

経営課題・販売促進に
関するアンケート
調査報告書

令和7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. 価格転嫁 | 37 |
| 6. 賃上げ | 42 |
| 7. 人手不足 | 49 |
| 8. 総括 | 55 |
| IV 参考資料 | |
| 1. その他の記述まとめ | 61 |
| 2. 集計表 | 66 |
| 3. アンケート用紙 | 80 |

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7年12月12日～令和8年1月16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 | 1,120票 |
| 回収数 | 150票 |
| 有効回収率 | 13.4% |

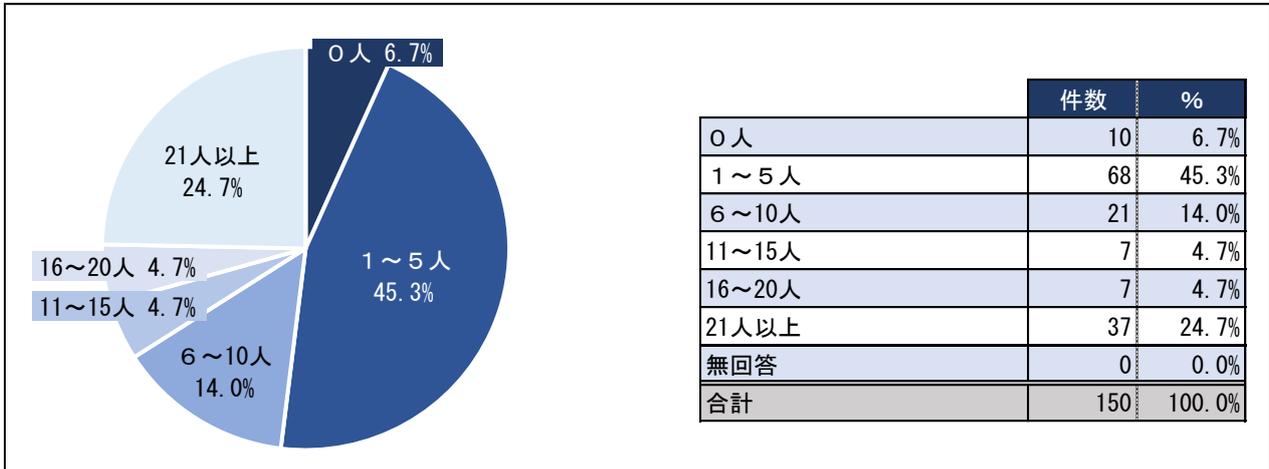
4. 本報告書の見方について

- (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。

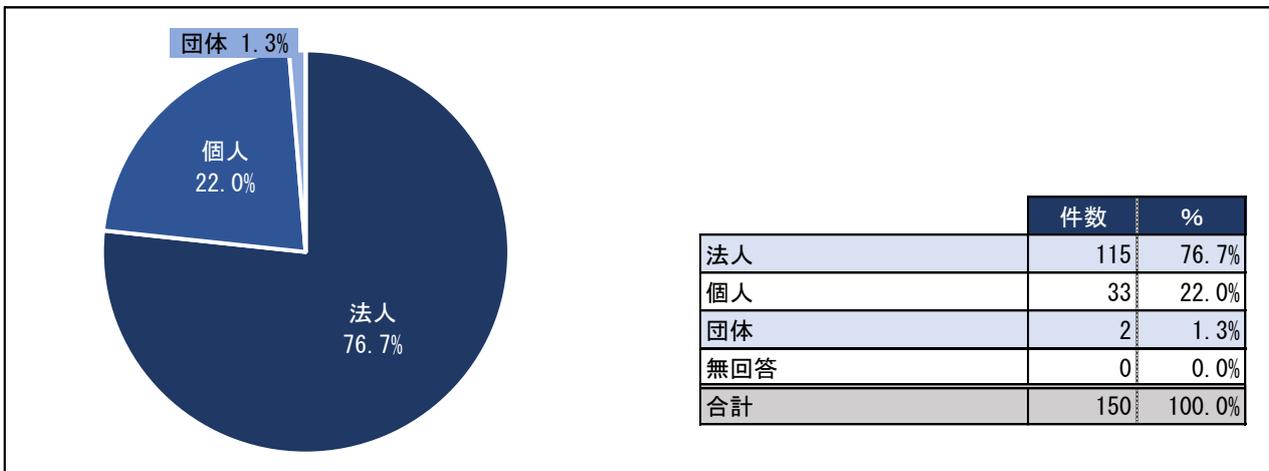
Ⅱ 回答者の属性

1. 回答者の属性

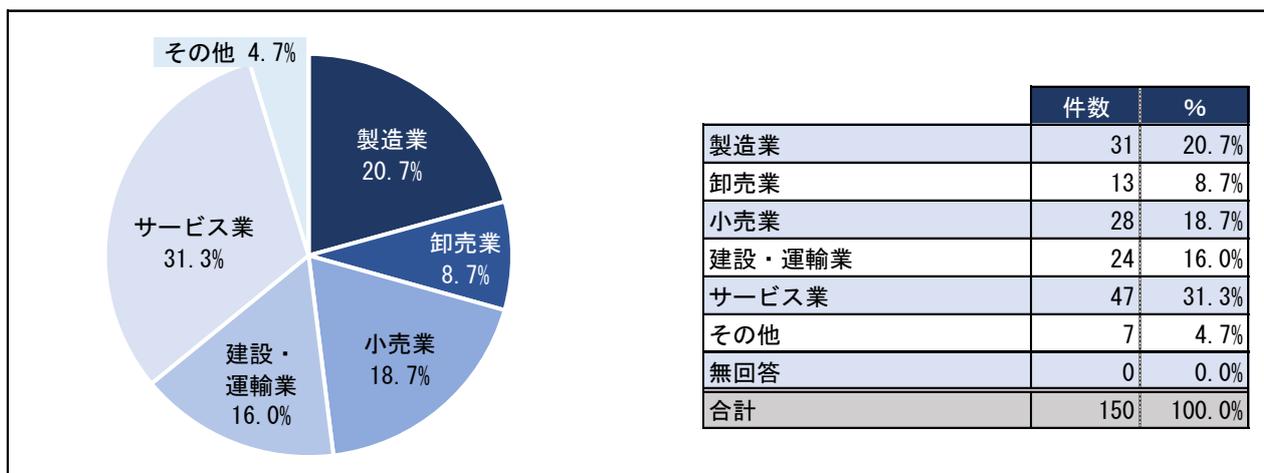
(1) 従業員数



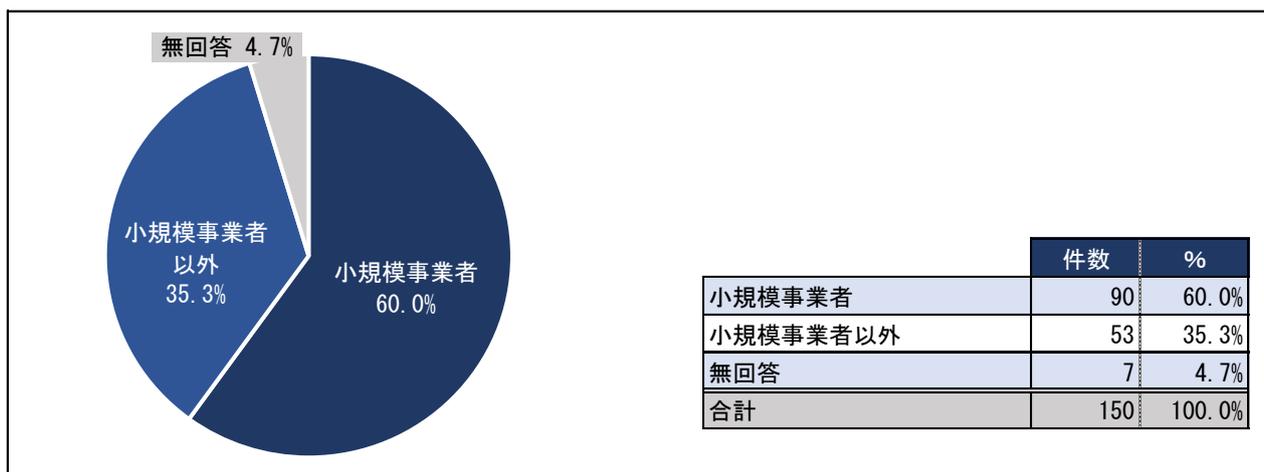
(2) 組織形態



(3) 業種



(4) 事業規模



Ⅲ 調査の結果

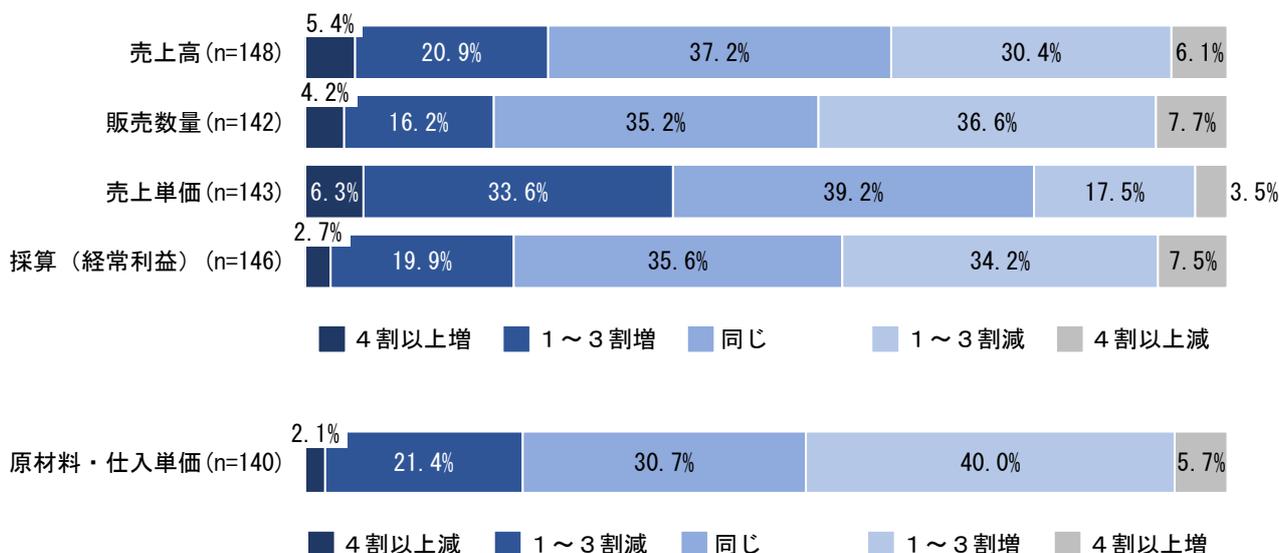
1. 景況感

(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6年12月）と比べた現在（令和7年12月）の経営環境等の状況は下図のとおりである。

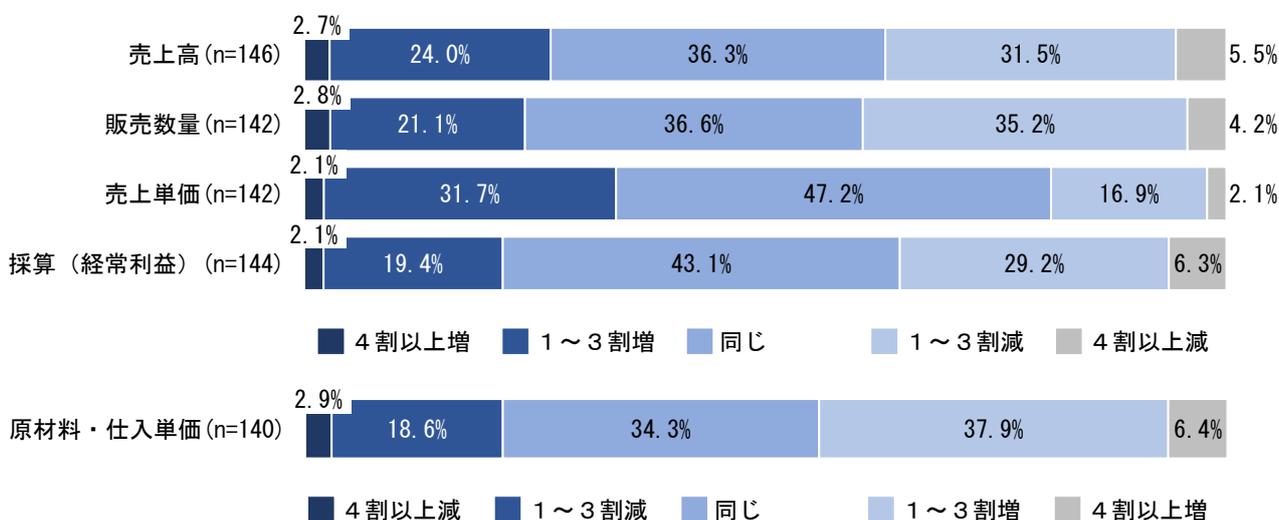
項目別の分析は次ページ以降で実施する。



② 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7年10月～12月頃）と比べた今後（令和8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。

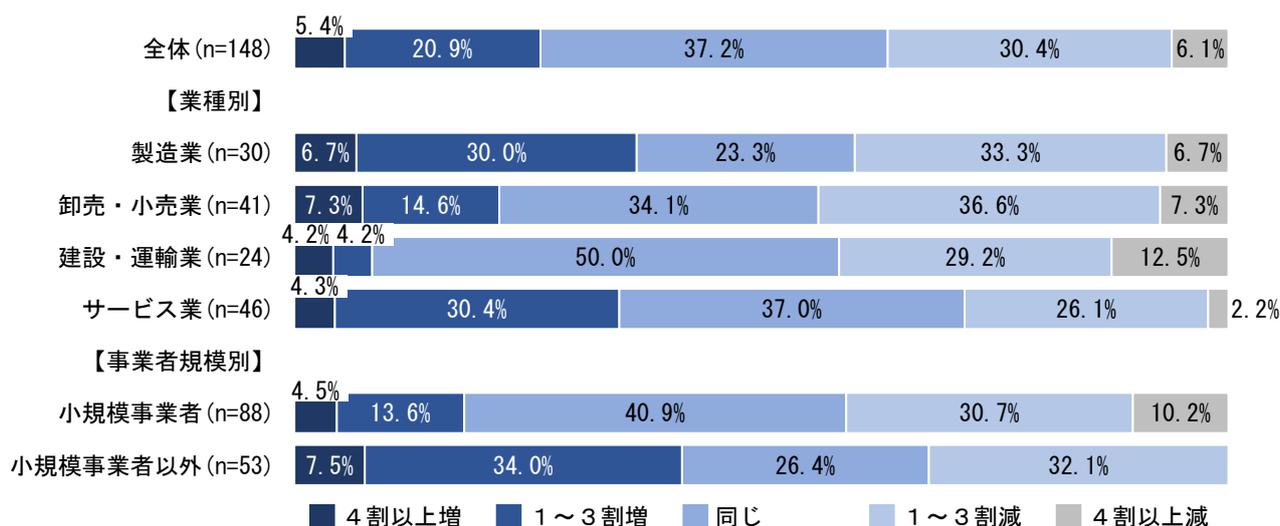


(2) 項目別（売上高）

①前年同期比

全体では、「同じ」が37.2%と最も高く、「1～3割減」が30.4%、「1～3割増」が20.9%と続いている。「4割以上増」と「1～3割増」を合わせた『増加』は26.3%である。また、「1～3割減」と「4割以上減」を合わせた『減少』は36.5%となっている。

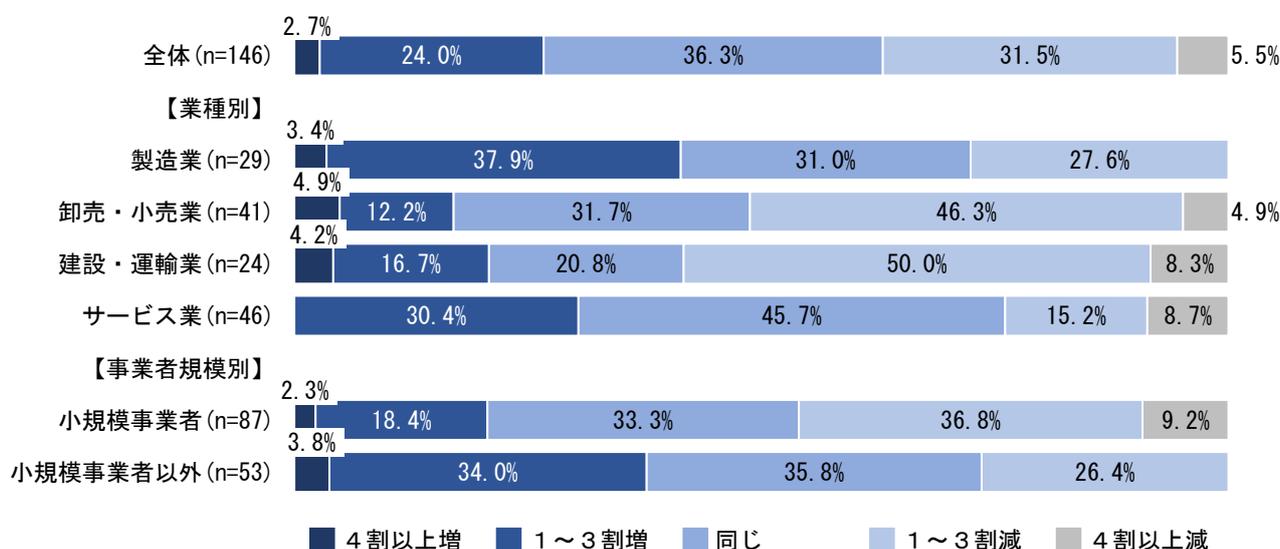
業種別では『増加』は、製造業（36.7%）、サービス業（34.7%）で高くなっている。一方、『減少』は、卸売・小売業（43.9%）、建設・運輸業（41.7%）、製造業（40.0%）で高い。



②見通し

全体では、「同じ」が36.3%と最も高く、「1～3割減」が31.5%、「1～3割増」が24.0%と続いている。「4割以上増」と「1～3割増」を合わせた『増加』は26.7%である。また、「1～3割減」と「4割以上減」を合わせた『減少』は37.0%となっている。

業種別では『増加』は、製造業（41.3%）、サービス業（30.4%）で高くなっている。一方、『減少』は、建設・運輸業（58.3%）、卸売・小売業（51.2%）で高い。

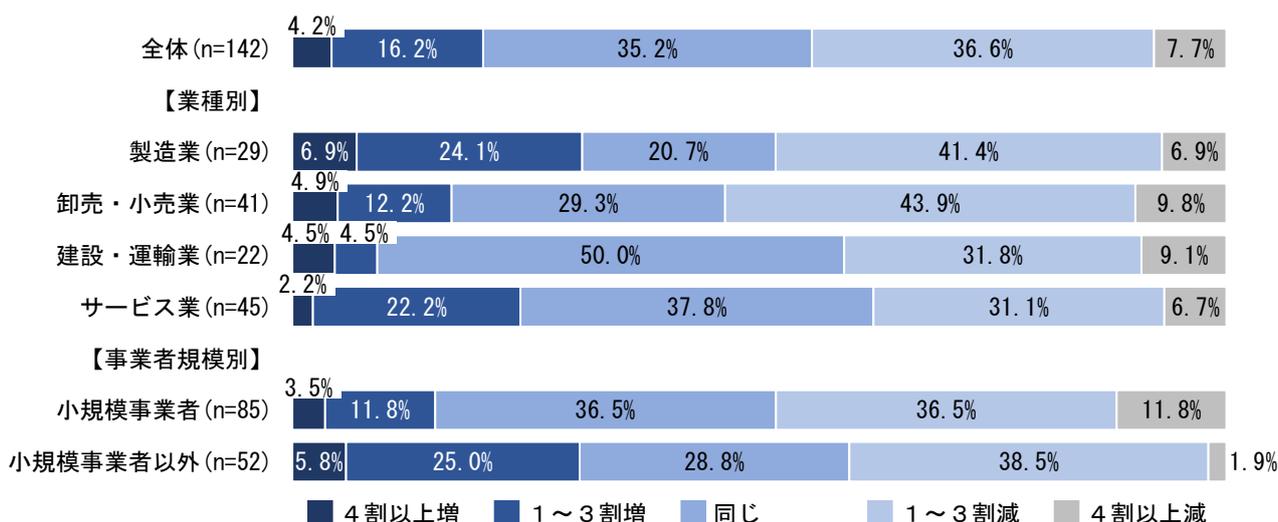


(3) 項目別（販売数量）

①前年同期比

全体では、「1～3割減」が36.6%と最も高く、「同じ」が35.2%、「1～3割増」が16.2%と続いている。「4割以上増」と「1～3割増」を合わせた『増加』は20.4%である。また、「1～3割減」と「4割以上減」を合わせた『減少』は44.3%となっている。

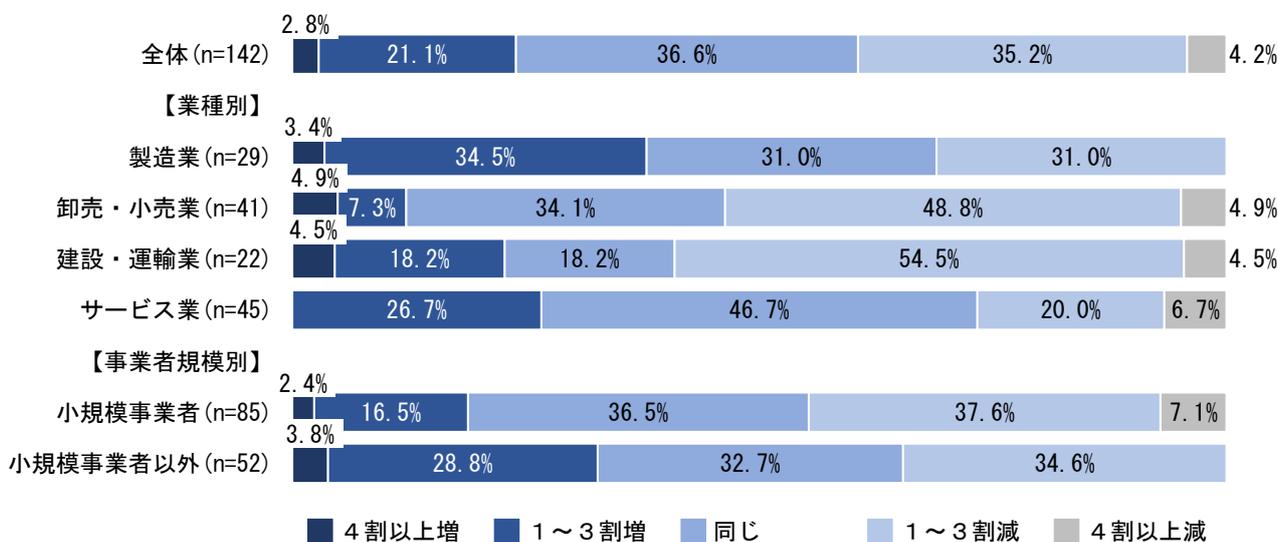
業種別では『増加』は、製造業（31.0%）、サービス業（24.4%）で高くなっている。一方、『減少』は、卸売・小売業（53.7%）、製造業（48.3%）で高い。



②見通し

全体では、「同じ」が36.6%と最も高く、「1～3割減」が35.2%、「1～3割増」が21.1%と続いている。「4割以上増」と「1～3割増」を合わせた『増加』は23.9%である。「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『増加』は、製造業（37.9%）、サービス業（26.7%）で高くなっている。一方、『減少』は、建設・運輸業（59.0%）、卸売・小売業（53.7%）で高い。

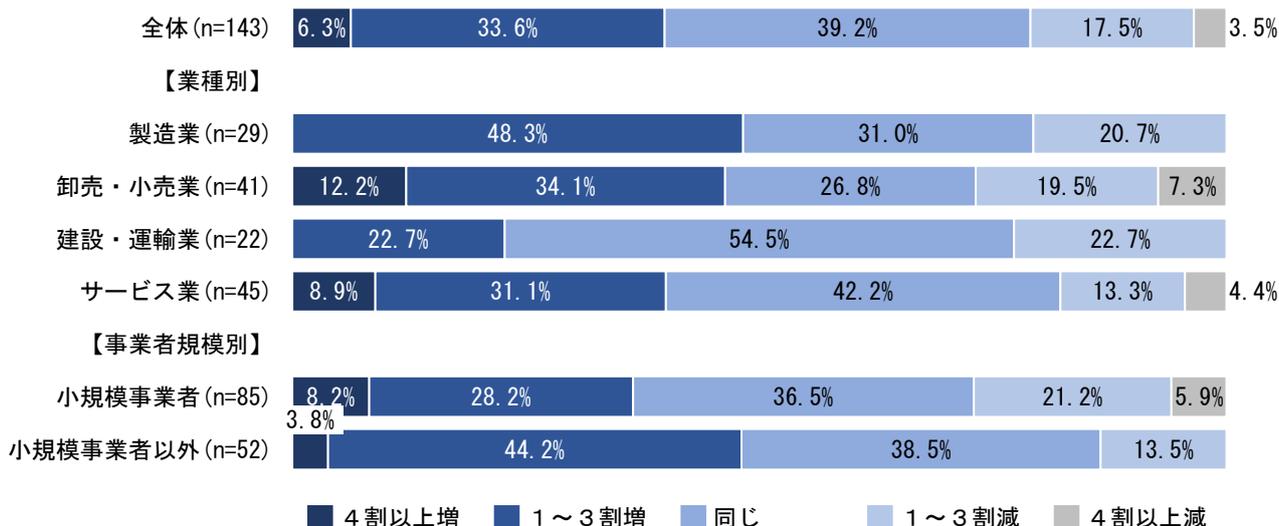


(4) 項目別（売上単価）

①前年同期比

全体では、「同じ」が39.2%と最も高く、「1～3割増」が33.6%、「1～3割減」が17.5%と続いている。「4割以上増」と「1～3割増」を合わせた『増加』は39.9%である。また、「1～3割減」と「4割以上減」を合わせた『減少』は21.0%となっている。

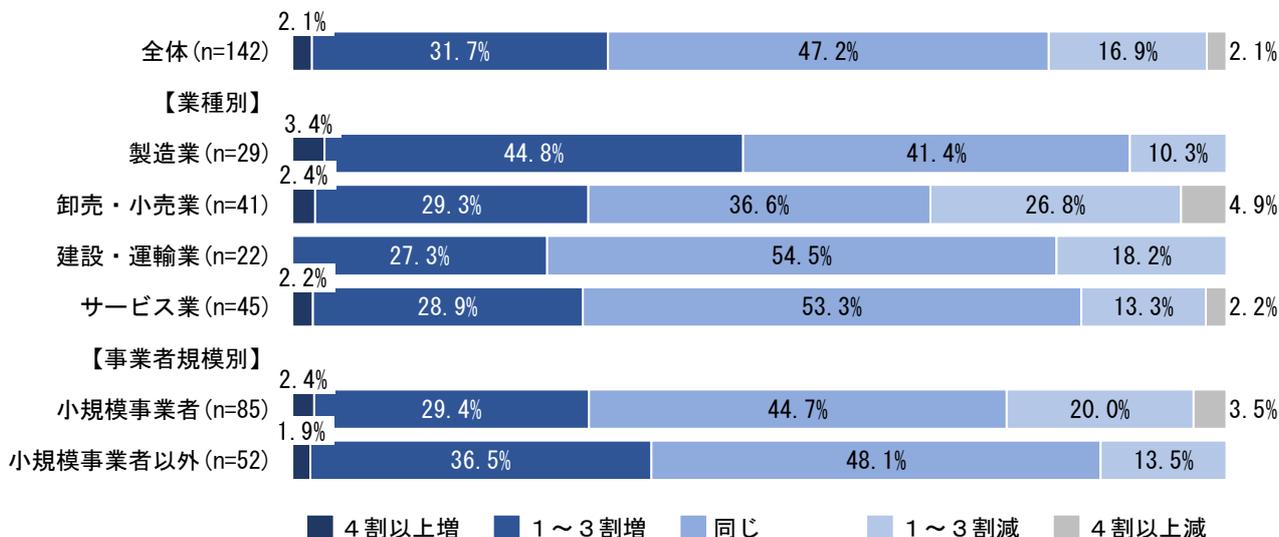
業種別では『増加』は、製造業（48.3%）、卸売・小売業（46.3%）、サービス業（40.0%）で高くなっている。一方、『減少』は、卸売・小売業（26.8%）、建設・運輸業（22.7%）が高い。



②見通し

全体では、「同じ」が47.2%と最も高く、「1～3割増」が31.7%、「1～3割減」が16.9%と続いている。「4割以上増」と「1～3割増」を合わせた『増加』は33.8%である。また、「1～3割減」と「4割以上減」を合わせた『減少』は19.0%となっている。

業種別では『増加』は、製造業（48.2%）で高くなっている。一方、『減少』は、卸売・小売業（31.7%）が高い。

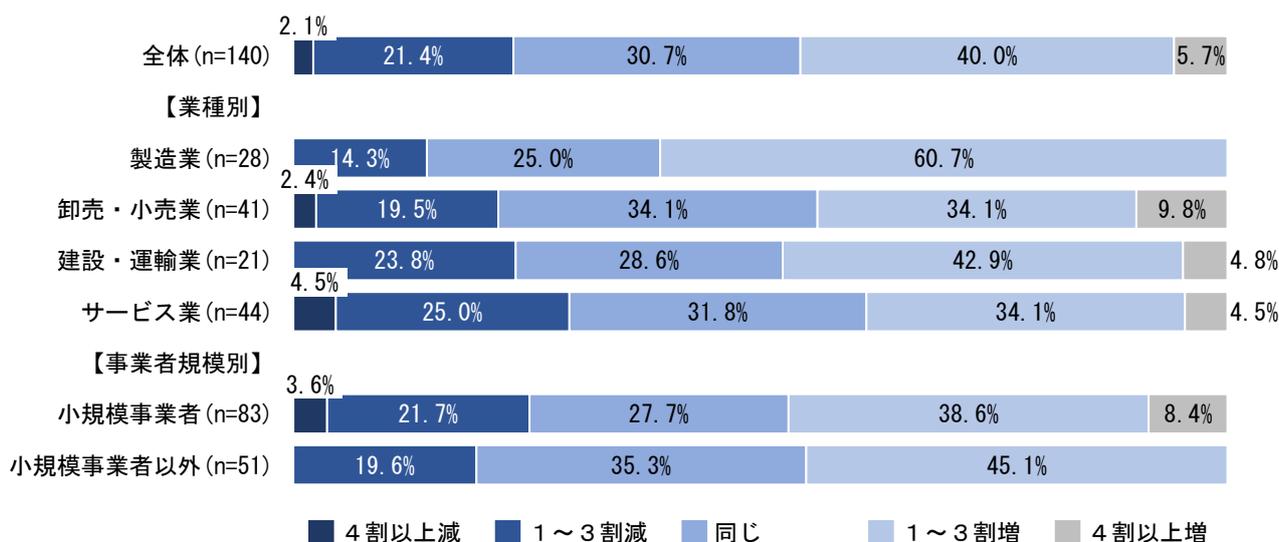


(5) 項目別（原材料・仕入単価）

①前年同期比

全体では、「1～3割増」が40.0%と最も高く、「同じ」が30.7%、「1～3割減」が21.4%と続いている。また、「4割以上減」と「1～3割減」を合わせた『減少』は23.5%である。また、「1～3割増」と「4割以上増」を合わせた『増加』は45.7%となっている。

