

大 和 市 内
經 濟 動 向
調 查 報 告 書
(冬版)

令和5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
III 調査の結果	
1. 景況感	4
2. 経営上の問題点／課題について	14
3. 業界及び貴社の見通しについて	17
4. 原材料やエネルギーの価格高騰について	19
5. IT技術の利活用について	24
6. 電子帳簿保存法について	30
7. 事業承継について	31
8. SDGsについて	33
9. 大和商工会議所の活動について	34
10. 総括	36
IV 参考資料	
1. その他の記述まとめ	43
2. 集計表	45
3. アンケート用紙	55

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、人手不足、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6年1月9日～令和6年2月5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	852票
回収数	63票
有効回収率	7.4%

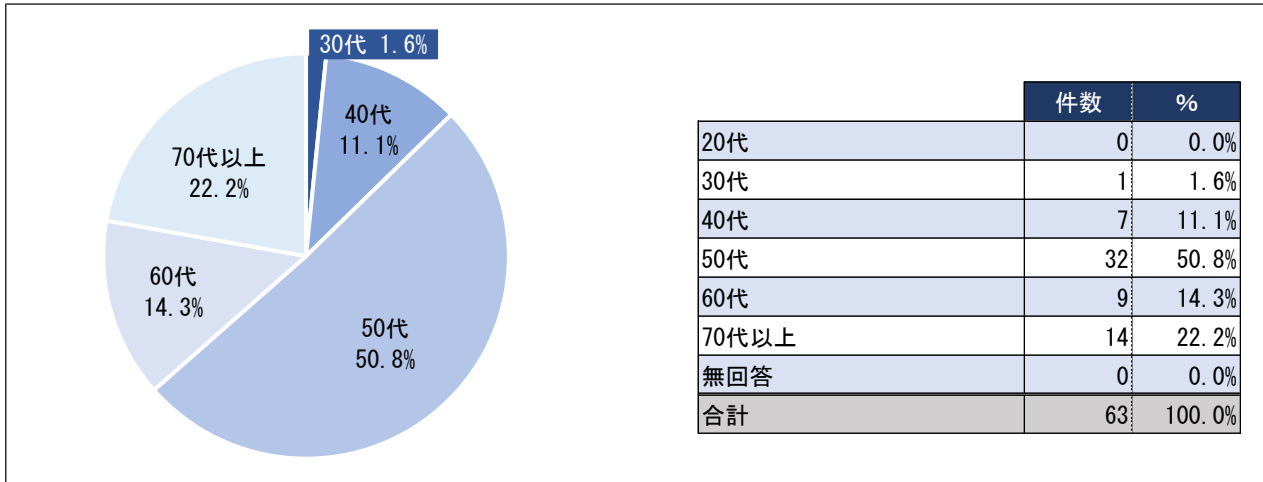
4. 本報告書の見方について

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

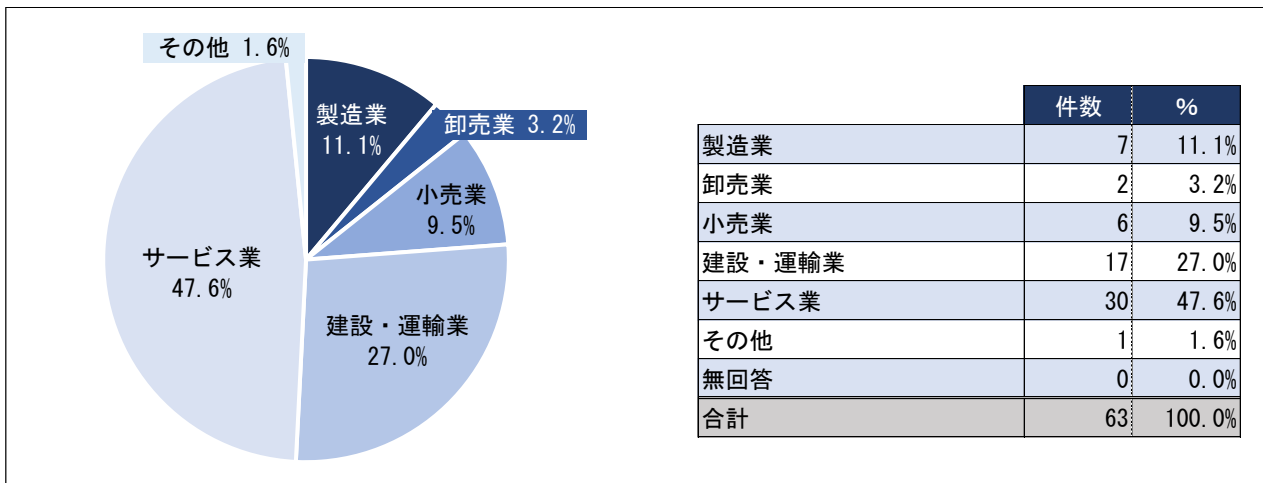
Ⅱ 回答者の属性

1. 回答者の属性

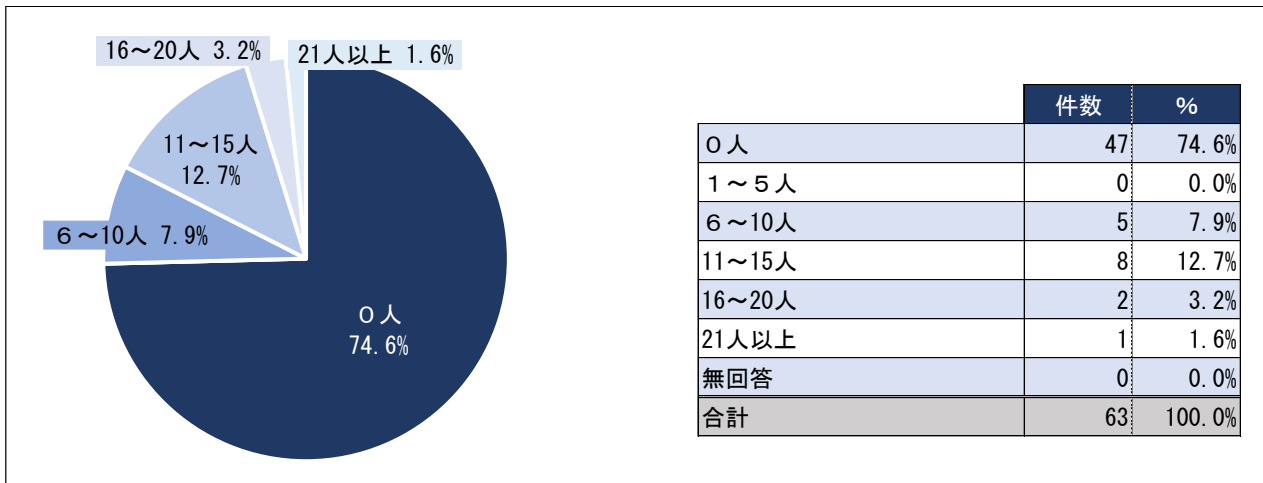
(1) 代表者年齢



(2) 業種

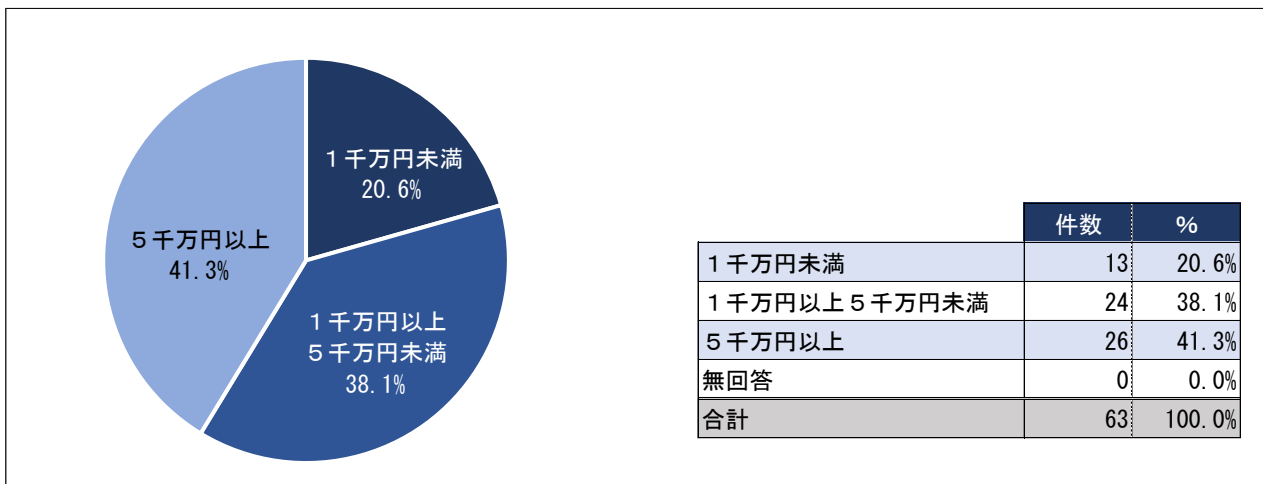


(3) 従業員数



- ・小規模事業者数 58 事業者（小規模事業者割合 92.1%）
- ・従業員基準により小規模事業者に該当しない事業者 4 事業者

(4) 売上規模（直近決算期）

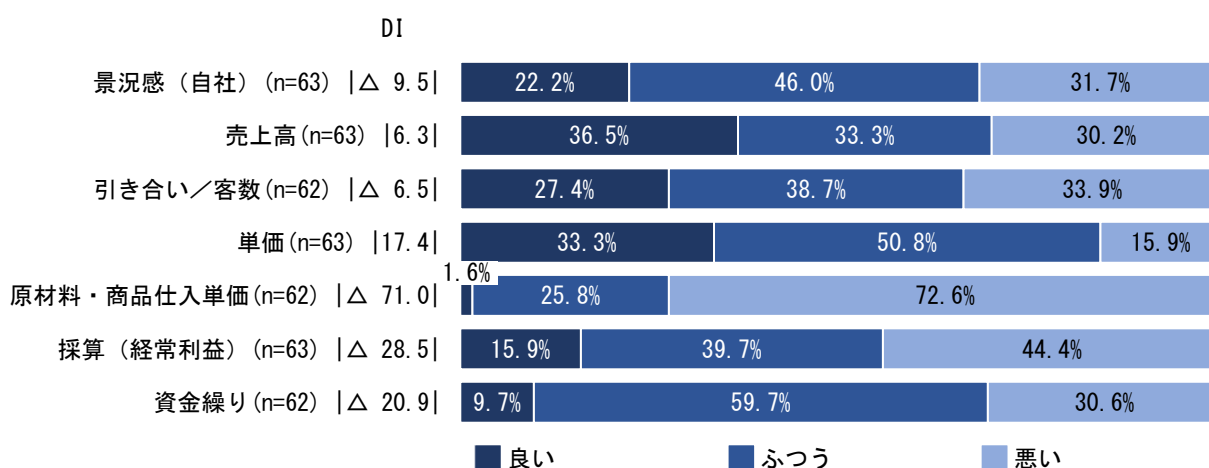


Ⅲ 調査の結果

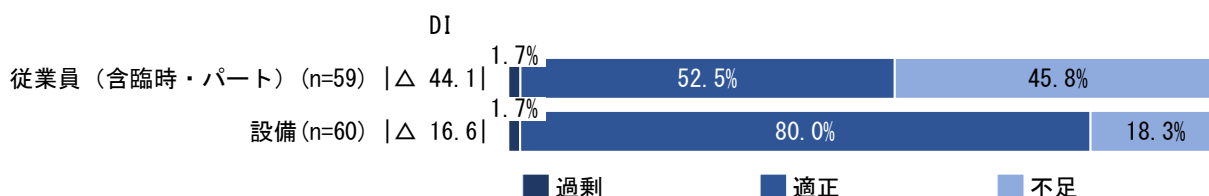
1. 景況感

(1) 景況感

景況感 DI は△9.5 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 ポイントとプラス値であり、売上が「増加」している割合が高い。一方、原材料・商品仕入単価 DI が△71.0 ポイントと、売上原価が「上昇」している。この結果、採算（経常利益）DI は△28.5 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、52.5%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 80.0%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。

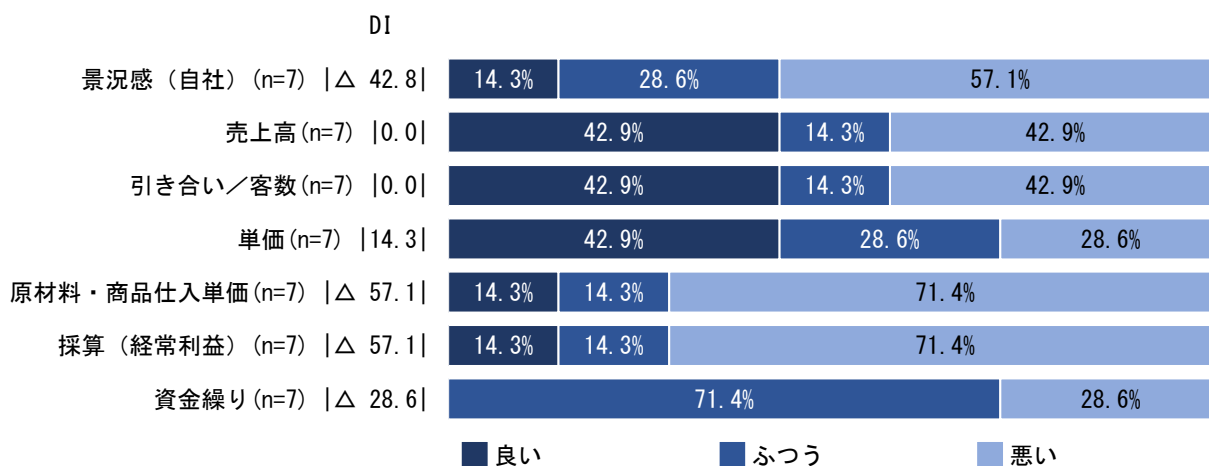
- 景況感（自社）：好転→良い、不変→ふつう、悪化→悪い
- 売上高：増加→良い、不変→ふつう、減少→悪い
- 引き合い／客数：増加→良い、不変→ふつう、減少→悪い
- 単価：上昇→良い、不変→ふつう、低下→悪い
- 原材料・商品仕入単価：低下→良い、不変→ふつう、上昇→悪い
- 採算（経常利益）：好転→良い、不変→ふつう、悪化→悪い
- 資金繰り：好転→良い、不変→ふつう、悪化→悪い

(2) 景況感（業種別）

①製造業（前年同期比）

景況感 DI は△42.8 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 0.0 ポイントである。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△57.1 ポイントと、原材料の仕入価格が「上昇」している。この結果、採算（経常利益）DI は△57.1 ポイントとマイナス値になっている。



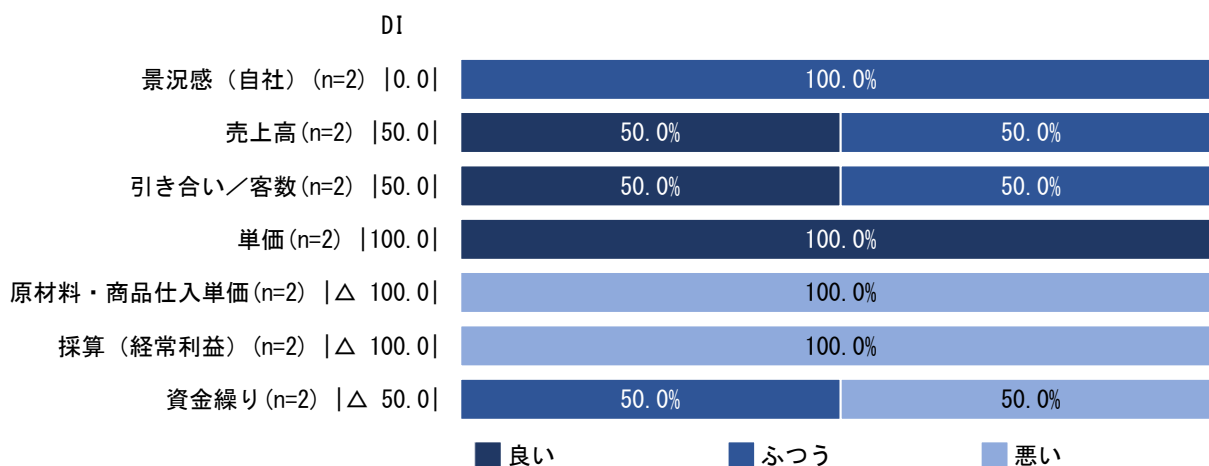
②卸売業（前年同期比）

景況感 DI は 0.0 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 50.0 ポイントとプラス値であり、売上が「増加」している割合が高い。

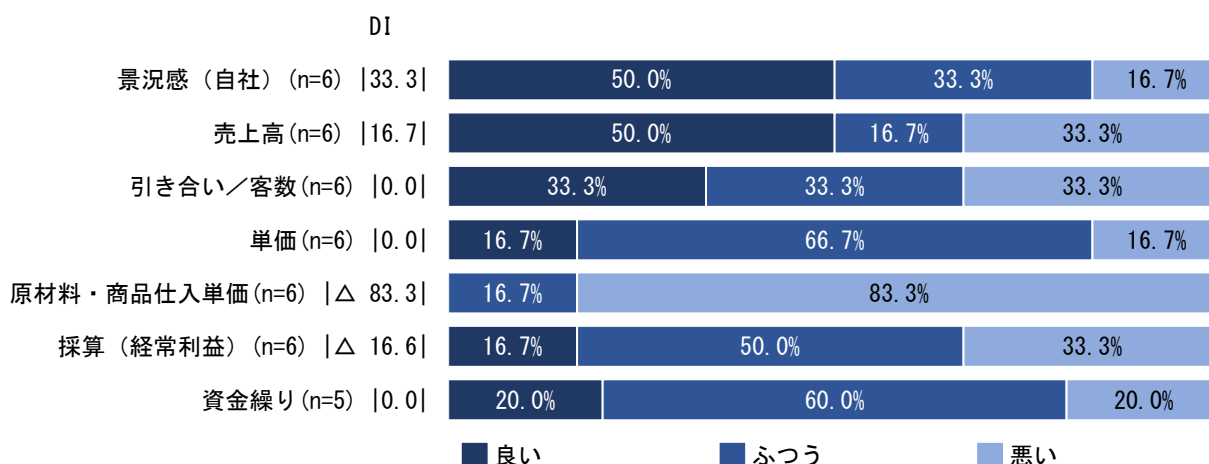
一方、原材料・商品仕入単価 DI が△100.0 ポイントと、商品の仕入価格が「上昇」している。

この結果、採算（経常利益）DI は△100.0 ポイントとマイナス値になっている。



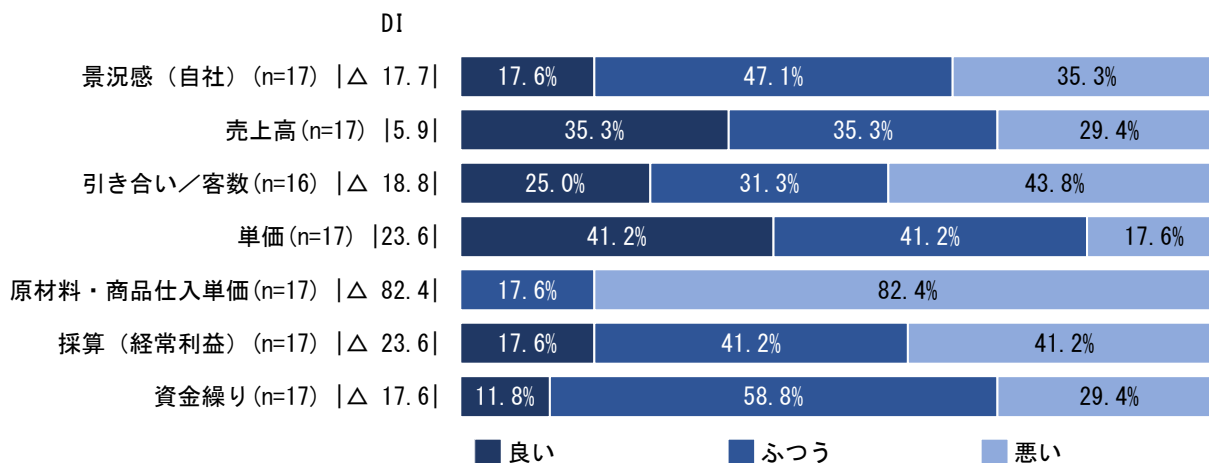
③小売業（前年同期比）

景況感 DI は 33.3 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 16.7 ポイントとプラス値であり、売上が「増加」している割合が高い。
 一方、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。
 この結果、採算（経常利益）DI は△16.6 ポイントとマイナス値になっている。



