

大 和 市 内
經 濟 動 向
調 查 報 告 書
(夏版)

令和5年度
大和商工会議所



【目 次】

I 調査概要	1
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	2
1. 回答者の属性	2
III 調査の結果	4
1. 景況感	4
2. 経営上の問題点／課題について	15
3. 業界及び貴社の見通しについて	18
4. 原材料やエネルギーの価格高騰について	20
5. IT技術の利活用について	22
6. 電子帳簿保存法について	27
7. 事業承継について	28
8. SDGsについて	29
9. 大和商工会議所の活動について	30
10. 総括	32
IV 参考資料	39
1. その他の記述まとめ	39
2. 集計表	40
3. アンケート用紙	48

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、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

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や原材料、エネルギー価格の高騰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5年8月1日～令和5年8月31日
調査対象	管内中小企業
調査方法	郵送配布－郵送回収、WEBアンケート回収
配布数	946票
回収数	131票
有効回収率	13.8%

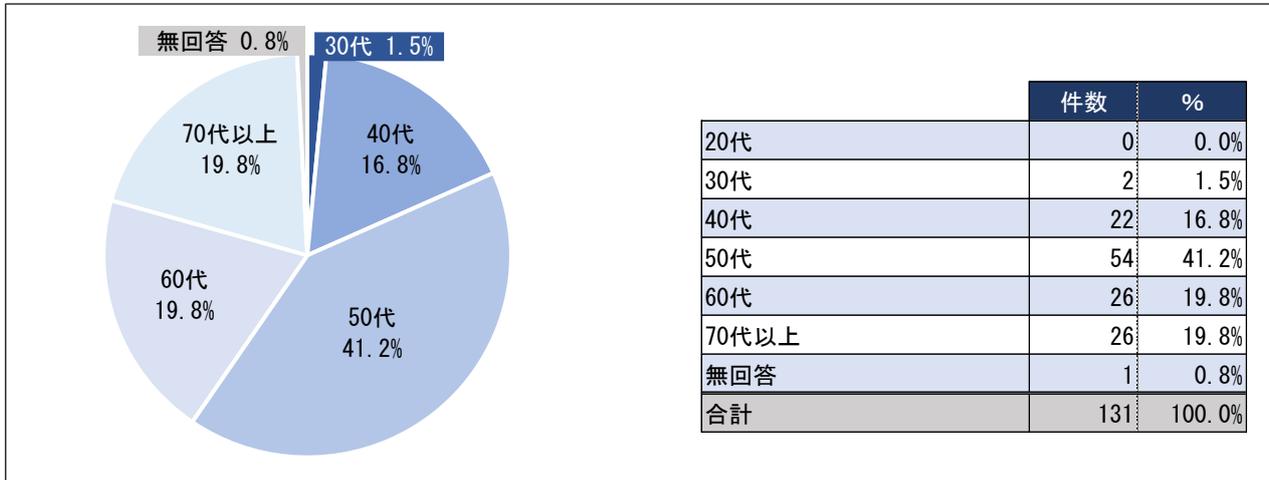
4. 本報告書の見方について

- (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」、「その他の業種(広報、教育)」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。

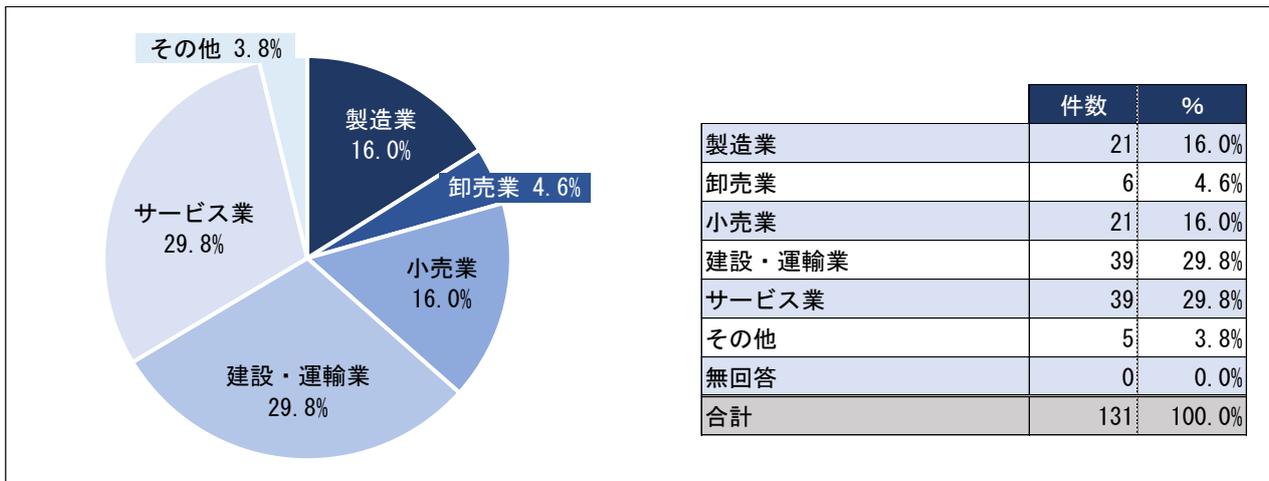
II 回答者の属性

1. 回答者の属性

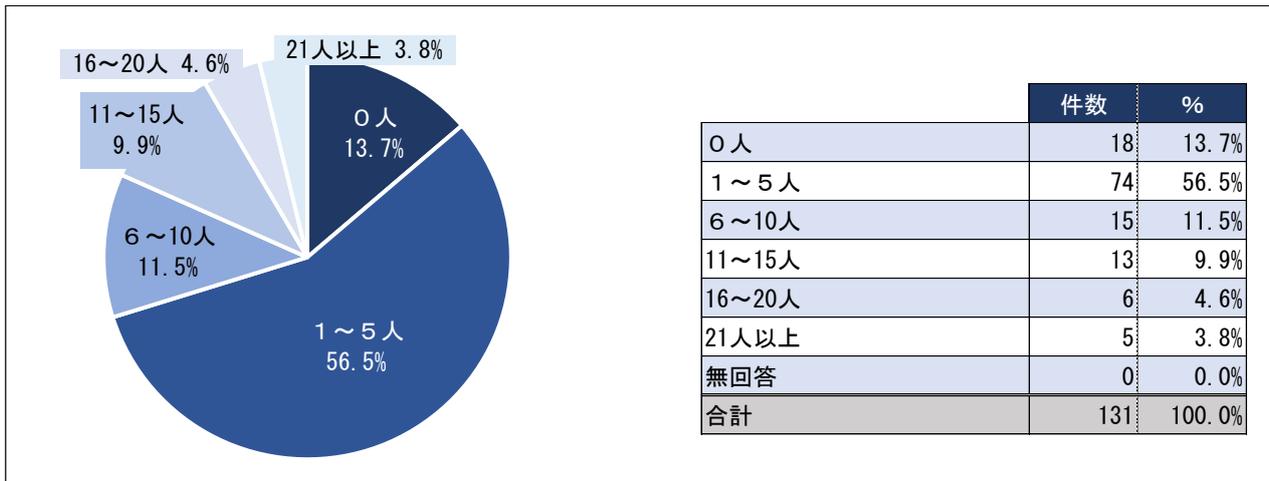
(1) 代表者年齢



(2) 業種

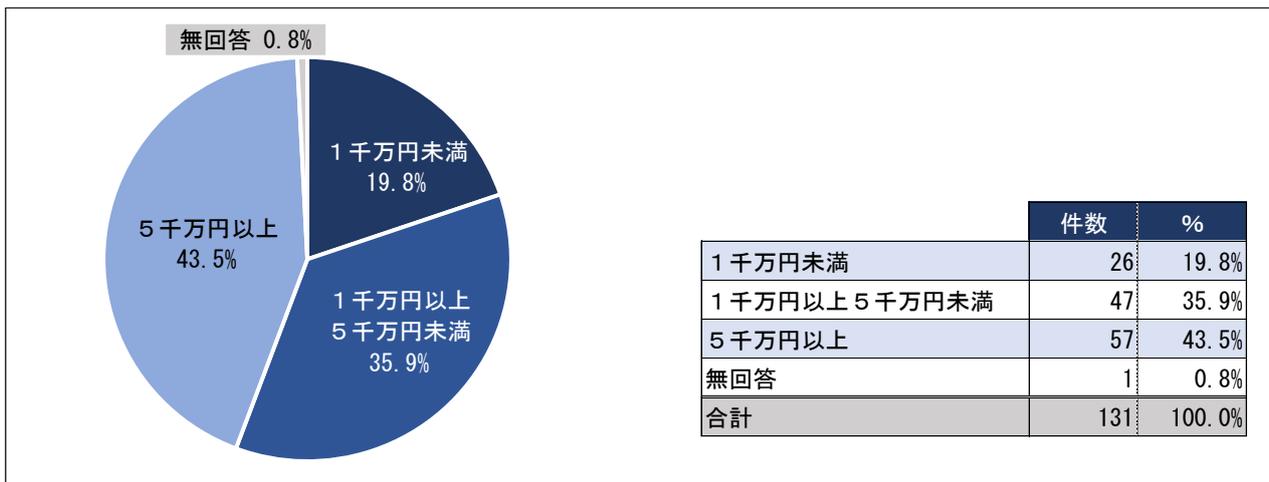


(3) 従業員数



- ・ 小規模事業者数 121 事業者（小規模事業者割合 92.4%）
- ・ 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（直近決算期）



Ⅲ 調査の結果

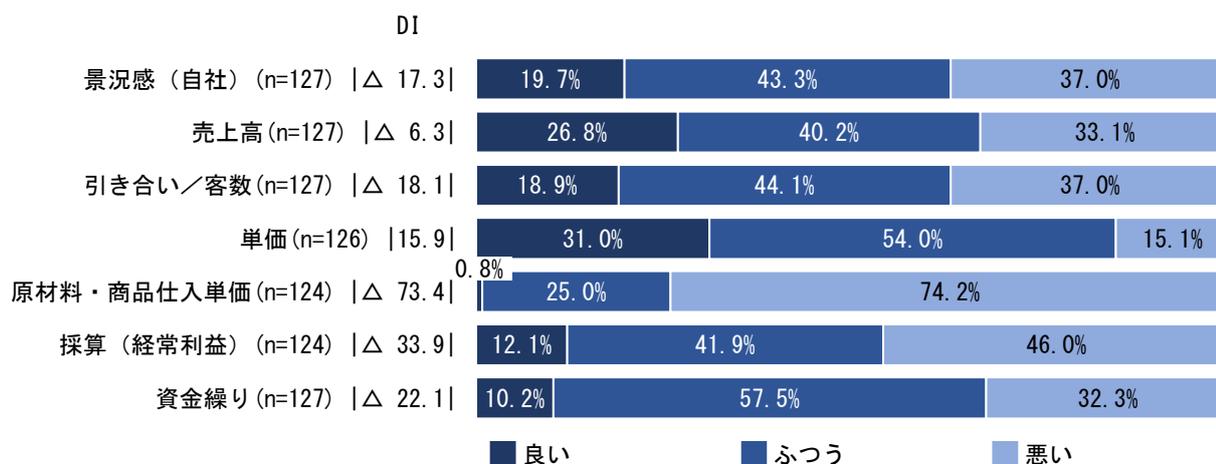
1. 景況感

(1) 景況感（全産業）

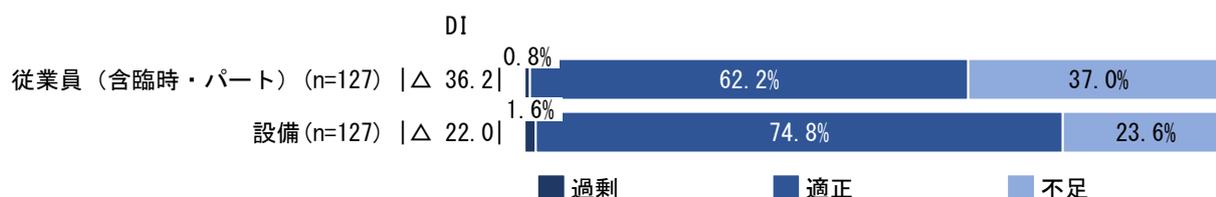
景況感 DI は△17.3 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。売上高 DI は△6.3 ポイントとマイナス値である。

この要因として、引き合い／客数の減少が考えられる。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△73.4 ポイントと、商品の仕入価格が上昇している状況である。この結果、採算（経常利益）DI は△33.9 ポイントとマイナス値になっている。



次に、従業員（含臨時・パート）をみると、62.2%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 74.8%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。

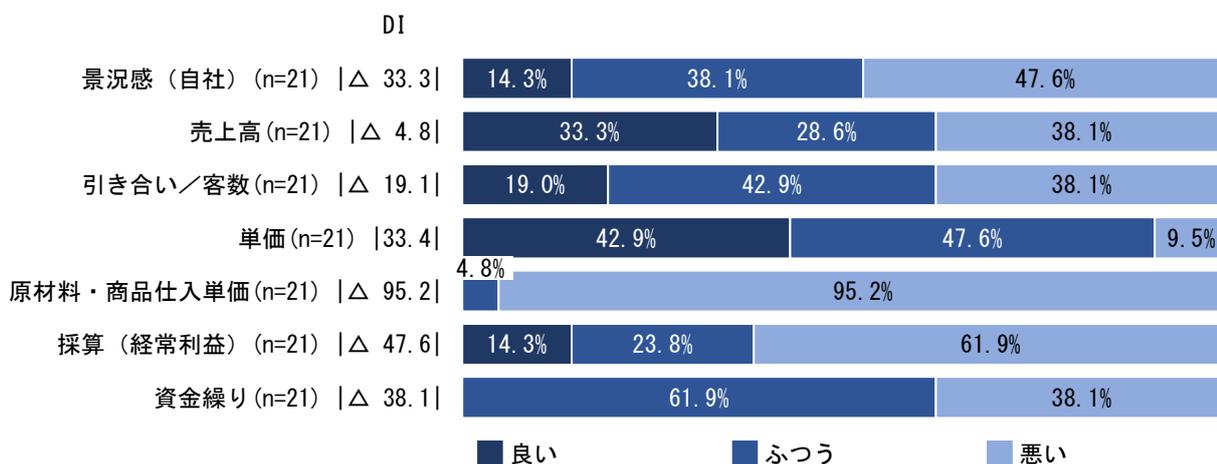
- 景況感（自社） : 好転→良い、不変→ふつう、悪化→悪い
- 売上高 : 増加→良い、不変→ふつう、減少→悪い
- 引き合い／客数 : 増加→良い、不変→ふつう、減少→悪い
- 単価 : 上昇→良い、不変→ふつう、低下→悪い
- 原材料・商品仕入単価 : 低下→良い、不変→ふつう、上昇→悪い
- 採算（経常利益） : 好転→良い、不変→ふつう、悪化→悪い
- 資金繰り : 好転→良い、不変→ふつう、悪化→悪い

(2) 景況感（業種別）

①製造業（前年同期比）

景況感 DI は△33.3 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△4.8 ポイントとマイナス値である。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△95.2 ポイントと、原材料の仕入価格が上昇している状況である。この結果、採算（経常利益）DI は△47.6 ポイントとマイナス値になっている。

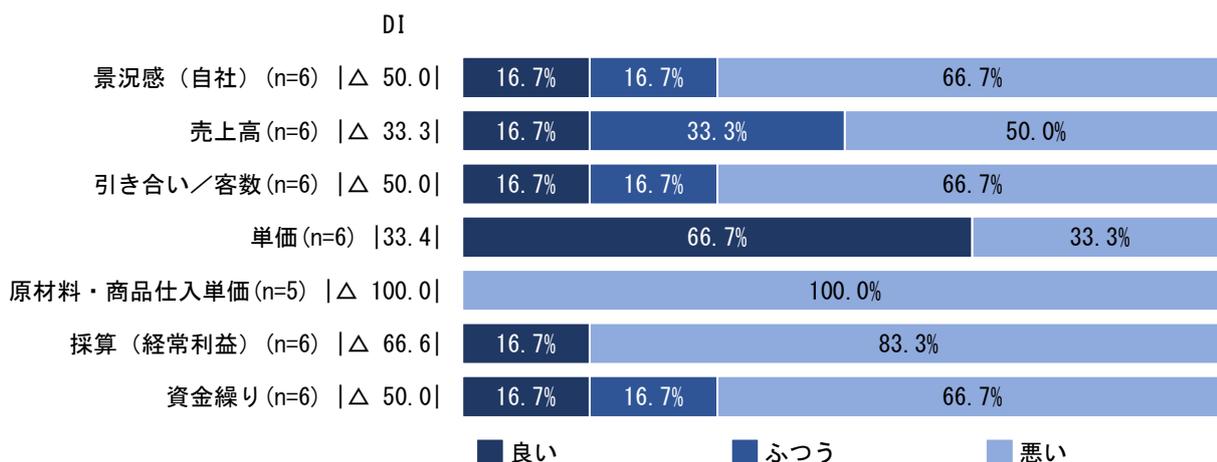


②卸売業（前年同期比）

景況感 DI は△50.0 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△33.3 ポイントとマイナス値である。

この要因として、特に引き合い／客数の影響が大きい。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△100.0 ポイントと、商品の仕入価格が上昇している状況である。この結果、採算（経常利益）DI は△66.6 ポイントとマイナス値になっている。

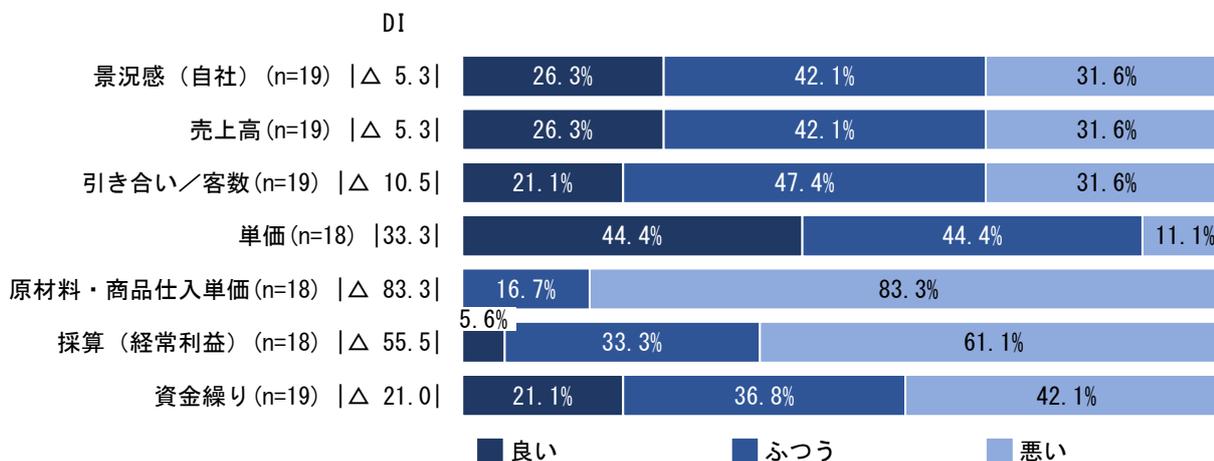


③小売業（前年同期比）

景況感 DI は△5.3 ポイントであり、経営環境が「ふつう」と感じている割合が高い。

売上高 DI は△5.3 ポイントとマイナス値である。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△83.3 ポイントと、商品の仕入価格が上昇している状況である。
この結果、採算（経常利益）DI は△55.5 ポイントとマイナス値になっている。



