

大 和 市 内  
經 濟 動 向  
調 查 報 告 書  
(冬版)

令和7年度  
大和商工会議所



## 【目 次】

|                         |    |
|-------------------------|----|
| <b>I 調査概要</b>           |    |
| 1. 調査概要                 | 2  |
| 2. 報告書作成目的              | 2  |
| 3. 調査の方法及び回収数           | 2  |
| 4. 本報告書の見方について          | 2  |
| <b>II 回答者の属性</b>        |    |
| 1. 回答者の属性               | 3  |
| <b>III 調査の結果</b>        |    |
| 1. 景況感                  | 5  |
| 3. 経営上の問題点／課題について       | 15 |
| 4. 資金繰りについて             | 19 |
| 5. IT技術の利活用について         | 23 |
| 6. 人材について               | 32 |
| 7. 賃上げの実施について           | 37 |
| 8. 年収の壁について             | 41 |
| 9. 原材料や物価高騰について         | 43 |
| 10. 中小受託取引適正化法（取適法）について | 47 |
| 11. 大和商工会議所の活動について      | 49 |
| 12. 総括                  | 51 |
| <b>IV 参考資料</b>          |    |
| 1. その他の記述まとめ            | 59 |
| 2. 集計表                  | 63 |
| 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12月24日～令和8年1月30日    |
| 調査対象  | 管内中小企業                  |
| 調査方法  | 窓口及びFAX・メールー窓口回収及びWEB回収 |
| 配布数   | 2,017票                  |
| 回収数   | 81票                     |
| 有効回収率 | 4.0%                    |

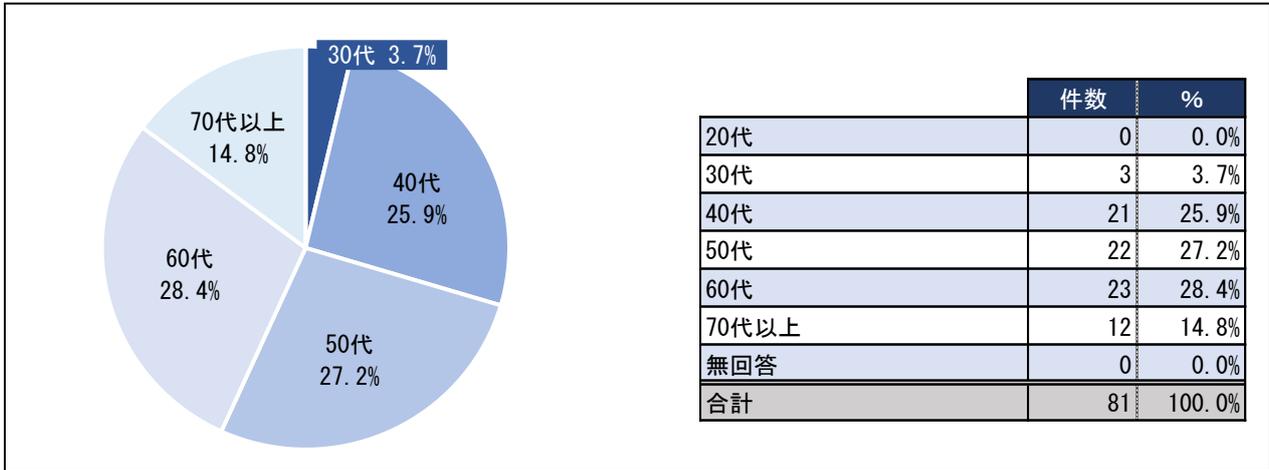
## 4. 本報告書の見方について

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

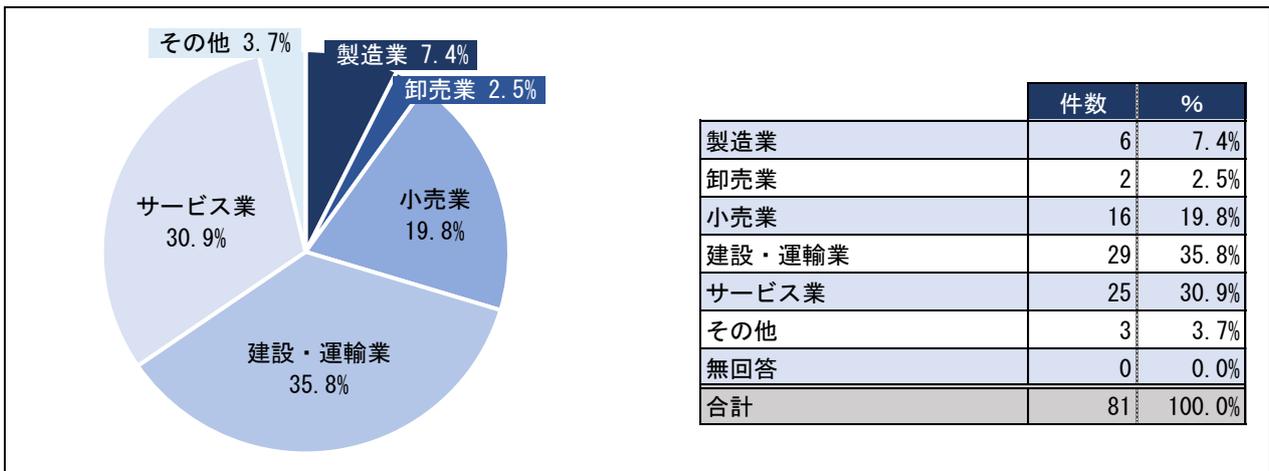
## II 回答者の属性

### 1. 回答者の属性

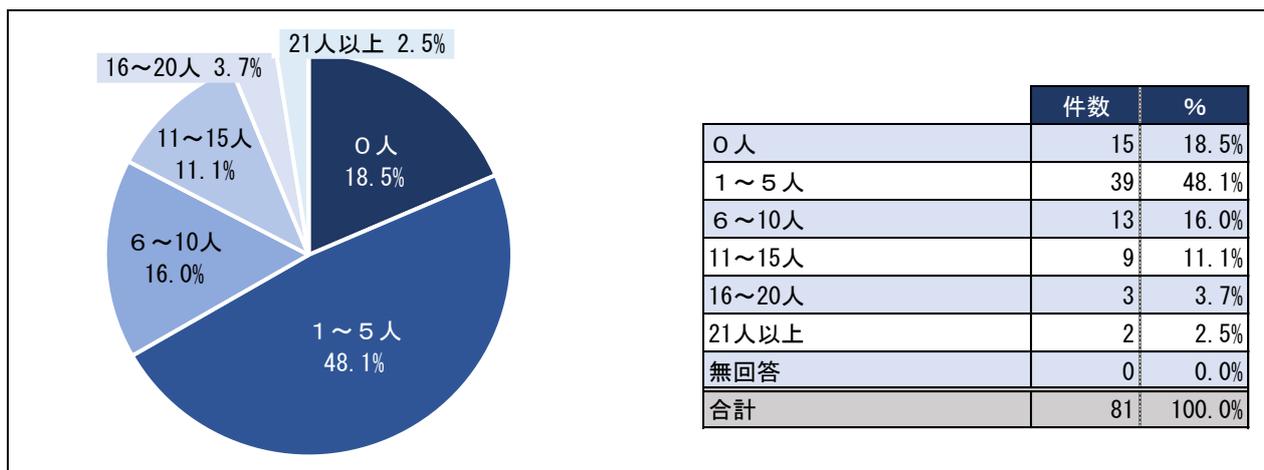
#### (1) 代表者年齢



#### (2) 業種

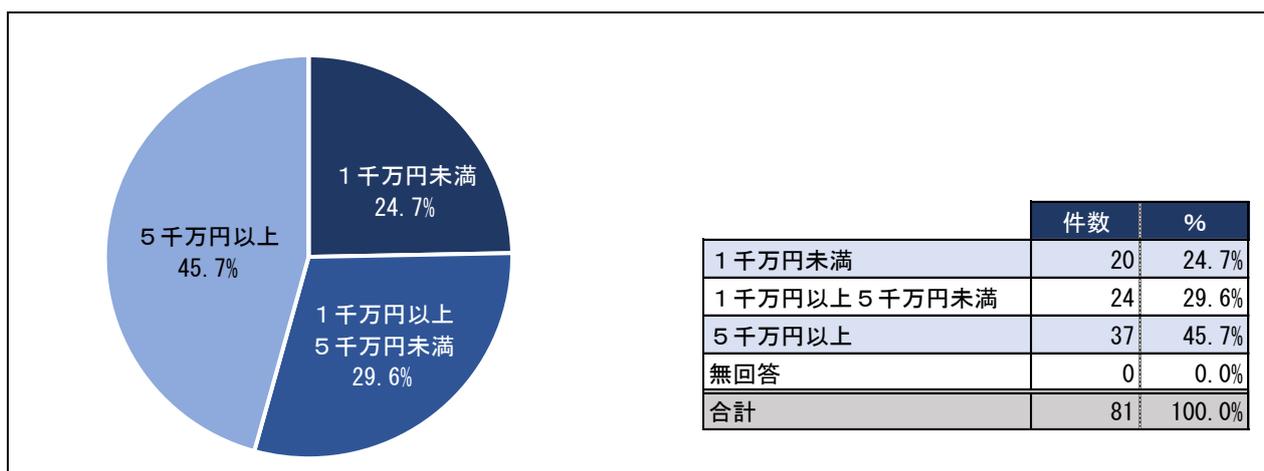


### (3) 従業員数



- ・小規模事業者数 73 事業者（小規模事業者割合 90.1%）
- ・従業員基準により小規模事業者に該当しない事業者 6 事業者

### (4) 売上規模（直近決算期）



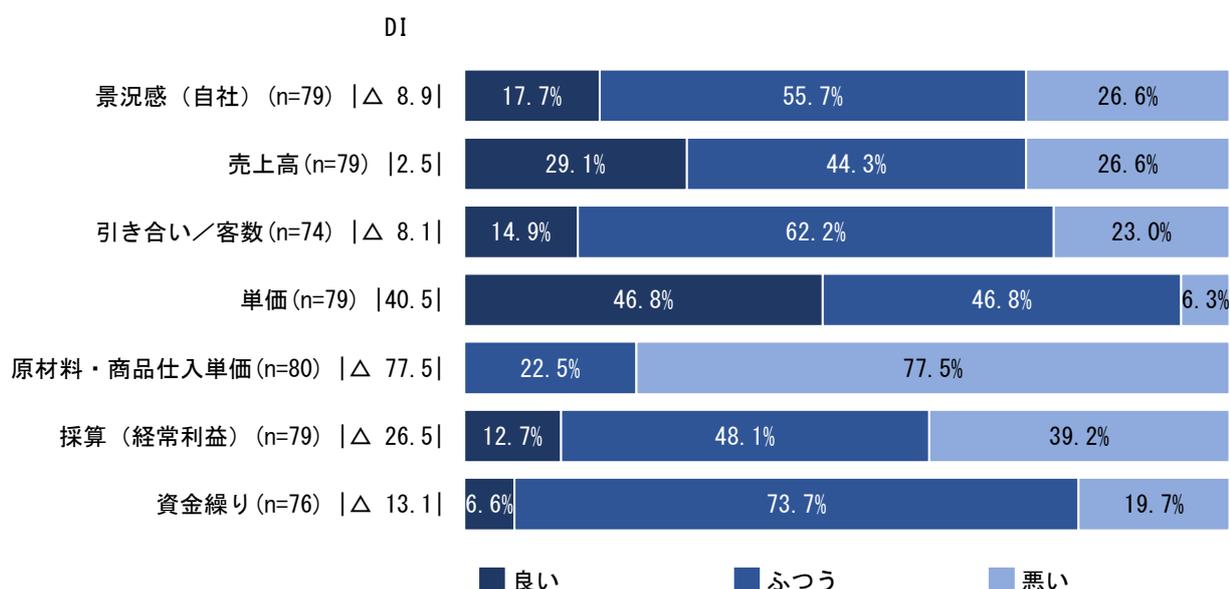
### Ⅲ 調査の結果

#### 1. 景況感

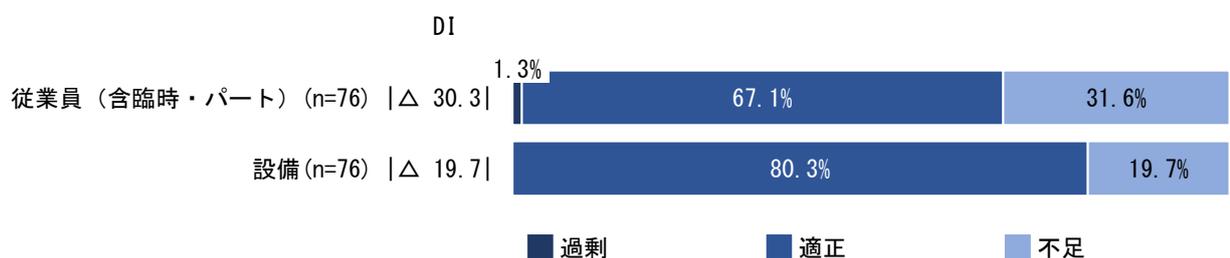
##### (1) 景況感（全産業）

主要なDI値を見ると、景況感DIは△8.9ポイント、売上高DIは2.5ポイントであり、景況や売上高は良くも悪くもない状況といえる。一方、採算（経常利益）DIは△26.5ポイントと低く、前年同期と比べて利益が減少している事業者が多い。

背景として、原材料・商品仕入単価DIが△77.5ポイントと大きく低下していることから、物価上昇によるコスト増の影響が強いと考えられる。本来は販売価格への転嫁で吸収したいところであるが、販売単価DIの動きからは、コスト上昇分を十分に価格へ反映できていない状況がうかがえる。



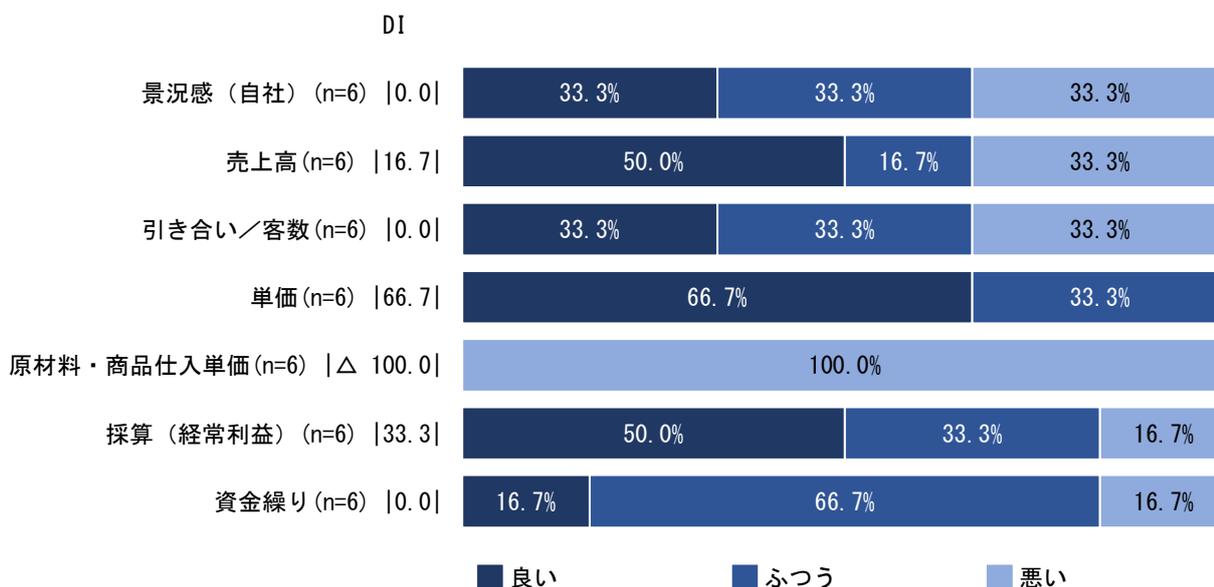
次に、従業員（含臨時・パート）をみると、67.1%が適正と回答。一方、31.6%が人材の不足感を感じている。また、設備は80.3%が適正と回答している。



## (2) 景況感 (業種別)

### ①製造業 (前年同期比)

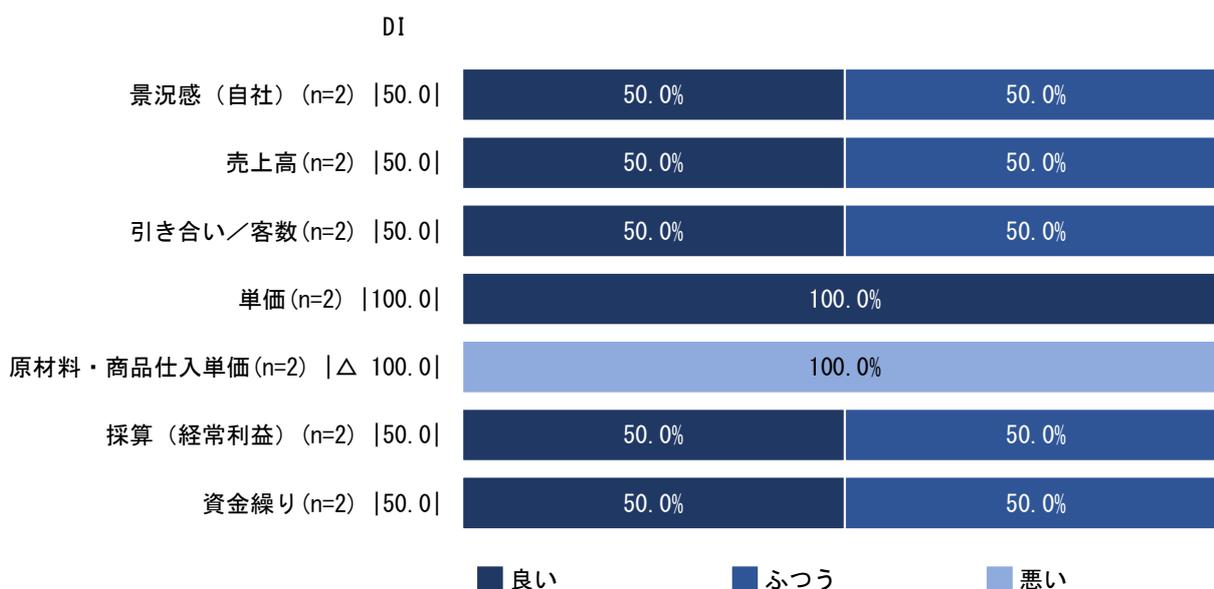
主要な DI 値を見ると、景況感 DI は 0.0 ポイントであり、景況は良くも悪くもない状況である。一方、売上高 DI は 16.7 ポイント、採算 (経常利益) DI は 33.3 ポイントといずれもプラス値であり、前年同期と比べて売上高や経常利益が増加している事業者の割合が高くなっている。



### ②卸売業 (前年同期比)

卸売業は回答数が少ないため、結果は参考値として扱う。

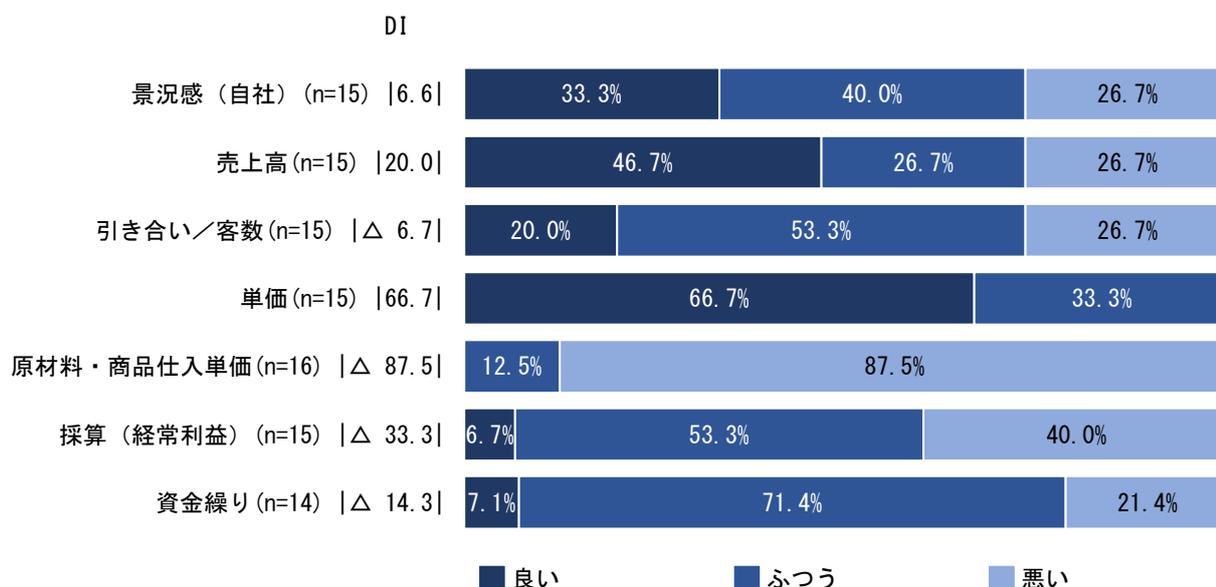
主要な DI 値を見ると、景況感 DI、売上高 DI、採算 (経常利益) DI はいずれも 50.0 ポイントである。



### ③小売業（前年同期比）

主要なDI値を見ると、景況感DIは6.6ポイントであり、良くも悪くもない状況である。売上高DIは20.0ポイントとプラスであるのに対し、採算（経常利益）DIは△33.3ポイントと低く、前年同期と比べて利益が減少している事業者が多い。

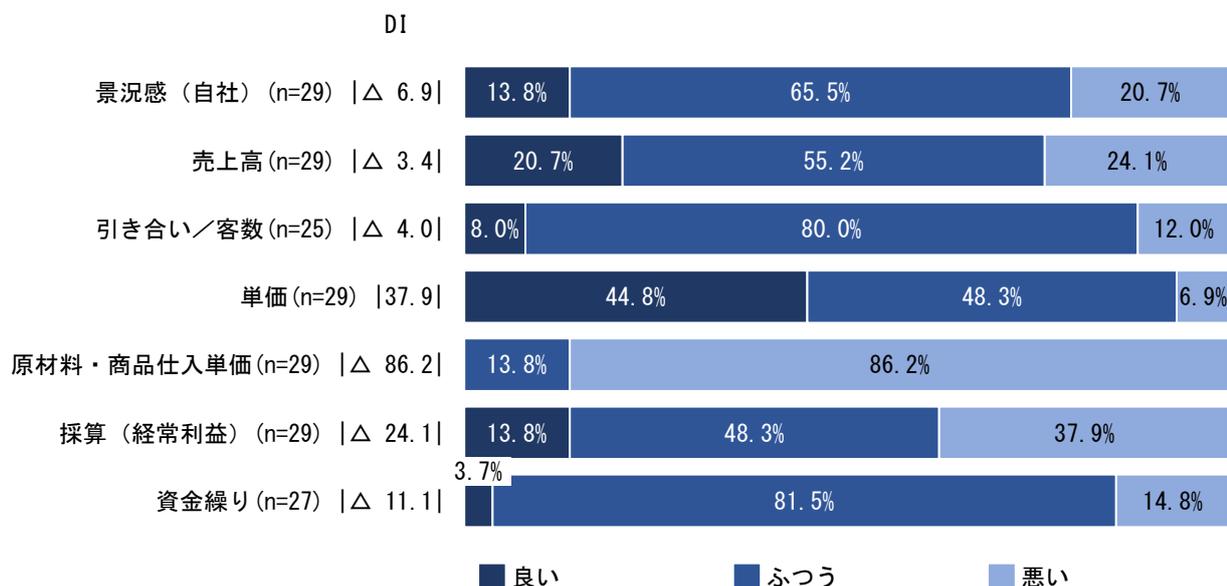
物価上昇によるコスト増に対応して一定の価格転嫁は進んでいるものの、上昇分を十分に販売価格へ反映できず、利益が圧迫されている状況が推測できる。



### ④建設・運輸業（前年同期比）

主要なDI値を見ると、景況感DIは△6.9ポイント、売上高DIは△3.4ポイントであり、景況や売上高は良くも悪くもない状況といえる。一方、採算（経常利益）DIは△24.1ポイントと低くなっている。

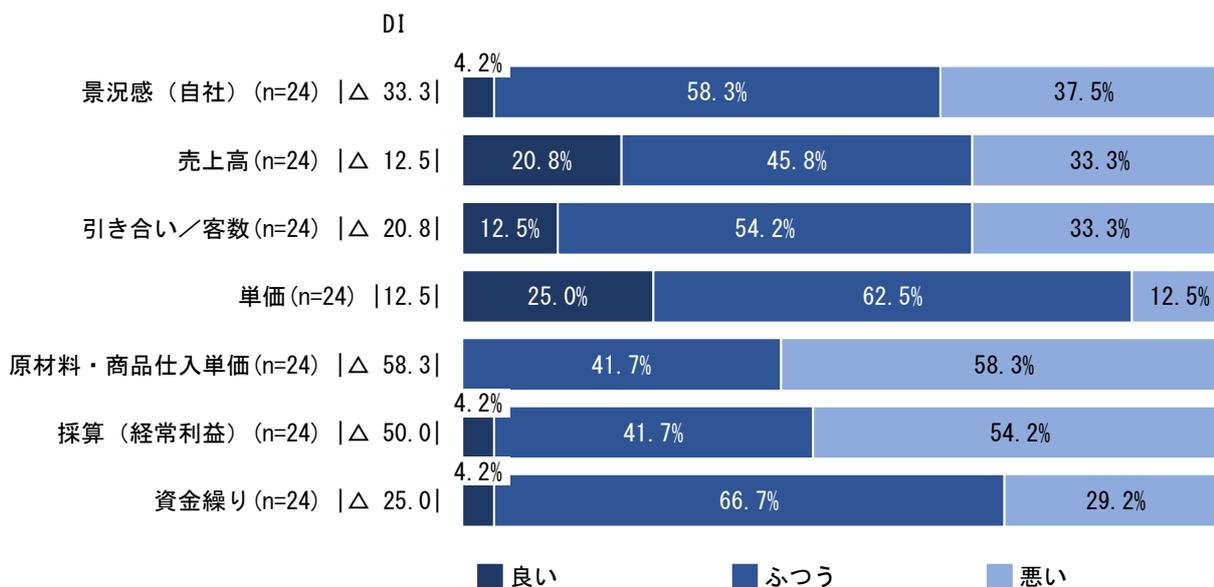
背景として、同じ対企業取引（BtoB）業種である製造業と比べて、販売単価が上昇している割合が低い点が挙げられる（製造業66.7%、建設・運輸業44.8%）。このことから、建設・運輸業では価格転嫁が進みにくい状況にあると推測できる。



### ⑤サービス業（前年同期比）

主要なDI値を見ると、景況感DIは△33.3ポイント、売上高DIは△12.5ポイント、採算（経常利益）DIは△50.0ポイントであり、いずれもマイナス値である。他業種と比べても、サービス業は厳しい経営環境にあることが読み取れる。

特に販売単価の動向を見ると、「上昇」が25.0%、「不変」が62.5%、「低下」が12.5%となっている。物価高によるコスト増を販売価格へ転嫁できている割合が低い点が特徴である。



### (3) 景況感の全国比較

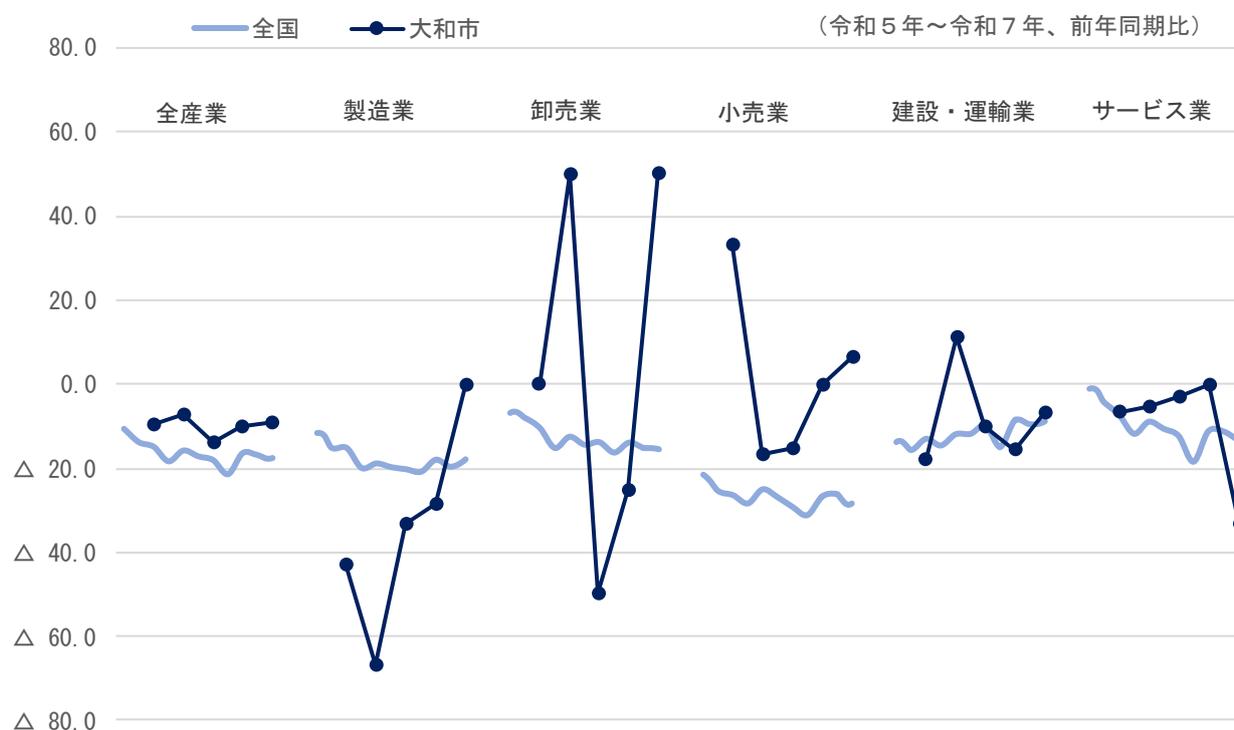
#### ①景況感 DI

#### (ア) 業種別の推移・全国比較

全産業の景況感 DI は、前期△10.2 から△8.9（前期差 1.3 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 28.6 ポイント増）、卸売業で 50.0（前期差 75.0 ポイント増）、小売業で 6.6（前期差 6.6 ポイント増）、建設・運輸業で△6.9（前期差 8.8 ポイント増）と好転。一方、サービス業で△33.3（前期差 33.3 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、製造業、卸売業、小売業、建設・運輸業は全国値を上回り、サービス業は下回っている。



#### (イ) 業種別数値表（経年）

|       | 全産業    |   | 製造業    |   | 卸売業    |   | 小売業    |   | 建設・運輸業 |   | サービス業  |   |
|-------|--------|---|--------|---|--------|---|--------|---|--------|---|--------|---|
| 令和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  | ↑ |
| 令和7年夏 | △ 10.2 | ↑ | △ 28.6 | ↑ | △ 25.0 | ↑ | 0.0    | ↑ | △ 15.7 | ↓ | 0.0    | ↑ |
| 令和7年冬 | △ 8.9  | ↑ | 0.0    | ↑ | 50.0   | ↑ | 6.6    | ↑ | △ 6.9  | ↑ | △ 33.3 | ↓ |

