

大 和 市 内
經 濟 動 向
調 查 報 告 書
(夏版)

令和6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	15
3. 資金繰りについて	19
4. 原材料やエネルギーの価格高騰について	21
5. 賃上げの実施について	23
6. 人材について	27
7. IT 技術の利活用について	38
8. 事業承継について	45
9. 事業継続力強化計画について	46
10. SDGs について	48
11. 大和商工会議所の活動について	50
12. 総括	52
IV 参考資料	
1. その他の記述まとめ	59
2. 集計表	62
3. アンケート用紙	76

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。

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 8 月 20 日～令和 6 年 9 月 24 日
調査対象	管内中小企業
調査方法	郵送配布－郵送回収
配布数	874 票
回収数	84 票
有効回収率	9.6%

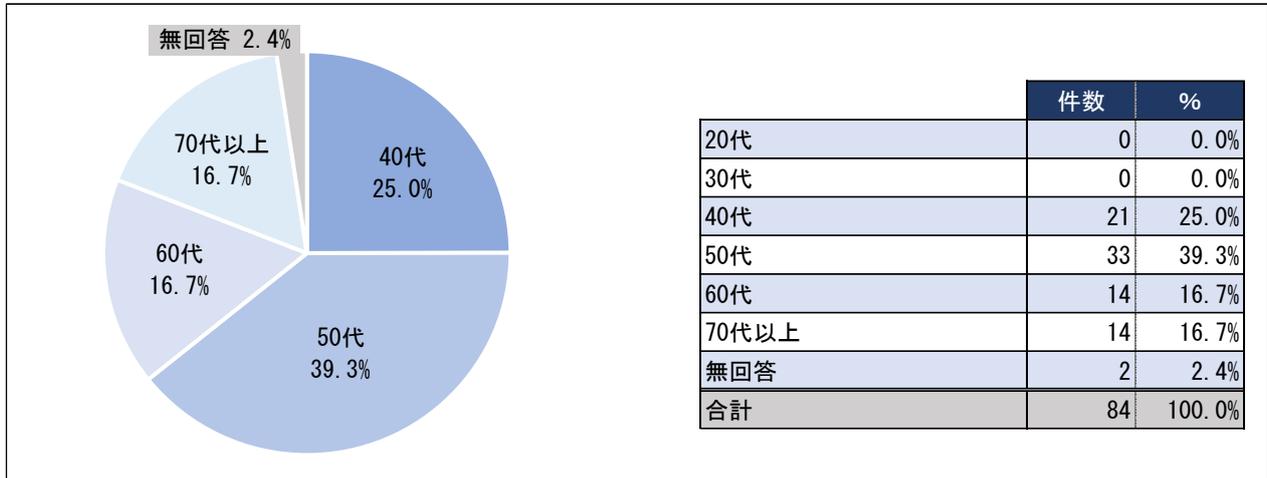
4. 本報告書の見方について

- (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/広告代理業/自動車販売、修理)」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。

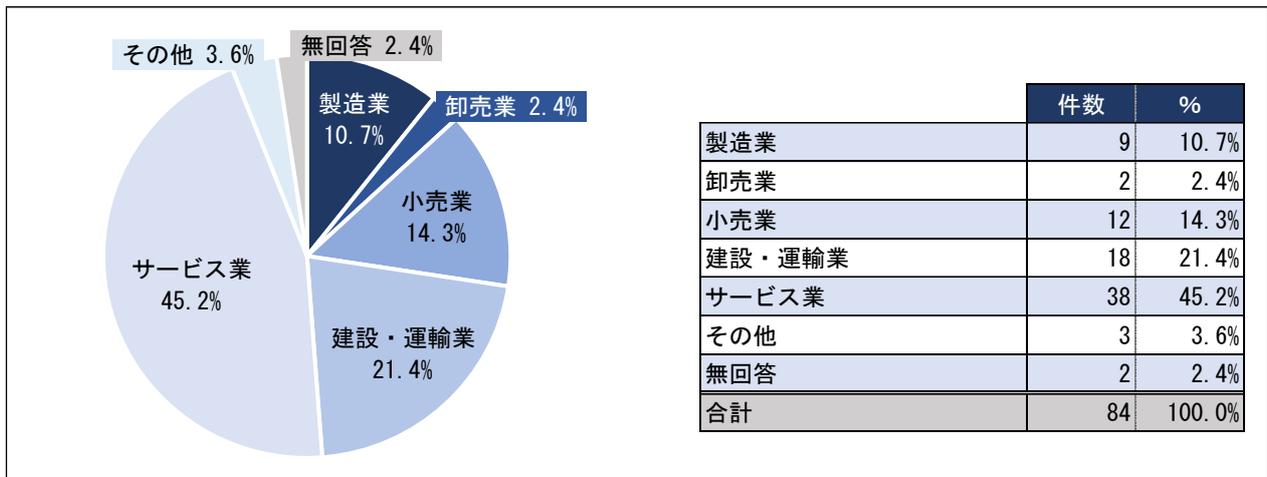
II 回答者の属性

1. 回答者の属性

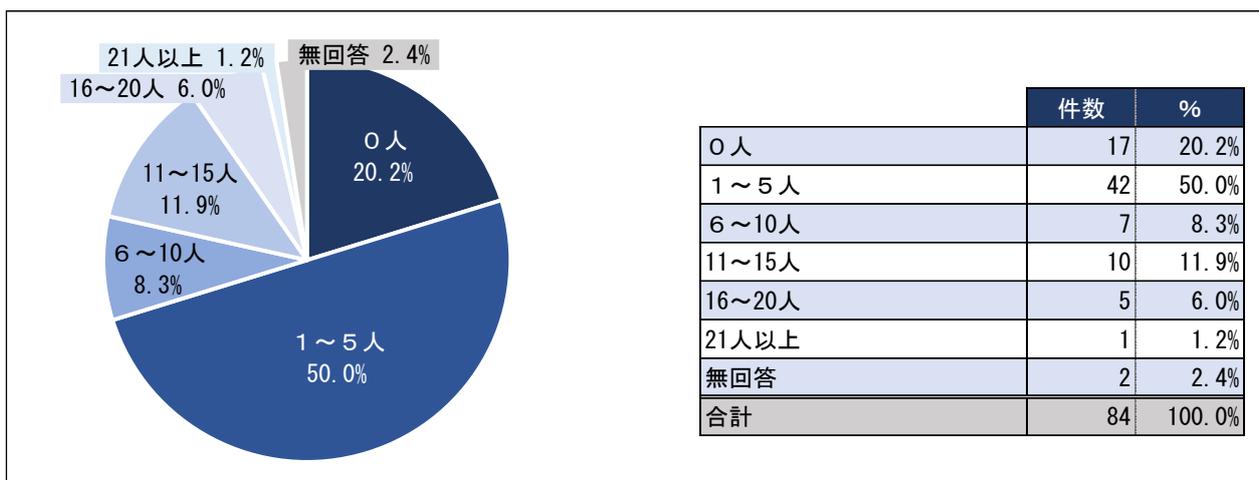
(1) 代表者年齢



(2) 業種

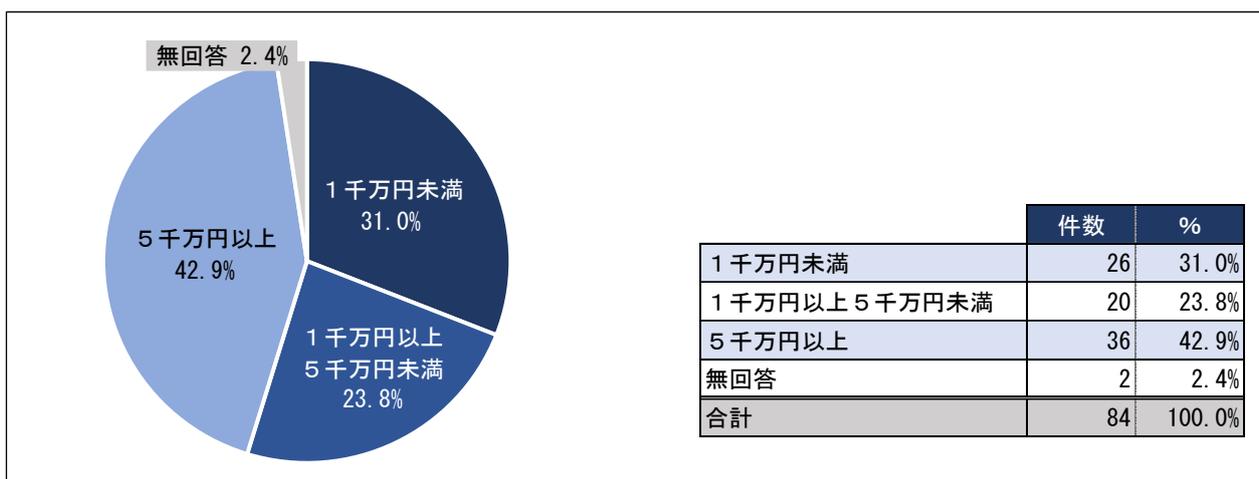


(3) 従業員数



- ・小規模事業者数 73 事業者（小規模事業者割合 86.9%）
- ・従業員基準により小規模事業者に該当しない事業者 6 業者

(4) 売上規模（直近決算期）



Ⅲ 調査の結果

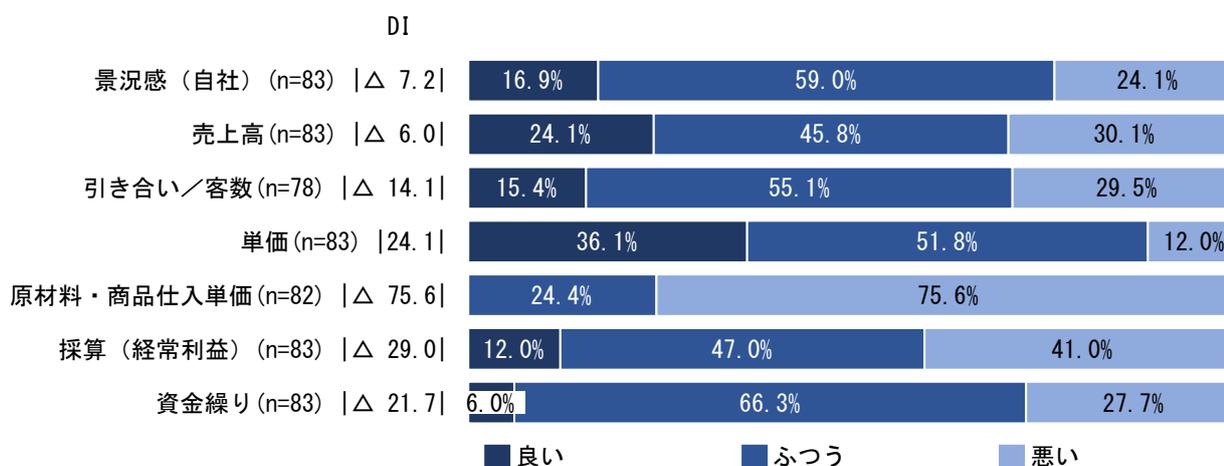
1. 景況感

(1) 景況感

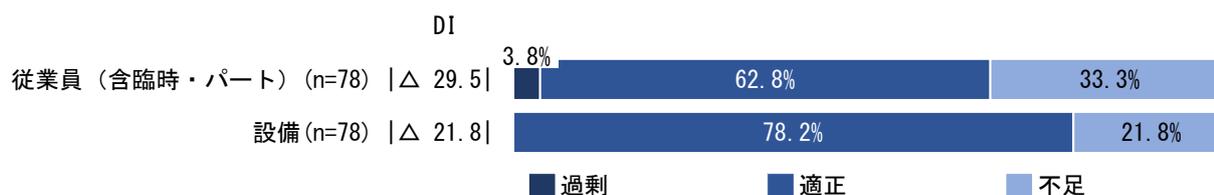
景況感 DI は△7.2 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。売上高 DI は△6.0 ポイントとマイナス値である。

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△75.6 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△29.0 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、62.8%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78.2%が適正と回答している。



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

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

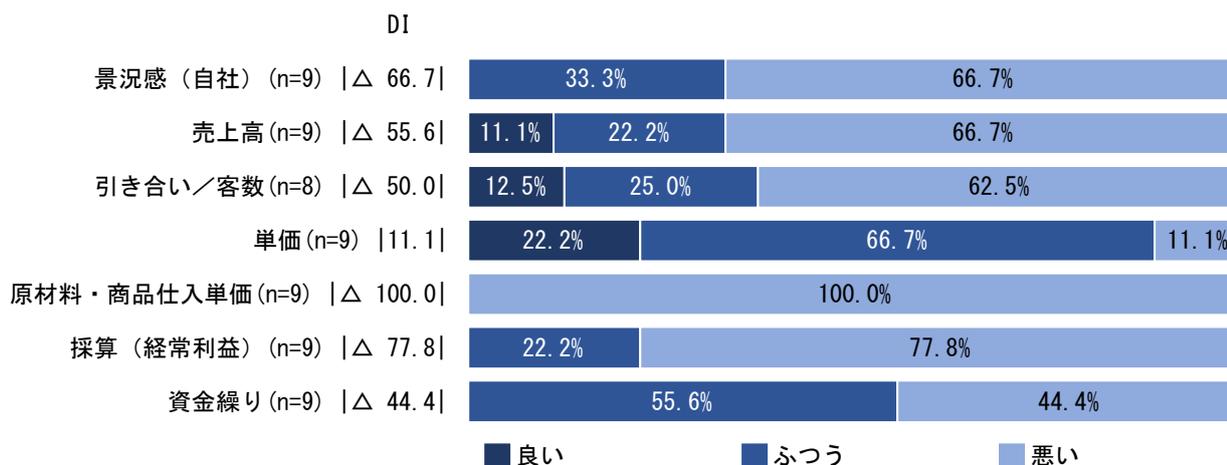
(2) 景況感 (業種別)

①製造業 (前年同期比)

景況感 DI は△66.7 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。
売上高 DI は△55.6 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△77.8 ポイントとマイナス値になっている。

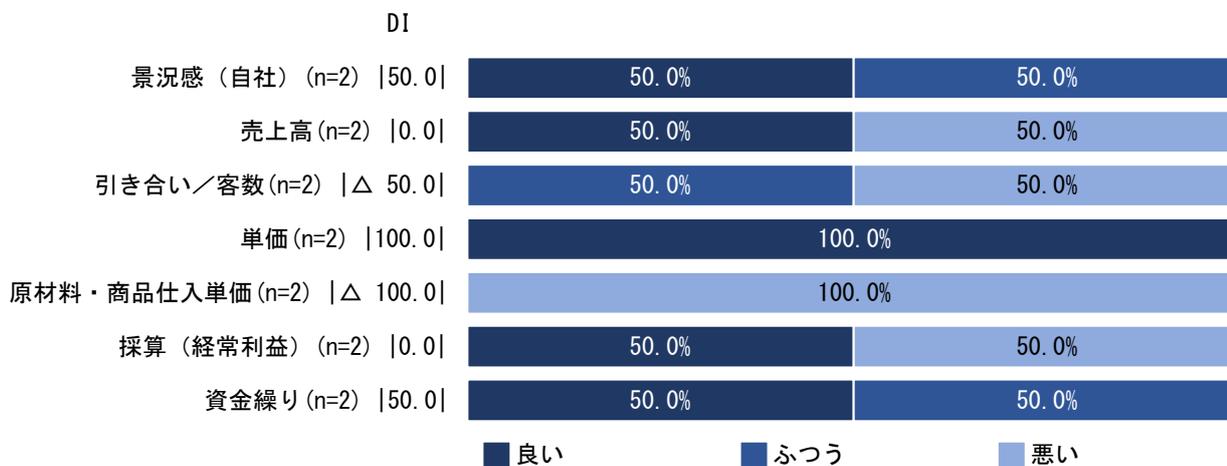


②卸売業 (前年同期比)

景況感 DI は 50.0 ポイントであり、経営環境が「好転」していると感じている割合が高い。

売上高 DI は 0.0 ポイントとなっている。

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。
採算 (経常利益) DI は 0.0 ポイントとなっている。



③小売業（前年同期比）

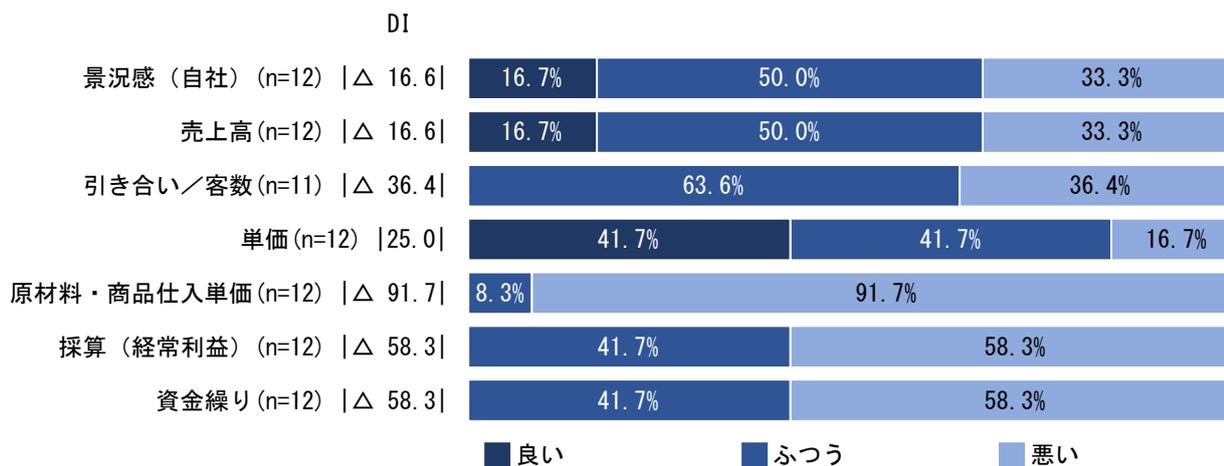
景況感 DI は△16.6 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。

売上高 DI は△16.6 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△91.7 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△58.3 ポイントとマイナス値になっている。



④建設・運輸業（前年同期比）

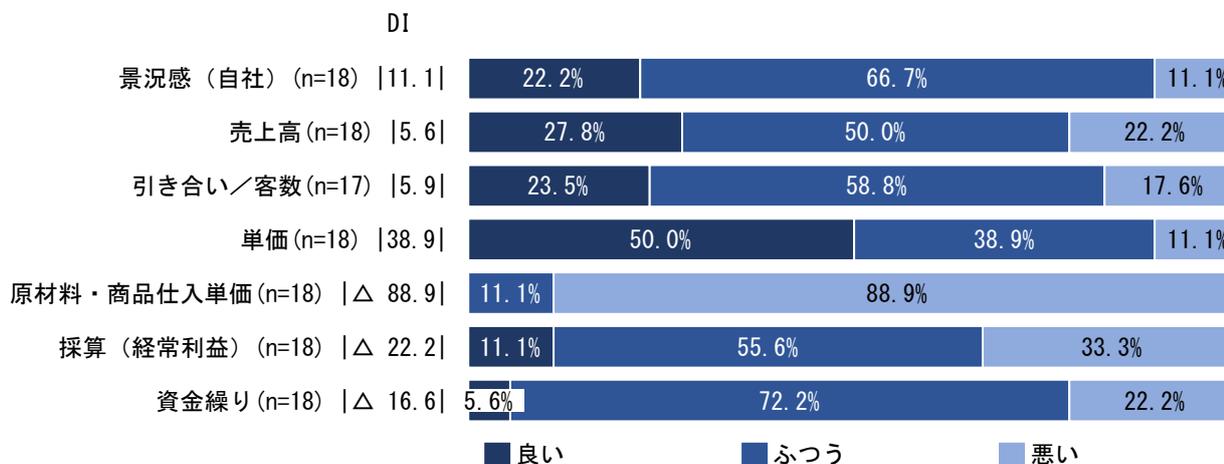
景況感 DI は 11.1 ポイントであり、経営環境が「好転」していると感じている割合が高い。

売上高 DI は 5.6 ポイントとプラス値である。

特に単価の影響が大きい。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△88.9 ポイントと、商品の仕入価格が上昇している状況である。

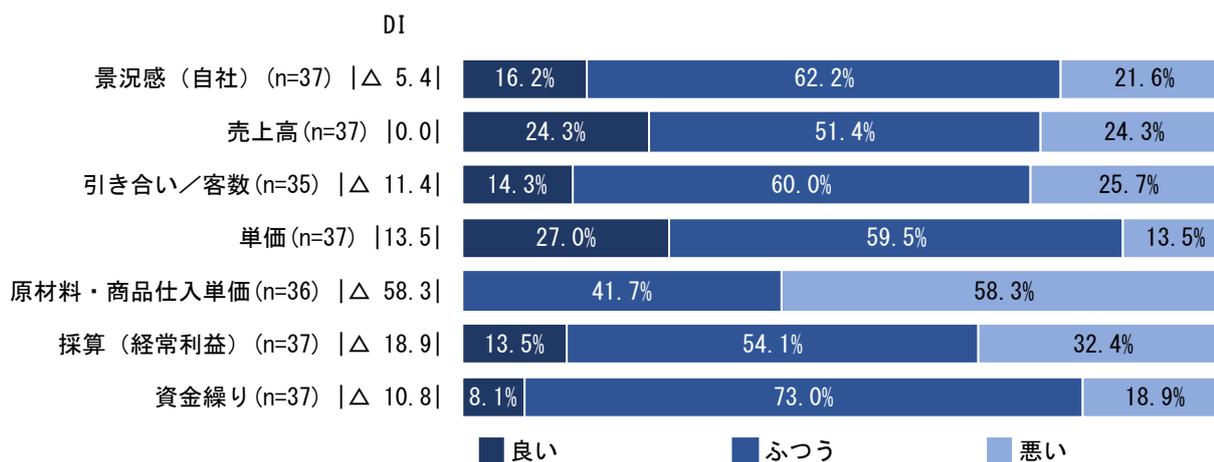
この結果、採算（経常利益）DI は△22.2 ポイントとマイナス値になっている。



⑤サービス業（前年同期比）

景況感 DI は△5.4 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。売上高 DI は 0.0 ポイントとなっている。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△58.3 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△18.9 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

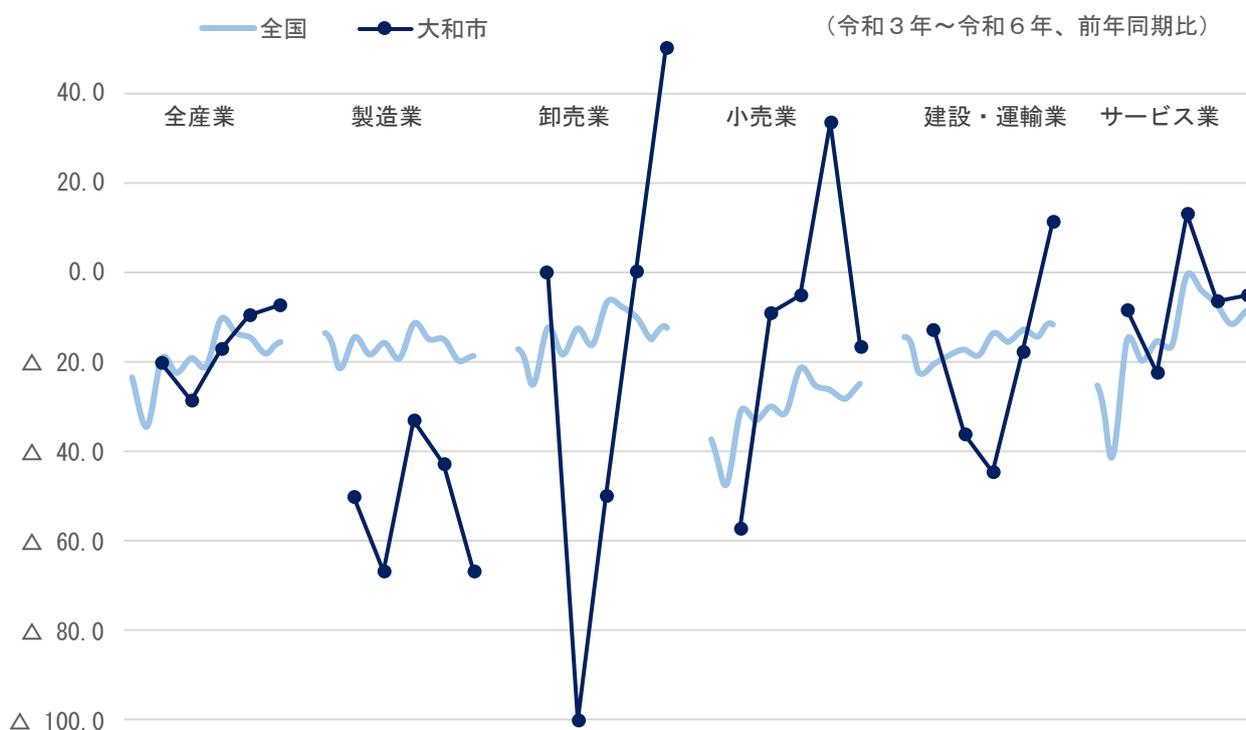
①景況感 DI

(ア) 業種別の推移・全国比較

全産業の景況感 DI は、前期△9.5 から△7.2（前期差 2.3 ポイント増）と好転した。

業種別にみると、卸売業で 50.0（前期差 50.0 ポイント増）、建設・運輸業で 11.1（前期差 28.8 ポイント増）、サービス業で△5.4（前期差 1.3 ポイント増）と好転。一方、製造業で△66.7（前期差 23.9 ポイント減）、小売業で△16.6（前期差 49.9 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、建設・運輸業、サービス業は全国値を上回り、製造業は下回っている。



※全国値は、中小企業庁『中小企業景況調査報告書』より引用。建設・運輸業の全国値は、「建設業」の数値を採用している。

(イ) 業種別数値表（経年）

	全産業		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
令和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	↓
令和6年夏	△ 7.2	↑	△ 66.7	↓	50.0	↑	△ 16.6	↓	11.1	↑	△ 5.4	↑

(ウ) 産業別の特徴的なトピックス

好転	
卸売業	仕入全体の価格は高騰しているが、売価も上昇した為、数字は好転している
小売業	気候に左右されやすくなってきています
建設業	材料の価格が高騰している
建設業	屋根材全般価格の高騰している
飲食サービス業	全ての食材が高騰してるのでメニューに困ります お客様の滞在時間は、去年よりは長くなりました
不動産業・生活関連サービス業	賃貸業として安定しています
専門・技術サービス業	新規顧客が増える傾向にあり、人員確保などが難しい状態。単価や仕入れなどに大きな変動はなく、顧客がドンドン増えていき業務過多になりがち。休みの確保など人員についての苦労が多くなってきた
その他サービス業	昨年後半に新規顧客が増加したため少し売上が増えている
その他サービス業	材料の仕入れ単価が上がってきている
その他サービス業	原材料の高騰
その他の業種	一昨年前から年5回程度の部数の多いチラシ案件受注で売上が大きく伸びたが、大きな案件だけに利益が伴っていないので、まだまだ売上が増やす事が必要

