

中小企業振興に関するアンケート 調査結果

令和 7 年 7 月

福岡市 経済観光文化局 政策調整課

< 目 次 >

第1章 調査概要	1
1. 調査の目的	1
2. 調査内容	1
3. 調査の概要	2
4. 中小企業者等の定義	2
5. 留意事項	2
第2章 調査分析	3
第3章 調査結果	19
1. 事業所の属性	19
問1 業種別内訳	19
問11 従業員数別内訳	19
問2 業歴別内訳	20
問3 資本金別内訳	20
2. 直近年度の売上・粗利益実績	21
問4 直近年度の売上	21
問4 直近年度の粗利益	22
問5 対前年度売上増減傾向	23
問6 対前年度粗利益増減傾向	24
問7 対コロナ前売上増減傾向	25
問8 対コロナ前売上減少理由	27
3. 今後の事業展開における課題	28
問9 今後の事業展開における課題	28
問10-1 (1) 最も優先順位が高い課題	31
問10-2 (2) 最も優先順位が高い課題に対する取組み状況	32
問10-3 (3) 具体的な取組み内容・取り組めていない理由	34
4. 人材確保・育成	38
問11 2025年4月1日時点の従業員数	38
問12 人員体制の状況	39
問13 人手不足に対する対応	40
問14 従業員の待遇改善についての対応	41
問15 人材確保に関する課題	42
問16 人材育成で向上させたい能力	43

5.	事業承継に関する課題	44
問17-1	(1) 代表者年代	44
問17-2	(2) 就任経緯	45
問18	事業承継状況	46
問19	事業承継の種類	47
問20	事業承継を行う際に課題となること	48
問21	事業承継についての相談先	49
6.	物価高騰による影響、賃上げ及び価格転嫁	50
問22	2025年度の賃上げ意向	50
問23-1	(1) 直近1年間のコスト変動に対する価格転嫁の状況：全体	51
問23-2	(2) 直近1年間のコスト変動に対する価格転嫁の状況：原材料価格	52
問23-3	(3) 直近1年間のコスト変動に対する価格転嫁の状況：労務費	53
問23-4	(4) 直近1年間のコスト変動に対する価格転嫁の状況：エネルギー価格	54
7.	業務におけるデジタル化	55
問24	デジタル化の取組段階	55
問25	発注の方法	56
問26	受注の方法	57
8.	脱炭素化の取組み	58
問27	脱炭素化の取組みの実施・検討	58
問28	脱炭素化の取組みによって期待する効果・メリット	59
問29	脱炭素化の取組みを進めるに当たっての課題	60
9.	福岡市の施策の活用状況	61
問30-1	(1) 福岡市の施策で利用したことがあるもの	61
問30-2	(2) 福岡市に今後望む施策	62
10.	中小企業振興についての意見・要望	65
問31	中小企業振興についての意見・要望	65
資料	調査票	67

第1章 調査概要

1. 調査の目的

福岡市の中小企業が抱える課題の把握や、今後の施策に求める事項等を把握し、基礎資料とするため、紙面及びインターネットによるアンケート調査を実施するもの。

2. 調査内容

1. 事業所の属性	業種、従業員数、創業年数、資本金または出資金
2. 直近年度の売上・粗利益実績	直近年度の売上・粗利益及び対前年度増減傾向、対コロナ前売上との比較、減少の要因
3. 今後の事業展開における課題	今後の事業展開における課題、優先順位が高い経営課題とその進捗状況、取組み内容
4. 人材確保・育成	人員体制の状況と対応、従業員の待遇改善についての対応、人材確保に関する課題、人材育成で向上させたい能力
5. 事業承継に関する課題	代表者年代、就任経緯、事業承継の状況と承継方法、課題、相談先
6. 物価高騰による影響、賃上げ及び価格転嫁	2025年度の賃上げ意向と値上げ率、価格転嫁の状況
7. 業務におけるデジタル化	デジタル化の取組段階、発注の方法、受注の方法
8. 脱炭素化の取組み	実施・検討状況、取組みによって期待する効果・メリット、取組みを進めるに当たっての課題
9. 福岡市の施策の活用状況	活用したことのある福岡市の施策、福岡市に対して望む施策

※調査項目の詳細は、「資料：調査票」67～74ページを参照。

3. 調査の概要

調査期間	令和 7 年 4 月		
調査方法	郵送・インターネット		
調査対象企業数	市内中小企業等 3,000社		
回答数・回収率	895社（29.8%）		
回答企業規模内訳			
	企業規模	回答数	割合
	全体（中小企業者）	895	100.0%
	うち、小規模企業者	369	41.2%
	うち、小企業者	275	30.7%

4. 中小企業者等の定義

区分	中小企業者		小規模企業者	小企業者
	資本金	従業員	従業員	従業員
製造業・建設業・ 運輸業 等	以下 3 億円	以下 300人	以下 20人	5 人
	1 億円	100人	5 人	
	5,000万円	100人		
	5,000万円	50人		

※中小企業者、小規模企業者の定義は中小企業基本法、小企業者の定義は小規模企業振興基本法による。

※中小企業者とは、資本金か従業員のうちどちらか一方の条件を満たしている企業である。

5. 留意事項

- 回答の構成比は百分率で表し、小数点第2位を四捨五入して算出している。
- 回答者が2つ以上の回答をすることができる多肢選択式の質問においては、全ての選択肢の比率を合計すると100%を超える。
- 調査票における設問及び選択肢の語句等を一部簡略化している場合がある。

第2章 調査分析（今回のポイント）

1. 調査の目的、概要

【調査の目的】

福岡市の中小企業が抱える課題の把握や、今後の施策に求める事項、長引く原油価格・物価高騰の影響等を把握し、基礎資料とするため、紙面及びインターネットによるアンケート調査を実施した。調査結果は、企業規模別と業種別にクロス集計を行った。（企業規模は、中小企業者、小規模企業者、小企業者の3分類。業種は、建設業、製造業、運輸業、卸売業、小売業、飲食業、宿泊業、サービス業、その他の業種の9分類。）

【調査の概要】

調査年度 (調査時期)	R元年度 (R1.6) ※コロナ前	R2年度 (R2.6)	R3年度 (R3.5)	R4年度 (R4.4)	R5年度 (R5.4)	R6年度 (R6.5)	R7年度 (R7.4)
調査対象企業数 (市内中小企業等)	1,800 社	2,000 社	2,000 社	2,000 社	3,000 社	3,000 社	3,000 社
回答数・回収率	431 社 (24.0%)	725 社 (36.3%)	502 社 (25.1%)	731 社 (36.6%)	823 社 (27.4%)	921 社 (30.7%)	895 社 (29.8%)
うち中小企業者	431 社 (100%)	725 社 (100%)	502 社 (100%)	731 社 (100%)	823 社 (100%)	921 社 (100%)	895 社 (100%)
うち小規模企業者	259 社 (60.1%)	131 社 (18.1%)	278 社 (55.4%)	416 社 (56.9%)	416 社 (50.5%)	340 社 (36.9%)	369 社 (41.2%)
うち小企業者	184 社 (42.7%)	49 社 (6.8%)	205 社 (40.8%)	313 社 (42.8%)	291 社 (35.4%)	248 社 (26.9%)	275 社 (30.7%)

(業種別内訳)

建設業	110 社 (25.5%)	113 社 (15.6%)	55 社 (11.0%)	82 社 (11.2%)	99 社 (12.0%)	111 社 (12.1%)	110 社 (12.3%)
製造業	51 社 (11.8%)	64 社 (8.8%)	45 社 (9.0%)	49 社 (6.7%)	77 社 (9.4%)	50 社 (5.4%)	57 社 (6.4%)
運輸業	6 社 (1.4%)	40 社 (5.5%)	39 社 (7.8%)	51 社 (7.0%)	61 社 (7.4%)	28 社 (3.0%)	25 社 (2.8%)
卸売業	49 社 (11.4%)	124 社 (17.1%)	69 社 (13.7%)	89 社 (12.2%)	124 社 (15.1%)	116 社 (12.6%)	105 社 (11.7%)
小売業	44 社 (10.2%)	81 社 (11.2%)	80 社 (15.9%)	146 社 (20.0%)	165 社 (20.0%)	147 社 (16.0%)	143 社 (16.0%)
飲食業	11 社 (2.6%)	94 社 (13.0%)	54 社 (10.8%)	83 社 (11.4%)	84 社 (10.2%)	78 社 (8.5%)	81 社 (9.1%)
宿泊業	7 社 (1.6%)	33 社 (4.6%)	24 社 (4.8%)	23 社 (3.1%)	17 社 (2.1%)	11 社 (1.2%)	6 社 (0.7%)
サービス業	113 社 (26.2%)	148 社 (20.4%)	105 社 (20.9%)	168 社 (23.0%)	189 社 (23.0%)	351 社 (38.1%)	342 社 (38.2%)
その他	61 社 (14.2%)	61 社 (8.4%)	31 社 (6.2%)	40 社 (5.5%)	7 社 (0.9%)	29 社 (3.1%)	26 社 (2.9%)

※R元年度とR2年度については業種を複数回答可にしていたため、比率を合計すると100%を超える。

2. 前年度（R6年度）との売上・粗利益比較【問5、問6】

（ポイント）

■全体

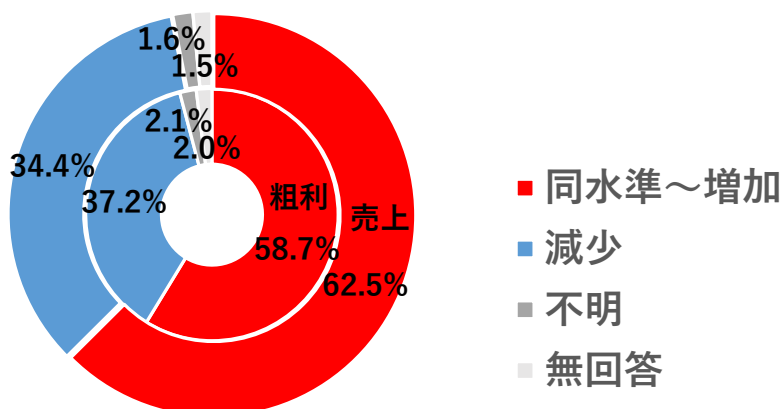
- ・【図1】前年度との比較では、売上（外側の円）、粗利益（内側の円）ともに、前年度より増加した事業者が半数を超えているが、売上が「同水準～増加」と回答した割合に対して、粗利益が「同水準～増加」と回答した割合は3.8ポイント低い。

■業種別

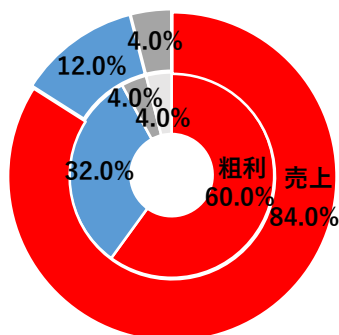
- ・業種別に見ると、売上増に対する粗利益増の割合が低い業種は、運輸業（24.0ポイント差）、飲食業（7.4ポイント差）、小売業（6.9ポイント差）となっており、売上が増加しても利益が確保できていない状況が推測される。

図1 前年度との比較

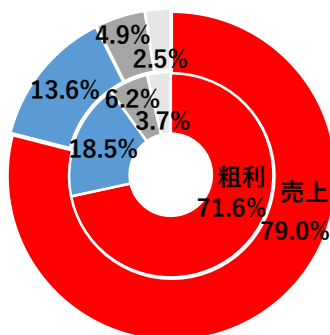
全体(n=895)



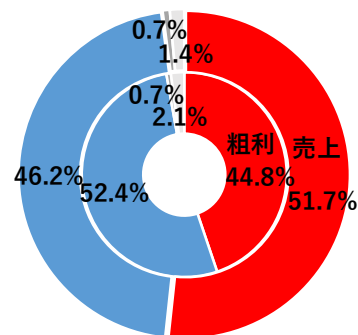
運輸業(n=25)



飲食業(n=81)



小売業(n=143)



3. コロナ前（R元年度）との売上比較【問7】

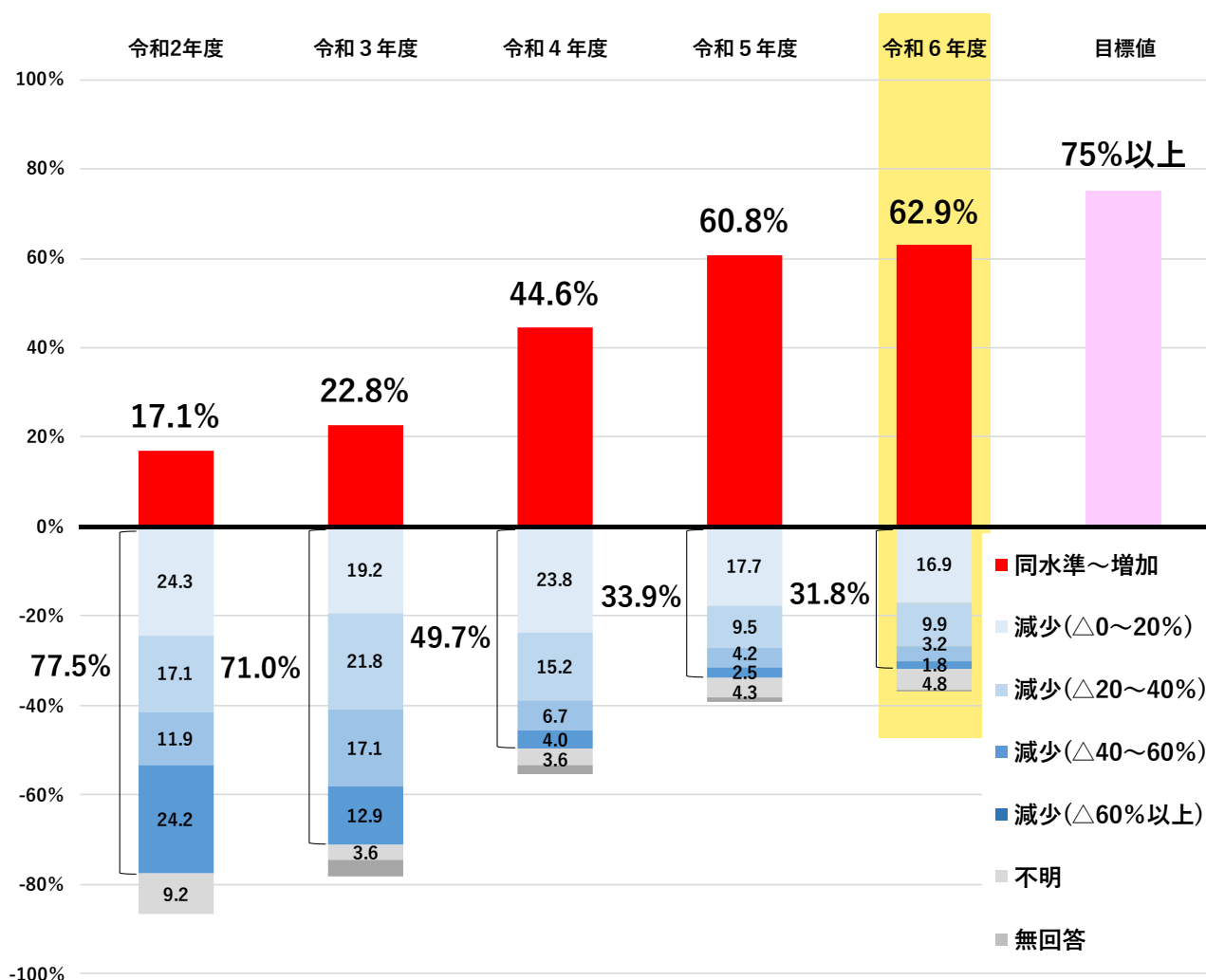
【目標】 売上が、コロナ前（R元年度）水準に回復した中小企業 75%【R7年度調査（R6年度売上）】 62.9% * R6年度調査：60.8%

(ポイント)

■全体

- ・【図2】 コロナ前水準に売上が回復した事業者の割合は62.9%と、前年度（60.8%）から微増。
- ・また、売上が減少した事業者の割合も、31.8%に微減している（前年度：33.9%）。

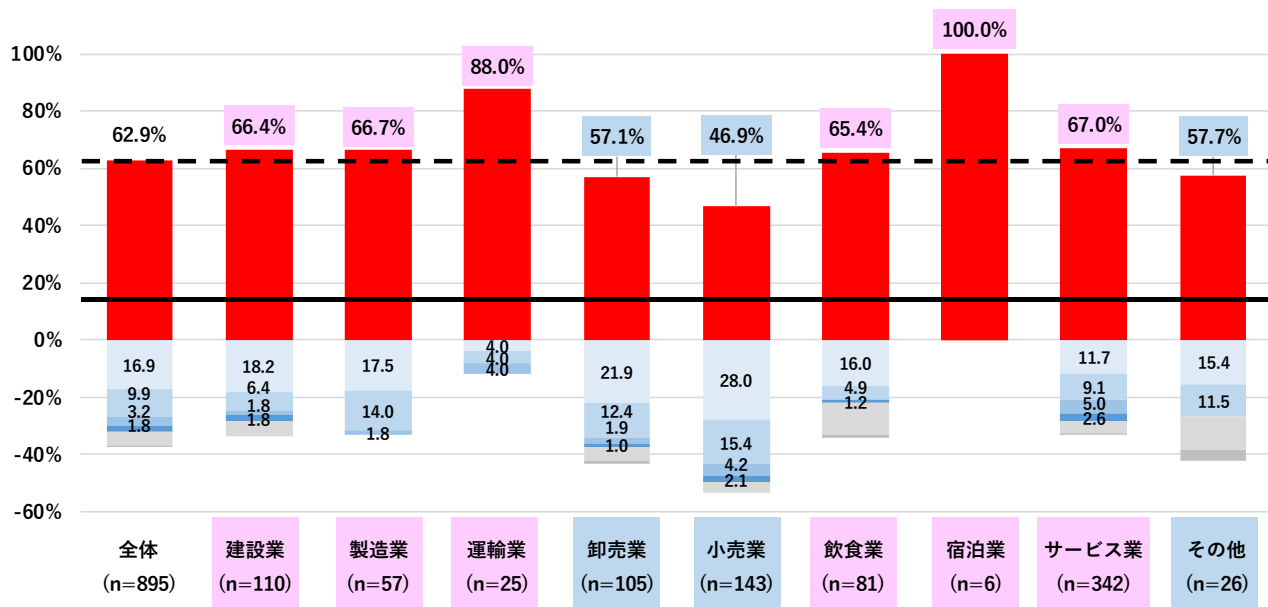
図2 コロナからの売上回復（対 R1売上比較）



■業種別

- ・【図3】業種別に見ると、全体平均（62.9％）に比べ、建設業、製造業、運輸業、飲食業、宿泊業、サービス業は売上回復の割合が上回っている。一方、卸売業、小売業、その他は全体平均と比べ、5ポイント以上低く、業種間で、売上回復の度合いに差が生じている。

図3 業種別



（参考）売上が減少した要因【問8】

- ・【表1】対コロナ前と比較して売上が減少したと回答した285事業者（31.8％）における、売上が減少した要因については「取引先の動向変化」が40.4％と最も高く、次いで「原料・燃料費・仕入価格の上昇」が37.5％、「顧客ニーズの変化」が35.8％と僅差で続いており、いずれも「新型コロナウイルス感染症の影響」(21.8％)を上回る要因となっている。

表1 売上が減少した要因

順位	要因	令和7年度 (R7.4) (n=285)
1位	取引先の動向変化	40.4%
2位	原料・燃料費・仕入価格の上昇	37.5%
3位	顧客ニーズの変化	35.8%
4位	新型コロナウイルス感染症の影響	21.8%
5位	人手不足	19.6%
6位	販売単価の変動	19.3%
7位	同業との価格競争	16.8%
8位	事業縮小	15.1%
9位	他社との競争激化	14.0%
10位	海外環境の変化	3.5%
	わからない	1.4%
	その他	11.2%
	無回答	0.4%

4. 今後の事業展開における課題【問9】

(ポイント)

■全体【表2】

- ・「人材の確保（人手不足）」は、R7年度調査でも全体の6割近い事業者が課題に挙げるなど、人手不足感が常態化している。また、「人材の育成」もコロナ前後に関わらず高水準で推移している。
- ・経済情勢や雇用情勢を背景に、「コスト上昇分の価格転嫁」、「生産性の向上」、「コスト削減」に対する課題感が上位となっており、R6年度調査と同様の結果となっている。

■業種別

- ・【表3】業種別に見ると、すべての業種において、「人材の確保（人手不足）」に対する課題感が上位となっている。特に、運輸業では「人材の確保（人手不足）」がR6年度調査よりも深刻化している。
- ・また、運輸業、建設業において、「人材の確保（人手不足）」に対する課題感が上位となっている。特に、運輸業、飲食業では「コスト上昇分の価格転嫁」がR6年度調査よりも深刻化している。建設業においては、R5年度調査以降微増傾向が続いており、深刻化が懸念される。

表2 「事業展開の課題」推移

順位	R元年度 (R1.6) (n=428)	R2年度 (R2.6) (n=715)	R3年度 (R3.5) (n=500)	R4年度 (R4.4) (n=731)	R5年度 (R5.4) (n=823)	R6年度 (R6.5) (n=921)	R7年度 (R7.4) (n=895)
1位	人材の育成 47.6%	人材の育成 57.8%	人材の育成 47.0%	人材の育成 44.5%	人材の確保 (人手不足) 52.7%	人材の確保 (人手不足) 62.3%	人材の確保 (人手不足) 57.8%
2位	人材の確保 (人手不足) 43.6%	人材の確保 (人手不足) 41.1%	国内の販路 拡大 35.3%	人材の確保 (人手不足) 43.2%	人材の育成 45.6%	人材の育成 56.4%	人材の育成 49.6%
3位	働き方改革 26.2%	コスト削減 29.8%	人材の確保 (人手不足) 29.1%	資金調達 26.7%	コスト削減 31.8%	コスト上昇分 の価格転嫁 31.6%	コスト上昇分 の価格転嫁 34.7%
4位	国内の販路 拡大 20.6%	感染拡大 予防対応 28.8%	資金調達 24.3%	国内の販路 拡大 25.2%	コスト上昇分 の価格転嫁 30.4%	生産性の向上 30.9%	生産性の向上 28.9%
5位	資金調達 20.4%	販路拡大／働き 方改革（同率） 28.7%	コスト削減 21.3%	コスト削減 23.5%	生産性の向上 22.5%	コスト削減 28.3%	コスト削減 27.9%

(参考) うち小規模企業

順位	R4年度 (R4.4) (n=416)	R5年度 (R5.4) (n=416)	R6年度 (R6.5) (n=337)	R7年度 (R7.4) (n=369)
1位	人材の育成 33.2%	人材の確保 (人手不足) 38.2%	人材の確保 (人手不足) 44.5%	人材の確保 (人手不足) 40.4%
2位	人材の確保 (人手不足) 32.2%	人材の育成 32.2%	人材の育成 38.6%	人材の育成 30.9%
3位	資金調達 29.3%	コスト上昇分 の価格転嫁 31.3%	コスト上昇分 の価格転嫁 29.1%	コスト上昇分 の価格転嫁 29.3%
4位	国内の販路 拡大 22.6%	コスト削減 28.4%	資金調達 27.6%	コスト削減 27.9%
5位	事業承継 20.2%	資金調達 23.3%	コスト削減 26.7%	資金調達 27.6%

表3 業種別（事業展開の課題）

【運輸業】

順位	R5年度 (R5.4) (n=61)	R6年度 (R6.5) (n=28)	R7年度 (R7.4) (n=25)
1位	人材の確保 (人手不足) 78.7%	人材の確保 (人手不足) 89.3%	人材の確保 (人手不足) 92.0%
2位	人材の育成 54.1%	人材の育成 67.9%	人材の育成 60.0%
3位	コスト上昇分 の価格転嫁 41.0%	コスト上昇分 の価格転嫁 46.4%	コスト上昇分 の価格転嫁 52.0%

【飲食業】

順位	R5年度 (R5.4) (n=84)	R6年度 (R6.5) (n=78)	R7年度 (R7.4) (n=81)
1位	人材の確保 (人手不足) 70.2%	人材の確保 (人手不足) 82.1%	人材の確保 (人手不足) 79.0%
2位	コスト削減 40.5%	人材の育成 56.4%	コスト上昇分 の価格転嫁 60.5%
3位	人材の育成 39.3%	コスト上昇分 の価格転嫁 51.3%	人材の育成 58.0%

