

令和7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・経営課題等の現状を把握するため「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。

本調査では、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、各種施策の企画・検討する際の基礎資料といたします。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し、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16日（金）**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7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つのいずれかに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://forms.gle/7wkZSjGQVcQSTnP3A>

【返送先】 **WEB** <https://forms.gle/7wkZSjGQVcQSTnP3A>
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 cci@shirakawa-cci.or.jp

【返送締切】 2026年1月17日（金）



▲WEB フォーム

※「メール会員」の方には、メールにてご案内させていただいております。

【本件担当】

白河商工会議所 中小企業相談所

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

経営課題・販売促進等に関するアンケート調査票



▲WEB フォーム

I.ご登録事業所情報の確認

事業所名	(フリガナ)		
組織形態		資本金(法人のみ)	円
代表者	(フリガナ)		
所在地	〒		
TEL		FAX	
e-mail		ホームページ	
業種			
従業員数	当地	名 ・ 全社	名 ※登録地の他に事業所がある場合

II.経営環境・販売促進

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。

	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> 悪い → ← 良い </div>									
売上高	<input type="checkbox"/> 7割以上減	<input type="checkbox"/> 4~6割減	<input type="checkbox"/> 1~3割減	<input type="checkbox"/> 同じ	<input type="checkbox"/> 1~3割増	<input type="checkbox"/> 4~6割増	<input type="checkbox"/> 7割以上増			
販売数量	<input type="checkbox"/> 7割以上減	<input type="checkbox"/> 4~6割減	<input type="checkbox"/> 1~3割減	<input type="checkbox"/> 同じ	<input type="checkbox"/> 1~3割増	<input type="checkbox"/> 4~6割増	<input type="checkbox"/> 7割以上増			
売上単価	<input type="checkbox"/> 7割以上減	<input type="checkbox"/> 4~6割減	<input type="checkbox"/> 1~3割減	<input type="checkbox"/> 同じ	<input type="checkbox"/> 1~3割増	<input type="checkbox"/> 4~6割増	<input type="checkbox"/> 7割以上増			
原材料・仕入単価	<input type="checkbox"/> 7割以上増	<input type="checkbox"/> 4~6割増	<input type="checkbox"/> 1~3割増	<input type="checkbox"/> 同じ	<input type="checkbox"/> 1~3割減	<input type="checkbox"/> 4~6割減	<input type="checkbox"/> 7割以上減			
採算(経常利益)	<input type="checkbox"/> 7割以上減	<input type="checkbox"/> 4~6割減	<input type="checkbox"/> 1~3割減	<input type="checkbox"/> 同じ	<input type="checkbox"/> 1~3割増	<input type="checkbox"/> 4~6割増	<input type="checkbox"/> 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。

	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> 悪い → ← 良い </div>									
売上高	<input type="checkbox"/> 7割以上減	<input type="checkbox"/> 4~6割減	<input type="checkbox"/> 1~3割減	<input type="checkbox"/> 同じ	<input type="checkbox"/> 1~3割増	<input type="checkbox"/> 4~6割増	<input type="checkbox"/> 7割以上増			
販売数量	<input type="checkbox"/> 7割以上減	<input type="checkbox"/> 4~6割減	<input type="checkbox"/> 1~3割減	<input type="checkbox"/> 同じ	<input type="checkbox"/> 1~3割増	<input type="checkbox"/> 4~6割増	<input type="checkbox"/> 7割以上増			
売上単価	<input type="checkbox"/> 7割以上減	<input type="checkbox"/> 4~6割減	<input type="checkbox"/> 1~3割減	<input type="checkbox"/> 同じ	<input type="checkbox"/> 1~3割増	<input type="checkbox"/> 4~6割増	<input type="checkbox"/> 7割以上増			
原材料・仕入単価	<input type="checkbox"/> 7割以上増	<input type="checkbox"/> 4~6割増	<input type="checkbox"/> 1~3割増	<input type="checkbox"/> 同じ	<input type="checkbox"/> 1~3割減	<input type="checkbox"/> 4~6割減	<input type="checkbox"/> 7割以上減			
採算(経常利益)	<input type="checkbox"/> 7割以上減	<input type="checkbox"/> 4~6割減	<input type="checkbox"/> 1~3割減	<input type="checkbox"/> 同じ	<input type="checkbox"/> 1~3割増	<input type="checkbox"/> 4~6割増	<input type="checkbox"/> 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)

