

大 和 市 内
經 濟 動 向
調 查 報 告 書
(冬版)

令和4年度
大和商工会議所



【目 次】

I 調査概要	
1. 調査概要	1
2. 報告書作成目的	1
3. 調査の方法及び回収数	1
4. 本報告書の見方について	1
II 回答者の属性	
1. 回答者の属性	2
(1) 代表者年齢	2
(2) 業種	2
(3) 従業員数	3
(4) 売上規模	3
III 調査の結果	
1. 景況感	4
(1) 景況感	4
(2) 景況感（業種別）	5
(3) 景況感の全国比較	8
2. 経営上の問題点／課題	15
(1) 経営上の問題点／課題（上位5つまで）	15
(2) 経営課題への対応について、今後新しい取組を検討しているか	16
(3) 「既に考えている」ことは何ですか	17
(4) 「今は考えていない・様子をみたい」理由は何ですか	18
3. 新型コロナウイルス感染症の経営への影響について	18
(1) 新型コロナウイルス感染症の経営への影響	18
(2) どんな影響があったか（複数選択可）	19
(3) 2022年11月の売上高は、前年同期（2021年11月）を100%とすると、どの程度であったか	20
(4) 新型コロナウイルス感染症に関連して、活用した支援施策（複数選択可）	20
(5) 利用した融資制度（複数選択可）	21
(6) 今後の融資返済に対する不安	22
(7) 返済猶予期間後の対応策について（複数選択可）	22
4. IT技術の利活用について	23
(1) 「デジタル化」の取組状況	23
(2) デジタル化についてのこれまでの取組と今後の取組予定	24
(3) 特に効果が大きかったデジタル化の取組	27
5. 原材料の価格高騰・不足について	28
(1) 原材料の価格高騰・不足の経営への影響の有無	28

(2) 原材料の価格高騰・不足によるコスト増加を販売価格に転嫁したか	29
(3) コスト増加を販売価格に転嫁できない理由（複数選択可）	29
(4) 原材料の価格高騰・不足に対する取組のうち、価格転嫁以外の経営努力（複数選択可）	30
6. インボイス制度について	30
(1) インボイス制度について	30
(2) 適格請求書発行事業者になるための登録申請書の提出状況	31
(3) インボイス制度導入後、免税事業者と取引を行うか	31
7. 電子帳簿保存法について	32
(1) 改正 電子帳簿保存法について	32
(2) 改正 電子帳簿保存法への対応状況について	32
8. 事業承継について	33
(1) 後継者の決定状況（現在の状況）	33
(2) 後継者（候補）との関係（現経営者から見た関係）	34
(3) 候補者本人に、引き継ぐ意思を伝えたか	34
(4) 新型コロナウイルス感染拡大により事業承継の時期に変更があったか	35
(5) 後継者（候補）への事業承継をいつまでに完了する予定か	35
9. 借入金の代表者保証について	36
(1) 借入金の状況	36
(2) 金融機関からの借入金について、代表者が保証人になっているか	36
10. 事業再編統合（M&A）について	37
(1) 事業譲渡（M&A）の検討の有無	37
(2) 事業承継に際し、M&Aを検討しない理由（複数選択可）	38
(3) 仮に自社を事業譲渡（M&A）しようとする場合、特に課題だと思われること（上位3つまで）	39
11. 円滑な事業承継に向けた取組について	40
(1) 事業承継を行うにあたっての障害・課題（上位3つまで）	40
(2) 後継者への株式の譲渡を行う際にどのような障害があると考えられるか（複数選択可）	41
12. 事業承継関連制度について	42
(1) 事業承継税制について	42
13. 事業承継に関する相談について	43
(1) 事業承継に関し、相談する専門家	43
(2) 事業承継に関し、実際に相談を行っているか	43
14. 大和商工会議所の活動	44
(1) 参加したいセミナー（複数選択可）	44
(2) 法改正関連の注意点（インボイス制度や改正 電子帳簿保存法）をまとめたセミナーへの興味について	45
(3) その他、商工会議所にご要望等	46
15. 総括	47
(1) 景況感は全体として悪化	47
(2) 5割超が「販売促進・販路開拓、または営業活動」を課題に	48

(3) 新型コロナウイルス感染症の影響が6割超の事業者で継続	49
(4) 約4割が融資について「返済に不安がある」	50
(5) 7割超の事業者が「デジタル化」の強化を検討	51
(6) 6割超の事業者が原材料の価格高騰・不足の影響を受けている	52
(7) インボイス制度と比較して、改正電子帳簿保存法の認知度は低い	53
(8) 『後継者・後継者候補がいる』が約3割に止まる	54

IV 参考資料

1. 大和市内経済動向調査（冬版） その他の記述まとめ	55
2. 集計表	58
3. アンケート用紙	71

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が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)。

大和商工会議所は、令和3年3月、大和市と共同作成し、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

大和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。また、新型コロナウイルス感染症が、管内の事業者の経営に大きな影響を与えている。

そこで、大和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、事業者提供だけでなく、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4年12月13日～令和5年1月30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	818票
回収数	74票
有効回収率	9.0%

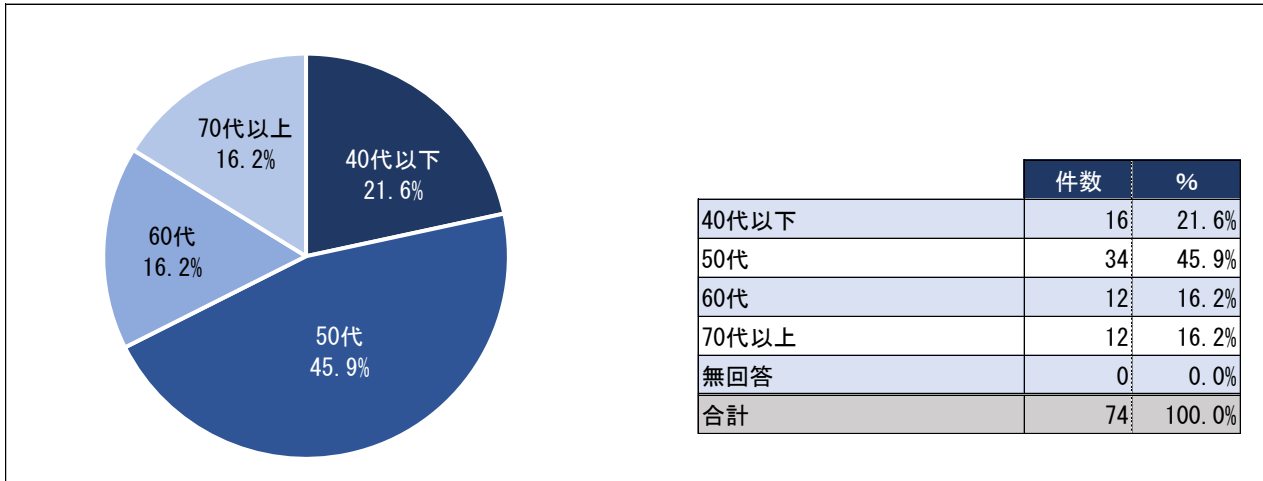
4. 本報告書の見方について

- (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。
- (7) 業種別の分析では、「金融業」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。

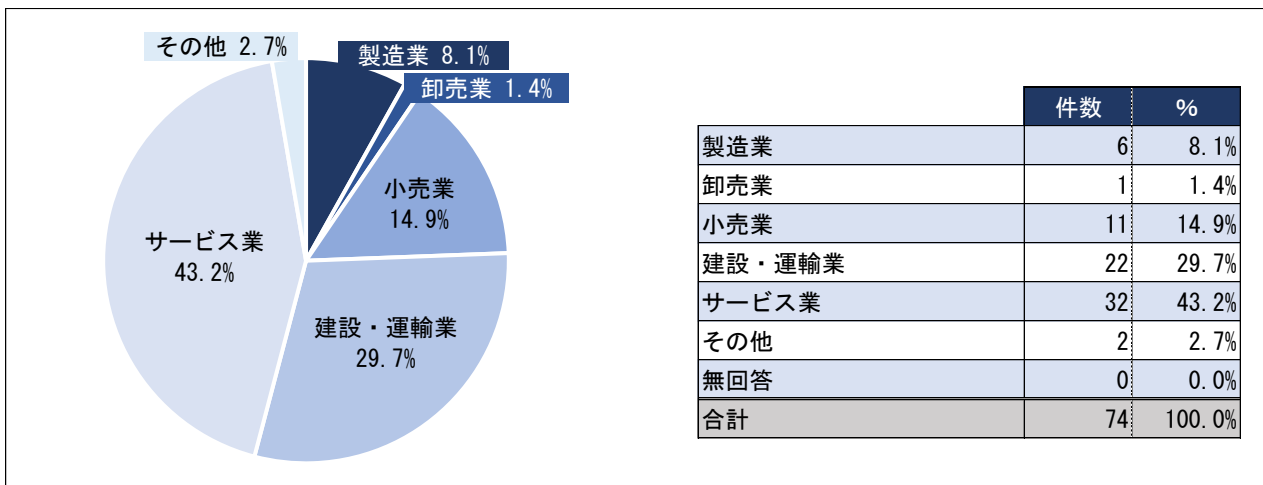
II 回答者の属性

1. 回答者の属性

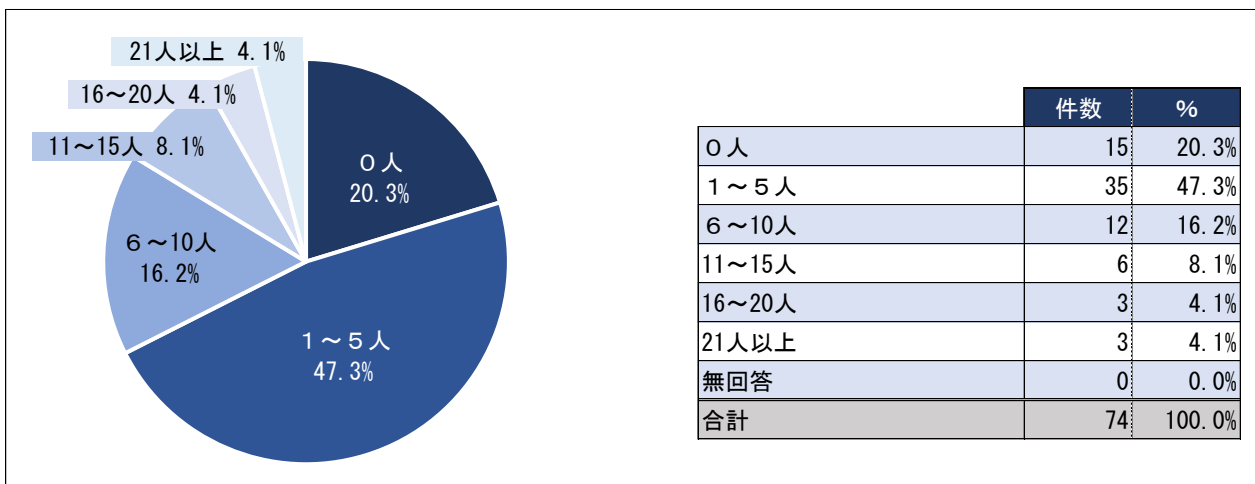
(1) 代表者年齢



(2) 業種

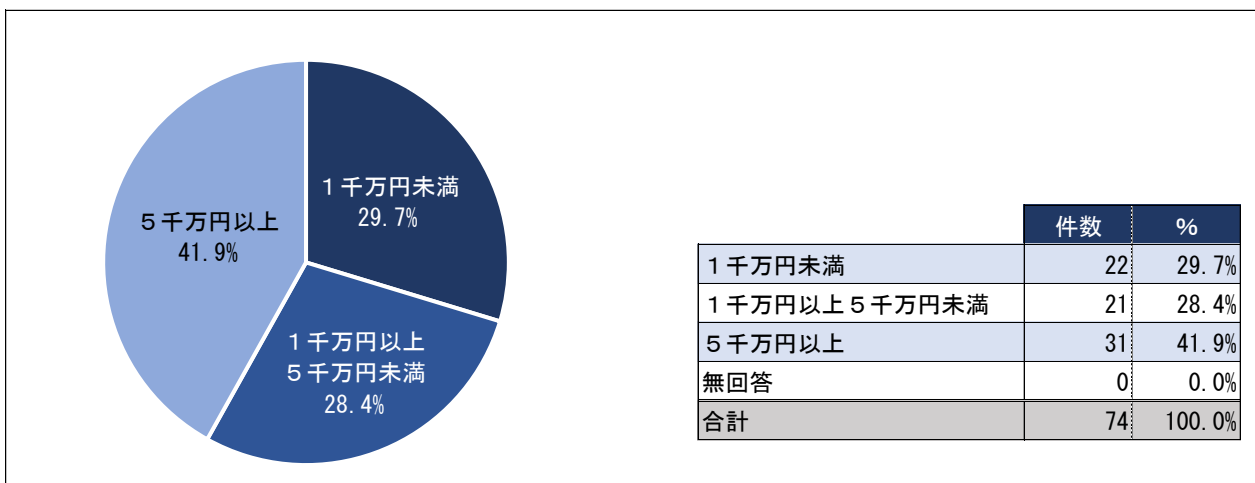


(3) 従業員数



- ・ 小規模事業者数 66 事業者（小規模事業者割合 89.1%）
- ・ 従業員基準により小規模事業者に該当しない事業者 8 事業者

(4) 売上規模



Ⅲ 調査の結果

1. 景況感

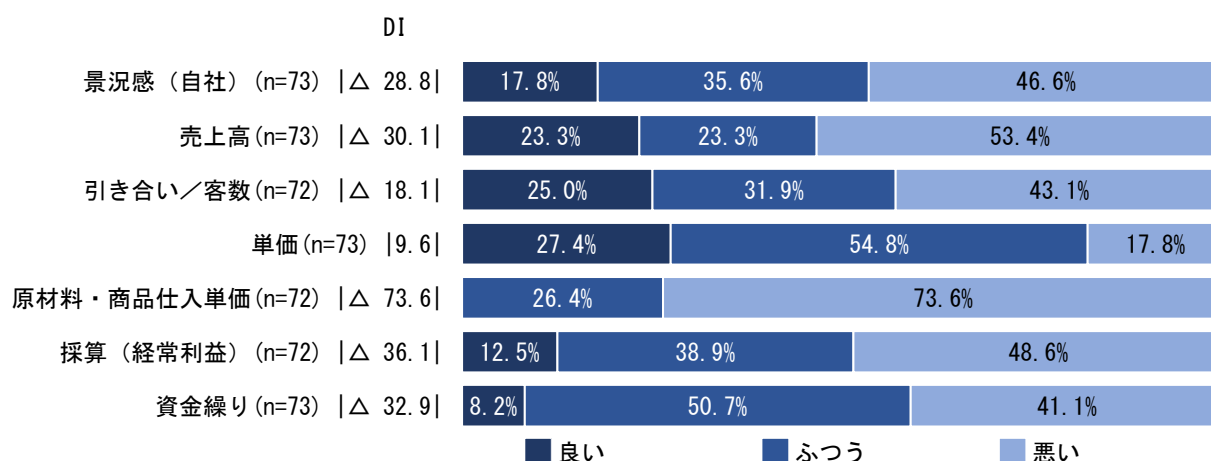
(1) 景況感

はじめに、大和市の事業者の景況感を分析する。分析においては、DIを使用する。DIとは、ディフュージョン・インデックス (Diffusion Index) の略であり、各調査項目についての好転割合から悪化割合を差引いた値 (景気動向指数) である。

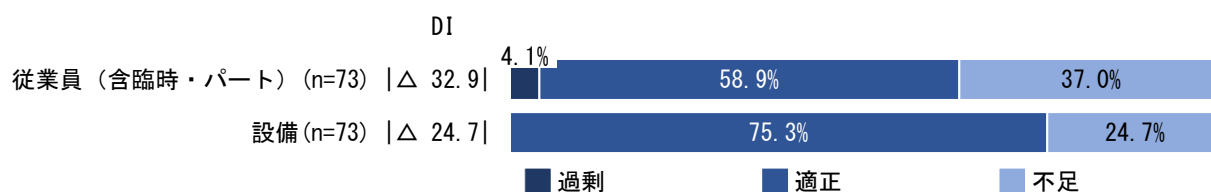
結果を見ると、景況感DIは△28.8ポイントとマイナス値になっている。景況感が「悪化」していると感じている業者が多いことがわかる。

また、売上高DIが△30.1ポイント、原材料・商品仕入単価DIが△73.6ポイントといずれもマイナス値となっており、この結果、採算 (経常利益) DIは△36.1ポイントとマイナス値になっている。

新型コロナウイルス感染症拡大のなかで、売上高が減少し、さらに原材料・商品仕入単価が上昇しているため多くの事業者が利益を確保できていない状況が読み取れる。



次に、従業員 (含臨時・パート) をみると、58.9%が適正と回答。半数以上の事業者が適正人員を確保できている。また、設備も75.3%が適正と回答している。



※各回答項目を以下のとおり、「良い」「ふつう」「悪い」と置き直してグラフを作成している。

景況感 (自社)	: 好転→良い、不変→ふつう、悪化→悪い
売上高	: 増加→良い、不変→ふつう、減少→悪い
引き合い/客数	: 増加→良い、不変→ふつう、減少→悪い
単価	: 上昇→良い、不変→ふつう、低下→悪い
原材料・商品仕入単価	: 低下→良い、不変→ふつう、上昇→悪い
採算 (経常利益)	: 好転→良い、不変→ふつう、悪化→悪い
資金繰り	: 好転→良い、不変→ふつう、悪化→悪い

(2) 景況感（業種別）

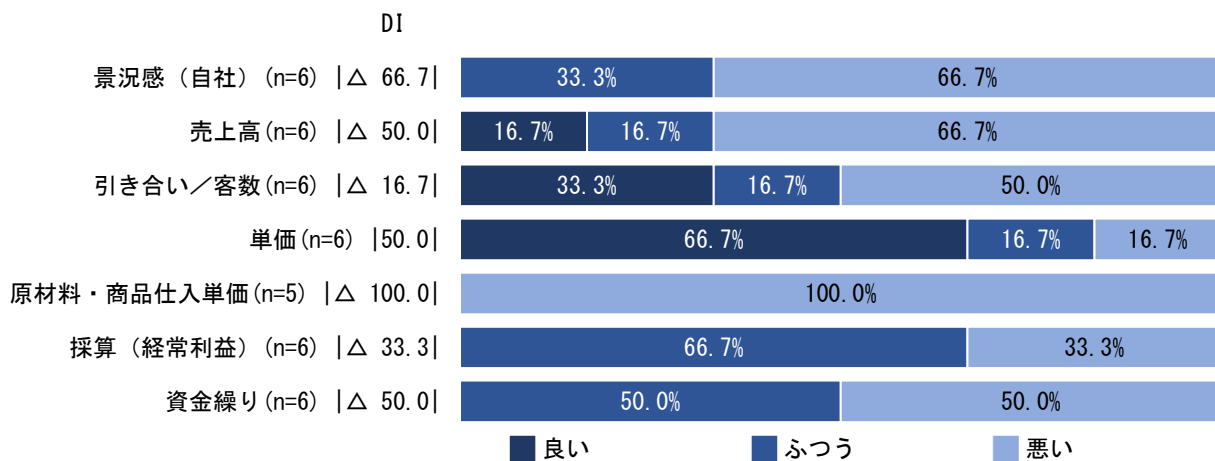
①製造業（前年同期比）

景況感 DI は△66.7 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。

売上高 DI は△50.0 ポイントとマイナス値である。

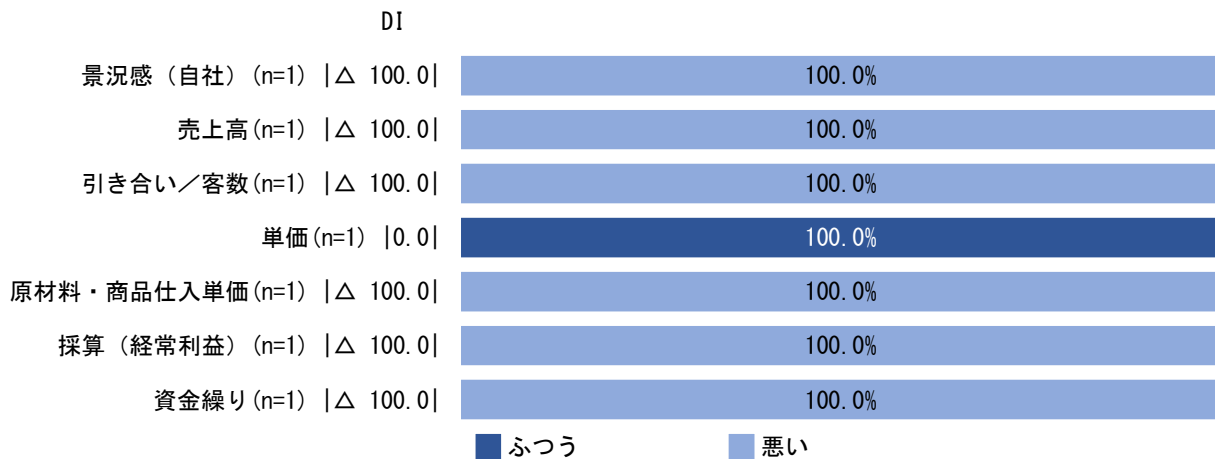
原材料・商品仕入単価 DI は△100.0 ポイントであり、すべての事業者が商品仕入単価の上昇の影響を受けている。このなかで（売上）単価 DI をみると 50.0 ポイントとプラス値になっており、原材料単価の上昇を受注単価に転嫁できている事業者が多いことが読み取れる。

採算（経常利益）DI は△33.3 ポイントとマイナス値になっている。



②卸売業（前年同期比）

※回答数が1件のため、参考資料とする。

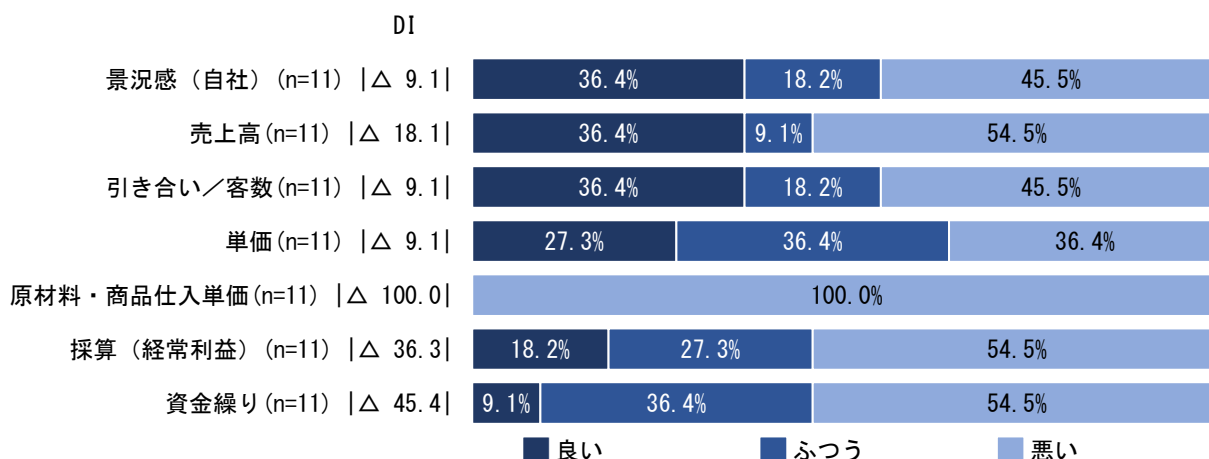


③小売業（前年同期比）

景況感 DI は△9.1 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が若干高い。
売上高 DI は△18.1 ポイントとマイナス値である。

原材料・商品仕入単価 DI は△100.0 ポイントであり、すべての事業者が商品仕入単価の上昇の影響を受けている。一方、(売上) 単価 DI は△9.1 ポイントとなっており、仕入単価の上昇を価格転嫁できていない事業者が多いことが読み取れる。

これらの結果、採算（経常利益）DI は△36.3 ポイントとマイナス値になっている。

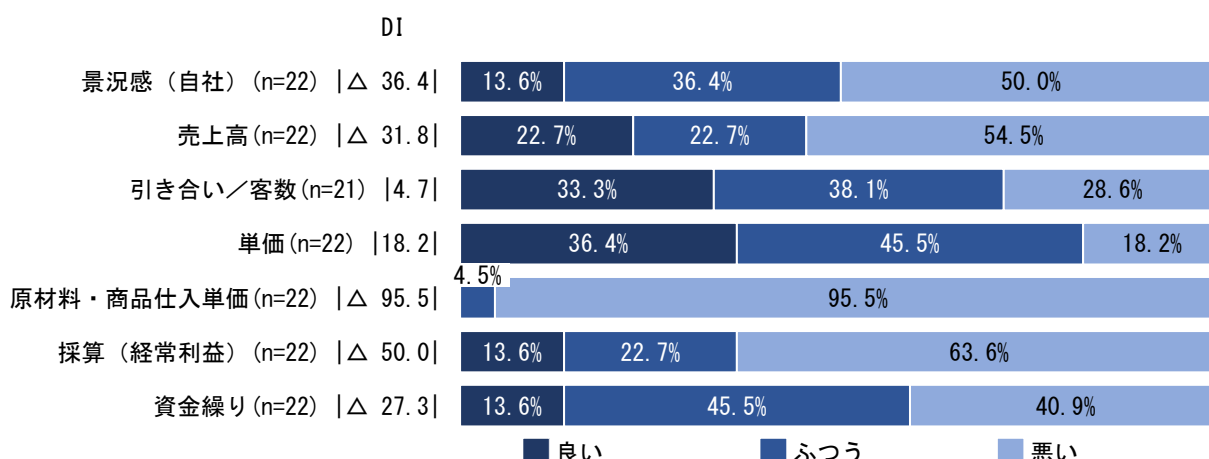


④建設・運輸業（前年同期比）

景況感 DI は△36.4 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。
売上高 DI は△31.8 ポイントとマイナス値である。

原材料・商品仕入単価 DI は△95.5 ポイントであり、ほとんどの事業者が商品仕入単価の上昇の影響を受けている。このなかで(売上) 単価 DI をみると 18.2 ポイントとプラス値になっており、原材料単価の上昇を受注単価に転嫁できている事業者が若干多いことが読み取れる。

採算（経常利益）DI は△50.0 ポイントとマイナス値になっている。



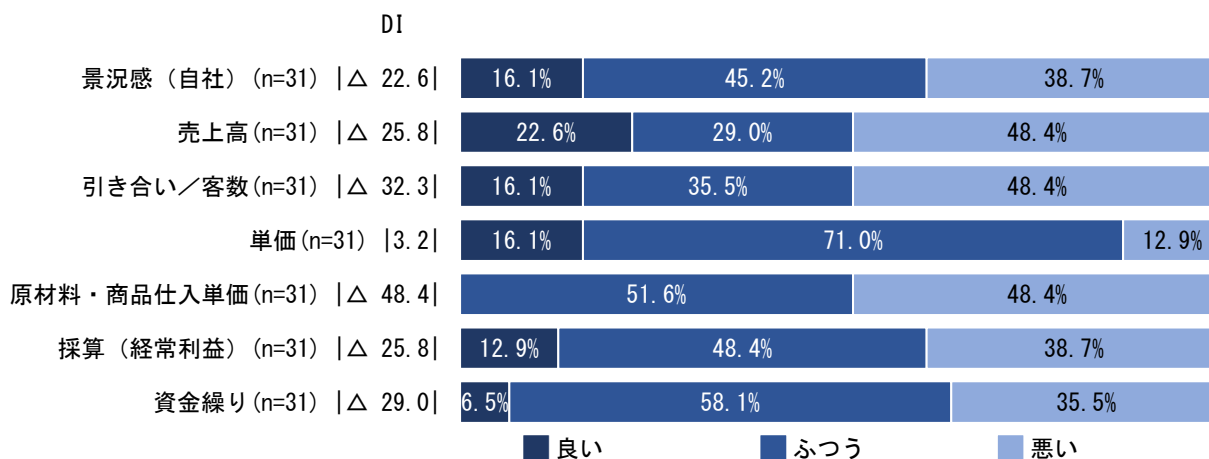
⑤サービス業（前年同期比）

景況感 DI は△22.6 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。

売上高 DI は△25.8 ポイントとマイナス値である。

原材料・商品仕入単価 DI は△48.4 ポイントであり、商品仕入単価の上昇の影響を受けている事業者の割合が高い。一方、(売上) 単価 DI は 3.2 ポイントとほぼ横ばいになっており、仕入単価の上昇を価格転嫁できていない事業者もいることが読み取れる。

これらの結果、採算（経常利益）DI は△25.8 ポイントとマイナス値になっている。



(3) 景況感の全国比較

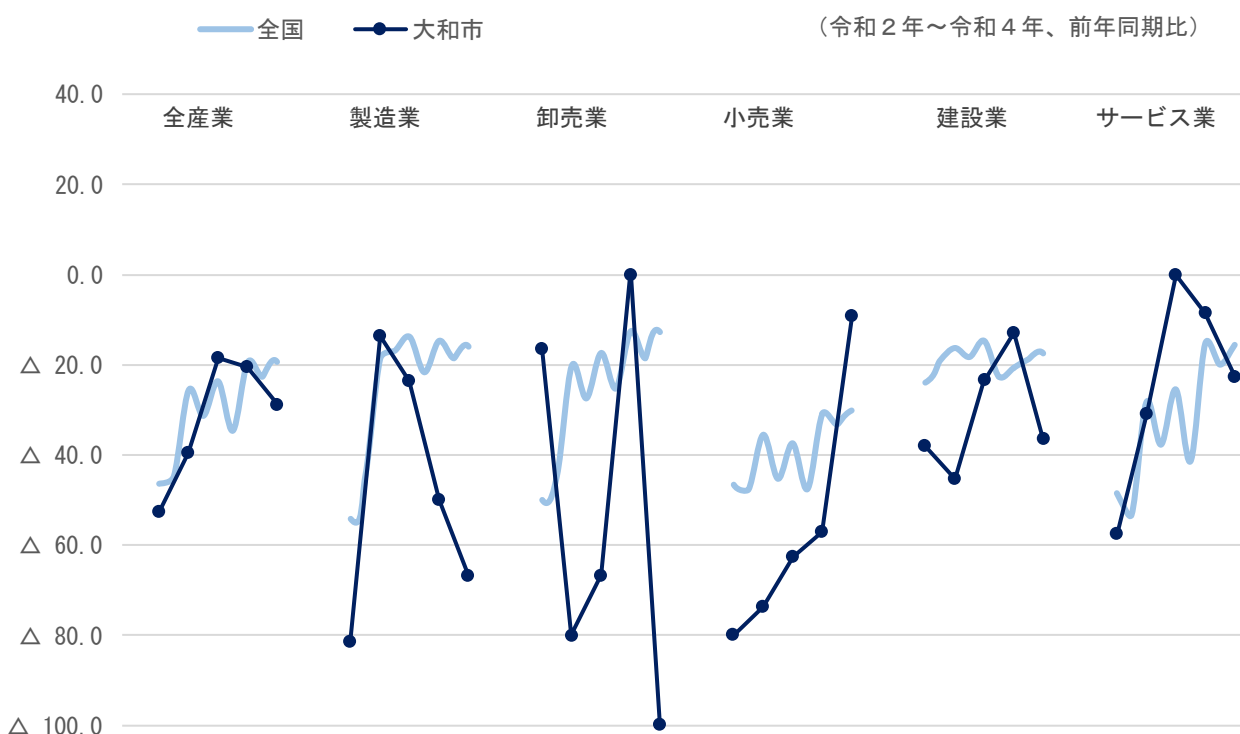
①景況感DI

(ア) 業種別の推移・全国比較

全産業の景況感DIは、前期△20.4から△28.8（前期差8.4ポイント減）と悪化した。

業種別にみると、小売業で△9.1（前期差48.0ポイント増）と好転。一方、製造業で△66.7（前期差16.7ポイント減）、卸売業で△100.0（前期差100.0ポイント減）、建設業で△36.4（前期差23.4ポイント減）、サービス業で△22.6（前期差14.1ポイント減）と悪化した。