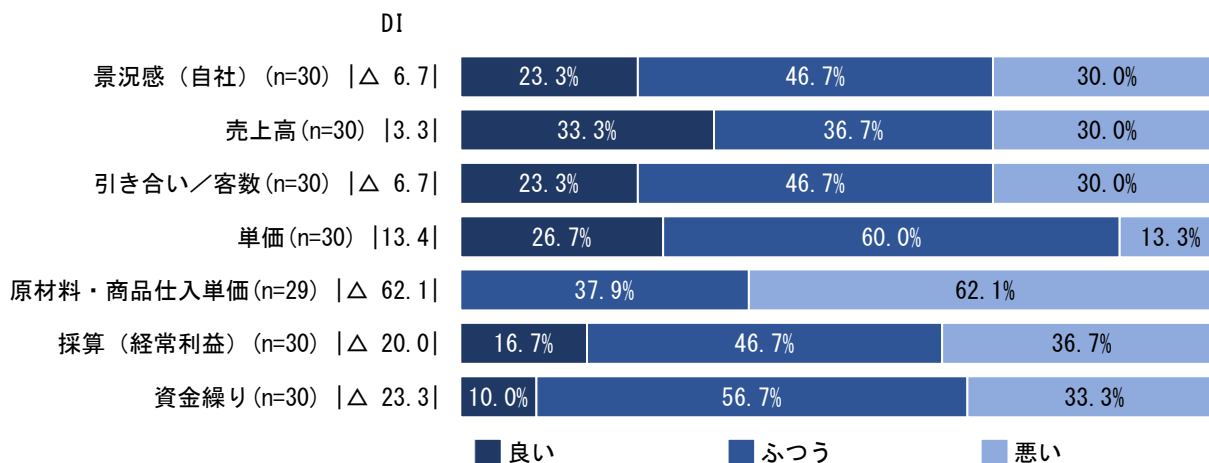
④建設・運輸業（前年同期比）

景況感 DI は△17.7 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 5.9 ポイントとプラス値であり、売上が「増加」している割合が高い。
 一方、原材料・商品仕入単価 DI が△82.4 ポイントと、原材料の仕入価格が「上昇」している。
 この結果、採算（経常利益）DI は△23.6 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△6.7 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 3.3 ポイントとプラス値であり、売上が「増加」している割合が高い。
 一方、原材料・商品仕入単価 DI が△62.1 ポイントと、商品の仕入価格が「上昇」している。
 この結果、採算（経常利益）DI は△20.0 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△17.3から△9.5（前期差7.8ポイント増）と好転した。

業種別にみると、卸売業で0.0（前期差50.0ポイント増）、小売業で33.3（前期差38.6ポイント増）、建設業で△17.7（前期差27.0ポイント増）と好転。一方、製造業で△42.8（前期差9.5ポイント減）、サービス業で△6.7（前期差19.9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、卸売業、小売業、サービス業は全国値を上回り、製造業、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	↑
令和5年冬	△ 9.5	↑	△ 42.8	↓	0.0	↑	33.3	↑	△ 17.7	↑	△ 6.7	↓

(ウ) 産業別の特徴的なトピックス

好転	
製造業	中国産原材料の輸入で困っています。突然5月まで中国産輸出禁止になりました
小売業	個人消費ではなく、パーティー等の大規模消費の受注が増えてきている
小売業	新規のお客様が増加している
建設業	社会に求められている業界業種の為、顧客・受注増加に繋がっている
建設業	特需景気があった。材料費が高止まりしている
飲食サービス業	仕入材料の高騰・光熱費高騰
不動産業・生活関連サービス業	不動産価格の上昇
専門・技術サービス業	コロナ5類以降、世の中の動きが出てきたが、まだコロナ前の水準ではない
専門・技術サービス業	新規客から固定が少し増えたが、もっと増やしたい
専門・技術サービス業	新規顧客の増加、売上単価の値上げ
その他サービス業	開店してまもなくコロナ禍になり人の動きがあまりなくなっていたが、コロナの5類移行によって人が動き出し、猛暑でまた途絶えたものの、猛暑が終わり人が動き、ようやく人々に認知されるようになったと感じている
その他サービス業	新規顧客が増加した
その他サービス業	コロナの規制が無くなり、状況は良くなっていますが、今後不安を感じる

不変	
製造業	原材料、人件費、電気代等の上昇を製品価格に転嫁しきれていない。利益率の悪化に歯止めがかからない
卸売業	受注件数が増加
卸売業	後発の空調服の模倣品が安価で大挙に流通しており、対策に苦慮
小売業	高齢者の外出が減っている
小売業	仕入価格の改定（上昇）が実施される。収益減が予想される
建設業	新築工事案件の受注が増加している
建設業	仕事の受注は横ばいですが採算性の低い仕事や、やりがいなど魅力を感じない仕事は断るなど、受注を選別できる状況です
建設業	仕入れの高騰
建設業	新規顧客が増加している
建設業	労務費の高騰、労働時間の短縮、資材の高騰等を加味した見積では受注に結び付かない物件が多い事もあり、二次・三次業者では採算が取れず改修物件を拾うしか無いかと思われる
不動産業・生活関連サービス業	現時点においては、外部環境の影響を大きく受けることなく著変なく推移しており、増加・減少、高騰・下落しているものはほとんどない
不動産業・生活関連サービス業	新規顧客が若干減少

不変	
専門・技術サービス業	仕入れ価格の高騰
専門・技術サービス業	人件費が上がっている
専門・技術サービス業	新規の顧客も増えているものの、資金繰りの回らない顧客も少なからず出てきています
その他サービス業	新規顧客は減ってきている
その他サービス業	周知・マーケティング不足
その他サービス業	かかる経費は増えているが、報酬も上がっているので、変化はない
その他サービス業	仕入価格が高騰している
その他の業種	人件費が上昇しております

悪化	
製造業	顧客の新規機械設備投資が減少している
製造業	材料・電気等の値段が高騰している
製造業	材料費、光熱費の高騰
製造業	円安影響大にて、大幅に競争力低下しています。経営は悪化の一途です
小売業	仕入価格が高騰で、引合いも減少している
建設業	全ての材料費が高騰している
建設業	材料・人工の単価の上昇により工事価格が上がり受注できない
建設業	エンドユーザーの受注が減っている
建設業	建設業であってもライフラインに直接結びつく業ではないために業務価格は下がっている。また、インボイスにより業者間取引を一部見直さなければならない
建設業	原価上昇が続いている
建設業	設備投資の低減、仕入単価の上昇
不動産業・生活関連サービス業	業務形態が変化している
専門・技術サービス業	財布が硬い、プラスワンセールスをしても断られる。ケガに直結するような故障を指摘しても修理延期される
専門・技術サービス業	下請けには単価が上がってこない、案件の単価も低いものが多い
その他サービス業	SNS 集客がより一層難しくなった。AI を使いこなしたいが経済的に難し過ぎてコンサルやコミュニティに参加できない
その他サービス業	新規顧客が減少している
その他サービス業	売上高が減少

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△6.3から6.3（前期差12.6ポイント増）と好転した。

業種別にみると、製造業で0.0（前期差4.8ポイント増）、卸売業で50.0（前期差83.3ポイント増）、小売業で16.7（前期差22.0ポイント増）、建設業で5.9（前期差40.1ポイント増）と好転。一方、サービス業で3.3（前期差12.5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、製造業、卸売業、小売業、建設業は全国値を上回り、サービス業は下回っている。



(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	↑
令和5年冬	6.3	↑	0.0	↑	50.0	↑	16.7	↑	5.9	↑	3.3	↓

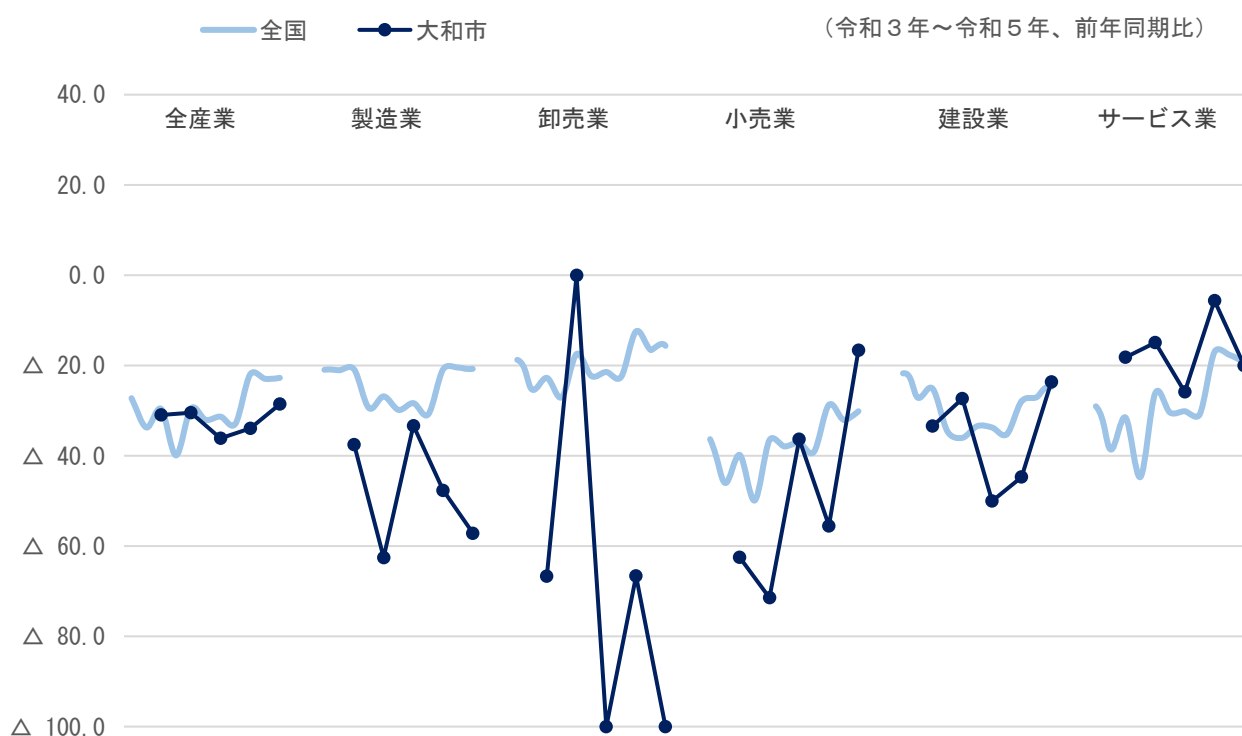
③採算（経常利益）DI

（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△33.9から△28.5（前期差5.4ポイント増）と好転した。

業種別にみると、小売業で△16.6（前期差38.9ポイント増）、建設業で△23.6（前期差21.1ポイント増）と好転。一方、製造業で△57.1（前期差9.5ポイント減）、卸売業で△100.0（前期差33.4ポイント減）、サービス業で△20.0（前期差14.4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、建設業は全国値を上回り、製造業、卸売業、サービス業は下回っている。



（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	↑
令和5年冬	△ 28.5	↑	△ 57.1	↓	△ 100.0	↓	△ 16.6	↑	△ 23.6	↑	△ 20.0	↓

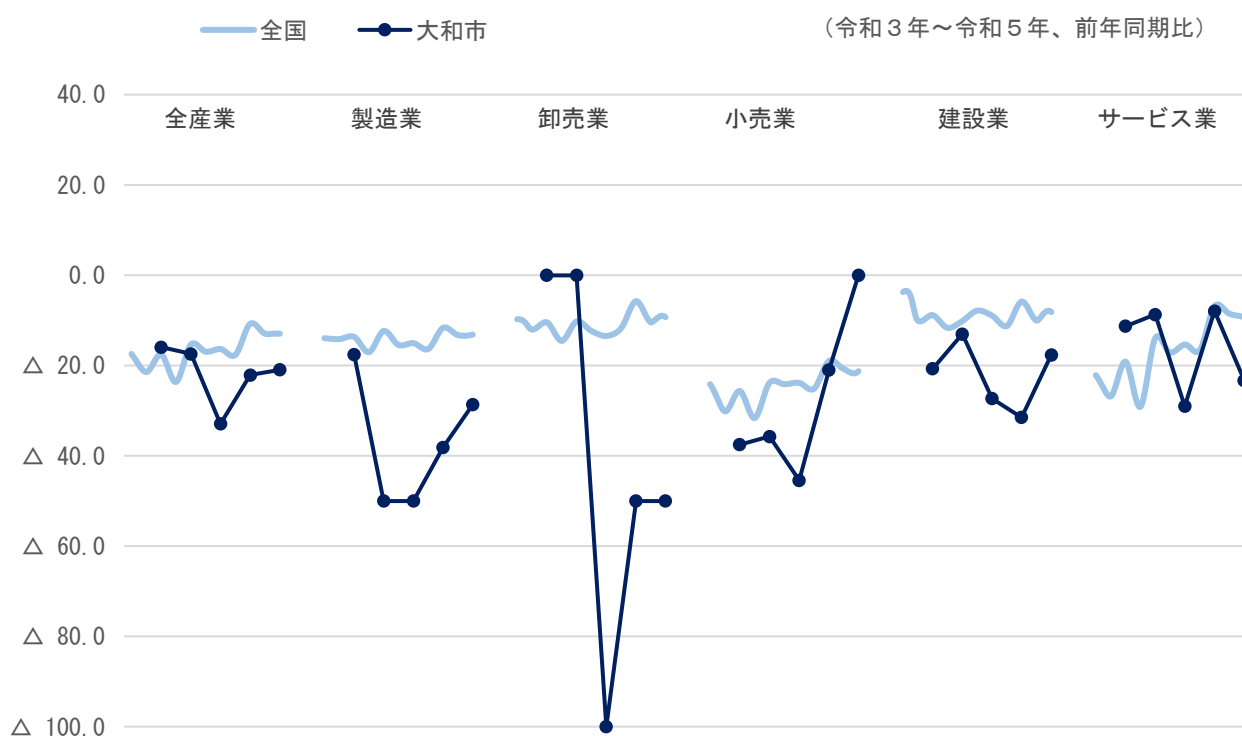
④資金繰りDI

(ア) 業種別の推移・全国比較

全産業の資金繰りDIは、前期 $\Delta 22.1$ から $\Delta 20.9$ （前期差1.2ポイント増）と好転した。

業種別にみると、製造業で $\Delta 28.6$ （前期差9.5ポイント増）、小売業で0.0（前期差21.0ポイント増）、建設業で $\Delta 17.6$ （前期差13.9ポイント増）と好転。一方、サービス業で $\Delta 23.3$ （前期差15.4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。



(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年冬	$\Delta 15.9$	-	$\Delta 17.6$	-	0.0	-	$\Delta 37.5$	-	$\Delta 20.7$	-	$\Delta 11.3$	-
令和4年夏	$\Delta 17.4$	↓	$\Delta 50.0$	↓	0.0	→	$\Delta 35.7$	↑	$\Delta 13.0$	↑	$\Delta 8.7$	↑
令和4年冬	$\Delta 32.9$	↓	$\Delta 50.0$	→	$\Delta 100.0$	↓	$\Delta 45.4$	↓	$\Delta 27.3$	↓	$\Delta 29.0$	↓
令和5年夏	$\Delta 22.1$	↑	$\Delta 38.1$	↑	$\Delta 50.0$	↑	$\Delta 21.0$	↑	$\Delta 31.5$	↓	$\Delta 7.9$	↑
令和5年冬	$\Delta 20.9$	↑	$\Delta 28.6$	↑	$\Delta 50.0$	→	0.0	↑	$\Delta 17.6$	↑	$\Delta 23.3$	↓

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、「販売促進・販路開拓、または営業活動」が54.1%と最も高く、「人材・人員確保」が50.8%、「原材料や商品の仕入単価の上昇」が34.4%と続いている。

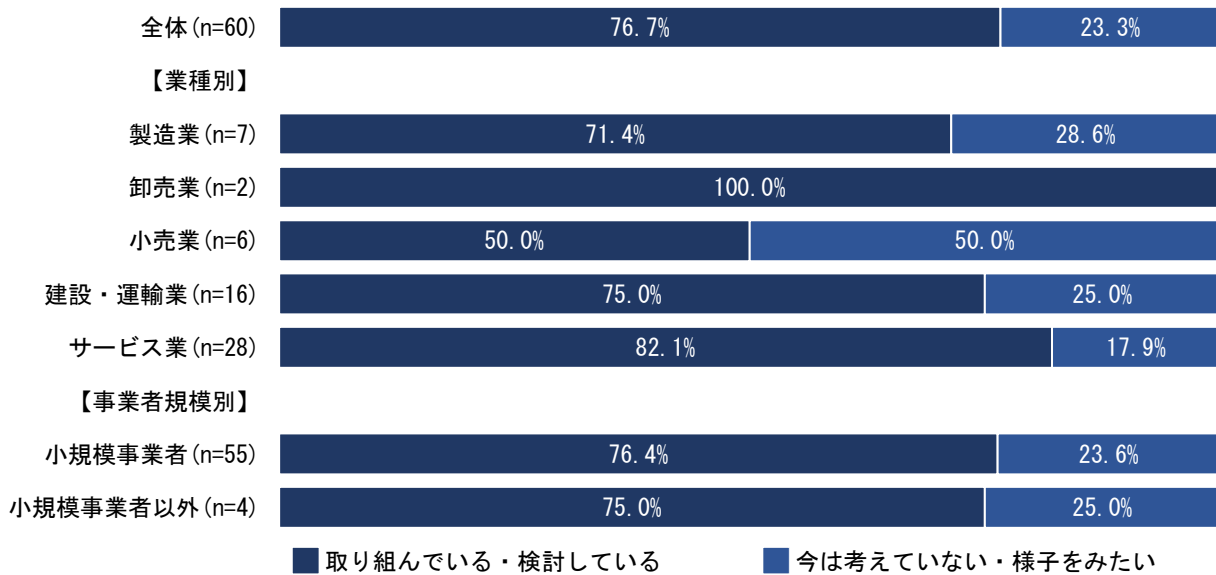
前回・前々回比較では、「原材料や商品の仕入単価の上昇」は前々回の49.3%、前回の43.2%に比べ、今回は34.4%と減少しているものの、依然として高い水準となっている。

	全体 (n=61)	業種別				
		製造 (n=7)	卸売 (n=2)	小売 (n=6)	建設・運輸 (n=17)	サービス (n=28)
販売促進・販路開拓、または営業活動	54.1%	71.4%	100.0%	50.0%	47.1%	53.6%
人材・人員確保	50.8%	28.6%	50.0%	33.3%	82.4%	39.3%
原材料や商品の仕入単価の上昇	34.4%	71.4%	50.0%	33.3%	58.8%	10.7%
資金繰り対策	32.8%	42.9%	50.0%	33.3%	17.6%	39.3%
業務の効率化	24.6%	14.3%	-	33.3%	29.4%	25.0%
自社の強みの把握・活用	23.0%	14.3%	50.0%	-	17.6%	32.1%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	23.0%	14.3%	-	33.3%	23.5%	21.4%
新製品・サービスの開発	18.0%	28.6%	50.0%	16.7%	-	25.0%
顧客ニーズの把握	16.4%	14.3%	50.0%	-	-	28.6%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	14.8%	14.3%	-	33.3%	11.8%	10.7%
既存の製品・サービスの改善	13.1%	14.3%	-	16.7%	5.9%	17.9%
建物・設備等の老朽化	11.5%	14.3%	-	-	17.6%	10.7%
ブランディング	11.5%	-	50.0%	-	5.9%	17.9%
新型コロナウイルス感染症への対応	4.9%	-	-	-	5.9%	7.1%
その他	3.3%	-	-	16.7%	-	-

	全体 (n=61)	事業者規模別		前回・前々回比較	
		小規模 (n=56)	小規模以外 (n=4)	R5夏 (n=125)	R4冬 (n=71)
販売促進・販路開拓、または営業活動	54.1%	58.9%	-	44.8%	53.5%
人材・人員確保	50.8%	50.0%	50.0%	45.6%	42.3%
原材料や商品の仕入単価の上昇	34.4%	37.5%	-	43.2%	49.3%
資金繰り対策	32.8%	35.7%	-	26.4%	32.4%
業務の効率化	24.6%	23.2%	50.0%	32.0%	39.4%
自社の強みの把握・活用	23.0%	23.2%	25.0%	13.6%	19.7%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	23.0%	19.6%	50.0%	17.6%	16.9%
新製品・サービスの開発	18.0%	17.9%	25.0%	20.8%	19.7%
顧客ニーズの把握	16.4%	17.9%	-	15.2%	15.5%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	14.8%	14.3%	-	7.2%	5.6%
既存の製品・サービスの改善	13.1%	14.3%	-	18.4%	12.7%
建物・設備等の老朽化	11.5%	12.5%	-	17.6%	15.5%
ブランディング	11.5%	12.5%	-	4.0%	7.0%
新型コロナウイルス感染症への対応	4.9%	3.6%	25.0%	1.6%	12.7%
その他	3.3%	1.8%	-	0.8%	1.4%