不変	
製造業	量産製品の受注が減少傾向、材料価格が高騰している、エネルギーコストが上昇している
製造業	通年通り
製造業	顧客含め、設備案件について少なく、回復感がないという話になる
卸売業	価格転嫁が不十分
小売業	頑張るしかないかな
小売業	新規顧客が増加しているが、単価を上げないとならないと感じている
小売業	仕入れ単価の価格、光熱費の高騰
建設業	人件費の高騰
建設業	電気材料価格が高騰している
建設業	特に変わらず
建設業	現状を、維持できれば良い
建設業	工事の受注が増えている
建設業	本社の大和市内及び県央4市周辺では、仕事量が少ないです。現場はそこそこありますが、やはり東京都内、世田谷区、大田区、新宿区、渋谷区、千代田区、足立区、江東区、川崎市、横浜市、茅ヶ崎市、鎌倉市等の工事現場が多いです。売上は上がりますが、駐車場代、高速

不変	
	道路代、ガソリン代、作業時間が短縮されて、結構経費が嵩み厳しいです。一番良いのは、会社近隣に仕事があるのが理想ですが、引き合いが少ないです。やはり都内それも山手線内に集中している様に感じます
建設業	材料費の高騰に販売価格を変更できない為
建設業	能登半島地震から耐震の引き合いが多い
建設業	資材は、値上げが続いている。工事の依頼が増加して、工期がギリギリになっている
情報通信業	世間で言われているほど良くも悪くもない
不動産業・生活関連サービス業	事業縮小中
不動産業・生活関連サービス業	不動産高騰に伴う地域差があり中央林間は順調に推移しているが、南林間は価格が下がっている
不動産業・生活関連サービス業	地代（固・都税）等を含む不動産価格が上昇しているにもかかわらず、賃料に反映できない（賃料は不変）。
不動産業・生活関連サービス業	取引価格（売買及び賃貸共）が高止まりしているため単価が上がり収入自体は増えたが来客数は減少した
不動産業・生活関連サービス業	物件稼働率の高止まりによる賃料相場の上昇
不動産業・生活関連サービス業	修繕費用が高くなっている
不動産業・生活関連サービス業	好立地の地価が高騰している
専門・技術サービス業	変わらず
専門・技術サービス業	新規顧客が少ない
その他サービス業	企業間での需要が増加しており、これまでの BtoC から BtoB の案件が増えた印象です
その他サービス業	介護労働者不足
その他の業種	来年度、主要な案件が消滅することになりました
その他の業種	仕入れ価格の上昇
-	原材料、外注費、光熱費の負担増
-	顧客からの受注は安定している

悪化	
製造業	業界の案件が激減している、人件費、材料費が高騰しているのに対し、顧客からはコストダウンを求められる
製造業	材料費を含む経費の上昇が値上げに追い付かない
製造業	原材料価格高騰。売価への転嫁が出来ない。財政悪化感が強い。不況感大きい
製造業	材料（銅合金）の価格高騰
製造業	アルミ、ステンレスの材料価格が高騰している

悪化	
建設業	競争が激化
運輸業	ガソリン代の高騰、保有車両の老朽化で修理代の増加
飲食サービス業	原価・人件費・光熱費等全て上がっていて、コロナ前の売上に戻っても利益が出ない
飲食サービス業	仕入の価格が高騰しているし、お客さんが来る頻度が減っている
不動産業・生活関連サービス業	経営が苦しい顧客（テナント）の要望により賃貸料を大幅に減額した
専門・技術サービス業	資材の値上げは周知の通りではあるが、保険関連の通達なき価格引き上げに不安を感じている
専門・技術サービス業	既存クライアントの売り上げ縮小。値上げ交渉の難航
専門・技術サービス業	新規顧客が減少している
その他サービス業	新規顧客数が減少している
その他サービス業	新規顧客の引き合いが減少しています

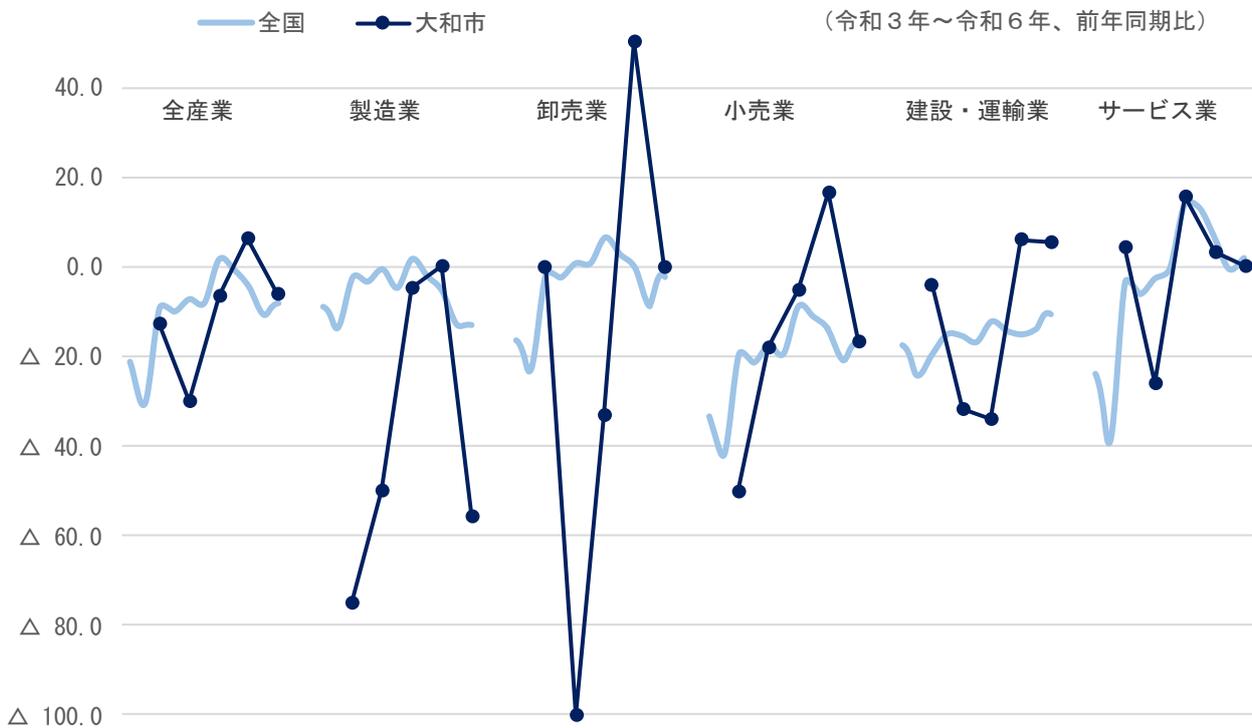
②売上高DI

(ア) 業種別の推移・全国比較

全産業の売上高DIは、前期6.3から△6.0（前期差12.3ポイント減）と悪化した。

業種別にみると、製造業で△55.6（前期差55.6ポイント減）、卸売業で0.0（前期差50.0ポイント減）、小売業で△16.6（前期差33.3ポイント減）、建設・運輸業で5.6（前期差0.3ポイント減）、サービス業で0.0（前期差3.3ポイント減）と、すべての業種で悪化した。

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、建設・運輸業は全国値を上回り、製造業、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	↓
令和6年夏	△6.0	↓	△55.6	↓	0.0	↓	△16.6	↓	5.6	↓	0.0	↓

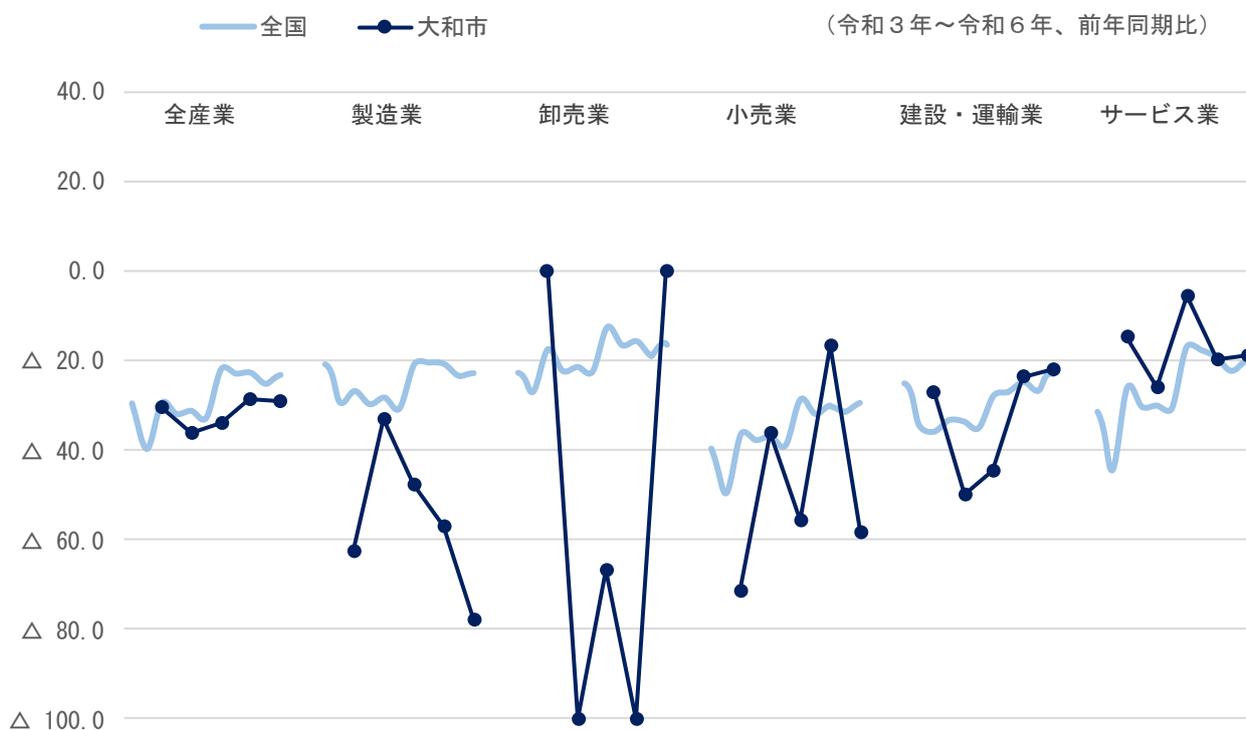
③採算（経常利益）DI

（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△28.5から△29.0（前期差0.5ポイント減）と悪化した。

業種別にみると、卸売業で0.0（前期差100.0ポイント増）、建設・運輸業で△22.2（前期差1.4ポイント増）、サービス業で△18.9（前期差1.1ポイント増）と好転。一方、製造業で△77.8（前期差20.7ポイント減）、小売業で△58.3（前期差41.7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、建設・運輸業、サービス業は全国値を上回り、製造業、小売業は下回っている。



（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	↓
令和6年夏	△ 29.0	↓	△ 77.8	↓	0.0	↑	△ 58.3	↓	△ 22.2	↑	△ 18.9	↑

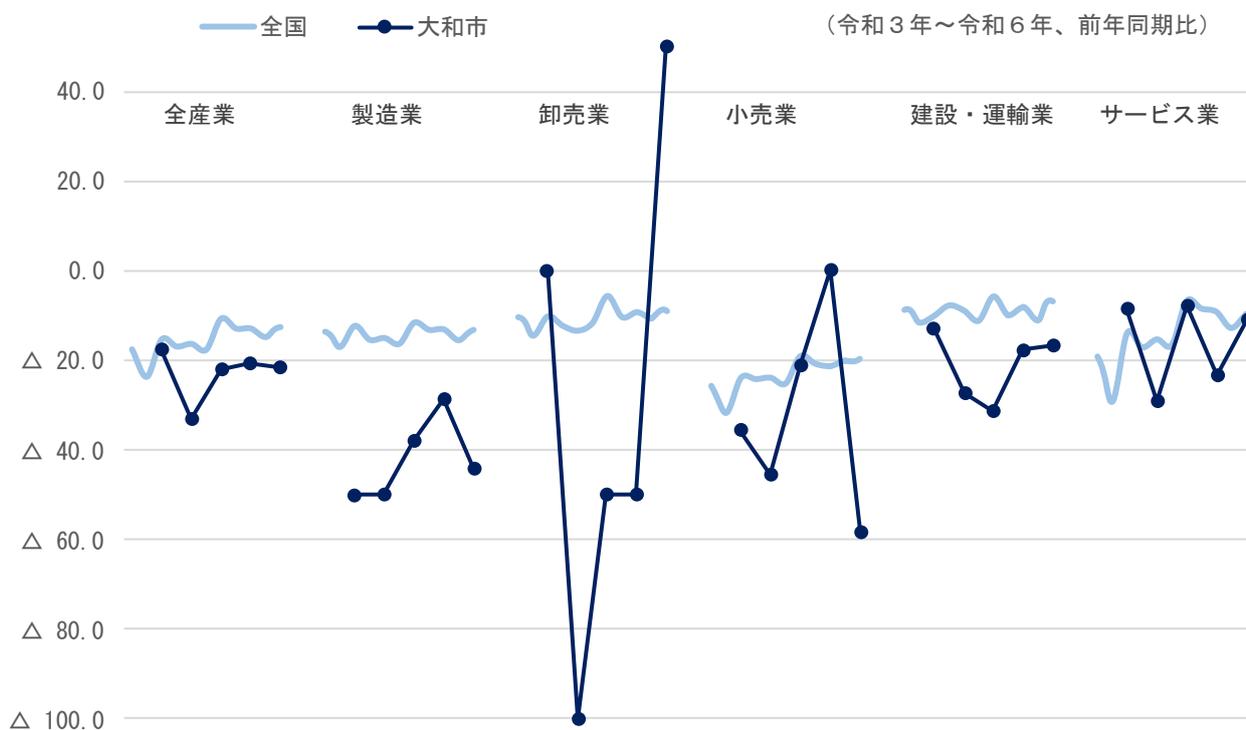
④資金繰りDI

(ア) 業種別の推移・全国比較

全産業の資金繰りDIは、前期 $\Delta 20.9$ から $\Delta 21.7$ （前期差0.8ポイント減）と悪化した。

業種別にみると、卸売業で50.0（前期差100.0ポイント増）、建設・運輸業で $\Delta 16.6$ （前期差1.0ポイント増）、サービス業で $\Delta 10.8$ （前期差12.5ポイント増）と好転。一方、製造業で $\Delta 44.4$ （前期差15.8ポイント減）、小売業で $\Delta 58.3$ （前期差58.3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、卸売業は全国値を上回り、製造業、小売業、建設・運輸業、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	↑	$\Delta 17.6$	↑	$\Delta 23.3$	↓
令和6年夏	$\Delta 21.7$	↓	$\Delta 44.4$	↓	50.0	↑	$\Delta 58.3$	↓	$\Delta 16.6$	↑	$\Delta 10.8$	↑

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48.8%と最も高く、「人材・人員確保」が46.3%、「業務の効率化」が40.2%と続いている。

前回・前々回比較では、「業務の効率化」は前々回の32.0%、前回の24.6%に比べ、今回は40.2%と増加している。

	全体 (n=82)	業種別				
		製造 (n=9)	卸売 (n=2)	小売 (n=12)	建設・運輸 (n=18)	サービス (n=36)
販売促進・販路開拓、または営業活動	48.8%	55.6%	50.0%	50.0%	5.6%	66.7%
人材・人員確保	46.3%	77.8%	50.0%	33.3%	66.7%	30.6%
業務の効率化	40.2%	55.6%	-	16.7%	61.1%	27.8%
原材料や商品の仕入単価の上昇	39.0%	66.7%	100.0%	58.3%	50.0%	13.9%
生産性の向上	28.0%	44.4%	-	8.3%	44.4%	22.2%
資金繰り対策	26.8%	33.3%	50.0%	25.0%	33.3%	22.2%
建物・設備等の老朽化	25.6%	22.2%	-	50.0%	22.2%	25.0%
自社の強みの把握・活用	20.7%	22.2%	50.0%	16.7%	22.2%	19.4%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	17.1%	44.4%	-	8.3%	11.1%	16.7%
新製品・サービスの開発	15.9%	33.3%	-	8.3%	-	22.2%
既存の製品・サービスの改善	14.6%	11.1%	50.0%	8.3%	5.6%	16.7%
顧客ニーズの把握	14.6%	11.1%	-	25.0%	-	19.4%
ブランディング	13.4%	-	-	8.3%	11.1%	16.7%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	8.5%	-	-	8.3%	5.6%	13.9%
生成AI技術の利活用	6.1%	11.1%	-	8.3%	11.1%	2.8%
その他	2.4%	-	-	-	-	5.6%

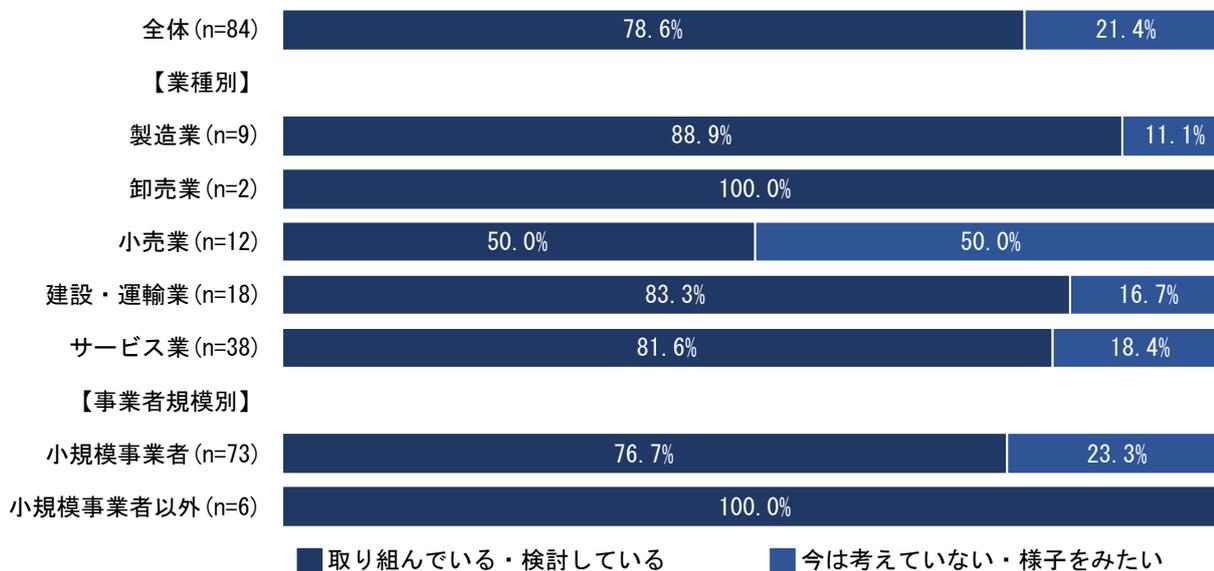
	全体 (n=82)	事業者規模別		前回・前々回比較	
		小規模 (n=71)	小規模以外 (n=6)	R5冬 (n=61)	R5夏 (n=125)
販売促進・販路開拓、または営業活動	48.8%	46.5%	66.7%	54.1%	44.8%
人材・人員確保	46.3%	45.1%	50.0%	50.8%	45.6%
業務の効率化	40.2%	35.2%	50.0%	24.6%	32.0%
原材料や商品の仕入単価の上昇	39.0%	39.4%	16.7%	34.4%	43.2%
生産性の向上	28.0%	25.4%	50.0%	-	-
資金繰り対策	26.8%	29.6%	-	32.8%	26.4%
建物・設備等の老朽化	25.6%	29.6%	-	11.5%	17.6%
自社の強みの把握・活用	20.7%	19.7%	33.3%	23.0%	13.6%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	17.1%	15.5%	33.3%	23.0%	17.6%
新製品・サービスの開発	15.9%	15.5%	16.7%	18.0%	20.8%
既存の製品・サービスの改善	14.6%	11.3%	33.3%	13.1%	18.4%
顧客ニーズの把握	14.6%	15.5%	-	16.4%	15.2%
ブランディング	13.4%	9.9%	33.3%	11.5%	4.0%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	8.5%	8.5%	16.7%	14.8%	7.2%
生成AI技術の利活用	6.1%	5.6%	16.7%	-	-
その他	2.4%	2.8%	-	3.3%	0.8%

※「生産性の向上」「生成AI技術の利活用」は、前回・前々回調査の項目にない

※前回・前々回調査の「新型コロナウイルス感染症への対応」は、今回調査の項目にない

(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78.6%、「今は考えていない・様子を見たい」が21.4%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、「人材の確保・育成」が40.9%と最も高く、「新たな商品・サービスの開発・提供」と「販路開拓」が、それぞれ36.4%と続いている。

	全体 (n=66)	業種別				
		製造 (n=8)	卸売 (n=2)	小売 (n=6)	建設・運輸 (n=15)	サービス (n=31)
人材の確保・育成	40.9%	62.5%	50.0%	-	73.3%	22.6%
新たな商品・サービスの開発・提供	36.4%	37.5%	50.0%	33.3%	13.3%	51.6%
販路開拓	36.4%	37.5%	100.0%	50.0%	6.7%	41.9%
設備投資	24.2%	37.5%	-	50.0%	26.7%	16.1%
後継者の育成	18.2%	25.0%	50.0%	-	26.7%	12.9%
ITによる業務効率化	16.7%	-	-	-	13.3%	19.4%
技術開発・生産性向上	13.6%	12.5%	-	-	20.0%	12.9%
インターネット販売	12.1%	-	50.0%	33.3%	-	16.1%
新規事業展開・事業転換	12.1%	-	-	16.7%	6.7%	19.4%
その他	3.0%	-	-	33.3%	-	-

	全体 (n=66)	事業者規模別	
		小規模 (n=56)	小規模以外 (n=6)
人材の確保・育成	40.9%	35.7%	66.7%
新たな商品・サービスの開発・提供	36.4%	41.1%	16.7%
販路開拓	36.4%	33.9%	50.0%
設備投資	24.2%	23.2%	33.3%
後継者の育成	18.2%	17.9%	16.7%
ITによる業務効率化	16.7%	12.5%	16.7%
技術開発・生産性向上	13.6%	12.5%	16.7%
インターネット販売	12.1%	10.7%	33.3%
新規事業展開・事業転換	12.1%	12.5%	16.7%
その他	3.0%	3.6%	-

(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47.1%と最も高く、「時間がない」が41.2%、「人手不足」が17.6%と続いている。

	全体 (n=17)	業種別				
		製造 (n=1)	卸売 (n=0)	小売 (n=6)	建設・運輸 (n=3)	サービス (n=6)
資金不足	47.1%	100.0%	-	66.7%	-	50.0%
時間がない	41.2%	-	-	33.3%	66.7%	33.3%
人手不足	17.6%	-	-	33.3%	33.3%	-
どのように考えたらよいか、分からない	11.8%	-	-	16.7%	33.3%	-
後継者がいない	11.8%	100.0%	-	16.7%	-	-
どこへ相談したらよいか、分からない	5.9%	-	-	16.7%	-	-
その他	5.9%	-	-	-	-	16.7%

	全体 (n=17)	事業者規模別	
		小規模 (n=16)	小規模以外 (n=0)
資金不足	47.1%	50.0%	-
時間がない	41.2%	37.5%	-
人手不足	17.6%	18.8%	-
どのように考えたらよいか、分からない	11.8%	12.5%	-
後継者がいない	11.8%	12.5%	-
どこへ相談したらよいか、分からない	5.9%	6.3%	-
その他	5.9%	6.3%	-

3. 資金繰りについて

(1) 新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い利用した融資制度を教えてください。（複数選択可）

全体では、「日本政策金融公庫の特別貸付」が 33.3%と最も高く、「民間金融機関の融資（神奈川県）」が 24.7%と続いている。

	全体 (n=81)	業種別				
		製造 (n=9)	卸売 (n=2)	小売 (n=12)	建設・運輸 (n=18)	サービス (n=35)
日本政策金融公庫の特別貸付	33.3%	11.1%	100.0%	58.3%	16.7%	37.1%
民間金融機関の融資（神奈川県）	24.7%	44.4%	50.0%	25.0%	38.9%	14.3%
民間金融機関の融資（大和市）	14.8%	22.2%	-	8.3%	27.8%	11.4%
利用していない	51.9%	55.6%	-	33.3%	44.4%	60.0%
上記以外の融資	-	-	-	-	-	-

	全体 (n=81)	事業者規模別	
		小規模 (n=70)	小規模以外 (n=6)
日本政策金融公庫の特別貸付	33.3%	32.9%	50.0%
民間金融機関の融資（神奈川県）	24.7%	27.1%	16.7%
民間金融機関の融資（大和市）	14.8%	15.7%	16.7%
利用していない	51.9%	50.0%	50.0%
上記以外の融資	-	-	-

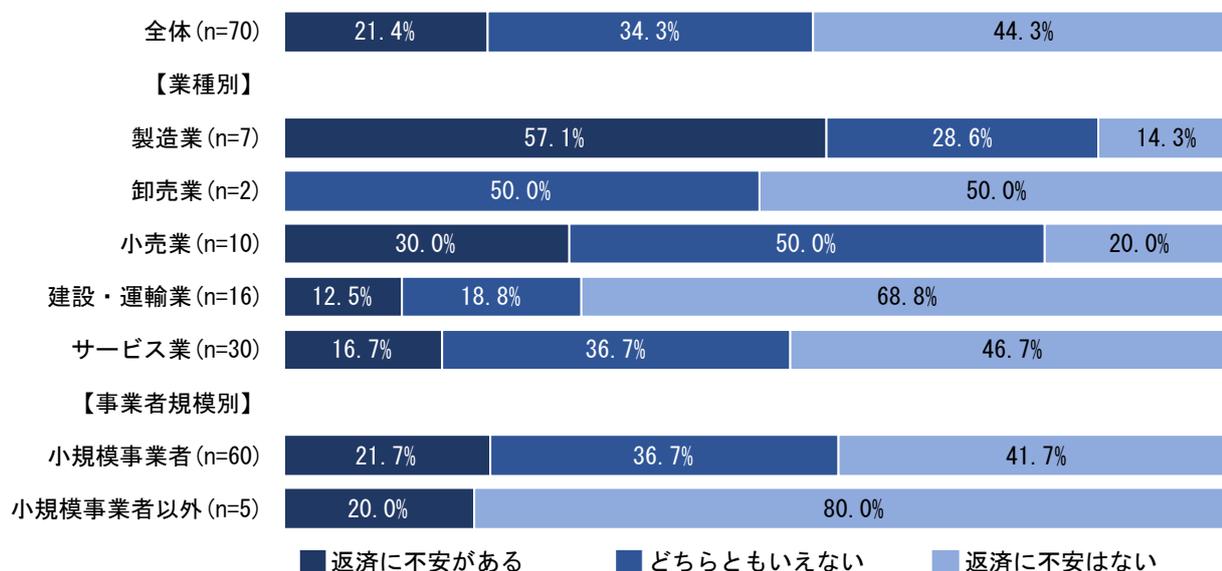
※「日本政策金融公庫の特別貸付」は「日本政策金融公庫の新型コロナウイルス感染症特別貸付」の略

※「民間金融機関の融資（神奈川県）」は「民間金融機関の融資（神奈川県による保証料の補助や利子補給が付いたもの）」の略

※「民間金融機関の融資（大和市）」は「民間金融機関の融資（大和市による保証料の補助や利子補給が付いたもの）」の略

(2) コロナ特別融資の返済が開始となっていますが、今後の融資返済に対する不安について教えてください。

全体では、「返済に不安はない」が44.3%と最も高く、「どちらともいえない」が34.3%、「返済に不安がある」が21.4%と続いている。



(3) 返済条件変更等の対応策に関するお考えについて教えてください。(複数選択可)