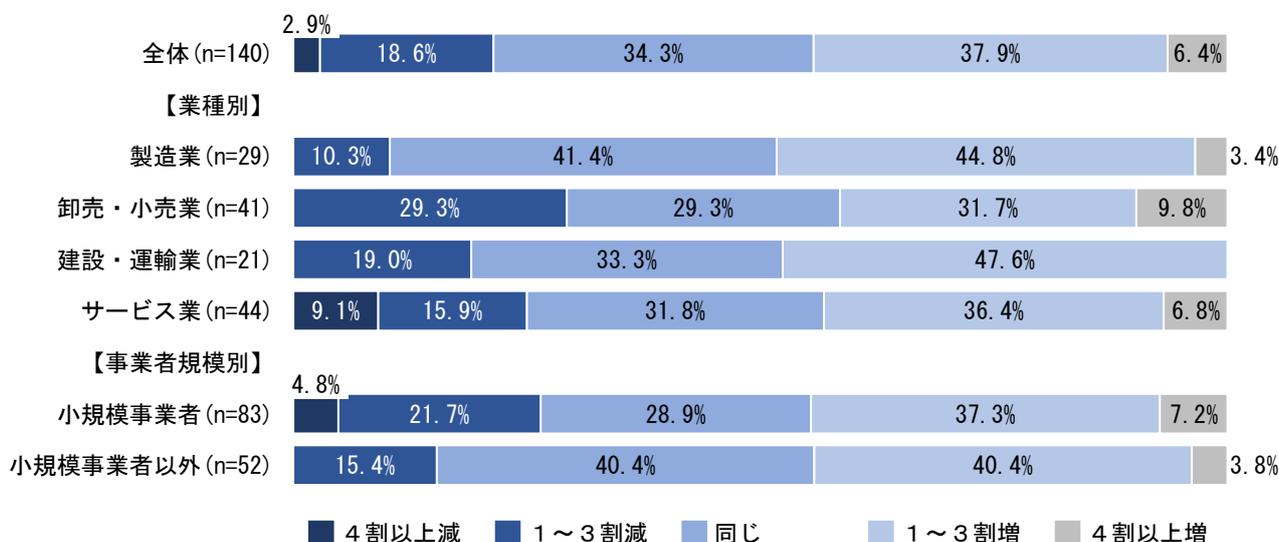
業種別では『減少』は、サービス業（29.5%）で高くなっている。一方、『増加』は、製造業（60.7%）、建設・運輸業（47.7%）が高い。



②見通し

全体では、「1～3割増」が37.9%と最も高く、「同じ」が34.3%、「1～3割減」が18.6%と続いている。「4割以上減」と「1～3割減」を合わせた『減少』は21.5%である。また、「1～3割増」と「4割以上増」を合わせた『増加』は44.3%となっている。

業種別では『減少』は、卸売・小売業（29.3%）、サービス業（25.0%）で高くなっている。一方、『増加』は、製造業（48.2%）、建設・運輸業（47.6%）が高い。

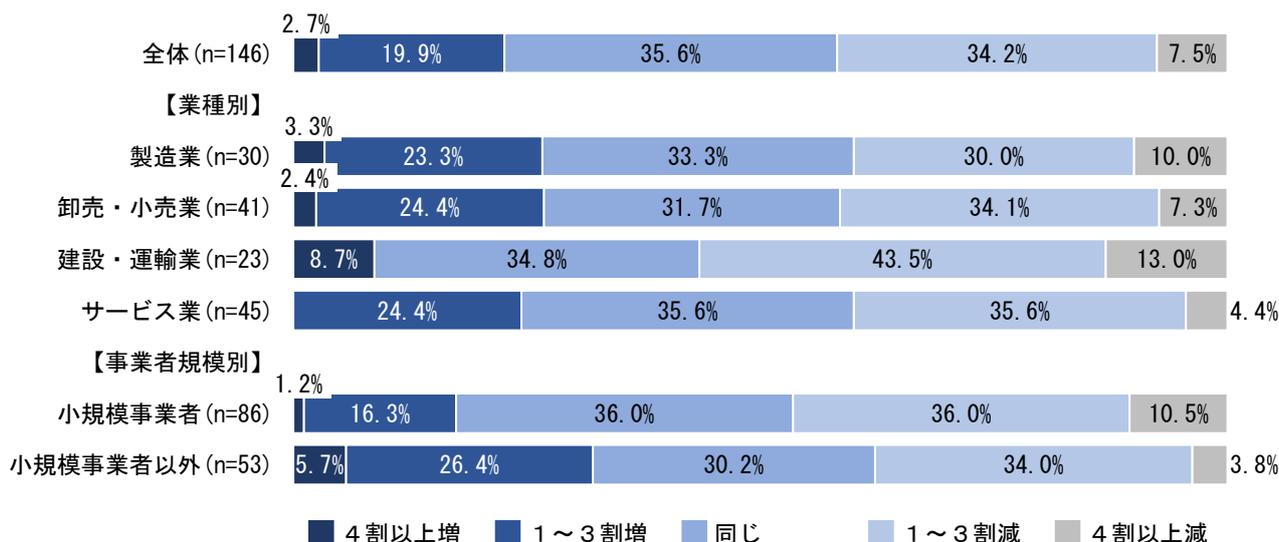


(6) 項目別【採算（経常利益）】

①前年同期比

全体では、「同じ」が35.6%と最も高く、「1～3割減」が34.2%、「1～3割増」が19.9%と続いている。「4割以上増」と「1～3割増」を合わせた『増加』は22.6%である。また、「1～3割減」と「4割以上減」を合わせた『減少』は41.7%となっている。

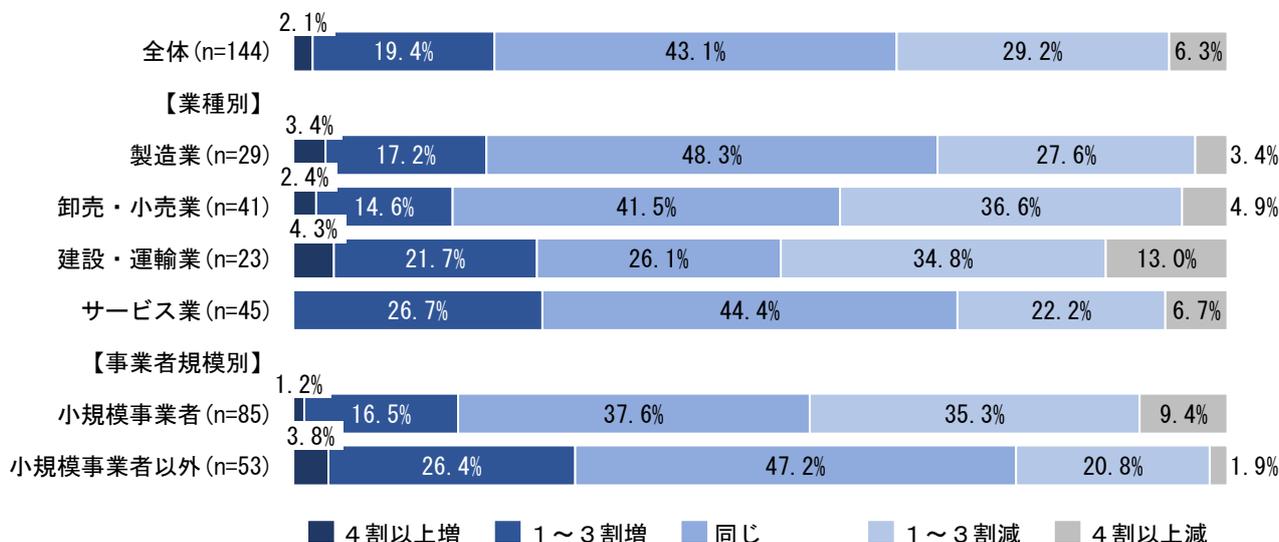
業種別では『増加』は、卸売・小売業（26.8%）、製造業（26.6%）、サービス業（24.4%）で高くなっている。一方、『減少』は、建設・運輸業（56.5%）が高い。



②見通し

全体では、「同じ」が43.1%と最も高く、「1～3割減」が29.2%、「1～3割増」が19.4%と続いている。「4割以上増」と「1～3割増」を合わせた『増加』は21.5%である。また、「1～3割減」と「4割以上減」を合わせた『減少』は35.5%となっている。

業種別では『増加』は、サービス業（26.7%）、建設・運輸業（26.0%）で高くなっている。一方、『減少』は、建設・運輸業（47.8%）、卸売・小売業（41.5%）が高い。



2. 経営環境・販売促進

(1) 現在の経営課題（3つまで）

全体では、「人材確保・人材育成」が47.3%と最も高く、「新たな商圏・顧客・販路の開拓」が41.2%、「物価・原価高騰」が35.1%と続いている。

業種別では、製造業や建設・運輸業で「人材確保・人材育成」、卸売・小売業で「新たな商圏・顧客・販路の開拓」、サービス業で「新たな商圏・顧客・販路の開拓」や「既存の商圏・顧客・販路との関係強化」が最も高くなっている。

事業規模別では「物価・原価高騰」は、小規模事業者（40.9%）が小規模事業者以外（24.5%）を16.4ポイント上回っている。

経年比較では「既存の商圏・顧客・販路との関係強化」は、令和7年度（34.5%）が令和6年度（27.4%）を7.1ポイント上回っている。

| | 全体 (n=148) | 業種別 | | | |
|-----------------------|---------------|--------------|-----------------|-----------------|----------------|
| | | 製造 (n=31) | 卸売・小売 (n=41) | 建設・運輸 (n=24) | サービス (n=45) |
| 人材確保・人材育成 | 47.3% | 67.7% | 24.4% | 70.8% | 42.2% |
| 新たな商圏・顧客・販路の開拓 | 41.2% | 35.5% | 48.8% | 33.3% | 44.4% |
| 物価・原価高騰 | 35.1% | 45.2% | 22.0% | 45.8% | 33.3% |
| 既存の商圏・顧客・販路との関係強化 | 34.5% | 16.1% | 43.9% | 29.2% | 44.4% |
| 業務の効率化 | 24.3% | 38.7% | 14.6% | 33.3% | 17.8% |
| 従業員の賃上げ | 20.3% | 22.6% | 26.8% | 16.7% | 15.6% |
| 製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上 | 16.9% | 16.1% | 17.1% | 16.7% | 17.8% |
| 自社の強みの把握・活用 | 16.2% | 6.5% | 19.5% | 20.8% | 17.8% |
| 運転・設備資金の確保 | 15.5% | 12.9% | 17.1% | 16.7% | 15.6% |
| 商圏・顧客ニーズの把握 | 14.2% | 12.9% | 12.2% | 12.5% | 20.0% |
| 既存の製品・サービスの改善 | 14.2% | 6.5% | 19.5% | 8.3% | 15.6% |
| 事業承継・廃業・M&A | 14.2% | 12.9% | 17.1% | 12.5% | 13.3% |
| ITの利活用 | 12.2% | 16.1% | 9.8% | 4.2% | 13.3% |
| 新製品・サービスの開発 | 11.5% | 22.6% | 9.8% | - | 11.1% |
| その他 | 2.7% | 3.2% | 2.4% | - | 2.2% |

| | 全体 (n=148) | 事業者規模別 | | 経年比較 | |
|-----------------------|---------------|---------------|-----------------|------------------|------------------|
| | | 小規模 (n=88) | 小規模以外 (n=53) | 令和7年度 (n=148) | 令和6年度 (n=215) |
| 人材確保・人材育成 | 47.3% | 33.0% | 71.7% | 47.3% | 43.3% |
| 新たな商圏・顧客・販路の開拓 | 41.2% | 44.3% | 37.7% | 41.2% | 38.6% |
| 物価・原価高騰 | 35.1% | 40.9% | 24.5% | 35.1% | 34.4% |
| 既存の商圏・顧客・販路との関係強化 | 34.5% | 36.4% | 34.0% | 34.5% | 27.4% |
| 業務の効率化 | 24.3% | 21.6% | 28.3% | 24.3% | 28.4% |
| 従業員の賃上げ | 20.3% | 12.5% | 34.0% | 20.3% | 19.5% |
| 製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上 | 16.9% | 25.0% | 3.8% | 16.9% | 8.4% |
| 自社の強みの把握・活用 | 16.2% | 21.6% | 7.5% | 16.2% | 16.7% |
| 運転・設備資金の確保 | 15.5% | 17.0% | 13.2% | 15.5% | 13.0% |
| 商圏・顧客ニーズの把握 | 14.2% | 12.5% | 18.9% | 14.2% | 11.6% |
| 既存の製品・サービスの改善 | 14.2% | 15.9% | 9.4% | 14.2% | 15.8% |
| 事業承継・廃業・M&A | 14.2% | 18.2% | 7.5% | 14.2% | 13.5% |
| ITの利活用 | 12.2% | 11.4% | 11.3% | 12.2% | 8.8% |
| 新製品・サービスの開発 | 11.5% | 13.6% | 7.5% | 11.5% | 10.2% |
| その他 | 2.7% | 1.1% | 3.8% | 2.7% | 0.5% |

(2) 経営課題への対応に向けた新しい取組を検討しているか

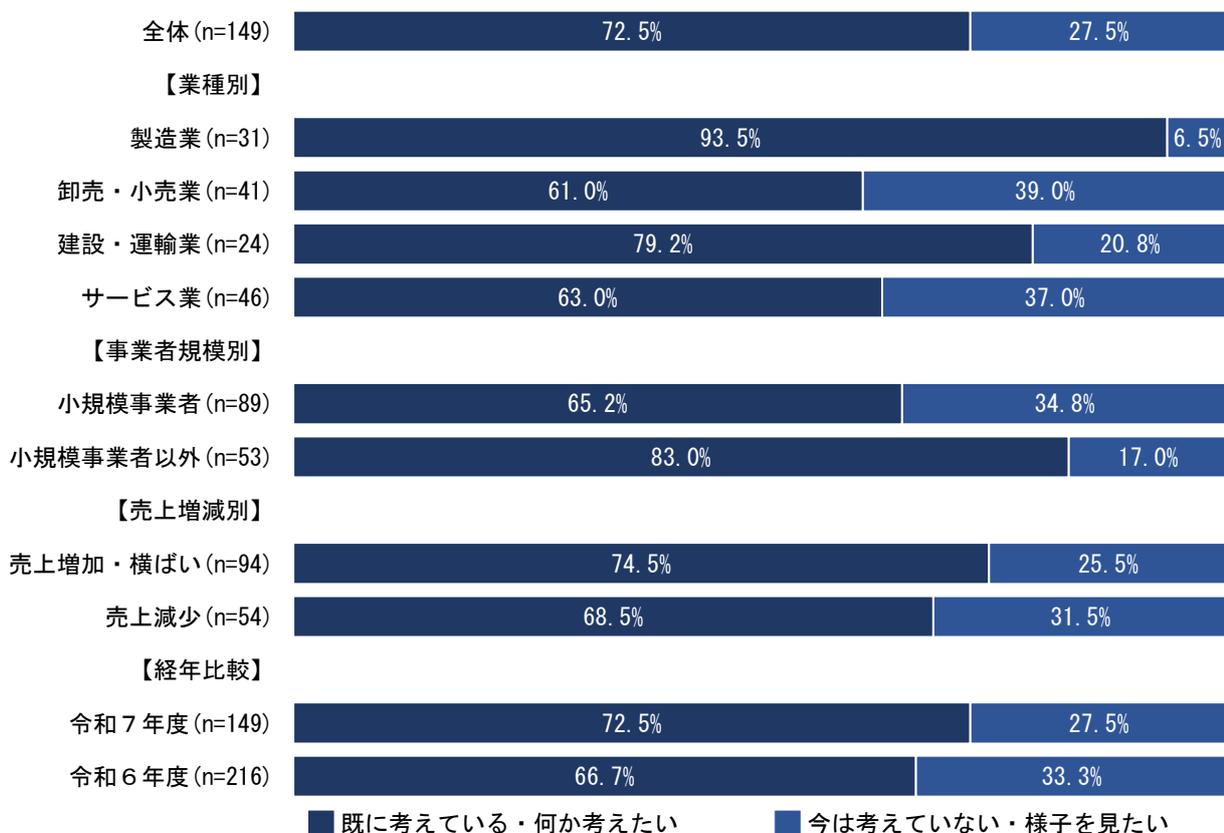
全体では、「既に考えている・何か考えたい」が72.5%、「今は考えていない・様子を見たい」が27.5%となっている。

業種別では、製造業で「既に考えている・何か考えたい」が93.5%と高くなっている。

事業者規模別では「既に考えている・何か考えたい」は、小規模事業者以外(83.0%)が小規模事業者(65.2%)を17.8ポイント上回っている。

売上増減別では「既に考えている・何か考えたい」は、売上増加・横ばい(74.5%)が売上減少(68.5%)を6.0ポイント上回っている。

経年比較では「既に考えている・何か考えたい」は、令和7年度(72.5%)が令和6年度(66.7%)を5.8ポイント上回っている。



(3) 新しい取組の内容（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47.2%と最も高く、「販路開拓」が40.7%、「商品・サービスの開発・提供」が28.7%と続いている。

業種別では、製造業や建設・運輸業で「人材の確保・育成」、卸売・小売業やサービス業で「販路開拓」が最も高くなっている。

事業者規模別にみると、小規模事業者では「販路開拓」、「商品・サービスの開発・提供」、「後継者の育成」などの項目で小規模事業者以外と比べて高くなっている。

経年比較では、「人材の確保・育成」は、令和7年度（47.2%）が令和6年度（39.6%）を7.6ポイント上回っている。また「販路開拓」は、令和7年度（40.7%）が令和6年度（34.7%）を6.0ポイント上回っている。

| | 全体 (n=108) | 業種別 | | | |
|---------------|---------------|--------------|-----------------|-----------------|----------------|
| | | 製造 (n=29) | 卸売・小売 (n=25) | 建設・運輸 (n=19) | サービス (n=29) |
| 人材の確保・育成 | 47.2% | 55.2% | 40.0% | 57.9% | 37.9% |
| 販路開拓 | 40.7% | 24.1% | 72.0% | 26.3% | 41.4% |
| 商品・サービスの開発・提供 | 28.7% | 34.5% | 32.0% | 5.3% | 37.9% |
| 設備投資 | 25.9% | 37.9% | 16.0% | 31.6% | 10.3% |
| 技術開発・生産性向上 | 23.1% | 41.4% | 8.0% | 31.6% | 17.2% |
| ITによる業務効率化 | 22.2% | 34.5% | 20.0% | 21.1% | 10.3% |
| 後継者の育成 | 21.3% | 20.7% | 24.0% | 26.3% | 17.2% |
| 新規事業展開・事業転換 | 16.7% | 20.7% | 16.0% | 21.1% | 10.3% |
| M&A・合併等の事業再編 | 9.3% | 10.3% | 12.0% | 5.3% | 3.4% |
| インターネット販売 | 8.3% | 6.9% | 24.0% | - | 3.4% |
| その他 | 1.9% | 3.4% | - | - | 3.4% |

| | 全体 (n=108) | 事業者規模別 | | 経年比較 | |
|---------------|---------------|---------------|-----------------|------------------|------------------|
| | | 小規模 (n=58) | 小規模以外 (n=44) | 令和7年度 (n=108) | 令和6年度 (n=144) |
| 人材の確保・育成 | 47.2% | 29.3% | 70.5% | 47.2% | 39.6% |
| 販路開拓 | 40.7% | 46.6% | 34.1% | 40.7% | 34.7% |
| 商品・サービスの開発・提供 | 28.7% | 32.8% | 25.0% | 28.7% | 31.3% |
| 設備投資 | 25.9% | 20.7% | 27.3% | 25.9% | 26.4% |
| 技術開発・生産性向上 | 23.1% | 25.9% | 22.7% | 23.1% | 16.7% |
| ITによる業務効率化 | 22.2% | 19.0% | 25.0% | 22.2% | 18.1% |
| 後継者の育成 | 21.3% | 27.6% | 13.6% | 21.3% | 21.5% |
| 新規事業展開・事業転換 | 16.7% | 15.5% | 18.2% | 16.7% | 17.4% |
| M&A・合併等の事業再編 | 9.3% | 3.4% | 13.6% | 9.3% | 8.3% |
| インターネット販売 | 8.3% | 10.3% | 6.8% | 8.3% | 6.9% |
| その他 | 1.9% | 1.7% | 2.3% | 1.9% | 2.8% |

(4) 考えていない、様子を見たい理由（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 45.9%と最も高く、「どのように考えたらよいか、分からない」が 32.4%、「後継者がいない」が 29.7%と続いている。

経年比較では「どのように考えたらよいか、分からない」は、令和7年度(32.4%)が令和6年度(12.9%)を 19.5 ポイント上回っている。

| | 全体 (n=37) | 業種別 | | | |
|--------------------|--------------|-------------|-----------------|----------------|----------------|
| | | 製造 (n=2) | 卸売・小売 (n=16) | 建設・運輸 (n=4) | サービス (n=14) |
| 物価・原価高騰への不安 | 45.9% | 50.0% | 62.5% | 75.0% | 21.4% |
| どのように考えたらよいか、分からない | 32.4% | 50.0% | 31.3% | - | 42.9% |
| 後継者がいない | 29.7% | - | 37.5% | - | 35.7% |
| 資金不足 | 18.9% | - | 18.8% | 25.0% | 21.4% |
| どこへ相談したらよいか、分からない | 5.4% | - | 6.3% | - | 7.1% |
| その他 | 10.8% | - | - | - | 21.4% |

| | 全体 (n=37) | 事業者規模別 | | 経年比較 | |
|--------------------|--------------|---------------|----------------|-----------------|-----------------|
| | | 小規模 (n=29) | 小規模以外 (n=7) | 令和7年度 (n=37) | 令和6年度 (n=70) |
| 物価・原価高騰への不安 | 45.9% | 48.3% | 42.9% | 45.9% | 61.4% |
| どのように考えたらよいか、分からない | 32.4% | 34.5% | 28.6% | 32.4% | 12.9% |
| 後継者がいない | 29.7% | 31.0% | 28.6% | 29.7% | 38.6% |
| 資金不足 | 18.9% | 20.7% | 14.3% | 18.9% | 11.4% |
| どこへ相談したらよいか、分からない | 5.4% | 6.9% | - | 5.4% | - |
| その他 | 10.8% | 6.9% | 14.3% | 10.8% | 10.0% |

(5) 経営上の相談機関（複数回答可）

全体では、「税理士・公認会計士」が60.7%と最も高く、「金融機関」が23.4%、「商工会議所」が19.3%と続いている。

事業者規模別では「商工会議所」は、小規模事業者（25.9%）が小規模事業者以外（9.4%）を16.5ポイント上回っている。

経年比較では「商工会議所」は、令和6年度（28.1%）が令和7年度（19.3%）を8.8ポイント上回っている。

| | 全体 (n=145) | 業種別 | | | |
|-----------------|---------------|--------------|-----------------|-----------------|----------------|
| | | 製造 (n=28) | 卸売・小売 (n=40) | 建設・運輸 (n=24) | サービス (n=46) |
| 税理士・公認会計士 | 60.7% | 57.1% | 60.0% | 79.2% | 54.3% |
| 金融機関 | 23.4% | 32.1% | 27.5% | 37.5% | 10.9% |
| 商工会議所 | 19.3% | 14.3% | 20.0% | 12.5% | 26.1% |
| 社員・従業員 | 15.9% | 21.4% | 20.0% | 8.3% | 10.9% |
| 相談していない | 14.5% | 10.7% | 15.0% | 8.3% | 19.6% |
| 先代社長や会社OB | 9.7% | 17.9% | 15.0% | 4.2% | 4.3% |
| 中小企業診断士・コンサルタント | 9.0% | 14.3% | 5.0% | 16.7% | 6.5% |
| 公的支援機関 | 4.8% | 14.3% | 5.0% | - | - |
| その他 | 8.3% | 21.4% | 5.0% | 12.5% | - |

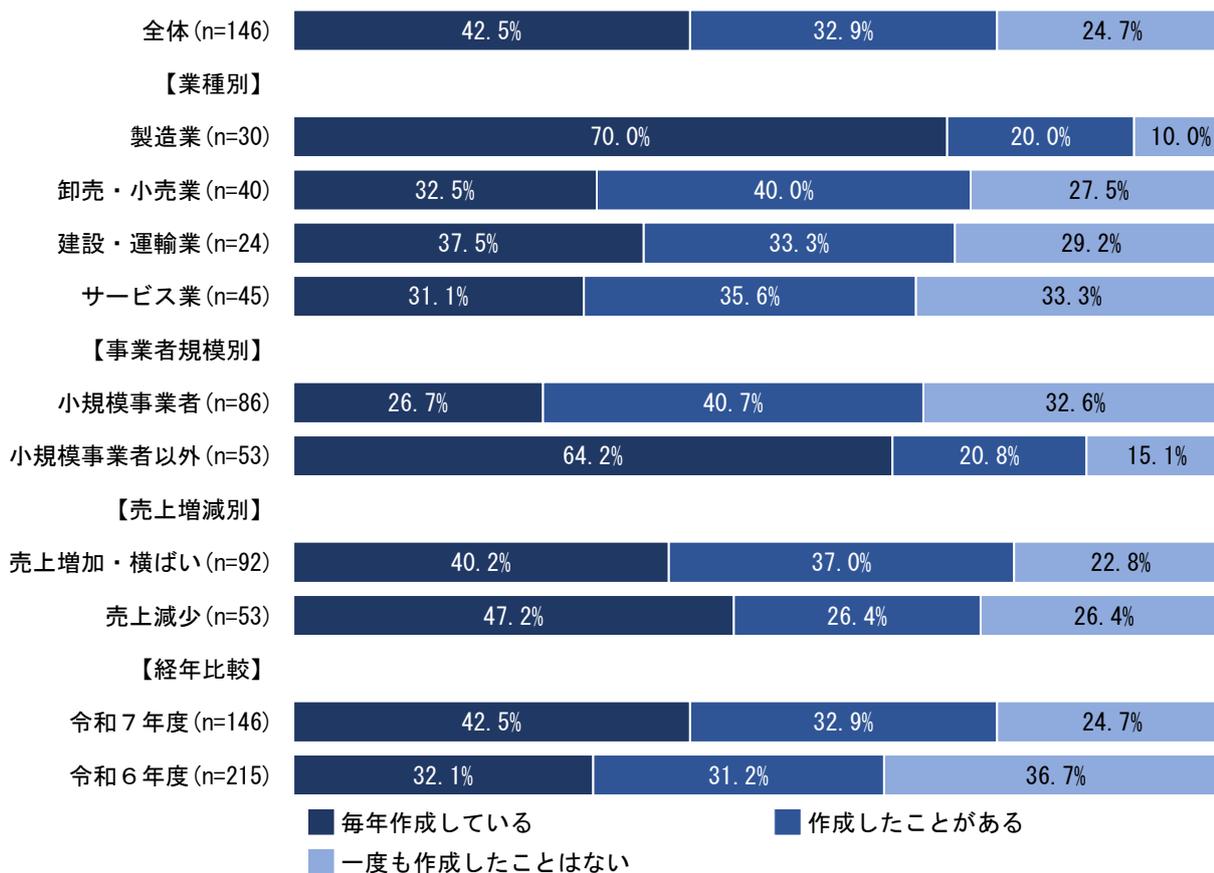
| | 全体 (n=145) | 事業者規模別 | | 経年比較 | |
|-----------------|---------------|---------------|-----------------|------------------|------------------|
| | | 小規模 (n=85) | 小規模以外 (n=53) | 令和7年度 (n=145) | 令和6年度 (n=210) |
| 税理士・公認会計士 | 60.7% | 57.6% | 66.0% | 60.7% | 54.3% |
| 金融機関 | 23.4% | 21.2% | 30.2% | 23.4% | 22.4% |
| 商工会議所 | 19.3% | 25.9% | 9.4% | 19.3% | 28.1% |
| 社員・従業員 | 15.9% | 9.4% | 24.5% | 15.9% | 14.3% |
| 相談していない | 14.5% | 15.3% | 13.2% | 14.5% | 11.4% |
| 先代社長や会社OB | 9.7% | 9.4% | 11.3% | 9.7% | 7.1% |
| 中小企業診断士・コンサルタント | 9.0% | 9.4% | 9.4% | 9.0% | 14.8% |
| 公的支援機関 | 4.8% | 3.5% | 5.7% | 4.8% | 8.1% |
| その他 | 8.3% | 3.5% | 15.1% | 8.3% | 7.6% |

(6) 事業計画（経営計画）の作成

全体では、「毎年作成している」が42.5%、「作成したことがある」が32.9%、「一度も作成したことはない」が24.7%となっている。

業種別では、製造業で「毎年作成している」が70.0%と高くなっているのが特徴である。その他の業種では同程度の作成状況といえる。

事業者規模別では「毎年作成している」は、小規模事業者以外（64.2%）が小規模事業者（26.7%）を37.5ポイント上回っている。



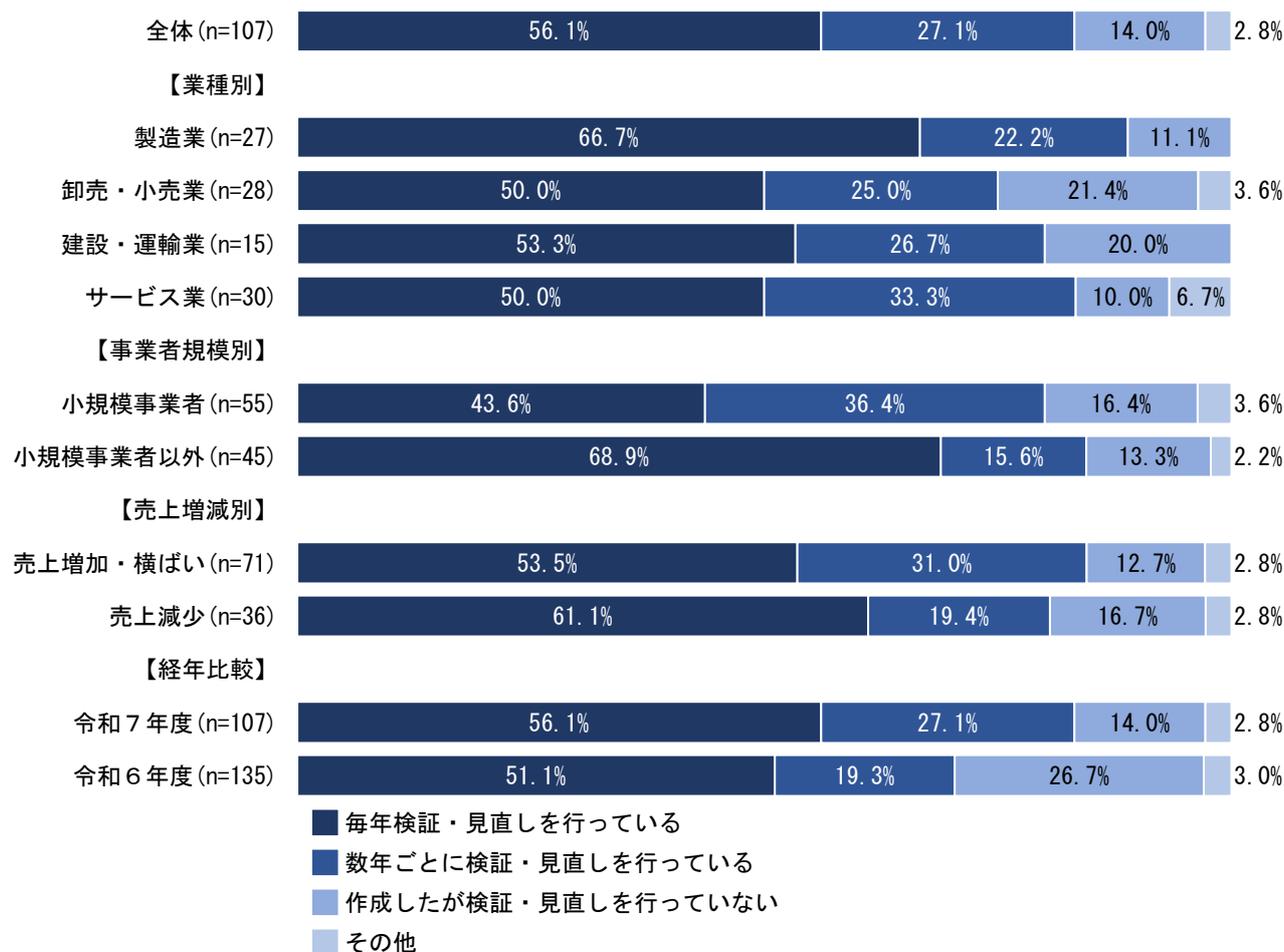
(7) 事業計画の見直し・検証

※(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56.1%、「数年ごとに検証・見直しを行っている」が27.1%、「作成したが検証・見直しを行っていない」が14.0%となっている。