【建設業】

順位	R5年度 (R5.4) (n=99)	R6年度 (R6.5) (n=111)	R7年度 (R7.4) (n=110)
1位	人材の確保 (人手不足) 66.7%	人材の確保 (人手不足) 80.2%	人材の確保 (人手不足) 74.5%
2位	人材の育成 52.5%	人材の育成 69.4%	人材の育成 57.3%
3位	コスト上昇分 の価格転嫁 26.3%	コスト上昇分 の価格転嫁 35.1%	コスト上昇分 の価格転嫁 36.4%

(参考) 人員不足の状況【問12、問13】

- ・【図4】全体の6割以上（584事業者）が人員不足と回答。全体的に不足が17.8%、若手従業員の不足が28.9%、中堅従業員の不足が14.6%、ベテラン従業員の不足が3.9%となっている。
- ・【表4】人員不足企業の人手不足への対応は、半数以上で「従業員の待遇改善」を実施。人員不足の状況別では、若手従業員が不足している企業で「従業員の待遇改善」、「中途の採用」、中堅従業員が不足している企業で「従業員の待遇改善」、「中途の採用」、「従業員の育成」、「生産性向上」、ベテラン従業員が不足している企業で「従業員の待遇改善」、「仕事の一部を外注」の実施率が全体より5ポイント以上高い。人手不足への対応としては新卒の採用よりも中途の採用、従業員の育成や待遇改善への対応がより多く実施されており、教育コストの差による優先状況や教育に費やす時間（人員の余裕）がないことが理由として考えられる。

図4 人員不足の状況

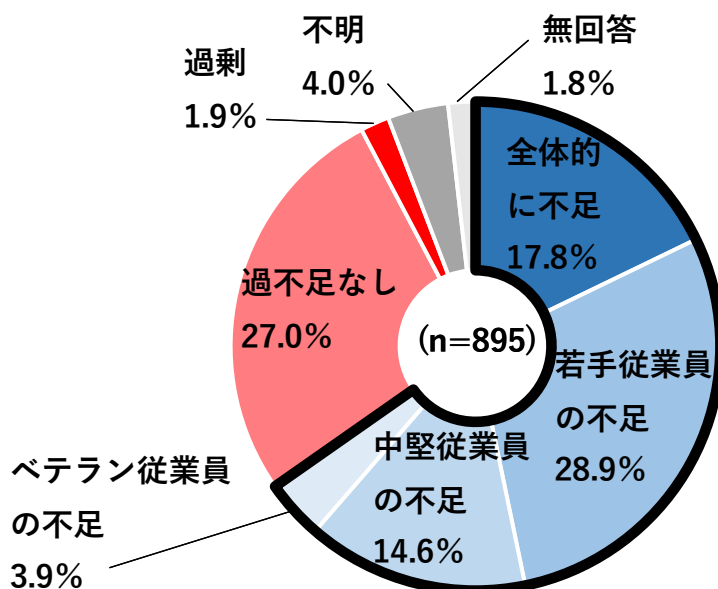


表4 人手不足への対応

順位	全体 (n=895)	問12.人員体制の状況			
		全体的に不足 (n=159)	若手従業員の不足 (n=259)	中堅従業員の不足 (n=131)	ベテラン従業員の不足 (n=35)
1位	従業員の待遇改善 57.0%	従業員の待遇改善 59.7%	従業員の待遇改善 64.9%	従業員の待遇改善 68.7%	従業員の待遇改善 65.7%
2位	中途の採用 40.3%	中途の採用 50.3%	中途の採用 52.9%	中途の採用 62.6%	中途の採用 40.0%
3位	従業員の育成 27.9%	従業員の育成 28.3%	従業員の育成 27.0%	従業員の育成 44.3%	仕事の一部を外注 25.7%
4位	生産性向上（デジタル化、 設備更新、新設備導入等） 18.7%	仕事の一部を外注 20.8%	生産性向上（デジタル化、 設備更新、新設備導入等） 22.4%	新卒の採用 32.8%	従業員の育成 25.7%
5位	仕事の一部を外注 17.3%	生産性向上（デジタル化、 設備更新、新設備導入等） 18.9%	定年延長 21.2%	生産性向上（デジタル化、 設備更新、新設備導入等） 26.7%	生産性向上（デジタル化、 設備更新、新設備導入等） 14.3%

(参考) 人員不足に対する状況 (業種別) 【問13】

人手不足への対応 (業種別)

(建設業)

令和6年度 (n=94)	令和7年度 (n=110)
中途の採用 60.6%	従業員の待遇改善 54.5%
従業員の待遇改善 46.8%	中途の採用 48.2%
従業員の育成 40.4%	従業員の育成 32.7%
仕事の一部を外注 38.3%	仕事の一部を外注 26.4%
新卒の採用 30.9%	新卒の採用 20.9%

(製造業)

令和6年度 (n=39)	令和7年度 (n=57)
中途の採用 61.5%	従業員の待遇改善 68.4%
従業員の待遇改善 51.3%	中途の採用 52.6%
生産性向上 (デジタル化、 設備更新、新設備導入等) 38.5%	従業員の育成 33.3%
新卒の採用 35.9%	生産性向上 (デジタル化、 設備更新、新設備導入等) 29.8%
従業員の育成 30.8%	新卒の採用 22.8%

(運輸業)

令和6年度 (n=26)	令和7年度 (n=25)
中途の採用 73.1%	従業員の待遇改善 84.0%
従業員の待遇改善 61.5%	中途の採用 60.0%
定年延長 42.3%	生産性向上 (デジタル化、 設備更新、新設備導入等) 32.0%
仕事の一部を外注 34.6%	定年延長 32.0%
従業員の育成 30.8%	従業員の育成 16.0%

(卸売業)

令和6年度 (n=75)	令和7年度 (n=105)
中途の採用 48.0%	従業員の待遇改善 54.3%
従業員の待遇改善 44.0%	中途の採用 41.0%
従業員の育成 30.7%	従業員の育成 21.9%
生産性向上 (デジタル化、 設備更新、新設備導入等) 29.3%	定年延長 18.1%
定年延長 20.0%	特に対策なし 17.1%

(小売業)

令和6年度 (n=86)	令和7年度 (n=143)
中途の採用 53.5%	従業員の待遇改善 50.3%
従業員の待遇改善 45.3%	中途の採用 30.1%
従業員の育成 31.4%	従業員の育成 23.8%
生産性向上 (デジタル化、 設備更新、新設備導入等) 23.3%	特に対策なし 18.2%
仕事の一部を外注 22.1%	定年延長 17.5%

(飲食業)

令和6年度 (n=62)	令和7年度 (n=81)
従業員の待遇改善 56.5%	従業員の待遇改善 75.3%
中途の採用 50.0%	中途の採用 32.1%
外国人労働者の採用 33.9%	外国人労働者の採用 32.1%
従業員の育成 27.4%	従業員の育成 28.4%
生産性向上 (デジタル化、 設備更新、新設備導入等) 24.2%	新卒の採用 14.8%

(宿泊業)

令和6年度 (n=10)	令和7年度 (n=6)
従業員の待遇改善 70.0%	従業員の待遇改善 83.3%
中途の採用 50.0%	外国人労働者の採用 66.7%
従業員の育成 50.0%	中途の採用 50.0%
仕事の一部を外注 34.6%	従業員の育成 50.0%
生産性向上 (デジタル化、 設備更新、新設備導入等) 20.0%	生産性向上 (デジタル化、 設備更新、新設備導入等) 16.7%

(サービス業)

令和6年度 (n=244)	令和7年度 (n=342)
中途の採用 60.2%	従業員の待遇改善 52.3%
従業員の待遇改善 53.7%	中途の採用 40.4%
従業員の育成 36.9%	従業員の育成 29.8%
生産性向上 (デジタル化、 設備更新、新設備導入等) 32.8%	仕事の一部を外注 23.1%
仕事の一部を外注 22.1%	生産性向上 (デジタル化、 設備更新、新設備導入等) 21.6%

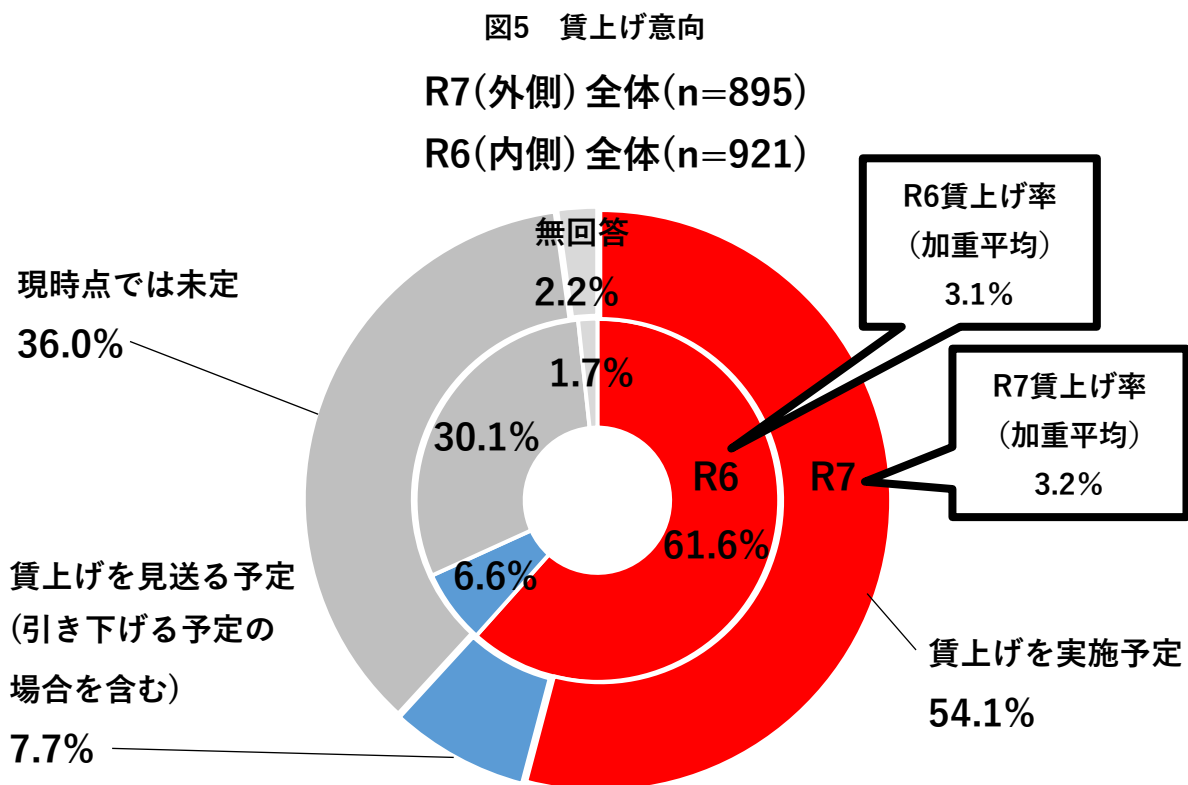
(その他)

令和6年度 (n=21)	令和7年度 (n=26)
中途の採用 61.9%	従業員の待遇改善 61.5%
従業員の待遇改善 47.6%	中途の採用 38.5%
生産性向上 (デジタル化、 設備更新、新設備導入等) 42.9%	従業員の育成 23.1%
仕事の一部を外注 28.6%	定年延長 19.2%
従業員の育成 23.8%	生産性向上 (デジタル化、 設備更新、新設備導入等) 15.4%

5. 賃上げ意向【問22】

(ポイント)

- ・【図5】前年度（61.6%）との比較では、賃上げ実施予定事業者が54.1%と減少しているが、R7年度においても半数以上の事業者が賃上げの実施を予定している。賃上げ予定企業の賃上げ率は全体平均で3.2%と増加している。（前年度：3.1%）



- ・【表5】業種別に見ると、特に製造業、飲食業、サービス業の賃上げ率は平均（3.2%）より0.1～0.2ポイント程度高くなるなど、人手不足に対する課題感が背景にあるものと思われる。（宿泊業は4.5%と平均より1.3ポイント高いものの、少数サンプルのため参考。）
- ・また、人員体制の状況別では、「ベテラン従業員が不足」において賃上げ率（3.4%）が平均より0.2ポイント程度高くなっている。「全体的に不足」「中堅従業員が不足」は3.2%、「若手従業員が不足」は3.1%であることから、「ベテラン従業員が不足」状況の企業は賃上げ率がより高い傾向となっている。
- ・人員体制の状況を業種別にみると、「全体的に不足」状況の製造業、運輸業、卸売業、宿泊業、「若手従業員が不足」状況のその他、「中堅従業員が不足」状況の卸売業、宿泊業、「ベテラン従業員が不足」状況の飲食業において、それぞれ各状況の平均より0.5ポイント以上高い賃上げ率となっている。

表5 人員不足状況・業種別の賃上げ率（加重平均による推計）

賃上げ率 (加重平均値)	問12.人員体制の状況								全体
	全体的に 不足	若手 従業員が 不足	中堅 従業員が 不足	ベテラン 従業員が 不足	過不足 なし	やや過剰	過剰	わから ない	
建設業	16件 2.9%	41件 2.7%	27件 3.5%	6件 3.5%	13件 2.5%	1件 0.0%	0件 0.0%	4件 0.0%	110件 3.0%
製造業	9件 3.8%	19件 3.1%	7件 3.2%	1件 0.0%	14件 3.5%	3件 3.8%	1件 0.0%	2件 0.0%	57件 3.4%
運輸業	7件 3.7%	13件 3.1%	4件 2.5%	0件 0.0%	1件 0.5%	0件 0.0%	0件 0.0%	0件 0.0%	25件 3.1%
卸売業	16件 3.7%	36件 2.6%	6件 3.8%	2件 2.5%	39件 3.7%	4件 3.2%	0件 0.0%	2件 5.0%	105件 3.2%
小売業	21件 2.1%	42件 2.9%	13件 3.4%	6件 3.3%	43件 2.7%	2件 1.5%	1件 0.0%	10件 2.5%	143件 2.8%
飲食業	25件 3.6%	21件 2.9%	11件 3.4%	5件 4.5%	15件 3.7%	0件 0.0%	0件 0.0%	2件 0.0%	81件 3.4%
宿泊業	2件 5.0%	0件 0.0%	2件 4.2%	0件 0.0%	2件 4.5%	0件 0.0%	0件 0.0%	0件 0.0%	6件 4.5%
サービス業	58件 3.0%	79件 3.5%	60件 3.0%	13件 3.5%	108件 3.6%	4件 3.5%	0件 0.0%	16件 4.5%	342件 3.3%
その他	5件 3.4%	8件 4.3%	1件 0.5%	2件 0.0%	7件 2.2%	0件 0.0%	1件 0.0%	0件 0.0%	26件 2.9%
全体	159件 3.2%	259件 3.1%	131件 3.2%	35件 3.4%	242件 3.3%	14件 3.2%	3件 0.0%	36件 4.0%	

※上段は回答件数、下段は賃上げ率（加重平均による推計値）

6. 事業承継の状況と方法【問18、19】

(ポイント)

- ・【図6】事業承継の状況は「承継完了」、「候補者有」と回答した事業者は38.5%となっている。一方、「候補者未定」、「今は考えていない」と回答した事業者は45.5%となっており、事業承継が進んでいない事業者の方が多い結果となっている。
- ・【表6】「候補者有」、「候補者未定」と回答した事業承継を予定している454事業者（50.9%）における、事業承継の方法は「親族内承継」が55.3%と最も高く、次いで「内部昇格」が37.2%、「合併・買収（M&A）」が15.2%、「外部招聘」が12.1%と続いている。「親族内承継」「内部昇格」など、いわゆる内部承継が上位に続き、M&Aなどのいわゆる外部承継は1割台となっている。

図6 事業承継の状況

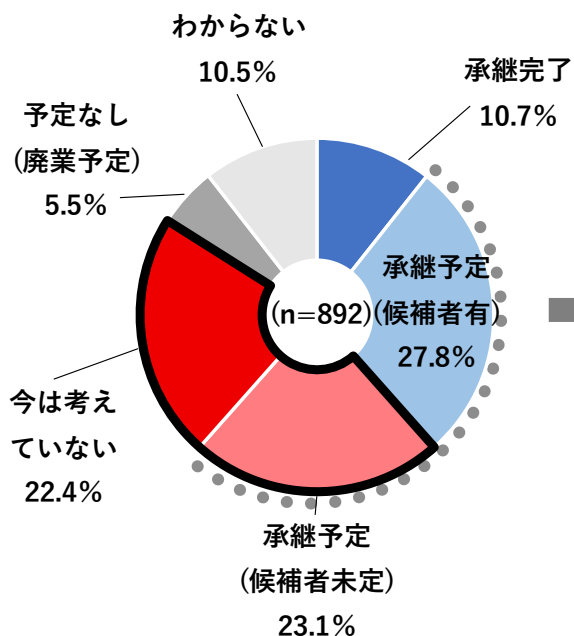


表6 事業承継の方法 ※

順位	要因	令和7年度 (R7.4) (n=454)
1位	親族内承継	55.3%
2位	内部昇格	37.2%
3位	合併・買収 (M&A)	15.2%
4位	外部招聘	12.1%
5位	MBO／EBO	0.9%
	その他	4.6%
	無回答	0.4%

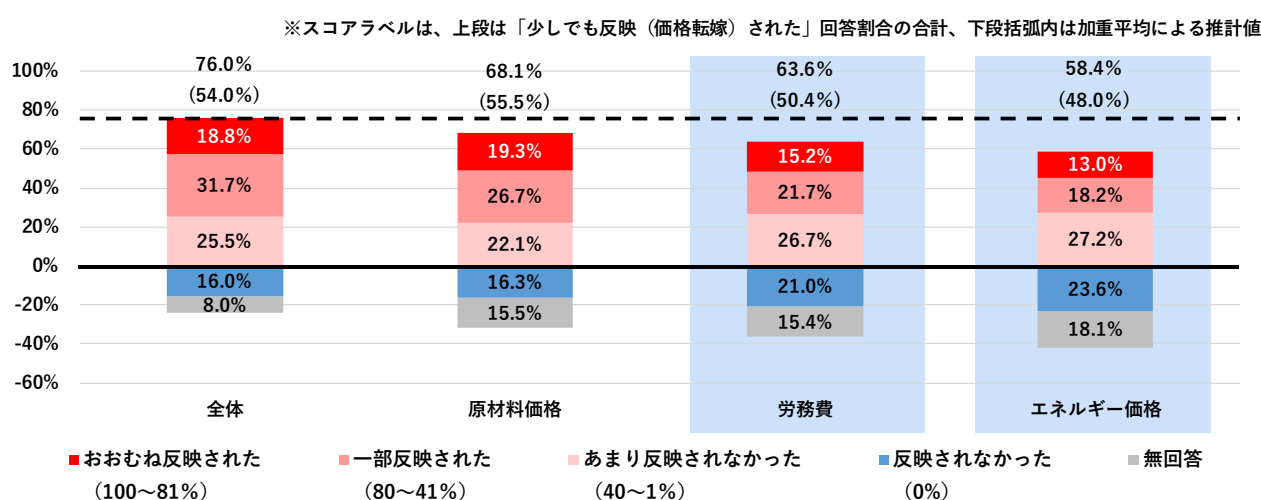
※事業承継の状況が「承継予定(候補者有)」、「承継予定(候補者未定)」と回答した454事業者が対象

7. 価格転嫁の状況【問23】

(ポイント)

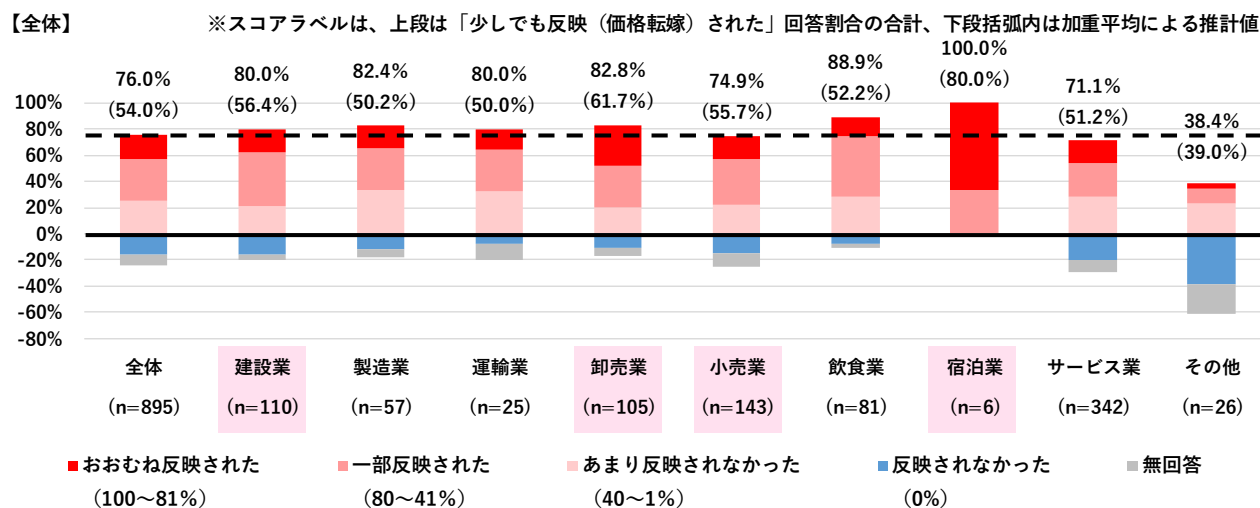
- ・【図7】加重平均値による推計となるが、全体としての価格転嫁は54.0%と5割以上となっている。原材料価格は55.5%と全体と同程度が転嫁されているが、労務費は50.4%、エネルギー価格は48.0%と5割前後に留まる。
- ・また、価格転嫁が「反映されなかった（0%）」事業者が労務費で21.0%、エネルギー価格で23.6%と2割以上が反映できておらず、全体としても1割以上が価格転嫁できていない状況下にある。

図7 価格転嫁の状況



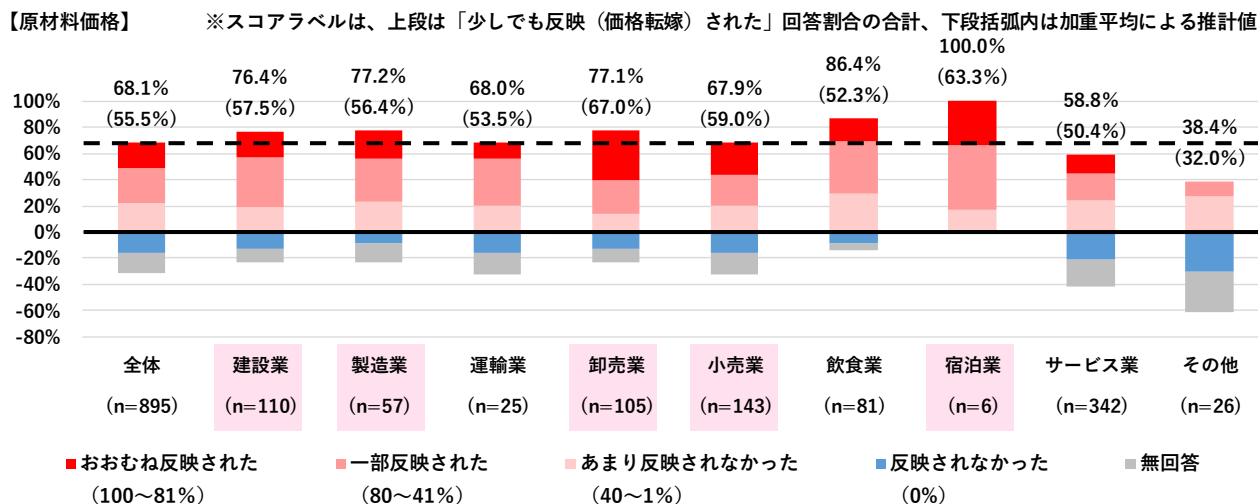
- ・【図8-1】「おおむね反映された（100～81%）」、「一部反映された（80～41%）」、「あまり反映されなかった（40～1%）」の3項目の合計（以下「少しでも反映（価格転嫁）された」という。）の割合は全体で76.0%であり、加重平均では54.0%。業種別に見ると、加重平均による推計値での転嫁率について、建設業、卸売業、小売業、宿泊業で全体を上回る転嫁率となっている。