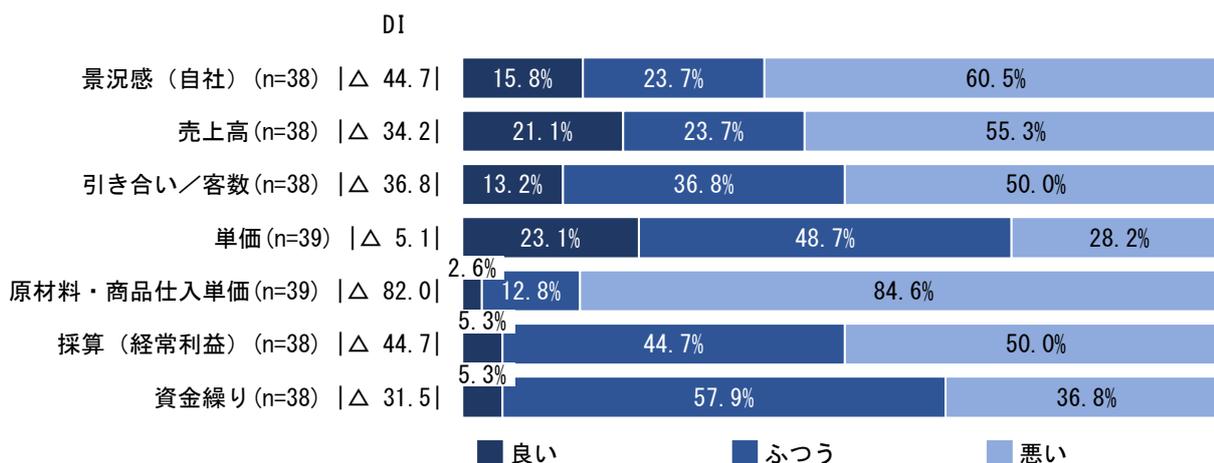
④建設・運輸業（前年同期比）

景況感 DI は△44.7 ポイントであり、経営環境が「悪化」と感じている割合が高い。

売上高 DI は△34.2 ポイントとマイナス値である。

この要因として、特に引き合い／客数の影響が大きい。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△82.0 ポイントと、原材料の仕入価格が上昇している状況である。
この結果、採算（経常利益）DI は△44.7 ポイントとマイナス値になっている。



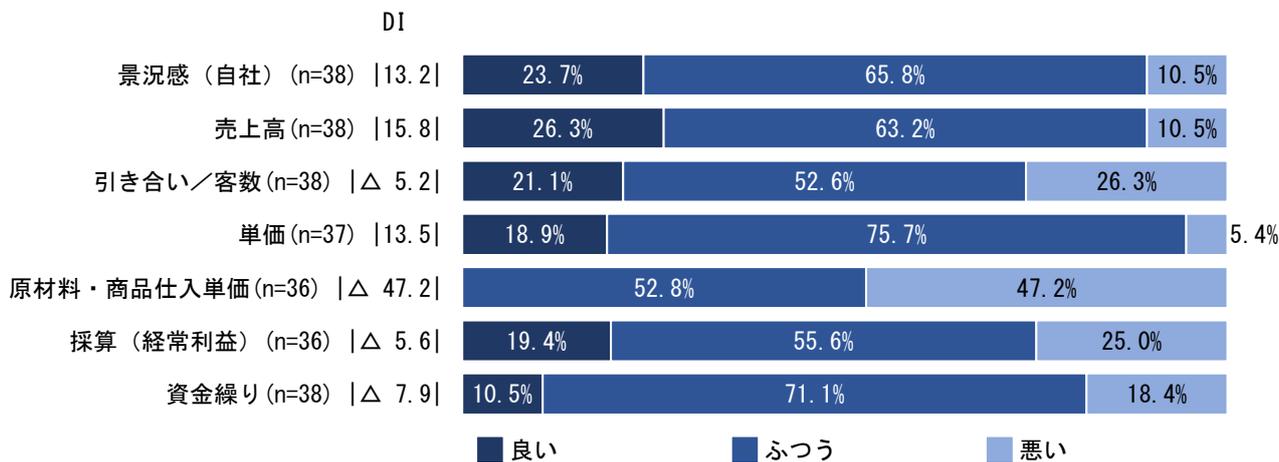
⑤サービス業（前年同期比）

景況感 DI は 13.2 ポイントであり、経営環境が「好転」していると感じている割合が高い。

売上高 DI は 15.8 ポイントとプラス値である。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△47.2 ポイントと、商品の仕入価格が上昇している状況である。

この結果、採算（経常利益）DI は△5.6 ポイントであり、採算（経常利益）を維持できている割合が高い。



(3) 景況感の全国比較

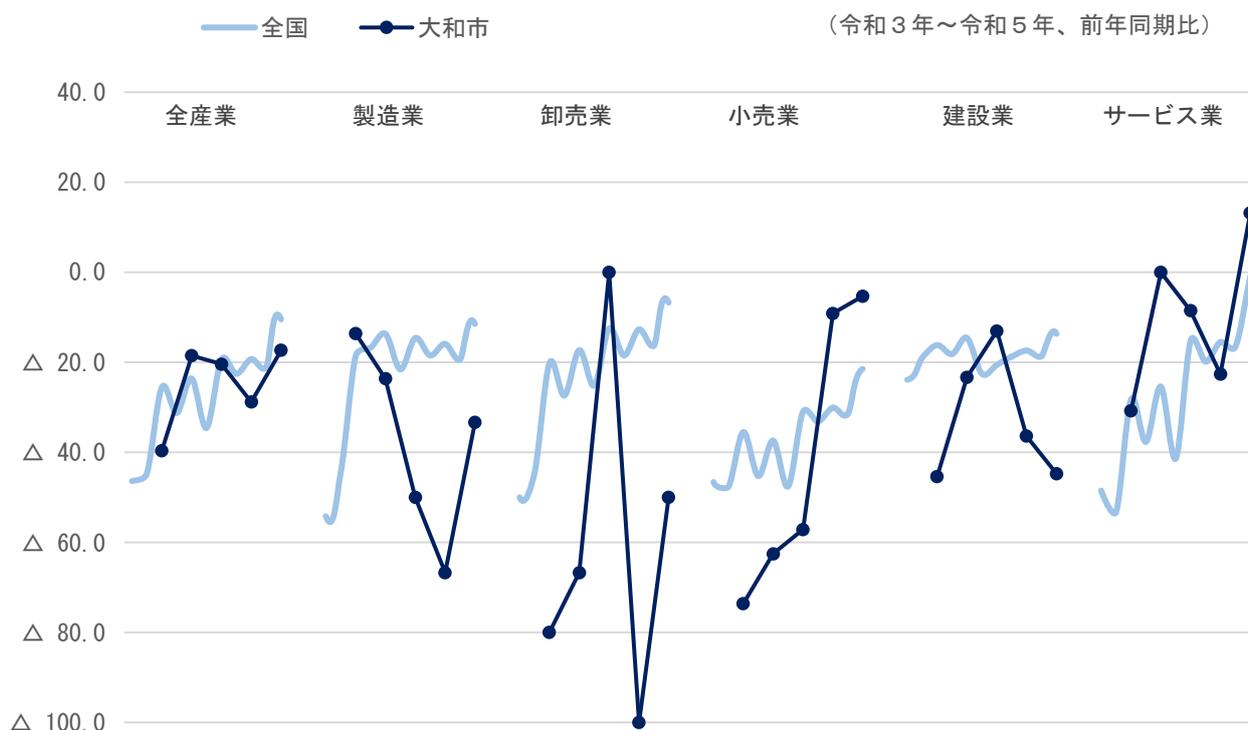
①景況感DI

(ア) 業種別の推移・全国比較

全産業の景況感DIは、前期△28.8から△17.3（前期差11.5ポイント増）と好転した。

業種別にみると、製造業で△33.3（前期差33.4ポイント増）、卸売業で△50.0（前期差50.0ポイント増）、小売業で△5.3（前期差3.8ポイント増）、サービス業で13.2（前期差35.8ポイント増）と好転。一方、建設業で△44.7（前期差8.3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、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	↓
令和5年夏	△ 17.3	↑	△ 33.3	↑	△ 50.0	↑	△ 5.3	↑	△ 44.7	↓	13.2	↑

(ウ) 産業別の特徴的なトピックス

好転	
製造業	輸出が大幅に増えた
製造業	新しい事業の引合いが増えた
卸売業	注文が増えています
小売業	昨年比をみて、安定して伸びている
小売業	人流が増えている
小売業	祝い、仏事が増えて来た
小売業	配達の発注が増えている
建設業	工事 stop がなくなり受注が増えている
建設業	コロナが解禁され仕事が増したが、材料等が値上げし競合相手も多数あり、今後の見通しが不安です
建設業	受注額、量共に増加
専門・技術サービス業	激安競合店の増加
専門・技術サービス業	士業だが、相談件数は増加しており、需要は今後も伸びると考えている
専門・技術サービス業	景気のせいなのか工場移転から2年が過ぎて集客が上がってきているのか工場の稼働率は上がっている。輸入部品単価は予告なしに上がってきている
専門・技術サービス業	新規顧客増
その他サービス業	季節商品（スポットクーラー・気化式冷風機レンタルの引き合い～注文が増加している
その他サービス業	草刈りの受注が増えている
その他サービス業	ダイビング器材販売が増えている
その他の業種	新規生徒が増え売上が増加しております

不変	
製造業	原材料費・電力料金・物流費が高騰している
製造業	材料、光熱費の増加
製造業	海外に市場をスイッチし始め、SNSでの展開がうまくいっている
製造業	受注は増えている。受注価格も上昇。原材料費。その他の経費の上昇。設備投資のゆとりがない
製造業	材料単価が上昇しており、なかなか売値に反映できない
小売業	若干顧客が増加した
小売業	仕入単価の上昇。ガソリン代の上昇など。経費ばかり上がり、売上がついてこない
建設業	今後受注が増える事が予想されます
建設業	仕入れ、燃料費の価格が高騰している
建設業	受注は有るが、搬入が出来る人間が足りない

不変	
建設業	問い合わせの件数は減ってきているので、今後が心配
建設業	受注数に増減は無く、昨年同様です
飲食サービス業	新規顧客が多少増加していると思える
情報通信業	コロナ禍よりは、受注が少しずつ復活していますが、まだコロナ前までは戻っていません
不動産業・生活関連サービス業	新規顧客の獲得が難しくなっている
不動産業・生活関連サービス業	ガソリン代等の経費増加
不動産業・生活関連サービス業	管理業がメインなので、あまり変動はない
金融業	不動産購入の需要が増加している
金融業	品薄
専門・技術サービス業	昨年よりは、少し得意先の動向に動きが出て来ていますが、コロナ前比で、まだまだです
専門・技術サービス業	新規顧客が減少している
専門・技術サービス業	人材の不足を感じる
専門・技術サービス業	数年前の顧客より、依頼が来ることが増えた
専門・技術サービス業	コロナ前に戻りつつあります
その他サービス業	顧客の来院頻度が低下している
その他サービス業	コロナの5類移行に伴い、気持ち人が戻って来る雰囲気を感じたが、その後の暑さで人の足がまた止まり、本当のところはわからなくなっています
その他サービス業	全ての仕入が高騰している
その他の業種	大きく変動はありませんが、中央省庁からの直接受託が1つ増えて多忙化しております

悪化	
製造業	全体的に仕事量が減っている
製造業	原料価格が高騰している、エネルギーコストが増加している
製造業	原材料の高騰。水道光熱費の上昇
製造業	中小零細企業の動きが鈍い
製造業	車メーカーの新規部品が激減している
製造業	全てにおいて下降気味
製造業	原材料、包材の価格が高騰しているが、販売価格をそのまま上げる事が難しく営業利益が減少している
製造業	工事単価変わらず、材料が高騰。支払いが追いつきません
製造業	客先からの発注金額が減少している
卸売業	新規開拓が困難
卸売業	円安で仕入れ価格が高騰している

悪化	
卸売業	空調服の販売開始以来 2 年目を迎えました。多くの模倣品があり、現在 15 社。安価、粗悪品でシェアを落としています。夏物は、空調服で今後も販売しますが、リチウム電池蓄電システムと、非圧縮無遅延小型無線も販売して参ります
小売業	コロナ以来外出を控えているお客様が多く来店される方が減少している
小売業	移動や流通に掛かるコストが利益を圧迫している
小売業	全ての商品の仕入が値上がりしています。昔からのお客様が減少しています
建設業	原材料・輸送費の高騰のあおりを受けて、厳しい状況が続いています
建設業	着工数の変動が大きい
建設業	仕事が全くなくなりました
建設業	大和市の委託物件について電子入札のものは、最低制限価格が無い事により、50~60%の価格で落札されている為、レッドオーシャンを進む事になり受注を控えている
建設業	良くない
建設業	ガソリン価格の上昇
建設業	ガソリン価格が高騰している
建設業	材料が高騰している
建設業	材料費などの高騰が価格転嫁出来ていない
建設業	円安で、急激な物価上昇が皆の不安が増し、財布の紐が締まり、不況感が強い！
建設業	受注機会の減少
建設業	予算アップしている為、見積りが実行されない
建設業	原材料・ゴミ受入れ単価の上昇。又、従業員（現場）の不足により現場数の減少
建設業	材料の価格が高騰している、その割に単価が上がらない
運輸業	燃料の高騰、タイヤ等高騰
運輸業	物価が上がっているのに、単価が上がらない
飲食サービス業	仕入れ・人件費高騰に対応した提供価格変更をしても、すぐにそれを上回る仕入れ高騰でメニュー、提供価格変更が間に合わない
専門・技術サービス業	取引先の倒産が増加している
その他サービス業	WEB 集客のニーズが増えており、事業の内容の見直しをしている
その他サービス業	新規顧客は減少している
その他サービス業	①大道芸等企画のイベント、お祭り、商店街イベントは徐々に仕事はきていますが、予算が縮小しています （例）芸人 1 人 50,000 円が 30,000 円にと ②南京玉すだれの製作と販売、修理（全国）竹や糸の原材料がやや仕入が高くなっていますので、10~20%高く販売予定です

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△30.1から△6.3（前期差23.8ポイント増）と好転した。

業種別にみると、製造業で△4.8（前期差45.2ポイント増）、卸売業で△33.3（前期差66.7ポイント増）、小売業で△5.3（前期差12.8ポイント増）、サービス業で15.8（前期差41.6ポイント増）と好転。一方、建設業で△34.2（前期差2.4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	↓
令和5年夏	△ 6.3	↑	△ 4.8	↑	△ 33.3	↑	△ 5.3	↑	△ 34.2	↓	15.8	↑

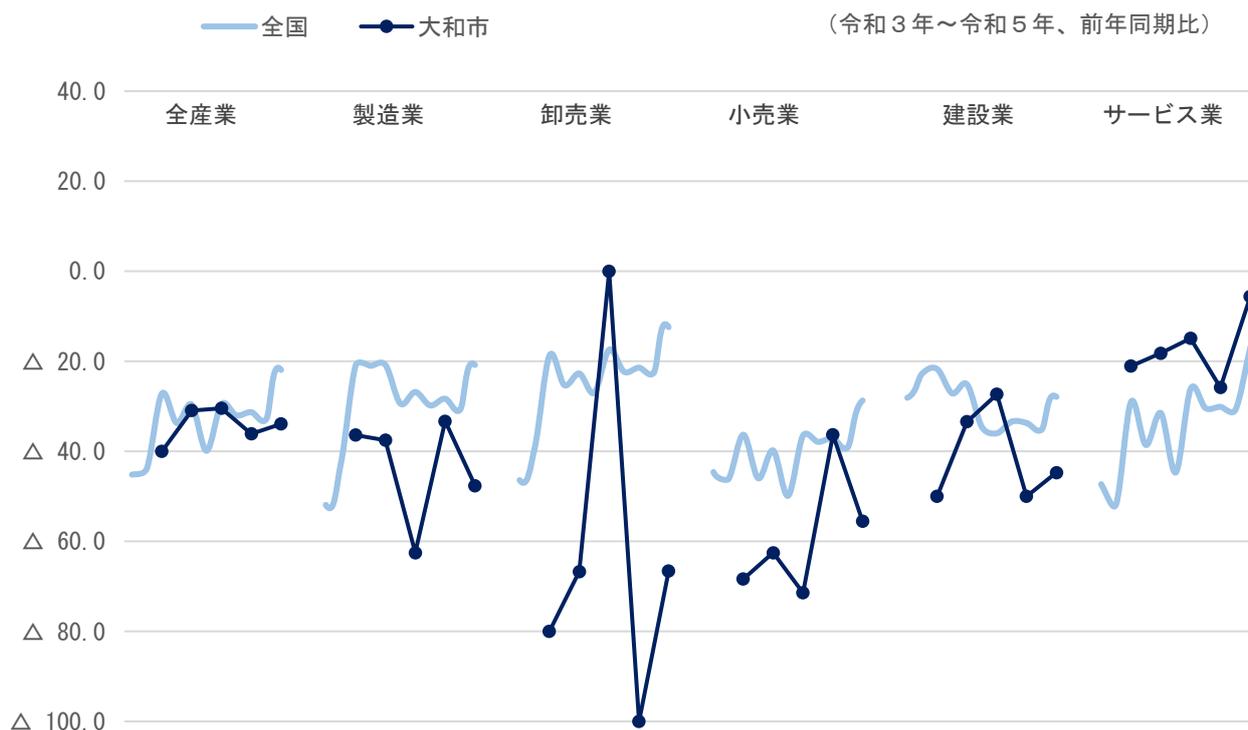
③採算（経常利益）DI

（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△36.1から△33.9（前期差2.2ポイント増）と好転した。

業種別にみると、卸売業で△66.6（前期差33.4ポイント増）、建設業で△44.7（前期差5.3ポイント増）、サービス業で△5.6（前期差20.2ポイント増）と好転。一方、製造業で△47.6（前期差14.3ポイント減）、小売業で△55.5（前期差19.2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、サービス業は全国値を上回り、製造業、卸売業、小売業、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	↓
令和5年夏	△ 33.9	↑	△ 47.6	↓	△ 66.6	↑	△ 55.5	↓	△ 44.7	↑	△ 5.6	↑

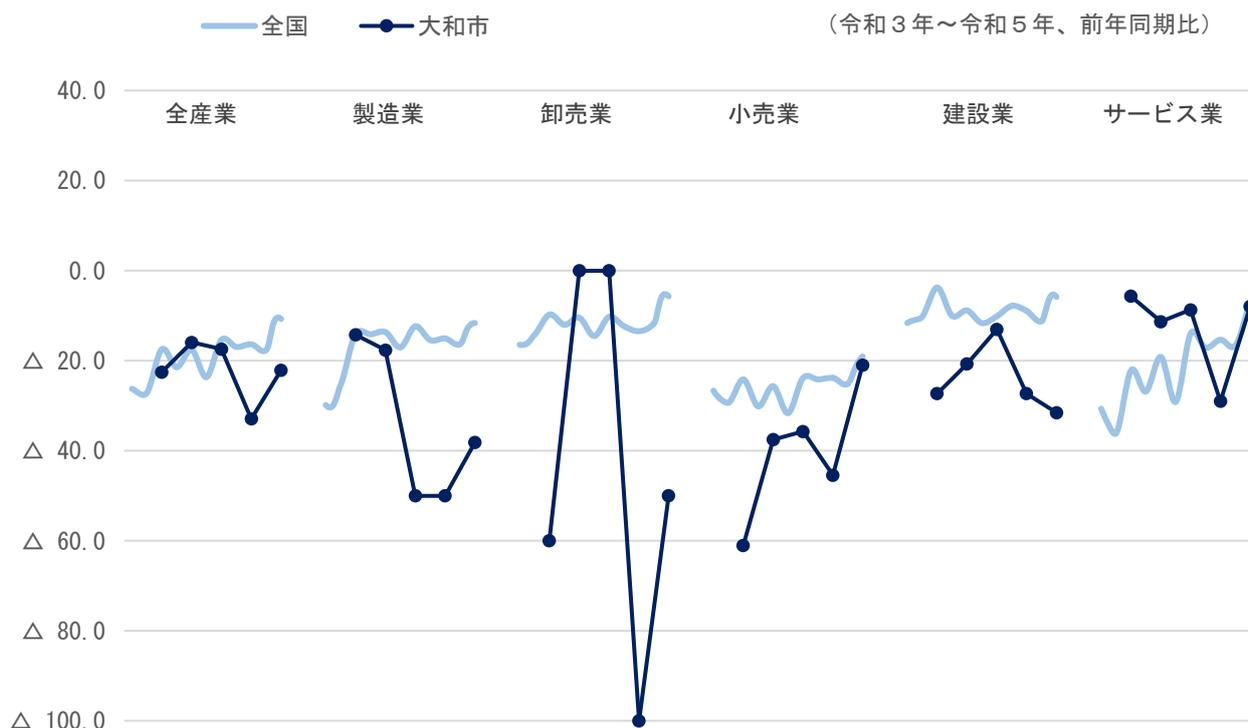
④資金繰りDI

(ア) 業種別の推移・全国比較

全産業の資金繰りDIは、前期△32.9から△22.1（前期差10.8ポイント増）と好転した。

業種別にみると、製造業で△38.1（前期差11.9ポイント増）、卸売業で△50.0（前期差50.0ポイント増）、小売業で△21.0（前期差24.4ポイント増）、サービス業で△7.9（前期差21.1ポイント増）と好転。一方、建設業で△31.5（前期差4.2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、すべての業種で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	↓
令和5年夏	△ 22.1	↑	△ 38.1	↑	△ 50.0	↑	△ 21.0	↑	△ 31.5	↓	△ 7.9	↑