業種別では、製造業で「毎年検証・見直しを行っている」が66.7%と高くなっている。

事業者規模別では「毎年検証・見直しを行っている」は、小規模事業者以外(68.9%)が小規模事業者(43.6%)を25.3ポイント上回っている。



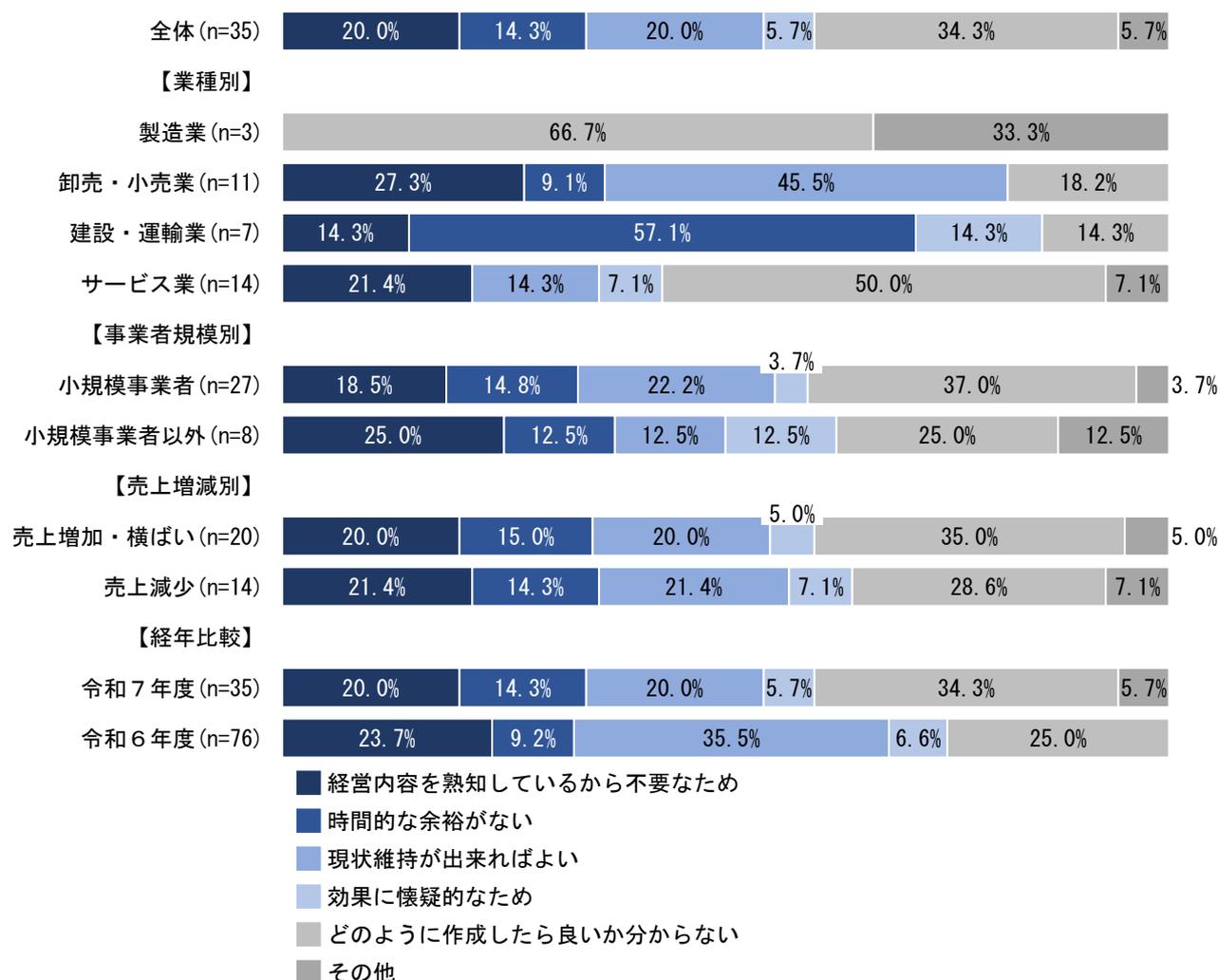
(8) 一度も作成したことがない理由

※(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、「どのように作成したら良いか分からない」が34.3%と最も高く、「経営内容を熟知しているから不要なため」と「現状維持が出来ればよい」がそれぞれ20.0%と続いている。

業種別では、卸売・小売業で「現状維持が出来ればよい」、建設・運輸業で「時間的な余裕がない」、サービス業で「どのように作成したら良いか分からない」が最も高くなっている。

事業者規模別にみると、小規模事業者では「現状維持が出来ればよい」、「どのように作成したら良いか分からない」などの項目で小規模事業者以外と比べて高くなっている。



(9) 現在実施している販売促進の中で、売上の拡大に効果があったもの（3つまで）

全体では、「自社のホームページ」が42.9%と最も高く、「SNS」が29.4%、「チラシの配布」が18.3%と続いている。

業種別では、製造業、卸売・小売業、建設・運輸業で「自社のホームページ」、サービス業で「SNS」が最も高くなっている。

事業者規模別にみると、小規模事業者では「自社のホームページ」、「インターネット広告」、「物産展・展示会へ出展」などの項目で小規模事業者以外と比べて低くなっている。

| | 全体 (n=126) | 業種別 | | | |
|--------------|---------------|--------------|-----------------|-----------------|----------------|
| | | 製造 (n=27) | 卸売・小売 (n=37) | 建設・運輸 (n=18) | サービス (n=38) |
| 自社のホームページ | 42.9% | 55.6% | 32.4% | 44.4% | 39.5% |
| SNS | 29.4% | 18.5% | 27.0% | 16.7% | 44.7% |
| チラシの配布 | 18.3% | 7.4% | 18.9% | 22.2% | 21.1% |
| インターネットの広告 | 11.9% | 3.7% | 16.2% | 5.6% | 18.4% |
| 看板・のぼり旗 | 11.1% | - | 13.5% | 33.3% | 7.9% |
| 物産展・展示会へ出展 | 9.5% | 29.6% | 10.8% | - | - |
| タウン誌・雑誌等への広告 | 8.7% | 7.4% | 5.4% | 11.1% | 7.9% |
| ダイレクトメールの送付 | 7.9% | 18.5% | 8.1% | 5.6% | 2.6% |
| 包装紙・紙袋 | 3.2% | - | 8.1% | - | 2.6% |
| 呼び込み | 3.2% | - | 8.1% | 5.6% | - |
| その他 | 24.6% | 33.3% | 27.0% | 22.2% | 18.4% |

| | 全体 (n=126) | 事業者規模別 | | 経年比較 | |
|--------------|---------------|---------------|-----------------|------------------|------------------|
| | | 小規模 (n=72) | 小規模以外 (n=48) | 令和7年度 (n=126) | 令和6年度 (n=181) |
| 自社のホームページ | 42.9% | 33.3% | 54.2% | 42.9% | 40.9% |
| SNS | 29.4% | 37.5% | 16.7% | 29.4% | 22.7% |
| チラシの配布 | 18.3% | 18.1% | 16.7% | 18.3% | 21.5% |
| インターネットの広告 | 11.9% | 5.6% | 22.9% | 11.9% | 15.5% |
| 看板・のぼり旗 | 11.1% | 13.9% | 8.3% | 11.1% | 12.7% |
| 物産展・展示会へ出展 | 9.5% | 6.9% | 14.6% | 9.5% | 9.9% |
| タウン誌・雑誌等への広告 | 8.7% | 6.9% | 8.3% | 8.7% | 12.2% |
| ダイレクトメールの送付 | 7.9% | 8.3% | 8.3% | 7.9% | 8.8% |
| 包装紙・紙袋 | 3.2% | 4.2% | 2.1% | 3.2% | 2.8% |
| 呼び込み | 3.2% | 2.8% | 4.2% | 3.2% | 7.2% |
| その他 | 24.6% | 29.2% | 18.8% | 24.6% | 19.9% |

(10) 販路開拓・販売促進にあたっての問題点（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 41.1%と最も高く、「新規顧客へのアプローチ方法」が 37.6%、「情報収集」が 24.1%と続いている。

事業者規模別では「商品・製品のPR方法」は、小規模事業者（22.6%）が小規模事業者以外（13.7%）を 8.9ポイント上回っている。

| | 全体 (n=141) | 業種別 | | | |
|-------------------|---------------|--------------|-----------------|-----------------|----------------|
| | | 製造 (n=30) | 卸売・小売 (n=39) | 建設・運輸 (n=23) | サービス (n=43) |
| 人材の育成、新たな技術・商品の開発 | 41.1% | 53.3% | 41.0% | 43.5% | 32.6% |
| 新規顧客へのアプローチ方法 | 37.6% | 36.7% | 41.0% | 34.8% | 37.2% |
| 情報収集 | 24.1% | 20.0% | 25.6% | 43.5% | 16.3% |
| 商品の魅力向上 | 19.9% | 13.3% | 20.5% | 8.7% | 32.6% |
| 商品・製品のPR方法 | 19.1% | 6.7% | 23.1% | 17.4% | 25.6% |
| 資金調達 | 14.2% | 13.3% | 23.1% | 13.0% | 7.0% |
| 販売先市場の選定 | 12.1% | 20.0% | 12.8% | 13.0% | 7.0% |
| 生産体制 | 11.3% | 33.3% | - | 17.4% | 4.7% |
| 専門知識の不足 | 11.3% | 16.7% | 15.4% | 8.7% | 7.0% |
| 問題はない | 4.3% | 3.3% | 2.6% | - | 4.7% |
| その他 | 5.0% | 6.7% | 5.1% | - | 7.0% |

| | 全体 (n=141) | 事業者規模別 | | 経年比較 | |
|-------------------|---------------|---------------|-----------------|------------------|------------------|
| | | 小規模 (n=84) | 小規模以外 (n=51) | 令和7年度 (n=141) | 令和6年度 (n=208) |
| 人材の育成、新たな技術・商品の開発 | 41.1% | 34.5% | 52.9% | 41.1% | 38.0% |
| 新規顧客へのアプローチ方法 | 37.6% | 36.9% | 39.2% | 37.6% | 34.6% |
| 情報収集 | 24.1% | 23.8% | 25.5% | 24.1% | 18.8% |
| 商品の魅力向上 | 19.9% | 21.4% | 19.6% | 19.9% | 22.1% |
| 商品・製品のPR方法 | 19.1% | 22.6% | 13.7% | 19.1% | 17.8% |
| 資金調達 | 14.2% | 16.7% | 9.8% | 14.2% | 12.0% |
| 販売先市場の選定 | 12.1% | 7.1% | 21.6% | 12.1% | 12.5% |
| 生産体制 | 11.3% | 11.9% | 11.8% | 11.3% | 12.5% |
| 専門知識の不足 | 11.3% | 10.7% | 13.7% | 11.3% | 13.0% |
| 問題はない | 4.3% | 1.2% | 5.9% | 4.3% | 13.5% |
| その他 | 5.0% | 3.6% | 7.8% | 5.0% | 3.8% |

3. 事業承継

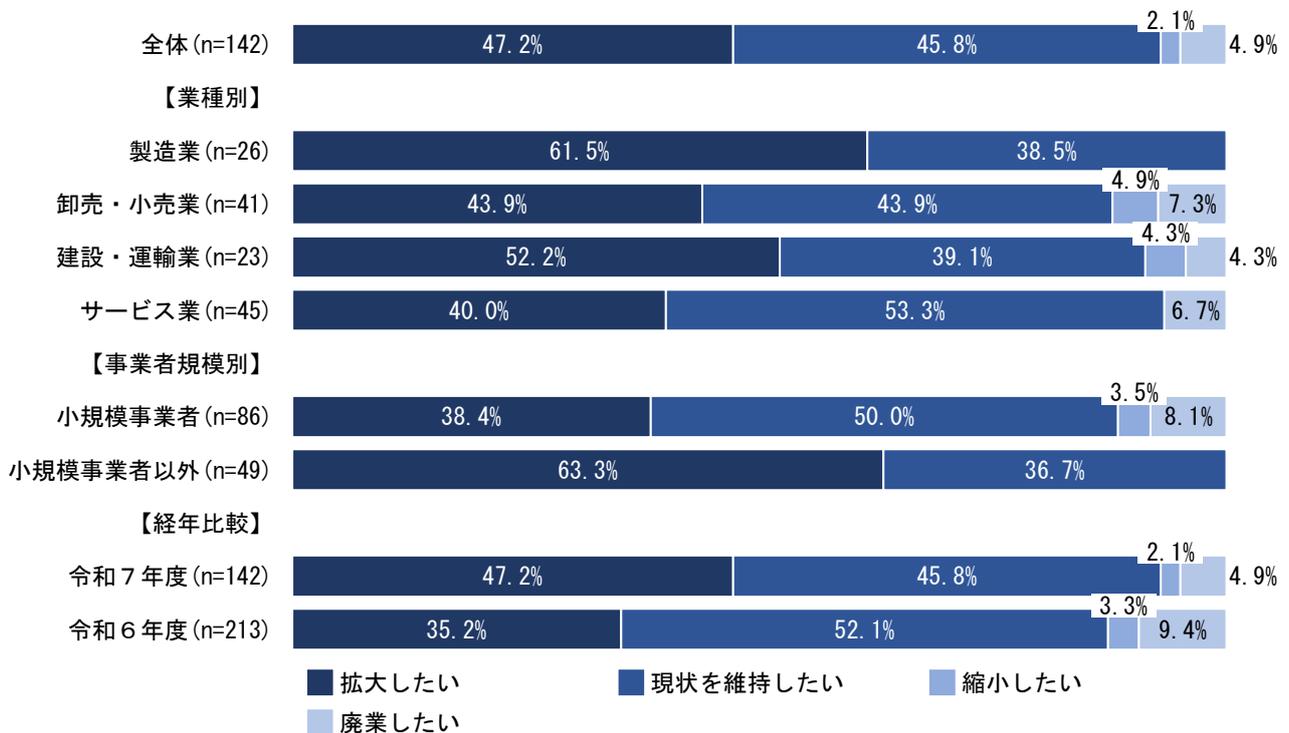
(1) 今後の事業運営方針

全体では、「拡大したい」が47.2%、「現状を維持したい」が45.8%、「縮小したい」が2.1%、「廃業したい」が4.9%となっている。

業種別では「拡大したい」は、製造業が61.5%、建設・運輸業が52.2%、卸売・小売業が43.9%、サービス業が40.0%となっている。

事業者規模別では「拡大したい」は、小規模事業者以外（63.3%）が小規模事業者（38.4%）を24.9ポイント上回っている。

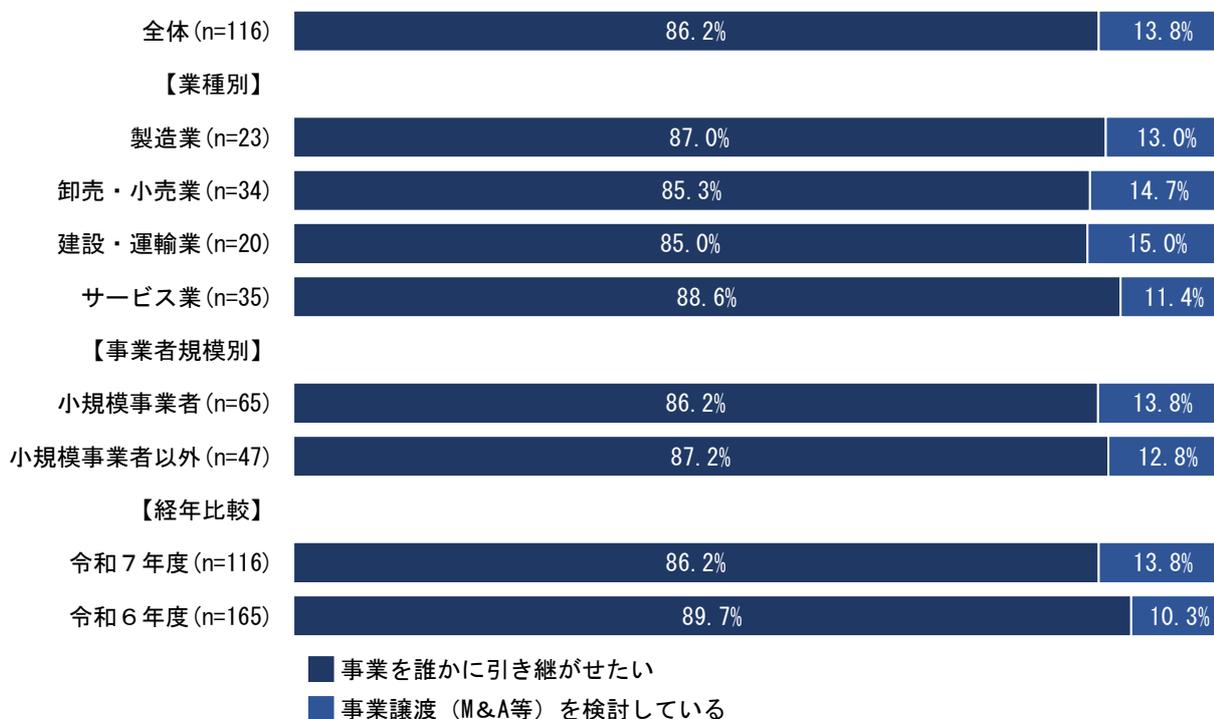
経年比較では「拡大したい」は、令和7年度（47.2%）が令和6年度（35.2%）を12.0ポイント上回っている。



(2) 経営者を引退した後の貴社の事業継続

※(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

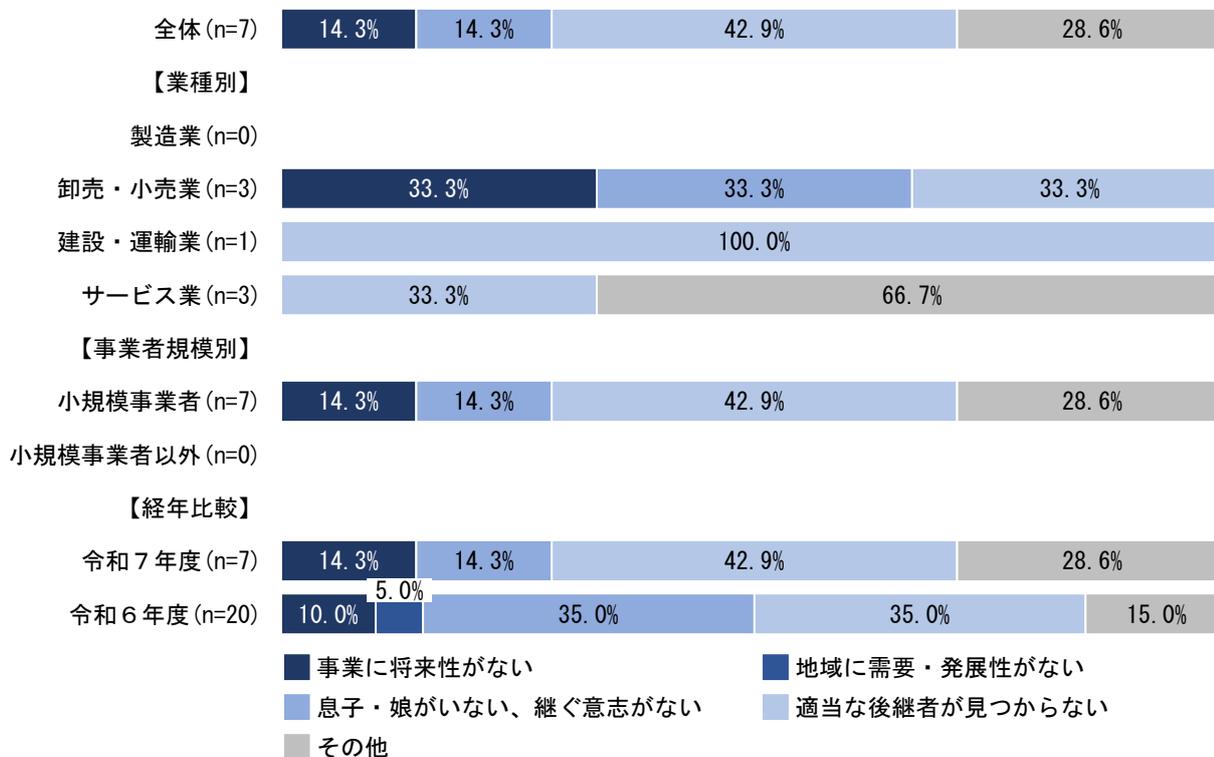
全体では、「事業を誰かに引き継がせたい」が86.2%、「事業譲渡(M&A等)を検討している」が13.8%となっている。



(3) 廃業したい理由

※(1)で「廃業したい」と回答した方に質問

全体では、「適当な後継者が見つからない」が42.9%と最も高く、「事業に将来性がない」と「息子・娘がいない、継ぐ意志がない」がそれぞれ14.3%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

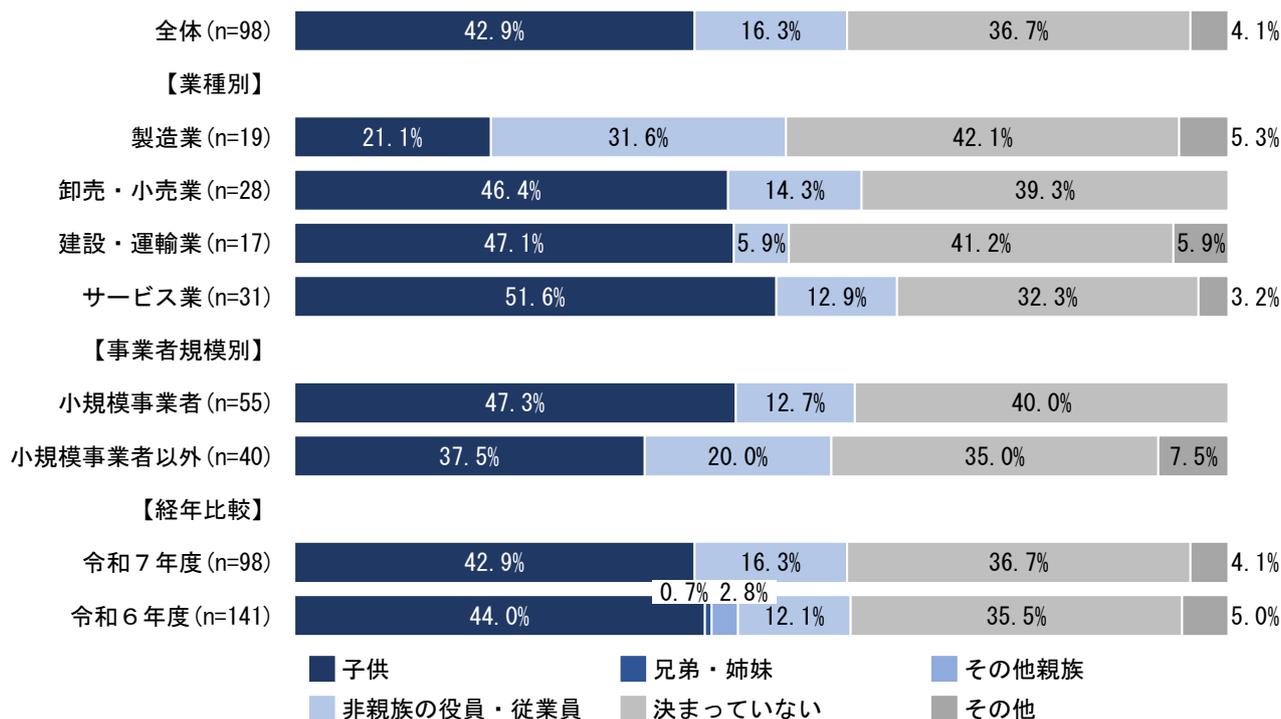
(4) どなたに事業を承継する予定か

※(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42.9%と最も高く、「決まっていない」が36.7%、「非親族の役員・従業員」が16.3%と続いている。

業種別では、製造業で「非親族の役員・従業員」が31.6%と高くなっている。

事業者規模別では「子供」は、小規模事業者(47.3%)が小規模事業者以外(37.5%)を9.8ポイント上回っている。



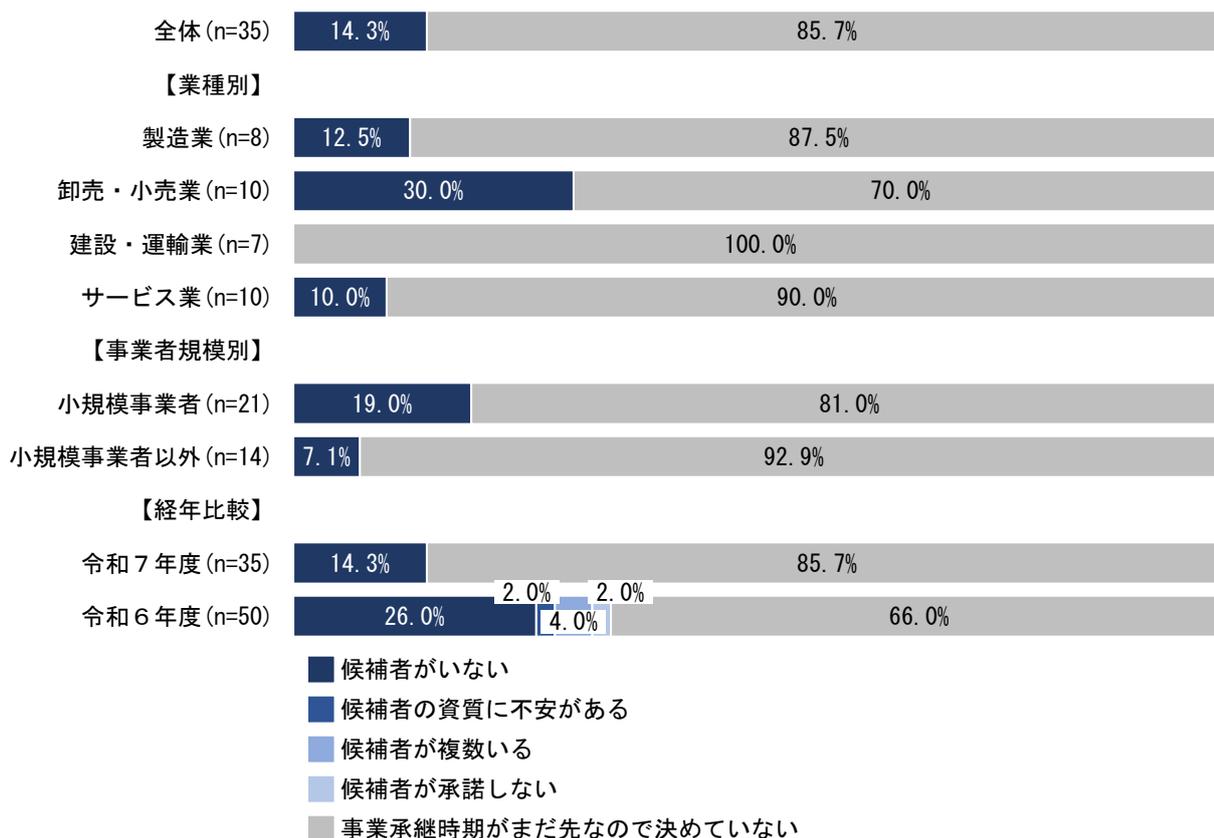
※「配偶者」との回答は見られない

(5) 後継者が決まっていない最大の理由

※(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85.7%と最も高く、「候補者がいない」が14.3%と続いている。

事業者規模別では「候補者がいない」は、小規模事業者(19.0%)が小規模事業者以外(7.1%)を11.9ポイント上回っている。



(6) 事業承継の時期

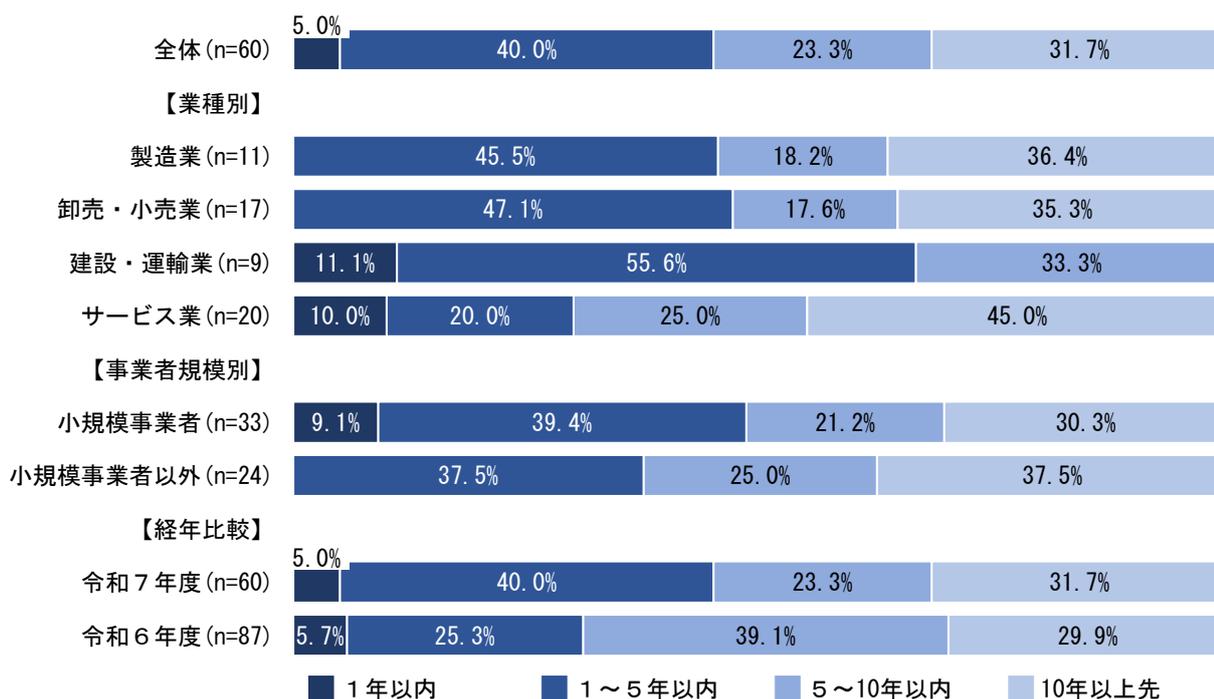
※(4)で「決まっていない」以外を回答した方に質問

全体では、「1～5年以内」が40.0%と最も高く、「10年以上先」が31.7%、「5～10年以内」が23.3%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45.0%である。

業種別では『5年以内』は、建設・運輸業で66.7%と高くなっている。

事業者規模別では『5年以内』は、小規模事業者（48.5%）が小規模事業者以外（37.5%）を11.0ポイント上回っている。

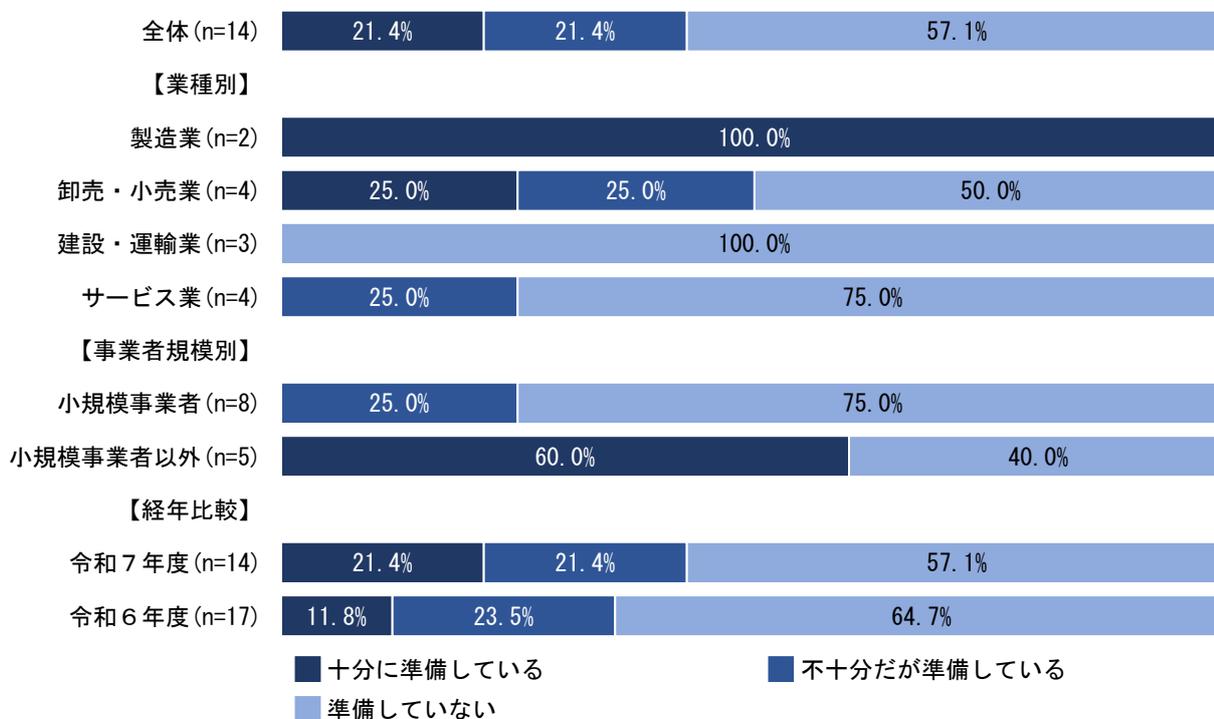
経年比較では『5年以内』は、令和7年度（45.0%）が令和6年度（31.0%）を14.0ポイント上回っている。