産業別に今期の数値を全国値と比較すると、小売業は全国値を上回り、製造業、卸売業、建設業、サービス業は下回っている。



※全国値は、中小企業庁『中小企業景況調査報告書』より引用。なお、中小企業景況調査は四半期ごとに調査しているのに対し、大和市のアンケートは半期ごとの調査であるため、正確な比較はできない点に留意が必要である。

※建設・運輸業の全国値は、「建設業」の数値を採用している。

(イ) 業種別数値表（経年）

	全産業		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
令和2年冬	△ 52.6	-	△ 81.5	-	△ 16.7	-	△ 80.0	-	△ 38.1	-	△ 57.7	-
令和3年夏	△ 39.6	↑	△ 13.6	↑	△ 80.0	↓	△ 73.6	↑	△ 45.4	↓	△ 30.8	↑
令和3年冬	△ 18.5	↑	△ 23.6	↓	△ 66.7	↑	△ 62.5	↑	△ 23.3	↑	0.0	↑
令和4年夏	△ 20.4	↓	△ 50.0	↓	0.0	↑	△ 57.1	↑	△ 13.0	↑	△ 8.5	↓
令和4年冬	△ 28.8	↓	△ 66.7	↓	△ 100.0	↓	△ 9.1	↑	△ 36.4	↓	△ 22.6	↓

(ウ) 産業別の特徴的なトピックス

景況感の判断の背景にある、特徴的なトピックスは以下のとおりである。

多くのコメントから、「原材料価格の上昇」や「コストの上昇」が読み取れ、これが最大の課題であることがわかる。

好転	
小売業	新規客が微少だが増加
小売業	既存客からの受注が増えてきている
小売業	Google ビジネスプロフィールのクチコミを見て来店する新規客が増えた
建設業	大きな受注が増えている
建設業	既存顧客の受注額の増加
運輸業	円安で海外からの引き合いが増えているが、輸送コスト（船代）の高騰などで利益が取りにくくなっています
飲食サービス業	食材が高すぎるなど原価代が高騰している
情報通信業	新商品（企業の体重計）の需要が増えている
不動産業・生活関連サービス業	昨年同時期はテナント退去後で、後継テナント候補はあったが、確定はしていなかった。今期はそれが確定したため
金融業	コロナ
専門・技術サービス業	新規顧客と購買顧客が増加している
その他サービス業	客が少し戻ります
その他サービス業	受注は増えているが、資金繰りが厳しい

不変	
製造業	海外からの受注が増加している
製造業	売上及び引き合いは増加しているが、原材料価格の高騰で前述の増加分が相殺されているため
小売業	需要のある業務、お客様のお困りごとを解決することで、受注は増えている
建設業	材料仕入価格が高騰している
建設業	材料が上がっているので値上げを余儀なくされている。できれば値上げはしたくない
建設業	建設現場に入る職人の福利厚生加入や資格取得状況等の制限が厳しい為、協力業者が追いついておらず人手不足の中、現場進行している事が多発して残業が増えてしまう現場も出ている
建設業	特定の客先の景況に左右されるが、安定はしている
建設業	資材の高騰などの影響を受け、話がまとまりかけていたものが流れていく中、設計事務所の減少をうけ、新規の話などが来ている。新規の話がまとまっていけば良くなる流れでもあるが、今のところはトントン又はまだ流れが悪い状態である

不変	
建設業	材料の単価が増加しているが、なかなか見積りに反映できない
建設業	原材料等の仕入れ単価が上昇しすぎている
飲食サービス業	単価の低下と仕入額の上昇の落とし所で苦労
情報通信業	特に無し
不動産業・生活関連サービス業	現時点においては、コロナ禍の影響も最小限に留まり、弊社の景況感是不変である
不動産業・生活関連サービス業	新規顧客の取り込みが増えていない
不動産業・生活関連サービス業	手数料商売の業種なので大きな案件が減ると単価と売上高が下がる。そういった意味で（2021年7月～2021年11月頃）と比べた現在（2022年7月～2022年11月頃）は前年比で大きな案件が減った為、売上高、単価が下がった。世の中の景気により左右された減少とは捉えていない
専門・技術サービス業	あまり変わりません
専門・技術サービス業	関与先の景況が不安定で、受注や売上が伸び悩み状況である
専門・技術サービス業	取引先が好調なようで、安定して受注できている
その他サービス業	新規客数は増えていたり、客単価は上がっているが、仕入先の値上げなども多く、補助金もないため厳しい
その他サービス業	ひとりあたり通院日数の減少

悪化	
製造業	受注が減っている
製造業	材料の高騰。半導体不足により、受注減になっている
製造業	製品開発途上であり、令和5年1月から発売開始するので景況感は良く解りません
製造業	原料不足などの影響で客先生産数（計画数）が大幅低下している
卸売業	仕入先が便乗値上げ様相になり、販売単価を上げるしかない
小売業	コロナ禍後、高齢者の外出が減り入店客数が少なくなった
小売業	仕入れが高騰している
小売業	高単価商品の売り上げが減少し、低単価商品の売り上げが上がる。また、クレジットカード決済も複数回払いのケースが増えており、後払い決済も増加している。クレジットカードのオーソリ NG も増加している
建設業	材料が高騰している。特に木材
建設業	半導体不足で機器の入荷が遅れている。お客様の買い控え
建設業	受けている仕事（単価）が安い！
建設業	材料の価格上昇
建設業	顧客の設備投資が減少している
建設業	受注数減
建設業	民間の受注が増加しています
建設業	機器・材料の納期が大幅に延びている

悪化	
運輸業	燃料、オイルなどの価格の上昇
飲食サービス業	コロナの感染拡大により来店顧客減少
不動産業・生活関連サービス業	微減だが、客数が下がり売上が下がっている。リピート率の低下
不動産業・生活関連サービス業	コロナの影響が緩和してきた
不動産業・生活関連サービス業	テナントからの解約並びに値下げ打診の増加
不動産業・生活関連サービス業	売買の仲介が減り、購入希望者も減りました
金融業	不景気で顧客減少。新規が取りづらい
専門・技術サービス業	客数が減少
その他サービス業	コロナ以降、得意先が広告費を使わなくなったと思います
その他サービス業	引き合い・売り上げ減少。新規顧客が全然取れない。問い合わせも減少
その他サービス業	仕入れ価格は否応無く上がってきている。一方で売り上げは、来客数は横ばい、引き合いは芳しくない
その他サービス業	新規生徒が減少
その他サービス業	車のディーラー・大きい会社からの依頼数が減っています

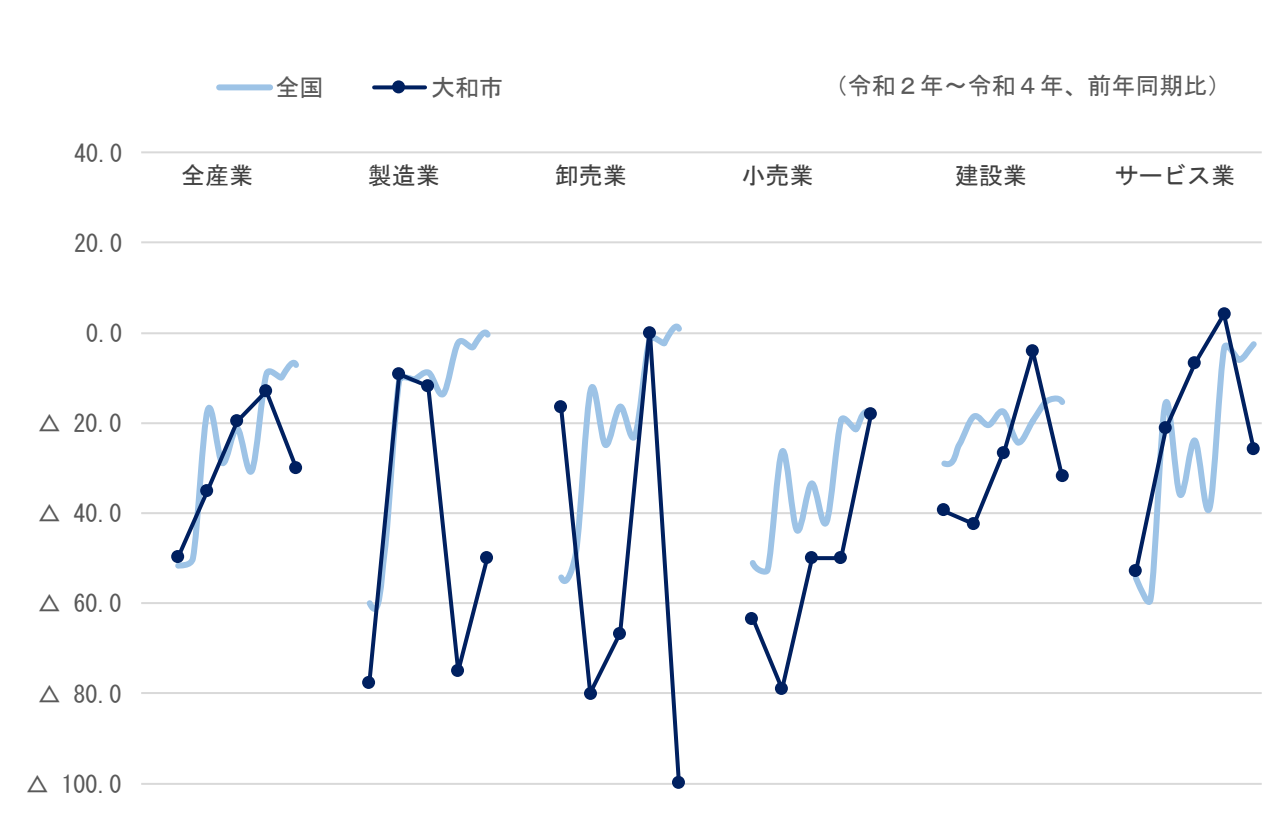
②売上高DI

(ア) 業種別の推移・全国比較

全産業の売上高DIは、前期△12.9から△30.1（前期差17.2ポイント減）と悪化した。

業種別にみると、製造業で△50.0（前期差25.0ポイント増）、小売業で△18.1（前期差31.9ポイント増）と好転。一方、卸売業で△100.0（前期差100.0ポイント減）、建設業で△31.8（前期差27.5ポイント減）、サービス業で△25.8（前期差30.0ポイント減）と悪化した。

産業別に今期の数値を全国値と比較すると、いずれも全国値を下回っている。



(イ) 業種別数値表（経年）

	全産業		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
令和2年冬	△ 49.7	-	△ 77.8	-	△ 16.7	-	△ 63.6	-	△ 39.5	-	△ 52.9	-
令和3年夏	△ 35.2	↑	△ 9.1	↑	△ 80.0	↓	△ 78.9	↓	△ 42.4	↓	△ 21.1	↑
令和3年冬	△ 19.5	↑	△ 11.8	↓	△ 66.7	↑	△ 50.0	↑	△ 26.7	↑	△ 6.8	↑
令和4年夏	△ 12.9	↑	△ 75.0	↓	0.0	↑	△ 50.0	→	△ 4.3	↑	4.2	↑
令和4年冬	△ 30.1	↓	△ 50.0	↑	△ 100.0	↓	△ 18.1	↑	△ 31.8	↓	△ 25.8	↓

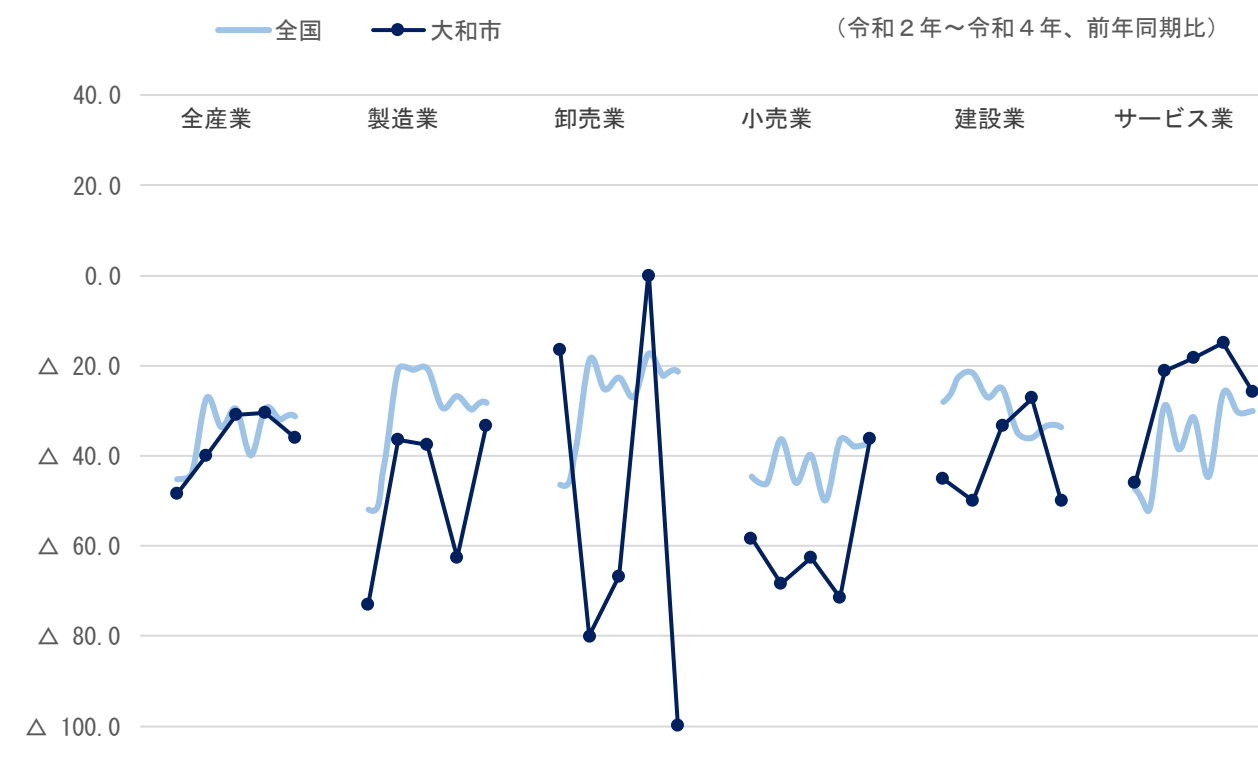
③採算（経常利益）DI

(ア) 業種別の推移・全国比較

全産業の採算（経常利益）DIは、前期△30.4から△36.1（前期差5.7ポイント減）と悪化した。

業種別にみると、製造業で△33.3（前期差29.2ポイント増）、小売業で△36.3（前期差35.1ポイント増）と好転。一方、卸売業で△100.0（前期差100.0ポイント減）、建設業で△50.0（前期差22.7ポイント減）、サービス業で△25.8（前期差10.9ポイント減）と悪化した。

産業別に今期の数値を全国値と比較すると、小売業、サービス業は全国値を上回り、製造業、卸売業、建設業は下回っている。



(イ) 業種別数値表（経年）

	全産業		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
令和2年冬	△ 48.4	-	△ 73.1	-	△ 16.6	-	△ 58.4	-	△ 45.2	-	△ 46.1	-
令和3年夏	△ 40.0	↑	△ 36.4	↑	△ 80.0	↓	△ 68.4	↓	△ 50.0	↓	△ 21.1	↑
令和3年冬	△ 30.9	↑	△ 37.5	↓	△ 66.7	↑	△ 62.5	↑	△ 33.4	↑	△ 18.2	↑
令和4年夏	△ 30.4	↑	△ 62.5	↓	0.0	↑	△ 71.4	↓	△ 27.3	↑	△ 14.9	↑
令和4年冬	△ 36.1	↓	△ 33.3	↑	△ 100.0	↓	△ 36.3	↑	△ 50.0	↓	△ 25.8	↓

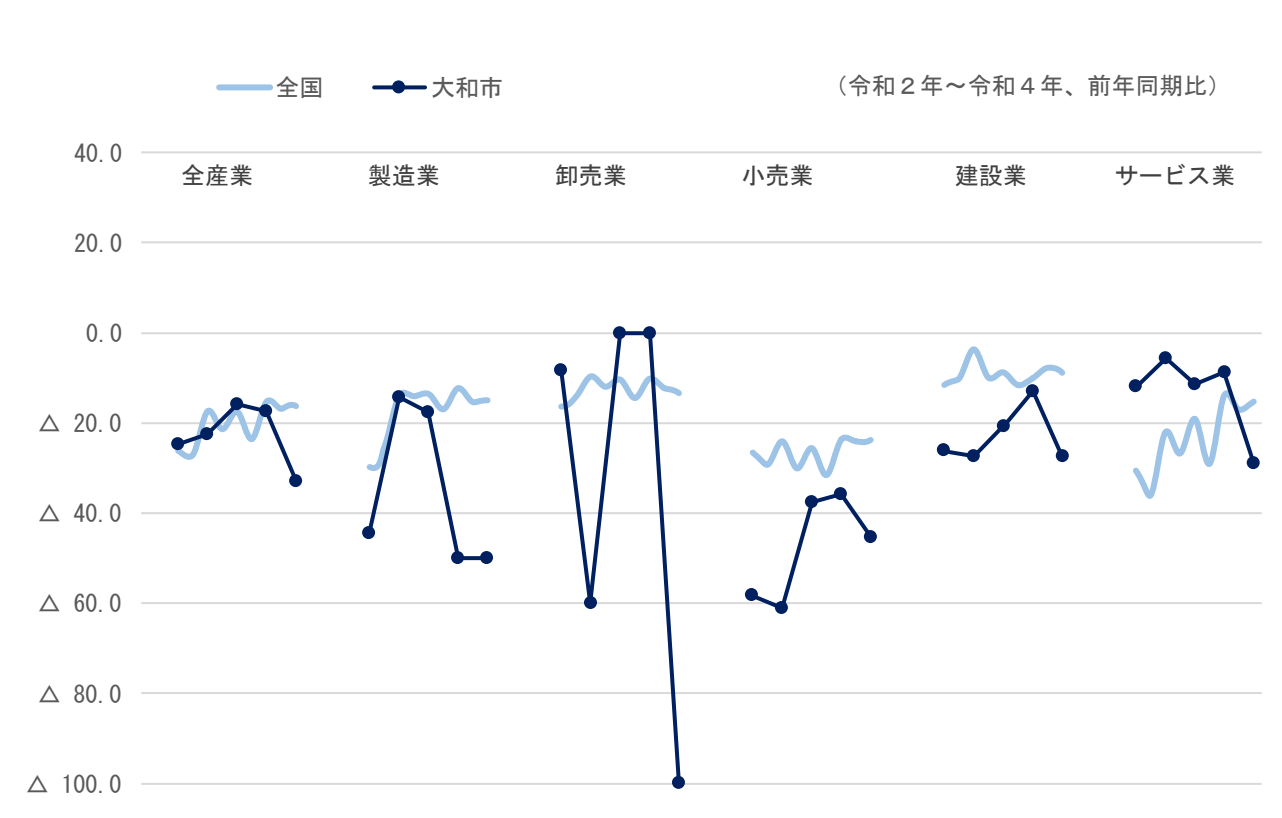
④資金繰りDI

(ア)業種別の推移・全国比較

全産業の資金繰りDIは、前期△17.4から△32.9（前期差15.5ポイント減）と悪化した。

業種別にみると、製造業で△50.0と前期との変化なし。一方、卸売業で△100.0（前期差100.0ポイント減）、小売業で△45.4（前期差9.7ポイント減）、建設業で△27.3（前期差14.3ポイント減）、サービス業で△29.0（前期差20.3ポイント減）と悪化した。

産業別に今期の数値を全国値と比較すると、いずれも全国値を下回っている。



(イ)業種別数値表(経年)

	全産業		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
令和2年冬	△24.6	-	△44.5	-	△8.4	-	△58.3	-	△26.2	-	△12.0	-
令和3年夏	△22.5	↑	△14.3	↑	△60.0	↓	△61.1	↓	△27.3	↓	△5.7	↑
令和3年冬	△15.9	↑	△17.6	↓	0.0	↑	△37.5	↑	△20.7	↑	△11.3	↓
令和4年夏	△17.4	↓	△50.0	↓	0.0	→	△35.7	↑	△13.0	↑	△8.7	↑
令和4年冬	△32.9	↓	△50.0	→	△100.0	↓	△45.4	↓	△27.3	↓	△29.0	↓

2. 経営上の問題点／課題

(1) 経営上の問題点／課題（上位5つまで）

全体では、「販売促進・販路開拓、または営業活動」が53.5%と最も高く、「原材料や商品の仕入単価の上昇」が49.3%、「人材・人員確保」が42.3%と続いている。

業種別では、製造業で「原材料や商品の仕入れ単価の上昇」が83.3%、小売業で「販売促進・販路開拓、または営業活動」が72.7%、建設・運輸業で「原材料や商品の仕入れ単価の上昇」が76.2%、「人材・人員確保」が71.4%と高くなっている。

事業規模別では、小規模事業者で「資金繰り対策」が36.5%と高くなっている。

前回・前々回比較では、「新型コロナウイルス感染症への対応」は前々回の18.7%、前回の15.4%から今回は12.7%にさらに減少している。一方、「原材料や商品の仕入単価の上昇」は前々回の29.0%、前回の37.4%、今回の49.3%と増加傾向にある。

	全体 (n=71)	業種別				
		製造 (n=6)	卸売 (n=1)	小売 (n=11)	建設・運輸 (n=21)	サービス (n=30)
販売促進・販路開拓、または営業活動	53.5%	33.3%	100.0%	72.7%	28.6%	66.7%
原材料や商品の仕入単価の上昇	49.3%	83.3%	-	63.6%	76.2%	23.3%
人材・人員確保	42.3%	66.7%	-	18.2%	71.4%	26.7%
業務の効率化	39.4%	50.0%	-	36.4%	42.9%	36.7%
資金繰り対策	32.4%	50.0%	100.0%	18.2%	33.3%	33.3%
自社の強みの把握・活用	19.7%	-	100.0%	27.3%	19.0%	16.7%
新製品・サービスの開発	19.7%	33.3%	100.0%	27.3%	9.5%	20.0%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	16.9%	33.3%	-	9.1%	19.0%	16.7%
建物・設備等の老朽化	15.5%	33.3%	-	-	14.3%	20.0%
顧客ニーズの把握	15.5%	16.7%	-	18.2%	4.8%	23.3%
既存の製品・サービスの改善	12.7%	16.7%	100.0%	18.2%	4.8%	13.3%
新型コロナウイルス感染症への対応	12.7%	-	-	27.3%	9.5%	13.3%
ブランディング	7.0%	-	-	-	4.8%	13.3%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	5.6%	16.7%	-	-	4.8%	6.7%
その他	1.4%	16.7%	-	-	-	-

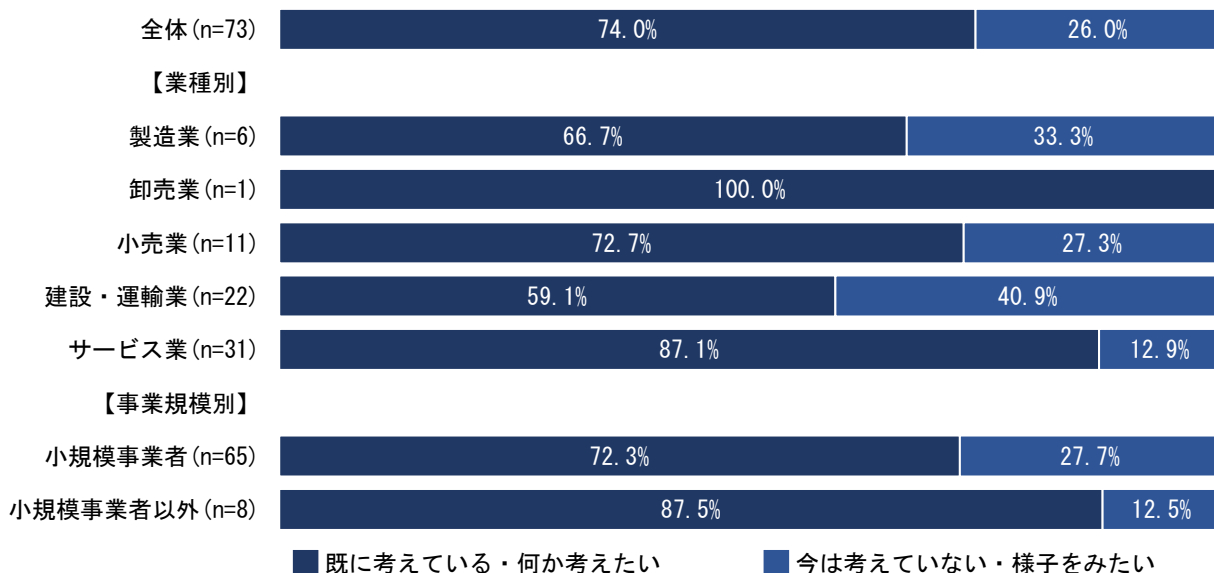
	全体 (n=71)	事業規模別		前回・前々回比較	
		小規模 (n=63)	小規模以外 (n=8)	R4夏 (n=91)	R3冬 (n=107)
販売促進・販路開拓、または営業活動	53.5%	52.4%	62.5%	61.5%	43.0%
原材料や商品の仕入単価の上昇	49.3%	47.6%	62.5%	37.4%	29.0%
人材・人員確保	42.3%	41.3%	50.0%	38.5%	47.7%
業務の効率化	39.4%	38.1%	50.0%	31.9%	32.7%
資金繰り対策	32.4%	36.5%	-	24.2%	24.3%
自社の強みの把握・活用	19.7%	20.6%	12.5%	23.1%	17.8%
新製品・サービスの開発	19.7%	17.5%	37.5%	20.9%	22.4%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	16.9%	19.0%	-	12.1%	24.3%
建物・設備等の老朽化	15.5%	17.5%	-	11.0%	17.8%
顧客ニーズの把握	15.5%	15.9%	12.5%	13.2%	13.1%
既存の製品・サービスの改善	12.7%	11.1%	25.0%	15.4%	16.8%
新型コロナウイルス感染症への対応	12.7%	12.7%	12.5%	15.4%	18.7%
ブランディング	7.0%	6.3%	12.5%	14.3%	7.5%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	5.6%	4.8%	12.5%	11.0%	11.2%
その他	1.4%	-	12.5%	3.3%	4.7%

(2) 経営課題への対応について、今後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74.0%、「今は考えていない・様子を見たい」が26.0%となっている。

業種別では、建設・運輸業で「今は考えていない・様子を見たい」が4割を超えている。

事業規模別では「今は考えていない・様子を見たい」は、小規模事業者(27.7%)が小規模事業者以外(12.5%)を15.2ポイント上回っている。



(3) 「既に考えている」ことは何ですか

※(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、「販路開拓」が44.4%と最も高く、「新たな商品・サービスの開発・提供」が42.6%、「人材の確保・育成」が31.5%と続いている。

事業規模別では、小規模事業者は「販路開拓」、小規模事業者以外は「新たな商品・サービスの開発・提供」が最も高くなっている。

また、「ITによる業務効率化」では小規模事業者が12.8%、小規模事業者以外が42.9%、「インターネット販売」では小規模事業者が19.1%、小規模事業者以外が回答なしとなっている。

	全体 (n=54)	業種別				
		製造 (n=4)	卸売 (n=1)	小売 (n=8)	建設・運輸 (n=13)	サービス (n=27)
販路開拓	44.4%	25.0%	-	50.0%	23.1%	55.6%
新たな商品・サービスの開発・提供	42.6%	25.0%	100.0%	87.5%	23.1%	37.0%
人材の確保・育成	31.5%	75.0%	-	12.5%	69.2%	14.8%
新規事業展開・事業転換	27.8%	25.0%	-	12.5%	30.8%	29.6%
後継者の育成	20.4%	25.0%	-	12.5%	46.2%	11.1%
インターネット販売	16.7%	25.0%	100.0%	12.5%	7.7%	18.5%
ITによる業務効率化	16.7%	50.0%	-	25.0%	23.1%	7.4%
技術開発・生産性向上	14.8%	75.0%	-	12.5%	23.1%	3.7%
設備投資	7.4%	-	-	-	7.7%	11.1%
その他	3.7%	-	-	-	-	7.4%

	全体 (n=54)	事業規模別	
		小規模 (n=47)	小規模以外 (n=7)
販路開拓	44.4%	46.8%	28.6%
新たな商品・サービスの開発・提供	42.6%	40.4%	57.1%
人材の確保・育成	31.5%	29.8%	42.9%
新規事業展開・事業転換	27.8%	29.8%	14.3%
後継者の育成	20.4%	23.4%	-
インターネット販売	16.7%	19.1%	-
ITによる業務効率化	16.7%	12.8%	42.9%
技術開発・生産性向上	14.8%	12.8%	28.6%
設備投資	7.4%	8.5%	-
その他	3.7%	2.1%	14.3%

(4) 「今は考えていない・様子をみたい」理由は何ですか

※(2)で「今は考えていない・様子をみたい」と回答した方に質問

全体では、「人手不足」が41.2%と最も高くなっている。

	全体 (n=17)	業種別				
		製造 (n=2)	卸売 (n=0)	小売 (n=3)	建設・運輸 (n=9)	サービス (n=2)
人手不足	41.2%	50.0%	-	33.3%	55.6%	-
資金不足	29.4%	50.0%	-	100.0%	11.1%	-
時間がない	29.4%	-	-	-	33.3%	50.0%
どのように考えたらよいか、分からない	29.4%	50.0%	-	33.3%	22.2%	-
後継者がいない	29.4%	100.0%	-	33.3%	22.2%	-
どこへ相談したらよいか、分からない	5.9%	50.0%	-	-	-	-
新型コロナウイルス感染症の拡大に不安	5.9%	-	-	-	11.1%	-
その他	11.8%	-	-	-	11.1%	50.0%