※(2)で「返済に不安がある」と回答した方に質問

全体では、「不安であるが予定通り返済を行う」が92.9%と最も高く、「追加融資をお願いする」が28.6%、「返済条件の変更等リスケジュールをお願いする」が14.3%と続いている。

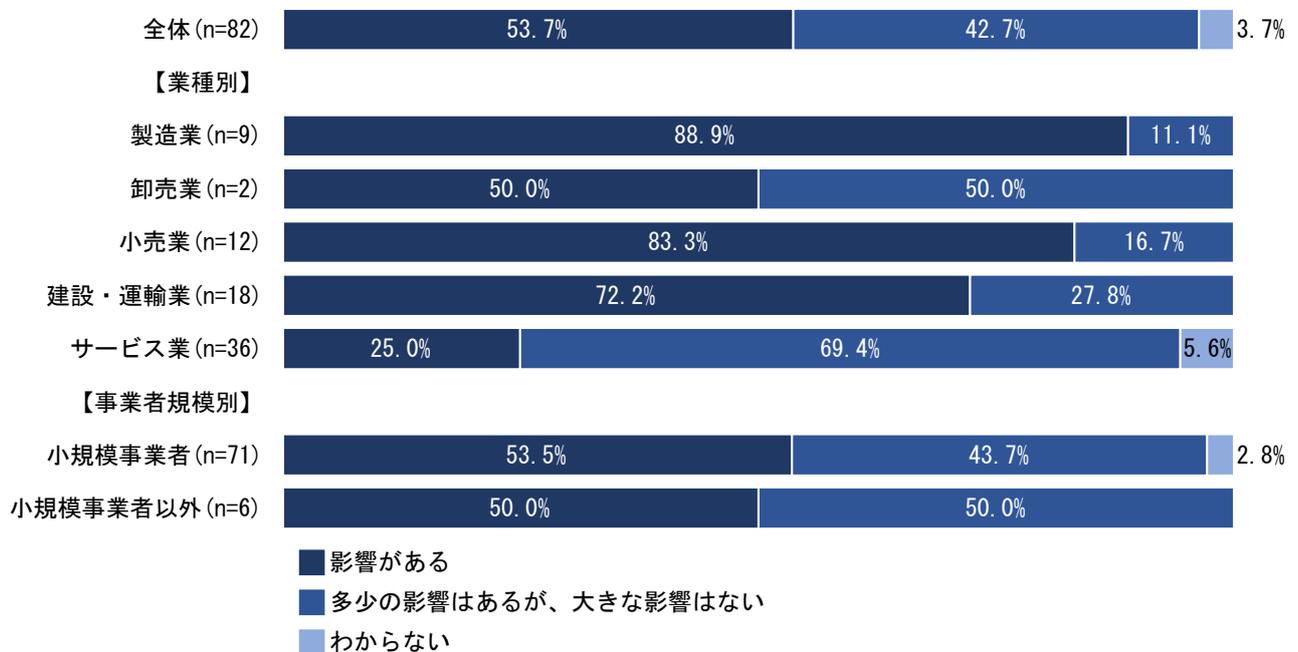
	全体 (n=14)	業種別				
		製造 (n=4)	卸売 (n=0)	小売 (n=3)	建設・運輸 (n=2)	サービス (n=4)
不安であるが予定通り返済を行う	92.9%	75.0%	-	100.0%	100.0%	100.0%
追加融資をお願いする	28.6%	25.0%	-	-	-	75.0%
返済条件の変更等リスケジュールをお願いする	14.3%	25.0%	-	-	-	25.0%
返済期間の延長をお願いする	7.1%	-	-	-	-	25.0%
借入の一本化による返済額の負担減をお願いする	-	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-	-

	全体 (n=14)	事業者規模別	
		小規模 (n=12)	小規模以外 (n=1)
不安であるが予定通り返済を行う	92.9%	91.7%	100.0%
追加融資をお願いする	28.6%	33.3%	-
返済条件の変更等リスケジュールをお願いする	14.3%	16.7%	-
返済期間の延長をお願いする	7.1%	8.3%	-
借入の一本化による返済額の負担減をお願いする	-	-	-
その他	-	-	-

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。

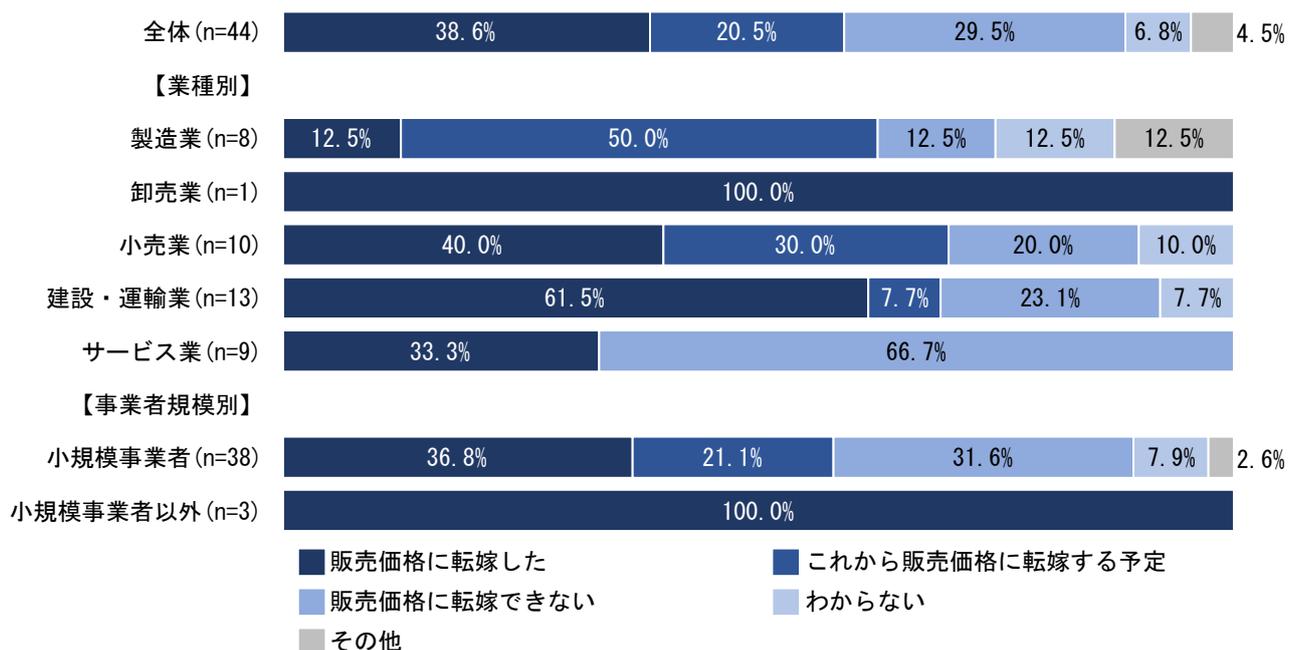
全体では、「影響がある」が53.7%と最も高く、「多少の影響はあるが、大きな影響はない」が42.7%、「わからない」が3.7%と続いている。



(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、「販売価格に転嫁した」が38.6%と最も高く、「販売価格に転嫁できない」が29.5%、「これから販売価格に転嫁する予定」が20.5%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53.8%と最も高く、「同業者との横並びを基準に価格を決定するため」と「経営方針や戦略に値上げがそぐわないため」が、それぞれ15.4%と続いている。

	全体 (n=13)	業種別				
		製造 (n=1)	卸売 (n=0)	小売 (n=2)	建設・運輸 (n=3)	サービス (n=6)
取引先に価格決定権があるため	53.8%	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	15.4%	-	-	-	33.3%	16.7%
経営方針や戦略に値上げがそぐわないため	15.4%	-	-	-	-	33.3%
キリのいい金額で販売するため	7.7%	-	-	50.0%	-	-
自助努力でカバーできるため	-	-	-	-	-	-
その他	30.8%	-	-	50.0%	-	33.3%

	全体 (n=13)	事業者規模別	
		小規模 (n=12)	小規模以外 (n=0)
取引先に価格決定権があるため	53.8%	58.3%	-
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	15.4%	16.7%	-
経営方針や戦略に値上げがそぐわないため	15.4%	16.7%	-
キリのいい金額で販売するため	7.7%	8.3%	-
自助努力でカバーできるため	-	-	-
その他	30.8%	25.0%	-

(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46.5%と最も高く、「仕入先と交渉」が41.9%、「仕入先の変更」と「対策していない」が、それぞれ23.3%と続いている。

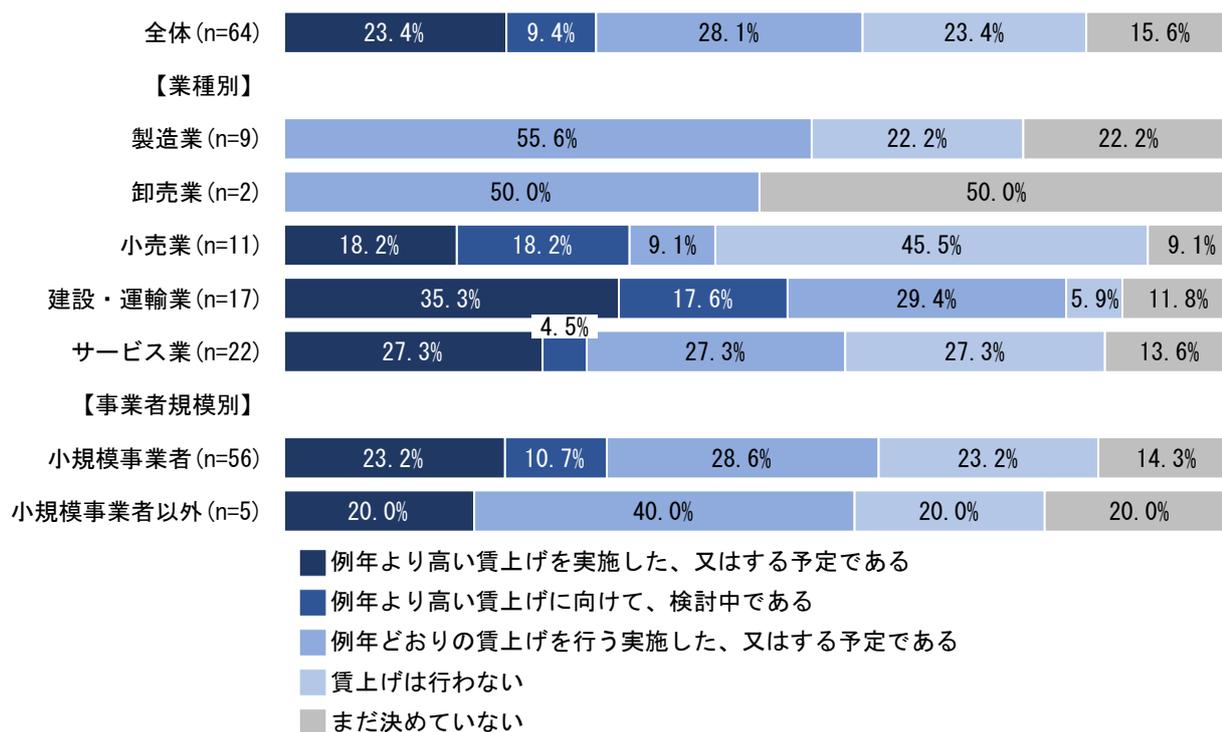
	全体 (n=43)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=8)	卸売 (n=1)	小売 (n=10)	建設・運輸 (n=12)	サービス (n=9)	小規模 (n=37)	小規模以外 (n=3)
合理化・経費削減	46.5%	37.5%	100.0%	50.0%	41.7%	55.6%	45.9%	66.7%
仕入先と交渉	41.9%	50.0%	100.0%	30.0%	58.3%	11.1%	40.5%	33.3%
仕入先の変更	23.3%	37.5%	-	20.0%	16.7%	22.2%	21.6%	33.3%
対策していない	23.3%	12.5%	-	30.0%	16.7%	33.3%	21.6%	33.3%
その他	-	-	-	-	-	-	-	-

5. 賃上げの実施について

(1) 2024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)。

※従業員数で「1～5人」「6～10人」「11～15人」「16～20人」と回答した方に質問

全体では、「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」が28.1%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」と「賃上げは行わない」が、それぞれ23.4%と続いている。



(2) 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)

※(1)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55.0%と最も高く、「雇用の維持や人材採用等の人事施策のため」が40.0%、「最低賃金が引き上げられたため」が25.0%と続いている。

	全体 (n=20)	業種別				
		製造 (n=0)	卸売 (n=0)	小売 (n=3)	建設・運輸 (n=9)	サービス (n=7)
物価高による従業員の生活不安解消のため	55.0%	-	-	33.3%	66.7%	42.9%
雇用の維持や人材採用等の人事施策のため	40.0%	-	-	33.3%	33.3%	42.9%
最低賃金が引き上げられたため	25.0%	-	-	33.3%	11.1%	42.9%
政府の賃上げ要請に応じるため	20.0%	-	-	-	22.2%	28.6%
世間的な賃上げ動向に合わせるため	15.0%	-	-	-	33.3%	-
従業員からの不満が多いため	-	-	-	-	-	-
その他	5.0%	-	-	-	-	14.3%

	全体 (n=20)	事業者規模別	
		小規模 (n=18)	小規模以外 (n=1)
物価高による従業員の生活不安解消のため	55.0%	55.6%	-
雇用の維持や人材採用等の人事施策のため	40.0%	33.3%	100.0%
最低賃金が引き上げられたため	25.0%	27.8%	-
政府の賃上げ要請に応じるため	20.0%	22.2%	-
世間的な賃上げ動向に合わせるため	15.0%	16.7%	-
従業員からの不満が多いため	-	-	-
その他	5.0%	5.6%	-

(3) 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)

※(1)で「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」「賃上げは行わない」と回答した方に質問

全体では、「現状の賃金水準以上にはできないため」が46.4%と最も高く、「業績が良くないため」が39.3%、「コストが増えているため」が35.7%と続いている。

	全体 (n=28)	業種別				
		製造 (n=7)	卸売 (n=0)	小売 (n=6)	建設・運輸 (n=2)	サービス (n=12)
現状の賃金水準以上にはできないため	46.4%	42.9%	-	50.0%	50.0%	41.7%
業績が良くないため	39.3%	57.1%	-	50.0%	50.0%	16.7%
コストが増えているため	35.7%	71.4%	-	50.0%	50.0%	8.3%
事業の先行きに不安があるため	28.6%	42.9%	-	16.7%	50.0%	16.7%
計画的に賃上げをしているため	17.9%	28.6%	-	16.7%	-	16.7%
必要性を感じていないため	14.3%	-	-	-	50.0%	25.0%
既に十分な賃金水準であるため	3.6%	-	-	-	-	8.3%
他に優先的に投資をするべきものがあるため	-	-	-	-	-	-
その他	7.1%	14.3%	-	16.7%	-	-

	全体 (n=28)	事業者規模別	
		小規模 (n=24)	小規模以外 (n=3)
現状の賃金水準以上にはできないため	46.4%	41.7%	66.7%
業績が良くないため	39.3%	37.5%	33.3%
コストが増えているため	35.7%	33.3%	66.7%
事業の先行きに不安があるため	28.6%	25.0%	33.3%
計画的に賃上げをしているため	17.9%	16.7%	33.3%
必要性を感じていないため	14.3%	16.7%	-
既に十分な賃金水準であるため	3.6%	4.2%	-
他に優先的に投資をするべきものがあるため	-	-	-
その他	7.1%	8.3%	-

※「現状の賃金水準以上にはできないため」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」の略

※「業績が良くないため」は「例年よりも高い賃上げを行うほど業績が良くないため」の略

※「コストが増えているため」は「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」の略

※「必要性を感じていないため」は「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」の略

(4) 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65.7%と最も高く、「客単価の拡大(値上げ)」が55.7%、「生産性の向上」が47.1%と続いている。

	全体 (n=70)	業種別				
		製造 (n=9)	卸売 (n=2)	小売 (n=11)	建設・運輸 (n=17)	サービス (n=27)
客数の拡大(販路拡大)	65.7%	66.7%	100.0%	63.6%	41.2%	81.5%
客単価の拡大(値上げ)	55.7%	88.9%	50.0%	45.5%	52.9%	51.9%
生産性の向上	47.1%	66.7%	50.0%	18.2%	58.8%	37.0%
原材料やエネルギー以外の費用の削減	22.9%	44.4%	-	27.3%	11.8%	18.5%
原材料やエネルギー価格の低減	18.6%	44.4%	-	18.2%	23.5%	3.7%
従業員削減	1.4%	-	-	9.1%	-	-
その他	4.3%	11.1%	-	9.1%	-	-

	全体 (n=70)	事業者規模別	
		小規模 (n=60)	小規模以外 (n=6)
客数の拡大(販路拡大)	65.7%	66.7%	66.7%
客単価の拡大(値上げ)	55.7%	55.0%	66.7%
生産性の向上	47.1%	40.0%	83.3%
原材料やエネルギー以外の費用の削減	22.9%	20.0%	33.3%
原材料やエネルギー価格の低減	18.6%	16.7%	16.7%
従業員削減	1.4%	-	16.7%
その他	4.3%	3.3%	-

6. 人材について

(1) 2024年度の採用（2024年4月～入社）について教えてください。（複数回答可）

全体では、「募集をしなかった」が67.1%と最も高く、「正社員を中途採用した」が14.5%、「非正規社員を採用した」と「募集したが全く採用できなかった」が、それぞれ7.9%と続いている。

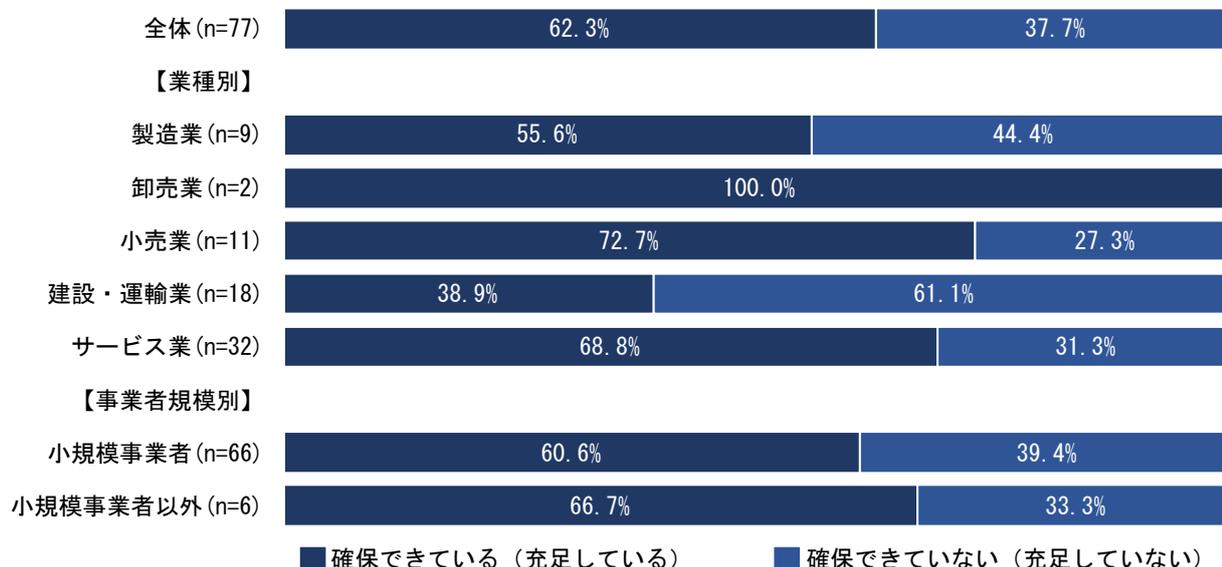
	全体 (n=76)	業種別				
		製造 (n=9)	卸売 (n=2)	小売 (n=11)	建設・運輸 (n=18)	サービス (n=31)
正社員を中途採用した	14.5%	33.3%	-	-	33.3%	3.2%
非正規社員を採用した	7.9%	-	-	-	11.1%	9.7%
正社員を新卒採用した	3.9%	11.1%	-	-	5.6%	3.2%
募集したが全く採用できなかった	7.9%	11.1%	-	9.1%	11.1%	3.2%
募集をしなかった	67.1%	44.4%	100.0%	90.9%	44.4%	80.6%

	全体 (n=76)	事業者規模別	
		小規模 (n=65)	小規模以外 (n=6)
正社員を中途採用した	14.5%	12.3%	33.3%
非正規社員を採用した	7.9%	6.2%	16.7%
正社員を新卒採用した	3.9%	4.6%	-
募集したが全く採用できなかった	7.9%	7.7%	-
募集をしなかった	67.1%	70.8%	50.0%

※「募集したが全く採用できなかった」は「募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった」の略

(2) 現状において人材（人員）が確保（充足）できていますか。

全体では、「確保できている（充足している）」が 62.3%、「確保できていない（充足していない）」が 37.7%となっている。



(3) 求人後の状況についてお聞かせください。（複数回答可）

※ (2) で「確保できていない（充足していない）」と回答した方に質問

全体では、「募集をしても応募がない」が 55.6%と最も高く、「応募はあるが求める人材が集まらない」が 37.0%、「採用してもすぐに辞める」が 22.2%と続いている。

	全体 (n=27)	業種別				
		製造 (n=4)	卸売 (n=0)	小売 (n=3)	建設・運輸 (n=11)	サービス (n=8)
募集をしても応募がない	55.6%	75.0%	-	33.3%	81.8%	25.0%
応募はあるが求める人材が集まらない	37.0%	75.0%	-	33.3%	36.4%	25.0%
採用してもすぐに辞める	22.2%	-	-	33.3%	27.3%	25.0%
その他	22.2%	-	-	33.3%	-	50.0%

	全体 (n=27)	事業者規模別	
		小規模 (n=25)	小規模以外 (n=1)
募集をしても応募がない	55.6%	60.0%	-
応募はあるが求める人材が集まらない	37.0%	36.0%	100.0%
採用してもすぐに辞める	22.2%	24.0%	-
その他	22.2%	20.0%	-

(4) 主にどのような人を対象に求人をしている又はしたいですか。(複数回答可)

全体では、「社会人(同業経験者)」が44.3%と最も高く、「社会人(経験不問)」が27.1%と続いている。

	全体 (n=70)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=8)	卸売 (n=2)	小売 (n=7)	建設・運輸 (n=18)	サービス (n=31)	小規模 (n=60)	小規模以外 (n=6)
社会人(同業経験者)	44.3%	100.0%	50.0%	-	66.7%	25.8%	45.0%	33.3%
社会人(経験不問)	27.1%	12.5%	-	14.3%	44.4%	25.8%	26.7%	33.3%
高校新卒者	12.9%	12.5%	-	-	16.7%	9.7%	10.0%	16.7%
大学新卒者	12.9%	-	-	-	16.7%	12.9%	11.7%	-
求人をする予定はない	35.7%	-	50.0%	71.4%	11.1%	48.4%	35.0%	33.3%
その他	5.7%	-	-	14.3%	5.6%	6.5%	5.0%	16.7%

(5) 求人をする予定がない理由は何ですか。(自由記述)

※(4)で「求人をする予定はない」と回答した方に質問

業種	回答
卸売業	足りているから
小売業	人件費の関係
小売業	資金力がないため
小売業	以前に募集していたが、求める人材が集まらない為
建設業	足りている
建設業	今後の仕事量によっては
飲食サービス業	充足している
情報通信業	現状で仕事がまわるから
不動産業・ 生活関連サービス業	事業縮小中
不動産業・ 生活関連サービス業	賃貸業において管理会社など十分に外注化ができているため。ただ所有不動産が増えるにつれ従業員の雇用は検討していきたい
不動産業・ 生活関連サービス業	現状で十分であるため
専門・技術サービス業	フリーランスの為、人材教育できない為
専門・技術サービス業	間に合っているから
その他サービス業	売上がもっと上がらないと人を雇えない
その他サービス業	必要ない
その他サービス業	妻と二人家族での小規模経営なので、いまのところ外注で収まる範囲で事業展開を考えています
その他サービス業	人員を必要としない
その他の業種	必要となる知識、バックグラウンドをもった人が求人によって獲得できない
その他の業種	まだまだ利益構造が出来上がっていない為

(6) 求人対象地区について教えてください。(複数回答可)

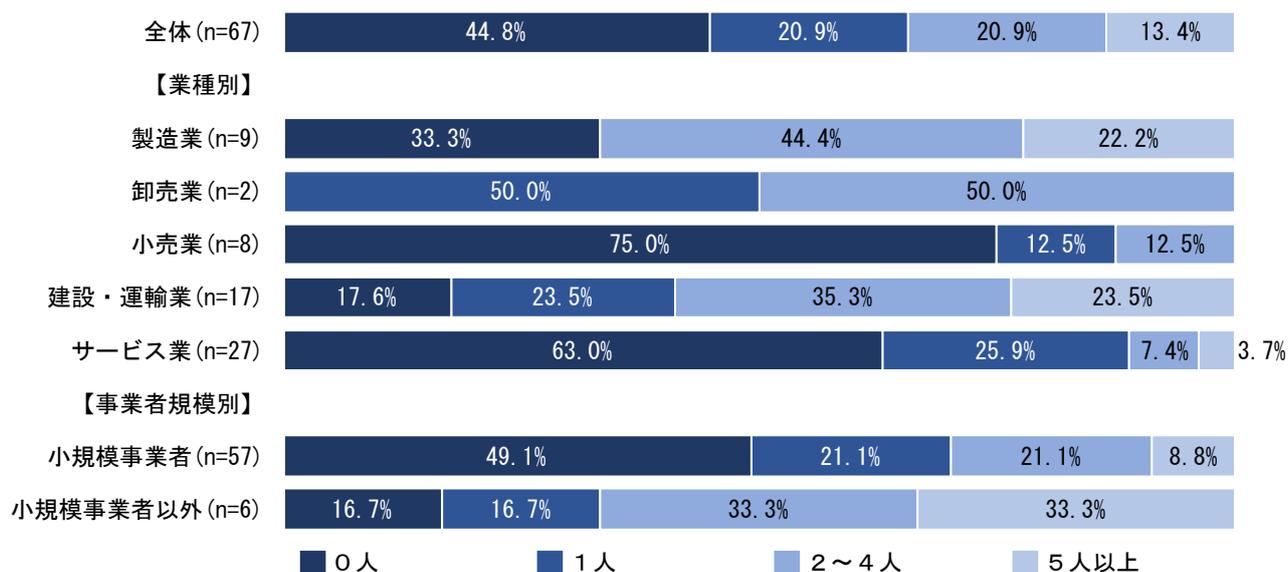
全体では、「神奈川県内」が72.9%と最も高く、「大和市のみ」が47.5%、「東京都内」が13.6%と続いている。

	全体 (n=59)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=7)	卸売 (n=2)	小売 (n=4)	建設・運輸 (n=17)	サービス (n=26)	小規模 (n=50)	小規模以外 (n=6)
神奈川県内	72.9%	71.4%	50.0%	75.0%	82.4%	69.2%	72.0%	83.3%
大和市のみ	47.5%	57.1%	50.0%	50.0%	41.2%	50.0%	46.0%	66.7%
東京都内	13.6%	28.6%	-	-	11.8%	15.4%	16.0%	-
全国	8.5%	-	-	-	5.9%	11.5%	8.0%	-
その他	5.1%	14.3%	-	25.0%	-	3.8%	6.0%	-