図8-1 全体（業種別）



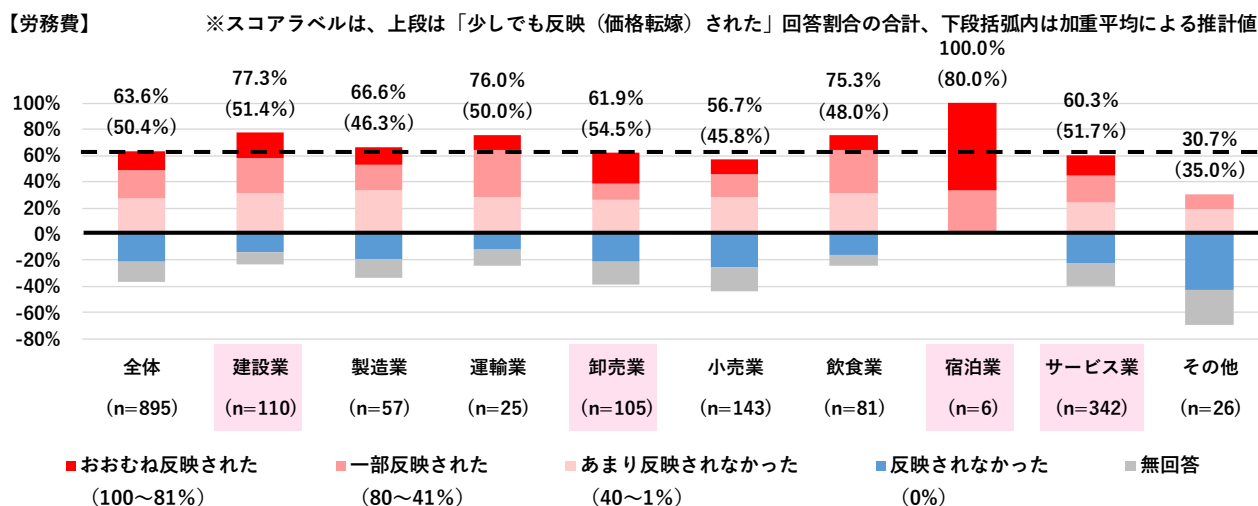
- ・【図8-2】原材料価格について、「少しでも反映（価格転嫁）された」の割合は全体で68.1%であり、加重平均では55.5%。業種別に見ると、加重平均による推計値での転嫁率について、建設業、製造業、卸売業、小売業、宿泊業で全体を上回る転嫁率となっている。

図8-2 原材料価格（業種別）



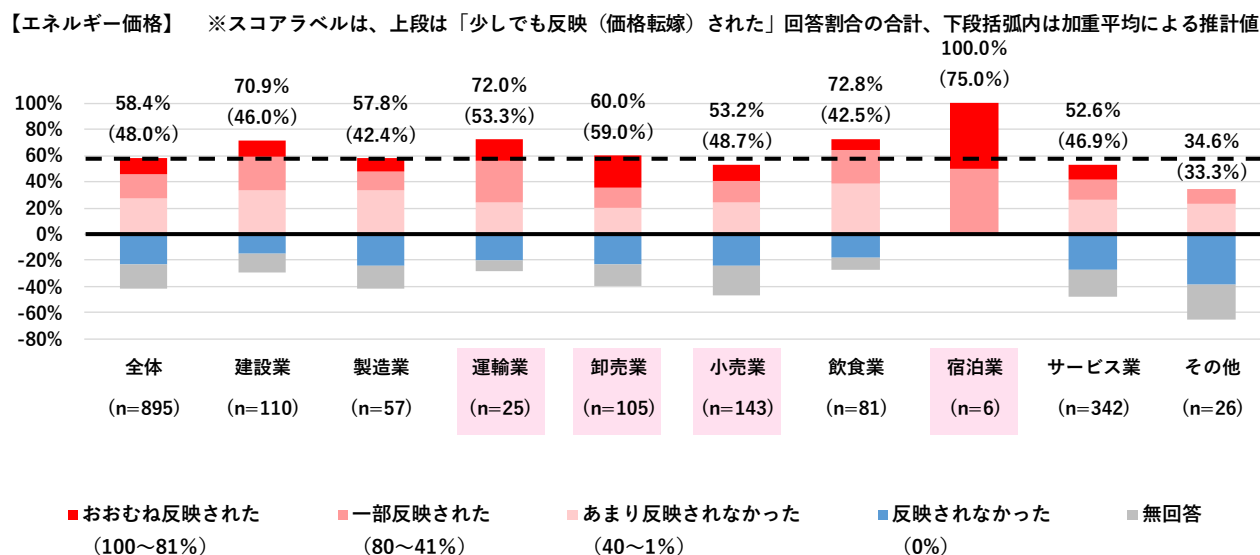
- ・【図8-3】労務費について、「少しでも反映（価格転嫁）された」の割合は全体で63.6%であり、加重平均では50.4%。業種別に見ると、加重平均による推計値での転嫁率について、建設業、卸売業、宿泊業、サービス業で全体を上回る転嫁率となっている。

図8-3 労務費（業種別）



- ・【図8-4】エネルギー価格について、「少しでも反映（価格転嫁）された」の割合は全体で58.4%であり、加重平均では48.0%。業種別に見ると、加重平均による推計値での転嫁率について、運輸業、卸売業、小売業、宿泊業で全体を上回る転嫁率となっている。

図8-4 エネルギー価格（業種別）



- ・【表7】業種別に見ると、原材料価格ではサービス業、その他で全体平均（55.5%）より5ポイント以上低い。労務費ではその他で全体平均（50.4%）より5ポイント以上低い。エネルギー価格では製造業、飲食業、その他で全体平均（48.0%）より5ポイント以上低い。その他の業種は全体としての全体平均転嫁率（54.0%）についても15.0ポイント低く、価格転嫁が特に反映されていない状況にある。

表7 業種別の価格転嫁の状況（加重平均による推計）

		価格転嫁率（加重平均値）			
		全体	原材料価格	労務費	エネルギー価格
建設業	(n=110)	56.4%	57.5%	51.4%	46.0%
製造業	(n=57)	50.2%	56.4%	46.3%	42.4%
運輸業	(n=25)	50.0%	53.5%	50.0%	53.3%
卸売業	(n=105)	61.7%	67.0%	54.5%	59.0%
小売業	(n=143)	55.7%	59.0%	45.8%	48.7%
飲食業	(n=81)	52.2%	52.3%	48.0%	42.5%
宿泊業	(n=6)	80.0%	63.3%	80.0%	75.0%
サービス業	(n=342)	51.2%	50.4%	51.7%	46.9%
その他	(n=26)	39.0%	32.0%	35.0%	33.3%
全体	(n=895)	54.0%	55.5%	50.4%	48.0%

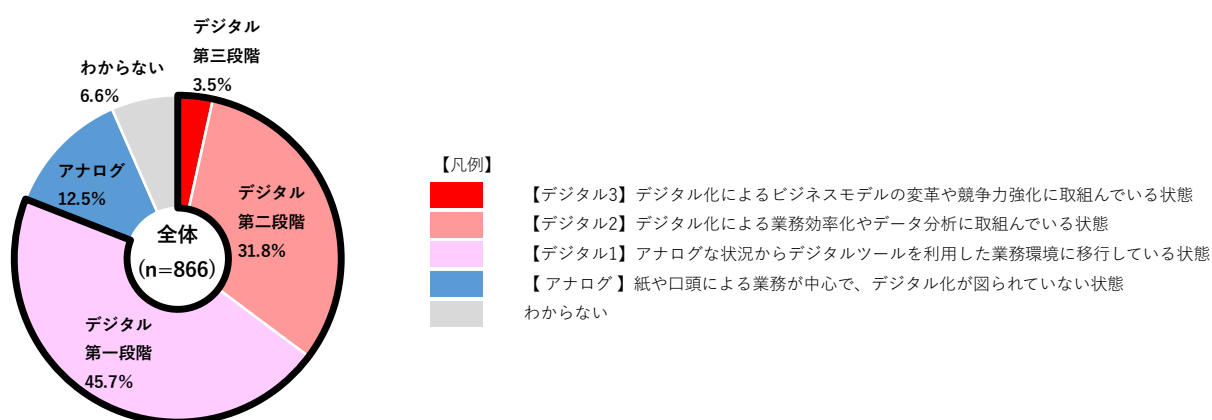
8. デジタル化の取組みと生産性の向上【問24】

(ポイント)

■ デジタル化の取組み段階

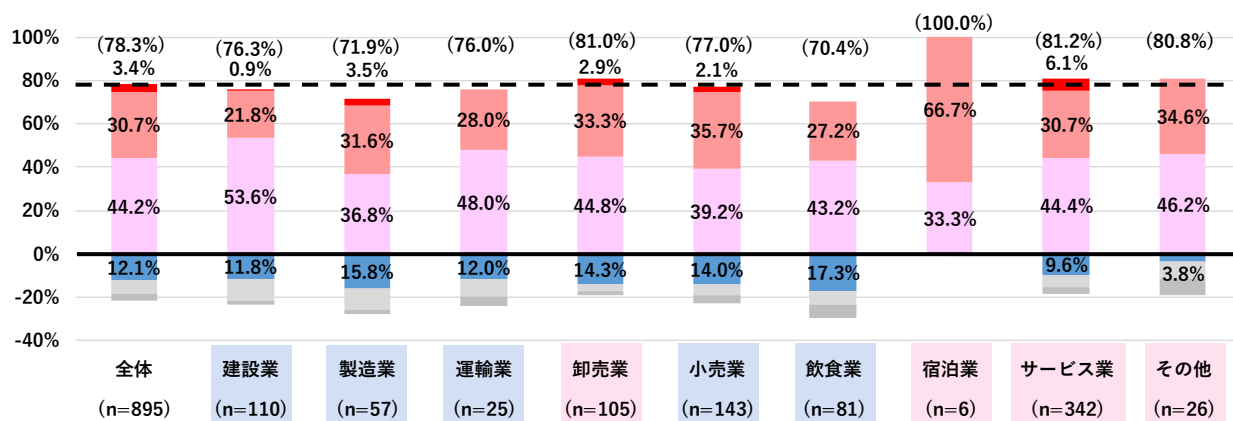
- ・【図9-1】デジタル化に取り組む事業者は全体で81.0%（無回答を除く）と大多数を占めているが、取組み段階の進捗に差異が生じている。
- ・【図9-2】業種別（無回答を含む）に見ると、デジタル化に取り組む合計の割合について、卸売業、宿泊業、サービス業、その他は全体を上回っているが、建設業、製造業、運輸業、小売業、飲食業では下回っているなど、業種によりデジタル化への取組み状況に差異があることが窺える。

図9-1 デジタル化の取組み段階



※無回答を除く

図9-2 デジタル化の取組み段階（業種別）



※無回答を含む

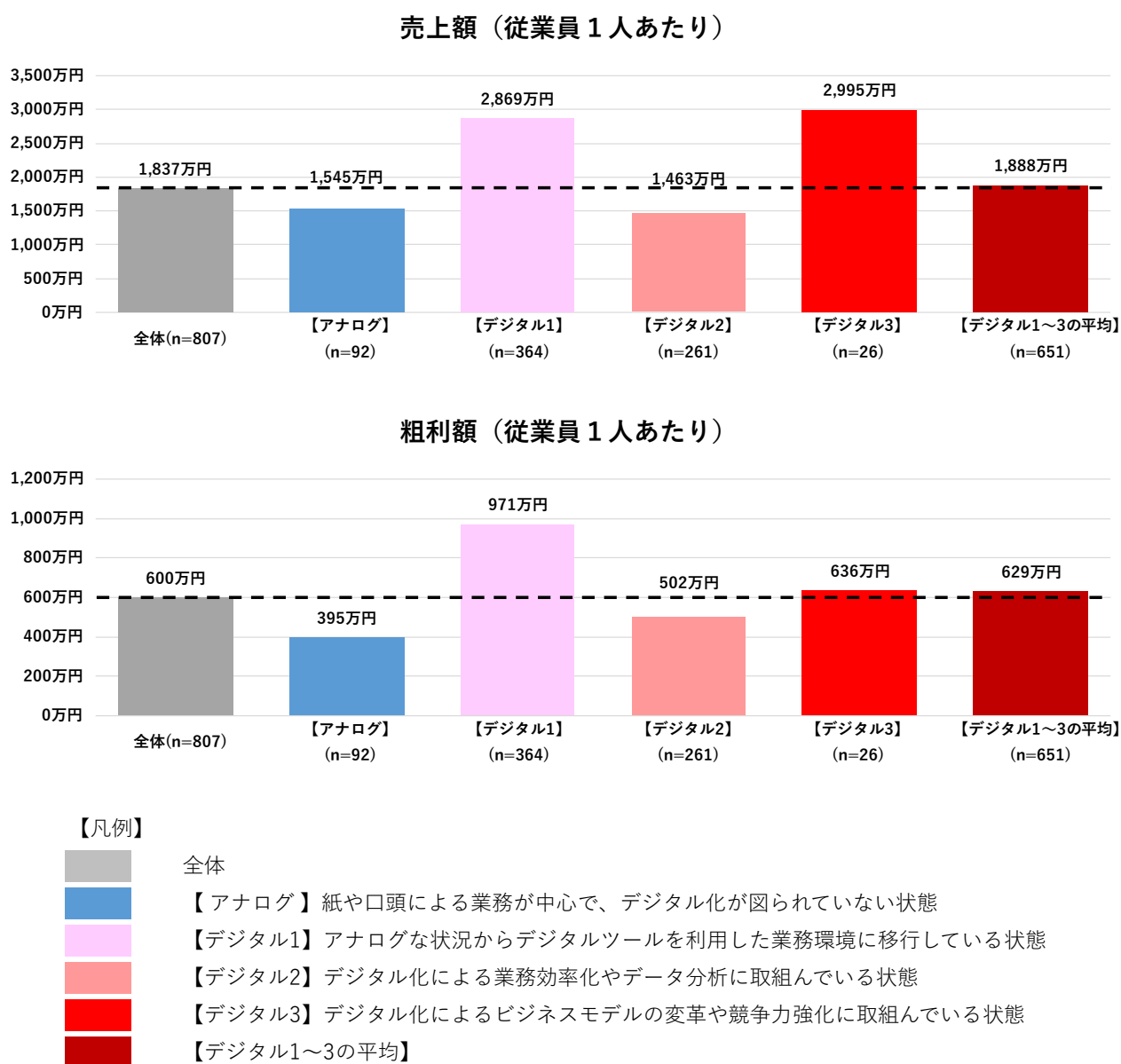
※スコアラベルの最上段括弧内は、デジタル化に「取り組んでいる／移行している」回答割合の合計

■デジタル化と生産性の相関

- ・【図10】デジタル化への取組状況ごとに従業員1人あたりの ①売上額 ②粗利額 を比較すると、売上と粗利ともに【デジタル2】では【アナログ】と同水準であるものの、デジタル化に取り組んでいる事業者が優位な結果となる傾向がある。売上と粗利ともに【デジタル1～3の平均】は全体を僅かに上回っている。

図10 従業員1人あたり売上額／粗利額 比較

※全体の内、従業員数（問11）、売上・粗利（問4）を回答した807事業者を抽出して比較



9. 人材の確保と求める能力【問16】

(ポイント)

■人材に求める能力

- ・【表8】事業者が従業員に求める能力として、「営業力・接客スキル」、「マネジメント能力・リーダーシップ」、「課題解決スキル」、「コミュニケーション能力・説得力」、「チームワーク、協調性・周囲との協働力」が上位を占める。一方で、「ＩＴを使いこなす一般的な知識・能力」「専門的なＩＴの知識・能力」は下位で推移している。

表8 人材育成で向上させたい能力

	R3年度 (R4.1)	R5年度 (R5.4)	R6年度 (R6.5)	R7年度 (R7.4)
営業力・接客スキル	47.0 %	48.1 %	41.6 %	38.9 %
マネジメント能力・リーダーシップ	45.0 %	30.3 %	45.3 %	38.7 %
課題解決スキル(分析・思考・創造力等)	38.0 %	27.3 %	40.7 %	38.4 %
コミュニケーション能力・説得力	37.0 %	25.9 %	39.1 %	36.3 %
チームワーク、協調性・周囲との協働力	46.0 %	32.8 %	43.6 %	36.0 %
職種に特有の実践的スキル	33.0 %	32.8 %	36.5 %	29.5 %
ＩＴを使いこなす一般的な知識・能力(ＯＡ・事務機器操作等)	20.0 %	21.6 %	19.2 %	16.0 %
専門的なＩＴの知識・能力(システム開発・運用、プログラミング等)	9.0 %	7.9 %	12.7 %	12.0 %
定型的な事務・業務を効率的にこなすスキル	12.0 %	10.0 %	12.4 %	10.5 %

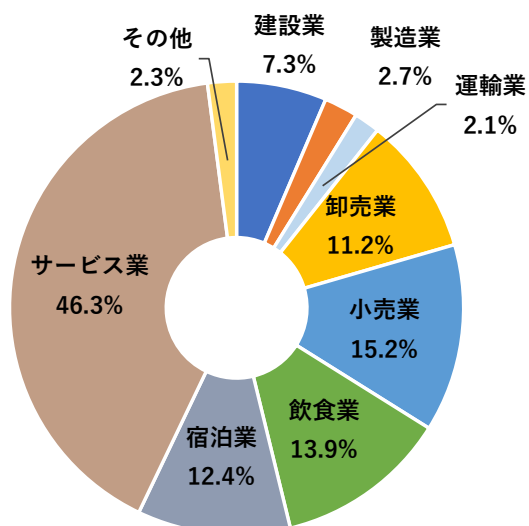
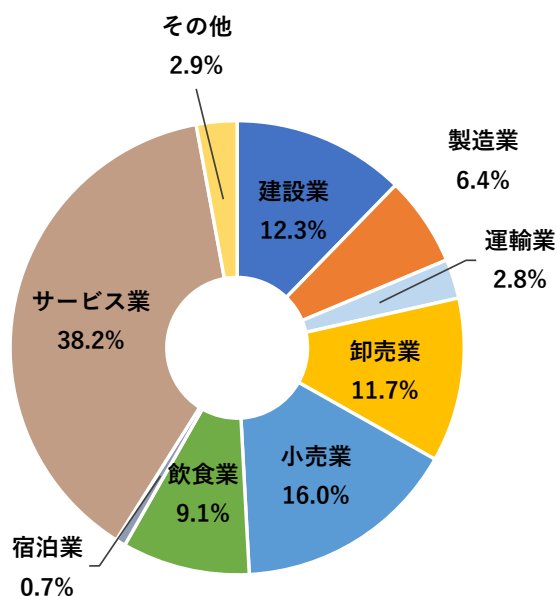
第3章 調査結果

1. 事業所の属性

問1 業種別内訳

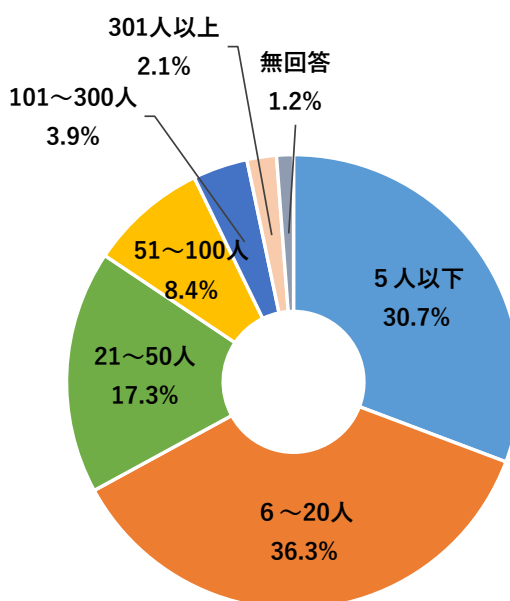
〔参考〕市内事業所業種別内訳

※（R3経済センサス）



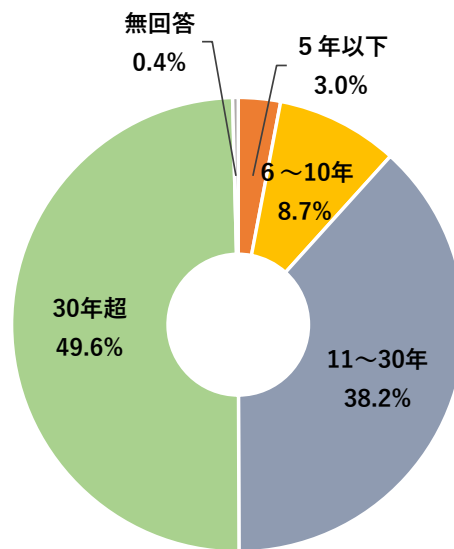
合 計	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他
895	110	57	25	105	143	81	6	342	26
100.0%	12.3%	6.4%	2.8%	11.7%	16.0%	9.1%	0.7%	38.2%	2.9%

問11 従業員数別内訳



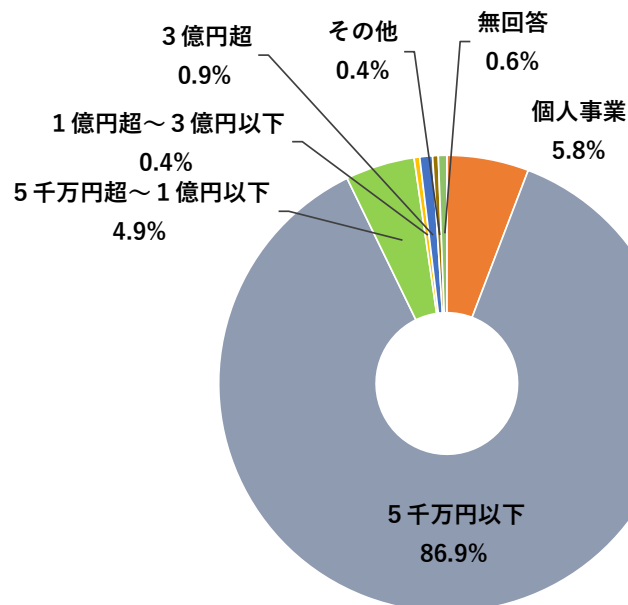
合 計	5人以下	6～20人	21～50人	51～100人	101～300人	301人以上	無回答
895	275	325	155	75	35	19	11
100.0%	30.7%	36.3%	17.3%	8.4%	3.9%	2.1%	1.2%

問2 業歴別内訳



合 計	5年以下	6～10年	11～30年	30年超	無回答
895	27	78	342	444	4
100.0%	3.0%	8.7%	38.2%	49.6%	0.4%

問3 資本金別内訳



合 計	個人事業	5千万円以下	5千万円超～1億円以下	1億円超～3億円以下	3億円超	その他	無回答
895	52	778	44	4	8	4	5
100.0%	5.8%	86.9%	4.9%	0.4%	0.9%	0.4%	0.6%

2. 直近年度の売上・粗利益実績

問4 直近年度の売上

【直近年度売上・粗利益】直近年度の売上について、教えてください。

	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	多い順 サービス業	2位 その他	3位 全体
合 計	110 100.0%	57 100.0%	25 100.0%	105 100.0%	143 100.0%	81 100.0%	6 100.0%	342 100.0%	26 100.0%	895 100.0%
10億円以上	15 13.6%	14 24.6%	7 28.0%	32 30.5%	20 14.0%	14 17.3%	1 16.7%	36 10.5%	3 11.5%	142 15.9%
6～10億円未満	15 13.6%	8 14.0%	3 12.0%	10 9.5%	8 5.6%	6 7.4%	3 50.0%	22 6.4%	0 0.0%	75 8.4%
5～6億円未満	2 1.8%	1 1.8%	3 12.0%	7 6.7%	4 2.8%	2 2.5%	1 16.7%	12 3.5%	0 0.0%	32 3.6%
4～5億円未満	5 4.5%	2 3.5%	2 8.0%	8 7.6%	3 2.1%	1 1.2%	0 0.0%	15 4.4%	0 0.0%	36 4.0%
3～4億円未満	12 10.9%	2 3.5%	1 4.0%	5 4.8%	8 5.6%	6 7.4%	0 0.0%	33 9.6%	3 11.5%	70 7.8%
2～3億円未満	13 11.8%	3 5.3%	2 8.0%	8 7.6%	16 11.2%	8 9.9%	0 0.0%	28 8.2%	1 3.8%	79 8.8%
1～2億円未満	17 15.5%	12 21.1%	3 12.0%	18 17.1%	21 14.7%	21 25.9%	0 0.0%	58 17.0%	3 11.5%	153 17.1%
7千万～1億円未満	5 4.5%	2 3.5%	3 12.0%	4 3.8%	8 5.6%	3 3.7%	1 16.7%	31 9.1%	3 11.5%	60 6.7%
5～7千万円未満	5 4.5%	2 3.5%	0 0.0%	2 1.9%	10 7.0%	5 6.2%	0 0.0%	25 7.3%	1 3.8%	50 5.6%
3～5千万円未満	5 4.5%	1 1.8%	0 0.0%	5 4.8%	12 8.4%	4 4.9%	0 0.0%	23 6.7%	4 15.4%	54 6.0%
1～3千万円未満	8 7.3%	7 12.3%	0 0.0%	2 1.9%	12 8.4%	5 6.2%	0 0.0%	24 7.0%	2 7.7%	60 6.7%
1千万円未満	1 0.9%	1 1.8%	0 0.0%	0 0.0%	7 4.9%	1 1.2%	0 0.0%	14 4.1%	0 0.0%	24 2.7%
無回答	7 6.4%	2 3.5%	1 4.0%	4 3.8%	14 9.8%	5 6.2%	0 0.0%	21 6.1%	6 23.1%	60 6.7%