(ウ) 産業別の特徴的なトピックス

| 好転       |  |
|----------|--|
| 製造業      | 値上げがしやすくなっている  |
| 製造業      | 人員を最小限に留めていることが、昨年同時期と比べて好転していると感じております                                      |
| 小売業      | 顧客が若干増加している  |
| 小売業      | 円安の影響で海外顧客からの引き合いが増えている。特定国の輸入品目の解禁があった                                      |
| 建設業      | 2025年1月は子会社化して1ヶ月でしたので、データ不足で曖昧な回答になります。元々の顧客はいましたが、大手からの案件が増えているので、成長中といえます |
| 建設業      | 受注が増加傾向である   |
| 建設業      | 原材料もそうだが、水道光熱費、ガソリン代が上がっているため、厳しい  |
| 飲食サービス業  | 客単価の上昇を感じる、メニューは変えてないので顧客の中で心理的要因があったと推測                                     |
| 飲食サービス業  | 新規顧客が増加している  |
| 飲食サービス業  | 長年続けてきて顧客が定着して、売上につながっているため、その年のある景況感の波はあまり感じません                             |
| 金融業      | 増えている  |
| その他サービス業 | 景況感について、少し悪化してきている   |

| 不変             |   |
|----------------|---|
| 製造業            | 水素発生機が注目されている一方で小型水素発生機の受注は低迷している   |
| 製造業            | 世の中の動きが悪過ぎる   |
| 卸売業            | 熱中症対策予防製品の引き合いが増えている  |
| 小売業            | 出版物の発行が減ってきた  |
| 小売業            | 全てのことにおいてコスト増   |
| 建設業            | 来年度の工事受注が増えています   |
| 建設業            | 受注に波がある   |
| 建設業            | 資材価格が高止まりしているが、一部の分野で4月より再値上げが始まる   |
| 建設業            | 原価上昇が続いている。販売価格に転嫁もしているが利益率は悪化している。販売価格の上昇に伴う案件の消失や失注が発生している                |
| 建設業            | 技術者不足   |
| 建設業            | 安定受注が課題   |
| 建設業            | 仕事の案件はますますありますけれども、対応できる人材が不足しています。仕事をこなすのに外注にある程度頼らざるを得ないので、利益率は低くなってしまいます |
| 運輸業            | 燃料費の高騰  |
| 飲食サービス業        | 新規顧客が多少増えている  |
| 飲食サービス業        | 顧客が安定しているので、売り上げも安定している   |
| 情報通信業          | 価格交渉（値下げ）依頼のお客様と、価格上昇を当たり前として対応していただけるお客様とで二極化                              |
| 不動産業・生活関連サービス業 | 不動産賃貸業を営んでいるが、賃貸先にほぼ変動がなく賃料値上げは叶わないまでも安定した賃料は得られている                         |
| 不動産業・生活関連サービス業 | 相変わらずの物価高騰に頭悩ませられます   |

| 不変             |   |
|----------------|---|
| 不動産業・生活関連サービス業 | 原価が高騰している   |
| 専門・技術サービス業     | 仕入れ原価が上がっている  |
| その他サービス業       | 後継者がいない   |
| その他サービス業       | ヘアメイクで使う化粧品の価格が高騰している                                       |
| その他サービス業       | 単価が高くできることはよかったが、ほぼ固定客（高齢者）で今後のことを考えると単価が低くてもよいので、顧客数を増やしたい |
| その他サービス業       | 高齢者が顧客のため、体調不良や亡くなるなどで顧客が減少傾向である                            |
| その他の業種         | 日本国内は不変。弊社主力のタイ市場は悪化  |
| その他の業種         | 景気とは関係ない職業  |

| 悪化         |   |
|------------|---|
| 製造業        | 購買意欲が下がっている、  |
| 製造業        | 原材料価格の高騰、案件数の減少                                       |
| 小売業        | 模倣品により競争が激化している                                       |
| 小売業        | バイクの新車が間に合わないから売る気が無くなる。整備も年齢的にこなせない                  |
| 小売業        | 物価高に伴い、主婦層の顧客の買い控えが目立つ                                |
| 建設業        | 顧客が減少している   |
| 建設業        | 作業員の賃金アップ等を考えたりしているが現場の受注件数など減少しているため景気が良くなっている感じがしない |
| 建設業        | 産廃処理価格が上がっている   |
| 建設業        | 材料の単価が上昇している  |
| 建設業        | 大和市の単価が低すぎて受注できない。また声もかからない                           |
| 専門・技術サービス業 | 通信費が高騰している  |
| 専門・技術サービス業 | 売上は上がっているが、原価率が上がっている                                 |
| 専門・技術サービス業 | 材料の価格が高騰している  |
| その他サービス業   | 正社員を1人雇用したが集客が出来ず売上が減り利益が減少                           |

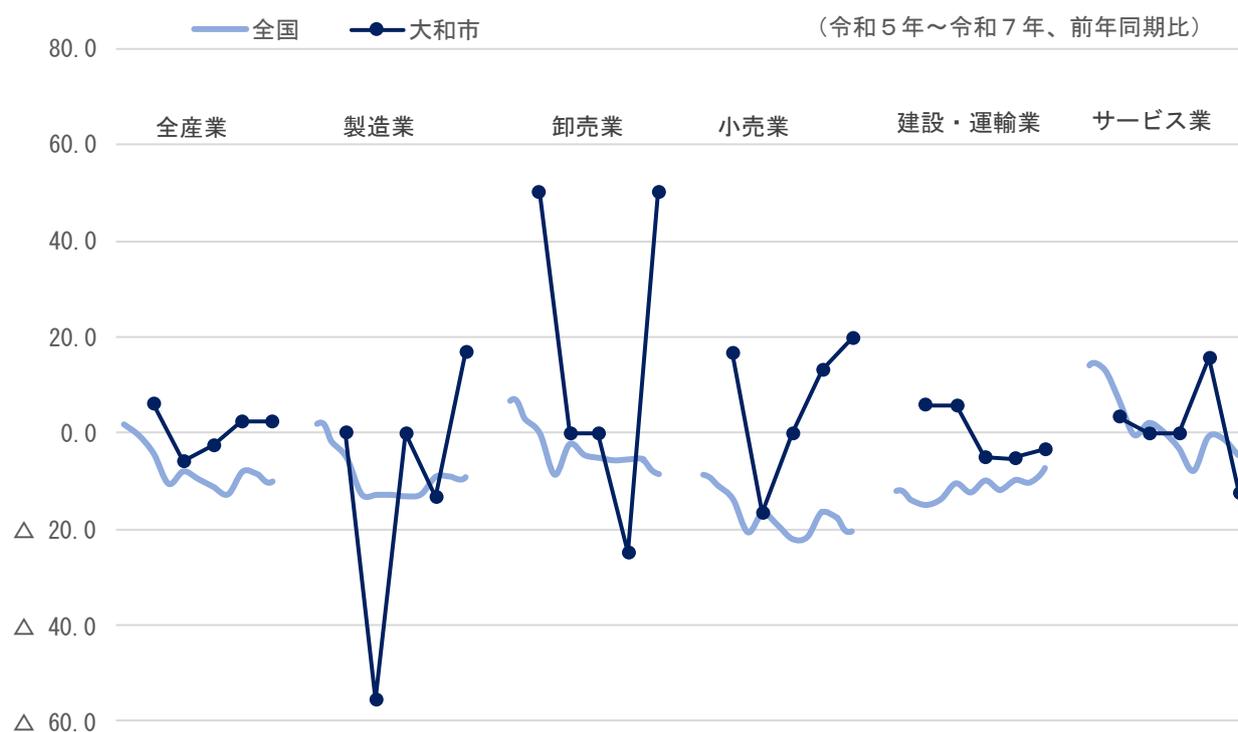
## ②売上高DI

### (ア) 業種別の推移・全国比較

全産業の売上高DIは、前期2.6から2.5（前期差0.1ポイント減）と悪化した。

業種別にみると、製造業で16.7（前期差30.1ポイント増）、卸売業で50.0（前期差75.0ポイント増）、小売業で20.0（前期差6.7ポイント増）、建設・運輸業で△3.4（前期差1.8ポイント増）と好転。一方、サービス業で△12.5（前期差28.0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、製造業、卸売業、小売業、建設・運輸業は全国値を上回り、サービス業は下回っている。



### (イ) 業種別数値表（経年）

|       | 全産業   |   | 製造業    |   | 卸売業    |   | 小売業    |   | 建設・運輸業 |   | サービス業  |   |
|-------|-------|---|--------|---|--------|---|--------|---|--------|---|--------|---|
| 令和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    | → |
| 令和7年夏 | 2.6   | ↑ | △ 13.4 | ↓ | △ 25.0 | ↓ | 13.3   | ↑ | △ 5.2  | ↓ | 15.5   | ↑ |
| 令和7年冬 | 2.5   | ↓ | 16.7   | ↑ | 50.0   | ↑ | 20.0   | ↑ | △ 3.4  | ↑ | △ 12.5 | ↓ |

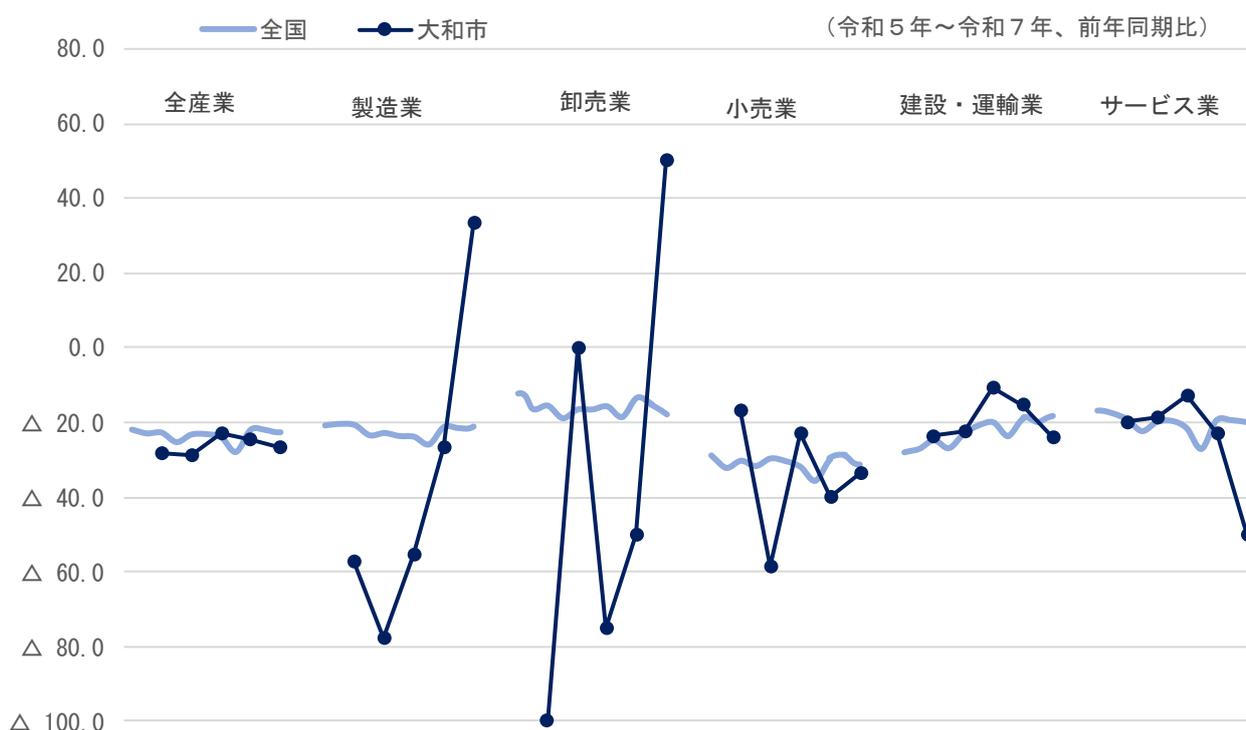
### ③採算（経常利益）DI

#### (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△24.6から△26.5（前期差1.9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59.9ポイント増）、卸売業で50.0（前期差100.0ポイント増）、小売業で△33.3（前期差6.7ポイント増）と好転。一方、建設・運輸業で△24.1（前期差8.7ポイント減）、サービス業で△50.0（前期差27.3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、製造業、卸売業は全国値を上回り、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 | ↑ |
| 令和7年夏 | △ 24.6 | ↓ | △ 26.6 | ↑ | △ 50.0  | ↑ | △ 40.0 | ↓ | △ 15.4 | ↓ | △ 22.7 | ↓ |
| 令和7年冬 | △ 26.5 | ↓ | 33.3   | ↑ | 50.0    | ↑ | △ 33.3 | ↑ | △ 24.1 | ↓ | △ 50.0 | ↓ |

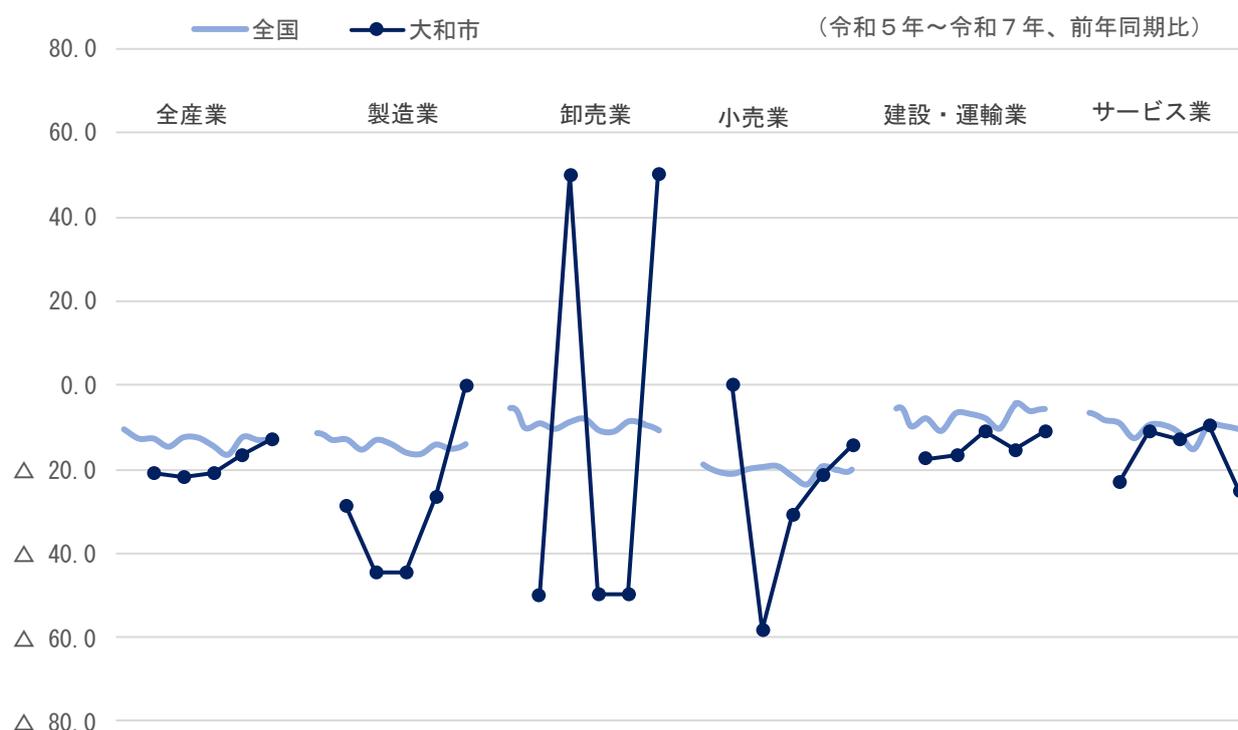
#### ④資金繰りDI

##### (ア) 業種別の推移・全国比較

全産業の資金繰りDIは、前期△16.6から△13.1（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26.7ポイント増）、卸売業で50.0（前期差100.0ポイント増）、小売業で△14.3（前期差7.2ポイント増）、建設・運輸業で△11.1（前期差4.3ポイント増）と好転。一方、サービス業で△25.0（前期差15.5ポイント減）と悪化した。

産業別に今期の数値を全国値と比較すると、製造業、卸売業、小売業は全国値を上回り、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 | ↓ |
| 令和7年夏 | △ 16.6 | ↑ | △ 26.7 | ↑ | △ 50.0 | → | △ 21.5 | ↑ | △ 15.4 | ↓ | △ 9.5  | ↑ |
| 令和7年冬 | △ 13.1 | ↑ | 0.0    | ↑ | 50.0   | ↑ | △ 14.3 | ↑ | △ 11.1 | ↑ | △ 25.0 | ↓ |

### 3. 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。(5つまで)

全体では、「人材・人員確保」が53.2%と最も高く、「販売促進・販路開拓、または営業活動」が46.8%、「業務の効率化」が30.4%と続いている。

業種別では、製造業で「生産性の向上」や「新製品・サービスの開発」、小売業で「人材・人員確保」や「販売促進・販路開拓、または営業活動」、建設・運輸業で「人材確保」、サービス業で「販売促進・販路開拓、または営業活動」が最も高くなっている。

前回・前々回比較では、「人材・人員確保」の割合が徐々に高まっている(前々回35.8%、前回48.3%、今回53.2%)。一方、「業務の効率化」の割合が徐々に低下している(前々回43.2%、前回35.0%、今回30.4%)。

|                    | 全体<br>(n=79) | 業種別         |             |              |                 |                |
|--------------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-----------------|----------------|
|                    |              | 製造<br>(n=6) | 卸売<br>(n=2) | 小売<br>(n=15) | 建設・運輸<br>(n=28) | サービス<br>(n=25) |
| 人材・人員確保            | 53.2%        | 33.3%       | -           | 53.3%        | 78.6%           | 32.0%          |
| 販売促進・販路開拓、または営業活動  | 46.8%        | 50.0%       | 50.0%       | 53.3%        | 39.3%           | 52.0%          |
| 業務の効率化             | 30.4%        | 16.7%       | 50.0%       | 33.3%        | 39.3%           | 24.0%          |
| 原材料や商品の仕入単価の上昇     | 26.6%        | 33.3%       | -           | 33.3%        | 39.3%           | 12.0%          |
| 自社の強みの把握・活用        | 20.3%        | 16.7%       | 50.0%       | 13.3%        | 21.4%           | 24.0%          |
| 生産性の向上             | 20.3%        | 66.7%       | -           | 20.0%        | 25.0%           | 8.0%           |
| 資金繰り対策             | 20.3%        | 16.7%       | -           | 6.7%         | 17.9%           | 32.0%          |
| 事業承継・廃業・M&A・人材育成   | 17.7%        | 33.3%       | 50.0%       | 6.7%         | 17.9%           | 20.0%          |
| 新製品・サービスの開発        | 16.5%        | 66.7%       | 50.0%       | 13.3%        | -               | 20.0%          |
| 建物・設備等の老朽化         | 13.9%        | 33.3%       | -           | 13.3%        | 17.9%           | 8.0%           |
| 顧客ニーズの把握           | 11.4%        | -           | -           | 20.0%        | 3.6%            | 20.0%          |
| ITの利活用(キャッシュレス対応等) | 7.6%         | 16.7%       | -           | 6.7%         | 7.1%            | 8.0%           |
| 既存の製品・サービスの改善      | 6.3%         | -           | -           | 6.7%         | -               | 16.0%          |
| 生成AI技術の利活用         | 6.3%         | -           | -           | 13.3%        | -               | 12.0%          |
| ブランディング            | 6.3%         | 16.7%       | -           | 6.7%         | -               | 12.0%          |
| その他                | 6.3%         | -           | -           | 6.7%         | -               | 16.0%          |

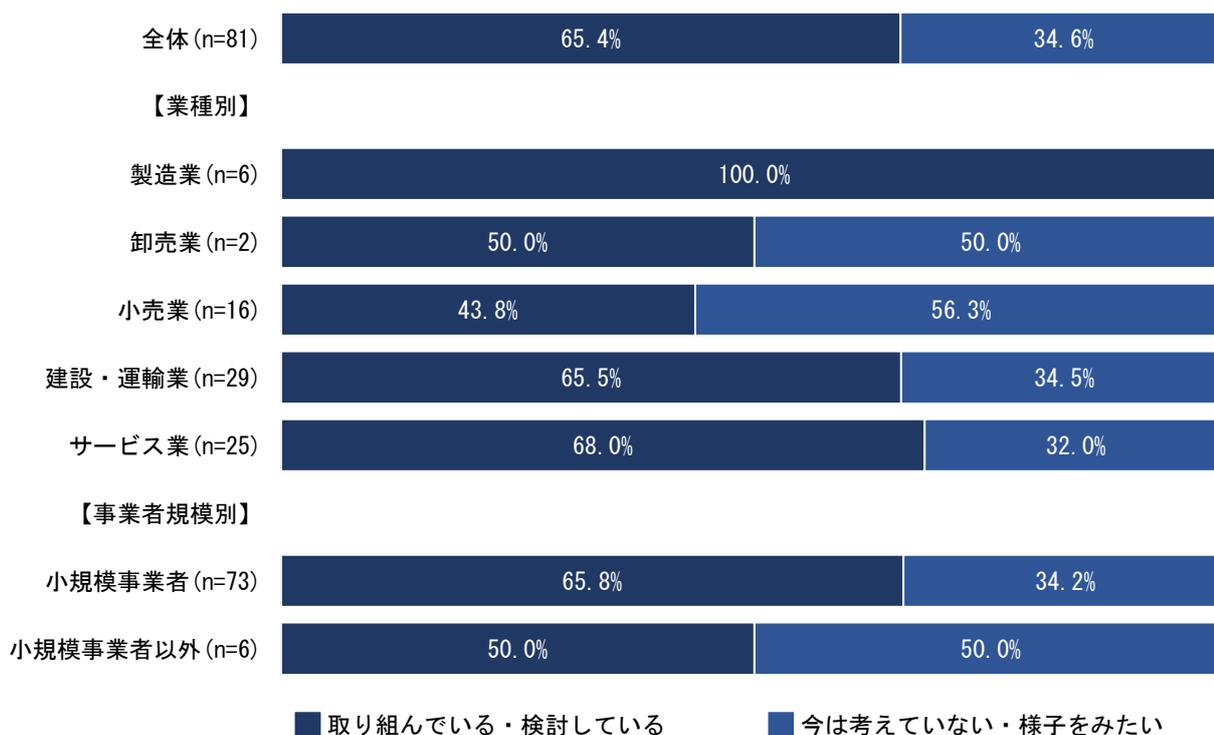
|                    | 全体<br>(n=79) | 事業者規模別        |                | 前回・前々回比較       |               |
|--------------------|--------------|---------------|----------------|----------------|---------------|
|                    |              | 小規模<br>(n=72) | 小規模以外<br>(n=5) | R7夏<br>(n=120) | R6冬<br>(n=81) |
| 人材・人員確保            | 53.2%        | 50.0%         | 100.0%         | 48.3%          | 35.8%         |
| 販売促進・販路開拓、または営業活動  | 46.8%        | 45.8%         | 60.0%          | 32.5%          | 46.9%         |
| 業務の効率化             | 30.4%        | 30.6%         | 40.0%          | 35.0%          | 43.2%         |
| 原材料や商品の仕入単価の上昇     | 26.6%        | 27.8%         | 20.0%          | 35.0%          | 46.9%         |
| 自社の強みの把握・活用        | 20.3%        | 22.2%         | -              | 14.2%          | 13.6%         |
| 生産性の向上             | 20.3%        | 18.1%         | 60.0%          | 27.5%          | 18.5%         |
| 資金繰り対策             | 20.3%        | 19.4%         | 20.0%          | 19.2%          | 30.9%         |
| 事業承継・廃業・M&A・人材育成   | 17.7%        | 18.1%         | 20.0%          | 15.0%          | 16.0%         |
| 新製品・サービスの開発        | 16.5%        | 16.7%         | -              | 16.7%          | 17.3%         |
| 建物・設備等の老朽化         | 13.9%        | 13.9%         | 20.0%          | 20.8%          | 14.8%         |
| 顧客ニーズの把握           | 11.4%        | 12.5%         | -              | 7.5%           | 9.9%          |
| ITの利活用(キャッシュレス対応等) | 7.6%         | 8.3%          | -              | 10.0%          | 6.2%          |
| 既存の製品・サービスの改善      | 6.3%         | 6.9%          | -              | 9.2%           | 12.3%         |
| 生成AI技術の利活用         | 6.3%         | 5.6%          | 20.0%          | 6.7%           | 6.2%          |
| ブランディング            | 6.3%         | 6.9%          | -              | 6.7%           | 9.9%          |
| その他                | 6.3%         | 6.9%          | -              | 2.5%           | 3.7%          |

## (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 65.4%、「今は考えていない・様子を見たい」が 34.6% となっている。

業種別では、小売業で「今は考えていない・様子を見たい」が 56.3%と高くなっている。

事業者規模別では「取り組んでいる・検討している」は、小規模事業者（65.8%）が小規模事業者以外（50.0%）を 15.8 ポイント上回っている。



(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40.4%と最も高く、「販路開拓」が38.5%、「新たな商品・サービスの開発・提供」が30.8%と続いている。

業種別では、小売業で「新たな商品・サービスの開発・提供」が42.9%と高くなっている。また、建設・運輸業で「後継者の育成」が26.3%と高い傾向にある。

|                  | 全体<br>(n=52) | 業種別         |             |             |                 |
|------------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-----------------|
|                  |              | 製造<br>(n=6) | 卸売<br>(n=1) | 小売<br>(n=7) | 建設・運輸<br>(n=19) |
| 人材の確保・育成         | 40.4%        | 50.0%       | 100.0%      | 28.6%       | 63.2%           |
| 販路開拓             | 38.5%        | 50.0%       | 100.0%      | 28.6%       | 31.6%           |
| 新たな商品・サービスの開発・提供 | 30.8%        | 50.0%       | -           | 42.9%       | -               |
| 設備投資             | 19.2%        | 50.0%       | -           | 14.3%       | 21.1%           |
| 新規事業展開・事業転換      | 13.5%        | -           | -           | -           | 21.1%           |
| 後継者の育成           | 13.5%        | -           | -           | -           | 26.3%           |
| ITによる業務効率化       | 11.5%        | -           | -           | 14.3%       | 10.5%           |
| インターネット販売        | 5.8%         | 33.3%       | -           | -           | 5.3%            |
| 技術開発・生産性向上       | 5.8%         | -           | -           | -           | 10.5%           |
| その他              | 11.5%        | 16.7%       | -           | 14.3%       | 5.3%            |

|                  | 全体<br>(n=52) | 事業者規模別        |                |
|------------------|--------------|---------------|----------------|
|                  |              | 小規模<br>(n=47) | 小規模以外<br>(n=3) |
| 人材の確保・育成         | 40.4%        | 38.3%         | 66.7%          |
| 販路開拓             | 38.5%        | 36.2%         | 66.7%          |
| 新たな商品・サービスの開発・提供 | 30.8%        | 31.9%         | 33.3%          |
| 設備投資             | 19.2%        | 19.1%         | 33.3%          |
| 新規事業展開・事業転換      | 13.5%        | 10.6%         | 33.3%          |
| 後継者の育成           | 13.5%        | 14.9%         | -              |
| ITによる業務効率化       | 11.5%        | 10.6%         | 33.3%          |
| インターネット販売        | 5.8%         | 6.4%          | -              |
| 技術開発・生産性向上       | 5.8%         | 6.4%          | -              |
| その他              | 11.5%        | 12.8%         | -              |

(4) 「今は考えていない・様子をみたい」理由を教えてください(複数回答可)

※(2)で「今は考えていない・様子をみたい」と回答した方に質問

全体では、「人手不足」が36.0%と最も高く、「時間がない」と「後継者がいない」がそれぞれ32.0%で続いている。

事業者規模別に見ると、小規模事業者では「後継者がいない」が34.8%と高く、後継者不在が新たな取組を進める上での制約となっている状況がうかがえる。

|                    | 全体<br>(n=25) | 業種別         |             |             |                 |               |
|--------------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-----------------|---------------|
|                    |              | 製造<br>(n=0) | 卸売<br>(n=1) | 小売<br>(n=8) | 建設・運輸<br>(n=10) | サービス<br>(n=6) |
| 人手不足               | 36.0%        | -           | -           | 37.5%       | 50.0%           | 16.7%         |
| 時間がない              | 32.0%        | -           | -           | 37.5%       | 30.0%           | 33.3%         |
| 後継者がいない            | 32.0%        | -           | 100.0%      | 25.0%       | 30.0%           | 33.3%         |
| 資金不足               | 16.0%        | -           | -           | 12.5%       | 10.0%           | 33.3%         |
| どのように考えたらよいか、分からない | 12.0%        | -           | -           | 25.0%       | -               | 16.7%         |
| どこへ相談したらよいか、分からない  | 4.0%         | -           | -           | -           | -               | 16.7%         |
| その他                | 20.0%        | -           | -           | 25.0%       | 10.0%           | 33.3%         |

|                    | 全体<br>(n=25) | 事業者規模別        |                |
|--------------------|--------------|---------------|----------------|
|                    |              | 小規模<br>(n=23) | 小規模以外<br>(n=2) |
| 人手不足               | 36.0%        | 34.8%         | 50.0%          |
| 時間がない              | 32.0%        | 30.4%         | 50.0%          |
| 後継者がいない            | 32.0%        | 34.8%         | -              |
| 資金不足               | 16.0%        | 17.4%         | -              |
| どのように考えたらよいか、分からない | 12.0%        | 13.0%         | -              |
| どこへ相談したらよいか、分からない  | 4.0%         | 4.3%          | -              |
| その他                | 20.0%        | 21.7%         | -              |

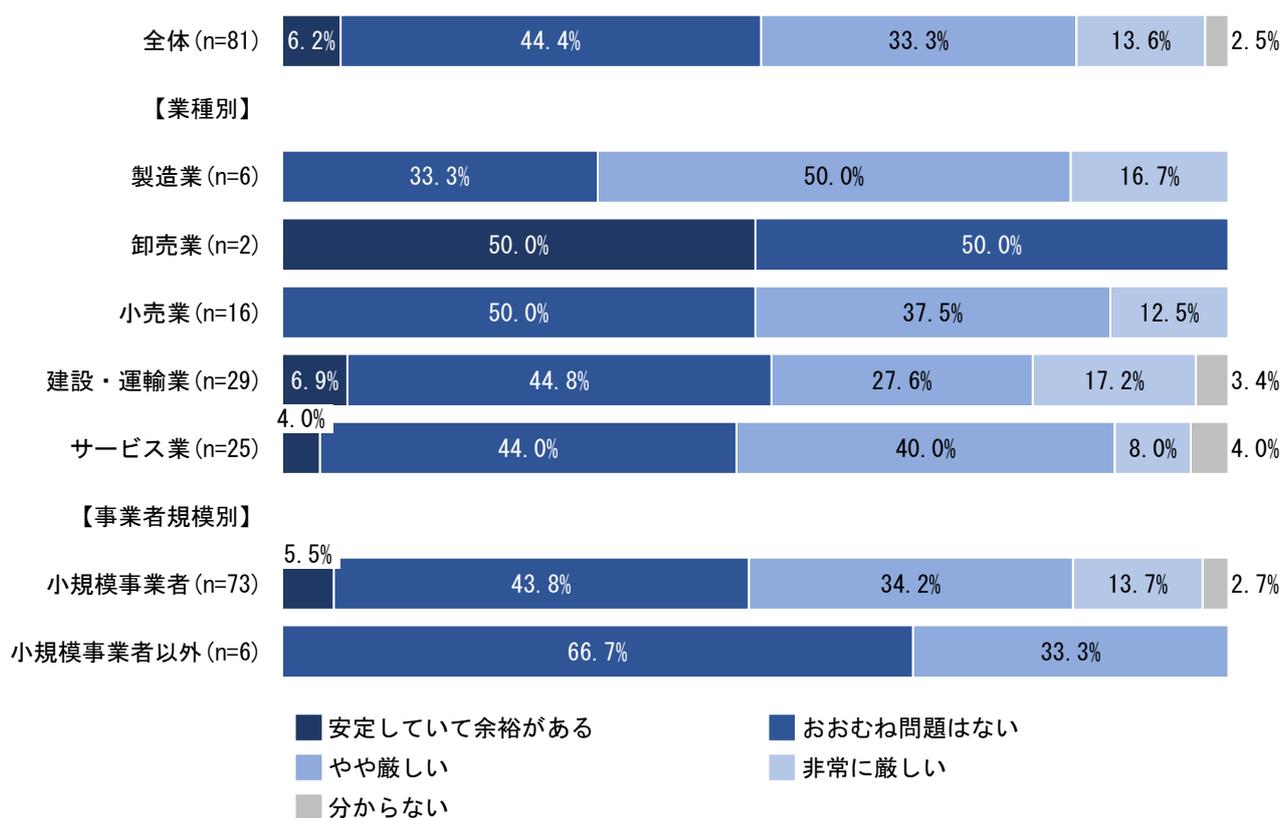
#### 4. 資金繰りについて

##### (1) 現在の資金繰りの状況について、最も近いものを選択してください。

全体では「安定していて余裕がある」と「おおむね問題はない」を合わせた『問題ない』が 50.6%、「やや厳しい」と「非常に厳しい」を合わせた『厳しい』が 46.9%となっている。

業種別では『厳しい』は、製造業が 66.7%、小売業が 50.0%、建設・運輸業が 44.8%、サービス業が 48.0%となっている。

事業者規模別では『厳しい』は、小規模事業者（47.9%）が小規模事業者以外（33.3%）を 14.6 ポイント上回っている。



(2) 資金繰りが厳しくなっている主な要因を教えてください。(複数回答可)