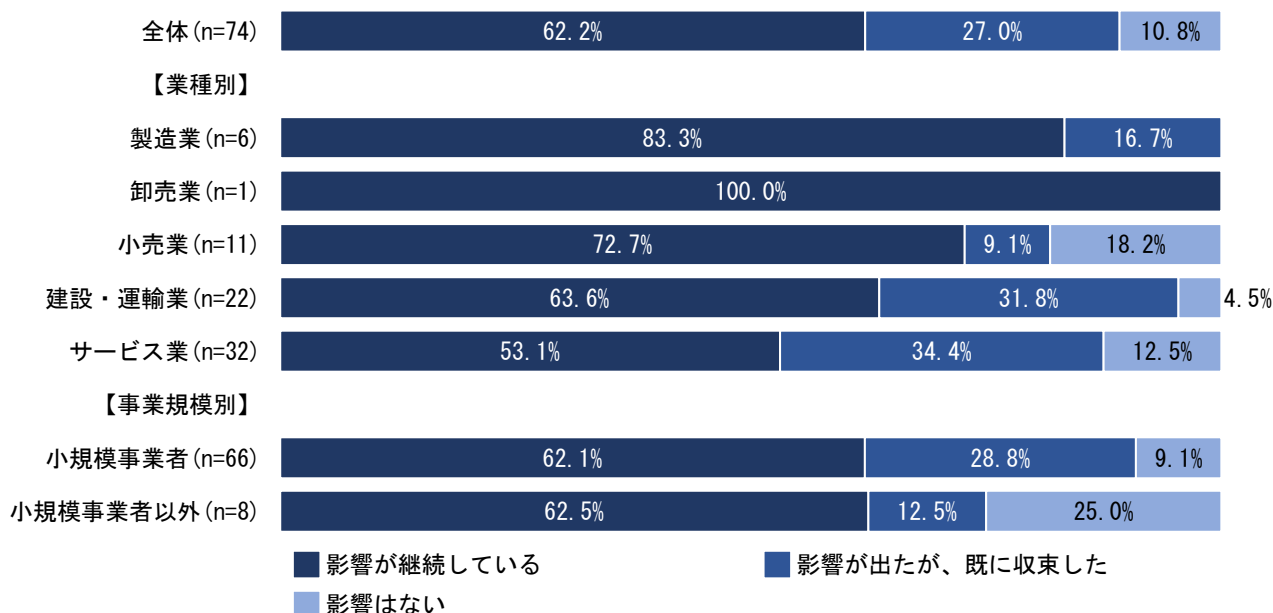
3. 新型コロナウイルス感染症の経営への影響について

(1) 新型コロナウイルス感染症の経営への影響

全体では、「影響が継続している」が62.2%、「影響が出たが、既に収束した」が27.0%、「影響はない」が10.8%となっている。

業種別では、製造業で「影響が継続している」が8割を超えている。

事業規模別では「影響が出たが、既に収束した」は、小規模事業者(28.8%)が小規模事業者以外(12.5%)を16.3ポイント上回っている。



(2) どんな影響があったか（複数選択可）

※（1）で「影響が継続している」と回答した方に質問

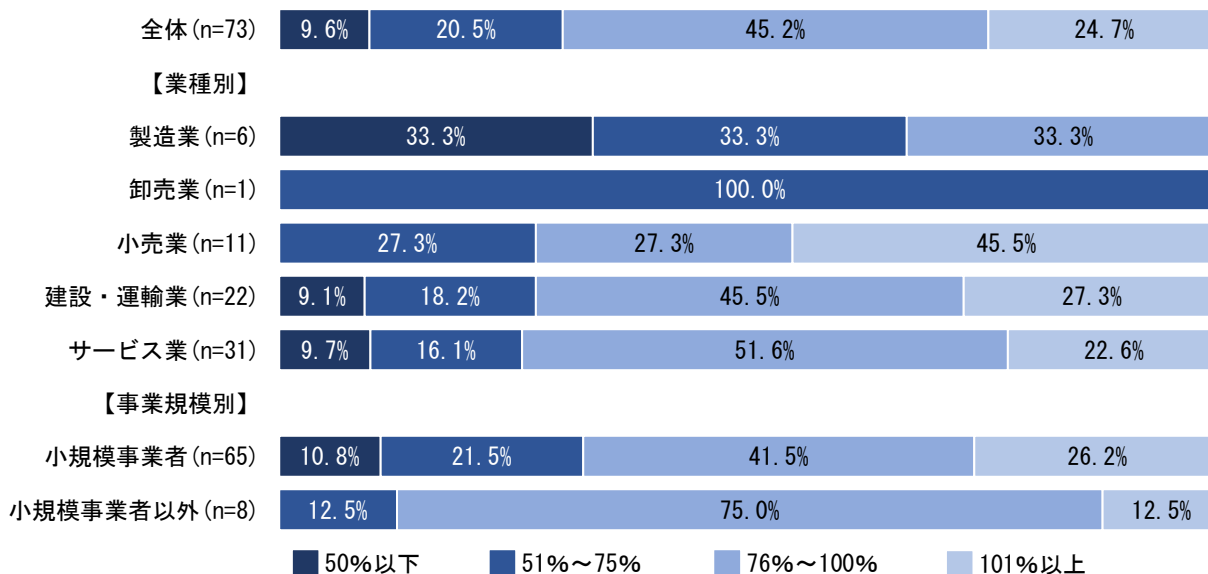
全体では、「売上の減少」が87.0%と最も高く、「イベント、展示会の延期・中止」が28.3%、「資金繰りの悪化」が23.9%と続いている。

	全体 (n=46)	業種別				
		製造 (n=5)	卸売 (n=1)	小売 (n=8)	建設・運輸 (n=14)	サービス (n=17)
売上の減少	87.0%	40.0%	100.0%	87.5%	92.9%	94.1%
イベント、展示会の延期・中止	28.3%	-	100.0%	75.0%	14.3%	23.5%
資金繰りの悪化	23.9%	60.0%	-	-	21.4%	29.4%
取引先の事業停止や倒産	21.7%	20.0%	-	50.0%	14.3%	17.6%
商談の延期・中止	19.6%	-	100.0%	25.0%	21.4%	17.6%
材料や資材の仕入れが困難	17.4%	20.0%	-	12.5%	42.9%	-
営業時間（日数）の減少	13.0%	-	-	25.0%	7.1%	17.6%
出張の延期・中止	6.5%	-	-	12.5%	7.1%	5.9%
その他	4.3%	20.0%	-	-	-	5.9%

	全体 (n=46)	事業規模別	
		小規模 (n=41)	小規模以外 (n=5)
売上の減少	87.0%	87.8%	80.0%
イベント、展示会の延期・中止	28.3%	26.8%	40.0%
資金繰りの悪化	23.9%	26.8%	-
取引先の事業停止や倒産	21.7%	24.4%	-
商談の延期・中止	19.6%	22.0%	-
材料や資材の仕入れが困難	17.4%	17.1%	20.0%
営業時間（日数）の減少	13.0%	12.2%	20.0%
出張の延期・中止	6.5%	7.3%	-
その他	4.3%	4.9%	-

(3) 2022年11月の売上高は、前年同期(2021年11月)を100%とすると、どの程度であったか

全体では、「50%以下」が9.6%、「51%~75%」が20.5%、「76%~100%」が45.2%、「101%以上」が24.7%となっている。



(4) 新型コロナウイルス感染症に関連して、活用した支援施策(複数選択可)

全体では、「持続化給付金」が76.3%と最も高く、「事業復活支援金」が33.9%、「家賃支援給付金」が32.2%と続いている。

	全体 (n=59)	業種別				
		製造 (n=5)	卸売 (n=1)	小売 (n=8)	建設・運輸 (n=19)	サービス (n=25)
持続化給付金	76.3%	60.0%	100.0%	75.0%	73.7%	80.0%
事業復活支援金	33.9%	20.0%	-	50.0%	36.8%	32.0%
家賃支援給付金	32.2%	20.0%	100.0%	25.0%	21.1%	40.0%
小規模事業者持続化補助金	28.8%	20.0%	-	25.0%	21.1%	40.0%
神奈川県中小企業等支援給付金	27.1%	20.0%	100.0%	37.5%	21.1%	28.0%
雇用調整助成金	20.3%	20.0%	-	12.5%	36.8%	8.0%
新型コロナウイルス感染症拡大防止協力金	6.8%	-	-	12.5%	5.3%	8.0%
その他	5.1%	20.0%	-	-	10.5%	-

	全体 (n=59)	事業規模別	
		小規模 (n=52)	小規模以外 (n=7)
持続化給付金	76.3%	76.9%	71.4%
事業復活支援金	33.9%	34.6%	28.6%
家賃支援給付金	32.2%	30.8%	42.9%
小規模事業者持続化補助金	28.8%	26.9%	42.9%
神奈川県中小企業等支援給付金	27.1%	26.9%	28.6%
雇用調整助成金	20.3%	21.2%	14.3%
新型コロナウイルス感染症拡大防止協力金	6.8%	5.8%	14.3%
その他	5.1%	3.8%	14.3%

(5) 利用した融資制度（複数選択可）

全体では、「利用していない」が46.3%と最も高く、「日本政策金融公庫の新型コロナウイルス感染症特別貸付」が37.3%、「民間金融機関の融資（神奈川県による保証料の補助や利子補給が付いたもの）」と「民間金融機関の融資（大和市による保証料の補助や利子補給が付いたもの）」が、それぞれ19.4%と続いている。

	全体 (n=67)	業種別				
		製造 (n=6)	卸売 (n=1)	小売 (n=11)	建設・運輸 (n=19)	サービス (n=29)
利用していない	46.3%	50.0%	-	54.5%	42.1%	48.3%
日本政策金融公庫の新型コロナウイルス感染症特別貸付	37.3%	50.0%	100.0%	36.4%	21.1%	41.4%
金融機関融資（県の保証料補助・利子補給）	19.4%	33.3%	-	9.1%	15.8%	20.7%
金融機関融資（市の保証料補助・利子補給）	16.4%	-	-	9.1%	36.8%	10.3%
上記以外の融資	-	-	-	-	-	-

	全体 (n=67)	事業規模別	
		小規模 (n=59)	小規模以外 (n=8)
利用していない	46.3%	45.8%	50.0%
日本政策金融公庫の新型コロナウイルス感染症特別貸付	37.3%	35.6%	50.0%
金融機関融資（県の保証料補助・利子補給）	19.4%	22.0%	-
金融機関融資（市の保証料補助・利子補給）	16.4%	16.9%	12.5%
上記以外の融資	-	-	-

※グラフでは一部選択肢を下記の通り表記している

「日本政策金融公庫の新型コロナウイルス感染症特別貸付」

→ 「日本政策金融公庫の新型コロナウイルス感染症特別貸付」

「民間金融機関の融資（神奈川県による保証料の補助や利子補給が付いたもの）」

→ 「金融機関融資（県の保証料補助・利子補給）」

「民間金融機関の融資（大和市による保証料の補助や利子補給が付いたもの）」

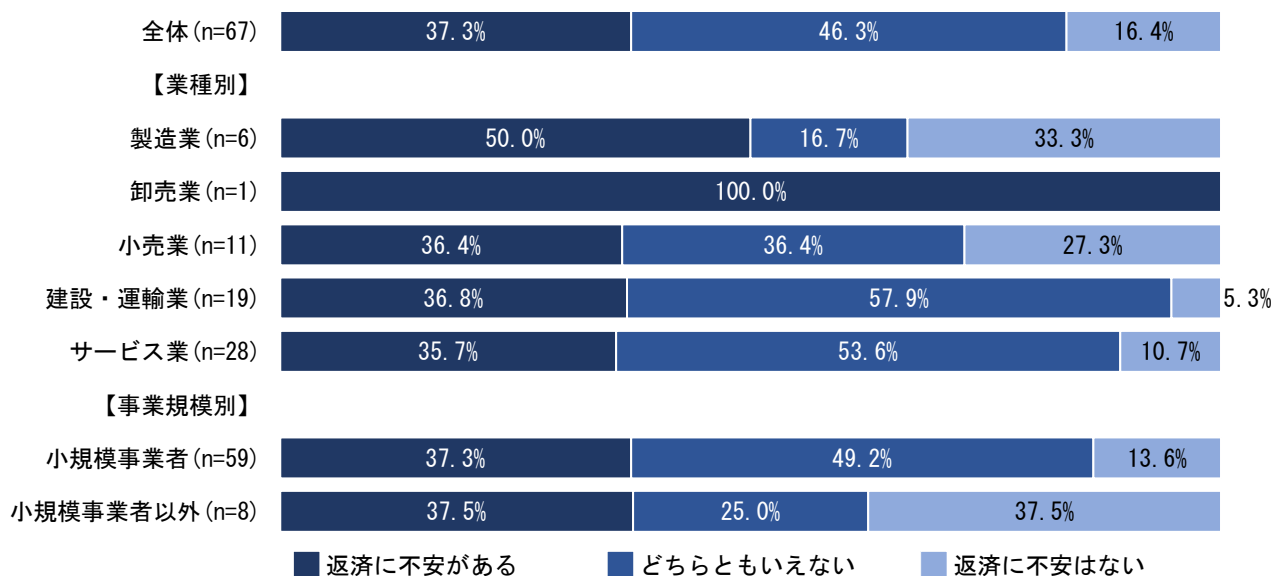
→ 「金融機関融資（市の保証料補助・利子補給）」

(6) 今後の融資返済に対する不安

全体では、「返済に不安がある」が37.3%、「どちらともいえない」が46.3%、「返済に不安はない」が16.4%となっている。

業種別では「返済に不安はない」は、建設・運輸業で5.3%、サービス業で10.7%に止まっている。

事業規模別では「返済に不安はない」は、小規模事業者以外(37.5%)が小規模事業者(13.6%)を23.9ポイント上回っている。



(7) 返済猶予期間後の対応策について（複数選択可）

※(6)で「返済に不安がある」と回答した方に質問

全体では、「不安であるが予定通り返済を行う」が68.0%と最も高く、「返済猶予期間の延長をお願いする」が28.0%と続いている。

	全体 (n=25)	業種別				
		製造 (n=3)	卸売 (n=1)	小売 (n=4)	建設・運輸 (n=7)	サービス (n=10)
不安であるが予定通り返済を行う	68.0%	-	100.0%	75.0%	85.7%	70.0%
返済猶予期間の延長をお願いする	28.0%	66.7%	100.0%	-	28.6%	20.0%
追加融資をお願いする	24.0%	66.7%	-	-	14.3%	30.0%
返済額の減額をお願いする	24.0%	100.0%	100.0%	25.0%	14.3%	-
借入の一本化による返済額負担減をお願いする	-	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-	-

	全体 (n=25)	事業規模別	
		小規模 (n=22)	小規模以外 (n=3)
不安であるが予定通り返済を行う	68.0%	68.2%	66.7%
返済猶予期間の延長をお願いする	28.0%	27.3%	33.3%
追加融資をお願いする	24.0%	27.3%	-
返済額の減額をお願いする	24.0%	27.3%	-
借入の一本化による返済額負担減をお願いする	-	-	-
その他	-	-	-

※グラフでは一部選択肢を下記の通り表記している

「借入の一本化による返済額の負担減をお願いする」→「借入の一本化による返済額負担減をお願いする」

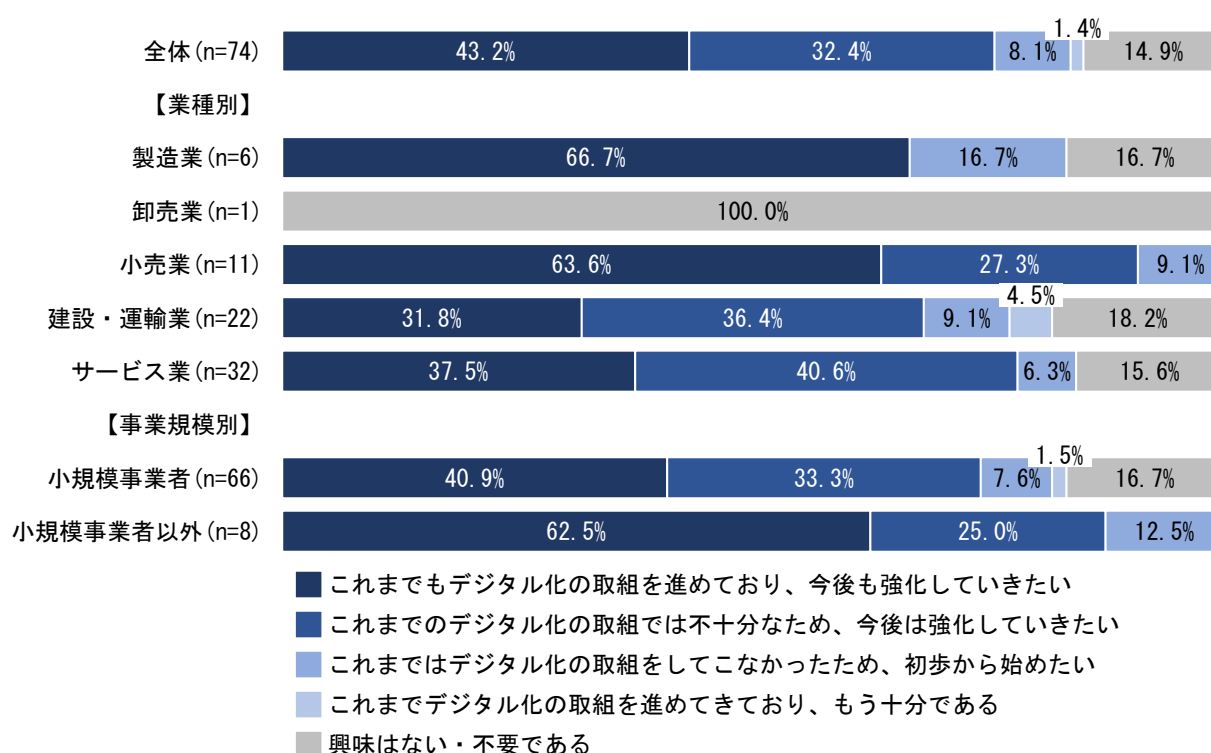
4. IT技術の利活用について

(1) 「デジタル化」の取組状況

全体では、「これまでもデジタル化の取組を進めており、今後も強化していきたい」が43.2%、「これまでのデジタル化の取組では不十分なため、今後は強化していきたい」が32.4%、「これまではデジタル化の取組をしてこなかったため、初歩から始めたい」が8.1%、「これまでデジタル化の取組を進めてきており、もう十分である」が1.4%、「興味はない・不要である」が14.9%となっている。「これまでもデジタル化の取組を進めており、今後も強化していきたい」と「これまでのデジタル化の取組では不十分なため、今後は強化していきたい」を合わせた『強化していきたい』は75.6%となっている。

業種別では『強化していきたい』は、小売業で90.9%、サービス業で78.1%と高くなっている。

事業規模別では『強化していきたい』は、小規模事業者以外(87.5%)が小規模事業者(74.2%)を13.3ポイント上回っている。



(2) デジタル化についてのこれまでの取組と今後の取組予定

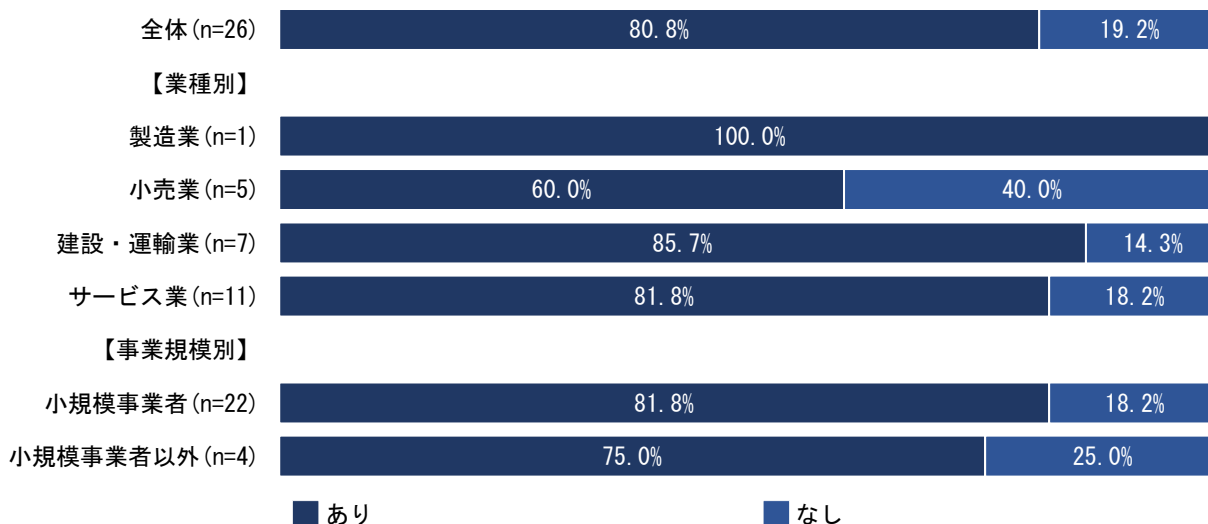
※(1)で「興味はない・不要である」以外を回答した方に質問

①これまで取り組んできたデジタル化の有無

(ア) 業務の効率化

全体では、「あり」が80.8%、「なし」が19.2%となっている。

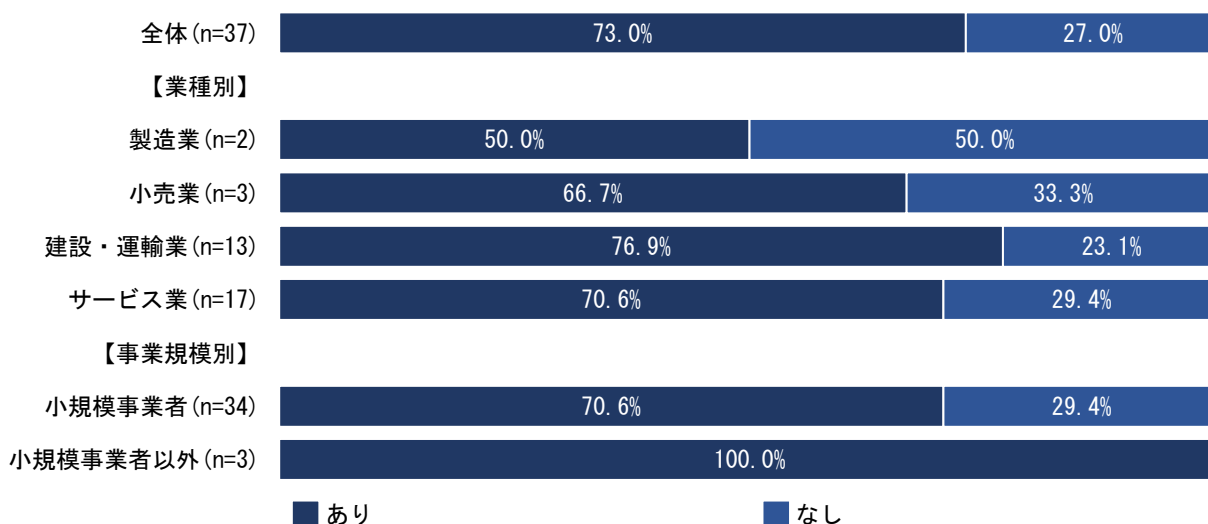
事業規模別では「あり」は、小規模事業者(81.8%)が小規模事業者以外(75.0%)を6.8ポイント上回っている。



(イ) 既存製品・サービスの高付加価値化

全体では、「あり」が73.0%、「なし」が27.0%となっている。

事業規模別では「あり」は、小規模事業者(70.6%)が小規模事業者以外(100.0%)を29.4ポイント下回っている。

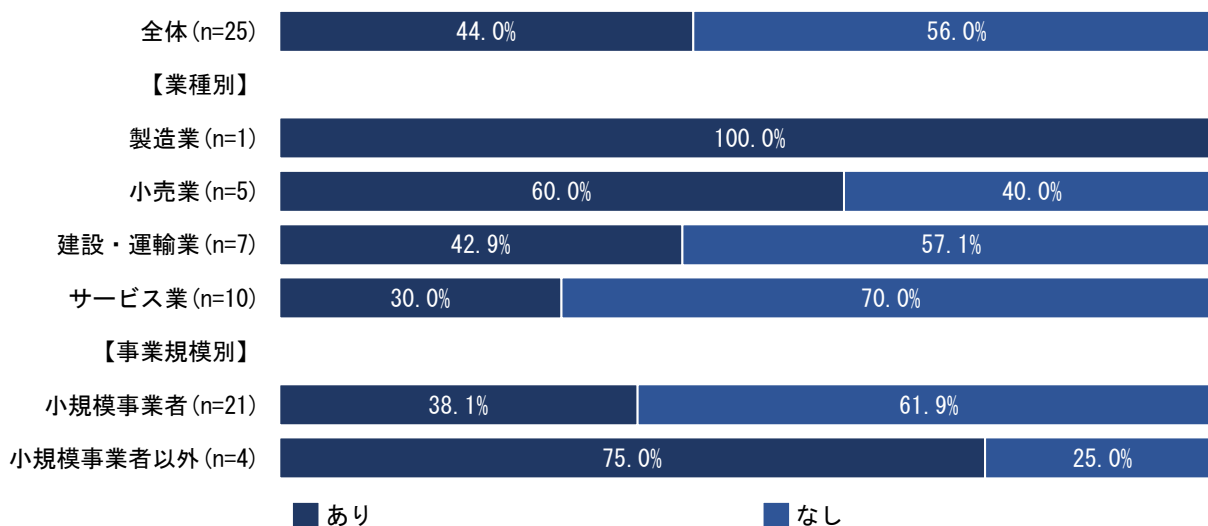


(ウ) 販路の拡大

全体では、「あり」が44.0%、「なし」が56.0%となっている。

業種別では、業種により取組状況に大きな差が見られる。

事業規模別では「あり」は、小規模事業者（38.1%）が小規模事業者以外（75.0%）を36.9ポイント下回っている。

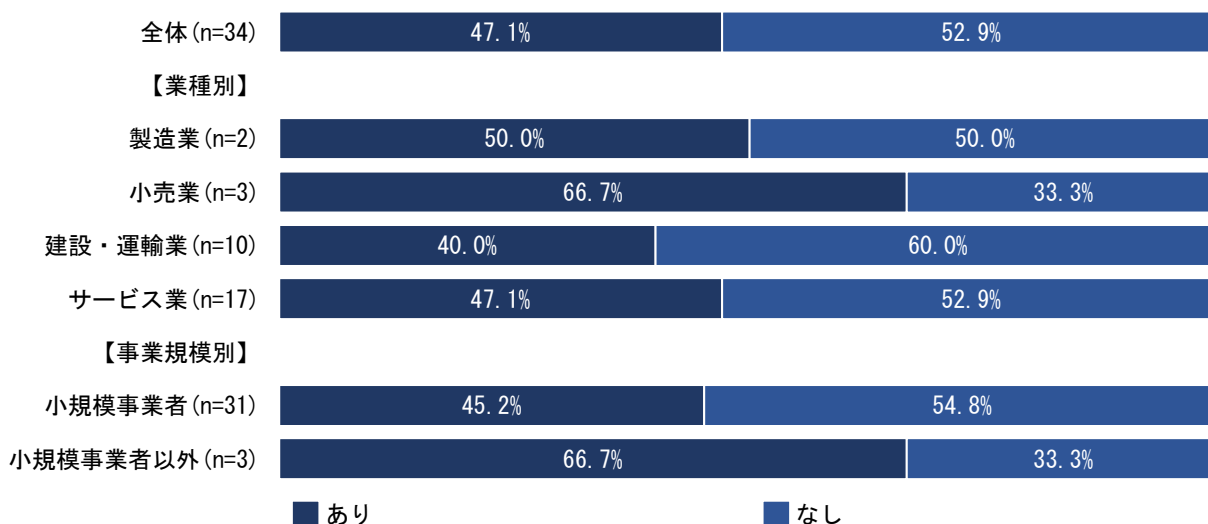


②今後取り組みたいと考えるデジタル化の有無

(ア) 業務の効率化

全体では、「あり」が47.1%、「なし」が52.9%となっている。

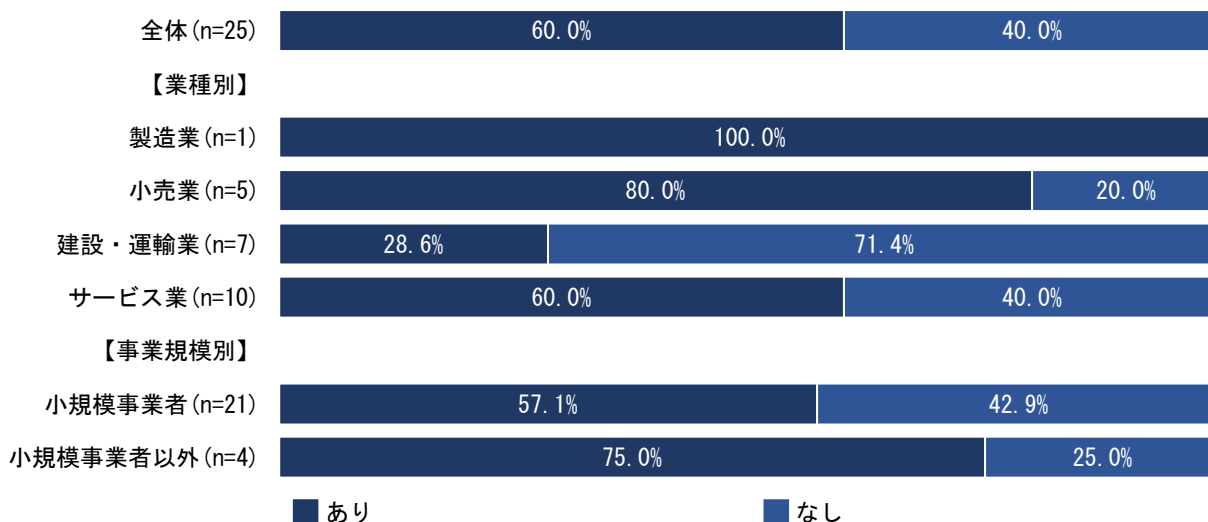
事業規模別では「あり」は、小規模事業者（45.2%）が小規模事業者以外（66.7%）を21.5ポイント下回っている。