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

<input type="checkbox"/> 1. 既に考えている・何か考えたい	→ 問5-①へ
<input type="checkbox"/> 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)

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

<input type="checkbox"/> 1. 後継者がいない	<input type="checkbox"/> 2. 資金不足
<input type="checkbox"/> 3. どのように考えたらよいか、分からない	<input type="checkbox"/> 4. どこへ相談したらよいか、分からない
<input type="checkbox"/> 5. 物価・原価高騰への不安	
<input type="checkbox"/> 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)

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

<input type="checkbox"/>	1. 毎年作成している	→ 問 8-①へ
<input type="checkbox"/>	2. 作成したことがある	→ 問 8-①へ
<input type="checkbox"/>	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✓)

<input type="checkbox"/>	1. 毎年検証・見直しを行っている	<input type="checkbox"/>	2. 数年ごとに検証・見直しを行っている
<input type="checkbox"/>	3. 作成したが検証・見直しを行っていない		
<input type="checkbox"/>	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✓)

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

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

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

<input type="checkbox"/> 1. 拡大したい	→ 問 12-①へ	<input type="checkbox"/> 2. 現状を維持したい	→ 問 12-①へ
<input type="checkbox"/> 3. 縮小したい	→ 問 12-①へ	<input type="checkbox"/> 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✓)

<input type="checkbox"/> 1. 事業を誰かに引き継がせたい → 問 13へ	<input type="checkbox"/> 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

<input type="checkbox"/> 1. 事業に将来性がない	<input type="checkbox"/> 2. 地域に需要・発展性がない
<input type="checkbox"/> 3. 息子・娘がいない、継ぐ意志がない	<input type="checkbox"/> 4. 適当な後継者が見つからない
<input type="checkbox"/> 5. 従業員の確保が難しい	
<input type="checkbox"/> 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

<input type="checkbox"/> 1. 子供	<input type="checkbox"/> 2. 配偶者	<input type="checkbox"/> 3. 兄弟・姉妹
<input type="checkbox"/> 4. その他親族	<input type="checkbox"/> 5. 非親族の役員・従業員	<input type="checkbox"/> 6. 決まっていない→ 問 14へ
<input type="checkbox"/> 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

<input type="checkbox"/> 1. 候補者がいない	<input type="checkbox"/> 2. 候補者の資質に不安がある
<input type="checkbox"/> 3. 候補者が複数いる	<input type="checkbox"/> 4. 候補者が承諾しない
<input type="checkbox"/> 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✓)

<input type="checkbox"/> 1. 1 年以内	<input type="checkbox"/> 2. 1～5 年以内
<input type="checkbox"/> 3. 5～10 年以内	<input type="checkbox"/> 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✓)

<input type="checkbox"/> 1. 十分に準備している	<input type="checkbox"/> 2. 不十分だが準備している
<input type="checkbox"/> 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)

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

<input type="checkbox"/> 1. 理解している	<input type="checkbox"/> 2. ある程度理解している	<input type="checkbox"/> 3. どちらともいえない
<input type="checkbox"/> 4. あまり理解していない	<input type="checkbox"/> 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)

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

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

<input type="checkbox"/> 1. コストの問題	<input type="checkbox"/> 2. 知識・技術不足	<input type="checkbox"/> 3. 人手不足
<input type="checkbox"/> 4. セキュリティの懸念	<input type="checkbox"/> 5. 効果の不透明性	<input type="checkbox"/> 6. 活用する必要性がない
<input type="checkbox"/> 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)