※(1)で「やや厳しい」「非常に厳しい」と回答した方に質問

全体では、「原材料・物価格の高騰」が60.5%と最も高く、「売上・受注の減少」が57.9%、「人件費(賃上げ等)の増加」が47.4%と続いている。

業種別では、建設・運輸業で「借入金返済の負担増」が61.5%と高くなっている。

|                     | 全体<br>(n=38) | 業種別         |             |             |                 |                |
|---------------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-----------------|----------------|
|                     |              | 製造<br>(n=4) | 卸売<br>(n=0) | 小売<br>(n=8) | 建設・運輸<br>(n=13) | サービス<br>(n=12) |
| 原材料・物価格の高騰          | 60.5%        | 75.0%       | -           | 50.0%       | 76.9%           | 50.0%          |
| 売上・受注の減少            | 57.9%        | 75.0%       | -           | 37.5%       | 61.5%           | 58.3%          |
| 人件費(賃上げ等)の増加        | 47.4%        | 25.0%       | -           | 50.0%       | 46.2%           | 50.0%          |
| 借入金返済の負担増           | 39.5%        | 75.0%       | -           | 12.5%       | 61.5%           | 16.7%          |
| 取引条件の悪化(入金サイトの長期化等) | 10.5%        | -           | -           | -           | 15.4%           | 16.7%          |
| 設備投資負担の増加           | 7.9%         | -           | -           | 25.0%       | 7.7%            | -              |
| 在庫増加による資金滞留         | 2.6%         | -           | -           | 12.5%       | -               | -              |
| その他                 | -            | -           | -           | -           | -               | -              |

|                     | 全体<br>(n=38) | 事業者規模別        |                |
|---------------------|--------------|---------------|----------------|
|                     |              | 小規模<br>(n=35) | 小規模以外<br>(n=2) |
| 原材料・物価格の高騰          | 60.5%        | 60.0%         | 100.0%         |
| 売上・受注の減少            | 57.9%        | 60.0%         | -              |
| 人件費(賃上げ等)の増加        | 47.4%        | 42.9%         | 100.0%         |
| 借入金返済の負担増           | 39.5%        | 40.0%         | -              |
| 取引条件の悪化(入金サイトの長期化等) | 10.5%        | 8.6%          | 50.0%          |
| 設備投資負担の増加           | 7.9%         | 5.7%          | 50.0%          |
| 在庫増加による資金滞留         | 2.6%         | 2.9%          | -              |
| その他                 | -            | -             | -              |

**(3) 資金繰り確保のために、現在実施または検討している対応策を教えてください。(複数回答可)**

全体では、「経費削減・コスト見直し」が38.2%と最も高く、「金融機関からの借入・借換え」が36.8%、「価格転嫁・値上げの実施」が32.9%と続いている。

業種別では、建設・運輸業で「金融機関からの借入・借換え」が51.9%、サービス業で「特に対応していない」が41.7%と高くなっている。

|                | 全体<br>(n=76) | 業種別         |             |              |                 |                |
|----------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-----------------|----------------|
|                |              | 製造<br>(n=6) | 卸売<br>(n=2) | 小売<br>(n=14) | 建設・運輸<br>(n=27) | サービス<br>(n=24) |
| 経費削減・コスト見直し    | 38.2%        | 33.3%       | 50.0%       | 42.9%        | 40.7%           | 29.2%          |
| 金融機関からの借入・借換え  | 36.8%        | 33.3%       | 50.0%       | 14.3%        | 51.9%           | 33.3%          |
| 価格転嫁・値上げの実施    | 32.9%        | 33.3%       | -           | 42.9%        | 40.7%           | 25.0%          |
| 特に対応していない      | 28.9%        | 16.7%       | 50.0%       | 28.6%        | 18.5%           | 41.7%          |
| 運転資金の確保(短期借入等) | 13.2%        | 16.7%       | -           | 7.1%         | 18.5%           | 12.5%          |
| 在庫圧縮・回転率向上     | 9.2%         | 16.7%       | -           | 14.3%        | 7.4%            | 8.3%           |
| 設備投資の抑制・延期     | 5.3%         | 16.7%       | -           | 7.1%         | 7.4%            | -              |
| その他            | 2.6%         | -           | -           | -            | 7.4%            | -              |

|                | 全体<br>(n=76) | 事業者規模別        |                |
|----------------|--------------|---------------|----------------|
|                |              | 小規模<br>(n=69) | 小規模以外<br>(n=5) |
| 経費削減・コスト見直し    | 38.2%        | 39.1%         | 20.0%          |
| 金融機関からの借入・借換え  | 36.8%        | 37.7%         | 20.0%          |
| 価格転嫁・値上げの実施    | 32.9%        | 33.3%         | 40.0%          |
| 特に対応していない      | 28.9%        | 27.5%         | 40.0%          |
| 運転資金の確保(短期借入等) | 13.2%        | 13.0%         | 20.0%          |
| 在庫圧縮・回転率向上     | 9.2%         | 10.1%         | -              |
| 設備投資の抑制・延期     | 5.3%         | 4.3%          | 20.0%          |
| その他            | 2.6%         | 2.9%          | -              |

**(4) 今後、資金繰り面で必要と考える支援内容を教えてください。(複数回答可)**

全体では、「特に必要としていない」が 40.0%と最も高く、「補助金・助成金の情報提供」が 37.3%、「金融機関との調整・斡旋」が 30.7%と続いている。

業種別では、製造業や建設・運輸業で「補助金・助成金の情報提供」が高くなっている。

事業者規模別では「特に必要としていない」は、小規模事業者以外(60.0%)が小規模事業者(38.2%)を 21.8ポイント上回っている。

|                   | 全体<br>(n=75) | 業種別         |             |              |                 |                |
|-------------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-----------------|----------------|
|                   |              | 製造<br>(n=6) | 卸売<br>(n=2) | 小売<br>(n=15) | 建設・運輸<br>(n=27) | サービス<br>(n=22) |
| 特に必要としていない        | 40.0%        | 16.7%       | 50.0%       | 60.0%        | 25.9%           | 50.0%          |
| 補助金・助成金の情報提供      | 37.3%        | 83.3%       | -           | 26.7%        | 44.4%           | 27.3%          |
| 金融機関との調整・斡旋       | 30.7%        | 33.3%       | 50.0%       | 13.3%        | 37.0%           | 31.8%          |
| 価格転嫁・取引条件改善に関する支援 | 16.0%        | -           | -           | 20.0%        | 22.2%           | 13.6%          |
| 資金繰り表・計画策定の支援     | 12.0%        | -           | -           | 6.7%         | 22.2%           | 9.1%           |
| 専門家による個別相談        | 6.7%         | 16.7%       | -           | -            | 11.1%           | 4.5%           |
| その他               | -            | -           | -           | -            | -               | -              |

|                   | 全体<br>(n=75) | 事業者規模別        |                |
|-------------------|--------------|---------------|----------------|
|                   |              | 小規模<br>(n=68) | 小規模以外<br>(n=5) |
| 特に必要としていない        | 40.0%        | 38.2%         | 60.0%          |
| 補助金・助成金の情報提供      | 37.3%        | 38.2%         | 40.0%          |
| 金融機関との調整・斡旋       | 30.7%        | 30.9%         | 20.0%          |
| 価格転嫁・取引条件改善に関する支援 | 16.0%        | 16.2%         | 20.0%          |
| 資金繰り表・計画策定の支援     | 12.0%        | 13.2%         | -              |
| 専門家による個別相談        | 6.7%         | 7.4%          | -              |
| その他               | -            | -             | -              |

## 5. IT技術の利活用について

### (1) 現在、貴社が顧客獲得、販路拡大のために情報発信に使用している主なチャンネルを教えてください。(複数回答可)

全体では、「自社ホームページ」が43.2%と最も高く、「特になし」が27.2%、「Instagram」が22.2%と続いている。

業種別では、小売業で「Instagram」や「Facebook」といったSNSが高くなっている。また、建設・運輸業で「特になし」が44.8%と高くなっている一方、サービス業ではこの割合は16.0%と低くなっている。

|                   | 全体<br>(n=81) | 業種別         |             |              |                 |                |
|-------------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-----------------|----------------|
|                   |              | 製造<br>(n=6) | 卸売<br>(n=2) | 小売<br>(n=16) | 建設・運輸<br>(n=29) | サービス<br>(n=25) |
| 自社ホームページ          | 43.2%        | 83.3%       | 50.0%       | 18.8%        | 41.4%           | 44.0%          |
| 特になし              | 27.2%        | -           | 50.0%       | 25.0%        | 44.8%           | 16.0%          |
| Instagram         | 22.2%        | -           | -           | 43.8%        | 3.4%            | 36.0%          |
| 口コミ               | 16.0%        | -           | -           | 12.5%        | 17.2%           | 24.0%          |
| Facebook          | 11.1%        | -           | -           | 37.5%        | -               | 12.0%          |
| 紙媒体（広告掲載・チラシ・DM等） | 8.6%         | -           | -           | -            | 6.9%            | 20.0%          |
| LINE公式アカウント       | 6.2%         | -           | -           | -            | -               | 16.0%          |
| X（旧Twitter）       | 6.2%         | -           | -           | 6.3%         | -               | 12.0%          |
| YouTube           | 3.7%         | -           | -           | 6.3%         | 3.4%            | 4.0%           |
| メールマガジン           | -            | -           | -           | -            | -               | -              |
| その他               | 16.0%        | 16.7%       | 50.0%       | 25.0%        | 6.9%            | 20.0%          |

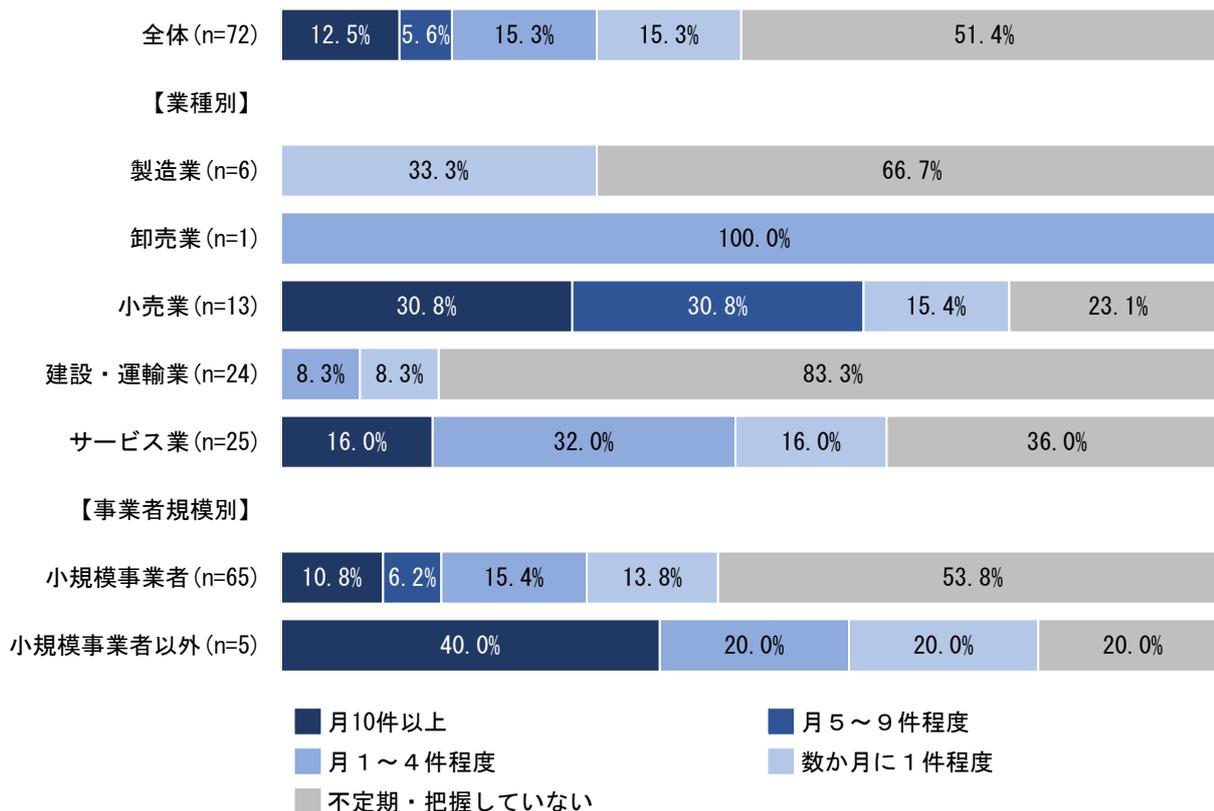
|                   | 全体<br>(n=81) | 事業者規模別        |                |
|-------------------|--------------|---------------|----------------|
|                   |              | 小規模<br>(n=73) | 小規模以外<br>(n=6) |
| 自社ホームページ          | 43.2%        | 42.5%         | 33.3%          |
| 特になし              | 27.2%        | 27.4%         | 33.3%          |
| Instagram         | 22.2%        | 21.9%         | 33.3%          |
| 口コミ               | 16.0%        | 16.4%         | 16.7%          |
| Facebook          | 11.1%        | 9.6%          | 33.3%          |
| 紙媒体（広告掲載・チラシ・DM等） | 8.6%         | 9.6%          | -              |
| LINE公式アカウント       | 6.2%         | 6.8%          | -              |
| X（旧Twitter）       | 6.2%         | 6.8%          | -              |
| YouTube           | 3.7%         | 4.1%          | -              |
| メールマガジン           | -            | -             | -              |
| その他               | 16.0%        | 13.7%         | 50.0%          |

**(2) 貴社が行っている情報発信チャンネル全体での情報発信の頻度（件数）を教えてください。**

全体では、「月10件以上」が12.5%、「月5～9件程度」が5.6%、「月1～4件程度」と「数か月に1件程度」がそれぞれ15.3%、「不定期・把握していない」が51.4%となっている。「月10件以上」と「月5～9件程度」を合わせた『高頻度』は、18.1%である。

業種別では『高頻度』は、小売業が61.6%となっている。

事業者規模別では『高頻度』は、小規模事業者（17.0%）が小規模事業者以外（40.0%）を23.0ポイント下回っている。



**(3) 情報発信により、実感している効果があれば教えてください。(複数回答可)**

全体では、「効果は分からない」が49.3%と最も高く、「来店・問い合わせの増加」と「新規顧客の獲得につながっている」、「効果は限定的である」がそれぞれ17.4%と続いている。

業種別では、小売業で「来店・問い合わせの増加」が38.5%、「リピーターの増加」が30.8%と高くなっている。

|                   | 全体<br>(n=69) | 業種別         |             |              |                 |                |
|-------------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-----------------|----------------|
|                   |              | 製造<br>(n=6) | 卸売<br>(n=1) | 小売<br>(n=13) | 建設・運輸<br>(n=21) | サービス<br>(n=25) |
| 効果は分からない          | 49.3%        | 33.3%       | -           | 23.1%        | 71.4%           | 52.0%          |
| 来店・問い合わせの増加       | 17.4%        | -           | -           | 38.5%        | 4.8%            | 16.0%          |
| 新規顧客の獲得につながっている   | 17.4%        | 33.3%       | -           | 15.4%        | 4.8%            | 24.0%          |
| 効果は限定的である         | 17.4%        | 50.0%       | -           | 15.4%        | 14.3%           | 12.0%          |
| リピーターの増加          | 11.6%        | -           | 100.0%      | 30.8%        | -               | 12.0%          |
| 顧客との関係性強化につながっている | 11.6%        | -           | 100.0%      | 7.7%         | 9.5%            | 16.0%          |

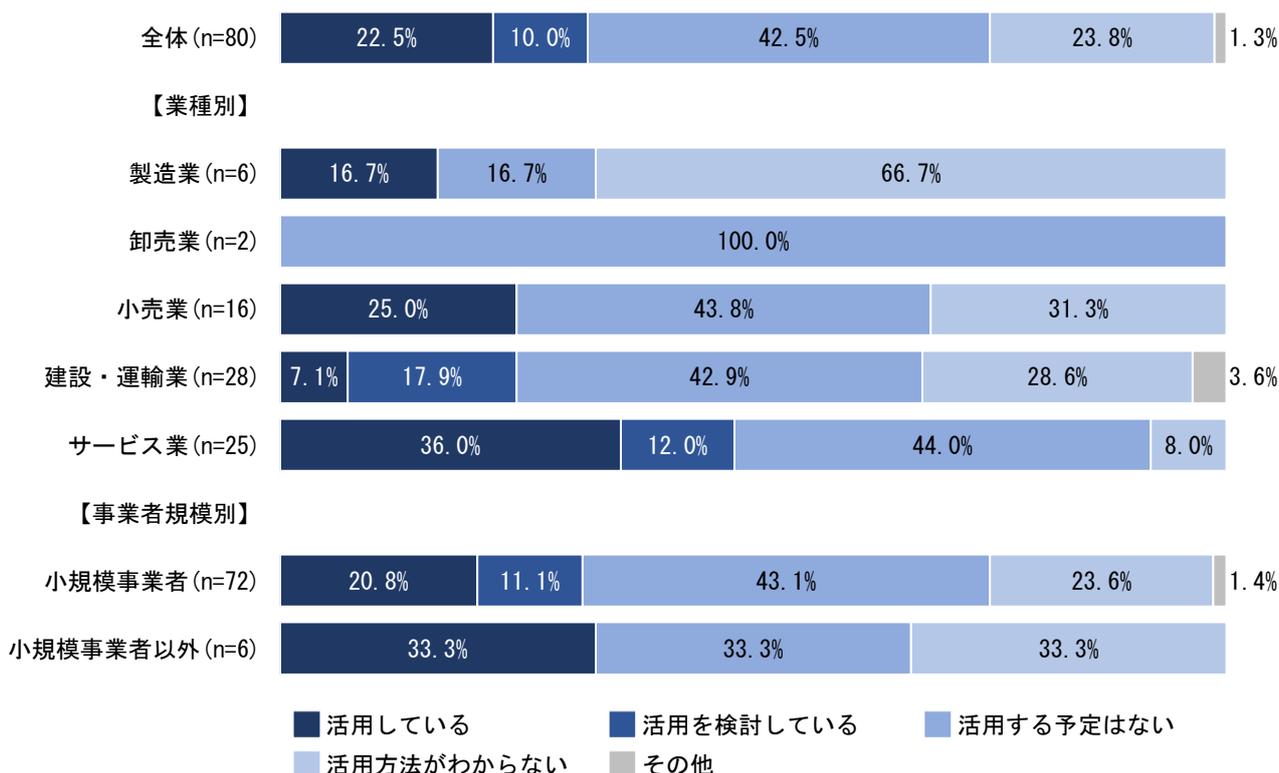
|                   | 全体<br>(n=69) | 事業者規模別        |                |
|-------------------|--------------|---------------|----------------|
|                   |              | 小規模<br>(n=62) | 小規模以外<br>(n=5) |
| 効果は分からない          | 49.3%        | 48.4%         | 60.0%          |
| 来店・問い合わせの増加       | 17.4%        | 16.1%         | 20.0%          |
| 新規顧客の獲得につながっている   | 17.4%        | 17.7%         | 20.0%          |
| 効果は限定的である         | 17.4%        | 17.7%         | -              |
| リピーターの増加          | 11.6%        | 11.3%         | 20.0%          |
| 顧客との関係性強化につながっている | 11.6%        | 12.9%         | -              |

**(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、「活用している」が 22.5%、「活用を検討している」が 10.0%、「活用する予定はない」が 42.5%、「活用方法がわからない」が 23.8%となっている。

業種別では、サービス業 (36.0%)、小売業 (25.0%)、製造業 (16.7%) の順に「活用している」の割合が高くなっている。一方、製造業では「活用方法がわからない」が 66.7%みられる。

事業者規模別では「活用している」は、小規模事業者 (20.8%) が小規模事業者以外 (33.3%) を 12.5ポイント下回っている。



※「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、「情報収集(質問、検索)」が66.7%と最も高く、「販促物の制作(文書作成、チラシ作成)」が44.4%、「マーケティング・データ分析」が33.3%と続いている。

|                    | 全体<br>(n=18) | 業種別         |             |             |                |               |
|--------------------|--------------|-------------|-------------|-------------|----------------|---------------|
|                    |              | 製造<br>(n=1) | 卸売<br>(n=0) | 小売<br>(n=4) | 建設・運輸<br>(n=2) | サービス<br>(n=9) |
| 情報収集(質問、検索)        | 66.7%        | 100.0%      | -           | 50.0%       | 100.0%         | 55.6%         |
| 販促物の制作(文書作成、チラシ作成) | 44.4%        | 100.0%      | -           | 50.0%       | -              | 55.6%         |
| マーケティング・データ分析      | 33.3%        | -           | -           | 50.0%       | -              | 33.3%         |
| 商品・サービスの開発         | 27.8%        | -           | -           | 50.0%       | -              | 22.2%         |
| 顧客対応・カスタマーサポート     | 11.1%        | -           | -           | -           | -              | 11.1%         |
| その他                | 16.7%        | -           | -           | 25.0%       | 50.0%          | 11.1%         |

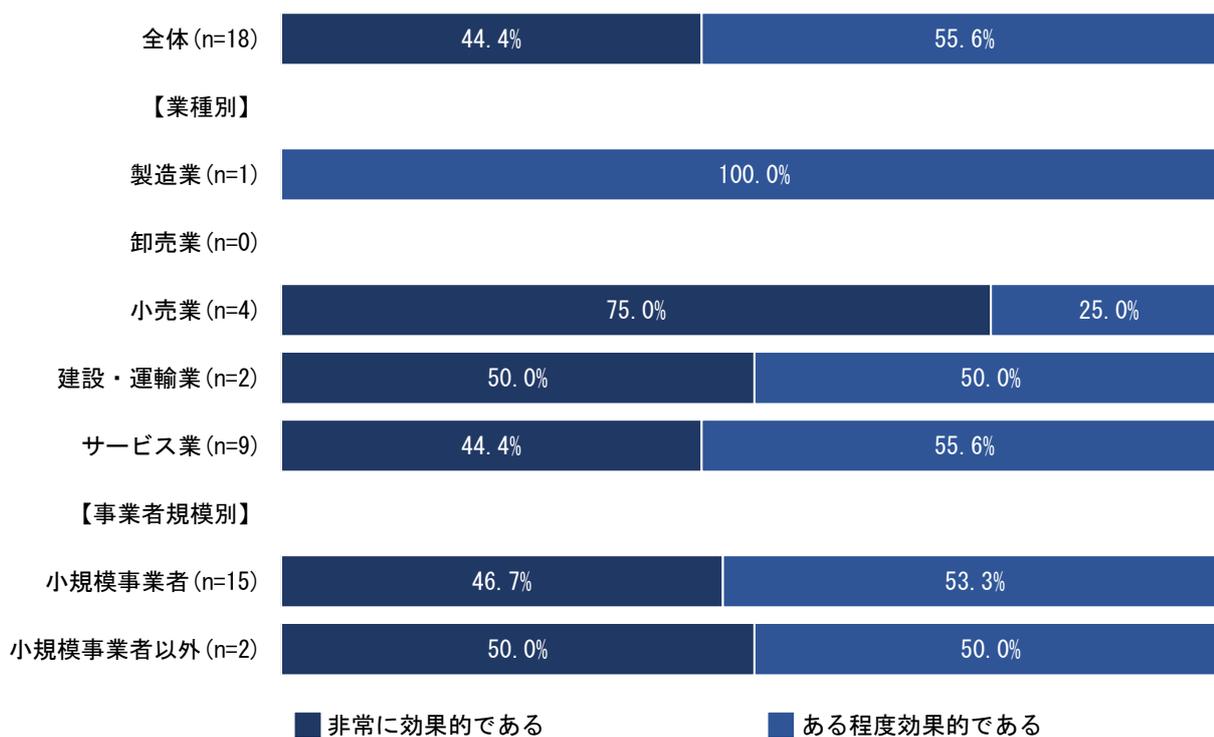
|                    | 全体<br>(n=18) | 事業者規模別        |                |
|--------------------|--------------|---------------|----------------|
|                    |              | 小規模<br>(n=15) | 小規模以外<br>(n=2) |
| 情報収集(質問、検索)        | 66.7%        | 66.7%         | 50.0%          |
| 販促物の制作(文書作成、チラシ作成) | 44.4%        | 53.3%         | -              |
| マーケティング・データ分析      | 33.3%        | 26.7%         | 50.0%          |
| 商品・サービスの開発         | 27.8%        | 26.7%         | 50.0%          |
| 顧客対応・カスタマーサポート     | 11.1%        | 6.7%          | -              |
| その他                | 16.7%        | 20.0%         | -              |

## (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、「非常に効果的である」が 44.4%、「ある程度効果的である」が 55.6%となっている。なお、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ことから、利用者は少なくとも何かしらの効果を感じていることが読み取れる。

業種別では、小売業で「非常に効果的である」が 75.0%と高くなっている。



※「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 85.7%と最も高く、「導入コスト」と「情報漏洩リスク」がそれぞれ 14.3%と続いている。

|          | 全体<br>(n=7) | 業種別         |             |             |                |               |
|----------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------|---------------|
|          |             | 製造<br>(n=0) | 卸売<br>(n=0) | 小売<br>(n=0) | 建設・運輸<br>(n=4) | サービス<br>(n=3) |
| 技術的な知識不足 | 85.7%       | -           | -           | -           | 75.0%          | 100.0%        |
| 導入コスト    | 14.3%       | -           | -           | -           | 25.0%          | -             |
| 情報漏洩リスク  | 14.3%       | -           | -           | -           | 25.0%          | -             |
| 社内の抵抗感   | -           | -           | -           | -           | -              | -             |
| その他      | -           | -           | -           | -           | -              | -             |

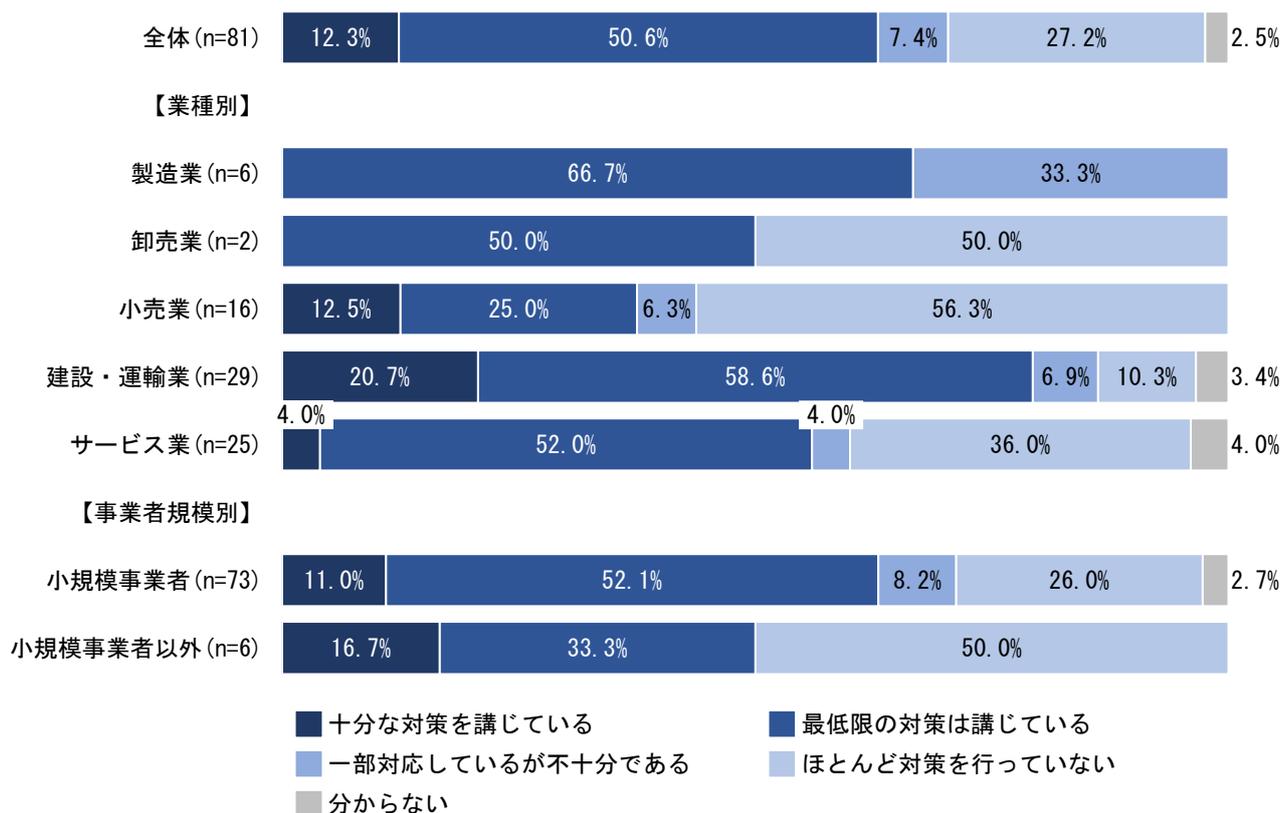
|          | 全体<br>(n=7) | 事業者規模別       |                |
|----------|-------------|--------------|----------------|
|          |             | 小規模<br>(n=7) | 小規模以外<br>(n=0) |
| 技術的な知識不足 | 85.7%       | 85.7%        | -              |
| 導入コスト    | 14.3%       | 14.3%        | -              |
| 情報漏洩リスク  | 14.3%       | 14.3%        | -              |
| 社内の抵抗感   | -           | -            | -              |
| その他      | -           | -            | -              |

**(8) 貴社におけるサイバーセキュリティ対策の実施状況について教えてください。**

全体では、「十分な対策を講じている」が12.3%、「最低限の対策は講じている」が50.6%、「一部対応しているが不十分である」が7.4%、「ほとんど対策を行っていない」が27.2%となっている。「十分な対策を講じている」と「最低限の対策は講じている」を合わせた『対策済』は62.9%である。

業種別では『対策済』、建設・運輸業(79.3%)や製造業(66.7%)といった対企業取引(BtoB)業種で高くなっている。

事業者規模別では『対策済』は、小規模事業者(63.1%)が小規模事業者以外(50.0%)を13.1ポイント上回っている。



(9) 実施しているサイバーセキュリティ対策を教えてください。(複数回答可)

※(8)で「十分な対策を講じている」「最低限の対策は講じている」「一部対応しているが不十分である」と回答した方に質問

全体では、「ウイルス対策ソフトの導入・更新」が80.4%と最も高く、「データのバックアップ」が57.1%、「OS・ソフトウェアの定期的な更新」が48.2%で続いている。

事業者規模別に見ると、「従業員へのセキュリティ教育・注意喚起」は小規模事業者が9.8%、小規模事業者以外が100.0%と大きな差がみられる。小規模事業者では、教育・周知の体制整備が十分でない可能性がうかがえる。

|                    | 全体<br>(n=56) | 業種別         |             |             |                 |                |
|--------------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-----------------|----------------|
|                    |              | 製造<br>(n=6) | 卸売<br>(n=1) | 小売<br>(n=7) | 建設・運輸<br>(n=25) | サービス<br>(n=14) |
| ウイルス対策ソフトの導入・更新    | 80.4%        | 100.0%      | 100.0%      | 42.9%       | 88.0%           | 71.4%          |
| データのバックアップ         | 57.1%        | 50.0%       | -           | 28.6%       | 80.0%           | 42.9%          |
| OS・ソフトウェアの定期的な更新   | 48.2%        | 50.0%       | 100.0%      | 42.9%       | 64.0%           | 21.4%          |
| 外部専門業者への委託         | 30.4%        | 16.7%       | -           | 42.9%       | 36.0%           | 14.3%          |
| パスワード管理・多要素認証の導入   | 23.2%        | 16.7%       | -           | 14.3%       | 20.0%           | 42.9%          |
| 従業員へのセキュリティ教育・注意喚起 | 14.3%        | 16.7%       | -           | 28.6%       | 4.0%            | 28.6%          |
| その他                | 3.6%         | 16.7%       | -           | -           | -               | -              |

|                    | 全体<br>(n=56) | 事業者規模別        |                |
|--------------------|--------------|---------------|----------------|
|                    |              | 小規模<br>(n=51) | 小規模以外<br>(n=3) |
| ウイルス対策ソフトの導入・更新    | 80.4%        | 82.4%         | 33.3%          |
| データのバックアップ         | 57.1%        | 56.9%         | 66.7%          |
| OS・ソフトウェアの定期的な更新   | 48.2%        | 49.0%         | 33.3%          |
| 外部専門業者への委託         | 30.4%        | 27.5%         | 33.3%          |
| パスワード管理・多要素認証の導入   | 23.2%        | 23.5%         | 33.3%          |
| 従業員へのセキュリティ教育・注意喚起 | 14.3%        | 9.8%          | 100.0%         |
| その他                | 3.6%         | 3.9%          | -              |