(イ) 既存製品・サービスの高付加価値化

全体では、「あり」が60.0%、「なし」が40.0%となっている。

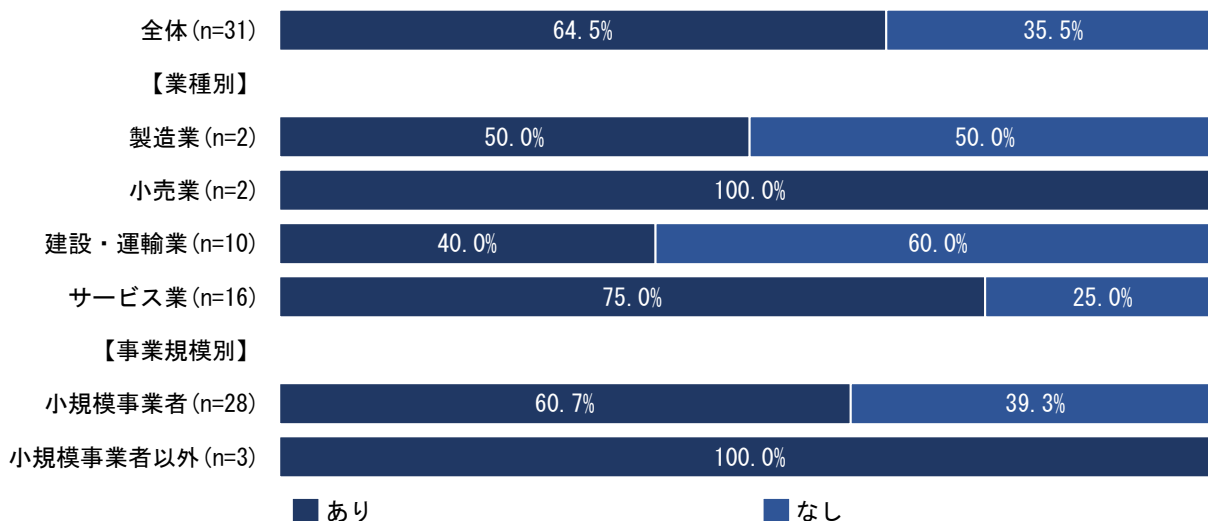
事業規模別では「あり」は、小規模事業者（57.1%）が小規模事業者以外（75.0%）を17.9ポイント下回っている。



(ウ) 販路の拡大

全体では、「あり」が64.5%、「なし」が35.5%となっている。

事業規模別では「あり」は、小規模事業者（60.7%）が小規模事業者以外（100.0%）を39.3ポイント下回っている。



(3) 特に効果が大きかったデジタル化の取組

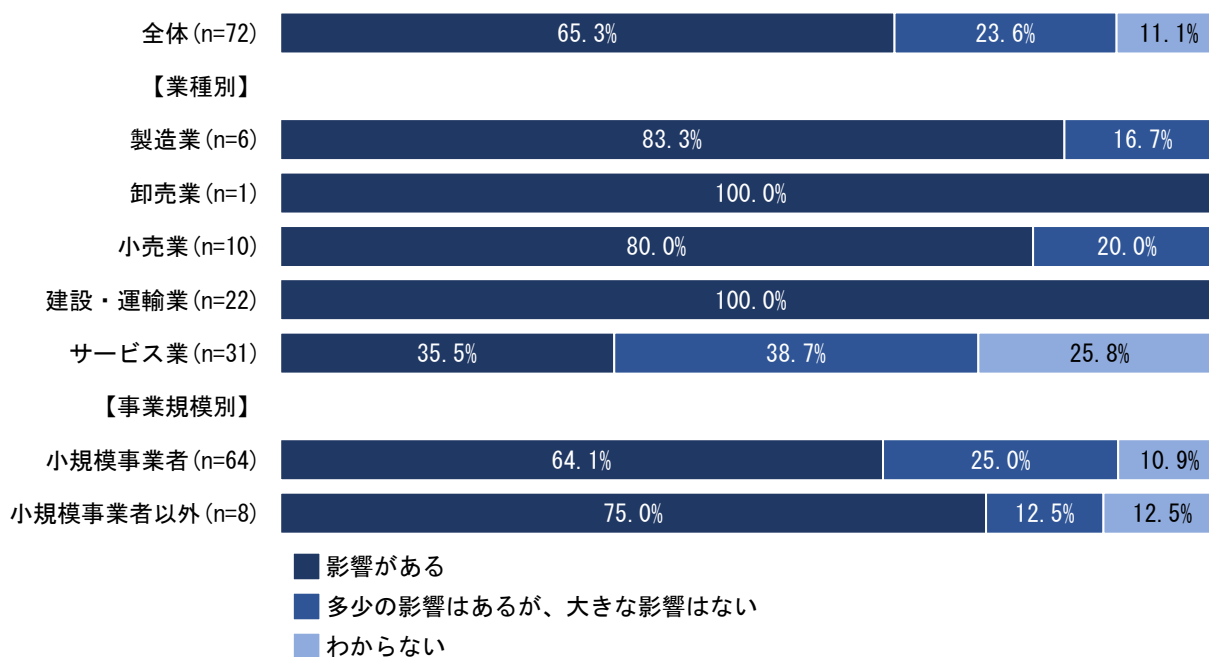
業種	回答
製造業	社内決裁、テレワークの促進
製造業	自社 WEB サイトの更新
小売業	キャッシュレス決済
小売業	LINE
小売業	今はまだお答え出来る程進んで無い
小売業	従来から電子帳簿対応してきたので、今後特に気にする必要がない
建設業	kintone の導入
建設業	今後成果がわかるようになると思います
建設業	オンラインによる販売・販売促進
建設業	サーバーを効率よい物に入れ替えた
建設業	勤怠のクラウド化
建設業	リモート会議
建設業	システム導入
運輸業	GPS 付き無線機
飲食サービス業	バーコード決済
情報通信業	タイムカードの IC 化
不動産業・生活関連サービス業	緊急事態宣言下において在宅勤務が可能な状態まで何とか持っていくことができた
不動産業・生活関連サービス業	物件申し込みの紙での提出からウェブ上による申込み
不動産業・生活関連サービス業	LINE を使った顧客の困り込み等
専門・技術サービス業	経理ソフトの導入（クラウド経理ソフト）
専門・技術サービス業	インボイス制度・電子帳簿保存法対応
その他サービス業	販路開拓（インターネット広告）

5. 原材料の価格高騰・不足について

(1) 原材料の価格高騰・不足の経営への影響の有無

全体では、「影響がある」が65.3%、「多少の影響はあるが、大きな影響はない」が23.6%、「わからない」が11.1%となっている。

事業規模別では「影響がある」は、小規模事業者以外（75.0%）が小規模事業者（64.1%）を10.9ポイント上回っている。

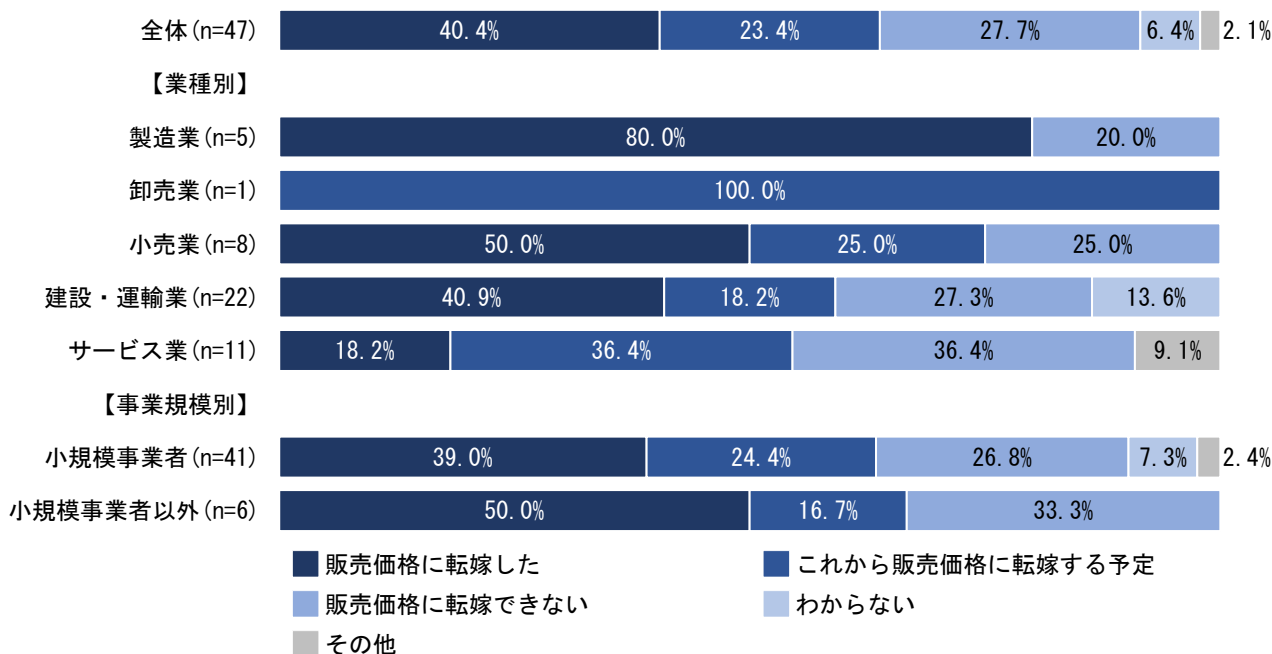


(2) 原材料の価格高騰・不足によるコスト増加を販売価格に転嫁したか

※(1)で「影響がある」と回答した方に質問

全体では、「販売価格に転嫁した」が40.4%、「これから販売価格に転嫁する予定」が23.4%、「販売価格に転嫁できない」が27.7%、「わからない」が6.4%となっている。

事業規模別では「販売価格に転嫁できない」は、小規模事業者以外(33.3%)が小規模事業者(26.8%)を6.5ポイント上回っている。



(3) コスト増加を販売価格に転嫁できない理由（複数選択可）

※(2)で「販売価格に転嫁できない」と回答した方に質問

全体では、「取引先に価格決定権があるため」が33.3%と最も高く、「同業者との横並びを基準に価格を決定するため」と「経営方針や戦略に値上げがそぐわないため」が、それぞれ25.0%と続いている。

	全体 (n=12)	業種別				
		製造 (n=1)	卸売 (n=0)	小売 (n=2)	建設・運輸 (n=5)	サービス (n=4)
取引先に価格決定権があるため	33.3%	-	-	-	80.0%	-
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	25.0%	-	-	50.0%	20.0%	25.0%
経営方針や戦略に値上げがそぐわないため	25.0%	-	-	50.0%	-	50.0%
キリのいい金額で販売するため	16.7%	-	-	50.0%	20.0%	-
自助努力でカバーできるため	-	-	-	-	-	-
その他	25.0%	100.0%	-	-	20.0%	25.0%

	全体 (n=12)	事業規模別	
		小規模 (n=10)	小規模以外 (n=2)
取引先に価格決定権があるため	33.3%	40.0%	-
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	25.0%	20.0%	50.0%
経営方針や戦略に値上げがそぐわないため	25.0%	20.0%	50.0%
キリのいい金額で販売するため	16.7%	10.0%	50.0%
自助努力でカバーできるため	-	-	-
その他	25.0%	30.0%	-

(4) 原材料の価格高騰・不足に対する取組のうち、価格転嫁以外の経営努力（複数選択可）

※(1)で「影響がある」と回答した方に質問

全体では、「仕入先と交渉」が51.1%と最も高く、「合理化・経費削減」が37.8%、「対策していない」が20.0%と続いている。

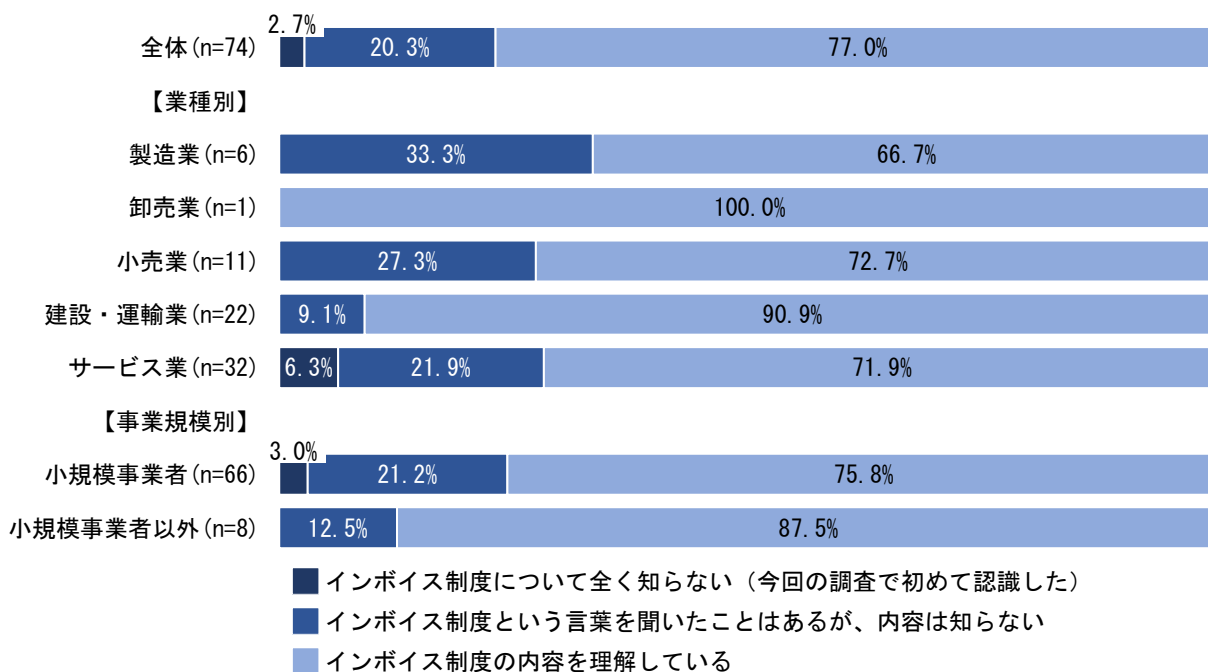
	全体 (n=45)	業種別					事業規模別	
		製造 (n=5)	卸売 (n=1)	小売 (n=8)	建設・運輸 (n=20)	サービス (n=11)	小規模 (n=39)	小規模以外 (n=6)
仕入先と交渉	51.1%	60.0%	100.0%	62.5%	55.0%	27.3%	51.3%	50.0%
合理化・経費削減	37.8%	40.0%	-	37.5%	45.0%	27.3%	35.9%	50.0%
対策していない	20.0%	20.0%	-	-	15.0%	45.5%	20.5%	16.7%
仕入先の変更	15.6%	20.0%	-	50.0%	10.0%	-	10.3%	50.0%
その他	2.2%	-	-	-	5.0%	-	2.6%	-

6. インボイス制度について

(1) インボイス制度について

全体では、「インボイス制度について全く知らない（今回の調査で初めて認識した）」が2.7%、「インボイス制度という言葉聞いたことはあるが、内容は知らない」が20.3%、「インボイス制度の内容を理解している」が77.0%となっている。

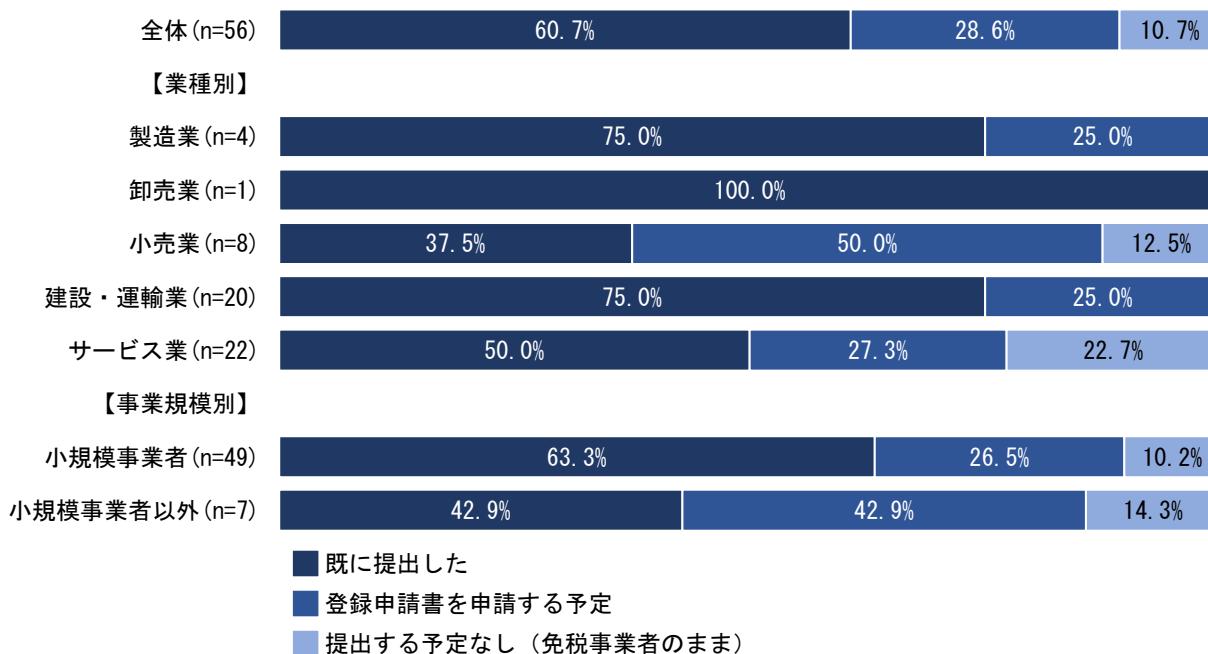
事業規模別では「インボイス制度の内容を理解している」は、小規模事業者以外（87.5%）が小規模事業者（75.8%）を11.7ポイント上回っている。



(2) 適格請求書発行事業者になるための登録申請書の提出状況

※(1)で「インボイス制度の内容を理解している」と回答した方に質問

全体では、「既に提出した」が60.7%、「登録申請書を申請する予定」が28.6%、「提出する予定なし(免税事業者のまま)」が10.7%となっている。

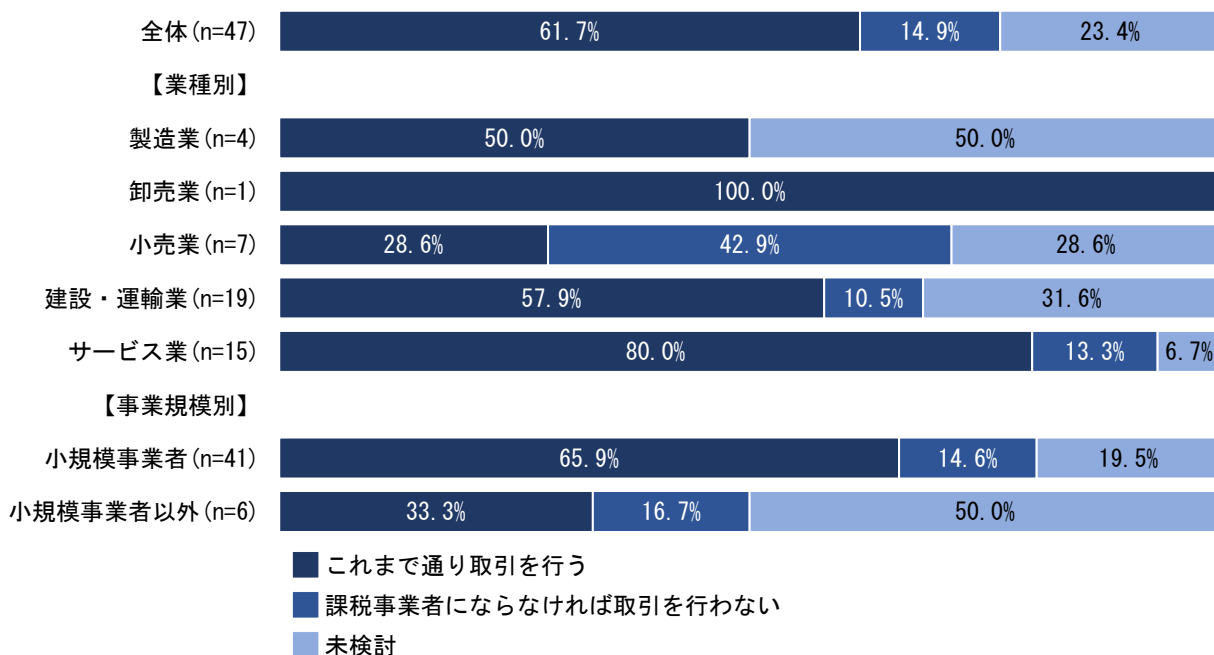


※「何を準備すればよいのか、わからない」の回答はなかった

(3) インボイス制度導入後、免税事業者と取引を行うか

※(1)で「インボイス制度の内容を理解している」と回答し、かつ消費税等の課税事業者である方に質問

全体では、「これまで通り取引を行う」が61.7%、「課税事業者にならなければ取引を行わない」が14.9%、「未検討」が23.4%となっている。

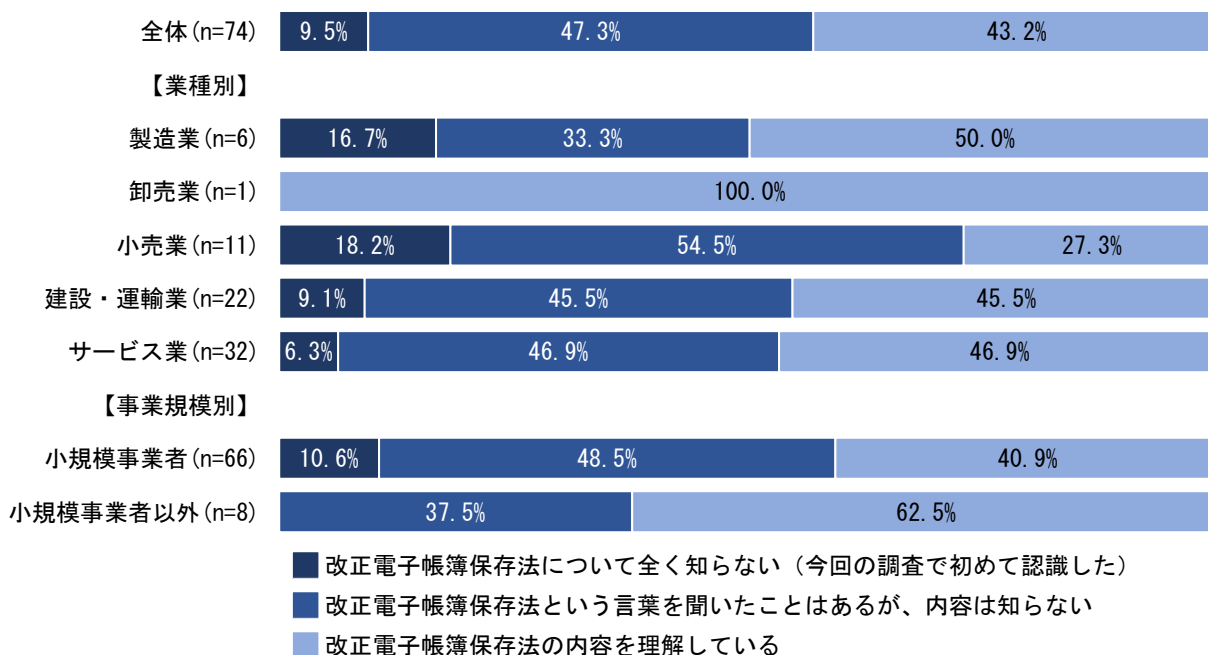


7. 電子帳簿保存法について

(1) 改正 電子帳簿保存法について

全体では、「改正電子帳簿保存法について全く知らない（今回の調査で初めて認識した）」が9.5%、「改正電子帳簿保存法という言葉聞いたことはあるが、内容は知らない」が47.3%、「改正電子帳簿保存法の内容を理解している」が43.2%となっている。

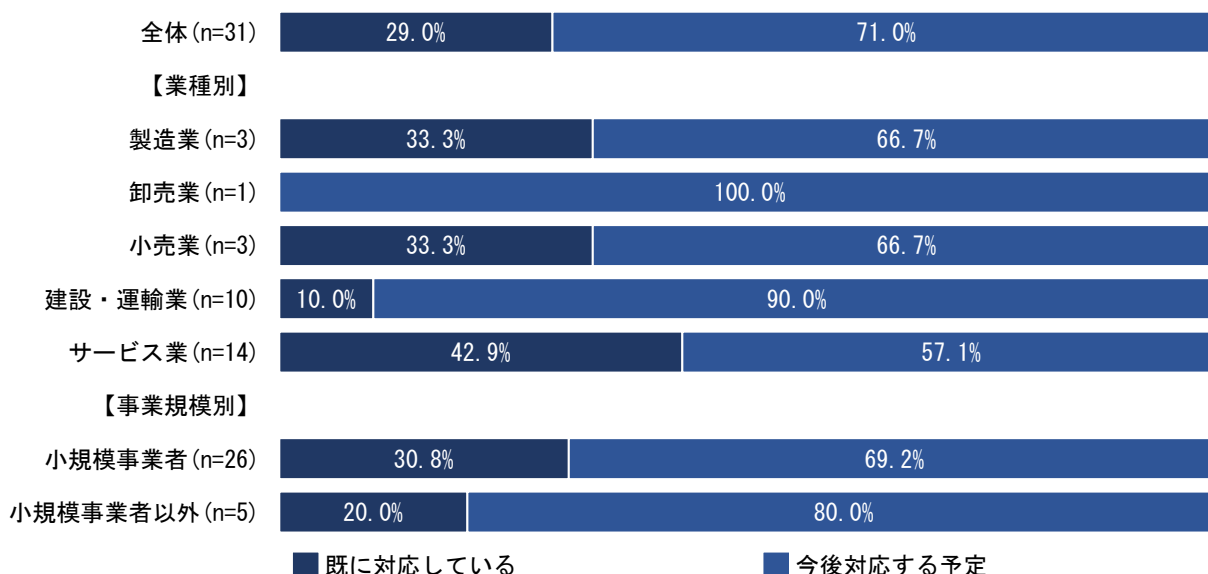
事業規模別では「改正電子帳簿保存法について全く知らない（今回の調査で初めて認識した）」は、小規模事業者（10.6%）が小規模事業者以外（0.0%）を10.6ポイント上回っている。



(2) 改正 電子帳簿保存法への対応状況について

※（1）で「改正 電子帳簿保存法の内容を理解している」と回答した方に質問

全体では、「既に対応している」が29.0%、「今後対応する予定」が71.0%となっている。



※「対応する予定なし」「何をすればよいのか、わからない」の回答はなかった

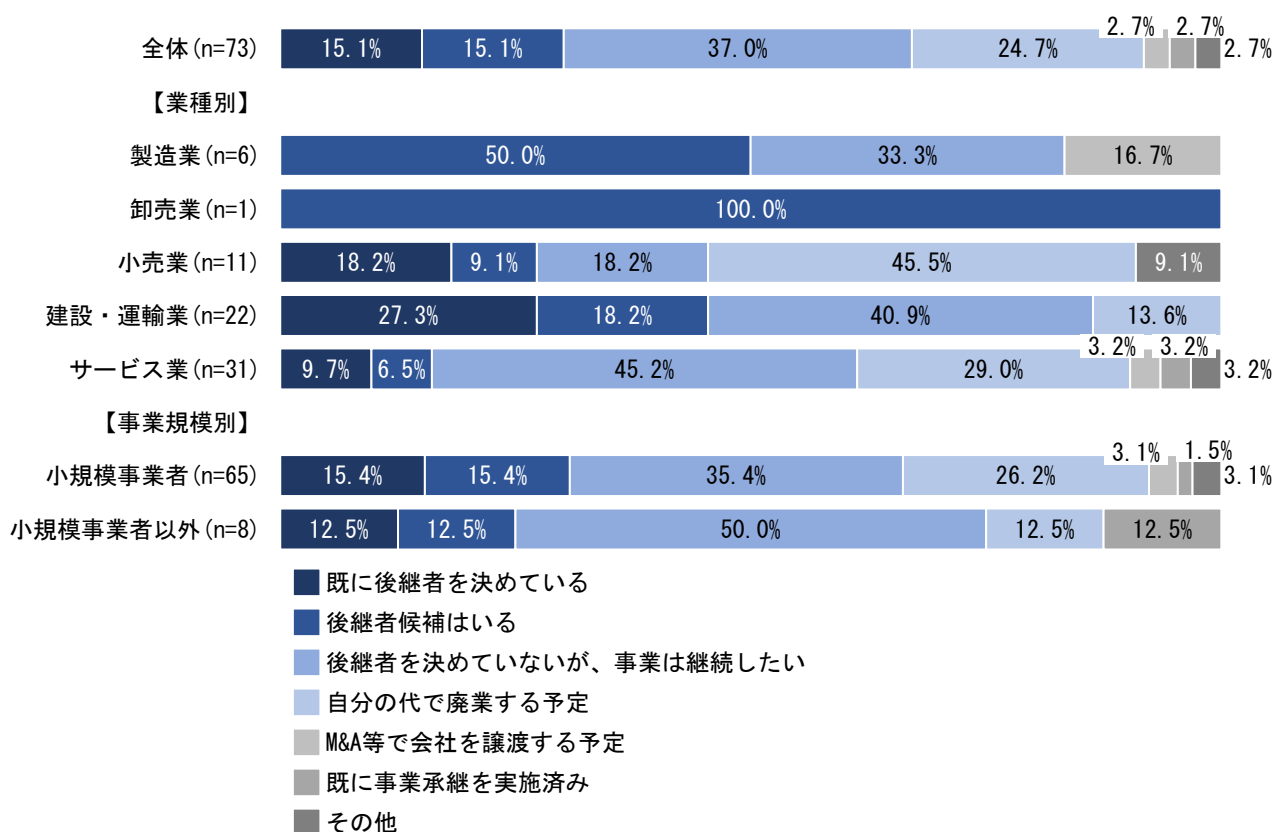
8. 事業承継について

(1) 後継者の決定状況（現在の状況）

全体では、「後継者を決めていないが、事業は継続したい」が 37.0%と最も高く、「自分の代で廃業する予定」が 24.7%、「既に後継者を決めている」と「後継者候補はいる」が、それぞれ 15.1%と続いている。「既に後継者を決めている」と「後継者候補はいる」を合わせた『後継者・後継者候補がいる』は 30.2%となっている。

業種別では『後継者・後継者候補がいる』は、建設・運輸業で 45.5%、サービス業で 16.2%と、業種により大きな差がみられる。

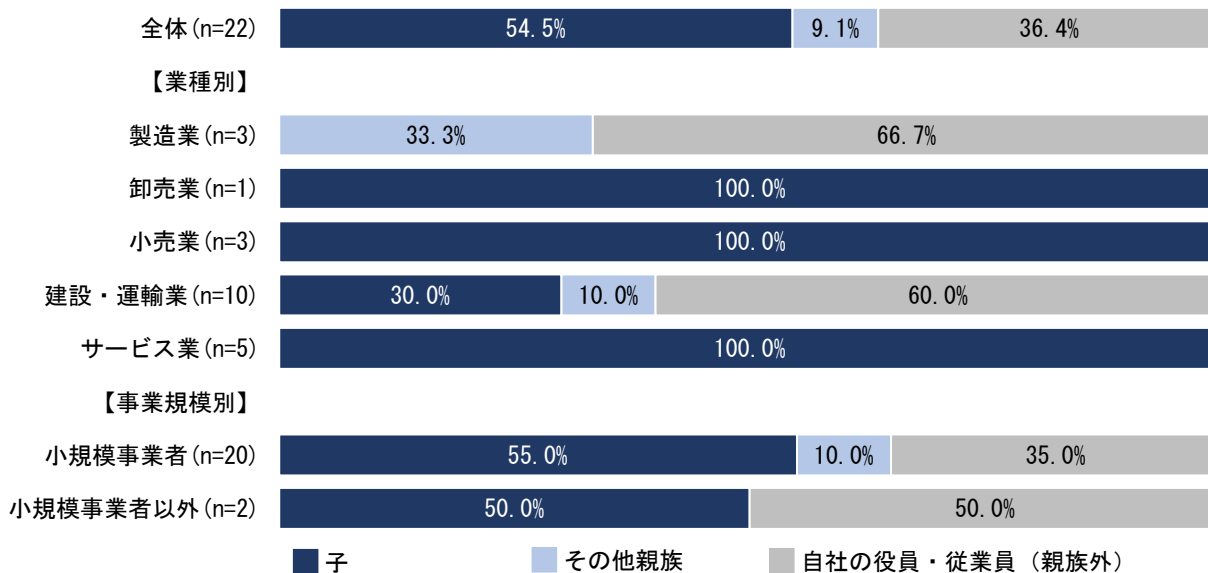
事業規模別では「自分の代で廃業する予定」は、小規模事業者（26.2%）が小規模事業者以外（12.5%）を 13.7 ポイント上回っている。