(7) 事業承継の準備状況

※(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、「十分に準備している」と「不十分だが準備している」がそれぞれ21.4%、「準備していない」が57.1%となっている。



(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（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48.4%と最も高く、「事業承継計画策定支援」が32.3%、「事業承継に関するセミナー・講座」が19.4%と続いている。

業種別では、卸売・小売業で「事業承継計画策定支援」が42.1%と高くなっている。

事業者規模別では「補助金等活用支援」は、小規模事業者（56.7%）が小規模事業者以外（41.4%）を15.3ポイント上回っている。

| | 全体 (n=62) | 業種別 | | | |
|-----------------|--------------|--------------|-----------------|----------------|----------------|
| | | 製造 (n=12) | 卸売・小売 (n=19) | 建設・運輸 (n=9) | サービス (n=19) |
| 補助金等活用支援 | 48.4% | 66.7% | 36.8% | 55.6% | 47.4% |
| 事業承継計画策定支援 | 32.3% | 8.3% | 42.1% | 33.3% | 31.6% |
| 事業承継に関するセミナー・講座 | 19.4% | 25.0% | 15.8% | 22.2% | 15.8% |
| 資金調達サポート | 16.1% | 8.3% | 26.3% | 11.1% | 15.8% |
| 専門家派遣サービス | 8.1% | 8.3% | 10.5% | 22.2% | - |
| M&Aマッチング支援 | 6.5% | 8.3% | 10.5% | 11.1% | - |
| その他 | 21.0% | 25.0% | 10.5% | 22.2% | 26.3% |

| | 全体 (n=62) | 事業者規模別 | | 経年比較 | |
|-----------------|--------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | | 小規模 (n=30) | 小規模以外 (n=29) | 令和7年度 (n=62) | 令和6年度 (n=83) |
| 補助金等活用支援 | 48.4% | 56.7% | 41.4% | 48.4% | 53.0% |
| 事業承継計画策定支援 | 32.3% | 26.7% | 34.5% | 32.3% | 30.1% |
| 事業承継に関するセミナー・講座 | 19.4% | 13.3% | 24.1% | 19.4% | 19.3% |
| 資金調達サポート | 16.1% | 23.3% | 10.3% | 16.1% | 15.7% |
| 専門家派遣サービス | 8.1% | 10.0% | 6.9% | 8.1% | 8.4% |
| M&Aマッチング支援 | 6.5% | 3.3% | 10.3% | 6.5% | 4.8% |
| その他 | 21.0% | 16.7% | 24.1% | 21.0% | 13.3% |

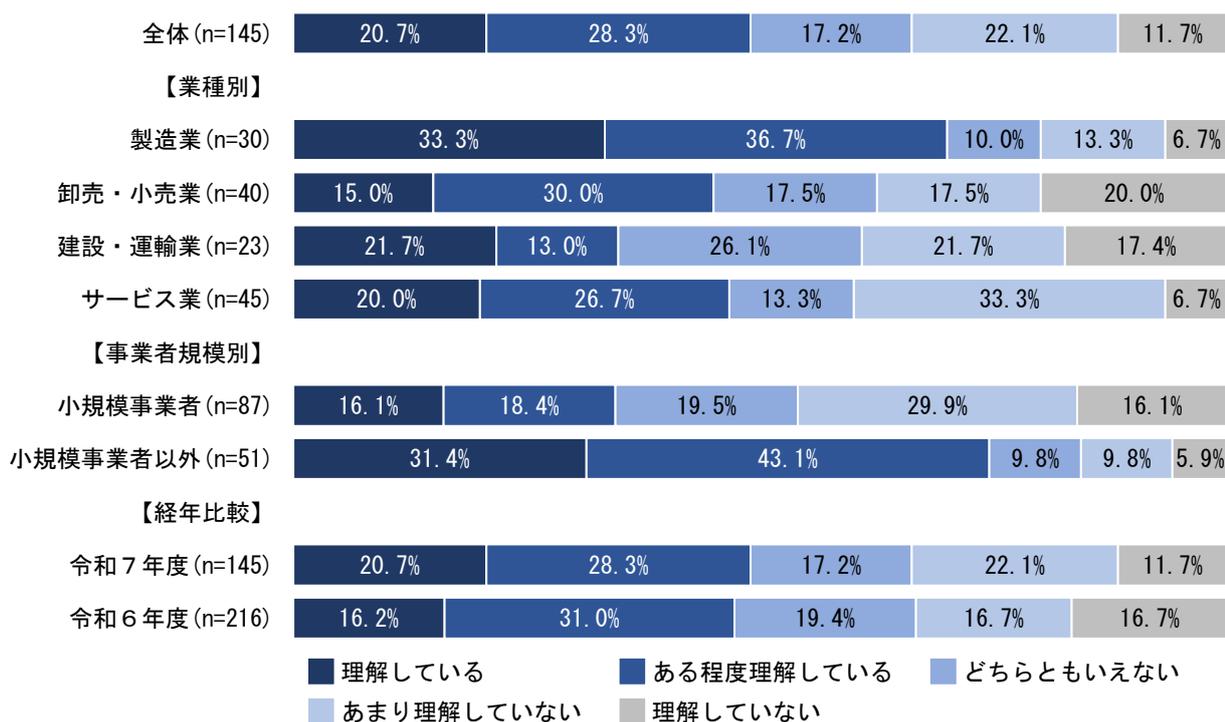
4. 事務効率化・デジタル導入

(1) IT・DXという言葉を理解しているか

全体では、「理解している」が20.7%、「ある程度理解している」が28.3%、「どちらともいえない」が17.2%、「あまり理解していない」が22.1%、「理解していない」が11.7%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『理解』は49.0%である。

業種別では『理解』は、製造業で70.0%と高くなっている。

事業者規模別では『理解』は、小規模事業者以外（74.5%）が小規模事業者（34.5%）を40.0ポイント上回っている。



(2) 業務において時間がかかっている、手間だと感じる作業（複数回答可）

全体では、「データ入力・整理」が 39.0%と最も高く、「特にない」が 25.5%、「会計・資産管理」が 21.3%と続いている。

事業者規模別では「特にない」は、小規模事業者（36.1%）が小規模事業者以外（9.8%）を 26.3 ポイント上回っている。

| | 全体 (n=141) | 業種別 | | | |
|------------|---------------|--------------|-----------------|-----------------|----------------|
| | | 製造 (n=30) | 卸売・小売 (n=40) | 建設・運輸 (n=22) | サービス (n=42) |
| データ入力・整理 | 39.0% | 50.0% | 37.5% | 27.3% | 35.7% |
| 特にない | 25.5% | 16.7% | 25.0% | 27.3% | 33.3% |
| 会計・資産管理 | 21.3% | 20.0% | 17.5% | 13.6% | 26.2% |
| 労務・営業支援、販売 | 19.1% | 16.7% | 22.5% | 9.1% | 21.4% |
| 在庫管理・品質管理 | 19.1% | 40.0% | 20.0% | 4.5% | 11.9% |
| 顧客対応・サポート | 17.0% | 10.0% | 22.5% | 9.1% | 23.8% |
| 人事・給与 | 14.9% | 10.0% | 12.5% | 18.2% | 14.3% |
| レポート・報告書作成 | 12.1% | 13.3% | 15.0% | 18.2% | 7.1% |
| 販売促進・製品管理 | 12.1% | 10.0% | 20.0% | 9.1% | 9.5% |
| 会議・日程調整 | 11.3% | 26.7% | 5.0% | 9.1% | 7.1% |
| 情報共有 | 3.5% | 6.7% | 2.5% | 4.5% | 2.4% |
| その他 | 5.0% | - | - | 13.6% | 9.5% |

| | 全体 (n=141) | 事業者規模別 | | 経年比較 | |
|------------|---------------|---------------|-----------------|------------------|------------------|
| | | 小規模 (n=83) | 小規模以外 (n=51) | 令和7年度 (n=141) | 令和6年度 (n=211) |
| データ入力・整理 | 39.0% | 30.1% | 51.0% | 39.0% | 38.4% |
| 特にない | 25.5% | 36.1% | 9.8% | 25.5% | 27.5% |
| 会計・資産管理 | 21.3% | 18.1% | 23.5% | 21.3% | 22.3% |
| 労務・営業支援、販売 | 19.1% | 15.7% | 23.5% | 19.1% | 13.3% |
| 在庫管理・品質管理 | 19.1% | 19.3% | 19.6% | 19.1% | 18.0% |
| 顧客対応・サポート | 17.0% | 15.7% | 21.6% | 17.0% | 10.9% |
| 人事・給与 | 14.9% | 6.0% | 25.5% | 14.9% | 12.3% |
| レポート・報告書作成 | 12.1% | 9.6% | 17.6% | 12.1% | 13.3% |
| 販売促進・製品管理 | 12.1% | 15.7% | 7.8% | 12.1% | 10.0% |
| 会議・日程調整 | 11.3% | 3.6% | 23.5% | 11.3% | 7.6% |
| 情報共有 | 3.5% | - | 9.8% | 3.5% | 6.2% |
| その他 | 5.0% | 4.8% | 5.9% | 5.0% | 1.9% |

(3) 現在活用している IT 機器またはツール（複数回答可）

全体では、「パソコン」が91.9%と最も高く、「インターネット接続・電子メール」が83.1%、「複合機（コピー+プリンター+スキャナー等）」が69.6%と続いている。

| | 全体 (n=148) | 業種別 | | | |
|-----------------------|---------------|--------------|-----------------|-----------------|----------------|
| | | 製造 (n=31) | 卸売・小売 (n=41) | 建設・運輸 (n=24) | サービス (n=45) |
| パソコン | 91.9% | 96.8% | 97.6% | 100.0% | 77.8% |
| インターネット接続・電子メール | 83.1% | 96.8% | 75.6% | 100.0% | 71.1% |
| 複合機（コピー+プリンター+スキャナー等） | 69.6% | 80.6% | 58.5% | 95.8% | 55.6% |
| オフィス系ソフト（ワード、エクセル等） | 66.2% | 77.4% | 63.4% | 87.5% | 46.7% |
| スマートフォン・タブレット | 57.4% | 64.5% | 58.5% | 75.0% | 44.4% |
| 社内LAN（無線LAN）+サーバー | 52.0% | 64.5% | 36.6% | 75.0% | 42.2% |
| クラウドサービス | 35.8% | 45.2% | 26.8% | 45.8% | 33.3% |
| グループウェア（掲示板、スケジュール等） | 23.6% | 45.2% | 22.0% | 12.5% | 17.8% |
| ビジネスチャット | 14.2% | 29.0% | 9.8% | 4.2% | 13.3% |
| POSレジ | 10.1% | - | 22.0% | - | 13.3% |
| 特に活用していない | 3.4% | - | 2.4% | - | 8.9% |
| その他 | - | - | - | - | - |

| | 全体 (n=148) | 事業者規模別 | | 経年比較 | |
|-----------------------|---------------|---------------|-----------------|------------------|------------------|
| | | 小規模 (n=88) | 小規模以外 (n=53) | 令和7年度 (n=148) | 令和6年度 (n=218) |
| パソコン | 91.9% | 88.6% | 96.2% | 91.9% | 88.5% |
| インターネット接続・電子メール | 83.1% | 78.4% | 90.6% | 83.1% | 75.2% |
| 複合機（コピー+プリンター+スキャナー等） | 69.6% | 60.2% | 83.0% | 69.6% | 62.4% |
| オフィス系ソフト（ワード、エクセル等） | 66.2% | 60.2% | 73.6% | 66.2% | 59.2% |
| スマートフォン・タブレット | 57.4% | 54.5% | 64.2% | 57.4% | 63.8% |
| 社内LAN（無線LAN）+サーバー | 52.0% | 42.0% | 66.0% | 52.0% | 41.7% |
| クラウドサービス | 35.8% | 26.1% | 52.8% | 35.8% | 28.4% |
| グループウェア（掲示板、スケジュール等） | 23.6% | 14.8% | 39.6% | 23.6% | 26.1% |
| ビジネスチャット | 14.2% | 8.0% | 24.5% | 14.2% | 12.4% |
| POSレジ | 10.1% | 8.0% | 15.1% | 10.1% | 7.8% |
| 特に活用していない | 3.4% | 5.7% | - | 3.4% | 5.0% |
| その他 | - | - | - | - | 0.9% |

(4) 活用していない理由

※(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」と「活用する必要性がない」がそれぞれ60.0%となっている。

| | 全体 (n=5) | 業種別 | | | |
|------------|-------------|-------------|----------------|----------------|---------------|
| | | 製造 (n=0) | 卸売・小売 (n=1) | 建設・運輸 (n=0) | サービス (n=4) |
| 知識・技術不足 | 60.0% | - | 100.0% | - | 50.0% |
| 活用する必要性がない | 60.0% | - | 100.0% | - | 50.0% |
| コストの問題 | 20.0% | - | - | - | 25.0% |
| 人手不足 | 20.0% | - | 100.0% | - | - |
| セキュリティの懸念 | 20.0% | - | - | - | 25.0% |
| 効果の不透明性 | 20.0% | - | 100.0% | - | - |
| その他 | 20.0% | - | - | - | 25.0% |

| | 全体 (n=5) | 事業者規模別 | | 経年比較 | |
|------------|-------------|--------------|----------------|----------------|-----------------|
| | | 小規模 (n=5) | 小規模以外 (n=0) | 令和7年度 (n=5) | 令和6年度 (n=10) |
| 知識・技術不足 | 60.0% | 60.0% | - | 60.0% | 50.0% |
| 活用する必要性がない | 60.0% | 60.0% | - | 60.0% | 40.0% |
| コストの問題 | 20.0% | 20.0% | - | 20.0% | - |
| 人手不足 | 20.0% | 20.0% | - | 20.0% | 10.0% |
| セキュリティの懸念 | 20.0% | 20.0% | - | 20.0% | - |
| 効果の不透明性 | 20.0% | 20.0% | - | 20.0% | 20.0% |
| その他 | 20.0% | 20.0% | - | 20.0% | - |

(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うか (複数回答可)

全体では、「導入効果の具体例」と「コストとリターン」がそれぞれ 46.0%と最も高く、「必要な技術とツール」が 37.0%と続いている。

業種別では、製造業や建設業・運輸業で「コストとリターン」が高くなっている。

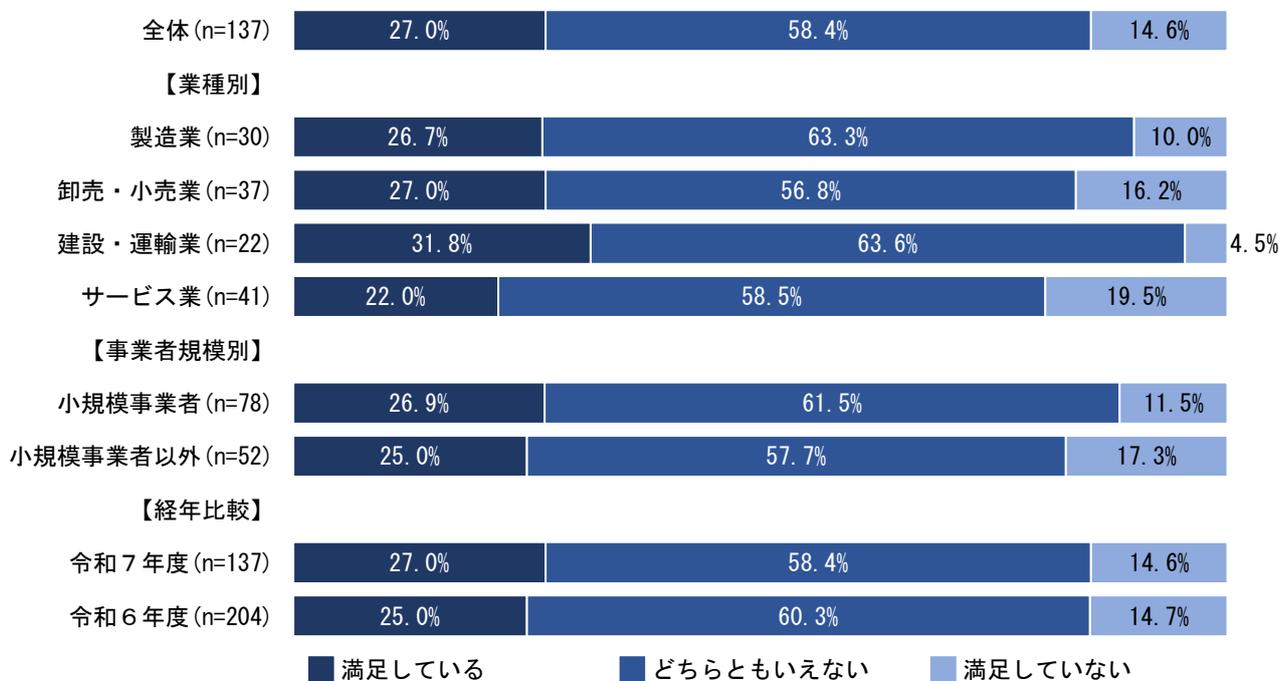
| | 全体 (n=100) | 業種別 | | | |
|------------|---------------|--------------|-----------------|-----------------|----------------|
| | | 製造 (n=22) | 卸売・小売 (n=26) | 建設・運輸 (n=16) | サービス (n=31) |
| 導入効果の具体例 | 46.0% | 40.9% | 38.5% | 50.0% | 51.6% |
| コストとリターン | 46.0% | 63.6% | 34.6% | 62.5% | 32.3% |
| 必要な技術とツール | 37.0% | 27.3% | 50.0% | 18.8% | 38.7% |
| 業務プロセスと改善点 | 28.0% | 31.8% | 26.9% | 25.0% | 29.0% |
| セキュリティ対策 | 27.0% | 36.4% | 19.2% | 18.8% | 32.3% |
| 教育・サポート体制 | 23.0% | 18.2% | 19.2% | 25.0% | 25.8% |
| 業界トレンド | 6.0% | 9.1% | 7.7% | - | 6.5% |
| その他 | 3.0% | 4.5% | - | - | 3.2% |

| | 全体 (n=100) | 事業者規模別 | | 経年比較 | |
|------------|---------------|---------------|-----------------|------------------|------------------|
| | | 小規模 (n=52) | 小規模以外 (n=43) | 令和7年度 (n=100) | 令和6年度 (n=164) |
| 導入効果の具体例 | 46.0% | 40.4% | 51.2% | 46.0% | 39.6% |
| コストとリターン | 46.0% | 46.2% | 44.2% | 46.0% | 40.2% |
| 必要な技術とツール | 37.0% | 30.8% | 41.9% | 37.0% | 32.3% |
| 業務プロセスと改善点 | 28.0% | 17.3% | 41.9% | 28.0% | 20.1% |
| セキュリティ対策 | 27.0% | 26.9% | 27.9% | 27.0% | 22.6% |
| 教育・サポート体制 | 23.0% | 21.2% | 23.3% | 23.0% | 19.5% |
| 業界トレンド | 6.0% | 3.8% | 9.3% | 6.0% | 9.8% |
| その他 | 3.0% | 1.9% | 2.3% | 3.0% | 4.9% |

(6) 現状、IT活用について満足しているか

全体では、「満足している」が27.0%、「どちらともいえない」が58.4%、「満足していない」が14.6%となっている。

業種別では「満足していない」は、サービス業(19.5%)や卸売・小売業(16.2%)で高くなっている。



(7) 今後、導入したい領域（複数回答可）

全体では、「労務・営業支援、販売」と「販売促進・製品開発」がそれぞれ33.3%と最も高く、「会計・資産管理」が29.5%と続いている。

業種別では、製造業で「在庫管理・品質管理」や「設計・生産管理、物流」、卸売・小売業で「販売促進・製品開発」や「労務・営業支援、販売」、建設・運輸業で「会計・資産管理」や「人事・給与」が高くなっている。

事業者規模別をみると小規模事業者では、「販売促進・製品開発」が35.1%と最も高く、「会計・資産管理」が32.4%と続いている。

経年比較では「労務・営業支援、販売」は、令和7年度（33.3%）が令和6年度（24.1%）を9.2ポイント上回っている。

| | 全体 (n=78) | 業種別 | | | |
|------------|--------------|--------------|-----------------|----------------|----------------|
| | | 製造 (n=15) | 卸売・小売 (n=25) | 建設・運輸 (n=9) | サービス (n=25) |
| 労務・営業支援、販売 | 33.3% | 20.0% | 40.0% | 44.4% | 28.0% |
| 販売促進・製品開発 | 33.3% | 20.0% | 48.0% | 33.3% | 32.0% |
| 会計・資産管理 | 29.5% | 6.7% | 28.0% | 66.7% | 24.0% |
| 人事・給与 | 24.4% | 6.7% | 32.0% | 55.6% | 16.0% |
| 在庫管理・品質管理 | 24.4% | 53.3% | 28.0% | 11.1% | 8.0% |
| 情報共有 | 19.2% | 6.7% | 16.0% | 22.2% | 28.0% |
| 設計・生産管理、物流 | 17.9% | 53.3% | - | 22.2% | 16.0% |
| 受発注、調達・財務 | 14.1% | 26.7% | 20.0% | 11.1% | 4.0% |
| その他 | 9.0% | 26.7% | 4.0% | - | 4.0% |

| | 全体 (n=78) | 事業者規模別 | | 経年比較 | |
|------------|--------------|---------------|-----------------|-----------------|------------------|
| | | 小規模 (n=37) | 小規模以外 (n=37) | 令和7年度 (n=78) | 令和6年度 (n=166) |
| 労務・営業支援、販売 | 33.3% | 27.0% | 37.8% | 33.3% | 24.1% |
| 販売促進・製品開発 | 33.3% | 35.1% | 35.1% | 33.3% | 27.7% |
| 会計・資産管理 | 29.5% | 32.4% | 21.6% | 29.5% | 25.9% |
| 人事・給与 | 24.4% | 13.5% | 35.1% | 24.4% | 18.7% |
| 在庫管理・品質管理 | 24.4% | 10.8% | 37.8% | 24.4% | 24.7% |
| 情報共有 | 19.2% | 18.9% | 18.9% | 19.2% | 15.7% |
| 設計・生産管理、物流 | 17.9% | 5.4% | 32.4% | 17.9% | 12.0% |
| 受発注、調達・財務 | 14.1% | 10.8% | 18.9% | 14.1% | 16.9% |
| その他 | 9.0% | 10.8% | 5.4% | 9.0% | 8.4% |

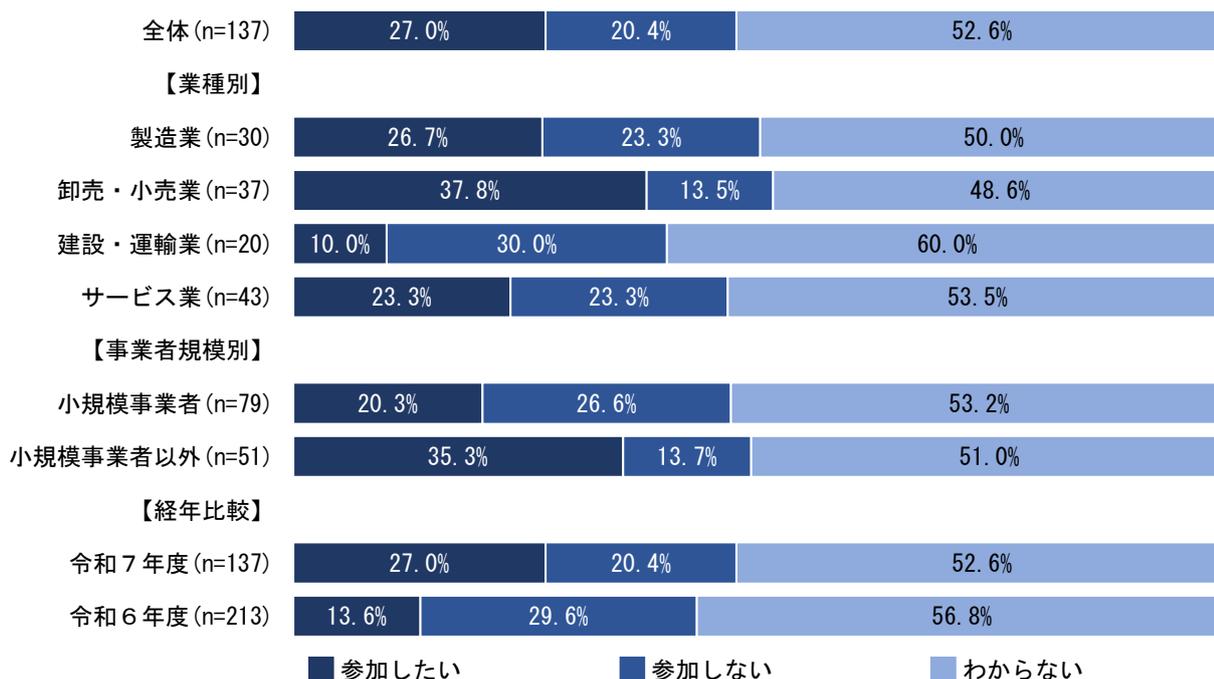
(8) 研修会や IT 機器の展示会があったら参加したいか

全体では、「参加したい」が 27.0%、「参加しない」が 20.4%、「わからない」が 52.6%となっている。

業種別では「参加したい」は、卸売・小売業 (37.8%)、製造業 (26.7%)、サービス業 (23.3%)、建設・運輸業 (10.0%) の順に高くなっている。

事業者規模別では「参加したい」は、小規模事業者以外 (35.3%) が小規模事業者 (20.3%) を 15.0ポイント上回っている。

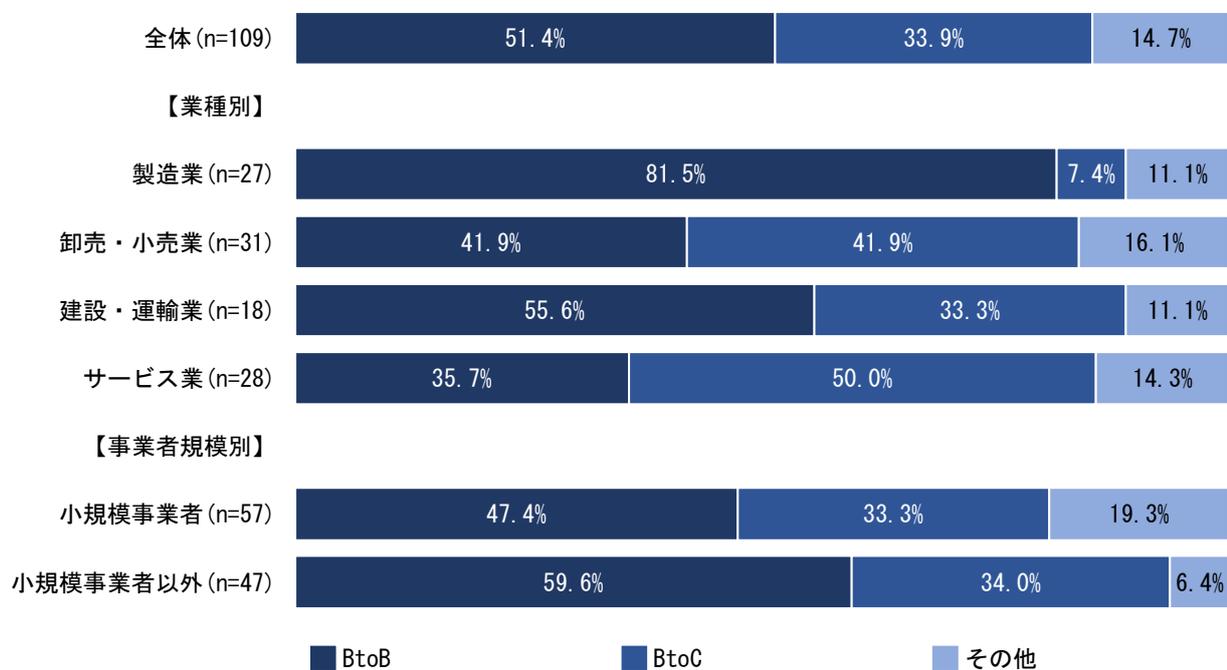
経年比較では「参加したい」は、令和7年度 (27.0%) が令和6年度 (13.6%) を 13.4ポイント上回っている。



5. 価格転嫁

(1) ビジネス形態

全体では、「BtoB」が51.4%、「BtoC」が33.9%となっている。



(2) 販売先・取引先との価格交渉の協議（複数回答可）

全体では、「交渉を申し出た結果、価格交渉が行われた」が43.7%と最も高く、「価格交渉していない」が23.8%、「今後、販売先・取引先へ交渉予定」が15.9%と続いている。

業種別では、サービス業で「価格交渉していない」が37.8%と高くなっている。

事業者規模別では「交渉を申し出た結果、価格交渉が行われた」は、小規模事業者以外（58.0%）が小規模事業者（36.6%）を21.4ポイント上回っている。

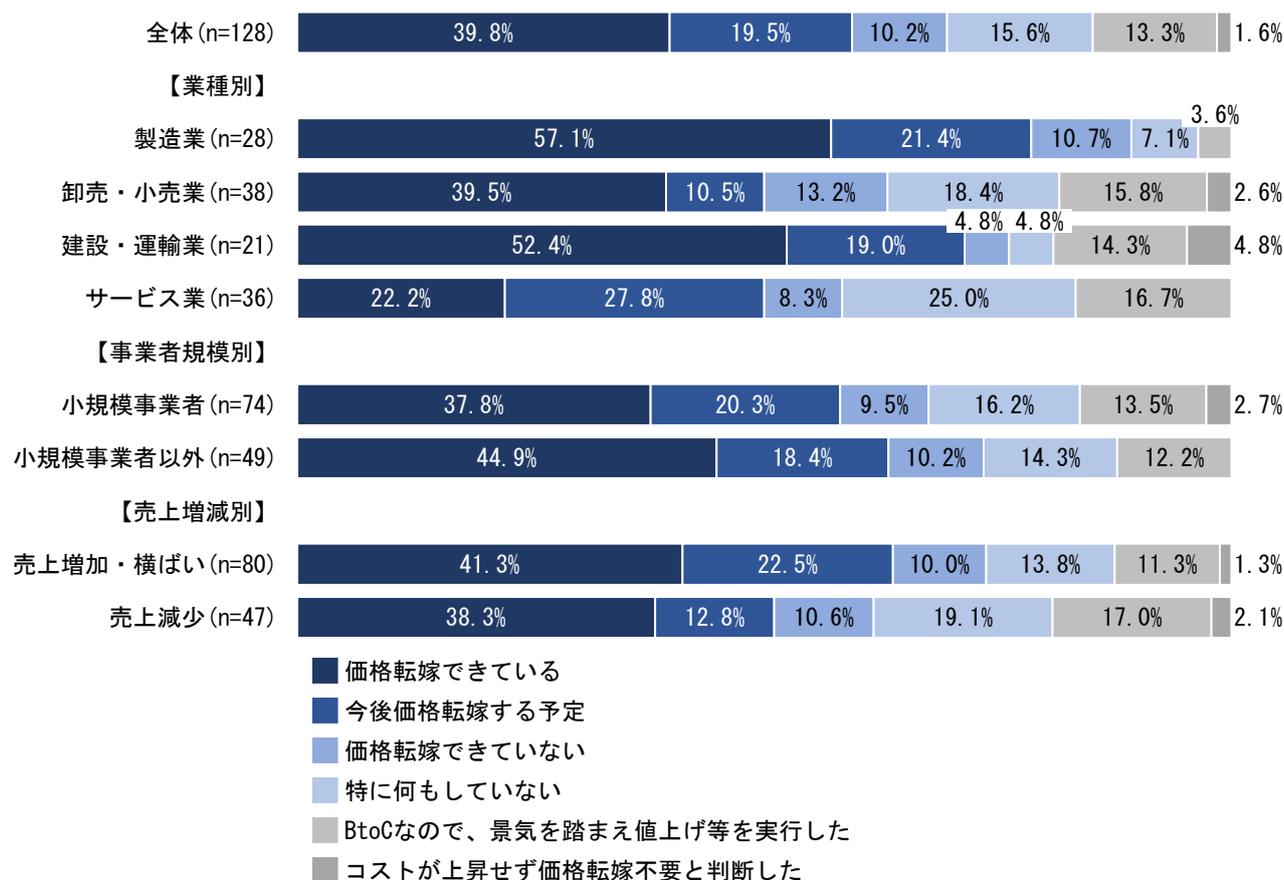
| | 全体 (n=126) | 業種別 | | | |
|-----------------------|---------------|--------------|-----------------|-----------------|----------------|
| | | 製造 (n=27) | 卸売・小売 (n=37) | 建設・運輸 (n=20) | サービス (n=37) |
| 交渉を申し出た結果、価格交渉が行われた | 43.7% | 81.5% | 43.2% | 50.0% | 18.9% |
| 価格交渉していない | 23.8% | 11.1% | 18.9% | 25.0% | 37.8% |
| 今後、販売先・取引先へ交渉予定 | 15.9% | 22.2% | 13.5% | 15.0% | 16.2% |
| 価格交渉は不要と判断 | 12.7% | - | 18.9% | - | 18.9% |
| 交渉を申し出たが、価格交渉は行われなかった | 7.1% | 11.1% | 8.1% | 10.0% | 2.7% |
| その他 | 5.6% | 7.4% | - | 5.0% | 5.4% |

| | 全体 (n=126) | 事業者規模別 | | 売上増減別 | |
|-----------------------|---------------|---------------|-----------------|----------------|--------------|
| | | 小規模 (n=71) | 小規模以外 (n=50) | 増加・横 (n=79) | 減少 (n=46) |
| 交渉を申し出た結果、価格交渉が行われた | 43.7% | 36.6% | 58.0% | 43.0% | 43.5% |
| 価格交渉していない | 23.8% | 31.0% | 14.0% | 21.5% | 28.3% |
| 今後、販売先・取引先へ交渉予定 | 15.9% | 11.3% | 24.0% | 17.7% | 13.0% |
| 価格交渉は不要と判断 | 12.7% | 14.1% | 8.0% | 12.7% | 13.0% |
| 交渉を申し出たが、価格交渉は行われなかった | 7.1% | 5.6% | 10.0% | 8.9% | 4.3% |
| その他 | 5.6% | 4.2% | 4.0% | 5.1% | 6.5% |