## 6. 人材について

### (1) 2025年度の採用(2025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64.6%と最も高く、「正社員を中途採用した」が16.5%、「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」が12.7%と続いている。

事業者規模別では「正社員を中途採用した」は、小規模事業者以外(50.0%)が小規模事業者(14.1%)を35.9ポイント上回っている。

|                 | 全体<br>(n=79) | 業種別         |             |              |                 |                |
|-----------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-----------------|----------------|
|                 |              | 製造<br>(n=6) | 卸売<br>(n=2) | 小売<br>(n=15) | 建設・運輸<br>(n=29) | サービス<br>(n=24) |
| 募集をしなかった        | 64.6%        | 66.7%       | 100.0%      | 73.3%        | 44.8%           | 83.3%          |
| 正社員を中途採用した      | 16.5%        | -           | -           | 13.3%        | 31.0%           | 8.3%           |
| 募集したが全く採用できなかった | 12.7%        | 16.7%       | -           | 6.7%         | 24.1%           | -              |
| 非正規社員を採用した      | 7.6%         | 16.7%       | -           | 6.7%         | 6.9%            | 8.3%           |
| 正社員を新卒採用した      | 5.1%         | -           | -           | 6.7%         | 3.4%            | 4.2%           |

|                 | 全体<br>(n=79) | 事業者規模別        |                |
|-----------------|--------------|---------------|----------------|
|                 |              | 小規模<br>(n=71) | 小規模以外<br>(n=6) |
| 募集をしなかった        | 64.6%        | 67.6%         | 33.3%          |
| 正社員を中途採用した      | 16.5%        | 14.1%         | 50.0%          |
| 募集したが全く採用できなかった | 12.7%        | 11.3%         | 16.7%          |
| 非正規社員を採用した      | 7.6%         | 8.5%          | -              |
| 正社員を新卒採用した      | 5.1%         | 4.2%          | 16.7%          |

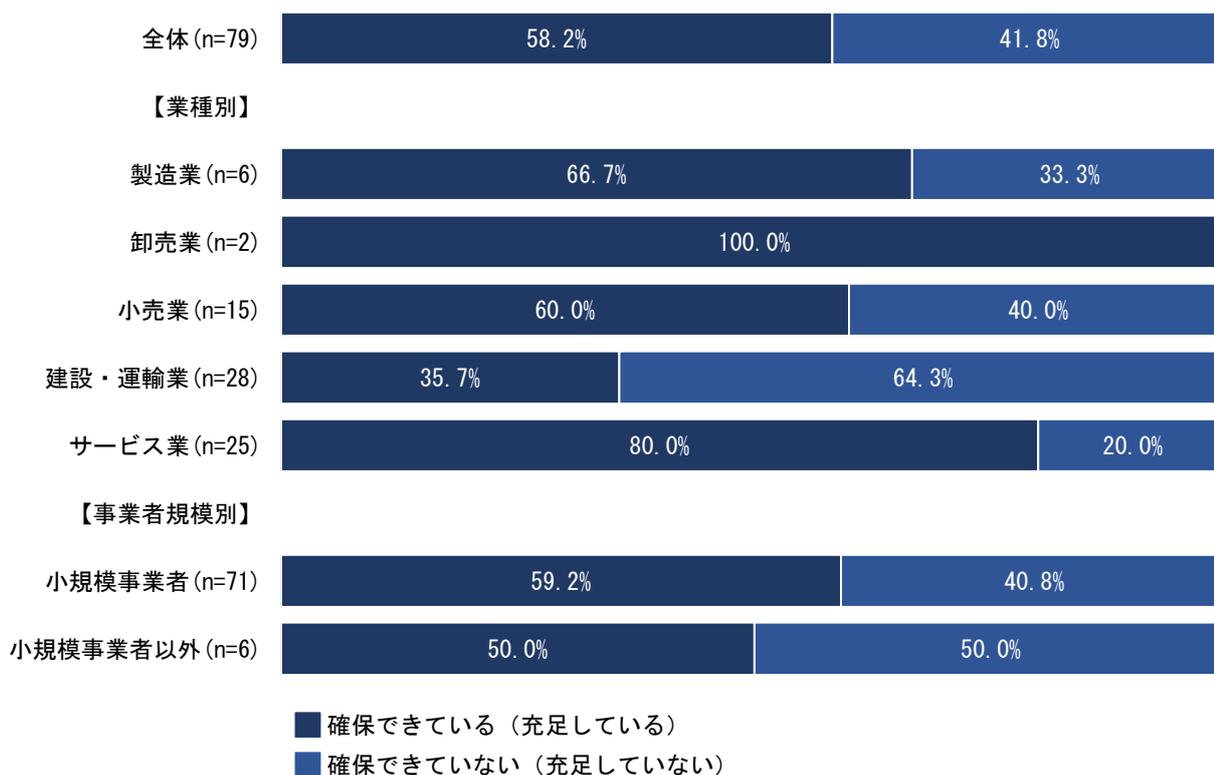
※「募集したが全く採用できなかった」は「募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった」の略

## (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 58.2%、「確保できていない（充足していない）」が 41.8%となっている。

業種別では、建設・運輸業で「確保できていない（充足していない）」が 64.3%と高くなっている。

事業者規模別では「確保できている（充足している）」は、小規模事業者（59.2%）が小規模事業者以外（50.0%）を 9.2 ポイント上回っている。



**(3) 採用活動において、特に負担が大きいと感じる点は何ですか。(複数回答可)**

全体では、「求人広告・紹介料などのコスト」が46.9%と最も高く、「応募者の質の見極め」が40.6%、「採用にかかる時間・工数」が23.4%と続いている。

業種別では、製造業で「応募者の質の見極め」が66.7%、小売業で「採用ノウハウの不足」が27.3%と高くなっている。

事業者規模別では「応募者の質の見極め」は、小規模事業者独自の課題であることがわかる。

|                | 全体<br>(n=64) | 業種別         |             |              |                 |                |
|----------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-----------------|----------------|
|                |              | 製造<br>(n=6) | 卸売<br>(n=1) | 小売<br>(n=11) | 建設・運輸<br>(n=24) | サービス<br>(n=19) |
| 求人広告・紹介料などのコスト | 46.9%        | 50.0%       | 100.0%      | 27.3%        | 66.7%           | 31.6%          |
| 応募者の質の見極め      | 40.6%        | 66.7%       | 100.0%      | 18.2%        | 54.2%           | 31.6%          |
| 採用にかかる時間・工数    | 23.4%        | 16.7%       | -           | 18.2%        | 33.3%           | 15.8%          |
| 採用ノウハウの不足      | 10.9%        | 16.7%       | -           | 27.3%        | 12.5%           | -              |
| 面接・選考を行う人員の不足  | 3.1%         | -           | -           | 9.1%         | 4.2%            | -              |
| その他            | 21.9%        | 33.3%       | -           | 36.4%        | 8.3%            | 26.3%          |

|                | 全体<br>(n=64) | 事業者規模別        |                |
|----------------|--------------|---------------|----------------|
|                |              | 小規模<br>(n=57) | 小規模以外<br>(n=5) |
| 求人広告・紹介料などのコスト | 46.9%        | 47.4%         | 60.0%          |
| 応募者の質の見極め      | 40.6%        | 45.6%         | -              |
| 採用にかかる時間・工数    | 23.4%        | 21.1%         | 40.0%          |
| 採用ノウハウの不足      | 10.9%        | 10.5%         | 20.0%          |
| 面接・選考を行う人員の不足  | 3.1%         | 1.8%          | 20.0%          |
| その他            | 21.9%        | 21.1%         | 20.0%          |

**(4) 貴社が採用活動で主に活用している手法は何ですか。(複数回答可)**

全体では、「民間求人サイト」が38.1%と最も高く、「知人・取引先からの紹介」が34.9%、「ハローワーク」が33.3%と続いている。

業種別では、建設・運輸業で「ハローワーク」が56.0%と高くなっている。

事業者規模別では「人材紹介会社」は、小規模事業者以外(33.3%)が小規模事業者(5.5%)を27.8ポイント上回っている。

|                | 全体<br>(n=63) | 業種別         |             |              |                 |                |
|----------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-----------------|----------------|
|                |              | 製造<br>(n=5) | 卸売<br>(n=1) | 小売<br>(n=13) | 建設・運輸<br>(n=25) | サービス<br>(n=16) |
| 民間求人サイト        | 38.1%        | 80.0%       | -           | 15.4%        | 48.0%           | 25.0%          |
| 知人・取引先からの紹介    | 34.9%        | -           | -           | 46.2%        | 36.0%           | 43.8%          |
| ハローワーク         | 33.3%        | 40.0%       | -           | -            | 56.0%           | 18.8%          |
| 自社ホームページ・SNS   | 27.0%        | 20.0%       | -           | 23.1%        | 40.0%           | 18.8%          |
| 人材紹介会社         | 9.5%         | -           | -           | 15.4%        | 12.0%           | -              |
| 学校(高校・大学等)との連携 | 4.8%         | -           | -           | 7.7%         | 4.0%            | 6.3%           |
| その他            | 15.9%        | -           | 100.0%      | 30.8%        | 4.0%            | 18.8%          |

|                | 全体<br>(n=63) | 事業者規模別        |                |
|----------------|--------------|---------------|----------------|
|                |              | 小規模<br>(n=55) | 小規模以外<br>(n=6) |
| 民間求人サイト        | 38.1%        | 36.4%         | 50.0%          |
| 知人・取引先からの紹介    | 34.9%        | 34.5%         | 50.0%          |
| ハローワーク         | 33.3%        | 34.5%         | 16.7%          |
| 自社ホームページ・SNS   | 27.0%        | 27.3%         | 33.3%          |
| 人材紹介会社         | 9.5%         | 5.5%          | 33.3%          |
| 学校(高校・大学等)との連携 | 4.8%         | 3.6%          | 16.7%          |
| その他            | 15.9%        | 14.5%         | 16.7%          |

**(5) 採用において、今後強化したい取り組みは何ですか。(複数回答可)**

全体では、「特に検討していない」が 44.9%と最も高く、「仕事内容・役割の明確化」が 27.5%、「賃金・待遇の見直し」が 23.2%と続いている。

業種別では、製造業で「賃金・待遇の見直し」が 60.0%と高くなっている。

事業者規模別では「仕事内容・役割の明確化」は、小規模事業者 (29.5%) が小規模事業者以外 (16.7%) を 12.8 ポイント上回っている。

|                | 全体<br>(n=69) | 業種別         |             |              |                 |                |
|----------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-----------------|----------------|
|                |              | 製造<br>(n=5) | 卸売<br>(n=1) | 小売<br>(n=13) | 建設・運輸<br>(n=25) | サービス<br>(n=22) |
| 特に検討していない      | 44.9%        | 40.0%       | 100.0%      | 61.5%        | 16.0%           | 68.2%          |
| 仕事内容・役割の明確化    | 27.5%        | 20.0%       | -           | 15.4%        | 40.0%           | 22.7%          |
| 賃金・待遇の見直し      | 23.2%        | 60.0%       | -           | 23.1%        | 32.0%           | -              |
| 未経験者育成を前提とした採用 | 15.9%        | -           | -           | 7.7%         | 32.0%           | 9.1%           |
| 採用広報 (会社の魅力発信) | 7.2%         | -           | -           | -            | 16.0%           | 4.5%           |
| 選考プロセスの改善      | 1.4%         | -           | -           | -            | 4.0%            | -              |
| その他            | 2.9%         | -           | -           | 7.7%         | 4.0%            | -              |

|                | 全体<br>(n=69) | 事業者規模別        |                |
|----------------|--------------|---------------|----------------|
|                |              | 小規模<br>(n=61) | 小規模以外<br>(n=6) |
| 特に検討していない      | 44.9%        | 44.3%         | 50.0%          |
| 仕事内容・役割の明確化    | 27.5%        | 29.5%         | 16.7%          |
| 賃金・待遇の見直し      | 23.2%        | 21.3%         | 33.3%          |
| 未経験者育成を前提とした採用 | 15.9%        | 16.4%         | 16.7%          |
| 採用広報 (会社の魅力発信) | 7.2%         | 8.2%          | -              |
| 選考プロセスの改善      | 1.4%         | 1.6%          | -              |
| その他            | 2.9%         | 3.3%          | -              |

## 7. 賃上げの実施について

(1) 2025年度(2025年4月～現在)において、賃金改定の内容について教えてください。

(複数回答可)

※従業員数が1名以上の企業(事務所)に質問

全体では、「ベースアップを実施した」が37.1%と最も高く、「賃金改定は実施していない」が25.8%、「現在検討中である」が17.7%と続いている。

業種別では「賃金改定は実施していない」は、卸売業が50.0%、製造業とサービス業が40.0%、小売業が27.3%、建設・運輸業が15.4%となっており、業種によって大きな差がみられる。

|                     | 全体<br>(n=62) | 業種別         |             |              |                 |                |
|---------------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-----------------|----------------|
|                     |              | 製造<br>(n=5) | 卸売<br>(n=2) | 小売<br>(n=11) | 建設・運輸<br>(n=26) | サービス<br>(n=15) |
| ベースアップを実施した         | 37.1%        | 40.0%       | -           | 27.3%        | 42.3%           | 26.7%          |
| 賃金改定は実施していない        | 25.8%        | 40.0%       | 50.0%       | 27.3%        | 15.4%           | 40.0%          |
| 現在検討中である            | 17.7%        | 20.0%       | -           | 27.3%        | 7.7%            | 33.3%          |
| 定期昇給を実施した           | 14.5%        | -           | 50.0%       | 18.2%        | 23.1%           | -              |
| ベースアップ・定期昇給の両方を実施した | 4.8%         | -           | -           | -            | 11.5%           | -              |

|                     | 全体<br>(n=62) | 事業者規模別        |                |
|---------------------|--------------|---------------|----------------|
|                     |              | 小規模<br>(n=57) | 小規模以外<br>(n=3) |
| ベースアップを実施した         | 37.1%        | 35.1%         | 33.3%          |
| 賃金改定は実施していない        | 25.8%        | 26.3%         | 33.3%          |
| 現在検討中である            | 17.7%        | 19.3%         | -              |
| 定期昇給を実施した           | 14.5%        | 14.0%         | 33.3%          |
| ベースアップ・定期昇給の両方を実施した | 4.8%         | 5.3%          | -              |

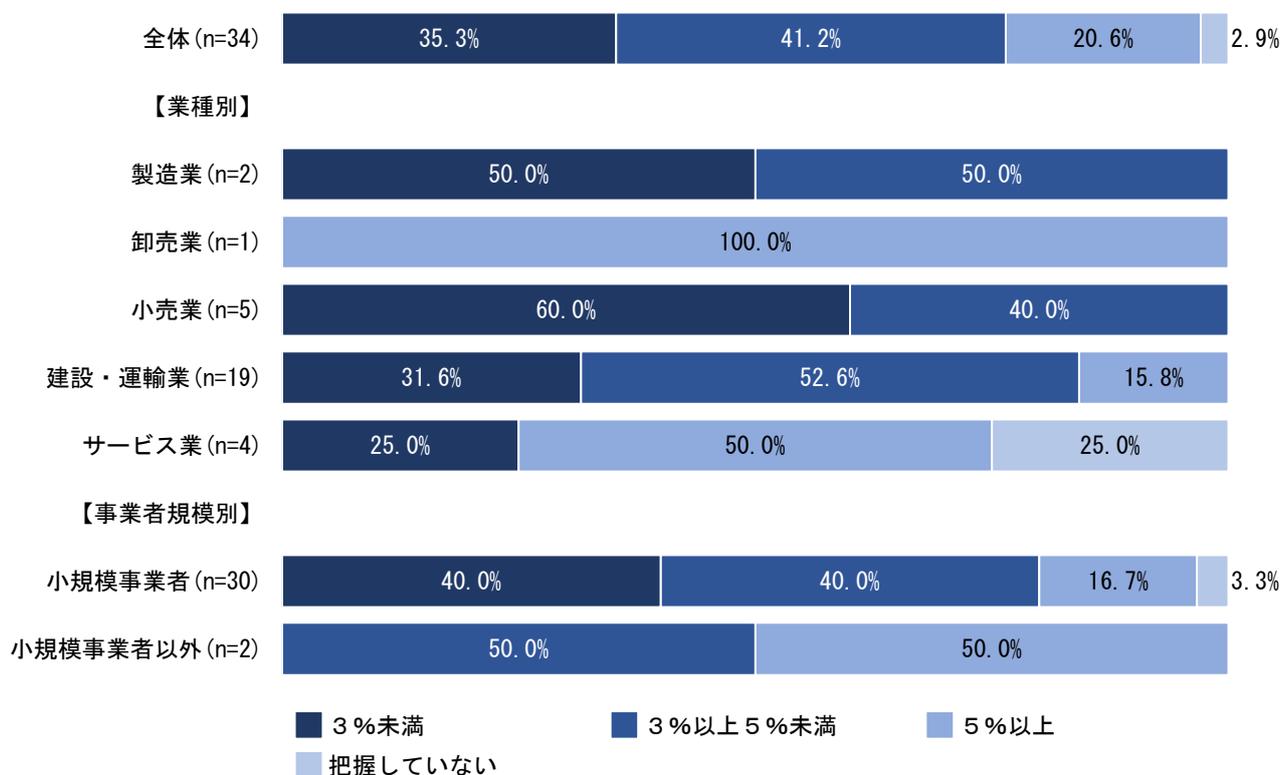
(2) 賃金改定（ベースアップ・定期昇給）による平均的な賃上げ率を教えてください。

※(1)で「ベースアップを実施した」「定期昇給を実施した」「ベースアップ・定期昇給の両方を実施した」と回答した方に質問

全体では、「3%未満」が35.3%、「3%以上5%未満」が41.2%、「5%以上」が20.6%、「把握していない」が2.9%となっている。「3%以上5%未満」と「5%以上」を合わせた『3%以上』は61.8%である。

業種別では『3%以上』は、建設・運輸業が68.4%、サービス業が50.0%、小売業が40.0%となっている。

事業者規模別では『3%以上』は、小規模事業者（56.7%）が小規模事業者以外（100.0%）を43.3ポイント下回っている。



**(3) 賃金改定の対象について教えてください。(複数回答可)**

**※従業員数が1名以上の企業(事務所)に質問**

全体では、「正社員のみ」が50.0%と最も高く、「正社員および非正規社員(パート・アルバイト等)」が38.9%、「一部の職種・人材に限定して実施」と「その他」が、それぞれ5.6%と続いている。

業種別では、製造業や小売業では「正社員および非正規社員(パート・アルバイト等)」を対象としている一方、建設・運輸業やサービス業では「正社員のみ」を対象とする傾向もみられる。

|                 | 全体<br>(n=54) | 業種別         |             |             |                 |                |
|-----------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-----------------|----------------|
|                 |              | 製造<br>(n=4) | 卸売<br>(n=1) | 小売<br>(n=9) | 建設・運輸<br>(n=24) | サービス<br>(n=13) |
| 正社員のみ           | 50.0%        | -           | 100.0%      | 22.2%       | 62.5%           | 53.8%          |
| 正社員および非正規社員     | 38.9%        | 100.0%      | -           | 55.6%       | 29.2%           | 30.8%          |
| 一部の職種・人材に限定して実施 | 5.6%         | -           | -           | 11.1%       | 8.3%            | -              |
| その他             | 5.6%         | -           | -           | 11.1%       | -               | 15.4%          |

|                 | 全体<br>(n=54) | 事業者規模別        |                |
|-----------------|--------------|---------------|----------------|
|                 |              | 小規模<br>(n=48) | 小規模以外<br>(n=4) |
| 正社員のみ           | 50.0%        | 47.9%         | 75.0%          |
| 正社員および非正規社員     | 38.9%        | 39.6%         | 25.0%          |
| 一部の職種・人材に限定して実施 | 5.6%         | 6.3%          | -              |
| その他             | 5.6%         | 6.3%          | -              |

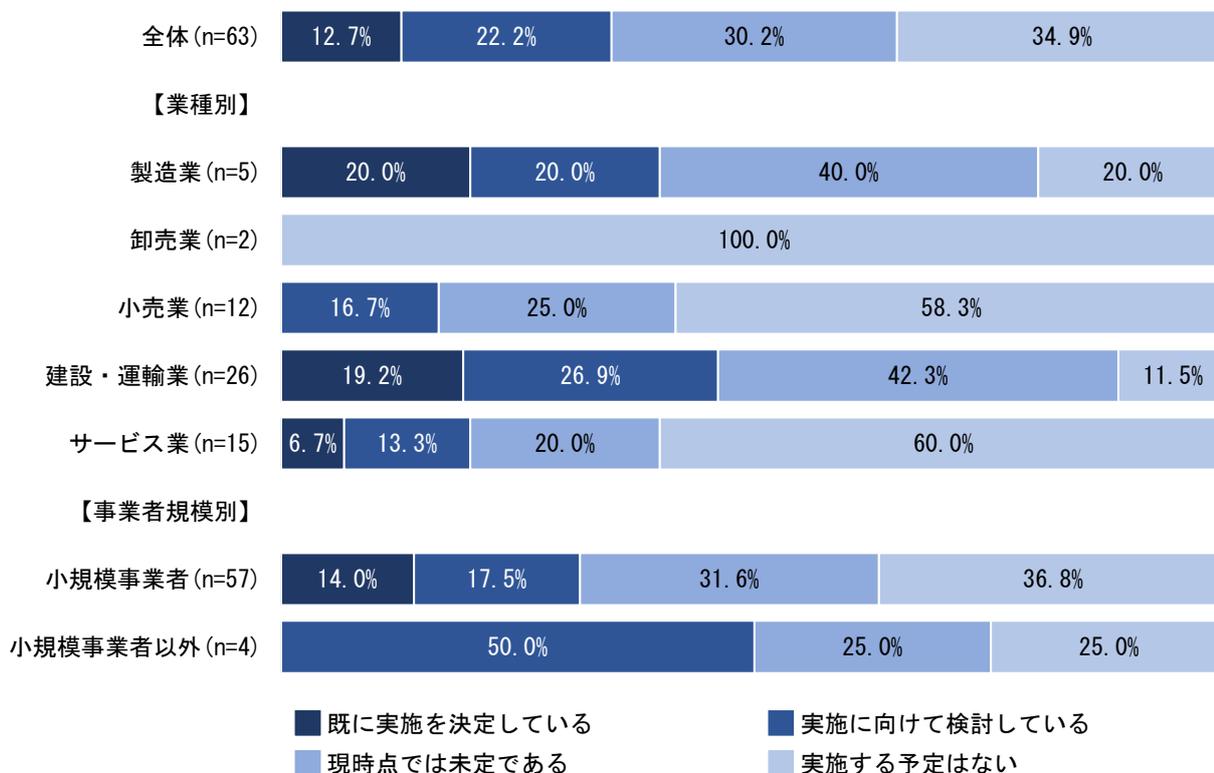
(4) 2026年度(2026年4月以降)において、人材確保・定着を目的とした賃上げを行う予定はありますか。

※従業員数が1名以上の企業(事務所)に質問

全体では、「既に実施を決定している」が12.7%、「実施に向けて検討している」が22.2%、「現時点では未定である」が30.2%、「実施する予定はない」が34.9%となっている。「既に実施を決定している」と「実施に向けて検討している」を合わせた『実施予定』は34.9%である。

業種別では『実施予定』は、建設・運輸業が46.1%、製造業が40.0%、サービス業が20.0%、小売業が16.7%となっている。

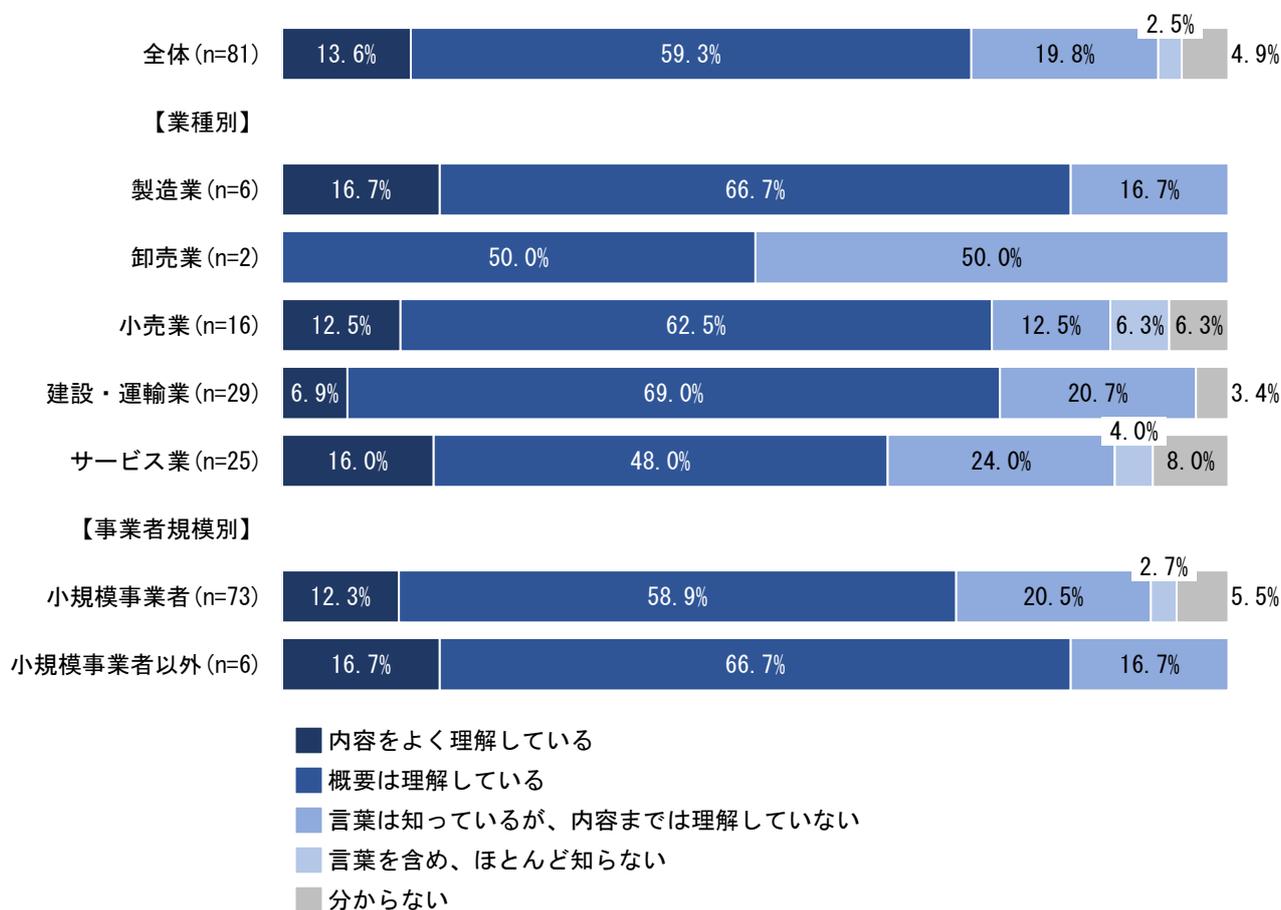
事業者規模別では『実施予定』は、小規模事業者以外(50.0%)が小規模事業者(31.5%)を18.5ポイント上回っている。



## 8. 年収の壁について

### (1) 「年収の壁（税・社会保険制度）」について、どの程度把握していますか。

全体では、「内容をよく理解している」が13.6%、「概要は理解している」が59.3%、「言葉は知っているが、内容までは理解していない」が19.8%、「言葉を含め、ほとんど知らない」が2.5%となっている。



**(2) 年収の壁の見直し等により、期待される好転効果について教えてください。(複数回答可)**

全体では、「パート・アルバイトの労働時間拡大が期待できる」が 46.8%と最も高く、「職場の定着率向上につながる」が 21.0%、「繁忙期の人手不足が緩和される」と「従業員が年収ラインを過度に意識せず就業できる」がそれぞれ 16.1%と続いている。

業種別では、小売業で「パート・アルバイトの労働時間拡大が期待できる」が 72.7%と特に高くなっている。

事業者規模別では「パート・アルバイトの労働時間拡大が期待できる」は、小規模事業者以外(83.3%)が小規模事業者(40.7%)を 42.6ポイント上回っている。

|                        | 全体<br>(n=62) | 業種別         |             |              |                 |                |
|------------------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-----------------|----------------|
|                        |              | 製造<br>(n=5) | 卸売<br>(n=1) | 小売<br>(n=11) | 建設・運輸<br>(n=25) | サービス<br>(n=17) |
| パート・アルバイトの労働時間拡大が期待できる | 46.8%        | 40.0%       | -           | 72.7%        | 44.0%           | 29.4%          |
| 職場の定着率向上につながる          | 21.0%        | -           | 100.0%      | 27.3%        | 24.0%           | 17.6%          |
| 繁忙期の人手不足が緩和される         | 16.1%        | 20.0%       | -           | 18.2%        | 20.0%           | 11.8%          |
| 従業員が年収ラインを過度に意識せず就業できる | 16.1%        | 20.0%       | -           | 18.2%        | 24.0%           | 5.9%           |
| 希望どおりのシフト編成が可能になる      | 12.9%        | 20.0%       | -           | 18.2%        | 4.0%            | 17.6%          |
| 正社員の残業時間が抑制される         | 12.9%        | 20.0%       | -           | 9.1%         | 16.0%           | 11.8%          |
| 追加採用の負担が軽減される          | 4.8%         | 20.0%       | -           | -            | 8.0%            | -              |
| その他                    | 21.0%        | 20.0%       | -           | 27.3%        | 12.0%           | 35.3%          |

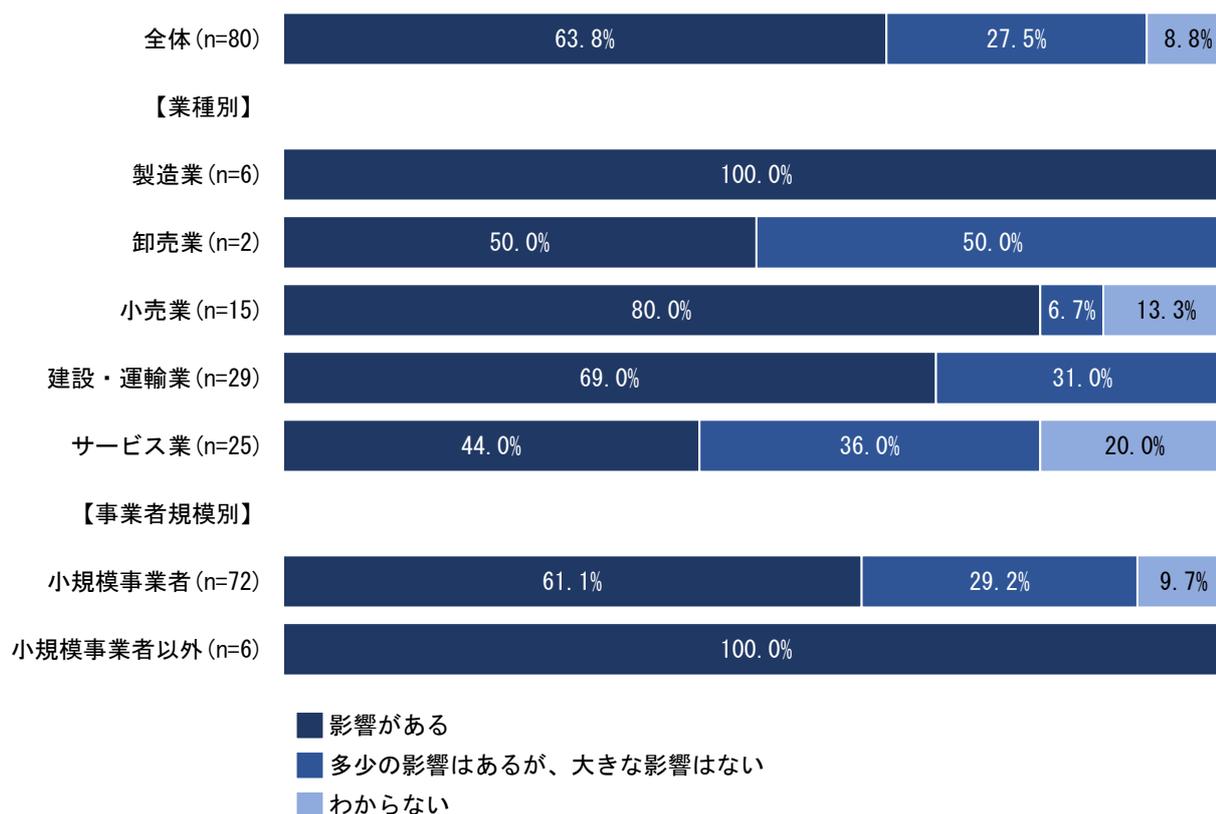
|                        | 全体<br>(n=62) | 事業者規模別        |                |
|------------------------|--------------|---------------|----------------|
|                        |              | 小規模<br>(n=54) | 小規模以外<br>(n=6) |
| パート・アルバイトの労働時間拡大が期待できる | 46.8%        | 40.7%         | 83.3%          |
| 職場の定着率向上につながる          | 21.0%        | 22.2%         | 16.7%          |
| 繁忙期の人手不足が緩和される         | 16.1%        | 18.5%         | -              |
| 従業員が年収ラインを過度に意識せず就業できる | 16.1%        | 16.7%         | 16.7%          |
| 希望どおりのシフト編成が可能になる      | 12.9%        | 13.0%         | 16.7%          |
| 正社員の残業時間が抑制される         | 12.9%        | 14.8%         | -              |
| 追加採用の負担が軽減される          | 4.8%         | 5.6%          | -              |
| その他                    | 21.0%        | 22.2%         | 16.7%          |