※全体895事業者の内、従業員数・売上・粗利を全て回答した807事業者を抽出して比較

対象事業者数	99	54	24	99	122	74	6	311	18	807
1事業者あたり 平均売上(万円)	52,816	133,508	129,158	183,172	115,956	112,945	74,981	56,280	59,559	93,186
1事業者あたり 平均従業員数	16	56	67	18	29	246	60	34	16	51
1従業員あたり 平均売上(万円)	3,258	2,379	1,923	10,339	3,974	459	1,239	1,666	3,622	1,837

- 平均売上は、卸売業が18億3,172万円と最も多く、次いで製造業、運輸業となっている。

問4 直近年度の粗利益

【直近年度売上・粗利益】直近年度の粗利益（売上－仕入原価）について、教えてください。

多い順								1位	2位	3位
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体
合 計	110	57	25	105	143	81	6	342	26	895
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
5億円以上	3	7	3	11	12	13	3	26	2	80
	2.7%	12.3%	12.0%	10.5%	8.4%	16.0%	50.0%	7.6%	7.7%	8.9%
2～5億円未満	14	8	2	20	16	12	1	46	2	121
	12.7%	14.0%	8.0%	19.0%	11.2%	14.8%	16.7%	13.5%	7.7%	13.5%
1～2億円未満	24	6	3	15	12	19	0	41	3	123
	21.8%	10.5%	12.0%	14.3%	8.4%	23.5%	0.0%	12.0%	11.5%	13.7%
5千万～1億円未満	12	7	4	18	18	10	1	37	4	111
	10.9%	12.3%	16.0%	17.1%	12.6%	12.3%	16.7%	10.8%	15.4%	12.4%
3～5千万円未満	13	6	0	10	15	5	1	40	1	91
	11.8%	10.5%	0.0%	9.5%	10.5%	6.2%	16.7%	11.7%	3.8%	10.2%
2～3千万円未満	6	3	1	5	7	1	0	14	1	38
	5.5%	5.3%	4.0%	4.8%	4.9%	1.2%	0.0%	4.1%	3.8%	4.2%
1～2千万円未満	5	4	1	5	10	5	0	24	0	54
	4.5%	7.0%	4.0%	4.8%	7.0%	6.2%	0.0%	7.0%	0.0%	6.0%
5百万～1千万円未満	5	6	1	3	12	1	0	18	2	48
	4.5%	10.5%	4.0%	2.9%	8.4%	1.2%	0.0%	5.3%	7.7%	5.4%
2～5百万円未満	5	5	4	5	10	3	0	27	3	62
	4.5%	8.8%	16.0%	4.8%	7.0%	3.7%	0.0%	7.9%	11.5%	6.9%
1～2百万円未満	2	0	1	5	4	1	0	10	0	23
	1.8%	0.0%	4.0%	4.8%	2.8%	1.2%	0.0%	2.9%	0.0%	2.6%
1百万円未満	7	2	1	3	2	2	0	12	0	29
	6.4%	3.5%	4.0%	2.9%	1.4%	2.5%	0.0%	3.5%	0.0%	3.2%
赤字	3	0	3	0	5	2	0	18	0	31
	2.7%	0.0%	12.0%	0.0%	3.5%	2.5%	0.0%	5.3%	0.0%	3.5%
無回答	11	3	1	5	20	7	0	29	8	84
	10.0%	5.3%	4.0%	4.8%	14.0%	8.6%	0.0%	8.5%	30.8%	9.4%

※全体895事業者の内、従業員数・売上・粗利を全て回答した807事業者を抽出して比較

対象事業者数	99	54	24	99	122	74	6	311	18	807
1事業者あたり平均粗利益(万円)	12,004	35,879	20,657	52,046	28,723	65,805	55,055	21,510	22,661	30,453
1事業者あたり平均従業員数	16	56	67	18	29	246	60	34	16	51
1従業員あたり平均粗利益(万円)	740	639	308	2,938	984	267	910	637	1,378	600
1従業員あたり平均売上(万円)	3,258	2,379	1,923	10,339	3,974	459	1,239	1,666	3,622	1,837

- 平均粗利益は、飲食業が6億5,805万円と最も多く、次いで宿泊業、卸売業となっている。

問5 対前年度売上増減傾向

【対前年度売上】直近年度の売上実績は、前年度と比べてどの程度増減していますか。(1つ選択)

								多い順	1位	2位	3位
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体	
合 計	110	57	25	105	143	81	6	342	26	895	
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
増加(+60%以上)	2	2	0	3	3	0	0	10	0	20	
	1.8%	3.5%	0.0%	2.9%	2.1%	0.0%	0.0%	2.9%	0.0%	2.2%	
増加(+40～60%)	4	1	1	1	3	2	0	11	0	23	
	3.6%	1.8%	4.0%	1.0%	2.1%	2.5%	0.0%	3.2%	0.0%	2.6%	
増加(+20～40%)	14	3	3	7	3	11	2	30	2	75	
	12.7%	5.3%	12.0%	6.7%	2.1%	13.6%	33.3%	8.8%	7.7%	8.4%	
増加(+0～20%)	41	22	13	39	44	42	4	112	8	325	
	37.3%	38.6%	52.0%	37.1%	30.8%	51.9%	66.7%	32.7%	30.8%	36.3%	
変わらない	7	6	4	15	21	9	0	51	4	117	
	6.4%	10.5%	16.0%	14.3%	14.7%	11.1%	0.0%	14.9%	15.4%	13.1%	
減少(△0～20%)	32	20	2	28	54	9	0	78	6	229	
	29.1%	35.1%	8.0%	26.7%	37.8%	11.1%	0.0%	22.8%	23.1%	25.6%	
減少(△20～40%)	6	2	0	10	7	1	0	28	3	57	
	5.5%	3.5%	0.0%	9.5%	4.9%	1.2%	0.0%	8.2%	11.5%	6.4%	
減少(△40～60%)	1	1	1	0	3	1	0	5	0	12	
	0.9%	1.8%	4.0%	0.0%	2.1%	1.2%	0.0%	1.5%	0.0%	1.3%	
減少(△60%以上)	2	0	0	0	2	0	0	6	0	10	
	1.8%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	0.0%	0.0%	1.8%	0.0%	1.1%	
現時点で不明	1	0	1	2	1	4	0	4	1	14	
	0.9%	0.0%	4.0%	1.9%	0.7%	4.9%	0.0%	1.2%	3.8%	1.6%	
無回答	0	0	0	0	2	2	0	7	2	13	
	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	2.5%	0.0%	2.0%	7.7%	1.5%	

- 建設業では、「増加(+0～20%)」が最も多く、次いで「減少(△0～20%)」、「増加(+20～40%)」となっている。
- 製造業、卸売業、サービス業では、「増加(+0～20%)」が最も多く、次いで「減少(△0～20%)」、「変わらない」となっている。
- 運輸業では、「増加(+0～20%)」が最も多く、次いで「変わらない」、「増加(+20～40%)」となっている。
- 小売業では、「減少(△0～20%)」が最も多く、次いで「増加(+0～20%)」、「変わらない」となっている。
- 飲食業では、「増加(+0～20%)」が最も多く、次いで「増加(+20～40%)」、「変わらない」と「減少(△0～20%)」となっている。
- 宿泊業では、「増加(+0～20%)」が最も多くなっている。

問6 対前年度粗利益増減傾向

【対前年度粗利益】直近年度の粗利益は、前年度と比べてどの程度増減していますか。(1つ選択)

								多い順	1位	2位	3位
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体	
合 計	110	57	25	105	143	81	6	342	26	895	
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
増加(+60%以上)	4	2	3	0	3	1	1	16	0	30	
	3.6%	3.5%	12.0%	0.0%	2.1%	1.2%	16.7%	4.7%	0.0%	3.4%	
増加(+40～60%)	3	1	1	3	5	1	1	12	1	28	
	2.7%	1.8%	4.0%	2.9%	3.5%	1.2%	16.7%	3.5%	3.8%	3.1%	
増加(+20～40%)	14	8	4	7	5	8	1	32	2	81	
	12.7%	14.0%	16.0%	6.7%	3.5%	9.9%	16.7%	9.4%	7.7%	9.1%	
増加(+0～20%)	38	14	4	35	31	35	3	94	7	261	
	34.5%	24.6%	16.0%	33.3%	21.7%	43.2%	50.0%	27.5%	26.9%	29.2%	
変わらない	13	8	3	17	20	13	0	47	4	125	
	11.8%	14.0%	12.0%	16.2%	14.0%	16.0%	0.0%	13.7%	15.4%	14.0%	
減少(△0～20%)	22	16	2	32	57	14	0	86	7	236	
	20.0%	28.1%	8.0%	30.5%	39.9%	17.3%	0.0%	25.1%	26.9%	26.4%	
減少(△20～40%)	9	6	3	7	13	0	0	26	2	66	
	8.2%	10.5%	12.0%	6.7%	9.1%	0.0%	0.0%	7.6%	7.7%	7.4%	
減少(△40～60%)	1	2	3	0	2	1	0	7	0	16	
	0.9%	3.5%	12.0%	0.0%	1.4%	1.2%	0.0%	2.0%	0.0%	1.8%	
減少(△60%以上)	5	0	0	1	3	0	0	6	0	15	
	4.5%	0.0%	0.0%	1.0%	2.1%	0.0%	0.0%	1.8%	0.0%	1.7%	
現時点で不明	1	0	1	2	1	5	0	8	1	19	
	0.9%	0.0%	4.0%	1.9%	0.7%	6.2%	0.0%	2.3%	3.8%	2.1%	
無回答	0	0	1	1	3	3	0	8	2	18	
	0.0%	0.0%	4.0%	1.0%	2.1%	3.7%	0.0%	2.3%	7.7%	2.0%	

- 建設業、運輸業、卸売業、飲食業、宿泊業、サービス業では「増加(+0～20%)」が最も多いのに対して、製造業、小売業では「減少(△0～20%)」が最も多くなっている。

問7 対コロナ前売上増減傾向

【対コロナ前売上】直近年度の売上実績は、コロナ前（2019年度）と比べてどの程度増減していますか。（1つ選択）

全体									建設業									製造業								
	R2.4	R2.7	R2.11	R3.3	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4		R2.4	R2.7	R2.11	R3.3	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4		R2.4	R2.7	R2.11	R3.3	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4
合 計	725	713	629	502	731	823	921	895	113	101	99	55	82	99	111	110		64	59	60	45	49	77	50	57	
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
80%以上減少	112	48	34	32	38				4	2	2	1	3					1	2	1	2	3				
減少	15.4%	6.7%	5.4%	6.4%	5.2%				3.5%	2.0%	2.0%	1.8%	3.7%					1.6%	3.4%	1.7%	4.4%	6.1%				
60～80%減少	63	72	35	41	56	4.0%	2.5%	1.8%	4	5	4	2	6	2.0%	0.9%	1.8%		6	0	2	1	2	0.0%	6.0%	0.0%	
減少	8.7%	10.1%	5.6%	8.2%	7.7%				3.5%	5.0%	4.0%	3.6%	7.3%					9.4%	0.0%	3.3%	2.2%	4.1%				
40～60%減少	75	68	55	72	125	55	39	29	15	8	5	10	13	4	6	2		8	5	4	6	5	3	2	1	
減少	10.3%	9.5%	8.7%	14.3%	17.1%	6.7%	4.2%	3.2%	13.3%	7.9%	5.1%	18.2%	15.9%	4.0%	5.4%	1.8%		12.5%	8.5%	6.7%	13.3%	10.2%	3.9%	4.0%	1.8%	
20～40%減少	99	161	96	79	159	125	87	89	12	20	9	7	20	12	10	7		13	22	7	14	12	12	2	8	
減少	13.7%	22.6%	15.3%	15.7%	21.8%	15.2%	9.4%	9.9%	10.6%	19.8%	9.1%	12.7%	24.4%	12.1%	9.0%	6.4%		20.3%	37.3%	11.7%	31.1%	24.5%	15.6%	4.0%	14.0%	
20%未満減少	201	190	188	110	140	196	163	151	26	23	18	7	8	20	12	20		21	14	22	15	10	18	8	10	
減少	27.7%	26.6%	29.9%	21.9%	19.2%	23.8%	17.7%	16.9%	23.0%	22.8%	18.2%	12.7%	9.8%	20.2%	10.8%	18.2%		32.8%	23.7%	36.7%	33.3%	20.4%	23.4%	16.0%	17.5%	
5%未満増加	20	25	23	25	22				3	2	1	2	2					4	3	0	1	2				
増加	2.8%	3.5%	3.7%	5.0%	3.0%				2.7%	2.0%	1.0%	3.6%	2.4%					6.3%	5.1%	0.0%	2.2%	4.1%				
5～10%増加	18	16	11	23	33	225	421	430	2	1	3	3	3	27	50	50		1	0	1	0	0	15	25	30	
増加	2.5%	2.2%	1.7%	4.6%	4.5%	27.3%	45.7%	48.0%	1.8%	1.0%	3.0%	5.5%	3.7%	27.3%	45.0%	45.5%		1.6%	0.0%	1.7%	0.0%	0.0%	19.5%	50.0%	52.6%	
10%以上増加	27	23	25	45	52				7	7	6	7	7					5	1	4	3	5				
増加	3.7%	3.2%	4.0%	9.0%	7.1%				6.2%	6.9%	6.1%	12.7%	8.5%					7.8%	1.7%	6.7%	6.7%	10.2%				
売上への影響なし	60	64	83	44	60	142	139	133	24	23	34	10	9	28	28	23		2	7	10	2	6	24	5	8	
影響なし	8.3%	9.0%	13.2%	8.8%	8.2%	17.3%	15.1%	14.9%	21.2%	22.8%	34.3%	18.2%	11.0%	28.3%	25.2%	20.9%		3.1%	11.9%	16.7%	4.4%	12.2%	31.2%	10.0%	14.0%	
現時点で不明	35	41	58	22	35	30	40	43	11	10	16	4	10	3	4	6		2	3	5	1	1	3	5	0	
不明	4.8%	5.8%	9.2%	4.4%	4.8%	3.6%	4.3%	4.8%	9.7%	9.9%	16.2%	7.3%	12.2%	3.0%	3.6%	5.5%		3.1%	5.1%	8.3%	2.2%	2.0%	3.9%	10.0%	0.0%	
無回答	15	5	21	9	11	17	9	4	5	0	1	2	1	3	0	0		1	2	4	0	3	2	0	0	
	2.1%	0.7%	3.3%	1.8%	1.5%	2.1%	1.0%	0.4%	4.4%	0.0%	1.0%	3.6%	1.2%	3.0%	0.0%	0.0%		1.6%	3.4%	6.7%	0.0%	6.1%	2.6%	0.0%	0.0%	

	R2.4	R2.7	R2.11	R3.3	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4		R2.4	R2.7	R2.11	R3.3	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4		R2.4	R2.7	R2.11	R3.3	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4
【合計】	615	603	467	427	625	634	733	715	73	68	48	39	62	65	79	81		59	47	41	42	39	48	40	49	
【減少計】	550	539	408	334	518	409	312	285	61	58	38	27	50	38	29	31		49	43	36	38	32	33	15	19	
	89.4%	89.4%	87.0%	87.4%	82.9%	64.5%	42.6%	39.9%	83.6%	85.3%	79.2%	69.2%	80.6%	58.5%	36.7%	38.3%		83.1%	91.5%	87.8%	90.5%	82.1%	68.8%	37.5%	38.8%	
【増加計】	65	64	59	93	107	225	421	430	12	10	10	12	12	27	50	50		10	4	5	4	7	15	25	30	
	10.6%	10.6%	12.6%	21.8%	17.1%	35.5%	57.4%	60.1%	16.4%	14.7%	20.8%	30.8%	19.4%	41.5%	63.3%	61.7%		16.9%	8.5%	12.2%	9.5%	17.9%	31.3%	62.5%	61.2%	

	R2.4	R2.7	R2.11	R3.3	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4		R2.4	R2.7	R2.11	R3.3	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4		R2.4	R2.7	R2.11	R3.3	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4
減少幅加重平均	▲33.0%	▲30.3%	▲30.5%	▲37.4%	▲40.4%	▲23.2%	▲24.3%	▲23.1%	▲33.0%	▲30.3%	▲30.5%	▲37.4%	▲40.4%	▲23.2%	▲26.9%	▲20.3%		▲30.8%	▲28.6%	▲23.9%	▲29.5%	▲35.0%	▲20.9%	▲28.0%	▲20.5%	

- 全体結果：「増加」が最も多く、次いで「20%未満減少」、「売上への影響なし」となっている。
- 全業種において、令和2年4月時点に比べて令和7年4月時点では、【売上が減少】したと回答した企業の割合が減少し、【売上が増加】したと回答した企業の割合が増加している。
- 全業種において、令和2年4月時点に比べて令和7年4月時点では、売上減少幅（加重平均。以下同じ。）は小さくなっている。

問8 対コロナ前売上減少理由

(問7で6～9と回答した方)売上が減少した要因を教えてください。(複数選択可)

	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	多い順 1位	2位	3位
回答者数	31	19	3	39	71	18	0	97	7	285
回答件数	80	43	5	105	179	39	0	210	14	675
取引先の動向変化	13 41.9%	10 52.6%	1 33.3%	23 59.0%	18 25.4%	2 11.1%	0 0.0%	45 46.4%	3 42.9%	115 40.4%
顧客ニーズの変化	7 22.6%	6 31.6%	0 0.0%	16 41.0%	33 46.5%	7 38.9%	0 0.0%	29 29.9%	4 57.1%	102 35.8%
販売単価の変動	7 22.6%	2 10.5%	0 0.0%	12 30.8%	18 25.4%	4 22.2%	0 0.0%	12 12.4%	0 0.0%	55 19.3%
原料・燃料費・仕入価格の上昇	13 41.9%	10 52.6%	2 66.7%	17 43.6%	31 43.7%	6 33.3%	0 0.0%	27 27.8%	1 14.3%	107 37.5%
同業との価格競争	11 35.5%	1 5.3%	0 0.0%	11 28.2%	12 16.9%	0 0.0%	0 0.0%	12 12.4%	1 14.3%	48 16.8%
他社との競争激化	8 25.8%	3 15.8%	0 0.0%	5 12.8%	9 12.7%	0 0.0%	0 0.0%	14 14.4%	1 14.3%	40 14.0%
事業縮小	2 6.5%	2 10.5%	0 0.0%	3 7.7%	13 18.3%	10 55.6%	0 0.0%	13 13.4%	0 0.0%	43 15.1%
人手不足	14 45.2%	3 15.8%	1 33.3%	4 10.3%	9 12.7%	5 27.8%	0 0.0%	19 19.6%	1 14.3%	56 19.6%
海外環境の変化	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	2 5.1%	3 4.2%	0 0.0%	0 0.0%	5 5.2%	0 0.0%	10 3.5%
新型コロナウイルス感染症の影響	3 9.7%	4 21.1%	0 0.0%	8 20.5%	19 26.8%	5 27.8%	0 0.0%	20 20.6%	3 42.9%	62 21.8%
わからない	2 6.5%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 1.4%	0 0.0%	0 0.0%	1 1.0%	0 0.0%	4 1.4%
その他	0 0.0%	2 10.5%	1 33.3%	4 10.3%	12 16.9%	0 0.0%	0 0.0%	13 13.4%	0 0.0%	32 11.2%
無回答	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 1.4%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 0.4%

- 建設業では「人手不足」、運輸業では「原料・燃料費・仕入価格の上昇」、卸売業、サービス業では「取引先の動向変化」、小売業では「顧客ニーズの変化」、飲食業では「事業縮小」が最も多くなっている。
- 製造業では「取引先の動向変化」と「原料・燃料費・仕入価格の上昇」が最も多くなっている。

3. 今後の事業展開における課題

問9 今後の事業展開における課題

今後の事業展開における課題について、どのようなものがありますか。(複数選択可)