(7) 直近の過去5年間における無期契約社員(正社員)の雇用状況について教えてください。

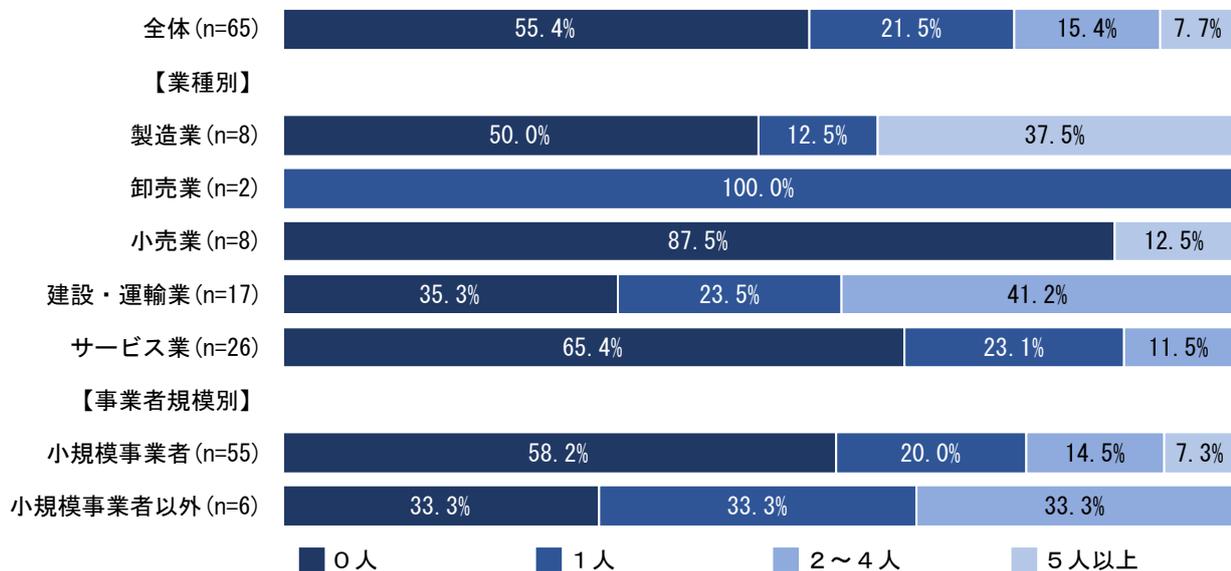
①新規採用者数

全体では、「0人」が44.8%と最も高く、「1人」と「2~4人」が、それぞれ20.9%と続いている。



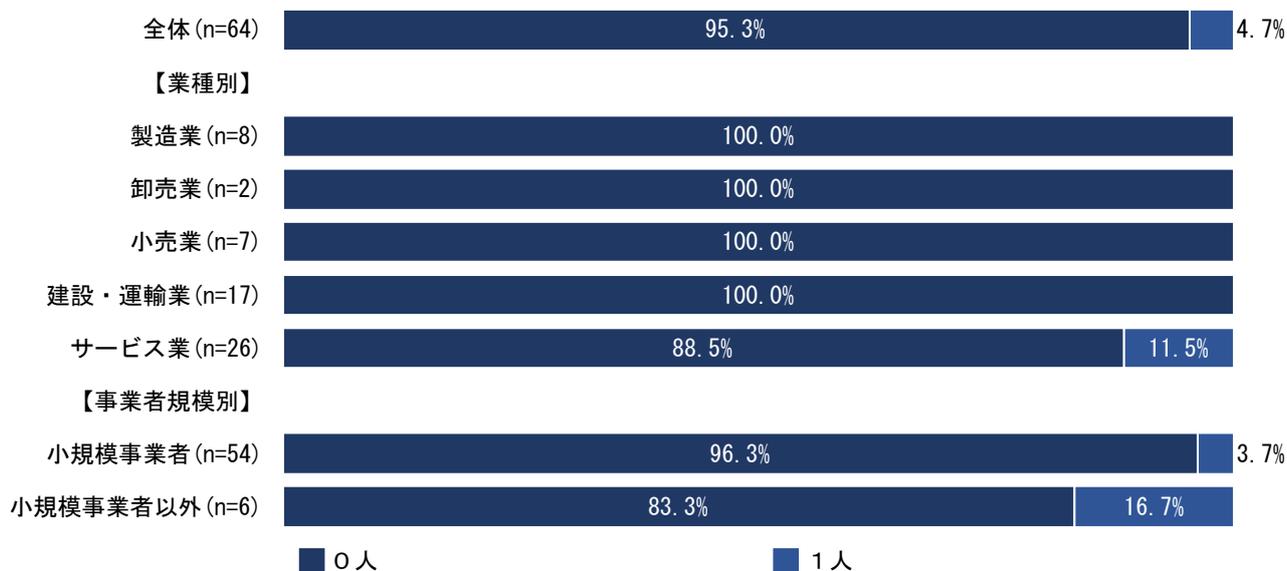
②離職者数（定年退職・会社都合を除く）

全体では、「0人」が55.4%と最も高く、「1人」が21.5%、「2～4人」が15.4%と続いている。



③うち結婚・出産を理由とした退職

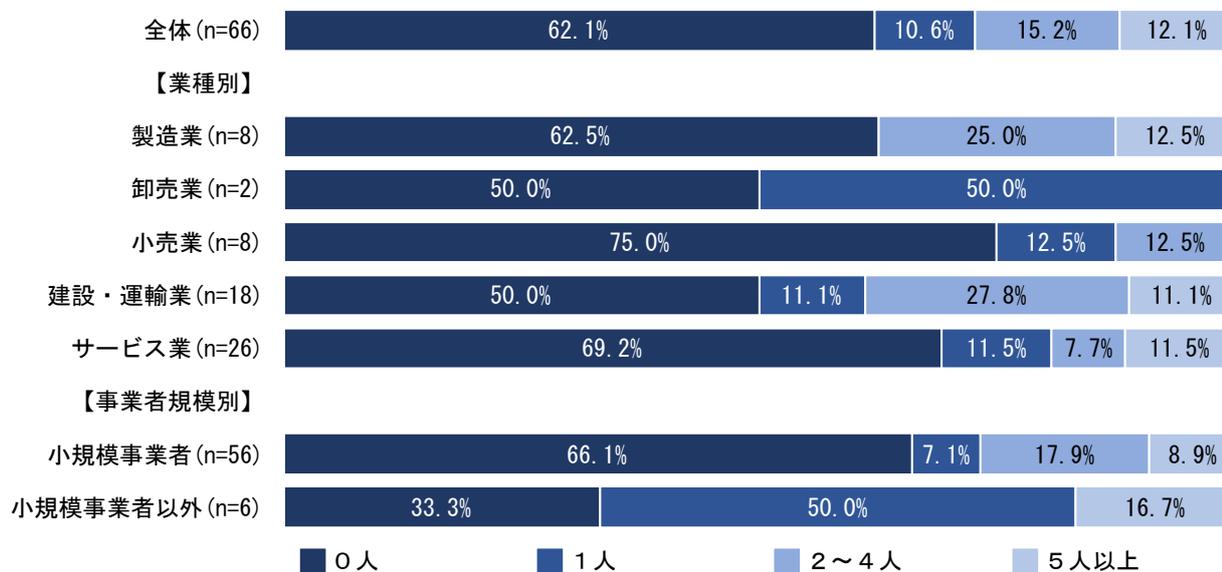
全体では、「0人」が95.3%、「1人」が4.7%となっている。



(8) 直近の過去5年間に於ける有期契約社員(パート、アルバイト、派遣社員等。但しシニア再雇用は除く)の雇用状況について教えてください。

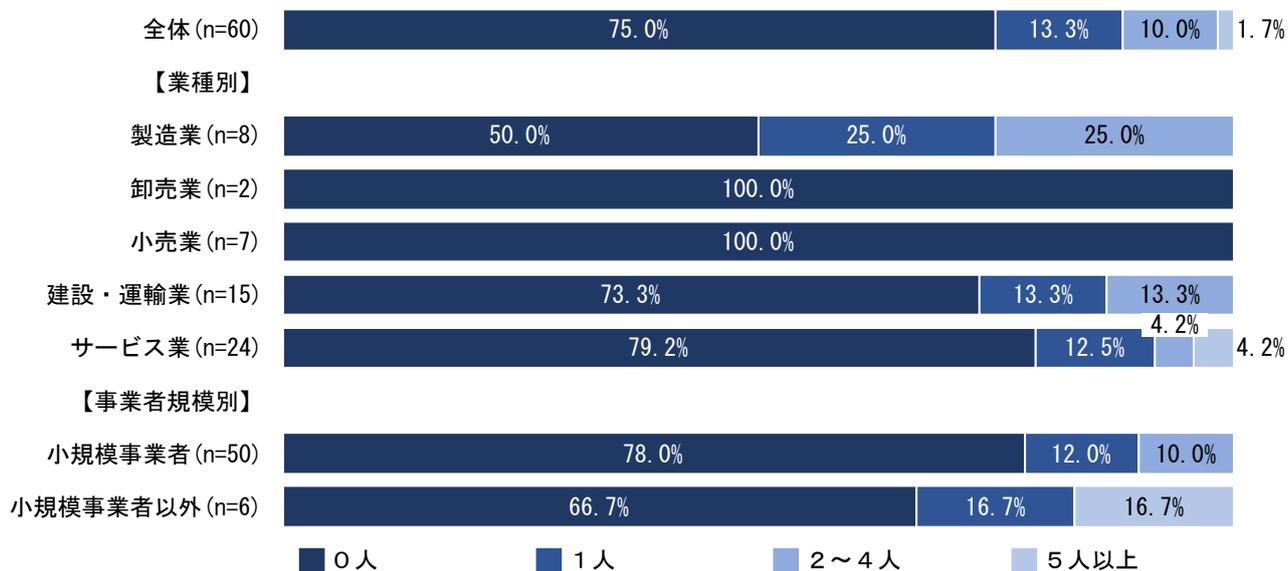
①新規採用者数

全体では、「0人」が62.1%と最も高く、「2~4人」が15.2%、「5人以上」が12.1%と続いている。



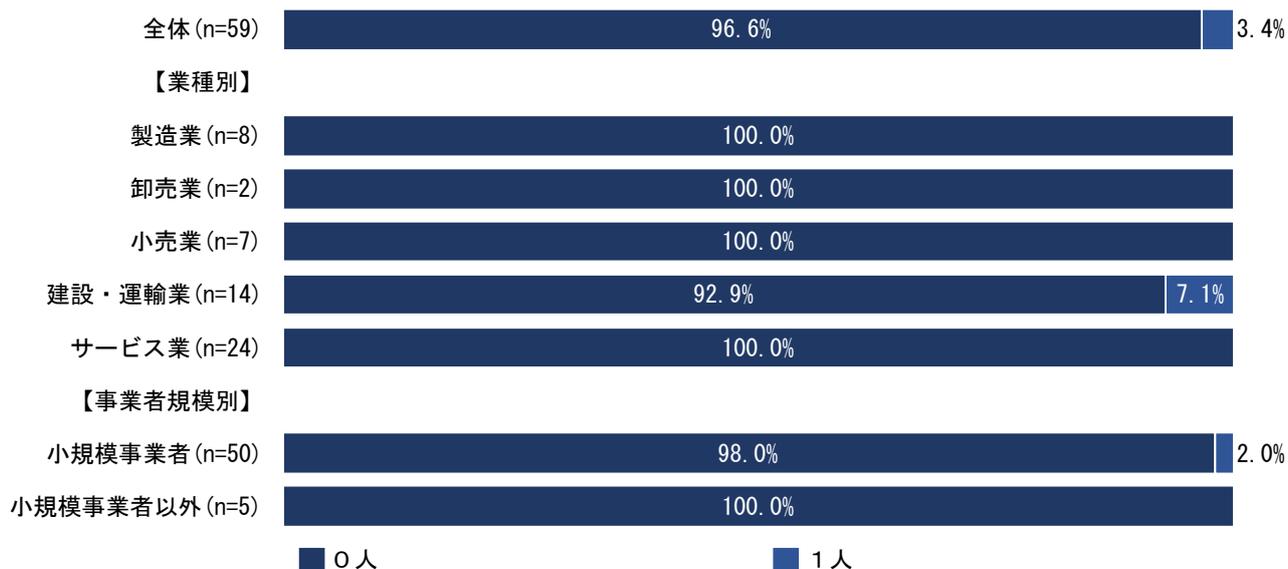
②離職者数（定年退職・会社都合を除く）

全体では、「0人」が75.0%と最も高く、「1人」が13.3%、「2～4人」が10.0%と続いている。



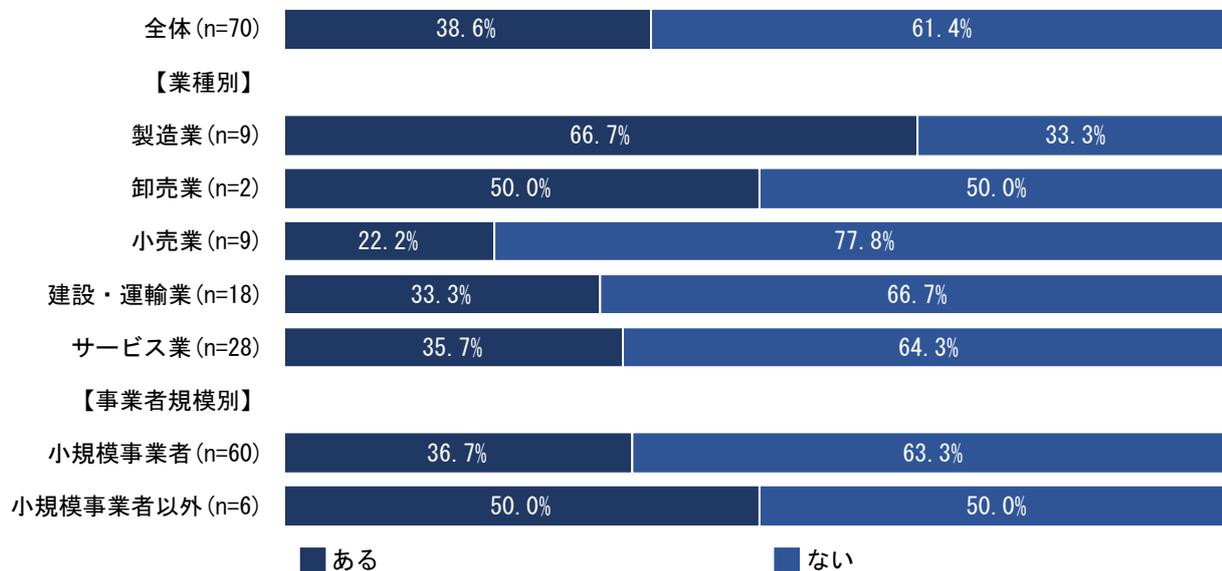
③うち結婚・出産を理由とした退職

全体では、「0人」が96.6%、「1人」が3.4%となっている。



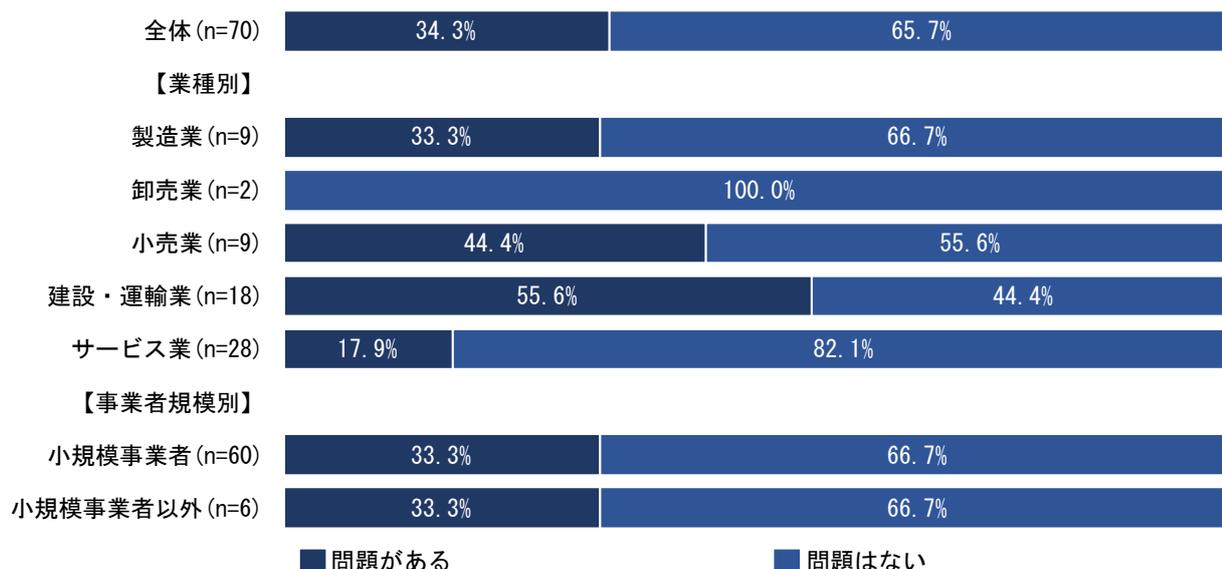
(9) 貴社において、有期契約社員から無期契約社員への登用制度の運用はありますか。

全体では、「ある」が38.6%、「ない」が61.4%となっている。



(10) 従業員の定着について、問題があると感じていますか。

全体では、「問題がある」が34.3%、「問題はない」が65.7%となっている。



(11) 問題を解決するために特に必要と感じる取り組みは何ですか。(3つまで)

※ (10) で「問題がある」と回答した方に質問

全体では、「賃金の引き上げ」が54.2%と最も高く、「やりがい・働きがいの創出」と「職場内のコミュニケーション」と「従業員の意識改革」が、それぞれ45.8%と続いている。

	全体 (n=24)	業種別				
		製造 (n=3)	卸売 (n=0)	小売 (n=4)	建設・運輸 (n=10)	サービス (n=5)
賃金の引き上げ	54.2%	100.0%	-	75.0%	60.0%	20.0%
やりがい・働きがいの創出	45.8%	66.7%	-	25.0%	50.0%	40.0%
職場内のコミュニケーション	45.8%	33.3%	-	25.0%	50.0%	60.0%
従業員の意識改革	45.8%	66.7%	-	50.0%	30.0%	60.0%
定着率の高い人材の見極め	37.5%	33.3%	-	-	30.0%	80.0%
勤務形態の多様化	33.3%	66.7%	-	50.0%	20.0%	40.0%
福利厚生充実	16.7%	-	-	25.0%	30.0%	-
労働安全衛生の確保	8.3%	33.3%	-	-	10.0%	-
その他	4.2%	-	-	-	-	-

	全体 (n=24)	事業者規模別	
		小規模 (n=20)	小規模以外 (n=2)
賃金の引き上げ	54.2%	55.0%	100.0%
やりがい・働きがいの創出	45.8%	40.0%	100.0%
職場内のコミュニケーション	45.8%	45.0%	50.0%
従業員の意識改革	45.8%	45.0%	50.0%
定着率の高い人材の見極め	37.5%	35.0%	50.0%
勤務形態の多様化	33.3%	35.0%	50.0%
福利厚生充実	16.7%	15.0%	50.0%
労働安全衛生の確保	8.3%	10.0%	-
その他	4.2%	-	-

(12) 職場の「働きやすさ」向上のため、どのような取り組みを行っていますか。（複数回答可）

全体では、「所定時間外労働の削減」が56.1%と最も高く、「従業員に裁量権を与える」が35.1%、「兼業・副業を認める制度」が28.1%と続いている。

	全体 (n=57)	業種別				
		製造 (n=8)	卸売 (n=2)	小売 (n=5)	建設・運輸 (n=18)	サービス (n=20)
所定時間外労働の削減	56.1%	87.5%	50.0%	40.0%	50.0%	45.0%
従業員に裁量権を与える	35.1%	25.0%	50.0%	40.0%	38.9%	30.0%
兼業・副業を認める制度	28.1%	25.0%	-	20.0%	16.7%	45.0%
改善提案しやすい仕組みづくり	22.8%	12.5%	-	20.0%	16.7%	35.0%
ノー残業デイの実施	21.1%	37.5%	-	40.0%	5.6%	25.0%
育児・介護休暇が取りやすい	10.5%	-	-	20.0%	11.1%	10.0%
希望の業務、配置換えを行う	8.8%	-	-	-	22.2%	5.0%
出産・育児等で退職した従業員の再雇用制度	7.0%	-	-	20.0%	-	10.0%
育休等で休んだ従業員の業務量等のフォロー	5.3%	-	-	20.0%	-	10.0%
子育て中の在宅勤務制度	3.5%	-	-	-	11.1%	-
選択的週休3日制度	3.5%	-	-	20.0%	-	5.0%
人事考課結果の開示	1.8%	-	-	20.0%	-	-
事業所内保育施設整備	-	-	-	-	-	-
その他	1.8%	-	-	-	5.6%	-

	全体 (n=57)	事業者規模別	
		小規模 (n=47)	小規模以外 (n=6)
所定時間外労働の削減	56.1%	53.2%	50.0%
従業員に裁量権を与える	35.1%	34.0%	33.3%
兼業・副業を認める制度	28.1%	27.7%	33.3%
改善提案しやすい仕組みづくり	22.8%	23.4%	16.7%
ノー残業デイの実施	21.1%	23.4%	-
育児・介護休暇が取りやすい	10.5%	8.5%	16.7%
希望の業務、配置換えを行う	8.8%	10.6%	-
出産・育児等で退職した従業員の再雇用制度	7.0%	4.3%	16.7%
育休等で休んだ従業員の業務量等のフォロー	5.3%	4.3%	16.7%
子育て中の在宅勤務制度	3.5%	4.3%	-
選択的週休3日制度	3.5%	4.3%	-
人事考課結果の開示	1.8%	-	16.7%
事業所内保育施設整備	-	-	-
その他	1.8%	2.1%	-

※「育休等で休んだ従業員の業務量等のフォロー」は「育休等で休んだ従業員がいる職場の業務量や内容のフォロー」の略

(13) 過去1年間にどのような人材育成の取り組みを行っていますか。(複数回答可)

全体では、「専門知識・技能習得のための研修等への参加」が31.0%と最も高く、「OJTを制度として実施」が8.5%と続いている。

	全体 (n=71)	業種別				
		製造 (n=9)	卸売 (n=2)	小売 (n=9)	建設・運輸 (n=18)	サービス (n=29)
専門知識・技能習得のための研修等への参加	31.0%	11.1%	50.0%	22.2%	50.0%	27.6%
OJTを制度として実施	8.5%	22.2%	-	-	5.6%	10.3%
新入社員研修(合同研修含む)	4.2%	-	-	-	16.7%	-
管理職研修(合同研修含む)	4.2%	-	-	-	-	10.3%
特に実施していない	64.8%	77.8%	50.0%	77.8%	50.0%	69.0%
その他	1.4%	-	-	-	-	-

	全体 (n=71)	事業者規模別	
		小規模 (n=61)	小規模以外 (n=6)
専門知識・技能習得のための研修等への参加	31.0%	29.5%	50.0%
OJTを制度として実施	8.5%	8.2%	16.7%
新入社員研修(合同研修含む)	4.2%	4.9%	-
管理職研修(合同研修含む)	4.2%	1.6%	33.3%
特に実施していない	64.8%	67.2%	50.0%
その他	1.4%	-	-

(14) 人材育成を行う上でどのような問題がありますか。(複数回答可)

全体では、「コストがかけられない」が21.9%と最も高く、「指導できる従業員がいない」が15.6%と続いている。

	全体 (n=64)	業種別				
		製造 (n=8)	卸売 (n=2)	小売 (n=8)	建設・運輸 (n=17)	サービス (n=25)
コストがかけられない	21.9%	50.0%	-	12.5%	17.6%	12.0%
指導できる従業員がいない	15.6%	25.0%	-	25.0%	11.8%	12.0%
ニーズにあった研修の機会がない	14.1%	-	50.0%	12.5%	11.8%	16.0%
方法がわからない	12.5%	25.0%	-	12.5%	17.6%	4.0%
成果が見えない	10.9%	-	-	12.5%	17.6%	4.0%
特に問題はない	53.1%	25.0%	50.0%	62.5%	58.8%	64.0%
その他	1.6%	12.5%	-	-	-	-

	全体 (n=64)	事業者規模別	
		小規模 (n=55)	小規模以外 (n=5)
コストがかけられない	21.9%	18.2%	20.0%
指導できる従業員がいない	15.6%	12.7%	40.0%
ニーズにあった研修の機会がない	14.1%	10.9%	40.0%
方法がわからない	12.5%	9.1%	40.0%
成果が見えない	10.9%	5.5%	40.0%
特に問題はない	53.1%	58.2%	40.0%
その他	1.6%	1.8%	-

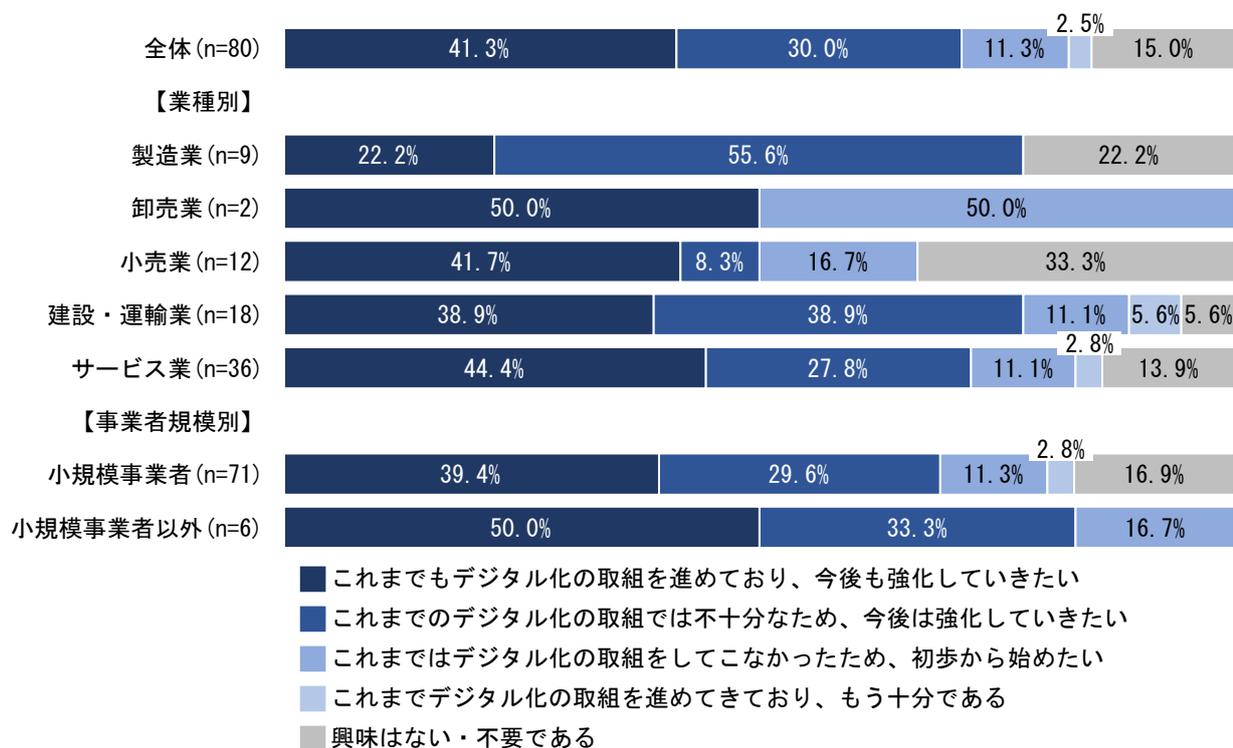
7. IT技術の利活用について

(1) 貴社の「デジタル化」の取組状況について教えてください。

全体では、「これまでもデジタル化の取組を進めており、今後も強化していきたい」が41.3%と最も高く、「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30.0%、「興味はない・不要である」が15.0%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71.3%となっている。