(2) 後継者（候補）との関係（現経営者から見た関係）

※（1）で「既に後継者を決めている」「後継者候補はいる」と回答した方に質問

全体では、「子」が 54.5%、「その他親族」が 9.1%、「自社の役員・従業員（親族外）」が 36.4%となっている。

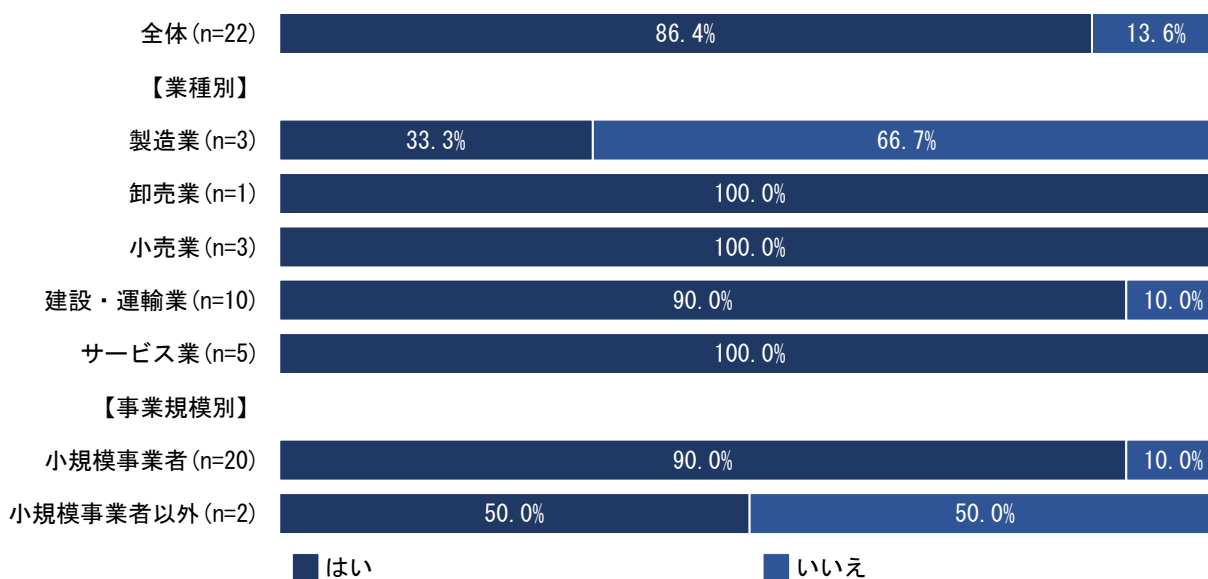


※「兄弟・姉妹」「子の配偶者」「社外から登用」の回答はなかった

(3) 候補者本人に、引き継ぐ意思を伝えたか

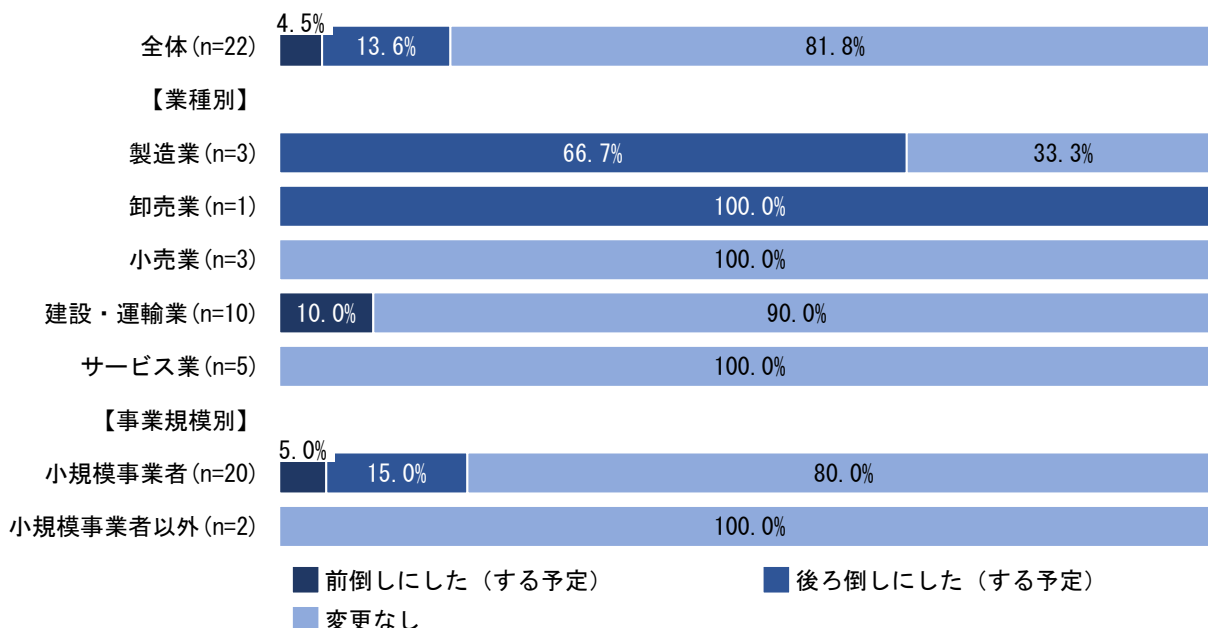
※（1）で「既に後継者を決めている」「後継者候補はいる」と回答した方に質問

全体では、「はい」が 86.4%、「いいえ」が 13.6%となっている。



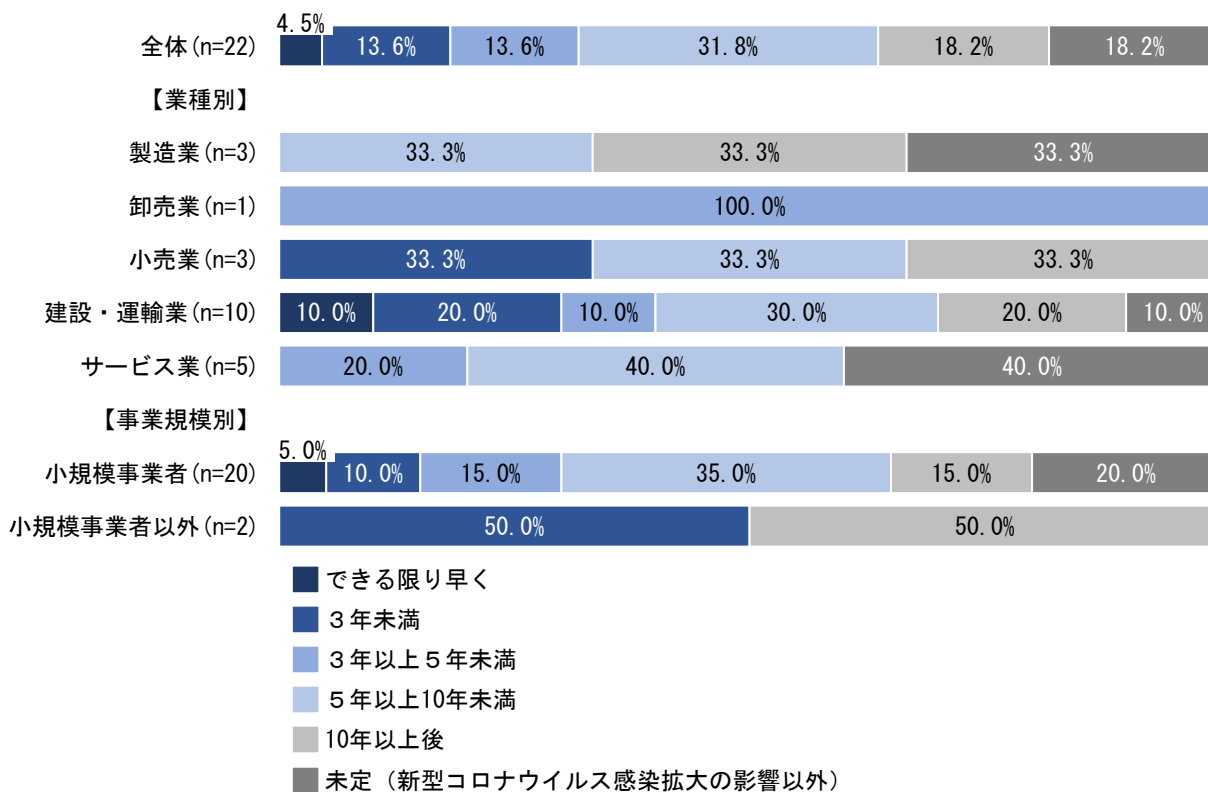
(4) 新型コロナウイルス感染拡大により事業承継の時期に変更があったか

※(1)で「既に後継者を決めている」「後継者候補はいる」と回答した方に質問
 全体では、「変更なし」が81.8%と最も高くなっている。



(5) 後継者（候補）への事業承継をいつまでに完了する予定か

※(1)で「既に後継者を決めている」「後継者候補はいる」と回答した方に質問
 全体では、「5年以上10年未満」が31.8%と最も高くなっている。



※「新型コロナウイルス感染拡大により未定」の回答はなかった

9. 借入金の代表者保証について

(1) 借入金の状況

全体では、「金融機関からの借入金がある」が76.7%と最も高く、「経営者からの借入金がある」が19.2%、「借入金はない」が17.8%と続いている。

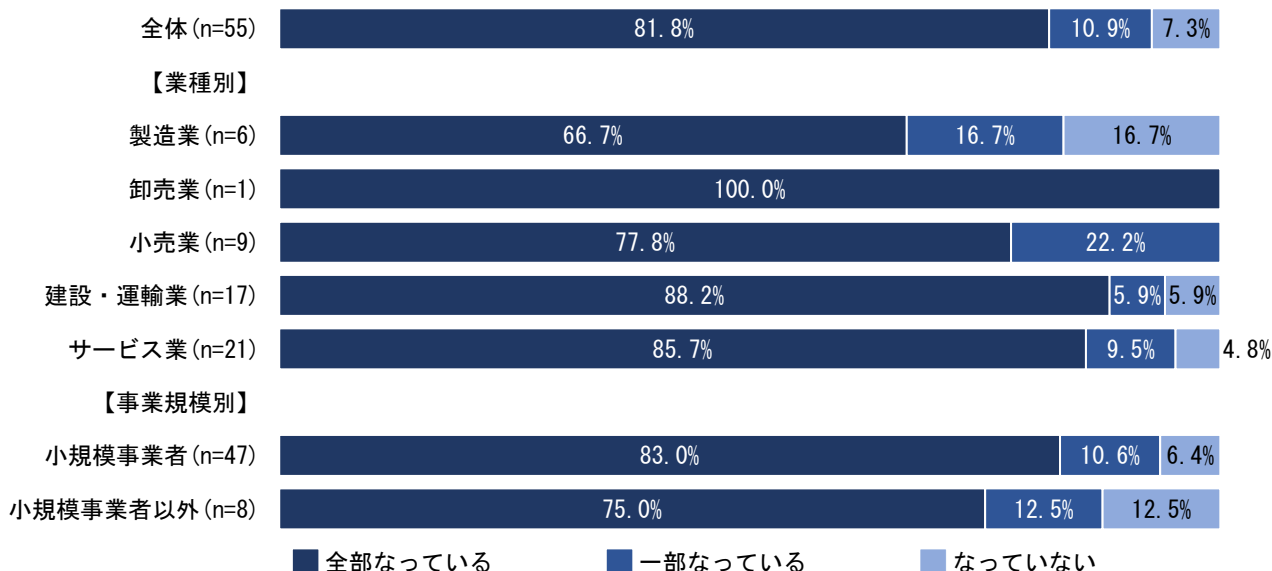
	全体 (n=73)	業種別				
		製造 (n=6)	卸売 (n=1)	小売 (n=11)	建設・運輸 (n=22)	サービス (n=31)
金融機関からの借入金がある	76.7%	100.0%	100.0%	81.8%	81.8%	67.7%
経営者からの借入金がある	19.2%	33.3%	-	-	27.3%	19.4%
借入金はない	17.8%	-	-	18.2%	4.5%	29.0%
親族からの借入金がある	8.2%	-	-	9.1%	4.5%	12.9%
その他借入金がある	5.5%	16.7%	100.0%	-	4.5%	3.2%

	全体 (n=73)	事業規模別	
		小規模 (n=65)	小規模以外 (n=8)
金融機関からの借入金がある	76.7%	73.8%	100.0%
経営者からの借入金がある	19.2%	21.5%	-
借入金はない	17.8%	20.0%	-
親族からの借入金がある	8.2%	9.2%	-
その他借入金がある	5.5%	4.6%	12.5%

(2) 金融機関からの借入金について、代表者が保証人になっているか

※(1)で「金融機関からの借入金がある」と回答した方に質問

全体では、「全部なっている」が81.8%と最も高くなっている。

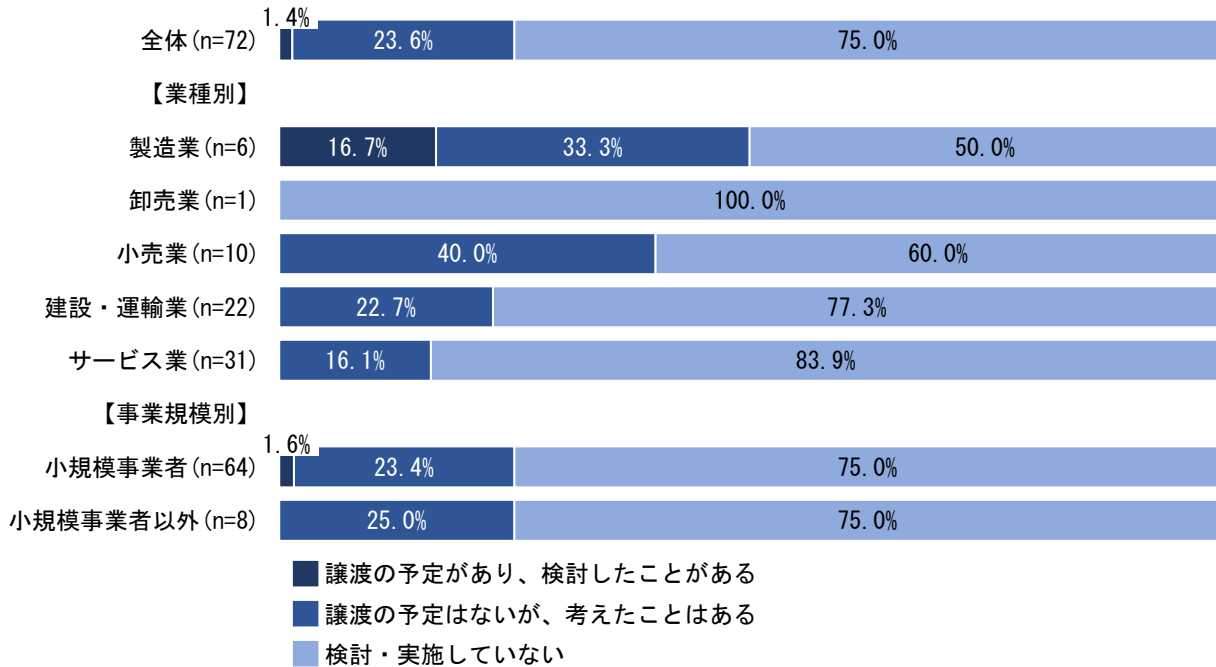


10. 事業再編統合（M&A）について

（1）事業譲渡（M&A）の検討の有無

全体では、「譲渡の予定があり、検討したことがある」が1.4%、「譲渡の予定はないが、考えたことはある」が23.6%、「検討・実施していない」が75.0%となっている。

事業規模別では、小規模事業者と小規模事業者以外で大きな違いはみられない。



(2) 事業承継に際し、M&A を検討しない理由（複数選択可）

※（1）で「検討・実施していない」と回答した方に質問

全体では、「すでに後継者候補がいる」が 33.3%と最も高く、「M&A に対して良いイメージを持っていない」と「廃業する予定」が、それぞれ 19.6%と続いている。

	全体 (n=51)	業種別				
		製造 (n=3)	卸売 (n=1)	小売 (n=5)	建設・運輸 (n=17)	サービス (n=24)
すでに後継者候補がいる	33.3%	33.3%	100.0%	40.0%	52.9%	16.7%
M&Aに対して良いイメージを持っていない	19.6%	-	100.0%	20.0%	29.4%	12.5%
廃業する予定	19.6%	-	-	40.0%	5.9%	25.0%
自社がM&Aの対象になるとは思えない	15.7%	-	-	20.0%	17.6%	16.7%
M&Aがよくわからない	13.7%	33.3%	-	20.0%	17.6%	8.3%
手数料が割高（負担）だと感じる	3.9%	-	-	-	11.8%	-
どこに相談したらよいかわからない	3.9%	33.3%	-	-	5.9%	-
その他	15.7%	33.3%	-	-	-	29.2%

	全体 (n=51)	事業規模別	
		小規模 (n=45)	小規模以外 (n=6)
すでに後継者候補がいる	33.3%	33.3%	33.3%
M&Aに対して良いイメージを持っていない	19.6%	20.0%	16.7%
廃業する予定	19.6%	22.2%	-
自社がM&Aの対象になるとは思えない	15.7%	13.3%	33.3%
M&Aがよくわからない	13.7%	13.3%	16.7%
手数料が割高（負担）だと感じる	3.9%	4.4%	-
どこに相談したらよいかわからない	3.9%	4.4%	-
その他	15.7%	13.3%	33.3%

※グラフでは一部選択肢を下記の通り表記している

「自社が M&A の対象（買い手が見つかる）になるとは思えない」

→ 「自社が M&A の対象になるとは思えない」

(3) 仮に自社を事業譲渡 (M&A) しようとする場合、特に課題だと思われること (上位3つまで)

全体では、「譲渡金額」と「取引先との関係性」が、それぞれ41.5%と最も高く、「従業員の雇用維持」が40.0%と続いている。

業種別では、建設・運輸業で「従業員の雇用維持」が59.1%と高くなっている。

	全体 (n=65)	業種別				
		製造 (n=6)	卸売 (n=1)	小売 (n=7)	建設・運輸 (n=22)	サービス (n=27)
譲渡金額	41.5%	66.7%	100.0%	42.9%	40.9%	37.0%
取引先との関係性	41.5%	83.3%	100.0%	42.9%	36.4%	33.3%
従業員の雇用維持	40.0%	83.3%	-	28.6%	59.1%	22.2%
会社債務の個人保証がある	16.9%	33.3%	-	28.6%	13.6%	14.8%
自社の収益状況 (赤字等)	15.4%	16.7%	-	28.6%	4.5%	22.2%
仲介会社等への手数料	12.3%	-	-	14.3%	18.2%	11.1%
事業で利用している個人名義不動産の処遇	10.8%	-	-	14.3%	9.1%	14.8%
自社の財務状況 (債務超過等)	4.6%	16.7%	-	-	4.5%	3.7%
簿外資産及び簿外負債	1.5%	-	-	-	4.5%	-
係争中の案件がある	-	-	-	-	-	-
特になし	15.4%	-	-	-	13.6%	22.2%
その他	4.6%	-	-	-	9.1%	3.7%

	全体 (n=65)	事業規模別	
		小規模 (n=57)	小規模以外 (n=8)
譲渡金額	41.5%	42.1%	37.5%
取引先との関係性	41.5%	38.6%	62.5%
従業員の雇用維持	40.0%	36.8%	62.5%
会社債務の個人保証がある	16.9%	14.0%	37.5%
自社の収益状況 (赤字等)	15.4%	15.8%	12.5%
仲介会社等への手数料	12.3%	12.3%	12.5%
事業で利用している個人名義不動産の処遇	10.8%	12.3%	-
自社の財務状況 (債務超過等)	4.6%	5.3%	-
簿外資産及び簿外負債	1.5%	1.8%	-
係争中の案件がある	-	-	-
特になし	15.4%	15.8%	12.5%
その他	4.6%	5.3%	-

11. 円滑な事業承継に向けた取組について

(1) 事業承継を行うにあたっての障害・課題（上位3つまで）

全体では、「借入金・債務保証の引継ぎ」が33.3%と最も高く、「後継者の探索・確保」が30.3%、「取引先との関係維持」が25.8%と続いている。

	全体 (n=66)	業種別				
		製造 (n=6)	卸売 (n=1)	小売 (n=8)	建設・運輸 (n=22)	サービス (n=27)
借入金・債務保証の引継ぎ	33.3%	33.3%	100.0%	12.5%	45.5%	29.6%
後継者の探索・確保	30.3%	50.0%	-	-	27.3%	40.7%
取引先との関係維持	25.8%	-	100.0%	25.0%	40.9%	18.5%
後継者への株式の譲渡	21.2%	66.7%	100.0%	12.5%	22.7%	7.4%
後継者教育	21.2%	16.7%	-	37.5%	22.7%	18.5%
自社株の評価額	7.6%	16.7%	-	12.5%	4.5%	7.4%
分散した株式の集約	-	-	-	-	-	-
古参従業員の処遇	-	-	-	-	-	-
特になし	27.3%	16.7%	-	37.5%	18.2%	33.3%

	全体 (n=66)	事業規模別	
		小規模 (n=58)	小規模以外 (n=8)
借入金・債務保証の引継ぎ	33.3%	32.8%	37.5%
後継者の探索・確保	30.3%	31.0%	25.0%
取引先との関係維持	25.8%	29.3%	-
後継者への株式の譲渡	21.2%	19.0%	37.5%
後継者教育	21.2%	20.7%	25.0%
自社株の評価額	7.6%	6.9%	12.5%
分散した株式の集約	-	-	-
古参従業員の処遇	-	-	-
特になし	27.3%	25.9%	37.5%

(2) 後継者への株式の譲渡を行う際にどのような障害があると考えられるか (複数選択可)

※(1)で「後継者への株式の譲渡」と回答した方に質問

全体では、「後継者に株式買取資金がない」が69.2%と最も高く、「譲渡の際の相続税・贈与税が高い」が61.5%、「引退後も株式を保有していきたい」が30.8%と続いている。

	全体 (n=13)	業種別				
		製造 (n=3)	卸売 (n=1)	小売 (n=1)	建設・運輸 (n=5)	サービス (n=2)
後継者に株式買取資金がない	69.2%	100.0%	100.0%	-	60.0%	100.0%
譲渡の際の相続税・贈与税が高い	61.5%	33.3%	100.0%	-	80.0%	100.0%
引退後も株式を保有していきたい	30.8%	66.7%	-	100.0%	-	-
後継者が株式の買い取りを拒んでいる	7.7%	33.3%	-	-	-	-
株式が分散しており集約できていない	7.7%	-	100.0%	-	-	-
事業承継税制等が使えない	-	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-	-

	全体 (n=13)	事業規模別	
		小規模 (n=10)	小規模以外 (n=3)
後継者に株式買取資金がない	69.2%	70.0%	66.7%
譲渡の際の相続税・贈与税が高い	61.5%	70.0%	33.3%
引退後も株式を保有していきたい	30.8%	30.0%	33.3%
後継者が株式の買い取りを拒んでいる	7.7%	10.0%	-
株式が分散しており集約できていない	7.7%	10.0%	-
事業承継税制等が使えない	-	-	-
その他	-	-	-

※グラフでは一部選択肢を下記の通り表記している

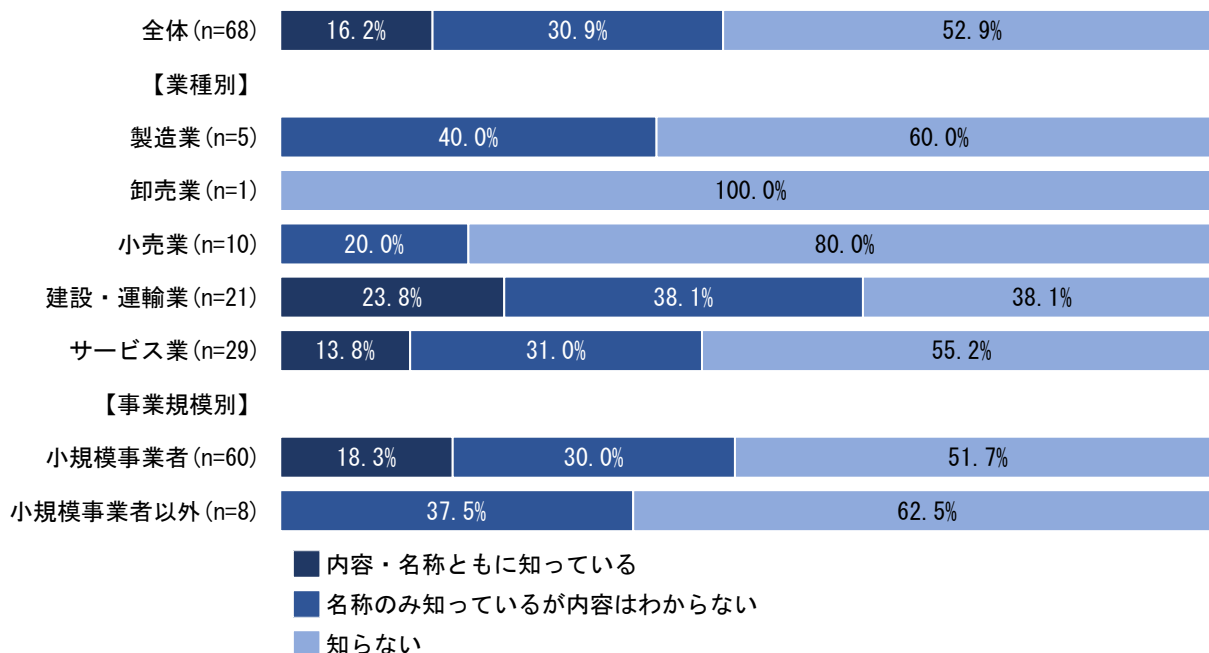
「事業承継税制や相続時精算課税制度等が使えない」

→「事業承継税制等が使えない」

12. 事業承継関連制度について

(1) 事業承継税制について

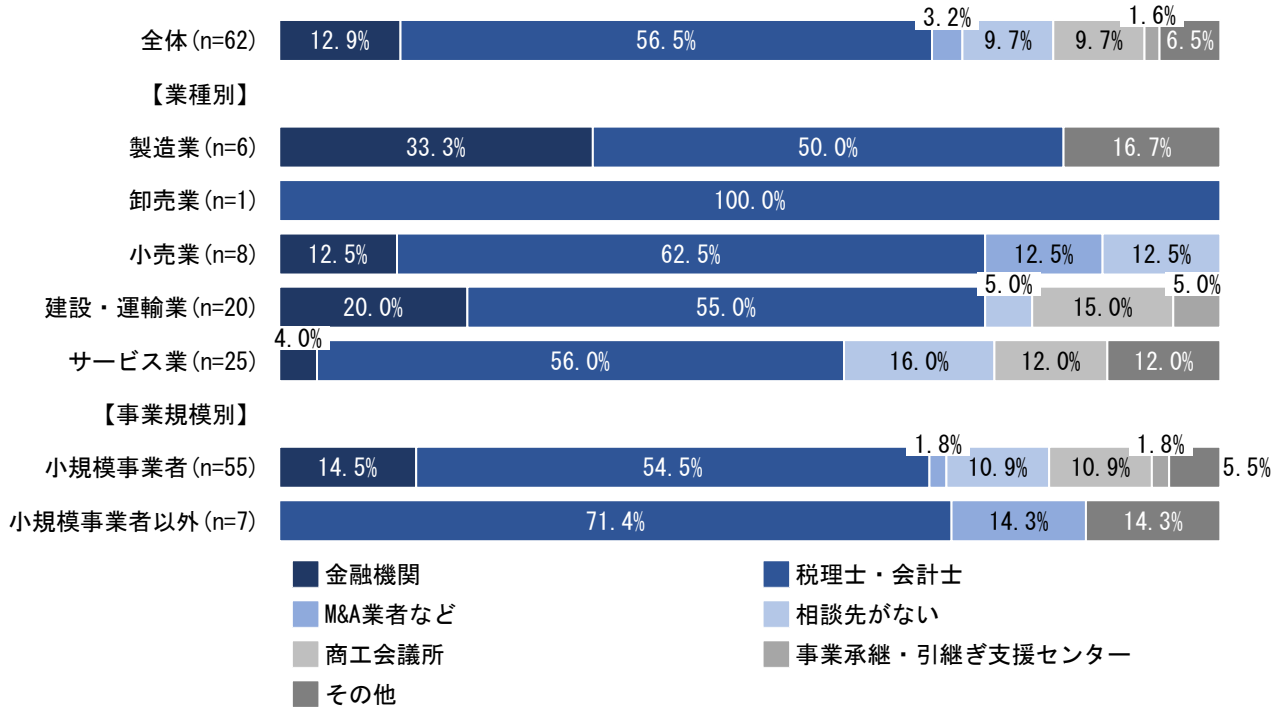
全体では、「内容・名称ともに知っている」が16.2%、「名称のみ知っているが内容はわからない」が30.9%、「知らない」が52.9%となっている。



