

大和市内
経済動向
調査報告書
(冬版)

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	14
3. 原材料やエネルギーの価格高騰について	18
4. 賃上げの実施について	21
5. 人材について	25
6. IT 技術の利活用について	38
7. 事業承継について	45
8. 事業継続力強化計画について	46
9. SDGs について	48
10. 大和商工会議所の活動について	49
11. 総括	50
IV 参考資料	
1. その他の記述まとめ	57
2. 集計表	61
3. アンケート用紙	75

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、事業者を提供するだけでなく、商工会議所としても事業者に対する効果的な支援策の立案に役立てる。

3. 調査の方法及び回収数

調査時期	令和 7 年 1 月 21 日～令和 7 年 2 月 17 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	81 票
有効回収率	9.3%

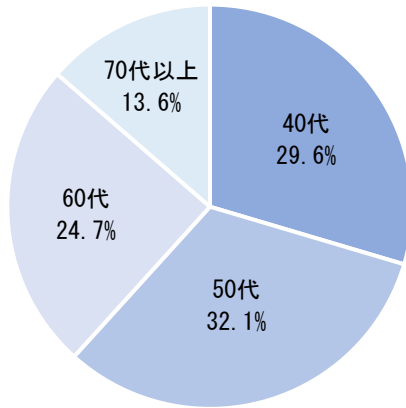
4. 本報告書の見方について

- (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(金融業)」を除いて割合を算出しているため、全体数が異なる場合がある。

Ⅱ 回答者の属性

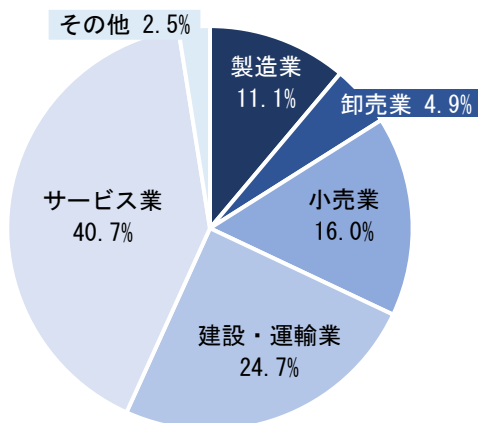
1. 回答者の属性

(1) 代表者年齢



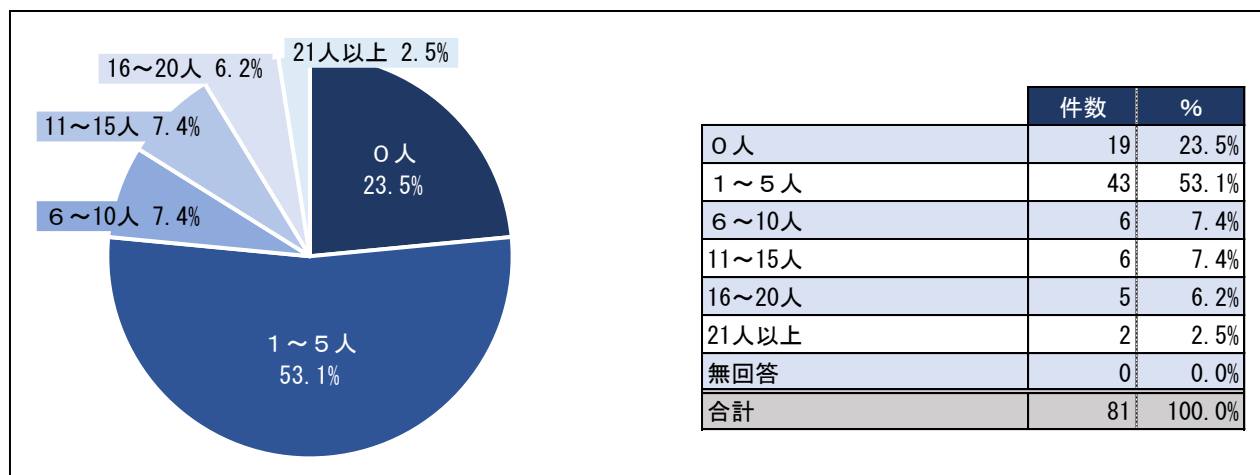
	件数	%
20代	0	0.0%
30代	0	0.0%
40代	24	29.6%
50代	26	32.1%
60代	20	24.7%
70代以上	11	13.6%
無回答	0	0.0%
合計	81	100.0%

(2) 業種



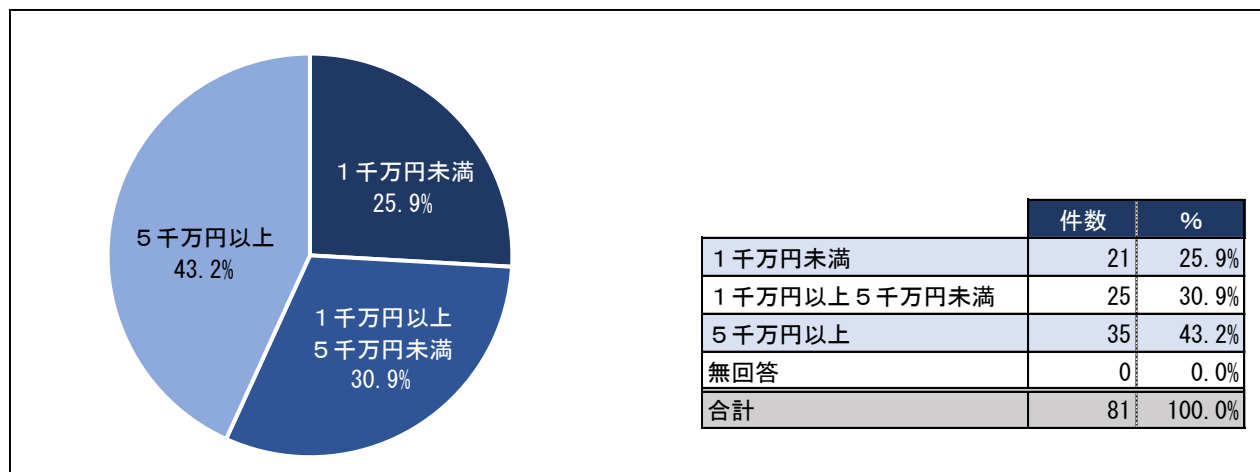
	件数	%
製造業	9	11.1%
卸売業	4	4.9%
小売業	13	16.0%
建設・運輸業	20	24.7%
サービス業	33	40.7%
その他	2	2.5%
無回答	0	0.0%
合計	81	100.0%

(3) 従業員数



- ・小規模事業者数 76 事業者（小規模事業者割合 93.8%）
- ・従業員基準により小規模事業者に該当しない事業者 5 事業者

(4) 売上規模（直近決算期）



Ⅲ 調査の結果

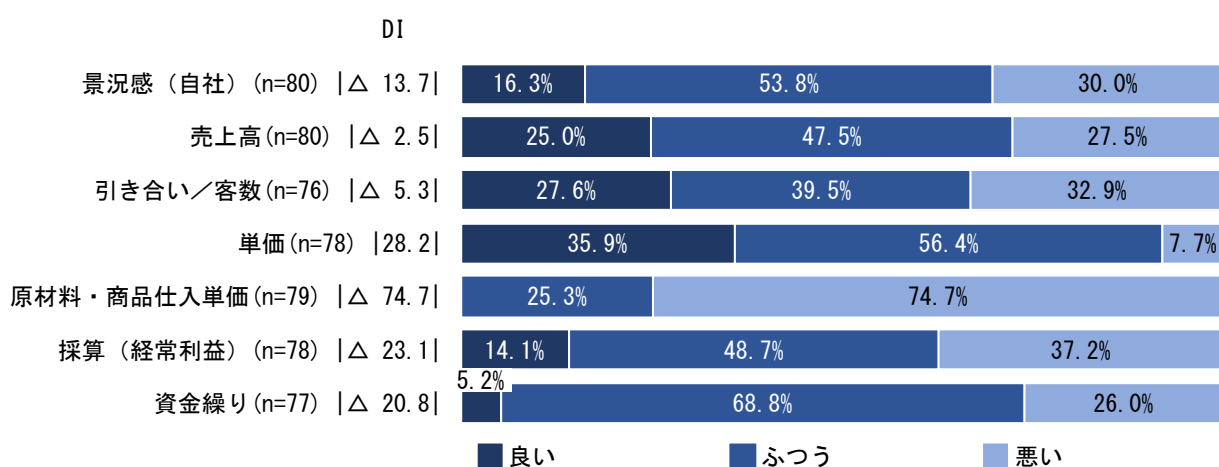
1. 景況感

(1) 景況感

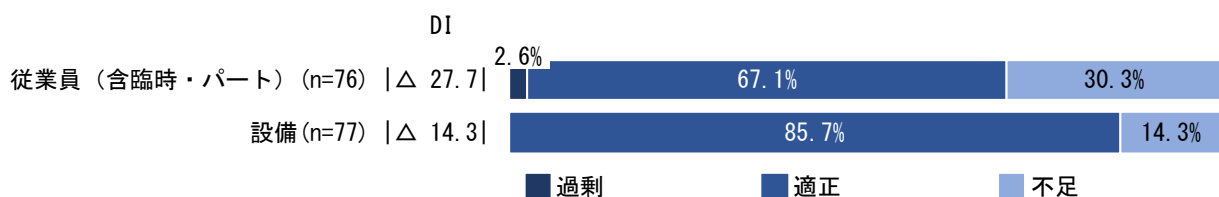
景況感 DI は△13.7 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。
売上高 DI は△2.5 ポイントとマイナス値である。

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△74.7 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△23.1 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、67.1%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 85.7%が適正と回答している。



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

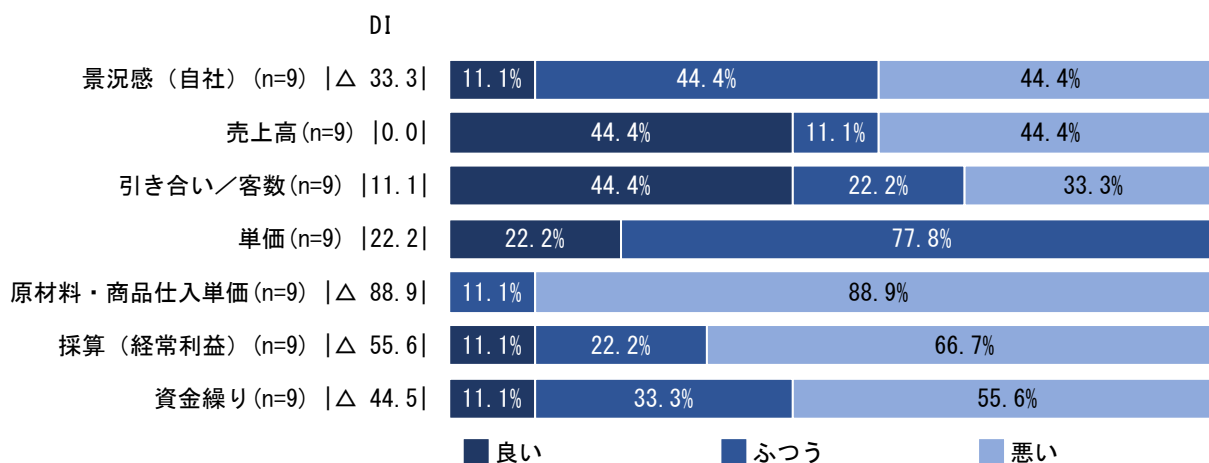
景況感（自社）	: 好転→良い、不変→ふつう、悪化→悪い
売上高	: 増加→良い、不変→ふつう、減少→悪い
引き合い／客数	: 増加→良い、不変→ふつう、減少→悪い
単価	: 上昇→良い、不変→ふつう、低下→悪い
原材料・商品仕入単価	: 低下→良い、不変→ふつう、上昇→悪い
採算（経常利益）	: 好転→良い、不変→ふつう、悪化→悪い
資金繰り	: 好転→良い、不変→ふつう、悪化→悪い

（２）景況感（業種別）

①製造業（前年同期比）

景況感 DI は△33.3 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。
売上高 DI は 0.0 ポイントとなっている。

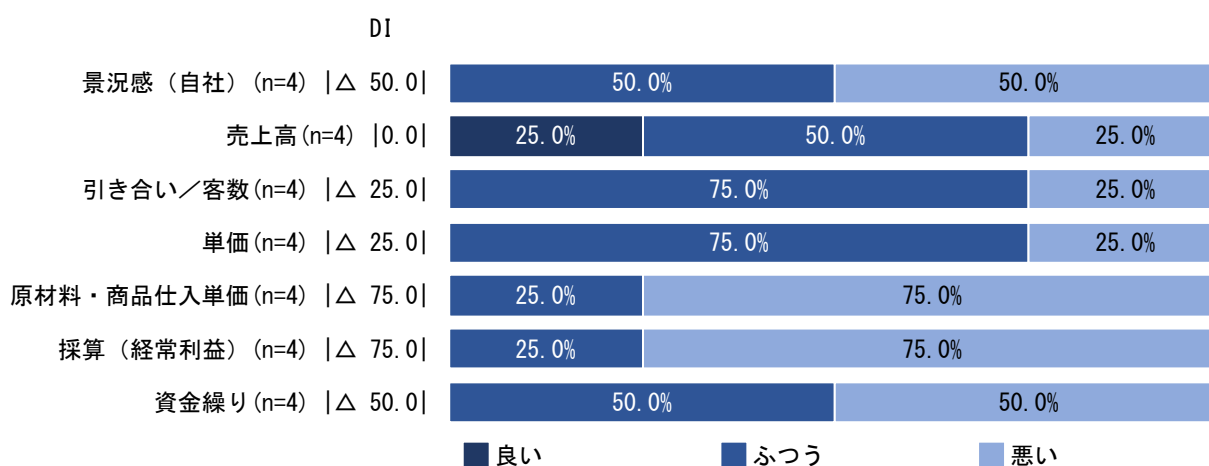
また、原材料・商品仕入単価 DI が△88.9 ポイントと、原材料の仕入価格が上昇している状況である。
この結果、採算（経常利益）DI は△55.6 ポイントとマイナス値になっている。



②卸売業（前年同期比）

景況感 DI は△50.0 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。
売上高 DI は 0.0 ポイントとなっている。

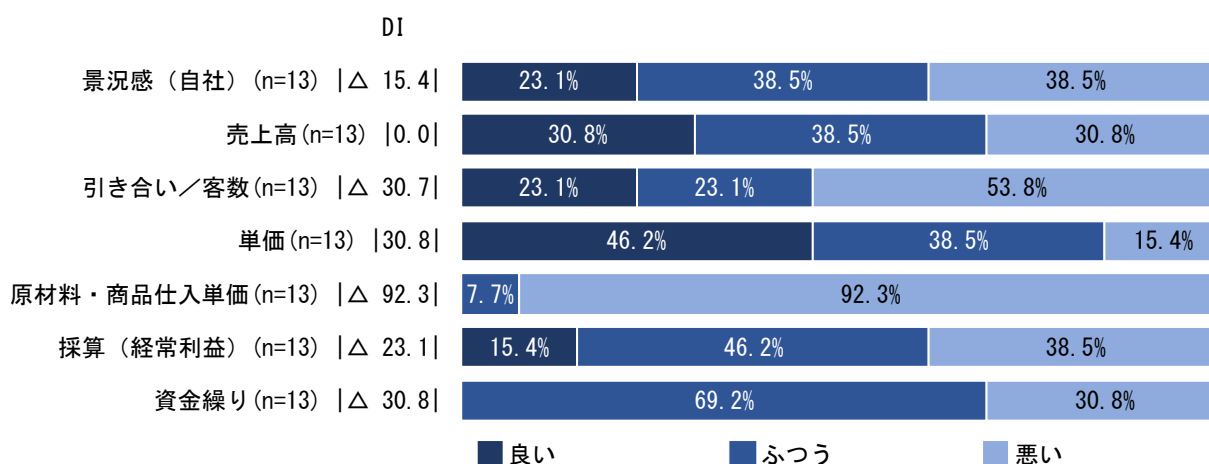
また、原材料・商品仕入単価 DI が△75.0 ポイントと、商品の仕入価格が上昇している状況である。
この結果、採算（経常利益）DI は△75.0 ポイントとマイナス値になっている。



③小売業（前年同期比）

景況感 DI は△15.4 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。

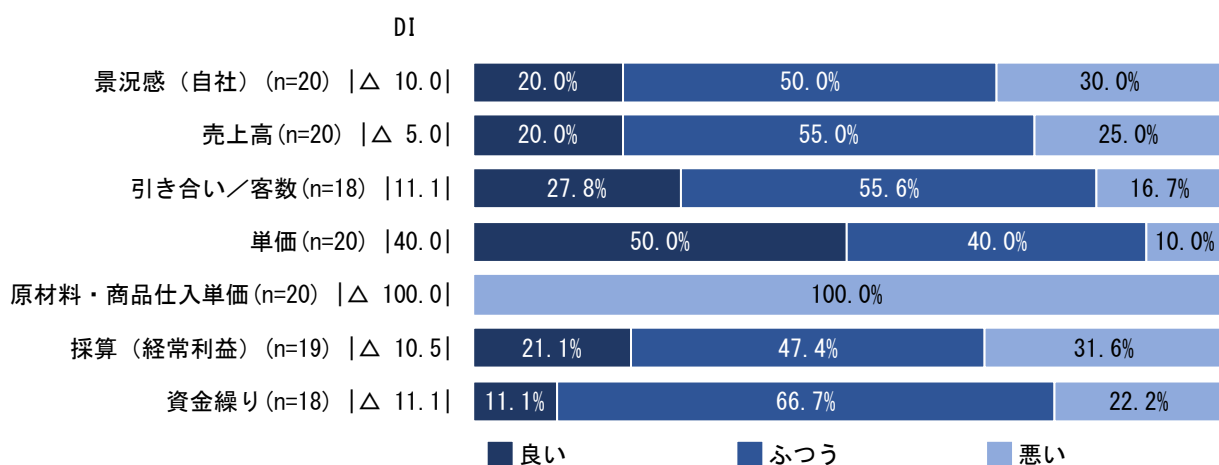
また、原材料・商品仕入単価 DI が△92.3 ポイントと、商品の仕入価格が上昇している状況である。
この結果、採算（経常利益）DI は△23.1 ポイントとマイナス値になっている。



④建設・運輸業（前年同期比）

景況感 DI は△10.0 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。
売上高 DI は△5.0 ポイントとマイナス値である。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△100.0 ポイントと、原材料の仕入価格が上昇している状況である。
この結果、採算（経常利益）DI は△10.5 ポイントとマイナス値になっている。



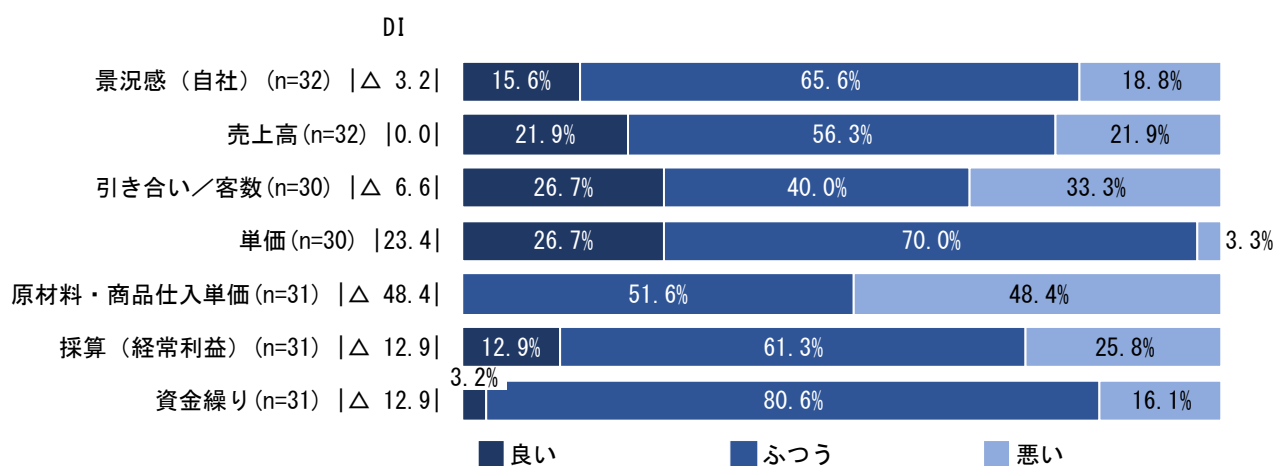
⑤サービス業（前年同期比）

景況感 DI は△3.2 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 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△48.4 ポイントと、商品の仕入価格が上昇している状況である。

この結果、採算（経常利益）DI は△12.9 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

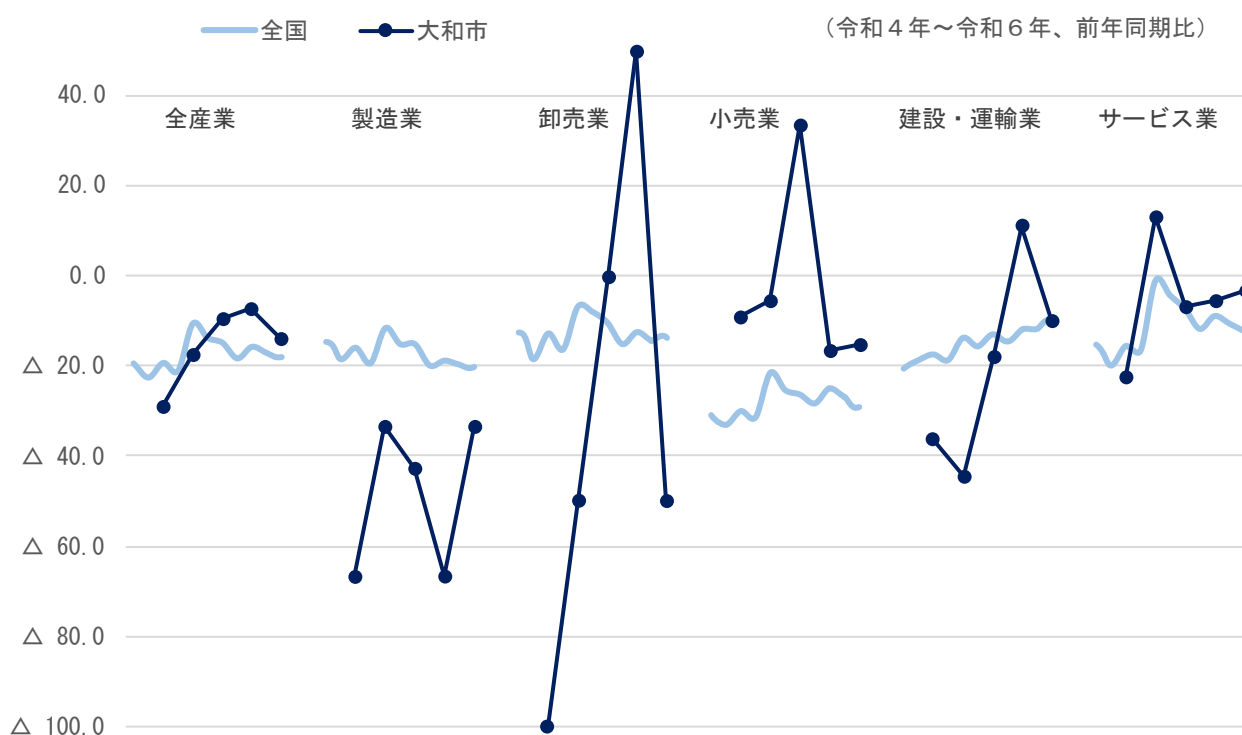
①景況感 DI

（ア）業種別の推移・全国比較

全産業の景況感 DI は、前期△7.2 から△13.7（前期差 6.5 ポイント減）と悪化した。

業種別にみると、製造業で△33.3（前期差 33.4 ポイント増）、小売業で△15.4（前期差 1.2 ポイント増）、サービス業で△3.2（前期差 2.2 ポイント増）と好転。一方、卸売業で△50.0（前期差 100.0 ポイント減）、建設・運輸業で△10.0（前期差 21.1 ポイント減）と悪化した。

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



※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	↑
令和 6 年冬	△ 13.7	↓	△ 33.3	↑	△ 50.0	↓	△ 15.4	↑	△ 10.0	↓	△ 3.2	↑

(ウ) 産業別の特徴的なトピックス

好転	
製造業	半年先までは見えませんが、受注は増えています。新規顧客が、既存発注メーカーの減少で発注先を探しているという話に触れる事が多くなりました
小売業	昨年に比べれば良くなっているが、昨年が悪すぎたので、現況も良いとは言えない
小売業	利益の高い注文が増えている
建設業	資材単価が高騰
建設業	資材価格・人件費が高騰している
建設業	同業他社の人手不足等があり、案件が多くなっている
運輸業	円安により海外からの注文が増えています
飲食サービス業	全体的に経費が増えている
不動産業・生活関連サービス業	葬儀の受注は増えているも、ネット広告での競争が激しく新規顧客獲得はまだまだ安定しない状況です
専門・技術サービス業	イベント開催希望の問い合わせが増えている
専門・技術サービス業	新規顧客収集が困難
専門・技術サービス業	従業員を増やしたことで売上が伸びている
その他サービス業	マルシェにつきましては、少しずつですが周知されてきている

不変	
製造業	開発案件の引き合いは増えている
製造業	OEM 先から値上げの通知が連続した
製造業	全体的に仕事量が減少傾向である
製造業	材料費、光熱費の高騰
卸売業	円安で仕入価格高騰している
卸売業	当社は古紙リサイクル業を営んでおりますが昨今の物価高において古紙の発生が非常に悪く（特に小売）景気の悪さを感じます
小売業	商売に関する備品等が高騰している
小売業	ガソリン代の高騰
建設業	新規取引先が増えている
建設業	受注が、安定している
建設業	材料費が上がっている
建設業	全ての単価が上がっているが請負単価は変わらないような気がする
建設業	仕事（需要）がある中で、年齢の高齢化等によりやめる人が出てくる、新規参入も少ない（人手不足）なかで、仕事が続いてくることが出てきた。もう少し仕事量が増えると、人手を増やしたいと考えることになりそう
建設業	受注は増加しているが工事単価は横ばい