(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76.7%、「今は考えていない・様子を見たい」が23.3%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。（複数回答可）

※（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、「販路開拓」と「人材の確保・育成」がそれぞれ 39.1%と最も高く、「新たな商品・サービスの開発・提供」が 37.0%と続いている。

	全体 (n=46)	業種別				
		製造 (n=5)	卸売 (n=2)	小売 (n=3)	建設・運輸 (n=12)	サービス (n=23)
販路開拓	39.1%	40.0%	50.0%	33.3%	50.0%	34.8%
人材の確保・育成	39.1%	20.0%	50.0%	-	66.7%	30.4%
新たな商品・サービスの開発・提供	37.0%	60.0%	50.0%	66.7%	25.0%	34.8%
新規事業展開・事業転換	26.1%	20.0%	-	100.0%	16.7%	26.1%
設備投資	15.2%	40.0%	-	-	16.7%	13.0%
ITによる業務効率化	15.2%	-	50.0%	33.3%	16.7%	8.7%
後継者の育成	15.2%	-	50.0%	-	25.0%	13.0%
技術開発・生産性向上	10.9%	-	-	-	25.0%	8.7%
インターネット販売	8.7%	-	50.0%	33.3%	8.3%	4.3%
その他	4.3%	-	-	-	-	8.7%

	全体 (n=46)	事業者規模別	
		小規模 (n=42)	小規模以外 (n=3)
販路開拓	39.1%	42.9%	-
人材の確保・育成	39.1%	38.1%	33.3%
新たな商品・サービスの開発・提供	37.0%	38.1%	33.3%
新規事業展開・事業転換	26.1%	28.6%	-
設備投資	15.2%	16.7%	-
ITによる業務効率化	15.2%	14.3%	-
後継者の育成	15.2%	14.3%	33.3%
技術開発・生産性向上	10.9%	9.5%	33.3%
インターネット販売	8.7%	9.5%	-
その他	4.3%	4.8%	-

(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。（複数回答可）

※（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」が 50.0%と最も高くなっている。

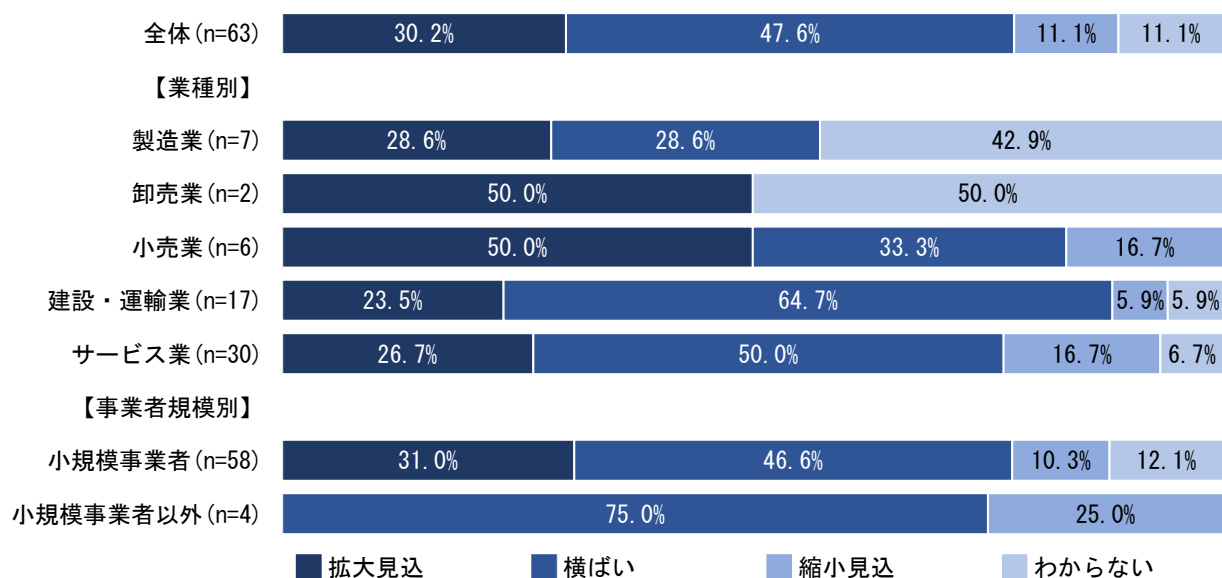
	全体 (n=12)	業種別				
		製造 (n=2)	卸売 (n=0)	小売 (n=3)	建設・運輸 (n=4)	サービス (n=3)
資金不足	50.0%	-	-	33.3%	75.0%	66.7%
人手不足	25.0%	50.0%	-	-	25.0%	33.3%
時間がない	25.0%	-	-	33.3%	25.0%	33.3%
どのように考えたらよいか、分からない	25.0%	-	-	-	25.0%	66.7%
後継者がいない	25.0%	50.0%	-	33.3%	-	33.3%
どこへ相談したらよいか、分からない	8.3%	-	-	-	25.0%	-
新型コロナウイルス感染症の拡大に不安	8.3%	-	-	-	-	33.3%
その他	16.7%	-	-	33.3%	25.0%	-

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。

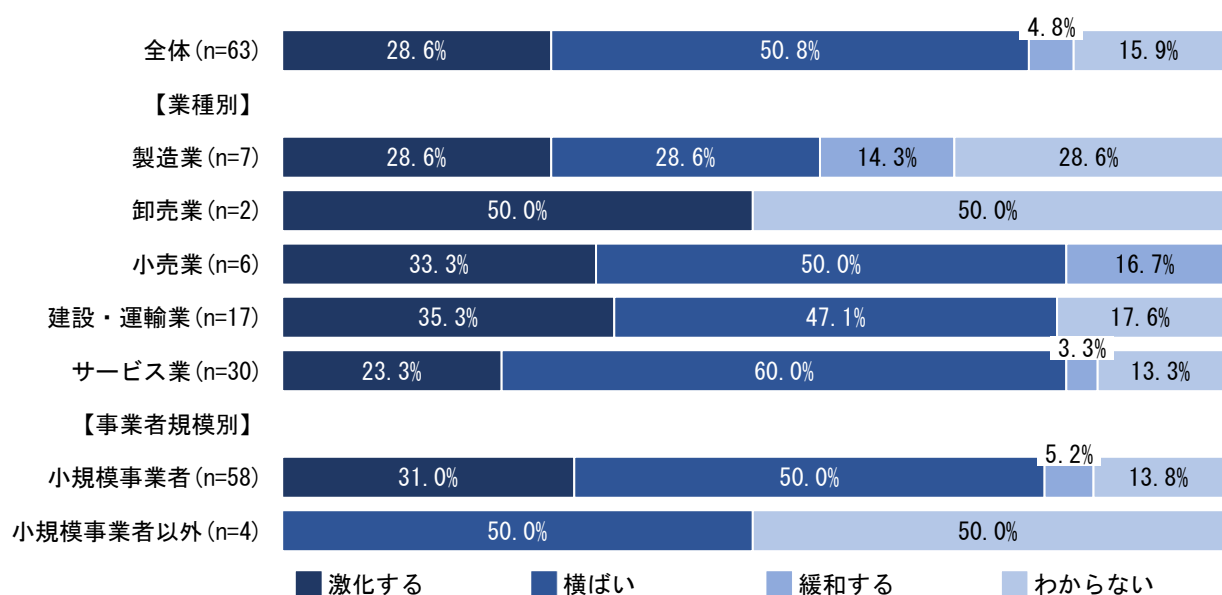
貴社の属する業界の3～5年先の「市場規模」の見通しを教えてください。

全体では、「横ばい」が47.6%と最も高く、「拡大見込」が30.2%、「縮小見込」と「わからない」が、それぞれ11.1%と続いている。



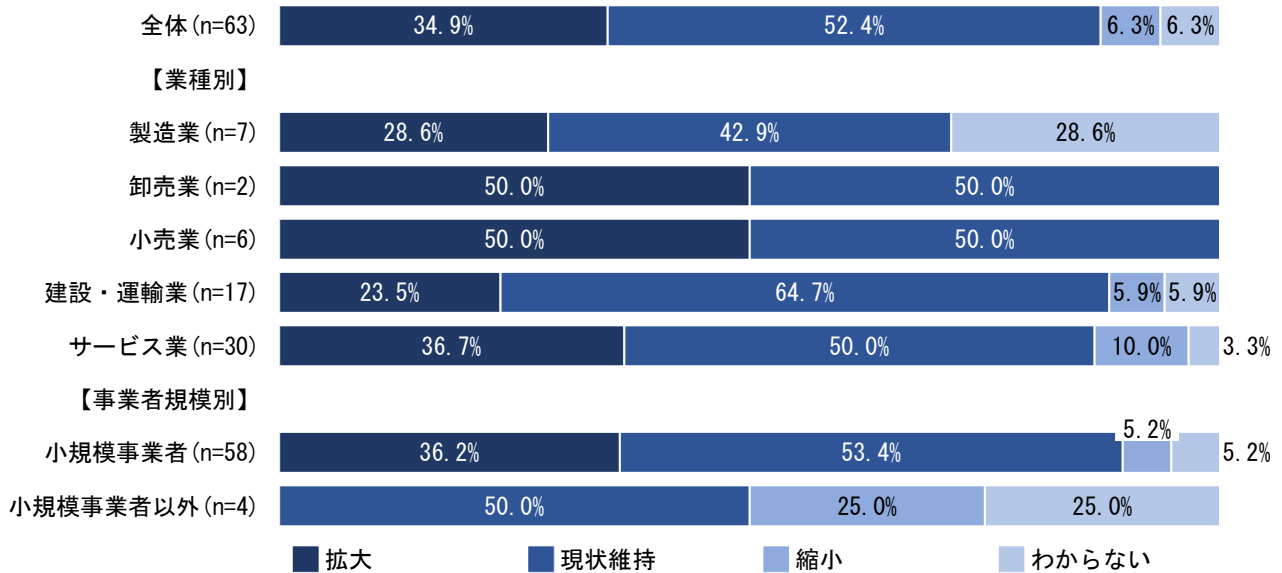
(2) 貴社の属する業界の3～5年先の「競争環境」の見通しを教えてください。

全体では、「横ばい」が50.8%と最も高く、「激化する」が28.6%、「わからない」が15.9%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52.4%と最も高く、「拡大」が34.9%、「縮小」と「わからない」が、それぞれ6.3%と続いている。

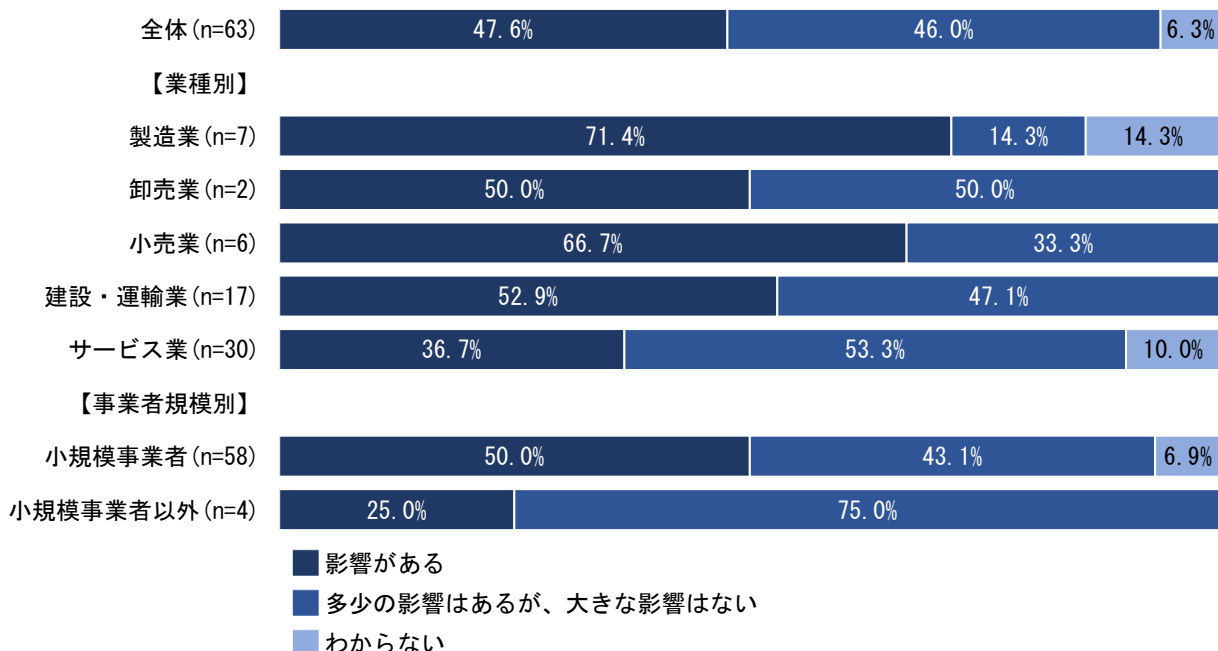


※「廃業」との回答は見られない

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。

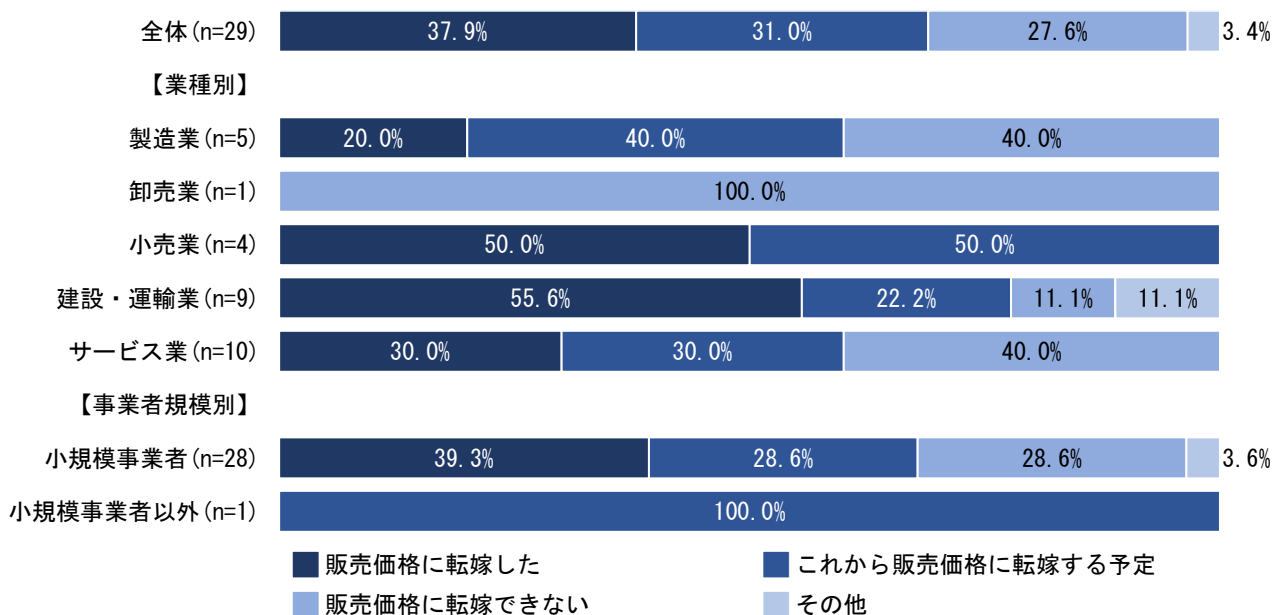
全体では、「影響がある」が47.6%、「多少の影響はあるが、大きな影響はない」が46.0%、「わからない」が6.3%となっている。



(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、「販売価格に転嫁した」が37.9%と最も高く、「これから販売価格に転嫁する予定」が31.0%、「販売価格に転嫁できない」が27.6%と続いている。



※「わからない」との回答は見られない

(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。(複数回答可)

※(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62.5%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37.5%、「経営方針や戦略に値上げがそぐわないため」と「キリのいい金額で販売するため」がそれぞれ12.5%と続いている。

	全体 (n=8)	業種別				
		製造 (n=2)	卸売 (n=1)	小売 (n=)	建設・運輸 (n=1)	サービス (n=4)
取引先に価格決定権があるため	62.5%	100.0%	-	-	100.0%	50.0%
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	37.5%	-	100.0%	-	100.0%	25.0%
経営方針や戦略に値上げがそぐわないため	12.5%	-	-	-	-	25.0%
キリのいい金額で販売するため	12.5%	-	-	-	-	25.0%
自助努力でカバーできるため	-	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-	-

(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。

(複数回答可)

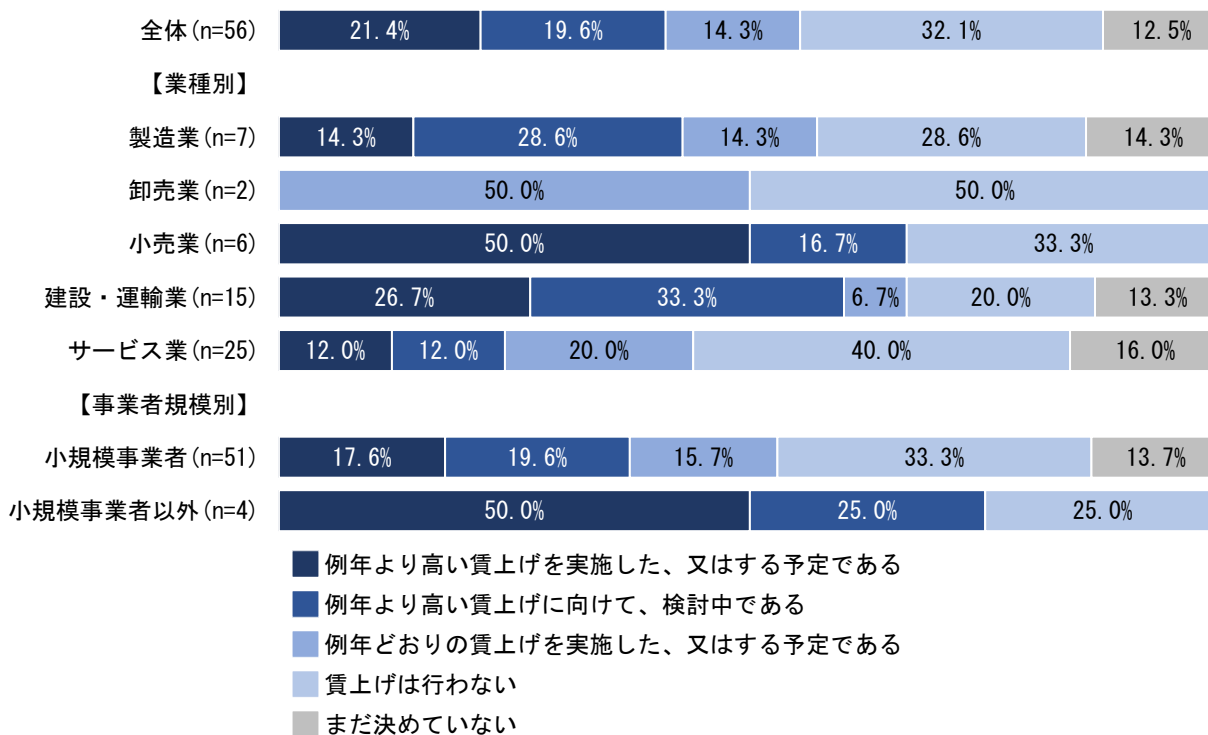
※(1)で「影響がある」と回答した方に質問

全体では、「合理化・経費削減」が60.7%と最も高く、「仕入先と交渉」が46.4%、「仕入先の変更」が25.0%と続いている。

	全体 (n=28)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=4)	卸売 (n=1)	小売 (n=4)	建設・運輸 (n=9)	サービス (n=10)	小規模 (n=27)	小規模以外 (n=1)
合理化・経費削減	60.7%	50.0%	100.0%	50.0%	55.6%	70.0%	59.3%	100.0%
仕入先と交渉	46.4%	75.0%	-	50.0%	66.7%	20.0%	48.1%	-
仕入先の変更	25.0%	25.0%	-	-	33.3%	30.0%	25.9%	-
対策していない	-	-	-	-	-	-	-	-
その他	3.6%	-	-	-	-	10.0%	3.7%	-

(5) 2023年度(2024年4月～現在)において、例年よりも高い賃上げを実施しましたか
(する予定ですか)。

全体では、「賃上げは行わない」が32.1%と最も高く、「例年より高い賃上げを実施した、又はする予定である」が21.4%、「例年より高い賃上げに向けて、検討中である」が19.6%と続いている。