2. 経営上の問題点／課題について

(1) 現在の経営上の問題点／課題は何ですか。(上位5つまで)

全体では、「人材・人員確保」が45.6%と最も高く、「販売促進・販路開拓、または営業活動」が44.8%、「原材料や商品の仕入単価の上昇」が43.2%と続いている。

業種別では、製造業で「原材料や商品の仕入単価の上昇」、卸売業とサービス業で「販売促進・販路開拓、または営業活動」、小売業で「原材料や商品の仕入単価の上昇」、建設・運輸業で「人材・人員確保」が、それぞれ最も高く、業種によって課題が異なっていることがわかる。

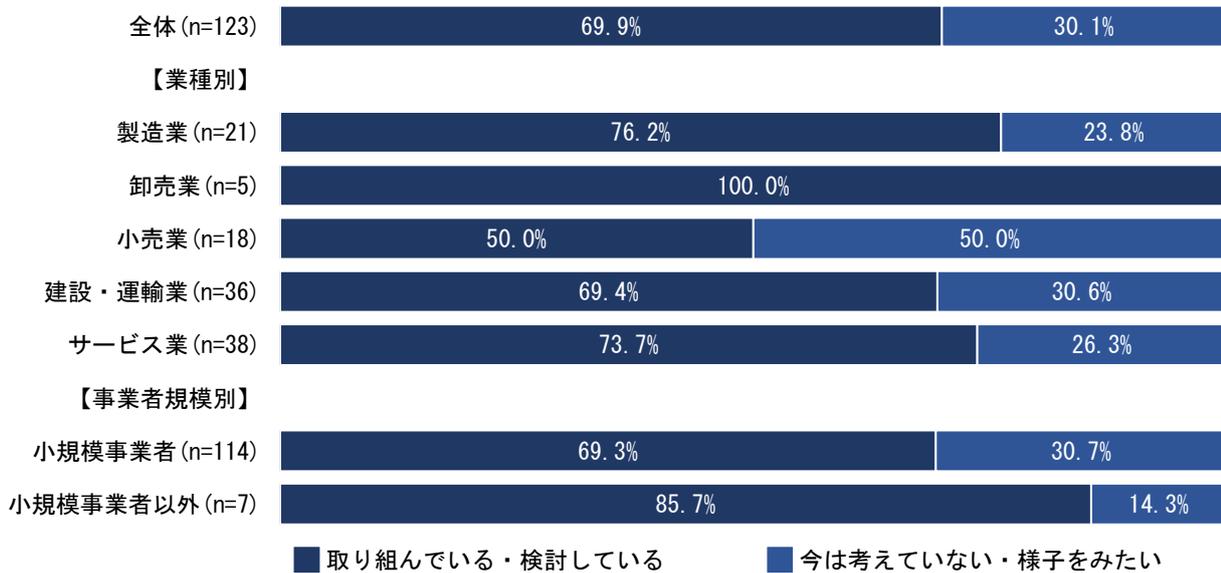
前回・前々回比較では、「新型コロナウイルス感染症への対応」は前々回の15.4%、前回の12.7%から今回は1.6%に減少している。一方、「原材料や商品の仕入単価の上昇」は前々回の37.4%、前回の49.3%に引き続き、今回の43.2%と依然として高い水準となっている。

	全体 (n=125)	業種別				
		製造 (n=21)	卸売 (n=6)	小売 (n=17)	建設・運輸 (n=38)	サービス (n=38)
人材・人員確保	45.6%	33.3%	16.7%	35.3%	68.4%	34.2%
販売促進・販路開拓、または営業活動	44.8%	57.1%	100.0%	41.2%	31.6%	47.4%
原材料や商品の仕入単価の上昇	43.2%	66.7%	33.3%	70.6%	55.3%	13.2%
業務の効率化	32.0%	38.1%	16.7%	35.3%	36.8%	26.3%
資金繰り対策	26.4%	28.6%	66.7%	17.6%	31.6%	21.1%
新製品・サービスの開発	20.8%	23.8%	66.7%	23.5%	7.9%	26.3%
既存の製品・サービスの改善	18.4%	23.8%	66.7%	11.8%	-	31.6%
建物・設備等の老朽化	17.6%	23.8%	-	29.4%	15.8%	15.8%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	17.6%	23.8%	-	17.6%	18.4%	13.2%
顧客ニーズの把握	15.2%	4.8%	66.7%	11.8%	13.2%	15.8%
自社の強みの把握・活用	13.6%	19.0%	33.3%	11.8%	10.5%	10.5%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	7.2%	9.5%	-	5.9%	7.9%	7.9%
ブランディング	4.0%	4.8%	-	-	-	10.5%
新型コロナウイルス感染症への対応	1.6%	-	-	5.9%	2.6%	-
その他	0.8%	-	-	-	2.6%	-

	全体 (n=125)	事業者規模別		前回・前々回比較	
		小規模 (n=116)	小規模以外 (n=7)	R4冬 (n=71)	R4夏 (n=91)
人材・人員確保	45.6%	43.1%	71.4%	42.3%	38.5%
販売促進・販路開拓、または営業活動	44.8%	46.6%	28.6%	53.5%	61.5%
原材料や商品の仕入単価の上昇	43.2%	43.1%	57.1%	49.3%	37.4%
業務の効率化	32.0%	31.0%	57.1%	39.4%	31.9%
資金繰り対策	26.4%	28.4%	-	32.4%	24.2%
新製品・サービスの開発	20.8%	21.6%	14.3%	19.7%	20.9%
既存の製品・サービスの改善	18.4%	18.1%	28.6%	12.7%	15.4%
建物・設備等の老朽化	17.6%	17.2%	28.6%	15.5%	11.0%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	17.6%	18.1%	-	16.9%	12.1%
顧客ニーズの把握	15.2%	16.4%	-	15.5%	13.2%
自社の強みの把握・活用	13.6%	14.7%	-	19.7%	23.1%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	7.2%	7.8%	-	5.6%	11.0%
ブランディング	4.0%	4.3%	-	7.0%	14.3%
新型コロナウイルス感染症への対応	1.6%	1.7%	-	12.7%	15.4%
その他	0.8%	0.9%	-	1.4%	3.3%

(2) 経営上の問題点／課題の解決に向けた取り組み状況について教えてください。

全体では、「取り組んでいる・検討している」が69.9%、「今は考えていない・様子を見たい」が30.1%となっている。



(3) 具体的な取組（検討）内容を教えてください。（複数選択可）

※（2）で「取り組んでいる・検討している」と回答した方に質問

全体では、「人材の確保・育成」が45.9%と最も高く、「販路開拓」が35.3%、「新たな商品・サービスの開発・提供」が28.2%と続いている。

	全体 (n=85)	業種別				
		製造 (n=16)	卸売 (n=5)	小売 (n=8)	建設・運輸 (n=25)	サービス (n=28)
人材の確保・育成	45.9%	43.8%	20.0%	37.5%	72.0%	28.6%
販路開拓	35.3%	25.0%	80.0%	37.5%	32.0%	35.7%
新たな商品・サービスの開発・提供	28.2%	25.0%	60.0%	25.0%	16.0%	39.3%
新規事業展開・事業転換	20.0%	18.8%	20.0%	12.5%	16.0%	28.6%
ITによる業務効率化	20.0%	12.5%	20.0%	25.0%	24.0%	21.4%
インターネット販売	17.6%	25.0%	20.0%	25.0%	4.0%	21.4%
技術開発・生産性向上	14.1%	18.8%	-	12.5%	16.0%	14.3%
設備投資	11.8%	25.0%	-	-	12.0%	10.7%
後継者の育成	4.7%	6.3%	-	-	8.0%	3.6%
その他	-	-	-	-	-	-

	全体 (n=85)	事業者規模別	
		小規模 (n=78)	小規模以外 (n=6)
人材の確保・育成	45.9%	42.3%	83.3%
販路開拓	35.3%	35.9%	33.3%
新たな商品・サービスの開発・提供	28.2%	29.5%	16.7%
新規事業展開・事業転換	20.0%	21.8%	-
ITによる業務効率化	20.0%	20.5%	16.7%
インターネット販売	17.6%	19.2%	-
技術開発・生産性向上	14.1%	12.8%	33.3%
設備投資	11.8%	11.5%	16.7%
後継者の育成	4.7%	5.1%	-
その他	-	-	-

(4) 「今は考えていない・様子をみたい」理由を教えてください。（複数選択可）

※（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、「資金不足」と「後継者がいない」が、それぞれ28.6%と最も高く、「人手不足」が25.7%と続いている。

	全体 (n=35)	業種別				
		製造 (n=4)	卸売 (n=0)	小売 (n=9)	建設・運輸 (n=11)	サービス (n=9)
資金不足	28.6%	75.0%	-	33.3%	36.4%	-
後継者がいない	28.6%	25.0%	-	22.2%	27.3%	22.2%
人手不足	25.7%	50.0%	-	22.2%	27.3%	22.2%
時間がない	20.0%	50.0%	-	-	18.2%	33.3%
どのように考えたらよいか、分からない	17.1%	25.0%	-	22.2%	18.2%	11.1%
どこへ相談したらよいか、分からない	8.6%	25.0%	-	11.1%	9.1%	-
新型コロナウイルス感染症の拡大に不安	8.6%	-	-	11.1%	9.1%	11.1%
その他	17.1%	-	-	22.2%	9.1%	22.2%

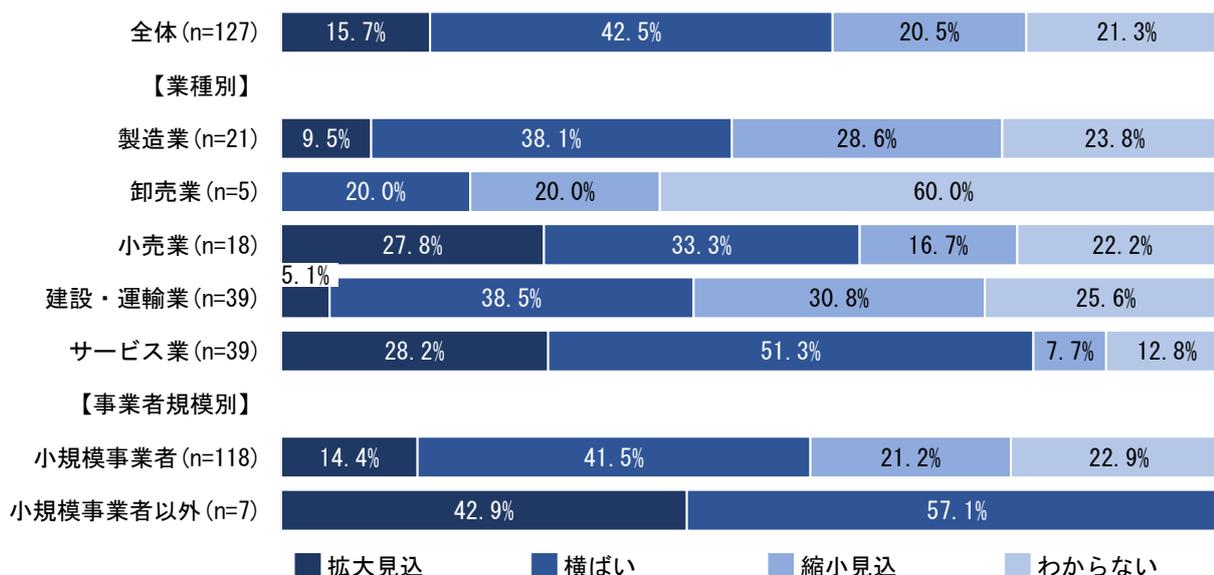
3. 業界及び貴社の見通しについて

(1) 新型コロナウイルス感染症の5類引き下げにより、経済の活性化が期待されています。

貴社の属する業界の3～5年先の「市場規模」の見通しを教えてください。

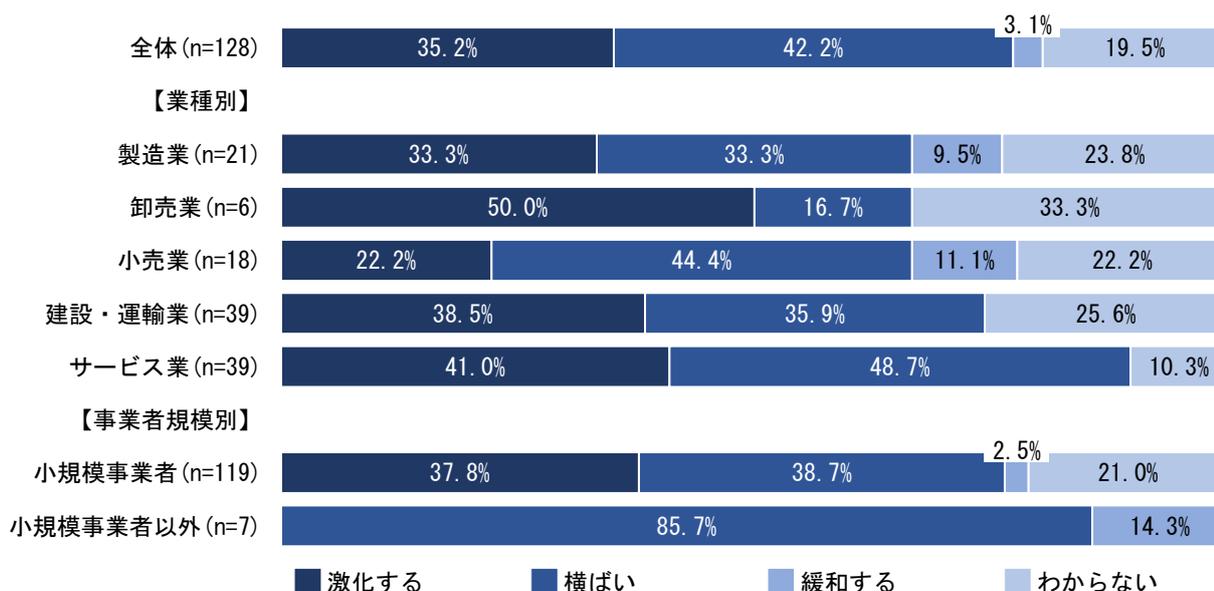
全体では、「横ばい」が42.5%と最も高く、「わからない」が21.3%、「縮小見込」が20.5%と続いている。

事業者規模別では「縮小見込」は、小規模事業者（21.2%）が小規模事業者以外（0.0%）を21.2ポイント上回っている。



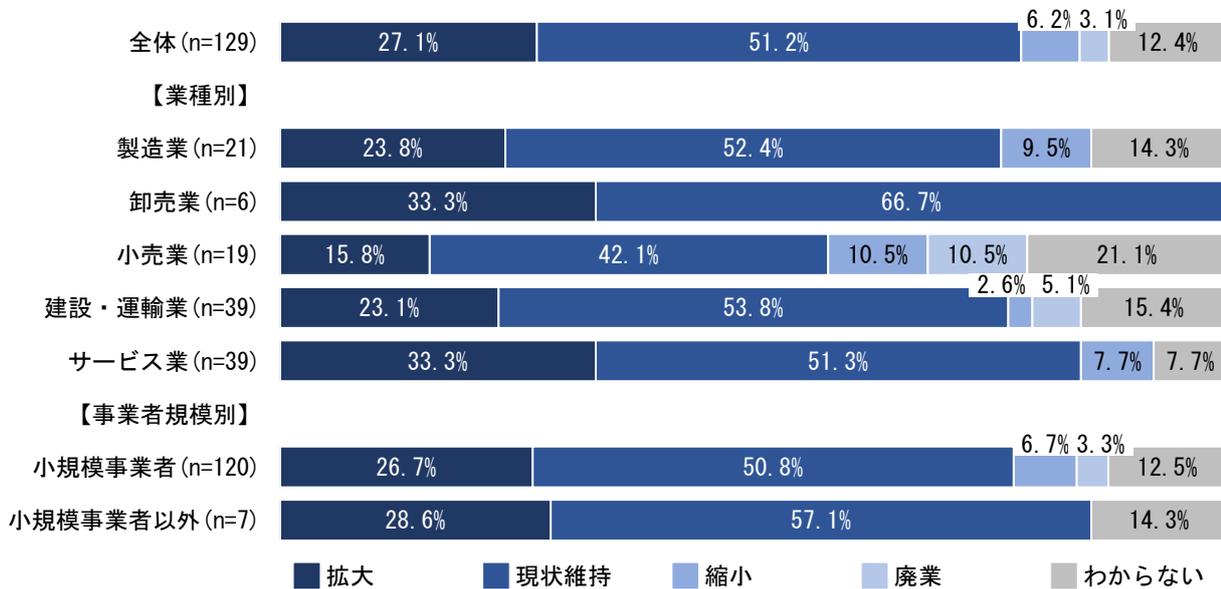
(2) 貴社の属する業界の3～5年先の「競争環境」の見通しを教えてください。

全体では、「横ばい」が42.2%と最も高く、「激化する」が35.2%、「わからない」が19.5%と続いている。



(3) 前々問(1)、前問(2)のような経営環境における、3～5年先の貴社の展望を教えてください。

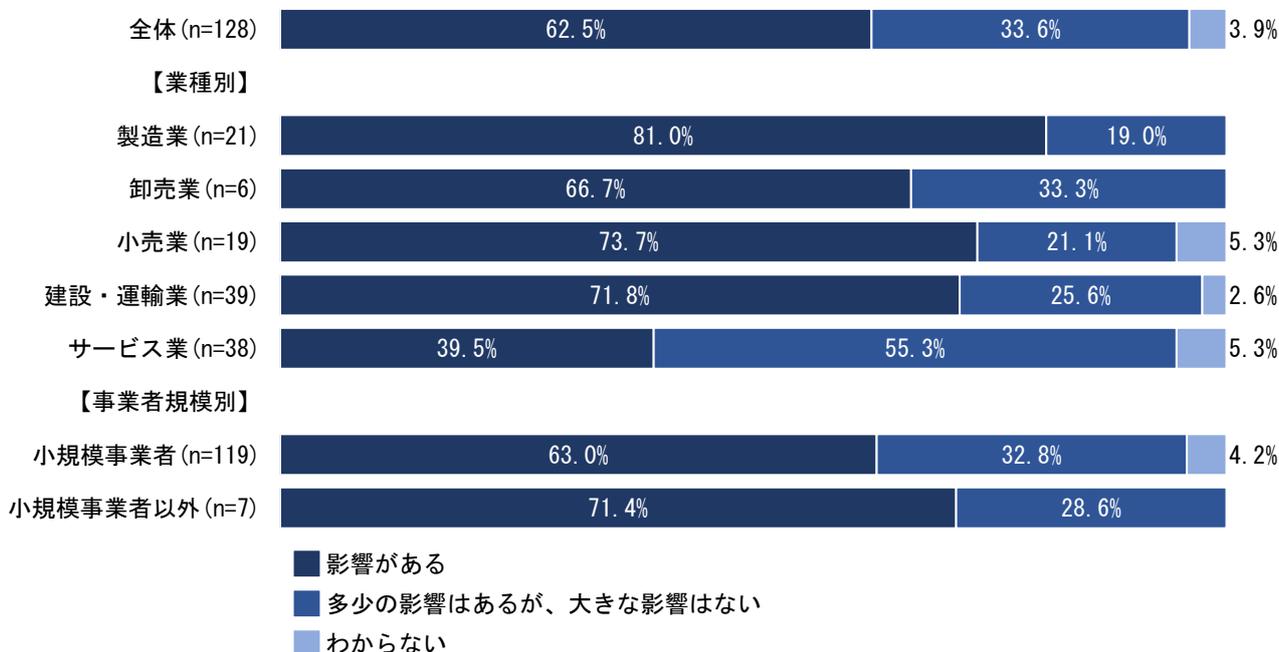
全体では、「現状維持」が51.2%と最も高く、「拡大」が27.1%、「わからない」が12.4%と続いている。