業種別では『強化していきたい』は、製造業と建設・運輸業で77.8%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69.0%となっている。



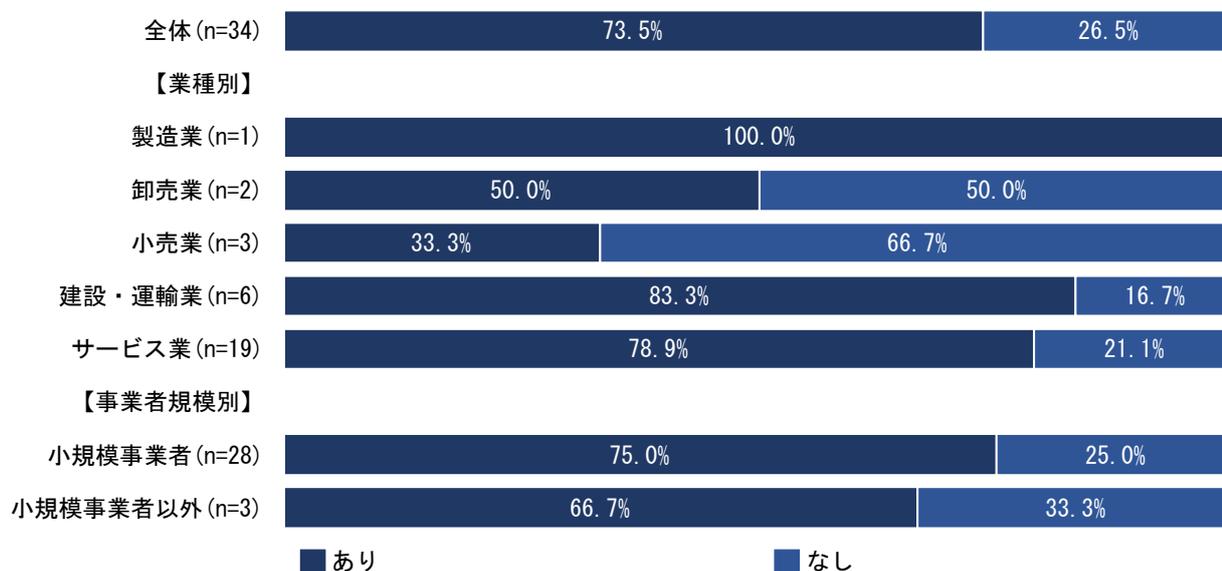
(2) デジタル化についてのこれまでの取組と今後の取組予定を教えてください。

※(1)で「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」「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」「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」「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」と回答した方に質問

①これまで取り組んできたデジタル化

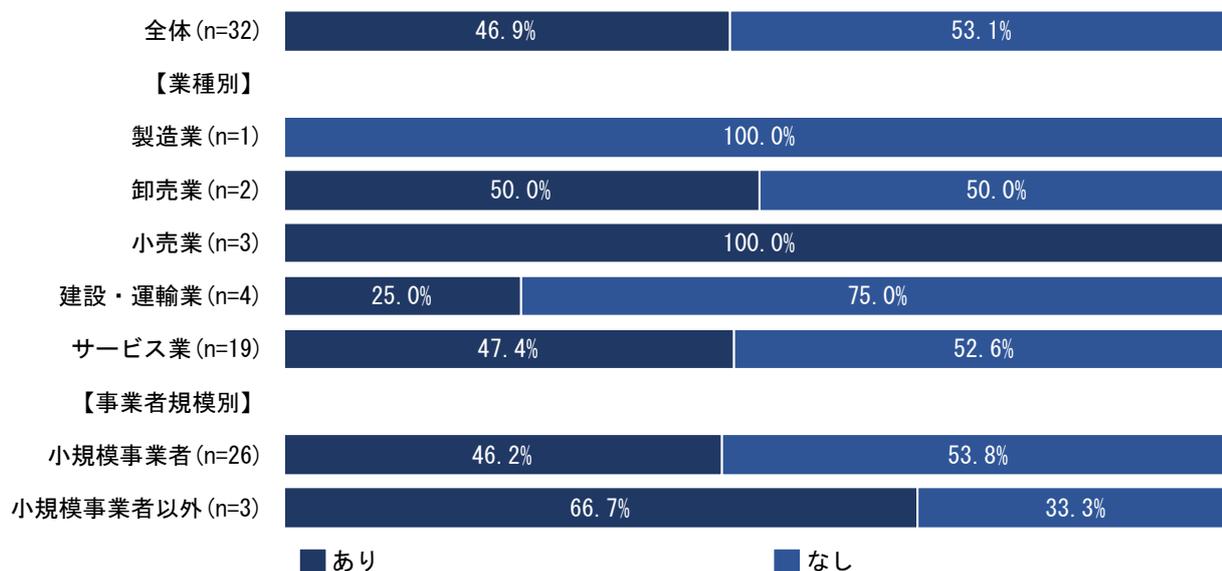
(ア) 業務の効率化 (これまでの取組)

全体では、「あり」が73.5%、「なし」が26.5%となっている。



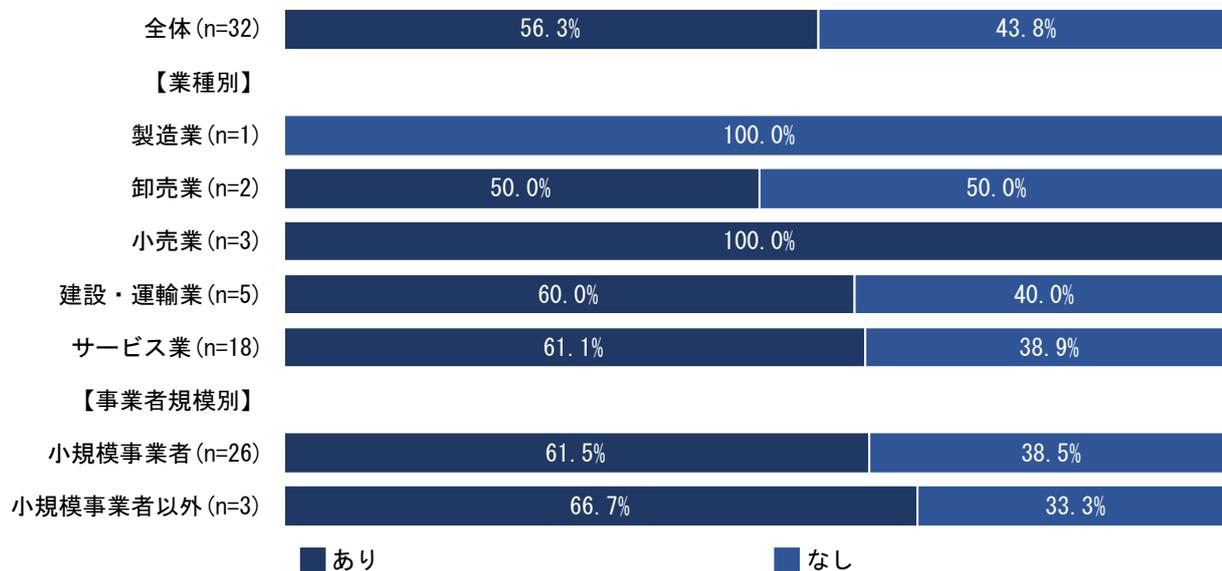
(イ) 既存製品・サービスの高付加価値化 (これまでの取組)

全体では、「あり」が46.9%、「なし」が53.1%となっている。



(ウ) 販路の拡大（これまでの取組）

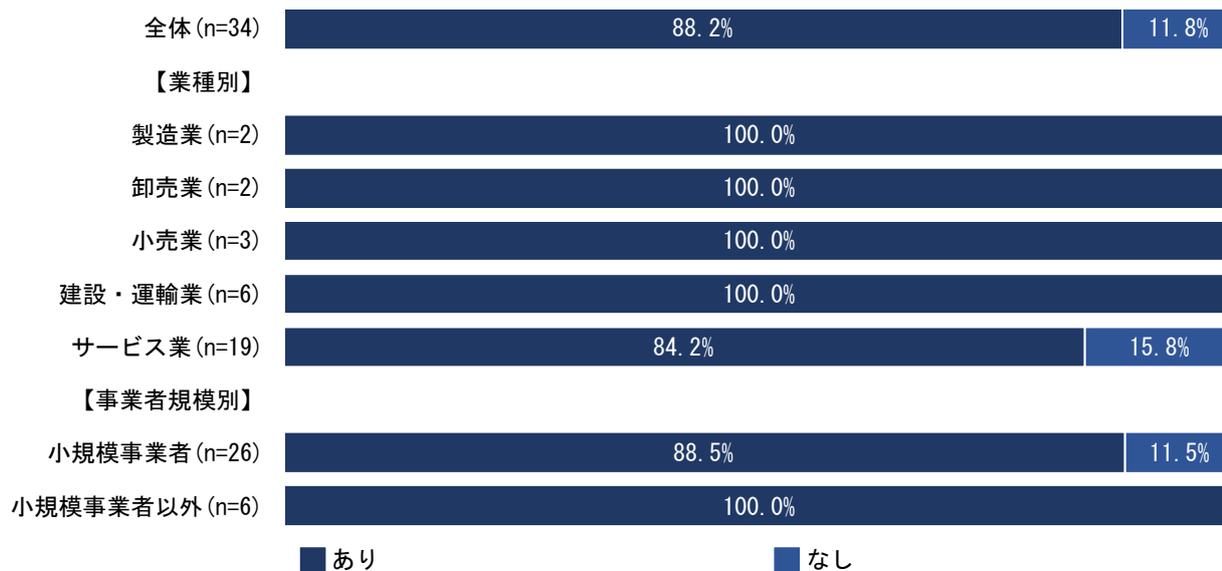
全体では、「あり」が56.3%、「なし」が43.8%となっている。



②今後取り組みたいと考えるデジタル化の内容を教えてください。

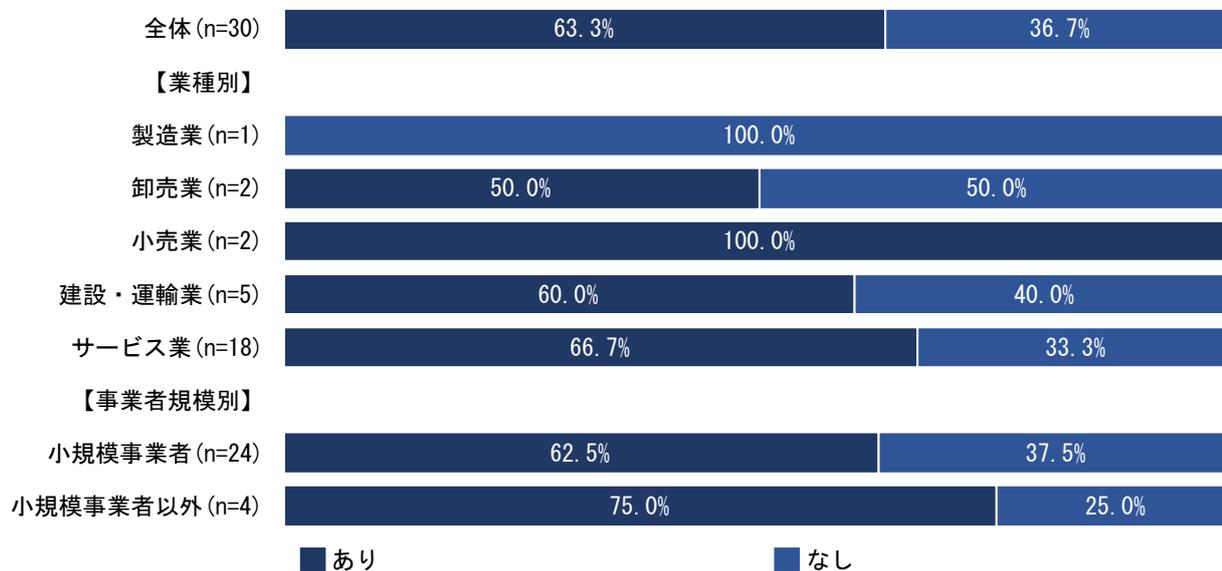
(ア) 業務の効率化（今後の取組予定）

全体では、「あり」が88.2%、「なし」が11.8%となっている。



(イ) 既存製品・サービスの高付加価値化（今後の取組予定）

全体では、「あり」が63.3%、「なし」が36.7%となっている。



(ウ) 販路の拡大（今後の取組予定）

全体では、「あり」が86.2%、「なし」が13.8%となっている。

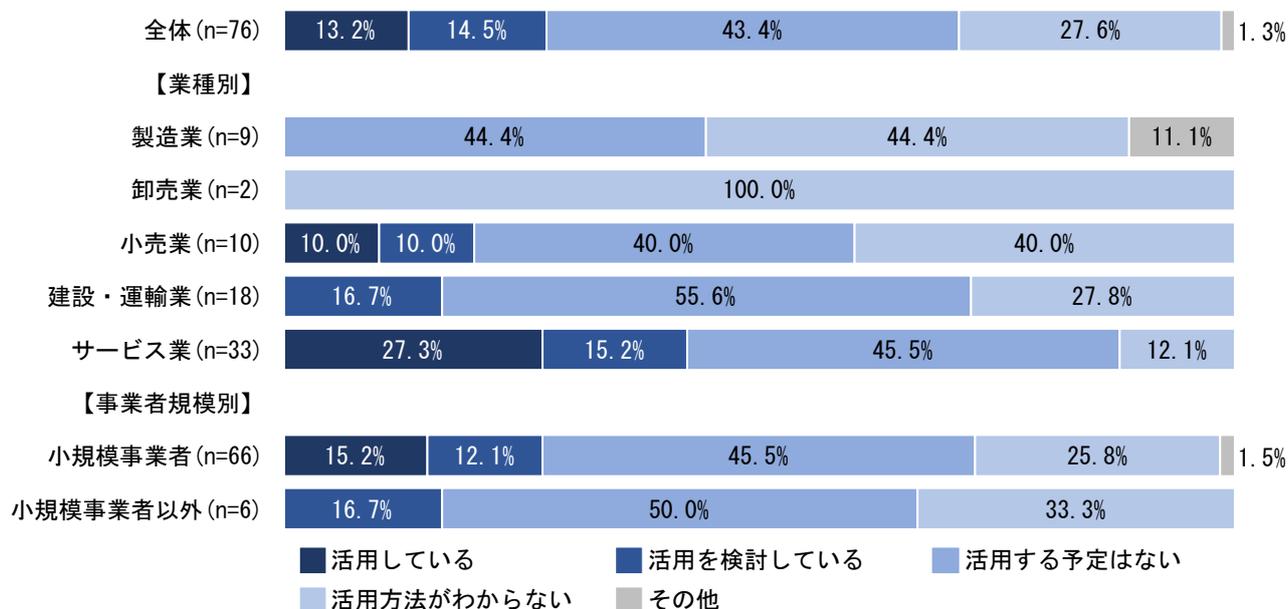


(3) 特に効果が大きかったデジタル化の取組について、差し支えない範囲で教えてください。

業種	回答
製造業	情報共有がスムーズになった
製造業	事務処理の効率化
製造業	ホームページの活用
製造業	システム導入
製造業	給与振り込み
小売業	ホームページからのクレジット決済
小売業	DMを抑えてメールやLINEによる情報提供や売り出しのお知らせをするようになった事で若い世代のお客が増えてきたこと
建設業	工事の効率化がはかれる
建設業	書面のデジタル化
建設業	作業員情報等の管理をデジタル化
建設業	3次元CAD導入、積算ソフト導入による設備設計の効率化
建設業	残業の削減
不動産業・生活関連サービス業	新築アパート名を決めるのに候補上げとしてChatGPTを活用してみた。事業計画書作成も試したが実際に採用はしておらず
不動産業・生活関連サービス業	帳簿のデジタル化、請求書の作成
不動産業・生活関連サービス業	ペーパーレス化の推進
専門・技術サービス業	顧客管理システムの改善、連絡網の整備
専門・技術サービス業	経理業務の効率向上したい
その他サービス業	会計のクラウド化、書類関係のデジタル化
その他サービス業	入館チェックシステムの導入
その他サービス業	LINE公式の自動化ツールを使った集客からセールスまでの導線を作成しました。その過程でツール業者の認定講師にもなったので、自社のコンテンツとは別にツールコンサル、運用サポートなどの事業も回り始めた段階です
その他サービス業	コミュニケーションアプリの導入
その他サービス業	AIによる身体機能評価
その他の業種	クラウド化
-	クラウドサービスの利用、関連ソフト、自動化ソフト、勤怠管理等
-	チャットツール利用による業務連絡の効率化、AIソフトを利用し工事資料作成

(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43.4%と最も高く、「活用方法がわからない」が27.6%、「活用を検討している」が14.5%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

(5) 現在、どのような業務に取り入れた活用をしていますか。(複数回答可)

※(4)で「活用している」と回答した方に質問

全体では、「顧客対応・カスタマーサポート」と「商品・サービスの開発」が、それぞれ44.4%と最も高く、「マーケティング・データ分析」と「販促物の制作」が、それぞれ22.2%と続いている。

	全体 (n=9)	業種別				
		製造 (n=0)	卸売 (n=0)	小売 (n=1)	建設・運輸 (n=0)	サービス (n=8)
顧客対応・カスタマーサポート	44.4%	-	-	-	-	50.0%
商品・サービスの開発	44.4%	-	-	100.0%	-	37.5%
マーケティング・データ分析	22.2%	-	-	100.0%	-	12.5%
販促物の制作	22.2%	-	-	-	-	25.0%
その他	33.3%	-	-	-	-	37.5%

	全体 (n=9)	事業者規模別	
		小規模 (n=9)	小規模以外 (n=0)
顧客対応・カスタマーサポート	44.4%	44.4%	-
商品・サービスの開発	44.4%	44.4%	-
マーケティング・データ分析	22.2%	22.2%	-
販促物の制作	22.2%	22.2%	-
その他	33.3%	33.3%	-

(6) 生成 AI の利用による効果はどの程度感じていますか。

※ (4) で「活用している」と回答した方に質問

全体では、「ある程度効果的である」が 70.0%と最も高く、「非常に効果的である」が 20.0%、「あまり効果的ではない」が 10.0%と続いている。



※ 「全く効果を感じない」との回答は見られない

(7) 生成 AI の利用に関する主な課題は何ですか。(複数回答可)

※ (4) で「活用を検討している」と回答した方に質問

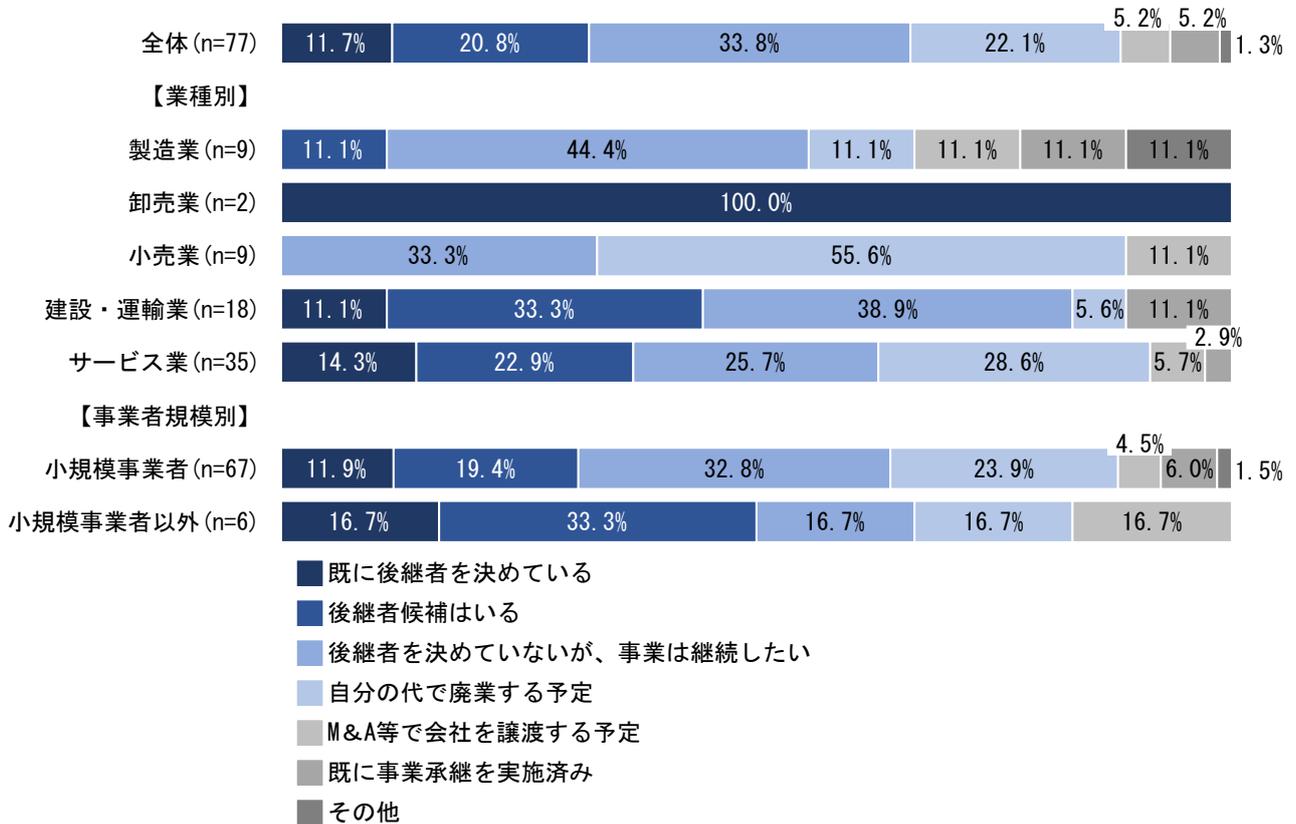
全体では、「技術的な知識不足」が 60.0%と最も高く、「導入コスト」が 20.0%、「情報漏洩リスク」が 10.0%と続いている。

	全体 (n=10)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=0)	卸売 (n=0)	小売 (n=1)	建設・運輸 (n=3)	サービス (n=4)	小規模 (n=7)	小規模以外 (n=1)
技術的な知識不足	60.0%	-	-	-	66.7%	100.0%	71.4%	100.0%
導入コスト	20.0%	-	-	-	-	50.0%	28.6%	-
情報漏洩リスク	10.0%	-	-	-	-	-	-	-
社内の抵抗感	-	-	-	-	-	-	-	-
その他	40.0%	-	-	100.0%	33.3%	25.0%	42.9%	-

8. 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。

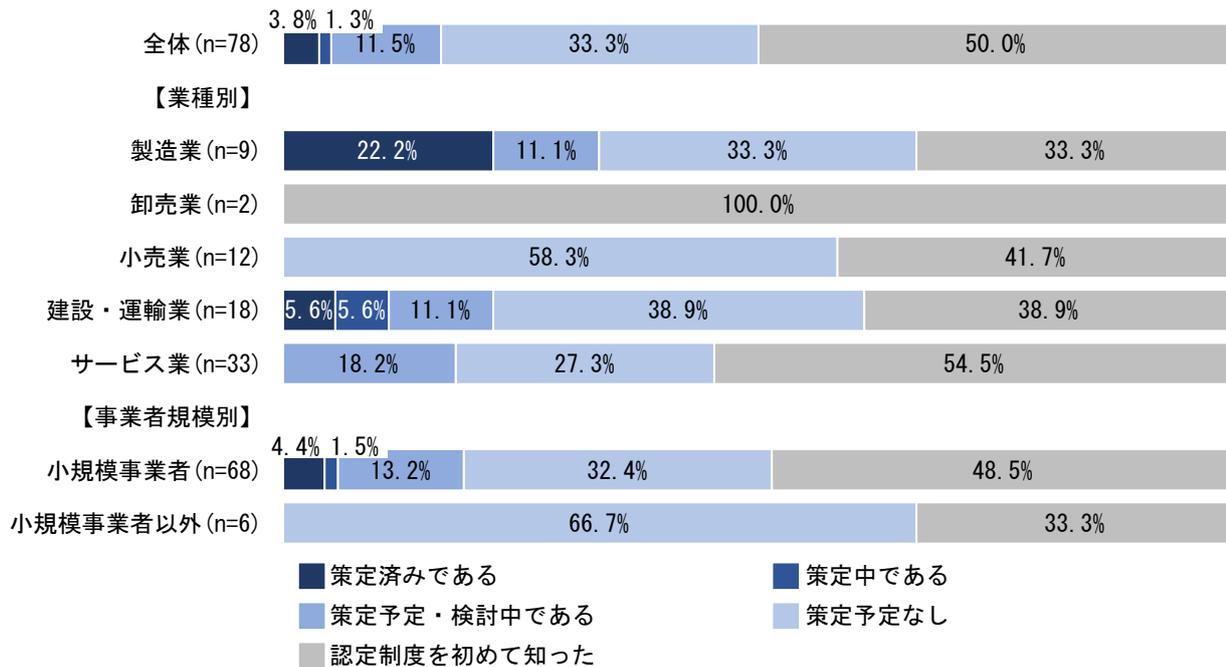
全体では、「後継者を決めていないが、事業は継続したい」が 33.8%と最も高く、「自分の代で廃業する予定」が 22.1%、「後継者候補はある」が 20.8%と続いている。



9. 事業継続力強化計画について

(1) 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。

全体では、「認定制度を初めて知った」が50.0%と最も高く、「策定予定なし」が33.3%、「策定予定・検討中である」が11.5%と続いている。



(2) 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)で「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、「策定によるメリットがない」が40.9%と最も高く、「策定・検討に必要な申請方法等がわからない」と「具体的なリスクの想定が難しい」が、それぞれ22.7%と続いている。

	全体 (n=22)	業種別				
		製造 (n=1)	卸売 (n=0)	小売 (n=2)	建設・運輸 (n=7)	サービス (n=12)
策定によるメリットがない	40.9%	-	-	100.0%	14.3%	50.0%
策定・検討に必要な申請方法等がわからない	22.7%	-	-	50.0%	42.9%	8.3%
具体的なリスクの想定が難しい	22.7%	100.0%	-	-	-	33.3%
策定・検討に係る時間に余裕がない	18.2%	-	-	-	28.6%	16.7%
策定・検討に係る人員の余裕がない	13.6%	-	-	-	28.6%	8.3%
策定・検討に係る費用の余裕がない	4.5%	100.0%	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-	-