## 9. 原材料や物価高騰について

### (1) 原材料や物価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63.8%、「多少の影響はあるが、大きな影響はない」が27.5%、「わからない」が8.8%となっている。

業種別では「影響がある」は、製造業が100.0%、小売業が80.0%、建設・運輸業が69.0%、卸売業が50.0%、サービス業が44.0%となっている。



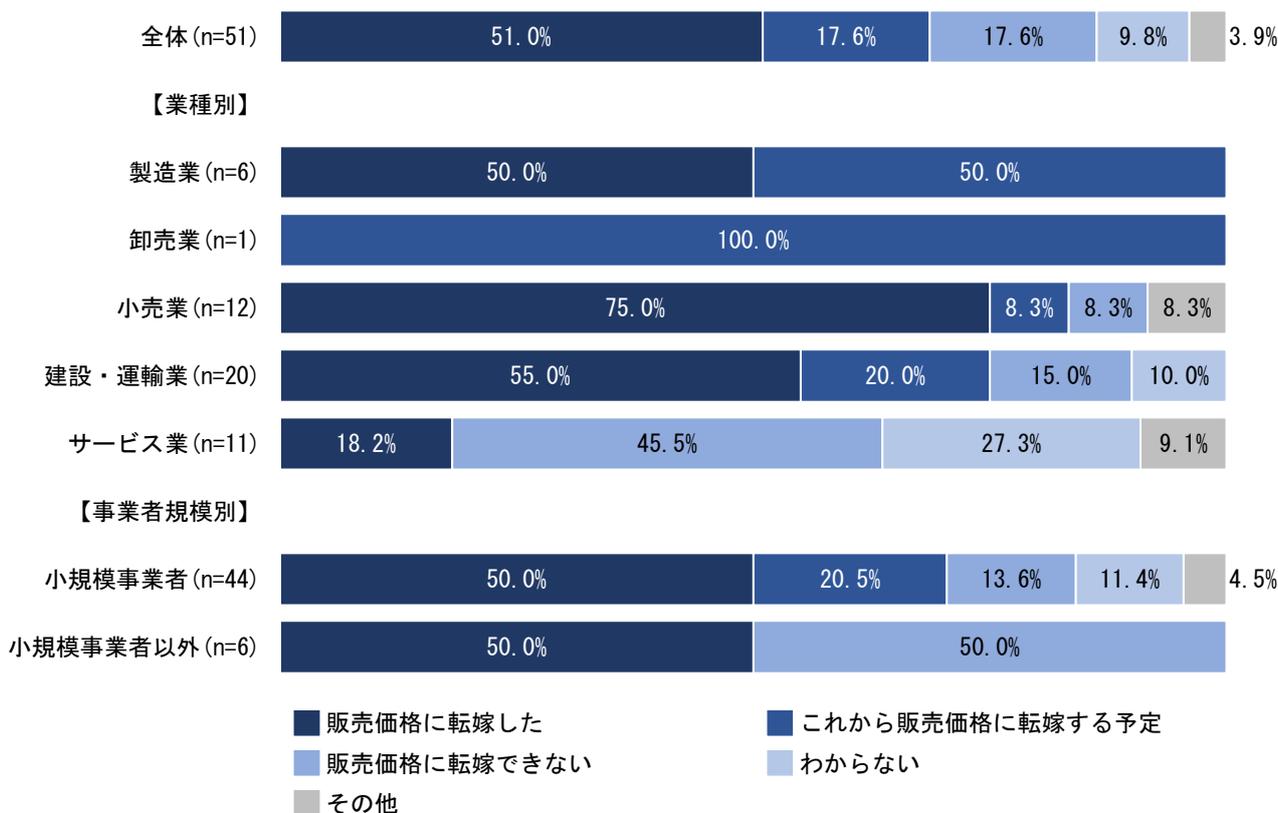
**(2) 原材料や物価高騰によるコスト増加を販売価格に転嫁しましたか。**

**※(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51.0%、「これから販売価格に転嫁する予定」と「販売価格に転嫁できない」がそれぞれ17.6%、「わからない」が9.8%となっている。「販売価格に転嫁した」と「これから販売価格に転嫁する予定」を合わせた『価格転嫁』は68.6%である。

業種別では『価格転嫁』は、製造業と卸売業が100.0%、小売業が83.3%、建設・運輸業が75.0%、サービス業が18.2%である。なお、サービス業では「販売価格に転嫁できない」が45.5%となっている。

事業者規模別では『価格転嫁』は、小規模事業者(70.5%)が小規模事業者以外(50.0%)を20.5ポイント上回っている。



(3) コスト増加を販売価格に転嫁できない理由を教えてください。(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、「同業者との横並びを基準に価格を決定するため」が66.7%と最も高く、「取引先に価格決定権があるため」が33.3%、「経営方針や戦略に値上げがそぐわないため」が11.1%と続いている。

|                       | 全体<br>(n=9) | 業種別         |             |             |                |               |
|-----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------|---------------|
|                       |             | 製造<br>(n=0) | 卸売<br>(n=0) | 小売<br>(n=1) | 建設・運輸<br>(n=3) | サービス<br>(n=5) |
| 同業者との横並びを基準に価格を決定するため | 66.7%       | -           | -           | 100.0%      | 100.0%         | 40.0%         |
| 取引先に価格決定権があるため        | 33.3%       | -           | -           | -           | 33.3%          | 40.0%         |
| 経営方針や戦略に値上げがそぐわないため   | 11.1%       | -           | -           | -           | -              | 20.0%         |
| 自助努力でカバーできるため         | -           | -           | -           | -           | -              | -             |
| キリのいい金額で販売するため        | -           | -           | -           | -           | -              | -             |
| その他                   | 11.1%       | -           | -           | 100.0%      | -              | -             |

|                       | 全体<br>(n=9) | 事業者規模別       |                |
|-----------------------|-------------|--------------|----------------|
|                       |             | 小規模<br>(n=6) | 小規模以外<br>(n=3) |
| 同業者との横並びを基準に価格を決定するため | 66.7%       | 50.0%        | 100.0%         |
| 取引先に価格決定権があるため        | 33.3%       | 50.0%        | -              |
| 経営方針や戦略に値上げがそぐわないため   | 11.1%       | 16.7%        | -              |
| 自助努力でカバーできるため         | -           | -            | -              |
| キリのいい金額で販売するため        | -           | -            | -              |
| その他                   | 11.1%       | -            | 33.3%          |

(4) 原材料や物価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)

※(2)で「販売価格に転嫁した」と回答した方に質問

全体では、「仕入先と交渉」が41.7%と最も高く、「合理化・経費削減」が37.5%、「仕入先の変更」と「対策していない」が、それぞれ16.7%と続いている。

|          | 全体<br>(n=24) | 業種別         |             |             |                 |               |
|----------|--------------|-------------|-------------|-------------|-----------------|---------------|
|          |              | 製造<br>(n=3) | 卸売<br>(n=0) | 小売<br>(n=8) | 建設・運輸<br>(n=11) | サービス<br>(n=1) |
| 仕入先と交渉   | 41.7%        | 33.3%       | -           | 12.5%       | 63.6%           | -             |
| 合理化・経費削減 | 37.5%        | 66.7%       | -           | 50.0%       | 18.2%           | -             |
| 仕入先の変更   | 16.7%        | 33.3%       | -           | 12.5%       | 18.2%           | -             |
| 対策していない  | 16.7%        | -           | -           | 37.5%       | 9.1%            | -             |
| その他      | 4.2%         | -           | -           | -           | -               | 100.0%        |

|          | 全体<br>(n=24) | 事業者規模別        |                |
|----------|--------------|---------------|----------------|
|          |              | 小規模<br>(n=20) | 小規模以外<br>(n=3) |
| 仕入先と交渉   | 41.7%        | 40.0%         | 33.3%          |
| 合理化・経費削減 | 37.5%        | 35.0%         | 33.3%          |
| 仕入先の変更   | 16.7%        | 20.0%         | -              |
| 対策していない  | 16.7%        | 15.0%         | 33.3%          |
| その他      | 4.2%         | 5.0%          | -              |

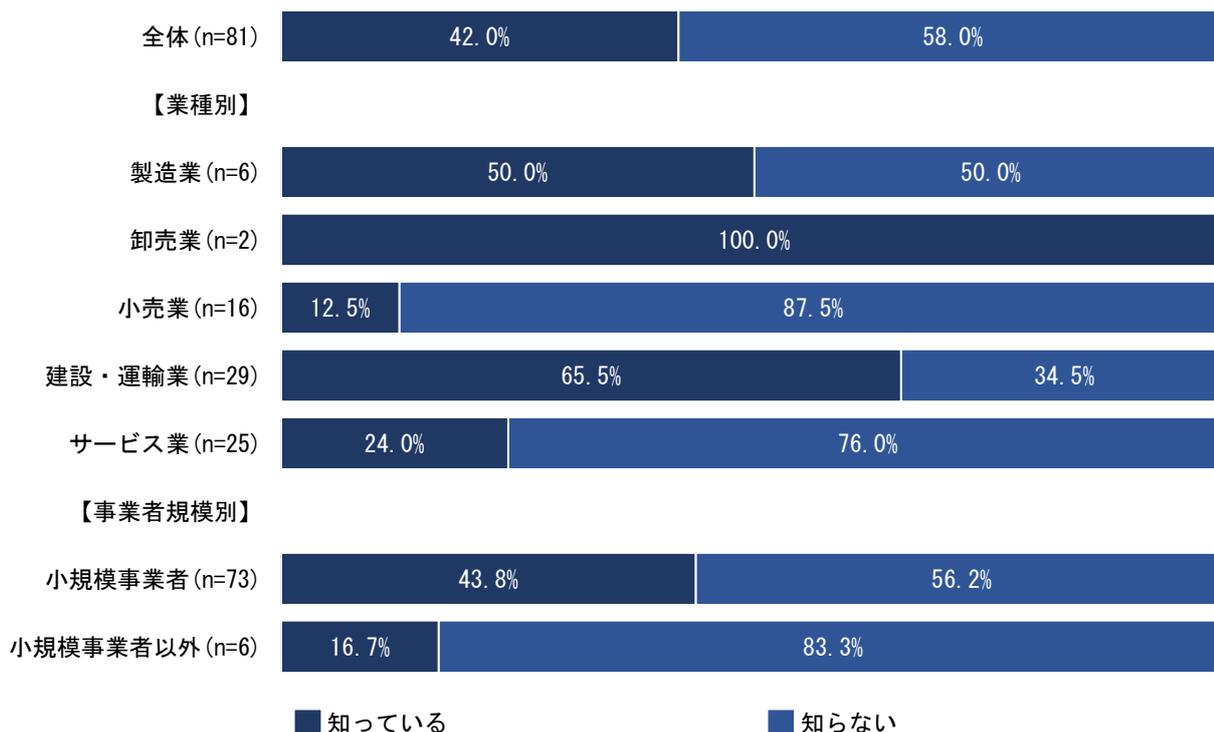
## 10. 中小受託取引適正化法（取適法）について

### （1）中小受託取引適正化法（取適法）についてご存知ですか。

全体では、「知っている」が42.0%、「知らない」が58.0%となっている。

業種別では「知っている」は、対企業取引（BtoB）業種で高く、対消費者取引（BtoC）業種で低い傾向にある。

事業者規模別では「知っている」は、小規模事業者（43.8%）が小規模事業者以外（16.7%）を27.1ポイント上回っている。



(2) 中小受託取引適正化法（取適法）の改正に伴う、自社への影響を教えてください。

（複数回答可）

全体では、「特になし」が42.1%と最も高く、「分からない」が38.2%、「契約書の見直し」が11.8%と続いている。

業種別では「分からない」は、製造業が83.3%、小売業が57.1%、サービス業が33.3%、建設・運輸業が25.9%となっている。

|                     | 全体<br>(n=76) | 業種別         |             |              |                 |                |
|---------------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-----------------|----------------|
|                     |              | 製造<br>(n=6) | 卸売<br>(n=2) | 小売<br>(n=14) | 建設・運輸<br>(n=27) | サービス<br>(n=24) |
| 特になし                | 42.1%        | -           | 100.0%      | 42.9%        | 40.7%           | 50.0%          |
| 分からない               | 38.2%        | 83.3%       | -           | 57.1%        | 25.9%           | 33.3%          |
| 契約書の見直し             | 11.8%        | 16.7%       | -           | -            | 22.2%           | 4.2%           |
| 現金払いや電子決済への移行       | 7.9%         | 16.7%       | -           | -            | 11.1%           | 4.2%           |
| 資金繰りの見直し            | 6.6%         | -           | -           | -            | 14.8%           | 4.2%           |
| 価格協議や価格転嫁が進まない懸念がある | 2.6%         | -           | -           | -            | 7.4%            | -              |
| 値下げ要求による受注減の懸念がある   | 1.3%         | -           | -           | -            | -               | 4.2%           |
| 新たに委託事業者（親事業者）に該当する | -            | -           | -           | -            | -               | -              |
| その他                 | 1.3%         | -           | -           | -            | -               | 4.2%           |

|                     | 全体<br>(n=76) | 事業者規模別        |                |
|---------------------|--------------|---------------|----------------|
|                     |              | 小規模<br>(n=69) | 小規模以外<br>(n=5) |
| 特になし                | 42.1%        | 42.0%         | 40.0%          |
| 分からない               | 38.2%        | 36.2%         | 60.0%          |
| 契約書の見直し             | 11.8%        | 13.0%         | -              |
| 現金払いや電子決済への移行       | 7.9%         | 8.7%          | -              |
| 資金繰りの見直し            | 6.6%         | 7.2%          | -              |
| 価格協議や価格転嫁が進まない懸念がある | 2.6%         | 2.9%          | -              |
| 値下げ要求による受注減の懸念がある   | 1.3%         | 1.4%          | -              |
| 新たに委託事業者（親事業者）に該当する | -            | -             | -              |
| その他                 | 1.3%         | 1.4%          | -              |

※「値下げ要求による受注減の懸念がある」は、「値下げ要求委託事業者（親事業者）の取引先精査による受注減の懸念がある」の略

## 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45.8%と最も高く、「人材募集セミナー」が28.8%、「IT導入関連セミナー」が16.9%と続いている。

業種別では、建設・運輸業で「人材募集セミナー」が54.5%と高くなっている。

|                    | 全体<br>(n=59) | 業種別         |             |              |                 |                |
|--------------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-----------------|----------------|
|                    |              | 製造<br>(n=6) | 卸売<br>(n=1) | 小売<br>(n=11) | 建設・運輸<br>(n=22) | サービス<br>(n=17) |
| 補助金活用セミナー          | 45.8%        | 83.3%       | -           | 36.4%        | 45.5%           | 41.2%          |
| 人材募集セミナー           | 28.8%        | -           | -           | 18.2%        | 54.5%           | 11.8%          |
| IT導入関連セミナー         | 16.9%        | -           | -           | 9.1%         | 22.7%           | 23.5%          |
| 販路開拓セミナー           | 15.3%        | 33.3%       | -           | 18.2%        | 9.1%            | 17.6%          |
| 事業計画作成セミナー         | 11.9%        | -           | -           | 9.1%         | 18.2%           | 5.9%           |
| 財務分析セミナー           | 11.9%        | -           | -           | 18.2%        | 18.2%           | -              |
| 事業継続力強化 (BCP) セミナー | 8.5%         | 16.7%       | -           | 9.1%         | 13.6%           | -              |
| 事業承継セミナー           | 6.8%         | -           | -           | 9.1%         | 4.5%            | 11.8%          |
| その他                | 13.6%        | -           | 100.0%      | 27.3%        | 4.5%            | 17.6%          |

|                    | 全体<br>(n=59) | 事業者規模別        |                |
|--------------------|--------------|---------------|----------------|
|                    |              | 小規模<br>(n=56) | 小規模以外<br>(n=2) |
| 補助金活用セミナー          | 45.8%        | 44.6%         | 50.0%          |
| 人材募集セミナー           | 28.8%        | 28.6%         | 50.0%          |
| IT導入関連セミナー         | 16.9%        | 17.9%         | -              |
| 販路開拓セミナー           | 15.3%        | 16.1%         | -              |
| 事業計画作成セミナー         | 11.9%        | 12.5%         | -              |
| 財務分析セミナー           | 11.9%        | 12.5%         | -              |
| 事業継続力強化 (BCP) セミナー | 8.5%         | 8.9%          | -              |
| 事業承継セミナー           | 6.8%         | 7.1%          | -              |
| その他                | 13.6%        | 12.5%         | 50.0%          |

(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  |
|----------------|---|
| 小売業            | 先日は退職金共済の申込手続きを受けていただいたようでありがとうございました           |
| 小売業            | いつもありがとうございます！                                  |
| 建設業            | いつもありがとうございます                                   |
| 建設業            | 今後ともよろしくお願いします                                  |
| 建設業            | 建物解体等の御相談が商工会議所様にございましたら弊社にもご連絡御相談頂けますと幸いです     |
| 飲食サービス業        | お世話になり感謝しています                                   |
| 不動産業・生活関連サービス業 | いつもお世話になりありがとうございます。特にございません。引き続き、よろしくお願い申し上げます |
| 専門・技術サービス業     | 青色申告教えていただいています。ありがとうございます！                     |
| その他サービス業       | うちの様な無店舗の出張型の事業者に商工会議所に加盟している意味が全くない。解約したい      |

## 12. 総括

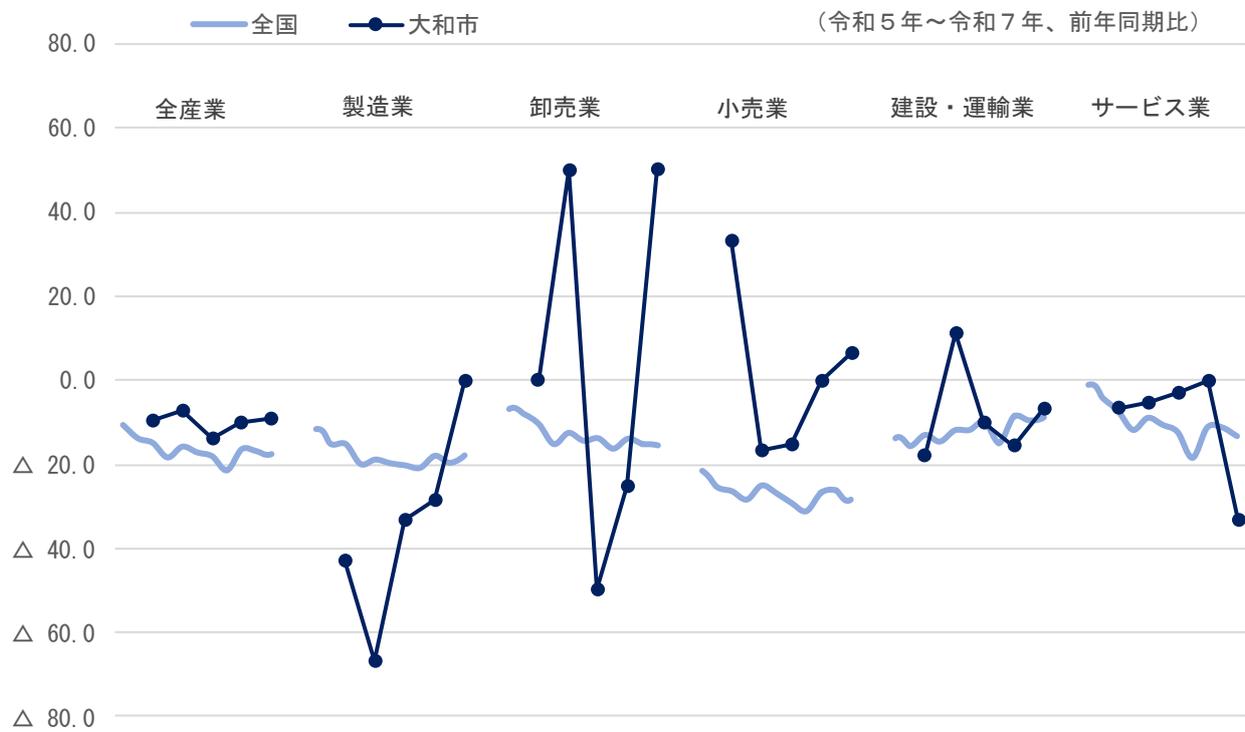
### (1) 景況感は好転している

全産業の景況感DIは、前期 $\Delta 10.2$ から $\Delta 8.9$ （前期差1.3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28.6ポイント増）、卸売業で50.0（前期差75.0ポイント増）、小売業で6.6（前期差6.6ポイント増）、建設・運輸業で $\Delta 6.9$ （前期差8.8ポイント増）と好転。一方、サービス業で $\Delta 33.3$ （前期差33.3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、製造業、卸売業、小売業、建設・運輸業は全国値を上回り、サービス業は下回っている。

< 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5年冬 | $\Delta 9.5$  | - | $\Delta 42.8$ | - | 0.0           | - | 33.3          | - | $\Delta 17.7$ | - | $\Delta 6.7$  | - |
| 令和6年夏 | $\Delta 7.2$  | ↑ | $\Delta 66.7$ | ↓ | 50.0          | ↑ | $\Delta 16.6$ | ↓ | 11.1          | ↑ | $\Delta 5.4$  | ↑ |
| 令和6年冬 | $\Delta 13.7$ | ↓ | $\Delta 33.3$ | ↑ | $\Delta 50.0$ | ↓ | $\Delta 15.4$ | ↑ | $\Delta 10.0$ | ↓ | $\Delta 3.2$  | ↑ |
| 令和7年夏 | $\Delta 10.2$ | ↑ | $\Delta 28.6$ | ↑ | $\Delta 25.0$ | ↑ | 0.0           | ↑ | $\Delta 15.7$ | ↓ | 0.0           | ↑ |
| 令和7年冬 | $\Delta 8.9$  | ↑ | 0.0           | ↑ | 50.0          | ↑ | 6.6           | ↑ | $\Delta 6.9$  | ↑ | $\Delta 33.3$ | ↓ |

## (2) 約半数が「人材・人員確保」を課題にしている

経営上の問題点／課題をみると、「人材・人員確保」が 53.2%と最も高く、「販売促進・販路開拓、または営業活動」が 46.8%、「業務の効率化」が 30.4%と続いている。

前回・前々回比較では、「人材・人員確保」の割合が徐々に高まっている（前々回 35.8%、前回 48.3%、今回 53.2%）。一方、「業務の効率化」の割合が徐々に低下している（前々回 43.2%、前回 35.0%、今回 30.4%）。

### <経営上の問題点／課題>

|                    | 全体<br>(n=79) | 事業者規模別        |                | 前回・前々回比較       |               |
|--------------------|--------------|---------------|----------------|----------------|---------------|
|                    |              | 小規模<br>(n=72) | 小規模以外<br>(n=5) | R7夏<br>(n=120) | R6冬<br>(n=81) |
|                    |              | 人材・人員確保       | 53.2%          | 50.0%          | 100.0%        |
| 販売促進・販路開拓、または営業活動  | 46.8%        | 45.8%         | 60.0%          | 32.5%          | 46.9%         |
| 業務の効率化             | 30.4%        | 30.6%         | 40.0%          | 35.0%          | 43.2%         |
| 原材料や商品の仕入単価の上昇     | 26.6%        | 27.8%         | 20.0%          | 35.0%          | 46.9%         |
| 自社の強みの把握・活用        | 20.3%        | 22.2%         | -              | 14.2%          | 13.6%         |
| 生産性の向上             | 20.3%        | 18.1%         | 60.0%          | 27.5%          | 18.5%         |
| 資金繰り対策             | 20.3%        | 19.4%         | 20.0%          | 19.2%          | 30.9%         |
| 事業承継・廃業・M&A・人材育成   | 17.7%        | 18.1%         | 20.0%          | 15.0%          | 16.0%         |
| 新製品・サービスの開発        | 16.5%        | 16.7%         | -              | 16.7%          | 17.3%         |
| 建物・設備等の老朽化         | 13.9%        | 13.9%         | 20.0%          | 20.8%          | 14.8%         |
| 顧客ニーズの把握           | 11.4%        | 12.5%         | -              | 7.5%           | 9.9%          |
| ITの利活用（キャッシュレス対応等） | 7.6%         | 8.3%          | -              | 10.0%          | 6.2%          |
| 既存の製品・サービスの改善      | 6.3%         | 6.9%          | -              | 9.2%           | 12.3%         |
| 生成AI技術の利活用         | 6.3%         | 5.6%          | 20.0%          | 6.7%           | 6.2%          |
| ブランディング            | 6.3%         | 6.9%          | -              | 6.7%           | 9.9%          |
| その他                | 6.3%         | 6.9%          | -              | 2.5%           | 3.7%          |

経営上の問題点／課題の解決に向けた具体的な取組（検討）内容をみると、全体では、「人材の確保・育成」が 40.4%と最も高く、「販路開拓」が 38.5%、「新たな商品・サービスの開発・提供」が 30.8%と続いている。上記の「業務の効率化」に対して取り組む事業者は少ない傾向にある。

### <具体的な取組（検討）内容>

|                  | 全体<br>(n=52) | 事業者規模別        |                |
|------------------|--------------|---------------|----------------|
|                  |              | 小規模<br>(n=47) | 小規模以外<br>(n=3) |
| 人材の確保・育成         | 40.4%        | 38.3%         | 66.7%          |
| 販路開拓             | 38.5%        | 36.2%         | 66.7%          |
| 新たな商品・サービスの開発・提供 | 30.8%        | 31.9%         | 33.3%          |
| 設備投資             | 19.2%        | 19.1%         | 33.3%          |
| 新規事業展開・事業転換      | 13.5%        | 10.6%         | 33.3%          |
| 後継者の育成           | 13.5%        | 14.9%         | -              |
| ITによる業務効率化       | 11.5%        | 10.6%         | 33.3%          |
| インターネット販売        | 5.8%         | 6.4%          | -              |
| 技術開発・生産性向上       | 5.8%         | 6.4%          | -              |
| その他              | 11.5%        | 12.8%         | -              |

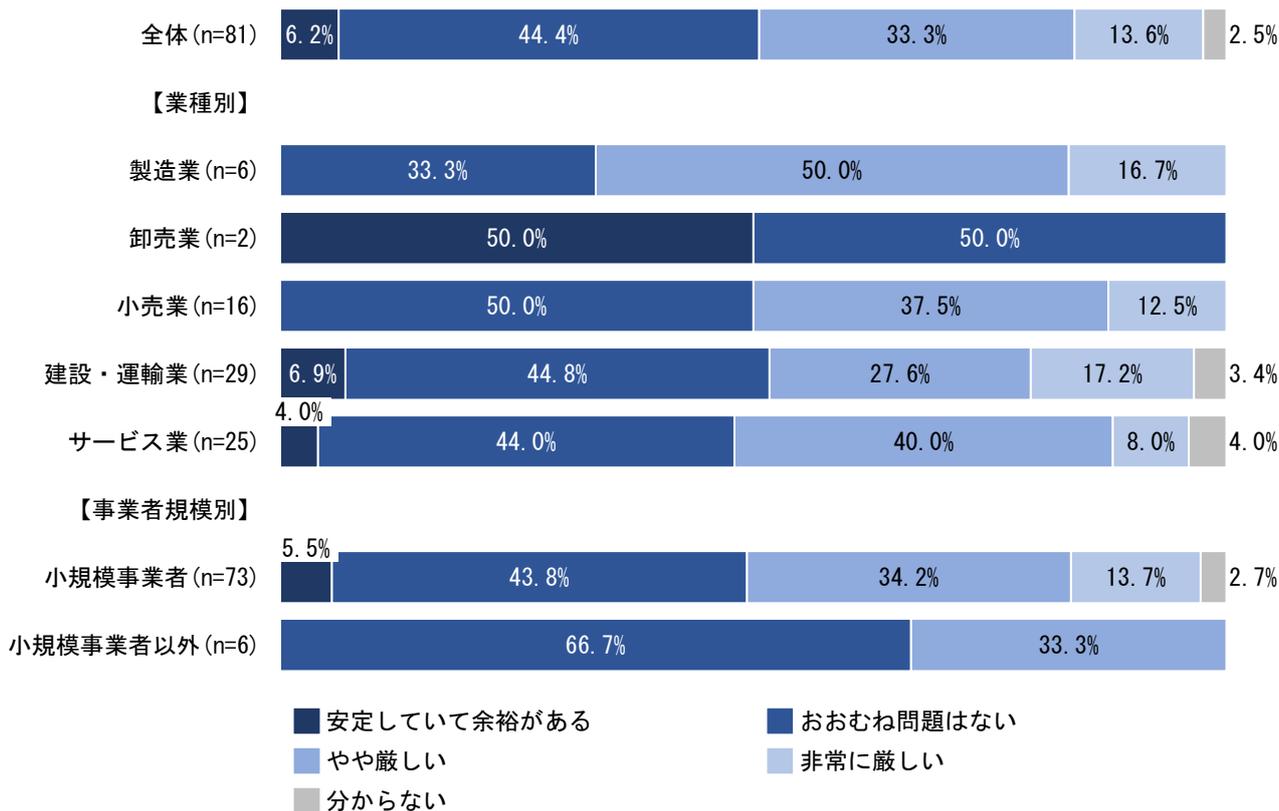
### (3) 小規模事業者の約半数で資金繰りが『厳しい』

資金繰りの状況を見ると、全体では「安定していて余裕がある」と「おおむね問題はない」を合わせた『問題ない』が50.6%、「やや厳しい」と「非常に厳しい」を合わせた『厳しい』が46.9%となっている。

業種別では『厳しい』は、製造業が66.7%、小売業が50.0%、建設・運輸業が44.8%、サービス業が48.0%となっている。

事業者規模別では『厳しい』は、小規模事業者（47.9%）が小規模事業者以外（33.3%）を14.6ポイント上回っている。

#### <資金繰りの状況>



資金繰り確保のための対応策を見ると、全体では、「経費削減・コスト見直し」が38.2%と最も高く、「金融機関からの借入・借換え」が36.8%、「価格転嫁・値上げの実施」が32.9%と続いている。

#### <資金繰り確保のための対応策>

|                | 全体<br>(n=76) | 事業者規模別        |                |
|----------------|--------------|---------------|----------------|
|                |              | 小規模<br>(n=69) | 小規模以外<br>(n=5) |
| 経費削減・コスト見直し    | 38.2%        | 39.1%         | 20.0%          |
| 金融機関からの借入・借換え  | 36.8%        | 37.7%         | 20.0%          |
| 価格転嫁・値上げの実施    | 32.9%        | 33.3%         | 40.0%          |
| 特に対応していない      | 28.9%        | 27.5%         | 40.0%          |
| 運転資金の確保（短期借入等） | 13.2%        | 13.0%         | 20.0%          |
| 在庫圧縮・回転率向上     | 9.2%         | 10.1%         | -              |
| 設備投資の抑制・延期     | 5.3%         | 4.3%          | 20.0%          |
| その他            | 2.6%         | 2.9%          | -              |