	全体								建設業								製造業							
	R1.6 コロナ前 後	R2.6 後	R2.12	R3.5	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4	R1.6 コロナ前 後	R2.6 後	R2.12	R3.5	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4	R1.6 コロナ前 後	R2.6 後	R2.12	R3.5	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4
回答者数	431	725	629	502	731	823	921	895	110	113	99	55	82	99	111	110	51	64	60	45	49	77	50	57
回答件数	1,184	2,754	2,185	1,662	2,403	2,039	2,661	2,466	269	429	344	144	246	239	347	317	158	271	250	198	202	217	163	166
資金調達	88	153	97	122	195	182	216	217	26	13	8	11	21	21	24	19	11	11	8	11	17	15	8	8
	20.4%	21.1%	15.4%	24.3%	26.7%	22.1%	23.5%	24.2%	23.6%	11.5%	8.1%	20.0%	25.6%	21.2%	21.6%	17.3%	21.6%	17.2%	13.3%	24.4%	34.7%	19.5%	16.0%	14.0%
国内の販路拡大	89	208	216	177	184				12	24	16	11	8				16	21	30	18	19			
	20.6%	28.7%	34.3%	35.3%	25.2%				10.9%	21.2%	16.2%	20.0%	9.8%				31.4%	32.8%	50.0%	40.0%	38.8%			
国外の販路拡大	22	55	35	32	42	11.9%	17.0%	15.2%	1	5	6	0	0	2.0%	4.5%	6.4%	6	6	6	9	4	19.5%	20.0%	21.1%
	5.1%	7.6%	5.6%	6.4%	5.7%				0.9%	4.4%	6.1%	0.0%	0.0%				11.8%	9.4%	10.0%	20.0%	8.2%			
インバウンド需要の取込	24	53	39	33	60				1	2	1	0	1				2	3	3	1	1			
	5.6%	7.3%	6.2%	6.6%	8.2%				0.9%	1.8%	1.0%	0.0%	1.2%				3.9%	4.7%	5.0%	2.2%	2.0%			
人材の育成	205	419	331	236	325	375	519	444	57	81	76	27	46	52	77	63	27	40	40	25	30	42	30	30
	47.6%	57.8%	52.6%	47.0%	44.5%	45.6%	56.4%	49.6%	51.8%	71.7%	76.8%	49.1%	56.1%	52.5%	69.4%	57.3%	52.9%	62.5%	66.7%	55.6%	61.2%	54.5%	60.0%	52.6%
人材の確保(人手不足)	188	298	289	140	310	434	574	517	57	67	65	20	49	66	89	82	24	25	27	13	21	39	33	33
	43.6%	41.1%	42.8%	29.1%	43.2%	52.7%	62.3%	57.8%	51.8%	59.3%	65.7%	36.4%	59.8%	66.7%	80.2%	74.5%	47.1%	39.1%	45.0%	28.9%	42.9%	50.6%	66.0%	57.9%
働き方改革	113	208	155	65	73	85	134	104	29	35	37	4	5	11	29	17	15	21	17	6	6	7	10	7
	26.2%	28.7%	24.6%	12.9%	10.0%	10.3%	14.5%	11.6%	25.5%	31.0%	37.4%	7.3%	6.1%	11.1%	26.1%	15.5%	29.4%	32.8%	28.3%	13.3%	12.2%	9.1%	20.0%	12.3%
事業承継	63	110	75	100	121	139	154	177	18	26	17	13	16	22	20	24	8	10	12	10	12	14	9	10
	14.6%	15.2%	11.9%	19.9%	16.6%	16.9%	16.7%	19.8%	16.4%	23.0%	17.2%	29.6%	19.5%	22.2%	18.0%	21.8%	15.7%	15.6%	20.0%	22.2%	24.5%	18.2%	18.0%	17.5%
新事業展開や第二創業	33	114	71	73	84				2	11	6	4	3				6	9	9	13	5			
	7.7%	15.7%	11.3%	14.5%	11.5%				1.8%	9.7%	6.1%	7.3%	3.7%				11.8%	14.1%	15.0%	28.9%	10.2%			
生産・販売計画の見直し		58	48	51	52					4	4	3	0					9	4	10	7			
		8.0%	7.6%	10.2%	7.1%					3.5%	4.0%	5.5%	0.0%					14.1%	6.7%	22.2%	14.3%			
IoT、AI等の活用	23	67	42	34	42				2	7	6	2	2				2	6	5	3	3			
	5.3%	9.2%	6.7%	6.8%	5.7%				1.8%	6.2%	6.1%	3.6%	2.4%				3.9%	9.4%	8.3%	6.7%	6.1%			
生産性の向上	52	126	78	81	104	185	285	259	3	23	8	8	10	14	30	28	15	32	19	16	16	24	24	24
	12.1%	17.4%	12.4%	16.1%	14.2%	22.5%	30.9%	28.9%	2.7%	20.4%	8.1%	14.5%	12.2%	14.1%	27.0%	25.5%	29.4%	50.0%	31.7%	35.6%	32.7%	31.2%	48.0%	42.1%
BCPの策定	17	74	51	24	47				5	10	7	0	1				1	8	6	3	4			
	3.9%	10.2%	8.1%	4.8%	6.4%				4.5%	8.8%	7.1%	0.0%	1.2%				2.0%	12.5%	10.0%	6.7%	8.2%			
採用計画等 の見直し		124	113	59	91					23	18	6	9					13	9	10	6			
		17.1%	18.0%	11.8%	12.4%					20.4%	18.2%	10.9%	11.0%					20.3%	15.0%	22.2%	12.2%			
情報発信・広報	45	68	48	66	70				7	9	6	2	7				5	4	3	8	3			
	10.4%	9.4%	7.6%	13.1%	9.6%				6.4%	8.0%	6.1%	3.6%	8.5%				9.8%	6.3%	5.0%	17.8%	6.1%			
コスト削減	79	210	188	107	172	262	261	250	18	34	21	11	15	24	27	35	8	27	23	15	12	28	16	14
	18.3%	29.8%	29.9%	21.3%	23.5%	31.8%	28.3%	27.9%	16.4%	30.1%	21.2%	20.0%	18.3%	24.2%	24.3%	31.8%	15.7%	42.2%	38.3%	33.3%	24.5%	36.4%	32.0%	24.6%
コスト上昇分の 価格転嫁	48	70	54	55	158	250	291	311	15	6	3	6	17	26	39	40	7	10	9	9	18	30	20	23
	11.1%	9.7%	8.6%	11.0%	21.6%	30.4%	31.6%	34.7%	13.6%	5.3%	3.0%	10.9%	20.7%	26.3%	35.1%	36.4%	13.7%	15.6%	15.0%	20.0%	36.7%	39.0%	40.0%	40.4%
法や条例等による規制	23	38	32	26	40				4	6	4	2	5				1	1	2	5	3			
	5.3%	5.2%	5.1%	5.2%	5.5%				3.6%	5.3%	4.0%	3.6%	6.1%				2.0%	1.6%	3.3%	11.1%	6.1%			
サプライチェーン 毀損	37	3	20	20					3	1	1	2						4	0	2	0			
	5.1%	0.5%	4.0%	2.7%					2.7%	1.0%	1.8%	2.4%						6.3%	0.0%	4.4%	0.0%			
部品・資材不足	31	14	10	42					10	3	5	16						1	1	0	5			
	4.3%	2.2%	2.0%	5.7%					8.8%	3.0%	9.1%	19.5%						1.6%	1.7%	0.0%	10.2%			
感染拡大 予防対応	209	194	102	77					29	29	3	5						9	15	7	2			
	28.8%	30.8%	20.3%	10.5%					25.7%	29.3%	5.5%	6.1%						14.1%	25.0%	15.6%	4.1%			
脱炭素化への 取組み				24									1								6			
				3.3%									1.2%								12.2%			
新型コロナウイルス 感染症の影響						30	14								3	1							1	1
						3.3%	1.6%								2.7%	0.9%							2.0%	1.8%
特になし	46	10	21	27	54				13	0	1	4	7				1	0	1	2	2			
	10.7%	1.4%	3.3%	5.4%	7.4%				11.8%	0.0%	1.0%	7.3%	8.5%				2.0%	0.0%	1.7%	4.4%	4.1%			
その他	6	8	11	16	10	29	40	37	0	1	1	1	0	1	4	1	3	1	1	2	0	3	2	4
	1.4%	1.1%	1.7%	3.2%	1.4%	3.5%	4.3%	4.1%	0.0%	0.9%	1.0%	1.8%	0.0%	1.0%	3.6%	0.9%	5.9%	1.6%	1.7%	4.4%	0.0%	3.9%	4.0%	7.0%

- 全体結果：「人材の確保(人手不足)」が最も多く、次いで「人材の育成」、「コスト上昇分の価格転嫁」、「生産性の向上」、「コスト削減」となっている。
- 建設業、製造業では、一貫して「人材の確保(人手不足)」と「人材の育成」の2つが大きな課題となっている。これらに加えて、建設業では「コスト上昇分の価格転嫁」、製造業では「生産性の向上」、「コスト上昇分の価格転嫁」も重要な課題となっている。
- また、「人材の育成」、「人材の確保(人手不足)」が建設業、製造業ともに減少している一方、「コスト削減」が建設業で増加している。

問9 今後の事業展開における課題

今後の事業展開における課題について、どのようなものがありますか。(複数選択可)

	運輸業								卸売業								小売業								多い順		
	R1.6 コロナ前	R2.6 後	R2.12	R3.5	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4	R1.6 コロナ前	R2.6 後	R2.12	R3.5	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4	R1.6 コロナ前	R2.6 後	R2.12	R3.5	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4	1位	2位	3位
回答者数	6	40	47	39	51	61	28	25	46	124	97	69	89	124	116	105	35	81	68	80	146	165	147	143			
回答件数	21	167	162	134	177	188	91	82	121	433	305	202	305	298	321	307	110	334	230	297	388	351	411	386			
資金調達	3	11	6	7	9	10	5	3	7	18	8	14	29	23	23	25	12	22	12	24	42	44	49	48			
	50.0%	27.5%	12.8%	17.9%	17.6%	16.4%	17.9%	12.0%	15.2%	14.5%	8.2%	20.3%	32.6%	18.5%	19.8%	23.8%	34.3%	27.2%	17.6%	30.0%	28.8%	26.7%	33.3%	33.6%			
国内の販路拡大	1	12	20	10	11				19	53	51	38	37				12	25	23	33	41						
	16.7%	30.0%	42.6%	25.6%	21.6%		1	2	41.3%	42.7%	52.6%	55.1%	41.6%		33	44	34.3%	30.9%	33.8%	41.3%	28.1%		19	37	39		
国外の販路拡大	1	1	2	1	3	1.8%	7.1%	4.0%	6	19	8	3	9	26.6%	37.9%	31.4%	4	10	2	7	12	11.5%	25.2%	27.3%			
	16.7%	2.5%	4.3%	2.6%	5.9%				13.0%	15.3%	8.2%	4.3%	10.1%				11.4%	12.3%	2.9%	8.8%	8.2%						
インバウンド	0	6	2	3	4				0	5	1	1	5				4	4	8	7	6						
需要の取込	0	0	0	0	0				0	0	0	1	1	5			11	4	9	11.8%	8.8%	4.1%					
人材の育成	3	23	18	22	28	33	19	15	17	69	42	34	42	60	55	53	12	58	37	30	35	56	78	57			
	50.0%	57.5%	38.3%	56.4%	51.0%	54.1%	67.9%	60.0%	37.0%	55.6%	43.3%	49.3%	47.2%	48.4%	47.4%	50.5%	34.3%	71.6%	54.4%	37.5%	24.0%	33.9%	53.1%	39.9%			
人材の確保 (人手不足)	3	23	28	22	32	48	25	23	13	36	22	15	23	48	56	51	5	36	23	21	39	58	69	66			
	50.0%	57.5%	59.6%	56.4%	62.7%	78.7%	89.3%	92.0%	28.3%	29.0%	22.7%	21.7%	25.8%	38.7%	48.3%	48.6%	14.3%	44.4%	33.8%	26.3%	26.7%	35.2%	46.9%	46.2%			
働き方改革	3	12	14	7	8	18	6	9	14	41	34	8	8	9	10	8	7	17	12	16	6	8	11	10			
	50.0%	30.0%	29.8%	17.9%	15.7%	29.5%	21.4%	36.0%	30.4%	33.1%	35.1%	11.6%	9.0%	7.3%	8.6%	7.6%	20.0%	21.0%	17.6%	20.0%	4.1%	4.8%	7.5%	7.0%			
事業承継	0	2	6	7	5	6	2	4	8	16	10	19	17	14	16	25	5	13	4	14	24	31	30	26			
	0.0%	5.0%	12.8%	17.9%	9.8%	9.8%	7.1%	16.0%	17.4%	12.9%	10.3%	27.5%	19.1%	11.3%	13.8%	23.8%	14.3%	16.0%	5.9%	17.5%	16.4%	18.8%	20.4%	18.2%			
新事業展開や 第二創業	0	6	2	5	5				4	16	13	6	13				5	15	8	13	20						
	0.0%	15.0%	4.3%	12.8%	9.8%				8.7%	12.9%	13.4%	8.7%	14.6%				14.3%	18.5%	11.8%	16.3%	13.7%						
生産・販売計画 の見直し		2	0	2	0				8	13	7	10						12	5	13	18						
		5.0%	0.0%	5.1%	0.0%				6.5%	13.4%	10.1%	11.2%						14.8%	7.4%	16.3%	12.3%						
IoT、AI等の 活用	1	2	4	1	1				0	12	3	2	5				4	9	6	8	6						
	16.7%	5.0%	8.5%	2.6%	2.0%				0.0%	9.7%	3.1%	2.9%	5.6%				11.4%	11.1%	8.8%	10.0%	4.1%						
生産性の向上	1	6	6	5	6	22	10	10	5	12	7	7	15	30	35	35	3	14	10	10	15	32	37	34			
	16.7%	15.0%	12.8%	12.8%	11.8%	36.1%	35.7%	40.0%	10.9%	9.7%	7.2%	10.1%	16.9%	24.2%	30.2%	33.3%	8.6%	17.3%	14.7%	12.5%	10.3%	19.4%	25.2%	23.8%			
BCPの策定	0	5	2	2	4				1	12	10	2	9				1	11	7	3	5						
	0.0%	12.5%	4.3%	5.1%	7.8%				2.2%	9.7%	10.3%	2.9%	10.1%				2.9%	13.6%	10.3%	3.8%	3.4%						
採用計画等 の見直し		12	6	10	10				20	13	6	10						11	15	9	7						
		30.0%	12.8%	25.6%	19.6%				16.1%	13.4%	8.7%	11.2%						13.6%	22.1%	11.3%	4.8%						
情報発信・広報	1	2	1	0	1				5	4	4	7	5				10	11	4	21	20						
	16.7%	5.0%	2.1%	0.0%	2.0%				10.9%	3.2%	4.1%	10.1%	5.6%				28.6%	13.6%	5.9%	26.3%	13.7%						
コスト削減	1	14	14	9	12	22	9	3	10	33	24	12	14	36	35	28	11	21	23	19	26	52	41	47			
	16.7%	35.0%	29.8%	23.1%	23.5%	36.1%	32.1%	12.0%	21.7%	26.6%	24.7%	17.4%	15.7%	29.0%	30.2%	26.7%	31.4%	25.9%	33.8%	23.8%	17.8%	31.5%	27.9%	32.9%			
コスト上昇分の 価格転嫁	2	5	6	4	18	25	13	13	6	7	4	8	23	40	40	47	6	9	3	8	21	42	52	46			
	33.3%	12.5%	12.8%	10.3%	35.3%	41.0%	46.4%	52.0%	13.0%	5.6%	4.1%	11.6%	25.8%	32.3%	34.5%	44.8%	17.1%	11.1%	4.4%	10.0%	14.4%	25.5%	35.4%	32.2%			
法や条例等に よる規制	1	5	4	5	3				2	4	6	3	6				2	4	1	4	5						
	16.7%	12.5%	8.5%	12.8%	5.9%				4.3%	3.2%	6.2%	4.3%	6.7%				5.7%	4.9%	1.5%	5.0%	3.4%						
サプライチェーン 毀損		2	0	0	1				7	0	2	3						6	1	8	5						
		5.0%	0.0%	0.0%	2.0%				5.6%	0.0%	2.9%	3.4%						7.4%	1.5%	10.0%	3.4%						
部品、資材不足		1	0	0	1				5	2	0	12						4	2	2	2						
		2.5%	0.0%	0.0%	2.0%				4.0%	2.1%	0.0%	13.5%						4.9%	2.9%	2.5%	1.4%						
感染拡大 予防対応		15	17	8	7				33	24	6	5						21	21	18	9						
		37.5%	36.2%	20.5%	13.7%				26.6%	24.7%	8.7%	5.6%						25.9%	30.9%	22.5%	6.2%						
脱炭素化への 取組み					3							1									2						
					5.9%							1.1%									1.4%						
新型コロナウイルス 感染症の影響						0	0	0							3	0						2	2	2			
						0.0%	0.0%								2.6%	0.0%						1.4%	1.4%				
特になし	0	0	4	2	4				4	2	4	1	3				7	0	1	5	21						
	0.0%	0.0%	8.5%	5.1%	7.8%				8.7%	1.6%	4.1%	1.4%	3.4%				20.0%	0.0%	1.5%	6.3%	14.4%						
その他	0	0	0	2	3	3	0	1	0	1	2	1	1	5	4	2	0	1	2	4	1	9	5	11			
	0.0%	0.0%	0.0%	5.1%	5.9%	4.9%	0.0%	4.0%	0.0%	0.8%	2.1%	1.4%	1.1%	4.0%	3.4%	1.9%	0.0%	1.2%	2.9%	5.0%	0.7%	5.5%	3.4%	7.7%			

- 運輸業、卸売業、小売業においても、一貫して「人材の確保(人手不足)」と「人材の育成」の2つが大きな課題となっている。これらに加えて、運輸業と卸売業では「コスト上昇分の価格転嫁」、小売業では「資金調達」、「コスト削減」、「コスト上昇分の価格転嫁」も重要な課題となっている。
- また、「働き方改革」、「事業承継」が運輸業、「事業承継」、「コスト上昇分の価格転嫁」が卸売業、「コスト削減」が小売業で増加している。

問9 今後の事業展開における課題

今後の事業展開における課題について、どのようなものがありますか。(複数選択可)

	飲食業								宿泊業								サービス業							
	R1.6 コロナ前 後	R2.6	R2.12	R3.5	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4	R1.6 コロナ前 後	R2.6	R2.12	R3.5	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4	R1.6 コロナ前 後	R2.6	R2.12	R3.5	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4
回答者数	9	94	58	54	83	84	78	81	6	33	29	24	23	17	11	6	111	148	127	105	168	189	351	342
回答件数	25	390	203	183	343	220	272	282	19	139	115	89	103	55	28	15	289	565	448	324	550	459	948	857
資金調達	11.1%	38.3%	18	13	24	18	22	21	0.0%	11	11	14	11	4	2	1	19	34	20	22	35	47	77	88
国内の販路拡大	11.1%	29.8%	24.1%	31.5%	25.3%	21.4%	28.2%	25.9%	16.7%	39.4%	51.7%	41.7%	39.1%	1	0	1	15.3%	23.6%	30.7%	30.5%	21.4%	15	42	35
国外の販路拡大	0.0%	8.5%	5.2%	3.7%	4.8%	14.3%	15.4%	9.9%	16.7%	24.2%	17.2%	8.3%	13.0%	5.9%	0.0%	16.7%	1.8%	3.4%	1.6%	6.7%	4.2%	7.9%	12.0%	10.2%
インバウンド需要の取込	0.0%	13.8%	5.2%	9.3%	12.0%				66.7%	30.3%	55.2%	25.0%	47.8%				6.3%	6.8%	1.6%	8.6%	11.9%			
人材の育成	77.8%	44.7%	39.7%	48.1%	56.6%	39.3%	56.4%	58.0%	50.0%	27.3%	24.1%	45.8%	47.8%	52.9%	54.5%	50.0%	48.6%	60.1%	52.0%	47.6%	44.0%	46.6%	54.4%	48.5%
人材の確保(人手不足)	55.6%	28.7%	41.4%	27.8%	66.3%	70.2%	82.1%	79.0%	66.7%	21.2%	13.8%	12.5%	52.2%	88.2%	54.5%	66.7%	46.8%	49.3%	43.3%	29.5%	40.5%	52.4%	60.4%	52.6%
働き方改革	22.2%	19.1%	10.3%	5.6%	10.8%	6.0%	16.7%	13.6%	33.3%	27.3%	10.3%	8.3%	4.3%	17.6%	18.2%	33.3%	23.4%	31.8%	19.7%	15.2%	14.9%	12.7%	14.8%	11.1%
事業承継	11.1%	11.7%	8.6%	11.1%	15.7%	15.5%	19.2%	16.0%	0.0%	6.1%	3.4%	12.5%	8.7%	5.9%	0.0%	0.0%	13.5%	17.6%	10.2%	19.0%	16.1%	19.0%	16.8%	21.1%
新事業展開や第二創業	11.1%	19.8%	13.8%	14.8%	10.8%				0.0%	12.1%	3.4%	12.5%	4.3%				8.2%	19.6%	18.1%	13.3%	14.9%			
生産・販売計画の見直し	17.0%	6.9%	11.1%	12.0%					15.2%	13.8%	4.2%	0.0%					4.7%	11.0%	7.6%	4.2%				
IoT、AI等の活用	11.1%	17.0%	10.3%	9.3%	10.8%				16.7%	21.2%	17.2%	20.8%	17.4%				7.2%	6.8%	3.1%	6.7%	6.5%			
生産性の向上	33.3%	19.1%	15.5%	16.7%	12.0%	17.9%	25.6%	28.4%	33.3%	15.2%	10.3%	25.0%	17.4%	29.4%	45.5%	16.7%	11.7%	16.2%	9.4%	16.2%	16.1%	22.2%	32.2%	27.5%
BCPの策定	0.0%	6.4%	3.4%	3.7%	4.8%				0.0%	6.1%	3.4%	12.5%	0.0%				7.2%	11.5%	11.0%	6.7%	10.7%			
採用計画等の見直し	19.1%	20.7%	11.1%	21.7%					18.2%	17.2%	8.3%	13.0%					14.9%	22.0%	8.6%	13.7%				
情報発信・広報	0.0%	19.1%	15.5%	16.7%	15.7%				0.0%	18.2%	17.2%	20.8%	17.4%				10.8%	8.8%	10.2%	8.6%	10.1%			
コスト削減	11.1%	35.1%	36.2%	18.5%	38.6%	40.5%	42.3%	50.6%	16.7%	42.4%	37.9%	16.7%	34.8%	35.3%	27.3%	0.0%	16.2%	23.6%	32.3%	16.2%	28.8%	30.2%	24.8%	22.5%
コスト上昇分の価格転嫁	22.2%	12.8%	15.5%	16.7%	28.9%	36.9%	51.3%	60.5%	0.0%	0.0%	6.9%	0.0%	34.8%	58.8%	27.3%	50.0%	5.4%	12.8%	12.6%	8.6%	15.5%	23.3%	23.6%	24.9%
法や条例等による規制	0.0%	4.3%	3.4%	3.7%	3.6%				0.0%	6.1%	6.9%	4.2%	8.7%				9.9%	6.1%	8.7%	1.9%	6.5%			
サプライチェーン毀損	10.6%	0.0%	7.4%	6.0%					9.1%	0.0%	4.2%	0.0%					2.7%	0.0%	1.0%	1.2%				
部品、資材不足	3.2%	3.4%	3.7%	1.2%					0.0%	3.4%	0.0%	4.3%					2.7%	0.8%	0.0%	1.8%				
感染拡大予防対応	33.3%	22.2%	21.1%	17.1%	20.5%				48.5%	41.4%	29.2%	26.1%					31.8%	32.3%	23.8%	13.7%				
脱炭素化への取り組み				3.6%								8.7%									5.1%			
新型コロナウイルス感染症の影響							7.7%	3.7%														12.7%	2.0%	
特になし	0.0%	0.0%	1.7%	3.7%	2.4%				0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%				10.8%	2.7%	3.9%	7.6%	6.5%			
その他	0.0%	1.1%	0.0%	1.9%	0.0%	0.0%	3.8%	2.5%	0.0%	0.0%	3.4%	0.0%	0.0%	5.9%	0.0%	0.0%	0.9%	1.4%	2.4%	3.8%	0.6%	3.7%	5.7%	4.4%

- 飲食業、宿泊業、サービス業においても、一貫して「人材の確保(人手不足)」と「人材の育成」の2つが大きな課題となっている。これらに加えて、飲食業、宿泊業では「コスト上昇分の価格転嫁」、サービス業では「資金調達」、「生産性の向上」、「コスト上昇分の価格転嫁」も重要な課題となっている。
- また、「コスト削減」、「コスト上昇分の価格転嫁」が飲食業で増加している。

問10-1 (1) 最も優先順位が高い課題

問9で選択した課題のうち、最も優先順位が高い経営課題を1つ教えてください。(1つ選択)

	多い順							1位	2位	3位
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体
合 計	110 100.0%	57 100.0%	25 100.0%	105 100.0%	143 100.0%	81 100.0%	6 100.0%	342 100.0%	26 100.0%	895 100.0%
資金調達	5 4.5%	3 5.3%	0 0.0%	7 6.7%	18 12.6%	7 8.6%	1 16.7%	37 10.8%	2 7.7%	80 8.9%
人材の確保(人手不足)	56 50.9%	18 31.6%	15 60.0%	28 26.7%	26 18.2%	36 44.4%	2 33.3%	90 26.3%	6 23.1%	277 30.9%
人材の育成	17 15.5%	5 8.8%	2 8.0%	10 9.5%	15 10.5%	6 7.4%	0 0.0%	44 12.9%	2 7.7%	101 11.3%
生産性の向上(デジタル化、 設備更新、新設備導入等)	4 3.6%	5 8.8%	1 4.0%	9 8.6%	5 3.5%	2 2.5%	1 16.7%	34 9.9%	6 23.1%	67 7.5%
コスト削減	3 2.7%	3 5.3%	0 0.0%	3 2.9%	4 2.8%	7 8.6%	0 0.0%	17 5.0%	1 3.8%	38 4.2%
コスト上昇分の価格転嫁	7 6.4%	7 12.3%	2 8.0%	10 9.5%	13 9.1%	14 17.3%	0 0.0%	22 6.4%	2 7.7%	77 8.6%
国内外の販路拡大 (EC活用を含む)	3 2.7%	5 8.8%	1 4.0%	17 16.2%	14 9.8%	2 2.5%	1 16.7%	13 3.8%	0 0.0%	56 6.3%
事業承継 (技術承継、後継者の不在等)	6 5.5%	1 1.8%	0 0.0%	2 1.9%	5 3.5%	3 3.7%	0 0.0%	20 5.8%	1 3.8%	38 4.2%
働き方改革(テレワーク導入、 勤務体制見直し等)	0 0.0%	2 3.5%	1 4.0%	0 0.0%	2 1.4%	1 1.2%	0 0.0%	3 0.9%	0 0.0%	9 1.0%
新型コロナウイルス感染症の影響	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 0.3%	0 0.0%	1 0.1%
その他	1 0.9%	3 5.3%	0 0.0%	2 1.9%	5 3.5%	0 0.0%	0 0.0%	10 2.9%	1 3.8%	22 2.5%
無回答	8 7.3%	5 8.8%	3 12.0%	17 16.2%	36 25.2%	3 3.7%	1 16.7%	51 14.9%	5 19.2%	129 14.4%