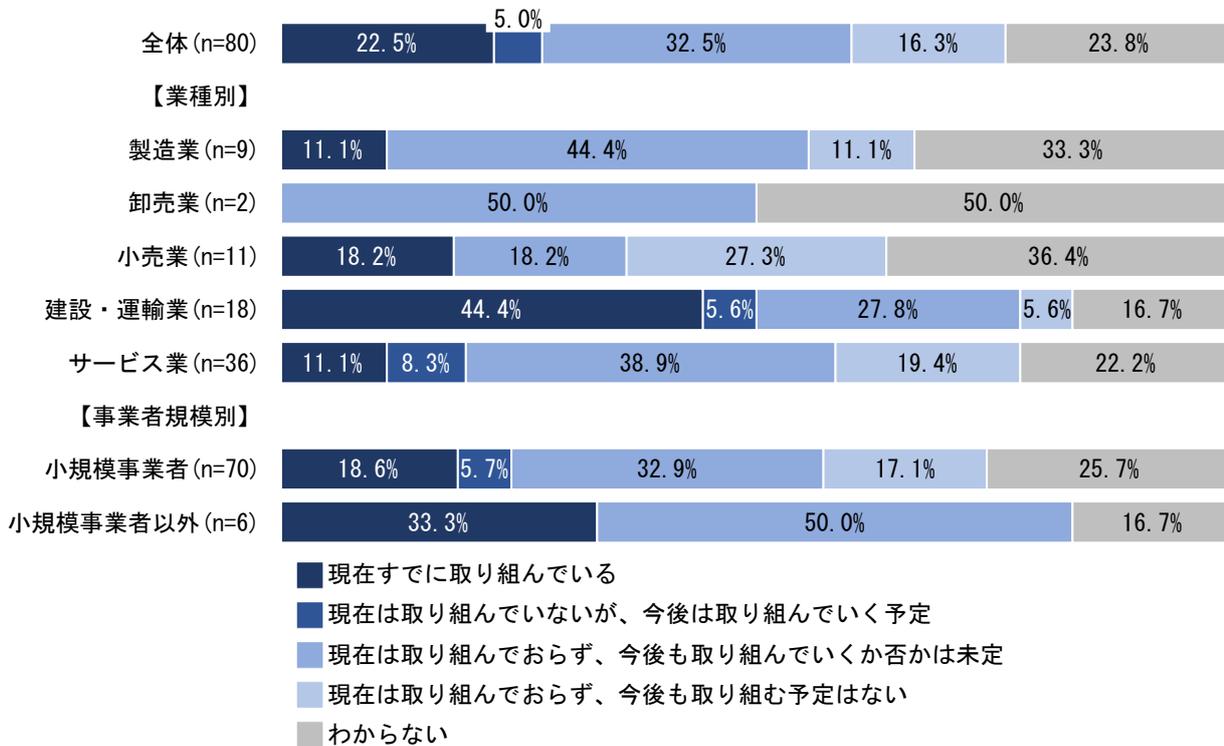
	全体 (n=22)	事業者規模別	
		小規模 (n=18)	小規模以外 (n=4)
策定によるメリットがない	40.9%	44.4%	25.0%
策定・検討に必要な申請方法等がわからない	22.7%	16.7%	50.0%
具体的なリスクの想定が難しい	22.7%	22.2%	25.0%
策定・検討に係る時間に余裕がない	18.2%	16.7%	25.0%
策定・検討に係る人員の余裕がない	13.6%	16.7%	-
策定・検討に係る費用の余裕がない	4.5%	5.6%	-
その他	-	-	-

※「策定・検討に必要な申請方法等がわからない」は「策定・検討に必要なノウハウ／申請方法がわからない」の略

10. 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 23.8%、「現在すでに取り組んでいる」が 22.5%と続いている。



(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」「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
小売業	環境に優しい素材の使用 アーティフィシャルフラワーを使用しており、水や土が不要で手入れの手間がかからないため、環境への負荷を軽減しています 長持ちする製品の提供 アーティフィシャルフラワーを用いることで、製品の耐久性を高め、廃棄物の削減に貢献しています。持続可能な製品を提供することで、ライフサイクルを考慮した設計を行っています
小売業	年中無休から定休日を週3回にした、社用車をハイブリットにした
建設業	電気自動車
不動産業・生活関連サービス業	まだ取り組んで無いですが、中古不動産をリフォームする際に既存の廃材などは最大限生かす方法で考えます
その他サービス業	【Goal13, 15】DX化（紙類等の削減）・間伐材紙の名刺等での活用（コスト増） 【Goal3, 4, 8, 11】自社業務を活かした、地域の方々の学びの場・生きがいつくり
-	建設業においては自然素材を多用

11. 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50.0%と最も高く、「販路開拓セミナー」と「IT導入関連セミナー」が、それぞれ26.6%と続いている。

	全体 (n=64)	業種別				
		製造 (n=8)	卸売 (n=2)	小売 (n=5)	建設・運輸 (n=16)	サービス (n=30)
補助金活用セミナー	50.0%	62.5%	50.0%	80.0%	37.5%	50.0%
販路開拓セミナー	26.6%	25.0%	50.0%	20.0%	6.3%	36.7%
IT導入関連セミナー	26.6%	25.0%	-	40.0%	18.8%	30.0%
事業承継セミナー	23.4%	50.0%	-	20.0%	18.8%	23.3%
事業継続力強化（BCP）セミナー	23.4%	62.5%	-	40.0%	18.8%	13.3%
事業計画作成セミナー	21.9%	25.0%	-	-	12.5%	30.0%
財務分析セミナー	20.3%	25.0%	50.0%	-	18.8%	20.0%
人材募集セミナー	17.2%	50.0%	-	-	25.0%	6.7%
その他	-	-	-	-	-	-

	全体 (n=64)	事業者規模別	
		小規模 (n=55)	小規模以外 (n=6)
補助金活用セミナー	50.0%	54.5%	16.7%
販路開拓セミナー	26.6%	23.6%	50.0%
IT導入関連セミナー	26.6%	27.3%	16.7%
事業承継セミナー	23.4%	25.5%	16.7%
事業継続力強化（BCP）セミナー	23.4%	23.6%	16.7%
事業計画作成セミナー	21.9%	23.6%	-
財務分析セミナー	20.3%	20.0%	16.7%
人材募集セミナー	17.2%	14.5%	33.3%
その他	-	-	-

(2) 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	マッチングや交流会
小売業	セミナーはオンライン開催をもっと増やしてほしい
小売業	いつも前向きな提案を頂き感謝しております
建設業	若者層の将来を見据えた、人材交流への取組
飲食サービス業	コロナ禍の時期は大変お世話になりました。各セミナーに参加する様に努力いたします
情報通信業	サイバーセキュリティセミナー
不動産業・ 生活関連サービス業	地域の金融機関との連携で資金調達に関して繋ぎ役を期待しております
その他サービス業	いつも色々とアドバイスいただき助かっています
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	いつもお世話になっております。妻と二人家族経営で事業を展開してきたので、基本的な法人の運用は都度商工会で学ばせて頂いております
その他の業種	いつも大変お世話になっております。今後ともよろしくお願い申し上げます

12. 総括

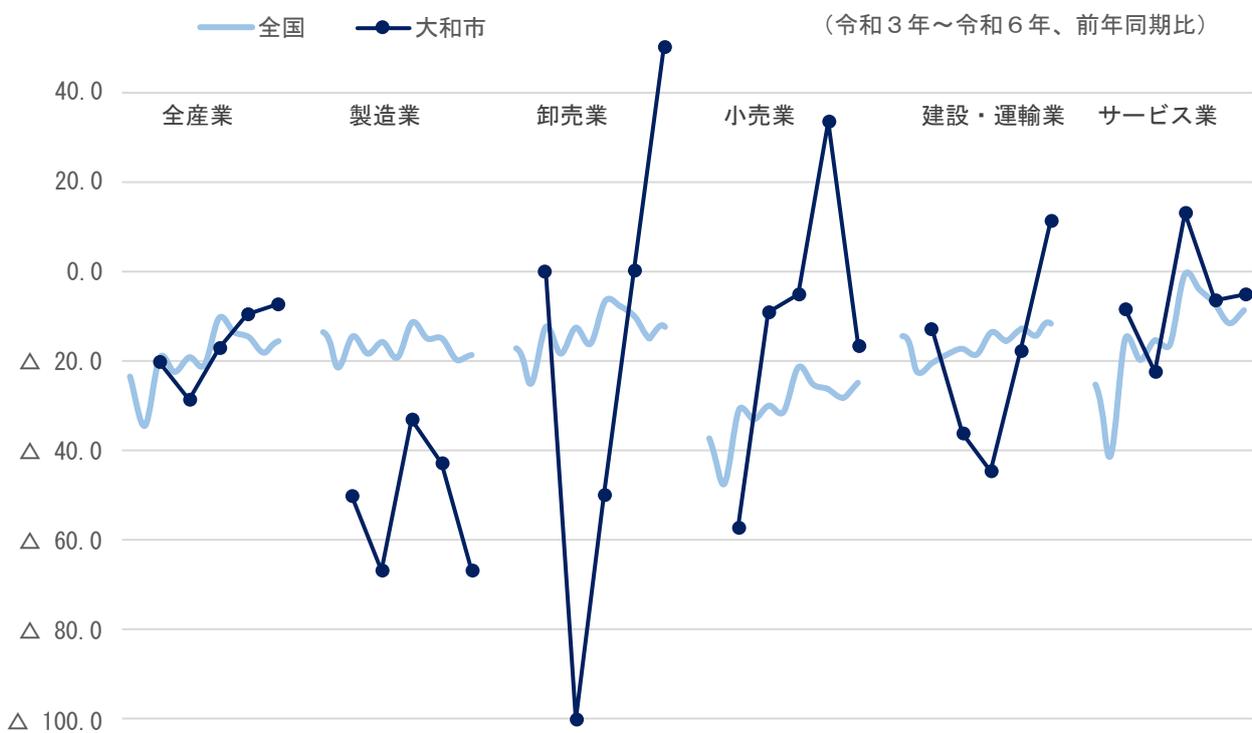
(1) 景況感は全体として好転している

全産業の景況感DIは、前期△9.5から△7.2（前期差2.3ポイント増）と好転した。

業種別にみると、卸売業で50.0（前期差50.0ポイント増）、建設・運輸業で11.1（前期差28.8ポイント増）、サービス業で△5.4（前期差1.3ポイント増）と好転。一方、製造業で△66.7（前期差23.9ポイント減）、小売業で△16.6（前期差49.9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、建設・運輸業、サービス業は全国値を上回り、製造業は下回っている。

< 景況感（業種別・全国・経年比較） >



< 景況感数値表（業種別・経年比較） >

	全産業		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
令和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	↓
令和6年夏	△ 7.2	↑	△ 66.7	↓	50.0	↑	△ 16.6	↓	11.1	↑	△ 5.4	↑

(2) 約半数が「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48.8%と最も高く、「人材・人員確保」が46.3%、「業務の効率化」が40.2%と続いている。

前回・前々回比較では、「業務の効率化」は前々回の32.0%、前回の24.6%に比べ、今回は40.2%と増加している。

<経営上の問題点／課題>

	全体 (n=82)	事業者規模別		前回・前々回比較	
		小規模 (n=71)	小規模以外 (n=6)	R5冬 (n=61)	R5夏 (n=125)
		販売促進・販路開拓、または営業活動	48.8%	46.5%	66.7%
人材・人員確保	46.3%	45.1%	50.0%	50.8%	45.6%
業務の効率化	40.2%	35.2%	50.0%	24.6%	32.0%
原材料や商品の仕入単価の上昇	39.0%	39.4%	16.7%	34.4%	43.2%
生産性の向上	28.0%	25.4%	50.0%	-	-
資金繰り対策	26.8%	29.6%	-	32.8%	26.4%
建物・設備等の老朽化	25.6%	29.6%	-	11.5%	17.6%
自社の強みの把握・活用	20.7%	19.7%	33.3%	23.0%	13.6%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	17.1%	15.5%	33.3%	23.0%	17.6%
新製品・サービスの開発	15.9%	15.5%	16.7%	18.0%	20.8%
既存の製品・サービスの改善	14.6%	11.3%	33.3%	13.1%	18.4%
顧客ニーズの把握	14.6%	15.5%	-	16.4%	15.2%
ブランディング	13.4%	9.9%	33.3%	11.5%	4.0%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	8.5%	8.5%	16.7%	14.8%	7.2%
生成AI技術の利活用	6.1%	5.6%	16.7%	-	-
その他	2.4%	2.8%	-	3.3%	0.8%

具体的な取組（検討）内容をみると、全体では、「人材の確保・育成」が40.9%と最も高く、「新たな商品・サービスの開発・提供」と「販路開拓」が、それぞれ36.4%と続いている。

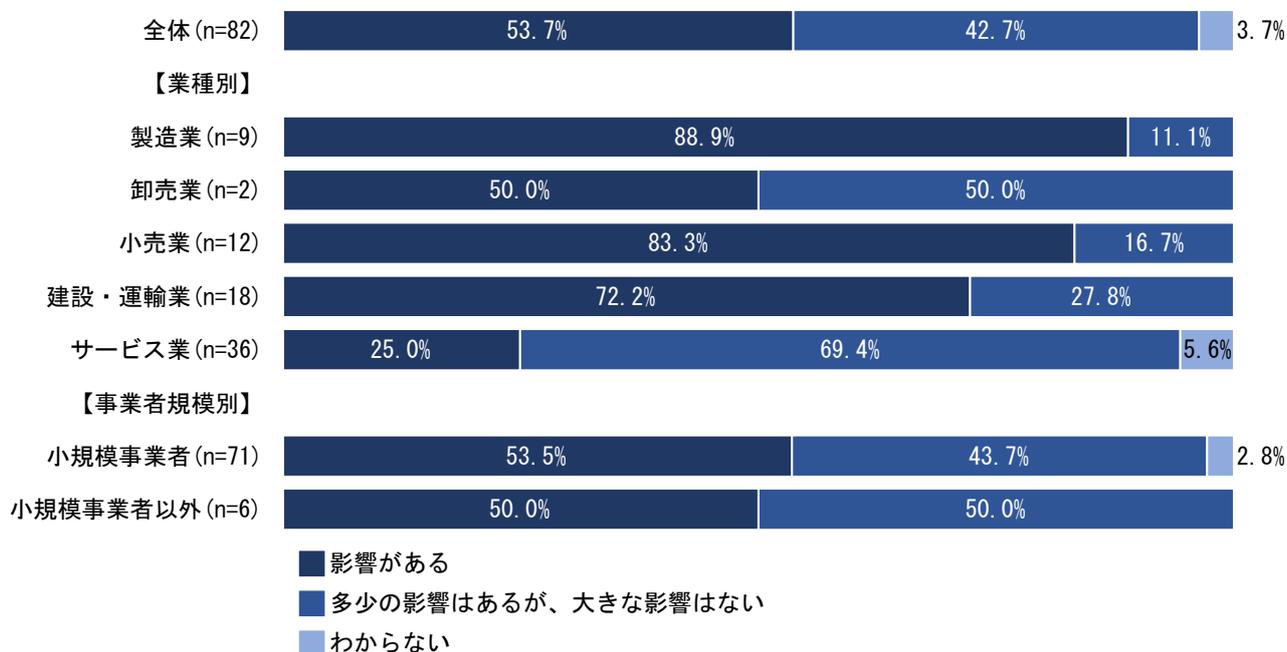
<具体的な取組（検討）内容>

	全体 (n=66)	事業者規模別	
		小規模 (n=56)	小規模以外 (n=6)
人材の確保・育成	40.9%	35.7%	66.7%
新たな商品・サービスの開発・提供	36.4%	41.1%	16.7%
販路開拓	36.4%	33.9%	50.0%
設備投資	24.2%	23.2%	33.3%
後継者の育成	18.2%	17.9%	16.7%
ITによる業務効率化	16.7%	12.5%	16.7%
技術開発・生産性向上	13.6%	12.5%	16.7%
インターネット販売	12.1%	10.7%	33.3%
新規事業展開・事業転換	12.1%	12.5%	16.7%
その他	3.0%	3.6%	-

(3) 半数超が『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53.7%と最も高く、「多少の影響はあるが、大きな影響はない」が42.7%、「わからない」が3.7%と続いている。

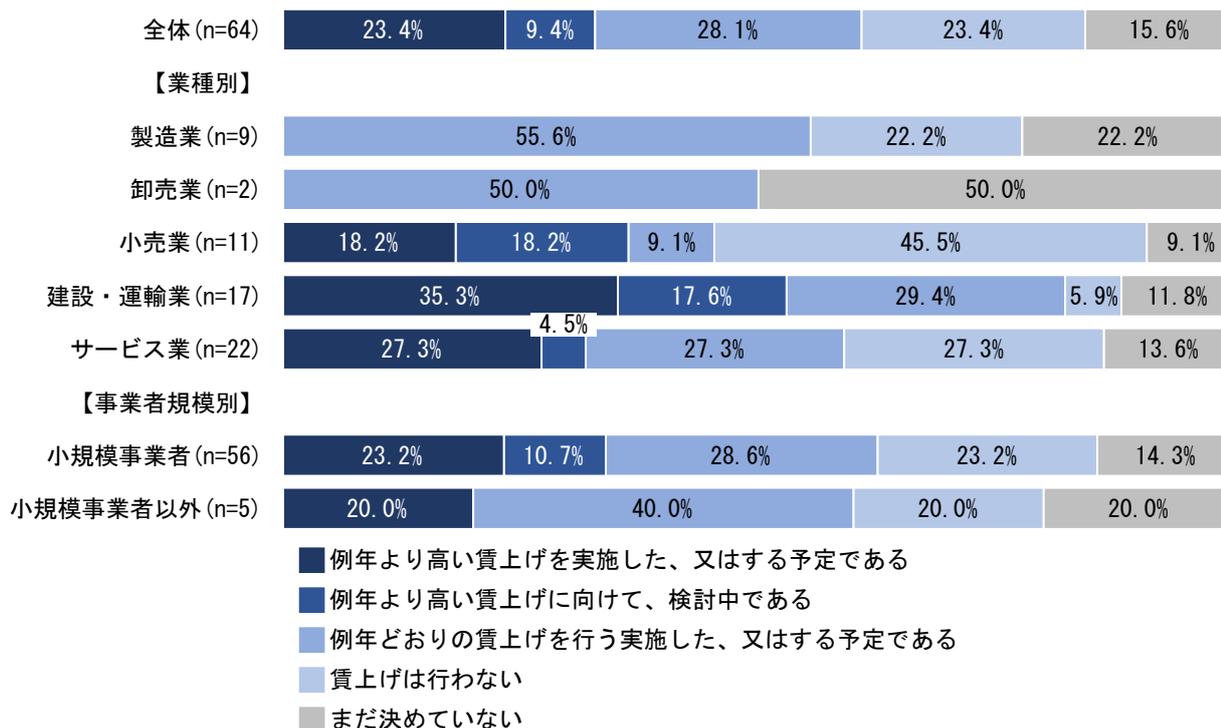
＜原材料の価格高騰・不足の経営への影響の有無＞



(4) 3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、全体では、「例年よりも高い賃上げを実施した、又はする予定である」が23.4%、「例年よりも高い賃上げに向けて、検討中である」が9.4%であり、これらを合わせた『例年よりも高い賃上げを実施・予定・検討中』が32.8%となっている。

＜例年よりも高い賃上げの実施有無＞

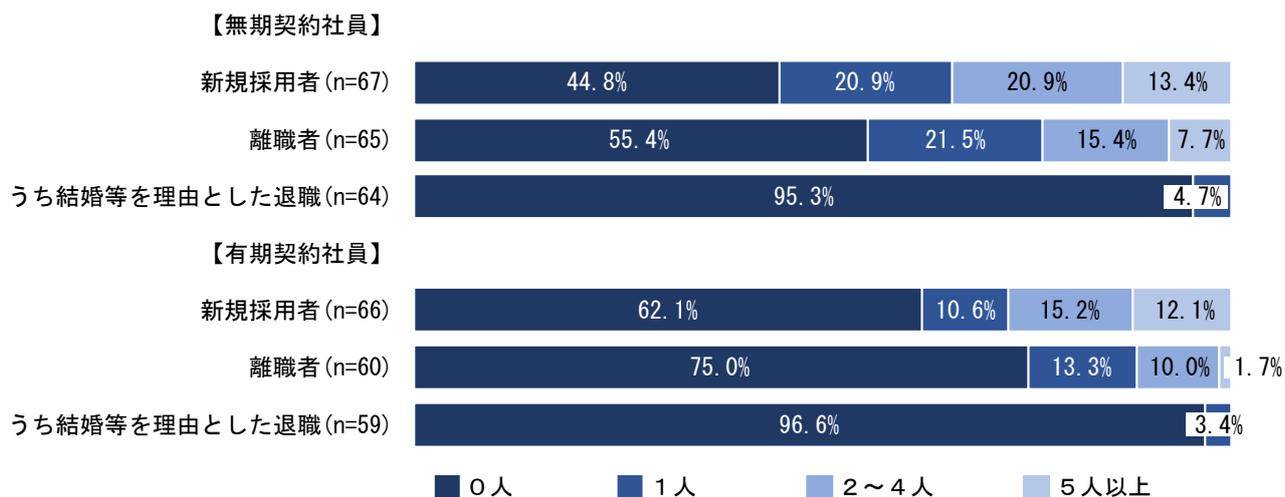


(5) 半数超が過去5年間に無期契約社員を『新規採用をした』

過去5年間の雇用状況を見ると、無期契約社員の新規採用者では、「1人」「2～4人」「5人以上」を合わせた『新規採用をした』は55.2%、離職者では、「1人」「2～4人」「5人以上」を合わせた『離職者がいる』は44.6%となっている。

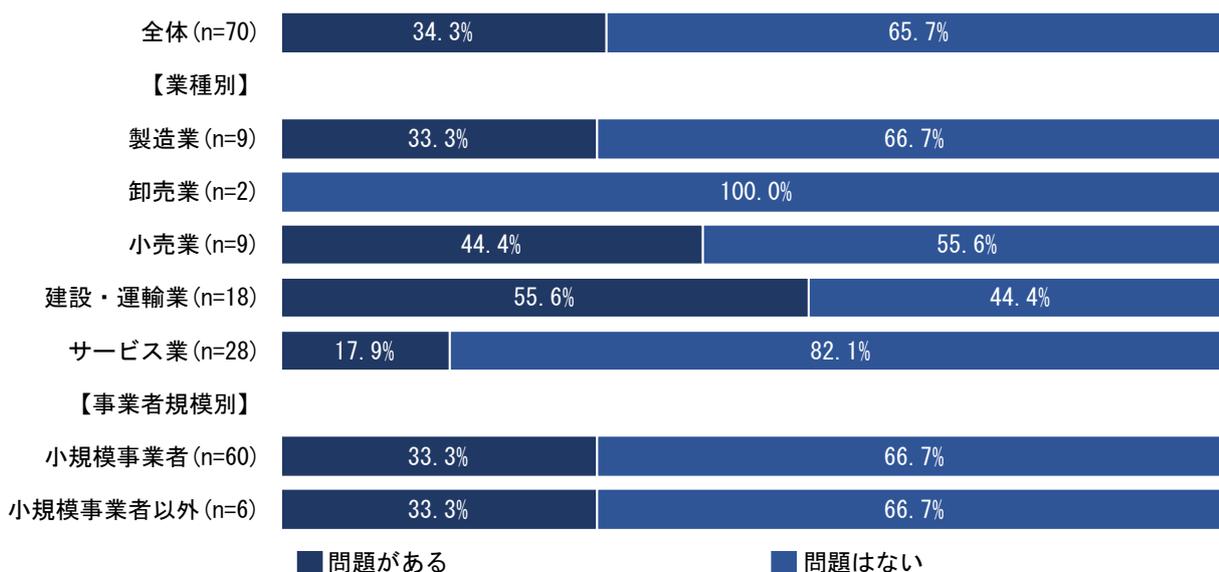
また、有期契約社員の新規採用をしたは37.9%、『離職者がいる』は25.0%となっている。

<過去5年間の雇用状況>



従業員の定着状況を見ると、全体では、「問題がある」が34.3%、「問題はない」が65.7%となっている。

<従業員の定着状況>

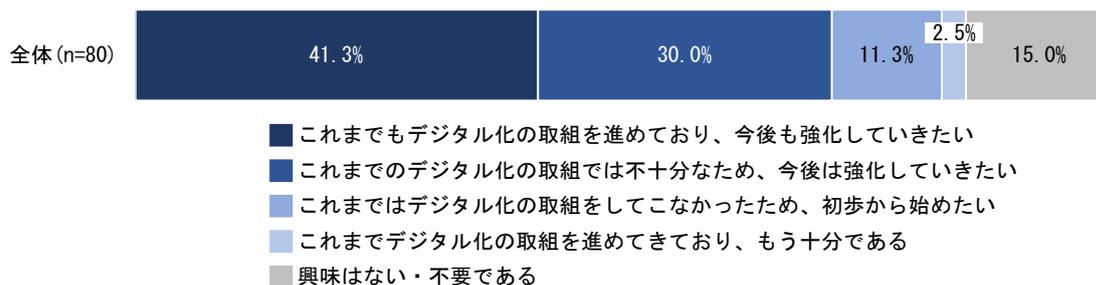


(6) 7割超が『デジタル化の強化』を検討

「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」が41.3%と最も高く、「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30.0%、「興味はない・不要である」が15.0%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71.3%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。

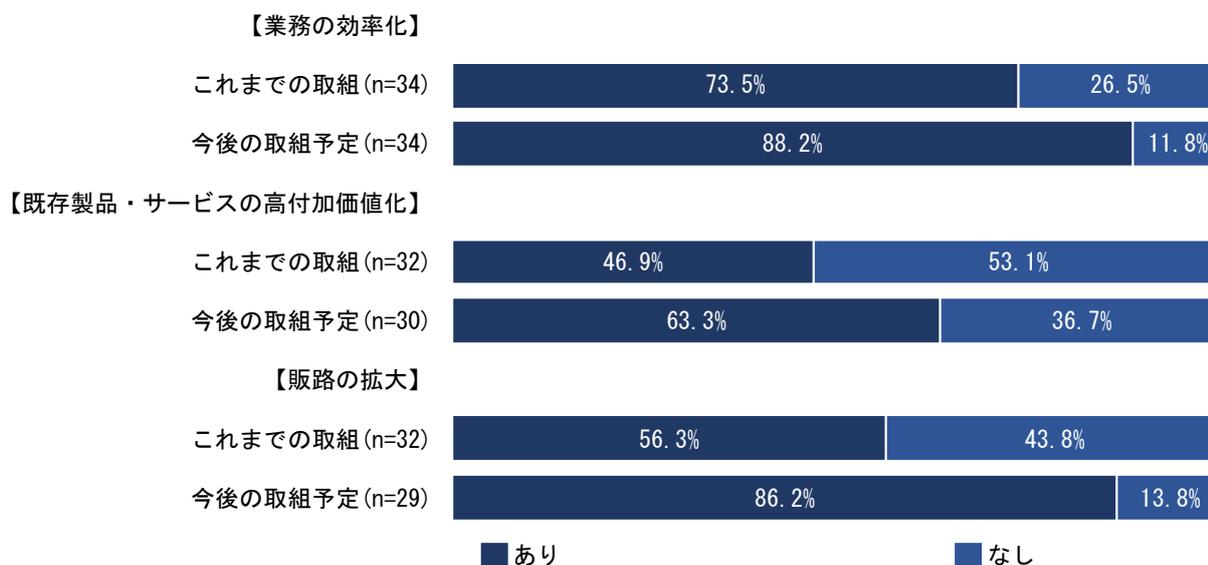
〈業務の効率化〉は、すでに取り組んでいる割合と今後取り組みたいと考える割合がともに7割超と高い水準になっている。