4. 原材料やエネルギーの価格高騰について

(1) 原材料やエネルギー価格高騰の経営への影響の有無を教えてください。

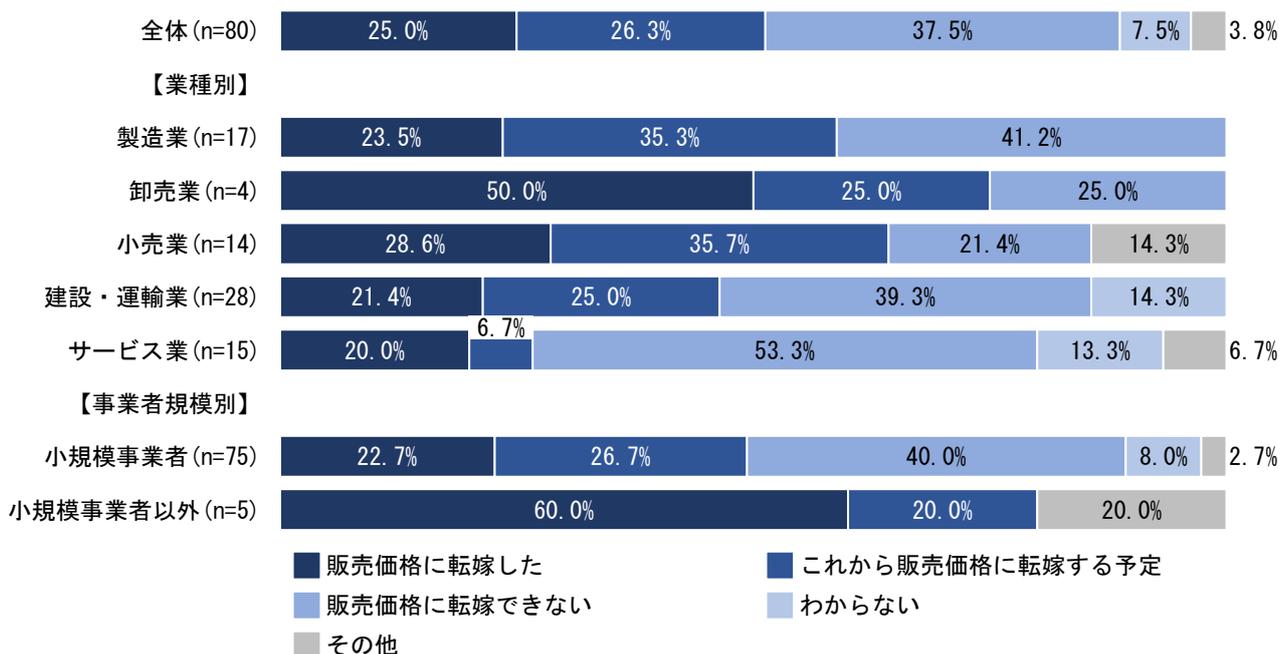
全体では、「影響がある」が62.5%と最も高く、「多少の影響はあるが、大きな影響はない」が33.6%、「わからない」が3.9%と続いている。



(2) 原材料やエネルギー価格高騰によるコスト増加を販売価格に転嫁しましたか。

※(1)で「影響がある」と回答した方に質問

全体では、「販売価格に転嫁できない」が37.5%と最も高く、「これから販売価格に転嫁する予定」が26.3%、「販売価格に転嫁した」が25.0%と続いている。



(3) 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)

※(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60.0%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」が26.7%、「経営方針や戦略に値上げがそぐわないため」が16.7%と続いている。

	全体 (n=30)	業種別				
		製造 (n=7)	卸売 (n=1)	小売 (n=3)	建設・運輸 (n=11)	サービス (n=8)
取引先に価格決定権があるため	60.0%	85.7%	100.0%	-	90.9%	12.5%
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	26.7%	28.6%	-	-	27.3%	37.5%
経営方針や戦略に値上げがそぐわないため	16.7%	14.3%	100.0%	33.3%	9.1%	12.5%
自助努力でカバーできるため	6.7%	-	-	33.3%	-	12.5%
キリのいい金額で販売するため	3.3%	-	-	-	-	12.5%
その他	10.0%	14.3%	-	33.3%	-	12.5%

	全体 (n=30)	事業者規模別	
		小規模 (n=30)	小規模以外 (n=)
取引先に価格決定権があるため	60.0%	60.0%	-
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	26.7%	26.7%	-
経営方針や戦略に値上げがそぐわないため	16.7%	16.7%	-
自助努力でカバーできるため	6.7%	6.7%	-
キリのいい金額で販売するため	3.3%	3.3%	-
その他	10.0%	10.0%	-

(4) 原材料やエネルギー価格高騰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)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44.6%と最も高く、「合理化・経費削減」が41.9%、「対策していない」が18.9%と続いている。

	全体 (n=74)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=13)	卸売 (n=4)	小売 (n=14)	建設・運輸 (n=27)	サービス (n=14)	小規模 (n=69)	小規模以外 (n=5)
仕入先と交渉	44.6%	53.8%	50.0%	14.3%	59.3%	35.7%	46.4%	20.0%
合理化・経費削減	41.9%	46.2%	100.0%	50.0%	33.3%	35.7%	37.7%	100.0%
対策していない	18.9%	15.4%	0.0%	0.0%	25.9%	28.6%	20.3%	0.0%
仕入先の変更	14.9%	15.4%	0.0%	35.7%	7.4%	14.3%	14.5%	20.0%
その他	5.4%	0.0%	0.0%	14.3%	7.4%	0.0%	5.8%	0.0%

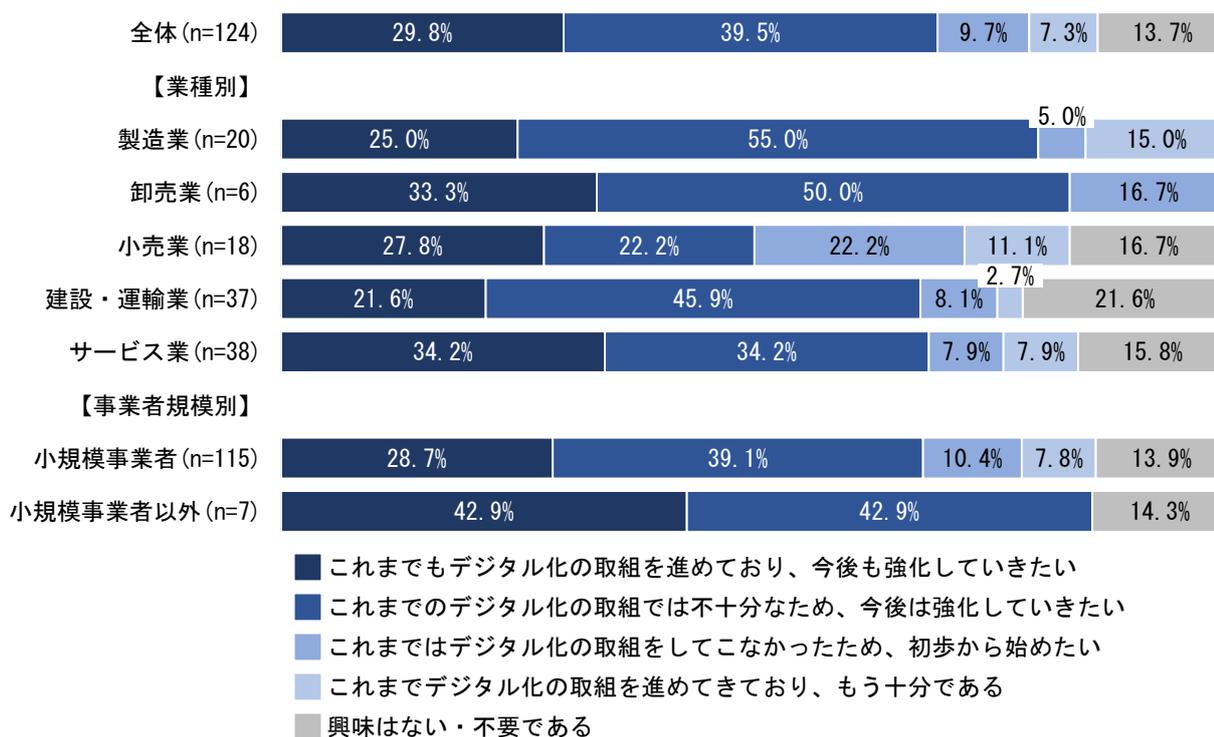
5. IT技術の利活用について

(1) 「デジタル化」の取組状況について教えてください。

全体では、「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39.5%と最も高く、「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29.8%、「興味はない・不要である」が13.7%と続いている。「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69.3%となっている。

業種別では『強化していきたい』は、卸売業で83.3%、製造業で80.0%と高くなっている。

事業者規模別では、小規模事業者で『強化していきたい』が67.8%となっている。



(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を教えてください。

※(1)で「興味はない・不要である」以外を回答した方に質問

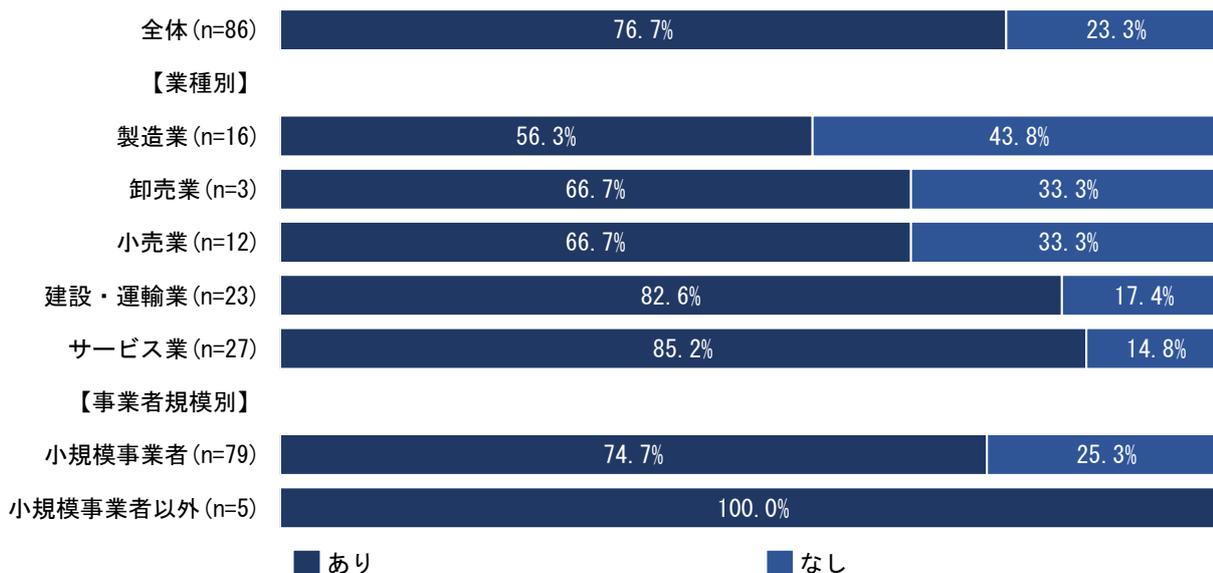
①これまで取り組んできたデジタル化

(ア) 業務の効率化

全体では、「あり」が76.7%、「なし」が23.3%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。

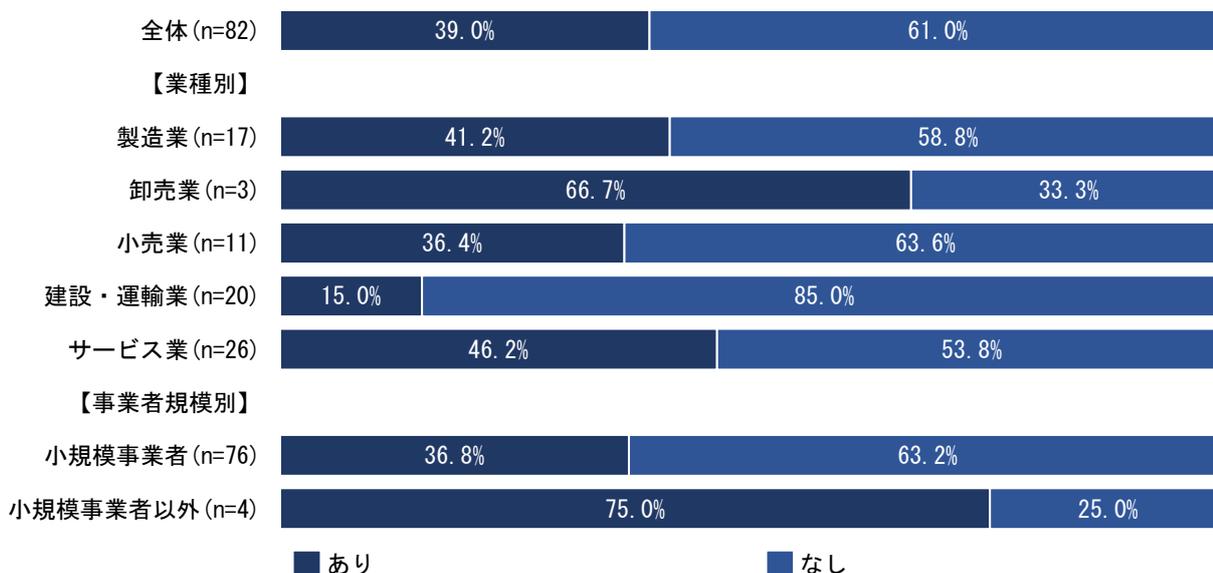
事業者規模別では「あり」は、小規模事業者以外(100.0%)が小規模事業者(74.7%)を25.3ポイント上回っている。



(イ) 既存製品・サービスの高付加価値化

全体では、「あり」が39.0%、「なし」が61.0%となっている。

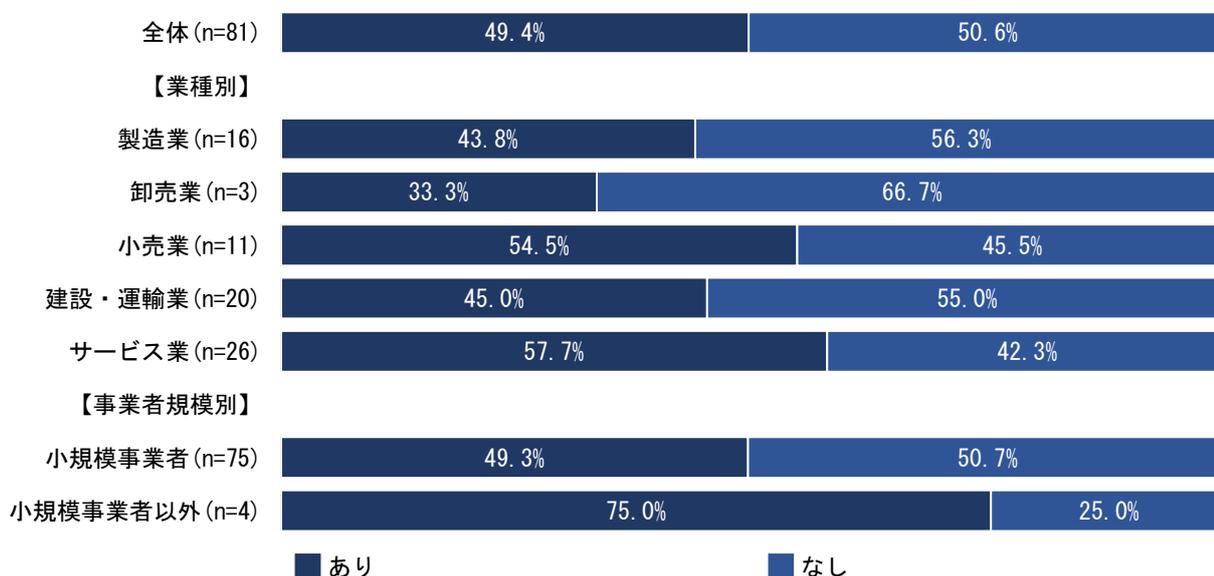
事業者規模別では「あり」は、小規模事業者以外(75.0%)が小規模事業者(36.8%)を38.2ポイント上回っている。



(ウ) 販路の拡大

全体では、「あり」が49.4%、「なし」が50.6%となっている。

事業者規模別では「あり」は、小規模事業者以外（75.0%）が小規模事業者（49.3%）を25.7ポイント上回っている。



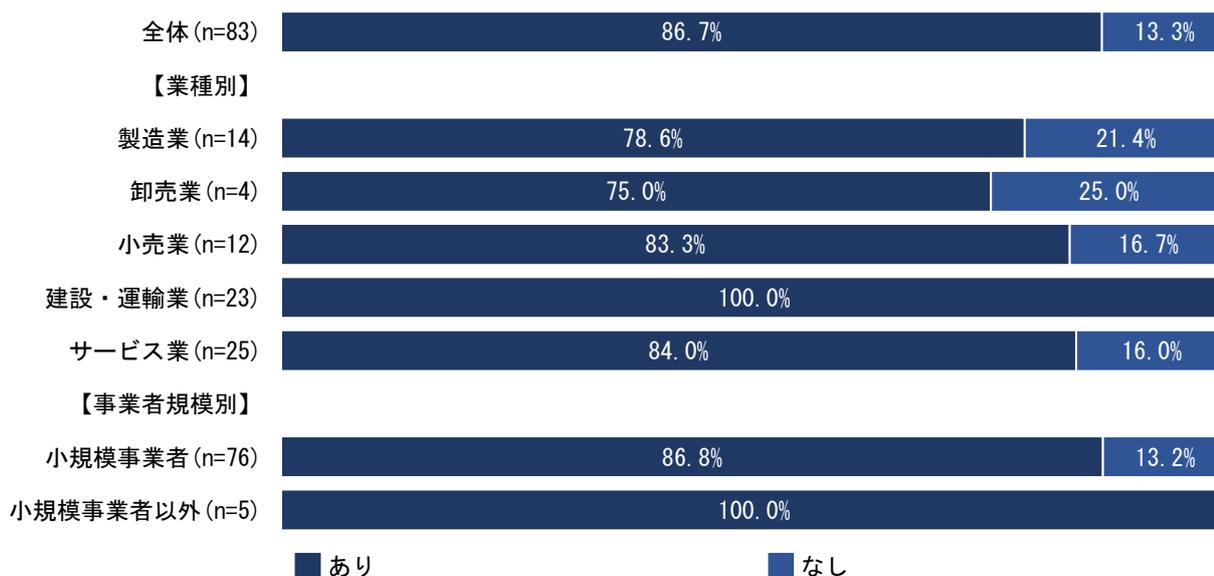
②今後取り組みたいと考えるデジタル化

(ア) 業務の効率化

全体では、「あり」が86.7%、「なし」が13.3%となっている。

業種別では、建設・運輸業で「あり」が100.0%となっている。

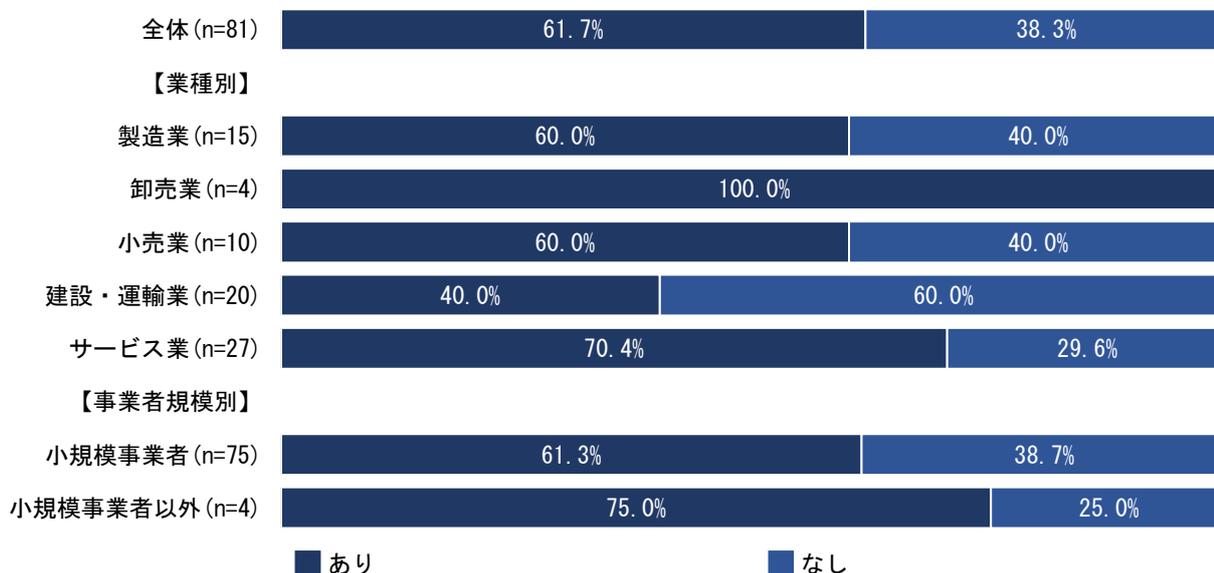
事業者規模別では「あり」は、小規模事業者以外（100.0%）が小規模事業者（86.8%）を13.2ポイント上回っている。