13. 事業承継に関する相談について

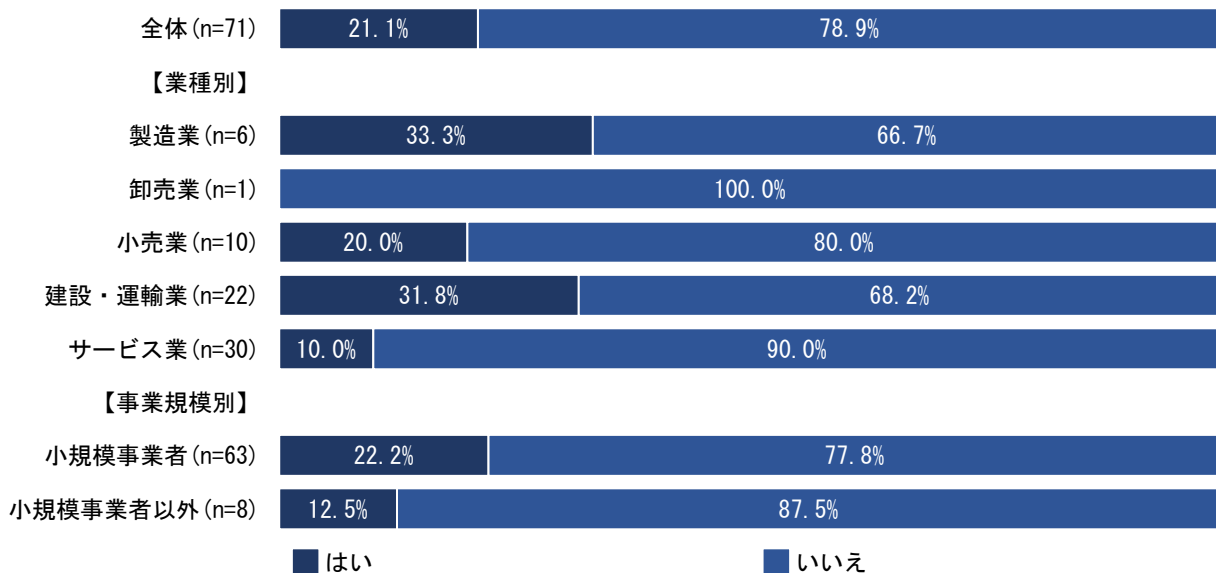
(1) 事業承継に関し、相談する専門家

全体では、「金融機関」が12.9%、「税理士・会計士」が56.5%、「M&A業者など」が3.2%、「相談先がない」が9.7%、「商工会議所」が9.7%、「事業承継・引継ぎ支援センター」が1.6%となっている。



(2) 事業承継に関し、実際に相談を行っているか

全体では、「はい」が21.1%、「いいえ」が78.9%となっている。



14. 大和商工会議所の活動

(1) 参加したいセミナー（複数選択可）

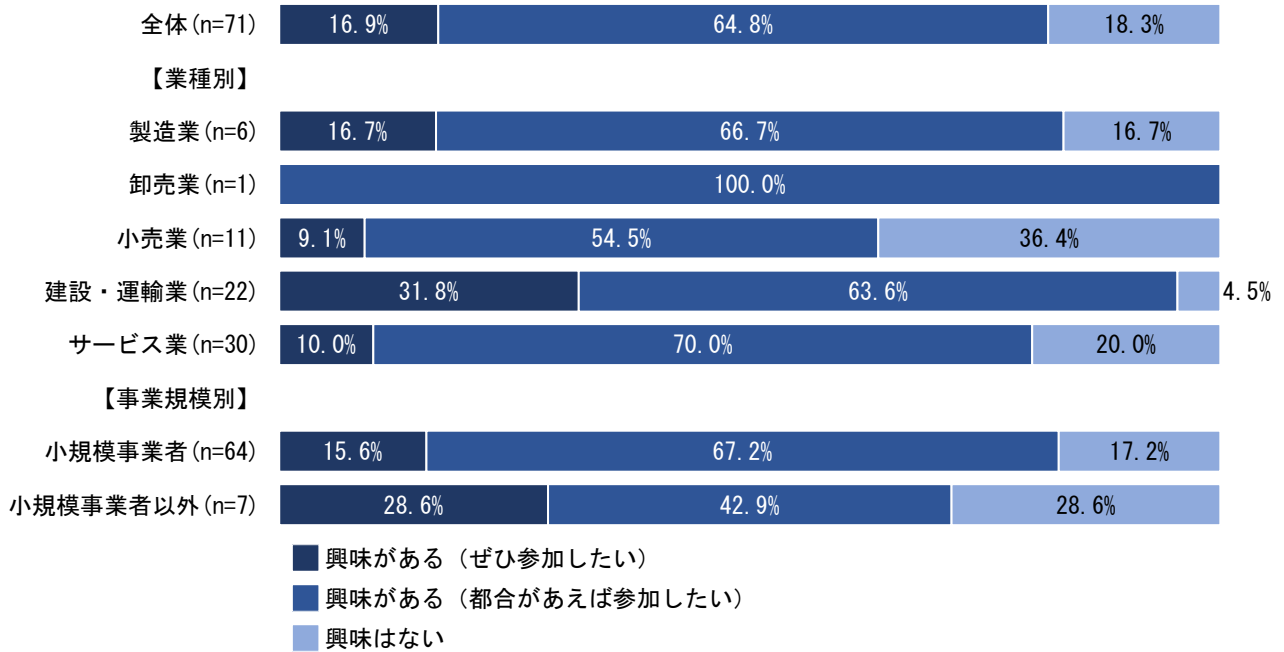
全体では、「補助金活用セミナー」が49.2%と最も高く、「販路開拓セミナー」が27.9%、「IT導入関連セミナー」が24.6%と続いている。

	全体 (n=61)	業種別				
		製造 (n=5)	卸売 (n=1)	小売 (n=7)	建設・運輸 (n=20)	サービス (n=26)
補助金活用セミナー	49.2%	80.0%	-	42.9%	55.0%	46.2%
販路開拓セミナー	27.9%	20.0%	-	57.1%	-	42.3%
IT導入関連セミナー	24.6%	60.0%	100.0%	28.6%	20.0%	15.4%
事業承継セミナー	21.3%	-	100.0%	14.3%	30.0%	19.2%
事業計画作成セミナー	19.7%	-	-	28.6%	10.0%	26.9%
事業継続力強化セミナー	18.0%	-	-	14.3%	30.0%	15.4%
財務分析セミナー	16.4%	-	-	-	20.0%	23.1%
人材活用セミナー	16.4%	40.0%	-	-	30.0%	7.7%
働き方改革セミナー	16.4%	60.0%	-	-	25.0%	7.7%
その他	1.6%	-	-	-	-	3.8%

	全体 (n=61)	事業規模別	
		小規模 (n=55)	小規模以外 (n=6)
補助金活用セミナー	49.2%	49.1%	50.0%
販路開拓セミナー	27.9%	29.1%	16.7%
IT導入関連セミナー	24.6%	23.6%	33.3%
事業承継セミナー	21.3%	21.8%	16.7%
事業計画作成セミナー	19.7%	21.8%	-
事業継続力強化セミナー	18.0%	20.0%	-
財務分析セミナー	16.4%	16.4%	16.7%
人材活用セミナー	16.4%	12.7%	50.0%
働き方改革セミナー	16.4%	16.4%	16.7%
その他	1.6%	1.8%	-

(2) 法改正関連の注意点（インボイス制度や改正 電子帳簿保存法）をまとめたセミナーへの興味について

全体では、「興味がある（ぜひ参加したい）」が 16.9%、「興味がある（都合があえば参加したい）」が 64.8%、「興味はない」が 18.3%となっている。



(3) その他、商工会議所にご要望等

業種	回答
製造業	いつも大変お世話になりまして有難うございます
卸売業	株式譲渡、株式集約方法等教示
建設業	いつもありがとうございます
建設業	特になし
建設業	ございません
情報通信業	いつも大変お世話になりありがとうございます。引き続き何卒よろしく お願いいたします
不動産業・生活関連サービス業	事業マッチング
不動産業・生活関連サービス業	いつもお世話になりありがとうございます。特にございません
不動産業・生活関連サービス業	特にありません、いつもお力になっていただきありがとうございます
専門・技術サービス業	いつもありがとうございます。今後とも宜しくお願い致します
専門・技術サービス業	セミナーを開催する場合、18時過ぎや土日の開催も検討してほしい
専門・技術サービス業	いつもお世話になっております。個人商店には商工会議所頼りです。こ れからもよろしく申し上げます
その他サービス業	銀行融資資料の拡大
その他サービス業	桜ヶ丘地区の個人事業者が、高齢化や事業不振？などで、廃業、閉店が、 最近数多くあります。会議所としては、大和市などとタックを組み、も っと根本的に地域の問題点を把握して対応して下さい

15. 総括

(1) 景況感は全体として悪化

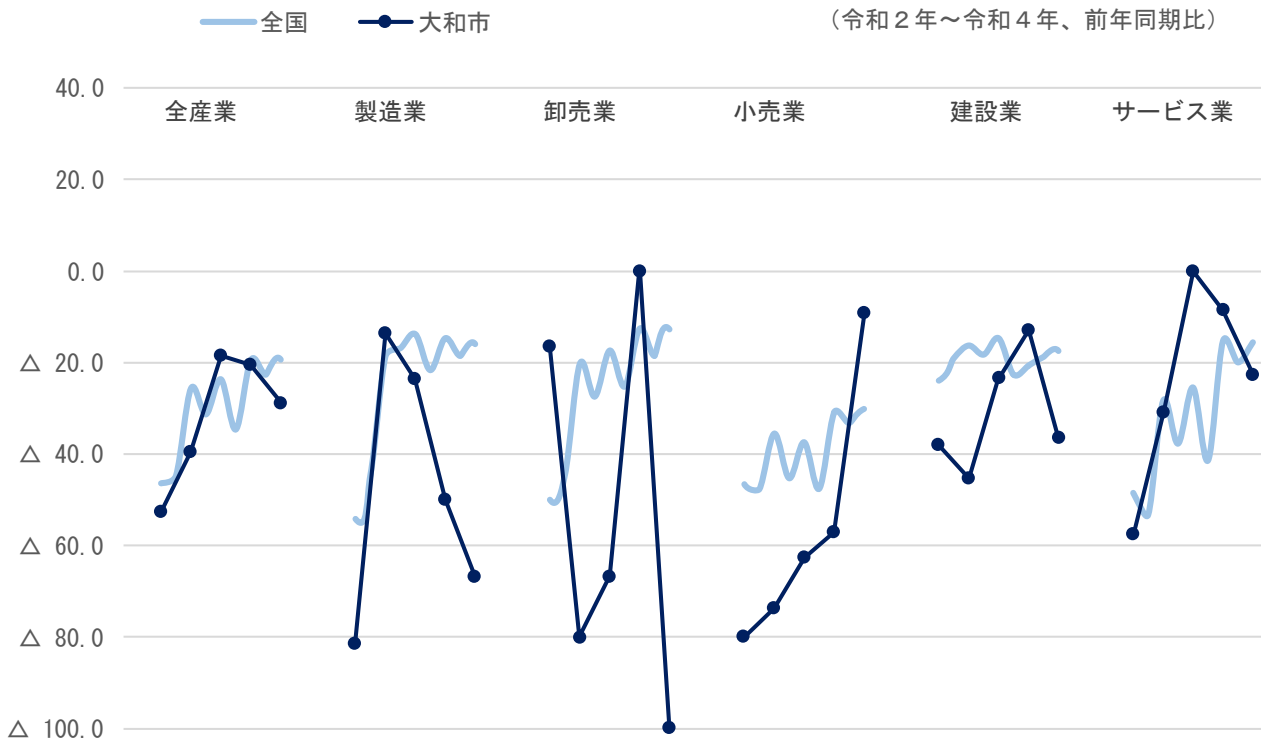
はじめに、景況感DIを確認する。

全産業をみると、景況感DIは $\Delta 28.8$ ポイントとなっており、前期($\Delta 20.4$ ポイント)と比較すると若干悪化した。

業種別にみると、小売業で $\Delta 9.1$ (前期差 48.0 ポイント増)と好転。一方、製造業で $\Delta 66.7$ (前期差 16.7 ポイント減)、卸売業で $\Delta 100.0$ (前期差 100.0 ポイント減)、建設業で $\Delta 36.4$ (前期差 23.4 ポイント減)、サービス業で $\Delta 22.6$ (前期差 14.1 ポイント減)と悪化した。

産業別の特徴的なトピックスをみると、この背景として、①新型コロナウイルス感染症によるサプライチェーンの停滞、②先行して経済が回復したアメリカや中国等による半導体や電子部品等の需要増、③ロシアのウクライナ侵攻、④急激な円安傾向などの理由による「原材料の価格高騰や原材料不足、コストの増加」をあげる事業者が多くなっている。

◆景況感（業種別・全国・経年比較）



◆景況感数値表（業種別・経年比較）

	全産業		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
令和2年冬	$\Delta 52.6$	-	$\Delta 81.5$	-	$\Delta 16.7$	-	$\Delta 80.0$	-	$\Delta 38.1$	-	$\Delta 57.7$	-
令和3年夏	$\Delta 39.6$	↑	$\Delta 13.6$	↑	$\Delta 80.0$	↓	$\Delta 73.6$	↑	$\Delta 45.4$	↓	$\Delta 30.8$	↑
令和3年冬	$\Delta 18.5$	↑	$\Delta 23.6$	↓	$\Delta 66.7$	↑	$\Delta 62.5$	↑	$\Delta 23.3$	↑	0.0	↑
令和4年夏	$\Delta 20.4$	↓	$\Delta 50.0$	↓	0.0	↑	$\Delta 57.1$	↑	$\Delta 13.0$	↑	$\Delta 8.5$	↓
令和4年冬	$\Delta 28.8$	↓	$\Delta 66.7$	↓	$\Delta 100.0$	↓	$\Delta 9.1$	↑	$\Delta 36.4$	↓	$\Delta 22.6$	↓

(2) 5割超が「販売促進・販路開拓、または営業活動」を課題に

経営上の問題点/課題をみると、「販売促進・販路開拓、または営業活動」が53.5%と最も高く、「原材料や商品の仕入単価の上昇」が49.3%、「人材・人員確保」が42.3%と続いている。

前回・前々回比較では、「新型コロナウイルス感染症への対応」は前々回の18.7%、前回の15.4%から今回は12.7%にさらに減少している。一方、「原材料や商品の仕入単価の上昇」は前々回の29.0%、前回の37.4%、今回の49.3%と増加傾向にある。

◆経営上の問題点/課題

	全体 (n=71)	事業規模別		前回・前々回比較	
		小規模 (n=63)	小規模以外 (n=8)	R4夏 (n=91)	R3冬 (n=107)
販売促進・販路開拓、または営業活動	53.5%	52.4%	62.5%	61.5%	43.0%
原材料や商品の仕入単価の上昇	49.3%	47.6%	62.5%	37.4%	29.0%
人材・人員確保	42.3%	41.3%	50.0%	38.5%	47.7%
業務の効率化	39.4%	38.1%	50.0%	31.9%	32.7%
資金繰り対策	32.4%	36.5%	-	24.2%	24.3%
自社の強みの把握・活用	19.7%	20.6%	12.5%	23.1%	17.8%
新製品・サービスの開発	19.7%	17.5%	37.5%	20.9%	22.4%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	16.9%	19.0%	-	12.1%	24.3%
建物・設備等の老朽化	15.5%	17.5%	-	11.0%	17.8%
顧客ニーズの把握	15.5%	15.9%	12.5%	13.2%	13.1%
既存の製品・サービスの改善	12.7%	11.1%	25.0%	15.4%	16.8%
新型コロナウイルス感染症への対応	12.7%	12.7%	12.5%	15.4%	18.7%
ブランディング	7.0%	6.3%	12.5%	14.3%	7.5%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	5.6%	4.8%	12.5%	11.0%	11.2%
その他	1.4%	-	12.5%	3.3%	4.7%

経営課題への対応について考えていることをみると、全体では、「販路開拓」が44.4%と最も高く、「新たな商品・サービスの開発・提供」が42.6%、「人材の確保・育成」が31.5%と続いている。

事業規模別では、小規模事業者は「販路開拓」、小規模事業者以外は「新たな商品・サービスの開発・提供」が最も高くなっている。

また、「ITによる業務効率化」では小規模事業者が12.8%、小規模事業者以外が42.9%、「インターネット販売」では小規模事業者が19.1%、小規模事業者以外が回答なしとなっている。

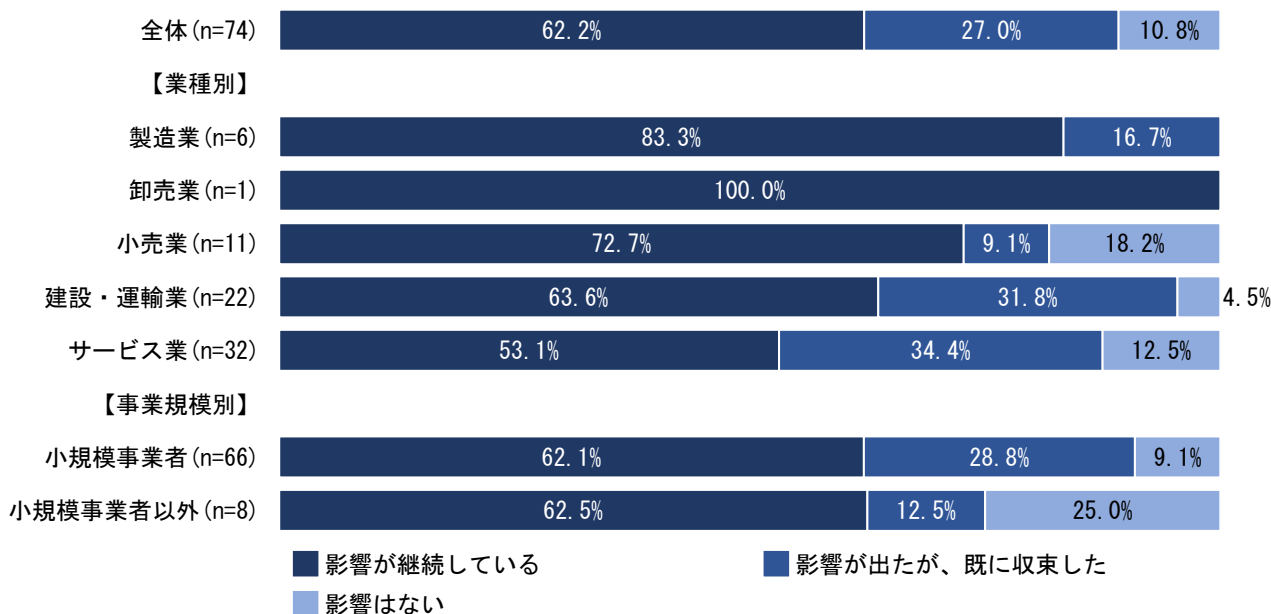
◆経営課題への対応について考えていること

	全体 (n=54)	事業規模別	
		小規模 (n=47)	小規模以外 (n=7)
販路開拓	44.4%	46.8%	28.6%
新たな商品・サービスの開発・提供	42.6%	40.4%	57.1%
人材の確保・育成	31.5%	29.8%	42.9%
新規事業展開・事業転換	27.8%	29.8%	14.3%
後継者の育成	20.4%	23.4%	-
インターネット販売	16.7%	19.1%	-
ITによる業務効率化	16.7%	12.8%	42.9%
技術開発・生産性向上	14.8%	12.8%	28.6%
設備投資	7.4%	8.5%	-
その他	3.7%	2.1%	14.3%

(3) 新型コロナウイルス感染症の影響が6割超の事業者で継続

新型コロナウイルス感染症の経営への影響をみると、「影響が継続している」が62.2%と、半数以上の事業者が新型コロナウイルス感染症の影響が継続していると感じていることがわかる。

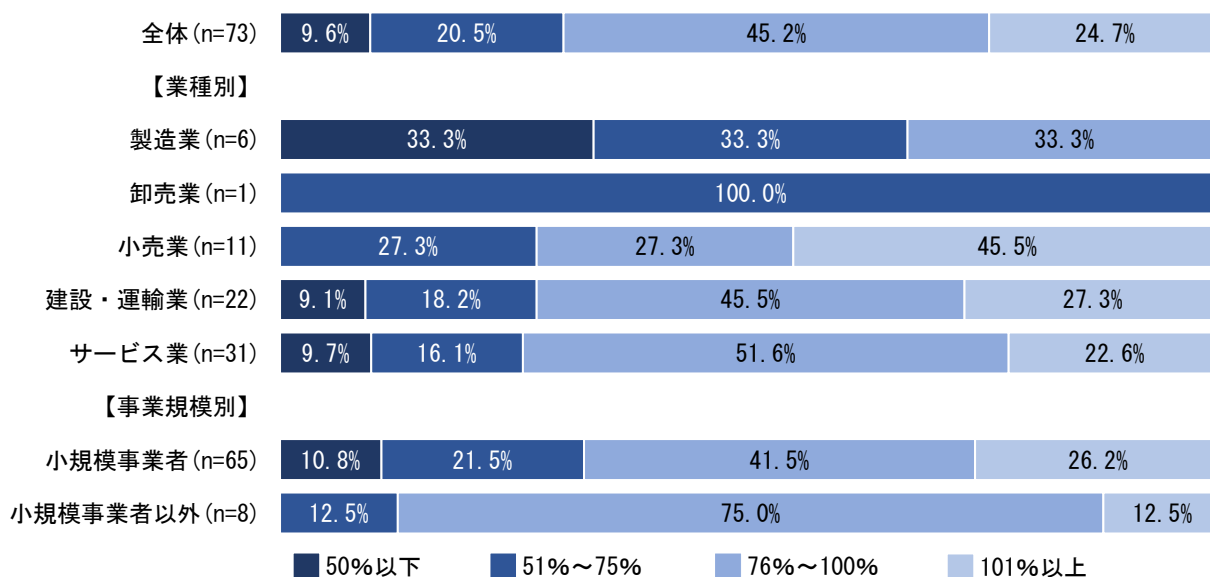
◆新型コロナウイルス感染症の経営への影響



前年同期と比較した2022年11月の売上高をみると、「50%以下」が9.6%、「51%~75%」が20.5%、「76%~100%」が45.2%、「101%以上」が24.7%となっている。

世の中全般をみれば、前年同期と比較して新型コロナウイルス感染症の影響は縮小しているものの、売上が増加している事業者は4社に1社に止まっており、多くの事業者は売上が減少していることが読み取れる。

◆2022年11月の売上高は、前年同期（2021年11月）を100%とすると、どの程度であったか



(4) 約4割が融資について「返済に不安がある」

新型コロナウイルス感染症に関連して利用した融資制度をみると、「利用していない」が46.3%となっている。これはつまり、半数超の事業者が新規に融資を受けていることを意味する。

このなかで、返済猶予期間が終了し、返済を開始している事業者も多い。

◆利用した融資制度

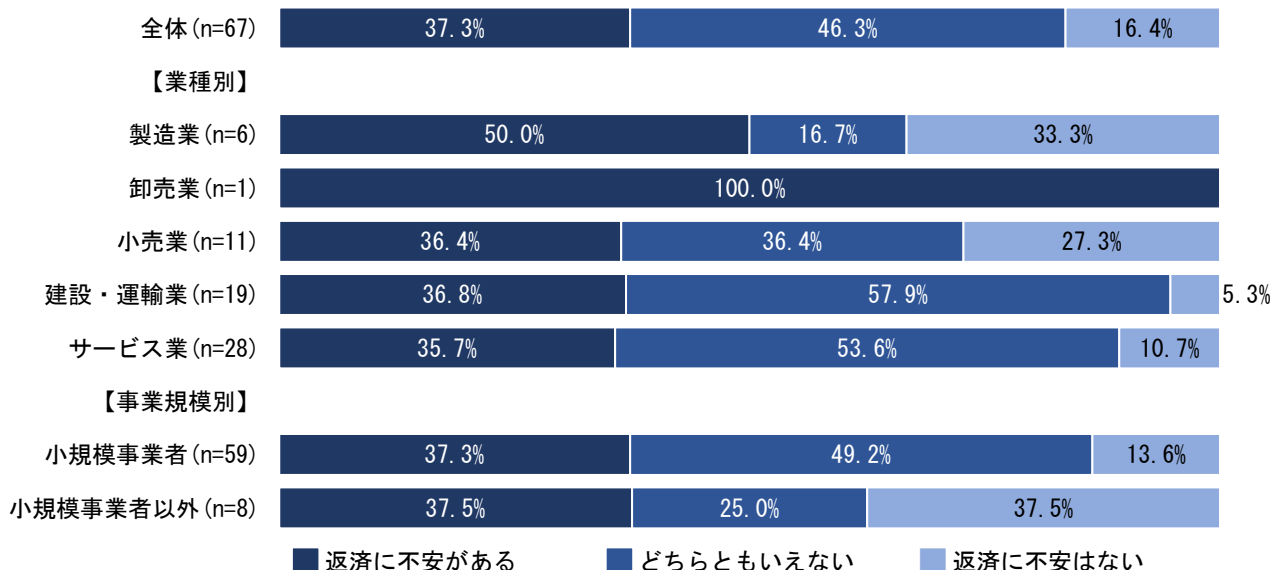
	全体 (n=67)	事業規模別	
		小規模 (n=59)	小規模以外 (n=8)
利用していない	46.3%	45.8%	50.0%
日本政策金融公庫の新型コロナウイルス感染症特別貸付	37.3%	35.6%	50.0%
金融機関融資（県の保証料補助・利子補給）	19.4%	22.0%	-
金融機関融資（市の保証料補助・利子補給）	16.4%	16.9%	12.5%
上記以外の融資	-	-	-

今後の融資返済に対する不安をみると、全体では、「返済に不安がある」が37.3%となっており、約4割が返済に不安を持っていることが読み取れる。

業種別では「返済に不安はない」は、建設・運輸業で5.3%、サービス業で10.7%に止まっている。

事業規模別では「返済に不安はない」は、小規模事業者以外(37.5%)が小規模事業者(13.6%)を23.9ポイント上回っている。

◆今後の融資返済に対する不安

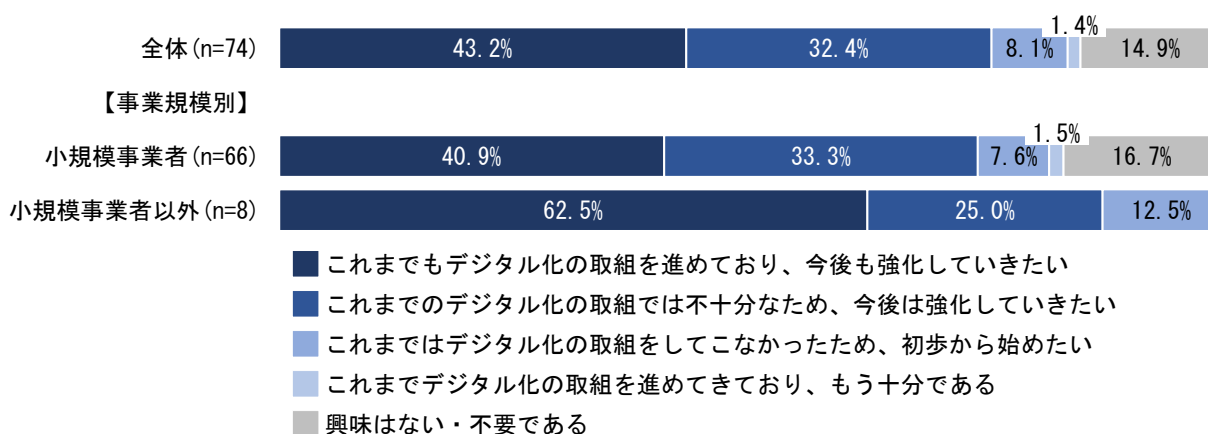


(5) 7割超の事業者が「デジタル化」の強化を検討

「デジタル化」の取組状況をみると、「これまでもデジタル化の取組を進めており、今後も強化していきたい」と「これまでのデジタル化の取組では不十分なため、今後は強化していきたい」を合わせた『強化していきたい』は75.6%となっている。

事業規模別では、デジタル化に消極的であると言われている小規模事業者においても『強化していきたい』(74.2%)が7割超になっている。

◆ 「デジタル化」の取組状況



デジタル化について、これまでの取組と今後の取組予定をみる。

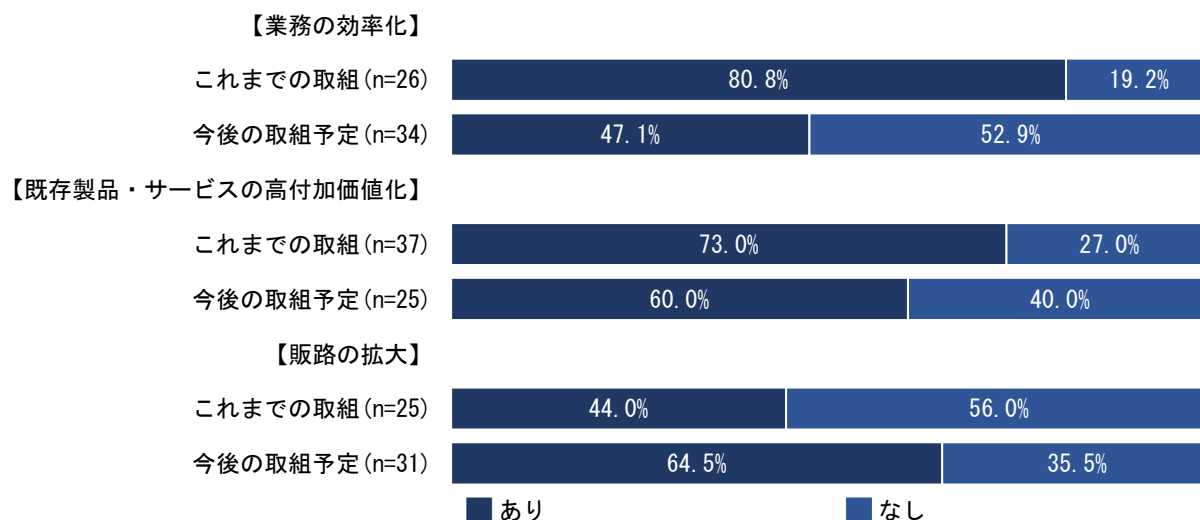
〈業務の効率化〉は、すでに取り組んでいる割合が約8割となっており、今後、取り組みたいと考える事業者は約5割と他の分野と比較して少ない。