不変	
建設業	官庁関係の入札受注が思うように行かない競争相手が多すぎる
不動産業・生活関連サービス業	不動産価格の高騰に伴い、4～5年前に仕入れた土地に利幅がありましたが、現在仕入れている土地の価格の変動が少し心配
不動産業・生活関連サービス業	賃貸先が変わらず賃料も不変である
不動産業・生活関連サービス業	管理費、修繕費の高騰
不動産業・生活関連サービス業	物価や住宅ローン金利の上昇で顧客のマインドが下がっている
不動産業・生活関連サービス業	入居者の問い合わせが、非常に多く空室になっても、すぐに入居が決まる
専門・技術サービス業	販売単価は上げられず
専門・技術サービス業	出張イベントが多い為、ガソリン代の高騰により経費がかかるようになった
その他サービス業	新規顧客が増えている
その他サービス業	部品の仕入価格が高くなっている
その他サービス業	現状維持で努力していない

悪化	
製造業	客先の移転、廃業、倒産があり、仕事量が激減している
製造業	原材料高騰、人件費高騰、値上げできずむしろ値下げさせられる
製造業	1社あたりの受注が減り、客数が若干増えている
卸売業	メインのタイ法人の業績悪化
小売業	仕入れ値がめっちゃくちゃ上がっている
小売業	コストプッシュインフレと長引くデフレによる不景気が続いている
建設業	支払いサイトが伸びている、消耗品が高騰
建設業	ガソリンの価格上昇外注費高騰土曜休みに対しての単価上昇に対応されてない
建設業	仕事量が減っている
建設業	全ての仕入価格の上昇他社との価格競争になる場合が増えた
建設業	施工金額が低下している
飲食サービス業	原価・人件費・光熱費の高騰
飲食サービス業	コロナ自粛を経て客足は戻らず物価高騰の煽りで消費者は飲食を節約のターゲットにしている中でも寿司屋は単価が高い為敬遠されている
金融業	Eコマース物流は増加傾向だが、金融営業が低下
専門・技術サービス業	関与先の売上高の減少
専門・技術サービス業	やるべきことができていない自分を反省
専門・技術サービス業	全てが値上がりしている
その他サービス業	歯科で使用する金属の価格が高騰している為、補綴物の仕事が激減しました
その他サービス業	物価の高騰が著しい

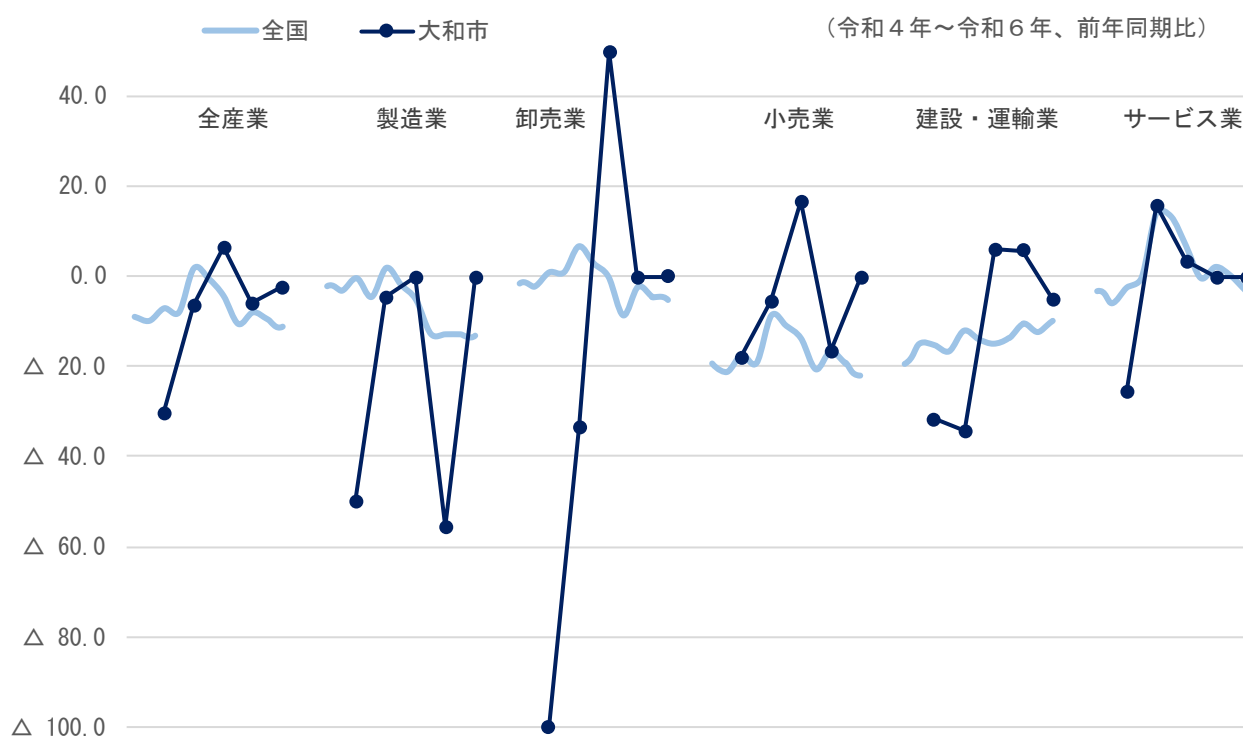
②売上高DI

(ア) 業種別の推移・全国比較

全産業の売上高DIは、前期△6.0から△2.5（前期差3.5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55.6ポイント増）、小売業で0.0（前期差16.6ポイント増）と好転。一方、建設・運輸業で△5.0（前期差10.6ポイント減）と悪化した。

産業別に今期の数値を全国値と比較すると、すべての業種で全国値を上回っている。



(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	↓
令和6年冬	△ 2.5	↑	0.0	↑	0.0	→	0.0	↑	△ 5.0	↓	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△29.0から△23.1（前期差5.9ポイント増）と好転した。

業種別にみると、製造業で△55.6（前期差22.2ポイント増）、小売業で△23.1（前期差35.2ポイント増）、建設・運輸業で△10.5（前期差11.7ポイント増）、サービス業で△12.9（前期差6.0ポイント増）と好転。一方、卸売業で△75.0（前期差75.0ポイント減）と悪化した。

産業別に今期の数値を全国値と比較すると、小売業、建設・運輸業、サービス業は全国値を上回り、製造業、卸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	↑
令和6年冬	△ 23.1	↑	△ 55.6	↑	△ 75.0	↓	△ 23.1	↑	△ 10.5	↑	△ 12.9	↑

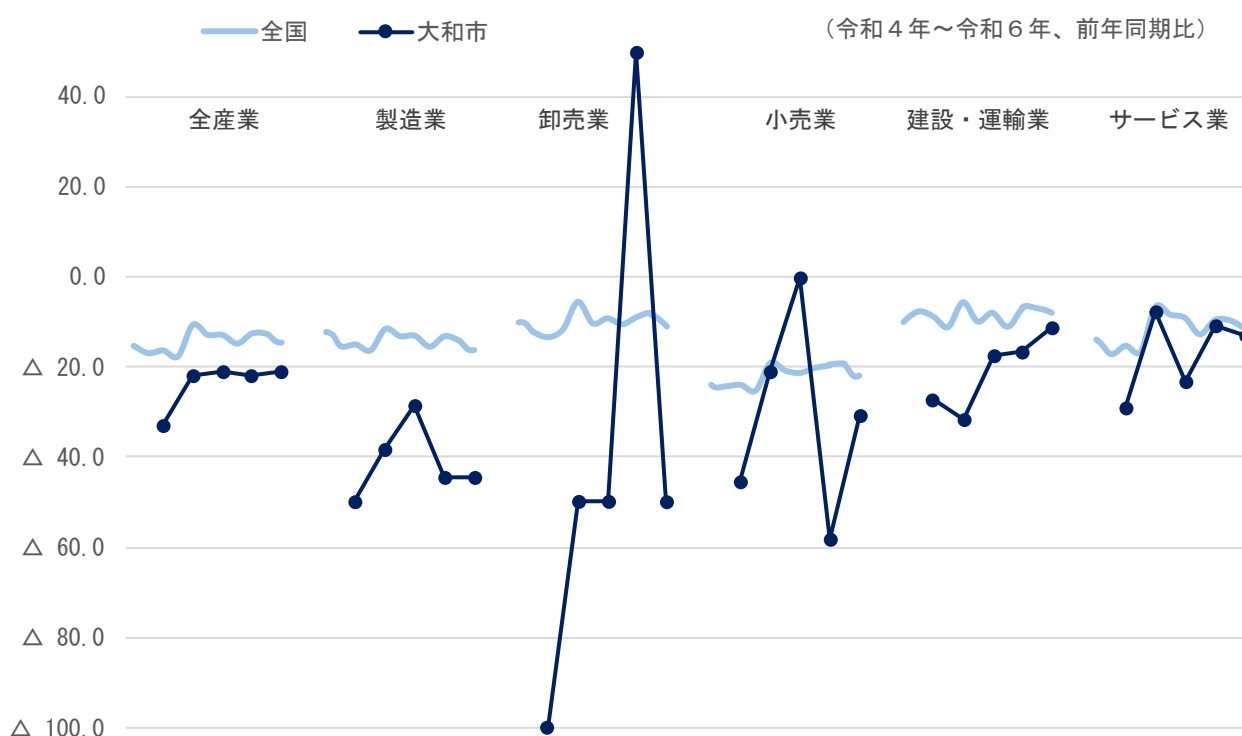
④資金繰り DI

(ア) 業種別の推移・全国比較

全産業の資金繰り DI は、前期△21.7 から△20.8（前期差 0.9 ポイント増）と好転した。

業種別にみると、小売業で△30.8（前期差 27.5 ポイント増）、建設・運輸業で△11.1（前期差 5.5 ポイント増）と好転。一方、製造業で△44.5（前期差 0.1 ポイント減）、卸売業で△50.0（前期差 100.0 ポイント減）、サービス業で△12.9（前期差 2.1 ポイント減）と悪化した。

産業別に今期の数値を全国値と比較すると、すべての業種で全国値を下回っている。



(イ) 業種別数値表（経年）

	全産業		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
令和 4 年冬	△ 32.9	-	△ 50.0	-	△ 100.0	-	△ 45.4	-	△ 27.3	-	△ 29.0	-
令和 5 年夏	△ 22.1	↑	△ 38.1	↑	△ 50.0	↑	△ 21.0	↑	△ 31.5	↓	△ 7.9	↑
令和 5 年冬	△ 20.9	↑	△ 28.6	↑	△ 50.0	→	0.0	↑	△ 17.6	↑	△ 23.3	↓
令和 6 年夏	△ 21.7	↓	△ 44.4	↓	50.0	↑	△ 58.3	↓	△ 16.6	↑	△ 10.8	↑
令和 6 年冬	△ 20.8	↑	△ 44.5	↓	△ 50.0	↓	△ 30.8	↑	△ 11.1	↑	△ 12.9	↓

2. 経営上の問題点／課題について

(1) 現在の経営上の問題点／課題は何ですか。(上位5つまで)

全体では、「販売促進・販路開拓、または営業活動」と「原材料や商品の仕入単価の上昇」が、それぞれ46.9%と最も高く、「業務の効率化」が43.2%と続いている。

	全体 (n=81)	業種別				
		製造 (n=9)	卸売 (n=4)	小売 (n=13)	建設・運輸 (n=20)	サービス (n=33)
販売促進・販路開拓、または営業活動	46.9%	66.7%	75.0%	46.2%	30.0%	48.5%
原材料や商品の仕入単価の上昇	46.9%	88.9%	75.0%	53.8%	60.0%	24.2%
業務の効率化	43.2%	22.2%	75.0%	30.8%	60.0%	42.4%
人材・人員確保	35.8%	44.4%	25.0%	7.7%	60.0%	30.3%
資金繰り対策	30.9%	44.4%	50.0%	23.1%	25.0%	33.3%
生産性の向上	18.5%	33.3%	25.0%	7.7%	25.0%	15.2%
新製品・サービスの開発	17.3%	33.3%	75.0%	23.1%	5.0%	12.1%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	16.0%	33.3%	—	7.7%	10.0%	21.2%
建物・設備等の老朽化	14.8%	22.2%	25.0%	15.4%	20.0%	9.1%
自社の強みの把握・活用	13.6%	33.3%	25.0%	—	5.0%	18.2%
既存の製品・サービスの改善	12.3%	11.1%	25.0%	23.1%	5.0%	12.1%
ブランディング	9.9%	—	—	—	15.0%	15.2%
顧客ニーズの把握	9.9%	—	—	15.4%	10.0%	12.1%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	6.2%	—	—	15.4%	10.0%	3.0%
生成AI技術の利活用	6.2%	—	—	—	20.0%	3.0%
その他	3.7%	—	—	—	5.0%	6.1%

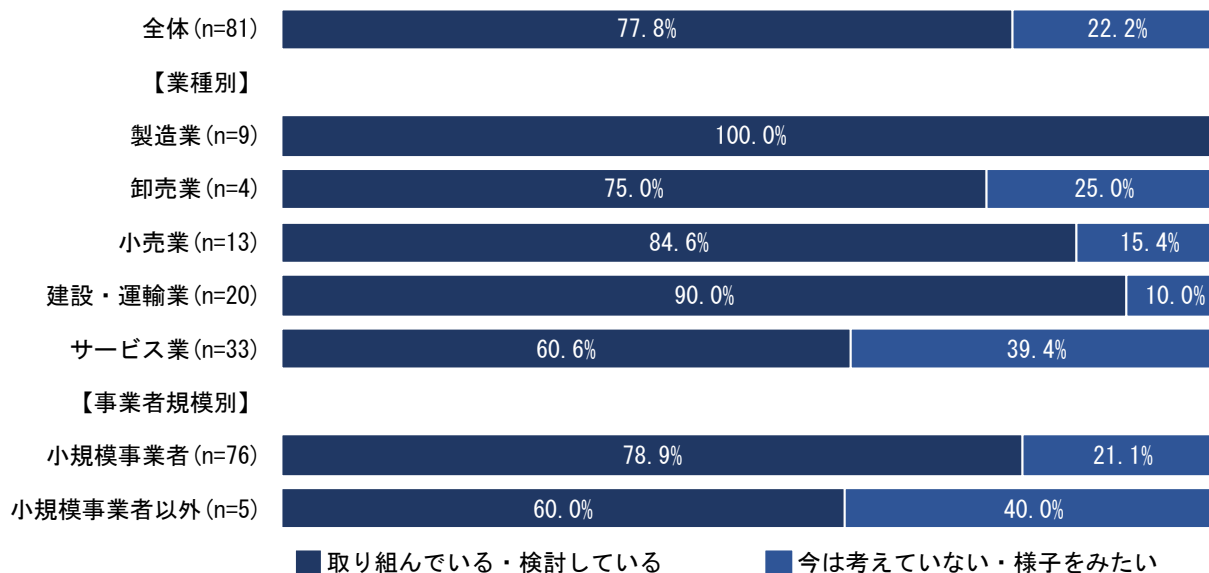
	全体 (n=81)	事業者規模別		前回・前々回比較	
		小規模 (n=76)	小規模以外 (n=5)	R6夏 (n=82)	R5冬 (n=61)
販売促進・販路開拓、または営業活動	46.9%	47.4%	40.0%	48.8%	54.1%
原材料や商品の仕入単価の上昇	46.9%	48.7%	20.0%	39.0%	34.4%
業務の効率化	43.2%	40.8%	80.0%	40.2%	24.6%
人材・人員確保	35.8%	34.2%	60.0%	46.3%	50.8%
資金繰り対策	30.9%	32.9%	—	26.8%	32.8%
生産性の向上	18.5%	17.1%	40.0%	28.0%	—
新製品・サービスの開発	17.3%	17.1%	20.0%	15.9%	18.0%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	16.0%	15.8%	20.0%	17.1%	23.0%
建物・設備等の老朽化	14.8%	14.5%	20.0%	25.6%	11.5%
自社の強みの把握・活用	13.6%	14.5%	—	20.7%	23.0%
既存の製品・サービスの改善	12.3%	11.8%	20.0%	14.6%	13.1%
ブランディング	9.9%	7.9%	40.0%	13.4%	11.5%
顧客ニーズの把握	9.9%	10.5%	—	14.6%	16.4%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	6.2%	6.6%	—	8.5%	14.8%
生成AI技術の利活用	6.2%	5.3%	20.0%	6.1%	—
その他	3.7%	3.9%	—	2.4%	3.3%

※「生産性の向上」「生成AI技術の利活用」は、前々回調査の項目にない

※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 77.8%、「今は考えていない・様子をみたい」が 22.2%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、「新たな商品・サービスの開発・提供」が 42.9%と最も高く、「販路開拓」が 34.9%、「人材の確保・育成」が 28.6%と続いている。

	全体 (n=63)	業種別				
		製造 (n=9)	卸売 (n=3)	小売 (n=11)	建設・運輸 (n=18)	サービス (n=20)
新たな商品・サービスの開発・提供	42.9%	44.4%	100.0%	45.5%	22.2%	50.0%
販路開拓	34.9%	55.6%	33.3%	54.5%	11.1%	40.0%
人材の確保・育成	28.6%	44.4%	—	—	66.7%	10.0%
ITによる業務効率化	15.9%	—	—	9.1%	27.8%	20.0%
新規事業展開・事業転換	14.3%	22.2%	—	9.1%	11.1%	20.0%
インターネット販売	12.7%	—	33.3%	27.3%	5.6%	10.0%
設備投資	12.7%	22.2%	—	—	16.7%	15.0%
技術開発・生産性向上	11.1%	22.2%	—	—	16.7%	10.0%
後継者の育成	9.5%	22.2%	—	—	11.1%	10.0%
その他	14.3%	11.1%	—	36.4%	5.6%	10.0%

	全体 (n=63)	事業者規模別	
		小規模 (n=60)	小規模以外 (n=3)
新たな商品・サービスの開発・提供	42.9%	43.3%	33.3%
販路開拓	34.9%	35.0%	33.3%
人材の確保・育成	28.6%	28.3%	33.3%
ITによる業務効率化	15.9%	15.0%	33.3%
新規事業展開・事業転換	14.3%	13.3%	33.3%
インターネット販売	12.7%	13.3%	—
設備投資	12.7%	11.7%	33.3%
技術開発・生産性向上	11.1%	11.7%	—
後継者の育成	9.5%	10.0%	—
その他	14.3%	15.0%	—

(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37.5%と最も高く、「後継者がいない」が25.0%、「人手不足」が18.8%と続いている。

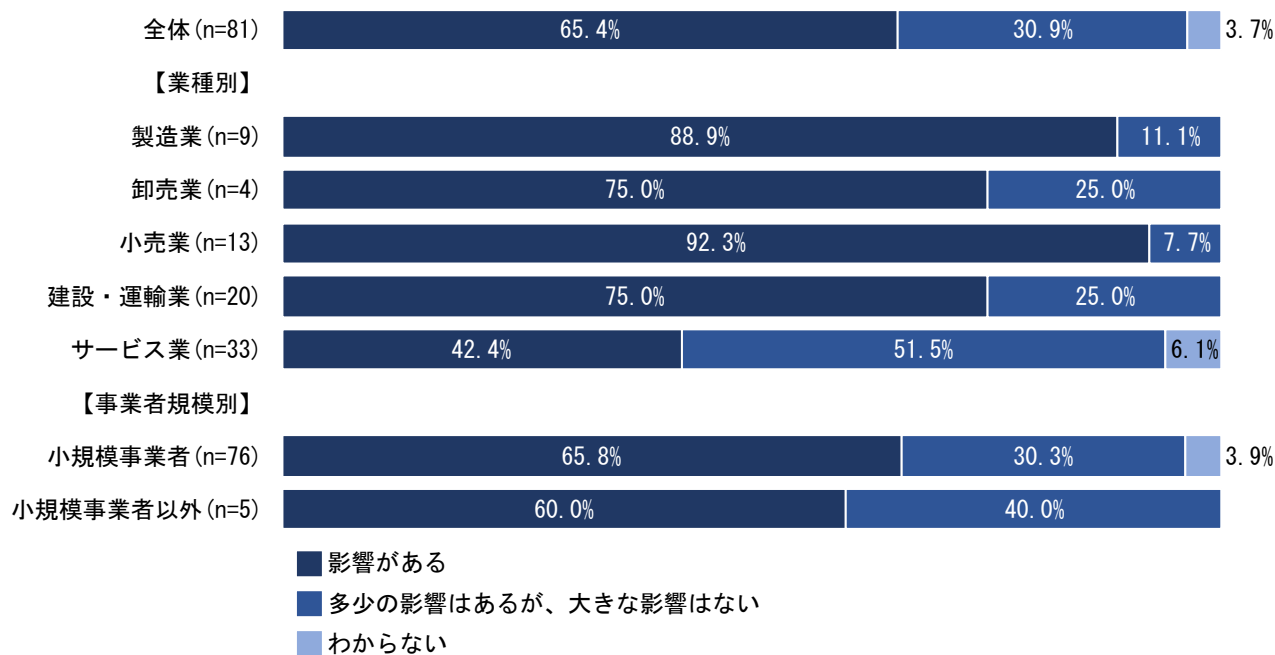
	全体 (n=16)	業種別				
		製造 (n=0)	卸売 (n=1)	小売 (n=2)	建設・運輸 (n=2)	サービス (n=11)
資金不足	37.5%	－	－	－	100.0%	36.4%
後継者がいない	25.0%	－	－	50.0%	－	27.3%
人手不足	18.8%	－	－	－	50.0%	18.2%
どのように考えたらよいか、分からない	12.5%	－	－	50.0%	－	9.1%
どこへ相談したらよいか、分からない	12.5%	－	－	－	－	18.2%
時間がない	6.3%	－	100.0%	－	－	－
その他	12.5%	－	－	－	－	18.2%

	全体 (n=16)	事業者規模別	
		小規模 (n=14)	小規模以外 (n=2)
資金不足	37.5%	42.9%	－
後継者がいない	25.0%	28.6%	－
人手不足	18.8%	21.4%	－
どのように考えたらよいか、分からない	12.5%	14.3%	－
どこへ相談したらよいか、分からない	12.5%	7.1%	50.0%
時間がない	6.3%	－	50.0%
その他	12.5%	14.3%	－

3. 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。

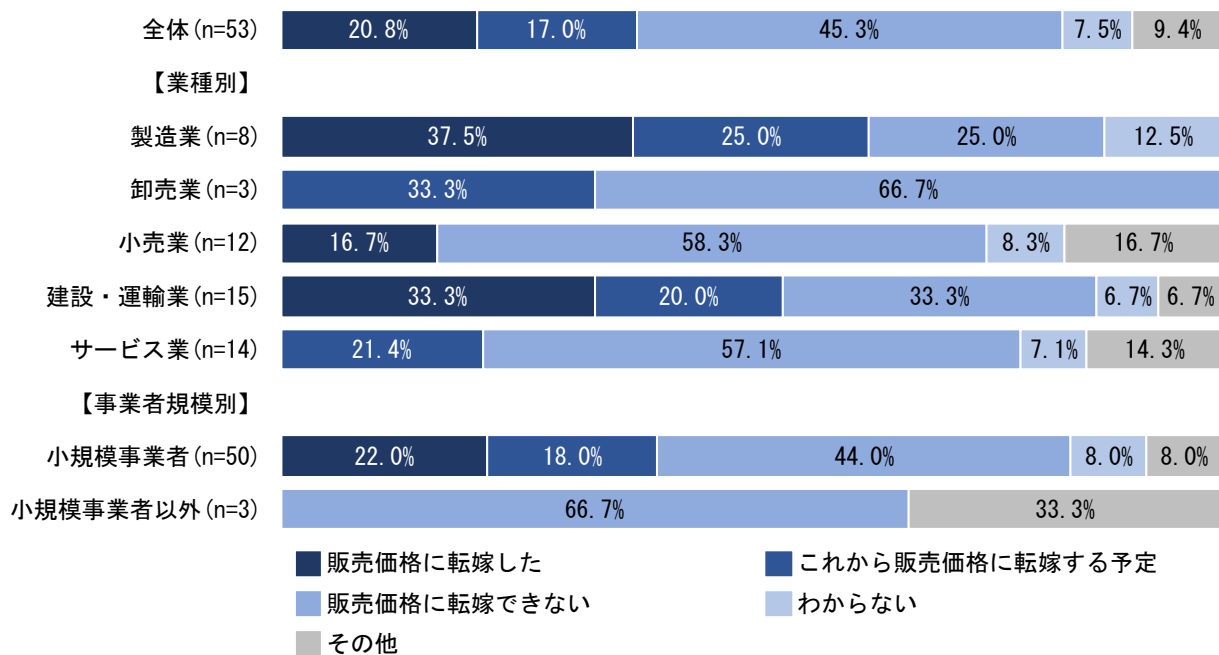
全体では、「影響がある」が 65.4%と最も高く、「多少の影響はあるが、大きな影響はない」が 30.9%、「わからない」が 3.7%と続いている。



（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、「販売価格に転嫁できない」が 45.3%と最も高く、「販売価格に転嫁した」が 20.8%、「これから販売価格に転嫁する予定」が 17.0%と続いている。



(3) コスト増加を販売価格に転嫁できない理由を教えてください。(複数回答可)

※(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50.0%と最も高く、「同業者との横並びを基準に価格を決定するため」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31.8%と続いている。

	全体 (n=22)	業種別				
		製造 (n=2)	卸売 (n=2)	小売 (n=7)	建設・運輸 (n=4)	サービス (n=7)
取引先に価格決定権があるため	50.0%	100.0%	50.0%	28.6%	100.0%	28.6%
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	31.8%	—	100.0%	14.3%	50.0%	28.6%
経営方針や戦略に値上げがそぐわないため	31.8%	—	—	42.9%	25.0%	42.9%
キリのいい金額で販売するため	18.2%	—	—	14.3%	25.0%	28.6%
自助努力でカバーできるため	9.1%	—	—	14.3%	—	14.3%
その他	9.1%	50.0%	—	14.3%	—	—

	全体 (n=22)	事業者規模別	
		小規模 (n=20)	小規模以外 (n=2)
取引先に価格決定権があるため	50.0%	55.0%	—
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	31.8%	25.0%	100.0%
経営方針や戦略に値上げがそぐわないため	31.8%	35.0%	—
キリのいい金額で販売するため	18.2%	20.0%	—
自助努力でカバーできるため	9.1%	10.0%	—
その他	9.1%	10.0%	—

(4) 原材料やエネルギー価格高騰に対する取組のうち、価格転嫁以外の経営努力を教えてください。

(複数回答可)

※(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50.0%と最も高く、「仕入先と交渉」が42.3%、「仕入先の変更」が26.9%と続いている。