(3) 販売先・取引先に対する価格転嫁の状況

全体では、「価格転嫁できている」が39.8%、「今後価格転嫁する予定」が19.5%、「価格転嫁できていない」が10.2%、「特に何もしていない」が15.6%、「BtoCなので、景気を踏まえ値上げ等を実行した」が13.3%、「コストが上昇せず価格転嫁不要と判断した」が1.6%となっている。「価格転嫁できていない」と「特に何もしていない」を合わせた『価格転嫁未対応』は25.8%である。

業種別では『価格転嫁未対応』は、サービス業が33.3%、卸売・小売業が31.6%、製造業が17.8%、建設・運輸業が9.6%となっている。

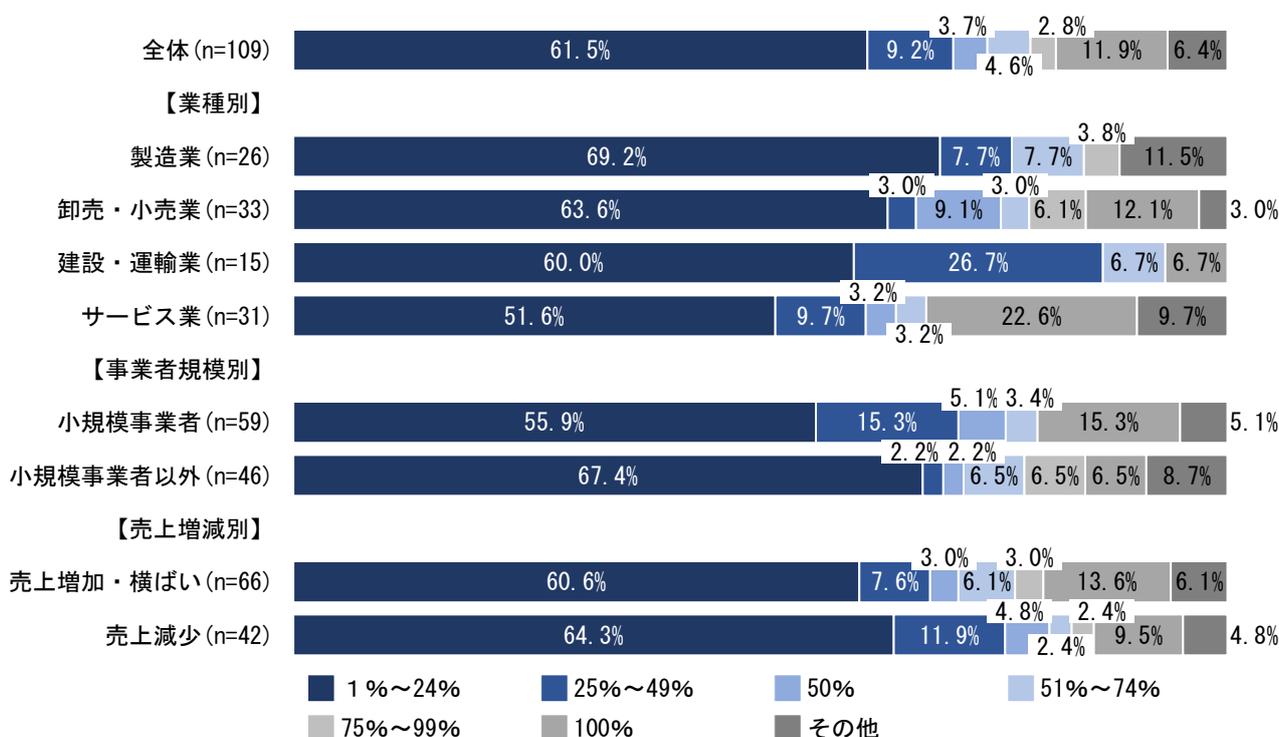


(4) 価格転嫁率

全体では、「1%~24%」が61.5%、「25%~49%」が9.2%、「50%」が3.7%、「51%~74%」が4.6%、「75%~99%」が2.8%、「100%」が11.9%となっている。

業種別では、すべての業種で「1%~24%」が最も高くなっている。

事業者規模別では、小規模事業者の方が比較的大胆に価格転嫁している傾向にある。



※「0%」との回答は見られない

(5) 価格転嫁（価格交渉）について感じていること（自由記述）

| 業種 | 回答 |
|--------|--|
| 製造業 | 理解のない顧客が一定数存在する |
| 製造業 | 失注や転注を恐れて価格転嫁に踏み切れない |
| 製造業 | 川下企業（事業）の状況を鑑みる必要があり、全て転嫁しにくい製品が多数ある |
| 製造業 | 競合他社への乗り換えに不安を感じる |
| 製造業 | 原材料が増加した分を売価に反映することが親会社⇄個社間のルールに定められている |
| 製造業 | 広域ユーザーは地域的な価格交渉の時間差が生じており、そのため価格交渉に時間が必要になり価格決定至らない状態になっている |
| 卸売業 | 食のインフラに責任を持つ安心安全美味しい安価 |
| 卸売業 | 取引先もある程度の価格上昇は理解してくれていると感じる |
| 小売業 | 公的予算なので難しい |
| 小売業 | 相手側の予算内にとられるので出来ない。他と同じ物を売っているので弱みがある |
| 小売業 | 円安による輸入品仕入れ単価増分の割合を販売価格に転嫁できない。販売価格が高くなりすぎてしまう |
| 建設・運輸業 | 価格を上げることにより、依頼が減り、契約件数が減少した |
| 建設・運輸業 | 理解が難しい |
| サービス業 | 中小企業ならいざ知らず、うちの様な社員5人でのそば屋は質問が大きすぎると思います。製造業と言う企業で生産・販売・販売といった年商5億円以上のような話だと思います |
| サービス業 | 保険代理店のシステムは説明できません |
| サービス業 | 価格交渉は取引先全てが物価高の影響でギリギリだと思っているので |
| その他の業種 | 価格転嫁できる業態ではない |

6. 賃上げ

(1) 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たか(する予定か)

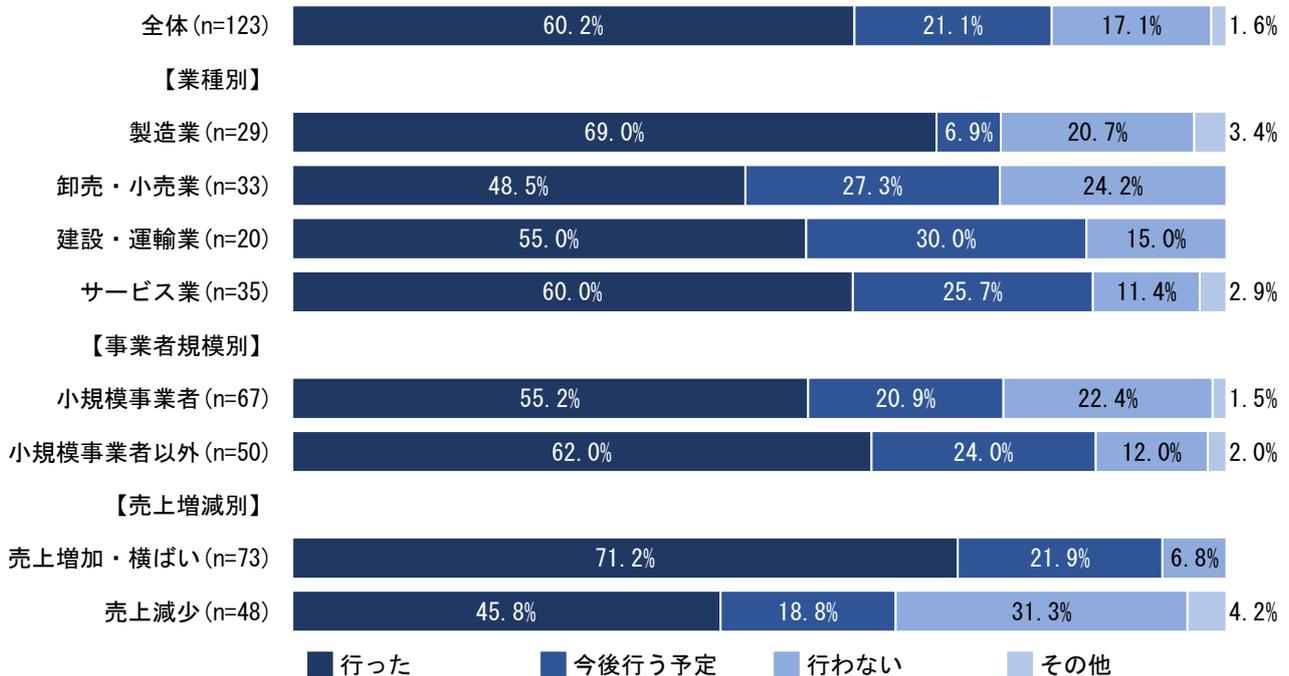
※従業員数が1名以上の企業(事業所)に質問

全体では、「行った」が60.2%、「今後行う予定」が21.1%、「行わない」が17.1%となっている。

業種別では「行った」は、製造業で69.0%と高くなっている。一方、卸売・小売業では48.5%に留まっている。

事業者規模別では「行った」は、小規模事業者以外(62.0%)が小規模事業者(55.2%)を6.8ポイント上回っている。

売上増減別では「行った」は、売上増加・横ばい(71.2%)が売上減少(45.8%)を25.4ポイント上回っている。



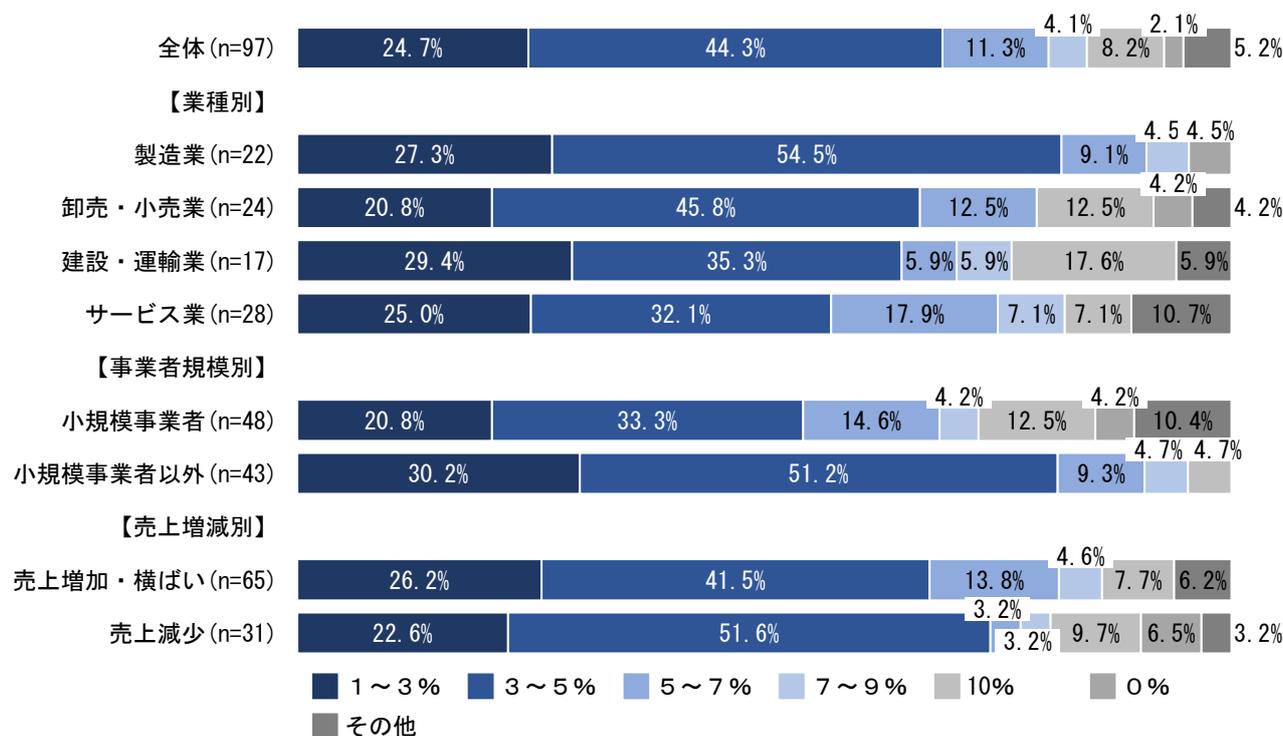
(2) 今回の賃上げ（基本給・諸手当含む）の平均賃上げ率（今後の場合は見込み）

※（１）で「行った」「今後行う予定」と回答した方に質問

全体では、「1～3%」が24.7%、「3～5%」が44.3%、「5～7%」が11.3%、「7～9%」が4.1%、「10%」が8.2%、「0%」が2.1%となっている。

業種別では、すべての業種で「3～5%」が最も高くなっている。

事業者規模別にみると、小規模事業者の方が、平均賃上げ率が高い傾向にある。



(3) 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

（複数回答可）

※（1）で「行った」と回答した方に質問

全体では、「正社員」が77.0%と最も高く、「非正規社員（パート・アルバイト等）」が54.1%、「管理職」が25.7%と続いている。

事業者規模別では「正社員」は、小規模事業者以外（100.0%）が小規模事業者（59.5%）を40.5ポイント上回っている。

| | 全体 (n=74) | 業種別 | | | |
|---------------------|--------------|--------------|-----------------|-----------------|----------------|
| | | 製造 (n=20) | 卸売・小売 (n=16) | 建設・運輸 (n=11) | サービス (n=21) |
| 正社員 | 77.0% | 80.0% | 75.0% | 100.0% | 66.7% |
| 非正規社員（パート・アルバイト等） | 54.1% | 70.0% | 56.3% | 36.4% | 42.9% |
| 管理職 | 25.7% | 50.0% | - | 36.4% | 14.3% |
| 最低賃金以下になる社員（1月1日以降） | 12.2% | 20.0% | 6.3% | 9.1% | 9.5% |
| 専従者 | 4.1% | - | 6.3% | - | 4.8% |
| 対象外はいない | 2.7% | - | - | - | 4.8% |
| その他 | - | - | - | - | - |

| | 全体 (n=74) | 事業者規模別 | | 売上増減別 | |
|---------------------|--------------|---------------|-----------------|----------------|--------------|
| | | 小規模 (n=37) | 小規模以外 (n=31) | 増加・横 (n=52) | 減少 (n=22) |
| 正社員 | 77.0% | 59.5% | 100.0% | 82.7% | 63.6% |
| 非正規社員（パート・アルバイト等） | 54.1% | 48.6% | 58.1% | 50.0% | 63.6% |
| 管理職 | 25.7% | 13.5% | 38.7% | 26.9% | 22.7% |
| 最低賃金以下になる社員（1月1日以降） | 12.2% | 10.8% | 12.9% | 13.5% | 9.1% |
| 専従者 | 4.1% | 5.4% | - | 5.8% | - |
| 対象外はいない | 2.7% | 2.7% | - | 1.9% | 4.5% |
| その他 | - | - | - | - | - |

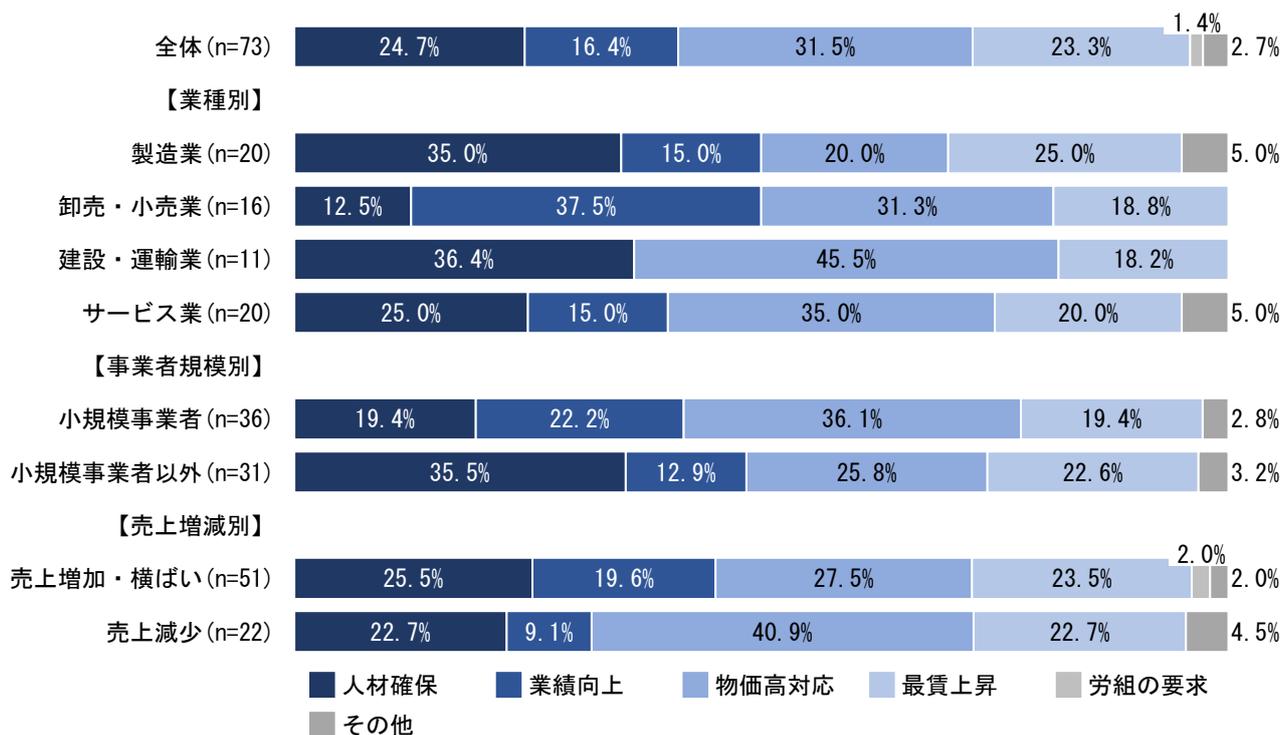
(4) 今回の賃上げは主にどのような要因によって実施されたか

※(1)で「行った」と回答した方に質問

全体では、「物価高対応」が31.5%と最も高く、「人材確保」が24.7%、「最賃上昇」が23.3%と続いている。

業種別では、製造業で「人材確保」、卸売・小売業で「業績向上」、建設・運輸業やサービス業で「物価高対応」が最も高くなっている。

事業者規模別では、小規模事業者以外で「人材確保」が35.5%と最も高くなっている。



(5) 賃上げによって、経営上どのような課題が生じたか（複数回答可）

※(1)で「行った」と回答した方に質問

全体では、「利益圧迫」が45.9%と最も高く、「大きな問題はない」が33.8%、「賃金体系の見直し」が20.3%と続いている。

業種別では、製造業で「大きな問題はない」が45.0%と高くなっている。

事業者規模別では「大きな問題はない」は、小規模事業者（40.5%）が小規模事業者以外（25.8%）を14.7ポイント上回っている。

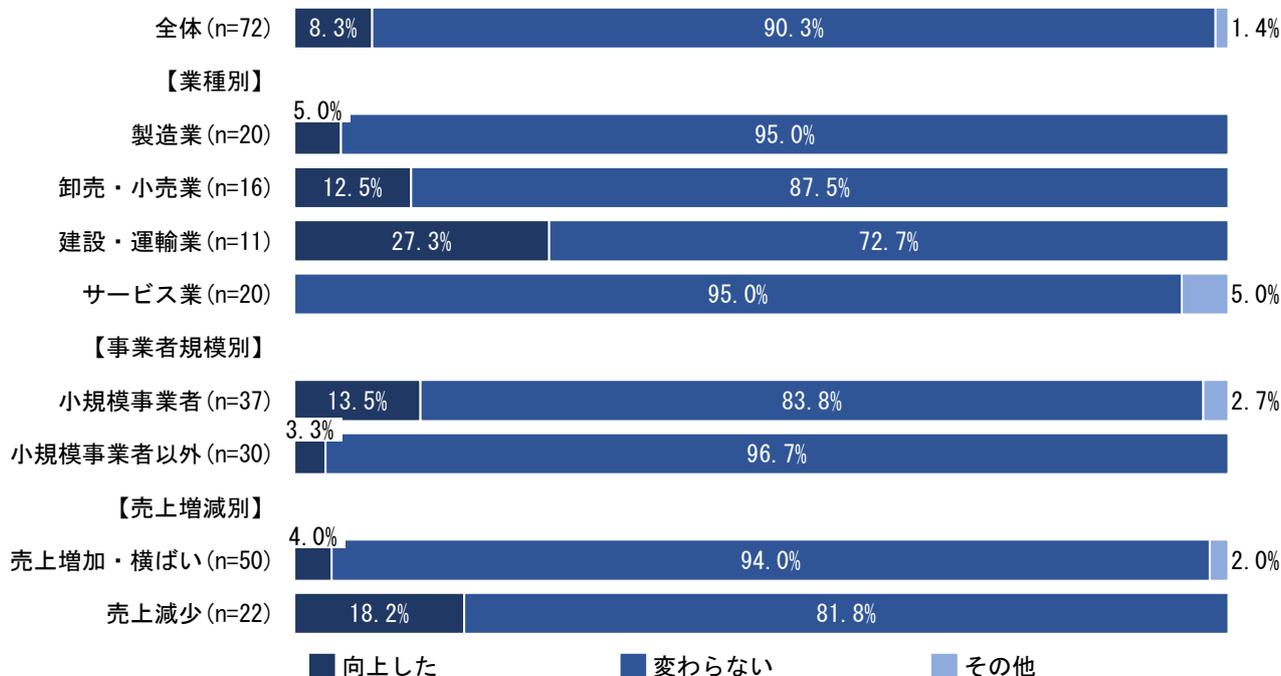
| | 全体 (n=74) | 業種別 | | | |
|----------|--------------|--------------|-----------------|-----------------|----------------|
| | | 製造 (n=20) | 卸売・小売 (n=16) | 建設・運輸 (n=11) | サービス (n=21) |
| 利益圧迫 | 45.9% | 30.0% | 50.0% | 45.5% | 61.9% |
| 大きな問題はない | 33.8% | 45.0% | 37.5% | 36.4% | 19.0% |
| 賃金体系の見直し | 20.3% | 15.0% | 12.5% | 9.1% | 23.8% |
| 価格転嫁の難しさ | 13.5% | 20.0% | 6.3% | 9.1% | 19.0% |
| 賃金格差への不満 | 9.5% | 20.0% | 6.3% | - | 4.8% |
| 人員削減 | 1.4% | - | - | 9.1% | - |
| その他 | - | - | - | - | - |

| | 全体 (n=74) | 事業者規模別 | | 売上増減別 | |
|----------|--------------|---------------|-----------------|----------------|--------------|
| | | 小規模 (n=37) | 小規模以外 (n=31) | 増加・横 (n=52) | 減少 (n=22) |
| 利益圧迫 | 45.9% | 43.2% | 51.6% | 44.2% | 50.0% |
| 大きな問題はない | 33.8% | 40.5% | 25.8% | 32.7% | 36.4% |
| 賃金体系の見直し | 20.3% | 8.1% | 25.8% | 25.0% | 9.1% |
| 価格転嫁の難しさ | 13.5% | 8.1% | 22.6% | 11.5% | 18.2% |
| 賃金格差への不満 | 9.5% | 8.1% | 9.7% | 11.5% | 4.5% |
| 人員削減 | 1.4% | 2.7% | - | 1.9% | - |
| その他 | - | - | - | - | - |

(6) 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たか

※（1）で「行った」と回答した方に質問

全体では、「向上した」が8.3%、「変わらない」が90.3%となっている。
業種別では、建設・運輸業で「向上した」が27.3%と高くなっている。



※「低下した」との回答は見られない

(7) 持続的な質上げを実現するために、今後最も注力する経営戦略

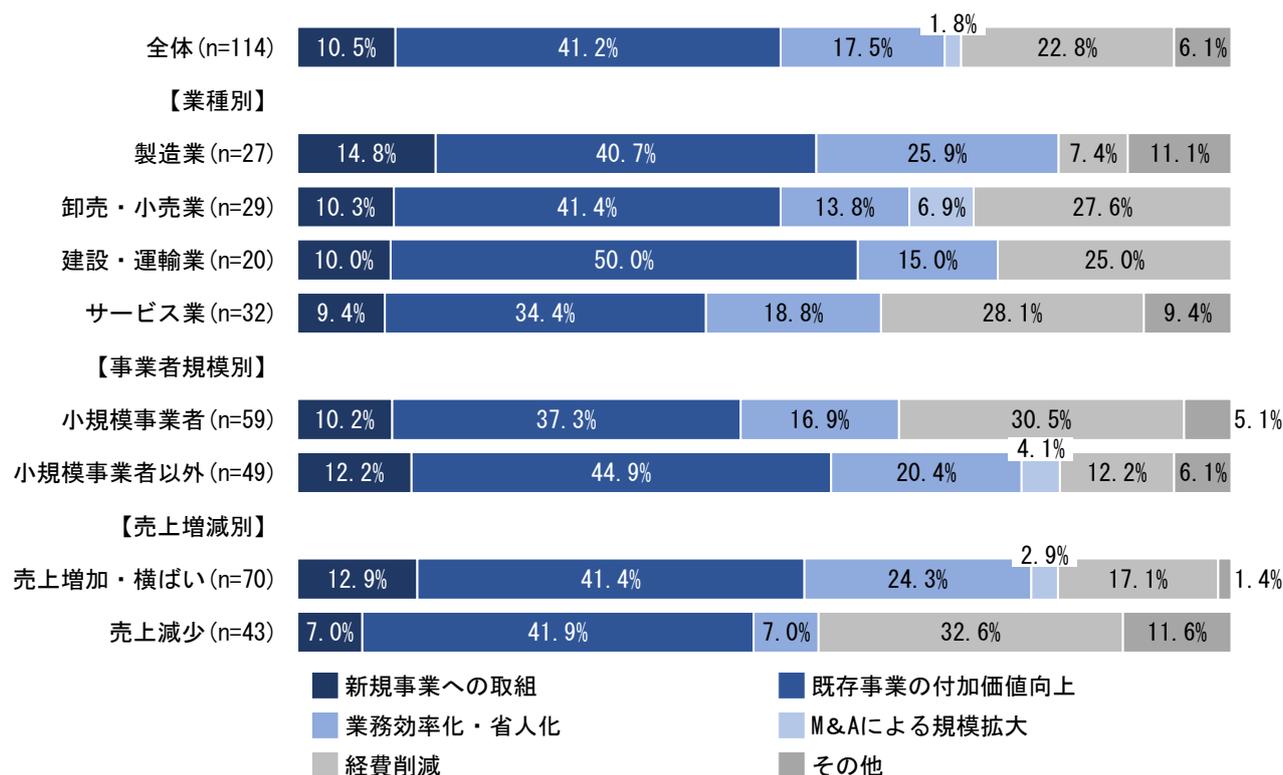
※従業員数が1名以上の企業（事業所）に質問

全体では、「既存事業の付加価値向上」が41.2%と最も高く、「経費削減」が22.8%、「業務効率化・省人化」が17.5%と続いている。

業種別では、建設・運輸業で「既存事業の付加価値向上」が50.0%と高くなっている。

事業者規模別をみると、小規模事業者では「経費削減」が30.5%と高くなっている。

売上増減別では、売上増加・横ばいは「業務効率化・省人化」、売上減少は「経費削減」が相対的に高くなっている。



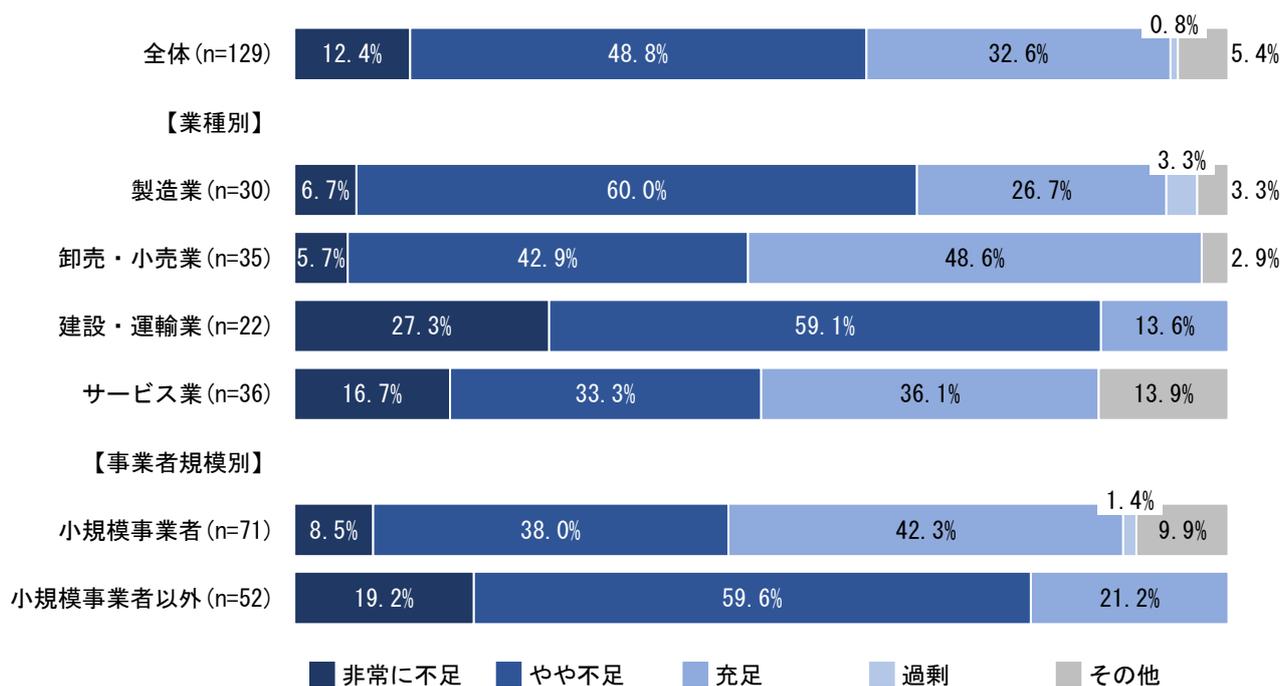
7. 人手不足

(1) 正規社員の人手の状況

全体では、「非常に不足」が12.4%、「やや不足」が48.8%、「充足」が32.6%、「過剰」が0.8%となっている。「非常に不足」と「やや不足」を合わせた『不足』は61.2%である。

業種別では『不足』は、建設・運輸業が86.4%、製造業が66.7%、サービス業が50.0%、卸売・小売業が48.6%となっている。

事業者規模別では『不足』は、小規模事業者以外（78.8%）が小規模事業者（46.5%）を32.3ポイント上回っている。



※ 「やや過剰」「非常に過剰」との回答は見られない

(2) どのような人材か (複数回答可)