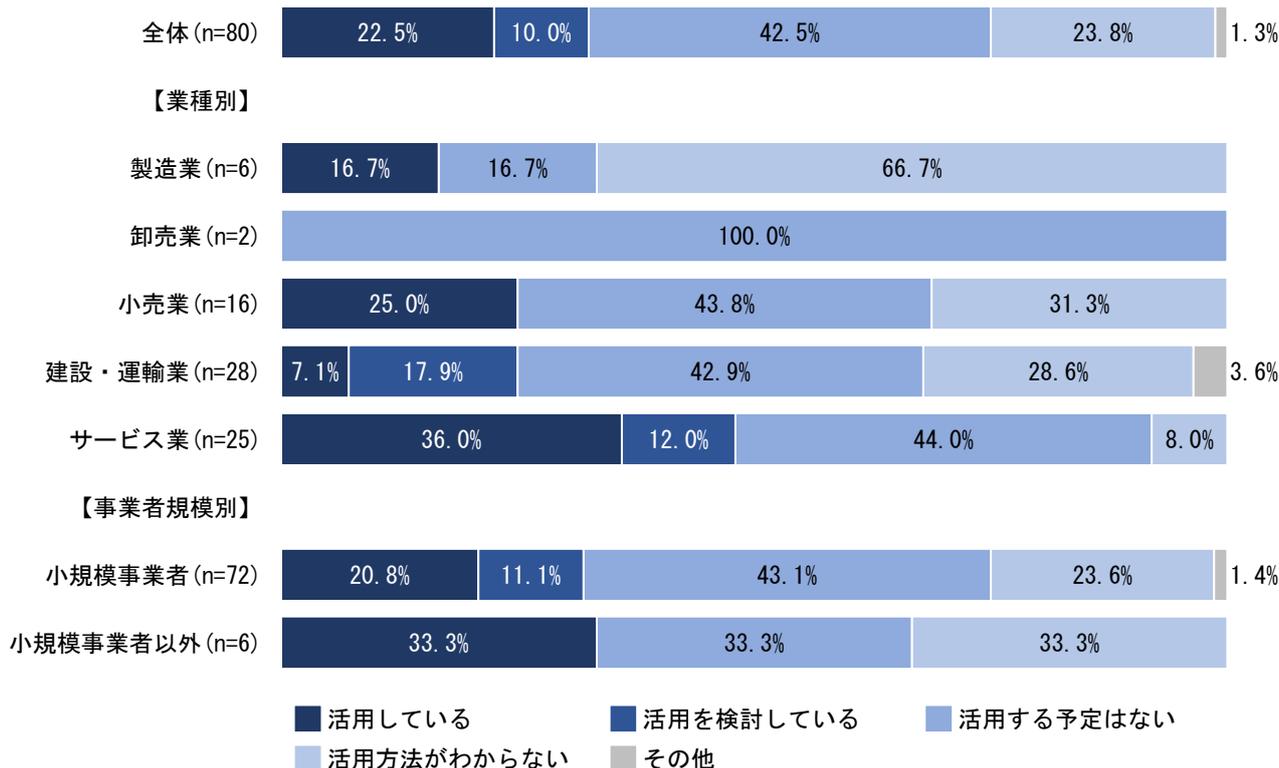
#### (4) 生成 AI の活用は約 2 割に留まる

全体では、「活用している」が 22.5%、「活用を検討している」が 10.0%、「活用する予定はない」が 42.5%、「活用方法がわからない」が 23.8%となっている。

業種別では、サービス業 (36.0%)、小売業 (25.0%)、製造業 (16.7%) の順に「活用している」の割合が高くなっている。一方、製造業では「活用方法がわからない」が 66.7%みられる。

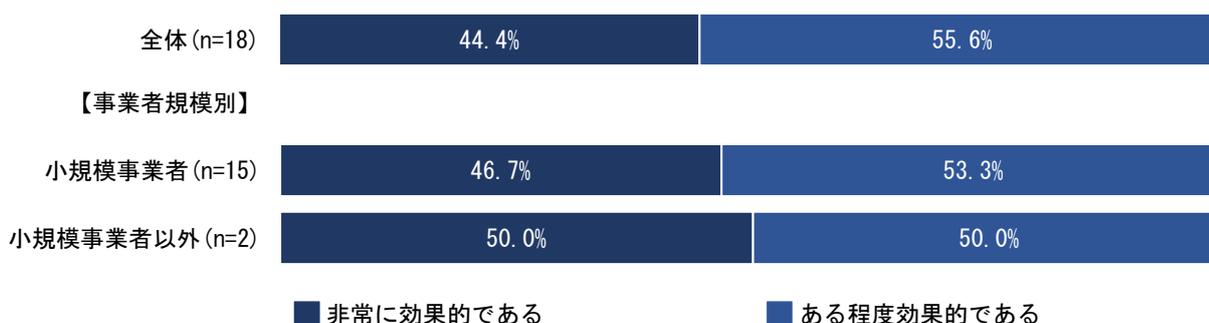
事業者規模別では「活用している」は、小規模事業者 (20.8%) が小規模事業者以外 (33.3%) を 12.5ポイント下回っている。

##### <生成 AI の活用状況>



生成 AI 利用による効果を見ると、全体では、「非常に効果的である」が 44.4%、「ある程度効果的である」が 55.6%となっている。なお、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ことから、利用者は少なくとも何かしらの効果を感じていることが読み取れる。

##### <生成 AI 利用による効果>



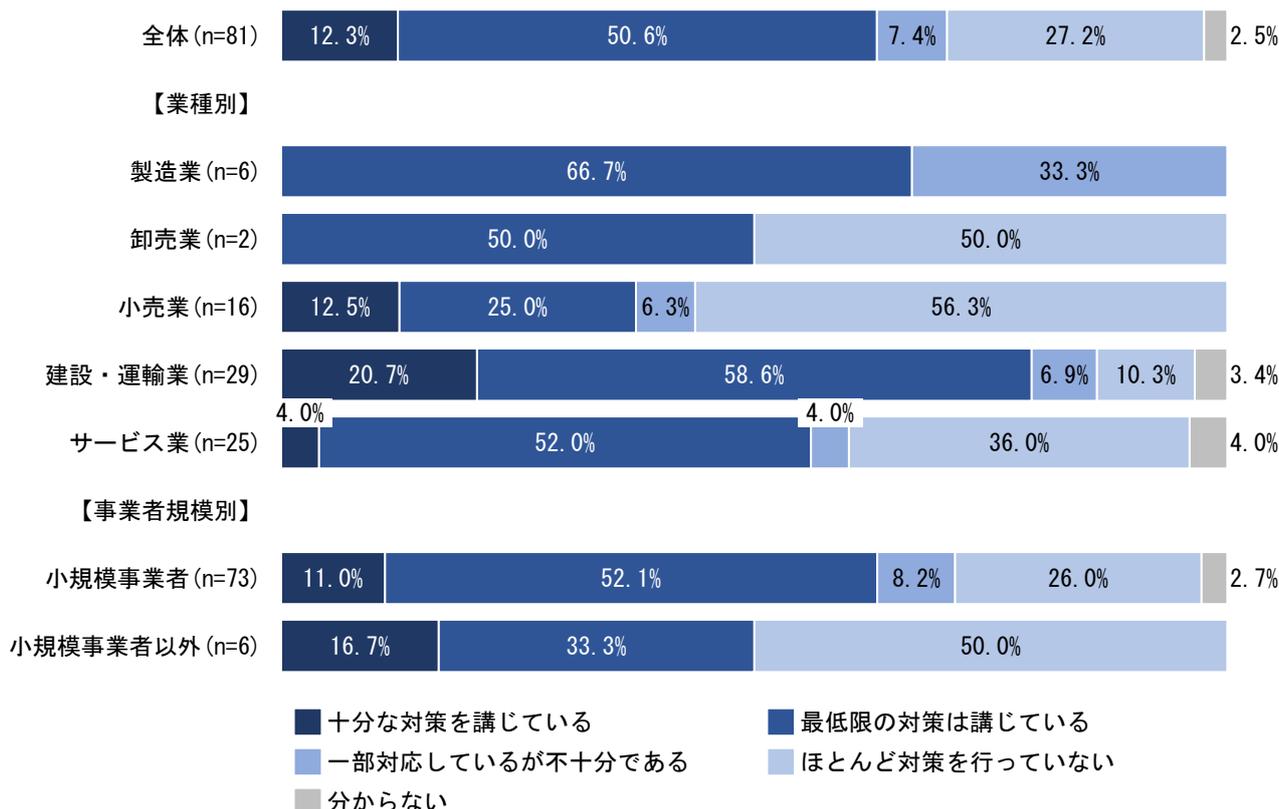
※「あまり効果的ではない」「全く効果を感じない」との回答は見られない

### (5) 約6割の事業者がサーバーセキュリティ『対策済』

サーバーセキュリティの対策状況をみると、全体では、「十分な対策を講じている」が12.3%、「最低限の対策は講じている」が50.6%、「一部対応しているが不十分である」が7.4%、「ほとんど対策を行っていない」が27.2%となっている。「十分な対策を講じている」と「最低限の対策は講じている」を合わせた『対策済』は62.9%である。

業種別では『対策済』は、建設・運輸業（79.3%）や製造業（66.7%）といった対企業取引（BtoB）業種で高くなっている。

＜サーバーセキュリティの対策状況＞



実施しているサーバーセキュリティ対策をみると、全体では、「ウイルス対策ソフトの導入・更新」が80.4%と最も高く、「データのバックアップ」が57.1%、「OS・ソフトウェアの定期的な更新」が48.2%で続いている。

＜サーバーセキュリティの対策状況＞

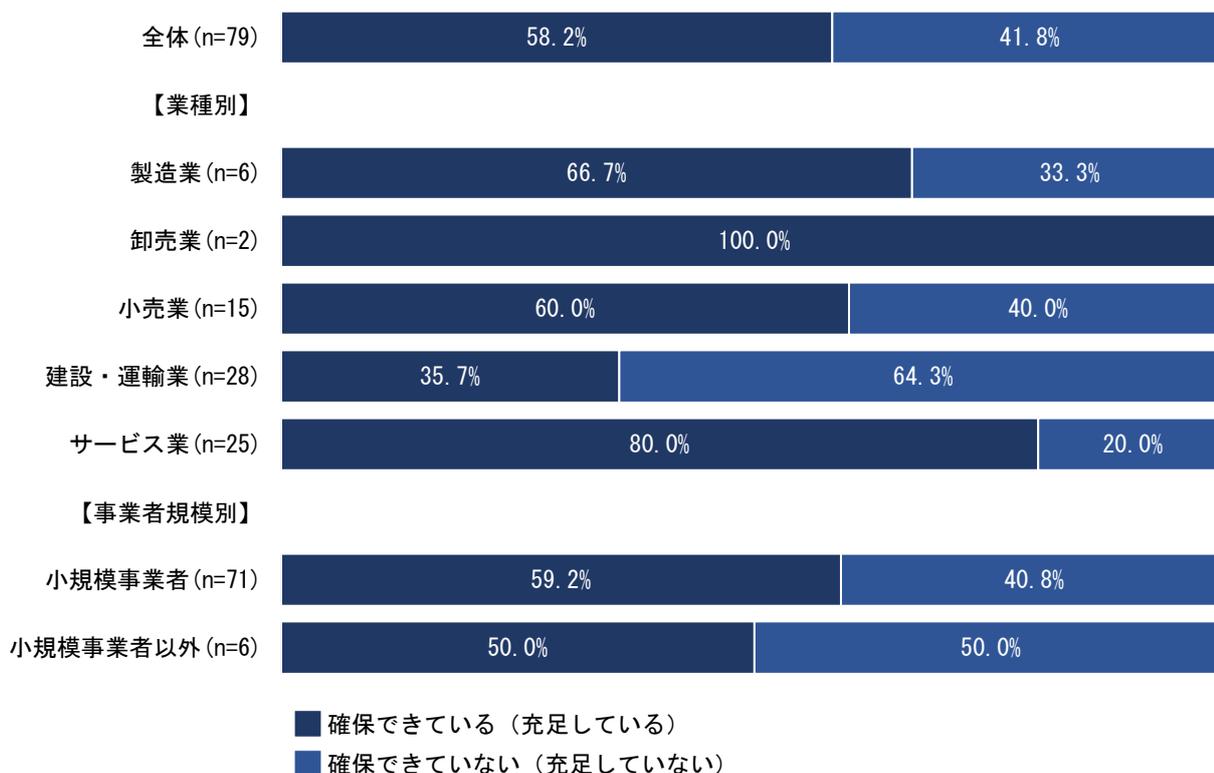
|                    | 全体<br>(n=56) | 事業者規模別        |                |
|--------------------|--------------|---------------|----------------|
|                    |              | 小規模<br>(n=51) | 小規模以外<br>(n=3) |
| ウイルス対策ソフトの導入・更新    | 80.4%        | 82.4%         | 33.3%          |
| データのバックアップ         | 57.1%        | 56.9%         | 66.7%          |
| OS・ソフトウェアの定期的な更新   | 48.2%        | 49.0%         | 33.3%          |
| 外部専門業者への委託         | 30.4%        | 27.5%         | 33.3%          |
| パスワード管理・多要素認証の導入   | 23.2%        | 23.5%         | 33.3%          |
| 従業員へのセキュリティ教育・注意喚起 | 14.3%        | 9.8%          | 100.0%         |
| その他                | 3.6%         | 3.9%          | -              |

## (6) 約4割の事業者が人手不足

人材の充足状況をみると、全体では、「確保できている（充足している）」が58.2%、「確保できていない（充足していない）」が41.8%となっている。

業種別では、建設・運輸業で「確保できていない（充足していない）」が64.3%と高くなっている。

<人材の充足状況>



上記のように人手不足の状況がうかがえる一方、2025年度の採用（2025年4月入社）状況を見ると、全体では「募集をしなかった」が64.6%と最も高くなっている。

このことから、人手不足を認識しつつも、採用活動に踏み切れていない事業者が多い状況が読み取れる。

<人材（人員）の採用状況>

|                 | 全体<br>(n=79) | 事業者規模別        |                |
|-----------------|--------------|---------------|----------------|
|                 |              | 小規模<br>(n=71) | 小規模以外<br>(n=6) |
| 募集をしなかった        | 64.6%        | 67.6%         | 33.3%          |
| 正社員を中途採用した      | 16.5%        | 14.1%         | 50.0%          |
| 募集したが全く採用できなかった | 12.7%        | 11.3%         | 16.7%          |
| 非正規社員を採用した      | 7.6%         | 8.5%          | -              |
| 正社員を新卒採用した      | 5.1%         | 4.2%          | 16.7%          |

**(7) 約7割の事業者が賃金改定を実施（賃金改定を実施していない事業者が約3割に留まる）**

2025年度（2025年4月～現在）の賃金改定状況をみると、全体では「賃金改定は実施していない」が25.8%である。

このことから、約7割の事業者が賃金改定を実施した、または実施する予定であることが読み取れる。

業種別では「賃金改定は実施していない」は、卸売業が50.0%、製造業とサービス業が40.0%、小売業が27.3%、建設・運輸業が15.4%となっており、業種によって大きな差がみられる。

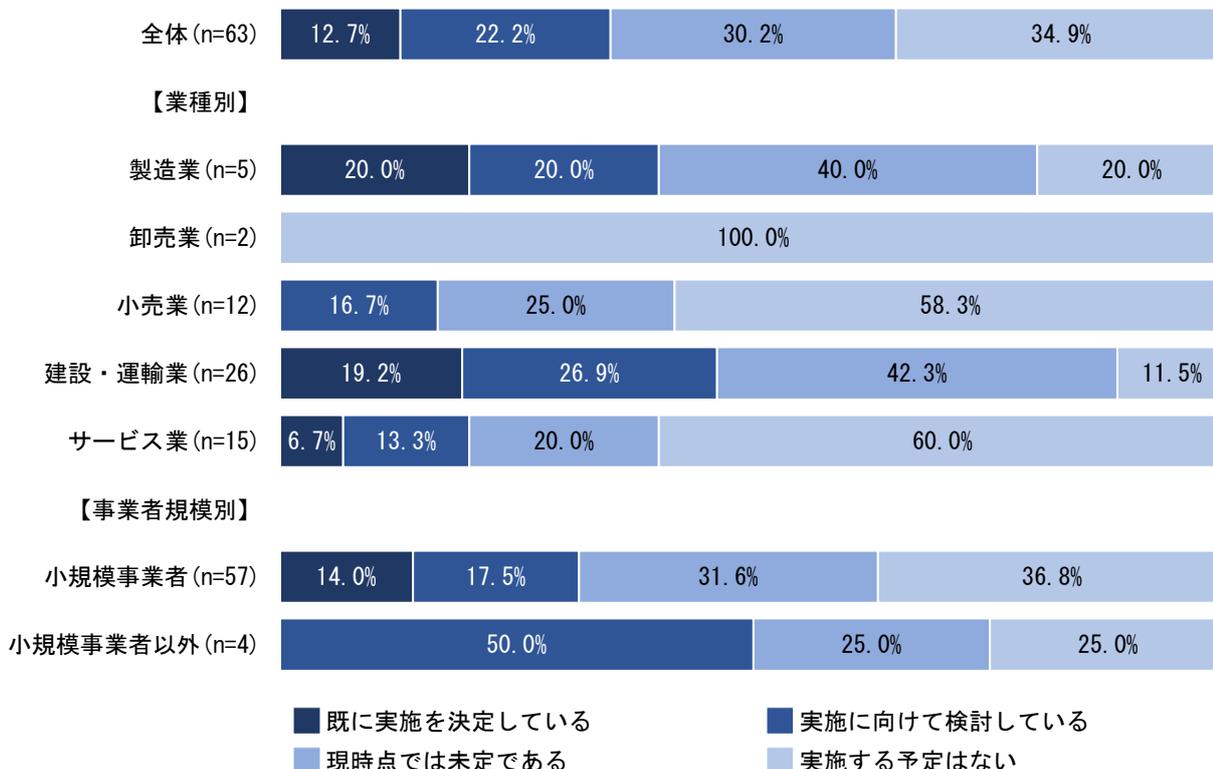
<2025年度の賃金改定状況>

|                     | 全体<br>(n=62) | 業種別         |             |              |                 |                |
|---------------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-----------------|----------------|
|                     |              | 製造<br>(n=5) | 卸売<br>(n=2) | 小売<br>(n=11) | 建設・運輸<br>(n=26) | サービス<br>(n=15) |
| ベースアップを実施した         | 37.1%        | 40.0%       | -           | 27.3%        | 42.3%           | 26.7%          |
| 賃金改定は実施していない        | 25.8%        | 40.0%       | 50.0%       | 27.3%        | 15.4%           | 40.0%          |
| 現在検討中である            | 17.7%        | 20.0%       | -           | 27.3%        | 7.7%            | 33.3%          |
| 定期昇給を実施した           | 14.5%        | -           | 50.0%       | 18.2%        | 23.1%           | -              |
| ベースアップ・定期昇給の両方を実施した | 4.8%         | -           | -           | -            | 11.5%           | -              |

2026年度（2026年4月以降）の賃上げ実施予定をみると、全体では、「既に実施を決定している」が12.7%、「実施に向けて検討している」が22.2%、「現時点では未定である」が30.2%、「実施する予定はない」が34.9%となっている。「既に実施を決定している」と「実施に向けて検討している」を合わせた『実施予定』は34.9%である。

業種別では『実施予定』は、建設・運輸業が46.1%、製造業が40.0%、サービス業が20.0%、小売業が16.7%となっている。

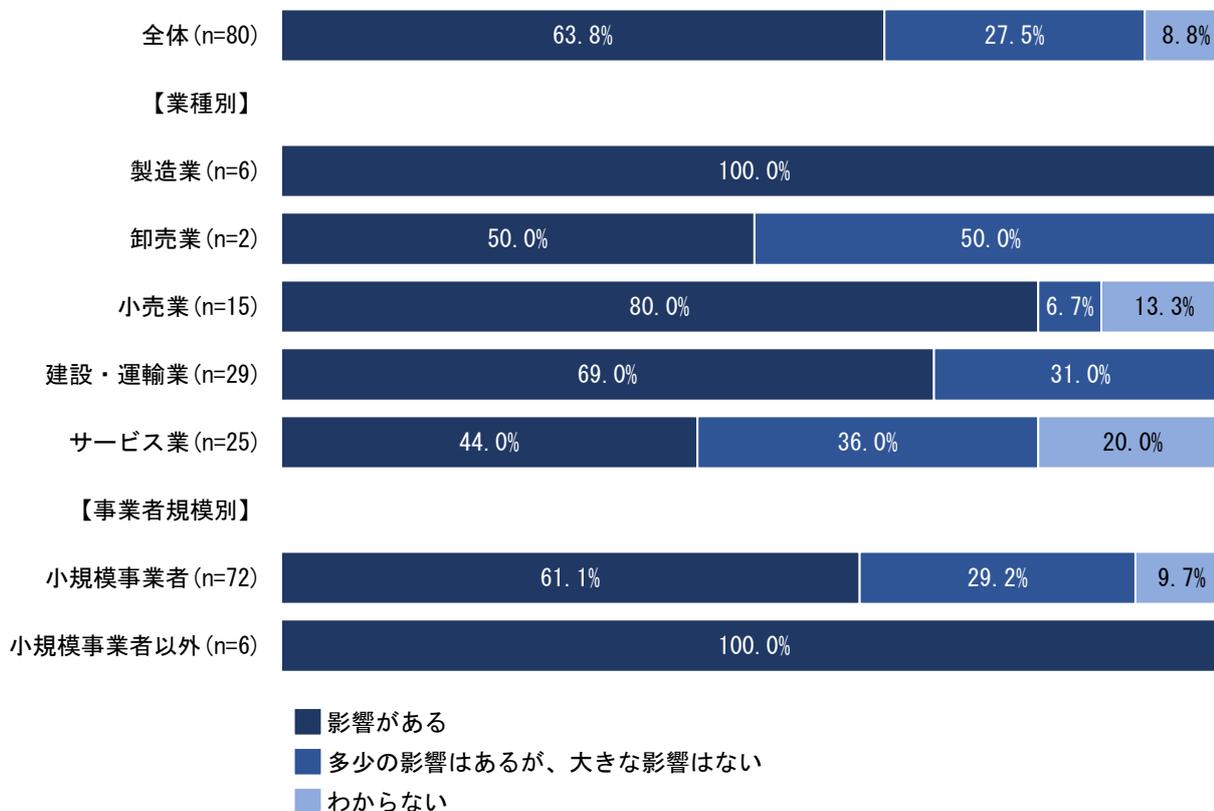
<2026年度の賃上げ実施予定>



### (8) 約6割の事業者で原材料や物価高騰の影響を受ける

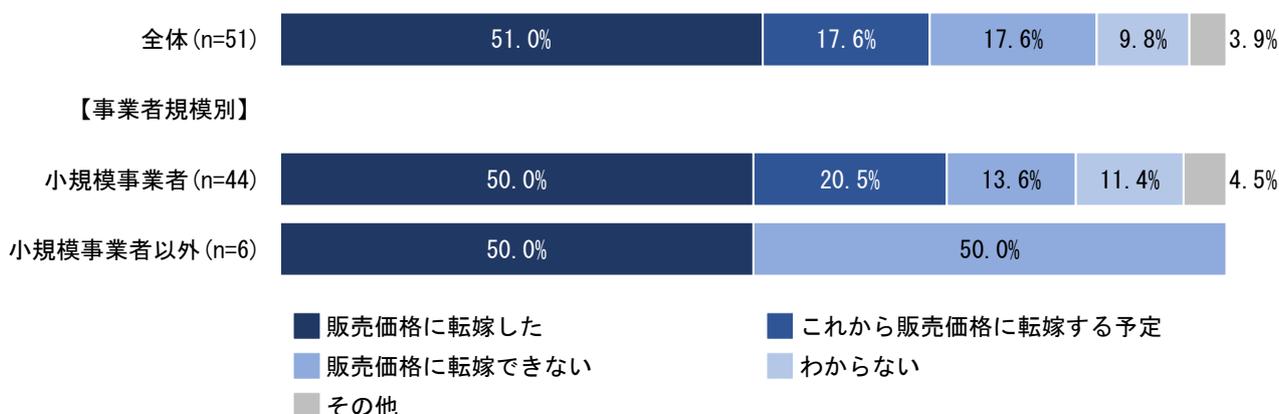
原材料や物価高騰の経営への影響有無をみると、全体では、「影響がある」が63.8%、「多少の影響はあるが、大きな影響はない」が27.5%、「わからない」が8.8%となっている。

<原材料や物価高騰の経営への影響有無>



原材料や物価高騰による販売価格の転嫁状況をみると、全体では、「販売価格に転嫁した」が51.0%と最も高く、「これから販売価格に転嫁する予定」と「販売価格に転嫁できない」がそれぞれ17.6%と続いている。

<原材料や物価高騰による販売価格の転嫁状況>



## IV 参考資料

### 1. その他の記述まとめ

#### 1. 回答者の属性

##### (2) 業種

| 業種     | 回答                                |
|--------|-----------------------------------|
| その他の業種 | 弊社はタイ法人が主力で自動車部品製造。日本は材料の卸、小物類の販売 |
| その他の業種 | 診療所                               |

#### 3. 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。

| 業種             | 回答                          |
|----------------|-----------------------------|
| 小売業            | なし                          |
| 不動産業・生活関連サービス業 | レコード小売業なので、個性のある品ぞろえを心がけている |
| 専門・技術サービス業     | ホットペッパーの活用、継続するかどうか、HP 作りたい |
| その他サービス業       | 物価高騰分の価格転嫁                  |
| その他サービス業       | なし                          |

##### (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      | 建物の雨漏りの修理に対しての見積もり取得                      |
| 小売業      | インスタ活用                                    |
| 建設業      | 売上構造分析、利益構造分析から見る取るべき売上と利益の計算             |
| その他サービス業 | 代替品・ランク下商品の購入                             |
| その他サービス業 | SNS 集客                                    |
| その他サービス業 | 情報収集（訪問マッサージ（保険診療）と別に自由診療のマッサージを店舗で行うための） |

##### (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

| 業種             | 回答   |
|----------------|--|
| 小売業            | 売上が好転しているので、現在の営業に集中したいため                            |
| 建設業            | パートさんが退職するか悩んでいる。まだ答えは出ないので様子を見たい                    |
| 不動産業・生活関連サービス業 | 改善の必要性に迫られているとは考えておらず、様子を見ながら折に触れ改善していけばよいものと考えているから |

#### 4. 資金繰りについて

(3) 資金繰り確保のために、現在実施または検討している対応策を教えてください。

| 業種  | 回答         |
|-----|------------|
| 建設業 | 販路を広げる     |
| 建設業 | 受注数、受注額アップ |

#### 5. IT 技術の利活用について

(1) 現在、貴社が顧客獲得、販路拡大のために情報発信に使用している主なチャネルを教えてください。

| 業種             | 回答  |
|----------------|---|
| 製造業            | 紹介  |
| 卸売業            | 既存の顧客先企業の人脈で新規に引き合い先を紹介してもらう。SNS 商業は価格競争だけの消耗戦。                                     |
| 小売業            | かなっぺ  |
| 小売業            | Google 広告   |
| 建設業            | TikTok  |
| 建設業            | 取引先先の紹介。交流  |
| 飲食サービス業        | OTA 各種  |
| 飲食サービス業        | Google マップ  |
| 情報通信業          | 複数選択できなかったのこちらから回答します。自社 HP (更新度: 中)、note (更新度: 中)、LINE (更新度: 低)、Instagram (更新度: 低) |
| 不動産業・生活関連サービス業 | ネット広告媒体   |
| 専門・技術サービス業     | ホットペッパー   |
| その他サービス業       | ホットペッパー   |
| その他サービス業       | ブログ (note)  |

(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                            |
|-----|-------------------------------|
| 建設業 | 建設現場人材は現在、生成 AI ではまかなえない分野のため |

(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             |
|----------|----------------|
| 小売業      | レシピの相談、スタッフの相談 |
| 建設業      | 議事録作成          |
| その他サービス業 | ブログ文面校正        |

(9) 実施しているサイバーセキュリティ対策を教えてください。

| 業種  | 回答        |
|-----|-----------|
| 製造業 | UTM 機器を設置 |
| 金融業 | 保険加入      |

## 6. 人材について

(3) 採用活動において、特に負担が大きいと感じる点は何ですか。

| 業種  | 回答     |
|-----|--------|
| 製造業 | 人間が来ない |
| 小売業 | 人件費    |

(4) 貴社が採用活動で主に活用している手法は何ですか。

| 業種         | 回答  |
|------------|-----|
| 飲食サービス業    | 張り紙 |
| 専門・技術サービス業 | 張り紙 |

## 7. 賃上げの実施について

(3) 賃金改定の対象について教えてください。

| 業種  | 回答    |
|-----|-------|
| 小売業 | 賃金ベース |

## 8. 年収の壁について

(2) 年収の壁の見直し等により、期待される好転効果について教えてください。

| 業種  | 回答   |
|-----|--|
| 建設業 | 直接、パートなどを雇用していないので、効果を感じられないが、従業員の家庭年収の向上、一部正社員の減税効果はあると思う |
| 建設業 | 現状、年収の壁を気にして働いている人間がいません                                   |
| 建設業 | これ以上人件費は上げられない   |

## 9. 原材料や物価高騰について

(2) 原材料や物価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                  |
|-------|---------------------|
| 情報通信業 | 価格改定とコスト効率化の両面から対応中 |

(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     |
|---------|--------|
| 飲食サービス業 | 顧客が減る為 |

(4) 原材料や物価高騰に対する取組のうち、価格転嫁以外の経営努力を教えてください。

| 業種         | 回答      |
|------------|---------|
| 専門・技術サービス業 | 作業料の値上げ |

10. 中小受託取引適正化法（取適法）について

(2) 中小受託取引適正化法（取適法）の改正に伴う、自社への影響を教えてください。

| 業種    | 回答   |
|-------|--|
| 情報通信業 | 事業規模で委託事業者（親事業者）には該当しないが、発注方法、書類管理など、適用対象事業者に準じた見直しを検討 |

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。

| 業種       | 回答                              |
|----------|---------------------------------|
| 飲食サービス業  | スタッフのモチベーションを高めるセミナー、店長を目指すための等 |
| その他サービス業 | ブランディング・マーケティング（収支計画目標の立て方など）   |

## 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    | 17.7%  | 2   | 33.3%  | 1   | 50.0%  | 5   | 33.3%  | 4      | 13.8%  | 1      | 4.2%   |
| 不変 | 44    | 55.7%  | 2   | 33.3%  | 1   | 50.0%  | 6   | 40.0%  | 19     | 65.5%  | 14     | 58.3%  |
| 悪化 | 21    | 26.6%  | 2   | 33.3%  | 0   | 0.0%   | 4   | 26.7%  | 6      | 20.7%  | 9      | 37.5%  |
| DI | △ 8.9 |        | 0   |        | 50  |        | 6.6 |        | △ 6.9  |        | △ 33.3 |        |
| 合計 | 79    | 100.0% | 6   | 100.0% | 2   | 100.0% | 15  | 100.0% | 29     | 100.0% | 24     | 100.0% |