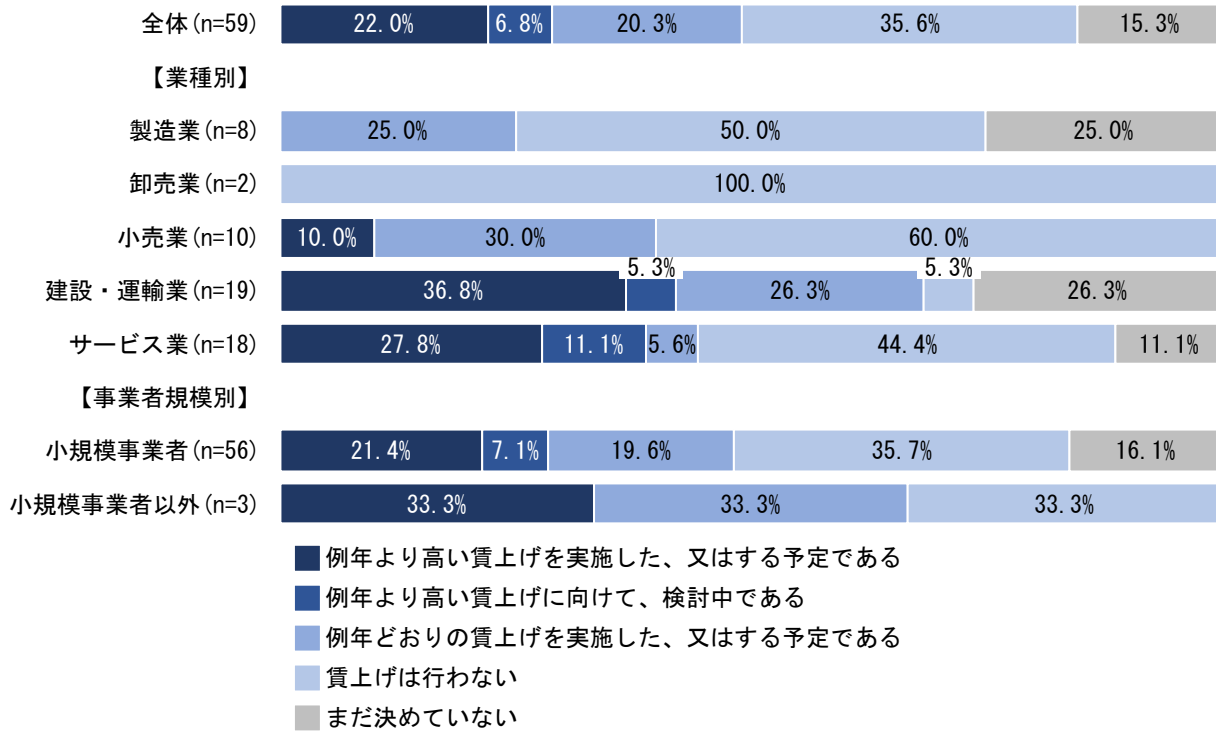
	全体 (n=52)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=8)	卸売 (n=3)	小売 (n=11)	建設・運輸 (n=15)	サービス (n=14)	小規模 (n=49)	小規模以外 (n=3)
合理化・経費削減	50.0%	37.5%	66.7%	45.5%	66.7%	42.9%	49.0%	66.7%
仕入先と交渉	42.3%	37.5%	100.0%	27.3%	66.7%	21.4%	40.8%	66.7%
仕入先の変更	26.9%	50.0%	—	27.3%	20.0%	28.6%	26.5%	33.3%
対策していない	17.3%	12.5%	—	18.2%	6.7%	28.6%	18.4%	—
その他	3.8%	—	—	18.2%	—	—	4.1%	—

4. 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、「賃上げは行わない」が 35.6%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 22.0%、「例年どおりの賃上げを実施した、又はする予定である」が 20.3%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「例年より高い賃上げを実施した、又はする予定である」「例年より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 52.9%と最も高く、「世間的な賃上げ動向に合わせるため」が 47.1%、「雇用の維持や人材採用等の人事施策のため」が 41.2%と続いている。

	全体 (n=17)	業種別				
		製造 (n=0)	卸売 (n=0)	小売 (n=1)	建設・運輸 (n=8)	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	52.9%	－	－	100.0%	75.0%	28.6%
世間的な賃上げ動向に合わせるため	47.1%	－	－	100.0%	25.0%	57.1%
雇用の維持や人材採用等の人事施策のため	41.2%	－	－	100.0%	62.5%	14.3%
最低賃金が引き上げられたため	11.8%	－	－	－	－	28.6%
政府の賃上げ要請に応じるため	5.9%	－	－	－	12.5%	－
従業員からの不満が多いため	5.9%	－	－	－	12.5%	－
その他	－	－	－	－	－	－

	全体 (n=17)	事業者規模別	
		小規模 (n=16)	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	52.9%	56.3%	－
世間的な賃上げ動向に合わせるため	47.1%	43.8%	100.0%
雇用の維持や人材採用等の人事施策のため	41.2%	43.8%	－
最低賃金が引き上げられたため	11.8%	12.5%	－
政府の賃上げ要請に応じるため	5.9%	6.3%	－
従業員からの不満が多いため	5.9%	6.3%	－
その他	－	－	－

(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、「業績が良くないため」と「現状の賃金水準以上にはできないため」が、それぞれ56.7%と最も高く、「コストが増えているため」が53.3%と続いている。

	全体 (n=30)	業種別				
		製造 (n=6)	卸売 (n=2)	小売 (n=9)	建設・運輸 (n=5)	サービス (n=8)
業績が良くないため	56.7%	83.3%	100.0%	55.6%	80.0%	12.5%
現状の賃金水準以上にはできないため	56.7%	66.7%	50.0%	77.8%	40.0%	37.5%
コストが増えているため	53.3%	83.3%	50.0%	77.8%	40.0%	12.5%
事業の先行きに不安があるため	23.3%	33.3%	50.0%	33.3%	20.0%	-
既に十分な賃金水準であるため	13.3%	-	-	11.1%	-	37.5%
必要性を感じていないため	10.0%	-	-	11.1%	20.0%	12.5%
計画的に賃上げをしているため	6.7%	16.7%	-	-	20.0%	-
他に優先的に投資をするべきものがあるため	3.3%	-	-	-	20.0%	-
その他	-	-	-	-	-	-

	全体 (n=30)	事業者規模別	
		小規模 (n=28)	小規模以外 (n=2)
業績が良くないため	56.7%	57.1%	50.0%
現状の賃金水準以上にはできないため	56.7%	53.6%	100.0%
コストが増えているため	53.3%	50.0%	100.0%
事業の先行きに不安があるため	23.3%	21.4%	50.0%
既に十分な賃金水準であるため	13.3%	14.3%	-
必要性を感じていないため	10.0%	10.7%	-
計画的に賃上げをしているため	6.7%	7.1%	-
他に優先的に投資をするべきものがあるため	3.3%	3.6%	-
その他	-	-	-

※「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

※「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

※「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65.8%と最も高く、「客単価の拡大(値上げ)」が54.8%、「原材料やエネルギー価格の低減」が34.2%と続いている。

	全体 (n=73)	業種別				
		製造 (n=9)	卸売 (n=4)	小売 (n=11)	建設・運輸 (n=20)	サービス (n=27)
客数の拡大(販路拡大)	65.8%	55.6%	100.0%	81.8%	60.0%	59.3%
客単価の拡大(値上げ)	54.8%	88.9%	50.0%	54.5%	55.0%	44.4%
原材料やエネルギー価格の低減	34.2%	77.8%	50.0%	36.4%	30.0%	22.2%
生産性の向上	26.0%	44.4%	25.0%	9.1%	35.0%	22.2%
原材料やエネルギー以外の費用の削減	16.4%	33.3%	25.0%	18.2%	15.0%	11.1%
従業員削減	1.4%	11.1%	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-	-

	全体 (n=73)	事業者規模別	
		小規模 (n=68)	小規模以外 (n=5)
客数の拡大(販路拡大)	65.8%	66.2%	60.0%
客単価の拡大(値上げ)	54.8%	54.4%	60.0%
原材料やエネルギー価格の低減	34.2%	32.4%	60.0%
生産性の向上	26.0%	25.0%	40.0%
原材料やエネルギー以外の費用の削減	16.4%	14.7%	40.0%
従業員削減	1.4%	1.5%	-
その他	-	-	-

5. 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、「正社員を中途採用した」が 17.9%と最も高く、「非正規社員を採用した」が 9.0%、「正社員を新卒採用した」が 2.6%と続いている。なお、「募集をしなかった」は 67.9%となっている。

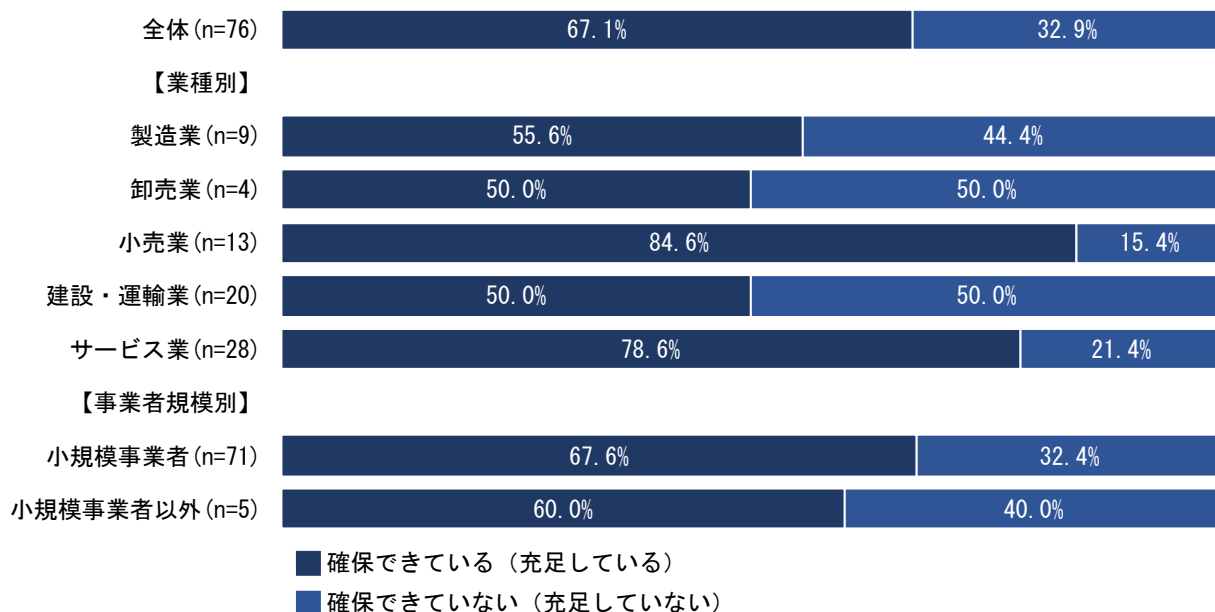
	全体 (n=78)	業種別				
		製造 (n=9)	卸売 (n=4)	小売 (n=13)	建設・運輸 (n=20)	サービス (n=30)
正社員を中途採用した	17.9%	44.4%	25.0%	7.7%	30.0%	3.3%
非正規社員を採用した	9.0%	—	—	23.1%	15.0%	3.3%
正社員を新卒採用した	2.6%	—	—	—	5.0%	3.3%
募集したが全く採用できなかった	5.1%	—	—	—	15.0%	3.3%
募集をしなかった	67.9%	55.6%	75.0%	69.2%	45.0%	86.7%

	全体 (n=78)	事業者規模別	
		小規模 (n=73)	小規模以外 (n=5)
正社員を中途採用した	17.9%	15.1%	60.0%
非正規社員を採用した	9.0%	8.2%	20.0%
正社員を新卒採用した	2.6%	2.7%	—
募集したが全く採用できなかった	5.1%	5.5%	—
募集をしなかった	67.9%	71.2%	20.0%

※「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 67.1%、「確保できていない（充足していない）」が 32.9%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43.5%と最も高く、「採用してもすぐに辞める」が26.1%、「応募はあるが求める人材が集まらない」が8.7%と続いている。

	全体 (n=23)	業種別				
		製造 (n=4)	卸売 (n=1)	小売 (n=1)	建設・運輸 (n=10)	サービス (n=6)
募集をしても応募がない	43.5%	50.0%	—	—	50.0%	33.3%
採用してもすぐに辞める	26.1%	25.0%	100.0%	—	40.0%	—
応募はあるが求める人材が集まらない	8.7%	—	—	—	10.0%	—
その他	34.8%	50.0%	—	100.0%	10.0%	66.7%

	全体 (n=23)	事業者規模別	
		小規模 (n=21)	小規模以外 (n=2)
募集をしても応募がない	43.5%	42.9%	50.0%
採用してもすぐに辞める	26.1%	23.8%	50.0%
応募はあるが求める人材が集まらない	8.7%	9.5%	—
その他	34.8%	38.1%	—

(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38.6%と最も高く、「社会人(経験不問)」が21.4%、「高校新卒者」が14.3%と続いている。なお、「求人をする予定はない」は48.6%となっている。

	全体 (n=70)	業種別				
		製造 (n=9)	卸売 (n=4)	小売 (n=10)	建設・運輸 (n=19)	サービス (n=26)
社会人(同業経験者)	38.6%	66.7%	25.0%	—	63.2%	26.9%
社会人(経験不問)	21.4%	22.2%	50.0%	—	36.8%	15.4%
高校新卒者	14.3%	—	—	—	47.4%	3.8%
大学新卒者	8.6%	11.1%	—	—	21.1%	3.8%
求人をする予定はない	48.6%	33.3%	50.0%	100.0%	10.5%	61.5%
その他	2.9%	—	—	—	10.5%	—

	全体 (n=70)	事業者規模別	
		小規模 (n=67)	小規模以外 (n=3)
社会人(同業経験者)	38.6%	37.3%	66.7%
社会人(経験不問)	21.4%	20.9%	33.3%
高校新卒者	14.3%	13.4%	33.3%
大学新卒者	8.6%	9.0%	—
求人をする予定はない	48.6%	50.7%	—
その他	2.9%	3.0%	—

(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
製造業	今のところ、人手が足りているため
製造業	現状の仕事量に対する人員は確保されているから
製造業	現在の状況で人を雇う余裕がない
卸売業	身内で間に合っている
小売業	現状維持のため
小売業	新たに雇うほど資金に余裕がない為
小売業	現状のスタッフで回っているため
小売業	現状、充足しているため
小売業	必要がないため
小売業	人員が足りている為
小売業	人を雇ってしまうと赤字になってしまうので
建設業	今のところ、一人で作業できる範囲で仕事をしようと考えているため、現状求人は考えていないが、今後のながれではわからない
飲食サービス業	人を増やすほど逼迫していない
飲食サービス業	経営が成り立たない
不動産業・生活関連サービス業	人材が確保できている(充足している)ため
不動産業・生活関連サービス業	家族経営で人手不足も感じていないため
不動産業・生活関連サービス業	社員はいない為
金融業	会社が決めるから
専門・技術サービス業	短期間の採用なので派遣に頼っている
専門・技術サービス業	雇うだけの利益がない
専門・技術サービス業	充足している
専門・技術サービス業	仕事量が増えても当面現在の人材で対応可能なため
専門・技術サービス業	現在の従業員で業務が出来ているから
専門・技術サービス業	売上がないから
その他サービス業	給料が払えるほど仕事がない
その他サービス業	現状数で間に合っているから
その他サービス業	個人で充分
その他サービス業	雇用するほどの事業規模ではない

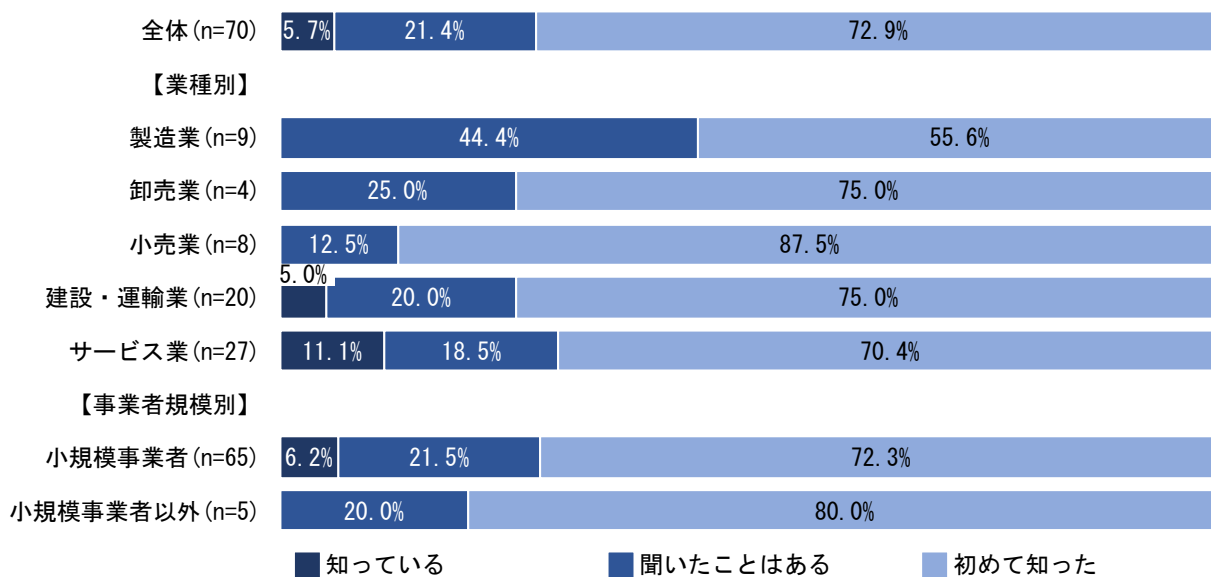
(6) 求人対象地区について教えてください。(複数回答可)

全体では、「神奈川県内」が 67.9%と最も高く、「大和市のみ」が 32.1%、「東京都内」が 23.2%と続いている。

	全体 (n=56)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=8)	卸売 (n=2)	小売 (n=6)	建設・運輸 (n=19)	サービス (n=19)	小規模 (n=51)	小規模以外 (n=5)
神奈川県内	67.9%	87.5%	100.0%	16.7%	78.9%	57.9%	66.7%	80.0%
大和市のみ	32.1%	12.5%	50.0%	50.0%	26.3%	36.8%	29.4%	60.0%
東京都内	23.2%	25.0%	—	16.7%	15.8%	36.8%	23.5%	20.0%
全国	8.9%	12.5%	—	—	—	21.1%	9.8%	—
その他	12.5%	12.5%	—	33.3%	10.5%	10.5%	13.7%	—

(7) 神奈川県プロ人材活用センターをご存知ですか。

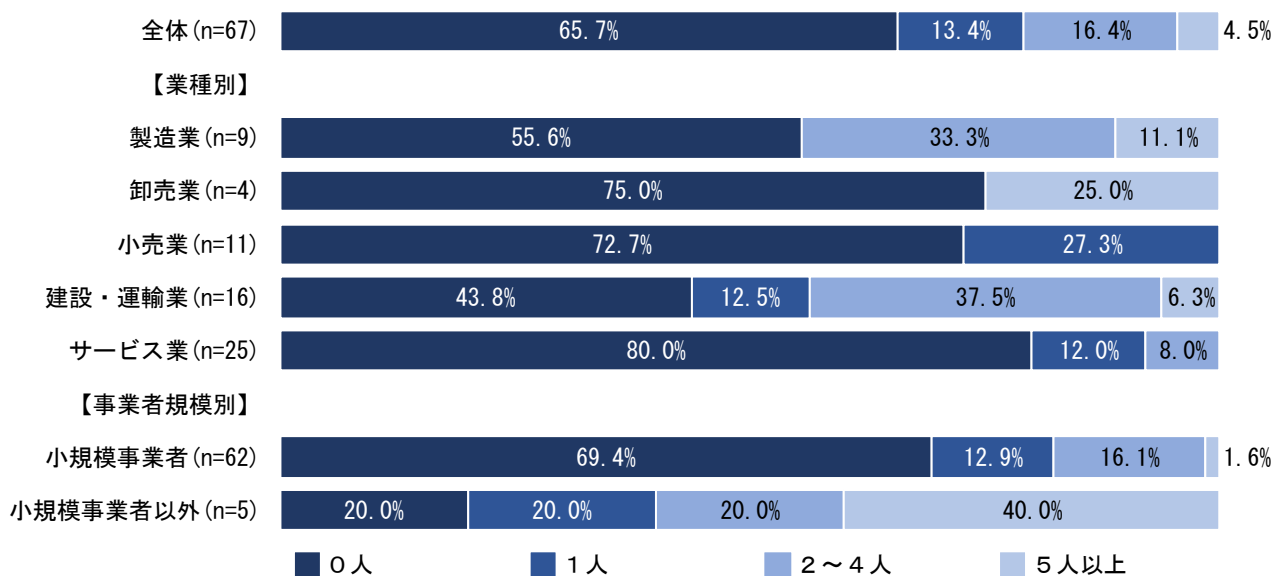
全体では、「初めて知った」が 72.9%と最も高く、「聞いたことはある」が 21.4%、「知っている」が 5.7%と続いている。



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

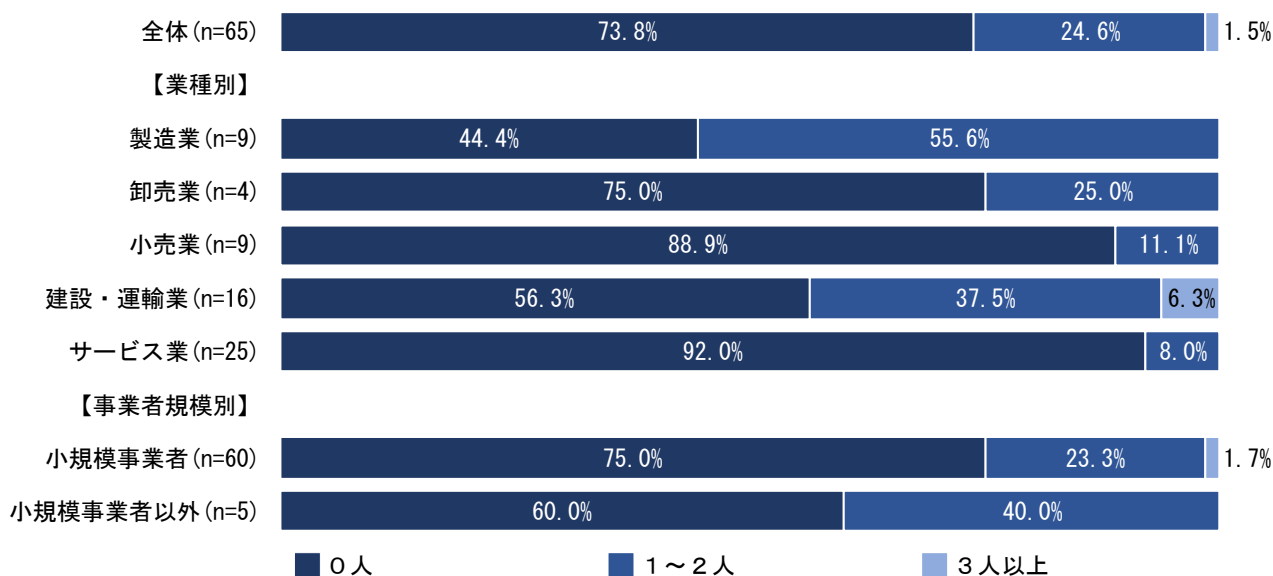
①新規採用者数

全体では、「０人」が 65.7%と最も高く、「２～４人」が 16.4%、「１人」が 13.4%と続いている。



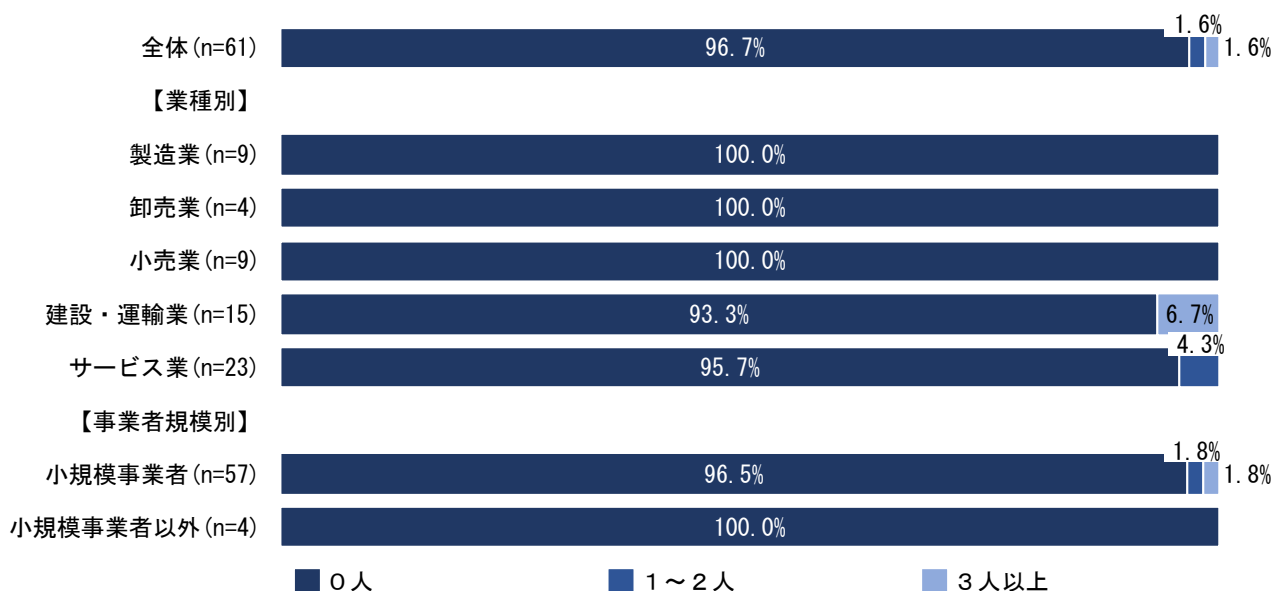
②離職者数（定年退職・会社都合を除く）

全体では、「0人」が73.8%と最も高く、「1～2人」が24.6%、「3人以上」が1.5%と続いている。



③うち結婚・出産を理由とした退職

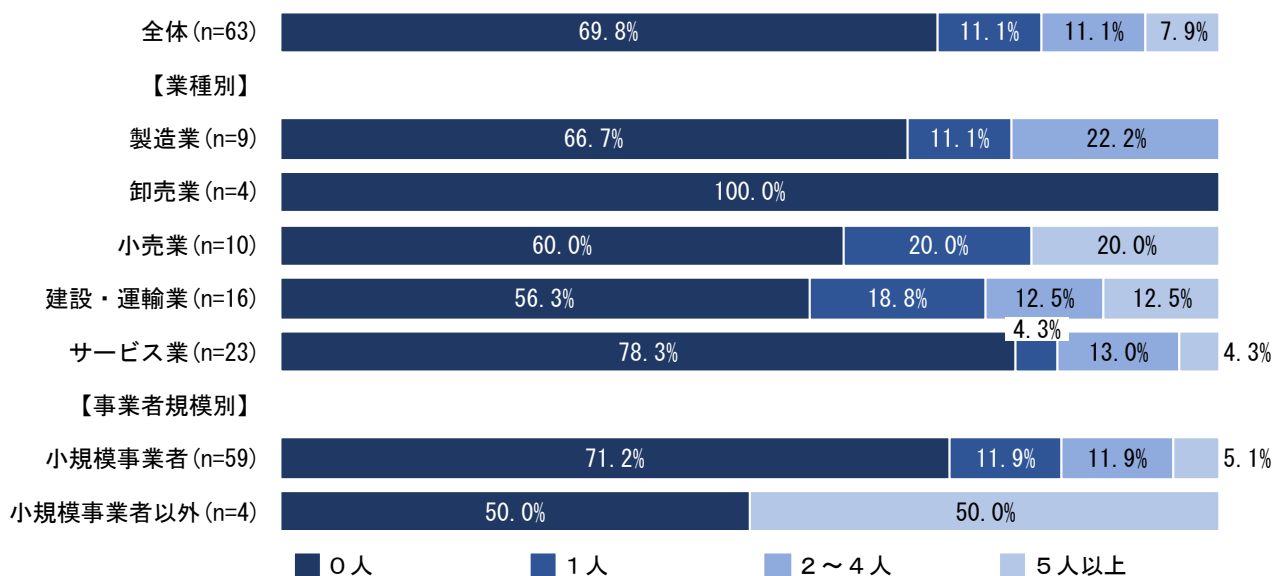
全体では、「0人」が96.7%と最も高く、「1～2人」と「3人以上」が、それぞれ1.6%と続いている。