(6) 例年よりも高い賃上げを実施した（する予定）の理由を教えてください。（複数回答可）

※（5）で「例年よりも高い賃上げを実施した、又はする予定である」「例年よりも高い賃上げに向けて、検討中である」と回答した方に質問

全体では、「物価高による従業員の生活不安解消のため」が 63.6%と最も高く、「世間的な賃上げ動向に合わせるため」が 40.9%、「雇用の維持や人材採用等の人事施策のため」が 31.8%と続いている。

	全体 (n=22)	業種別				
		製造 (n=3)	卸売 (n=0)	小売 (n=4)	建設・運輸 (n=9)	サービス (n=5)
物価高による従業員の生活不安解消のため	63.6%	100.0%	-	50.0%	77.8%	40.0%
世間的な賃上げ動向に合わせるため	40.9%	33.3%	-	25.0%	44.4%	60.0%
雇用の維持や人材採用等の人事施策のため	31.8%	33.3%	-	-	33.3%	40.0%
最低賃金が引き上げられたため	22.7%	33.3%	-	50.0%	11.1%	20.0%
政府の賃上げ要請に応じるため	9.1%	-	-	25.0%	11.1%	-
従業員からの不満が多いため	4.5%	-	-	-	11.1%	-
その他	4.5%	-	-	-	-	20.0%

	全体 (n=22)	事業者規模別	
		小規模 (n=18)	小規模以外 (n=3)
物価高による従業員の生活不安解消のため	63.6%	66.7%	66.7%
世間的な賃上げ動向に合わせるため	40.9%	44.4%	33.3%
雇用の維持や人材採用等の人事施策のため	31.8%	22.2%	66.7%
最低賃金が引き上げられたため	22.7%	22.2%	33.3%
政府の賃上げ要請に応じるため	9.1%	11.1%	-
従業員からの不満が多いため	4.5%	5.6%	-
その他	4.5%	5.6%	-

(7) 例年よりも高い賃上げを実施しなかった（する予定がない）理由を教えてください。

（複数回答可）

※（5）で「例年どおりの賃上げを実施した、又はする予定である」「賃上げは行わない」と回答した方に質問

全体では、「今の収益構造では、現状の賃金水準以上にはできないため」が 50.0%と最も高く、「例年よりも高い賃上げを行うほど業績が悪くないため」が 29.2%、「事業の先行きに不安があるため」が 20.8%と続いている。

	全体 (n=24)
今の収益構造では、現状の賃金水準以上にはできないため	50.0%
例年よりも高い賃上げを行うほど業績が悪くないため	29.2%
事業の先行きに不安があるため	20.8%
原材料やエネルギーの価格が高騰するなど、コストが増えているため	16.7%
他に優先的に投資をするべきものがあるため	16.7%
既に十分な賃金水準であるため	16.7%
計画的に賃上げをしているため	12.5%
例年よりも高い賃上げをする必要性を感じていないため	8.3%
その他	20.8%

(8) 貴社が賃上げを実施するために必要なことを教えてください。（複数回答可）

全体では、「客数の拡大（販路拡大）」が 62.1%と最も高く、「客単価の拡大（値上げ）」が 60.3%、「生産性の向上」が 27.6%と続いている。

	全体 (n=58)	業種別				
		製造 (n=6)	卸売 (n=2)	小売 (n=6)	建設・運輸 (n=16)	サービス (n=27)
客数の拡大（販路拡大）	62.1%	50.0%	100.0%	66.7%	43.8%	74.1%
客単価の拡大（値上げ）	60.3%	66.7%	50.0%	83.3%	68.8%	51.9%
生産性の向上	27.6%	50.0%	-	16.7%	31.3%	22.2%
原材料やエネルギー価格の低減	20.7%	83.3%	-	33.3%	25.0%	3.7%
原材料やエネルギー以外の費用の削減	10.3%	33.3%	-	16.7%	12.5%	3.7%
従業員削減	3.4%	-	-	16.7%	6.3%	-
その他	1.7%	-	-	-	-	3.7%

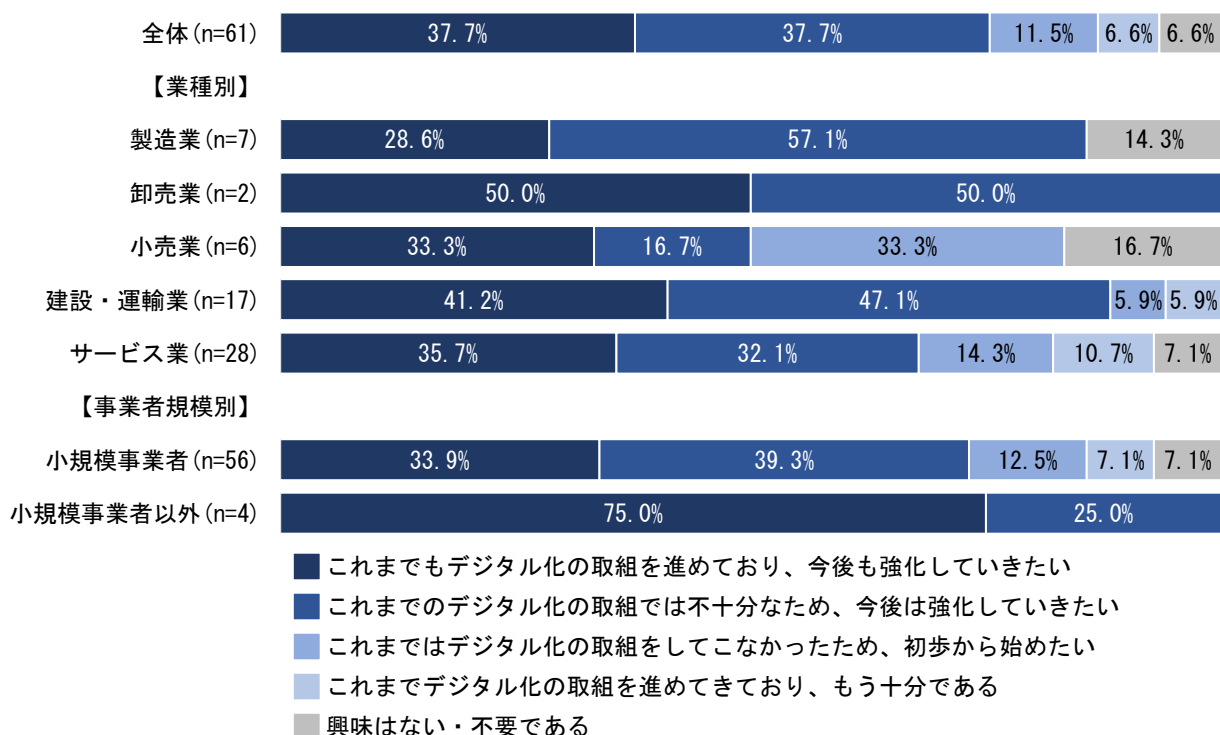
	全体 (n=58)	事業者規模別	
		小規模 (n=53)	小規模以外 (n=4)
客数の拡大（販路拡大）	62.1%	66.0%	25.0%
客単価の拡大（値上げ）	60.3%	58.5%	100.0%
生産性の向上	27.6%	28.3%	-
原材料やエネルギー価格の低減	20.7%	22.6%	-
原材料やエネルギー以外の費用の削減	10.3%	9.4%	25.0%
従業員削減	3.4%	3.8%	-
その他	1.7%	1.9%	-

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」がそれぞれ37.7%と最も高く、「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11.5%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75.4%となっている。