〈既存製品・サービスの高付加価値化〉は、すでに取り組んでいる割合は7割超であるが、今後、取り組みたいと考える事業者も6割いる。

〈販路の拡大〉は、すでに取り組んでいる割合は4割に止まっており、今後、取り組みたいと考える事業者が6割超みられる。

支援の必要性でみると、〈販路の拡大〉に対する支援が最も必要とされていることがわかる。

◆ 「デジタル化」について、これまでの取組と今後の取組予定

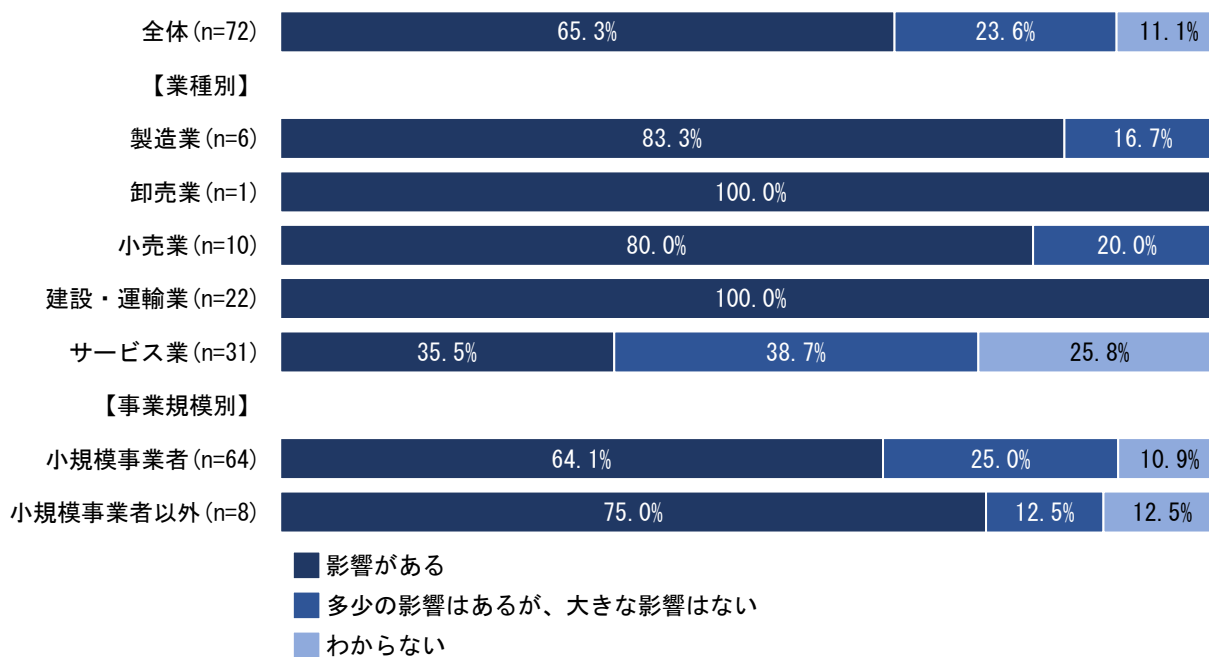


(6) 6割超の事業者が原材料の価格高騰・不足の影響を受けている

原材料の価格高騰・不足の経営への影響の有無をみると、「影響がある」が65.3%となっており、6割超の事業者が影響を受けていることがわかる。

業種別では、サービス業を除いたすべての業種で8割超の事業者が「影響がある」と回答している。

◆原材料の価格高騰・不足の経営への影響の有無



また、原材料の価格高騰・不足に対する取組のうち、価格転嫁以外の経営努力をみると、「仕入先と交渉」が51.1%と最も高く、「合理化・経費削減」が37.8%と続いている。

また、「対策していない」と回答した事業者は全体の2割みられる。

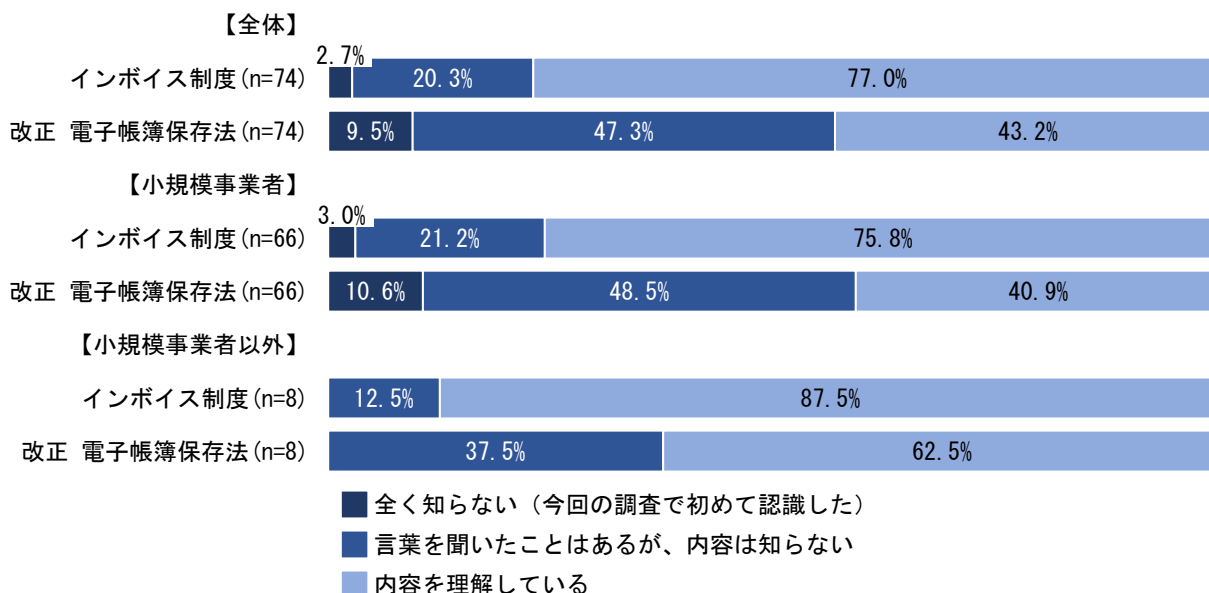
◆原材料の価格高騰・不足に対する取組のうち、価格転嫁以外の経営努力

	全体 (n=45)	業種別					事業規模別	
		製造 (n=5)	卸売 (n=1)	小売 (n=8)	建設・運輸 (n=20)	サービス (n=11)	小規模 (n=39)	小規模以外 (n=6)
仕入先と交渉	51.1%	60.0%	100.0%	62.5%	55.0%	27.3%	51.3%	50.0%
合理化・経費削減	37.8%	40.0%	-	37.5%	45.0%	27.3%	35.9%	50.0%
対策していない	20.0%	20.0%	-	-	15.0%	45.5%	20.5%	16.7%
仕入先の変更	15.6%	20.0%	-	50.0%	10.0%	-	10.3%	50.0%
その他	2.2%	-	-	-	5.0%	-	2.6%	-

(7) インボイス制度と比較して、改正電子帳簿保存法の認知度は低い

インボイス制度、および改正電子帳簿保存法の認知度をみると、全体で「全く知らない（今回の調査で初めて認識した）」と「言葉を聞いたことはあるが、内容は知らない」を合わせた『知らない』が、インボイス制度は23.0%であるのに対して、改正電子帳簿保存法は56.8%と半数以上を占めている。

◆インボイス制度・改正電子帳簿保存法の認知度



法改正関連の注意点（インボイス制度や改正電子帳簿保存法）をまとめたセミナーへの興味についてみると、「興味がある（ぜひ参加したい）」「興味がある（都合があえば参加したい）」を合わせた『興味がある』は81.7%と、8割超の事業者が参加への意欲を持っている。

◆法改正関連の注意点をまとめたセミナーへの興味



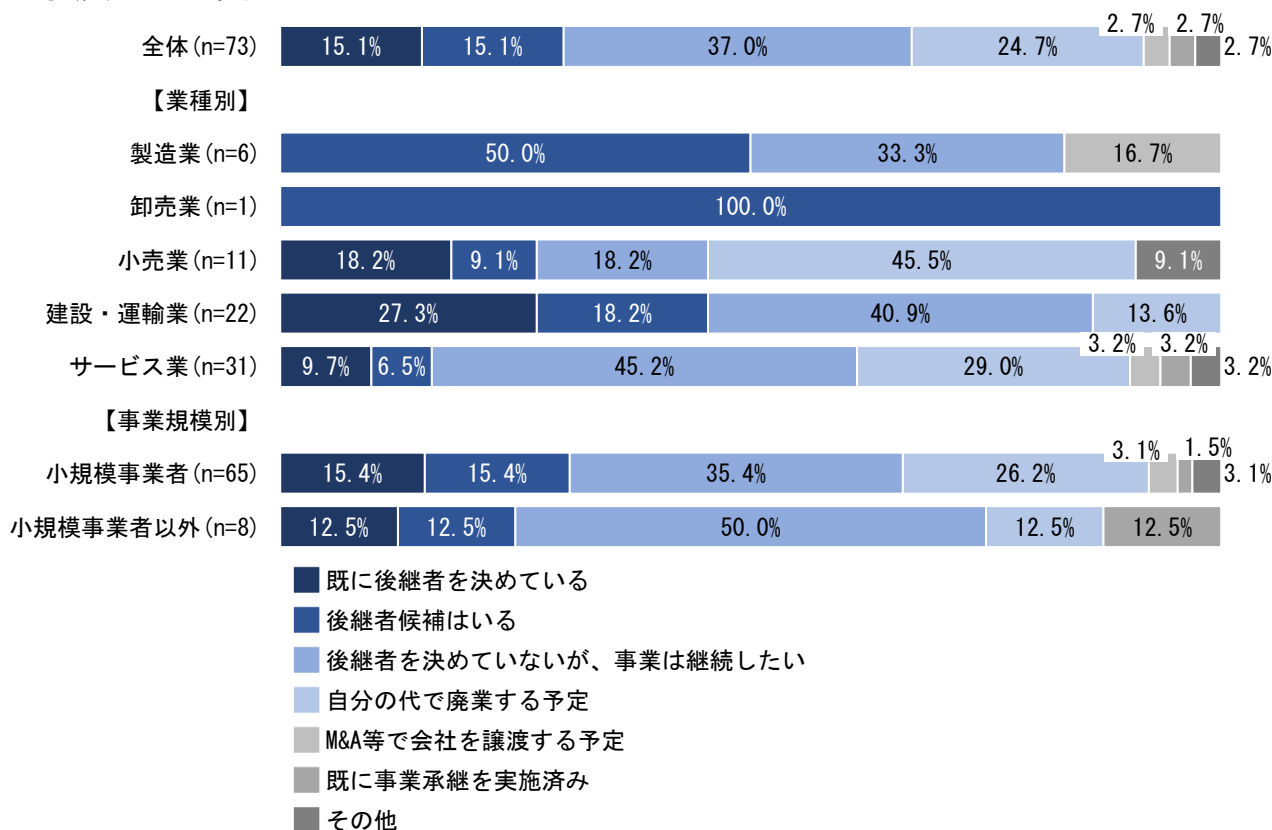
(8) 『後継者・後継者候補がいる』が約3割に止まる

後継者の決定状況を見ると、「後継者を決めていないが、事業は継続したい」が37.0%と最も高く、「自分の代で廃業する予定」が24.7%と続いている。「既に後継者を決めている」と「後継者候補はいる」を合わせた『後継者・後継者候補がいる』は30.2%となっている。

業種別では『後継者・後継者候補がいる』は、建設・運輸業で45.5%、サービス業で16.2%と、業種により大きな差がみられる。

事業規模別では「自分の代で廃業する予定」は、小規模事業者(26.2%)が小規模事業者以外(12.5%)を13.7ポイント上回っている。

◆後継者の決定状況



事業承継を行うにあたっての障害・課題をみると、「借入金・債務保証の引継ぎ」が33.3%と最も高く、「後継者の探索・確保」が30.3%、「取引先との関係維持」が25.8%と続いている。

◆事業承継を行うにあたっての障害・課題

	全体 (n=66)	業種別				
		製造 (n=6)	卸売 (n=1)	小売 (n=8)	建設・運輸 (n=22)	サービス (n=27)
借入金・債務保証の引継ぎ	33.3%	33.3%	100.0%	12.5%	45.5%	29.6%
後継者の探索・確保	30.3%	50.0%	-	-	27.3%	40.7%
取引先との関係維持	25.8%	-	100.0%	25.0%	40.9%	18.5%
後継者への株式の譲渡	21.2%	66.7%	100.0%	12.5%	22.7%	7.4%
後継者教育	21.2%	16.7%	-	37.5%	22.7%	18.5%
自社株の評価額	7.6%	16.7%	-	12.5%	4.5%	7.4%
分散した株式の集約	-	-	-	-	-	-
古参従業員の処遇	-	-	-	-	-	-
特になし	27.3%	16.7%	-	37.5%	18.2%	33.3%

IV 参考資料

1. 大和市内経済動向調査（冬版） その他の記述まとめ

(1) 2. (1) 経営上の問題点／課題（上位5つまで） その他の回答

業種	回答
製造業	部材調達

(2) 2. (2) 「既に考えていること」は何ですか その他の回答

業種	回答
その他サービス業	オンライン・オフラインでの広告宣伝
その他サービス業	SNSなどの活用、広報活動

(3) 2. (3) 「今は考えていない・様子をみたい」理由は何ですか その他の回答

業種	回答
建設業	機器不足で営業が出来て無い
不動産業・生活関連サービス業	現状に大きな問題はなく、時期が到来すれば逐次対応していく

(4) 3. (2) どのような影響があったか（複数選択可） その他の回答

業種	回答
製造業	受注が減少している状態がコロナの影響が継続しているだけなのか判断つかない
その他サービス業	テレワークが増加するなど市場環境が変化した

(5) 3. (4) 新型コロナウイルス感染症に関連して、活用した支援施策（複数選択可） その他の回答

業種	回答
製造業	何も活用していない
建設業	神奈川県テレワーク導入促進事業費補助金
建設業	事業再構築補助金

(6) 3. (5) 利用した融資制度（複数選択可） その他の回答

その他の回答はなかった。

(7) 3. (7) 返済猶予期間後の対応策について（複数選択可） その他の回答

その他の回答はなかった。

(8) 5. (2) 原材料の価格高騰・不足によるコスト増加を販売価格に転嫁したか その他の回答

業種	回答
情報通信業	製造ストップ

(9) 5. (3) コスト増加を販売価格に転嫁できない理由 (複数選択可) その他の回答

業種	回答
製造業	どう交渉すればいいかわからない
建設業	設計業務上で大きく影響をうけるわけではなく、建設時に影響をうけるため
その他サービス業	値上げしたいが客のことを考えるとまだできない

(10) 5. (4) 原材料の価格高騰・不足に対する取組のうち、価格転嫁以外の経営努力 (複数選択可) その他の回答

業種	回答
運輸業	扱う商品の多様化

(11) 8. (1) 後継者の決定状況 (現在の状況) その他の回答

業種	回答
飲食サービス業	まだまだ未定
その他サービス業	現段階では決められません

(12) 8. (2) 後継者 (候補) との関係 (現経営者から見た関係) その他の回答

その他の回答はなかった。

(13) 10. (2) 事業承継に際し、M&A を検討しない理由 (複数選択可) その他の回答

業種	回答
製造業	企業グループの一員であり、M&A の対象とはなっていない
情報通信業	まだ時期ではない
不動産業・生活関連サービス業	自分が親から承継したばかりで、子どももまだ未成年の為
不動産業・生活関連サービス業	まだ先のことを考えておりません
不動産業・生活関連サービス業	事業承継したばかりなので、まだ考えていない
専門・技術サービス業	M&A は理解しているがまだ考えていない
その他サービス業	まだ考えていない
その他サービス業	事業継承について現時点では決めていないため

(14) 10. (3) 仮に自社を事業譲渡 (M&A) しようとする場合、特に課題だと思われること (上位3つまで) その他の回答

業種	回答
建設業	よくわからない
建設業	よくわからない
不動産業・生活関連サービス業	譲渡先の選定が難しい

(15) 11. (2) 後継者への株式の譲渡を行う際にどのような障害があると考えられるか (複数選択可) その他の回答

その他の回答はなかった。

(16) 13. (1) 事業承継に関し、相談する専門家 その他の回答

業種	回答
製造業	企業グループの一員のため該当なし
情報通信業	まだわからない
不動産業・生活関連サービス業	特に考えていない
専門・技術サービス業	自社対応

(17) 14. (1) 参加したいセミナー（複数選択可） その他の回答

業種	回答
不動産業・生活関連サービス業	SNS 活用

2. 集計表

【景況感（自社）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
好転	13	17.8%	0	0.0%	0	0.0%	4	36.4%	3	13.6%	5	16.1%
不変	26	35.6%	2	33.3%	0	0.0%	2	18.2%	8	36.4%	14	45.2%
悪化	34	46.6%	4	66.7%	1	100.0%	5	45.5%	11	50.0%	12	38.7%
DI	△ 28.8		△ 66.7		△ 100.0		△ 9.1		△ 36.4		△ 22.6	
合計	73	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	22	100.0%	31	100.0%

【売上高】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	17	23.3%	1	16.7%	0	0.0%	4	36.4%	5	22.7%	7	22.6%
不変	17	23.3%	1	16.7%	0	0.0%	1	9.1%	5	22.7%	9	29.0%
減少	39	53.4%	4	66.7%	1	100.0%	6	54.5%	12	54.5%	15	48.4%
DI	△ 30.1		△ 50.0		△ 100.0		△ 18.1		△ 31.8		△ 25.8	
合計	73	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	22	100.0%	31	100.0%

【引き合い／客数】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	18	25.0%	2	33.3%	0	0.0%	4	36.4%	7	33.3%	5	16.1%
不変	23	31.9%	1	16.7%	0	0.0%	2	18.2%	8	38.1%	11	35.5%
減少	31	43.1%	3	50.0%	1	100.0%	5	45.5%	6	28.6%	15	48.4%
DI	△ 18.1		△ 16.7		△ 100.0		△ 9.1		4.7		△ 32.3	
合計	72	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	21	100.0%	31	100.0%

【単価】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	20	27.4%	4	66.7%	0	0.0%	3	27.3%	8	36.4%	5	16.1%
不変	40	54.8%	1	16.7%	1	100.0%	4	36.4%	10	45.5%	22	71.0%
低下	13	17.8%	1	16.7%	0	0.0%	4	36.4%	4	18.2%	4	12.9%
DI	9.6		50		0		△ 9.1		18.2		3.2	
合計	73	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	22	100.0%	31	100.0%

【原材料・商品仕入単価】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
低下	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
不変	19	26.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.5%	16	51.6%
上昇	53	73.6%	5	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	21	95.5%	15	48.4%
DI	△ 73.6		△ 100.0		△ 100.0		△ 100.0		△ 95.5		△ 48.4	
合計	72	100.0%	5	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	22	100.0%	31	100.0%

【採算（経常利益）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
好転	9	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	2	18.2%	3	13.6%	4	12.9%
不変	28	38.9%	4	66.7%	0	0.0%	3	27.3%	5	22.7%	15	48.4%
悪化	35	48.6%	2	33.3%	1	100.0%	6	54.5%	14	63.6%	12	38.7%
DI	△ 36.1		△ 33.3		△ 100.0		△ 36.3		△ 50.0		△ 25.8	
合計	72	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	22	100.0%	31	100.0%

【資金繰り】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
好転	6	8.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	3	13.6%	2	6.5%
不変	37	50.7%	3	50.0%	0	0.0%	4	36.4%	10	45.5%	18	58.1%
悪化	30	41.1%	3	50.0%	1	100.0%	6	54.5%	9	40.9%	11	35.5%
DI	△ 32.9		△ 50.0		△ 100.0		△ 45.4		△ 27.3		△ 29.0	
合計	73	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	22	100.0%	31	100.0%

【従業員（含臨時・パート）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
過剰	3	4.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	9.7%
適正	43	58.9%	2	33.3%	1	100.0%	9	81.8%	10	45.5%	19	61.3%
不足	27	37.0%	4	66.7%	0	0.0%	2	18.2%	12	54.5%	9	29.0%
DI	△ 32.9		△ 66.7		0		△ 18.2		△ 54.5		△ 19.3	
合計	73	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	22	100.0%	31	100.0%

【設備】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
過剰	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
適正	55	75.3%	3	50.0%	1	100.0%	7	63.6%	18	81.8%	24	77.4%
不足	18	24.7%	3	50.0%	0	0.0%	4	36.4%	4	18.2%	7	22.6%
DI	△ 24.7		△ 50.0		0		△ 36.4		△ 18.2		△ 22.6	
合計	73	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	22	100.0%	31	100.0%

【経営上の問題点/課題】

	全体 n=71		製造業 n=6		卸売業 n=1		小売業 n=11		建設・運輸業 n=21		サービス業 n=30	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
販売促進・販路開拓、または営業活動	38	53.5%	2	33.3%	1	100.0%	8	72.7%	6	28.6%	20	66.7%
人材・人員確保	30	42.3%	4	66.7%	0	0.0%	2	18.2%	15	71.4%	8	26.7%
自社の強みの把握・活用	14	19.7%	0	0.0%	1	100.0%	3	27.3%	4	19.0%	5	16.7%
業務の効率化	28	39.4%	3	50.0%	0	0.0%	4	36.4%	9	42.9%	11	36.7%
既存の製品・サービスの改善	9	12.7%	1	16.7%	1	100.0%	2	18.2%	1	4.8%	4	13.3%
新製品・サービスの開発	14	19.7%	2	33.3%	1	100.0%	3	27.3%	2	9.5%	6	20.0%
建物・設備等の老朽化	11	15.5%	2	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	3	14.3%	6	20.0%
原材料や商品の仕入単価の上昇 事業承継・廃業・M&A・人材育成	35	49.3%	5	83.3%	0	0.0%	7	63.6%	16	76.2%	7	23.3%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	12	16.9%	2	33.3%	0	0.0%	1	9.1%	4	19.0%	5	16.7%
ブランディング	4	5.6%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.8%	2	6.7%
顧客ニーズの把握	5	7.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.8%	4	13.3%
資金繰り対策	11	15.5%	1	16.7%	0	0.0%	2	18.2%	1	4.8%	7	23.3%
資金繰り対策	23	32.4%	3	50.0%	1	100.0%	2	18.2%	7	33.3%	10	33.3%
新型コロナウイルス感染症への対応	9	12.7%	0	0.0%	0	0.0%	3	27.3%	2	9.5%	4	13.3%
その他	1	1.4%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【経営課題への対応の有無】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
既に考えている・何か考えたい	54	74.0%	4	66.7%	1	100.0%	8	72.7%	13	59.1%	27	87.1%
今は考えていない・様子を見たい	19	26.0%	2	33.3%	0	0.0%	3	27.3%	9	40.9%	4	12.9%
合計	73	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	22	100.0%	31	100.0%

【経営課題への対応の具体的内容】

	全体 n=54		製造業 n=4		卸売業 n=1		小売業 n=8		建設・運輸業 n=13		サービス業 n=27	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
新たな商品・サービスの開発・提供	23	42.6%	1	25.0%	1	100.0%	7	87.5%	3	23.1%	10	37.0%
販路開拓	24	44.4%	1	25.0%	0	0.0%	4	50.0%	3	23.1%	15	55.6%
インターネット販売	9	16.7%	1	25.0%	1	100.0%	1	12.5%	1	7.7%	5	18.5%
新規事業展開・事業転換	15	27.8%	1	25.0%	0	0.0%	1	12.5%	4	30.8%	8	29.6%
設備投資	4	7.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	7.7%	3	11.1%
人材の確保・育成	17	31.5%	3	75.0%	0	0.0%	1	12.5%	9	69.2%	4	14.8%
技術開発・生産性向上	8	14.8%	3	75.0%	0	0.0%	1	12.5%	3	23.1%	1	3.7%
ITによる業務効率化	9	16.7%	2	50.0%	0	0.0%	2	25.0%	3	23.1%	2	7.4%
後継者の育成	11	20.4%	1	25.0%	0	0.0%	1	12.5%	6	46.2%	3	11.1%
その他	2	3.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	7.4%

【経営課題への対応をしていない理由】

	全体 n=17		製造業 n=2		卸売業 n=0		小売業 n=3		建設・運輸業 n=9		サービス業 n=2	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
資金不足	5	29.4%	1	50.0%	0	0.0%	3	100.0%	1	11.1%	0	0.0%
人手不足	7	41.2%	1	50.0%	0	0.0%	1	33.3%	5	55.6%	0	0.0%
時間がない	5	29.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	33.3%	1	50.0%
どのように考えたらよいか、分からない	5	29.4%	1	50.0%	0	0.0%	1	33.3%	2	22.2%	0	0.0%
どこへ相談したらよいか、分からない	1	5.9%	1	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
新型コロナウイルス感染症の拡大に不安	1	5.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	11.1%	0	0.0%
後継者がいない	5	29.4%	2	100.0%	0	0.0%	1	33.3%	2	22.2%	0	0.0%
その他	2	11.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	11.1%	1	50.0%

【新型コロナウイルス感染症の経営への影響】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
影響が継続している	46	62.2%	5	83.3%	1	100.0%	8	72.7%	14	63.6%	17	53.1%
影響が出たが、既に収束した	20	27.0%	1	16.7%	0	0.0%	1	9.1%	7	31.8%	11	34.4%
影響はない	8	10.8%	0	0.0%	0	0.0%	2	18.2%	1	4.5%	4	12.5%
合計	74	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	22	100.0%	32	100.0%

【新型コロナウイルス感染症の経営への影響の具体的な内容】

	全体 n=46		製造業 n=5		卸売業 n=1		小売業 n=8		建設・運輸業 n=14		サービス業 n=17	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
売上の減少	40	87.0%	2	40.0%	1	100.0%	7	87.5%	13	92.9%	16	94.1%
営業時間（日数）の減少	6	13.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	25.0%	1	7.1%	3	17.6%
材料や資材の仕入れが困難	8	17.4%	1	20.0%	0	0.0%	1	12.5%	6	42.9%	0	0.0%
資金繰りの悪化	11	23.9%	3	60.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	21.4%	5	29.4%
取引先の事業停止や倒産	10	21.7%	1	20.0%	0	0.0%	4	50.0%	2	14.3%	3	17.6%
イベント、展示会の延期・中止	13	28.3%	0	0.0%	1	100.0%	6	75.0%	2	14.3%	4	23.5%
商談の延期・中止	9	19.6%	0	0.0%	1	100.0%	2	25.0%	3	21.4%	3	17.6%
出張の延期・中止	3	6.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	1	7.1%	1	5.9%
その他	2	4.3%	1	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.9%

【前年同期（2021年11月）と比較した現在（2022年11月）の売上高】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
50%以下	7	9.6%	2	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	2	9.1%	3	9.7%
51%～75%	15	20.5%	2	33.3%	1	100.0%	3	27.3%	4	18.2%	5	16.1%
76%～100%	33	45.2%	2	33.3%	0	0.0%	3	27.3%	10	45.5%	16	51.6%
101%以上	18	24.7%	0	0.0%	0	0.0%	5	45.5%	6	27.3%	7	22.6%
合計	73	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	22	100.0%	31	100.0%

【新型コロナウイルス感染症に関連して活用した支援施策】

	全体 n=59		製造業 n=5		卸売業 n=1		小売業 n=8		建設・運輸業 n=19		サービス業 n=25	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
持続化給付金	45	76.3%	3	60.0%	1	100.0%	6	75.0%	14	73.7%	20	80.0%
家賃支援給付金	19	32.2%	1	20.0%	1	100.0%	2	25.0%	4	21.1%	10	40.0%
雇用調整助成金	12	20.3%	1	20.0%	0	0.0%	1	12.5%	7	36.8%	2	8.0%
事業復活支援金	20	33.9%	1	20.0%	0	0.0%	4	50.0%	7	36.8%	8	32.0%
新型コロナウイルス感染症拡大防止協力金	4	6.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	1	5.3%	2	8.0%
神奈川県中小企業等支援給付金	16	27.1%	1	20.0%	1	100.0%	3	37.5%	4	21.1%	7	28.0%
小規模事業者持続化補助金	17	28.8%	1	20.0%	0	0.0%	2	25.0%	4	21.1%	10	40.0%
その他	3	5.1%	1	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	10.5%	0	0.0%

【新型コロナウイルス感染症に関連して利用した融資制度】

	全体 n=67		製造業 n=6		卸売業 n=1		小売業 n=11		建設・運輸業 n=19		サービス業 n=29	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
日本政策金融公庫の新型コロナウイルス感染症特別貸付	25	37.3%	3	50.0%	1	100.0%	4	36.4%	4	21.1%	12	41.4%
民間金融機関の融資（神奈川県による保証料の補助や利子補給が付いたもの）	13	19.4%	2	33.3%	0	0.0%	1	9.1%	3	15.8%	6	20.7%
民間金融機関の融資（大和市による保証料の補助や利子補給が付いたもの）	11	16.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	7	36.8%	3	10.3%
利用していない	31	46.3%	3	50.0%	0	0.0%	6	54.5%	8	42.1%	14	48.3%
上記以外の融資	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【今後の融資返済に対する不安】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
返済に不安がある	25	37.3%	3	50.0%	1	100.0%	4	36.4%	7	36.8%	10	35.7%
どちらともいえない	31	46.3%	1	16.7%	0	0.0%	4	36.4%	11	57.9%	15	53.6%
返済に不安はない	11	16.4%	2	33.3%	0	0.0%	3	27.3%	1	5.3%	3	10.7%
合計	67	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	19	100.0%	28	100.0%

【返済猶予期間後の対応策に対する考え】

	全体 n=25		製造業 n=3		卸売業 n=1		小売業 n=4		建設・運輸業 n=7		サービス業 n=10	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
不安であるが予定通り返済を行う	17	68.0%	0	0.0%	1	100.0%	3	75.0%	6	85.7%	7	70.0%
追加融資をお願いする	6	24.0%	2	66.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	3	30.0%
返済額の減額をお願いする	6	24.0%	3	100.0%	1	100.0%	1	25.0%	1	14.3%	0	0.0%
返済猶予期間の延長をお願いする	7	28.0%	2	66.7%	1	100.0%	0	0.0%	2	28.6%	2	20.0%
借入の一本化による返済額の負担減をお願いする	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【「デジタル化」の取組状況】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
これまでもデジタル化の取組を進めており、今後も強化していきたい	32	43.2%	4	66.7%	0	0.0%	7	63.6%	7	31.8%	12	37.5%
これまでのデジタル化の取組では不十分なため、今後は強化していきたい	24	32.4%	0	0.0%	0	0.0%	3	27.3%	8	36.4%	13	40.6%
これまではデジタル化の取組をしてこなかったため、初歩から始めたい	6	8.1%	1	16.7%	0	0.0%	1	9.1%	2	9.1%	2	6.3%
これまでデジタル化の取組を進めてきており、もう十分である	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.5%	0	0.0%
興味はない・不要である	11	14.9%	1	16.7%	1	100.0%	0	0.0%	4	18.2%	5	15.6%
合計	74	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	22	100.0%	32	100.0%

【業務の効率化（これまでの取組）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
あり	21	80.8%	1	100.0%	0	0.0%	3	60.0%	6	85.7%	9	81.8%
なし	5	19.2%	0	0.0%	0	0.0%	2	40.0%	1	14.3%	2	18.2%
合計	26	100.0%	1	100.0%	0	0.0%	5	100.0%	7	100.0%	11	100.0%

【既存製品・サービスの高付加価値化（これまでの取組）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
あり	27	73.0%	1	50.0%	0	0.0%	2	66.7%	10	76.9%	12	70.6%
なし	10	27.0%	1	50.0%	0	0.0%	1	33.3%	3	23.1%	5	29.4%
合計	37	100.0%	2	100.0%	0	0.0%	3	100.0%	13	100.0%	17	100.0%

【販路の拡大（これまでの取組）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
あり	11	44.0%	1	100.0%	0	0.0%	3	60.0%	3	42.9%	3	30.0%
なし	14	56.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	40.0%	4	57.1%	7	70.0%
合計	25	100.0%	1	100.0%	0	0.0%	5	100.0%	7	100.0%	10	100.0%