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

<input type="checkbox"/> 1. 満足している	<input type="checkbox"/> 2. どちらともいえない	<input type="checkbox"/> 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)

<input type="checkbox"/> 1. 人事・給与	<input type="checkbox"/> 2. 労務・営業支援、販売	<input type="checkbox"/> 3. 販売促進・製品開発
<input type="checkbox"/> 4. 設計・生産管理、物流	<input type="checkbox"/> 5. 在庫管理・品質管理	<input type="checkbox"/> 6. 受発注、調達・財務
<input type="checkbox"/> 7. 会計・資産管理・	<input type="checkbox"/> 8. 情報共有	
<input type="checkbox"/> 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✓)

<input type="checkbox"/> 1. 参加したい	<input type="checkbox"/> 2. 参加しない	<input type="checkbox"/> 3. わからない
-----------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------

IV.価格転嫁

問 26 ビジネス形態について

<input type="checkbox"/> 1. B to B	<input type="checkbox"/> 2. B to C	<input type="checkbox"/> 3. その他
------------------------------------	------------------------------------	---------------------------------

問 27 販売先・取引先との価格交渉の協議について(複数可)

<input type="checkbox"/> 1. 交渉を申し出た結果、価格交渉が行われた	<input type="checkbox"/> 2. 交渉を申し出たが、価格交渉は行われなかった	<input type="checkbox"/> 3. 今後、販売先・取引先へ交渉予定
<input type="checkbox"/> 4. 価格交渉していない	<input type="checkbox"/> 5. 価格交渉は不要と判断	
<input type="checkbox"/> 6. その他 ()		

問 28 販売先・取引先に対する価格転嫁の状況について

<input type="checkbox"/> 1. 価格転嫁できている	<input type="checkbox"/> 2. 今後価格転嫁する予定
<input type="checkbox"/> 3. 価格転嫁できていない	<input type="checkbox"/> 4. 特に何もしていない
<input type="checkbox"/> 5. BtoC なので、景気を踏まえ値上げ等を実行した	
<input type="checkbox"/> 6. コストが上昇せず価格転嫁不要と判断した	

問 29 価格転嫁率について

例:50%であれば、コスト 100 円上昇に対する売価への反映価格が 50 円になります。

<input type="checkbox"/> 1. 0 %	<input type="checkbox"/> 2. 1 %～2 4 %	<input type="checkbox"/> 3. 2 5 %～4 9 %
<input type="checkbox"/> 4. 5 0 %	<input type="checkbox"/> 5. 5 1 %～7 4 %	<input type="checkbox"/> 6. 7 5 %～9 9 %
<input type="checkbox"/> 7. 1 0 0 %	<input type="checkbox"/> 8. その他 ()	

問 30 価格転嫁(価格交渉)について感じていることを自由にご記入ください。(自由記述)

例:価格交渉や転嫁が思うようにできていない理由や要望など

V.賃上げ

※従業員数が1名以上の企業(事業所)が回答してください。

問 31 2025 年度(4 月～現在)において、例年よりも高い賃上げを実施しましたか(する予定ですか)。

<input type="checkbox"/> 1. 行った	<input type="checkbox"/> 2. 今後行う予定	<input type="checkbox"/> 3. 行わない
<input type="checkbox"/> 7. その他 ()		

問 32 今回の賃上げ(基本給・諸手当含む)の平均賃上げ率は何%でしたか。(今後の場合は見込み)

<input type="checkbox"/> 1. 1～3%	<input type="checkbox"/> 2. 3～5%	<input type="checkbox"/> 3. 5～7%
<input type="checkbox"/> 4. 7～9%	<input type="checkbox"/> 5. 10%	<input type="checkbox"/> 6. 0%
<input type="checkbox"/> 7. その他 ()		

問 33 賃上げ(定期昇給・ベースアップ・特別手当等含む)の対象となった従業員の範囲をお選びください。(複数回答)