〈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約8割となっている。

支援の必要性でみると、現状と予定のギャップが最も大きい〈販路の拡大〉に対する支援が必要とされているといえる。

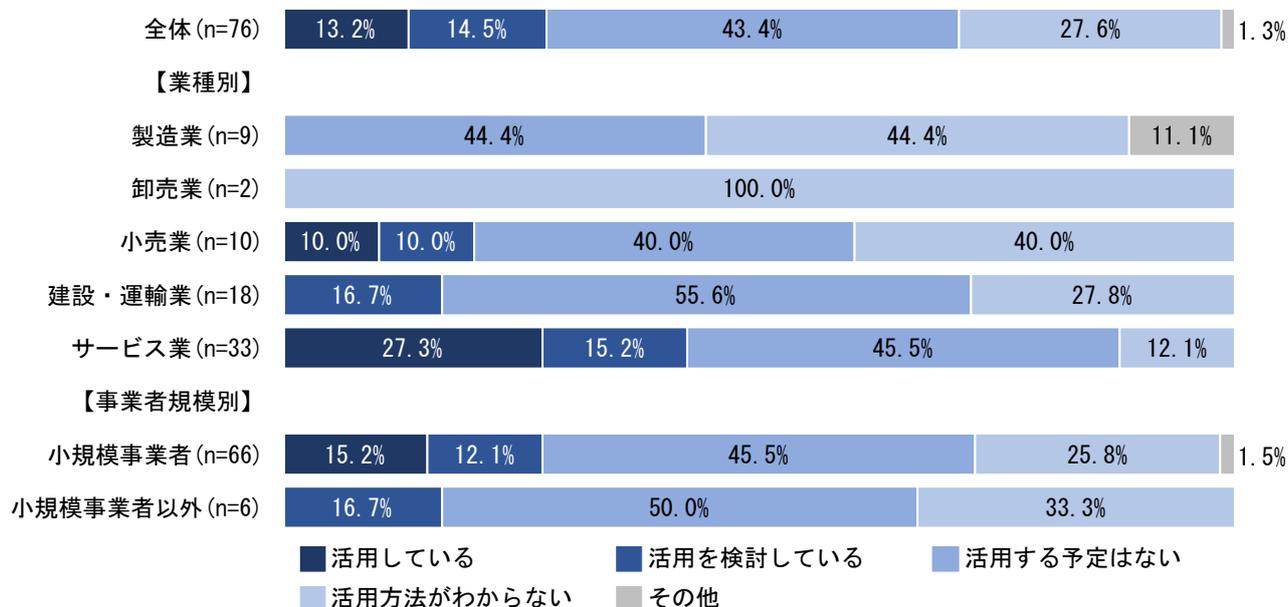
<「デジタル化」について、これまでの取組と今後の取組予定>



(7) 『生成 AI を活用・検討』が約3割

生成 AI の活用有無をみると、全体では、「活用する予定はない」が 43.4%と最も高く、「活用方法がわからない」が 27.6%、「活用を検討している」が 14.5%と続いている。「活用している」と「活用を検討している」を合わせた『生成 AI を活用・検討』が 27.7%となっている。

<生成 AI の活用有無>

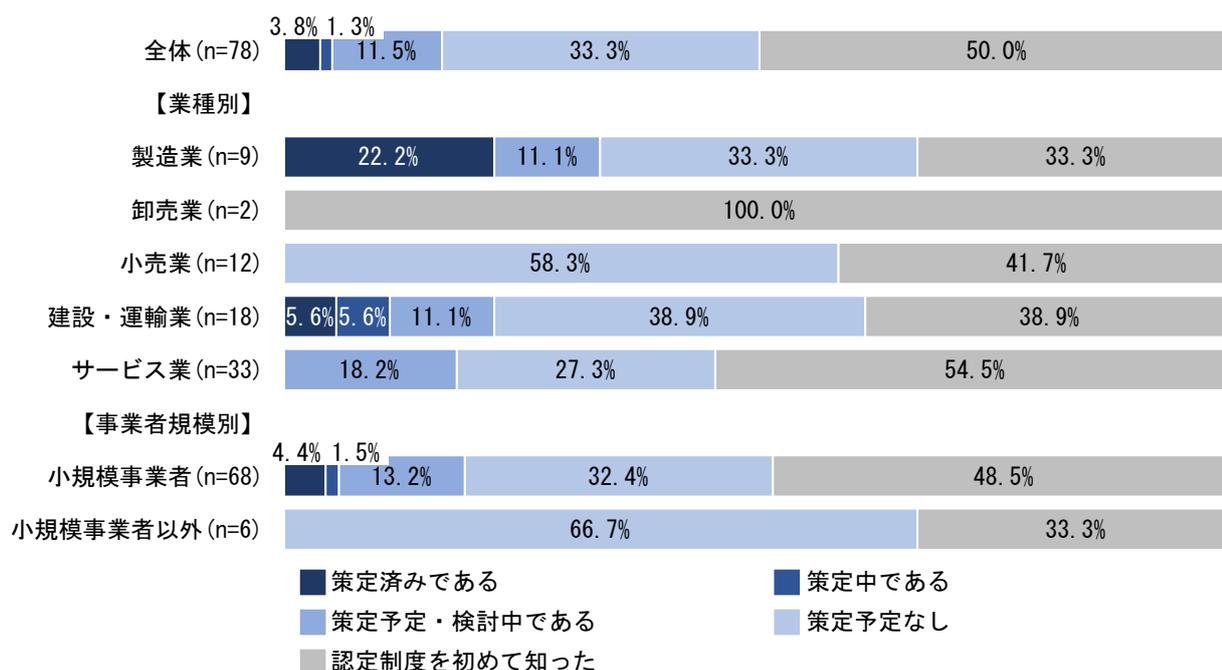


※「活用を禁止している」との回答は見られない

(8) 半数が「事業継続力強化計画」を『初めて知った』

「事業継続強化計画」の策定状況・認知度をみると、全体では、「認定制度を初めて知った」が 50.0%と最も高く、「策定予定なし」が 33.3%、「策定予定・検討中である」が 11.5%と続いている。

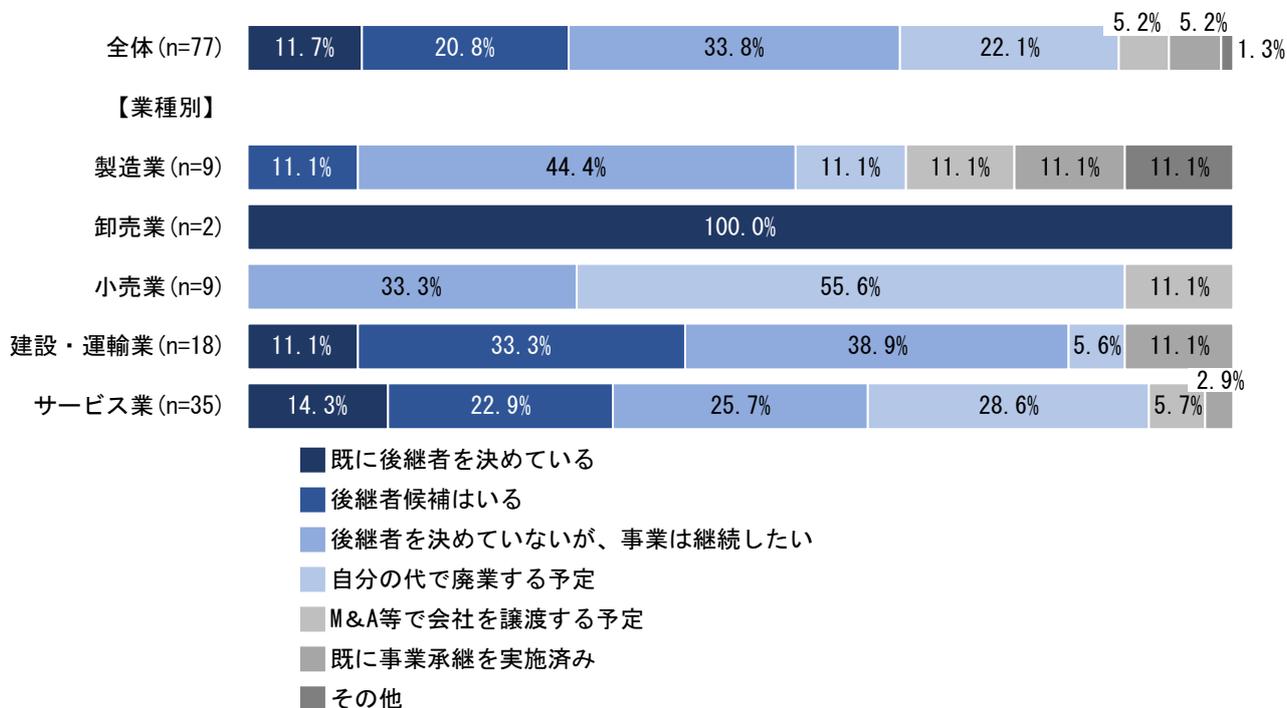
<「事業継続強化計画」の策定状況・認知度>



(9) 『後継者・後継者候補がいる』が3割超

後継者の決定状況をみると、全体では、「既に後継者を決めている」が11.7%、「後継者候補はいる」が20.8%であり、それらを合わせた『後継者・後継者候補がいる』は32.5%となっている。

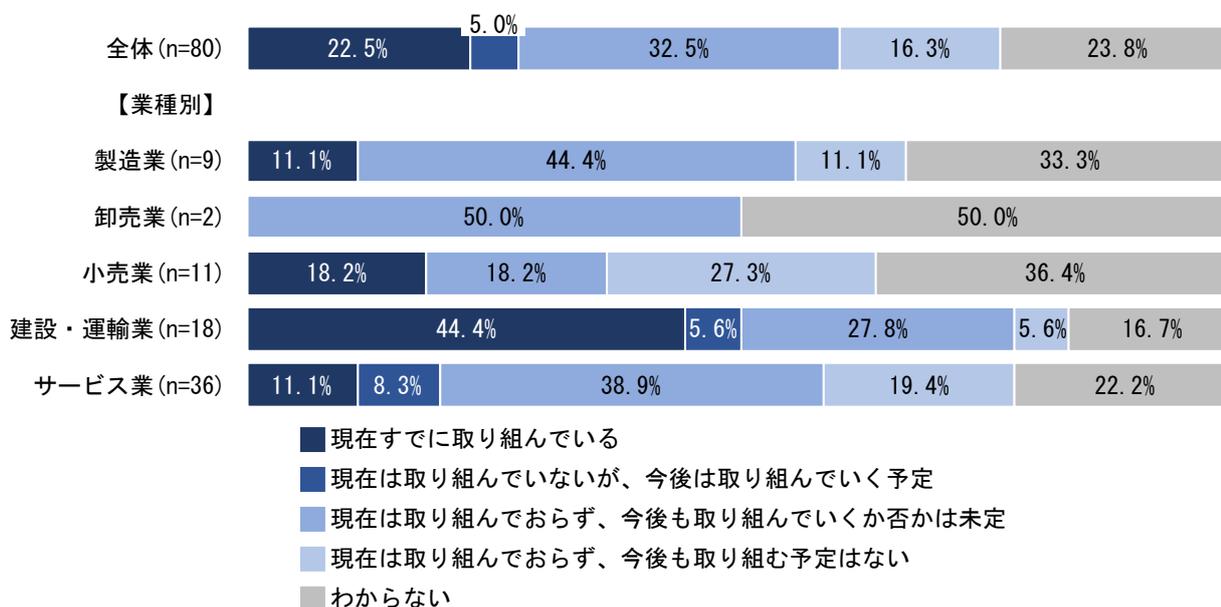
<後継者の決定状況>



(10) SDGsに『取り組んでいる・取り組む予定』は約3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32.5%と最も高く、「わからない」が23.8%、「現在すでに取り組んでいる」が22.5%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27.5%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	広告代理業
その他の業種	自動車販売、修理

2. (1) 現在の経営上の問題点／課題は何ですか。

業種	回答
不動産業・生活関連サービス業	廃業時期の検討中
不動産業・生活関連サービス業	床の張り替えなどリフォーム費用は上がった反面家賃が変わらないので今後家賃を上げる努力が必要となります。また、賃貸業における設備として良質な不動産を低価格で継続的に仕入れることが課題です

2. (3) 具体的な取組（検討）内容を教えてください。（複数回答可）

業種	回答
小売業	お客様への理解を深め、単価を上げている

2. (4) 「今は考えていない・様子を見たい」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	事業縮小中

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
製造業	転嫁の交渉をしているが、交渉中にさらに諸経費が上がる状態なので間に合わない
その他の業種	転嫁出来た部分もあるが、これからの部分もある

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。（複数回答可）

業種	回答
小売業	資材や運送費など販売商品以外のとこの値上げは販売商品の価格に反映しにくい為
不動産業・生活関連サービス業	ビル共有部分の水道光熱費のため。また、老朽化によるビル設備の修繕費が増大している
その他サービス業	介護料金が増えない
その他の業種	オークションの為

5. (2) 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	利益が出たため

5. (3) 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）

業種	回答
製造業	赤字決算の為
小売業	スキルが上がっていないのに賃金だけを上げられない。そもそも最低賃金なんて全業種で一括りにされてもうちのような小売店では難しいと思っている

5. (4) 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）

業種	回答
製造業	利益率の高い商品の投入
小売業	売上が上がって従業員のスキルが上がる
-	市場価格に比べ高い賃金を払っているからか社員達からあまり緊張感が感じられない。賃上げに見合う成長がなければ賃上げは行わない

6. (3) 求人後の状況についてお聞かせください。（複数回答可）

業種	回答
その他サービス業	コストが確保できない
-	現場作業員は外注で対応しているが限界に近いので作業員、管理者職員を募集する予定

6. (4) 主にどのような人を対象に求人をしている又はしたいですか。（複数回答可）

業種	回答
小売業	経営者より年下
建設業	学歴不問
その他サービス業	大学生アルバイト
その他サービス業	自動車免許保持者

6. (6) 求人対象地区について教えてください。（複数回答可）

業種	回答
製造業	通勤可能な地域
小売業	通える範囲で
その他サービス業	近隣

6. (11) 問題を解決するために特に必要と感じる取り組みは何ですか。

業種	回答
その他の業種	能力開発

6. (12) 職場の「働きやすさ」向上のため、どのような取り組みを行っていますか。(複数回答可)

業種	回答
建設業	企業型 DC の導入

6. (13) 過去 1 年間にどのような人材育成の取り組みを行っていますか。(複数回答可)

業種	回答
その他の業種	勉強会の開催

6. (14) 人材育成を行う上でどのような問題がありますか。(複数回答可)

業種	回答
製造業	余裕がない

7. (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。

業種	回答
製造業	規則はない

7. (5) 現在、どのような業務に取り入れた活用をしていますか。(複数回答可)

業種	回答
不動産業・生活関連サービス業	メールの作成
その他サービス業	各種文章作成、議事録等の要約、資料の分析
その他サービス業	運動メニューの提案

7. (7) 生成 AI の利用に関する主な課題は何ですか。(複数回答可)

業種	回答
小売業	今後取り組みたいが今は勉強の段階
建設業	著作権侵害
不動産業・生活関連サービス業	様子見
その他の業種	著作権等への抵触

8. (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	検討中

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	16.9%	0	0.0%	1	50.0%	2	16.7%	4	22.2%	6	16.2%
不変	49	59.0%	3	33.3%	1	50.0%	6	50.0%	12	66.7%	23	62.2%
悪化	20	24.1%	6	66.7%	0	0.0%	4	33.3%	2	11.1%	8	21.6%
DI	△ 7.2		△ 66.7		50		△ 16.6		11.1		△ 5.4	
合計	83	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	12	100.0%	18	100.0%	37	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	20	24.1%	1	11.1%	1	50.0%	2	16.7%	5	27.8%	9	24.3%
不変	38	45.8%	2	22.2%	0	0.0%	6	50.0%	9	50.0%	19	51.4%
減少	25	30.1%	6	66.7%	1	50.0%	4	33.3%	4	22.2%	9	24.3%
DI	△ 6.0		△ 55.6		0		△ 16.6		5.6		0	
合計	83	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	12	100.0%	18	100.0%	37	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	%										
増加	12	15.4%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	4	23.5%	5	14.3%
不変	43	55.1%	2	25.0%	1	50.0%	7	63.6%	10	58.8%	21	60.0%
減少	23	29.5%	5	62.5%	1	50.0%	4	36.4%	3	17.6%	9	25.7%
DI	△ 14.1		△ 50.0		△ 50.0		△ 36.4		5.9		△ 11.4	
合計	78	100.0%	8	100.0%	2	100.0%	11	100.0%	17	100.0%	35	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	30	36.1%	2	22.2%	2	100.0%	5	41.7%	9	50.0%	10	27.0%
不変	43	51.8%	6	66.7%	0	0.0%	5	41.7%	7	38.9%	22	59.5%
低下	10	12.0%	1	11.1%	0	0.0%	2	16.7%	2	11.1%	5	13.5%
DI	24.1		11.1		100		25		38.9		13.5	
合計	83	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	12	100.0%	18	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	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
不変	20	24.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	8.3%	2	11.1%	15	41.7%
上昇	62	75.6%	9	100.0%	2	100.0%	11	91.7%	16	88.9%	21	58.3%
DI	△ 75.6		△ 100.0		△ 100.0		△ 91.7		△ 88.9		△ 58.3	
合計	82	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	12	100.0%	18	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	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
好転	10	12.0%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	2	11.1%	5	13.5%
不変	39	47.0%	2	22.2%	0	0.0%	5	41.7%	10	55.6%	20	54.1%
悪化	34	41.0%	7	77.8%	1	50.0%	7	58.3%	6	33.3%	12	32.4%
DI	△ 29.0		△ 77.8		0		△ 58.3		△ 22.2		△ 18.9	
合計	83	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	12	100.0%	18	100.0%	37	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	5	6.0%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	1	5.6%	3	8.1%
不変	55	66.3%	5	55.6%	1	50.0%	5	41.7%	13	72.2%	27	73.0%
悪化	23	27.7%	4	44.4%	0	0.0%	7	58.3%	4	22.2%	7	18.9%
DI	△ 21.7		△ 44.4		50		△ 58.3		△ 16.6		△ 10.8	
合計	83	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	12	100.0%	18	100.0%	37	100.0%

【従業員（含臨時・パート）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
過剰	3	3.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	0	0.0%	2	6.1%
適正	49	62.8%	5	55.6%	2	100.0%	7	63.6%	8	44.4%	24	72.7%
不足	26	33.3%	4	44.4%	0	0.0%	3	27.3%	10	55.6%	7	21.2%
DI	△ 29.5		△ 44.4		0		△ 18.2		△ 55.6		△ 15.1	
合計	78	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	11	100.0%	18	100.0%	33	100.0%

【設備】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
過剰	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
適正	61	78.2%	7	77.8%	2	100.0%	9	81.8%	11	64.7%	28	82.4%
不足	17	21.8%	2	22.2%	0	0.0%	2	18.2%	6	35.3%	6	17.6%
DI	△ 21.8		△ 22.2		0		△ 18.2		△ 35.3		△ 17.6	
合計	78	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	11	100.0%	17	100.0%	34	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=82		製造業 n=9		卸売業 n=2		小売業 n=12		建設・運輸業 n=18		サービス業 n=36	
	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	40	48.8%	5	55.6%	1	50.0%	6	50.0%	1	5.6%	24	66.7%
人材・人員確保	38	46.3%	7	77.8%	1	50.0%	4	33.3%	12	66.7%	11	30.6%
自社の強みの把握・活用	17	20.7%	2	22.2%	1	50.0%	2	16.7%	4	22.2%	7	19.4%
業務の効率化	33	40.2%	5	55.6%	0	0.0%	2	16.7%	11	61.1%	10	27.8%
生産性の向上	23	28.0%	4	44.4%	0	0.0%	1	8.3%	8	44.4%	8	22.2%
既存の製品・サービスの改善	12	14.6%	1	11.1%	1	50.0%	1	8.3%	1	5.6%	6	16.7%
新製品・サービスの開発	13	15.9%	3	33.3%	0	0.0%	1	8.3%	0	0.0%	8	22.2%
建物・設備等の老朽化	21	25.6%	2	22.2%	0	0.0%	6	50.0%	4	22.2%	9	25.0%
原材料や商品の仕入単価の上昇	32	39.0%	6	66.7%	2	100.0%	7	58.3%	9	50.0%	5	13.9%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	14	17.1%	4	44.4%	0	0.0%	1	8.3%	2	11.1%	6	16.7%
ITの利活用(キャッシュレス対応等)	7	8.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	8.3%	1	5.6%	5	13.9%
生成AI技術の利活用	5	6.1%	1	11.1%	0	0.0%	1	8.3%	2	11.1%	1	2.8%
ブランディング	11	13.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	8.3%	2	11.1%	6	16.7%
顧客ニーズの把握	12	14.6%	1	11.1%	0	0.0%	3	25.0%	0	0.0%	7	19.4%
資金繰り対策	22	26.8%	3	33.3%	1	50.0%	3	25.0%	6	33.3%	8	22.2%
その他	2	2.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	5.6%

【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	66	78.6%	8	88.9%	2	100.0%	6	50.0%	15	83.3%	31	81.6%
今は考えていない・様子を見たい	18	21.4%	1	11.1%	0	0.0%	6	50.0%	3	16.7%	7	18.4%
合計	84	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	12	100.0%	18	100.0%	38	100.0%

【問5-1_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=66		製造業 n=8		卸売業 n=2		小売業 n=6		建設・運輸業 n=15		サービス業 n=31	
	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	36.4%	3	37.5%	1	50.0%	2	33.3%	2	13.3%	16	51.6%
販路開拓	24	36.4%	3	37.5%	2	100.0%	3	50.0%	1	6.7%	13	41.9%
インターネット販売	8	12.1%	0	0.0%	1	50.0%	2	33.3%	0	0.0%	5	16.1%
新規事業展開・事業転換	8	12.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	16.7%	1	6.7%	6	19.4%
設備投資	16	24.2%	3	37.5%	0	0.0%	3	50.0%	4	26.7%	5	16.1%
人材の確保・育成	27	40.9%	5	62.5%	1	50.0%	0	0.0%	11	73.3%	7	22.6%
技術開発・生産性向上	9	13.6%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	3	20.0%	4	12.9%
ITによる業務効率化	11	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	13.3%	6	19.4%
後継者の育成	12	18.2%	2	25.0%	1	50.0%	0	0.0%	4	26.7%	4	12.9%
その他	2	3.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	33.3%	0	0.0%	0	0.0%

【問5-2_「今は考えていない・様子を見たい」理由を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=17		製造業 n=1		卸売業 n=0		小売業 n=6		建設・運輸業 n=3		サービス業 n=6	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
資金不足	8	47.1%	1	100.0%	0	0.0%	4	66.7%	0	0.0%	3	50.0%
人手不足	3	17.6%	0	0.0%	0	0.0%	2	33.3%	1	33.3%	0	0.0%
時間がない	7	41.2%	0	0.0%	0	0.0%	2	33.3%	2	66.7%	2	33.3%
どのように考えたらよいか、分からない	2	11.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	16.7%	1	33.3%	0	0.0%
どこへ相談したらよいか、分からない	1	5.9%	0	0.0%	0	0.0%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%
後継者がいない	2	11.8%	1	100.0%	0	0.0%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%
その他	1	5.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	16.7%

【問6_新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い利用した融資制度を教えてください。（複数選択可）】

	全体 n=81		製造業 n=9		卸売業 n=2		小売業 n=12		建設・運輸業 n=18		サービス業 n=35	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
日本政策金融公庫の新型コロナウイルス感染症特別貸付	27	33.3%	1	11.1%	2	100.0%	7	58.3%	3	16.7%	13	37.1%
民間金融機関の融資（神奈川県による保証料の補助や利子補給が付いたもの）	20	24.7%	4	44.4%	1	50.0%	3	25.0%	7	38.9%	5	14.3%
民間金融機関の融資（大和市による保証料の補助や利子補給が付いたもの）	12	14.8%	2	22.2%	0	0.0%	1	8.3%	5	27.8%	4	11.4%
利用していない	42	51.9%	5	55.6%	0	0.0%	4	33.3%	8	44.4%	21	60.0%
上記以外の融資	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問7_コロナ特別融資の返済が開始となっていますが、今後の融資返済に対する不安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	%
返済に不安がある	15	21.4%	4	57.1%	0	0.0%	3	30.0%	2	12.5%	5	16.7%
どちらともいえない	24	34.3%	2	28.6%	1	50.0%	5	50.0%	3	18.8%	11	36.7%
返済に不安はない	31	44.3%	1	14.3%	1	50.0%	2	20.0%	11	68.8%	14	46.7%
合計	70	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	10	100.0%	16	100.0%	30	100.0%

【問8_返済条件変更等の対応策に関するお考えについて教えてください。（複数選択可）】

	全体 n=14		製造業 n=4		卸売業 n=0		小売業 n=3		建設・運輸業 n=2		サービス業 n=4	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
不安であるが予定通り返済を行う	13	92.9%	3	75.0%	0	0.0%	3	100.0%	2	100.0%	4	100.0%
追加融資をお願いする	4	28.6%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	75.0%
返済条件の変更等リスケジュールをお願いする	2	14.3%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%
返済期間の延長をお願いする	1	7.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%
借入の一本化による返済額の負担減をお願いする	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【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	44	53.7%	8	88.9%	1	50.0%	10	83.3%	13	72.2%	9	25.0%
多少の影響はあるが、大きな影響はない	35	42.7%	1	11.1%	1	50.0%	2	16.7%	5	27.8%	25	69.4%
わからない	3	3.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	5.6%
合計	82	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	12	100.0%	18	100.0%	36	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	17	38.6%	1	12.5%	1	100.0%	4	40.0%	8	61.5%	3	33.3%
これから販売価格に転嫁する予定	9	20.5%	4	50.0%	0	0.0%	3	30.0%	1	7.7%	0	0.0%
販売価格に転嫁できない	13	29.5%	1	12.5%	0	0.0%	2	20.0%	3	23.1%	6	66.7%
わからない	3	6.8%	1	12.5%	0	0.0%	1	10.0%	1	7.7%	0	0.0%
その他	2	4.5%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	44	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	10	100.0%	13	100.0%	9	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=13		製造業 n=1		卸売業 n=0		小売業 n=2		建設・運輸業 n=3		サービス業 n=6	
	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	7	53.8%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	100.0%	3	50.0%
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	2	15.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	1	16.7%
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ないため	2	15.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	33.3%
キリのいい金額で販売するため	1	7.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	4	30.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	2	33.3%