(イ) 既存製品・サービスの高付加価値化

全体では、「あり」が61.7%、「なし」が38.3%となっている。

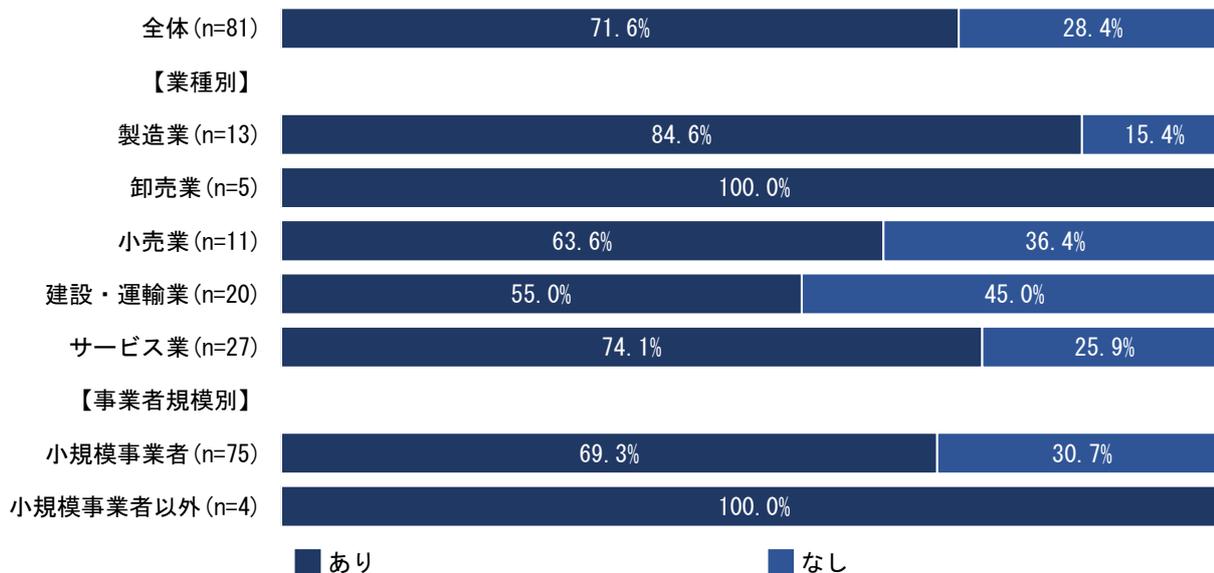
事業者規模別では「あり」は、小規模事業者以外（75.0%）が小規模事業者（61.3%）を13.7ポイント上回っている。



(ウ) 販路の拡大

全体では、「あり」が71.6%、「なし」が28.4%となっている。

事業者規模別では「あり」は、小規模事業者以外（100.0%）が小規模事業者（69.3%）を30.7ポイント上回っている。



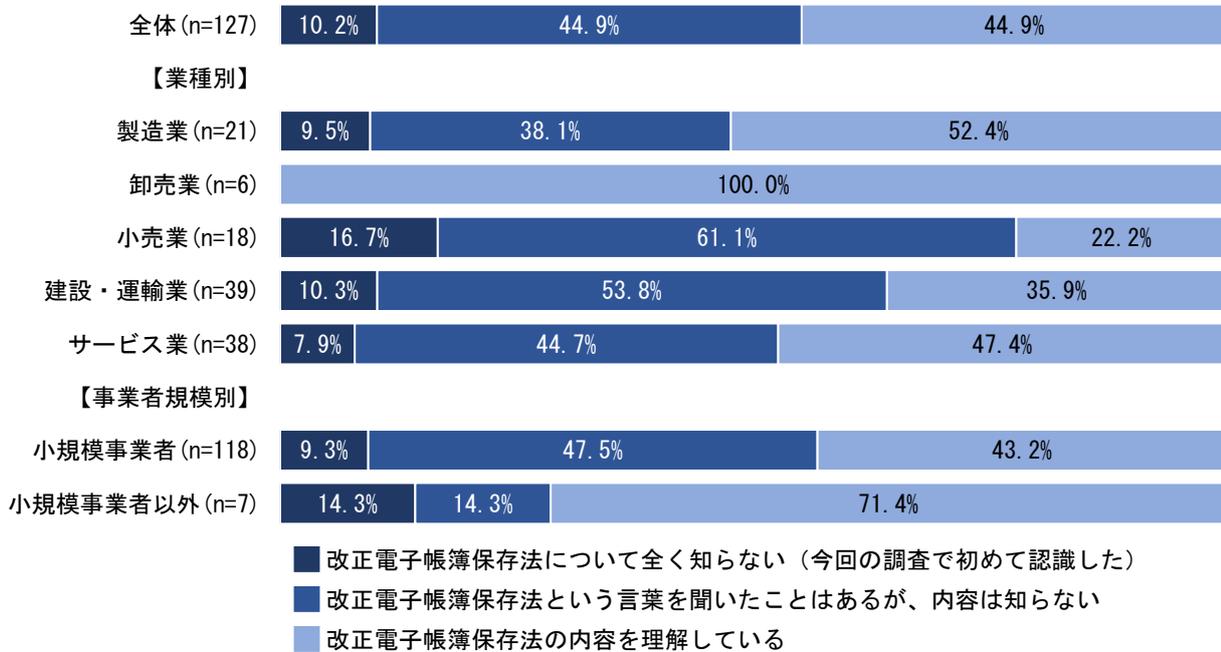
(3) 特に効果が大きかったデジタル化の取組について、差し支えない範囲で教えてください。

業種	回答
製造業	営業ツールのデジタル化（WEBによる打合せ・商談会参加など）
製造業	営業が不要になった
製造業	ホームページでの製品紹介。産業ナビでのSEO対策ツールが役立っている
卸売業	製造元と在庫品がリアルタイムで縦覧できること
小売業	SNSでの情報発信
小売業	ホームページ、クレジット決済
建設業	管理（データ）の効率化が進みました
建設業	現在社内でのデジタル環境の把握と各自の役割分担の確認の徹底を行いました。サーバーの設置、ソフトの導入を新しい物に変えました
建設業	勤怠のクラウド
建設業	まだ、取り組みの効果がでない
建設業	インボイスと電子帳簿保存法に対応する会計ソフトと原価が連動する対応策
建設業	納品書、請求書の作成
建設業	現場に入る職人だけが見られるソフトを入れたので、効率が良くなった
建設業	業務管理
運輸業	請求書が楽になった
不動産業・生活関連サービス業	業務にデジタル化は必須である。これ以上デジタル化を進めても、費用がかかるだけで業績に良い影響は無いと考える
専門・技術サービス業	リモートでの採用の際に行う適性検査試験
専門・技術サービス業	プログラミング自社開発
専門・技術サービス業	お客様が弊社カタログをWEBで見られるようにした
専門・技術サービス業	タブレット端末の活用、キャッシュレス他
その他サービス業	デジタル化が不十分で、どれだけ効果が上がったか分からない
その他の業種	ペーパーレス、クラウド化

6. 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教えてください。

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 10.2%、「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」が 44.9%、「改正電子帳簿保存法の内容を理解している」が 44.9%となっている。

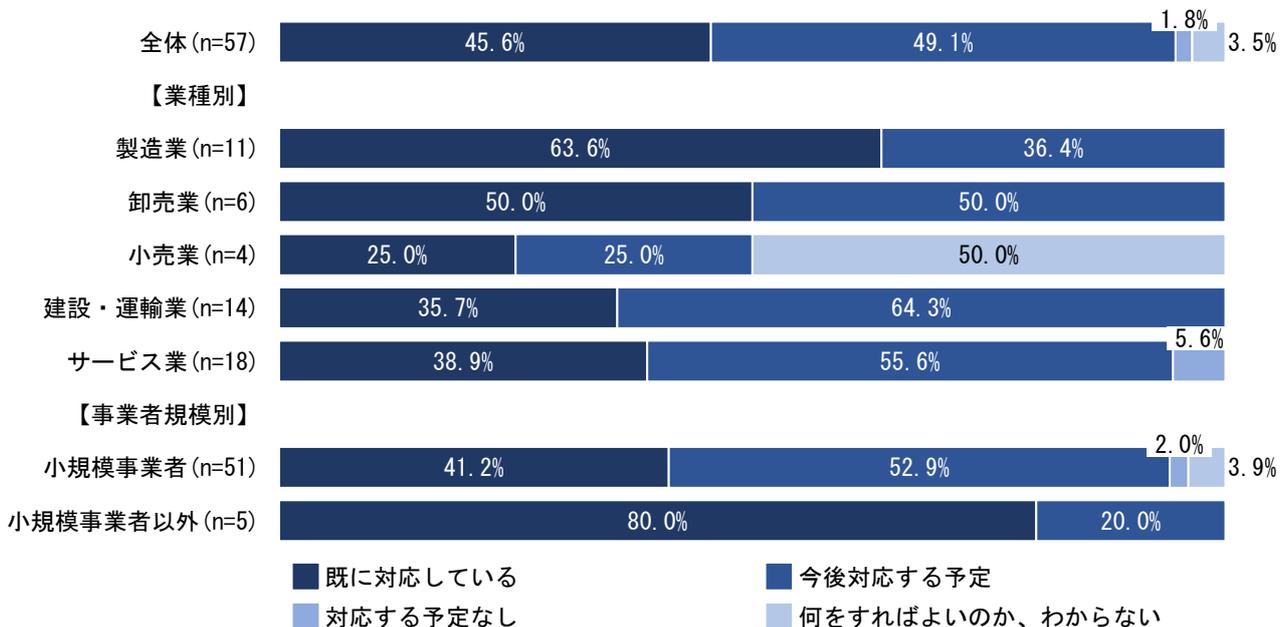


(2) 改正 電子帳簿保存法への対応状況について教えてください。

※（1）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 45.6%、「今後対応する予定」が 49.1%、「対応する予定なし」が 1.8%、「何をすればよいのか、わからない」が 3.5%となっている。

事業者規模別では「既に対応している」は、小規模事業者以外（80.0%）が小規模事業者（41.2%）を 38.8 ポイント上回っている。



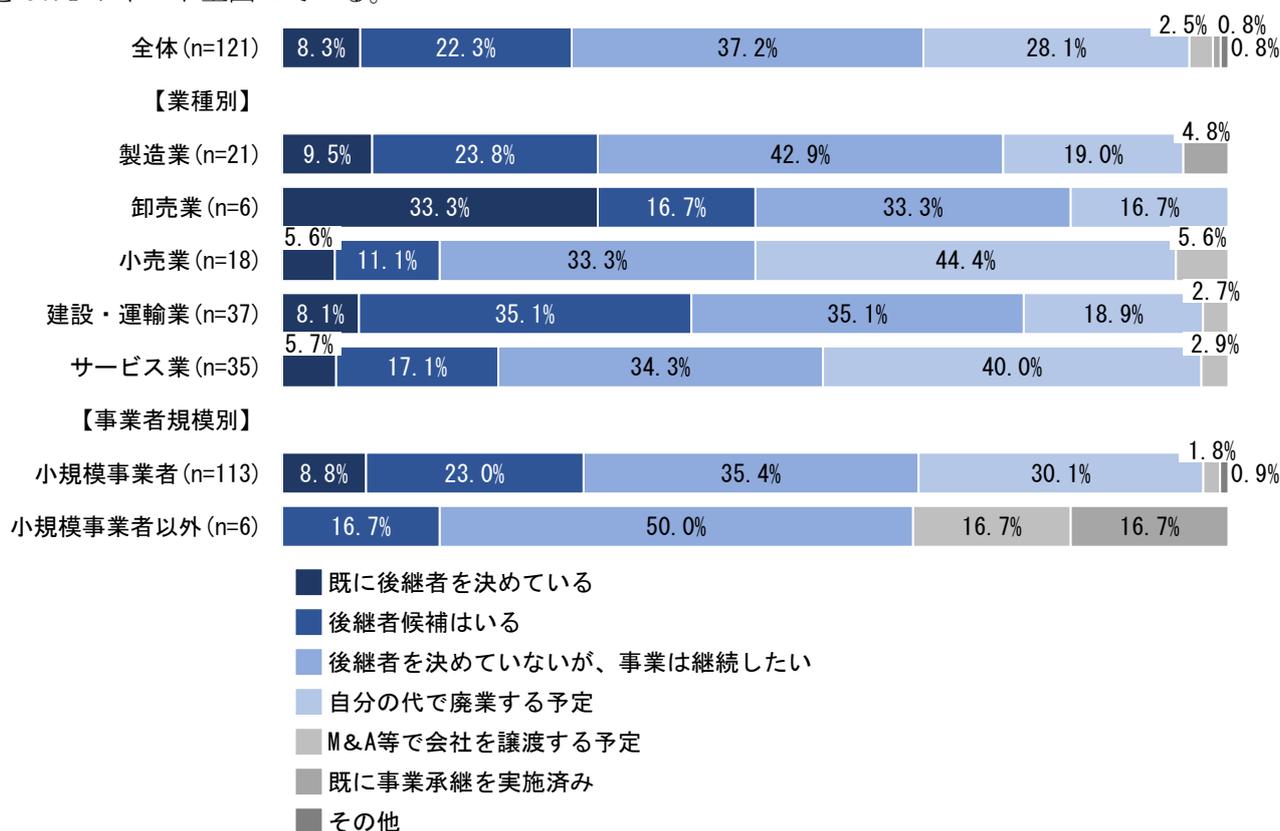
7. 事業承継について

(1) 後継者の決定状況（現在の状況）を教えてください。

全体では、「後継者を決めていないが、事業は継続したい」が37.2%と最も高く、「自分の代で廃業する予定」が28.1%、「後継者候補はいる」が22.3%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30.6%となっている。

業種別では、小売業で「自分の代で廃業する予定」が44.4%と最も高くなっている。

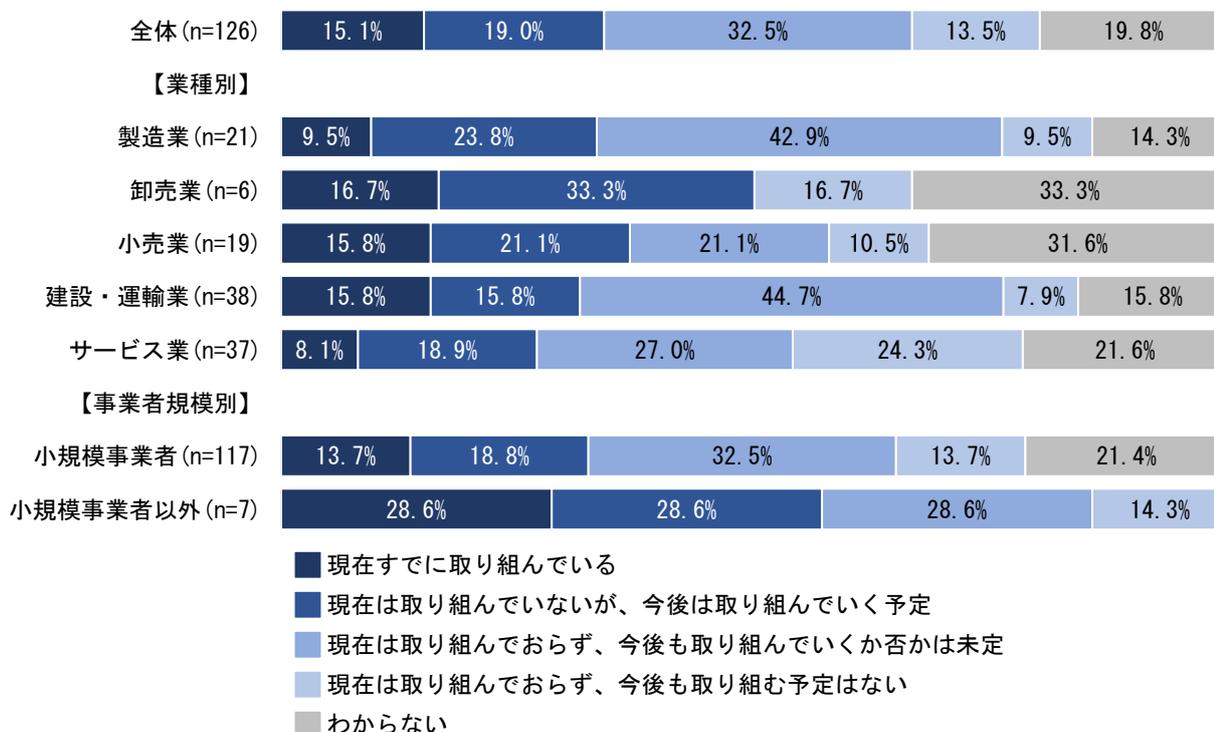
事業者規模別では「自分の代で廃業する予定」は、小規模事業者(30.1%)が小規模事業者以外(0.0%)を30.1ポイント上回っている。



8. SDGs について

(1) SDGs の取組状況について教えてください。

全体では、「現在は取り組んでおらず、今後も取り組んでいくか否かは未定」が 32.5%と最も高く、「わからない」が 19.8%、「現在は取り組んでいないが、今後は取り組んでいく予定」が 19.0%と続いている。「現在すでに取り組んでいる」と「現在は取り組んでいないが、今後は取り組んでいく予定」を合わせた『取り組んでいる・取り組む予定』は 34.1%となっている。



(2) 貴社の SDGs に対する取組（取組予定を含む）のうち、大和市の他の企業にも取り組めるものがあれば、差し支えない範囲で教えてください。

※ (1) で「現在すでに取り組んでいる」または「現在は取り組んでいないが、今後は取り組んでいく予定」と回答した方に質問

業種	回答
卸売業	リチウム電池システム、燃料を使わずに充電・給電できるシステム 例：太陽光パネル外灯。家庭用蓄電池の常用電源にもなります
建設業	情報の共有化であると考えます
建設業	省エネ、省資源の推進
不動産業・生活関連サービス業	電気自動車の導入等
金融業	フェアや各種相談会等の開催
専門・技術サービス業	新規事業として部材を再利用しての商品販売を企画中

9. 大和商工会議所の活動について

(1) 今後商工会議所がセミナーを開催する場合、参加したいセミナーを教えてください。

(複数選択可)