- 全業種において、「人材の確保（人手不足）」が最も多くなっている。
- 建設業、製造業、運輸業、卸売業では「人材の確保（人手不足）」、「人材の育成」、「コスト上昇分の価格転嫁」が上位となっている。また、製造業では「生産性の向上（デジタル化、設備更新、新設備導入等）」、「国内外の販路拡大（EC活用を含む）」、卸売業では「国内外の販路拡大（EC活用を含む）」も上位となっている。
- 小売業、サービス業では「人材の確保（人手不足）」、「資金調達」、「人材の育成」が上位となっている。
- 飲食業では「人材の確保（人手不足）」が最も多く、次いで「コスト上昇分の価格転嫁」、「資金調達」と「コスト削減」となっている。

問10-2 (2) 最も優先順位が高い課題に対する取組み状況

問9で選択した課題のうち、最も優先順位が高い経営課題に対する取組みの進捗状況について教えてください。(1つ選択)

【全体】

(n=895)

順位	問10-1 経営課題	問10-2			
		取り組んでいる	取り組んでいない	わからない	無回答
1位	人材の確保 (人手不足) n=277	226 81.6%	25 9.0%	19 6.9%	7 2.5%
2位	人材の育成 n=101	79 78.2%	13 12.9%	9 8.9%	0 0.0%
3位	資金調達 n=80	58 72.5%	11 13.8%	9 11.3%	2 2.5%

【建設業】

(n=110)

順位	問10-1 経営課題	問10-2			
		取り組んでいる	取り組んでいない	わからない	無回答
1位	人材の確保 (人手不足) n=56	44 78.6%	5 8.9%	5 8.9%	2 3.6%
2位	人材の育成 n=17	15 88.2%	2 11.8%	0 0.0%	0 0.0%
3位	コスト上昇分の 価格転嫁 n=7	4 57.1%	2 28.6%	1 14.3%	0 0.0%

【製造業】

(n=57)

順位	問10-1 経営課題	問10-2			
		取り組んでいる	取り組んでいない	わからない	無回答
1位	人材の確保 (人手不足) n=18	15 83.3%	1 5.6%	1 5.6%	1 5.6%
2位	コスト上昇分の 価格転嫁 n=7	4 57.1%	2 28.6%	1 14.3%	0 0.0%
3位	人材の育成 n=5	5 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%
3位	生産性の向上 n=5	3 60.0%	2 40.0%	0 0.0%	0 0.0%
3位	国内外の 販路拡大 n=5	4 80.0%	0 0.0%	1 20.0%	0 0.0%

【運輸業】

(n=25)

順位	問10-1 経営課題	問10-2			
		取り組んでいる	取り組んでいない	わからない	無回答
1位	人材の確保 (人手不足) n=15	14 93.3%	0 0.0%	1 6.7%	0 0.0%
2位	人材の育成 n=2	2 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%
2位	コスト上昇分の 価格転嫁 n=2	2 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%

- 全体結果：『人材の確保（人手不足）』について「取り組んでいる」は8割以上、『人材の育成』について「取り組んでいる」は8割弱、『資金調達』について「取り組んでいる」は7割以上となっている。
- 建設業では『人材の確保（人手不足）』について「取り組んでいる」は8割弱となっている。
- 製造業では『人材の確保（人手不足）』『国内外の販路拡大』について「取り組んでいる」は8割以上となっている。最も優先順位が高い経営課題である『生産性の向上』と同数で3番目に多い『人材の育成』については全ての事業者が「取り組んでいる」と回答している。
- 運輸業では『人材の確保（人手不足）』について「取り組んでいる」は9割以上となっている。最も優先順位が高い経営課題として同数で2番目に多い『人材の育成』、『コスト上昇分の価格転嫁』については全ての事業者が「取り組んでいる」と回答している。

問10-2 (2) 最も優先順位が高い課題に対する取組み状況

【卸売業】

(n=105)

順位	問10-1 経営課題	問10-2			
		取り組んでいる	取り組んでいない	わからない	無回答
1位	人材の確保 (人手不足) n=28	17 60.7%	8 28.6%	2 7.1%	1 3.6%
2位	国内外の 販路拡大 n=17	16 94.1%	0 0.0%	1 5.9%	0 0.0%
3位	人材の育成 n=10	8 80.0%	2 20.0%	0 0.0%	0 0.0%
3位	コスト上昇分 の価格転嫁 n=10	8 80.0%	1 10.0%	1 10.0%	0 0.0%

【小売業】

(n=143)

順位	問10-1 経営課題	問10-2			
		取り組んでいる	取り組んでいない	わからない	無回答
1位	人材の確保 (人手不足) n=26	21 80.8%	3 11.5%	2 7.7%	0 0.0%
2位	資金調達 n=18	12 66.7%	3 16.7%	3 16.7%	0 0.0%
3位	人材の育成 n=15	12 80.0%	1 6.7%	2 13.3%	0 0.0%

【飲食業】

(n=81)

順位	問10-1 経営課題	問10-2			
		取り組んでいる	取り組んでいない	わからない	無回答
1位	人材の確保 (人手不足) n=36	33 91.7%	1 2.8%	2 5.6%	0 0.0%
2位	コスト上昇分 の価格転嫁 n=14	11 78.6%	1 7.1%	2 14.3%	0 0.0%
3位	資金調達 n=7	3 42.9%	2 28.6%	2 28.6%	0 0.0%
3位	コスト削減 n=7	5 71.4%	2 28.6%	0 0.0%	0 0.0%

【宿泊業】

(n=6)

順位	問10-1 経営課題	問10-2			
		取り組んでいる	取り組んでいない	わからない	無回答
1位	人材の確保 (人手不足) n=2	1 50.0%	0 0.0%	1 50.0%	0 0.0%
2位	資金調達 n=1	1 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%
2位	生産性の向上 n=1	1 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%
2位	国内外の 販路拡大 n=1	1 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%

【サービス業】

(n=342)

順位	問10-1 経営課題	問10-2			
		取り組んでいる	取り組んでいない	わからない	無回答
1位	人材の確保 (人手不足) n=90	76 84.4%	7 7.8%	4 4.4%	3 3.3%
2位	人材の育成 n=44	32 72.7%	6 13.6%	6 13.6%	0 0.0%
3位	資金調達 n=37	29 78.4%	5 13.5%	2 5.4%	1 2.7%

【その他】

(n=26)

順位	問10-1 経営課題	問10-2			
		取り組んでいる	取り組んでいない	わからない	無回答
1位	人材の確保 (人手不足) n=6	5 83.3%	0 0.0%	1 16.7%	0 0.0%
1位	生産性の向上 n=6	3 50.0%	1 16.7%	2 33.3%	0 0.0%
2位	資金調達 n=2	1 50.0%	0 0.0%	1 50.0%	0 0.0%
2位	人材の育成 n=2	1 50.0%	0 0.0%	1 50.0%	0 0.0%
2位	コスト上昇分 の価格転嫁 n=2	2 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%

- 小売業では、最も優先順位が高い経営課題として2番目に多い『資金調達』について「取り組んでいる」は6割半ばとなっている。最も優先順位が高い経営課題として最も多い『人材の確保（人手不足）』、3番目に多い『人材の育成』について「取り組んでいる」は8割となっている。
- サービス業では、『人材の確保（人手不足）』について「取り組んでいる」は8割半ば、最も優先順位が高い経営課題として2番目に多い『人材の育成』、3番目に多い『資金調達』について「取り組んでいる」は7割以上となっている。

問10-3 (3) 具体的な取組み内容・取り組めていない理由

【1. 資金調達】

- 銀行やその他の金融とのやり取り（取り組んでいる／飲食業）
- メインバンクでの資金調達（取り組んでいる／サービス業）
- 資金調達先の新規開拓／銀行との折衝（取り組んでいる／サービス業）
- 前々期に赤字があり融資が難しく、直近大きく改善して今後調達予定（取り組んでいる／サービス業）
- コロナでの資金借入について元金返済が始まっており、且つ売上がコロナ以前には戻っていないため、借入金返済が資金繰りに大きくマイナス要因になっている。メインバンクには状況説明をしており対応を検討中。又、信金での短期資金融資を昨年より実施している。（取り組んでいる／製造業）
- 役員報酬の減額／会費の伴う団体の脱会（取り組んでいる／サービス業）
- 福岡商工会議所を訪問。その他銀行周り等（取り組んでいる／サービス業）
- 給与所得に反映させるための原資として売上の確保、資金調達は必須であり銀行との交渉、新規事業への取組みを模索している。（取り組んでいる／サービス業）
- 専門家（税理士等）との連携（取り組んでいる／サービス業）
- 日本政策金融公庫に相談中（取り組んでいる／卸売業）
- 投資家への説明（取り組んでいる／サービス業）
- 商工会議所との連携や銀行、政策金融公庫との情報交換（取り組んでいる／サービス業）
- 銀行からの融資が難しい。（取り組んでいない／小売業）
- 景気の踊り場に差し掛かり資金を厚めにしておきたいが、金利の上昇と融資条件のハードルが高く取組み困難な状況です。（取り組んでいない／小売業）

【2. 人材の確保（人手不足）】

- ハローワークに頼らず、人材（有料）確保の為にホームページ作成や求人。（取り組んでいる／建設業）
- 採用活動に資金を投じつつ、福利厚生等の内部改善。（取り組んでいる／卸売業）
- 求人誌に掲載（取り組んでいる／建設業）
- 人材紹介会社の活用（取り組んでいる／小売業）
- SNSを利用した弊社の宣伝／フリーペーパー等による人材募集（取り組んでいる／サービス業）
- 人材紹介会社へ技術者の紹介依頼／学校（大学、専門学校）への求人／Uターン人材への登録（取り組んでいる／サービス業）
- 新卒採用向けに大学・専門学校へ求人票の提出と定期的な担当部署への訪問／各求人サイト・メディアへの求人掲載／ハローワークへの求人掲載（取り組んでいる／卸売業）
- 新卒、中途を問わない積極的な採用(エージェント募集も採用)／賃金の底上げ（取り組んでいる／卸売業）
- 高校生インターンシップ受け入れ／Instagramで会社の情報発信／同業組合での情報交換（取り組んでいる／製造業）
- 同業者、他社のネットワークを使っている。（取り組んでいる／サービス業）
- 転職サービスの活用／転職フェア等への参加（取り組んでいる／卸売業）
- オープンカンパニーや社内見学・仕事体験などを取り入れた。（取り組んでいる／卸売業）
- 第二新卒など若手の未経験者採用に力を入れている。（取り組んでいる／サービス業）
- 他社からのスカウト及びリファラル採用（取り組んでいる／サービス業）

- 大学生のインターンシップの募集や商工会議所等の企業説明会への参加
(取り組んでいる/建設業)
- 給与、賞与支給額の増加、福利厚生充実による長期雇用定着 (取り組んでいる/サービス業)
- IT系大卒、専門卒はなかなか採用できないので、医療事務系専門学校から採用を始めた。
(取り組んでいる/サービス業)
- 本社人事での年間リクルート活動のスケジュール化と一括実施/人材教育スケジュール化と実施/人事考課と昇給連動/ベースUP (取り組んでいる/小売業)
- タイミー等の隙間バイト人員の活用 (取り組んでいる/小売業)
- 求人サイトへの掲載、ハローワークの活用、リファラル、新人採用
(取り組んでいる/サービス業)
- 募集方法の多様化、外国人労働者の採用など (取り組んでいる/サービス業)
- 新規採用募集、スカウト、過去退職者の再雇用 (取り組んでいる/サービス業)
- 独自の求人サイト立上げ等 (取り組んでいる/運輸業)
- 高校、専門学校、大学への求人活動 (取り組んでいる/建設業)
- 適切な募集方法がわからない。(取り組んでいない/サービス業)
- 取引先担当者に転職希望者の紹介を募る。/人材紹介会社経由は、コストが高いため、取り組んでいない。(取り組んでいない/サービス業)
- 求人にかかる費用を確保できていないため、専門学校や高校への求人にとどまっている。中途採用に費用をかけられていない。(取り組んでいない/サービス業)

【3. 人材の育成】

- 個々のスキルアップのため、動画撮影などを活用して教育している。
(取り組んでいる/飲食業)
- 社内での研修、コミュニケーション (取り組んでいる/小売業)
- 年間を通した階層別研修の実施 (取り組んでいる/サービス業)
- 目標の共有/資格取得の支援/自分から進んで仕事ができる、自由な環境がある会社づくり
(取り組んでいる/建設業)
- 営業担当者と問題点を取り上げそれに対しての対策案をひとつひとつ対応するようにしている。
(取り組んでいる/卸売業)
- 人事評価制度の導入等 (取り組んでいる/サービス業)
- 資格取得者への手当支給/資格試験対策勉強会の実施 (取り組んでいる/サービス業)
- 教育時間の確保が人員不足もありなかなか取り組めない。(取り組んでいる/飲食業)
- 組織単位でチーム活動を行い、若年層の育成を図る取り組みを進めている/業務の標準化を行い、若年層の業務理解の促進を進めている。(取り組んでいる/建設業)
- 新卒社員にメンターを付けてOJTに取り組む/OKRの導入で、経営目標を全社員に意識づけ/賃金規定の見直し、人事評価制度の見直し、賃金底上げ (取り組んでいる/サービス業)
- 社内・社外の研修情報の共有と受講できる仕組みづくりなど (取り組んでいる/小売業)
- 若手社員の技術向上研修および中間層のマネージメント研修 (社内にて実施中)
(取り組んでいる/サービス業)
- 育成に割く人材がすでに不足しているため (取り組んでいない/サービス業)
- 現場の熟練技術者の技術を若手に引き継ぐにはどのようにしたらいいか考えている。あるいは、熟練技術者のレベルには到達できないものとして、体制面でサービス提供能力を上げるのか。
(取り組んでいない/建設業)

【4. 生産性の向上（デジタル化、設備更新、新設備導入等）】

- IT技術の導入（取り組んでいる／小売業）
- 書類等及び社内連絡の電子化（取り組んでいる／サービス業）
- デジタル機器活用による業務の効率化やペーパーレス化／老朽化した設備の更新／活用されていない敷地への新設備の導入（取り組んでいる／製造業）
- デジタル化に向けて、全事業所をつなぐ業務システムを導入するためのプロジェクトを組んで進めている段階です。（取り組んでいる／運輸業）
- 業務の一部デジタル化による作業工数の削減及びマルチタスクによる作業効率向上（取り組んでいる／宿泊業）
- 生成 AI、その他 SaaS ツールの業務導入（取り組んでいる／サービス業）
- 受付業務の一部にチャットを導入し電話を減少した対面で行っていた業務にデジタルシステムを導入して無人化する予定。（取り組んでいる／サービス業）
- 勤怠管理・経費精算等の DX 化、PC をノートパソコンへ更新による機動力強化など（取り組んでいる／サービス業）
- 人手不足と物価の高騰により遅れている。（取り組んでいない／サービス業）
- デジタル化活用のノウハウ不足不十分（取り組んでいない／小売業）

【5. コスト削減】

- 少しでも安くて良い食材をいつも探している／空調効率を良くするよう造作に手を入れた／電気代の削減に努めている（取り組んでいる／飲食業）
- 仕入れ業者の再選定、既存取引業者と価格交渉（取り組んでいる／サービス業）
- 人事改革による経費削減／各経費の細部見直し（取り組んでいる／小売業）
- 商品構成の見直し（取り組んでいる／小売業）
- LED ランプへの取替等（取り組んでいる／サービス業）
- 経費の見直しと削減（取り組んでいる／小売業）
- 高品質を保つためには仕入れ価格の高騰を受け入れざるを得ないため。（取り組んでいない／飲食業）

【6. コスト上昇分の価格転嫁】

- 提供価格の見直し（取り組んでいる／飲食業）
- 競合相手の価格調査、分析（取り組んでいる／サービス業）
- 別業種での売上で穴埋め（取り組んでいる／その他）
- 段階的に値上げするが、原材料高騰のスピードが速くて追いつけていない。（取り組んでいる／小売業）
- 取引先への通達・新規取引先から料金引き上げ・業界ヒアリング（取り組んでいる／サービス業）
- 基本料金の改訂（値上げの準備）（取り組んでいる／小売業）
- クライアントへの価格交渉は常に行っている。外注費（特に人件費）はコスト UP しているが、クライアントがコストを上げてくれないのが現状。外注費などには反映するようにしているが、その分弊社の利益率が下がっている。（取り組んでいる／サービス業）
- 新商品提案（取り組んでいる／飲食業）
- 業者からの請求額上昇分をテナントへの共益費請求増加にて対応（取り組んでいる／サービス業）
- 顧客との料金改定交渉（取り組んでいる／その他）
- 作業単価の値上げ等、少しずつ取り組んでいる。（取り組んでいる／サービス業）

- コスト上昇分を転嫁することにより、顧客離れが懸念されるため。
(取り組んでいない／サービス業)
- 競争性の低下が懸念されるため。(取り組んでいない／製造業)

【7. 国内外の販路拡大（EC活用を含む）】

- 新規事業への挑戦（取り組んでいる／小売業）
- 支店への人材配置（取り組んでいる／サービス業）
- 新規営業の強化（取り組んでいる／卸売業）
- 国内新規販売チャネルでの取組開拓推進／外部事業会社との海外営業支援契約による海外新規取引先の開拓（取り組んでいる／小売業）
- 国際輸出商品の開拓、クライアントの新規開拓（取り組んでいる／サービス業）
- 展示会の出展、自社ブランドの製品開発、HPのリニューアルやSNSの新規設置等
(取り組んでいる／卸売業)
- 研究開発を進めた製品のマーケティングに取り組んでいる。(取り組んでいる／サービス業)
- 自社サイトの構築、EC販路の拡大（取り組んでいる／卸売業）
- 競争優位性のある製品開発を行っている。(取り組んでいる／製造業)
- 既存顧客や取引先にご紹介をいただけるように、担当者や訪問してお願いをしている。／今まで営業を専門とした社員がいなかったため、営業社員を作り、取り組み始めている。／新規事業として物販を始める準備もしている。(取り組んでいる／サービス業)
- 店舗の営業で手一杯なため。(取り組んでいない／飲食業)
- 人手不足のため新規案件のフォローに手がまわせない。(取り組んでいない／小売業)

【8. 事業承継（技術承継、後継者の不在等）】

- 承継計画の立案（取り組んでいる／サービス業）
- 承継サイトへの登録（取り組んでいる／飲食業）
- 効率的な株式譲渡の検討等（取り組んでいる／サービス業）
- 後継者の育成（取り組んでいる／サービス業）
- 先行きが悪そうなため、廃業も考えている。(取り組んでいない／小売業)

【9. 働き方改革（テレワーク導入、勤務体制見直し等）】

- 労働条件の改善、荷主への労働の対価改善（価格転嫁）（取り組んでいる／運輸業）
- 労働時間の長さを是正したいが、店舗営業のため、人繰りがつかず難しい。
(取り組んでいる／小売業)
- 残業時間減少／人事制度／内部統制／DX化（取り組んでいる／製造業）
- リモート商談を主体に、現地打ち合わせ等は、最小頻度に行っている。
(取り組んでいる／サービス業)
- 業界全体（地元業者）が、アナログ。いまだ、紙ベース（取り組んでいない／サービス業）

【10. 新型コロナウイルス感染症の影響】

- 新規取引先様拡大（取り組んでいる／サービス業）

4. 人材確保・育成

問11 2025年4月1日時点の従業員数

2025年4月1日時点の従業員数を教えてください。(社長、役員、非正規社員を含む)

多い順								1位	2位	3位
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体
合 計	110	57	25	105	143	81	6	342	26	895
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
5人以下	33	11	0	40	60	8	0	115	8	275
	30.0%	19.3%	0.0%	38.1%	42.0%	9.9%	0.0%	33.6%	30.8%	30.7%
6～20人	54	20	8	40	47	19	1	124	12	325
	49.1%	35.1%	32.0%	38.1%	32.9%	23.5%	16.7%	36.3%	46.2%	36.3%
21～50人	18	13	9	14	20	23	2	52	4	155
	16.4%	22.8%	36.0%	13.3%	14.0%	28.4%	33.3%	15.2%	15.4%	17.3%
51～100人	4	6	5	8	7	12	3	29	1	75
	3.6%	10.5%	20.0%	7.6%	4.9%	14.8%	50.0%	8.5%	3.8%	8.4%
101～300人	1	5	2	2	3	12	0	10	0	35
	0.9%	8.8%	8.0%	1.9%	2.1%	14.8%	0.0%	2.9%	0.0%	3.9%
301人以上	0	2	1	0	3	6	0	7	0	19
	0.0%	3.5%	4.0%	0.0%	2.1%	7.4%	0.0%	2.0%	0.0%	2.1%
無回答	0	0	0	1	3	1	0	5	1	11
	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%	2.1%	1.2%	0.0%	1.5%	3.8%	1.2%

- 全体結果：「6～20人」が最も多く、次いで「5人以下」、「21～50人」となっている。
- 建設業、製造業、サービス業では「6～20人」、運輸業、飲食業では「21～50人」、卸売業では「5人以下」と「6～20人」、小売業では「5人以下」、宿泊業では「51～100人」が最も多くなっている。

問12 人員体制の状況

貴社の人員体制の状況について、最もあてはまるものを教えてください。(1つ選択)

	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	多い順 1位	2位	3位
合 計	110 100.0%	57 100.0%	25 100.0%	105 100.0%	143 100.0%	81 100.0%	6 100.0%	342 100.0%	26 100.0%	895 100.0%
全体的に不足している	16 14.5%	9 15.8%	7 28.0%	16 15.2%	21 14.7%	25 30.9%	2 33.3%	58 17.0%	5 19.2%	159 17.8%
若手従業員が不足している	41 37.3%	19 33.3%	13 52.0%	36 34.3%	42 29.4%	21 25.9%	0 0.0%	79 23.1%	8 30.8%	259 28.9%
中堅従業員が不足している	27 24.5%	7 12.3%	4 16.0%	6 5.7%	13 9.1%	11 13.6%	2 33.3%	60 17.5%	1 3.8%	131 14.6%
ベテラン従業員が不足している	6 5.5%	1 1.8%	0 0.0%	2 1.9%	6 4.2%	5 6.2%	0 0.0%	13 3.8%	2 7.7%	35 3.9%
過不足なし	13 11.8%	14 24.6%	1 4.0%	39 37.1%	43 30.1%	15 18.5%	2 33.3%	108 31.6%	7 26.9%	242 27.0%
やや過剰	1 0.9%	3 5.3%	0 0.0%	4 3.8%	2 1.4%	0 0.0%	0 0.0%	4 1.2%	0 0.0%	14 1.6%
過剰	0 0.0%	1 1.8%	0 0.0%	0 0.0%	1 0.7%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 3.8%	3 0.3%
わからない	4 3.6%	2 3.5%	0 0.0%	2 1.9%	10 7.0%	2 2.5%	0 0.0%	16 4.7%	0 0.0%	36 4.0%
無回答	2 1.8%	1 1.8%	0 0.0%	0 0.0%	5 3.5%	2 2.5%	0 0.0%	4 1.2%	2 7.7%	16 1.8%

- 全体結果：「若手従業員が不足している」が最も多く、次いで「過不足なし」、「全体的に不足している」となっている。
- 建設業、製造業、運輸業では「若手従業員が不足している」、卸売業、小売業、サービス業では「過不足なし」、飲食業では「全体的に不足している」が最も多くなっている。