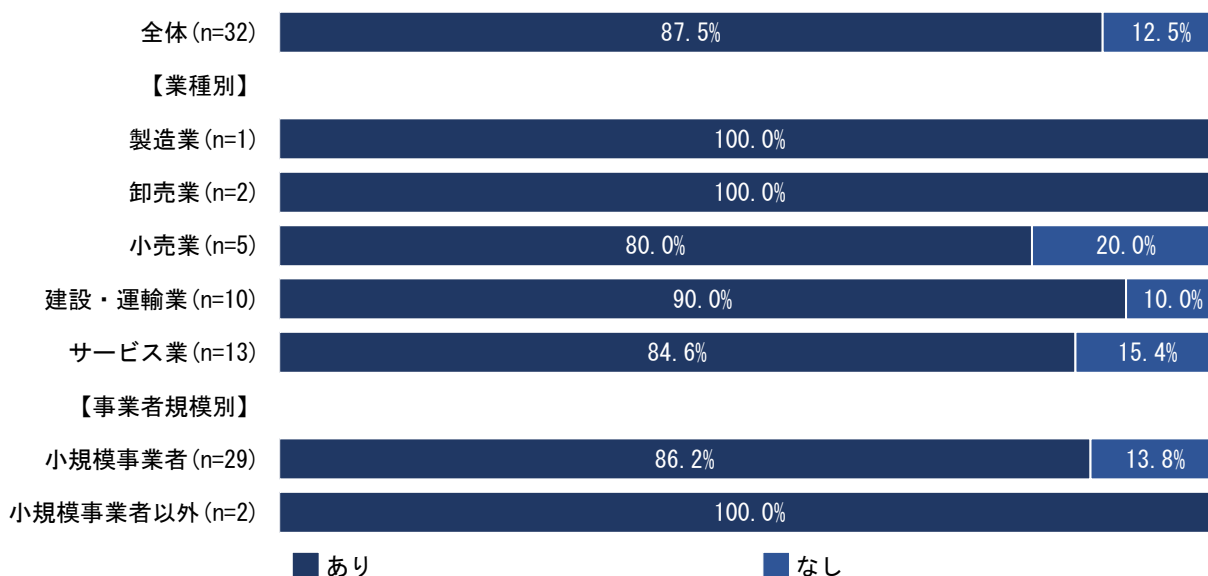
(2) デジタル化についてのこれまでの取組と今後の取組予定を教えてください。

※(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

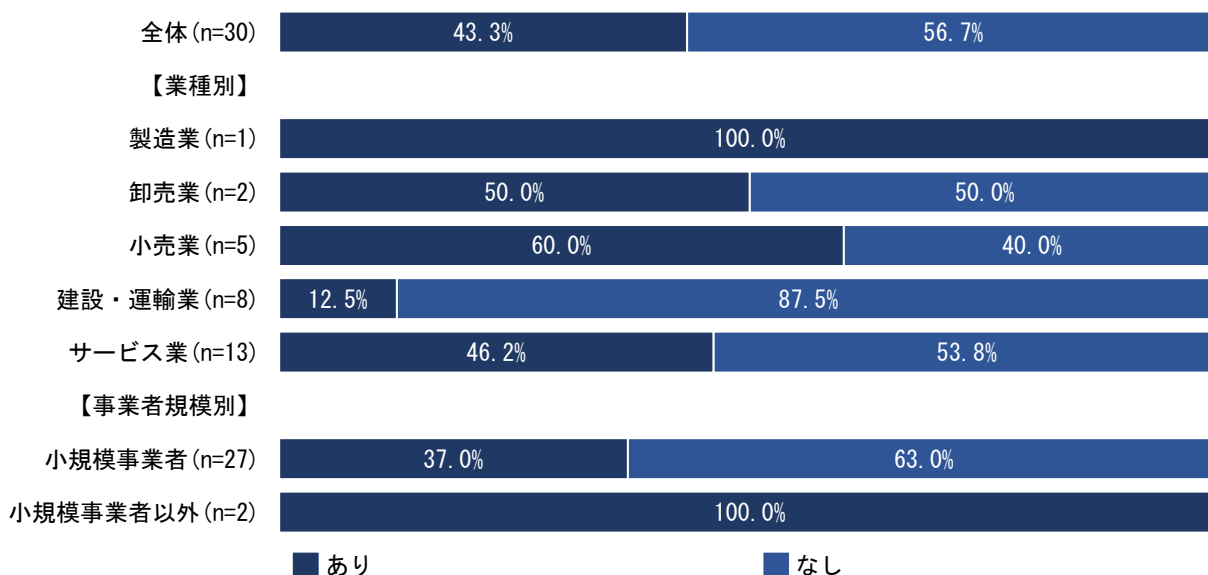
(ア) 業務の効率化

全体では、「あり」が87.5%、「なし」が12.5%となっている。



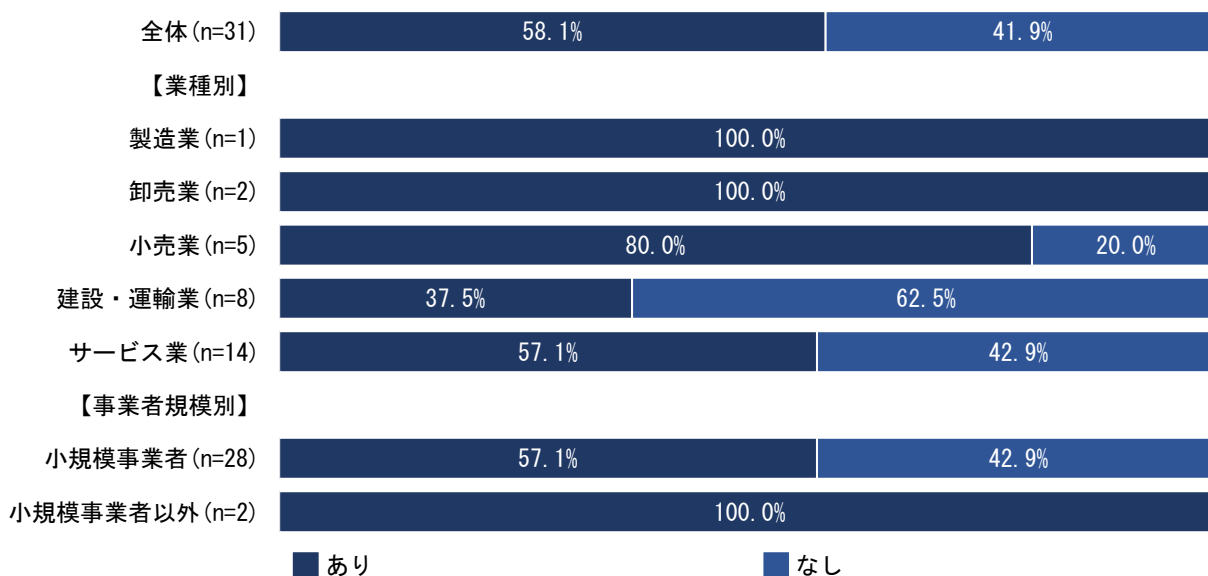
(イ) 既存製品・サービスの高付加価値化

全体では、「あり」が43.3%、「なし」が56.7%となっている。



(ウ) 販路の拡大

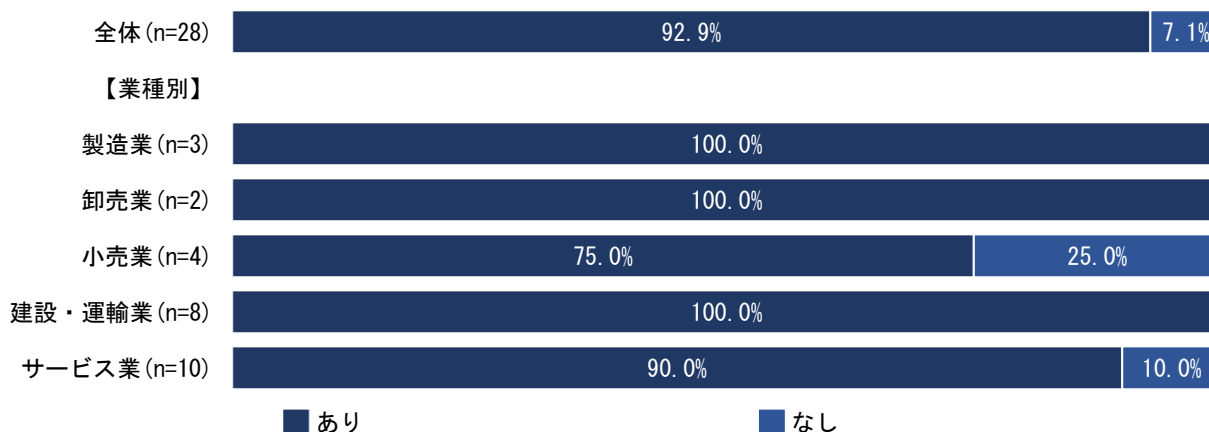
全体では、「あり」が58.1%、「なし」が41.9%となっている。



②今後取り組みたいと考えるデジタル化の内容

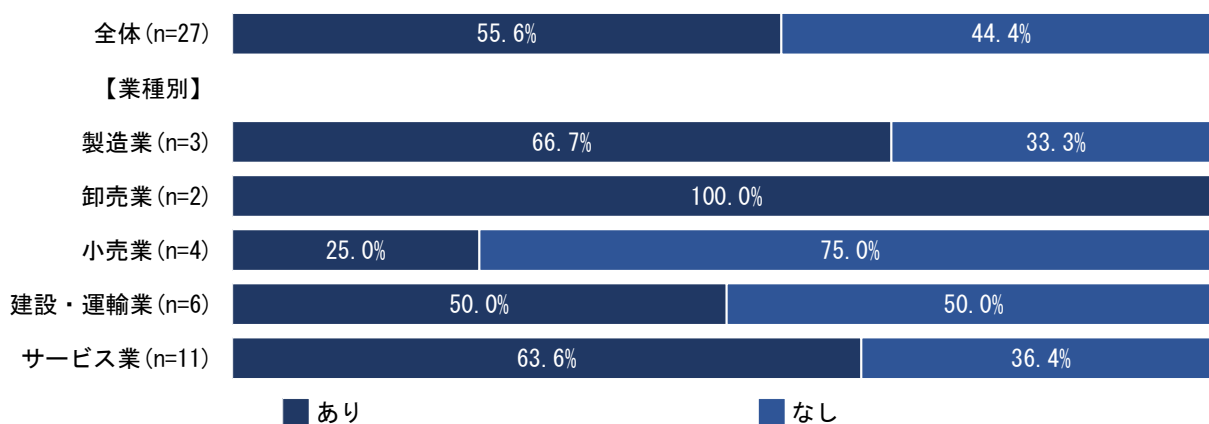
(ア) 業務の効率化

全体では、「あり」が92.9%、「なし」が7.1%となっている。



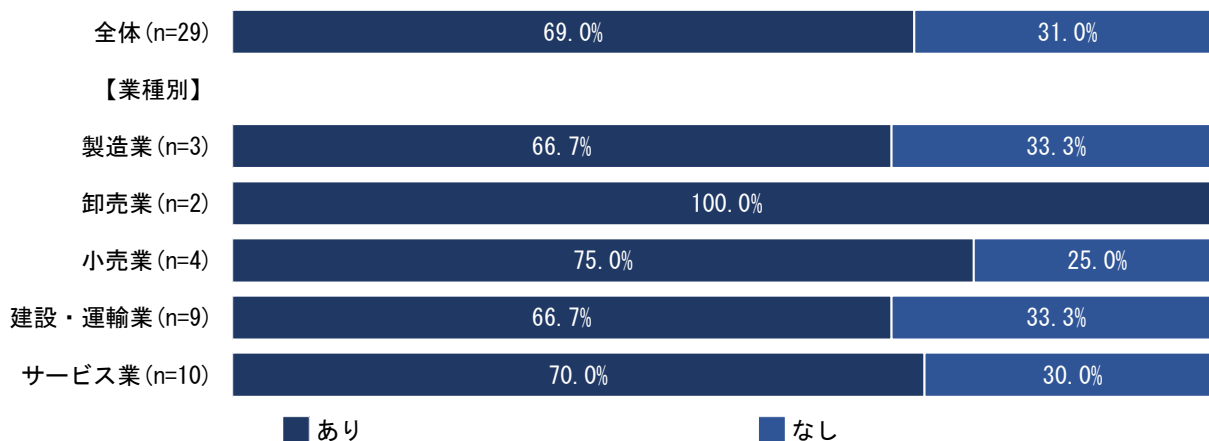
(イ) 既存製品・サービスの高付加価値化

全体では、「あり」が55.6%、「なし」が44.4%となっている。



(ウ) 販路の拡大

全体では、「あり」が69.0%、「なし」が31.0%となっている。

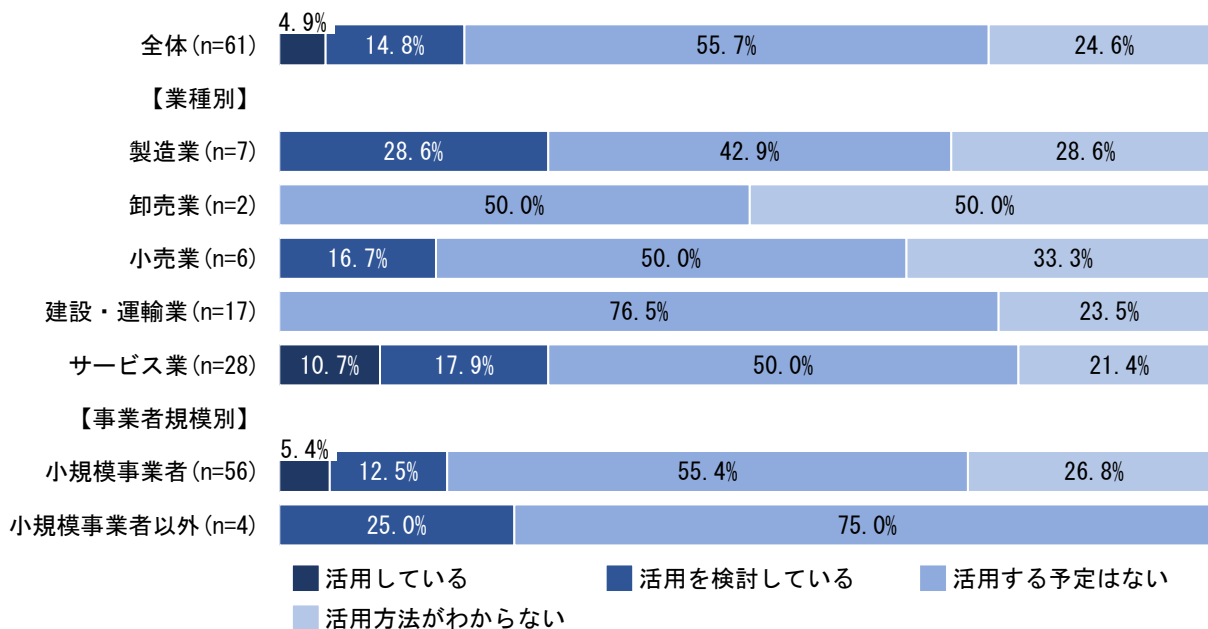


(3) 特に効果が大きかったデジタル化の取組について、差し支えない範囲で教えてください。

業種	回答
製造業	受注管理システム導入
製造業	受発注管理
卸売業	会社の宣伝を IT を使い行う
小売業	販路の見直し、広告とネットの見直し
小売業	各作業の時間短縮
建設業	PC のセキュリティ強化
建設業	見積作成から請求書管理、売上高などリアルタイムに一元管理出来ていること
建設業	スマホの活用
建設業	HP 改訂
建設業	工事写真の AI 判別ソフト導入による仕分け作業の効率化、チャットワーク導入による業務連絡の効率化
建設業	事務所パソコンのバージョンアップ等
建設業	銀行取引
建設業	事務処理がスムーズになった、記録の整理が簡素化された
建設業	情報の共有化
建設業	キントーンによる、受注管理。問い合わせに対する即応性向上
不動産業・ 生活関連サービス業	ペーパーレス化
不動産業・ 生活関連サービス業	パソコン機能の充実
不動産業・ 生活関連サービス業	契約形態
不動産業・ 生活関連サービス業	販売促進資料
専門・技術サービス業	ネット集客が徐々に効果あり
専門・技術サービス業	予約サイトの導入、Instagram での告知
その他サービス業	データベース構築
その他サービス業	コミュニケーションアプリの導入
その他の業種	クラウド化

(4) 業務効率化対策や人材不足対策として期待されている生成 AI ですが、現在、業務に取り入れた活用をしていますか。

全体では、「活用する予定はない」が 55.7%と最も高く、「活用方法がわからない」が 24.6%、「活用を検討している」が 14.8%と続いている。



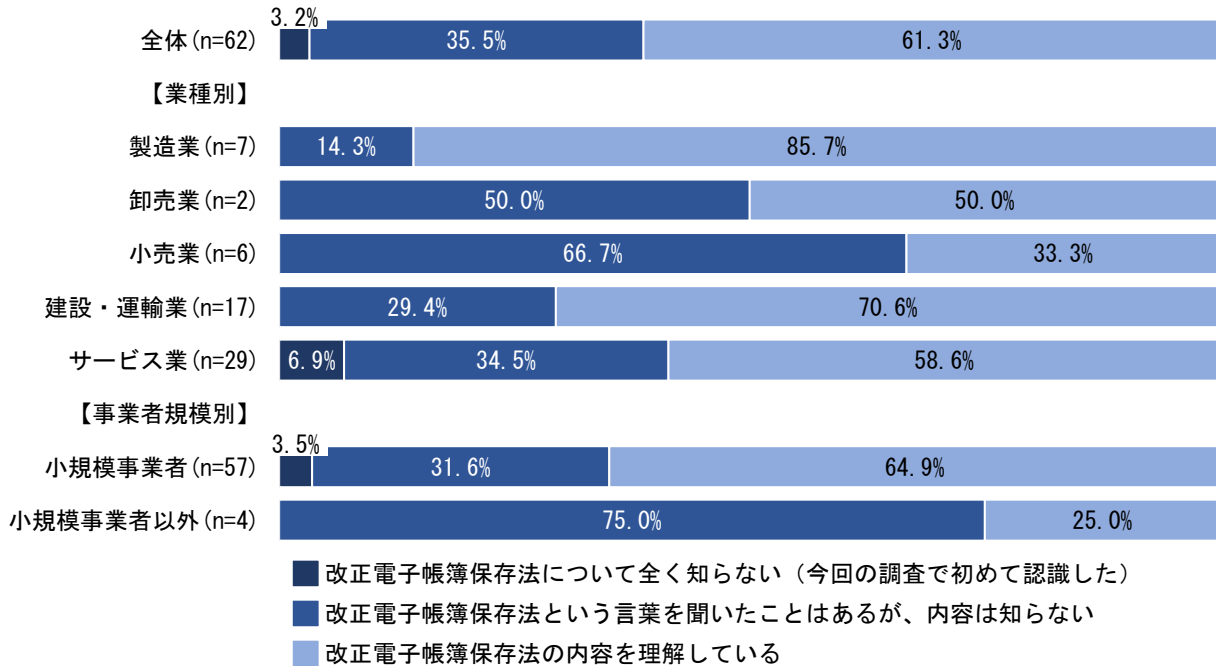
※「活用を禁止している」との回答は見られない

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3.2%、「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35.5%、「改正電子帳簿保存法の内容を理解している」が61.3%となっている。

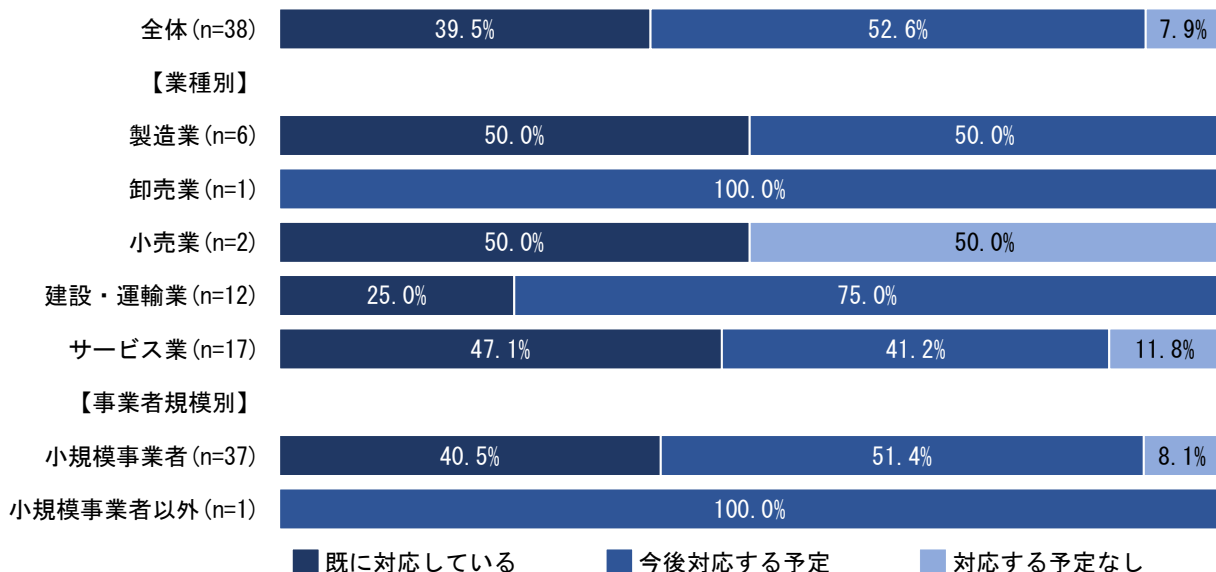
「改正電子帳簿保存法について全く知らない（今回の調査で初めて認識した）」と「改正電子帳簿保存法という言葉聞いたことはあるが、内容は知らない」を合わせた『知らない』は38.7%である。



(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、「今後対応する予定」が52.6%と最も高く、「既に対応している」が39.5%、「対応する予定なし」が7.9%と続いている。



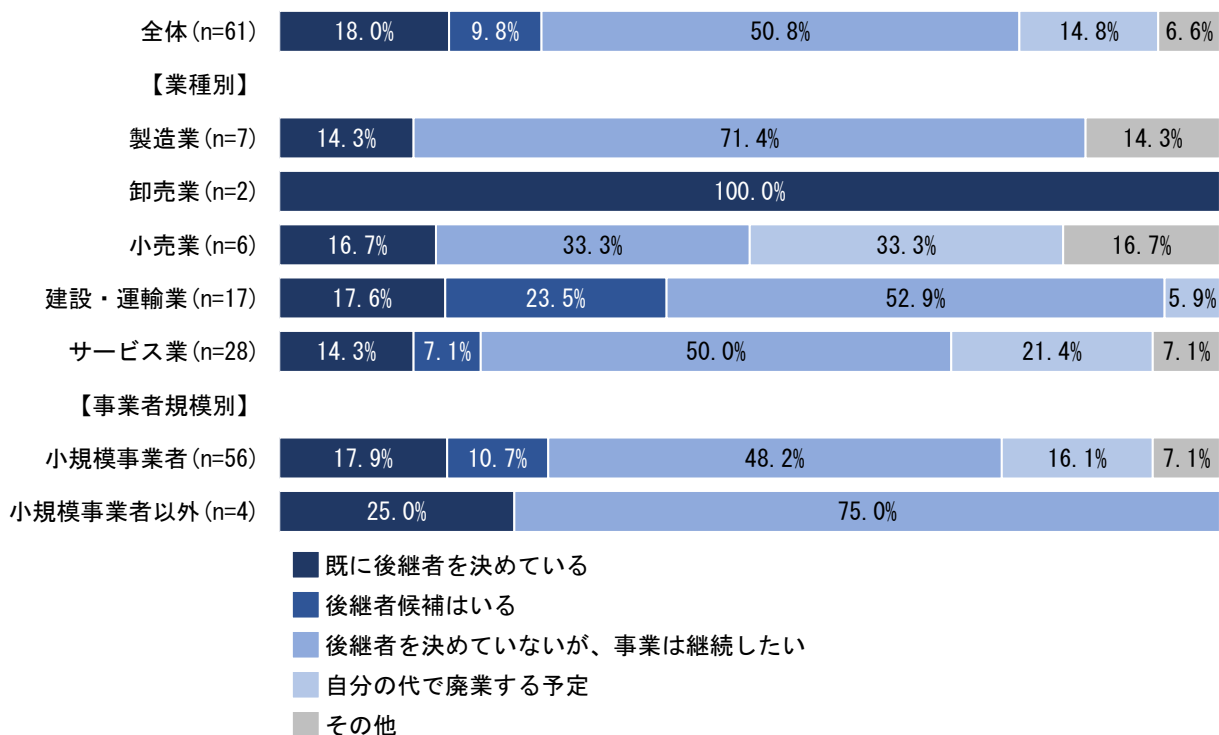
※ 「何をすればよいのか、わからない」との回答は見られない

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 50.8%と最も高く、「既に後継者を決めている」が 18.0%、「自分の代で廃業する予定」が 14.8%と続いている。

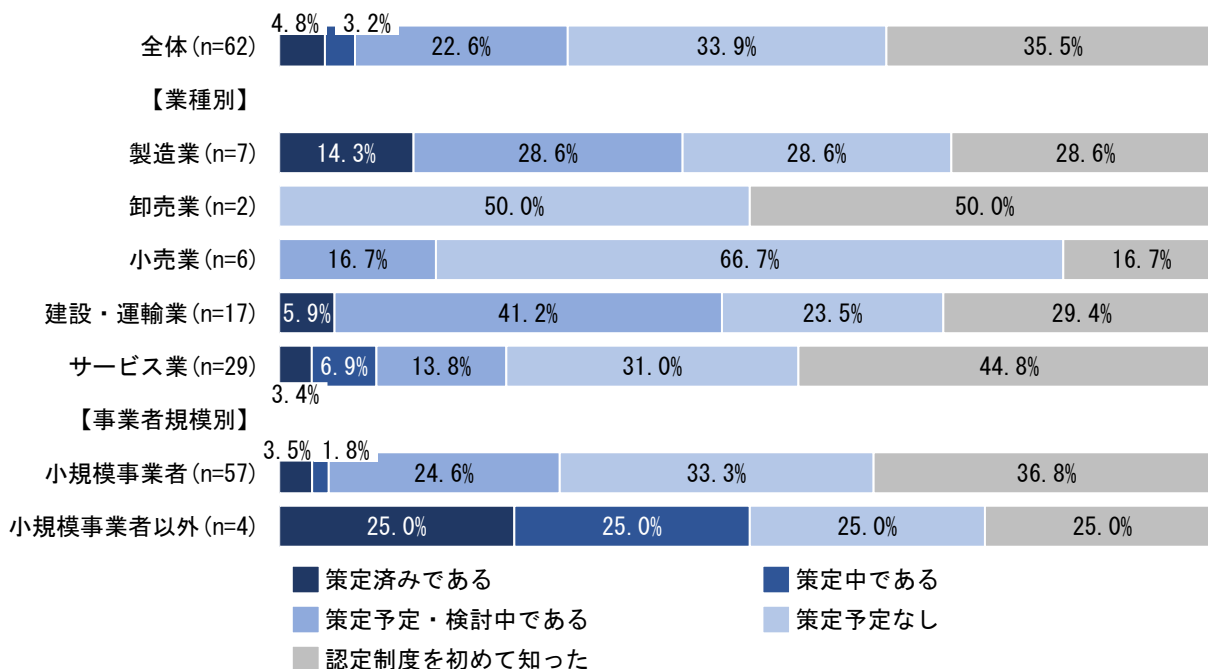
「既に後継者を決めている」と「後継者候補はいる」を合わせた『後継者・後継者候補がいる』は 27.8%となっている。



※ 「M&A 等で会社を譲渡する予定」「既に事業承継を実施済み」との回答は見られない

(2) 「事業継続力強化計画」について、教えてください。

全体では、「認定制度を初めて知った」が 35.5%と最も高く、「策定予定なし」が 33.9%、「策定予定・検討中である」が 22.6%と続いている。



(3) 事業継続力強化計画の策定が進まない理由を教えてください。（複数回答可）

※ (2) で「策定済みである」「策定中である」「策定予定・検討中である」「策定予定なし」と回答した方に質問

全体では、「策定・検討に係る人員の余裕がない」、「策定・検討に係る時間に余裕がない」、「具体的なリスクの想定が難しい」がそれぞれ 31.8%と最も高くなっている。

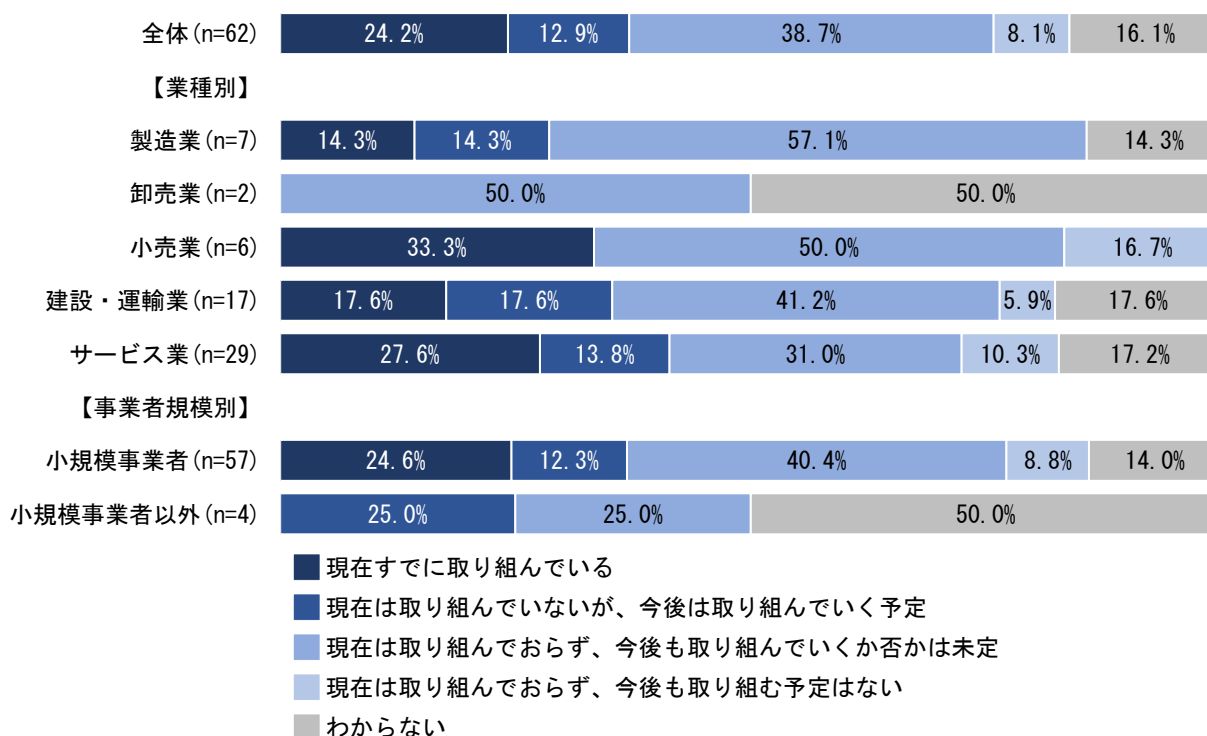
	全体 (n=22)
策定・検討に係る人員の余裕がない	31.8%
策定・検討に係る時間に余裕がない	31.8%
具体的なリスクの想定が難しい	31.8%
策定・検討に必要なノウハウ/申請方法がわからない	22.7%
策定・検討に係る費用の余裕がない	22.7%
策定によるメリットがない	13.6%
その他	-

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、「現在で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 38.7%と最も高く、「現在すでに取り組んでいる」が 24.2%、「わからない」が 16.1%と続いている。

「現在すでに取り組んでいる」と「現在で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 37.1%である。



(2) 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」「現在で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
製造業	クリーンなエネルギー供給
小売業	省エネ、省資源化か活動
小売業	定休日を多くした
建設業	出来ることはしようとしているが、まだまだそこまでの話ではない
専門・技術サービス業	廃棄物である木材を使った薪ストーブで暖房。薪ストーブは自社製作です
その他サービス業	社用車を廃止し、公共交通機関を利用することとした
その他の業種	社会課題に関する情報発信

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。

(複数回答可)

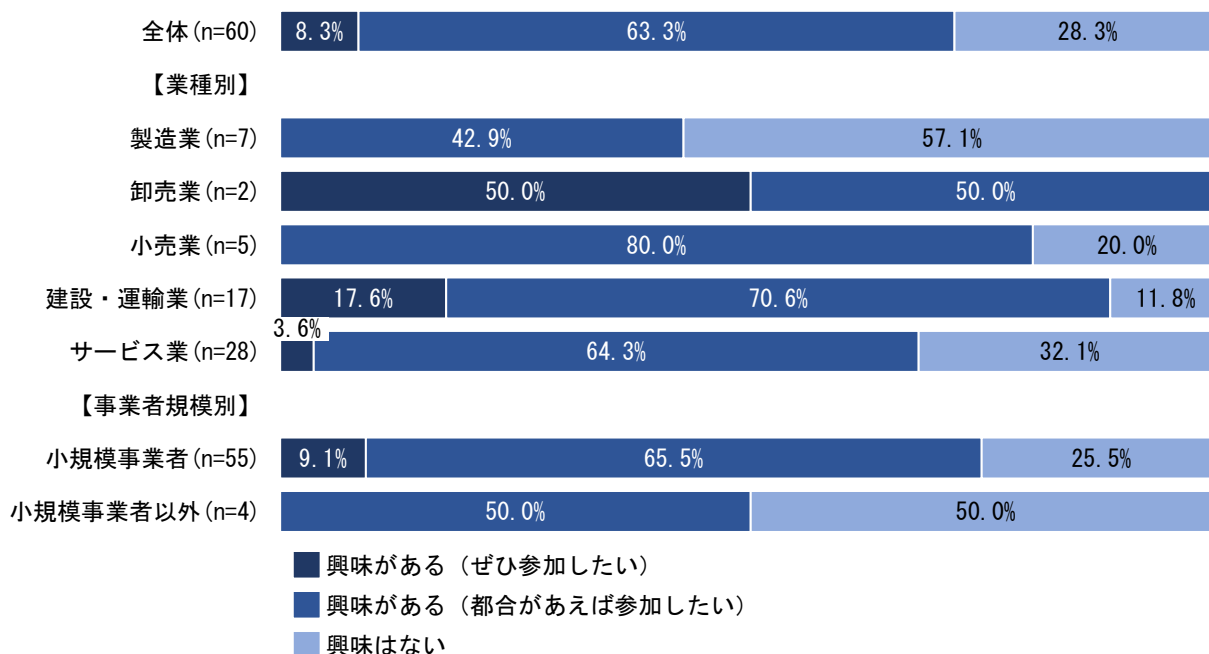
全体では、「補助金活用セミナー」が40.4%と最も高く、「IT導入関連セミナー」が26.9%、「販路開拓セミナー」が25.0%と続いている。