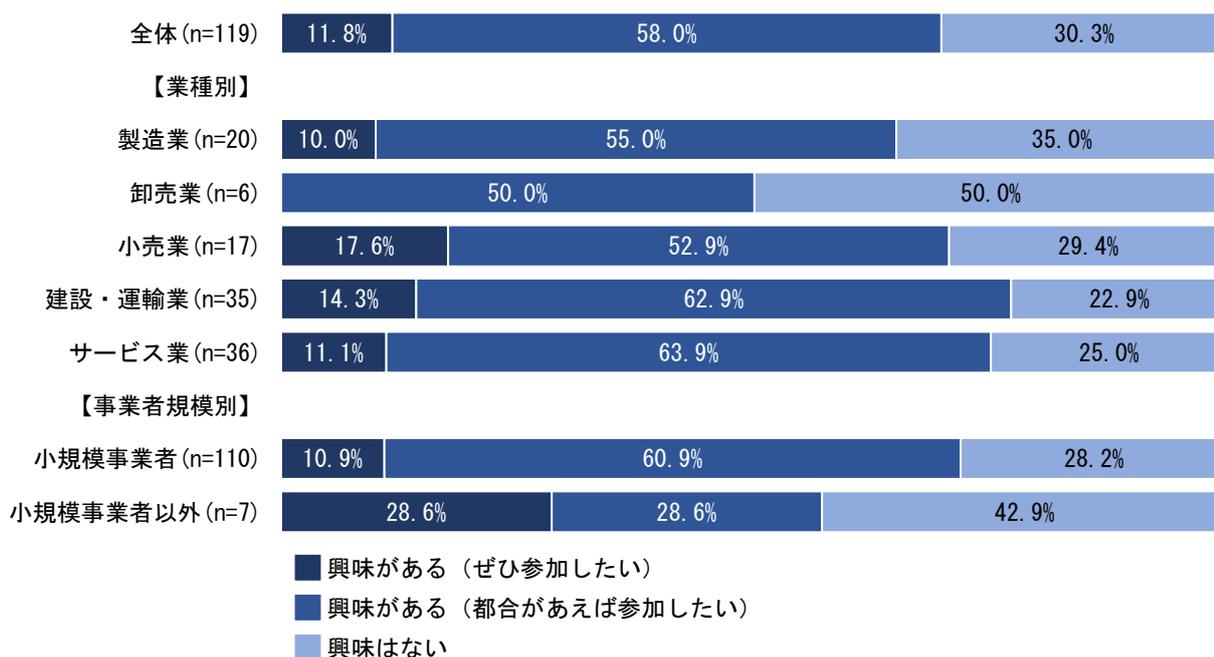
全体では、「補助金活用セミナー」が47.4%と最も高く、「販路開拓セミナー」が23.7%、「IT導入関連セミナー」が22.7%と続いている。

事業者規模別では「補助金活用セミナー」は、小規模事業者（51.1%）が小規模事業者以外（0.0%）を51.1ポイント上回っている。

	全体 (n=97)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=16)	卸売 (n=5)	小売 (n=11)	建設・運輸 (n=31)	サービス (n=30)	小規模 (n=90)	小規模以外 (n=5)
補助金活用セミナー	47.4%	37.5%	80.0%	45.5%	51.6%	46.7%	51.1%	0.0%
販路開拓セミナー	23.7%	37.5%	20.0%	36.4%	6.5%	33.3%	24.4%	20.0%
IT導入関連セミナー	22.7%	37.5%	0.0%	18.2%	19.4%	26.7%	23.3%	20.0%
人材活用セミナー	19.6%	18.8%	0.0%	36.4%	19.4%	20.0%	16.7%	80.0%
働き方改革セミナー	19.6%	25.0%	0.0%	18.2%	29.0%	13.3%	17.8%	60.0%
事業継続力強化セミナー	19.6%	12.5%	0.0%	9.1%	25.8%	23.3%	18.9%	20.0%
事業承継セミナー	18.6%	18.8%	0.0%	9.1%	19.4%	20.0%	18.9%	0.0%
事業計画作成セミナー	16.5%	25.0%	0.0%	18.2%	6.5%	26.7%	17.8%	0.0%
財務分析セミナー	9.3%	0.0%	20.0%	9.1%	12.9%	10.0%	10.0%	0.0%
その他	3.1%	6.3%	0.0%	0.0%	3.2%	0.0%	2.2%	0.0%

(2) 改正 電子帳簿保存法のような法改正関連の注意点をまとめたセミナーを開催した場合、興味はありますか。

全体では、「興味がある（ぜひ参加したい）」が11.8%、「興味がある（都合があれば参加したい）」が58.0%、「興味はない」が30.3%となっている。「興味がある（ぜひ参加したい）」と「興味がある（都合があれば参加したい）」を合わせた『興味がある』は69.8%となっている。



(3) その他、商工会議所にご要望等があればご自由にご記入ください。

業種	回答
製造業	運転資金に関する申込等の窓口になってもらいたい
卸売業	BCP 対策。企業・一般家庭にも盛り込む必要があると思います
小売業	大和とびっく「やまとび」は大和の情報が分かりとても良いと思います。これからも期待しています
小売業	気軽に寄りたいが、駐車場などの問題で中々足を運べない
建設業	小規模事業所なので回答に苦慮する所あり。精度 50%
建設業	Facebook を活用した広告等の研修をして欲しい!
建設業	インボイス制度がわからない。どうすればいいか
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。引き続き、よろしくお願ひ申しあげます
金融業	連携して地元企業を育てていきたい
専門・技術サービス業	企業のマッチング等、商工会議所様の土俵の中で紹介等があると助かります
専門・技術サービス業	いつもありがとうございます。今後ともよろしくお願ひいたします
専門・技術サービス業	会議の開催などで、夜間の利用があればよい
専門・技術サービス業	いつもありがとうございます。今後共、引き続き宜しくお願ひします
その他サービス業	懇親会等に都合が合えば参加したい
その他サービス業	いつもお世話になっております
その他サービス業	いつもサポートをありがとうございます
その他サービス業	いつもありがとうございます
その他サービス業	資金の融資のつなぎを推進して欲しい
その他サービス業	大和市内のイベントでは大和商工会議所の会員であるといろいろ調べた様で、小さいイベントではありますが、昨年に続き今年も 11/3 は出演依頼がきました。会員であると信頼度があるようです。個人企業ですが、プライドを持って頑張ります
その他の業種	いつも大変お世話になっております。コツコツとゆっくりではありますが少しずつ成長しております。これまで本当にありがとうございます

10. 総括

(1) 景況感は全体として好転している

全産業の景況感DIは、前期△28.8から△17.3（前期差11.5ポイント増）と好転した。

業種別にみると、製造業で△33.3（前期差33.4ポイント増）、卸売業で△50.0（前期差50.0ポイント増）、小売業で△5.3（前期差3.8ポイント増）、サービス業で13.2（前期差35.8ポイント増）と好転。一方、建設業で△44.7（前期差8.3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、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。

前回調査（令和4年冬）では、急激な原材料やエネルギー価格の高騰、材料不足などがあり、景況感が悪化した。今回調査ではこの影響も織り込まれ、さらに令和5年5月に行われた新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行により、景況感が回復したと実感する事業者が多いものと推測できる。

< 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	↓
令和5年夏	△ 17.3	↑	△ 33.3	↑	△ 50.0	↑	△ 5.3	↑	△ 44.7	↓	13.2	↑

(2) 約半数が「人材・人員確保」を課題に

経営上の問題点/課題をみると、全体では、「人材・人員確保」が45.6%と最も高く、「販売促進・販路開拓、または営業活動」が44.8%、「原材料や商品の仕入単価の上昇」が43.2%と続いている。

事業者規模別にみると、小規模事業者においても「人材・人員確保」が43.1%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15.4%、前回の12.7%から今回は1.6%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37.4%、前回の49.3%に引き続き、今回の43.2%と依然として高い水準となっている。

<経営上の問題点/課題>

	全体 (n=125)	事業者規模別		前回・前々回比較	
		小規模 (n=116)	小規模以外 (n=7)	R4冬 (n=71)	R4夏 (n=91)
人材・人員確保	45.6%	43.1%	71.4%	42.3%	38.5%
販売促進・販路開拓、または営業活動	44.8%	46.6%	28.6%	53.5%	61.5%
原材料や商品の仕入単価の上昇	43.2%	43.1%	57.1%	49.3%	37.4%
業務の効率化	32.0%	31.0%	57.1%	39.4%	31.9%
資金繰り対策	26.4%	28.4%	-	32.4%	24.2%
新製品・サービスの開発	20.8%	21.6%	14.3%	19.7%	20.9%
既存の製品・サービスの改善	18.4%	18.1%	28.6%	12.7%	15.4%
建物・設備等の老朽化	17.6%	17.2%	28.6%	15.5%	11.0%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	17.6%	18.1%	-	16.9%	12.1%
顧客ニーズの把握	15.2%	16.4%	-	15.5%	13.2%
自社の強みの把握・活用	13.6%	14.7%	-	19.7%	23.1%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	7.2%	7.8%	-	5.6%	11.0%
ブランディング	4.0%	4.3%	-	7.0%	14.3%
新型コロナウイルス感染症への対応	1.6%	1.7%	-	12.7%	15.4%
その他	0.8%	0.9%	-	1.4%	3.3%

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、「人材の確保・育成」が45.9%と最も高く、「販路開拓」が35.3%、「新たな商品・サービスの開発・提供」が28.2%と続いている。

<経営課題への対応について考えていること>

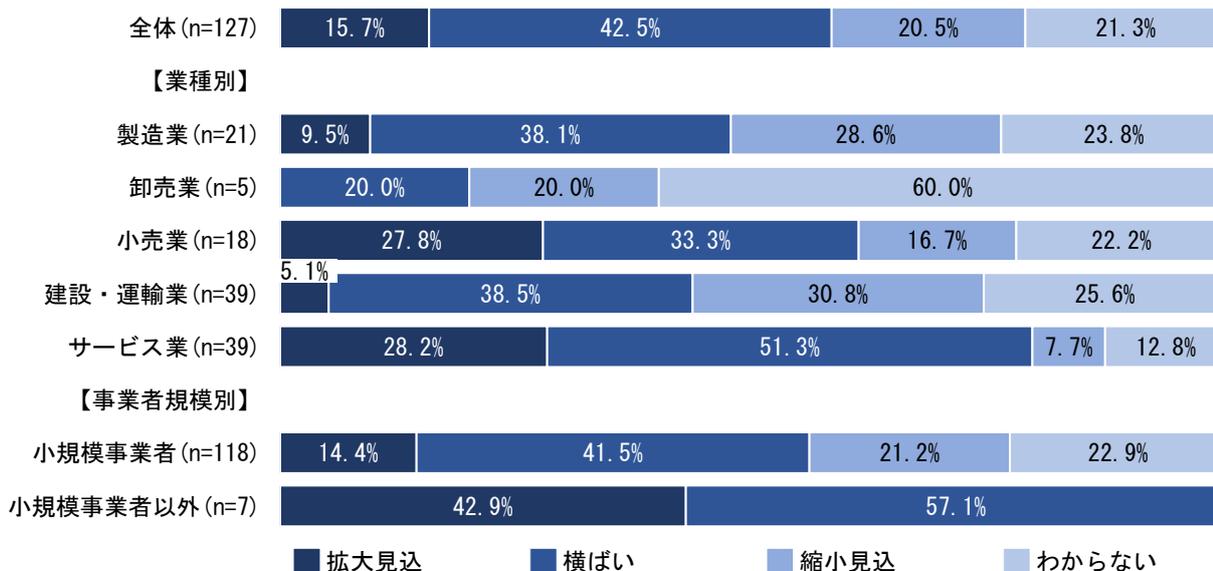
	全体 (n=85)	事業者規模別	
		小規模 (n=78)	小規模以外 (n=6)
人材の確保・育成	45.9%	42.3%	83.3%
販路開拓	35.3%	35.9%	33.3%
新たな商品・サービスの開発・提供	28.2%	29.5%	16.7%
新規事業展開・事業転換	20.0%	21.8%	-
ITによる業務効率化	20.0%	20.5%	16.7%
インターネット販売	17.6%	19.2%	-
技術開発・生産性向上	14.1%	12.8%	33.3%
設備投資	11.8%	11.5%	16.7%
後継者の育成	4.7%	5.1%	-
その他	-	-	-

(3) 約2割が、業界の市場規模が「縮小する」と考えている

業界の3～5年先の「市場規模」の見通しをみると、全体では、「横ばい」が42.5%と最も高く、「わからない」が21.3%、「縮小見込」が20.5%と続いている。

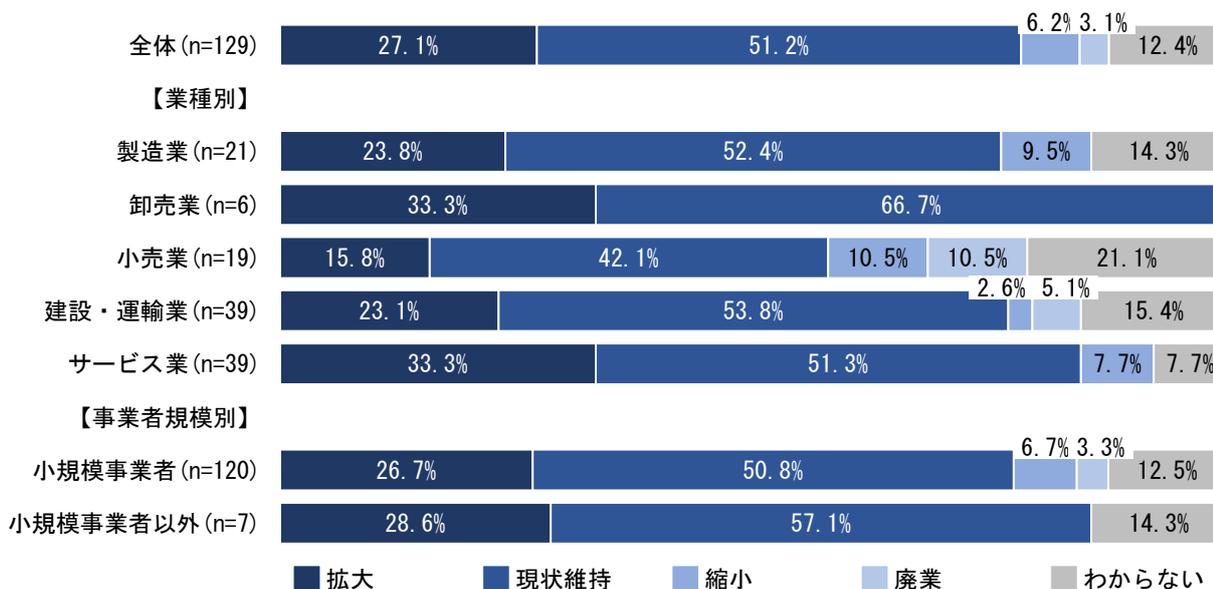
事業者規模別では「縮小見込」は、小規模事業者（21.2%）が小規模事業者以外（0.0%）を21.2ポイント上回っている。小規模事業者のなかには、経営環境の変化に合わせた自社のポジショニング移行ができていない事業者が一定数いることが読み取れる。

<業界の3～5年先の「市場規模」の見通し>



3～5年先の自社の展望をみると、全体では、「現状維持」が51.2%と最も高く、「拡大」が27.1%、「わからない」が12.4%と続いている。

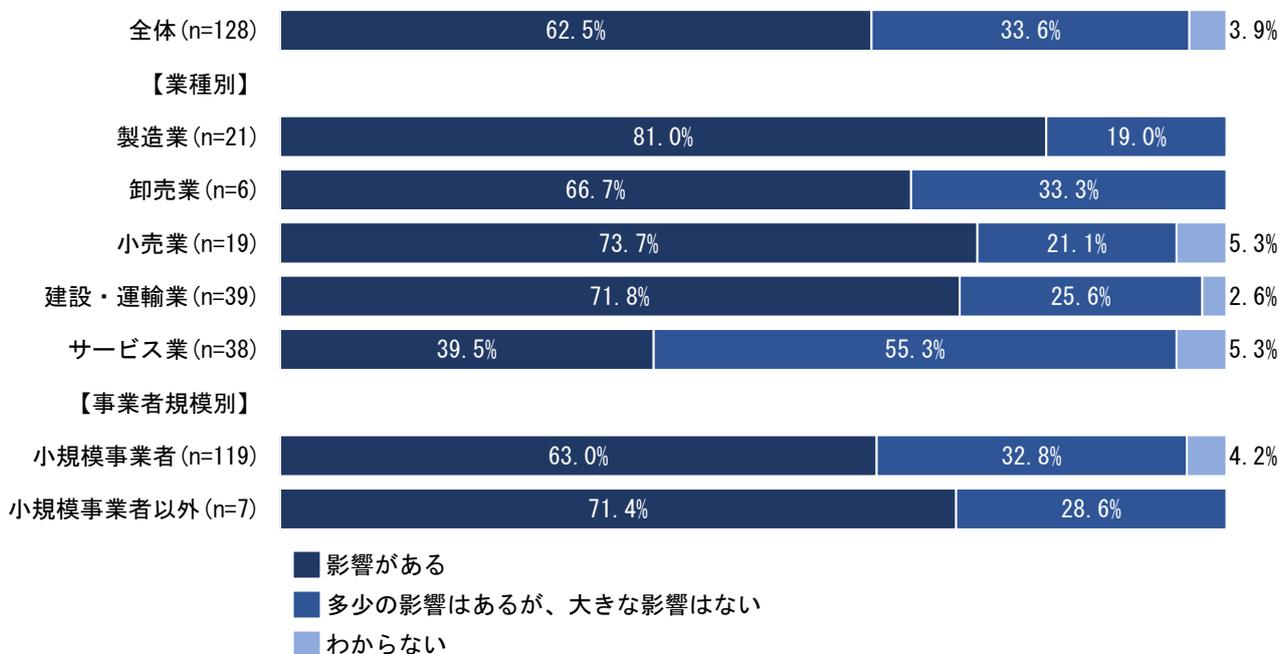
<3～5年先の自社の展望>



(4) 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62.5%と最も高く、「多少の影響はあるが、大きな影響はない」が33.6%、「わからない」が3.9%と続いている。

＜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44.6%と最も高く、「合理化・経費削減」が41.9%、「対策していない」が18.9%と続いている。

＜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＞

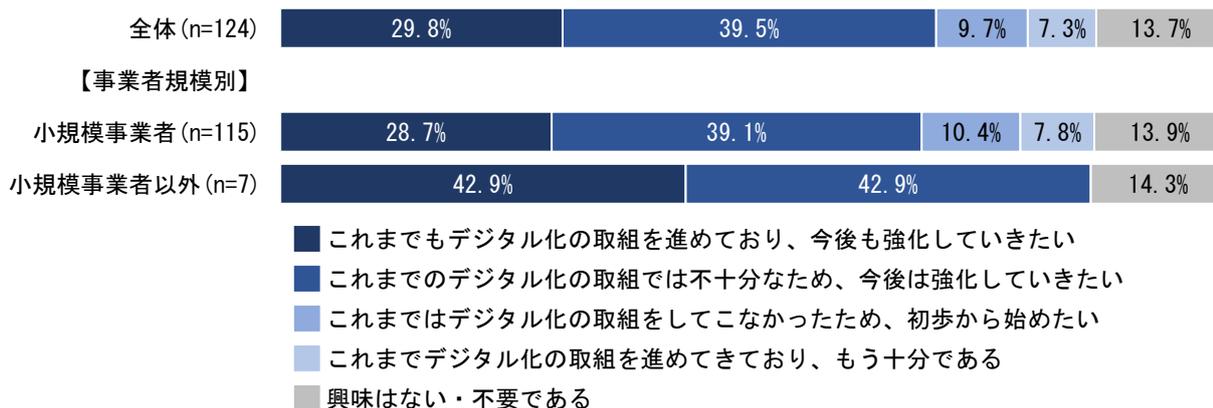
	全体 (n=74)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=13)	卸売 (n=4)	小売 (n=14)	建設・運輸 (n=27)	サービス (n=14)	小規模 (n=69)	小規模以外 (n=5)
仕入先と交渉	44.6%	53.8%	50.0%	14.3%	59.3%	35.7%	46.4%	20.0%
合理化・経費削減	41.9%	46.2%	100.0%	50.0%	33.3%	35.7%	37.7%	100.0%
対策していない	18.9%	15.4%	0.0%	0.0%	25.9%	28.6%	20.3%	0.0%
仕入先の変更	14.9%	15.4%	0.0%	35.7%	7.4%	14.3%	14.5%	20.0%
その他	5.4%	0.0%	0.0%	14.3%	7.4%	0.0%	5.8%	0.0%

(5) 約7割が「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、全体では、「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39.5%と最も高く、「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29.8%、「興味はない・不要である」が13.7%と続いている。「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69.3%となっている。