※ (1) で「非常に不足」「やや不足」と回答した方に質問

全体では、「専門的・技術的人材 (医療・福祉・建設等)」が 55.3%と最も高く、「販売・営業の人材」が 26.3%、「管理人材」が 25.0%と続いている。

| | 全体 (n=76) | 業種別 | | | |
|-----------------------|--------------|--------------|-----------------|-----------------|----------------|
| | | 製造 (n=19) | 卸売・小売 (n=16) | 建設・運輸 (n=19) | サービス (n=17) |
| 専門的・技術的人材 (医療・福祉・建設等) | 55.3% | 47.4% | 31.3% | 84.2% | 52.9% |
| 販売・営業の人材 | 26.3% | 15.8% | 56.3% | 21.1% | 17.6% |
| 管理人材 | 25.0% | 26.3% | 25.0% | 26.3% | 23.5% |
| 事務的人材 | 19.7% | 21.1% | 12.5% | 15.8% | 29.4% |
| 研究人材 | 7.9% | 21.1% | - | 5.3% | 5.9% |
| 一時的な人材 (季節雇用) | 6.6% | 10.5% | - | - | 17.6% |
| その他 | 5.3% | 15.8% | - | - | 5.9% |

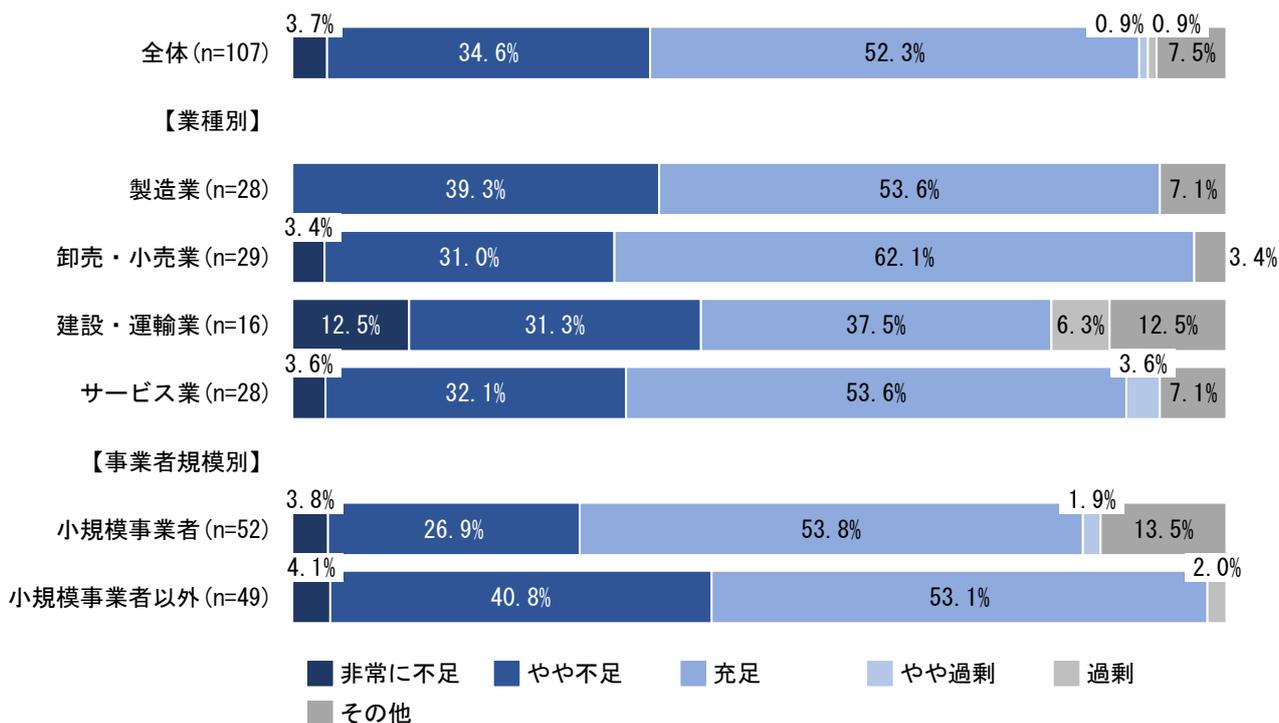
| | 全体 (n=76) | 事業者規模別 | |
|-----------------------|--------------|---------------|-----------------|
| | | 小規模 (n=30) | 小規模以外 (n=41) |
| 専門的・技術的人材 (医療・福祉・建設等) | 55.3% | 66.7% | 46.3% |
| 販売・営業の人材 | 26.3% | 20.0% | 31.7% |
| 管理人材 | 25.0% | 16.7% | 31.7% |
| 事務的人材 | 19.7% | 20.0% | 19.5% |
| 研究人材 | 7.9% | 6.7% | 9.8% |
| 一時的な人材 (季節雇用) | 6.6% | 6.7% | 7.3% |
| その他 | 5.3% | 3.3% | 7.3% |

(3) 非正規社員の人手の状況

全体では、「非常に不足」が3.7%、「やや不足」が34.6%、「充足」が52.3%、「やや過剰」が0.9%、「過剰」が0.9%となっている。「非常に不足」と「やや不足」を合わせた『不足』は38.3%である。

業種別では『不足』は、建設・運輸業が43.8%、製造業が39.3%、サービス業が35.7%、卸売・小売業が34.4%となっている。

事業者規模別では『不足』は、小規模事業者以外(44.9%)が小規模事業者(30.7%)を14.2ポイント上回っている。



※「非常に過剰」との回答は見られない

(4) どのような人材か (複数回答可)

※ (3) で「非常に不足」「やや不足」と回答した方に質問

全体では、「専門的・技術的人材 (医療・福祉・建設等)」が 36.8%と最も高く、「一時的な人材 (季節雇用)」が 23.7%、「販売・営業の人材」が 21.1%と続いている。

| | 全体 (n=38) | 業種別 | | | |
|-----------------------|--------------|--------------|----------------|----------------|---------------|
| | | 製造 (n=11) | 卸売・小売 (n=9) | 建設・運輸 (n=6) | サービス (n=9) |
| 専門的・技術的人材 (医療・福祉・建設等) | 36.8% | 27.3% | - | 83.3% | 55.6% |
| 一時的な人材 (季節雇用) | 23.7% | 54.5% | 11.1% | - | 22.2% |
| 販売・営業の人材 | 21.1% | - | 77.8% | - | 11.1% |
| 事務的人材 | 15.8% | - | 11.1% | 33.3% | 11.1% |
| 管理人材 | 5.3% | 9.1% | - | - | 11.1% |
| 研究人材 | - | - | - | - | - |
| その他 | 7.9% | 18.2% | - | - | 11.1% |

| | 全体 (n=38) | 事業者規模別 | |
|-----------------------|--------------|---------------|-----------------|
| | | 小規模 (n=13) | 小規模以外 (n=22) |
| 専門的・技術的人材 (医療・福祉・建設等) | 36.8% | 61.5% | 22.7% |
| 一時的な人材 (季節雇用) | 23.7% | 7.7% | 36.4% |
| 販売・営業の人材 | 21.1% | 7.7% | 31.8% |
| 事務的人材 | 15.8% | 15.4% | 9.1% |
| 管理人材 | 5.3% | 7.7% | 4.5% |
| 研究人材 | - | - | - |
| その他 | 7.9% | 7.7% | 9.1% |

(5) 人手不足について感じていること

| 業種 | 回答 |
|--------|---|
| 製造業 | 同一地域で人材を確保し続けることは取り合いにしかない。たとえ異業種であっても共感できる企業同士の統合などにより、人材のシェアや多様性が受け入れられる新規事業創出・仕事のあり方の工夫などを積極的に行う必要があると考えます |
| 製造業 | 年齢の若い人材を採用できない現状から既存社員の平均年齢が年々上がり今後の事業継続に不安を感じる |
| 製造業 | 特に建築・土木に関する人手不足が顕著である。休日の確保および屋外での労働環境等を学生側で敬遠する傾向にある。また、少子高齢化により、技術継承にも影響が出る事を懸念している |
| 製造業 | 現在のパートさんの給与を上げないと、なかなか出来ない |
| 製造業 | 大卒新人、特にエンジニアの雇用確保に苦しんでいる。 特に関東方面に進学した生徒はUターンの意識はあってもどのような企業があるのか、まだまだ認知度が不足している |
| 製造業 | 年間を通して採用活動を行っている中で応募者の年齢層が年々高くなってきていると感じています。 特に定期高卒の若年層においては、近年、交替勤務を希望する人が減少傾向にあります。就職先を選ぶ際、以前は給与を重視する傾向が強かったのに対し、現在は「休暇の取りやすさ」や「働きやすさ」を優先する傾向が見られます。 価値観の変化に対応するためにも、企業側も柔軟な働き方や職場環境の整備が求められていると感じます |
| 製造業 | 中小企業の観点からすると、高卒新卒者の獲得が年々厳しくなっている。大企業などの有名企業と比較してどの様に自社を差別化してアピール出来るかが課題 |
| 製造業 | 紙加工業界の構造的な問題競争が激しく、顧客がコスト優先で安い方に切替えてしまうので価格交渉しても思うように価格が転換できず、他業種との賃金格差が生じてしまい人員募集が無く人手不足になっている |
| 製造業 | 大手に取られて人がいない、かつ能力がないのに良い条件を求めてくる |
| 卸売業 | 人材不足で働く場所は多くある。競争力向上心の低下。格差に至る |
| 卸売業 | 朝早い仕事ですので人手不足、朝4時出勤 |
| 卸売業 | 労働時間が短すぎる |
| 卸売業 | 若い人材がいない |
| 小売業 | 若い人の継続がなかなか難しい |
| 小売業 | 従業員の高齢化が進んでいるが新しい人材が少ない。 大学生（専門学校生）がいないのでパートアルバイト希望者がいない。 高校生などは働かない人が多い |
| 小売業 | タイムーの活用により人手不足を感じる事はあまり無い |
| 建設・運輸業 | なかなか定着しない |
| 建設・運輸業 | 求人はするが集まらない |
| サービス業 | 求人出しても応募がない。求人を出すエリアの拡大を検討中 |

| | |
|--------|---|
| サービス業 | 人が辞めてしまうのは、賃金と内容に差があることもあるが、働きやすい風土になっていないことも大いにある。経営者は現場を見ていない、聞き込みくらいではわからない。だから問題がわからないリーダーも仕事の教え方を知らない、人の接し方もうまく指示だしができない。結果、信頼関係は生まれずに辞めていく人が多いことも背景にある。私はその問題解決の為にセミナーを準備しているが、なかなか重要性に気付かない経営者やリーダーが多い。私のセミナー内容を実践すれば間違いなく今よりはよくなる |
| サービス業 | 定着に問題があり、職場環境の見直しに力を入れている。 また新卒者、中途採用者への教育も見直していく必要性を感じる |
| サービス業 | 募集しても応募がない状態が続いている |
| サービス業 | 同業他社との取り合いだけでなく他業種とも取り合いになった場合に、弊社の業種では太刀打ちできない |
| サービス業 | 現戦力の生産技術向上を図る |
| サービス業 | 現在の所、業務内容から見れば適正要員で実施できていると思います。 但し、業務の範囲に変更があった場合は、随時改正が必要と思っております |
| サービス業 | 自社業務が滞りがちである |
| その他の業種 | 人手不足感が改善されることは無いと思料する。よって、業務の効率化と生産性の向上に尽きると思料する。定型、定量的な業務においても業務の効率化は不可欠であると思料する |
| その他の業種 | 求人条件（資格等）に合う若年層の応募が少ない |

(6) 当所への要望等、ご意見

| 業種 | 回答 |
|--------|---|
| 製造業 | いつも大局的な視点から地域経済をリードしていただき誠にありがとうございます。 弊社も本地域ならではの魅力を発信し続けられるよう努めてまいりますので、今後ともご指導のほどよろしくお願いいたします |
| 製造業 | 白河高校への会社説明などの機会を頂きたいと考えている |
| 製造業 | 大変遅くなってすみません、よろしくお願いいたします |
| 小売業 | 継続的な社員研修 |
| 小売業 | 大変お疲れ様です。今後とも宜しくお願い致します |
| 建設・運輸業 | 同業者の紹介 |
| サービス業 | 問 40 のマッチング、人手不足がリーダーの仕事の教え方、人の接し方によるものが少ないこと、これを人手不足の事業者がいればマッチング（紹介など）してほしい。交流会など参加したが、個人事業である私は弱い立場で全く成果に繋がらなかった |
| サービス業 | 現在の所は、改まってこれだで行った要望などは無いと思っております。 今後新たに何か具体的に発生してきたならば、ご指導方宜しくお願い致します |
| その他の業種 | 当事業所に関連する内容が薄く感じます。回答が難しい内容の事が多いです |

8. 総括

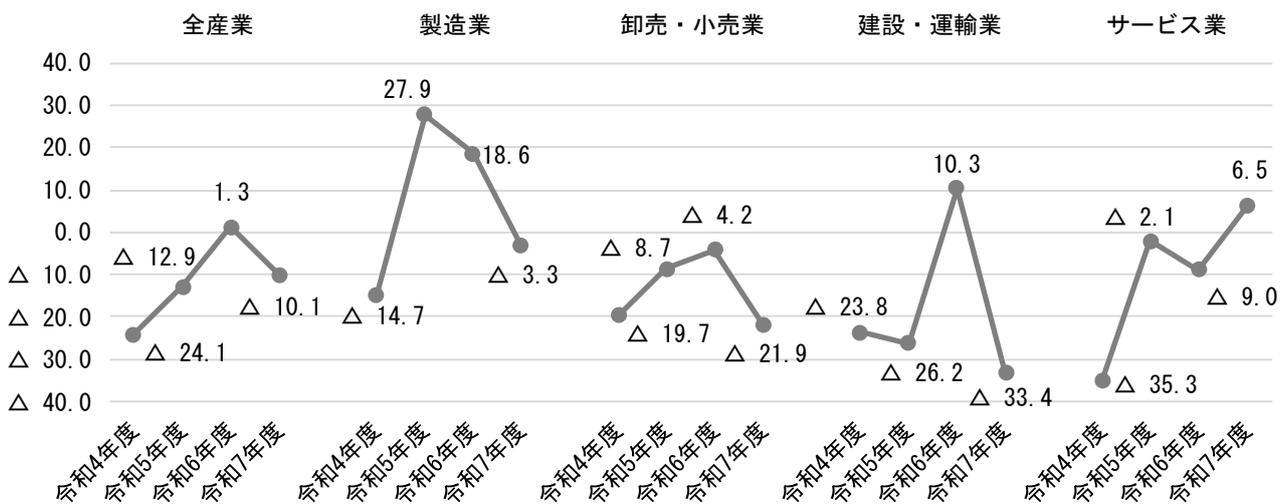
(1) 売上高 DI は悪化に転じる、採算（経常利益）DI は好転傾向にある

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、売上高が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 $\Delta 10.1$ である。また推移をみると、令和4年度から好転傾向が継続していたが、今回調査（令和7年度）で悪化傾向に転じている。

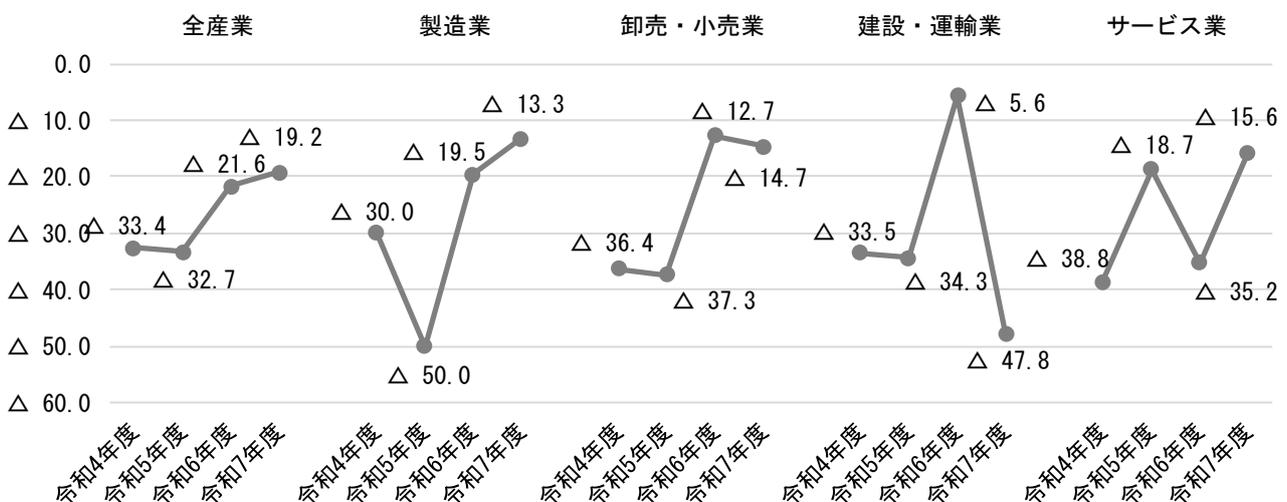
業種別にみると、サービス業では好転、それ以外の業種では悪化している。

<売上高 DI の経年推移>



全産業の採算（経常利益）DI は $\Delta 19.2$ である。また推移をみると、令和6年度から好転傾向にある。業種別にみると、製造業とサービス業で好転、卸売・小売業と建設・運輸業で悪化している。

<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」を経営課題としている

現在の経営課題をみると、「人材確保・人材育成」が47.3%と最も高く、「新たな商圏・顧客・販路の開拓」が41.2%、「物価・原価高騰」が35.1%と続いている。

事業規模別では「物価・原価高騰」は、小規模事業者（40.9%）が小規模事業者以外（24.5%）を16.4ポイント上回っている。

<現在の経営課題>

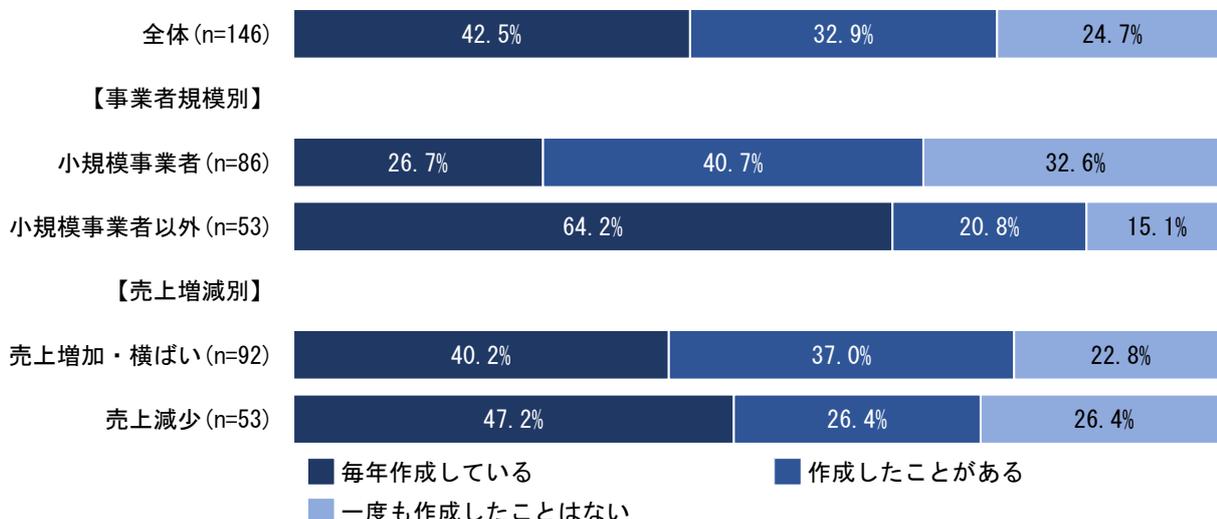
| | 全体 (n=148) | 事業者規模別 | | 経年比較 | |
|-----------------------|---------------|---------------|-----------------|------------------|------------------|
| | | 小規模 (n=88) | 小規模以外 (n=53) | 令和7年度 (n=148) | 令和6年度 (n=215) |
| 人材確保・人材育成 | 47.3% | 33.0% | 71.7% | 47.3% | 43.3% |
| 新たな商圏・顧客・販路の開拓 | 41.2% | 44.3% | 37.7% | 41.2% | 38.6% |
| 物価・原価高騰 | 35.1% | 40.9% | 24.5% | 35.1% | 34.4% |
| 既存の商圏・顧客・販路との関係強化 | 34.5% | 36.4% | 34.0% | 34.5% | 27.4% |
| 業務の効率化 | 24.3% | 21.6% | 28.3% | 24.3% | 28.4% |
| 従業員の賃上げ | 20.3% | 12.5% | 34.0% | 20.3% | 19.5% |
| 製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上 | 16.9% | 25.0% | 3.8% | 16.9% | 8.4% |
| 自社の強みの把握・活用 | 16.2% | 21.6% | 7.5% | 16.2% | 16.7% |
| 運転・設備資金の確保 | 15.5% | 17.0% | 13.2% | 15.5% | 13.0% |
| 商圏・顧客ニーズの把握 | 14.2% | 12.5% | 18.9% | 14.2% | 11.6% |
| 既存の製品・サービスの改善 | 14.2% | 15.9% | 9.4% | 14.2% | 15.8% |
| 事業承継・廃業・M&A | 14.2% | 18.2% | 7.5% | 14.2% | 13.5% |
| ITの利活用 | 12.2% | 11.4% | 11.3% | 12.2% | 8.8% |
| 新製品・サービスの開発 | 11.5% | 13.6% | 7.5% | 11.5% | 10.2% |
| その他 | 2.7% | 1.1% | 3.8% | 2.7% | 0.5% |

(3) 小規模事業者の約3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、「毎年作成している」が42.5%、「作成したことがある」が32.9%、「一度も作成したことはない」が24.7%となっている。

事業規模別にみると、小規模事業者では「一度も作成したことはない」が32.6%となっている。

<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42.9%と最も高く、「SNS」が29.4%、「チラシの配布」が18.3%と続いている。事業規模別にみると、小規模事業者では「自社のホームページ」が33.3%に留まっている。

<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=126) | 事業者規模別 | | 経年比較 | |
|--------------|---------------|---------------|-----------------|------------------|------------------|
| | | 小規模 (n=72) | 小規模以外 (n=48) | 令和7年度 (n=126) | 令和6年度 (n=181) |
| 自社のホームページ | 42.9% | 33.3% | 54.2% | 42.9% | 40.9% |
| SNS | 29.4% | 37.5% | 16.7% | 29.4% | 22.7% |
| チラシの配布 | 18.3% | 18.1% | 16.7% | 18.3% | 21.5% |
| インターネットの広告 | 11.9% | 5.6% | 22.9% | 11.9% | 15.5% |
| 看板・のぼり旗 | 11.1% | 13.9% | 8.3% | 11.1% | 12.7% |
| 物産展・展示会へ出展 | 9.5% | 6.9% | 14.6% | 9.5% | 9.9% |
| タウン誌・雑誌等への広告 | 8.7% | 6.9% | 8.3% | 8.7% | 12.2% |
| ダイレクトメールの送付 | 7.9% | 8.3% | 8.3% | 7.9% | 8.8% |
| 包装紙・紙袋 | 3.2% | 4.2% | 2.1% | 3.2% | 2.8% |
| 呼び込み | 3.2% | 2.8% | 4.2% | 3.2% | 7.2% |
| その他 | 24.6% | 29.2% | 18.8% | 24.6% | 19.9% |

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41.1%と最も高く、「新規顧客へのアプローチ方法」が37.6%、「情報収集」が24.1%と続いている。

事業者規模別では「商品・製品のPR方法」は、小規模事業者(22.6%)が小規模事業者以外(13.7%)を8.9ポイント上回っている。つまり、小規模事業者の中には、自社に適したPR方法が分からない、または手法を確立できていない事業者が一定数存在すると推測される。

<販路開拓・販路促進にあたっての問題点>

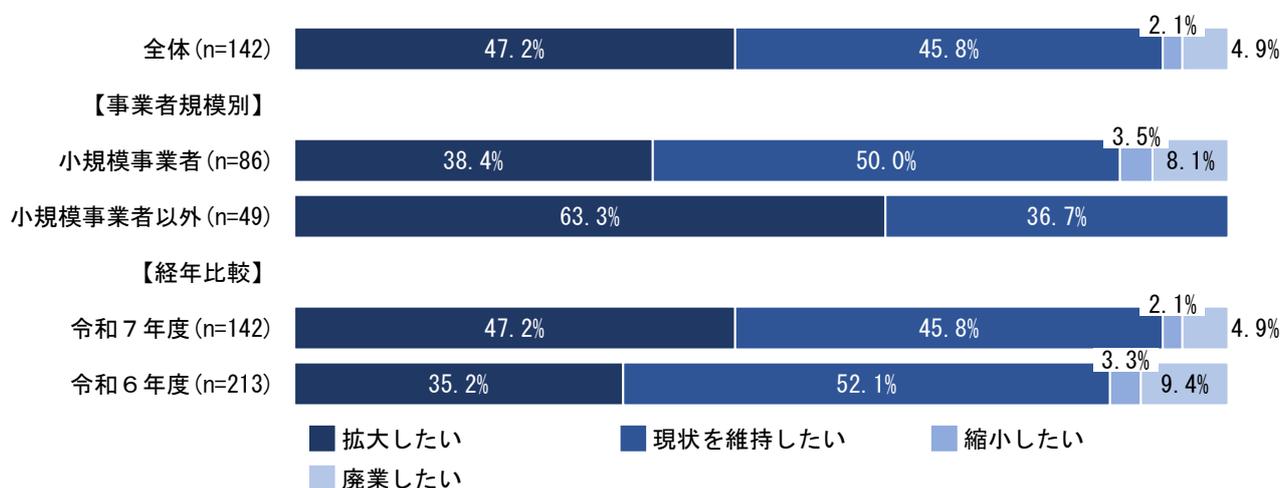
| | 全体 (n=141) | 事業者規模別 | | 経年比較 | |
|-------------------|---------------|---------------|-----------------|------------------|------------------|
| | | 小規模 (n=84) | 小規模以外 (n=51) | 令和7年度 (n=141) | 令和6年度 (n=208) |
| 人材の育成、新たな技術・商品の開発 | 41.1% | 34.5% | 52.9% | 41.1% | 38.0% |
| 新規顧客へのアプローチ方法 | 37.6% | 36.9% | 39.2% | 37.6% | 34.6% |
| 情報収集 | 24.1% | 23.8% | 25.5% | 24.1% | 18.8% |
| 商品の魅力向上 | 19.9% | 21.4% | 19.6% | 19.9% | 22.1% |
| 商品・製品のPR方法 | 19.1% | 22.6% | 13.7% | 19.1% | 17.8% |
| 資金調達 | 14.2% | 16.7% | 9.8% | 14.2% | 12.0% |
| 販売先市場の選定 | 12.1% | 7.1% | 21.6% | 12.1% | 12.5% |
| 生産体制 | 11.3% | 11.9% | 11.8% | 11.3% | 12.5% |
| 専門知識の不足 | 11.3% | 10.7% | 13.7% | 11.3% | 13.0% |
| 問題はない | 4.3% | 1.2% | 5.9% | 4.3% | 13.5% |
| その他 | 5.0% | 3.6% | 7.8% | 5.0% | 3.8% |

(5) 小規模事業者の半数は「現状を維持したい」

今後の事業運営方針についてみると、「拡大したい」が47.2%、「現状を維持したい」が45.8%、「縮小したい」が2.1%、「廃業したい」が4.9%となっている。

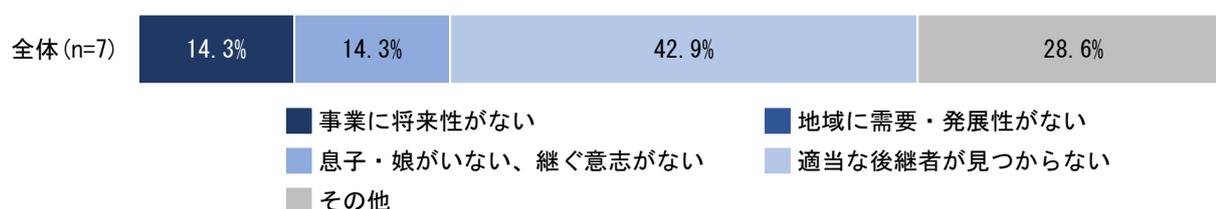
事業者規模別にみると、小規模事業者では「現状を維持したい」が50.0%となっている。

<今後の事業運営方針についてどのように考えているか>



上記で「廃業したい」と回答した方にその理由を聞くと、「適当な後継者が見つからない」が42.9%と最も高くなっている。

<廃業したい理由>



また、「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86.2%、「事業譲渡 (M&A 等) を検討している」が13.8%となっている。

<ご自身が経営者を引退した後の事業継続>



(6) 「導入効果の具体例」や「コストとリターン」が分かると IT 導入を検討しやすい

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、「導入効果の具体例」と「コストとリターン」がそれぞれ 46.0%と最も高く、「必要な技術とツール」が 37.0%と続いている。

<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>

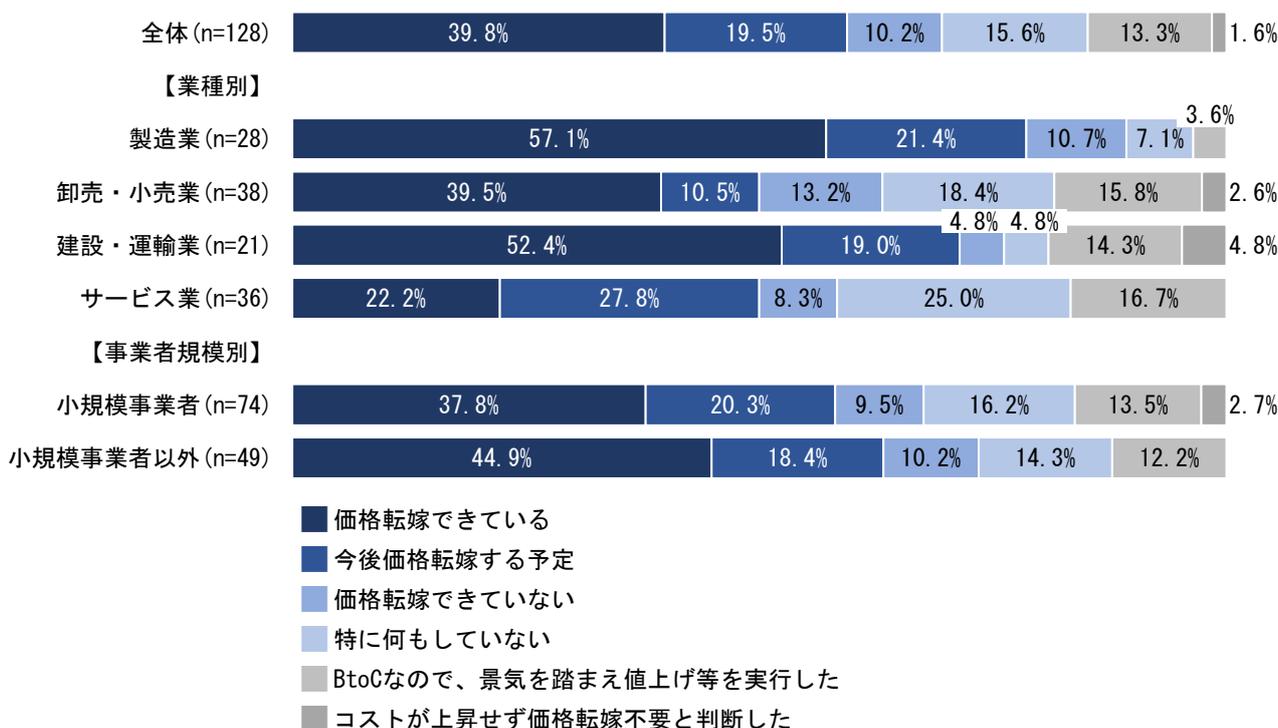
| | 全体 (n=100) | 事業者規模別 | | 経年比較 | |
|------------|---------------|---------------|-----------------|------------------|------------------|
| | | 小規模 (n=52) | 小規模以外 (n=43) | 令和7年度 (n=100) | 令和6年度 (n=164) |
| 導入効果の具体例 | 46.0% | 40.4% | 51.2% | 46.0% | 39.6% |
| コストとリターン | 46.0% | 46.2% | 44.2% | 46.0% | 40.2% |
| 必要な技術とツール | 37.0% | 30.8% | 41.9% | 37.0% | 32.3% |
| 業務プロセスと改善点 | 28.0% | 17.3% | 41.9% | 28.0% | 20.1% |
| セキュリティ対策 | 27.0% | 26.9% | 27.9% | 27.0% | 22.6% |
| 教育・サポート体制 | 23.0% | 21.2% | 23.3% | 23.0% | 19.5% |
| 業界トレンド | 6.0% | 3.8% | 9.3% | 6.0% | 9.8% |
| その他 | 3.0% | 1.9% | 2.3% | 3.0% | 4.9% |