【問12_原材料やエネルギー価格高騰に対する取組の、価格転嫁以外の経営努力を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=43		製造業 n=8		卸売業 n=1		小売業 n=10		建設・運輸業 n=12		サービス業 n=9	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
仕入先と交渉	18	41.9%	4	50.0%	1	100.0%	3	30.0%	7	58.3%	1	11.1%
仕入先の変更	10	23.3%	3	37.5%	0	0.0%	2	20.0%	2	16.7%	2	22.2%
合理化・経費削減	20	46.5%	3	37.5%	1	100.0%	5	50.0%	5	41.7%	5	55.6%
対策していない	10	23.3%	1	12.5%	0	0.0%	3	30.0%	2	16.7%	3	33.3%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問13_2024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	15	23.4%	0	0.0%	0	0.0%	2	18.2%	6	35.3%	6	27.3%
例年より高い賃上げに向けて、検討中である	6	9.4%	0	0.0%	0	0.0%	2	18.2%	3	17.6%	1	4.5%
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	18	28.1%	5	55.6%	1	50.0%	1	9.1%	5	29.4%	6	27.3%
賃上げは行わない	15	23.4%	2	22.2%	0	0.0%	5	45.5%	1	5.9%	6	27.3%
まだ決めていない	10	15.6%	2	22.2%	1	50.0%	1	9.1%	2	11.8%	3	13.6%
合計	64	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	11	100.0%	17	100.0%	22	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=20		製造業 n=0		卸売業 n=0		小売業 n=3		建設・運輸業 n=9		サービス業 n=7	
	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	4	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	22.2%	2	28.6%
世間的な賃上げ動向に合わせるため	3	15.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	33.3%	0	0.0%
物価高による従業員の生活不安解消のため	11	55.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	6	66.7%	3	42.9%
最低賃金が引き上げられたため	5	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	1	11.1%	3	42.9%
雇用の維持や人材採用等の人事施策のため	8	40.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	3	33.3%	3	42.9%
従業員からの不満が多いため	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	1	5.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%

【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=28		製造業 n=7		卸売業 n=0		小売業 n=6		建設・運輸業 n=2		サービス業 n=12	
	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	11	39.3%	4	57.1%	0	0.0%	3	50.0%	1	50.0%	2	16.7%
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	13	46.4%	3	42.9%	0	0.0%	3	50.0%	1	50.0%	5	41.7%
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	10	35.7%	5	71.4%	0	0.0%	3	50.0%	1	50.0%	1	8.3%
事業の先行きに不安があるため	8	28.6%	3	42.9%	0	0.0%	1	16.7%	1	50.0%	2	16.7%
他に優先的に投資をするべきものがあるため	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
計画的に賃上げをしているため	5	17.9%	2	28.6%	0	0.0%	1	16.7%	0	0.0%	2	16.7%
既に十分な賃金水準であるため	1	3.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	8.3%
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	4	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	3	25.0%
その他	2	7.1%	1	14.3%	0	0.0%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%

【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=70		製造業 n=9		卸売業 n=2		小売業 n=11		建設・運輸業 n=17		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）	46	65.7%	6	66.7%	2	100.0%	7	63.6%	7	41.2%	22	81.5%
客単価の拡大（値上げ）	39	55.7%	8	88.9%	1	50.0%	5	45.5%	9	52.9%	14	51.9%
生産性の向上	33	47.1%	6	66.7%	1	50.0%	2	18.2%	10	58.8%	10	37.0%
原材料やエネルギー価格の低減	13	18.6%	4	44.4%	0	0.0%	2	18.2%	4	23.5%	1	3.7%
原材料やエネルギー以外の費用の削減	16	22.9%	4	44.4%	0	0.0%	3	27.3%	2	11.8%	5	18.5%
従業員削減	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	0	0.0%	0	0.0%
その他	3	4.3%	1	11.1%	0	0.0%	1	9.1%	0	0.0%	0	0.0%

【問17_2024年度の採用（2024年4月～入社）について教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=76		製造業 n=9		卸売業 n=2		小売業 n=11		建設・運輸業 n=18		サービス業 n=31	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
正社員を新卒採用した	3	3.9%	1	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.6%	1	3.2%
正社員を中途採用した	11	14.5%	3	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	6	33.3%	1	3.2%
非正規社員を採用した	6	7.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	11.1%	3	9.7%
募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった	6	7.9%	1	11.1%	0	0.0%	1	9.1%	2	11.1%	1	3.2%
募集をしなかった	51	67.1%	4	44.4%	2	100.0%	10	90.9%	8	44.4%	25	80.6%

【問18_現状において人材（人員）が確保（充足）できていますか。】

	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	%
確保できている（充足している）	48	62.3%	5	55.6%	2	100.0%	8	72.7%	7	38.9%	22	68.8%
確保できていない（充足していない）	29	37.7%	4	44.4%	0	0.0%	3	27.3%	11	61.1%	10	31.3%
合計	77	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	11	100.0%	18	100.0%	32	100.0%

【問19_求人後の状況についてお聞かせください。（複数回答可）】

	全体 n=27		製造業 n=4		卸売業 n=0		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	%
募集をしても応募がない	15	55.6%	3	75.0%	0	0.0%	1	33.3%	9	81.8%	2	25.0%
応募はあるが求める人材が集まらない	10	37.0%	3	75.0%	0	0.0%	1	33.3%	4	36.4%	2	25.0%
採用してもすぐに辞める	6	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	3	27.3%	2	25.0%
その他	6	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	0	0.0%	4	50.0%

【問20_主にどのような人を対象に求人をしている又はしたいですか。(複数回答可)】

	全体 n=70		製造業 n=8		卸売業 n=2		小売業 n=7		建設・運輸業 n=18		サービス業 n=31	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
高校新卒者	9	12.9%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	3	16.7%	3	9.7%
大学新卒者	9	12.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	16.7%	4	12.9%
社会人(同業経験者)	31	44.3%	8	100.0%	1	50.0%	0	0.0%	12	66.7%	8	25.8%
社会人(経験不問)	19	27.1%	1	12.5%	0	0.0%	1	14.3%	8	44.4%	8	25.8%
求人をする予定はない	25	35.7%	0	0.0%	1	50.0%	5	71.4%	2	11.1%	15	48.4%
その他	4	5.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	1	5.6%	2	6.5%

【問22_求人対象地区について教えてください。(複数回答可)】

	全体 n=59		製造業 n=7		卸売業 n=2		小売業 n=4		建設・運輸業 n=17		サービス業 n=26	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
大和市のみ	28	47.5%	4	57.1%	1	50.0%	2	50.0%	7	41.2%	13	50.0%
神奈川県内	43	72.9%	5	71.4%	1	50.0%	3	75.0%	14	82.4%	18	69.2%
東京都内	8	13.6%	2	28.6%	0	0.0%	0	0.0%	2	11.8%	4	15.4%
全国	5	8.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.9%	3	11.5%
その他	3	5.1%	1	14.3%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	1	3.8%

【問23_新規採用者数】

	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	%
0人	30	44.8%	3	33.3%	0	0.0%	6	75.0%	3	17.6%	17	63.0%
1人	14	20.9%	0	0.0%	1	50.0%	1	12.5%	4	23.5%	7	25.9%
2~4人	14	20.9%	4	44.4%	1	50.0%	1	12.5%	6	35.3%	2	7.4%
5人以上	9	13.4%	2	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	4	23.5%	1	3.7%
合計	67	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	8	100.0%	17	100.0%	27	100.0%

【問23_離職者数(定年退職・会社都合を除く)】

	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	%
0人	36	55.4%	4	50.0%	0	0.0%	7	87.5%	6	35.3%	17	65.4%
1人	14	21.5%	1	12.5%	2	100.0%	0	0.0%	4	23.5%	6	23.1%
2~4人	10	15.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	7	41.2%	3	11.5%
5人以上	5	7.7%	3	37.5%	0	0.0%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%
合計	65	100.0%	8	100.0%	2	100.0%	8	100.0%	17	100.0%	26	100.0%

【問23_うち結婚・出産を理由とした退職】

	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	%
0人	61	95.3%	8	100.0%	2	100.0%	7	100.0%	17	100.0%	23	88.5%
1人	3	4.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	11.5%
合計	64	100.0%	8	100.0%	2	100.0%	7	100.0%	17	100.0%	26	100.0%

【問24_新規採用者数】

	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	%
0人	41	62.1%	5	62.5%	1	50.0%	6	75.0%	9	50.0%	18	69.2%
1人	7	10.6%	0	0.0%	1	50.0%	1	12.5%	2	11.1%	3	11.5%
2～4人	10	15.2%	2	25.0%	0	0.0%	1	12.5%	5	27.8%	2	7.7%
5人以上	8	12.1%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	2	11.1%	3	11.5%
合計	66	100.0%	8	100.0%	2	100.0%	8	100.0%	18	100.0%	26	100.0%

【問24_離職者数（定年退職・会社都合を除く）】

	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	%
0人	45	75.0%	4	50.0%	2	100.0%	7	100.0%	11	73.3%	19	79.2%
1人	8	13.3%	2	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	13.3%	3	12.5%
2～4人	6	10.0%	2	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	13.3%	1	4.2%
5人以上	1	1.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.2%
合計	60	100.0%	8	100.0%	2	100.0%	7	100.0%	15	100.0%	24	100.0%

【問24_うち結婚・出産を理由とした退職】

	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	%
0人	57	96.6%	8	100.0%	2	100.0%	7	100.0%	13	92.9%	24	100.0%
1人	2	3.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	7.1%	0	0.0%
合計	59	100.0%	8	100.0%	2	100.0%	7	100.0%	14	100.0%	24	100.0%

【問25_貴社において、有期契約社員から無期契約社員への登用制度の運用はありますか。】

	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	%
ある	27	38.6%	6	66.7%	1	50.0%	2	22.2%	6	33.3%	10	35.7%
ない	43	61.4%	3	33.3%	1	50.0%	7	77.8%	12	66.7%	18	64.3%
合計	70	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	9	100.0%	18	100.0%	28	100.0%

【問26_従業員の定着について、問題があると感じていますか。】

	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	%
問題がある	24	34.3%	3	33.3%	0	0.0%	4	44.4%	10	55.6%	5	17.9%
問題はない	46	65.7%	6	66.7%	2	100.0%	5	55.6%	8	44.4%	23	82.1%
合計	70	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	9	100.0%	18	100.0%	28	100.0%

【問27_問題を解決するために特に必要と感じる取り組みは何ですか。（3つまで）】

	全体 n=24		製造業 n=3		卸売業 n=0		小売業 n=4		建設・運輸業 n=10		サービス業 n=5	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
賃金の引き上げ	13	54.2%	3	100.0%	0	0.0%	3	75.0%	6	60.0%	1	20.0%
勤務形態の多様化	8	33.3%	2	66.7%	0	0.0%	2	50.0%	2	20.0%	2	40.0%
労働安全衛生の確保	2	8.3%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	10.0%	0	0.0%
福利厚生の実施	4	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	3	30.0%	0	0.0%
やりがい・働きがいの創出	11	45.8%	2	66.7%	0	0.0%	1	25.0%	5	50.0%	2	40.0%
職場内のコミュニケーション	11	45.8%	1	33.3%	0	0.0%	1	25.0%	5	50.0%	3	60.0%
従業員の意識改革	11	45.8%	2	66.7%	0	0.0%	2	50.0%	3	30.0%	3	60.0%
定着率の高い人材の見極め	9	37.5%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	3	30.0%	4	80.0%
その他	1	4.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問28_職場の「働きやすさ」向上のため、どのような取り組みを行っていますか。（複数回答可）】

	全体 n=57		製造業 n=8		卸売業 n=2		小売業 n=5		建設・運輸業 n=18		サービス業 n=20	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
所定時間外労働の削減	32	56.1%	7	87.5%	1	50.0%	2	40.0%	9	50.0%	9	45.0%
ノー残業デーの実施	12	21.1%	3	37.5%	0	0.0%	2	40.0%	1	5.6%	5	25.0%
事業所内保育施設整備	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
出産・育児等で退職した従業員の再雇用制度	4	7.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	0	0.0%	2	10.0%
育児・介護休暇が取りやすい	6	10.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	2	11.1%	2	10.0%
子育て中の在宅勤務制度	2	3.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	11.1%	0	0.0%
育児等で休んだ従業員がいる職場の業務量や内容のフォロー	3	5.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	0	0.0%	2	10.0%
希望の業務、配置換えを行う	5	8.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	22.2%	1	5.0%
従業員に裁量権を与える	20	35.1%	2	25.0%	1	50.0%	2	40.0%	7	38.9%	6	30.0%
人事考課結果の開示	1	1.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	0	0.0%	0	0.0%
改善提案しやすい仕組みづくり	13	22.8%	1	12.5%	0	0.0%	1	20.0%	3	16.7%	7	35.0%
選択的週休3日制度	2	3.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	0	0.0%	1	5.0%
兼業・副業を認める制度	16	28.1%	2	25.0%	0	0.0%	1	20.0%	3	16.7%	9	45.0%
その他	1	1.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.6%	0	0.0%

【問29_過去1年間にどのような人材育成の取り組みを行っていますか。（複数回答可）】

	全体 n=71		製造業 n=9		卸売業 n=2		小売業 n=9		建設・運輸業 n=18		サービス業 n=29	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
新入社員研修（合同研修含む）	3	4.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	16.7%	0	0.0%
OJTを制度として実施	6	8.5%	2	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.6%	3	10.3%
専門知識・技能習得のための研修等への参加	22	31.0%	1	11.1%	1	50.0%	2	22.2%	9	50.0%	8	27.6%
管理職研修（合同研修含む）	3	4.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	10.3%
特に実施していない	46	64.8%	7	77.8%	1	50.0%	7	77.8%	9	50.0%	20	69.0%
その他	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問30_人材育成を行う上でどのような問題がありますか。(複数回答可)】

	全体 n=64		製造業 n=8		卸売業 n=2		小売業 n=8		建設・運輸業 n=17		サービス業 n=25	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
指導できる従業員がいない	10	15.6%	2	25.0%	0	0.0%	2	25.0%	2	11.8%	3	12.0%
コストがかけられない	14	21.9%	4	50.0%	0	0.0%	1	12.5%	3	17.6%	3	12.0%
方法がわからない	8	12.5%	2	25.0%	0	0.0%	1	12.5%	3	17.6%	1	4.0%
成果が見えない	7	10.9%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	3	17.6%	1	4.0%
ニーズにあった研修の機会がない	9	14.1%	0	0.0%	1	50.0%	1	12.5%	2	11.8%	4	16.0%
特に問題はない	34	53.1%	2	25.0%	1	50.0%	5	62.5%	10	58.8%	16	64.0%
その他	1	1.6%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問31_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	33	41.3%	2	22.2%	1	50.0%	5	41.7%	7	38.9%	16	44.4%
これまでのデジタル化の取組では不十分なため、今後は強化していきたい	24	30.0%	5	55.6%	0	0.0%	1	8.3%	7	38.9%	10	27.8%
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	9	11.3%	0	0.0%	1	50.0%	2	16.7%	2	11.1%	4	11.1%
これまでデジタル化の取組を進めてきており、もう十分である	2	2.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.6%	1	2.8%
興味はない・不要である	12	15.0%	2	22.2%	0	0.0%	4	33.3%	1	5.6%	5	13.9%
合計	80	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	12	100.0%	18	100.0%	36	100.0%

【問32_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	25	73.5%	1	100.0%	1	50.0%	1	33.3%	5	83.3%	15	78.9%
なし	9	26.5%	0	0.0%	1	50.0%	2	66.7%	1	16.7%	4	21.1%
合計	34	100.0%	1	100.0%	2	100.0%	3	100.0%	6	100.0%	19	100.0%

【問32_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	15	46.9%	0	0.0%	1	50.0%	3	100.0%	1	25.0%	9	47.4%
なし	17	53.1%	1	100.0%	1	50.0%	0	0.0%	3	75.0%	10	52.6%
合計	32	100.0%	1	100.0%	2	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	19	100.0%

【問32_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	56.3%	0	0.0%	1	50.0%	3	100.0%	3	60.0%	11	61.1%
なし	14	43.8%	1	100.0%	1	50.0%	0	0.0%	2	40.0%	7	38.9%
合計	32	100.0%	1	100.0%	2	100.0%	3	100.0%	5	100.0%	18	100.0%

【問32_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	30	88.2%	2	100.0%	2	100.0%	3	100.0%	6	100.0%	16	84.2%
なし	4	11.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	15.8%
合計	34	100.0%	2	100.0%	2	100.0%	3	100.0%	6	100.0%	19	100.0%

【問32_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	19	63.3%	0	0.0%	1	50.0%	2	100.0%	3	60.0%	12	66.7%
なし	11	36.7%	1	100.0%	1	50.0%	0	0.0%	2	40.0%	6	33.3%
合計	30	100.0%	1	100.0%	2	100.0%	2	100.0%	5	100.0%	18	100.0%

【問32_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	25	86.2%	0	0.0%	2	100.0%	3	100.0%	5	100.0%	14	87.5%
なし	4	13.8%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	12.5%
合計	29	100.0%	1	100.0%	2	100.0%	3	100.0%	5	100.0%	16	100.0%

【問34_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を、現在、業務に取り入れていますか。】

	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	10	13.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	10.0%	0	0.0%	9	27.3%
活用を検討している	11	14.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	10.0%	3	16.7%	5	15.2%
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	33	43.4%	4	44.4%	0	0.0%	4	40.0%	10	55.6%	15	45.5%
活用方法がわからない	21	27.6%	4	44.4%	2	100.0%	4	40.0%	5	27.8%	4	12.1%
その他	1	1.3%	1	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	76	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	10	100.0%	18	100.0%	33	100.0%

【問35_現在、どのような業務に取り入れた活用をしていますか。（複数回答可）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	n=9		n=0		n=0		n=1		n=0		n=8	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
マーケティング・データ分析	2	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	1	12.5%
顧客対応・カスタマーサポート	4	44.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	50.0%
商品・サービスの開発	4	44.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	3	37.5%
販促物の制作	2	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	25.0%
その他	3	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	37.5%

【問36_生成AIの利用による効果はどの程度感じていますか。】

	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	%
非常に効果的である	2	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	22.2%
ある程度効果的である	7	70.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	6	66.7%
あまり効果的ではない	1	10.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	11.1%
全く効果を感じない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	10	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	9	100.0%

【問37_生成AIの利用に関する主な課題は何ですか。（複数回答可）】

	全体 n=10		製造業 n=0		卸売業 n=0		小売業 n=1		建設・運輸業 n=3		サービス業 n=4	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
導入コスト	2	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	50.0%
技術的な知識不足	6	60.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	66.7%	4	100.0%
情報漏洩リスク	1	10.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
社内の抵抗感	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	4	40.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	1	33.3%	1	25.0%

【問38_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	9	11.7%	0	0.0%	2	100.0%	0	0.0%	2	11.1%	5	14.3%
後継者候補はある	16	20.8%	1	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	6	33.3%	8	22.9%
後継者を決めていないが、事業は継続したい	26	33.8%	4	44.4%	0	0.0%	3	33.3%	7	38.9%	9	25.7%
自分の代で廃業する予定	17	22.1%	1	11.1%	0	0.0%	5	55.6%	1	5.6%	10	28.6%
M&A等で会社を譲渡する予定	4	5.2%	1	11.1%	0	0.0%	1	11.1%	0	0.0%	2	5.7%
既に事業承継を実施済み	4	5.2%	1	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	2	11.1%	1	2.9%
その他	1	1.3%	1	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	77	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	9	100.0%	18	100.0%	35	100.0%

【問39_「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	3.8%	2	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.6%	0	0.0%
策定中である	1	1.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.6%	0	0.0%
策定予定・検討中である	9	11.5%	1	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	2	11.1%	6	18.2%
策定予定なし	26	33.3%	3	33.3%	0	0.0%	7	58.3%	7	38.9%	9	27.3%
認定制度を初めて知った	39	50.0%	3	33.3%	2	100.0%	5	41.7%	7	38.9%	18	54.5%
合計	78	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	12	100.0%	18	100.0%	33	100.0%

【問40_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=1		卸売業 n=0		小売業 n=2		建設・運輸業 n=7		サービス業 n=12	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
策定によるメリットがない	9	40.9%	0	0.0%	0	0.0%	2	100.0%	1	14.3%	6	50.0%
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%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	3	42.9%	1	8.3%
策定・検討に係る費用の余裕がない	1	4.5%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
策定・検討に係る人員の余裕がない	3	13.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	28.6%	1	8.3%
策定・検討に係る時間に余裕がない	4	18.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	28.6%	2	16.7%
具体的なリスクの想定が難しい	5	22.7%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	33.3%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問41_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	18	22.5%	1	11.1%	0	0.0%	2	18.2%	8	44.4%	4	11.1%
現在は取り組んでいないが、今後は取り組んでいく予定	4	5.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.6%	3	8.3%
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	26	32.5%	4	44.4%	1	50.0%	2	18.2%	5	27.8%	14	38.9%
現在は取り組んでおらず、今後も取り組む予定はない	13	16.3%	1	11.1%	0	0.0%	3	27.3%	1	5.6%	7	19.4%
わからない	19	23.8%	3	33.3%	1	50.0%	4	36.4%	3	16.7%	8	22.2%
合計	80	100.0%	9	100.0%	2	100.0%	11	100.0%	18	100.0%	36	100.0%

【問43_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=64		製造業 n=8		卸売業 n=2		小売業 n=5		建設・運輸業 n=16		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	14	21.9%	2	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	12.5%	9	30.0%
財務分析セミナー	13	20.3%	2	25.0%	1	50.0%	0	0.0%	3	18.8%	6	20.0%
人材募集セミナー	11	17.2%	4	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	25.0%	2	6.7%
販路開拓セミナー	17	26.6%	2	25.0%	1	50.0%	1	20.0%	1	6.3%	11	36.7%
IT導入関連セミナー	17	26.6%	2	25.0%	0	0.0%	2	40.0%	3	18.8%	9	30.0%
補助金活用セミナー	32	50.0%	5	62.5%	1	50.0%	4	80.0%	6	37.5%	15	50.0%
事業承継セミナー	15	23.4%	4	50.0%	0	0.0%	1	20.0%	3	18.8%	7	23.3%
事業継続力強化（BCP）セミナー	15	23.4%	5	62.5%	0	0.0%	2	40.0%	3	18.8%	4	13.3%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

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6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9月10日（火）
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：<https://forms.gle/Y3EQk9SovBD8jYUM8>
※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 (2023年1月~2023年6月頃) と比べた 現在 (2024年1月~2024年6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 生産性の向上	6 既存の製品・サービスの改善
7 新製品・サービスの開発	8 建物・設備等の老朽化
9 原材料や商品の仕入単価の上昇	10 事業承継・廃業・M&A・人材育成
11 ITの利活用(キャッシュレス対応等)	12 生成AI技術の利活用
13 ブランディング	14 顧客ニーズの把握
15 資金繰り対策	16 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 後継者がいない 7 その他（ ）

資金繰りについて

問6 新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い利用した融資制度を教えてください。（複数選択可）

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

問7 コロナ特別融資の返済が開始となっていますが、今後の融資返済に対する不安について教えてください。（1つを選択）

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

問8 問7で「1」と回答した方にお聞きします。

返済条件変更等の対応策に関するお考えについて教えてください。（複数選択可）

1 不安であるが予定通り返済を行う	2 追加融資をお願いする
3 返済条件の変更等リスケジュールをお願いする	4 返済期間の延長をお願いする
5 借入の一本化による返済額の負担減をお願いする	6 その他（ ）

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経済が回復した国での需要増、④「人件費の上昇」や「中東情勢の混乱」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 2024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 21 問 20 で「5」と回答された方にお聞きします。

求人をする予定がない理由は何ですか。(自由記述)

--

問 22 求人対象地区について教えてください。(複数回答可)

1 大和のみ	2 神奈川県内	3 東京都内	4 全国	5 その他()
--------	---------	--------	------	----------

Ⅱ. <<貴社の従業員の定着状況について伺います。>>

問 23 直近の過去5年間における無期契約社員(正社員)の雇用状況について教えてください。

①新規採用者数 【 】人
②離職者数(定年退職・会社都合を除く)【 】人 うち結婚・出産を理由とした退職【 】人

問 24 直近の過去5年間における有期契約社員(パート、アルバイト、派遣社員等。但しシニア再雇用は除く)の雇用状況について教えてください。

①新規採用者数 【 】人
②離職者数(定年退職・会社都合を除く)【 】人 うち結婚・出産を理由とした退職【 】人

問 25 貴社において、有期契約社員から無期契約社員への登用制度の運用はありますか。(1つを選択)

1 ある	2 ない
------	------

問 26 従業員の定着について、問題があると感じていますか。(1つを選択)

1 問題がある	2 問題はない
---------	---------

問 27 問 26 で「1」と回答した方にお聞きします。

問題を解決するために特に必要と感じる取り組みは何ですか。(3つまで選択)

1 賃金の引き上げ	2 勤務形態の多様化	3 労働安全衛生の確保
4 福利厚生充実	5 やりがい・働きがいの創出	6 職場内のコミュニケーション
7 従業員の意識改革	8 定着率の高い人材の見極め	9 その他()

問 28 職場の「働きやすさ」向上のため、どのような取り組みを行っていますか。(複数回答可)

1 所定時間外労働の削減	2 ノー残業デイの実施	3 事業所内保育施設整備
4 出産・育児等で退職した従業員の再雇用制度	5 育児・介護休暇が取りやすい	
6 子育て中の在宅勤務制度	7 育休等で休んだ従業員がいる職場の業務量や内容のフォロー	
8 希望の業務、配置換えを行う	9 従業員に裁量権を与える	
10 人事考課結果の開示	11 改善提案しやすい仕組みづくり	
12 選択的週休3日制度	13 兼業・副業を認める制度	
14 その他()		

Ⅲ. <<貴社の人材育成の状況について伺います。>>

問 29 過去1年間にどのような人材育成の取り組みを行っていますか。(複数回答可)

1 新入社員研修 (合同研修含む)	2 OJT を制度として実施
3 専門知識・技能習得のための研修等への参加	4 管理職研修 (合同研修含む)
5 特に実施していない	6 その他 ()

問 30 人材育成を行う上でどのような問題がありますか。(複数回答可)

1 指導できる従業員がいない	2 コストがかかけられない
3 方法がわからない	4 成果が見えない
5 ニーズにあった研修の機会がない	6 特に問題はない
7 その他 ()	

IT 技術の利活用について

問 31 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 32 問 31 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 33 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 34 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 ()

問 35 問 34 で「1」と回答した方にお聞きします。

現在、どのような業務に取り入れた活用をしていますか。(複数回答可)

- 1 マーケティング・データ分析
- 2 顧客対応・カスタマーサポート
- 3 商品・サービスの開発
- 4 販促物の制作
- 5 その他 ()

問 36 問 34 で「1」と回答した方にお聞きします。

生成 AI の利用による効果はどの程度感じていますか？(1つを選択)

- 1 非常に効果的である
- 2 ある程度効果的である
- 3 あまり効果的ではない
- 4 全く効果を感じない

問 37 問 34 で「2」と回答した方にお聞きします。

生成 AI の利用に関する主な課題は何ですか？(複数回答可)

- 1 導入コスト
- 2 技術的な知識不足
- 3 情報漏洩リスク
- 4 社内の抵抗感
- 5 その他 ()

事業承継について

問 38 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 39 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 40 問 39 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
- 3 策定・検討に係る費用の余裕がない
- 4 策定・検討に係る人員の余裕がない
- 5 策定・検討に係る時間に余裕がない
- 6 具体的なリスクの想定が難しい
- 7 その他 ()

SDGsについて

問 41 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 42 問 41 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 43 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 人材募集セミナー |
| 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 事業継続力強化(BCP)セミナー | 9 その他 () |

問 44 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/keikyoo.html>