事業者規模別では、小規模事業者においても『強化していきたい』が67.8%となっている。

<「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。

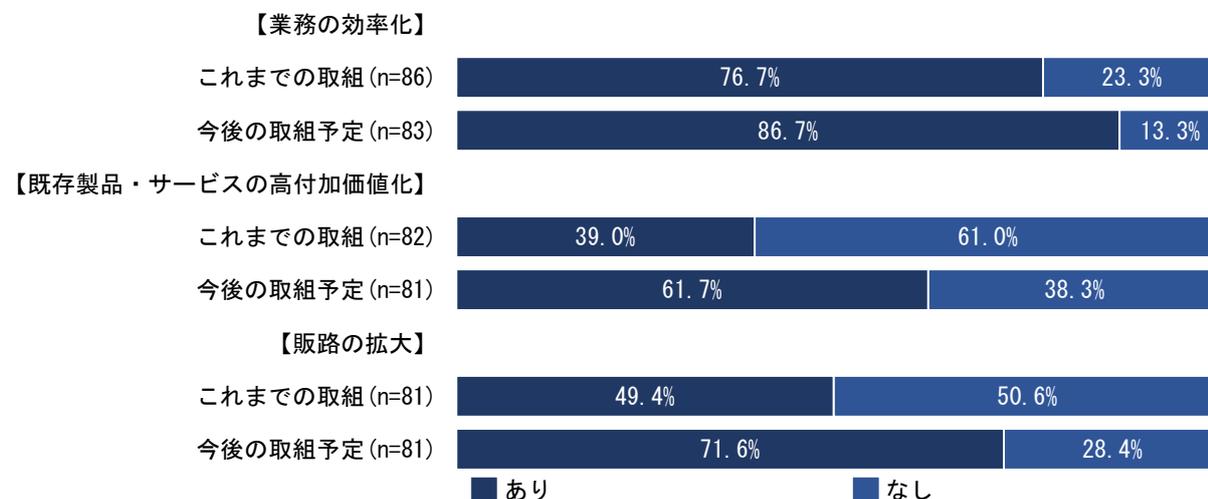
〈業務の効率化〉は、すでに取り組んでいる割合と今後取り組みたいと考える割合がともに約8割と高い水準になっている。

〈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が約4割、今後取り組みたいと考える割合が6割超となっている。

〈販路の拡大〉は、すでに取り組んでいる割合が約5割、今後取り組みたいと考える割合が7割超となっている。

支援の必要性でみると、〈既存製品・サービスの高付加価値化〉と〈販路の拡大〉に対する支援が必要とされていることがわかる。

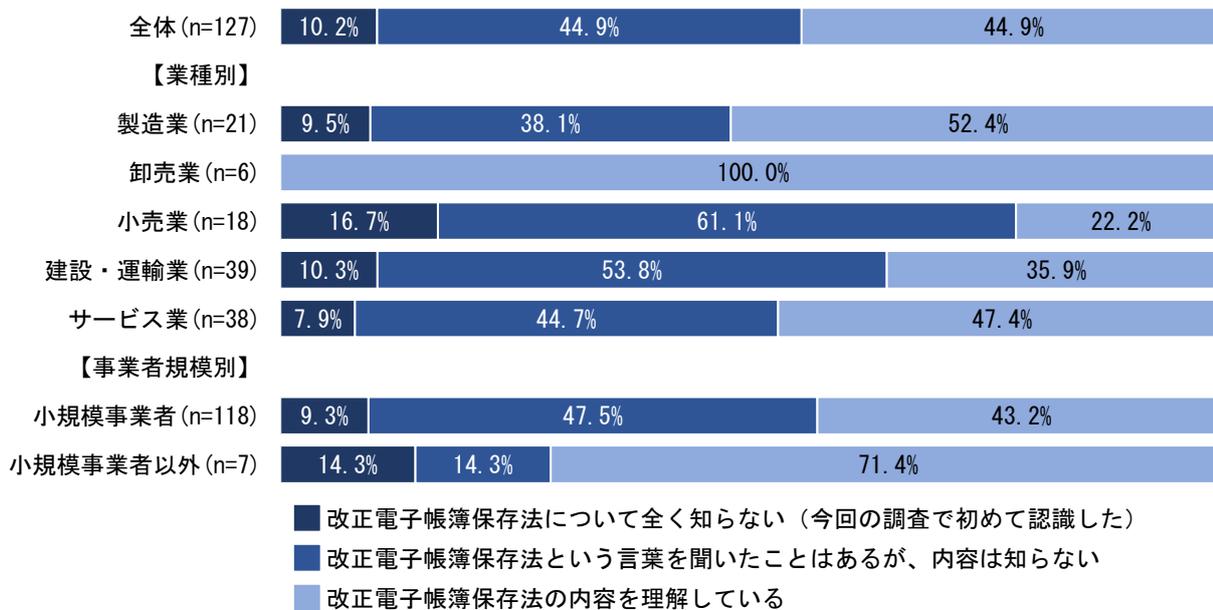
<「デジタル化」について、これまでの取組と今後の取組予定>



(6) 半数超が改正電子帳簿保存法の内容を『知らない』

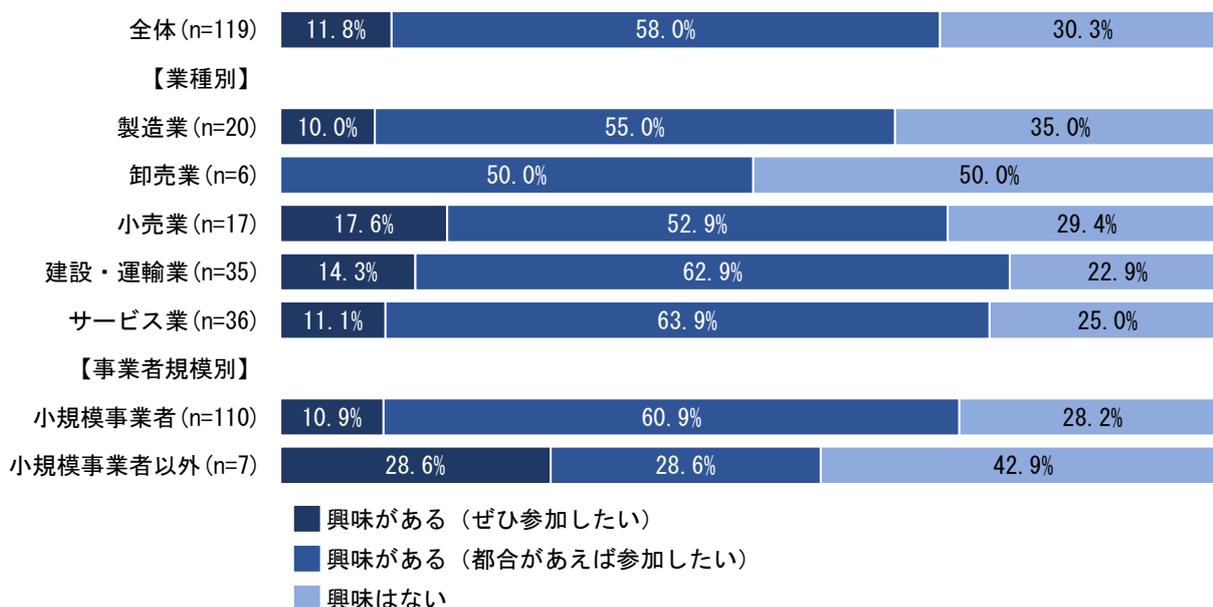
改正電子帳簿保存法の認知度をみると、全体では、「改正電子帳簿保存法について全く知らない（今回の調査で初めて認識した）」が 10.2%、「改正電子帳簿保存法という言葉聞いたことはあるが、内容は知らない」が 44.9%、「改正電子帳簿保存法の内容を理解している」が 44.9%となっている。「改正電子帳簿保存法について全く知らない（今回の調査で初めて認識した）」と「改正電子帳簿保存法という言葉聞いたことはあるが、内容は知らない」を合わせた『知らない』は 55.1%となっている。

＜改正電子帳簿保存法の認知度＞



法改正関連の注意点（改正電子帳簿保存法など）をまとめたセミナーへの興味についてみると、全体では、「興味がある（ぜひ参加したい）」が 11.8%、「興味がある（都合があえば参加したい）」が 58.0%、「興味はない」が 30.3%となっている。「興味がある（ぜひ参加したい）」と「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 69.8%となっている。

＜法改正関連の注意点をまとめたセミナーへの興味＞

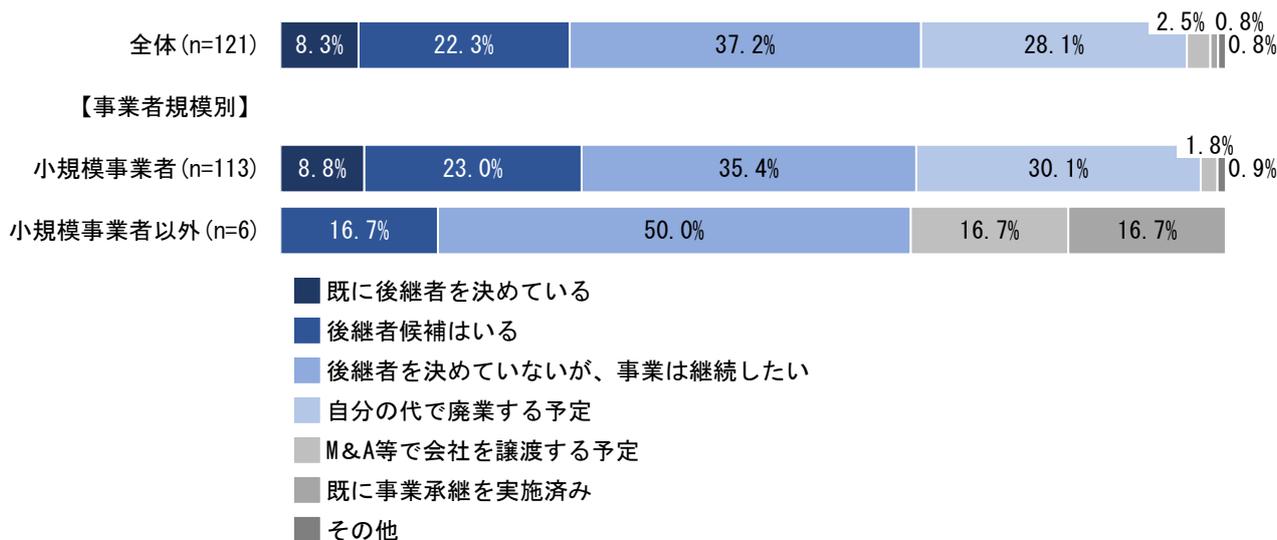


(7) 『後継者・後継者候補がいる』が約3割

後継者の決定状況をみると、全体では、「後継者を決めていないが、事業は継続したい」が37.2%と最も高く、「自分の代で廃業する予定」が28.1%、「後継者候補はいる」が22.3%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30.6%となっている。

事業者規模別では、小規模事業者において「自分の代で廃業する予定」が30.1%となっており、3割の事業者が廃業を予定していることが読み取れる。

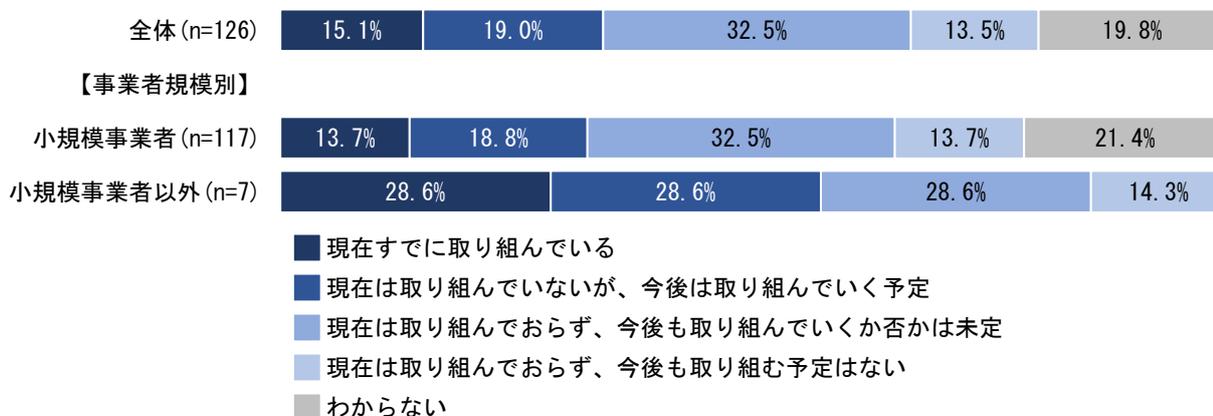
<後継者の決定状況>



(8) SDGsに取り組んでいる事業者は、1割超

SDGsの取組状況をみると、全体では、「現在は取り組んでおらず、今後も取り組んでいくか否かは未定」が32.5%と最も高く、「わからない」が19.8%、「現在は取り組んでいないが、今後は取り組んでいく予定」が19.0%と続いている。「現在すでに取り組んでいる」と「現在は取り組んでいないが、今後は取り組んでいく予定」を合わせた『取り組んでいる・取り組む予定』は34.1%となっている。

<SDGsの取組状況>



IV 参考資料

1. その他の記述まとめ

1. (2) 業種

業種	回答
その他の業種	広報
その他の業種	教育

2. (4) 「今は考えていない・様子をみたい」理由を教えてください。

業種	回答
小売業	実際の事柄に対応していく
その他サービス業	お客様の状況連絡待ち
その他サービス業	大道芸の企画と南京玉すだれの通販で様子をみたい

4. (2) 原材料やエネルギー価格高騰によるコスト増加を販売価格に転嫁しましたか。

業種	回答
小売業	がまんできるところまでがまんする！
飲食サービス業	販売価格に転嫁しても、再値上げで追いつかない
専門・技術サービス業	転嫁できている案件とこれからの案件があります

4. (3) 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。

業種	回答
製造業	業界全体の体質
小売業	やってないだけ
不動産業・ 生活関連サービス業	手数料収入の額が法律で定められているため

4. (4) 原材料やエネルギー価格高騰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。

業種	回答
小売業	がまん
小売業	販売価格の見直し
建設業	状況・変動予測等を丁寧に説明
建設業	仕入先の多角化

7. (1) 後継者の決定状況（現在の状況）を教えてください。

業種	回答
金融業	2～3年置きに経営者は変更されている

9. (1) 今後商工会議所がセミナーを開催する場合、参加したいセミナーを教えてください。

業種	回答
製造業	異業種交流
その他の業種	人材マッチング

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	25	19.7%	3	14.3%	1	16.7%	5	26.3%	6	15.8%	9	23.7%
不変	55	43.3%	8	38.1%	1	16.7%	8	42.1%	9	23.7%	25	65.8%
悪化	47	37.0%	10	47.6%	4	66.7%	6	31.6%	23	60.5%	4	10.5%
DI	△ 17.3		△ 33.3		△ 50.0		△ 5.3		△ 44.7		13.2	
合計	127	100.0%	21	100.0%	6	100.0%	19	100.0%	38	100.0%	38	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	34	26.8%	7	33.3%	1	16.7%	5	26.3%	8	21.1%	10	26.3%
不変	51	40.2%	6	28.6%	2	33.3%	8	42.1%	9	23.7%	24	63.2%
減少	42	33.1%	8	38.1%	3	50.0%	6	31.6%	21	55.3%	4	10.5%
DI	△ 6.3		△ 4.8		△ 33.3		△ 5.3		△ 34.2		15.8	
合計	127	100.0%	21	100.0%	6	100.0%	19	100.0%	38	100.0%	38	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	%								
増加	24	18.9%	4	19.0%	1	16.7%	4	21.1%	5	13.2%	8	21.1%
不変	56	44.1%	9	42.9%	1	16.7%	9	47.4%	14	36.8%	20	52.6%
減少	47	37.0%	8	38.1%	4	66.7%	6	31.6%	19	50.0%	10	26.3%
DI	△ 18.1		△ 19.1		△ 50.0		△ 10.5		△ 36.8		△ 5.2	
合計	127	100.0%	21	100.0%	6	100.0%	19	100.0%	38	100.0%	38	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	39	31.0%	9	42.9%	4	66.7%	8	44.4%	9	23.1%	7	18.9%
不変	68	54.0%	10	47.6%	0	0.0%	8	44.4%	19	48.7%	28	75.7%
低下	19	15.1%	2	9.5%	2	33.3%	2	11.1%	11	28.2%	2	5.4%
DI	15.9		33.4		33.4		33.3		△ 5.1		13.5	
合計	126	100.0%	21	100.0%	6	100.0%	18	100.0%	39	100.0%	37	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	1	0.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.6%	0	0.0%
不変	31	25.0%	1	4.8%	0	0.0%	3	16.7%	5	12.8%	19	52.8%
上昇	92	74.2%	20	95.2%	5	100.0%	15	83.3%	33	84.6%	17	47.2%
DI	△ 73.4		△ 95.2		△ 100.0		△ 83.3		△ 82.0		△ 47.2	
合計	124	100.0%	21	100.0%	5	100.0%	18	100.0%	39	100.0%	36	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	%								
好転	15	12.1%	3	14.3%	1	16.7%	1	5.6%	2	5.3%	7	19.4%
不変	52	41.9%	5	23.8%	0	0.0%	6	33.3%	17	44.7%	20	55.6%
悪化	57	46.0%	13	61.9%	5	83.3%	11	61.1%	19	50.0%	9	25.0%
DI	△ 33.9		△ 47.6		△ 66.6		△ 55.5		△ 44.7		△ 5.6	
合計	124	100.0%	21	100.0%	6	100.0%	18	100.0%	38	100.0%	36	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	%								
好転	13	10.2%	0	0.0%	1	16.7%	4	21.1%	2	5.3%	4	10.5%
不変	73	57.5%	13	61.9%	1	16.7%	7	36.8%	22	57.9%	27	71.1%
悪化	41	32.3%	8	38.1%	4	66.7%	8	42.1%	14	36.8%	7	18.4%
DI	△ 22.1		△ 38.1		△ 50.0		△ 21.0		△ 31.5		△ 7.9	
合計	127	100.0%	21	100.0%	6	100.0%	19	100.0%	38	100.0%	38	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	%										
過剰	1	0.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.6%
適正	79	62.2%	15	71.4%	5	83.3%	13	68.4%	18	47.4%	26	68.4%
不足	47	37.0%	6	28.6%	1	16.7%	6	31.6%	20	52.6%	11	28.9%
DI	△ 36.2		△ 28.6		△ 16.7		△ 31.6		△ 52.6		△ 26.3	
合計	127	100.0%	21	100.0%	6	100.0%	19	100.0%	38	100.0%	38	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	%										
過剰	2	1.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	5.1%
適正	95	74.8%	15	71.4%	4	80.0%	14	73.7%	28	73.7%	29	74.4%
不足	30	23.6%	6	28.6%	1	20.0%	5	26.3%	10	26.3%	8	20.5%
DI	△ 22.0		△ 28.6		△ 20.0		△ 26.3		△ 26.3		△ 15.4	
合計	127	100.0%	21	100.0%	5	100.0%	19	100.0%	38	100.0%	39	100.0%

【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）】

	全体 n=125		製造業 n=21		卸売業 n=6		小売業 n=17		建設・運輸業 n=38		サービス業 n=38	
	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	56	44.8%	12	57.1%	6	100.0%	7	41.2%	12	31.6%	18	47.4%
人材・人員確保	57	45.6%	7	33.3%	1	16.7%	6	35.3%	26	68.4%	13	34.2%
自社の強みの把握・活用	17	13.6%	4	19.0%	2	33.3%	2	11.8%	4	10.5%	4	10.5%
業務の効率化	40	32.0%	8	38.1%	1	16.7%	6	35.3%	14	36.8%	10	26.3%
既存の製品・サービスの改善	23	18.4%	5	23.8%	4	66.7%	2	11.8%	0	0.0%	12	31.6%
新製品・サービスの開発	26	20.8%	5	23.8%	4	66.7%	4	23.5%	3	7.9%	10	26.3%
建物・設備等の老朽化	22	17.6%	5	23.8%	0	0.0%	5	29.4%	6	15.8%	6	15.8%
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	54	43.2%	14	66.7%	2	33.3%	12	70.6%	21	55.3%	5	13.2%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	22	17.6%	5	23.8%	0	0.0%	3	17.6%	7	18.4%	5	13.2%
ブランディング	9	7.2%	2	9.5%	0	0.0%	1	5.9%	3	7.9%	3	7.9%
顧客ニーズの把握	5	4.0%	1	4.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	10.5%
資金繰り対策	19	15.2%	1	4.8%	4	66.7%	2	11.8%	5	13.2%	6	15.8%
資金繰り対策	33	26.4%	6	28.6%	4	66.7%	3	17.6%	12	31.6%	8	21.1%
新型コロナウイルス感染症への対応	2	1.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.9%	1	2.6%	0	0.0%
その他	1	0.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.6%	0	0.0%