（９）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。

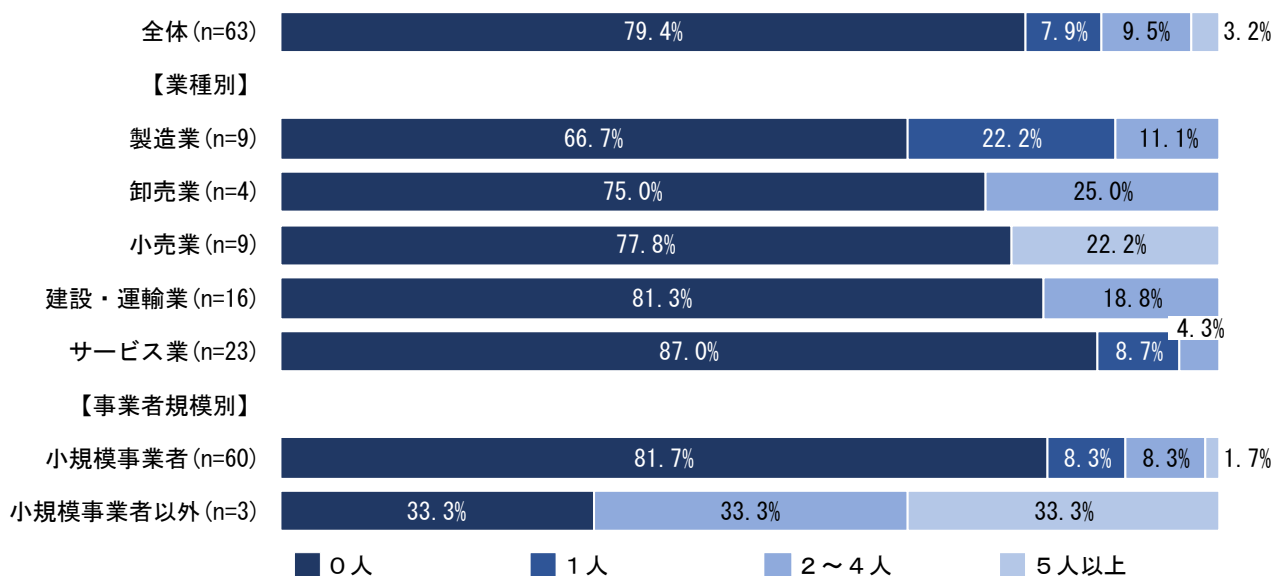
①新規採用者数

全体では、「０人」が 69.8%と最も高く、「１人」と「２～４人」が、それぞれ 11.1%と続いている。



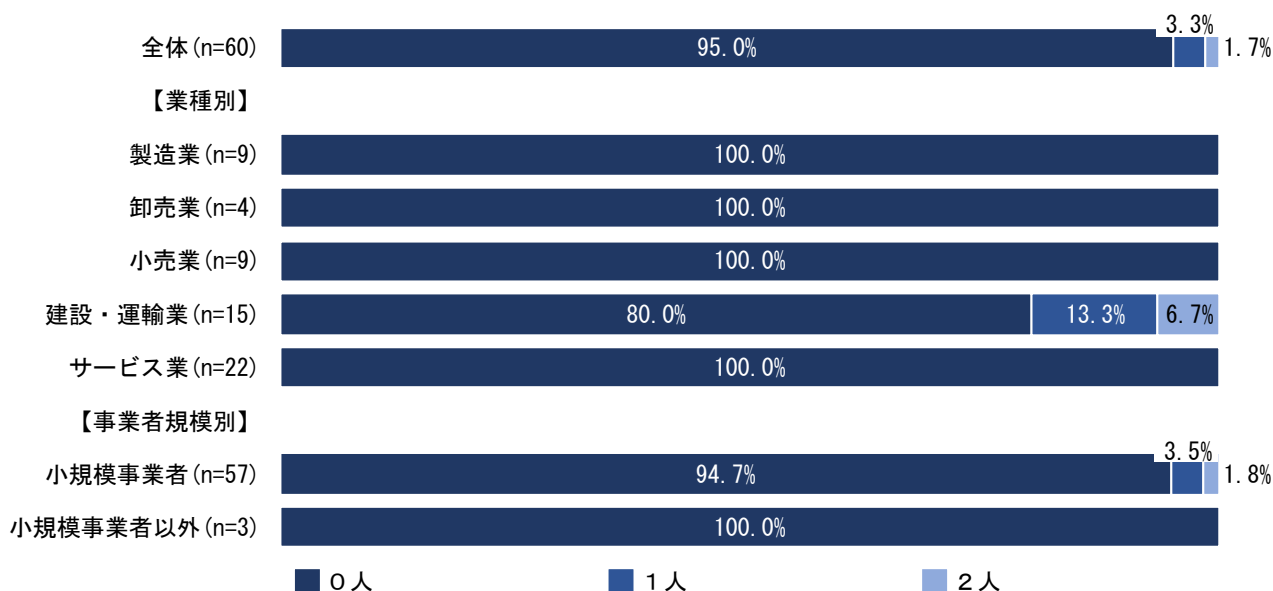
②離職者数（定年退職・会社都合を除く）

全体では、「0人」が79.4%と最も高く、「2～4人」が9.5%、「1人」が7.9%と続いている。



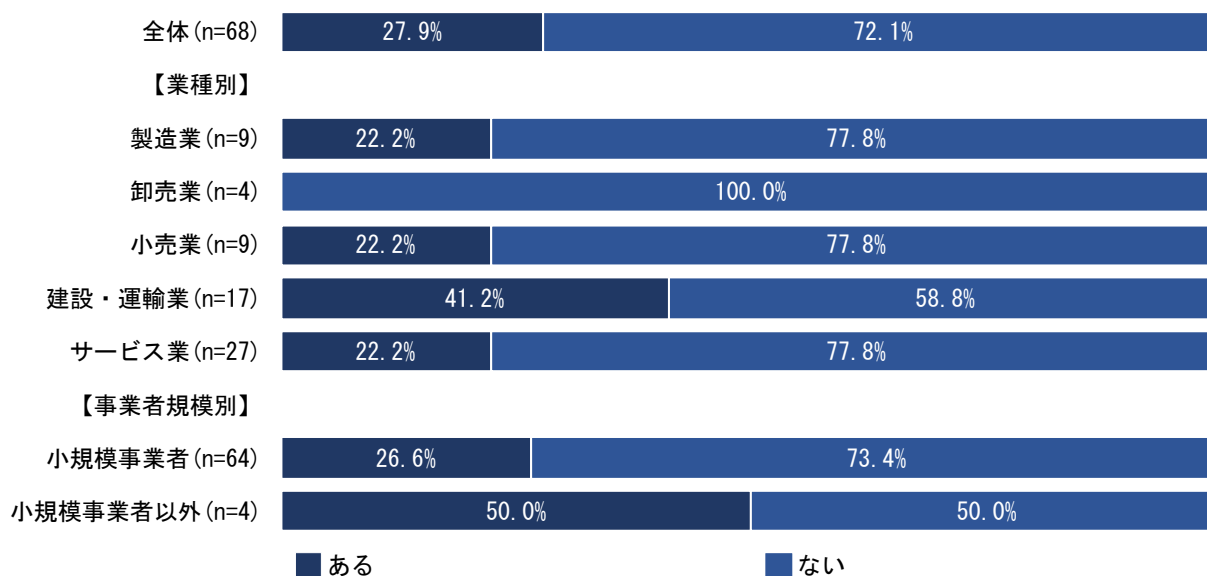
③うち結婚・出産を理由とした退職

全体では、「0人」が95.0%と最も高く、「1人」が3.3%、「2人」が1.7%と続いている。



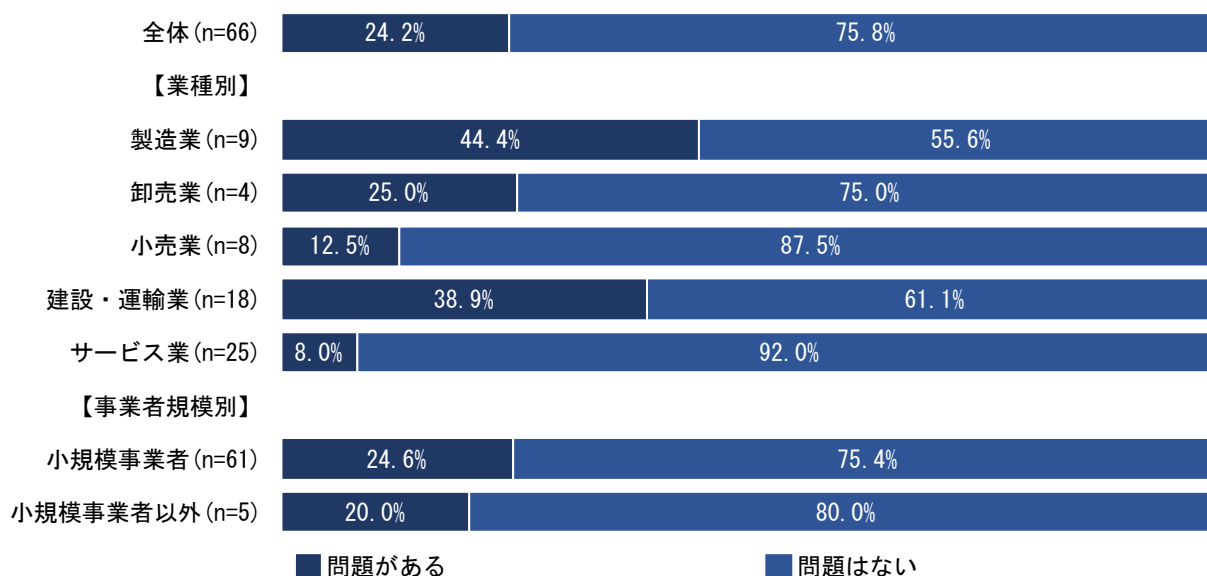
(10) 貴社において、有期契約社員から無期契約社員への登用制度の運用はありますか。

全体では、「ある」が27.9%、「ない」が72.1%となっている。



(11) 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24.2%、「問題はない」が75.8%となっている。



(12) 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)

※ (11) で「問題がある」と回答した方に質問

全体では、「やりがい・働きがいの創出」が 81.3%と最も高く、「賃金の引き上げ」が 43.8%、「従業員の意識改革」と「定着率の高い人材の見極め」が、それぞれ 37.5%と続いている。

	全体 (n=16)	業種別				
		製造 (n=4)	卸売 (n=1)	小売 (n=1)	建設・運輸 (n=7)	サービス (n=2)
やりがい・働きがいの創出	81.3%	100.0%	100.0%	100.0%	85.7%	50.0%
賃金の引き上げ	43.8%	25.0%	100.0%	－	57.1%	－
従業員の意識改革	37.5%	50.0%	－	－	57.1%	－
定着率の高い人材の見極め	37.5%	25.0%	100.0%	100.0%	28.6%	50.0%
勤務形態の多様化	18.8%	－	－	－	14.3%	50.0%
職場内のコミュニケーション	12.5%	25.0%	－	－	14.3%	－
福利厚生の充実	6.3%	－	－	－	14.3%	－
労働安全衛生の確保	－	－	－	－	－	－
その他	6.3%	－	－	－	－	50.0%

	全体 (n=16)	事業者規模別	
		小規模 (n=15)	小規模以外 (n=1)
やりがい・働きがいの創出	81.3%	80.0%	100.0%
賃金の引き上げ	43.8%	40.0%	100.0%
従業員の意識改革	37.5%	40.0%	－
定着率の高い人材の見極め	37.5%	33.3%	100.0%
勤務形態の多様化	18.8%	20.0%	－
職場内のコミュニケーション	12.5%	13.3%	－
福利厚生の充実	6.3%	6.7%	－
労働安全衛生の確保	－	－	－
その他	6.3%	6.7%	－

(13) 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 41.5%と最も高く、「従業員に裁量権を与える」が 39.6%、「改善提案しやすい仕組みづくり」が 22.6%と続いている。

	全体 (n=53)	業種別				
		製造 (n=8)	卸売 (n=4)	小売 (n=6)	建設・運輸 (n=18)	サービス (n=15)
所定時間外労働の削減	41.5%	50.0%	25.0%	50.0%	50.0%	26.7%
従業員に裁量権を与える	39.6%	75.0%	50.0%	33.3%	33.3%	33.3%
改善提案しやすい仕組みづくり	22.6%	37.5%	—	16.7%	16.7%	33.3%
育児・介護休暇が取りやすい	17.0%	—	—	16.7%	16.7%	26.7%
希望の業務、配置換えを行う	17.0%	12.5%	—	33.3%	33.3%	—
子育て中の在宅勤務制度	13.2%	—	—	33.3%	16.7%	13.3%
ノー残業デイの実施	9.4%	12.5%	25.0%	—	5.6%	—
兼業・副業を認める制度	9.4%	12.5%	—	16.7%	5.6%	13.3%
出産・育児等で退職した従業員の再雇用制度	5.7%	—	—	16.7%	11.1%	—
育休等で休んだ従業員の業務等のフォロー	5.7%	—	—	—	11.1%	—
人事考課結果の開示	1.9%	—	—	—	—	6.7%
選択的週休3日制度	1.9%	—	25.0%	—	—	—
事業所内保育施設整備	—	—	—	—	—	—
その他	13.2%	12.5%	—	16.7%	—	33.3%

	全体 (n=53)	事業者規模別	
		小規模 (n=48)	小規模以外 (n=5)
所定時間外労働の削減	41.5%	41.7%	40.0%
従業員に裁量権を与える	39.6%	41.7%	20.0%
改善提案しやすい仕組みづくり	22.6%	20.8%	40.0%
育児・介護休暇が取りやすい	17.0%	16.7%	20.0%
希望の業務、配置換えを行う	17.0%	16.7%	20.0%
子育て中の在宅勤務制度	13.2%	12.5%	20.0%
ノー残業デイの実施	9.4%	10.4%	—
兼業・副業を認める制度	9.4%	10.4%	—
出産・育児等で退職した従業員の再雇用制度	5.7%	4.2%	20.0%
育休等で休んだ従業員の業務等のフォロー	5.7%	6.3%	—
人事考課結果の開示	1.9%	—	20.0%
選択的週休3日制度	1.9%	2.1%	—
事業所内保育施設整備	—	—	—
その他	13.2%	14.6%	—

※「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

(14) 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22.2%と最も高く、「OJTを制度として実施」が11.1%、「新入社員研修(合同研修含む)」が6.3%と続いている。なお、「特に実施していない」は61.9%となっている。

	全体 (n=63)	業種別				
		製造 (n=9)	卸売 (n=4)	小売 (n=8)	建設・運輸 (n=18)	サービス (n=22)
専門知識・技能習得のための研修等への参加	22.2%	—	—	12.5%	44.4%	18.2%
OJTを制度として実施	11.1%	11.1%	—	—	11.1%	13.6%
新入社員研修(合同研修含む)	6.3%	—	25.0%	12.5%	—	4.5%
管理職研修(合同研修含む)	4.8%	—	—	12.5%	5.6%	4.5%
特に実施していない	61.9%	88.9%	75.0%	75.0%	44.4%	63.6%
その他	4.8%	—	—	—	5.6%	9.1%

	全体 (n=63)	事業者規模別	
		小規模 (n=58)	小規模以外 (n=5)
専門知識・技能習得のための研修等への参加	22.2%	22.4%	20.0%
OJTを制度として実施	11.1%	10.3%	20.0%
新入社員研修(合同研修含む)	6.3%	3.4%	40.0%
管理職研修(合同研修含む)	4.8%	3.4%	20.0%
特に実施していない	61.9%	63.8%	40.0%
その他	4.8%	5.2%	—

(15) 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)

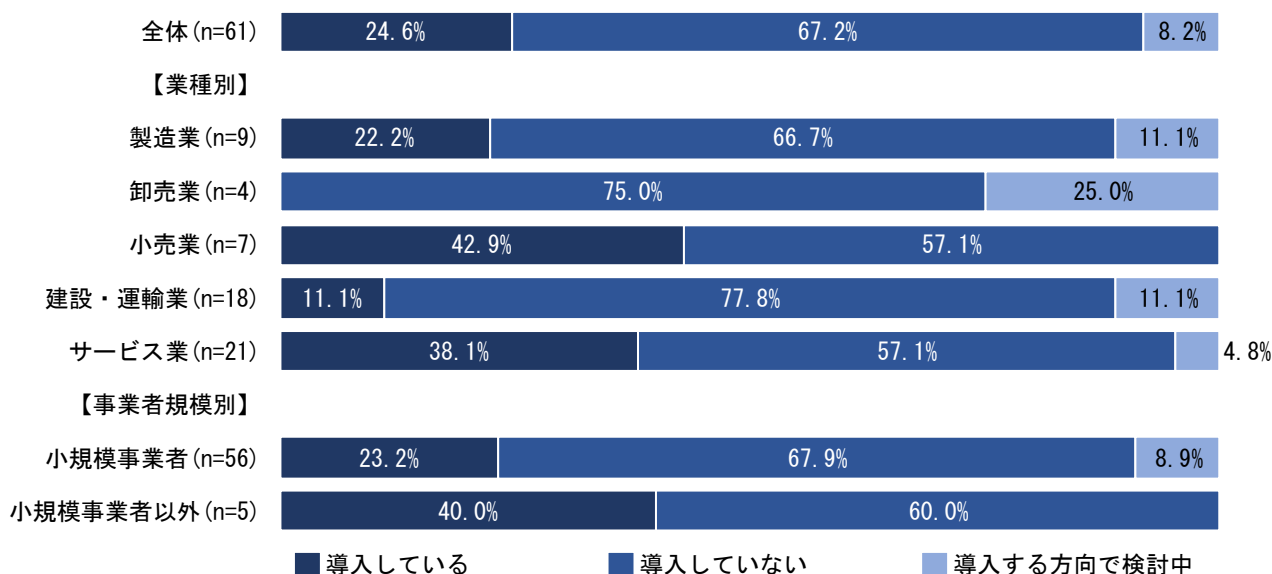
全体では、「コストがかかけられない」が26.7%と最も高く、「指導できる従業員がいない」が16.7%、「ニーズにあった研修の機会がない」が10.0%と続いている。なお、「特に問題はない」は46.7%となっている。

	全体 (n=60)	業種別				
		製造 (n=9)	卸売 (n=4)	小売 (n=8)	建設・運輸 (n=16)	サービス (n=21)
コストがかかけられない	26.7%	11.1%	25.0%	75.0%	18.8%	19.0%
指導できる従業員がいない	16.7%	22.2%	—	12.5%	31.3%	4.8%
ニーズにあった研修の機会がない	10.0%	22.2%	—	12.5%	18.8%	—
成果が見えない	8.3%	11.1%	—	—	18.8%	4.8%
方法がわからない	5.0%	22.2%	—	—	—	4.8%
特に問題はない	46.7%	44.4%	75.0%	25.0%	31.3%	61.9%
その他	1.7%	—	—	—	—	4.8%

	全体 (n=60)	事業者規模別	
		小規模 (n=55)	小規模以外 (n=5)
コストがかかけられない	26.7%	27.3%	20.0%
指導できる従業員がいない	16.7%	18.2%	—
ニーズにあった研修の機会がない	10.0%	10.9%	—
成果が見えない	8.3%	7.3%	20.0%
方法がわからない	5.0%	5.5%	—
特に問題はない	46.7%	45.5%	60.0%
その他	1.7%	1.8%	—

(16) 副業・兼業の制度を導入していますか。

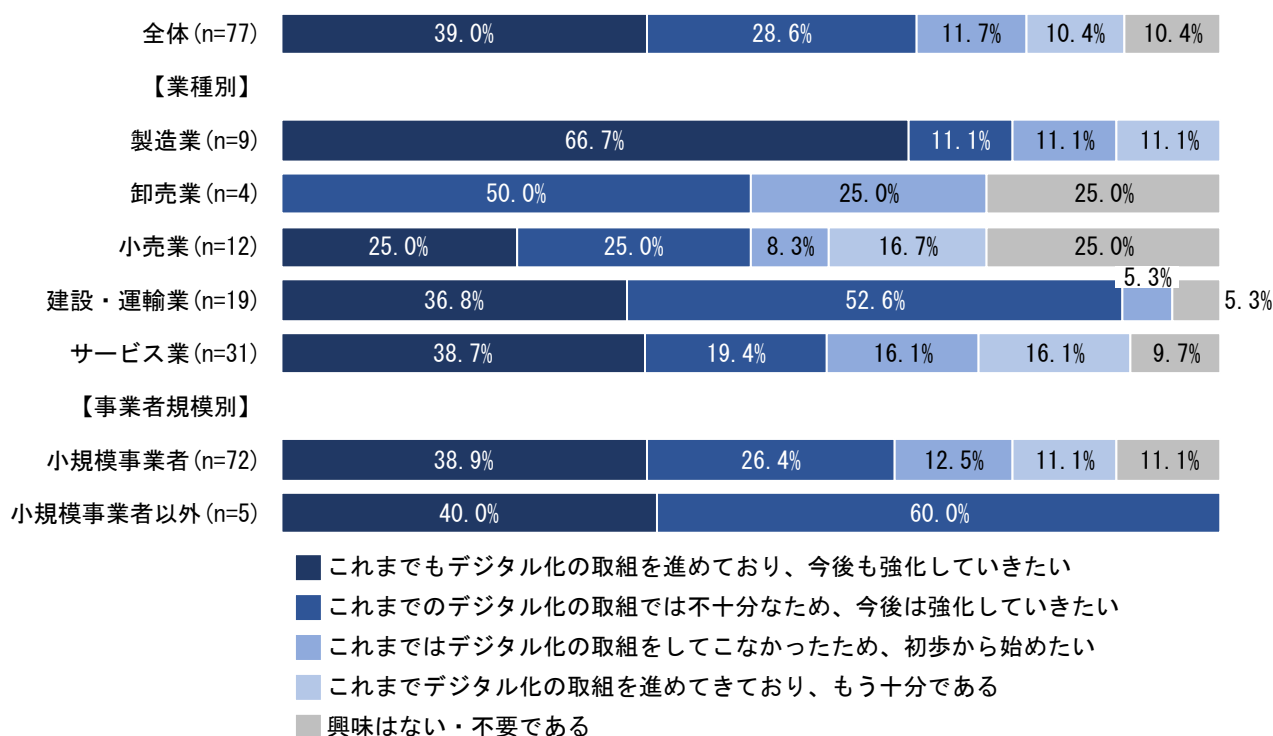
全体では、「導入していない」が67.2%と最も高く、「導入している」が24.6%、「導入する方向で検討中」が8.2%と続いている。



6. 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 39.0%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 28.6%、「これまではデジタル化の取組をしてこなかったため、初歩から始めたい」が 11.7%と続いている。



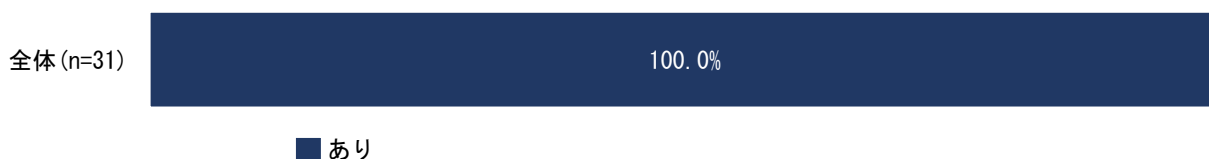
(2) デジタル化についてのこれまでの取組と今後の取組予定を教えてください。

※(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)