	全体 (n=52)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=5)	卸売 (n=2)	小売 (n=4)	建設・運輸 (n=15)	サービス (n=25)	小規模 (n=47)	小規模以外 (n=4)
補助金活用セミナー	40.4%	80.0%	50.0%	25.0%	26.7%	44.0%	42.6%	25.0%
IT導入関連セミナー	26.9%	20.0%	50.0%	75.0%	20.0%	20.0%	25.5%	25.0%
販路開拓セミナー	25.0%	40.0%	-	50.0%	13.3%	28.0%	27.7%	-
事業計画作成セミナー	21.2%	20.0%	-	25.0%	6.7%	32.0%	23.4%	-
財務分析セミナー	19.2%	-	-	25.0%	26.7%	20.0%	19.1%	25.0%
事業承継セミナー	15.4%	20.0%	-	-	13.3%	20.0%	14.9%	25.0%
人材活用セミナー	11.5%	20.0%	-	-	20.0%	8.0%	12.8%	-
事業継続力強化セミナー	11.5%	-	50.0%	25.0%	6.7%	12.0%	12.8%	-
働き方改革セミナー	7.7%	-	-	-	20.0%	4.0%	8.5%	-
その他	3.8%	-	-	-	6.7%	4.0%	4.3%	-

(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8.3%、「興味がある（都合があれば参加したい）」が63.3%、「興味はない」が28.3%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71.6%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
小売業	再度、改正 電子帳簿保存法の研修会を開催して欲しい!
小売業	いつも、大変お世話になっております
建設業	セミナーが平日で参加が難しいです
飲食サービス業	いつもサポートありがとうございます
不動産業・ 生活関連サービス業	お世話になっております。多方面からのサポート、いつもありがとうございます。これ以上の要望等は特にございません
専門・ 技術サービス業	商工会議所加盟企業内でもっと活発に仕事が廻せると幸いです
専門・技術サービス業	いつもお世話になっております。今後とも必要となる情報を発信してください
専門・ 技術サービス業	商工会議所でのイベントをもっと増やして欲しい
その他 サービス業	いつも必要な時には迅速にご対応いただいております。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
その他の業種	いつも大変お世話になっております。本年もよろしくお願ひ申し上げます

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 $\Delta 17.3$ から $\Delta 9.5$ （前期差7.8ポイント増）と好転した。

業種別にみると、卸売業で0.0（前期差50.0ポイント増）、小売業で33.3（前期差38.6ポイント増）、建設業で $\Delta 17.7$ （前期差27.0ポイント増）と好転。一方、製造業で $\Delta 42.8$ （前期差9.5ポイント減）、サービス業で $\Delta 6.7$ （前期差19.9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、卸売業、小売業、サービス業は全国値を上回り、製造業、建設業は下回っている。

令和5年5月の新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行に加え、急激な原材料やエネルギー価格の高騰、材料不足等が落ち着きつつあることにより、景況感の回復を実感する事業者が多いものと考えられる。

< 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	$\Delta 28.8$	↓	$\Delta 66.7$	↓	$\Delta 100.0$	↓	$\Delta 9.1$	↑	$\Delta 36.4$	↓	$\Delta 22.6$	↓
令和5年夏	$\Delta 17.3$	↑	$\Delta 33.3$	↑	$\Delta 50.0$	↑	$\Delta 5.3$	↑	$\Delta 44.7$	↓	13.2	↑
令和5年冬	$\Delta 9.5$	↑	$\Delta 42.8$	↓	0.0	↑	33.3	↑	$\Delta 17.7$	↑	$\Delta 6.7$	↓

(2) 半数超が「販売促進・販路開拓、または営業活動」と「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、「販売促進・販路開拓、または営業活動」が54.1%と最も高く、「人材・人員確保」が50.8%、「原材料や商品の仕入単価の上昇」が34.4%と続いている。

前回・前々回比較では「原材料や商品の仕入単価の上昇」は、前々回の49.3%、前回の43.2%に比べ、今回は34.4%と減少しているものの、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=61)	事業者規模別		前回・前々回比較	
		小規模 (n=56)	小規模以外 (n=4)	R5夏 (n=125)	R4冬 (n=71)
		販売促進・販路開拓、または営業活動	54.1%	58.9%	-
人材・人員確保	50.8%	50.0%	50.0%	45.6%	42.3%
原材料や商品の仕入単価の上昇	34.4%	37.5%	-	43.2%	49.3%
資金繰り対策	32.8%	35.7%	-	26.4%	32.4%
業務の効率化	24.6%	23.2%	50.0%	32.0%	39.4%
自社の強みの把握・活用	23.0%	23.2%	25.0%	13.6%	19.7%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	23.0%	19.6%	50.0%	17.6%	16.9%
新製品・サービスの開発	18.0%	17.9%	25.0%	20.8%	19.7%
顧客ニーズの把握	16.4%	17.9%	-	15.2%	15.5%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	14.8%	14.3%	-	7.2%	5.6%
既存の製品・サービスの改善	13.1%	14.3%	-	18.4%	12.7%
建物・設備等の老朽化	11.5%	12.5%	-	17.6%	15.5%
ブランディング	11.5%	12.5%	-	4.0%	7.0%
新型コロナウイルス感染症への対応	4.9%	3.6%	25.0%	1.6%	12.7%
その他	3.3%	1.8%	-	0.8%	1.4%

具体的な取組（検討）内容をみると、全体では、「販路開拓」と「人材の確保・育成」がそれぞれ39.1%と最も高く、「新たな商品・サービスの開発・提供」が37.0%と続いている。

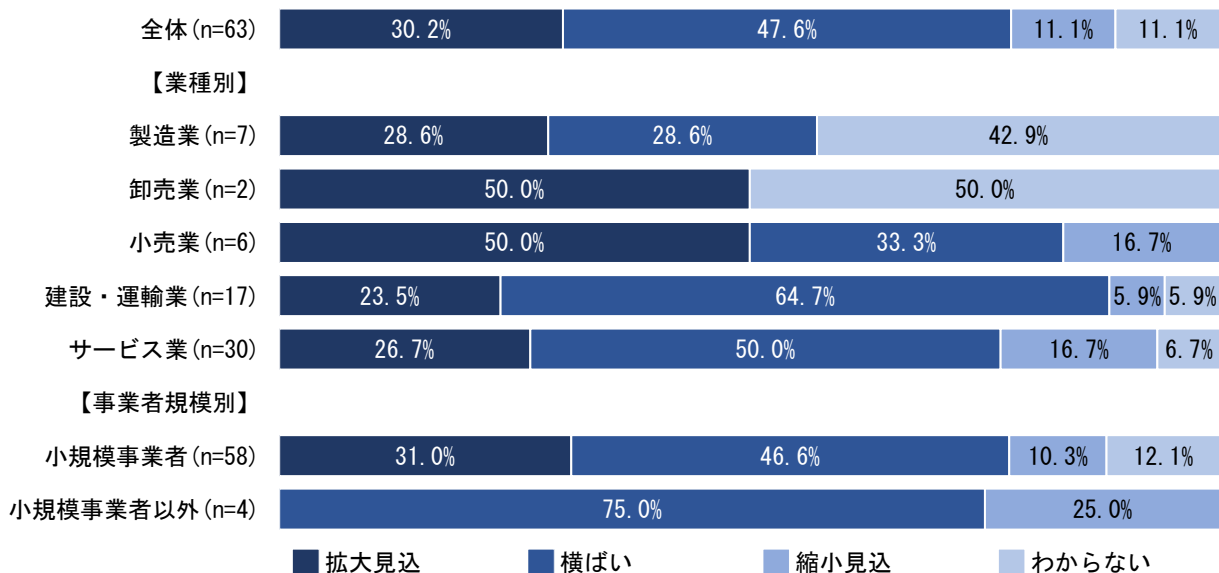
<具体的な取組（検討）内容>

	全体 (n=46)	事業者規模別	
		小規模 (n=42)	小規模以外 (n=3)
販路開拓	39.1%	42.9%	-
人材の確保・育成	39.1%	38.1%	33.3%
新たな商品・サービスの開発・提供	37.0%	38.1%	33.3%
新規事業展開・事業転換	26.1%	28.6%	-
設備投資	15.2%	16.7%	-
ITによる業務効率化	15.2%	14.3%	-
後継者の育成	15.2%	14.3%	33.3%
技術開発・生産性向上	10.9%	9.5%	33.3%
インターネット販売	8.7%	9.5%	-
その他	4.3%	4.8%	-

(3) 約3割が、業界の市場規模が「拡大する」と考えている

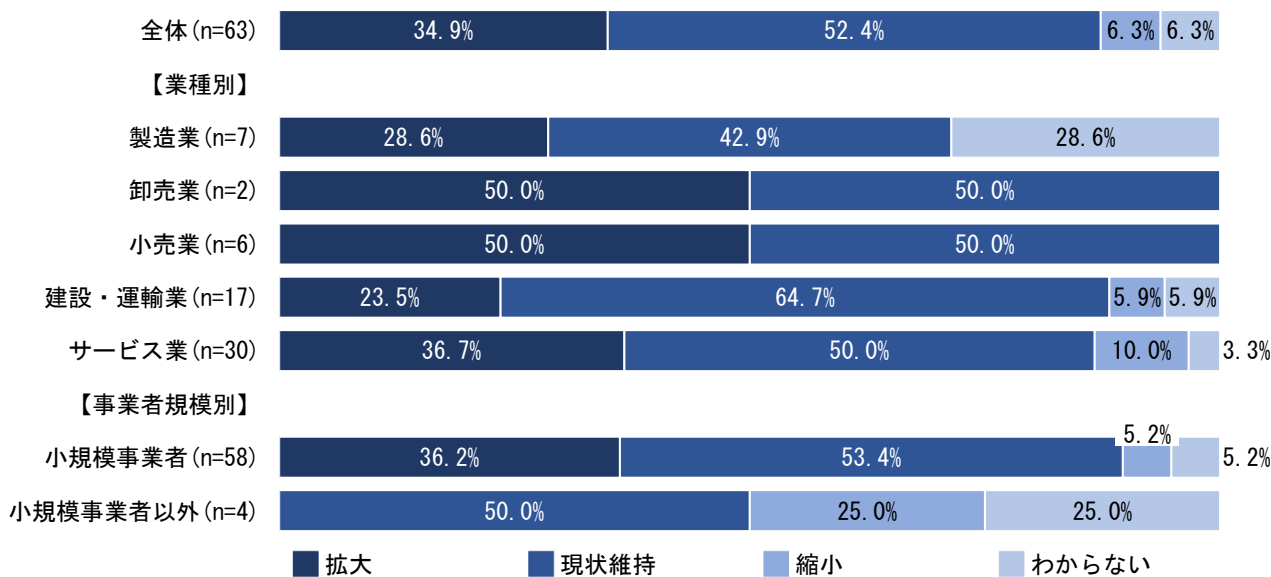
業界の3～5年先の「市場規模」の見通しをみると、全体では、「横ばい」が47.6%と最も高く、「拡大見込」が30.2%、「縮小見込」と「わからない」がそれぞれ11.1%と続いている。

<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52.4%と最も高く、「拡大」が34.9%、「縮小」と「わからない」がそれぞれ6.3%と続いている。

<3～5年先の自社の展望>

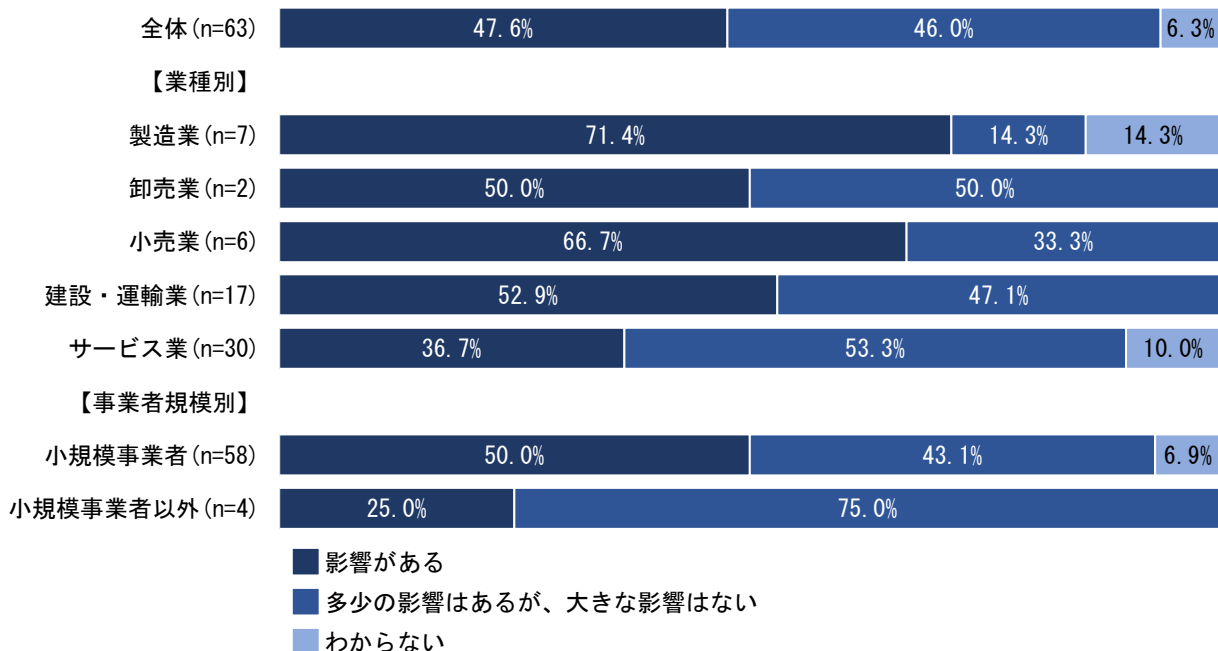


※「廃業」との回答は見られない

(4) 約半数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、全体では、「影響がある」が47.6%、「多少の影響はあるが、大きな影響はない」が46.0%、「わからない」が6.3%となっている。

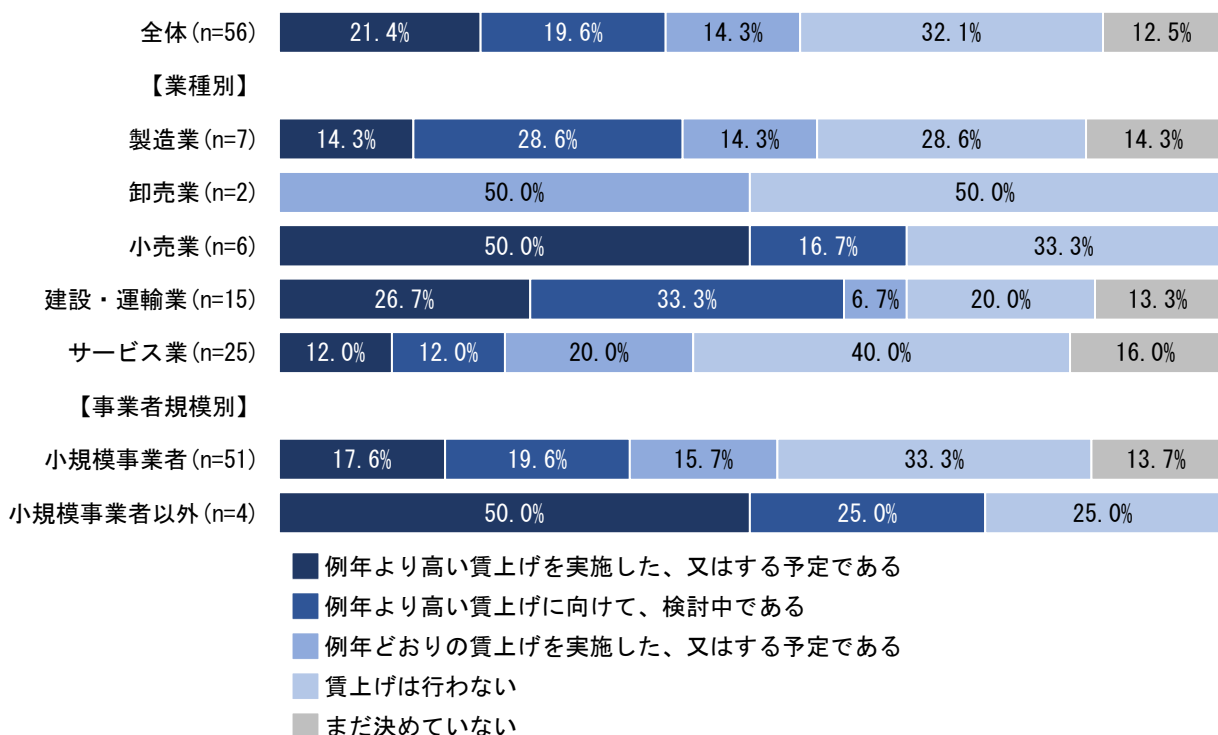
<原材料の価格高騰・不足の経営への影響の有無>



(5) 4割超が、例年よりも高い賃上げを実施または検討

例年よりも高い賃上げの実施有無をみると、「例年より高い賃上げを実施した、又はする予定である」が21.4%、「例年より高い賃上げに向けて、検討中である」が19.6%であり、これらを合わせた『例年より高い賃上げを実施・予定・検討中』が41.0%となっている。

<例年よりも高い賃上げの実施有無>

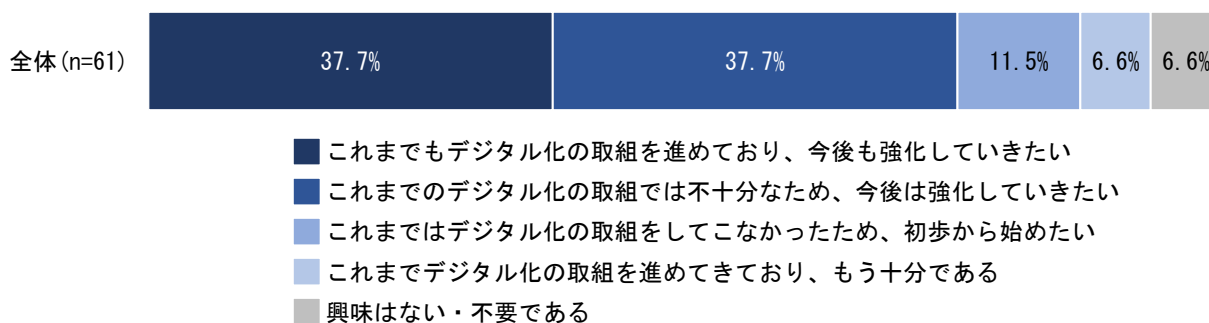


(6) 7割超が「デジタル化」の強化を検討

「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」がそれぞれ37.7%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75.4%である。