問13 人手不足に対する対応

貴社では人材の確保や定着に向けて、どのような対応をしていますか。（複数選択可）

	多い順							1位	2位	3位
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体
回答者数	110	57	25	105	143	81	6	342	26	895
回答件数	278	167	68	218	277	193	19	818	53	2,091
生産性向上(デジタル化、設備更新、新設備導入等)	20 18.2%	17 29.8%	8 32.0%	13 12.4%	19 13.3%	11 13.6%	1 16.7%	74 21.6%	4 15.4%	167 18.7%
従業員の待遇改善	60 54.5%	39 68.4%	21 84.0%	57 54.3%	72 50.3%	61 75.3%	5 83.3%	179 52.3%	16 61.5%	510 57.0%
定年延長	17 15.5%	9 15.8%	8 32.0%	19 18.1%	25 17.5%	10 12.3%	0 0.0%	45 13.2%	5 19.2%	138 15.4%
新卒の採用	23 20.9%	13 22.8%	2 8.0%	12 11.4%	15 10.5%	12 14.8%	1 16.7%	69 20.2%	2 7.7%	149 16.6%
中途の採用	53 48.2%	30 52.6%	15 60.0%	43 41.0%	43 30.1%	26 32.1%	3 50.0%	138 40.4%	10 38.5%	361 40.3%
外国人労働者の採用	10 9.1%	10 17.5%	3 12.0%	4 3.8%	2 1.4%	26 32.1%	4 66.7%	18 5.3%	2 7.7%	79 8.8%
一度退職した社員の再雇用	16 14.5%	13 22.8%	3 12.0%	9 8.6%	11 7.7%	9 11.1%	1 16.7%	36 10.5%	2 7.7%	100 11.2%
仕事の一部を外注	29 26.4%	10 17.5%	3 12.0%	12 11.4%	19 13.3%	2 2.5%	0 0.0%	79 23.1%	1 3.8%	155 17.3%
従業員の育成	36 32.7%	19 33.3%	4 16.0%	23 21.9%	34 23.8%	23 28.4%	3 50.0%	102 29.8%	6 23.1%	250 27.9%
特に対応策は取っていない	10 9.1%	5 8.8%	1 4.0%	18 17.1%	26 18.2%	6 7.4%	0 0.0%	52 15.2%	3 11.5%	121 13.5%
わからない	3 2.7%	1 1.8%	0 0.0%	5 4.8%	4 2.8%	3 3.7%	1 16.7%	10 2.9%	0 0.0%	27 3.0%
その他	1 0.9%	0 0.0%	0 0.0%	2 1.9%	4 2.8%	4 4.9%	0 0.0%	11 3.2%	2 7.7%	24 2.7%
無回答	0 0.0%	1 1.8%	0 0.0%	1 1.0%	3 2.1%	0 0.0%	0 0.0%	5 1.5%	0 0.0%	10 1.1%

- 全体結果：「従業員の待遇改善」が最も多く、次いで「中途の採用」、「従業員の育成」となっている。
- 業種に関わらず「従業員の待遇改善」、「中途の採用」の2つが多くなっている。
- 業種別に見ると、運輸業、飲食業、宿泊業では「従業員の待遇改善」、製造業、運輸業、宿泊業では「中途の採用」が特に多くなっている。

問14 従業員の待遇改善についての対応

(問13で2を選択した方) 従業員の待遇改善について、
貴社では具体的にどのような対応をしていますか。(複数選択可)

	多い順							1位	2位	3位
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体
回答者数	60	39	21	57	72	61	5	179	16	510
回答件数	152	102	50	135	167	141	13	435	26	1,221
基本給の引上げ(賃上げ)	54	36	19	48	56	51	4	140	12	420
	90.0%	92.3%	90.5%	84.2%	77.8%	83.6%	80.0%	78.2%	75.0%	82.4%
賞与の増額	27	18	10	28	20	16	3	62	1	185
	45.0%	46.2%	47.6%	49.1%	27.8%	26.2%	60.0%	34.6%	6.3%	36.3%
奨学金の返還支援(代理返還含む)	1	0	0	0	2	0	0	2	1	6
	1.7%	0.0%	0.0%	0.0%	2.8%	0.0%	0.0%	1.1%	6.3%	1.2%
その他諸手当の拡充	17	8	8	15	15	19	2	44	1	129
	28.3%	20.5%	38.1%	26.3%	20.8%	31.1%	40.0%	24.6%	6.3%	25.3%
勤務時間の縮減や柔軟化	18	14	6	17	36	32	2	81	3	209
	30.0%	35.9%	28.6%	29.8%	50.0%	52.5%	40.0%	45.3%	18.8%	41.0%
休暇制度の拡充	14	15	0	14	19	9	1	39	2	113
	23.3%	38.5%	0.0%	24.6%	26.4%	14.8%	20.0%	21.8%	12.5%	22.2%
福利厚生の拡充	21	11	7	13	19	12	1	57	5	146
	35.0%	28.2%	33.3%	22.8%	26.4%	19.7%	20.0%	31.8%	31.3%	28.6%
その他	0	0	0	0	0	1	0	8	0	9
	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%	0.0%	4.5%	0.0%	1.8%
無回答	0	0	0	0	0	1	0	2	1	4
	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%	0.0%	1.1%	6.3%	0.8%

- 全体結果：「基本給の引上げ（賃上げ）」が最も多く、次いで「勤務時間の縮減や柔軟化」、「賞与の増額」となっている。
- 全業種において、「基本給の引上げ（賃上げ）」が最も多くなっている。
- 業種別に見ると、建設業、製造業、運輸業では「基本給の引上げ（賃上げ）」、小売業、飲食業では「勤務時間の縮減や柔軟化」が特に多くなっている。

問15 人材確保に関する課題

貴社の人材確保に関する課題・問題を教えてください。(複数選択可)

	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	多い順 1位	2位	3位
回答者数	110	57	25	105	143	81	6	342	26	895
回答件数	145	81	36	122	165	111	7	421	37	1,125
特に問題なし	25 22.7%	15 26.3%	4 16.0%	46 43.8%	54 37.8%	13 16.0%	4 66.7%	130 38.0%	7 26.9%	298 33.3%
新卒採用に苦慮しているが、何を改善したらいいかわからない	16 14.5%	8 14.0%	1 4.0%	6 5.7%	3 2.1%	6 7.4%	0 0.0%	23 6.7%	2 7.7%	65 7.3%
中途採用に苦慮しているが、何を改善したらいいかわからない	26 23.6%	14 24.6%	3 12.0%	14 13.3%	12 8.4%	10 12.3%	0 0.0%	55 16.1%	4 15.4%	138 15.4%
外国人を採用したいが、何をしたらいいかわからない	2 1.8%	0 0.0%	3 12.0%	2 1.9%	0 0.0%	3 3.7%	0 0.0%	3 0.9%	0 0.0%	13 1.5%
応募はあるが希望した人材が来ない	28 25.5%	20 35.1%	13 52.0%	23 21.9%	34 23.8%	34 42.0%	1 16.7%	78 22.8%	6 23.1%	237 26.5%
採用するが、短期間で退職してしまう	22 20.0%	15 26.3%	8 32.0%	12 11.4%	17 11.9%	32 39.5%	1 16.7%	46 13.5%	7 26.9%	160 17.9%
求人広告を出す資金がない	5 4.5%	2 3.5%	0 0.0%	1 1.0%	11 7.7%	5 6.2%	0 0.0%	25 7.3%	3 11.5%	52 5.8%
わからない	11 10.0%	5 8.8%	0 0.0%	9 8.6%	11 7.7%	2 2.5%	1 16.7%	20 5.8%	4 15.4%	63 7.0%
その他	7 6.4%	1 1.8%	4 16.0%	8 7.6%	11 7.7%	5 6.2%	0 0.0%	28 8.2%	2 7.7%	66 7.4%
無回答	3 2.7%	1 1.8%	0 0.0%	1 1.0%	12 8.4%	1 1.2%	0 0.0%	13 3.8%	2 7.7%	33 3.7%

- 全体結果：「特に問題なし」が最も多く、次いで「応募はあるが希望した人材が来ない」、「採用するが、短期間で退職してしまう」となっている。
- 業種に関わらず「特に問題なし」、「応募はあるが希望した人材が来ない」、「採用するが、短期間で退職してしまう」、「中途採用に苦慮しているが、何を改善したらいいかわからない」の4つが多くなっている。
- 業種別に見ると、製造業、運輸業、飲食業では「応募はあるが希望した人材が来ない」、卸売業、宿泊業では「特に問題なし」が特に多くなっている。

問16 人材育成で向上させたい能力

貴社における人材育成で社員に向上させたい能力を教えてください。(複数選択可)

		多い順								
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体
回答者数	110	57	25	105	143	81	6	342	26	895
回答件数	289	167	65	287	366	233	18	905	64	2,394
マネジメント能力・リーダーシップ	39 35.5%	28 49.1%	11 44.0%	37 35.2%	34 23.8%	42 51.9%	5 83.3%	145 42.4%	5 19.2%	346 38.7%
課題解決スキル (分析・思考・創造力等)	34 30.9%	28 49.1%	7 28.0%	42 40.0%	47 32.9%	27 33.3%	3 50.0%	149 43.6%	7 26.9%	344 38.4%
ITを使いこなす一般的な知識・能力 (OA・事務機器操作等)	16 14.5%	8 14.0%	2 8.0%	25 23.8%	25 17.5%	8 9.9%	1 16.7%	53 15.5%	5 19.2%	143 16.0%
専門的なITの知識・能力(システム 開発・運用、プログラミング等)	7 6.4%	6 10.5%	0 0.0%	11 10.5%	15 10.5%	2 2.5%	1 16.7%	61 17.8%	4 15.4%	107 12.0%
コミュニケーション能力・説得力	41 37.3%	17 29.8%	8 32.0%	36 34.3%	50 35.0%	34 42.0%	3 50.0%	126 36.8%	10 38.5%	325 36.3%
チームワーク、 協調性・周囲との協働能力	46 41.8%	29 50.9%	16 64.0%	34 32.4%	44 30.8%	40 49.4%	4 66.7%	101 29.5%	8 30.8%	322 36.0%
営業力・接客スキル	32 29.1%	14 24.6%	6 24.0%	58 55.2%	77 53.8%	43 53.1%	0 0.0%	107 31.3%	11 42.3%	348 38.9%
職種に特有の実践的スキル	53 48.2%	23 40.4%	10 40.0%	23 21.9%	35 24.5%	24 29.6%	0 0.0%	90 26.3%	6 23.1%	264 29.5%
定型的な事務・業務を 効率的にこなすスキル	12 10.9%	8 14.0%	4 16.0%	10 9.5%	18 12.6%	7 8.6%	0 0.0%	31 9.1%	4 15.4%	94 10.5%
わからない	5 4.5%	5 8.8%	0 0.0%	8 7.6%	10 7.0%	3 3.7%	1 16.7%	26 7.6%	2 7.7%	60 6.7%
その他	1 0.9%	0 0.0%	1 4.0%	1 1.0%	4 2.8%	1 1.2%	0 0.0%	3 0.9%	0 0.0%	11 1.2%
無回答	3 2.7%	1 1.8%	0 0.0%	2 1.9%	7 4.9%	2 2.5%	0 0.0%	13 3.8%	2 7.7%	30 3.4%

- 製造業、運輸業では「チームワーク、協調性・周囲との協働能力」、卸売業、小売業、飲食業では「営業力・接客スキル」、宿泊業では「マネジメント能力・リーダーシップ」が最も多くなっている。
- 建設業では「職種に特有の実践的スキル」が最も多く、次いで「チームワーク、協調性・周囲との協働能力」、「コミュニケーション能力・説得力」となっている。
- サービス業では「課題解決スキル（分析・思考・創造力等）」が最も多く、次いで「マネジメント能力・リーダーシップ」、「コミュニケーション能力・説得力」となっている。

5. 事業承継に関する課題

問17-1 (1) 代表者年代

【代表者年代】貴社の代表者について、教えてください。(1つ選択)

多い順								1位	2位	3位
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体
合 計	110	57	25	105	143	81	6	342	26	895
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
20代以下	0	1	0	0	1	1	0	0	0	3
	0.0%	1.8%	0.0%	0.0%	0.7%	1.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
30代	2	2	1	4	5	1	1	10	1	27
	1.8%	3.5%	4.0%	3.8%	3.5%	1.2%	16.7%	2.9%	3.8%	3.0%
40代	18	8	4	10	26	21	1	62	1	151
	16.4%	14.0%	16.0%	9.5%	18.2%	25.9%	16.7%	18.1%	3.8%	16.9%
50代	38	13	5	35	38	29	2	94	11	265
	34.5%	22.8%	20.0%	33.3%	26.6%	35.8%	33.3%	27.5%	42.3%	29.6%
60代	29	21	10	31	49	15	0	108	6	269
	26.4%	36.8%	40.0%	29.5%	34.3%	18.5%	0.0%	31.6%	23.1%	30.1%
70代以上	23	12	5	25	23	13	2	67	5	175
	20.9%	21.1%	20.0%	23.8%	16.1%	16.0%	33.3%	19.6%	19.2%	19.6%
無回答	0	0	0	0	1	1	0	1	2	5
	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	1.2%	0.0%	0.3%	7.7%	0.6%

- 全体結果：「60代」が最も多く、次いで「50代」、「70代以上」となっている。「20代以下」、「30代」は1割未満に留まる。
- 運輸業では「60代」が特に多くなっている。

問17-2 (2) 就任経緯

【就任経緯】貴社の代表者について、教えてください。(1つ選択)

多い順								1位	2位	3位
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体
合 計	110	57	25	105	143	81	6	342	26	895
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
創業者	47	14	4	35	63	38	1	188	10	400
	42.7%	24.6%	16.0%	33.3%	44.1%	46.9%	16.7%	55.0%	38.5%	44.7%
親族内承継	35	28	12	46	62	28	5	82	5	303
	31.8%	49.1%	48.0%	43.8%	43.4%	34.6%	83.3%	24.0%	19.2%	33.9%
内部昇格	18	7	2	9	13	7	0	42	4	102
	16.4%	12.3%	8.0%	8.6%	9.1%	8.6%	0.0%	12.3%	15.4%	11.4%
外部招聘	8	7	5	10	3	4	0	17	1	55
	7.3%	12.3%	20.0%	9.5%	2.1%	4.9%	0.0%	5.0%	3.8%	6.1%
その他	2	1	2	5	1	3	0	12	4	30
	1.8%	1.8%	8.0%	4.8%	0.7%	3.7%	0.0%	3.5%	15.4%	3.4%
無回答	0	0	0	0	1	1	0	1	2	5
	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	1.2%	0.0%	0.3%	7.7%	0.6%

- 全体結果：「創業者」が最も多く、次いで「親族内承継」、「内部昇格」となっている。「外部招聘」「その他」はそれぞれ1割未満に留まる。
- 製造業、運輸業、卸売業、宿泊業では「親族内承継」が最も多くなっている。

問18 事業承継状況

現代表者の次の事業承継状況について、教えてください。(1つ選択)

							多い順	1位	2位	3位
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体
合 計	110 100.0%	57 100.0%	25 100.0%	105 100.0%	143 100.0%	81 100.0%	6 100.0%	342 100.0%	26 100.0%	895 100.0%
事業承継予定(候補者有)	33 30.0%	14 24.6%	5 20.0%	39 37.1%	34 23.8%	18 22.2%	4 66.7%	98 28.7%	3 11.5%	248 27.7%
事業承継予定(候補者未定)	25 22.7%	14 24.6%	10 40.0%	19 18.1%	31 21.7%	22 27.2%	0 0.0%	75 21.9%	10 38.5%	206 23.0%
事業承継の予定はない(廃業予定)	7 6.4%	6 10.5%	0 0.0%	6 5.7%	9 6.3%	4 4.9%	0 0.0%	17 5.0%	0 0.0%	49 5.5%
事業承継予定なし(現代表者が承継したばかり、若い等)	13 11.8%	10 17.5%	3 12.0%	13 12.4%	16 11.2%	4 4.9%	1 16.7%	32 9.4%	3 11.5%	95 10.6%
今は考えていない	24 21.8%	8 14.0%	2 8.0%	16 15.2%	41 28.7%	20 24.7%	1 16.7%	82 24.0%	6 23.1%	200 22.3%
わからない	8 7.3%	5 8.8%	5 20.0%	12 11.4%	11 7.7%	12 14.8%	0 0.0%	37 10.8%	4 15.4%	94 10.5%
無回答	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 0.7%	1 1.2%	0 0.0%	1 0.3%	0 0.0%	3 0.3%

- 全体結果：「事業承継予定(候補者有)」が最も多く、次いで「事業承継予定(候補者未定)」、「今は考えていない」となっている。
- 建設業、卸売業、宿泊業、サービス業では「事業承継予定(候補者有)」、運輸業、飲食業では「事業承継予定(候補者未定)」、小売業では「今は考えていない」が最も多くなっている。
- 製造業では「事業承継予定(候補者有)」と「事業承継予定(候補者未定)」がそれぞれ同率で最も多くなっている。

問19 事業承継の種類

(問18で1～2と回答した方) 貴社の事業承継の種類について、教えてください。(複数選択可)

	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	多い順 1位	2位	3位
回答者数	58	28	15	58	65	40	4	173	13	454
回答件数	71	36	23	67	84	53	4	218	15	571
親族内承継	32 55.2%	16 57.1%	9 60.0%	36 62.1%	40 61.5%	19 47.5%	4 100.0%	91 52.6%	4 30.8%	251 55.3%
内部昇格	26 44.8%	9 32.1%	5 33.3%	16 27.6%	23 35.4%	18 45.0%	0 0.0%	68 39.3%	4 30.8%	169 37.2%
MBO/EBO	0 0.0%	0 0.0%	1 6.7%	0 0.0%	1 1.5%	0 0.0%	0 0.0%	2 1.2%	0 0.0%	4 0.9%
合併・買収(M & A)	8 13.8%	3 10.7%	5 33.3%	6 10.3%	12 18.5%	12 30.0%	0 0.0%	22 12.7%	1 7.7%	69 15.2%
外部招聘	5 8.6%	6 21.4%	1 6.7%	7 12.1%	5 7.7%	2 5.0%	0 0.0%	25 14.5%	4 30.8%	55 12.1%
その他	0 0.0%	2 7.1%	2 13.3%	2 3.4%	3 4.6%	2 5.0%	0 0.0%	8 4.6%	2 15.4%	21 4.6%
無回答	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	2 1.2%	0 0.0%	2 0.4%

- 全体結果：「親族内承継」が最も多く、次いで「内部昇格」、「合併・買収(M&A)」となっている。
- 業種に関わらず「親族内承継」、「内部昇格」の2つが多くなっている。
- 運輸業では、「内部昇格」と「合併・買収(M&A)」がそれぞれ同率で2位となっている。

問20 事業承継を行う際に課題となること

(問18で1～2と回答した方) 貴社が事業承継を行う際に課題となることを教えてください。
事業承継が完了している場合、事業承継の際に課題になったことを教えてください。
(複数選択可)

								多い順	1位	2位	3位
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体	
回答者数	58	28	15	58	65	40	4	173	13	454	
回答件数	114	57	26	104	123	66	7	339	23	859	
後継者の探索・確保	8 13.8%	12 42.9%	7 46.7%	11 19.0%	14 21.5%	7 17.5%	0 0.0%	44 25.4%	7 53.8%	110 24.2%	
合併・買収(M & A)先の探索・確保	6 10.3%	2 7.1%	2 13.3%	7 12.1%	7 10.8%	7 17.5%	0 0.0%	18 10.4%	1 7.7%	50 11.0%	
後継者の事業承継資金の確保	18 31.0%	6 21.4%	2 13.3%	11 19.0%	20 30.8%	7 17.5%	0 0.0%	42 24.3%	1 7.7%	107 23.6%	
自社株の評価額	13 22.4%	4 14.3%	2 13.3%	17 29.3%	8 12.3%	2 5.0%	2 50.0%	37 21.4%	1 7.7%	86 18.9%	
ノウハウ・技術の承継	9 15.5%	9 32.1%	4 26.7%	12 20.7%	17 26.2%	13 32.5%	2 50.0%	51 29.5%	4 30.8%	121 26.7%	
取引先との関係維持	21 36.2%	6 21.4%	5 33.3%	14 24.1%	9 13.8%	2 5.0%	1 25.0%	47 27.2%	3 23.1%	108 23.8%	
借入金・債務保証の引継ぎ	12 20.7%	6 21.4%	3 20.0%	8 13.8%	21 32.3%	8 20.0%	0 0.0%	26 15.0%	1 7.7%	85 18.7%	
後継者教育	21 36.2%	11 39.3%	1 6.7%	18 31.0%	13 20.0%	10 25.0%	2 50.0%	53 30.6%	2 15.4%	131 28.9%	
相談先がわからない	3 5.2%	0 0.0%	0 0.0%	1 1.7%	4 6.2%	2 5.0%	0 0.0%	6 3.5%	0 0.0%	16 3.5%	
その他	1 1.7%	0 0.0%	0 0.0%	5 8.6%	4 6.2%	5 12.5%	0 0.0%	8 4.6%	3 23.1%	26 5.7%	
無回答	2 3.4%	1 3.6%	0 0.0%	0 0.0%	6 9.2%	3 7.5%	0 0.0%	7 4.0%	0 0.0%	19 4.2%	

- 全体結果：「後継者教育」が最も多く、次いで「ノウハウ・技術の承継」、「後継者の探索・確保」となっている。
- 建設業では、「取引先との関係維持」と「後継者教育」、製造業、運輸業では、「後継者の探索・確保」、卸売業、サービス業では、「後継者教育」、小売業では「借入金・債務保証の引継ぎ」、飲食業では、「ノウハウ・技術の承継」が最も多くなっている。

問21 事業承継についての相談先

(問18で1～2と回答した方) 貴社の事業承継の相談先を教えてください。(複数選択可)

	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	多い順 1位	2位	3位
回答者数	58	28	15	58	65	40	4	173	13	454
回答件数	79	45	24	82	80	65	7	247	17	646
商工会議所	2 3.4%	4 14.3%	0 0.0%	0 0.0%	1 1.5%	4 10.0%	0 0.0%	8 4.6%	1 7.7%	20 4.4%
事業承継・引継ぎ支援センター	2 3.4%	2 7.1%	1 6.7%	3 5.2%	7 10.8%	2 5.0%	0 0.0%	5 2.9%	0 0.0%	22 4.8%
顧問税理士・公認会計士	30 51.7%	15 53.6%	8 53.3%	34 58.6%	26 40.0%	25 62.5%	2 50.0%	92 53.2%	5 38.5%	237 52.2%
取引先・同業者	5 8.6%	3 10.7%	1 6.7%	9 15.5%	8 12.3%	2 5.0%	0 0.0%	22 12.7%	3 23.1%	53 11.7%
取引金融機関	12 20.7%	5 17.9%	3 20.0%	11 19.0%	3 4.6%	12 30.0%	2 50.0%	26 15.0%	2 15.4%	76 16.7%
行政機関	1 1.7%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	2 1.2%	0 0.0%	3 0.7%
親族・友人	3 5.2%	4 14.3%	3 20.0%	9 15.5%	6 9.2%	4 10.0%	1 25.0%	21 12.1%	0 0.0%	51 11.2%
弁護士	4 6.9%	3 10.7%	2 13.3%	1 1.7%	1 1.5%	4 10.0%	1 25.0%	14 8.1%	0 0.0%	30 6.6%
相談先がわからない	3 5.2%	1 3.6%	0 0.0%	2 3.4%	5 7.7%	1 2.5%	0 0.0%	7 4.0%	0 0.0%	19 4.2%
相談する必要がある	8 13.8%	5 17.9%	4 26.7%	8 13.8%	12 18.5%	7 17.5%	1 25.0%	29 16.8%	3 23.1%	77 17.0%
その他	3 5.2%	2 7.1%	1 6.7%	3 5.2%	5 7.7%	2 5.0%	0 0.0%	9 5.2%	3 23.1%	28 6.2%
無回答	6 10.3%	1 3.6%	1 6.7%	2 3.4%	6 9.2%	2 5.0%	0 0.0%	12 6.9%	0 0.0%	30 6.6%

- 全業種において、「顧問税理士・公認会計士」が最も多くなっている。
- 建設業、製造業、飲食業、サービス業では「顧問税理士・公認会計士」、「取引金融機関」「相談する必要がある」が上位となっている。
- 運輸業では「顧問税理士・公認会計士」が最も多く、次いで「相談する必要がある」、「取引金融機関」と「親族・友人」となっている。
- 卸売業では「顧問税理士・公認会計士」が最も多く、次いで「取引金融機関」、「取引先・同業者」と「親族・友人」となっている。
- 小売業では「顧問税理士・公認会計士」が最も多く、次いで「相談する必要がある」、「取引先・同業者」となっている。

6. 物価高騰による影響、賃上げ及び価格転嫁

問22 2025年度の賃上げ意向

前年と比較して2025年度に賃上げを実施しますか。

賃上げ実施の場合はどの程度かもあわせてお答えください。(1つ選択)