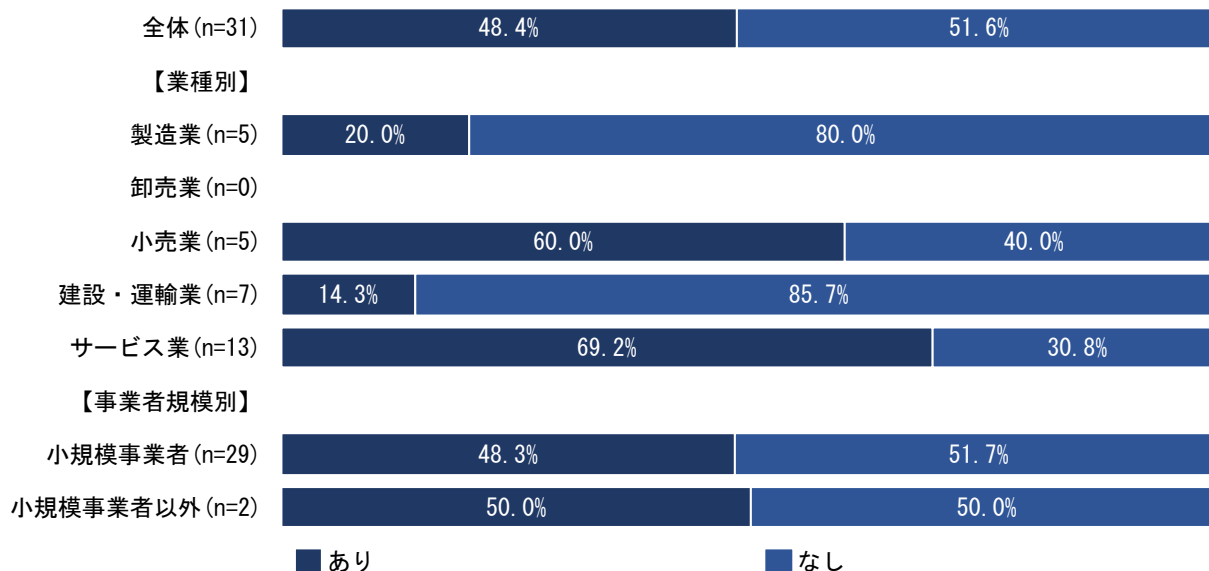
全体では、「あり」が100.0%となっている。



※「なし」との回答は見られない

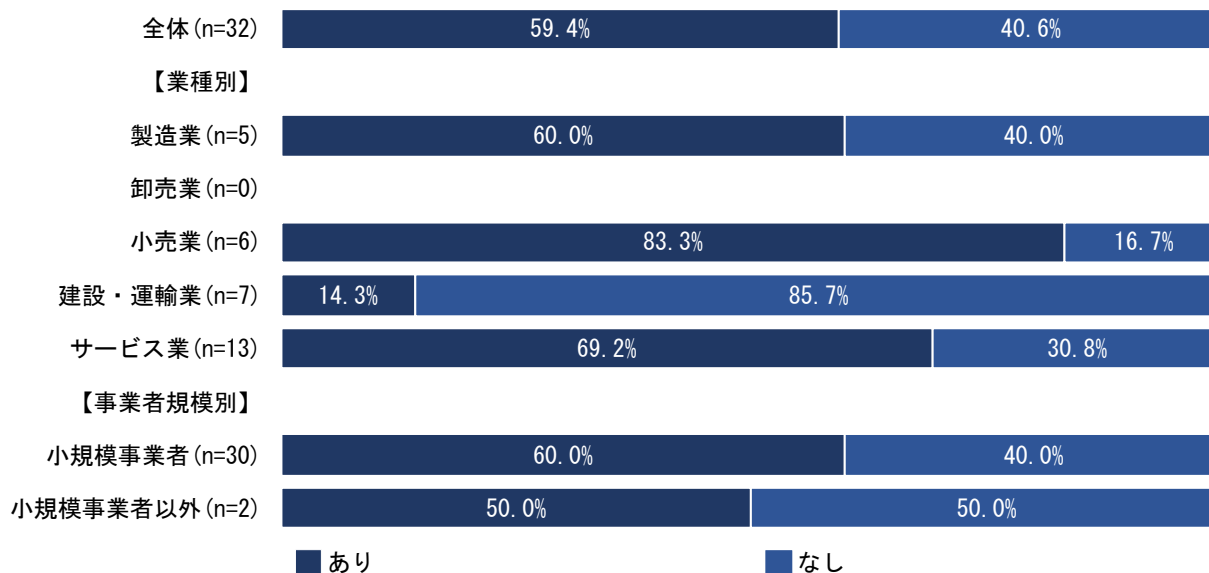
(イ) 既存製品・サービスの高付加価値化(これまでの取組)

全体では、「あり」が48.4%、「なし」が51.6%となっている。



(ウ) 販路の拡大（これまでの取組）

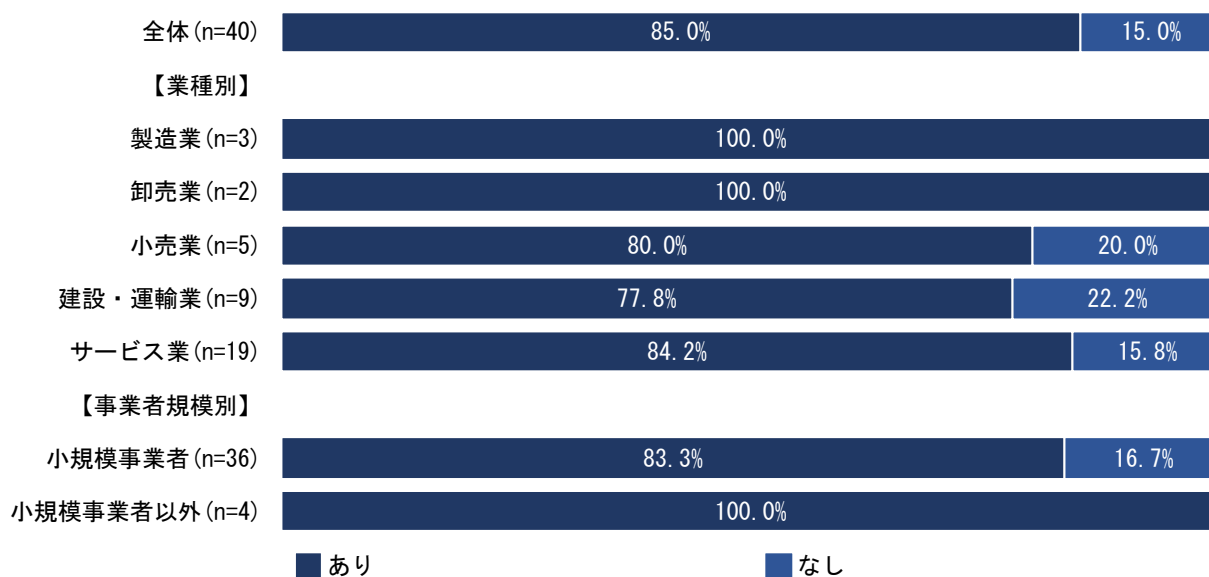
全体では、「あり」が 59.4%、「なし」が 40.6%となっている。



②今後取り組みたいと考えるデジタル化

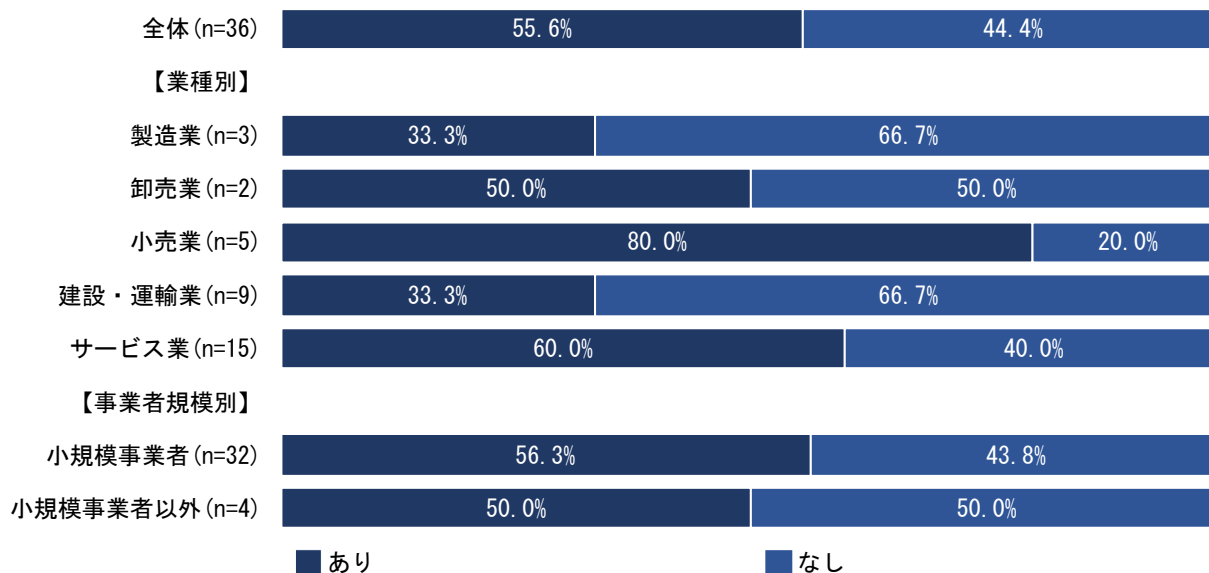
(ア) 業務の効率化（今後の取組予定）

全体では、「あり」が 85.0%、「なし」が 15.0%となっている。



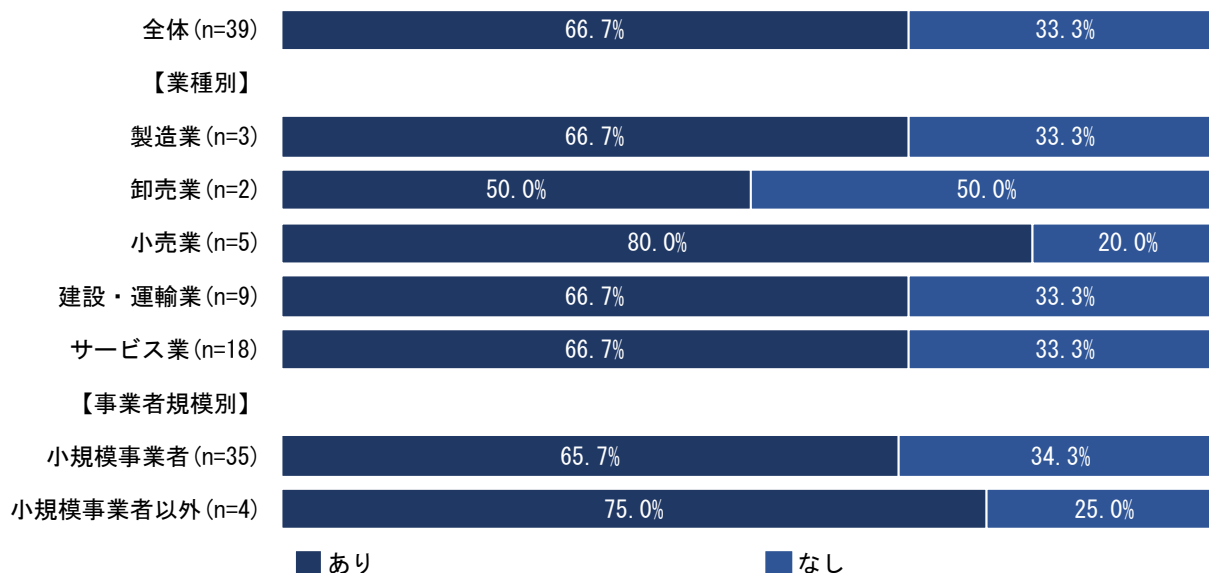
(イ) 既存製品・サービスの高付加価値化（今後の取組予定）

全体では、「あり」が55.6%、「なし」が44.4%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66.7%、「なし」が33.3%となっている。

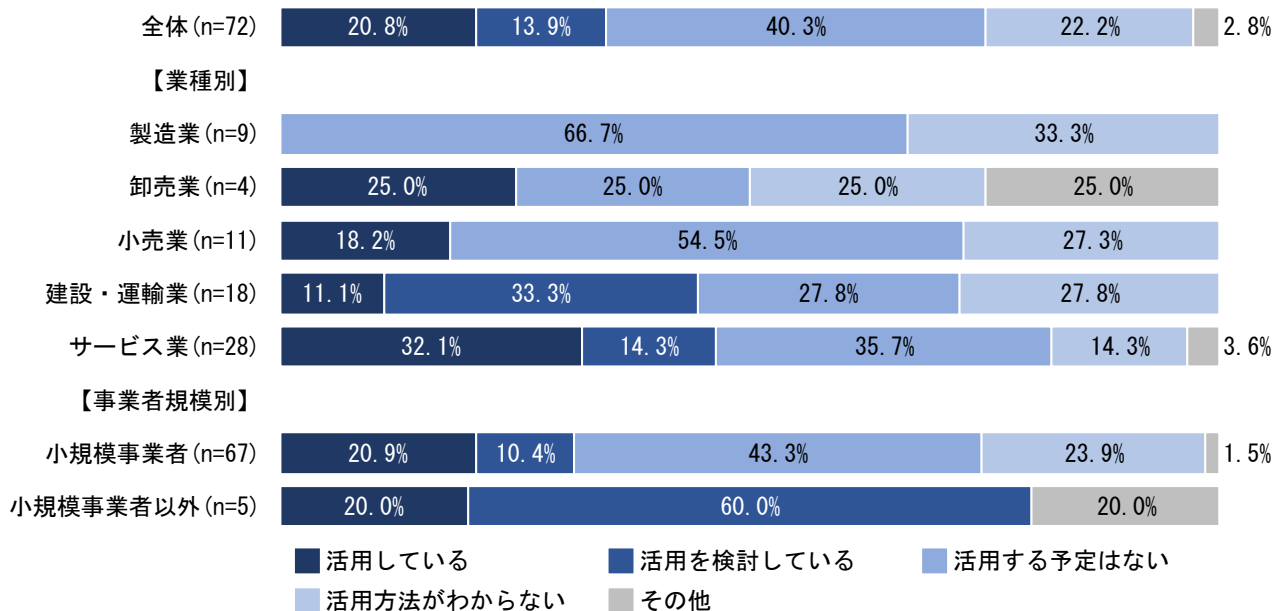


(3) 特に効果が大きかったデジタル化の取組について、差し支えない範囲で教えてください。

業種	回答
製造業	ホームページの整備
製造業	インボイス制度の対応
製造業	図面のデジタル化
製造業	やっと新しいPC購入。早くて驚いている(事務用)
小売業	ホームページからの注文フォームとメールによるクレジットでの精算
小売業	業務システムのクラウド化により、どこでも業務が実行できる
小売業	ホームページの作成 EC サイトの作成
建設業	クラウドサービス利用、web アプリ利用
建設業	請求書を電子にしたため郵送代が少なくなりました
建設業	CAD ソフトの導入
建設業	OneDrive の導入
建設業	新しいソフトと電子黒板の導入
建設業	業務改善アプリ ANDPAD の導入
建設業	従業員理解がついていけない
建設業	まだない
飲食サービス業	キャッシュレス機械の導入
不動産業・ 生活関連サービス業	物件広告(自社ホームページや検索エンジンの利用)
不動産業・ 生活関連サービス業	オンライン申込み
不動産業・ 生活関連サービス業	顧客追客
不動産業・ 生活関連サービス業	入居者の室内の閲覧
金融業	業務の効率化
専門・技術サービス業	WEB マーケティング
専門・技術サービス業	AI 活用、テレワーク
専門・技術サービス業	経理処理
専門・技術サービス業	クレジットカード決済や QR コード決済の導入により売上が少なくなった
その他サービス業	専門ソフトの導入
その他サービス業	データベースの作成

（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 40.3%と最も高く、「活用方法がわからない」が 22.2%、「活用している」が 20.8%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

（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、「販促物の制作」が 53.3%と最も高く、「マーケティング・データ分析」が 46.7%、「顧客対応・カスタマーサポート」が 33.3%と続いている。

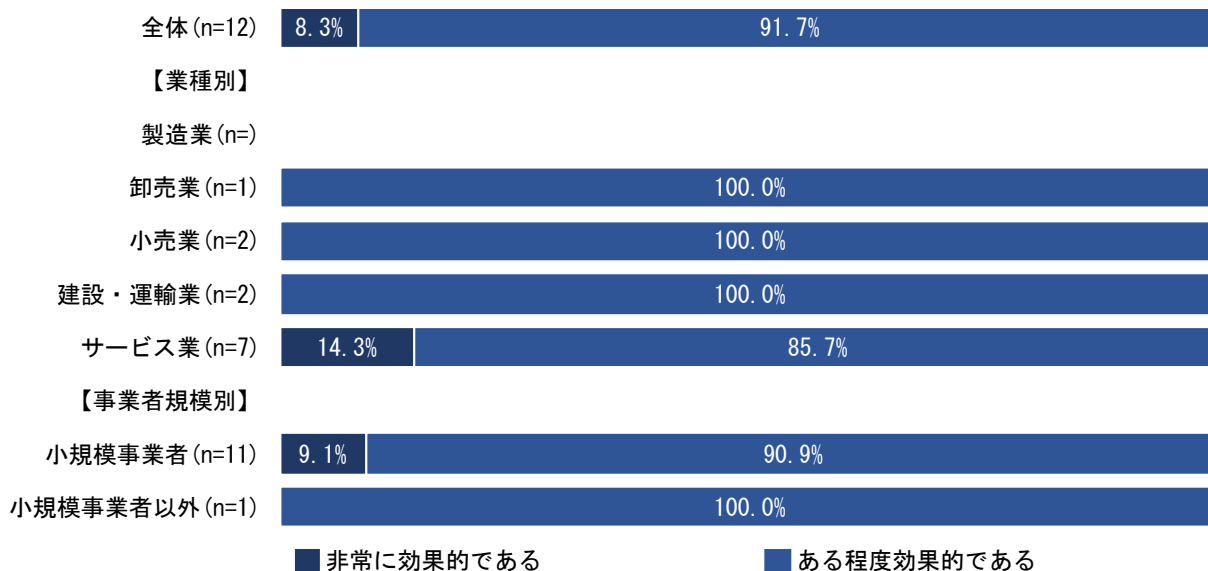
	全体 (n=15)	業種別				
		製造 (n=0)	卸売 (n=1)	小売 (n=2)	建設・運輸 (n=2)	サービス (n=9)
販促物の制作	53.3%	－	100.0%	50.0%	50.0%	55.6%
マーケティング・データ分析	46.7%	－	－	50.0%	－	55.6%
顧客対応・カスタマーサポート	33.3%	－	－	100.0%	50.0%	11.1%
商品・サービスの開発	20.0%	－	－	－	－	33.3%
その他	26.7%	－	－	－	50.0%	33.3%

	全体 (n=15)	事業者規模別	
		小規模 (n=14)	小規模以外 (n=1)
販促物の制作	53.3%	50.0%	100.0%
マーケティング・データ分析	46.7%	50.0%	－
顧客対応・カスタマーサポート	33.3%	28.6%	100.0%
商品・サービスの開発	20.0%	21.4%	－
その他	26.7%	28.6%	－

（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 91.7%と最も高く、「非常に効果的である」が 8.3%と続いている。



※「あまり効果的ではない」「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 87.5%と最も高く、「導入コスト」が 37.5%、「情報漏洩リスク」と「社内の抵抗感」が、それぞれ 12.5%と続いている。

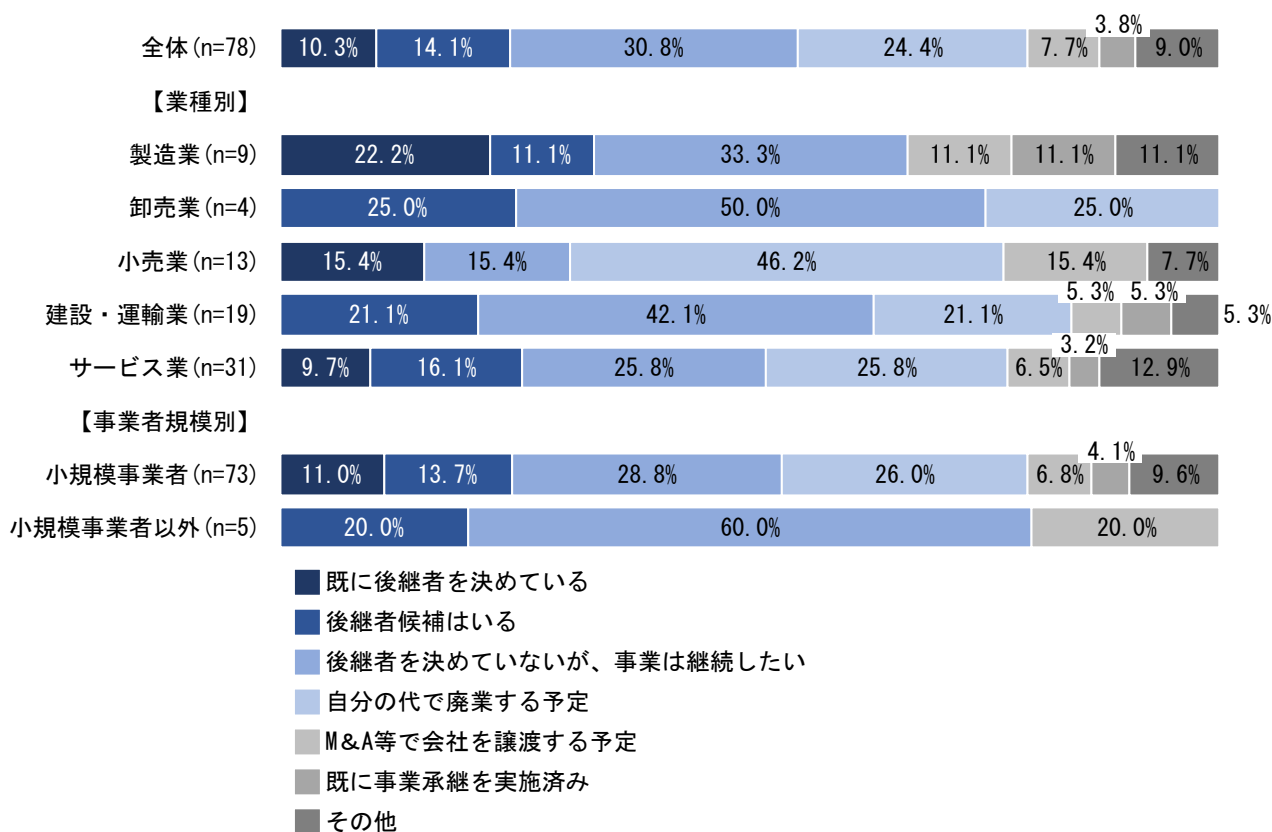
	全体 (n=8)	業種別				
		製造 (n=0)	卸売 (n=0)	小売 (n=0)	建設・運輸 (n=5)	サービス (n=3)
技術的な知識不足	87.5%	—	—	—	80.0%	100.0%
導入コスト	37.5%	—	—	—	60.0%	—
情報漏洩リスク	12.5%	—	—	—	20.0%	—
社内の抵抗感	12.5%	—	—	—	—	33.3%
その他	—	—	—	—	—	—

	全体 (n=8)	事業者規模別	
		小規模 (n=6)	小規模以外 (n=2)
技術的な知識不足	87.5%	83.3%	100.0%
導入コスト	37.5%	50.0%	—
情報漏洩リスク	12.5%	16.7%	—
社内の抵抗感	12.5%	—	50.0%
その他	—	—	—

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 30.8%と最も高く、「自分の代で廃業する予定」が 24.4%、「後継者候補はある」が 14.1%と続いている。



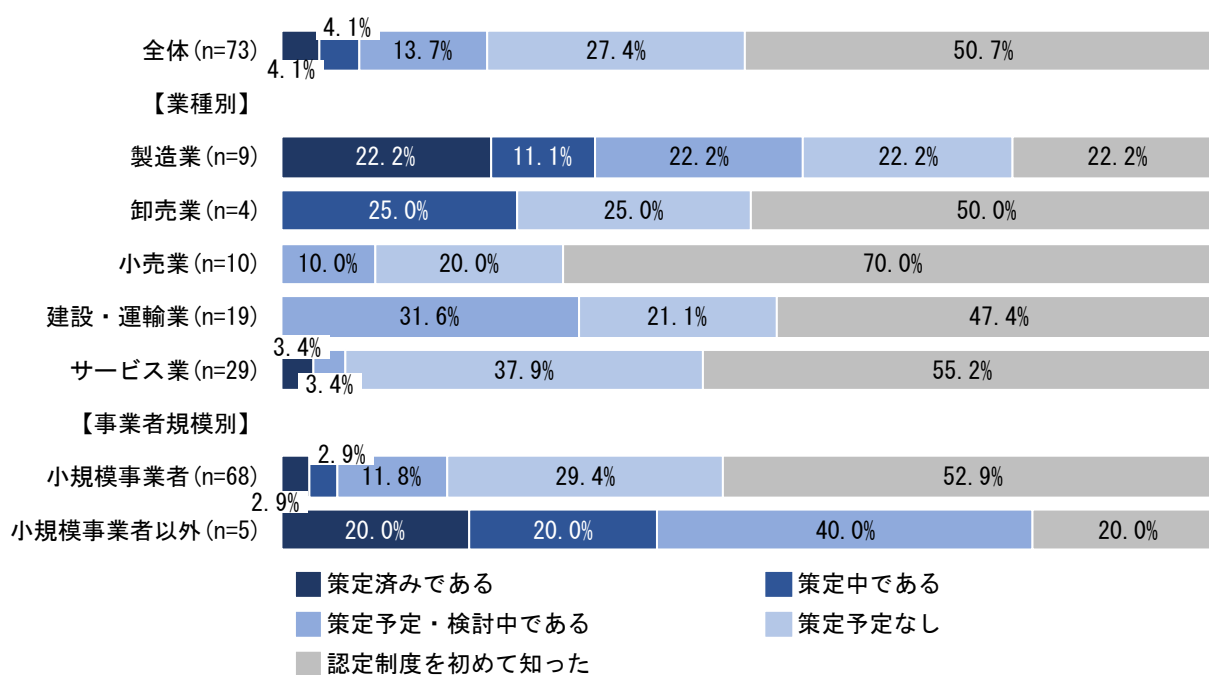
8. 事業継続力強化計画について

(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50.7%と最も高く、「策定予定なし」が27.4%、「策定予定・検討中である」が13.7%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、「具体的なリスクの想定が難しい」が35.3%と最も高く、「策定・検討に必要な申請方法等がわからない」が29.4%、「策定・検討に係る費用の余裕がない」と「策定・検討に係る時間に余裕がない」が、それぞれ23.5%と続いている。