(7) 約3割が『価格転嫁未対応』

販売先・取引先との価格交渉の協議についてみると、「価格転嫁できている」が 39.8%、「今後価格転嫁する予定」が 19.5%、「価格転嫁できていない」が 10.2%、「特に何もしていない」が 15.6%、「BtoCなので、景気を踏まえ値上げ等を実行した」が 13.3%となっている。「価格転嫁できていない」と「特に何もしていない」を合わせた『価格転嫁未対応』は 25.8%である。

業種別では『価格転嫁未対応』は、サービス業が 33.3%、卸売・小売業が 31.6%、製造業が 17.8%、建設・運輸業が 9.6%となっている。

<販売先・取引先との価格交渉の協議について>

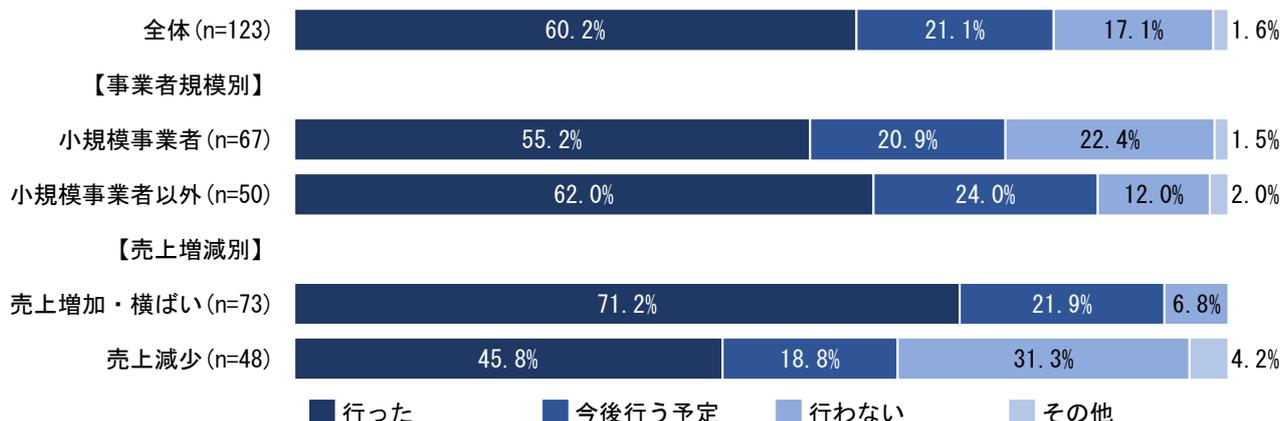


(8) 売上増加・横ばい事業者ほど賃上げを実施

2025年度の賃上げ実施の有無についてみると、「行った」が60.2%、「今後行う予定」が21.1%、「行わない」が17.1%となっている。

売上増減別では「行った」は、売上増加・横ばい(71.2%)が売上減少(45.8%)を25.4ポイント上回っている。

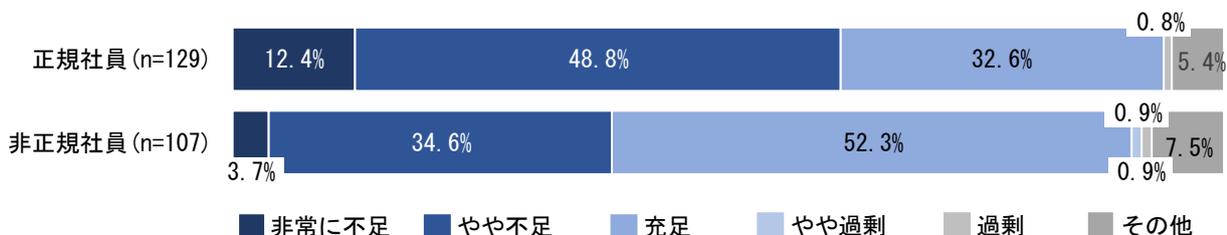
<2025年度の賃上げ実施の有無>



(9) 約6割が正規社員『不足』

従業員の状況を見ると、正規社員の『不足』(「非常に不足」と「やや不足」の合計)が61.2%、非正規社員の『不足』が38.3%となっている。

<従業員の状況>



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) 現在の経営課題

| 業種 | 回答 |
|-------|---|
| 製造業 | 物量の減少 |
| 小売業 | 昨年 M&A 済み新しい代表の元新規展開中 |
| サービス業 | セミナーのマッチングがない。問 1、2 で現在と比べて同じとしたのは全く収益がないため |

(3) 新しい取組の内容

| 業種 | 回答 |
|-------|---------------|
| 製造業 | 運賃の値上げ |
| サービス業 | Instagram の活用 |

(4) 考えていない、様子を見たい理由

| 業種 | 回答 |
|--------|-----------------------------|
| サービス業 | 東邦銀行、山田パン等の移転、商圈の変化 |
| サービス業 | 通常業務に追われており、新しい取り組みをする余裕がない |
| サービス業 | 今までの継続で良い |
| その他の業種 | 10 年先まで売上単価は同じ |

(5) 経営上の相談機関

| 業種 | 回答 |
|--------|--------------|
| 製造業 | 親会社 |
| 製造業 | 親会社：三菱ガス化学 |
| 製造業 | 管轄外 |
| 製造業 | 本社管理の為、本社へ相談 |
| 製造業 | 親会社 |
| 製造業 | 社労士 |
| 小売業 | 本部担当カウンセラー |
| 小売業 | 後継者 |
| 建設・運輸業 | 本社対応 |
| 建設・運輸業 | 親会社の役員 |

| | |
|--------|---------|
| 建設・運輸業 | 株主 |
| その他の業種 | グループ親会社 |

(7) 事業計画の見直し・検証

| 業種 | 回答 |
|-------|------------|
| 卸売業 | クォーターで見直し |
| サービス業 | マッチングが全くない |

(8) 一度も作成したことがない理由

| 業種 | 回答 |
|-------|---------------|
| 製造業 | 業種柄、年間の概算目標のみ |
| サービス業 | 課題が多い |

(9) 現在実施している販売促進の中で、売上の拡大に効果があったもの

| 業種 | 回答 |
|--------|---------------------------------|
| 製造業 | 営業支援会社への依頼 |
| 製造業 | 口コミ |
| 製造業 | 医療製品のため広告宣伝は致しません |
| 製造業 | 製造子会社につき該当なし |
| 製造業 | 現顧客との関係強化 |
| 製造業 | 既存顧客のニーズの深掘り |
| 卸売業 | 顧客の紹介・口コミ |
| 卸売業 | 営業 |
| 卸売業 | 口コミ |
| 卸売業 | 電話での営業 |
| 小売業 | 口コミ |
| 小売業 | 商品説明することでその商品を購入していただくことにつながります |
| 小売業 | 本部のCM |
| 小売業 | 人脈 |
| 小売業 | お客様の口コミ |
| 小売業 | 営業 |
| 建設・運輸業 | お客様の紹介 |
| 建設・運輸業 | ラジオ |
| サービス業 | マッチングが全くない |
| サービス業 | クチコミ |
| サービス業 | お客様の口コミ、SNS 発信 |

| | |
|-------|-------------------|
| サービス業 | 不動産会社によるインターネット広告 |
| サービス業 | 口コミ・紹介 |

(10) 販路開拓・販売促進にあたっての問題点

| 業種 | 回答 |
|-------|-----------------|
| 製造業 | 製造子会社につき該当なし |
| 卸売業 | 顧客紹介や口コミのPR不足 |
| 小売業 | 資金不足 |
| サービス業 | お客様のSNS発信での個人評価 |

3. 事業継承

(3) 廃業したい理由

| 業種 | 回答 |
|-------|--------------------------|
| サービス業 | 販売商品を作る人がいない（技術者が育っていない） |
| サービス業 | 建物が古くなった |

(4) どなたに事業を承継する予定か

| 業種 | 回答 |
|--------|-------------|
| 製造業 | 親会社の意向方針に従う |
| 建設・運輸業 | 株主（親会社） |
| サービス業 | 自社社員が引き継ぐ |
| その他の業種 | グループ親会社 |

(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

| 業種 | 回答 |
|-----|----|
| 小売業 | 独自 |

4. 業務効率化・デジタル導入

(2) 業務において時間がかかっている、手間だと感じる作業

| 業種 | 回答 |
|--------|------------------|
| 建設・運輸業 | 見積りができる人材がいない |
| 建設・運輸業 | すべて |
| 建設・運輸業 | 地方公共団体の発注が年度末に集中 |
| サービス業 | 集客 |
| サービス業 | 採用 |
| サービス業 | 都度発生する細かい業務 |

(7) 今後、導入したい領域

| 業種 | 回答 |
|-----|--------------|
| 製造業 | 親会社の方針による |
| 製造業 | 必要となる分野に導入済み |

5. 価格転嫁

(1) ビジネス形態

| 業種 | 回答 |
|--------|---------------------|
| 製造業 | BtoB、BtoC、どちらもやっている |
| 卸売業 | BC 両方 |
| 建設・運輸業 | 建設業の為、スライド条項の適用 |
| 建設・運輸業 | 両方の形態有り |

(2) 販売先・取引先との価格交渉の協議

| 業種 | 回答 |
|--------|---------------------------|
| 製造業 | 原料などは発注分供給されています |
| 製造業 | 親会社⇄個社間のルールに従う |
| 建設・運輸業 | 毎月、最新の物価資料の掲載価格を引用 |
| サービス業 | 価格が法律で決まっている |
| その他の業種 | 主力のガス供給販売においては、総原価により価格決定 |

(4) 価格転嫁率

| 業種 | 回答 |
|-----|-----------------|
| 製造業 | 物量の増加 |
| 製造業 | 多くの商材があり濃淡があります |

6. 賃上げ

(2) 今回の賃上げ（基本給・諸手当含む）の平均賃上げ率（今後の場合は見込み）

| 業種 | 回答 |
|--------|---------|
| 卸売業 | 0.00025 |
| 建設・運輸業 | 本社対応 |
| サービス業 | 賞与を出した |
| サービス業 | 未定 |

(4) 今回の賃上げは主にどのような要因によって実施されたか

| 業種 | 回答 |
|-------|---------|
| 製造業 | 社員からの要望 |
| サービス業 | 県の決まりで |

(7) 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

| 業種 | 回答 |
|-------|---------------------|
| 製造業 | 製造工場なので該当なし（事業所のため） |
| サービス業 | 売上を上げる |

7. 人手不足

(1) 正規社員の人手の状況

| 業種 | 回答 |
|-------|---------|
| 卸売業 | 不要 |
| サービス業 | 個人事業のため |
| サービス業 | 正社員はいない |
| サービス業 | 夫婦経営 |

(2) どのような人材か

| 業種 | 回答 |
|-------|-------|
| 製造業 | 運転員 |
| 製造業 | 製造技能員 |
| サービス業 | 調理、接待 |

(3) 非正規社員の人手の状況

| 業種 | 回答 |
|--------|-----------|
| 製造業 | 非正規社員は不要 |
| 製造業 | 不要 |
| 建設・運輸業 | 非正規社員はいない |
| その他の業種 | 非正規社員なし |

(4) どのような人材か

| 業種 | 回答 |
|-------|-------|
| 製造業 | 運転員 |
| 製造業 | 製造技能員 |
| サービス業 | パート |

2. 集計表

【問1_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 | 0.7% | 0 | 0.0% | 1 | 2.4% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 4～6割減 | 8 | 5.4% | 2 | 6.7% | 2 | 4.9% | 3 | 12.5% | 1 | 2.2% |
| 1～3割減 | 45 | 30.4% | 10 | 33.3% | 15 | 36.6% | 7 | 29.2% | 12 | 26.1% |
| 同じ | 55 | 37.2% | 7 | 23.3% | 14 | 34.1% | 12 | 50.0% | 17 | 37.0% |
| 1～3割増 | 31 | 20.9% | 9 | 30.0% | 6 | 14.6% | 1 | 4.2% | 14 | 30.4% |
| 4～6割増 | 8 | 5.4% | 2 | 6.7% | 3 | 7.3% | 1 | 4.2% | 2 | 4.3% |
| 7割以上増 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 合計 | 148 | 100.0% | 30 | 100.0% | 41 | 100.0% | 24 | 100.0% | 46 | 100.0% |

【問1_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 | 1 | 0.7% | 0 | 0.0% | 1 | 2.4% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 4～6割減 | 10 | 7.0% | 2 | 6.9% | 3 | 7.3% | 2 | 9.1% | 3 | 6.7% |
| 1～3割減 | 52 | 36.6% | 12 | 41.4% | 18 | 43.9% | 7 | 31.8% | 14 | 31.1% |
| 同じ | 50 | 35.2% | 6 | 20.7% | 12 | 29.3% | 11 | 50.0% | 17 | 37.8% |
| 1～3割増 | 23 | 16.2% | 7 | 24.1% | 5 | 12.2% | 1 | 4.5% | 10 | 22.2% |
| 4～6割増 | 6 | 4.2% | 2 | 6.9% | 2 | 4.9% | 1 | 4.5% | 1 | 2.2% |
| 7割以上増 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 合計 | 142 | 100.0% | 29 | 100.0% | 41 | 100.0% | 22 | 100.0% | 45 | 100.0% |

【問1_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 | 0.7% | 0 | 0.0% | 1 | 2.4% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 4～6割減 | 4 | 2.8% | 0 | 0.0% | 2 | 4.9% | 0 | 0.0% | 2 | 4.4% |
| 1～3割減 | 25 | 17.5% | 6 | 20.7% | 8 | 19.5% | 5 | 22.7% | 6 | 13.3% |
| 同じ | 56 | 39.2% | 9 | 31.0% | 11 | 26.8% | 12 | 54.5% | 19 | 42.2% |
| 1～3割増 | 48 | 33.6% | 14 | 48.3% | 14 | 34.1% | 5 | 22.7% | 14 | 31.1% |
| 4～6割増 | 9 | 6.3% | 0 | 0.0% | 5 | 12.2% | 0 | 0.0% | 4 | 8.9% |
| 7割以上増 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 合計 | 143 | 100.0% | 29 | 100.0% | 41 | 100.0% | 22 | 100.0% | 45 | 100.0% |

【問1_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 | 4 | 2.9% | 0 | 0.0% | 2 | 4.9% | 0 | 0.0% | 2 | 4.5% |
| 4～6割増 | 4 | 2.9% | 0 | 0.0% | 2 | 4.9% | 1 | 4.8% | 0 | 0.0% |
| 1～3割増 | 56 | 40.0% | 17 | 60.7% | 14 | 34.1% | 9 | 42.9% | 15 | 34.1% |
| 同じ | 43 | 30.7% | 7 | 25.0% | 14 | 34.1% | 6 | 28.6% | 14 | 31.8% |
| 1～3割減 | 30 | 21.4% | 4 | 14.3% | 8 | 19.5% | 5 | 23.8% | 11 | 25.0% |
| 4～6割減 | 3 | 2.1% | 0 | 0.0% | 1 | 2.4% | 0 | 0.0% | 2 | 4.5% |
| 7割以上減 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 合計 | 140 | 100.0% | 28 | 100.0% | 41 | 100.0% | 21 | 100.0% | 44 | 100.0% |

【問1_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 | 2.1% | 0 | 0.0% | 1 | 2.4% | 1 | 4.3% | 1 | 2.2% |
| 4～6割減 | 8 | 5.5% | 3 | 10.0% | 2 | 4.9% | 2 | 8.7% | 1 | 2.2% |
| 1～3割減 | 50 | 34.2% | 9 | 30.0% | 14 | 34.1% | 10 | 43.5% | 16 | 35.6% |
| 同じ | 52 | 35.6% | 10 | 33.3% | 13 | 31.7% | 8 | 34.8% | 16 | 35.6% |
| 1～3割増 | 29 | 19.9% | 7 | 23.3% | 10 | 24.4% | 0 | 0.0% | 11 | 24.4% |
| 4～6割増 | 3 | 2.1% | 1 | 3.3% | 1 | 2.4% | 1 | 4.3% | 0 | 0.0% |
| 7割以上増 | 1 | 0.7% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 4.3% | 0 | 0.0% |
| 合計 | 146 | 100.0% | 30 | 100.0% | 41 | 100.0% | 23 | 100.0% | 45 | 100.0% |

【問2_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 | 3 | 2.1% | 0 | 0.0% | 1 | 2.4% | 1 | 4.2% | 1 | 2.2% |
| 4～6割減 | 5 | 3.4% | 0 | 0.0% | 1 | 2.4% | 1 | 4.2% | 3 | 6.5% |
| 1～3割減 | 46 | 31.5% | 8 | 27.6% | 19 | 46.3% | 12 | 50.0% | 7 | 15.2% |
| 同じ | 53 | 36.3% | 9 | 31.0% | 13 | 31.7% | 5 | 20.8% | 21 | 45.7% |
| 1～3割増 | 35 | 24.0% | 11 | 37.9% | 5 | 12.2% | 4 | 16.7% | 14 | 30.4% |
| 4～6割増 | 4 | 2.7% | 1 | 3.4% | 2 | 4.9% | 1 | 4.2% | 0 | 0.0% |
| 7割以上増 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 合計 | 146 | 100.0% | 29 | 100.0% | 41 | 100.0% | 24 | 100.0% | 46 | 100.0% |

【問2_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 | 3 | 2.1% | 0 | 0.0% | 1 | 2.4% | 1 | 4.5% | 1 | 2.2% |
| 4～6割減 | 3 | 2.1% | 0 | 0.0% | 1 | 2.4% | 0 | 0.0% | 2 | 4.4% |
| 1～3割減 | 50 | 35.2% | 9 | 31.0% | 20 | 48.8% | 12 | 54.5% | 9 | 20.0% |
| 同じ | 52 | 36.6% | 9 | 31.0% | 14 | 34.1% | 4 | 18.2% | 21 | 46.7% |
| 1～3割増 | 30 | 21.1% | 10 | 34.5% | 3 | 7.3% | 4 | 18.2% | 12 | 26.7% |
| 4～6割増 | 4 | 2.8% | 1 | 3.4% | 2 | 4.9% | 1 | 4.5% | 0 | 0.0% |
| 7割以上増 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 合計 | 142 | 100.0% | 29 | 100.0% | 41 | 100.0% | 22 | 100.0% | 45 | 100.0% |

【問2_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 | 0.7% | 0 | 0.0% | 1 | 2.4% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 4～6割減 | 2 | 1.4% | 0 | 0.0% | 1 | 2.4% | 0 | 0.0% | 1 | 2.2% |
| 1～3割減 | 24 | 16.9% | 3 | 10.3% | 11 | 26.8% | 4 | 18.2% | 6 | 13.3% |
| 同じ | 67 | 47.2% | 12 | 41.4% | 15 | 36.6% | 12 | 54.5% | 24 | 53.3% |
| 1～3割増 | 45 | 31.7% | 13 | 44.8% | 12 | 29.3% | 6 | 27.3% | 13 | 28.9% |
| 4～6割増 | 3 | 2.1% | 1 | 3.4% | 1 | 2.4% | 0 | 0.0% | 1 | 2.2% |
| 7割以上増 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 合計 | 142 | 100.0% | 29 | 100.0% | 41 | 100.0% | 22 | 100.0% | 45 | 100.0% |

【問2_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 | 3 | 2.1% | 0 | 0.0% | 1 | 2.4% | 0 | 0.0% | 2 | 4.5% |
| 4～6割増 | 6 | 4.3% | 1 | 3.4% | 3 | 7.3% | 0 | 0.0% | 1 | 2.3% |
| 1～3割増 | 53 | 37.9% | 13 | 44.8% | 13 | 31.7% | 10 | 47.6% | 16 | 36.4% |
| 同じ | 48 | 34.3% | 12 | 41.4% | 12 | 29.3% | 7 | 33.3% | 14 | 31.8% |
| 1～3割減 | 26 | 18.6% | 3 | 10.3% | 12 | 29.3% | 4 | 19.0% | 7 | 15.9% |
| 4～6割減 | 4 | 2.9% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 4 | 9.1% |
| 7割以上減 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 合計 | 140 | 100.0% | 29 | 100.0% | 41 | 100.0% | 21 | 100.0% | 44 | 100.0% |

【問2_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 | 2 | 1.4% | 0 | 0.0% | 1 | 2.4% | 0 | 0.0% | 1 | 2.2% |
| 4～6割減 | 7 | 4.9% | 1 | 3.4% | 1 | 2.4% | 3 | 13.0% | 2 | 4.4% |
| 1～3割減 | 42 | 29.2% | 8 | 27.6% | 15 | 36.6% | 8 | 34.8% | 10 | 22.2% |
| 同じ | 62 | 43.1% | 14 | 48.3% | 17 | 41.5% | 6 | 26.1% | 20 | 44.4% |
| 1～3割増 | 28 | 19.4% | 5 | 17.2% | 6 | 14.6% | 5 | 21.7% | 12 | 26.7% |
| 4～6割増 | 3 | 2.1% | 1 | 3.4% | 1 | 2.4% | 1 | 4.3% | 0 | 0.0% |
| 7割以上増 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 合計 | 144 | 100.0% | 29 | 100.0% | 41 | 100.0% | 23 | 100.0% | 45 | 100.0% |

【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。(3つまで)】

| | 全体 n=148 | | 製造業 n=31 | | 卸売・小売業 n=41 | | 建設・運輸業 n=24 | | サービス業 n=45 | |
|-----------------------|-------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
| | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % |
| 既存の商圏・顧客・販路との関係強化 | 51 | 34.5% | 5 | 16.1% | 18 | 43.9% | 7 | 29.2% | 20 | 44.4% |
| 商圏・顧客ニーズの把握 | 21 | 14.2% | 4 | 12.9% | 5 | 12.2% | 3 | 12.5% | 9 | 20.0% |
| 新たな商圏・顧客・販路の開拓 | 61 | 41.2% | 11 | 35.5% | 20 | 48.8% | 8 | 33.3% | 20 | 44.4% |
| 製品・サービスのPR活動や自社の知名度向上 | 25 | 16.9% | 5 | 16.1% | 7 | 17.1% | 4 | 16.7% | 8 | 17.8% |
| 既存の製品・サービスの改善 | 21 | 14.2% | 2 | 6.5% | 8 | 19.5% | 2 | 8.3% | 7 | 15.6% |
| 新製品・サービスの開発 | 17 | 11.5% | 7 | 22.6% | 4 | 9.8% | 0 | 0.0% | 5 | 11.1% |
| 自社の強みの把握・活用 | 24 | 16.2% | 2 | 6.5% | 8 | 19.5% | 5 | 20.8% | 8 | 17.8% |
| 業務の効率化 | 36 | 24.3% | 12 | 38.7% | 6 | 14.6% | 8 | 33.3% | 8 | 17.8% |
| ITの利活用 | 18 | 12.2% | 5 | 16.1% | 4 | 9.8% | 1 | 4.2% | 6 | 13.3% |
| 人材確保・人材育成 | 70 | 47.3% | 21 | 67.7% | 10 | 24.4% | 17 | 70.8% | 19 | 42.2% |
| 事業承継・廃業・M&A | 21 | 14.2% | 4 | 12.9% | 7 | 17.1% | 3 | 12.5% | 6 | 13.3% |
| 運転・設備資金の確保 | 23 | 15.5% | 4 | 12.9% | 7 | 17.1% | 4 | 16.7% | 7 | 15.6% |
| 物価・原価高騰 | 52 | 35.1% | 14 | 45.2% | 9 | 22.0% | 11 | 45.8% | 15 | 33.3% |
| 従業員の賃上げ | 30 | 20.3% | 7 | 22.6% | 11 | 26.8% | 4 | 16.7% | 7 | 15.6% |
| その他 | 4 | 2.7% | 1 | 3.2% | 1 | 2.4% | 0 | 0.0% | 1 | 2.2% |

【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。】

| | 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 | 108 | 72.5% | 29 | 93.5% | 25 | 61.0% | 19 | 79.2% | 29 | 63.0% |
| 今は考えていない・様子を見たい | 41 | 27.5% | 2 | 6.5% | 16 | 39.0% | 5 | 20.8% | 17 | 37.0% |
| 合計 | 149 | 100.0% | 31 | 100.0% | 41 | 100.0% | 24 | 100.0% | 46 | 100.0% |

【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(複数回答可)】

| | 全体 n=108 | | 製造業 n=29 | | 卸売・小売業 n=25 | | 建設・運輸業 n=19 | | サービス業 n=29 | |
|---------------|-------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
| | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % |
| 商品・サービスの開発・提供 | 31 | 28.7% | 10 | 34.5% | 8 | 32.0% | 1 | 5.3% | 11 | 37.9% |
| 販路開拓 | 44 | 40.7% | 7 | 24.1% | 18 | 72.0% | 5 | 26.3% | 12 | 41.4% |
| インターネット販売 | 9 | 8.3% | 2 | 6.9% | 6 | 24.0% | 0 | 0.0% | 1 | 3.4% |
| 新規事業展開・事業転換 | 18 | 16.7% | 6 | 20.7% | 4 | 16.0% | 4 | 21.1% | 3 | 10.3% |
| 設備投資 | 28 | 25.9% | 11 | 37.9% | 4 | 16.0% | 6 | 31.6% | 3 | 10.3% |
| 人材の確保・育成 | 51 | 47.2% | 16 | 55.2% | 10 | 40.0% | 11 | 57.9% | 11 | 37.9% |
| 技術開発・生産性向上 | 25 | 23.1% | 12 | 41.4% | 2 | 8.0% | 6 | 31.6% | 5 | 17.2% |
| ITによる業務効率化 | 24 | 22.2% | 10 | 34.5% | 5 | 20.0% | 4 | 21.1% | 3 | 10.3% |
| 後継者の育成 | 23 | 21.3% | 6 | 20.7% | 6 | 24.0% | 5 | 26.3% | 5 | 17.2% |
| M&A・合併等の事業再編 | 10 | 9.3% | 3 | 10.3% | 3 | 12.0% | 1 | 5.3% | 1 | 3.4% |
| その他 | 2 | 1.9% | 1 | 3.4% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 3.4% |

【問5-②_「考えていない」・「様子を見たい」理由（複数回答可）】

| | 全体 n=37 | | 製造業 n=2 | | 卸売・小売業 n=16 | | 建設・運輸業 n=4 | | サービス業 n=14 | |
|--------------------|------------|-------|------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|
| | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % |
| 後継者がいない | 11 | 29.7% | 0 | 0.0% | 6 | 37.5% | 0 | 0.0% | 5 | 35.7% |
| 資金不足 | 7 | 18.9% | 0 | 0.0% | 3 | 18.8% | 1 | 25.0% | 3 | 21.4% |
| どのように考えたらよいか、分からない | 12 | 32.4% | 1 | 50.0% | 5 | 31.3% | 0 | 0.0% | 6 | 42.9% |
| どこへ相談したらよいか、分からない | 2 | 5.4% | 0 | 0.0% | 1 | 6.3% | 0 | 0.0% | 1 | 7.1% |
| 物価・原価高騰への不安 | 17 | 45.9% | 1 | 50.0% | 10 | 62.5% | 3 | 75.0% | 3 | 21.4% |
| その他 | 4 | 10.8% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 3 | 21.4% |

【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。（複数回答可）】

| | 全体 n=145 | | 製造業 n=28 | | 卸売・小売業 n=40 | | 建設・運輸業 n=24 | | サービス業 n=46 | |
|-----------------|-------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
| | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % |
| 税理士・公認会計士 | 88 | 60.7% | 16 | 57.1% | 24 | 60.0% | 19 | 79.2% | 25 | 54.3% |
| 中小企業診断士・コンサルタント | 13 | 9.0% | 4 | 14.3% | 2 | 5.0% | 4 | 16.7% | 3 | 6.5% |
| 商工会議所 | 28 | 19.3% | 4 | 14.3% | 8 | 20.0% | 3 | 12.5% | 12 | 26.1% |
| 金融機関 | 34 | 23.4% | 9 | 32.1% | 11 | 27.5% | 9 | 37.5% | 5 | 10.9% |
| 先代社長や会社OB | 14 | 9.7% | 5 | 17.9% | 6 | 15.0% | 1 | 4.2% | 2 | 4.3% |
| 社員・従業員 | 23 | 15.9% | 6 | 21.4% | 8 | 20.0% | 2 | 8.3% | 5 | 10.9% |
| 公的支援機関 | 7 | 4.8% | 4 | 14.3% | 2 | 5.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 相談していない | 21 | 14.5% | 3 | 10.7% | 6 | 15.0% | 2 | 8.3% | 9 | 19.6% |
| その他 | 12 | 8.3% | 6 | 21.4% | 2 | 5.0% | 3 | 12.5% | 0 | 0.0% |

【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。】

| | 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 | 62 | 42.5% | 21 | 70.0% | 13 | 32.5% | 9 | 37.5% | 14 | 31.1% |
| 作成したことがある | 48 | 32.9% | 6 | 20.0% | 16 | 40.0% | 8 | 33.3% | 16 | 35.6% |
| 一度も作成したことはない | 36 | 24.7% | 3 | 10.0% | 11 | 27.5% | 7 | 29.2% | 15 | 33.3% |
| 合計 | 146 | 100.0% | 30 | 100.0% | 40 | 100.0% | 24 | 100.0% | 45 | 100.0% |

【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。】

| | 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 | 60 | 56.1% | 18 | 66.7% | 14 | 50.0% | 8 | 53.3% | 15 | 50.0% |
| 数年ごとに検証・見直しを行っている | 29 | 27.1% | 6 | 22.2% | 7 | 25.0% | 4 | 26.7% | 10 | 33.3% |
| 作成したが検証・見直しを行っていない | 15 | 14.0% | 3 | 11.1% | 6 | 21.4% | 3 | 20.0% | 3 | 10.0% |
| その他 | 3 | 2.8% | 0 | 0.0% | 1 | 3.6% | 0 | 0.0% | 2 | 6.7% |
| 合計 | 107 | 100.0% | 27 | 100.0% | 28 | 100.0% | 15 | 100.0% | 30 | 100.0% |

【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。】

| | 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 | 7 | 20.0% | 0 | 0.0% | 3 | 27.3% | 1 | 14.3% | 3 | 21.4% |
| 時間的な余裕がない | 5 | 14.3% | 0 | 0.0% | 1 | 9.1% | 4 | 57.1% | 0 | 0.0% |
| 現状維持が出来ればよい | 7 | 20.0% | 0 | 0.0% | 5 | 45.5% | 0 | 0.0% | 2 | 14.3% |
| 効果に懐疑的なため | 2 | 5.7% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 14.3% | 1 | 7.1% |
| どのように作成したら良いか分からない | 12 | 34.3% | 2 | 66.7% | 2 | 18.2% | 1 | 14.3% | 7 | 50.0% |
| その他 | 2 | 5.7% | 1 | 33.3% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 7.1% |
| 合計 | 35 | 100.0% | 3 | 100.0% | 11 | 100.0% | 7 | 100.0% | 14 | 100.0% |

【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（3つまで）】

| | 全体 n=126 | | 製造業 n=27 | | 卸売・小売業 n=37 | | 建設・運輸業 n=18 | | サービス業 n=38 | |
|--------------|-------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
| | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % |
| チラシの配布 | 23 | 18.3% | 2 | 7.4% | 7 | 18.9% | 4 | 22.2% | 8 | 21.1% |
| タウン誌・雑誌等への広告 | 11 | 8.7% | 2 | 7.4% | 2 | 5.4% | 2 | 11.1% | 3 | 7.9% |
| ダイレクトメールの送付 | 10 | 7.9% | 5 | 18.5% | 3 | 8.1% | 1 | 5.6% | 1 | 2.6% |
| SNS | 37 | 29.4% | 5 | 18.5% | 10 | 27.0% | 3 | 16.7% | 17 | 44.7% |
| インターネットの広告 | 15 | 11.9% | 1 | 3.7% | 6 | 16.2% | 1 | 5.6% | 7 | 18.4% |
| 自社のホームページ | 54 | 42.9% | 15 | 55.6% | 12 | 32.4% | 8 | 44.4% | 15 | 39.5% |
| 看板・のぼり旗 | 14 | 11.1% | 0 | 0.0% | 5 | 13.5% | 6 | 33.3% | 3 | 7.9% |
| 物産展・展示会へ出展 | 12 | 9.5% | 8 | 29.6% | 4 | 10.8% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 包装紙・紙袋 | 4 | 3.2% | 0 | 0.0% | 3 | 8.1% | 0 | 0.0% | 1 | 2.6% |
| 呼び込み | 4 | 3.2% | 0 | 0.0% | 3 | 8.1% | 1 | 5.6% | 0 | 0.0% |
| その他 | 31 | 24.6% | 9 | 33.3% | 10 | 27.0% | 4 | 22.2% | 7 | 18.4% |