<input type="checkbox"/> 1. 正社員	<input type="checkbox"/> 2. 非正規社員 (パート・アルバイト等)	<input type="checkbox"/> 3. 管理職
<input type="checkbox"/> 4. 最低賃金以下になる社員 (1 月 1 日以降)	<input type="checkbox"/> 5. 専従者	<input type="checkbox"/> 6. 対象外はいない
<input type="checkbox"/> 7. その他 ()		

問 34 今回の賃上げは主にどのような要因によって実施されましたか。

<input type="checkbox"/> 1. 人材確保	<input type="checkbox"/> 2. 業績向上	<input type="checkbox"/> 3. 物価高対応
<input type="checkbox"/> 4. 最賃上昇	<input type="checkbox"/> 5. 労組の要求	
<input type="checkbox"/> 6. その他 ()		

問 35 賃上げによって、経営上どのような課題が生じましたか。(複数回答)

<input type="checkbox"/> 1. 利益圧迫	<input type="checkbox"/> 2. 価格転嫁の難しさ	<input type="checkbox"/> 3. 賃金格差への不満
<input type="checkbox"/> 4. 賃金体系の見直し	<input type="checkbox"/> 5. 人員削減	<input type="checkbox"/> 6. 大きな問題はない
<input type="checkbox"/> 7. その他 ()		

問 36 最低賃金の影響を受けて賃上げを実施した結果、貴社の生産性(従業員一人当たりの付加価値)はどのように変化しましたか。

<input type="checkbox"/> 1. 向上した	<input type="checkbox"/> 2. 変わらない	<input type="checkbox"/> 3. 低下した
<input type="checkbox"/> 4. その他 ()		

問 37 持続的な賃上げを実現するために、今後最も注力する経営戦略は何ですか。

<input type="checkbox"/> 1. 新規事業への取組	<input type="checkbox"/> 2. 既存事業の付加価値向上	<input type="checkbox"/> 3. 業務効率化・省人化
<input type="checkbox"/> 4. M&A による規模拡大	<input type="checkbox"/> 5. 経費削減	
<input type="checkbox"/> 6. その他 ()		

VI.人手不足

問 38 正規社員の人手の状況について、項目に✓をつけてください。

<input type="checkbox"/>	1. 非常に不足	<input type="checkbox"/>	2. やや不足	<input type="checkbox"/>	3. 充足
<input type="checkbox"/>	4. やや過剰	<input type="checkbox"/>	5. 過剰	<input type="checkbox"/>	6. 非常に過剰
<input type="checkbox"/>	7. その他 ()				

問 38-① 問 38で1・2に✓した方のみお答えください。どのような人材が。(複数回答)

<input type="checkbox"/>	1. 管理人材	<input type="checkbox"/>	2. 研究人材	<input type="checkbox"/>	3. 事務的人材
<input type="checkbox"/>	4. 販売・営業の人材	<input type="checkbox"/>	5. 専門的・技術的人材 (医療・福祉・建設等)	<input type="checkbox"/>	6. 一時的な人材 (季節雇用)
<input type="checkbox"/>	7. その他 ()				

問 39 非正規社員の人手の状況について、項目に✓をつけてください。

<input type="checkbox"/>	1. 非常に不足	<input type="checkbox"/>	2. やや不足	<input type="checkbox"/>	3. 充足
<input type="checkbox"/>	4. やや過剰	<input type="checkbox"/>	5. 過剰	<input type="checkbox"/>	6. 非常に過剰
<input type="checkbox"/>	7. その他 ()				

問 39-① 問 39で1・2に✓した方のみお答えください。どのような人材が。(複数回答)

<input type="checkbox"/>	1. 管理人材	<input type="checkbox"/>	2. 研究人材	<input type="checkbox"/>	3. 事務的人材
<input type="checkbox"/>	4. 販売・営業の人材	<input type="checkbox"/>	5. 専門的・技術的人材 (医療・福祉・建設等)	<input type="checkbox"/>	6. 一時的な人材 (季節雇用)
<input type="checkbox"/>	7. その他 ()				

問40 人手不足について感じていることを自由にお書きください。

問41 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。