### 【売上高】

|    | 全体  |        | 製造業  |        | 卸売業 |        | 小売業 |        | 建設・運輸業 |        | サービス業  |        |
|----|-----|--------|------|--------|-----|--------|-----|--------|--------|--------|--------|--------|
|    | 件数  | %      | 件数   | %      | 件数  | %      | 件数  | %      | 件数     | %      | 件数     | %      |
| 増加 | 23  | 29.1%  | 3    | 50.0%  | 1   | 50.0%  | 7   | 46.7%  | 6      | 20.7%  | 5      | 20.8%  |
| 不変 | 35  | 44.3%  | 1    | 16.7%  | 1   | 50.0%  | 4   | 26.7%  | 16     | 55.2%  | 11     | 45.8%  |
| 減少 | 21  | 26.6%  | 2    | 33.3%  | 0   | 0.0%   | 4   | 26.7%  | 7      | 24.1%  | 8      | 33.3%  |
| DI | 2.5 |        | 16.7 |        | 50  |        | 20  |        | △ 3.4  |        | △ 12.5 |        |
| 合計 | 79  | 100.0% | 6    | 100.0% | 2   | 100.0% | 15  | 100.0% | 29     | 100.0% | 24     | 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 | 11    | 14.9%  | 2   | 33.3%  | 1   | 50.0%  | 3     | 20.0%  | 2      | 8.0%   | 3      | 12.5%  |
| 不変 | 46    | 62.2%  | 2   | 33.3%  | 1   | 50.0%  | 8     | 53.3%  | 20     | 80.0%  | 13     | 54.2%  |
| 減少 | 17    | 23.0%  | 2   | 33.3%  | 0   | 0.0%   | 4     | 26.7%  | 3      | 12.0%  | 8      | 33.3%  |
| DI | △ 8.1 |        | 0   |        | 50  |        | △ 6.7 |        | △ 4.0  |        | △ 20.8 |        |
| 合計 | 74    | 100.0% | 6   | 100.0% | 2   | 100.0% | 15    | 100.0% | 25     | 100.0% | 24     | 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 | 37   | 46.8%  | 4    | 66.7%  | 2   | 100.0% | 10   | 66.7%  | 13     | 44.8%  | 6     | 25.0%  |
| 不変 | 37   | 46.8%  | 2    | 33.3%  | 0   | 0.0%   | 5    | 33.3%  | 14     | 48.3%  | 15    | 62.5%  |
| 低下 | 5    | 6.3%   | 0    | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 0    | 0.0%   | 2      | 6.9%   | 3     | 12.5%  |
| DI | 40.5 |        | 66.7 |        | 100 |        | 66.7 |        | 37.9   |        | 12.5  |        |
| 合計 | 79   | 100.0% | 6    | 100.0% | 2   | 100.0% | 15   | 100.0% | 29     | 100.0% | 24    | 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 | 18     | 22.5%  | 0       | 0.0%   | 0       | 0.0%   | 2      | 12.5%  | 4      | 13.8%  | 10     | 41.7%  |
| 上昇 | 62     | 77.5%  | 6       | 100.0% | 2       | 100.0% | 14     | 87.5%  | 25     | 86.2%  | 14     | 58.3%  |
| DI | △ 77.5 |        | △ 100.0 |        | △ 100.0 |        | △ 87.5 |        | △ 86.2 |        | △ 58.3 |        |
| 合計 | 80     | 100.0% | 6       | 100.0% | 2       | 100.0% | 16     | 100.0% | 29     | 100.0% | 24     | 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     | 12.7%  | 3    | 50.0%  | 1   | 50.0%  | 1      | 6.7%   | 4      | 13.8%  | 1      | 4.2%   |
| 不変 | 38     | 48.1%  | 2    | 33.3%  | 1   | 50.0%  | 8      | 53.3%  | 14     | 48.3%  | 10     | 41.7%  |
| 悪化 | 31     | 39.2%  | 1    | 16.7%  | 0   | 0.0%   | 6      | 40.0%  | 11     | 37.9%  | 13     | 54.2%  |
| DI | △ 26.5 |        | 33.3 |        | 50  |        | △ 33.3 |        | △ 24.1 |        | △ 50.0 |        |
| 合計 | 79     | 100.0% | 6    | 100.0% | 2   | 100.0% | 15     | 100.0% | 29     | 100.0% | 24     | 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      | 6.6%   | 1   | 16.7%  | 1   | 50.0%  | 1      | 7.1%   | 1      | 3.7%   | 1      | 4.2%   |
| 不変 | 56     | 73.7%  | 4   | 66.7%  | 1   | 50.0%  | 10     | 71.4%  | 22     | 81.5%  | 16     | 66.7%  |
| 悪化 | 15     | 19.7%  | 1   | 16.7%  | 0   | 0.0%   | 3      | 21.4%  | 4      | 14.8%  | 7      | 29.2%  |
| DI | △ 13.1 |        | 0   |        | 50  |        | △ 14.3 |        | △ 11.1 |        | △ 25.0 |        |
| 合計 | 76     | 100.0% | 6   | 100.0% | 2   | 100.0% | 14     | 100.0% | 27     | 100.0% | 24     | 100.0% |

【従業員（含臨時・パート）】

|    | 全体     |        | 製造業    |        | 卸売業 |        | 小売業    |        | 建設・運輸業 |        | サービス業  |        |
|----|--------|--------|--------|--------|-----|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|    | 件数     | %      | 件数     | %      | 件数  | %      | 件数     | %      | 件数     | %      | 件数     | %      |
| 過剰 | 1      | 1.3%   | 0      | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 0      | 0.0%   | 0      | 0.0%   | 1      | 4.5%   |
| 適正 | 51     | 67.1%  | 5      | 83.3%  | 2   | 100.0% | 11     | 73.3%  | 14     | 50.0%  | 17     | 77.3%  |
| 不足 | 24     | 31.6%  | 1      | 16.7%  | 0   | 0.0%   | 4      | 26.7%  | 14     | 50.0%  | 4      | 18.2%  |
| DI | △ 30.3 |        | △ 16.7 |        | 0   |        | △ 26.7 |        | △ 50.0 |        | △ 13.7 |        |
| 合計 | 76     | 100.0% | 6      | 100.0% | 2   | 100.0% | 15     | 100.0% | 28     | 100.0% | 22     | 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     | 80.3%  | 3      | 50.0%  | 2   | 100.0% | 12     | 80.0%  | 21     | 75.0%  | 20    | 90.9%  |
| 不足 | 15     | 19.7%  | 3      | 50.0%  | 0   | 0.0%   | 3      | 20.0%  | 7      | 25.0%  | 2     | 9.1%   |
| DI | △ 19.7 |        | △ 50.0 |        | 0   |        | △ 20.0 |        | △ 25.0 |        | △ 9.1 |        |
| 合計 | 76     | 100.0% | 6      | 100.0% | 2   | 100.0% | 15     | 100.0% | 28     | 100.0% | 22    | 100.0% |

【問3\_現在の経営上の問題点/課題は何ですか。(5つまで)】

|                    | 全体<br>n=79 |       | 製造業<br>n=6 |       | 卸売業<br>n=2 |       | 小売業<br>n=15 |       | 建設・運輸業<br>n=28 |       | サービス業<br>n=25 |       |
|--------------------|------------|-------|------------|-------|------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
|                    | 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  | 37         | 46.8% | 3          | 50.0% | 1          | 50.0% | 8           | 53.3% | 11             | 39.3% | 13            | 52.0% |
| 人材・人員確保            | 42         | 53.2% | 2          | 33.3% | 0          | 0.0%  | 8           | 53.3% | 22             | 78.6% | 8             | 32.0% |
| 自社の強みの把握・活用        | 16         | 20.3% | 1          | 16.7% | 1          | 50.0% | 2           | 13.3% | 6              | 21.4% | 6             | 24.0% |
| 業務の効率化             | 24         | 30.4% | 1          | 16.7% | 1          | 50.0% | 5           | 33.3% | 11             | 39.3% | 6             | 24.0% |
| 生産性の向上             | 16         | 20.3% | 4          | 66.7% | 0          | 0.0%  | 3           | 20.0% | 7              | 25.0% | 2             | 8.0%  |
| 既存の製品・サービスの改善      | 5          | 6.3%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 1           | 6.7%  | 0              | 0.0%  | 4             | 16.0% |
| 新製品・サービスの開発        | 13         | 16.5% | 4          | 66.7% | 1          | 50.0% | 2           | 13.3% | 0              | 0.0%  | 5             | 20.0% |
| 建物・設備等の老朽化         | 11         | 13.9% | 2          | 33.3% | 0          | 0.0%  | 2           | 13.3% | 5              | 17.9% | 2             | 8.0%  |
| 原材料や商品の仕入単価の上昇     | 21         | 26.6% | 2          | 33.3% | 0          | 0.0%  | 5           | 33.3% | 11             | 39.3% | 3             | 12.0% |
| 事業承継・廃業・M&A・人材育成   | 14         | 17.7% | 2          | 33.3% | 1          | 50.0% | 1           | 6.7%  | 5              | 17.9% | 5             | 20.0% |
| ITの利活用(キャッシュレス対応等) | 6          | 7.6%  | 1          | 16.7% | 0          | 0.0%  | 1           | 6.7%  | 2              | 7.1%  | 2             | 8.0%  |
| 生成AI技術の利活用         | 5          | 6.3%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 2           | 13.3% | 0              | 0.0%  | 3             | 12.0% |
| ブランディング            | 5          | 6.3%  | 1          | 16.7% | 0          | 0.0%  | 1           | 6.7%  | 0              | 0.0%  | 3             | 12.0% |
| 顧客ニーズの把握           | 9          | 11.4% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 3           | 20.0% | 1              | 3.6%  | 5             | 20.0% |
| 資金繰り対策             | 16         | 20.3% | 1          | 16.7% | 0          | 0.0%  | 1           | 6.7%  | 5              | 17.9% | 8             | 32.0% |
| その他                | 5          | 6.3%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 1           | 6.7%  | 0              | 0.0%  | 4             | 16.0% |

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

|                 | 全体 |        | 製造業 |        | 卸売業 |        | 小売業 |        | 建設・運輸業 |        | サービス業 |        |
|-----------------|----|--------|-----|--------|-----|--------|-----|--------|--------|--------|-------|--------|
|                 | 件数 | %      | 件数  | %      | 件数  | %      | 件数  | %      | 件数     | %      | 件数    | %      |
| 取り組んでいる・検討している  | 53 | 65.4%  | 6   | 100.0% | 1   | 50.0%  | 7   | 43.8%  | 19     | 65.5%  | 17    | 68.0%  |
| 今は考えていない・様子を見たい | 28 | 34.6%  | 0   | 0.0%   | 1   | 50.0%  | 9   | 56.3%  | 10     | 34.5%  | 8     | 32.0%  |
| 合計              | 81 | 100.0% | 6   | 100.0% | 2   | 100.0% | 16  | 100.0% | 29     | 100.0% | 25    | 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<br>n=52 |       | 製造業<br>n=6 |       | 卸売業<br>n=1 |        | 小売業<br>n=7 |       | 建設・運輸業<br>n=19 |       | サービス業<br>n=16 |       |
|------------------|------------|-------|------------|-------|------------|--------|------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
|                  | 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 | 16         | 30.8% | 3          | 50.0% | 0          | 0.0%   | 3          | 42.9% | 0              | 0.0%  | 10            | 62.5% |
| 販路開拓             | 20         | 38.5% | 3          | 50.0% | 1          | 100.0% | 2          | 28.6% | 6              | 31.6% | 7             | 43.8% |
| インターネット販売        | 3          | 5.8%  | 2          | 33.3% | 0          | 0.0%   | 0          | 0.0%  | 1              | 5.3%  | 0             | 0.0%  |
| 新規事業展開・事業転換      | 7          | 13.5% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 0          | 0.0%  | 4              | 21.1% | 2             | 12.5% |
| 設備投資             | 10         | 19.2% | 3          | 50.0% | 0          | 0.0%   | 1          | 14.3% | 4              | 21.1% | 2             | 12.5% |
| 人材の確保・育成         | 21         | 40.4% | 3          | 50.0% | 1          | 100.0% | 2          | 28.6% | 12             | 63.2% | 1             | 6.3%  |
| 技術開発・生産性向上       | 3          | 5.8%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 0          | 0.0%  | 2              | 10.5% | 1             | 6.3%  |
| ITによる業務効率化       | 6          | 11.5% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 1          | 14.3% | 2              | 10.5% | 3             | 18.8% |
| 後継者の育成           | 7          | 13.5% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 0          | 0.0%  | 5              | 26.3% | 2             | 12.5% |
| その他              | 6          | 11.5% | 1          | 16.7% | 0          | 0.0%   | 1          | 14.3% | 1              | 5.3%  | 3             | 18.8% |

【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<br>n=25 |       | 製造業<br>n=0 |      | 卸売業<br>n=1 |        | 小売業<br>n=8 |       | 建設・運輸業<br>n=10 |       | サービス業<br>n=6 |       |
|--------------------|------------|-------|------------|------|------------|--------|------------|-------|----------------|-------|--------------|-------|
|                    | 件数         | %     | 件数         | %    | 件数         | %      | 件数         | %     | 件数             | %     | 件数           | %     |
| 資金不足               | 4          | 16.0% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0%   | 1          | 12.5% | 1              | 10.0% | 2            | 33.3% |
| 人手不足               | 9          | 36.0% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0%   | 3          | 37.5% | 5              | 50.0% | 1            | 16.7% |
| 時間がない              | 8          | 32.0% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0%   | 3          | 37.5% | 3              | 30.0% | 2            | 33.3% |
| どのように考えたらよいか、分からない | 3          | 12.0% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0%   | 2          | 25.0% | 0              | 0.0%  | 1            | 16.7% |
| どこへ相談したらよいか、分からない  | 1          | 4.0%  | 0          | 0.0% | 0          | 0.0%   | 0          | 0.0%  | 0              | 0.0%  | 1            | 16.7% |
| 後継者がいない            | 8          | 32.0% | 0          | 0.0% | 1          | 100.0% | 2          | 25.0% | 3              | 30.0% | 2            | 33.3% |
| その他                | 5          | 20.0% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0%   | 2          | 25.0% | 1              | 10.0% | 2            | 33.3% |

【問6\_現在の資金繰りの状況について、最も近いものを選択してください。】

|             | 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    | %      |
| 安定していて余裕がある | 5  | 6.2%   | 0   | 0.0%   | 1   | 50.0%  | 0   | 0.0%   | 2      | 6.9%   | 1     | 4.0%   |
| おおむね問題はない   | 36 | 44.4%  | 2   | 33.3%  | 1   | 50.0%  | 8   | 50.0%  | 13     | 44.8%  | 11    | 44.0%  |
| やや厳しい       | 27 | 33.3%  | 3   | 50.0%  | 0   | 0.0%   | 6   | 37.5%  | 8      | 27.6%  | 10    | 40.0%  |
| 非常に厳しい      | 11 | 13.6%  | 1   | 16.7%  | 0   | 0.0%   | 2   | 12.5%  | 5      | 17.2%  | 2     | 8.0%   |
| 分からない       | 2  | 2.5%   | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 1      | 3.4%   | 1     | 4.0%   |
| 合計          | 81 | 100.0% | 6   | 100.0% | 2   | 100.0% | 16  | 100.0% | 29     | 100.0% | 25    | 100.0% |

【問7\_資金繰りが厳しくなっている主な要因を教えてください。（複数回答可）】

|                     | 全体<br>n=38 |       | 製造業<br>n=4 |       | 卸売業<br>n=0 |      | 小売業<br>n=8 |       | 建設・運輸業<br>n=13 |       | サービス業<br>n=12 |       |
|---------------------|------------|-------|------------|-------|------------|------|------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
|                     | 件数         | %     | 件数         | %     | 件数         | %    | 件数         | %     | 件数             | %     | 件数            | %     |
| 売上・受注の減少            | 22         | 57.9% | 3          | 75.0% | 0          | 0.0% | 3          | 37.5% | 8              | 61.5% | 7             | 58.3% |
| 原材料・物価格の高騰          | 23         | 60.5% | 3          | 75.0% | 0          | 0.0% | 4          | 50.0% | 10             | 76.9% | 6             | 50.0% |
| 人件費（賃上げ等）の増加        | 18         | 47.4% | 1          | 25.0% | 0          | 0.0% | 4          | 50.0% | 6              | 46.2% | 6             | 50.0% |
| 借入金返済の負担増           | 15         | 39.5% | 3          | 75.0% | 0          | 0.0% | 1          | 12.5% | 8              | 61.5% | 2             | 16.7% |
| 取引条件の悪化（入金サイトの長期化等） | 4          | 10.5% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0% | 0          | 0.0%  | 2              | 15.4% | 2             | 16.7% |
| 設備投資負担の増加           | 3          | 7.9%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0% | 2          | 25.0% | 1              | 7.7%  | 0             | 0.0%  |
| 在庫増加による資金滞留         | 1          | 2.6%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0% | 1          | 12.5% | 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8 資金繰り確保のために、現在実施または検討している対応策を教えてください。（複数回答可）】

|                | 全体<br>n=76 |       | 製造業<br>n=6 |       | 卸売業<br>n=2 |       | 小売業<br>n=14 |       | 建設・運輸業<br>n=27 |       | サービス業<br>n=24 |       |
|----------------|------------|-------|------------|-------|------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
|                | 件数         | %     | 件数         | %     | 件数         | %     | 件数          | %     | 件数             | %     | 件数            | %     |
| 金融機関からの借入・借換え  | 28         | 36.8% | 2          | 33.3% | 1          | 50.0% | 2           | 14.3% | 14             | 51.9% | 8             | 33.3% |
| 運転資金の確保（短期借入等） | 10         | 13.2% | 1          | 16.7% | 0          | 0.0%  | 1           | 7.1%  | 5              | 18.5% | 3             | 12.5% |
| 経費削減・コスト見直し    | 29         | 38.2% | 2          | 33.3% | 1          | 50.0% | 6           | 42.9% | 11             | 40.7% | 7             | 29.2% |
| 在庫圧縮・回転率向上     | 7          | 9.2%  | 1          | 16.7% | 0          | 0.0%  | 2           | 14.3% | 2              | 7.4%  | 2             | 8.3%  |
| 価格転嫁・値上げの実施    | 25         | 32.9% | 2          | 33.3% | 0          | 0.0%  | 6           | 42.9% | 11             | 40.7% | 6             | 25.0% |
| 設備投資の抑制・延期     | 4          | 5.3%  | 1          | 16.7% | 0          | 0.0%  | 1           | 7.1%  | 2              | 7.4%  | 0             | 0.0%  |
| 特に対応していない      | 22         | 28.9% | 1          | 16.7% | 1          | 50.0% | 4           | 28.6% | 5              | 18.5% | 10            | 41.7% |
| その他            | 2          | 2.6%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 0           | 0.0%  | 2              | 7.4%  | 0             | 0.0%  |

【問9 今後、資金繰り面で必要と考える支援内容を教えてください。（複数回答可）】

|                   | 全体<br>n=75 |       | 製造業<br>n=6 |       | 卸売業<br>n=2 |       | 小売業<br>n=15 |       | 建設・運輸業<br>n=27 |       | サービス業<br>n=22 |       |
|-------------------|------------|-------|------------|-------|------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
|                   | 件数         | %     | 件数         | %     | 件数         | %     | 件数          | %     | 件数             | %     | 件数            | %     |
| 金融機関との調整・斡旋       | 23         | 30.7% | 2          | 33.3% | 1          | 50.0% | 2           | 13.3% | 10             | 37.0% | 7             | 31.8% |
| 資金繰り表・計画策定の支援     | 9          | 12.0% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 1           | 6.7%  | 6              | 22.2% | 2             | 9.1%  |
| 補助金・助成金の情報提供      | 28         | 37.3% | 5          | 83.3% | 0          | 0.0%  | 4           | 26.7% | 12             | 44.4% | 6             | 27.3% |
| 価格転嫁・取引条件改善に関する支援 | 12         | 16.0% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 3           | 20.0% | 6              | 22.2% | 3             | 13.6% |
| 専門家による個別相談        | 5          | 6.7%  | 1          | 16.7% | 0          | 0.0%  | 0           | 0.0%  | 3              | 11.1% | 1             | 4.5%  |
| 特に必要としていない        | 30         | 40.0% | 1          | 16.7% | 1          | 50.0% | 9           | 60.0% | 7              | 25.9% | 11            | 50.0% |
| その他               | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 0           | 0.0%  | 0              | 0.0%  | 0             | 0.0%  |

【問10 現在、貴社が顧客獲得、販路拡大のために情報発信に使用している主なチャネル（複数回答可）】

|                   | 全体<br>n=81 |       | 製造業<br>n=6 |       | 卸売業<br>n=2 |       | 小売業<br>n=16 |       | 建設・運輸業<br>n=29 |       | サービス業<br>n=25 |       |
|-------------------|------------|-------|------------|-------|------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
|                   | 件数         | %     | 件数         | %     | 件数         | %     | 件数          | %     | 件数             | %     | 件数            | %     |
| 自社ホームページ          | 35         | 43.2% | 5          | 83.3% | 1          | 50.0% | 3           | 18.8% | 12             | 41.4% | 11            | 44.0% |
| LINE公式アカウント       | 5          | 6.2%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 0           | 0.0%  | 0              | 0.0%  | 4             | 16.0% |
| Instagram         | 18         | 22.2% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 7           | 43.8% | 1              | 3.4%  | 9             | 36.0% |
| X（旧Twitter）       | 5          | 6.2%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 1           | 6.3%  | 0              | 0.0%  | 3             | 12.0% |
| Facebook          | 9          | 11.1% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 6           | 37.5% | 0              | 0.0%  | 3             | 12.0% |
| YouTube           | 3          | 3.7%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 1           | 6.3%  | 1              | 3.4%  | 1             | 4.0%  |
| メールマガジン           | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 0           | 0.0%  | 0              | 0.0%  | 0             | 0.0%  |
| 紙媒体（広告掲載・チラシ・DM等） | 7          | 8.6%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 0           | 0.0%  | 2              | 6.9%  | 5             | 20.0% |
| 口コミ               | 13         | 16.0% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 2           | 12.5% | 5              | 17.2% | 6             | 24.0% |
| 特になし              | 22         | 27.2% | 0          | 0.0%  | 1          | 50.0% | 4           | 25.0% | 13             | 44.8% | 4             | 16.0% |
| その他               | 13         | 16.0% | 1          | 16.7% | 1          | 50.0% | 4           | 25.0% | 2              | 6.9%  | 5             | 20.0% |

【問11\_貴社が行っている情報発信チャネル全体での情報発信の頻度（件数）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    | %      |
| 月10件以上      | 9  | 12.5%  | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 4   | 30.8%  | 0      | 0.0%   | 4     | 16.0%  |
| 月5～9件程度     | 4  | 5.6%   | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 4   | 30.8%  | 0      | 0.0%   | 0     | 0.0%   |
| 月1～4件程度     | 11 | 15.3%  | 0   | 0.0%   | 1   | 100.0% | 0   | 0.0%   | 2      | 8.3%   | 8     | 32.0%  |
| 数か月に1件程度    | 11 | 15.3%  | 2   | 33.3%  | 0   | 0.0%   | 2   | 15.4%  | 2      | 8.3%   | 4     | 16.0%  |
| 不定期・把握していない | 37 | 51.4%  | 4   | 66.7%  | 0   | 0.0%   | 3   | 23.1%  | 20     | 83.3%  | 9     | 36.0%  |
| 合計          | 72 | 100.0% | 6   | 100.0% | 1   | 100.0% | 13  | 100.0% | 24     | 100.0% | 25    | 100.0% |

【問12\_情報発信により、実感している効果があれば教えてください。（複数回答可）】

|                   | 全体<br>n=69 |       | 製造業<br>n=6 |       | 卸売業<br>n=1 |        | 小売業<br>n=13 |       | 建設・運輸業<br>n=21 |       | サービス業<br>n=25 |       |
|-------------------|------------|-------|------------|-------|------------|--------|-------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
|                   | 件数         | %     | 件数         | %     | 件数         | %      | 件数          | %     | 件数             | %     | 件数            | %     |
| 来店・問い合わせの増加       | 12         | 17.4% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 5           | 38.5% | 1              | 4.8%  | 4             | 16.0% |
| リピーターの増加          | 8          | 11.6% | 0          | 0.0%  | 1          | 100.0% | 4           | 30.8% | 0              | 0.0%  | 3             | 12.0% |
| 新規顧客の獲得につながっている   | 12         | 17.4% | 2          | 33.3% | 0          | 0.0%   | 2           | 15.4% | 1              | 4.8%  | 6             | 24.0% |
| 顧客との関係性強化につながっている | 8          | 11.6% | 0          | 0.0%  | 1          | 100.0% | 1           | 7.7%  | 2              | 9.5%  | 4             | 16.0% |
| 効果は限定的である         | 12         | 17.4% | 3          | 50.0% | 0          | 0.0%   | 2           | 15.4% | 3              | 14.3% | 3             | 12.0% |
| 効果は分からない          | 34         | 49.3% | 2          | 33.3% | 0          | 0.0%   | 3           | 23.1% | 15             | 71.4% | 13            | 52.0% |

【問13\_生成AIを現在、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     | 18 | 22.5%  | 1   | 16.7%  | 0   | 0.0%   | 4   | 25.0%  | 2      | 7.1%   | 9     | 36.0%  |
| 活用を検討している  | 8  | 10.0%  | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 5      | 17.9%  | 3     | 12.0%  |
| 活用を禁止している  | 0  | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 0      | 0.0%   | 0     | 0.0%   |
| 活用する予定はない  | 34 | 42.5%  | 1   | 16.7%  | 2   | 100.0% | 7   | 43.8%  | 12     | 42.9%  | 11    | 44.0%  |
| 活用方法がわからない | 19 | 23.8%  | 4   | 66.7%  | 0   | 0.0%   | 5   | 31.3%  | 8      | 28.6%  | 2     | 8.0%   |
| その他        | 1  | 1.3%   | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 1      | 3.6%   | 0     | 0.0%   |
| 合計         | 80 | 100.0% | 6   | 100.0% | 2   | 100.0% | 16  | 100.0% | 28     | 100.0% | 25    | 100.0% |

【問14\_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<br>n=18 |       | 製造業<br>n=1 |        | 卸売業<br>n=0 |      | 小売業<br>n=4 |       | 建設・運輸業<br>n=2 |        | サービス業<br>n=9 |       |
|--------------------|------------|-------|------------|--------|------------|------|------------|-------|---------------|--------|--------------|-------|
|                    | 件数         | %     | 件数         | %      | 件数         | %    | 件数         | %     | 件数            | %      | 件数           | %     |
| 販促物の制作（文書作成、チラシ作成） | 8          | 44.4% | 1          | 100.0% | 0          | 0.0% | 2          | 50.0% | 0             | 0.0%   | 5            | 55.6% |
| 情報収集（質問、検索）        | 12         | 66.7% | 1          | 100.0% | 0          | 0.0% | 2          | 50.0% | 2             | 100.0% | 5            | 55.6% |
| マーケティング・データ分析      | 6          | 33.3% | 0          | 0.0%   | 0          | 0.0% | 2          | 50.0% | 0             | 0.0%   | 3            | 33.3% |
| 顧客対応・カスタマーサポート     | 2          | 11.1% | 0          | 0.0%   | 0          | 0.0% | 0          | 0.0%  | 0             | 0.0%   | 1            | 11.1% |
| 商品・サービスの開発         | 5          | 27.8% | 0          | 0.0%   | 0          | 0.0% | 2          | 50.0% | 0             | 0.0%   | 2            | 22.2% |
| その他                | 3          | 16.7% | 0          | 0.0%   | 0          | 0.0% | 1          | 25.0% | 1             | 50.0%  | 1            | 11.1% |

【問15\_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  | 8  | 44.4%  | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0% | 3   | 75.0%  | 1      | 50.0%  | 4     | 44.4%  |
| ある程度効果的である | 10 | 55.6%  | 1   | 100.0% | 0   | 0.0% | 1   | 25.0%  | 1      | 50.0%  | 5     | 55.6%  |
| 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         | 18 | 100.0% | 1   | 100.0% | 0   | 0.0% | 4   | 100.0% | 2      | 100.0% | 9     | 100.0% |

【問16\_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<br>n=7 |       | 製造業<br>n=0 |      | 卸売業<br>n=0 |      | 小売業<br>n=0 |      | 建設・運輸業<br>n=4 |       | サービス業<br>n=3 |        |
|----------|-----------|-------|------------|------|------------|------|------------|------|---------------|-------|--------------|--------|
|          | 件数        | %     | 件数         | %    | 件数         | %    | 件数         | %    | 件数            | %     | 件数           | %      |
| 導入コスト    | 1         | 14.3% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0% | 1             | 25.0% | 0            | 0.0%   |
| 技術的な知識不足 | 6         | 85.7% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0% | 3             | 75.0% | 3            | 100.0% |
| 情報漏洩リスク  | 1         | 14.3% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0% | 1             | 25.0% | 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      | 0         | 0.0%  | 0          | 0.0% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0% | 0             | 0.0%  | 0            | 0.0%   |

【問17\_貴社におけるサイバーセキュリティ対策の実施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    | %      |
| 十分な対策を講じている     | 10 | 12.3%  | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 2   | 12.5%  | 6      | 20.7%  | 1     | 4.0%   |
| 最低限の対策は講じている    | 41 | 50.6%  | 4   | 66.7%  | 1   | 50.0%  | 4   | 25.0%  | 17     | 58.6%  | 13    | 52.0%  |
| 一部対応しているが不十分である | 6  | 7.4%   | 2   | 33.3%  | 0   | 0.0%   | 1   | 6.3%   | 2      | 6.9%   | 1     | 4.0%   |
| ほとんど対策を行っていない   | 22 | 27.2%  | 0   | 0.0%   | 1   | 50.0%  | 9   | 56.3%  | 3      | 10.3%  | 9     | 36.0%  |
| 分からない           | 2  | 2.5%   | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 1      | 3.4%   | 1     | 4.0%   |
| 合計              | 81 | 100.0% | 6   | 100.0% | 2   | 100.0% | 16  | 100.0% | 29     | 100.0% | 25    | 100.0% |

【問18\_実施しているサイバーセキュリティ対策を教えてください。（複数回答可）】

|                    | 全体<br>n=56 |       | 製造業<br>n=6 |        | 卸売業<br>n=1 |        | 小売業<br>n=7 |       | 建設・運輸業<br>n=25 |       | サービス業<br>n=14 |       |
|--------------------|------------|-------|------------|--------|------------|--------|------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
|                    | 件数         | %     | 件数         | %      | 件数         | %      | 件数         | %     | 件数             | %     | 件数            | %     |
| ウイルス対策ソフトの導入・更新    | 45         | 80.4% | 6          | 100.0% | 1          | 100.0% | 3          | 42.9% | 22             | 88.0% | 10            | 71.4% |
| OS・ソフトウェアの定期的な更新   | 27         | 48.2% | 3          | 50.0%  | 1          | 100.0% | 3          | 42.9% | 16             | 64.0% | 3             | 21.4% |
| パスワード管理・多要素認証の導入   | 13         | 23.2% | 1          | 16.7%  | 0          | 0.0%   | 1          | 14.3% | 5              | 20.0% | 6             | 42.9% |
| データのバックアップ         | 32         | 57.1% | 3          | 50.0%  | 0          | 0.0%   | 2          | 28.6% | 20             | 80.0% | 6             | 42.9% |
| 従業員へのセキュリティ教育・注意喚起 | 8          | 14.3% | 1          | 16.7%  | 0          | 0.0%   | 2          | 28.6% | 1              | 4.0%  | 4             | 28.6% |
| 外部専門業者への委託         | 17         | 30.4% | 1          | 16.7%  | 0          | 0.0%   | 3          | 42.9% | 9              | 36.0% | 2             | 14.3% |
| その他                | 2          | 3.6%  | 1          | 16.7%  | 0          | 0.0%   | 0          | 0.0%  | 0              | 0.0%  | 0             | 0.0%  |

【問19\_2025年度の採用（2025年4月～入社）について教えてください。（複数回答可）】

|                             | 全体<br>n=79 |       | 製造業<br>n=6 |       | 卸売業<br>n=2 |        | 小売業<br>n=15 |       | 建設・運輸業<br>n=29 |       | サービス業<br>n=24 |       |
|-----------------------------|------------|-------|------------|-------|------------|--------|-------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
|                             | 件数         | %     | 件数         | %     | 件数         | %      | 件数          | %     | 件数             | %     | 件数            | %     |
| 正社員を新卒採用した                  | 4          | 5.1%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 1           | 6.7%  | 1              | 3.4%  | 1             | 4.2%  |
| 正社員を中途採用した                  | 13         | 16.5% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 2           | 13.3% | 9              | 31.0% | 2             | 8.3%  |
| 非正規社員を採用した                  | 6          | 7.6%  | 1          | 16.7% | 0          | 0.0%   | 1           | 6.7%  | 2              | 6.9%  | 2             | 8.3%  |
| 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 | 10         | 12.7% | 1          | 16.7% | 0          | 0.0%   | 1           | 6.7%  | 7              | 24.1% | 0             | 0.0%  |
| 募集をしなかった                    | 51         | 64.6% | 4          | 66.7% | 2          | 100.0% | 11          | 73.3% | 13             | 44.8% | 20            | 83.3% |

【問20\_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）   | 46 | 58.2%  | 4   | 66.7%  | 2   | 100.0% | 9   | 60.0%  | 10     | 35.7%  | 20    | 80.0%  |
| 確保できていない（充足していない） | 33 | 41.8%  | 2   | 33.3%  | 0   | 0.0%   | 6   | 40.0%  | 18     | 64.3%  | 5     | 20.0%  |
| 合計                | 79 | 100.0% | 6   | 100.0% | 2   | 100.0% | 15  | 100.0% | 28     | 100.0% | 25    | 100.0% |