<「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。

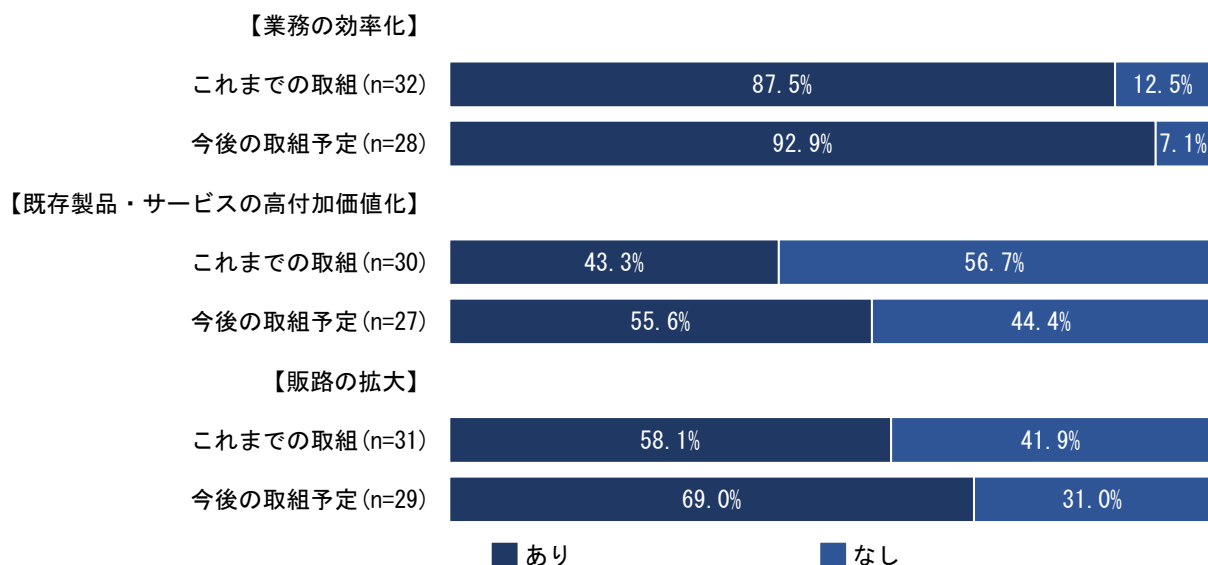
〈業務の効率化〉は、すでに取り組んでいる割合と今後取り組みたいと考える割合がともに8割超と高い水準になっている。

〈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5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6割、今後取り組みたいと考える割合が約7割となっている。

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。

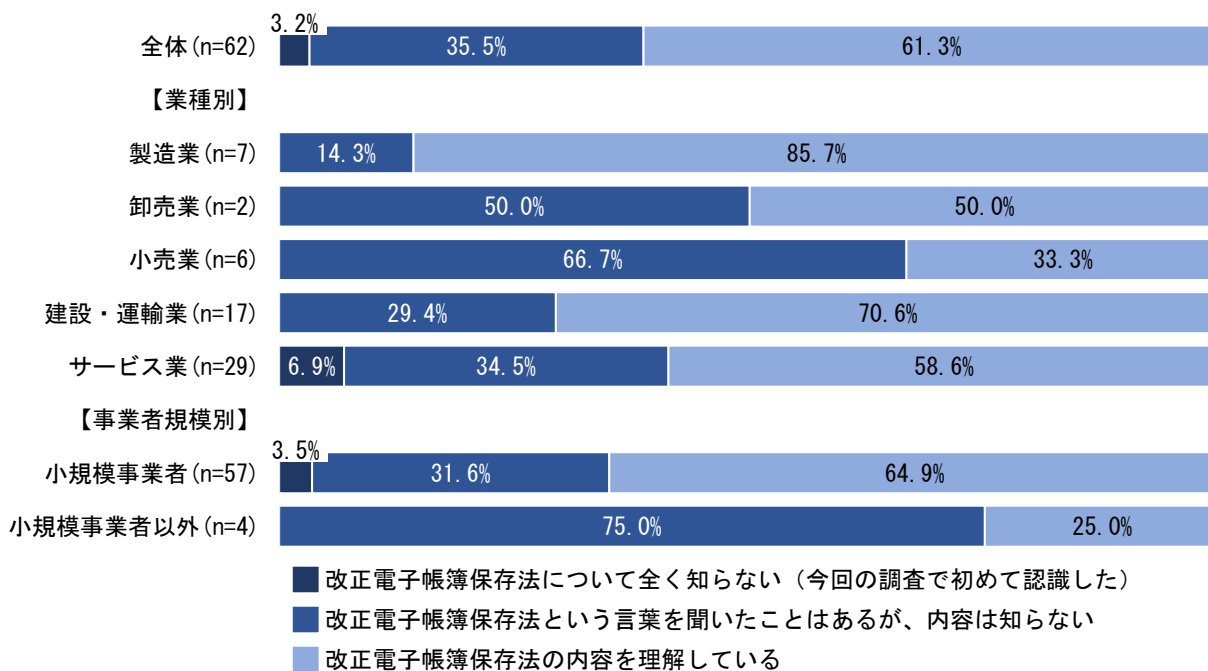
<「デジタル化」について、これまでの取組と今後の取組予定>



(7) 約4割が改正電子帳簿保存法の内容を『知らない』

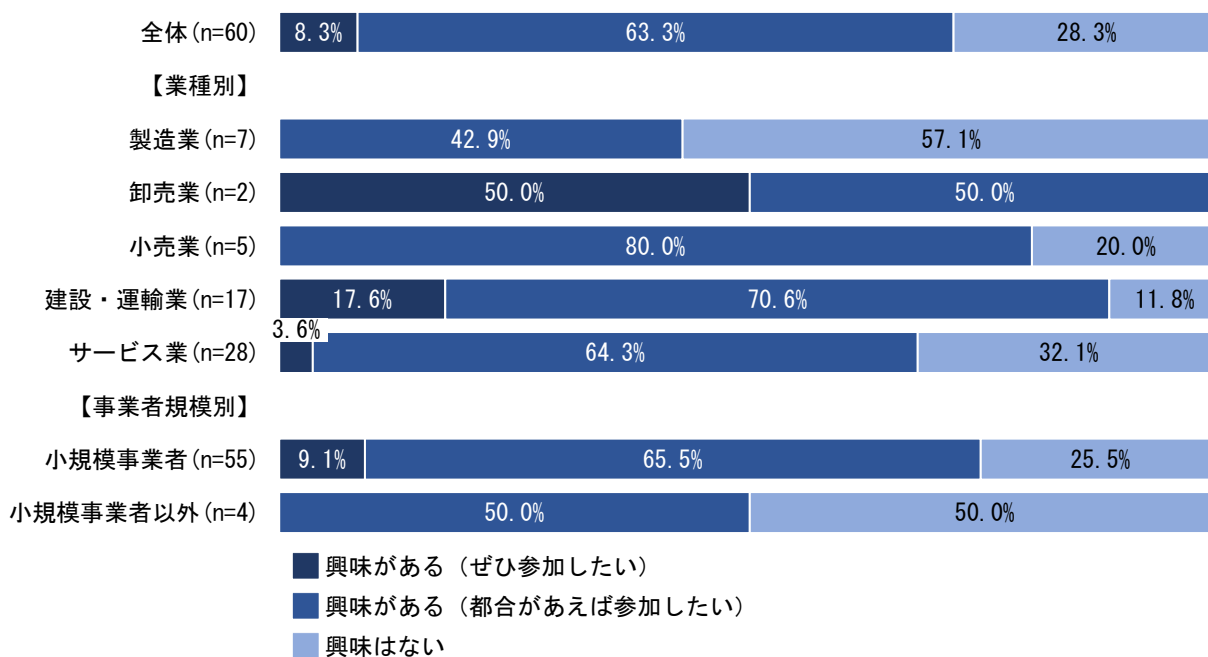
改正電子帳簿保存法の認知度をみると、全体では、「改正電子帳簿保存法の内容を理解している」が61.3%となっている。一方、「改正電子帳簿保存法について全く知らない(今回の調査で初めて認識した)」と「改正電子帳簿保存法という言葉聞いたことはあるが、内容は知らない」を合わせた『知らない』が38.7%となっている。

<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)」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71.6%となっている。

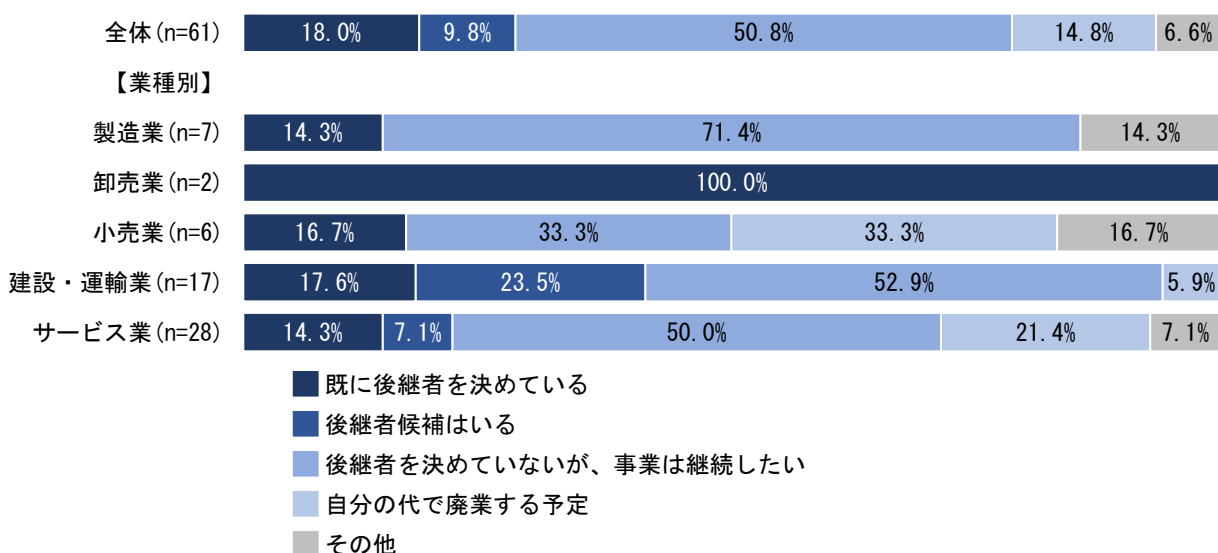
<法改正関連の注意点をまとめたセミナーへの興味>



(8) 『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50.8%と最も高く、「既に後継者を決めている」が18.0%、「自分の代で廃業する予定」が14.8%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27.8%となっている。

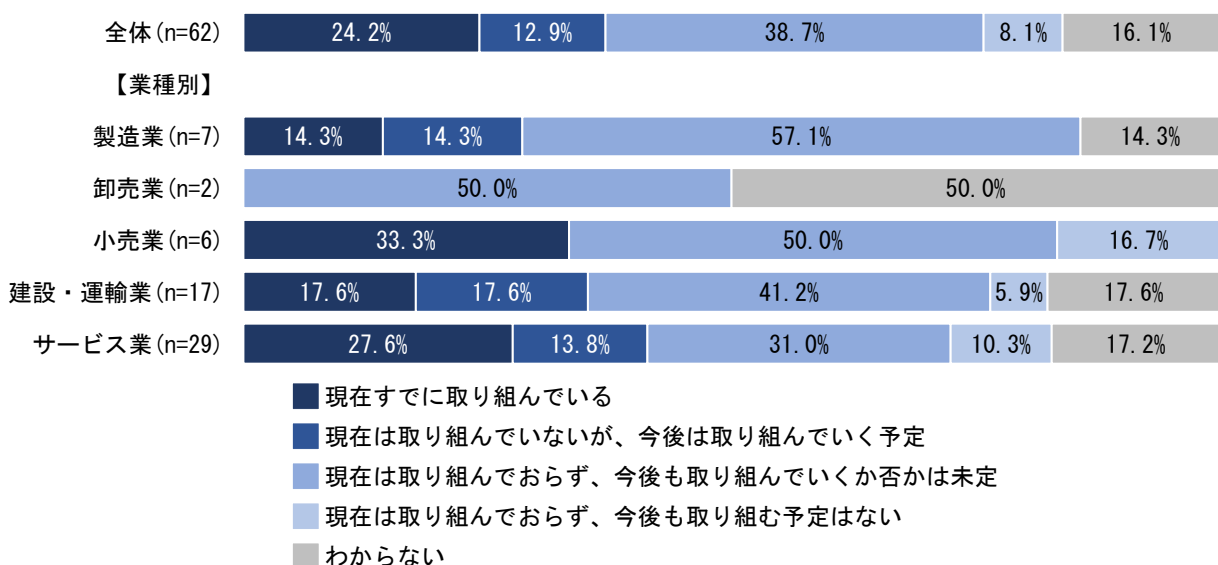
<後継者の決定状況>



(9) SDGsに『取り組んでいる・取り組む予定』は約4割

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38.7%と最も高く、「現在すでに取り組んでいる」が24.2%、「わからない」が16.1%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37.1%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

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	現状維持が出来ている為
建設業	材料高騰が止まらない

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
建設業	社会全体の向上が無い限り多少のアップは上げても適正までは無理と思われる

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
専門・技術サービス業	これ以上は無理

4. (6) 例年よりも高い賃上げを実施した（する予定）の理由を教えてください。（複数回答可）

業種	回答
不動産業・生活関連サービス業	利益が見込めるため還元

4. (7) 例年よりも高い賃上げを実施しなかった（する予定がない）理由を教えてください。

業種	回答
卸売業	生活するうえでの質素節約を継続中
小売業	事業主のみのため
建設業	社員たちが高い賃上げに見合う活躍をしていないため
建設業	出来る事なら状況にもよるが賞与で多少の調整を図りたい
その他サービス業	従業員がいない

4. (8) 貴社が賃上げを実施するために必要なことを教えてください。

業種	回答
その他サービス業	従業員がいない

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
製造業	未定
小売業	検討中
その他サービス業	会社を譲渡する事を考えているがまだ何と動いていない
その他サービス業	新たなサービスの形態なので、今後の経済情勢により検討

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
建設業	町おこし
専門・技術サービス業	TikTok や Instagram の有効的な活用方法

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	14	22.2%	1	14.3%	0	0.0%	3	50.0%	3	17.6%	7	23.3%
不変	29	46.0%	2	28.6%	2	100.0%	2	33.3%	8	47.1%	14	46.7%
悪化	20	31.7%	4	57.1%	0	0.0%	1	16.7%	6	35.3%	9	30.0%
DI	△ 9.5		△ 42.8		0		33.3		△ 17.7		△ 6.7	
合計	63	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	17	100.0%	30	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	23	36.5%	3	42.9%	1	50.0%	3	50.0%	6	35.3%	10	33.3%
不変	21	33.3%	1	14.3%	1	50.0%	1	16.7%	6	35.3%	11	36.7%
減少	19	30.2%	3	42.9%	0	0.0%	2	33.3%	5	29.4%	9	30.0%
DI	6.3		0		50		16.7		5.9		3.3	
合計	63	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	17	100.0%	30	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	17	27.4%	3	42.9%	1	50.0%	2	33.3%	4	25.0%	7	23.3%
不変	24	38.7%	1	14.3%	1	50.0%	2	33.3%	5	31.3%	14	46.7%
減少	21	33.9%	3	42.9%	0	0.0%	2	33.3%	7	43.8%	9	30.0%
DI	△ 6.5		0		50		0		△ 18.8		△ 6.7	
合計	62	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	16	100.0%	30	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	21	33.3%	3	42.9%	2	100.0%	1	16.7%	7	41.2%	8	26.7%
不変	32	50.8%	2	28.6%	0	0.0%	4	66.7%	7	41.2%	18	60.0%
低下	10	15.9%	2	28.6%	0	0.0%	1	16.7%	3	17.6%	4	13.3%
DI	17.4		14.3		100		0		23.6		13.4	
合計	63	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	17	100.0%	30	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	1.6%	1	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
不変	16	25.8%	1	14.3%	0	0.0%	1	16.7%	3	17.6%	11	37.9%
上昇	45	72.6%	5	71.4%	2	100.0%	5	83.3%	14	82.4%	18	62.1%
DI	△ 71.0		△ 57.1		△ 100.0		△ 83.3		△ 82.4		△ 62.1	
合計	62	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	17	100.0%	29	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	10	15.9%	1	14.3%	0	0.0%	1	16.7%	3	17.6%	5	16.7%
不変	25	39.7%	1	14.3%	0	0.0%	3	50.0%	7	41.2%	14	46.7%
悪化	28	44.4%	5	71.4%	2	100.0%	2	33.3%	7	41.2%	11	36.7%
DI	△ 28.5		△ 57.1		△ 100.0		△ 16.6		△ 23.6		△ 20.0	
合計	63	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	17	100.0%	30	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	9.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	2	11.8%	3	10.0%
不変	37	59.7%	5	71.4%	1	50.0%	3	60.0%	10	58.8%	17	56.7%
悪化	19	30.6%	2	28.6%	1	50.0%	1	20.0%	5	29.4%	10	33.3%
DI	△ 20.9		△ 28.6		△ 50.0		0		△ 17.6		△ 23.3	
合計	62	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	5	100.0%	17	100.0%	30	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	1	1.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	3.6%
適正	31	52.5%	4	57.1%	2	100.0%	2	40.0%	4	25.0%	19	67.9%
不足	27	45.8%	3	42.9%	0	0.0%	3	60.0%	12	75.0%	8	28.6%
DI	△ 44.1		△ 42.9		0		△ 60.0		△ 75.0		△ 25.0	
合計	59	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	5	100.0%	16	100.0%	28	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	1	1.7%	1	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
適正	48	80.0%	5	71.4%	2	100.0%	4	66.7%	12	80.0%	24	82.8%
不足	11	18.3%	1	14.3%	0	0.0%	2	33.3%	3	20.0%	5	17.2%
DI	△ 16.6		0		0		△ 33.3		△ 20.0		△ 17.2	
合計	60	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	15	100.0%	29	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=61		製造業 n=7		卸売業 n=2		小売業 n=6		建設・運輸業 n=17		サービス業 n=28	
	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	33	54.1%	5	71.4%	2	100.0%	3	50.0%	8	47.1%	15	53.6%
人材・人員確保	31	50.8%	2	28.6%	1	50.0%	2	33.3%	14	82.4%	11	39.3%
自社の強みの把握・活用	14	23.0%	1	14.3%	1	50.0%	0	0.0%	3	17.6%	9	32.1%
業務の効率化	15	24.6%	1	14.3%	0	0.0%	2	33.3%	5	29.4%	7	25.0%
既存の製品・サービスの改善	8	13.1%	1	14.3%	0	0.0%	1	16.7%	1	5.9%	5	17.9%
新製品・サービスの開発	11	18.0%	2	28.6%	1	50.0%	1	16.7%	0	0.0%	7	25.0%
建物・設備等の老朽化	7	11.5%	1	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	3	17.6%	3	10.7%
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	21	34.4%	5	71.4%	1	50.0%	2	33.3%	10	58.8%	3	10.7%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	14	23.0%	1	14.3%	0	0.0%	2	33.3%	4	23.5%	6	21.4%
ブランディング	9	14.8%	1	14.3%	0	0.0%	2	33.3%	2	11.8%	3	10.7%
顧客ニーズの把握	7	11.5%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	1	5.9%	5	17.9%
資金繰り対策	10	16.4%	1	14.3%	1	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	8	28.6%
資金繰り対策	20	32.8%	3	42.9%	1	50.0%	2	33.3%	3	17.6%	11	39.3%
新型コロナウイルス感染症への対応	3	4.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.9%	2	7.1%
その他	2	3.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	16.7%	0	0.0%	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	46	76.7%	5	71.4%	2	100.0%	3	50.0%	12	75.0%	23	82.1%
今は考えていない・様子を見たい	14	23.3%	2	28.6%	0	0.0%	3	50.0%	4	25.0%	5	17.9%
合計	60	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	16	100.0%	28	100.0%

【問5 具体的な取組（検討）内容を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=46		製造業 n=5		卸売業 n=2		小売業 n=3		建設・運輸業 n=12		サービス業 n=23	
	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	17	37.0%	3	60.0%	1	50.0%	2	66.7%	3	25.0%	8	34.8%
販路開拓	18	39.1%	2	40.0%	1	50.0%	1	33.3%	6	50.0%	8	34.8%
インターネット販売	4	8.7%	0	0.0%	1	50.0%	1	33.3%	1	8.3%	1	4.3%
新規事業展開・事業転換	12	26.1%	1	20.0%	0	0.0%	3	100.0%	2	16.7%	6	26.1%
設備投資	7	15.2%	2	40.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	16.7%	3	13.0%
人材の確保・育成	18	39.1%	1	20.0%	1	50.0%	0	0.0%	8	66.7%	7	30.4%
技術開発・生産性向上	5	10.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	25.0%	2	8.7%
ITによる業務効率化	7	15.2%	0	0.0%	1	50.0%	1	33.3%	2	16.7%	2	8.7%
後継者の育成	7	15.2%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	3	25.0%	3	13.0%
その他	2	4.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	8.7%