	全体 (n=17)	業種別				
		製造 (n=3)	卸売 (n=0)	小売 (n=3)	建設・運輸 (n=6)	サービス (n=5)
具体的なリスクの想定が難しい	35.3%	33.3%	—	—	33.3%	60.0%
策定・検討に必要な申請方法等がわからない	29.4%	—	—	33.3%	50.0%	20.0%
策定・検討に係る費用の余裕がない	23.5%	—	—	33.3%	33.3%	20.0%
策定・検討に係る時間に余裕がない	23.5%	33.3%	—	33.3%	16.7%	20.0%
策定によるメリットがない	17.6%	33.3%	—	33.3%	—	20.0%
策定・検討に係る人員の余裕がない	11.8%	—	—	—	16.7%	20.0%
その他	5.9%	—	—	—	—	20.0%

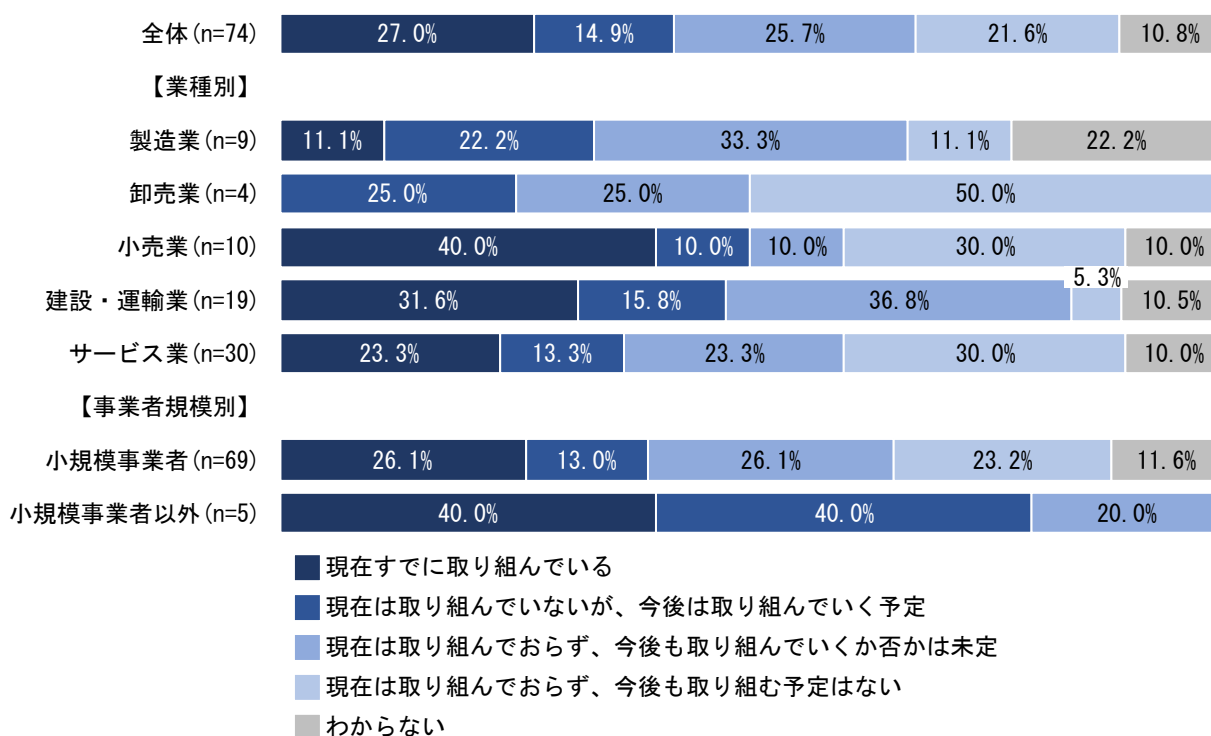
	全体 (n=17)	事業者規模別	
		小規模 (n=15)	小規模以外 (n=2)
具体的なリスクの想定が難しい	35.3%	33.3%	50.0%
策定・検討に必要な申請方法等がわからない	29.4%	26.7%	50.0%
策定・検討に係る費用の余裕がない	23.5%	26.7%	—
策定・検討に係る時間に余裕がない	23.5%	26.7%	—
策定によるメリットがない	17.6%	20.0%	—
策定・検討に係る人員の余裕がない	11.8%	13.3%	—
その他	5.9%	6.7%	—

※「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

9. 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、「現在すでに取り組んでいる」が 27.0%と最も高く、「現在は取り組んでおらず、今後もし取り組んでいくか否かは未定」が 25.7%、「現在は取り組んでおらず、今後もし取り組む予定はない」が 21.6%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
製造業	資源のリサイクル
小売業	自転車通勤や徒歩通勤の従業員には、通勤手当に代わる報奨金を支給している
小売業	グリーンカーテンの普及、飲食店などでのプラスチック製スポンジ使用の削減
建設業	ペーパーレス化を実施中
建設業	太陽光発電
飲食サービス業	調理過程で出た生ゴミを肥料として近くの農家さんに使ってもらう
不動産業・生活関連サービス業	電気自動車の活用等
専門・技術サービス業	デジタル化（紙書類の減少、請求書等も含め郵便物等の廃止）等
専門・技術サービス業	寒いと感じたら、身体を動かして体温上げる。ペーパーレス
専門・技術サービス業	節電
その他サービス業	LFC コンポスト

10. 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 46.0%と最も高く、「販路開拓セミナー」が 36.5%、「IT 導入関連セミナー」が 25.4%と続いている。

	全体 (n=63)	業種別				
		製造 (n=8)	卸売 (n=4)	小売 (n=8)	建設・運輸 (n=17)	サービス (n=25)
補助金活用セミナー	46.0%	50.0%	50.0%	37.5%	47.1%	48.0%
販路開拓セミナー	36.5%	75.0%	75.0%	62.5%	11.8%	28.0%
IT導入関連セミナー	25.4%	12.5%	25.0%	50.0%	35.3%	16.0%
事業計画作成セミナー	22.2%	12.5%	-	-	35.3%	24.0%
財務分析セミナー	22.2%	12.5%	25.0%	-	52.9%	8.0%
事業承継セミナー	19.0%	37.5%	-	12.5%	17.6%	20.0%
人材募集セミナー	14.3%	12.5%	25.0%	-	23.5%	8.0%
事業継続力強化 (BCP) セミナー	12.7%	12.5%	-	-	29.4%	8.0%
その他	6.3%	-	-	-	5.9%	12.0%

	全体 (n=63)	事業者規模別	
		小規模 (n=58)	小規模以外 (n=5)
補助金活用セミナー	46.0%	48.3%	20.0%
販路開拓セミナー	36.5%	37.9%	20.0%
IT導入関連セミナー	25.4%	24.1%	40.0%
事業計画作成セミナー	22.2%	24.1%	-
財務分析セミナー	22.2%	22.4%	20.0%
事業承継セミナー	19.0%	19.0%	20.0%
人材募集セミナー	14.3%	13.8%	20.0%
事業継続力強化 (BCP) セミナー	12.7%	13.8%	-
その他	6.3%	6.9%	-

(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	福利厚生に共同で取り組んでいただきたい
建設業	最近前向きに色々な事業をされていて良いと思います
不動産業・生活関連サービス業	補助金や助成金の事を教えていただきたい
不動産業・生活関連サービス業	特にございません。いつもお世話になりありがとうございます。今後とも、よろしく願い申しあげます
金融業	特にありません。日々のご尽力に感謝いたします
専門・技術サービス業	補助金の活用を検討中！分かり次第ご連絡いただければ幸いです
専門・技術サービス業	交流会の企画をもっと増やしてほしいです。出来れば 50 社以下でひと通り挨拶回りが出来る感じが希望です
専門・技術サービス業	会員検索の検索ワードが偏りすぎていて検索されない

11. 総括

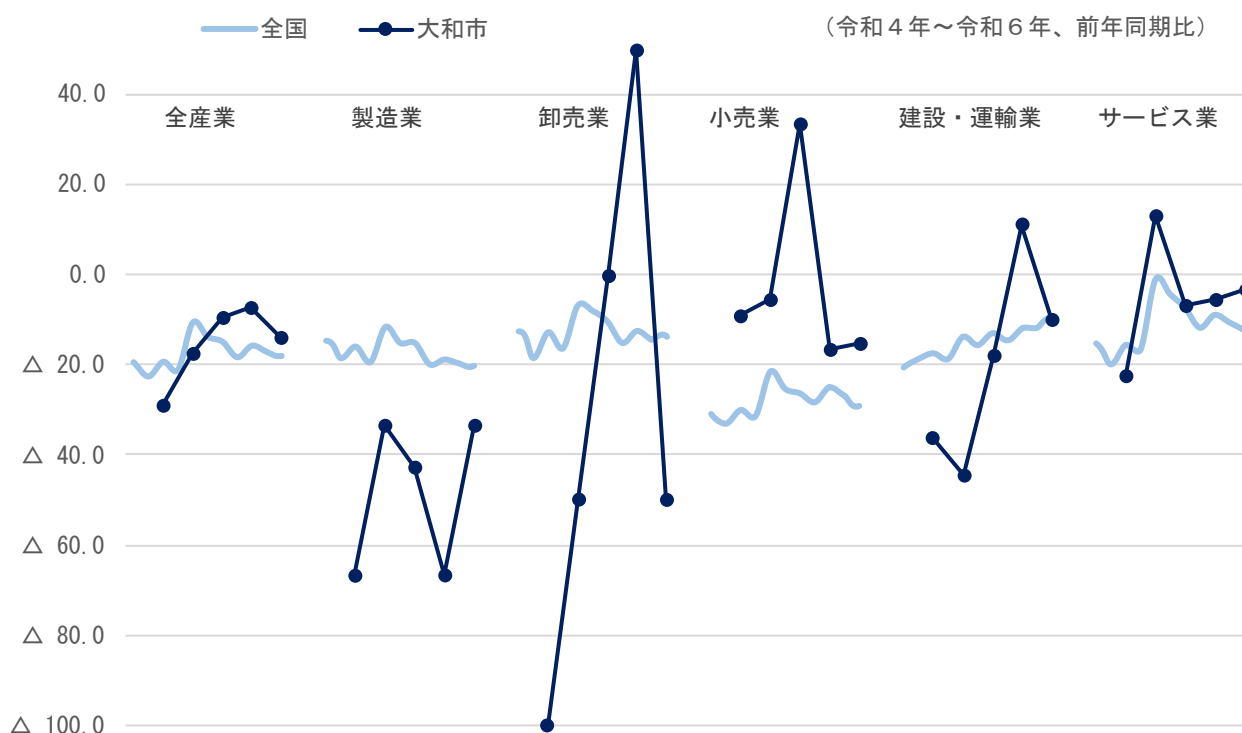
(1) 景況感は全体として悪化している

全産業の景況感DIは、前期△7.2から△13.7（前期差6.5ポイント減）と悪化した。

業種別にみると、製造業で△33.3（前期差33.4ポイント増）、小売業で△15.4（前期差1.2ポイント増）、サービス業で△3.2（前期差2.2ポイント増）と好転。一方、卸売業で△50.0（前期差100.0ポイント減）、建設・運輸業で△10.0（前期差21.1ポイント減）と悪化した。

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

< 景況感（業種別・全国・経年比較） >



< 景況感数値票（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	↑
令和6年冬	△ 13.7	↓	△ 33.3	↑	△ 50.0	↓	△ 15.4	↑	△ 10.0	↓	△ 3.2	↑

（２）約半数が「販売促進・販路開拓、または営業活動」「原材料や商品の仕入単価の上昇」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」と「原材料や商品の仕入単価の上昇」が、それぞれ 46.9%と最も高く、「業務の効率化」が 43.2%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 34.4%、前回の 39.0%に比べ、今回は 46.9%と増加している。

<経営上の問題点／課題>

	全体 (n=81)	事業者規模別		前回・前々回比較	
		小規模 (n=76)	小規模以外 (n=5)	R6夏 (n=82)	R5冬 (n=61)
販売促進・販路開拓、または営業活動	46.9%	47.4%	40.0%	48.8%	54.1%
原材料や商品の仕入単価の上昇	46.9%	48.7%	20.0%	39.0%	34.4%
業務の効率化	43.2%	40.8%	80.0%	40.2%	24.6%
人材・人員確保	35.8%	34.2%	60.0%	46.3%	50.8%
資金繰り対策	30.9%	32.9%	－	26.8%	32.8%
生産性の向上	18.5%	17.1%	40.0%	28.0%	－
新製品・サービスの開発	17.3%	17.1%	20.0%	15.9%	18.0%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	16.0%	15.8%	20.0%	17.1%	23.0%
建物・設備等の老朽化	14.8%	14.5%	20.0%	25.6%	11.5%
自社の強みの把握・活用	13.6%	14.5%	－	20.7%	23.0%
既存の製品・サービスの改善	12.3%	11.8%	20.0%	14.6%	13.1%
ブランディング	9.9%	7.9%	40.0%	13.4%	11.5%
顧客ニーズの把握	9.9%	10.5%	－	14.6%	16.4%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	6.2%	6.6%	－	8.5%	14.8%
生成AI技術の利活用	6.2%	5.3%	20.0%	6.1%	－
その他	3.7%	3.9%	－	2.4%	3.3%

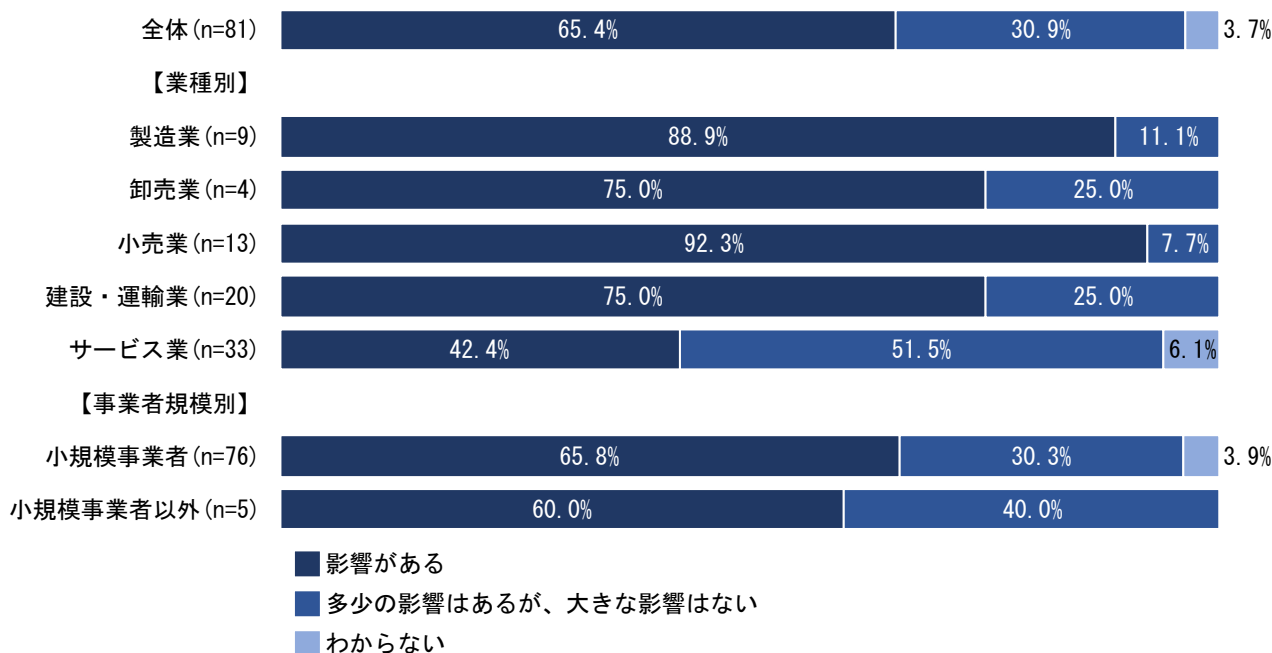
具体的な取組（検討）内容をみると、「新たな商品・サービスの開発・提供」が 42.9%と最も高く、「販路開拓」が 34.9%、「人材の確保・育成」が 28.6%と続いている。

	全体 (n=63)	事業者規模別	
		小規模 (n=60)	小規模以外 (n=3)
新たな商品・サービスの開発・提供	42.9%	43.3%	33.3%
販路開拓	34.9%	35.0%	33.3%
人材の確保・育成	28.6%	28.3%	33.3%
ITによる業務効率化	15.9%	15.0%	33.3%
新規事業展開・事業転換	14.3%	13.3%	33.3%
インターネット販売	12.7%	13.3%	－
設備投資	12.7%	11.7%	33.3%
技術開発・生産性向上	11.1%	11.7%	－
後継者の育成	9.5%	10.0%	－
その他	14.3%	15.0%	－

（３）約６割が『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65.4%と最も高く、「多少の影響はあるが、大きな影響はない」が30.9%、「わからない」が3.7%と続いている。

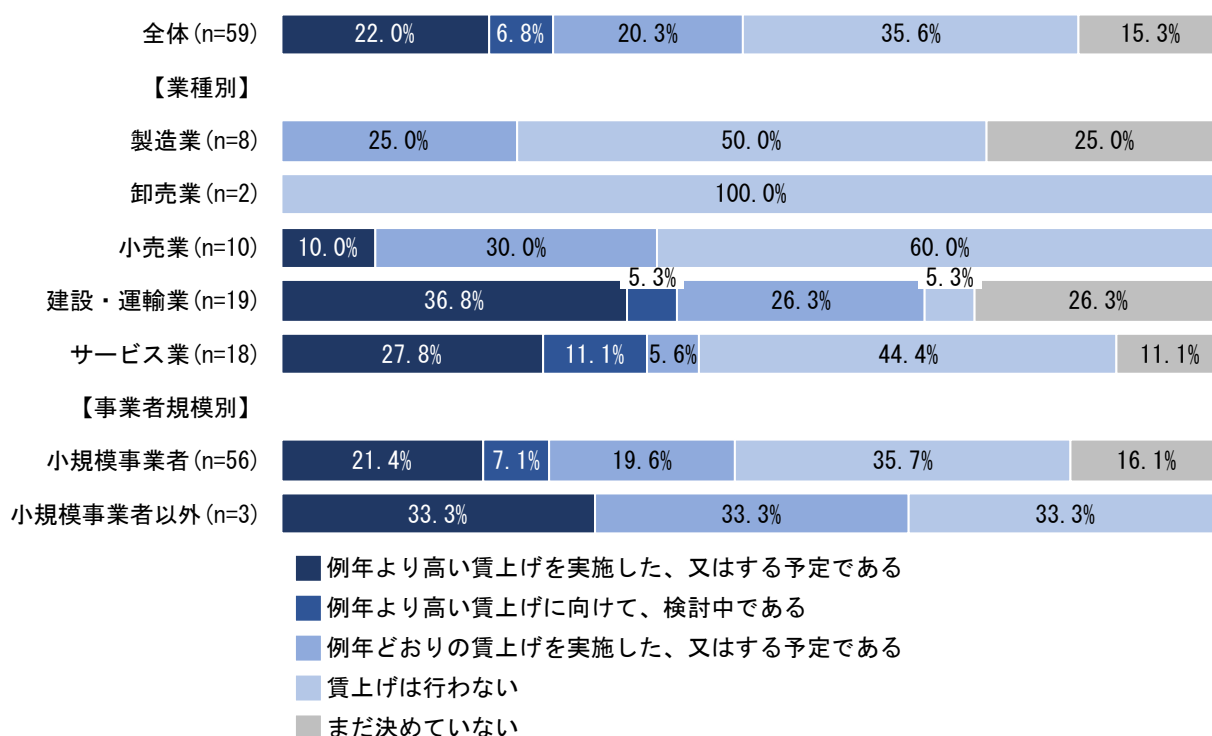
＜原材料の価格高騰・不足の経営への影響の有無＞



（４）約２割が『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22.0%、「例年より高い賃上げに向けて、検討中である」が6.8%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』は28.8%となっている。

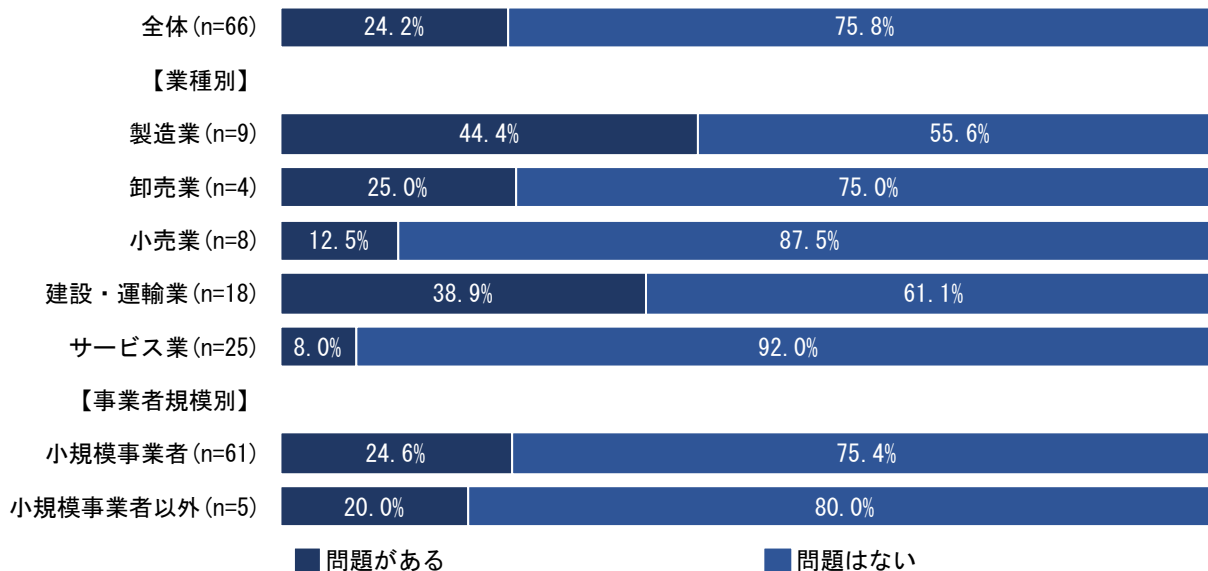
＜例年よりも高い賃上げ実施有無＞



（５）約２割が従業員の定着状況に『問題がある』

従業員の定着状況をみると、全体では、「問題がある」が24.2%、「問題はない」が75.8%となっている。

<従業員の定着状況>



職場の「働きやすさ」向上のための取組をみると、全体では、「所定時間外労働の削減」が41.5%と最も高く、「従業員に裁量権を与える」が39.6%、「改善提案しやすい仕組みづくり」が22.6%と続いている。

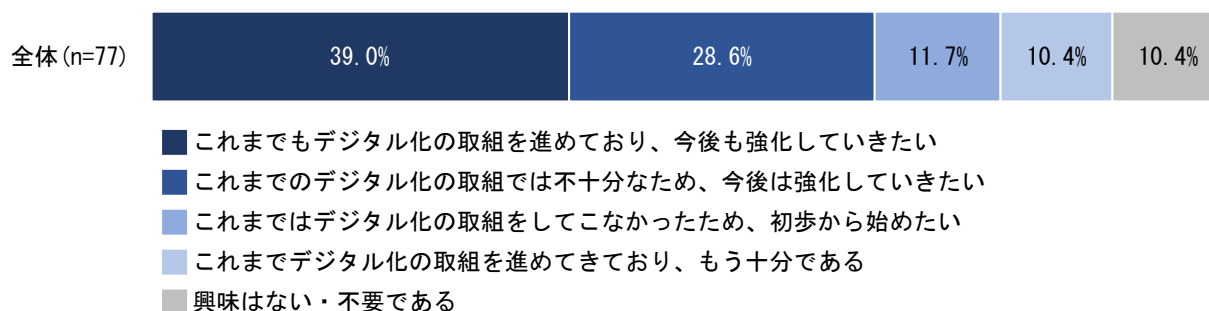
<職場の「働きやすさ」向上のための取組>

	全体 (n=53)	事業者規模別	
		小規模 (n=48)	小規模以外 (n=5)
所定時間外労働の削減	41.5%	41.7%	40.0%
従業員に裁量権を与える	39.6%	41.7%	20.0%
改善提案しやすい仕組みづくり	22.6%	20.8%	40.0%
育児・介護休暇が取りやすい	17.0%	16.7%	20.0%
希望の業務、配置換えを行う	17.0%	16.7%	20.0%
子育て中の在宅勤務制度	13.2%	12.5%	20.0%
ノー残業デイの実施	9.4%	10.4%	－
兼業・副業を認める制度	9.4%	10.4%	－
出産・育児等で退職した従業員の再雇用制度	5.7%	4.2%	20.0%
育休等で休んだ従業員の業務等のフォロー	5.7%	6.3%	－
人事考課結果の開示	1.9%	－	20.0%
選択的週休3日制度	1.9%	2.1%	－
事業所内保育施設整備	－	－	－
その他	13.2%	14.6%	－

（６）６割超が『デジタル化を強化』を検討

「デジタル化」の取組状況をみると、「これまでもデジタル化の取組を進めており、今後も強化していきたい」が 39.0%、「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 28.6%であり、これらを合わせた『強化していきたい』は 67.6%となっている。

＜「デジタル化」の取組状況＞



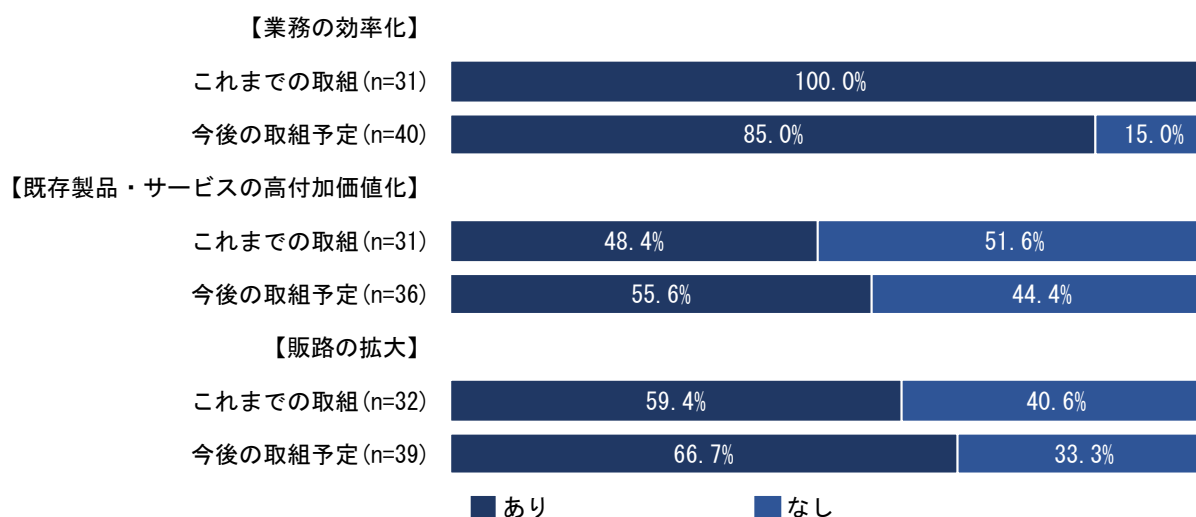
「デジタル化」について、これまでの取組と今後の取組予定をみる。

〈業務の効率化〉は、すでに取り組んでいる割合が 10 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。