【問10 販路開拓・販売促進にあたっての問題点（複数回答可）】

| | 全体 n=141 | | 製造業 n=30 | | 卸売・小売業 n=39 | | 建設・運輸業 n=23 | | サービス業 n=43 | |
|-------------------|-------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
| | 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 | 58 | 41.1% | 16 | 53.3% | 16 | 41.0% | 10 | 43.5% | 14 | 32.6% |
| 新規顧客へのアプローチ方法 | 53 | 37.6% | 11 | 36.7% | 16 | 41.0% | 8 | 34.8% | 16 | 37.2% |
| 販売先市場の選定 | 17 | 12.1% | 6 | 20.0% | 5 | 12.8% | 3 | 13.0% | 3 | 7.0% |
| 商品・製品のPR方法 | 27 | 19.1% | 2 | 6.7% | 9 | 23.1% | 4 | 17.4% | 11 | 25.6% |
| 商品の魅力向上 | 28 | 19.9% | 4 | 13.3% | 8 | 20.5% | 2 | 8.7% | 14 | 32.6% |
| 資金調達 | 20 | 14.2% | 4 | 13.3% | 9 | 23.1% | 3 | 13.0% | 3 | 7.0% |
| 生産体制 | 16 | 11.3% | 10 | 33.3% | 0 | 0.0% | 4 | 17.4% | 2 | 4.7% |
| 情報収集 | 34 | 24.1% | 6 | 20.0% | 10 | 25.6% | 10 | 43.5% | 7 | 16.3% |
| 専門知識の不足 | 16 | 11.3% | 5 | 16.7% | 6 | 15.4% | 2 | 8.7% | 3 | 7.0% |
| 問題はない | 6 | 4.3% | 1 | 3.3% | 1 | 2.6% | 0 | 0.0% | 2 | 4.7% |
| その他 | 7 | 5.0% | 2 | 6.7% | 2 | 5.1% | 0 | 0.0% | 3 | 7.0% |

【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。】

| | 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 | 67 | 47.2% | 16 | 61.5% | 18 | 43.9% | 12 | 52.2% | 18 | 40.0% |
| 現状を維持したい | 65 | 45.8% | 10 | 38.5% | 18 | 43.9% | 9 | 39.1% | 24 | 53.3% |
| 縮小したい | 3 | 2.1% | 0 | 0.0% | 2 | 4.9% | 1 | 4.3% | 0 | 0.0% |
| 廃業したい | 7 | 4.9% | 0 | 0.0% | 3 | 7.3% | 1 | 4.3% | 3 | 6.7% |
| 合計 | 142 | 100.0% | 26 | 100.0% | 41 | 100.0% | 23 | 100.0% | 45 | 100.0% |

【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。】

| | 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 | 100 | 86.2% | 20 | 87.0% | 29 | 85.3% | 17 | 85.0% | 31 | 88.6% |
| 事業譲渡（M&A等）を検討している | 16 | 13.8% | 3 | 13.0% | 5 | 14.7% | 3 | 15.0% | 4 | 11.4% |
| 合計 | 116 | 100.0% | 23 | 100.0% | 34 | 100.0% | 20 | 100.0% | 35 | 100.0% |

【問12-②_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 | 1 | 14.3% | 0 | 0.0% | 1 | 33.3% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 地域に需要・発展性がない | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 息子・娘がいない、継ぐ意志がない | 1 | 14.3% | 0 | 0.0% | 1 | 33.3% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 適当な後継者が見つからない | 3 | 42.9% | 0 | 0.0% | 1 | 33.3% | 1 | 100.0% | 1 | 33.3% |
| 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 | 2 | 28.6% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 2 | 66.7% |
| 合計 | 7 | 100.0% | 0 | 0.0% | 3 | 100.0% | 1 | 100.0% | 3 | 100.0% |

【問13_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 | 42 | 42.9% | 4 | 21.1% | 13 | 46.4% | 8 | 47.1% | 16 | 51.6% |
| 配偶者 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 兄弟・姉妹 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| その他親族 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 非親族の役員・従業員 | 16 | 16.3% | 6 | 31.6% | 4 | 14.3% | 1 | 5.9% | 4 | 12.9% |
| 決まっていない | 36 | 36.7% | 8 | 42.1% | 11 | 39.3% | 7 | 41.2% | 10 | 32.3% |
| その他 | 4 | 4.1% | 1 | 5.3% | 0 | 0.0% | 1 | 5.9% | 1 | 3.2% |
| 合計 | 98 | 100.0% | 19 | 100.0% | 28 | 100.0% | 17 | 100.0% | 31 | 100.0% |

【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。】

| | 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 | 5 | 14.3% | 1 | 12.5% | 3 | 30.0% | 0 | 0.0% | 1 | 10.0% |
| 候補者の資質に不安がある | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 候補者が複数いる | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 候補者が承諾しない | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 事業承継時期がまだ先なので決めていない | 30 | 85.7% | 7 | 87.5% | 7 | 70.0% | 7 | 100.0% | 9 | 90.0% |
| 合計 | 35 | 100.0% | 8 | 100.0% | 10 | 100.0% | 7 | 100.0% | 10 | 100.0% |

【問15_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 | 3 | 5.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 11.1% | 2 | 10.0% |
| 1～5年以内 | 24 | 40.0% | 5 | 45.5% | 8 | 47.1% | 5 | 55.6% | 4 | 20.0% |
| 5～10年以内 | 14 | 23.3% | 2 | 18.2% | 3 | 17.6% | 3 | 33.3% | 5 | 25.0% |
| 10年以上先 | 19 | 31.7% | 4 | 36.4% | 6 | 35.3% | 0 | 0.0% | 9 | 45.0% |
| 合計 | 60 | 100.0% | 11 | 100.0% | 17 | 100.0% | 9 | 100.0% | 20 | 100.0% |

【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。】

| | 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 | 3 | 21.4% | 2 | 100.0% | 1 | 25.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 不十分だが準備している | 3 | 21.4% | 0 | 0.0% | 1 | 25.0% | 0 | 0.0% | 1 | 25.0% |
| 準備していない | 8 | 57.1% | 0 | 0.0% | 2 | 50.0% | 3 | 100.0% | 3 | 75.0% |
| 合計 | 14 | 100.0% | 2 | 100.0% | 4 | 100.0% | 3 | 100.0% | 4 | 100.0% |

【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（複数回答可）】

| | 全体 n=62 | | 製造業 n=12 | | 卸売・小売業 n=19 | | 建設・運輸業 n=9 | | サービス業 n=19 | |
|-----------------|------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|
| | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % |
| 事業承継計画策定支援 | 20 | 32.3% | 1 | 8.3% | 8 | 42.1% | 3 | 33.3% | 6 | 31.6% |
| 事業承継に関するセミナー・講座 | 12 | 19.4% | 3 | 25.0% | 3 | 15.8% | 2 | 22.2% | 3 | 15.8% |
| M&Aマッチング支援 | 4 | 6.5% | 1 | 8.3% | 2 | 10.5% | 1 | 11.1% | 0 | 0.0% |
| 専門家派遣サービス | 5 | 8.1% | 1 | 8.3% | 2 | 10.5% | 2 | 22.2% | 0 | 0.0% |
| 補助金等活用支援 | 30 | 48.4% | 8 | 66.7% | 7 | 36.8% | 5 | 55.6% | 9 | 47.4% |
| 資金調達サポート | 10 | 16.1% | 1 | 8.3% | 5 | 26.3% | 1 | 11.1% | 3 | 15.8% |
| その他 | 13 | 21.0% | 3 | 25.0% | 2 | 10.5% | 2 | 22.2% | 5 | 26.3% |

【問18 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 | 30 | 20.7% | 10 | 33.3% | 6 | 15.0% | 5 | 21.7% | 9 | 20.0% |
| ある程度理解している | 41 | 28.3% | 11 | 36.7% | 12 | 30.0% | 3 | 13.0% | 12 | 26.7% |
| どちらともいえない | 25 | 17.2% | 3 | 10.0% | 7 | 17.5% | 6 | 26.1% | 6 | 13.3% |
| あまり理解していない | 32 | 22.1% | 4 | 13.3% | 7 | 17.5% | 5 | 21.7% | 15 | 33.3% |
| 理解していない | 17 | 11.7% | 2 | 6.7% | 8 | 20.0% | 4 | 17.4% | 3 | 6.7% |
| 合計 | 145 | 100.0% | 30 | 100.0% | 40 | 100.0% | 23 | 100.0% | 45 | 100.0% |

【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（複数回答可）】

| | 全体 n=141 | | 製造業 n=30 | | 卸売・小売業 n=40 | | 建設・運輸業 n=22 | | サービス業 n=42 | |
|------------|-------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
| | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % |
| データ入力・整理 | 55 | 39.0% | 15 | 50.0% | 15 | 37.5% | 6 | 27.3% | 15 | 35.7% |
| 会議・日程調整 | 16 | 11.3% | 8 | 26.7% | 2 | 5.0% | 2 | 9.1% | 3 | 7.1% |
| 顧客対応・サポート | 24 | 17.0% | 3 | 10.0% | 9 | 22.5% | 2 | 9.1% | 10 | 23.8% |
| レポート・報告書作成 | 17 | 12.1% | 4 | 13.3% | 6 | 15.0% | 4 | 18.2% | 3 | 7.1% |
| 人事・給与 | 21 | 14.9% | 3 | 10.0% | 5 | 12.5% | 4 | 18.2% | 6 | 14.3% |
| 労務・営業支援、販売 | 27 | 19.1% | 5 | 16.7% | 9 | 22.5% | 2 | 9.1% | 9 | 21.4% |
| 販売促進・製品管理 | 17 | 12.1% | 3 | 10.0% | 8 | 20.0% | 2 | 9.1% | 4 | 9.5% |
| 在庫管理・品質管理 | 27 | 19.1% | 12 | 40.0% | 8 | 20.0% | 1 | 4.5% | 5 | 11.9% |
| 会計・資産管理 | 30 | 21.3% | 6 | 20.0% | 7 | 17.5% | 3 | 13.6% | 11 | 26.2% |
| 情報共有 | 5 | 3.5% | 2 | 6.7% | 1 | 2.5% | 1 | 4.5% | 1 | 2.4% |
| 特になし | 36 | 25.5% | 5 | 16.7% | 10 | 25.0% | 6 | 27.3% | 14 | 33.3% |
| その他 | 7 | 5.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 3 | 13.6% | 4 | 9.5% |

【問20 現在活用しているIT機器またはツール（複数回答可）】

| | 全体 n=148 | | 製造業 n=31 | | 卸売・小売業 n=41 | | 建設・運輸業 n=24 | | サービス業 n=45 | |
|-----------------------|-------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|----------------|--------|---------------|-------|
| | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % |
| パソコン | 136 | 91.9% | 30 | 96.8% | 40 | 97.6% | 24 | 100.0% | 35 | 77.8% |
| インターネット接続・電子メール | 123 | 83.1% | 30 | 96.8% | 31 | 75.6% | 24 | 100.0% | 32 | 71.1% |
| オフィス系ソフト（ワード、エクセル等） | 98 | 66.2% | 24 | 77.4% | 26 | 63.4% | 21 | 87.5% | 21 | 46.7% |
| グループウェア（掲示板、スケジュール等） | 35 | 23.6% | 14 | 45.2% | 9 | 22.0% | 3 | 12.5% | 8 | 17.8% |
| 社内LAN（無線LAN）＋サーバー | 77 | 52.0% | 20 | 64.5% | 15 | 36.6% | 18 | 75.0% | 19 | 42.2% |
| 複合機（コピー＋プリンター＋スキャナー等） | 103 | 69.6% | 25 | 80.6% | 24 | 58.5% | 23 | 95.8% | 25 | 55.6% |
| クラウドサービス | 53 | 35.8% | 14 | 45.2% | 11 | 26.8% | 11 | 45.8% | 15 | 33.3% |
| ビジネスチャット | 21 | 14.2% | 9 | 29.0% | 4 | 9.8% | 1 | 4.2% | 6 | 13.3% |
| スマートフォン・タブレット | 85 | 57.4% | 20 | 64.5% | 24 | 58.5% | 18 | 75.0% | 20 | 44.4% |
| POSレジ | 15 | 10.1% | 0 | 0.0% | 9 | 22.0% | 0 | 0.0% | 6 | 13.3% |
| 特に活用していない | 5 | 3.4% | 0 | 0.0% | 1 | 2.4% | 0 | 0.0% | 4 | 8.9% |
| その他 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |

【問21_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=5 | | 製造業 n=0 | | 卸売・小売業 n=1 | | 建設・運輸業 n=0 | | サービス業 n=4 | |
|------------|-----------|-------|------------|------|---------------|--------|---------------|------|--------------|-------|
| | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % |
| コストの問題 | 1 | 20.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 25.0% |
| 知識・技術不足 | 3 | 60.0% | 0 | 0.0% | 1 | 100.0% | 0 | 0.0% | 2 | 50.0% |
| 人手不足 | 1 | 20.0% | 0 | 0.0% | 1 | 100.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| セキュリティの懸念 | 1 | 20.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 25.0% |
| 効果の不透明性 | 1 | 20.0% | 0 | 0.0% | 1 | 100.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 活用する必要性がない | 3 | 60.0% | 0 | 0.0% | 1 | 100.0% | 0 | 0.0% | 2 | 50.0% |
| その他 | 1 | 20.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 25.0% |

【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？(複数回答可)】

| | 全体 n=100 | | 製造業 n=22 | | 卸売・小売業 n=26 | | 建設・運輸業 n=16 | | サービス業 n=31 | |
|------------|-------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
| | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % |
| 導入効果の具体例 | 46 | 46.0% | 9 | 40.9% | 10 | 38.5% | 8 | 50.0% | 16 | 51.6% |
| コストとリターン | 46 | 46.0% | 14 | 63.6% | 9 | 34.6% | 10 | 62.5% | 10 | 32.3% |
| 必要な技術とツール | 37 | 37.0% | 6 | 27.3% | 13 | 50.0% | 3 | 18.8% | 12 | 38.7% |
| 業務プロセスと改善点 | 28 | 28.0% | 7 | 31.8% | 7 | 26.9% | 4 | 25.0% | 9 | 29.0% |
| 教育・サポート体制 | 23 | 23.0% | 4 | 18.2% | 5 | 19.2% | 4 | 25.0% | 8 | 25.8% |
| セキュリティ対策 | 27 | 27.0% | 8 | 36.4% | 5 | 19.2% | 3 | 18.8% | 10 | 32.3% |
| 業界トレンド | 6 | 6.0% | 2 | 9.1% | 2 | 7.7% | 0 | 0.0% | 2 | 6.5% |
| その他 | 3 | 3.0% | 1 | 4.5% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 3.2% |

【問23_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 | 37 | 27.0% | 8 | 26.7% | 10 | 27.0% | 7 | 31.8% | 9 | 22.0% |
| どちらともいえない | 80 | 58.4% | 19 | 63.3% | 21 | 56.8% | 14 | 63.6% | 24 | 58.5% |
| 満足していない | 20 | 14.6% | 3 | 10.0% | 6 | 16.2% | 1 | 4.5% | 8 | 19.5% |
| 合計 | 137 | 100.0% | 30 | 100.0% | 37 | 100.0% | 22 | 100.0% | 41 | 100.0% |

【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。(複数回答可)】

| | 全体 n=78 | | 製造業 n=15 | | 卸売・小売業 n=25 | | 建設・運輸業 n=9 | | サービス業 n=25 | |
|------------|------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|
| | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % |
| 人事・給与 | 19 | 24.4% | 1 | 6.7% | 8 | 32.0% | 5 | 55.6% | 4 | 16.0% |
| 労務・営業支援、販売 | 26 | 33.3% | 3 | 20.0% | 10 | 40.0% | 4 | 44.4% | 7 | 28.0% |
| 販売促進・製品開発 | 26 | 33.3% | 3 | 20.0% | 12 | 48.0% | 3 | 33.3% | 8 | 32.0% |
| 設計・生産管理、物流 | 14 | 17.9% | 8 | 53.3% | 0 | 0.0% | 2 | 22.2% | 4 | 16.0% |
| 在庫管理・品質管理 | 19 | 24.4% | 8 | 53.3% | 7 | 28.0% | 1 | 11.1% | 2 | 8.0% |
| 受発注、調達・財務 | 11 | 14.1% | 4 | 26.7% | 5 | 20.0% | 1 | 11.1% | 1 | 4.0% |
| 会計・資産管理 | 23 | 29.5% | 1 | 6.7% | 7 | 28.0% | 6 | 66.7% | 6 | 24.0% |
| 情報共有 | 15 | 19.2% | 1 | 6.7% | 4 | 16.0% | 2 | 22.2% | 7 | 28.0% |
| その他 | 7 | 9.0% | 4 | 26.7% | 1 | 4.0% | 0 | 0.0% | 1 | 4.0% |

【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？】

| | 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 | 37 | 27.0% | 8 | 26.7% | 14 | 37.8% | 2 | 10.0% | 10 | 23.3% |
| 参加しない | 28 | 20.4% | 7 | 23.3% | 5 | 13.5% | 6 | 30.0% | 10 | 23.3% |
| わからない | 72 | 52.6% | 15 | 50.0% | 18 | 48.6% | 12 | 60.0% | 23 | 53.5% |
| 合計 | 137 | 100.0% | 30 | 100.0% | 37 | 100.0% | 20 | 100.0% | 43 | 100.0% |

【問26 ビジネス形態について】

| | 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 | % |
| BtoB | 56 | 51.4% | 22 | 81.5% | 13 | 41.9% | 10 | 55.6% | 10 | 35.7% |
| BtoC | 37 | 33.9% | 2 | 7.4% | 13 | 41.9% | 6 | 33.3% | 14 | 50.0% |
| その他 | 16 | 14.7% | 3 | 11.1% | 5 | 16.1% | 2 | 11.1% | 4 | 14.3% |
| 合計 | 109 | 100.0% | 27 | 100.0% | 31 | 100.0% | 18 | 100.0% | 28 | 100.0% |

【問27 販売先・取引先との価格交渉の協議について（複数回答可）】

| | 全体 n=126 | | 製造業 n=27 | | 卸売・小売業 n=37 | | 建設・運輸業 n=20 | | サービス業 n=37 | |
|-----------------------|-------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
| | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % |
| 交渉を申し出た結果、価格交渉が行われた | 55 | 43.7% | 22 | 81.5% | 16 | 43.2% | 10 | 50.0% | 7 | 18.9% |
| 交渉を申し出たが、価格交渉は行われなかった | 9 | 7.1% | 3 | 11.1% | 3 | 8.1% | 2 | 10.0% | 1 | 2.7% |
| 今後、販売先・取引先へ交渉予定 | 20 | 15.9% | 6 | 22.2% | 5 | 13.5% | 3 | 15.0% | 6 | 16.2% |
| 価格交渉していない | 30 | 23.8% | 3 | 11.1% | 7 | 18.9% | 5 | 25.0% | 14 | 37.8% |
| 価格交渉は不要と判断 | 16 | 12.7% | 0 | 0.0% | 7 | 18.9% | 0 | 0.0% | 7 | 18.9% |
| その他 | 7 | 5.6% | 2 | 7.4% | 0 | 0.0% | 1 | 5.0% | 2 | 5.4% |

【問28 販売先・取引先に対する価格転嫁の状況について】

| | 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 | % |
| 価格転嫁できている | 51 | 39.8% | 16 | 57.1% | 15 | 39.5% | 11 | 52.4% | 8 | 22.2% |
| 今後価格転嫁する予定 | 25 | 19.5% | 6 | 21.4% | 4 | 10.5% | 4 | 19.0% | 10 | 27.8% |
| 価格転嫁できていない | 13 | 10.2% | 3 | 10.7% | 5 | 13.2% | 1 | 4.8% | 3 | 8.3% |
| 特に何もしていない | 20 | 15.6% | 2 | 7.1% | 7 | 18.4% | 1 | 4.8% | 9 | 25.0% |
| BtoCなので、景気を踏まえ値上げ等を実行した | 17 | 13.3% | 1 | 3.6% | 6 | 15.8% | 3 | 14.3% | 6 | 16.7% |
| コストが上昇せず価格転嫁不要と判断した | 2 | 1.6% | 0 | 0.0% | 1 | 2.6% | 1 | 4.8% | 0 | 0.0% |
| 合計 | 128 | 100.0% | 28 | 100.0% | 38 | 100.0% | 21 | 100.0% | 36 | 100.0% |

【問29_価格転嫁率について】

| | 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 | % |
| 0 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 1%~24% | 67 | 61.5% | 18 | 69.2% | 21 | 63.6% | 9 | 60.0% | 16 | 51.6% |
| 25%~49% | 10 | 9.2% | 2 | 7.7% | 1 | 3.0% | 4 | 26.7% | 3 | 9.7% |
| 0.5 | 4 | 3.7% | 0 | 0.0% | 3 | 9.1% | 0 | 0.0% | 1 | 3.2% |
| 51%~74% | 5 | 4.6% | 2 | 7.7% | 1 | 3.0% | 1 | 6.7% | 1 | 3.2% |
| 75%~99% | 3 | 2.8% | 1 | 3.8% | 2 | 6.1% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 1 | 13 | 11.9% | 0 | 0.0% | 4 | 12.1% | 1 | 6.7% | 7 | 22.6% |
| その他 | 7 | 6.4% | 3 | 11.5% | 1 | 3.0% | 0 | 0.0% | 3 | 9.7% |
| 合計 | 109 | 100.0% | 26 | 100.0% | 33 | 100.0% | 15 | 100.0% | 31 | 100.0% |

【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たか（する予定か）】

| | 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 | % |
| 行った | 74 | 60.2% | 20 | 69.0% | 16 | 48.5% | 11 | 55.0% | 21 | 60.0% |
| 今後行う予定 | 26 | 21.1% | 2 | 6.9% | 9 | 27.3% | 6 | 30.0% | 9 | 25.7% |
| 行わない | 21 | 17.1% | 6 | 20.7% | 8 | 24.2% | 3 | 15.0% | 4 | 11.4% |
| その他 | 2 | 1.6% | 1 | 3.4% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 2.9% |
| 合計 | 123 | 100.0% | 29 | 100.0% | 33 | 100.0% | 20 | 100.0% | 35 | 100.0% |

【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）】

| | 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 | % |
| 1~3% | 24 | 24.7% | 6 | 27.3% | 5 | 20.8% | 5 | 29.4% | 7 | 25.0% |
| 3~5% | 43 | 44.3% | 12 | 54.5% | 11 | 45.8% | 6 | 35.3% | 9 | 32.1% |
| 5~7% | 11 | 11.3% | 2 | 9.1% | 3 | 12.5% | 1 | 5.9% | 5 | 17.9% |
| 7~9% | 4 | 4.1% | 1 | 4.5% | 0 | 0.0% | 1 | 5.9% | 2 | 7.1% |
| 0.1 | 8 | 8.2% | 0 | 0.0% | 3 | 12.5% | 3 | 17.6% | 2 | 7.1% |
| 0 | 2 | 2.1% | 1 | 4.5% | 1 | 4.2% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| その他 | 5 | 5.2% | 0 | 0.0% | 1 | 4.2% | 1 | 5.9% | 3 | 10.7% |
| 合計 | 97 | 100.0% | 22 | 100.0% | 24 | 100.0% | 17 | 100.0% | 28 | 100.0% |

【問33_賃上げの対象となった従業員の範囲（複数回答可）】

| | 全体 n=74 | | 製造業 n=20 | | 卸売・小売業 n=16 | | 建設・運輸業 n=11 | | サービス業 n=21 | |
|---------------------|------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|----------------|--------|---------------|-------|
| | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % |
| 正社員 | 57 | 77.0% | 16 | 80.0% | 12 | 75.0% | 11 | 100.0% | 14 | 66.7% |
| 非正規社員（パート・アルバイト等） | 40 | 54.1% | 14 | 70.0% | 9 | 56.3% | 4 | 36.4% | 9 | 42.9% |
| 管理職 | 19 | 25.7% | 10 | 50.0% | 0 | 0.0% | 4 | 36.4% | 3 | 14.3% |
| 最低賃金以下になる社員（1月1日以降） | 9 | 12.2% | 4 | 20.0% | 1 | 6.3% | 1 | 9.1% | 2 | 9.5% |
| 専従者 | 3 | 4.1% | 0 | 0.0% | 1 | 6.3% | 0 | 0.0% | 1 | 4.8% |
| 対象外はいない | 2 | 2.7% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 4.8% |
| その他 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |

【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。】

| | 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 | % |
| 人材確保 | 18 | 24.7% | 7 | 35.0% | 2 | 12.5% | 4 | 36.4% | 5 | 25.0% |
| 業績向上 | 12 | 16.4% | 3 | 15.0% | 6 | 37.5% | 0 | 0.0% | 3 | 15.0% |
| 物価高対応 | 23 | 31.5% | 4 | 20.0% | 5 | 31.3% | 5 | 45.5% | 7 | 35.0% |
| 最賃上昇 | 17 | 23.3% | 5 | 25.0% | 3 | 18.8% | 2 | 18.2% | 4 | 20.0% |
| 労組の要求 | 1 | 1.4% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| その他 | 2 | 2.7% | 1 | 5.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 5.0% |
| 合計 | 73 | 100.0% | 20 | 100.0% | 16 | 100.0% | 11 | 100.0% | 20 | 100.0% |

【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。(複数回答可)】

| | 全体 n=74 | | 製造業 n=20 | | 卸売・小売業 n=16 | | 建設・運輸業 n=11 | | サービス業 n=21 | |
|----------|------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
| | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % |
| 利益圧迫 | 34 | 45.9% | 6 | 30.0% | 8 | 50.0% | 5 | 45.5% | 13 | 61.9% |
| 価格転嫁の難しさ | 10 | 13.5% | 4 | 20.0% | 1 | 6.3% | 1 | 9.1% | 4 | 19.0% |
| 賃金格差への不満 | 7 | 9.5% | 4 | 20.0% | 1 | 6.3% | 0 | 0.0% | 1 | 4.8% |
| 賃金体系の見直し | 15 | 20.3% | 3 | 15.0% | 2 | 12.5% | 1 | 9.1% | 5 | 23.8% |
| 人員削減 | 1 | 1.4% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 9.1% | 0 | 0.0% |
| 大きな問題はない | 25 | 33.8% | 9 | 45.0% | 6 | 37.5% | 4 | 36.4% | 4 | 19.0% |
| その他 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |

【問36_最低賃金の影響を受けて賃上げを実施した結果、貴社の生産性はどのように変化しましたか。】

| | 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 | % |
| 向上した | 6 | 8.3% | 1 | 5.0% | 2 | 12.5% | 3 | 27.3% | 0 | 0.0% |
| 変わらない | 65 | 90.3% | 19 | 95.0% | 14 | 87.5% | 8 | 72.7% | 19 | 95.0% |
| 低下した | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| その他 | 1 | 1.4% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 5.0% |
| 合計 | 72 | 100.0% | 20 | 100.0% | 16 | 100.0% | 11 | 100.0% | 20 | 100.0% |

【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。】

| | 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 | % |
| 新規事業への取組 | 12 | 10.5% | 4 | 14.8% | 3 | 10.3% | 2 | 10.0% | 3 | 9.4% |
| 既存事業の付加価値向上 | 47 | 41.2% | 11 | 40.7% | 12 | 41.4% | 10 | 50.0% | 11 | 34.4% |
| 業務効率化・省人化 | 20 | 17.5% | 7 | 25.9% | 4 | 13.8% | 3 | 15.0% | 6 | 18.8% |
| M&Aによる規模拡大 | 2 | 1.8% | 0 | 0.0% | 2 | 6.9% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 経費削減 | 26 | 22.8% | 2 | 7.4% | 8 | 27.6% | 5 | 25.0% | 9 | 28.1% |
| その他 | 7 | 6.1% | 3 | 11.1% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 3 | 9.4% |
| 合計 | 114 | 100.0% | 27 | 100.0% | 29 | 100.0% | 20 | 100.0% | 32 | 100.0% |

【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。】

| | 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 | % |
| 非常に不足 | 16 | 12.4% | 2 | 6.7% | 2 | 5.7% | 6 | 27.3% | 6 | 16.7% |
| やや不足 | 63 | 48.8% | 18 | 60.0% | 15 | 42.9% | 13 | 59.1% | 12 | 33.3% |
| 充足 | 42 | 32.6% | 8 | 26.7% | 17 | 48.6% | 3 | 13.6% | 13 | 36.1% |
| やや過剰 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 過剰 | 1 | 0.8% | 1 | 3.3% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 非常に過剰 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| その他 | 7 | 5.4% | 1 | 3.3% | 1 | 2.9% | 0 | 0.0% | 5 | 13.9% |
| 合計 | 129 | 100.0% | 30 | 100.0% | 35 | 100.0% | 22 | 100.0% | 36 | 100.0% |

【問38-①_どのような人材が。(複数回答可)】

| | 全体 n=76 | | 製造業 n=19 | | 卸売・小売業 n=16 | | 建設・運輸業 n=19 | | サービス業 n=17 | |
|----------------------|------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
| | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % |
| 管理人材 | 19 | 25.0% | 5 | 26.3% | 4 | 25.0% | 5 | 26.3% | 4 | 23.5% |
| 研究人材 | 6 | 7.9% | 4 | 21.1% | 0 | 0.0% | 1 | 5.3% | 1 | 5.9% |
| 事務的人材 | 15 | 19.7% | 4 | 21.1% | 2 | 12.5% | 3 | 15.8% | 5 | 29.4% |
| 販売・営業の人材 | 20 | 26.3% | 3 | 15.8% | 9 | 56.3% | 4 | 21.1% | 3 | 17.6% |
| 専門的・技術的人材(医療・福祉・建設等) | 42 | 55.3% | 9 | 47.4% | 5 | 31.3% | 16 | 84.2% | 9 | 52.9% |
| 一時的な人材(季節雇用) | 5 | 6.6% | 2 | 10.5% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 3 | 17.6% |
| その他 | 4 | 5.3% | 3 | 15.8% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 5.9% |

【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。】

| | 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 | % |
| 非常に不足 | 4 | 3.7% | 0 | 0.0% | 1 | 3.4% | 2 | 12.5% | 1 | 3.6% |
| やや不足 | 37 | 34.6% | 11 | 39.3% | 9 | 31.0% | 5 | 31.3% | 9 | 32.1% |
| 充足 | 56 | 52.3% | 15 | 53.6% | 18 | 62.1% | 6 | 37.5% | 15 | 53.6% |
| やや過剰 | 1 | 0.9% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 3.6% |
| 過剰 | 1 | 0.9% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 6.3% | 0 | 0.0% |
| 非常に過剰 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| その他 | 8 | 7.5% | 2 | 7.1% | 1 | 3.4% | 2 | 12.5% | 2 | 7.1% |
| 合計 | 107 | 100.0% | 28 | 100.0% | 29 | 100.0% | 16 | 100.0% | 28 | 100.0% |

【問39-①_どのような人材が。(複数回答可)】

| | 全体 n=38 | | 製造業 n=11 | | 卸売・小売業 n=9 | | 建設・運輸業 n=6 | | サービス業 n=9 | |
|----------------------|------------|-------|-------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|--------------|-------|
| | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % | 件数 | % |
| 管理人材 | 2 | 5.3% | 1 | 9.1% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 11.1% |
| 研究人材 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 事務的人材 | 6 | 15.8% | 0 | 0.0% | 1 | 11.1% | 2 | 33.3% | 1 | 11.1% |
| 販売・営業の人材 | 8 | 21.1% | 0 | 0.0% | 7 | 77.8% | 0 | 0.0% | 1 | 11.1% |
| 専門的・技術的人材(医療・福祉・建設等) | 14 | 36.8% | 3 | 27.3% | 0 | 0.0% | 5 | 83.3% | 5 | 55.6% |
| 一時的な人材(季節雇用) | 9 | 23.7% | 6 | 54.5% | 1 | 11.1% | 0 | 0.0% | 2 | 22.2% |
| その他 | 3 | 7.9% | 2 | 18.2% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 1 | 11.1% |

3. アンケート用紙

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」の方にもメール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

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、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%~24% | <input type="checkbox"/> | 3. 25%~49% |
| <input type="checkbox"/> | 4. 50% | <input type="checkbox"/> | 5. 51%~74% | <input type="checkbox"/> | 6. 75%~99% |
| <input type="checkbox"/> | 7. 100% | <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。