【問4 経営上の問題点／課題の解決に向けた取り組み状況について教えてください。】

	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	%
取り組んでいる・検討している	86	69.9%	16	76.2%	5	100.0%	9	50.0%	25	69.4%	28	73.7%
今は考えていない・様子を見たい	37	30.1%	5	23.8%	0	0.0%	9	50.0%	11	30.6%	10	26.3%
合計	123	100.0%	21	100.0%	5	100.0%	18	100.0%	36	100.0%	38	100.0%

【問5 具体的な取組（検討）内容を教えてください。（複数選択可）】

	全体 n=85		製造業 n=16		卸売業 n=5		小売業 n=8		建設・運輸業 n=25		サービス業 n=28	
	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	24	28.2%	4	25.0%	3	60.0%	2	25.0%	4	16.0%	11	39.3%
販路開拓	30	35.3%	4	25.0%	4	80.0%	3	37.5%	8	32.0%	10	35.7%
インターネット販売	15	17.6%	4	25.0%	1	20.0%	2	25.0%	1	4.0%	6	21.4%
新規事業展開・事業転換	17	20.0%	3	18.8%	1	20.0%	1	12.5%	4	16.0%	8	28.6%
設備投資	10	11.8%	4	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	12.0%	3	10.7%
人材の確保・育成	39	45.9%	7	43.8%	1	20.0%	3	37.5%	18	72.0%	8	28.6%
技術開発・生産性向上	12	14.1%	3	18.8%	0	0.0%	1	12.5%	4	16.0%	4	14.3%
ITによる業務効率化	17	20.0%	2	12.5%	1	20.0%	2	25.0%	6	24.0%	6	21.4%
後継者の育成	4	4.7%	1	6.3%	0	0.0%	0	0.0%	2	8.0%	1	3.6%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問5_2 「今は考えていない_様子をみたい」理由を教えてください。(複数選択可)】

	全体 n=35		製造業 n=4		卸売業 n=0		小売業 n=9		建設・運輸業 n=11		サービス業 n=9	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
資金不足	10	28.6%	3	75.0%	0	0.0%	3	33.3%	4	36.4%	0	0.0%
人手不足	9	25.7%	2	50.0%	0	0.0%	2	22.2%	3	27.3%	2	22.2%
時間がない	7	20.0%	2	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	18.2%	3	33.3%
どのように考えたらよいか、分からない	6	17.1%	1	25.0%	0	0.0%	2	22.2%	2	18.2%	1	11.1%
どこへ相談したらよいか、分からない	3	8.6%	1	25.0%	0	0.0%	1	11.1%	1	9.1%	0	0.0%
新型コロナウイルス感染症の拡大に不安	3	8.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	11.1%	1	9.1%	1	11.1%
後継者がいない	10	28.6%	1	25.0%	0	0.0%	2	22.2%	3	27.3%	2	22.2%
その他	6	17.1%	0	0.0%	0	0.0%	2	22.2%	1	9.1%	2	22.2%

【問6 新型コロナウイルス感染症の5類引き下げにより、経済の活性化が期待されています。貴社の属する業界の3~

	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	%
拡大見込	20	15.7%	2	9.5%	0	0.0%	5	27.8%	2	5.1%	11	28.2%
横ばい	54	42.5%	8	38.1%	1	20.0%	6	33.3%	15	38.5%	20	51.3%
縮小見込	26	20.5%	6	28.6%	1	20.0%	3	16.7%	12	30.8%	3	7.7%
わからない	27	21.3%	5	23.8%	3	60.0%	4	22.2%	10	25.6%	5	12.8%
合計	127	100.0%	21	100.0%	5	100.0%	18	100.0%	39	100.0%	39	100.0%

【問7 貴社の属する業界の3~5年先の「競争環境」の見通しを教えてください。】

	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	%
激化する	45	35.2%	7	33.3%	3	50.0%	4	22.2%	15	38.5%	16	41.0%
横ばい	54	42.2%	7	33.3%	1	16.7%	8	44.4%	14	35.9%	19	48.7%
緩和する	4	3.1%	2	9.5%	0	0.0%	2	11.1%	0	0.0%	0	0.0%
わからない	25	19.5%	5	23.8%	2	33.3%	4	22.2%	10	25.6%	4	10.3%
合計	128	100.0%	21	100.0%	6	100.0%	18	100.0%	39	100.0%	39	100.0%

【問8 問6~問7のような経営環境における、3~5年先の貴社の展望を教えてください。】

	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	%
拡大	35	27.1%	5	23.8%	2	33.3%	3	15.8%	9	23.1%	13	33.3%
現状維持	66	51.2%	11	52.4%	4	66.7%	8	42.1%	21	53.8%	20	51.3%
縮小	8	6.2%	2	9.5%	0	0.0%	2	10.5%	1	2.6%	3	7.7%
廃業	4	3.1%	0	0.0%	0	0.0%	2	10.5%	2	5.1%	0	0.0%
わからない	16	12.4%	3	14.3%	0	0.0%	4	21.1%	6	15.4%	3	7.7%
合計	129	100.0%	21	100.0%	6	100.0%	19	100.0%	39	100.0%	39	100.0%

【問9 原材料やエネルギー価格高騰の経営への影響の有無を教えてください。】

	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	80	62.5%	17	81.0%	4	66.7%	14	73.7%	28	71.8%	15	39.5%
多少の影響はあるが、大きな影響はない	43	33.6%	4	19.0%	2	33.3%	4	21.1%	10	25.6%	21	55.3%
わからない	5	3.9%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.3%	1	2.6%	2	5.3%
合計	128	100.0%	21	100.0%	6	100.0%	19	100.0%	39	100.0%	38	100.0%

【問10 原材料やエネルギー価格高騰によるコスト増加を販売価格に転嫁しましたか。】

	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	20	25.0%	4	23.5%	2	50.0%	4	28.6%	6	21.4%	3	20.0%
これから販売価格に転嫁する予定	21	26.3%	6	35.3%	1	25.0%	5	35.7%	7	25.0%	1	6.7%
販売価格に転嫁できない	30	37.5%	7	41.2%	1	25.0%	3	21.4%	11	39.3%	8	53.3%
わからない	6	7.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	14.3%	2	13.3%
その他	3	3.8%	0	0.0%	0	0.0%	2	14.3%	0	0.0%	1	6.7%
合計	80	100.0%	17	100.0%	4	100.0%	14	100.0%	28	100.0%	15	100.0%

【問11 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）】

	全体 n=30		製造業 n=7		卸売業 n=1		小売業 n=3		建設・運輸業 n=11		サービス業 n=8	
	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	18	60.0%	6	85.7%	1	100.0%	0	0.0%	10	90.9%	1	12.5%
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	8	26.7%	2	28.6%	0	0.0%	0	0.0%	3	27.3%	3	37.5%
自助努力でカバーできるため	2	6.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	0	0.0%	1	12.5%
経営方針や戦略に値上げがすぐわかないため	5	16.7%	1	14.3%	1	100.0%	1	33.3%	1	9.1%	1	12.5%
キリのいい金額で販売するため	1	3.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%
その他	3	10.0%	1	14.3%	0	0.0%	1	33.3%	0	0.0%	1	12.5%

【問12 原材料やエネルギー価格高騰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）】

	全体 n=74		製造業 n=13		卸売業 n=4		小売業 n=14		建設・運輸業 n=27		サービス業 n=14	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
仕入先と交渉	33	44.6%	7	53.8%	2	50.0%	2	14.3%	16	59.3%	5	35.7%
仕入先の変更	11	14.9%	2	15.4%	0	0.0%	5	35.7%	2	7.4%	2	14.3%
合理化・経費削減	31	41.9%	6	46.2%	4	100.0%	7	50.0%	9	33.3%	5	35.7%
対策していない	14	18.9%	2	15.4%	0	0.0%	0	0.0%	7	25.9%	4	28.6%
その他	4	5.4%	0	0.0%	0	0.0%	2	14.3%	2	7.4%	0	0.0%

【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。】

	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	37	29.8%	5	25.0%	2	33.3%	5	27.8%	8	21.6%	13	34.2%
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	49	39.5%	11	55.0%	3	50.0%	4	22.2%	17	45.9%	13	34.2%
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	12	9.7%	1	5.0%	1	16.7%	4	22.2%	3	8.1%	3	7.9%
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	9	7.3%	3	15.0%	0	0.0%	2	11.1%	1	2.7%	3	7.9%
興味はない・不要である	17	13.7%	0	0.0%	0	0.0%	3	16.7%	8	21.6%	6	15.8%
合計	124	100.0%	20	100.0%	6	100.0%	18	100.0%	37	100.0%	38	100.0%

【問14_11 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	66	76.7%	9	56.3%	2	66.7%	8	66.7%	19	82.6%	23	85.2%
なし	20	23.3%	7	43.8%	1	33.3%	4	33.3%	4	17.4%	4	14.8%
合計	86	100.0%	16	100.0%	3	100.0%	12	100.0%	23	100.0%	27	100.0%

【問14_12 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	32	39.0%	7	41.2%	2	66.7%	4	36.4%	3	15.0%	12	46.2%
なし	50	61.0%	10	58.8%	1	33.3%	7	63.6%	17	85.0%	14	53.8%
合計	82	100.0%	17	100.0%	3	100.0%	11	100.0%	20	100.0%	26	100.0%

【問14_13 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	40	49.4%	7	43.8%	1	33.3%	6	54.5%	9	45.0%	15	57.7%
なし	41	50.6%	9	56.3%	2	66.7%	5	45.5%	11	55.0%	11	42.3%
合計	81	100.0%	16	100.0%	3	100.0%	11	100.0%	20	100.0%	26	100.0%

【問14_21 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	72	86.7%	11	78.6%	3	75.0%	10	83.3%	23	100.0%	21	84.0%
なし	11	13.3%	3	21.4%	1	25.0%	2	16.7%	0	0.0%	4	16.0%
合計	83	100.0%	14	100.0%	4	100.0%	12	100.0%	23	100.0%	25	100.0%

【問14_22 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	50	61.7%	9	60.0%	4	100.0%	6	60.0%	8	40.0%	19	70.4%
なし	31	38.3%	6	40.0%	0	0.0%	4	40.0%	12	60.0%	8	29.6%
合計	81	100.0%	15	100.0%	4	100.0%	10	100.0%	20	100.0%	27	100.0%

【問14_23 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	58	71.6%	11	84.6%	5	100.0%	7	63.6%	11	55.0%	20	74.1%
なし	23	28.4%	2	15.4%	0	0.0%	4	36.4%	9	45.0%	7	25.9%
合計	81	100.0%	13	100.0%	5	100.0%	11	100.0%	20	100.0%	27	100.0%

【問16 改正 電子帳簿保存法について教えてください。】

	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）	13	10.2%	2	9.5%	0	0.0%	3	16.7%	4	10.3%	3	7.9%
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	57	44.9%	8	38.1%	0	0.0%	11	61.1%	21	53.8%	17	44.7%
改正電子帳簿保存法の内容を理解している	57	44.9%	11	52.4%	6	100.0%	4	22.2%	14	35.9%	18	47.4%
合計	127	100.0%	21	100.0%	6	100.0%	18	100.0%	39	100.0%	38	100.0%

【問17 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。】

	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	26	45.6%	7	63.6%	3	50.0%	1	25.0%	5	35.7%	7	38.9%
今後対応する予定	28	49.1%	4	36.4%	3	50.0%	1	25.0%	9	64.3%	10	55.6%
対応する予定なし	1	1.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.6%
何をすればよいのか、わからない	2	3.5%	0	0.0%	0	0.0%	2	50.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	57	100.0%	11	100.0%	6	100.0%	4	100.0%	14	100.0%	18	100.0%

【問18 後継者の決定状況（現在の状況）を教えてください。】

	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	10	8.3%	2	9.5%	2	33.3%	1	5.6%	3	8.1%	2	5.7%
後継者候補はある	27	22.3%	5	23.8%	1	16.7%	2	11.1%	13	35.1%	6	17.1%
後継者を決めていないが、事業は継続したい	45	37.2%	9	42.9%	2	33.3%	6	33.3%	13	35.1%	12	34.3%
自分の代で廃業する予定	34	28.1%	4	19.0%	1	16.7%	8	44.4%	7	18.9%	14	40.0%
M&A等で会社を譲渡する予定	3	2.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.6%	1	2.7%	1	2.9%
既に事業承継を実施済み	1	0.8%	1	4.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	1	0.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	121	100.0%	21	100.0%	6	100.0%	18	100.0%	37	100.0%	35	100.0%

【問19 SDGsの取組状況について教えてください。】

	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	%
現在すでに取り組んでいる	19	15.1%	2	9.5%	1	16.7%	3	15.8%	6	15.8%	3	8.1%
現在は取り組んでいないが、今後は取り組んでいく予定	24	19.0%	5	23.8%	2	33.3%	4	21.1%	6	15.8%	7	18.9%
現在は取り組んでおらず、今後も取り組んでいくか否かは未定	41	32.5%	9	42.9%	0	0.0%	4	21.1%	17	44.7%	10	27.0%
現在は取り組んでおらず、今後も取り組む予定はない	17	13.5%	2	9.5%	1	16.7%	2	10.5%	3	7.9%	9	24.3%
わからない	25	19.8%	3	14.3%	2	33.3%	6	31.6%	6	15.8%	8	21.6%
合計	126	100.0%	21	100.0%	6	100.0%	19	100.0%	38	100.0%	37	100.0%

【問21 今後商工会議所がセミナーを開催する場合、参加したいセミナーを教えてください。（複数選択可）】

	全体 n=97		製造業 n=16		卸売業 n=5		小売業 n=11		建設・運輸業 n=31		サービス業 n=30	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
事業計画作成セミナー	16	16.5%	4	25.0%	0	0.0%	2	18.2%	2	6.5%	8	26.7%
財務分析セミナー	9	9.3%	0	0.0%	1	20.0%	1	9.1%	4	12.9%	3	10.0%
人材活用セミナー	19	19.6%	3	18.8%	0	0.0%	4	36.4%	6	19.4%	6	20.0%
販路開拓セミナー	23	23.7%	6	37.5%	1	20.0%	4	36.4%	2	6.5%	10	33.3%
IT導入関連セミナー	22	22.7%	6	37.5%	0	0.0%	2	18.2%	6	19.4%	8	26.7%
補助金活用セミナー	46	47.4%	6	37.5%	4	80.0%	5	45.5%	16	51.6%	14	46.7%
事業承継セミナー	18	18.6%	3	18.8%	0	0.0%	1	9.1%	6	19.4%	6	20.0%
働き方改革セミナー	19	19.6%	4	25.0%	0	0.0%	2	18.2%	9	29.0%	4	13.3%
事業継続力強化セミナー	19	19.6%	2	12.5%	0	0.0%	1	9.1%	8	25.8%	7	23.3%
その他	3	3.1%	1	6.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	3.2%	0	0.0%

【問22 問16（改正 電子帳簿保存法）のような法改正関連の注意点をまとめたセミナーを開催した場合、興味はありま

	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）	14	11.8%	2	10.0%	0	0.0%	3	17.6%	5	14.3%	4	11.1%
興味がある（都合があれば参加したい）	69	58.0%	11	55.0%	3	50.0%	9	52.9%	22	62.9%	23	63.9%
興味はない	36	30.3%	7	35.0%	3	50.0%	5	29.4%	8	22.9%	9	25.0%
合計	119	100.0%	20	100.0%	6	100.0%	17	100.0%	35	100.0%	36	100.0%

3. アンケート用紙

FAX 046-264-0391 メールアドレス ymtkeiei@yamatocci.or.jp

令和5年度 大和市内経済動向調査アンケート票（夏版）

大和商工会議所

当所では、事業者さまの経営状況をお伺いし、支援活動の参考といたし、経営状況調査を実施いたします。お忙しいところ恐縮ではございますが、趣旨をご理解いただきご協力くださいますようお願いいたします。なお、ご回答頂いた内容について、個々の回答情報が公表されることはございませんので、申し添えます。

【ご回答についてのお願い】

1. 回答期限： 令和5年8月21日（月）
2. 回答方法： ①FAX【046-264-0391】にて返送 ②当所窓口にご持参
③WEB（右記 QR コードまたは下記 URL）にて回答
<https://forms.gle/58WzoNuTSiDta6ct5>
※①～③いずれかの方法でお願いいたします。
3. 回答者： なるべく経営者ご自身か、実質経営者の方がお答えください。



貴社（事業所）の概要についてご記入、もしくは該当するもの1つに○を付けてください。

会社名	
代表者名	
代表者年齢	20代 30代 40代 50代 60代 70代以上
業種 主たる業種1つに ○を付けてください	A. 製造業 B. 卸売業 C. 小売業 D. 建設業 E. 運輸業 F. 飲食サービス業 G. 情報通信業 H. 不動産業・生活関連サービス業 I. 金融業 J. 専門・技術サービス業 K. その他サービス業 L. その他の業種（ ）
従業員数	A. 0人 B. 1～5人 C. 6～10人 D. 11～15人 E. 16～20人 F. 21人以上 ※役員は除きます。専従者、および常用パート・アルバイトを含みます。
売上規模（直近決算期）	A. 1千万円未満 B. 1千万円以上5千万円未満 C. 5千万円以上
メールアドレス	※ご記入いただきましたメールアドレスは、貴社への情報提供に活用させていただきます。

景況感について

問1 昨年の今頃と比べた現在の経営環境等の状況はいかがですか。(それぞれ1つを選択)

		よい ←	→ わるい	
昨年の今頃 (2022年1月~2022年6月頃) と比べた 現在 (2023年1月~2023年6月頃) の経営環境等の状況	景況感(自社)	好転	悪化	
	売上高	増加	減少	
	引き合い/客数	増加	減少	
	単価	上昇	低下	
	原材料・商品仕入単価	低下	上昇	
	採算(経常利益)	好転	悪化	
	資金繰り	好転	悪化	
			わるい ←	→ わるい
	従業員(含臨時・パート)	過剰	不足	
	設備	過剰	不足	

問2 問1の「景況感(自社)」判断の背景について、貴社が感じていることをご記入ください。

例:「〇〇の受注が増えている」「新規顧客が増加している」「△△の価格が高騰している」等

()

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10 問9で「1」と回答した方にお聞きします。

原材料やエネルギー価格高騰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11 問10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12 問9で「1」と回答した方にお聞きします。

原材料やエネルギー価格高騰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 () | |

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。

()

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16 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17 問16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18 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
- 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
- 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（ ）

SDGsについて

問19 SDGsの取組状況について教えてください。（1つを選択）

- 1 現在すでに取り組んでいる
- 2 現在は取り組んでいないが、今後は取り組んでいく予定
- 3 現在は取り組んでおらず、今後も取り組んでいくか否かは未定
- 4 現在は取り組んでおらず、今後も取り組む予定はない
- 5 わからない

問20 問19で「1」または「2」と回答した方にお聞きします。

貴社のSDGsに対する取組（取組予定を含む）のうち、大和市の他の企業にも取り組めるものがあれば、差し支えない範囲で教えてください。

[]

大和商工会議所の活動について

問 21 今後商工会議所がセミナーを開催する場合、参加したいセミナーを教えてください。(複数選択可)

1 事業計画作成セミナー	2 財務分析セミナー	3 人材活用セミナー
4 販路開拓セミナー	5 IT 導入関連セミナー	6 補助金活用セミナー
7 事業承継セミナー	8 働き方改革セミナー	9 事業継続力強化セミナー
10 その他 ()		

問 22 問 16 (改正 電子帳簿保存法) のような法改正関連の注意点をまとめたセミナーを開催した場合、興味はありますか。(1つを選択)

1 興味がある (ぜひ参加したい)	2 興味がある (都合があれば参加したい)	3 興味はない
----------------------	--------------------------	---------

問 23 その他、商工会議所にご要望等があればご自由にご記入ください。

()

ご協力ありがとうございました。

当所では、皆様からいただきましたアンケートを基に「大和市内経済動向調査報告書」の作成を行っております。作成いたしました大和市内経済動向調査は、当所HP上よりいつでも閲覧可能となっておりますので、ぜひご確認ください。右側のQRコードからもご確認ください。

「大和市内経済動向調査報告書」掲載ページURL
<https://www.yamatocci.or.jp/community/keikyo.html>