【業務の効率化（今後の取組予定）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
あり	16	47.1%	1	50.0%	0	0.0%	2	66.7%	4	40.0%	8	47.1%
なし	18	52.9%	1	50.0%	0	0.0%	1	33.3%	6	60.0%	9	52.9%
合計	34	100.0%	2	100.0%	0	0.0%	3	100.0%	10	100.0%	17	100.0%

【既存製品・サービスの高付加価値化（今後の取組予定）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
あり	15	60.0%	1	100.0%	0	0.0%	4	80.0%	2	28.6%	6	60.0%
なし	10	40.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	5	71.4%	4	40.0%
合計	25	100.0%	1	100.0%	0	0.0%	5	100.0%	7	100.0%	10	100.0%

【販路の拡大（今後の取組予定）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
あり	20	64.5%	1	50.0%	0	0.0%	2	100.0%	4	40.0%	12	75.0%
なし	11	35.5%	1	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	6	60.0%	4	25.0%
合計	31	100.0%	2	100.0%	0	0.0%	2	100.0%	10	100.0%	16	100.0%

【原材料の価格高騰・不足の経営への影響の有無】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
影響がある	47	65.3%	5	83.3%	1	100.0%	8	80.0%	22	100.0%	11	35.5%
多少の影響はあるが、大きな影響はない	17	23.6%	1	16.7%	0	0.0%	2	20.0%	0	0.0%	12	38.7%
わからない	8	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	8	25.8%
合計	72	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	10	100.0%	22	100.0%	31	100.0%

【原材料の価格高騰・不足によるコスト増加に対する販売価格への転嫁状況】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
販売価格に転嫁した	19	40.4%	4	80.0%	0	0.0%	4	50.0%	9	40.9%	2	18.2%
これから販売価格に転嫁する予定	11	23.4%	0	0.0%	1	100.0%	2	25.0%	4	18.2%	4	36.4%
販売価格に転嫁できない	13	27.7%	1	20.0%	0	0.0%	2	25.0%	6	27.3%	4	36.4%
わからない	3	6.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	13.6%	0	0.0%
その他	1	2.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%
合計	47	100.0%	5	100.0%	1	100.0%	8	100.0%	22	100.0%	11	100.0%

【原材料の価格高騰・不足によるコスト増加を販売価格に転嫁できない理由】

	全体 n=12		製造業 n=1		卸売業 n=0		小売業 n=2		建設・運輸業 n=5		サービス業 n=4	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
取引先に価格決定権があるため	4	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	80.0%	0	0.0%
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	3	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	1	20.0%	1	25.0%
自助努力でカバーできるため	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
経営方針や戦略に値上げがそぐわないため	3	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	2	50.0%
キリのいい金額で販売するため	2	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	1	20.0%	0	0.0%
その他	3	25.0%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	1	25.0%

【原材料の価格高騰・不足に対する取組（価格転嫁以外の経営努力）】

	全体 n=45		製造業 n=5		卸売業 n=1		小売業 n=8		建設・運輸業 n=20		サービス業 n=11	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
仕入先と交渉	23	51.1%	3	60.0%	1	100.0%	5	62.5%	11	55.0%	3	27.3%
仕入先の変更	7	15.6%	1	20.0%	0	0.0%	4	50.0%	2	10.0%	0	0.0%
合理化・経費削減	17	37.8%	2	40.0%	0	0.0%	3	37.5%	9	45.0%	3	27.3%
対策していない	9	20.0%	1	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	15.0%	5	45.5%
その他	1	2.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.0%	0	0.0%

【インボイス制度の認知度】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
インボイス制度について全く知らない（今回の調査で初めて認識した）	2	2.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	6.3%
インボイス制度という言葉聞いたことはあるが、内容は知らない	15	20.3%	2	33.3%	0	0.0%	3	27.3%	2	9.1%	7	21.9%
インボイス制度の内容を理解している	57	77.0%	4	66.7%	1	100.0%	8	72.7%	20	90.9%	23	71.9%
合計	74	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	22	100.0%	32	100.0%

【適格請求書発行事業者になるための登録申請書の提出状況】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
既に提出した	34	60.7%	3	75.0%	1	100.0%	3	37.5%	15	75.0%	11	50.0%
登録申請書を申請する予定	16	28.6%	1	25.0%	0	0.0%	4	50.0%	5	25.0%	6	27.3%
提出する予定なし（免税事業者のまま）	6	10.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	0	0.0%	5	22.7%
何を準備すればよいか、わからない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	56	100.0%	4	100.0%	1	100.0%	8	100.0%	20	100.0%	22	100.0%

【インボイス制度導入後の免税事業者との取引】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
これまで通り取引を行う	29	61.7%	2	50.0%	1	100.0%	2	28.6%	11	57.9%	12	80.0%
課税事業者にならなければ取引を行わない	7	14.9%	0	0.0%	0	0.0%	3	42.9%	2	10.5%	2	13.3%
未検討	11	23.4%	2	50.0%	0	0.0%	2	28.6%	6	31.6%	1	6.7%
合計	47	100.0%	4	100.0%	1	100.0%	7	100.0%	19	100.0%	15	100.0%

【改正 電子帳簿保存法の認知度】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
改正電子帳簿保存法について全く知らない（今回の調査で初めて認識した）	7	9.5%	1	16.7%	0	0.0%	2	18.2%	2	9.1%	2	6.3%
改正電子帳簿保存法という言葉を知っているが、内容は知らない	35	47.3%	2	33.3%	0	0.0%	6	54.5%	10	45.5%	15	46.9%
改正電子帳簿保存法の内容を理解している	32	43.2%	3	50.0%	1	100.0%	3	27.3%	10	45.5%	15	46.9%
合計	74	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	22	100.0%	32	100.0%

【改正 電子帳簿保存法への対応状況】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
既に対応している	9	29.0%	1	33.3%	0	0.0%	1	33.3%	1	10.0%	6	42.9%
今後対応する予定	22	71.0%	2	66.7%	1	100.0%	2	66.7%	9	90.0%	8	57.1%
対応する予定なし	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
何をすればよいのか、わからない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	31	100.0%	3	100.0%	1	100.0%	3	100.0%	10	100.0%	14	100.0%

【後継者の決定状況（現在の状況）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
既に後継者を決めている	11	15.1%	0	0.0%	0	0.0%	2	18.2%	6	27.3%	3	9.7%
後継者候補はある	11	15.1%	3	50.0%	1	100.0%	1	9.1%	4	18.2%	2	6.5%
後継者を決めていないが、事業は継続したい	27	37.0%	2	33.3%	0	0.0%	2	18.2%	9	40.9%	14	45.2%
自分の代で廃業する予定	18	24.7%	0	0.0%	0	0.0%	5	45.5%	3	13.6%	9	29.0%
M&A等で会社を譲渡する予定	2	2.7%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	3.2%
既に事業承継を実施済み	2	2.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	3.2%
その他	2	2.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	0	0.0%	1	3.2%
合計	73	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	22	100.0%	31	100.0%

【現経営者から見た後継者（候補）との関係】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
子	12	54.5%	0	0.0%	1	100.0%	3	100.0%	3	30.0%	5	100.0%
兄弟・姉妹	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
子の配偶者	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他親族	2	9.1%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	10.0%	0	0.0%
自社の役員・従業員（親族外）	8	36.4%	2	66.7%	0	0.0%	0	0.0%	6	60.0%	0	0.0%
社外から登用	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	22	100.0%	3	100.0%	1	100.0%	3	100.0%	10	100.0%	5	100.0%

【後継者本人への通知状況】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
はい	19	86.4%	1	33.3%	1	100.0%	3	100.0%	9	90.0%	5	100.0%
いいえ	3	13.6%	2	66.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	10.0%	0	0.0%
合計	22	100.0%	3	100.0%	1	100.0%	3	100.0%	10	100.0%	5	100.0%

【新型コロナウイルス感染拡大による事業承継の時期の変更】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
前倒しにした（する予定）	1	4.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	10.0%	0	0.0%
後ろ倒しにした（する予定）	3	13.6%	2	66.7%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
変更なし	18	81.8%	1	33.3%	0	0.0%	3	100.0%	9	90.0%	5	100.0%
合計	22	100.0%	3	100.0%	1	100.0%	3	100.0%	10	100.0%	5	100.0%

【事業承継の完了予定時期】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
できる限り早く	1	4.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	10.0%	0	0.0%
3年未満	3	13.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	2	20.0%	0	0.0%
3年以上5年未満	3	13.6%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	1	10.0%	1	20.0%
5年以上10年未満	7	31.8%	1	33.3%	0	0.0%	1	33.3%	3	30.0%	2	40.0%
10年以上後	4	18.2%	1	33.3%	0	0.0%	1	33.3%	2	20.0%	0	0.0%
新型コロナウイルス感染拡大により未定	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
未定（選択肢6以外）	4	18.2%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	10.0%	2	40.0%
合計	22	100.0%	3	100.0%	1	100.0%	3	100.0%	10	100.0%	5	100.0%

【借入金の状況】

	全体 n=73		製造業 n=6		卸売業 n=1		小売業 n=11		建設・運輸業 n=22		サービス業 n=31	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
金融機関からの借入金がある	56	76.7%	6	100.0%	1	100.0%	9	81.8%	18	81.8%	21	67.7%
経営者からの借入金がある	14	19.2%	2	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	6	27.3%	6	19.4%
親族からの借入金がある	6	8.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	1	4.5%	4	12.9%
その他借入金がある	4	5.5%	1	16.7%	1	100.0%	0	0.0%	1	4.5%	1	3.2%
借入金はない	13	17.8%	0	0.0%	0	0.0%	2	18.2%	1	4.5%	9	29.0%

【金融機関からの借入金に係る代表者保証の状況】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
全部なっている	45	81.8%	4	66.7%	1	100.0%	7	77.8%	15	88.2%	18	85.7%
一部なっている	6	10.9%	1	16.7%	0	0.0%	2	22.2%	1	5.9%	2	9.5%
なっていない	4	7.3%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.9%	1	4.8%
合計	55	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	9	100.0%	17	100.0%	21	100.0%

【事業譲渡（M&A）の検討の有無】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
譲渡の予定があり、検討したことがある	1	1.4%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
譲渡の予定はないが、考えたことはある	17	23.6%	2	33.3%	0	0.0%	4	40.0%	5	22.7%	5	16.1%
検討・実施していない	54	75.0%	3	50.0%	1	100.0%	6	60.0%	17	77.3%	26	83.9%
合計	72	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	10	100.0%	22	100.0%	31	100.0%

【事業譲渡（M&A）を検討しない理由】

	全体 n=51		製造業 n=3		卸売業 n=1		小売業 n=5		建設・運輸業 n=17		サービス業 n=24	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
すでに後継者候補がいる	17	33.3%	1	33.3%	1	100.0%	2	40.0%	9	52.9%	4	16.7%
M&Aに対して良いイメージを持っていない	10	19.6%	0	0.0%	1	100.0%	1	20.0%	5	29.4%	3	12.5%
自社がM&Aの対象（買い手が見つかる）になるとは思えない	8	15.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	3	17.6%	4	16.7%
手数料が割高（負担）だと感じる	2	3.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	11.8%	0	0.0%
廃業する予定	10	19.6%	0	0.0%	0	0.0%	2	40.0%	1	5.9%	6	25.0%
M&Aがよくわからない	7	13.7%	1	33.3%	0	0.0%	1	20.0%	3	17.6%	2	8.3%
どこに相談したらよいかわからない	2	3.9%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.9%	0	0.0%
その他	8	15.7%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	7	29.2%

【事業譲渡（M&A）の課題】

	全体 n=65		製造業 n=6		卸売業 n=1		小売業 n=7		建設・運輸業 n=22		サービス業 n=27	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
譲渡金額	27	41.5%	4	66.7%	1	100.0%	3	42.9%	9	40.9%	10	37.0%
仲介会社等への手数料	8	12.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	4	18.2%	3	11.1%
従業員の雇用維持	26	40.0%	5	83.3%	0	0.0%	2	28.6%	13	59.1%	6	22.2%
取引先との関係性	27	41.5%	5	83.3%	1	100.0%	3	42.9%	8	36.4%	9	33.3%
事業で利用している個人名義不動産の処遇	7	10.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	2	9.1%	4	14.8%
会社債務の個人保証がある	11	16.9%	2	33.3%	0	0.0%	2	28.6%	3	13.6%	4	14.8%
簿外資産及び簿外負債	1	1.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.5%	0	0.0%
自社の収益状況（赤字等）	10	15.4%	1	16.7%	0	0.0%	2	28.6%	1	4.5%	6	22.2%
自社の財務状況（債務超過等）	3	4.6%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.5%	1	3.7%
係争中の案件がある	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
特になし	10	15.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	13.6%	6	22.2%
その他	3	4.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	9.1%	1	3.7%

【事業承継の障害・課題】

	全体 n=66		製造業 n=6		卸売業 n=1		小売業 n=8		建設・運輸業 n=22		サービス業 n=27	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
後継者の探索・確保	20	30.3%	3	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	6	27.3%	11	40.7%
後継者への株式の譲渡	14	21.2%	4	66.7%	1	100.0%	1	12.5%	5	22.7%	2	7.4%
自社株の評価額	5	7.6%	1	16.7%	0	0.0%	1	12.5%	1	4.5%	2	7.4%
分散した株式の集約	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
取引先との関係維持	17	25.8%	0	0.0%	1	100.0%	2	25.0%	9	40.9%	5	18.5%
借入金・債務保証の引継ぎ	22	33.3%	2	33.3%	1	100.0%	1	12.5%	10	45.5%	8	29.6%
後継者教育	14	21.2%	1	16.7%	0	0.0%	3	37.5%	5	22.7%	5	18.5%
古参従業員の処遇	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
特になし	18	27.3%	1	16.7%	0	0.0%	3	37.5%	4	18.2%	9	33.3%

【後継者に株式譲渡を行う際の障害】

	全体 n=13		製造業 n=3		卸売業 n=1		小売業 n=1		建設・運輸業 n=5		サービス業 n=2	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
後継者に株式買取資金がない	9	69.2%	3	100.0%	1	100.0%	0	0.0%	3	60.0%	2	100.0%
譲渡の際の相続税・贈与税が高い	8	61.5%	1	33.3%	1	100.0%	0	0.0%	4	80.0%	2	100.0%
引退後も株式を保有したい	4	30.8%	2	66.7%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%
後継者が株式の買い取りを拒んでいる	1	7.7%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
株式が分散しており集約できていない	1	7.7%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
事業承継税制や相続時精算課税制度等が使えない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【事業承継税制の認知度】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
内容・名称ともに知っている	11	16.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	5	23.8%	4	13.8%
名称のみ知っているが内容はわからない	21	30.9%	2	40.0%	0	0.0%	2	20.0%	8	38.1%	9	31.0%
知らない	36	52.9%	3	60.0%	1	100.0%	8	80.0%	8	38.1%	16	55.2%
合計	68	100.0%	5	100.0%	1	100.0%	10	100.0%	21	100.0%	29	100.0%

【事業承継に関して相談する専門家】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
金融機関	8	12.9%	2	33.3%	0	0.0%	1	12.5%	4	20.0%	1	4.0%
税理士・会計士	35	56.5%	3	50.0%	1	100.0%	5	62.5%	11	55.0%	14	56.0%
M&A業者など	2	3.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%
相談先がない	6	9.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	1	5.0%	4	16.0%
商工会議所	6	9.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	15.0%	3	12.0%
事業承継・引継ぎ支援センター	1	1.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.0%	0	0.0%
その他	4	6.5%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	12.0%
合計	62	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	8	100.0%	20	100.0%	25	100.0%

【事業承継に関する相談の有無】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
はい	15	21.1%	2	33.3%	0	0.0%	2	20.0%	7	31.8%	3	10.0%
いいえ	56	78.9%	4	66.7%	1	100.0%	8	80.0%	15	68.2%	27	90.0%
合計	71	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	10	100.0%	22	100.0%	30	100.0%

【参加したいセミナー】

	全体 n=61		製造業 n=5		卸売業 n=1		小売業 n=7		建設・運輸業 n=20		サービス業 n=26	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
事業計画作成セミナー	12	19.7%	0	0.0%	0	0.0%	2	28.6%	2	10.0%	7	26.9%
財務分析セミナー	10	16.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	20.0%	6	23.1%
人材活用セミナー	10	16.4%	2	40.0%	0	0.0%	0	0.0%	6	30.0%	2	7.7%
販路開拓セミナー	17	27.9%	1	20.0%	0	0.0%	4	57.1%	0	0.0%	11	42.3%
IT導入関連セミナー	15	24.6%	3	60.0%	1	100.0%	2	28.6%	4	20.0%	4	15.4%
補助金活用セミナー	30	49.2%	4	80.0%	0	0.0%	3	42.9%	11	55.0%	12	46.2%
事業承継セミナー	13	21.3%	0	0.0%	1	100.0%	1	14.3%	6	30.0%	5	19.2%
働き方改革セミナー	10	16.4%	3	60.0%	0	0.0%	0	0.0%	5	25.0%	2	7.7%
事業継続力強化セミナー	11	18.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	6	30.0%	4	15.4%
その他	1	1.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	3.8%

【法改正関連セミナーへの興味】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
興味がある（ぜひ参加したい）	12	16.9%	1	16.7%	0	0.0%	1	9.1%	7	31.8%	3	10.0%
興味がある（都合があえば参加したい）	46	64.8%	4	66.7%	1	100.0%	6	54.5%	14	63.6%	21	70.0%
興味はない	13	18.3%	1	16.7%	0	0.0%	4	36.4%	1	4.5%	6	20.0%
合計	71	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	22	100.0%	30	100.0%

経営上の問題点／課題について

問3 現在の経営上の問題点/課題は何ですか。(上位5つまで選択)

1 販売促進・販路開拓、または営業活動	2 人材・人員確保
3 自社の強みの把握・活用	4 業務の効率化
5 既存の製品・サービスの改善	6 新製品・サービスの開発
7 建物・設備等の老朽化	8 原材料や商品の仕入単価の上昇
9 事業承継・廃業・M&A・人材育成	10 ITの利活用(キャッシュレス対応等)
11 ブランディング	12 顧客ニーズの把握
13 資金繰り対策	14 新型コロナウイルス感染症への対応
15 その他()	

問4 経営課題への対応について、今後新しい取組を検討していますか。(1つを選択)

1 既に考えている・何か考えたい	2 今は考えていない・様子をみたい
------------------	-------------------

↓	↓
問5-1 新しい取組について「既に考えてる・考えている」ことは何ですか(複数選択可)	問5-2 「今は考えていない・様子をみたい」理由は何ですか。(複数選択可)
1 新たな商品・サービスの開発・提供 2 販路開拓 3 インターネット販売 4 新規事業展開・事業転換 5 設備投資 6 人材の確保・育成 7 技術開発・生産性向上 8 ITによる業務効率化 9 後継者の育成 10 その他()	1 資金不足 2 人手不足 3 時間がない 4 どのように考えたらよいか、分からない 5 どこへ相談したらよいか、分からない 6 新型コロナウイルス感染症の拡大に不安 7 後継者がいない 8 その他()

新型コロナウイルス感染症の経営への影響について

問6 新型コロナウイルス感染症の経営への影響はありましたか。(1つを選択)

1 影響が継続している	2 影響が出たが、既に収束した	3 影響はない
-------------	-----------------	---------

問7 問6で「1」と回答した方にお聞きします。どのような影響が教えてください。(複数選択可)

1 売上の減少	2 営業時間(日数)の減少
3 材料や資材の仕入れが困難	4 資金繰りの悪化
5 取引先の事業停止や倒産	6 イベント、展示会の延期・中止
7 商談の延期・中止	8 出張の延期・中止
9 その他()	

問8 貴社の2022年11月の売上高は、前年同期(2021年11月)を100%とすると、どの程度でしたか。(1つを選択)

1 50%以下	2 51%~75%	3 76%~100%	4 101%以上
---------	-----------	------------	----------

問9 新型コロナウイルス感染症に関連して、活用した支援施策を教えてください。(複数選択可)

1 持続化給付金	2 家賃支援給付金
3 雇用調整助成金	4 事業復活支援金
5 新型コロナウイルス感染症拡大防止協力金	6 神奈川県中小企業等支援給付金
7 小規模事業者持続化補助金	8 その他 ()

問10 新型コロナウイルス感染症の影響による資金繰り悪化を防ぐため、政府や県・市は各種融資制度を用意しています。利用した融資制度について教えてください。(複数選択可)

1 日本政策金融公庫の新型コロナウイルス感染症特別貸付
2 民間金融機関の融資(神奈川県による保証料の補助や利子補給が付いたもの)
3 民間金融機関の融資(大和市による保証料の補助や利子補給が付いたもの)
4 利用していない
5 上記以外の融資 ()

問11 今後の融資返済に対する不安について教えてください。(1つを選択)

1 返済に不安がある	2 どちらともいえない	3 返済に不安はない
------------	-------------	------------

問12 問11で「1」と回答した方にお聞きします。

返済猶予期間後の対応策に関するお考えについて教えてください。(複数選択可)

1 不安であるが予定通り返済を行う	2 追加融資をお願いする
3 返済額の減額をお願いする	4 返済猶予期間の延長をお願いする
5 借入の一本化による返済額の負担減をお願いする	6 その他 ()

IT技術の利活用について

問13 貴社の「デジタル化」の取組状況について教えてください。(1つを選択)

1 これまでもデジタル化の取組を進めており、今後も強化していきたい
2 これまでのデジタル化の取組では不十分なため、今後は強化していきたい
3 これまではデジタル化の取組をしてこなかったため、初歩から始めたい
4 これまでデジタル化の取組を進めてきており、もう十分である
5 興味はない・不要である

問14 問13で「1」～「4」と回答した方にお聞きします。

①これまで取り組んできたデジタル化、②今後取り組みたいと考えるデジタル化の内容を教えてください（それぞれ1つに☑）

	これまでの取組の有無		今後の取組予定の有無	
1 業務の効率化	<input type="checkbox"/> あり	<input type="checkbox"/> なし	<input type="checkbox"/> あり	<input type="checkbox"/> なし
2 既存製品・サービスの高付加価値化	<input type="checkbox"/> あり	<input type="checkbox"/> なし	<input type="checkbox"/> あり	<input type="checkbox"/> なし
3 販路の拡大	<input type="checkbox"/> あり	<input type="checkbox"/> なし	<input type="checkbox"/> あり	<input type="checkbox"/> なし

問15 特に効果が大きかったデジタル化の取組について、差し支えない範囲で教えてください。

原材料の価格高騰・不足について

現在、①新型コロナウイルス感染症によるサプライチェーンの停滞、②先行して経済が回復したアメリカや中国等による半導体や電子部品等の需要増、③ロシアのウクライナ侵攻、④急激な円安傾向などの理由により、原材料の価格高騰や原材料不足が発生しています。

問16 原材料の価格高騰・不足の経営への影響の有無を教えてください。（1つを選択）

- 1 影響がある 2 多少の影響はあるが、大きな影響はない 3 わからない

問17 問16で「1」と回答した方にお聞きします。

原材料の価格高騰・不足によるコスト増加を販売価格に転嫁しましたか。（1つを選択）

- 1 販売価格に転嫁した 2 これから販売価格に転嫁する予定 3 販売価格に転嫁できない
4 わからない 5 その他（ ）

問18 問17で「3」と回答した方にお聞きします。

コスト増加を販売価格に転嫁できない理由を教えてください。（複数選択可）

- 1 取引先に価格決定権があるため 2 同業者との横並びを基準に価格を決定するため
3 自助努力でカバーできるため 4 経営方針や戦略に値上げがそぐわないため
5 キリのいい金額で販売するため 6 その他（ ）

問19 問16で「1」と回答した方にお聞きします。

原材料の価格高騰・不足に対する取組のうち、価格転嫁以外の経営努力を教えてください。（複数選択可）

- 1 仕入先と交渉 2 仕入先の変更 3 合理化・経費削減
4 対策していない 5 その他（ ）

インボイス制度について

令和5年10月1日から消費税等の仕入税額控除の方式として、適格請求書等保存方式（インボイス制度）が導入されることに伴い、令和3年10月1日より登録申請の受付が開始されております。制度の義務化予定である令和5年10月1日までに登録を受ける場合は、令和5年3月31日が登録申請書の提出期限となっています。

問20 インボイス制度について教えてください。（1つを選択）

- | | |
|---|----------------------------------|
| 1 | インボイス制度について全く知らない（今回の調査で初めて認識した） |
| 2 | インボイス制度という言葉聞いたことはあるが、内容は知らない |
| 3 | インボイス制度の内容を理解している |

問21 問20で「3」と回答した方にお聞きします。

適格請求書発行事業者になるための登録申請書の提出状況について教えてください。（1つを選択）

- | | | | |
|---|--------------------|---|-------------------|
| 1 | 既に提出した | 2 | 登録申請書を申請する予定 |
| 3 | 提出する予定なし（免税事業者のまま） | 4 | 何を準備すればよいのか、わからない |

問22 問20で「3」と回答し、かつ消費税等の課税事業者の方にお聞きします。

インボイス制度導入後、免税事業者と取引を行いますか。（1つを選択）

- | | | | | | |
|---|-------------|---|---------------------|---|-----|
| 1 | これまで通り取引を行う | 2 | 課税事業者にならなければ取引を行わない | 3 | 未検討 |
|---|-------------|---|---------------------|---|-----|

電子帳簿保存法について

令和4年1月より「改正 電子帳簿保存法」が施行され、中小企業においても「電子取引情報のデータ保存（たとえばメールで請求書が送られてきた場合は、データで請求書を保管）」が義務となりました
※令和5年12月末までは猶予期間

問23 改正 電子帳簿保存法について教えてください。（1つを選択）

- | | |
|---|-------------------------------------|
| 1 | 改正 電子帳簿保存法について全く知らない（今回の調査で初めて認識した） |
| 2 | 改正 電子帳簿保存法という言葉聞いたことはあるが、内容は知らない |
| 3 | 改正 電子帳簿保存法の内容を理解している |

問24 問23で「3」と回答した方にお聞きします。

改正 電子帳簿保存法への対応状況について教えてください。（1つを選択）

- | | | | |
|---|----------|---|-----------------|
| 1 | 既に対応している | 2 | 今後対応する予定 |
| 3 | 対応する予定なし | 4 | 何をすればよいのか、わからない |

事業承継について

問 25 後継者の決定状況（現在の状況）を教えてください。（1つを選択）

- | | | |
|------------------------|---|----------|
| 1 既に後継者を決めている | } | 問 26-1 へ |
| 2 後継者候補はある | | |
| 3 後継者を決めていないが、事業は継続したい | } | 問 27 へ |
| 4 自分の代で廃業する予定 | | |
| 5 M&A等で会社を譲渡する予定 | | |
| 6 既に事業承継を実施済み | | |
| 7 その他（ ） | | |

以下の設問は問 25 で「1」～「2」と回答した方にお聞きします。
「3」～「7」を回答した方は問 27 にお進みください。

問 26-1 後継者（候補）との関係（現経営者から見た関係）を教えてください。（1つを選択）

- | | | |
|----------|------------------|----------|
| 1 子 | 2 兄弟・姉妹 | 3 子の配偶者 |
| 4 その他親族 | 5 自社の役員・従業員（親族外） | 6 社外から登用 |
| 7 その他（ ） | | |

問 26-2 候補者本人に対して、引き継ぐ意思を明確に伝えましたか。（1つを選択）

- | | |
|------|-------|
| 1 はい | 2 いいえ |
|------|-------|

問 26-3 新型コロナウイルス感染拡大により事業承継の時期に変更がありましたか。（1つを選択）

- | | | |
|----------------|-----------------|--------|
| 1 前倒しにした（する予定） | 2 後ろ倒しにした（する予定） | 3 変更なし |
|----------------|-----------------|--------|

問 26-4 後継者（候補）への事業承継をいつまでに完了する予定ですか。（1つを選択）

- | | | |
|--------------|----------|----------------------|
| 1 できる限り早く | 2 3年未満 | 3 3年以上5年未満 |
| 4 5年以上10年未満 | 5 10年以上後 | 6 新型コロナウイルス感染拡大により未定 |
| 7 未定（選択肢6以外） | | |

借入金の代表者保証について

問 27 借入金の状況を教えてください。（複数選択可）

- | |
|-----------------|
| 1 金融機関からの借入金がある |
| 2 経営者からの借入金がある |
| 3 親族からの借入金がある |
| 4 その他借入金がある |
| 5 借入金はない |

問 28 問 27 で「1」と回答した方にお聞きします。

金融機関からの借入金について、代表者が保証人になっていますか。(1つを選択)

- | | | |
|-----------|-----------|----------|
| 1 全部なっている | 2 一部なっている | 3 なっていない |
|-----------|-----------|----------|

事業再編統合 (M&A) について

問 29 事業譲渡 (M&A) の検討の有無を教えてください。(1つを選択)

- | |
|----------------------|
| 1 譲渡の予定があり、検討したことがある |
| 2 譲渡の予定はないが、考えたことはある |
| 3 検討・実施していない |

問 30 問 29 で「3」と回答した方にお聞きします。

事業承継に際し、M&Aを検討しない理由を教えてください。(複数選択可)

- | | |
|--------------------------------|------------------------|
| 1 すでに後継者候補がいる | 2 M&Aに対して良いイメージを持っていない |
| 3 自社がM&Aの対象(買い手が見つかる)になるとは思えない | 4 手数料が割高(負担)だと感じる |
| 5 廃業する予定 | 6 M&Aがよくわからない |
| 7 どこに相談したらよいかわからない | 8 その他() |

問 31 仮に自社を事業譲渡 (M&A) しようとする場合、特に課題だと思われることを教えてください。(上位3つまで選択)

- | | |
|-----------------------|----------------|
| 1 譲渡金額 | 2 仲介会社等への手数料 |
| 3 従業員の雇用維持 | 4 取引先との関係性 |
| 5 事業で利用している個人名義不動産の処遇 | 6 会社債務の個人保証がある |
| 7 簿外資産及び簿外負債 | 8 自社の収益状況(赤字等) |
| 9 自社の財務状況(債務超過等) | 10 係争中の案件がある |
| 11 特になし | 12 その他() |

円滑な事業承継に向けた取組について

問 32 事業承継を行うにあたっての障害・課題を教えてください。(上位3つまで選択)

- | | | |
|-------------|--------------|----------------|
| 1 後継者の探索・確保 | 2 後継者への株式の譲渡 | 3 自社株の評価額 |
| 4 分散した株式の集約 | 5 取引先との関係維持 | 6 借入金・債務保証の引継ぎ |
| 7 後継者教育 | 8 古参従業員の処遇 | 9 特になし |

問 33 問 32 で「2」と回答した方にお聞きします。

後継者への株式の譲渡を行う際にどのような障害があると考えられますか。(複数選択可)

- | | |
|---------------------|--------------------------|
| 1 後継者に株式買取資金がない | 2 譲渡の際の相続税・贈与税が高い |
| 3 引退後も株式を保有していきたい | 4 後継者が株式の買い取りを拒んでいる |
| 5 株式が分散しており集約できていない | 6 事業承継税制や相続時精算課税制度等が使えない |
| 7 その他() | |