〈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約 5 割となっている。

〈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 6 割となっている。

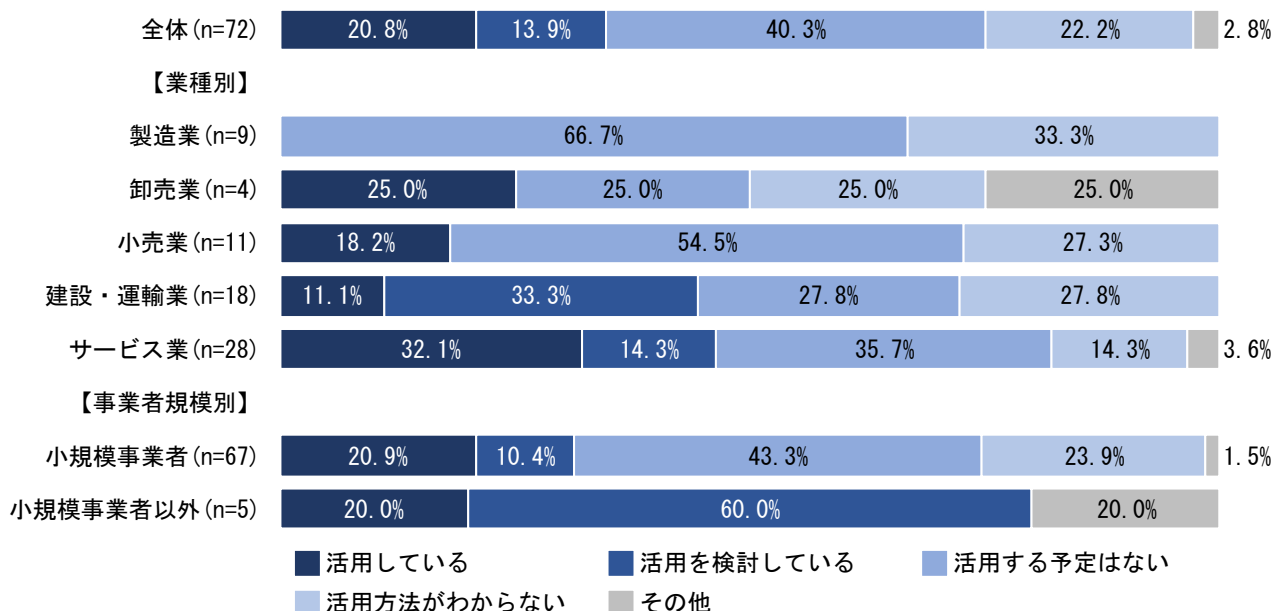
＜「デジタル化」について、これまでの取組と今後の取組予定＞



（７）『生成 AI を活用・検討』が３割超

生成 AI の活用有無をみると、「活用している」が 20.8%、「活用を検討している」が 13.9%であり、これらを合わせた『生成 AI を活用・検討』は 34.7%となっている。

＜生成 AI の活用有無＞

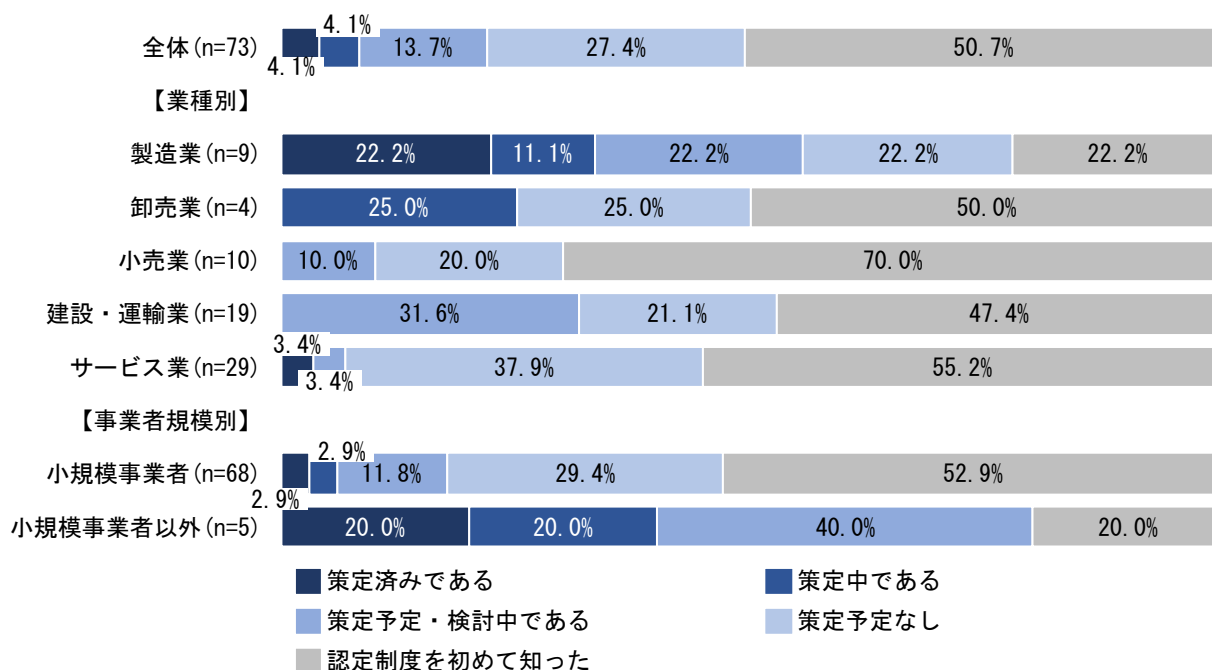


※「活用を禁止している」との回答は見られない

（８）２割超が「事業継続力強化計画」を『策定済み／策定中・検討中』

「事業継続力強化計画」の策定状況・認知度をみると、「策定済みである」と「策定中である」が、それぞれ 4.1%、「策定予定・検討中である」が 13.7%であり、これらを合わせた『策定済み／策定中・検討中』は 21.9%となっている。

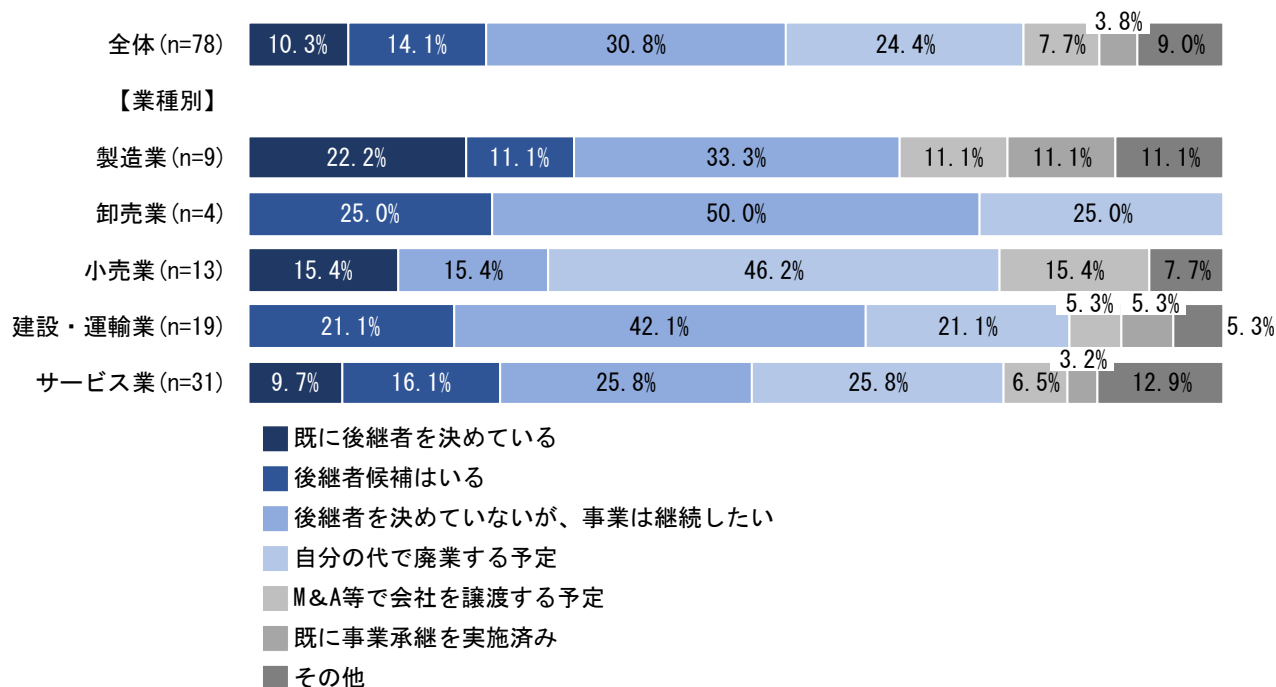
＜「事業継続力強化計画」の策定状況・認知度＞



（９）２割超が『後継者・後継者候補がいる』

後継者の決定状況をみると、「既に後継者を決めている」が10.3%、「後継者候補はいる」が14.1%であり、これらを合わせた『後継者・後継者候補がいる』は24.4%となっている。

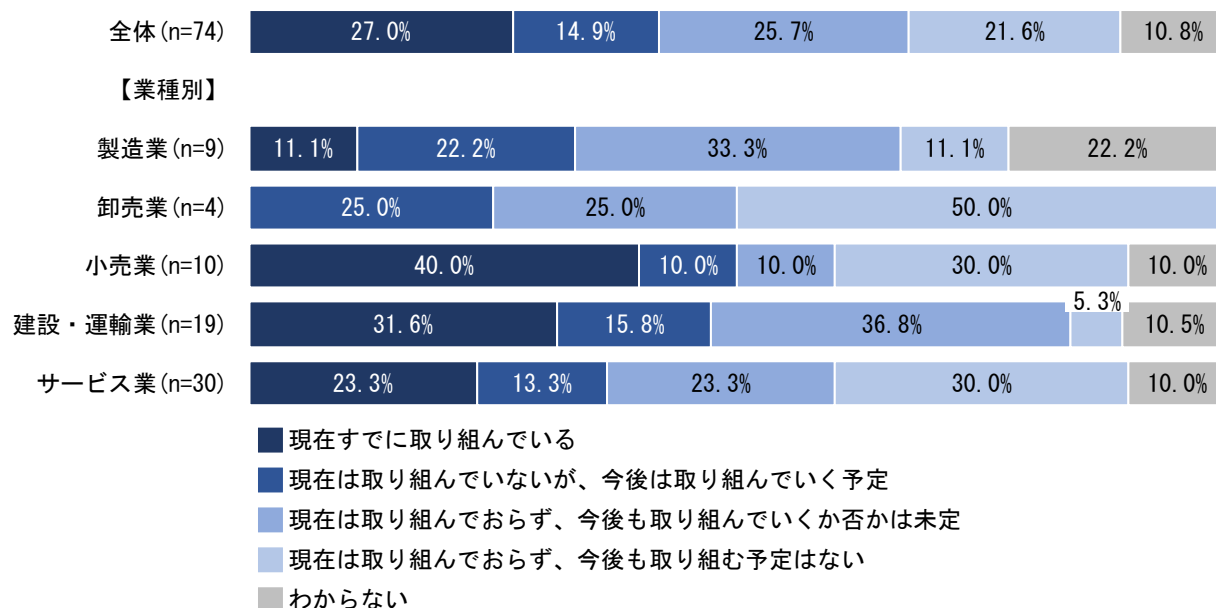
<後継者の決定状況>



（10）４割超がSDGsに『取り組んでいる・取り組む予定』

SDGsの取組状況をみると、「現在すでに取り組んでいる」が27.0%、「現在は取り組んでいないが、今後は取り組んでいく予定」が14.9%であり、これらを合わせた『取り組んでいる・取り組む予定』は41.9%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
その他サービス業	マンション管理士、行政書士
その他サービス業	営業サポート業務
その他サービス業	社会保険労務士・行政書士
その他サービス業	ダンススクール運営、イベント企画運営、コンポスト販売
その他サービス業	歯科補綴物の製作
その他サービス業	PCで資格取得試験を行う
その他サービス業	自動車修理、販売
その他サービス業	社労士事務所、パン教室
その他サービス業	老人ホーム紹介他
その他サービス業	学習塾の経営

2. (1) 現在の経営上の問題点／課題は何ですか。

業種	回答
建設業	土曜休み
不動産業・生活関連サービス業	気にかかる事は、現在皆無です
専門・技術サービス業	ブランディングの周知をしたく、ビラ等の広告をしたいが資金繰りが大変で実行できずにいる。補助金等があれば積極的に活用して集客に繋げたい

2. (3) 具体的な取組（検討）内容を教えてください。

業種	回答
製造業	値上げ交渉
小売業	販売価格への転嫁
小売業	新たな仕入先を検討している
小売業	仕事が少ない中、利益率を上げて販売している
建設業	声掛けしているが、難しい
飲食サービス業	SNSで顧客開拓の一助になればと発信
金融業	会社方針の再構築
専門・技術サービス業	県支援プログラムを活用した事業計画のブラッシュアップ
その他サービス業	ホームページの更新、経費の削減

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
その他サービス業	生活と仕事のバランス

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

業種	回答
小売業	転嫁できる客とできない客がある
建設業	契約になるのであれば、転嫁していくが、建築物の金額が上がることで、業務につながらない影響をうける
飲食サービス業	転嫁したが追い付かない高騰
不動産業・生活関連サービス業	建売（建物を新築して売却）を休止している
その他サービス業	薄利でも可

3. (3) コスト増加を販売価格に転嫁できない理由を教えてください。

業種	回答
製造業	値上げのタイミングを見ているため
飲食サービス業	客離れ

3. (4) 原材料やエネルギー価格高騰に対する取組のうち、価格転嫁以外の経営努力を教えてください。

業種	回答
小売業	仕入れ値の上昇は業界全体の話であるため個人ではどうしようもない
小売業	価格に転嫁できない商品（CD たばこ）

5. (3) 求人後の状況についてお聞かせください。

業種	回答
製造業	給与面
製造業	給料を払えないので充足できるほど求人をできない
小売業	新たに雇うほど資金に余裕がない為
建設業	試用期間中
不動産業・生活関連サービス業	採用したい人材がいる
専門・技術サービス業	人を雇えるほど利益がない
その他サービス業	受け入れの準備ができていない
その他サービス業	仕事が激減の為とインボイスの関係

5. (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。

業種	回答
建設業	単価が高くない方一人親方の方
運輸業	アウトソーシングしています

5. (6) 求人対象地区について教えてください。

業種	回答
製造業	通勤できる範囲で
小売業	国内外
小売業	交通費の許容範囲
建設業	通勤できる範囲であれば・・・
運輸業	海外

業種	回答
不動産業・生活関連サービス業	大和市を含む県央地区周辺
その他サービス業	募集なし

5. (12) 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
その他サービス業	仕事の確保が難しい

5. (13) 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。

業種	回答
製造業	残業は一切なし
小売業	何もない
専門・技術サービス業	雇っていない
その他サービス業	一人仕事の為回答できません
その他サービス業	家族経営の為特に行っていない

5. (14) 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。

業種	回答
建設業	技能実習生受け入れ
不動産業・生活関連サービス業	必要な時だけ有能な人材を雇っている
不動産業・生活関連サービス業	社員無し

6. (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
卸売業	生成AIを活用する職種ではない
不動産業・生活関連サービス業	「活用している」とまでは言えないが、Google やLINE で提供されているアプリ等を活用している

6. (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。

業種	回答
建設業	会議議事録作成
不動産業・生活関連サービス業	まだ、導入したばかりで成果が出ていない
専門・技術サービス業	OCR、音声からの自動議事録作成
その他サービス業	情報は早く取れるが、正確ではない、資料作成

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	部分的事業承継

業種	回答
建設業	未定
飲食サービス業	選択肢がよく分からない
専門・技術サービス業	その段階ではない
専門・技術サービス業	全く未定
その他サービス業	考えていない
その他サービス業	特に検討していない

8.（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。

業種	回答
専門・技術サービス業	個人事業なので生活継続計画を家庭内で話し合っている

10.（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	事業継承は希望してないけども知識として知りたい
専門・技術サービス業	AI 活用セミナー

2. 集計表

【景況感（自社）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
好転	13	16.3%	1	11.1%	0	0.0%	3	23.1%	4	20.0%	5	15.6%
不変	43	53.8%	4	44.4%	2	50.0%	5	38.5%	10	50.0%	21	65.6%
悪化	24	30.0%	4	44.4%	2	50.0%	5	38.5%	6	30.0%	6	18.8%
DI	△ 13.7		△ 33.3		△ 50.0		△ 15.4		△ 10.0		△ 3.2	
合計	80	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	13	100.0%	20	100.0%	32	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	25.0%	4	44.4%	1	25.0%	4	30.8%	4	20.0%	7	21.9%
不変	38	47.5%	1	11.1%	2	50.0%	5	38.5%	11	55.0%	18	56.3%
減少	22	27.5%	4	44.4%	1	25.0%	4	30.8%	5	25.0%	7	21.9%
DI	△ 2.5		0		0		0		△ 5.0		0	
合計	80	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	13	100.0%	20	100.0%	32	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	21	27.6%	4	44.4%	0	0.0%	3	23.1%	5	27.8%	8	26.7%
不変	30	39.5%	2	22.2%	3	75.0%	3	23.1%	10	55.6%	12	40.0%
減少	25	32.9%	3	33.3%	1	25.0%	7	53.8%	3	16.7%	10	33.3%
DI	△ 5.3		11.1		△ 25.0		△ 30.7		11.1		△ 6.6	
合計	76	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	13	100.0%	18	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	28	35.9%	2	22.2%	0	0.0%	6	46.2%	10	50.0%	8	26.7%
不変	44	56.4%	7	77.8%	3	75.0%	5	38.5%	8	40.0%	21	70.0%
低下	6	7.7%	0	0.0%	1	25.0%	2	15.4%	2	10.0%	1	3.3%
DI	28.2		22.2		△ 25.0		30.8		40		23.4	
合計	78	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	13	100.0%	20	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	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
不変	20	25.3%	1	11.1%	1	25.0%	1	7.7%	0	0.0%	16	51.6%
上昇	59	74.7%	8	88.9%	3	75.0%	12	92.3%	20	100.0%	15	48.4%
DI	△ 74.7		△ 88.9		△ 75.0		△ 92.3		△ 100.0		△ 48.4	
合計	79	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	13	100.0%	20	100.0%	31	100.0%

【採算（経常利益）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
好転	11	14.1%	1	11.1%	0	0.0%	2	15.4%	4	21.1%	4	12.9%
不変	38	48.7%	2	22.2%	1	25.0%	6	46.2%	9	47.4%	19	61.3%
悪化	29	37.2%	6	66.7%	3	75.0%	5	38.5%	6	31.6%	8	25.8%
DI	△ 23.1		△ 55.6		△ 75.0		△ 23.1		△ 10.5		△ 12.9	
合計	78	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	13	100.0%	19	100.0%	31	100.0%

【資金繰り】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
好転	4	5.2%	1	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	2	11.1%	1	3.2%
不変	53	68.8%	3	33.3%	2	50.0%	9	69.2%	12	66.7%	25	80.6%
悪化	20	26.0%	5	55.6%	2	50.0%	4	30.8%	4	22.2%	5	16.1%
DI	△ 20.8		△ 44.5		△ 50.0		△ 30.8		△ 11.1		△ 12.9	
合計	77	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	13	100.0%	18	100.0%	31	100.0%

【従業員（含臨時・パート）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
過剰	2	2.6%	1	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.0%	0	0.0%
適正	51	67.1%	3	33.3%	2	50.0%	9	81.8%	12	60.0%	24	80.0%
不足	23	30.3%	5	55.6%	2	50.0%	2	18.2%	7	35.0%	6	20.0%
DI	△ 27.7		△ 44.5		△ 50.0		△ 18.2		△ 30.0		△ 20.0	
合計	76	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	11	100.0%	20	100.0%	30	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	66	85.7%	7	77.8%	3	75.0%	10	90.9%	17	89.5%	27	84.4%
不足	11	14.3%	2	22.2%	1	25.0%	1	9.1%	2	10.5%	5	15.6%
DI	△ 14.3		△ 22.2		△ 25.0		△ 9.1		△ 10.5		△ 15.6	
合計	77	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	11	100.0%	19	100.0%	32	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=81		製造業 n=9		卸売業 n=4		小売業 n=13		建設・運輸業 n=20		サービス業 n=33	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
販売促進・販路開拓、または営業活動	38	46.9%	6	66.7%	3	75.0%	6	46.2%	6	30.0%	16	48.5%
人材・人員確保	29	35.8%	4	44.4%	1	25.0%	1	7.7%	12	60.0%	10	30.3%
自社の強みの把握・活用	11	13.6%	3	33.3%	1	25.0%	0	0.0%	1	5.0%	6	18.2%
業務の効率化	35	43.2%	2	22.2%	3	75.0%	4	30.8%	12	60.0%	14	42.4%
生産性の向上	15	18.5%	3	33.3%	1	25.0%	1	7.7%	5	25.0%	5	15.2%
既存の製品・サービスの改善	10	12.3%	1	11.1%	1	25.0%	3	23.1%	1	5.0%	4	12.1%
新製品・サービスの開発	14	17.3%	3	33.3%	3	75.0%	3	23.1%	1	5.0%	4	12.1%
建物・設備等の老朽化	12	14.8%	2	22.2%	1	25.0%	2	15.4%	4	20.0%	3	9.1%
原材料や商品の仕入単価の上昇	38	46.9%	8	88.9%	3	75.0%	7	53.8%	12	60.0%	8	24.2%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	13	16.0%	3	33.3%	0	0.0%	1	7.7%	2	10.0%	7	21.2%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	5	6.2%	0	0.0%	0	0.0%	2	15.4%	2	10.0%	1	3.0%
生成AI技術の利活用	5	6.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	20.0%	1	3.0%
ブランディング	8	9.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	15.0%	5	15.2%
顧客ニーズの把握	8	9.9%	0	0.0%	0	0.0%	2	15.4%	2	10.0%	4	12.1%
資金繰り対策	25	30.9%	4	44.4%	2	50.0%	3	23.1%	5	25.0%	11	33.3%
その他	3	3.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.0%	2	6.1%

【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 n=81		製造業 n=9		卸売業 n=4		小売業 n=13		建設・運輸業 n=20		サービス業 n=33	
	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	63	77.8%	9	100.0%	3	75.0%	11	84.6%	18	90.0%	20	60.6%
今は考えていない・様子をみたい	18	22.2%	0	0.0%	1	25.0%	2	15.4%	2	10.0%	13	39.4%
合計	81	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	13	100.0%	20	100.0%	33	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=63		製造業 n=9		卸売業 n=3		小売業 n=11		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	%
新たな商品・サービスの開発・提供	27	42.9%	4	44.4%	3	100.0%	5	45.5%	4	22.2%	10	50.0%
販路開拓	22	34.9%	5	55.6%	1	33.3%	6	54.5%	2	11.1%	8	40.0%
インターネット販売	8	12.7%	0	0.0%	1	33.3%	3	27.3%	1	5.6%	2	10.0%
新規事業展開・事業転換	9	14.3%	2	22.2%	0	0.0%	1	9.1%	2	11.1%	4	20.0%
設備投資	8	12.7%	2	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	3	16.7%	3	15.0%
人材の確保・育成	18	28.6%	4	44.4%	0	0.0%	0	0.0%	12	66.7%	2	10.0%
技術開発・生産性向上	7	11.1%	2	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	3	16.7%	2	10.0%
ITによる業務効率化	10	15.9%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	5	27.8%	4	20.0%
後継者の育成	6	9.5%	2	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	2	11.1%	2	10.0%
その他	9	14.3%	1	11.1%	0	0.0%	4	36.4%	1	5.6%	2	10.0%

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

	全体 n=16		製造業 n=0		卸売業 n=1		小売業 n=2		建設・運輸業 n=2		サービス業 n=11	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
資金不足	6	37.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	100.0%	4	36.4%
人手不足	3	18.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	2	18.2%
時間がない	1	6.3%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
どのように考えたらよいか、分からない	2	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	1	9.1%
どこへ相談したらよいか、分からない	2	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	18.2%
後継者がいない	4	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	3	27.3%
その他	2	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	18.2%

【問6「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	53	65.4%	8	88.9%	3	75.0%	12	92.3%	15	75.0%	14	42.4%
多少の影響はあるが、大きな影響はない	25	30.9%	1	11.1%	1	25.0%	1	7.7%	5	25.0%	17	51.5%
わからない	3	3.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	6.1%
合計	81	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	13	100.0%	20	100.0%	33	100.0%

【問7「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	20.8%	3	37.5%	0	0.0%	2	16.7%	5	33.3%	0	0.0%
これから販売価格に転嫁する予定	9	17.0%	2	25.0%	1	33.3%	0	0.0%	3	20.0%	3	21.4%
販売価格に転嫁できない	24	45.3%	2	25.0%	2	66.7%	7	58.3%	5	33.3%	8	57.1%
わからない	4	7.5%	1	12.5%	0	0.0%	1	8.3%	1	6.7%	1	7.1%
その他	5	9.4%	0	0.0%	0	0.0%	2	16.7%	1	6.7%	2	14.3%
合計	53	100.0%	8	100.0%	3	100.0%	12	100.0%	15	100.0%	14	100.0%

【問8「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=22		製造業 n=2		卸売業 n=2		小売業 n=7		建設・運輸業 n=4		サービス業 n=7	
	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	11	50.0%	2	100.0%	1	50.0%	2	28.6%	4	100.0%	2	28.6%
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	7	31.8%	0	0.0%	2	100.0%	1	14.3%	2	50.0%	2	28.6%
自助努力でカバーできるため	2	9.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	0	0.0%	1	14.3%
経営方針や戦略に値上げがそぐわないため	7	31.8%	0	0.0%	0	0.0%	3	42.9%	1	25.0%	3	42.9%
キリのいい金額で販売するため	4	18.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	1	25.0%	2	28.6%
その他	2	9.1%	1	50.0%	0	0.0%	1	14.3%	0	0.0%	0	0.0%