【問21\_採用活動において、特に負担が大きいと感じる点は何ですか。（複数回答可）】

|                | 全体<br>n=64 |       | 製造業<br>n=6 |       | 卸売業<br>n=1 |        | 小売業<br>n=11 |       | 建設・運輸業<br>n=24 |       | サービス業<br>n=19 |       |
|----------------|------------|-------|------------|-------|------------|--------|-------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
|                | 件数         | %     | 件数         | %     | 件数         | %      | 件数          | %     | 件数             | %     | 件数            | %     |
| 採用にかかる時間・工数    | 15         | 23.4% | 1          | 16.7% | 0          | 0.0%   | 2           | 18.2% | 8              | 33.3% | 3             | 15.8% |
| 求人広告・紹介料などのコスト | 30         | 46.9% | 3          | 50.0% | 1          | 100.0% | 3           | 27.3% | 16             | 66.7% | 6             | 31.6% |
| 応募者の質の見極め      | 26         | 40.6% | 4          | 66.7% | 1          | 100.0% | 2           | 18.2% | 13             | 54.2% | 6             | 31.6% |
| 面接・選考を行う人員の不足  | 2          | 3.1%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 1           | 9.1%  | 1              | 4.2%  | 0             | 0.0%  |
| 採用ノウハウの不足      | 7          | 10.9% | 1          | 16.7% | 0          | 0.0%   | 3           | 27.3% | 3              | 12.5% | 0             | 0.0%  |
| その他            | 14         | 21.9% | 2          | 33.3% | 0          | 0.0%   | 4           | 36.4% | 2              | 8.3%  | 5             | 26.3% |

【問22\_貴社が採用活動で主に活用している手法は何ですか。（複数回答可）】

|                | 全体<br>n=63 |       | 製造業<br>n=5 |       | 卸売業<br>n=1 |        | 小売業<br>n=13 |       | 建設・運輸業<br>n=25 |       | サービス業<br>n=16 |       |
|----------------|------------|-------|------------|-------|------------|--------|-------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
|                | 件数         | %     | 件数         | %     | 件数         | %      | 件数          | %     | 件数             | %     | 件数            | %     |
| ハローワーク         | 21         | 33.3% | 2          | 40.0% | 0          | 0.0%   | 0           | 0.0%  | 14             | 56.0% | 3             | 18.8% |
| 民間求人サイト        | 24         | 38.1% | 4          | 80.0% | 0          | 0.0%   | 2           | 15.4% | 12             | 48.0% | 4             | 25.0% |
| 人材紹介会社         | 6          | 9.5%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 2           | 15.4% | 3              | 12.0% | 0             | 0.0%  |
| 自社ホームページ・SNS   | 17         | 27.0% | 1          | 20.0% | 0          | 0.0%   | 3           | 23.1% | 10             | 40.0% | 3             | 18.8% |
| 知人・取引先からの紹介    | 22         | 34.9% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 6           | 46.2% | 9              | 36.0% | 7             | 43.8% |
| 学校（高校・大学等）との連携 | 3          | 4.8%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 1           | 7.7%  | 1              | 4.0%  | 1             | 6.3%  |
| その他            | 10         | 15.9% | 0          | 0.0%  | 1          | 100.0% | 4           | 30.8% | 1              | 4.0%  | 3             | 18.8% |

【問23\_採用において、今後強化したい取り組みは何ですか。（複数回答可）】

|                | 全体<br>n=69 |       | 製造業<br>n=5 |       | 卸売業<br>n=1 |        | 小売業<br>n=13 |       | 建設・運輸業<br>n=25 |       | サービス業<br>n=22 |       |
|----------------|------------|-------|------------|-------|------------|--------|-------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
|                | 件数         | %     | 件数         | %     | 件数         | %      | 件数          | %     | 件数             | %     | 件数            | %     |
| 賃金・待遇の見直し      | 16         | 23.2% | 3          | 60.0% | 0          | 0.0%   | 3           | 23.1% | 8              | 32.0% | 0             | 0.0%  |
| 仕事内容・役割の明確化    | 19         | 27.5% | 1          | 20.0% | 0          | 0.0%   | 2           | 15.4% | 10             | 40.0% | 5             | 22.7% |
| 採用広報（会社の魅力発信）  | 5          | 7.2%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 0           | 0.0%  | 4              | 16.0% | 1             | 4.5%  |
| 選考プロセスの改善      | 1          | 1.4%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 0           | 0.0%  | 1              | 4.0%  | 0             | 0.0%  |
| 未経験者育成を前提とした採用 | 11         | 15.9% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 1           | 7.7%  | 8              | 32.0% | 2             | 9.1%  |
| 特に検討していない      | 31         | 44.9% | 2          | 40.0% | 1          | 100.0% | 8           | 61.5% | 4              | 16.0% | 15            | 68.2% |
| その他            | 2          | 2.9%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 1           | 7.7%  | 1              | 4.0%  | 0             | 0.0%  |

【問24\_2025年度（2025年4月～現在）において、賃金改定の内容について教えてください。（複数回答可）】

|                         | 全体<br>n=62 |       | 製造業<br>n=5 |       | 卸売業<br>n=2 |       | 小売業<br>n=11 |       | 建設・運輸業<br>n=26 |       | サービス業<br>n=15 |       |
|-------------------------|------------|-------|------------|-------|------------|-------|-------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
|                         | 件数         | %     | 件数         | %     | 件数         | %     | 件数          | %     | 件数             | %     | 件数            | %     |
| ベースアップを実施した             | 23         | 37.1% | 2          | 40.0% | 0          | 0.0%  | 3           | 27.3% | 11             | 42.3% | 4             | 26.7% |
| 定期昇給を実施した               | 9          | 14.5% | 0          | 0.0%  | 1          | 50.0% | 2           | 18.2% | 6              | 23.1% | 0             | 0.0%  |
| ベースアップ・定期昇給の両方<br>を実施した | 3          | 4.8%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 0           | 0.0%  | 3              | 11.5% | 0             | 0.0%  |
| 賃金改定は実施していない            | 16         | 25.8% | 2          | 40.0% | 1          | 50.0% | 3           | 27.3% | 4              | 15.4% | 6             | 40.0% |
| 現在検討中である                | 11         | 17.7% | 1          | 20.0% | 0          | 0.0%  | 3           | 27.3% | 2              | 7.7%  | 5             | 33.3% |

【問25\_賃金改定（ベースアップ・定期昇給）による平均的な賃上げ率を教えてください。】

|          | 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    | %      |
| 3%未満     | 12 | 35.3%  | 1   | 50.0%  | 0   | 0.0%   | 3   | 60.0%  | 6      | 31.6%  | 1     | 25.0%  |
| 3%以上5%未満 | 14 | 41.2%  | 1   | 50.0%  | 0   | 0.0%   | 2   | 40.0%  | 10     | 52.6%  | 0     | 0.0%   |
| 5%以上     | 7  | 20.6%  | 0   | 0.0%   | 1   | 100.0% | 0   | 0.0%   | 3      | 15.8%  | 2     | 50.0%  |
| 把握していない  | 1  | 2.9%   | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 0      | 0.0%   | 1     | 25.0%  |
| 合計       | 34 | 100.0% | 2   | 100.0% | 1   | 100.0% | 5   | 100.0% | 19     | 100.0% | 4     | 100.0% |

【問26\_賃金改定の対象について教えてください。（複数回答可）】

|                         | 全体<br>n=54 |       | 製造業<br>n=4 |        | 卸売業<br>n=1 |        | 小売業<br>n=9 |       | 建設・運輸業<br>n=24 |       | サービス業<br>n=13 |       |
|-------------------------|------------|-------|------------|--------|------------|--------|------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
|                         | 件数         | %     | 件数         | %      | 件数         | %      | 件数         | %     | 件数             | %     | 件数            | %     |
| 正社員のみ                   | 27         | 50.0% | 0          | 0.0%   | 1          | 100.0% | 2          | 22.2% | 15             | 62.5% | 7             | 53.8% |
| 正社員および非正規社員（パート・アルバイト等） | 21         | 38.9% | 4          | 100.0% | 0          | 0.0%   | 5          | 55.6% | 7              | 29.2% | 4             | 30.8% |
| 一部の職種・人材に限定して実施         | 3          | 5.6%  | 0          | 0.0%   | 0          | 0.0%   | 1          | 11.1% | 2              | 8.3%  | 0             | 0.0%  |
| その他                     | 3          | 5.6%  | 0          | 0.0%   | 0          | 0.0%   | 1          | 11.1% | 0              | 0.0%  | 2             | 15.4% |

【問27\_2026年度（2026年4月以降）において、人材確保・定着を目的とした賃上げを行う予定はありますか。】

|              | 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    | %      |
| 既に実施を決定している  | 8  | 12.7%  | 1   | 20.0%  | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 5      | 19.2%  | 1     | 6.7%   |
| 実施に向けて検討している | 14 | 22.2%  | 1   | 20.0%  | 0   | 0.0%   | 2   | 16.7%  | 7      | 26.9%  | 2     | 13.3%  |
| 現時点では未定である   | 19 | 30.2%  | 2   | 40.0%  | 0   | 0.0%   | 3   | 25.0%  | 11     | 42.3%  | 3     | 20.0%  |
| 実施する予定はない    | 22 | 34.9%  | 1   | 20.0%  | 2   | 100.0% | 7   | 58.3%  | 3      | 11.5%  | 9     | 60.0%  |
| 合計           | 63 | 100.0% | 5   | 100.0% | 2   | 100.0% | 12  | 100.0% | 26     | 100.0% | 15    | 100.0% |

【問28\_「年収の壁（税・社会保険制度）」について、どの程度把握していますか。】

|                        | 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    | %      |
| 内容をよく理解している            | 11 | 13.6%  | 1   | 16.7%  | 0   | 0.0%   | 2   | 12.5%  | 2      | 6.9%   | 4     | 16.0%  |
| 概要は理解している              | 48 | 59.3%  | 4   | 66.7%  | 1   | 50.0%  | 10  | 62.5%  | 20     | 69.0%  | 12    | 48.0%  |
| 言葉は知っているが、内容までは理解していない | 16 | 19.8%  | 1   | 16.7%  | 1   | 50.0%  | 2   | 12.5%  | 6      | 20.7%  | 6     | 24.0%  |
| 言葉を含め、ほとんど知らない         | 2  | 2.5%   | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 1   | 6.3%   | 0      | 0.0%   | 1     | 4.0%   |
| 分からない                  | 4  | 4.9%   | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 1   | 6.3%   | 1      | 3.4%   | 2     | 8.0%   |
| 合計                     | 81 | 100.0% | 6   | 100.0% | 2   | 100.0% | 16  | 100.0% | 29     | 100.0% | 25    | 100.0% |

【問29\_年収の壁の見直し等により、期待される好転効果について教えてください。（複数回答可）】

|                        | 全体<br>n=62 |       | 製造業<br>n=5 |       | 卸売業<br>n=1 |        | 小売業<br>n=11 |       | 建設・運輸業<br>n=25 |       | サービス業<br>n=17 |       |
|------------------------|------------|-------|------------|-------|------------|--------|-------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
|                        | 件数         | %     | 件数         | %     | 件数         | %      | 件数          | %     | 件数             | %     | 件数            | %     |
| パート・アルバイトの労働時間拡大が期待できる | 29         | 46.8% | 2          | 40.0% | 0          | 0.0%   | 8           | 72.7% | 11             | 44.0% | 5             | 29.4% |
| 希望どおりのシフト編成が可能になる      | 8          | 12.9% | 1          | 20.0% | 0          | 0.0%   | 2           | 18.2% | 1              | 4.0%  | 3             | 17.6% |
| 繁忙期の人手不足が緩和される         | 10         | 16.1% | 1          | 20.0% | 0          | 0.0%   | 2           | 18.2% | 5              | 20.0% | 2             | 11.8% |
| 追加採用の負担が軽減される          | 3          | 4.8%  | 1          | 20.0% | 0          | 0.0%   | 0           | 0.0%  | 2              | 8.0%  | 0             | 0.0%  |
| 正社員の残業時間が抑制される         | 8          | 12.9% | 1          | 20.0% | 0          | 0.0%   | 1           | 9.1%  | 4              | 16.0% | 2             | 11.8% |
| 職場の定着率向上につながる          | 13         | 21.0% | 0          | 0.0%  | 1          | 100.0% | 3           | 27.3% | 6              | 24.0% | 3             | 17.6% |
| 従業員が年収ラインを過度に意識せず就業できる | 10         | 16.1% | 1          | 20.0% | 0          | 0.0%   | 2           | 18.2% | 6              | 24.0% | 1             | 5.9%  |
| その他                    | 13         | 21.0% | 1          | 20.0% | 0          | 0.0%   | 3           | 27.3% | 3              | 12.0% | 6             | 35.3% |

【問30\_原材料や物価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              | 51 | 63.8%  | 6   | 100.0% | 1   | 50.0%  | 12  | 80.0%  | 20     | 69.0%  | 11    | 44.0%  |
| 多少の影響はあるが、大きな影響はない | 22 | 27.5%  | 0   | 0.0%   | 1   | 50.0%  | 1   | 6.7%   | 9      | 31.0%  | 9     | 36.0%  |
| わからない              | 7  | 8.8%   | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 2   | 13.3%  | 0      | 0.0%   | 5     | 20.0%  |
| 合計                 | 80 | 100.0% | 6   | 100.0% | 2   | 100.0% | 15  | 100.0% | 29     | 100.0% | 25    | 100.0% |

【問31\_原材料や物価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       | 26 | 51.0%  | 3   | 50.0%  | 0   | 0.0%   | 9   | 75.0%  | 11     | 55.0%  | 2     | 18.2%  |
| これから販売価格に転嫁する予定 | 9  | 17.6%  | 3   | 50.0%  | 1   | 100.0% | 1   | 8.3%   | 4      | 20.0%  | 0     | 0.0%   |
| 販売価格に転嫁できない     | 9  | 17.6%  | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 1   | 8.3%   | 3      | 15.0%  | 5     | 45.5%  |
| わからない           | 5  | 9.8%   | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 2      | 10.0%  | 3     | 27.3%  |
| その他             | 2  | 3.9%   | 0   | 0.0%   | 0   | 0.0%   | 1   | 8.3%   | 0      | 0.0%   | 1     | 9.1%   |
| 合計              | 51 | 100.0% | 6   | 100.0% | 1   | 100.0% | 12  | 100.0% | 20     | 100.0% | 11    | 100.0% |

【問32\_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<br>n=9 |       | 製造業<br>n=0 |      | 卸売業<br>n=0 |      | 小売業<br>n=1 |        | 建設・運輸業<br>n=3 |        | サービス業<br>n=5 |       |
|-----------------------|-----------|-------|------------|------|------------|------|------------|--------|---------------|--------|--------------|-------|
|                       | 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        | 3         | 33.3% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0%   | 1             | 33.3%  | 2            | 40.0% |
| 同業者との横並びを基準に価格を決定するため | 6         | 66.7% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0% | 1          | 100.0% | 3             | 100.0% | 2            | 40.0% |
| 自助努力でカバーできるため         | 0         | 0.0%  | 0          | 0.0% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0%   | 0             | 0.0%   | 0            | 0.0%  |
| 経営方針や戦略に値上げがすぐわかないため  | 1         | 11.1% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0%   | 0             | 0.0%   | 1            | 20.0% |
| キリのいい金額で販売するため        | 0         | 0.0%  | 0          | 0.0% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0%   | 0             | 0.0%   | 0            | 0.0%  |
| その他                   | 1         | 11.1% | 0          | 0.0% | 0          | 0.0% | 1          | 100.0% | 0             | 0.0%   | 0            | 0.0%  |

【問33\_原材料や物価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）】

|          | 全体<br>n=24 |       | 製造業<br>n=3 |       | 卸売業<br>n=0 |      | 小売業<br>n=8 |       | 建設・運輸業<br>n=11 |       | サービス業<br>n=1 |        |
|----------|------------|-------|------------|-------|------------|------|------------|-------|----------------|-------|--------------|--------|
|          | 件数         | %     | 件数         | %     | 件数         | %    | 件数         | %     | 件数             | %     | 件数           | %      |
| 仕入先と交渉   | 10         | 41.7% | 1          | 33.3% | 0          | 0.0% | 1          | 12.5% | 7              | 63.6% | 0            | 0.0%   |
| 仕入先の変更   | 4          | 16.7% | 1          | 33.3% | 0          | 0.0% | 1          | 12.5% | 2              | 18.2% | 0            | 0.0%   |
| 合理化・経費削減 | 9          | 37.5% | 2          | 66.7% | 0          | 0.0% | 4          | 50.0% | 2              | 18.2% | 0            | 0.0%   |
| 対策していない  | 4          | 16.7% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0% | 3          | 37.5% | 1              | 9.1%  | 0            | 0.0%   |
| その他      | 1          | 4.2%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0% | 0          | 0.0%  | 0              | 0.0%  | 1            | 100.0% |

【問34\_中小受託取引適正化法（取適法）についてご存知ですか。】

|       | 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 | 34 | 42.0%  | 3   | 50.0%  | 2   | 100.0% | 2   | 12.5%  | 19     | 65.5%  | 6     | 24.0%  |
| 知らない  | 47 | 58.0%  | 3   | 50.0%  | 0   | 0.0%   | 14  | 87.5%  | 10     | 34.5%  | 19    | 76.0%  |
| 合計    | 81 | 100.0% | 6   | 100.0% | 2   | 100.0% | 16  | 100.0% | 29     | 100.0% | 25    | 100.0% |

【問35\_中小受託取引適正化法（取適法）の改正に伴う、自社への影響を教えてください。（複数回答可）】

|                                    | 全体<br>n=76 |       | 製造業<br>n=6 |       | 卸売業<br>n=2 |        | 小売業<br>n=14 |       | 建設・運輸業<br>n=27 |       | サービス業<br>n=24 |       |
|------------------------------------|------------|-------|------------|-------|------------|--------|-------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
|                                    | 件数         | %     | 件数         | %     | 件数         | %      | 件数          | %     | 件数             | %     | 件数            | %     |
| 契約書の見直し                            | 9          | 11.8% | 1          | 16.7% | 0          | 0.0%   | 0           | 0.0%  | 6              | 22.2% | 1             | 4.2%  |
| 現金払いや電子決済への移行                      | 6          | 7.9%  | 1          | 16.7% | 0          | 0.0%   | 0           | 0.0%  | 3              | 11.1% | 1             | 4.2%  |
| 資金繰りの見直し                           | 5          | 6.6%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 0           | 0.0%  | 4              | 14.8% | 1             | 4.2%  |
| 価格協議や価格転嫁が進まない懸念がある                | 2          | 2.6%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 0           | 0.0%  | 2              | 7.4%  | 0             | 0.0%  |
| 新たに委託事業者（親事業者）に該当する                | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 0           | 0.0%  | 0              | 0.0%  | 0             | 0.0%  |
| 値下げ要求委託事業者（親事業者）の取引先精査による受注減の懸念がある | 1          | 1.3%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 0           | 0.0%  | 0              | 0.0%  | 1             | 4.2%  |
| 分からない                              | 29         | 38.2% | 5          | 83.3% | 0          | 0.0%   | 8           | 57.1% | 7              | 25.9% | 8             | 33.3% |
| 特になし                               | 32         | 42.1% | 0          | 0.0%  | 2          | 100.0% | 6           | 42.9% | 11             | 40.7% | 12            | 50.0% |
| その他                                | 1          | 1.3%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 0           | 0.0%  | 0              | 0.0%  | 1             | 4.2%  |

【問36\_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<br>n=59 |       | 製造業<br>n=6 |       | 卸売業<br>n=1 |        | 小売業<br>n=11 |       | 建設・運輸業<br>n=22 |       | サービス業<br>n=17 |       |
|------------------|------------|-------|------------|-------|------------|--------|-------------|-------|----------------|-------|---------------|-------|
|                  | 件数         | %     | 件数         | %     | 件数         | %      | 件数          | %     | 件数             | %     | 件数            | %     |
| 事業計画作成セミナー       | 7          | 11.9% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 1           | 9.1%  | 4              | 18.2% | 1             | 5.9%  |
| 財務分析セミナー         | 7          | 11.9% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 2           | 18.2% | 4              | 18.2% | 0             | 0.0%  |
| 人材募集セミナー         | 17         | 28.8% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 2           | 18.2% | 12             | 54.5% | 2             | 11.8% |
| 販路開拓セミナー         | 9          | 15.3% | 2          | 33.3% | 0          | 0.0%   | 2           | 18.2% | 2              | 9.1%  | 3             | 17.6% |
| IT導入関連セミナー       | 10         | 16.9% | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 1           | 9.1%  | 5              | 22.7% | 4             | 23.5% |
| 補助金活用セミナー        | 27         | 45.8% | 5          | 83.3% | 0          | 0.0%   | 4           | 36.4% | 10             | 45.5% | 7             | 41.2% |
| 事業承継セミナー         | 4          | 6.8%  | 0          | 0.0%  | 0          | 0.0%   | 1           | 9.1%  | 1              | 4.5%  | 2             | 11.8% |
| 事業継続力強化（BCP）セミナー | 5          | 8.5%  | 1          | 16.7% | 0          | 0.0%   | 1           | 9.1%  | 3              | 13.6% | 0             | 0.0%  |
| その他              | 8          | 13.6% | 0          | 0.0%  | 1          | 100.0% | 3           | 27.3% | 1              | 4.5%  | 3             | 17.6% |

### 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7年度 大和市内経済動向調査アンケート（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7年度 大和市内経済動向調査アンケート（冬版）」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8年1月30日（金）
2. 回答方法： ①FAX【046-264-0391】にて返送 ②当所窓口にご持参  
③WEB（右記QRコードまたは下記URL）にて回答  
URL：  
※①～③いずれかの方法でお願いいたします。
3. 回答者： なるべく経営者ご自身か、実質経営者の方がお答えください。

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

|                             |  |
|-----------------------------|--|
| 会社名                         |  |
| 代表者名                        |  |
| 代表者年齢                       | 20代 30代 40代 50代 60代 70代以上  |
| 業種<br>主たる業種1つに<br>○を付けてください | A. 製造業 B. 卸売業 C. 小売業<br>D. 建設業 E. 運輸業 F. 飲食サービス業<br>G. 情報通信業 H. 不動産業・生活関連サービス業<br>I. 金融業 J. 専門・技術サービス業<br>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<br>D. 11～15人 E. 16～20人 F. 21人以上<br>※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。  |



**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   |
| ↓   | ↓   |
| <b>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）</b>   | <b>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）</b>  |
| 1 新たな商品・サービスの開発・提供<br>2 販路開拓<br>3 インターネット販売<br>4 新規事業展開・事業転換<br>5 設備投資<br>6 人材の確保・育成<br>7 技術開発・生産性向上<br>8 ITによる業務効率化<br>9 後継者の育成<br>10 その他（ ） | 1 資金不足<br>2 人手不足<br>3 時間がない<br>4 どのように考えたらよいか、分からない<br>5 どこへ相談したらよいか、分からない<br>6 後継者がいない<br>7 その他（ ） |

**資金繰りについて**

**問6 現在の資金繰りの状況について、最も近いものを選択してください。（1つを選択）**

|               |             |         |
|---------------|-------------|---------|
| 1 安定していて余裕がある | 2 おおむね問題はない | 3 やや厳しい |
| 4 非常に厳しい      | 5 分からない     |         |

**問7 問6で「3」～「4」と回答した方にお聞きします。**

**資金繰りが厳しくなっている主な要因を教えてください。（複数選択可）**

|                       |              |
|-----------------------|--------------|
| 1 売上・受注の減少            | 2 原材料・物価格の高騰 |
| 3 人件費（賃上げ等）の増加        | 4 借入金返済の負担増  |
| 5 取引条件の悪化（入金サイトの長期化等） | 6 設備投資負担の増加  |
| 7 在庫増加による資金滞留         | 8 その他（ ）     |

**問8 資金繰り確保のために、現在実施または検討している対応策を教えてください。（複数選択可）**

|                 |                  |
|-----------------|------------------|
| 1 金融機関からの借入・借換え | 2 運転資金の確保（短期借入等） |
| 3 経費削減・コスト見直し   | 4 在庫圧縮・回転率向上     |
| 5 価格転嫁・値上げの実施   | 6 設備投資の抑制・延期     |
| 7 特に対応していない     | 8 その他（ ）         |

**問9 今後、資金繰り面で必要と考える支援内容を教えてください。（複数選択可）**

|                |                     |
|----------------|---------------------|
| 1 金融機関との調整・斡旋  | 2 資金繰り表・計画策定の支援     |
| 3 補助金・助成金の情報提供 | 4 価格転嫁・取引条件改善に関する支援 |
| 5 専門家による個別相談   | 6 特に必要としていない        |
| 7 その他（ ）       |                     |

**IT 技術の利活用について**

問 10 現在、貴社が顧客獲得、販路拡大のために情報発信に使用している主なチャンネルを教えてください。  
(複数選択可)

|                 |                       |             |
|-----------------|-----------------------|-------------|
| 1 自社ホームページ      | 2 LINE 公式アカウント        | 3 Instagram |
| 4 X (旧 Twitter) | 5 Facebook            | 6 YouTube   |
| 7 メールマガジン       | 8 紙媒体 (広告掲載・チラシ・DM 等) | 9 口コミ       |
| 10 特になし         | 11 その他 ( )            |             |

問 11 貴社が行っている情報発信チャンネル全体での情報発信の頻度 (件数) を教えてください。  
(1つを選択)

|              |               |             |
|--------------|---------------|-------------|
| 1 月 10 件以上   | 2 月 5~9 件程度   | 3 月 1~4 件程度 |
| 4 数か月に 1 件程度 | 5 不定期・把握していない |             |

問 12 情報発信により、実感している効果があれば教えてください。(複数選択可)

|                   |                     |
|-------------------|---------------------|
| 1 来店・問い合わせの増加     | 2 リピーターの増加          |
| 3 新規顧客の獲得につながっている | 4 顧客との関係性強化につながっている |
| 5 効果は限定的である       | 6 効果は分からない          |

問 13 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 14 問 13 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 販促物の制作 (文書作成、チラシ作成) | 2 情報収集 (質問、検索)   |
| 3 マーケティング・データ分析       | 4 顧客対応・カスタマーサポート |
| 5 商品・サービスの開発          | 6 その他 ( )        |

問 15 問 13 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 16 問 13 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 ( ) |            |

問 17 貴社におけるサイバーセキュリティ対策の実施状況について教えてください。(1つを選択)

- |                   |                 |
|-------------------|-----------------|
| 1 十分な対策を講じている     | 2 最低限の対策は講じている  |
| 3 一部対応しているが不十分である | 4 ほとんど対策を行っていない |
| 5 分からない           |                 |

問 18 問 17 で「1」～「3」と回答した方にお聞きします。

実施しているサイバーセキュリティ対策を教えてください。(複数回答可)

- |                      |                    |
|----------------------|--------------------|
| 1 ウイルス対策ソフトの導入・更新    | 2 OS・ソフトウェアの定期的な更新 |
| 3 パスワード管理・多要素認証の導入   | 4 データのバックアップ       |
| 5 従業員へのセキュリティ教育・注意喚起 | 6 外部専門業者への委託       |
| 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 19 2025 年度の採用 (2025 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 20 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 21 採用活動において、特に負担が大きいと感じる点は何ですか。(複数回答可)

- |               |                  |
|---------------|------------------|
| 1 採用にかかる時間・工数 | 2 求人広告・紹介料などのコスト |
| 3 応募者の質の見極め   | 4 面接・選考を行う人員の不足  |
| 5 採用ノウハウの不足   | 6 その他 ( )        |

問 22 貴社が採用活動で主に活用している手法は何ですか。(複数回答可)

- |               |                    |
|---------------|--------------------|
| 1 ハローワーク      | 2 民間求人サイト          |
| 3 人材紹介会社      | 4 自社ホームページ・SNS     |
| 5 知人・取引先からの紹介 | 6 学校 (高校・大学等) との連携 |
| 7 その他 ( )     |                    |

問 23 採用において、今後強化したい取り組みは何ですか。(複数回答可)

- |                  |               |
|------------------|---------------|
| 1 賃金・待遇の見直し      | 2 仕事内容・役割の明確化 |
| 3 採用広報 (会社の魅力発信) | 4 選考プロセスの改善   |
| 5 未経験者育成を前提とした採用 | 6 特に検討していない   |
| 7 その他 ( )        |               |

### 賃上げの実施について

※問 24～問 27 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 24 2025 年度（2025 年 4 月～現在）において、賃金改定の内容について教えてください。（複数選択可）

- |                       |                |
|-----------------------|----------------|
| 1 ベースアップを実施した         | 2 定期昇給を実施した    |
| 3 ベースアップ・定期昇給の両方を実施した | 4 賃金改定は実施していない |
| 5 現在検討中である            |                |

問 25 問 24 で「1」～「3」と回答した方にお聞きします。

賃金改定（ベースアップ・定期昇給）による平均的な賃上げ率を教えてください。（1つを選択）

- |        |            |
|--------|------------|
| 1 3%未満 | 2 3%以上5%未満 |
| 3 5%以上 | 4 把握していない  |

問 26 賃金改定の対象について教えてください。（複数選択可）

- |                   |                           |
|-------------------|---------------------------|
| 1 正社員のみ           | 2 正社員および非正規社員（パート・アルバイト等） |
| 3 一部の職種・人材に限定して実施 | 4 その他（ ）                  |

問 27 2026 年度（2026 年 4 月以降）において、人材確保・定着を目的とした賃上げを行う予定はありますか。（1つを選択）

- |               |                |
|---------------|----------------|
| 1 既に実施を決定している | 2 実施に向けて検討している |
| 3 現時点では未定である  | 4 実施する予定はない    |

### 年収の壁について

問 28 「年収の壁（税・社会保険制度）」について、どの程度把握していますか。（1つを選択）

- |                          |                  |
|--------------------------|------------------|
| 1 内容をよく理解している            | 2 概要は理解している      |
| 3 言葉は知っているが、内容までは理解していない | 4 言葉を含め、ほとんど知らない |
| 5 分からない                  |                  |

問 29 年収の壁の見直し等により、期待される好転効果について教えてください。（複数選択可）

- |                          |                     |
|--------------------------|---------------------|
| 1 パート・アルバイトの労働時間拡大が期待できる | 2 希望どおりのシフト編成が可能になる |
| 3 繁忙期の人手不足が緩和される         | 4 追加採用の負担が軽減される     |
| 5 正社員の残業時間が抑制される         | 6 職場の定着率向上につながる     |
| 7 従業員が年収ラインを過度に意識せず就業できる | 8 その他（ ）            |

### 原材料や物価高騰・物価高騰について

問 30 原材料や物価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 31 問 30 で「1」と回答した方にお聞きします。

原材料や物価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 32 問 31 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 33 問 31 で「1」と回答した方にお聞きします。

原材料や物価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 ( ) |            |

#### 中小受託取引適正化法(取適法)について

問 34 中小受託取引適正化法(取適法)についてご存知ですか。(1つを選択)

※中小受託取引適正化法(取適法)とは、  
中小事業者が受託取引において不利な取引条件を強いられることを防ぐための法律です。  
発注側事業者に対し、取引条件の明示や不当な減額・支払遅延等の禁止を定めています。  
これにより、取引の透明性と公正性を確保し、中小事業者の経営の安定を図ることを目的としています。

- |         |        |
|---------|--------|
| 1 知っている | 2 知らない |
|---------|--------|

問 35 中小受託取引適正化法(取適法)の改正に伴う、自社への影響を教えてください。(複数回答可)

- |                                      |                       |
|--------------------------------------|-----------------------|
| 1 契約書の見直し                            | 2 現金払いや電子決済への移行       |
| 3 資金繰りの見直し                           | 4 価格協議や価格転嫁が進まない懸念がある |
| 5 新たに委託事業者(親事業者)に該当する                |                       |
| 6 値下げ要求委託事業者(親事業者)の取引先精査による受注減の懸念がある |                       |
| 7 分からない                              | 8 特になし                |
| 9 その他 ( )                            |                       |

#### 大和商工会議所の活動について

問 36 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 37 その他、商工会議所にご要望等があればご自由にご記入ください。

ご協力ありがとうございました。

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

「大和市内経済動向調査報告書」掲載ページURL

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