【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。（複数回答可）】

	全体 n=12		製造業 n=2		卸売業 n=0		小売業 n=3		建設・運輸業 n=4		サービス業 n=3	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
資金不足	6	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	3	75.0%	2	66.7%
人手不足	3	25.0%	1	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	1	33.3%
時間がない	3	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	1	25.0%	1	33.3%
どのように考えたらよいか、分からない	3	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	2	66.7%
どこへ相談したらよいか、分からない	1	8.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%
新型コロナウイルス感染症の拡大に不安	1	8.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%
後継者がいない	3	25.0%	1	50.0%	0	0.0%	1	33.3%	0	0.0%	1	33.3%
その他	2	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	1	25.0%	0	0.0%

【問6 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		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	19	30.2%	2	28.6%	1	50.0%	3	50.0%	4	23.5%	8	26.7%
横ばい	30	47.6%	2	28.6%	0	0.0%	2	33.3%	11	64.7%	15	50.0%
縮小見込	7	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	16.7%	1	5.9%	5	16.7%
わからない	7	11.1%	3	42.9%	1	50.0%	0	0.0%	1	5.9%	2	6.7%
合計	63	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	17	100.0%	30	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	18	28.6%	2	28.6%	1	50.0%	2	33.3%	6	35.3%	7	23.3%
横ばい	32	50.8%	2	28.6%	0	0.0%	3	50.0%	8	47.1%	18	60.0%
緩和する	3	4.8%	1	14.3%	0	0.0%	1	16.7%	0	0.0%	1	3.3%
わからない	10	15.9%	2	28.6%	1	50.0%	0	0.0%	3	17.6%	4	13.3%
合計	63	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	17	100.0%	30	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	22	34.9%	2	28.6%	1	50.0%	3	50.0%	4	23.5%	11	36.7%
現状維持	33	52.4%	3	42.9%	1	50.0%	3	50.0%	11	64.7%	15	50.0%
縮小	4	6.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.9%	3	10.0%
廃業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
わからない	4	6.3%	2	28.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.9%	1	3.3%
合計	63	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	17	100.0%	30	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	30	47.6%	5	71.4%	1	50.0%	4	66.7%	9	52.9%	11	36.7%
多少の影響はあるが、大きな影響はない	29	46.0%	1	14.3%	1	50.0%	2	33.3%	8	47.1%	16	53.3%
わからない	4	6.3%	1	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	10.0%
合計	63	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	17	100.0%	30	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	11	37.9%	1	20.0%	0	0.0%	2	50.0%	5	55.6%	3	30.0%
これから販売価格に転嫁する予定	9	31.0%	2	40.0%	0	0.0%	2	50.0%	2	22.2%	3	30.0%
販売価格に転嫁できない	8	27.6%	2	40.0%	1	100.0%	0	0.0%	1	11.1%	4	40.0%
わからない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	1	3.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	11.1%	0	0.0%
合計	29	100.0%	5	100.0%	1	100.0%	4	100.0%	9	100.0%	10	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。（複数回答可）】

	全体 n=8		製造業 n=2		卸売業 n=1		小売業 n=0		建設・運輸業 n=1		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	5	62.5%	2	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	2	50.0%
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	3	37.5%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	1	100.0%	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すぐわかないため	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%
キリのいい金額で販売するため	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【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。】

	全体 n=28		製造業 n=4		卸売業 n=1		小売業 n=4		建設・運輸業 n=9		サービス業 n=10	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
仕入先と交渉	13	46.4%	3	75.0%	0	0.0%	2	50.0%	6	66.7%	2	20.0%
仕入先の変更	7	25.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	33.3%	3	30.0%
合理化・経費削減	17	60.7%	2	50.0%	1	100.0%	2	50.0%	5	55.6%	7	70.0%
対策していない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	1	3.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	10.0%

【問13 2023年度（2024年4月～現在）において、例年よりも高い賃上げを実施しましたか（する予定ですか）。】

	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	%
例年より高い賃上げを実施した、又はする予定である	12	21.4%	1	14.3%	0	0.0%	3	50.0%	4	26.7%	3	12.0%
例年より高い賃上げに向けて、検討中である	11	19.6%	2	28.6%	0	0.0%	1	16.7%	5	33.3%	3	12.0%
例年どおりの賃上げを行う実施した、又はする予定である	8	14.3%	1	14.3%	1	50.0%	0	0.0%	1	6.7%	5	20.0%
賃上げは行わない	18	32.1%	2	28.6%	1	50.0%	2	33.3%	3	20.0%	10	40.0%
まだ決めていない	7	12.5%	1	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	2	13.3%	4	16.0%
合計	56	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	15	100.0%	25	100.0%

【問14 例年よりも高い賃上げを実施した（する予定）の理由を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=22		製造業 n=3		卸売業 n=0		小売業 n=4		建設・運輸業 n=9		サービス業 n=5	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
政府の賃上げ要請に応じるため	2	9.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	1	11.1%	0	0.0%
世間的な賃上げ動向に合わせるため	9	40.9%	1	33.3%	0	0.0%	1	25.0%	4	44.4%	3	60.0%
物価高による従業員の生活不安解消のため	14	63.6%	3	100.0%	0	0.0%	2	50.0%	7	77.8%	2	40.0%
最低賃金が引き上げられたため	5	22.7%	1	33.3%	0	0.0%	2	50.0%	1	11.1%	1	20.0%
雇用の維持や人材採用等の人事施策のため	7	31.8%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	3	33.3%	2	40.0%
従業員からの不満が多いため	1	4.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	11.1%	0	0.0%
その他	1	4.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%

【問15 例年よりも高い賃上げを実施しなかった（する予定がない）理由を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=24		製造業 n=3		卸売業 n=1		小売業 n=2		建設・運輸業 n=4		サービス業 n=14	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
例年よりも高い賃上げを行うほど業績が良くないため	7	29.2%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	2	50.0%	4	28.6%
今の収益構造では、現状の賃金水準以上にはできないため	12	50.0%	3	100.0%	0	0.0%	1	50.0%	1	25.0%	7	50.0%
原材料やエネルギーの価格が高騰するなど、コストが増えているため	4	16.7%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	2	14.3%
事業の先行きに不安があるため他に優先的に投資をするべきものがあるため	5	20.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	4	28.6%
計画的に賃上げをしているため	4	16.7%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	21.4%
既に十分な賃金水準であるため	3	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	21.4%
既に十分な賃金水準であるため	4	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	3	21.4%
例年よりも高い賃上げをする必要性を感じていないため	2	8.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	1	7.1%
その他	5	20.8%	0	0.0%	1	100.0%	1	50.0%	2	50.0%	1	7.1%

【問16 貴社が賃上げを実施するために必要なことを教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=58		製造業 n=6		卸売業 n=2		小売業 n=6		建設・運輸業 n=16		サービス業 n=27	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
客数の拡大（販路拡大）	36	62.1%	3	50.0%	2	100.0%	4	66.7%	7	43.8%	20	74.1%
客単価の拡大（値上げ）	35	60.3%	4	66.7%	1	50.0%	5	83.3%	11	68.8%	14	51.9%
生産性の向上	16	27.6%	3	50.0%	0	0.0%	1	16.7%	5	31.3%	6	22.2%
原材料やエネルギー価格の低減	12	20.7%	5	83.3%	0	0.0%	2	33.3%	4	25.0%	1	3.7%
原材料やエネルギー以外の費用の削減	6	10.3%	2	33.3%	0	0.0%	1	16.7%	2	12.5%	1	3.7%
従業員削減	2	3.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	16.7%	1	6.3%	0	0.0%
その他	1	1.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	3.7%

【問17 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	23	37.7%	2	28.6%	1	50.0%	2	33.3%	7	41.2%	10	35.7%
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	23	37.7%	4	57.1%	1	50.0%	1	16.7%	8	47.1%	9	32.1%
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	7	11.5%	0	0.0%	0	0.0%	2	33.3%	1	5.9%	4	14.3%
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	4	6.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.9%	3	10.7%
興味はない・不要である	4	6.6%	1	14.3%	0	0.0%	1	16.7%	0	0.0%	2	7.1%
合計	61	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	17	100.0%	28	100.0%

【問18 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	28	87.5%	1	100.0%	2	100.0%	4	80.0%	9	90.0%	11	84.6%
なし	4	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	1	10.0%	2	15.4%
合計	32	100.0%	1	100.0%	2	100.0%	5	100.0%	10	100.0%	13	100.0%

【問18 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	13	43.3%	1	100.0%	1	50.0%	3	60.0%	1	12.5%	6	46.2%
なし	17	56.7%	0	0.0%	1	50.0%	2	40.0%	7	87.5%	7	53.8%
合計	30	100.0%	1	100.0%	2	100.0%	5	100.0%	8	100.0%	13	100.0%

【問18 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	18	58.1%	1	100.0%	2	100.0%	4	80.0%	3	37.5%	8	57.1%
なし	13	41.9%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	5	62.5%	6	42.9%
合計	31	100.0%	1	100.0%	2	100.0%	5	100.0%	8	100.0%	14	100.0%

【問18 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	26	92.9%	3	100.0%	2	100.0%	3	75.0%	8	100.0%	9	90.0%
なし	2	7.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	1	10.0%
合計	28	100.0%	3	100.0%	2	100.0%	4	100.0%	8	100.0%	10	100.0%

【問18 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	55.6%	2	66.7%	2	100.0%	1	25.0%	3	50.0%	7	63.6%
なし	12	44.4%	1	33.3%	0	0.0%	3	75.0%	3	50.0%	4	36.4%
合計	27	100.0%	3	100.0%	2	100.0%	4	100.0%	6	100.0%	11	100.0%

【問18 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	69.0%	2	66.7%	2	100.0%	3	75.0%	6	66.7%	7	70.0%
なし	9	31.0%	1	33.3%	0	0.0%	1	25.0%	3	33.3%	3	30.0%
合計	29	100.0%	3	100.0%	2	100.0%	4	100.0%	9	100.0%	10	100.0%

【問20 業務効率化対策など期待されている生成AIですが、現在、業務に取り入れた活用をしていますか。】

	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	%
活用している	3	4.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	10.7%
活用を検討している	9	14.8%	2	28.6%	0	0.0%	1	16.7%	0	0.0%	5	17.9%
活用を禁止している	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
活用する予定はない	34	55.7%	3	42.9%	1	50.0%	3	50.0%	13	76.5%	14	50.0%
活用方法がわからない	15	24.6%	2	28.6%	1	50.0%	2	33.3%	4	23.5%	6	21.4%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	61	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	17	100.0%	28	100.0%

【問21 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）	2	3.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	6.9%
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	22	35.5%	1	14.3%	1	50.0%	4	66.7%	5	29.4%	10	34.5%
改正電子帳簿保存法の内容を理解している	38	61.3%	6	85.7%	1	50.0%	2	33.3%	12	70.6%	17	58.6%
合計	62	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	17	100.0%	29	100.0%

【問22 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	15	39.5%	3	50.0%	0	0.0%	1	50.0%	3	25.0%	8	47.1%
今後対応する予定	20	52.6%	3	50.0%	1	100.0%	0	0.0%	9	75.0%	7	41.2%
対応する予定なし	3	7.9%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	2	11.8%
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	38	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	2	100.0%	12	100.0%	17	100.0%

【問23 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	11	18.0%	1	14.3%	2	100.0%	1	16.7%	3	17.6%	4	14.3%
後継者候補はある	6	9.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	23.5%	2	7.1%
後継者を決めていないが、事業は継続したい	31	50.8%	5	71.4%	0	0.0%	2	33.3%	9	52.9%	14	50.0%
自分の代で廃業する予定	9	14.8%	0	0.0%	0	0.0%	2	33.3%	1	5.9%	6	21.4%
M&A等で会社を譲渡する予定	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
既に事業承継を実施済み	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	4	6.6%	1	14.3%	0	0.0%	1	16.7%	0	0.0%	2	7.1%
合計	61	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	17	100.0%	28	100.0%

【問24 「事業継続力強化計画」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	%
策定済みである	3	4.8%	1	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.9%	1	3.4%
策定中である	2	3.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	6.9%
策定予定・検討中である	14	22.6%	2	28.6%	0	0.0%	1	16.7%	7	41.2%	4	13.8%
策定予定なし	21	33.9%	2	28.6%	1	50.0%	4	66.7%	4	23.5%	9	31.0%
認定制度を初めて知った	22	35.5%	2	28.6%	1	50.0%	1	16.7%	5	29.4%	13	44.8%
合計	62	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	17	100.0%	29	100.0%

【問25 事業継続力強化計画の策定が進まない理由を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=22		製造業 n=3		卸売業 n=1		小売業 n=5		建設・運輸業 n=7		サービス業 n=6	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
策定によるメリットがない	3	13.6%	1	33.3%	0	0.0%	1	20.0%	0	0.0%	1	16.7%
策定・検討に必要なノウハウ/ 申請方法がわからない	5	22.7%	1	33.3%	0	0.0%	2	40.0%	1	14.3%	1	16.7%
策定・検討に係る費用の余裕がない	5	22.7%	0	0.0%	1	100.0%	1	20.0%	2	28.6%	1	16.7%
策定・検討に係る人員の余裕がない	7	31.8%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	5	71.4%	1	16.7%
策定・検討に係る時間に余裕がない	7	31.8%	1	33.3%	0	0.0%	1	20.0%	3	42.9%	2	33.3%
具体的なリスクの想定が難しい	7	31.8%	1	33.3%	0	0.0%	1	20.0%	2	28.6%	3	50.0%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問26 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	15	24.2%	1	14.3%	0	0.0%	2	33.3%	3	17.6%	8	27.6%
現在は取り組んでいないが、今後は取り組んでいく予定	8	12.9%	1	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	3	17.6%	4	13.8%
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	24	38.7%	4	57.1%	1	50.0%	3	50.0%	7	41.2%	9	31.0%
現在は取り組んでおらず、今後も取り組む予定はない	5	8.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	16.7%	1	5.9%	3	10.3%
わからない	10	16.1%	1	14.3%	1	50.0%	0	0.0%	3	17.6%	5	17.2%
合計	62	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	6	100.0%	17	100.0%	29	100.0%

【問28 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。（複数回答可）】

	全体 n=52		製造業 n=5		卸売業 n=2		小売業 n=4		建設・運輸業 n=15		サービス業 n=25	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
事業計画作成セミナー	11	21.2%	1	20.0%	0	0.0%	1	25.0%	1	6.7%	8	32.0%
財務分析セミナー	10	19.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	4	26.7%	5	20.0%
人材活用セミナー	6	11.5%	1	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	20.0%	2	8.0%
販路開拓セミナー	13	25.0%	2	40.0%	0	0.0%	2	50.0%	2	13.3%	7	28.0%
IT導入関連セミナー	14	26.9%	1	20.0%	1	50.0%	3	75.0%	3	20.0%	5	20.0%
補助金活用セミナー	21	40.4%	4	80.0%	1	50.0%	1	25.0%	4	26.7%	11	44.0%
事業承継セミナー	8	15.4%	1	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	13.3%	5	20.0%
働き方改革セミナー	4	7.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	20.0%	1	4.0%
事業継続力強化セミナー	6	11.5%	0	0.0%	1	50.0%	1	25.0%	1	6.7%	3	12.0%
その他	2	3.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	6.7%	1	4.0%

【問29 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		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）	5	8.3%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	3	17.6%	1	3.6%
興味がある（都合があれば参加したい）	38	63.3%	3	42.9%	1	50.0%	4	80.0%	12	70.6%	18	64.3%
興味はない	17	28.3%	4	57.1%	0	0.0%	1	20.0%	2	11.8%	9	32.1%
合計	60	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	5	100.0%	17	100.0%	28	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（冬版）

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く、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6年2月5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
URL
※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7月~2022年11月頃) と比べた 現在 (2023年7月~2023年11月頃) の経営環境等の状況	景況感(自社)	好転	不変	悪化
	売上高	増加	不変	減少
	引き合い/客数	増加	不変	減少
	単価	上昇	不変	低下
	原材料・商品仕入単価	低下	不変	上昇
	採算(経常利益)	好転	不変	悪化
	資金繰り	好転	不変	悪化
	わるい ←————→ よい —————→ わるい			
	従業員(含臨時・パート)	過剰	適正	不足
	設備	過剰	適正	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（1つを選択）

1 取り組んでいる・検討している	2 今は考えていない・様子をみたい
↓	↓
問5-1 具体的な取組（検討）内容を教えてください（複数選択可）	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）
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（ ）

業界及び貴社の見通しについて

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3～5年先の「市場規模」の見通しを教えてください。（1つを選択）

1 拡大見込	2 横ばい	3 縮小見込	4 わからない
--------	-------	--------	---------

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。（1つを選択）

1 激化する	2 横ばい	3 緩和する	4 わからない
--------	-------	--------	---------

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。（1つを選択）

1 拡大	2 現状維持	3 縮小	4 廃業	5 わからない
------	--------	------	------	---------

原材料やエネルギーの価格高騰について

現在、①急激な円安傾向、②ロシアのウクライナ侵攻、③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、④先行して経済が回復した国での需要増、などの理由により、原材料やエネルギー価格の高騰が発生しています。

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。（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 () | |

賃上げの実施について

※問13～問15は、従業員数が1名以上の企業(事業所)が回答してください。

問13 2023年度(2024年4月～現在)において、例年よりも高い賃上げを実施しましたか(する予定ですか)。(1つを選択)

- | |
|------------------------------|
| 1 例年より高い賃上げを実施した、又はする予定である |
| 2 例年より高い賃上げに向けて、検討中である |
| 3 例年どおりの賃上げを行う実施した、又はする予定である |
| 4 賃上げは行わない |
| 5 まだ決めていない |

問14 問13で「1」～「2」と回答した方にお聞きします。

例年よりも高い賃上げを実施した(する予定)の理由を教えてください。(複数選択可)

- | |
|-----------------------|
| 1 政府の賃上げ要請に応じるため |
| 2 世間的な賃上げ動向に合わせるため |
| 3 物価高による従業員の生活不安解消のため |
| 4 最低賃金が引き上げられたため |
| 5 雇用の維持や人材採用等の人事施策のため |
| 6 従業員からの不満が多いため |
| 7 その他 () |

問15 問13で「3」～「4」と回答した方にお聞きします。

例年よりも高い賃上げを実施しなかった(する予定がない)理由を教えてください。(複数選択可)

- | |
|-----------------------------------|
| 1 例年よりも高い賃上げを行うほど業績が良くないため |
| 2 今の収益構造では、現状の賃金水準以上にはできないため |
| 3 原材料やエネルギーの価格が高騰するなど、コストが増えているため |
| 4 事業の先行きに不安があるため |
| 5 他に優先的に投資をするべきものがあるため |
| 6 計画的に賃上げをしているため |
| 7 既に十分な賃金水準であるため |
| 8 例年よりも高い賃上げをする必要性を感じていないため |
| 9 その他 () |

問 16 すべての方にお聞きします。

貴社が賃上げを実施するために必要なことを教えてください。(複数選択可)

- | | |
|---|-------------------|
| 1 | 客数の拡大 (販路拡大) |
| 2 | 客単価の拡大 (値上げ) |
| 3 | 生産性の向上 |
| 4 | 原材料やエネルギー価格の低減 |
| 5 | 原材料やエネルギー以外の費用の削減 |
| 6 | 従業員削減 |
| 7 | その他 () |

IT 技術の利活用について

問 17 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 18 問 17 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 19 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。

()

問 20 業務効率化対策や人材不足対策として期待されている生成 AI ですが、現在、業務に取り入れた活用をしていますか。(1つを選択)

- | | |
|---|------------|
| 1 | 活用している |
| 2 | 活用を検討している |
| 3 | 活用を禁止している |
| 4 | 活用する予定はない |
| 5 | 活用方法がわからない |
| 6 | その他 () |

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

問 21 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 22 問 21 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 23 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 後継者候補はいる |
| 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（ ） |

事業継続力強化計画について

問 24 自然災害等の頻発を受け、国は「事業者が作成する災害時の対策や事業継続のための準備等を記載した計画書（事業継続力強化計画）」の認定制度を開始しております。

「事業継続力強化計画」は手引きを活用する事により、専門知識が無い方でも作成することができ、認定を受けると各種支援策を受けられます。

「事業継続力強化計画」について、教えてください。（1つを選択）

- | |
|---------------|
| 1 策定済みである |
| 2 策定中である |
| 3 策定予定・検討中である |
| 4 策定予定なし |
| 5 認定制度を初めて知った |

問 25 問 24 で「1」～「4」と回答した方にお聞きします。

事業継続力強化計画の策定が進まない理由を教えてください。(複数回答可)

- 1 策定によるメリットがない
- 2 策定・検討に必要なノウハウ/申請方法がわからない
- 2 策定・検討に係る費用の余裕がない
- 3 策定・検討に係る人員の余裕がない
- 4 策定・検討に係る時間に余裕がない
- 5 具体的なリスクの想定が難しい
- 6 その他 ()

SDGsについて

問 26 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 27 問 26 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 28 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 29 問 21 (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 30 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ませ。

「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>