【問9_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=52		製造業 n=8		卸売業 n=3		小売業 n=11		建設・運輸業 n=15		サービス業 n=14	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
仕入先と交渉	22	42.3%	3	37.5%	3	100.0%	3	27.3%	10	66.7%	3	21.4%
仕入先の変更	14	26.9%	4	50.0%	0	0.0%	3	27.3%	3	20.0%	4	28.6%
合理化・経費削減	26	50.0%	3	37.5%	2	66.7%	5	45.5%	10	66.7%	6	42.9%
対策していない	9	17.3%	1	12.5%	0	0.0%	2	18.2%	1	6.7%	4	28.6%
その他	2	3.8%	0	0.0%	0	0.0%	2	18.2%	0	0.0%	0	0.0%

【問10_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	13	22.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	10.0%	7	36.8%	5	27.8%
例年より高い賃上げに向けて、検討中である	4	6.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.3%	2	11.1%
例年とおりの賃上げを実施した、又はする予定である	12	20.3%	2	25.0%	0	0.0%	3	30.0%	5	26.3%	1	5.6%
賃上げは行わない	21	35.6%	4	50.0%	2	100.0%	6	60.0%	1	5.3%	8	44.4%
まだ決めていない	9	15.3%	2	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	5	26.3%	2	11.1%
合計	59	100.0%	8	100.0%	2	100.0%	10	100.0%	19	100.0%	18	100.0%

【問11_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=17		製造業 n=0		卸売業 n=0		小売業 n=1		建設・運輸業 n=8		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	1	5.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	0	0.0%
世間的な賃上げ動向に合わせるため	8	47.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	2	25.0%	4	57.1%
物価高による従業員の生活不安解消のため	9	52.9%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	6	75.0%	2	28.6%
最低賃金が引き上げられたため	2	11.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	28.6%
雇用の維持や人材採用等の人事施策のため	7	41.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	5	62.5%	1	14.3%
従業員からの不満が多いため	1	5.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	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12_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=30		製造業 n=6		卸売業 n=2		小売業 n=9		建設・運輸業 n=5		サービス業 n=8	
	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	17	56.7%	5	83.3%	2	100.0%	5	55.6%	4	80.0%	1	12.5%
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	17	56.7%	4	66.7%	1	50.0%	7	77.8%	2	40.0%	3	37.5%
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	53.3%	5	83.3%	1	50.0%	7	77.8%	2	40.0%	1	12.5%
事業の先行きに不安があるため	7	23.3%	2	33.3%	1	50.0%	3	33.3%	1	20.0%	0	0.0%
他に優先的に投資をするべきものがあるため	1	3.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	0	0.0%
計画的に賃上げをしているため	2	6.7%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	0	0.0%
既に十分な賃金水準であるため	4	13.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	11.1%	0	0.0%	3	37.5%
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	3	10.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	11.1%	1	20.0%	1	12.5%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問13_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=73		製造業 n=9		卸売業 n=4		小売業 n=11		建設・運輸業 n=20		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）	48	65.8%	5	55.6%	4	100.0%	9	81.8%	12	60.0%	16	59.3%
客単価の拡大（値上げ）	40	54.8%	8	88.9%	2	50.0%	6	54.5%	11	55.0%	12	44.4%
生産性の向上	19	26.0%	4	44.4%	1	25.0%	1	9.1%	7	35.0%	6	22.2%
原材料やエネルギー価格の低減	25	34.2%	7	77.8%	2	50.0%	4	36.4%	6	30.0%	6	22.2%
原材料やエネルギー以外の費用の削減	12	16.4%	3	33.3%	1	25.0%	2	18.2%	3	15.0%	3	11.1%
従業員削減	1	1.4%	1	11.1%	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14_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=78		製造業 n=9		卸売業 n=4		小売業 n=13		建設・運輸業 n=20		サービス業 n=30	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
正社員を新卒採用した	2	2.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.0%	1	3.3%
正社員を中途採用した	14	17.9%	4	44.4%	1	25.0%	1	7.7%	6	30.0%	1	3.3%
非正規社員を採用した	7	9.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	23.1%	3	15.0%	1	3.3%
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	4	5.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	15.0%	1	3.3%
募集をしなかった	53	67.9%	5	55.6%	3	75.0%	9	69.2%	9	45.0%	26	86.7%

【問15 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）	51	67.1%	5	55.6%	2	50.0%	11	84.6%	10	50.0%	22	78.6%
確保できていない（充足していない）	25	32.9%	4	44.4%	2	50.0%	2	15.4%	10	50.0%	6	21.4%
合計	76	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	13	100.0%	20	100.0%	28	100.0%

【問16 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=23		製造業 n=4		卸売業 n=1		小売業 n=1		建設・運輸業 n=10		サービス業 n=6	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
募集をしても応募がない	10	43.5%	2	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	5	50.0%	2	33.3%
応募はあるが求める人材が集まらない	2	8.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	10.0%	0	0.0%
採用してもすぐに辞める	6	26.1%	1	25.0%	1	100.0%	0	0.0%	4	40.0%	0	0.0%
その他	8	34.8%	2	50.0%	0	0.0%	1	100.0%	1	10.0%	4	66.7%

【問17 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=9		卸売業 n=4		小売業 n=10		建設・運輸業 n=19		サービス業 n=26	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
高校新卒者	10	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	9	47.4%	1	3.8%
大学新卒者	6	8.6%	1	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	4	21.1%	1	3.8%
社会人（同業経験者）	27	38.6%	6	66.7%	1	25.0%	0	0.0%	12	63.2%	7	26.9%
社会人（経験不問）	15	21.4%	2	22.2%	2	50.0%	0	0.0%	7	36.8%	4	15.4%
求人をする予定はない	34	48.6%	3	33.3%	2	50.0%	10	100.0%	2	10.5%	16	61.5%
その他	2	2.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	10.5%	0	0.0%

【問19 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=56		製造業 n=8		卸売業 n=2		小売業 n=6		建設・運輸業 n=19		サービス業 n=19	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
大和市のみ	18	32.1%	1	12.5%	1	50.0%	3	50.0%	5	26.3%	7	36.8%
神奈川県内	38	67.9%	7	87.5%	2	100.0%	1	16.7%	15	78.9%	11	57.9%
東京都内	13	23.2%	2	25.0%	0	0.0%	1	16.7%	3	15.8%	7	36.8%
全国	5	8.9%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	21.1%
その他	7	12.5%	1	12.5%	0	0.0%	2	33.3%	2	10.5%	2	10.5%

【問20 神奈川県プロ人材活用センターをご存知ですか。】

	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	%
知っている	4	5.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.0%	3	11.1%
聞いたことはある	15	21.4%	4	44.4%	1	25.0%	1	12.5%	4	20.0%	5	18.5%
初めて知った	51	72.9%	5	55.6%	3	75.0%	7	87.5%	15	75.0%	19	70.4%
合計	70	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	8	100.0%	20	100.0%	27	100.0%

【クラス_インテ問21_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	44	65.7%	5	55.6%	3	75.0%	8	72.7%	7	43.8%	20	80.0%
1人	9	13.4%	0	0.0%	0	0.0%	3	27.3%	2	12.5%	3	12.0%
2～4人	11	16.4%	3	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	6	37.5%	2	8.0%
5人以上	3	4.5%	1	11.1%	1	25.0%	0	0.0%	1	6.3%	0	0.0%
合計	67	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	11	100.0%	16	100.0%	25	100.0%

【クラス_インテ問21_離職者数】

	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	48	73.8%	4	44.4%	3	75.0%	8	88.9%	9	56.3%	23	92.0%
1～2人	16	24.6%	5	55.6%	1	25.0%	1	11.1%	6	37.5%	2	8.0%
3人以上	1	1.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	6.3%	0	0.0%
合計	65	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	9	100.0%	16	100.0%	25	100.0%

【クラス_インテ問21_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	59	96.7%	9	100.0%	4	100.0%	9	100.0%	14	93.3%	22	95.7%
1～2人	1	1.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.3%
3人以上	1	1.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	6.7%	0	0.0%
合計	61	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	9	100.0%	15	100.0%	23	100.0%

【クラス_インテ問22_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	44	69.8%	6	66.7%	4	100.0%	6	60.0%	9	56.3%	18	78.3%
1人	7	11.1%	1	11.1%	0	0.0%	2	20.0%	3	18.8%	1	4.3%
2～4人	7	11.1%	2	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	2	12.5%	3	13.0%
5人以上	5	7.9%	0	0.0%	0	0.0%	2	20.0%	2	12.5%	1	4.3%
合計	63	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	10	100.0%	16	100.0%	23	100.0%

【クラス_インテ問22_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	50	79.4%	6	66.7%	3	75.0%	7	77.8%	13	81.3%	20	87.0%
1人	5	7.9%	2	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	8.7%
2～4人	6	9.5%	1	11.1%	1	25.0%	0	0.0%	3	18.8%	1	4.3%
5人以上	2	3.2%	0	0.0%	0	0.0%	2	22.2%	0	0.0%	0	0.0%
合計	63	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	9	100.0%	16	100.0%	23	100.0%

【クラス_インテ問22_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	95.0%	9	100.0%	4	100.0%	9	100.0%	12	80.0%	22	100.0%
1人	2	3.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	13.3%	0	0.0%
2人	1	1.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	6.7%	0	0.0%
合計	60	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	9	100.0%	15	100.0%	22	100.0%

【問23_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	19	27.9%	2	22.2%	0	0.0%	2	22.2%	7	41.2%	6	22.2%
ない	49	72.1%	7	77.8%	4	100.0%	7	77.8%	10	58.8%	21	77.8%
合計	68	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	9	100.0%	17	100.0%	27	100.0%

【問24_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	16	24.2%	4	44.4%	1	25.0%	1	12.5%	7	38.9%	2	8.0%
問題はない	50	75.8%	5	55.6%	3	75.0%	7	87.5%	11	61.1%	23	92.0%
合計	66	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	8	100.0%	18	100.0%	25	100.0%

【問25_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=16		製造業 n=4		卸売業 n=1		小売業 n=1		建設・運輸業 n=7		サービス業 n=2	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
賃金の引き上げ	7	43.8%	1	25.0%	1	100.0%	0	0.0%	4	57.1%	0	0.0%
勤務形態の多様化	3	18.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	1	50.0%
労働安全衛生の確保	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
福利厚生充実	1	6.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	0	0.0%
やりがい・働きがいの創出	13	81.3%	4	100.0%	1	100.0%	1	100.0%	6	85.7%	1	50.0%
職場内のコミュニケーション	2	12.5%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	0	0.0%
従業員の意識改革	6	37.5%	2	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	57.1%	0	0.0%
定着率の高い人材の見極め	6	37.5%	1	25.0%	1	100.0%	1	100.0%	2	28.6%	1	50.0%
その他	1	6.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%

【問26 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=53		製造業 n=8		卸売業 n=4		小売業 n=6		建設・運輸業 n=18		サービス業 n=15	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
所定時間外労働の削減	22	41.5%	4	50.0%	1	25.0%	3	50.0%	9	50.0%	4	26.7%
ノー残業デイの実施	5	9.4%	1	12.5%	1	25.0%	0	0.0%	1	5.6%	0	0.0%
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	3	5.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	16.7%	2	11.1%	0	0.0%
育児・介護休暇が取りやすい	9	17.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	16.7%	3	16.7%	4	26.7%
子育て中の在宅勤務制度	7	13.2%	0	0.0%	0	0.0%	2	33.3%	3	16.7%	2	13.3%
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	5.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	11.1%	0	0.0%
希望の業務、配置換えを行う	9	17.0%	1	12.5%	0	0.0%	2	33.3%	6	33.3%	0	0.0%
従業員に裁量権を与える	21	39.6%	6	75.0%	2	50.0%	2	33.3%	6	33.3%	5	33.3%
人事考課結果の開示	1	1.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	6.7%
改善提案しやすい仕組みづくり	12	22.6%	3	37.5%	0	0.0%	1	16.7%	3	16.7%	5	33.3%
選択的週休3日制度	1	1.9%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
兼業・副業を認める制度	5	9.4%	1	12.5%	0	0.0%	1	16.7%	1	5.6%	2	13.3%
その他	7	13.2%	1	12.5%	0	0.0%	1	16.7%	0	0.0%	5	33.3%

【問27 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=63		製造業 n=9		卸売業 n=4		小売業 n=8		建設・運輸業 n=18		サービス業 n=22	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
新入社員研修（合同研修含む）	4	6.3%	0	0.0%	1	25.0%	1	12.5%	0	0.0%	1	4.5%
OJTを制度として実施	7	11.1%	1	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	2	11.1%	3	13.6%
専門知識・技能習得のための研修等への参加	14	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	8	44.4%	4	18.2%
管理職研修（合同研修含む）	3	4.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	1	5.6%	1	4.5%
特に実施していない	39	61.9%	8	88.9%	3	75.0%	6	75.0%	8	44.4%	14	63.6%
その他	3	4.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.6%	2	9.1%

【問28 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=60		製造業 n=9		卸売業 n=4		小売業 n=8		建設・運輸業 n=16		サービス業 n=21	
	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	16.7%	2	22.2%	0	0.0%	1	12.5%	5	31.3%	1	4.8%
コストがかかけられない	16	26.7%	1	11.1%	1	25.0%	6	75.0%	3	18.8%	4	19.0%
方法がわからない	3	5.0%	2	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.8%
成果が見えない	5	8.3%	1	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	3	18.8%	1	4.8%
ニーズにあった研修の機会がない	6	10.0%	2	22.2%	0	0.0%	1	12.5%	3	18.8%	0	0.0%
特に問題はない	28	46.7%	4	44.4%	3	75.0%	2	25.0%	5	31.3%	13	61.9%
その他	1	1.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.8%

【問29_副業・兼業の制度を導入していますか。】

	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	%
導入している	15	24.6%	2	22.2%	0	0.0%	3	42.9%	2	11.1%	8	38.1%
導入していない	41	67.2%	6	66.7%	3	75.0%	4	57.1%	14	77.8%	12	57.1%
導入する方向で検討中	5	8.2%	1	11.1%	1	25.0%	0	0.0%	2	11.1%	1	4.8%
合計	61	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	7	100.0%	18	100.0%	21	100.0%

【問30_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	30	39.0%	6	66.7%	0	0.0%	3	25.0%	7	36.8%	12	38.7%
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	22	28.6%	1	11.1%	2	50.0%	3	25.0%	10	52.6%	6	19.4%
これまではデジタル化の取組をしてこなかったため、初歩から始めたい	9	11.7%	1	11.1%	1	25.0%	1	8.3%	1	5.3%	5	16.1%
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	8	10.4%	1	11.1%	0	0.0%	2	16.7%	0	0.0%	5	16.1%
興味はない・不要である	8	10.4%	0	0.0%	1	25.0%	3	25.0%	1	5.3%	3	9.7%
合計	77	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	12	100.0%	19	100.0%	31	100.0%

【問31_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	31	100.0%	5	100.0%	0	0.0%	5	100.0%	7	100.0%	13	100.0%
なし	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	31	100.0%	5	100.0%	0	0.0%	5	100.0%	7	100.0%	13	100.0%

【問31_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	48.4%	1	20.0%	0	0.0%	3	60.0%	1	14.3%	9	69.2%
なし	16	51.6%	4	80.0%	0	0.0%	2	40.0%	6	85.7%	4	30.8%
合計	31	100.0%	5	100.0%	0	0.0%	5	100.0%	7	100.0%	13	100.0%

【問31_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	19	59.4%	3	60.0%	0	0.0%	5	83.3%	1	14.3%	9	69.2%
なし	13	40.6%	2	40.0%	0	0.0%	1	16.7%	6	85.7%	4	30.8%
合計	32	100.0%	5	100.0%	0	0.0%	6	100.0%	7	100.0%	13	100.0%

【問31_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	34	85.0%	3	100.0%	2	100.0%	4	80.0%	7	77.8%	16	84.2%
なし	6	15.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	2	22.2%	3	15.8%
合計	40	100.0%	3	100.0%	2	100.0%	5	100.0%	9	100.0%	19	100.0%

【問31_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	20	55.6%	1	33.3%	1	50.0%	4	80.0%	3	33.3%	9	60.0%
なし	16	44.4%	2	66.7%	1	50.0%	1	20.0%	6	66.7%	6	40.0%
合計	36	100.0%	3	100.0%	2	100.0%	5	100.0%	9	100.0%	15	100.0%

【問31_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	26	66.7%	2	66.7%	1	50.0%	4	80.0%	6	66.7%	12	66.7%
なし	13	33.3%	1	33.3%	1	50.0%	1	20.0%	3	33.3%	6	33.3%
合計	39	100.0%	3	100.0%	2	100.0%	5	100.0%	9	100.0%	18	100.0%

【問33_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	15	20.8%	0	0.0%	1	25.0%	2	18.2%	2	11.1%	9	32.1%
活用を検討している	10	13.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	6	33.3%	4	14.3%
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	29	40.3%	6	66.7%	1	25.0%	6	54.5%	5	27.8%	10	35.7%
活用方法がわからない	16	22.2%	3	33.3%	1	25.0%	3	27.3%	5	27.8%	4	14.3%
その他	2	2.8%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	3.6%
合計	72	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	11	100.0%	18	100.0%	28	100.0%

【問34_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 n=15		製造業 n=0		卸売業 n=1		小売業 n=2		建設・運輸業 n=2		サービス業 n=9	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
マーケティング・データ分析	7	46.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	5	55.6%
顧客対応・カスタマーサポート	5	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	2	100.0%	1	50.0%	1	11.1%
商品・サービスの開発	3	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	33.3%
販促物の制作	8	53.3%	0	0.0%	1	100.0%	1	50.0%	1	50.0%	5	55.6%
その他	4	26.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	3	33.3%

【問35_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	1	8.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%
ある程度効果的である	11	91.7%	0	0.0%	1	100.0%	2	100.0%	2	100.0%	6	85.7%
あまり効果的ではない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
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	12	100.0%	0	0.0%	1	100.0%	2	100.0%	2	100.0%	7	100.0%

【問36_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=8		製造業 n=0		卸売業 n=0		小売業 n=0		建設・運輸業 n=5		サービス業 n=3	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
導入コスト	3	37.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	60.0%	0	0.0%
技術的な知識不足	7	87.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	80.0%	3	100.0%
情報漏洩リスク	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	0	0.0%
社内の抵抗感	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問37_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	8	10.3%	2	22.2%	0	0.0%	2	15.4%	0	0.0%	3	9.7%
後継者候補はいる	11	14.1%	1	11.1%	1	25.0%	0	0.0%	4	21.1%	5	16.1%
後継者を決めていないが、事業は継続したい	24	30.8%	3	33.3%	2	50.0%	2	15.4%	8	42.1%	8	25.8%
自分の代で廃業する予定	19	24.4%	0	0.0%	1	25.0%	6	46.2%	4	21.1%	8	25.8%
M&A等で会社を譲渡する予定	6	7.7%	1	11.1%	0	0.0%	2	15.4%	1	5.3%	2	6.5%
既に事業承継を実施済み	3	3.8%	1	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.3%	1	3.2%
その他	7	9.0%	1	11.1%	0	0.0%	1	7.7%	1	5.3%	4	12.9%
合計	78	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	13	100.0%	19	100.0%	31	100.0%

【問38_「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	4.1%	2	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	3.4%
策定中である	3	4.1%	1	11.1%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
策定予定・検討中である	10	13.7%	2	22.2%	0	0.0%	1	10.0%	6	31.6%	1	3.4%
策定予定なし	20	27.4%	2	22.2%	1	25.0%	2	20.0%	4	21.1%	11	37.9%
認定制度を初めて知った	37	50.7%	2	22.2%	2	50.0%	7	70.0%	9	47.4%	16	55.2%
合計	73	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	10	100.0%	19	100.0%	29	100.0%

【問39_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=17		製造業 n=3		卸売業 n=0		小売業 n=3		建設・運輸業 n=6		サービス業 n=5	
	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	17.6%	1	33.3%	0	0.0%	1	33.3%	0	0.0%	1	20.0%
策定・検討に必要なノウハウ／申請方法がわからない	5	29.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	3	50.0%	1	20.0%
策定・検討に係る費用の余裕がない	4	23.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	2	33.3%	1	20.0%
策定・検討に係る人員の余裕がない	2	11.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	16.7%	1	20.0%
策定・検討に係る時間に余裕がない	4	23.5%	1	33.3%	0	0.0%	1	33.3%	1	16.7%	1	20.0%
具体的なリスクの想定が難しい	6	35.3%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	2	33.3%	3	60.0%
その他	1	5.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%

【問40_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	20	27.0%	1	11.1%	0	0.0%	4	40.0%	6	31.6%	7	23.3%
現在は取り組んでいないが、今後は取り組んでいく予定	11	14.9%	2	22.2%	1	25.0%	1	10.0%	3	15.8%	4	13.3%
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	19	25.7%	3	33.3%	1	25.0%	1	10.0%	7	36.8%	7	23.3%
現在は取り組んでおらず、今後も取り組む予定はない	16	21.6%	1	11.1%	2	50.0%	3	30.0%	1	5.3%	9	30.0%
わからない	8	10.8%	2	22.2%	0	0.0%	1	10.0%	2	10.5%	3	10.0%
合計	74	100.0%	9	100.0%	4	100.0%	10	100.0%	19	100.0%	30	100.0%

【問42_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=63		製造業 n=8		卸売業 n=4		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	%
事業計画作成セミナー	14	22.2%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	6	35.3%	6	24.0%
財務分析セミナー	14	22.2%	1	12.5%	1	25.0%	0	0.0%	9	52.9%	2	8.0%
人材募集セミナー	9	14.3%	1	12.5%	1	25.0%	0	0.0%	4	23.5%	2	8.0%
販路開拓セミナー	23	36.5%	6	75.0%	3	75.0%	5	62.5%	2	11.8%	7	28.0%
IT導入関連セミナー	16	25.4%	1	12.5%	1	25.0%	4	50.0%	6	35.3%	4	16.0%
補助金活用セミナー	29	46.0%	4	50.0%	2	50.0%	3	37.5%	8	47.1%	12	48.0%
事業承継セミナー	12	19.0%	3	37.5%	0	0.0%	1	12.5%	3	17.6%	5	20.0%
事業継続力強化（BCP）セミナー	8	12.7%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	5	29.4%	2	8.0%
その他	4	6.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.9%	3	12.0%

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（冬版）

大和商工会議所

平素より、大和商工会議所の活動に多大なるご理解とご支援を賜り、誠にありがとうございます。

このたび、地域経済の現状を正確に把握し、企業の皆様が直面する課題を解決するための具体的な支援策や施策を立案する基盤として、「令和6年度 大和市内経済動向調査アンケート」を実施いたします。

本アンケートでいただいたご意見は、市内企業の経営環境を改善するための新たな支援制度や施策の立案に直結します。

皆様の声が、大和市全体の経済発展にとって不可欠です。また、貴社の成長を後押しするためにも重要な役割を果たします。

急速に変化する経済環境への対応には、皆様の迅速なご協力が必要です。ぜひご回答をお願いいたします。

【ご回答についてのお願い】

1. 回答期限： 令和7年2月4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/JzQ8TufH9f8FyDDu5>
※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7月～2023年11月頃) と比べた 現在 (2024年7月～2024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 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） 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（ ）	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 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（ ）
--	---

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6 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7 問6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8 問7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9 問6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 10～問 13 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 10 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 11 問 10 で「1」～「2」と回答した方にお聞きます。

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 12 問 10 で「3」～「4」と回答した方にお聞きます。

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 13 すべての方にお聞きます。

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（ ）

人材について

I. 《貴社の人材確保の現状について伺います。》

問 14 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)

- | | | |
|-------------------------------|--------------|--------------|
| 1 正社員を新卒採用した | 2 正社員を中途採用した | 3 非正規社員を採用した |
| 4 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 | 5 募集をしなかった | |

問 15 現状において人材(人員)が確保(充足)できていますか。(1つを選択)

- | | |
|-------------------|---------------------|
| 1 確保できている(充足している) | 2 確保できていない(充足していない) |
|-------------------|---------------------|

問 16 問 15 で「2」と回答された方にお聞きます。

求人後の状況についてお聞かせください。(複数回答可)

- | | |
|---------------|---------------------|
| 1 募集をしても応募がない | 2 応募はあるが求める人材が集まらない |
| 3 採用してもすぐに辞める | 4 その他() |

問 17 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)

- | | | |
|-------------|--------------|--------------|
| 1 高校新卒者 | 2 大学新卒者 | 3 社会人(同業経験者) |
| 4 社会人(経験不問) | 5 求人をする予定はない | 6 その他() |

問 18 問 17 で「5」と回答された方にお聞きます。

求人をする予定がない理由は何ですか。(自由記述)

問 19 求人対象地区について教えてください。(複数回答可)

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

問 20 神奈川県プロ人材活用センターをご存知ですか。(1つを選択)

※神奈川県プロ人材活用センターとは、地域企業とプロフェッショナル人材のマッチングをサポートするため各都道府県に設置されているプロフェッショナル人材戦略拠点の1つです。

- | | | |
|---------|------------|----------|
| 1 知っている | 2 聞いたことはある | 3 初めて知った |
|---------|------------|----------|

II. 《貴社の従業員の定着状況について伺います。》

問 21 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 22 直近の過去 5 年間に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 23 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 24 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 25 問 24 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 26 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 ノー残業デーの実施 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 27 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 28 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（ ）

問 29 副業・兼業の制度を導入していますか。（1つを選択）

1 導入している 2 導入していない
3 導入する方向で検討中

IT 技術の利活用について

問 30 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 31 問 30 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	☐ あり	☐ なし	☐ あり	☐ なし
2 既存製品・サービスの高付加価値化	☐ あり	☐ なし	☐ あり	☐ なし
3 販路の拡大	☐ あり	☐ なし	☐ あり	☐ なし

問 32 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 33 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 34 問 33 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 39 問 38 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 40 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 41 問 40 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 42 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) | 9 その他 () |
| セミナー | | |

問 43 その他、商工会議所にご要望等があればご自由にご記入ください。

ご協力ありがとうございました。

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

「大和市内経済動向調査報告書」掲載ページURL

<https://www.yamatocci.or.jp/community/keikyo.html>