多い順								1位	2位	3位
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体
合 計	110	57	25	105	143	81	6	342	26	895
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
賃上げを実施:5%以上	10	6	5	12	12	10	2	45	3	105
	9.1%	10.5%	20.0%	11.4%	8.4%	12.3%	33.3%	13.2%	11.5%	11.7%
賃上げを実施:4%以上5%未満	7	7	3	9	8	13	1	32	1	81
	6.4%	12.3%	12.0%	8.6%	5.6%	16.0%	16.7%	9.4%	3.8%	9.1%
賃上げを実施:3%以上4%未満	6	8	2	12	9	5	1	25	2	70
	5.5%	14.0%	8.0%	11.4%	6.3%	6.2%	16.7%	7.3%	7.7%	7.8%
賃上げを実施:2%以上3%未満	22	13	4	13	13	10	0	33	4	112
	20.0%	22.8%	16.0%	12.4%	9.1%	12.3%	0.0%	9.6%	15.4%	12.5%
賃上げを実施:1%以上2%未満	10	2	4	10	18	6	0	28	0	78
	9.1%	3.5%	16.0%	9.5%	12.6%	7.4%	0.0%	8.2%	0.0%	8.7%
賃上げを実施:1%未満	4	1	2	4	7	3	0	14	3	38
	3.6%	1.8%	8.0%	3.8%	4.9%	3.7%	0.0%	4.1%	11.5%	4.2%
賃上げを見送る予定 (引き下げる予定の場合を含む)	8	4	0	10	17	5	0	21	4	69
	7.3%	7.0%	0.0%	9.5%	11.9%	6.2%	0.0%	6.1%	15.4%	7.7%
現時点では未定	42	14	5	33	55	28	2	136	7	322
	38.2%	24.6%	20.0%	31.4%	38.5%	34.6%	33.3%	39.8%	26.9%	36.0%
無回答	1	2	0	2	4	1	0	8	2	20
	0.9%	3.5%	0.0%	1.9%	2.8%	1.2%	0.0%	2.3%	7.7%	2.2%

- 全体結果：「現時点では未定」が最も多く、次いで「2%以上3%未満」、「5%以上」となっている。「賃上げを見送る予定(引き下げる予定の場合を含む)」は1割未満に留まる。
- 運輸業では「5%以上」と「現時点では未定」がそれぞれ2割で最も多くなっている。
- 建設業、小売業、サービス業では「現時点では未定」が4割弱となっている。
- 小売業では「賃上げを実施：1%以上2%未満」、飲食業では「賃上げを実施：4%以上5%未満」、サービス業では「賃上げを実施：5%以上」が2位となっている。

問23-1 (1) 直近1年間のコスト変動に対する価格転嫁の状況：全体

直近1年間のコスト全体の変動に対する価格転嫁の状況について、当てはまるものにチェックをつけてください。(1つ選択)

	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	多い順 サービス業	2位 その他	3位 全体
合 計	110 100.0%	57 100.0%	25 100.0%	105 100.0%	143 100.0%	81 100.0%	6 100.0%	342 100.0%	26 100.0%	895 100.0%
おおむね反映された(100～81%)	20 18.2%	10 17.5%	4 16.0%	33 31.4%	26 18.2%	12 14.8%	4 66.7%	58 17.0%	1 3.8%	168 18.8%
一部反映された(80～41%)	45 40.9%	18 31.6%	8 32.0%	33 31.4%	50 35.0%	37 45.7%	2 33.3%	88 25.7%	3 11.5%	284 31.7%
あまり反映されなかった(40～1%)	23 20.9%	19 33.3%	8 32.0%	21 20.0%	31 21.7%	23 28.4%	0 0.0%	97 28.4%	6 23.1%	228 25.5%
反映されなかった(0%)	17 15.5%	7 12.3%	2 8.0%	11 10.5%	22 15.4%	6 7.4%	0 0.0%	68 19.9%	10 38.5%	143 16.0%
無回答	5 4.5%	3 5.3%	3 12.0%	7 6.7%	14 9.8%	3 3.7%	0 0.0%	31 9.1%	6 23.1%	72 8.0%

- 全体結果：「一部反映された(80～41%)」が最も多く、次いで「あまり反映されなかった(40～1%)」、「おおむね反映された(100～81%)」、「反映されなかった(0%)」となっている。
- 建設業、小売業、飲食業では「一部反映された(80～41%)」、製造業では「あまり反映されなかった(40～1%)」、宿泊業では「おおむね反映された(100～81%)」が最も多くなっている。
- 運輸業では「一部反映された(80～41%)」と「あまり反映されなかった(40～1%)」、卸売業では「おおむね反映された(100～81%)」と「一部反映された(80～41%)」がそれぞれ同率となっている。
- サービス業では「あまり反映されなかった(40～1%)」が最も高く、次いで「一部反映された(80～41%)」、「反映されなかった(0%)」となっている。

問23-2 (2) 直近1年間のコスト変動に対する価格転嫁の状況：原材料価格

直近1年の原材料価格の変動に対する価格転嫁の状況について、当てはまるものにチェックをつけてください。(1つ選択)

	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体
							多い順	1位	2位	3位
合 計	110 100.0%	57 100.0%	25 100.0%	105 100.0%	143 100.0%	81 100.0%	6 100.0%	342 100.0%	26 100.0%	895 100.0%
おおむね反映された(100～81%)	21 19.1%	12 21.1%	3 12.0%	39 37.1%	34 23.8%	14 17.3%	2 33.3%	48 14.0%	0 0.0%	173 19.3%
一部反映された(80～41%)	42 38.2%	19 33.3%	9 36.0%	27 25.7%	35 24.5%	32 39.5%	3 50.0%	69 20.2%	3 11.5%	239 26.7%
あまり反映されなかった(40～1%)	21 19.1%	13 22.8%	5 20.0%	15 14.3%	28 19.6%	24 29.6%	1 16.7%	84 24.6%	7 26.9%	198 22.1%
反映されなかった(0%)	14 12.7%	5 8.8%	4 16.0%	13 12.4%	23 16.1%	7 8.6%	0 0.0%	72 21.1%	8 30.8%	146 16.3%
無回答	12 10.9%	8 14.0%	4 16.0%	11 10.5%	23 16.1%	4 4.9%	0 0.0%	69 20.2%	8 30.8%	139 15.5%

- 全体結果：「一部反映された(80～41%)」が最も多く、次いで「あまり反映されなかった(40～1%)」、「おおむね反映された(100～81%)」、「反映されなかった(0%)」となっている。
- 建設業、製造業、運輸業、小売業、飲食業、宿泊業では「一部反映された(80～41%)」、卸売業では「おおむね反映された(100～81%)」、サービス業では「あまり反映されなかった(40～1%)」が最も多くなっている。

問23-3 (3) 直近1年間のコスト変動に対する価格転嫁の状況：労務費

直近1年の労務費の変動に対する価格転嫁の状況について、当てはまるものにチェックをつけてください。(1つ選択)

	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	多い順 1位	2位	3位
合 計	110 100.0%	57 100.0%	25 100.0%	105 100.0%	143 100.0%	81 100.0%	6 100.0%	342 100.0%	26 100.0%	895 100.0%
おおむね反映された(100～81%)	21 19.1%	8 14.0%	3 12.0%	24 22.9%	15 10.5%	9 11.1%	4 66.7%	52 15.2%	0 0.0%	136 15.2%
一部反映された(80～41%)	30 27.3%	11 19.3%	9 36.0%	14 13.3%	26 18.2%	27 33.3%	2 33.3%	72 21.1%	3 11.5%	194 21.7%
あまり反映されなかった(40～1%)	34 30.9%	19 33.3%	7 28.0%	27 25.7%	40 28.0%	25 30.9%	0 0.0%	82 24.0%	5 19.2%	239 26.7%
反映されなかった(0%)	15 13.6%	11 19.3%	3 12.0%	22 21.0%	36 25.2%	13 16.0%	0 0.0%	77 22.5%	11 42.3%	188 21.0%
無回答	10 9.1%	8 14.0%	3 12.0%	18 17.1%	26 18.2%	7 8.6%	0 0.0%	59 17.3%	7 26.9%	138 15.4%

- 全体結果：「あまり反映されなかった(40～1%)」が最も多く、次いで「一部反映された(80～41%)」、「反映されなかった(0%)」、「おおむね反映された(100～81%)」となっている。
- 建設業、製造業、卸売業、小売業、サービス業では「あまり反映されなかった(40～1%)」、運輸業、飲食業では「一部反映された(80～41%)」、宿泊業では「おおむね反映された(100～81%)」が最も多くなっている。

問23-4 (4) 直近1年間のコスト変動に対する価格転嫁の状況：エネルギー価格

直近1年のエネルギー価格の変動に対する価格転嫁の状況について、当てはまるものにチェックをつけてください。(1つ選択)

							多い順	1位	2位	3位
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体
合 計	110 100.0%	57 100.0%	25 100.0%	105 100.0%	143 100.0%	81 100.0%	6 100.0%	342 100.0%	26 100.0%	895 100.0%
おおむね反映された(100～81%)	13 11.8%	6 10.5%	4 16.0%	26 24.8%	18 12.6%	7 8.6%	3 50.0%	39 11.4%	0 0.0%	116 13.0%
一部反映された(80～41%)	28 25.5%	8 14.0%	8 32.0%	16 15.2%	23 16.1%	21 25.9%	3 50.0%	53 15.5%	3 11.5%	163 18.2%
あまり反映されなかった(40～1%)	37 33.6%	19 33.3%	6 24.0%	21 20.0%	35 24.5%	31 38.3%	0 0.0%	88 25.7%	6 23.1%	243 27.2%
反映されなかった(0%)	16 14.5%	14 24.6%	5 20.0%	24 22.9%	35 24.5%	15 18.5%	0 0.0%	92 26.9%	10 38.5%	211 23.6%
無回答	16 14.5%	10 17.5%	2 8.0%	18 17.1%	32 22.4%	7 8.6%	0 0.0%	70 20.5%	7 26.9%	162 18.1%

- 全体結果：「あまり反映されなかった(40～1%)」が最も多く、次いで、「反映されなかった(0%)」、「一部反映された(80～41%)」、「おおむね反映された(100～81%)」となっている。
- 建設業、製造業、飲食業では「あまり反映されなかった(40～1%)」、運輸業では「一部反映された(80～41%)」、卸売業では「おおむね反映された(100～81%)」、サービス業では「反映されなかった(0%)」が最も多くなっている。
- 小売業では「あまり反映されなかった(40～1%)」と「反映されなかった(0%)」、宿泊業では「おおむね反映された(100～81%)」と「一部反映された(80～41%)」がそれぞれ同率となっている。

7. 業務におけるデジタル化

問24 デジタル化の取組段階

以下の「デジタル化の取組段階」のうち、貴社に最も近い状態を教えてください。(1つ選択)

多い順								1位	2位	3位
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体
合 計	110	57	25	105	143	81	6	342	26	895
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
紙や口頭による業務が中心で、デジタル化が図られていない状態	13	9	3	15	20	14	0	33	1	108
	11.8%	15.8%	12.0%	14.3%	14.0%	17.3%	0.0%	9.6%	3.8%	12.1%
アナログな状況からデジタルツールを利用した業務環境に移行している状態	59	21	12	47	56	35	2	152	12	396
	53.6%	36.8%	48.0%	44.8%	39.2%	43.2%	33.3%	44.4%	46.2%	44.2%
デジタル化による業務効率化やデータ分析に取り組んでいる状態	24	18	7	35	51	22	4	105	9	275
	21.8%	31.6%	28.0%	33.3%	35.7%	27.2%	66.7%	30.7%	34.6%	30.7%
デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる状態	1	2	0	3	3	0	0	21	0	30
	0.9%	3.5%	0.0%	2.9%	2.1%	0.0%	0.0%	6.1%	0.0%	3.4%
わからない	11	6	2	3	7	5	0	21	2	57
	10.0%	10.5%	8.0%	2.9%	4.9%	6.2%	0.0%	6.1%	7.7%	6.4%
無回答	2	1	1	2	6	5	0	10	2	29
	1.8%	1.8%	4.0%	1.9%	4.2%	6.2%	0.0%	2.9%	7.7%	3.2%

- 全体結果：「アナログな状況からデジタルツールを利用した業務環境に移行している状態」が最も多く、次いで「デジタル化による業務効率化やデータ分析に取り組んでいる状態」、「紙や口頭による業務が中心で、デジタル化が図られていない状態」となっている。
- 宿泊業では「デジタル化による業務効率化やデータ分析に取り組んでいる状態」が最も多く、次いで「アナログな状況からデジタルツールを利用した業務環境に移行している状態」となっている。
- 建設業では「アナログな状況からデジタルツールを利用した業務環境に移行している状態」が5割以上となっている。

問25 発注の方法

貴社の「発注」業務について、活用している「発注の方法」を教えてください。(複数選択可)

	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	多い順 1位	2位	3位
回答者数	110	57	25	105	143	81	6	342	26	895
回答件数	273	172	71	300	385	219	19	737	58	2,234
FAX	62 56.4%	49 86.0%	17 68.0%	89 84.8%	80 55.9%	44 54.3%	4 66.7%	101 29.5%	8 30.8%	454 50.7%
電話(通話)	56 50.9%	38 66.7%	19 76.0%	57 54.3%	67 46.9%	37 45.7%	4 66.7%	143 41.8%	10 38.5%	431 48.2%
電子メール	83 75.5%	47 82.5%	19 76.0%	72 68.6%	81 56.6%	28 34.6%	4 66.7%	242 70.8%	17 65.4%	593 66.3%
発注システム	14 12.7%	8 14.0%	3 12.0%	35 33.3%	57 39.9%	49 60.5%	4 66.7%	57 16.7%	2 7.7%	229 25.6%
LINE等のSNS	12 10.9%	7 12.3%	3 12.0%	14 13.3%	27 18.9%	31 38.3%	1 16.7%	41 12.0%	4 15.4%	140 15.6%
発注先のホームページ	8 7.3%	6 10.5%	2 8.0%	10 9.5%	22 15.4%	8 9.9%	1 16.7%	25 7.3%	2 7.7%	84 9.4%
通販サイト	8 7.3%	7 12.3%	5 20.0%	7 6.7%	16 11.2%	14 17.3%	1 16.7%	41 12.0%	3 11.5%	102 11.4%
発注先の営業担当者を通じて (ルート営業時)	23 20.9%	9 15.8%	0 0.0%	15 14.3%	26 18.2%	7 8.6%	0 0.0%	43 12.6%	4 15.4%	127 14.2%
その他	3 2.7%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	4 2.8%	0 0.0%	0 0.0%	5 1.5%	2 7.7%	14 1.6%
発注業務はない	4 3.6%	0 0.0%	3 12.0%	0 0.0%	2 1.4%	1 1.2%	0 0.0%	35 10.2%	4 15.4%	49 5.5%
無回答	0 0.0%	1 1.8%	0 0.0%	1 1.0%	3 2.1%	0 0.0%	0 0.0%	4 1.2%	2 7.7%	11 1.2%

- 全体結果：「電子メール」、「FAX」、「電話(通話)」の3つが多くなっている。
- 建設業、小売業、サービス業では「電子メール」、製造業、卸売業では「FAX」、飲食業では「発注システム」が最も多くなっている。
- 運輸業では「電話(通話)」と「電子メール」がそれぞれ同率で最も多くなっている。

問26 受注の方法

貴社の「受注」業務について、活用している「受注の方法」を教えてください。(複数選択可)

	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	多い順	1位	2位	3位
								サービス業	その他	全体	
回答者数	110	57	25	105	143	81	6	342	26	895	
回答件数	271	179	69	346	354	154	16	757	44	2,190	
FAX	54 49.1%	45 78.9%	17 68.0%	94 89.5%	58 40.6%	19 23.5%	2 33.3%	85 24.9%	5 19.2%	379 42.3%	
電話(通話)	56 50.9%	36 63.2%	19 76.0%	69 65.7%	76 53.1%	31 38.3%	3 50.0%	164 48.0%	10 38.5%	464 51.8%	
電子メール	78 70.9%	44 77.2%	19 76.0%	78 74.3%	65 45.5%	22 27.2%	1 16.7%	219 64.0%	11 42.3%	537 60.0%	
受注システム	28 25.5%	16 28.1%	8 32.0%	28 26.7%	24 16.8%	19 23.5%	5 83.3%	72 21.1%	2 7.7%	202 22.6%	
LINE等のSNS	8 7.3%	8 14.0%	2 8.0%	24 22.9%	27 18.9%	15 18.5%	0 0.0%	39 11.4%	1 3.8%	124 13.9%	
自社のホームページ	6 5.5%	8 14.0%	2 8.0%	7 6.7%	18 12.6%	6 7.4%	3 50.0%	39 11.4%	1 3.8%	90 10.1%	
通販サイト	1 0.9%	2 3.5%	0 0.0%	9 8.6%	24 16.8%	10 12.3%	1 16.7%	5 1.5%	1 3.8%	53 5.9%	
営業担当者を通じて(ルート営業等)	33 30.0%	18 31.6%	2 8.0%	32 30.5%	22 15.4%	2 2.5%	1 16.7%	70 20.5%	4 15.4%	184 20.6%	
その他	5 4.5%	1 1.8%	0 0.0%	1 1.0%	7 4.9%	1 1.2%	0 0.0%	25 7.3%	3 11.5%	43 4.8%	
受注業務はない (一般消費者からの受注のみ)	2 1.8%	1 1.8%	0 0.0%	3 2.9%	29 20.3%	29 35.8%	0 0.0%	35 10.2%	4 15.4%	103 11.5%	
無回答	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 1.0%	4 2.8%	0 0.0%	0 0.0%	4 1.2%	2 7.7%	11 1.2%	

- 全体結果：「電子メール」、「電話(通話)」、「FAX」の3つが多くなっている。
- 建設業、サービス業では「電子メール」、製造業、卸売業では「FAX」、小売業、飲食業では「電話(通話)」、宿泊業では「受注システム」が最も多くなっている。
- 運輸業では「電子メール」と「電話(通話)」がそれぞれ同率で最も多くなっている。

8. 脱炭素化の取組み

問27 脱炭素化の取組みの実施・検討

脱炭素化の取組みについて、実施・検討していますか。(1つ選択)

	多い順									1位	2位
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体	
合 計	110 100.0%	57 100.0%	25 100.0%	105 100.0%	143 100.0%	81 100.0%	6 100.0%	342 100.0%	26 100.0%	895 100.0%	
実施している	20 18.2%	10 17.5%	3 12.0%	10 9.5%	15 10.5%	4 4.9%	1 16.7%	44 12.9%	6 23.1%	113 12.6%	
検討している	11 10.0%	12 21.1%	5 20.0%	11 10.5%	10 7.0%	11 13.6%	1 16.7%	36 10.5%	4 15.4%	101 11.3%	
現時点で未着手だが、 今後実施・検討したい	40 36.4%	19 33.3%	11 44.0%	41 39.0%	61 42.7%	31 38.3%	3 50.0%	115 33.6%	4 15.4%	325 36.3%	
今後も実施・検討する予定はない	38 34.5%	15 26.3%	5 20.0%	40 38.1%	50 35.0%	34 42.0%	1 16.7%	140 40.9%	9 34.6%	332 37.1%	
無回答	1 0.9%	1 1.8%	1 4.0%	3 2.9%	7 4.9%	1 1.2%	0 0.0%	7 2.0%	3 11.5%	24 2.7%	

- 全体結果：「今後も実施・検討する予定はない」が最も多く、次いで「現時点で未着手だが、今後実施・検討したい」となっている。
- 製造業、運輸業では「検討している」が2割となっている。

問28 脱炭素化の取組みによって期待する効果・メリット

脱炭素化の取組みによって期待する効果・メリットを教えてください。(複数選択可)

	多い順							1位	2位	3位
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体
回答者数	110	57	25	105	143	81	6	342	26	895
回答件数	169	108	43	169	205	128	11	487	42	1,362
光熱費・燃料費等のコスト削減	66 60.0%	30 52.6%	17 68.0%	66 62.9%	83 58.0%	52 64.2%	5 83.3%	178 52.0%	13 50.0%	510 57.0%
従業員の意識向上	37 33.6%	18 31.6%	9 36.0%	35 33.3%	38 26.6%	22 27.2%	2 33.3%	97 28.4%	10 38.5%	268 29.9%
知名度・企業イメージの向上	21 19.1%	18 31.6%	11 44.0%	23 21.9%	30 21.0%	23 28.4%	2 33.3%	70 20.5%	7 26.9%	205 22.9%
人材獲得における優位性向上	9 8.2%	7 12.3%	0 0.0%	4 3.8%	5 3.5%	4 4.9%	1 16.7%	8 2.3%	0 0.0%	38 4.2%
取引先からの要請対応による関係維持	14 12.7%	13 22.8%	2 8.0%	13 12.4%	7 4.9%	3 3.7%	0 0.0%	19 5.6%	0 0.0%	71 7.9%
既存取引先からの受注拡大による収益拡大	3 2.7%	4 7.0%	0 0.0%	5 4.8%	2 1.4%	1 1.2%	0 0.0%	5 1.5%	1 3.8%	21 2.3%
新規受注の獲得による収益拡大	0 0.0%	4 7.0%	0 0.0%	3 2.9%	4 2.8%	2 2.5%	0 0.0%	9 2.6%	0 0.0%	22 2.5%
資金調達力の向上	3 2.7%	2 3.5%	0 0.0%	3 2.9%	6 4.2%	4 4.9%	0 0.0%	13 3.8%	1 3.8%	32 3.6%
海外展開の維持・強化	1 0.9%	4 7.0%	0 0.0%	2 1.9%	2 1.4%	0 0.0%	0 0.0%	3 0.9%	0 0.0%	12 1.3%
その他	3 2.7%	2 3.5%	3 12.0%	4 3.8%	7 4.9%	9 11.1%	1 16.7%	33 9.6%	3 11.5%	65 7.3%
無回答	12 10.9%	6 10.5%	1 4.0%	11 10.5%	21 14.7%	8 9.9%	0 0.0%	52 15.2%	7 26.9%	118 13.2%

- 全体結果：「光熱費・燃料費等のコスト削減」が最も多く、次いで「従業員の意識向上」、「知名度・企業イメージの向上」になっている。
- 業種に関わらず「光熱費・燃料費等のコスト削減」、「従業員の意識向上」、「知名度・企業イメージの向上」が上位となっている。
- 製造業、運輸業、宿泊業では「知名度・企業イメージの向上」が特に多くなっている。

問29 脱炭素化の取組みを進めるに当たっての課題

脱炭素化の取組みを進めるに当たっての課題について、どのようなものがありますか。

(複数選択可)

	多い順							1位	2位	3位
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体
回答者数	110	57	25	105	143	81	6	342	26	895
回答件数	167	112	44	154	237	140	8	482	40	1,384
脱炭素化を推進する人材が足りない	17 15.5%	17 29.8%	6 24.0%	20 19.0%	15 10.5%	18 22.2%	1 16.7%	47 13.7%	4 15.4%	145 16.2%
コストに見合った収益を上げられない	30 27.3%	21 36.8%	9 36.0%	24 22.9%	32 22.4%	21 25.9%	2 33.3%	72 21.1%	6 23.1%	217 24.2%
具体的な効果や成果(省エネによる光熱費のコスト削減等)が見えない	23 20.9%	22 38.6%	7 28.0%	28 26.7%	37 25.9%	21 25.9%	2 33.3%	72 21.1%	8 30.8%	220 24.6%
どのように推進すればよいかわからない	26 23.6%	9 15.8%	6 24.0%	21 20.0%	44 30.8%	29 35.8%	0 0.0%	64 18.7%	3 11.5%	202 22.6%
必要な技術が足りない	8 7.3%	8 14.0%	2 8.0%	6 5.7%	10 7.0%	5 6.2%	0 0.0%	12 3.5%	0 0.0%	51 5.7%
手元資金に余裕がない	8 7.3%	15 26.3%	4 16.0%	8 7.6%	25 17.5%	8 9.9%	1 16.7%	29 8.5%	1 3.8%	99 11.1%
経営者や従業員の意識・理解が足りない	12 10.9%	5 8.8%	2 8.0%	7 6.7%	11 7.7%	9 11.1%	0 0.0%	20 5.8%	1 3.8%	67 7.5%
どこに相談すればよいかわからない	7 6.4%	5 8.8%	1 4.0%	8 7.6%	12 8.4%	3 3.7%	0 0.0%	17 5.0%	2 7.7%	55 6.1%
サプライチェーンの見直しが困難である	1 0.9%	1 1.8%	0 0.0%	1 1.0%	2 1.4%	1 1.2%	0 0.0%	4 1.2%	1 3.8%	11 1.2%
その他	5 4.5%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 0.7%	0 0.0%	0 0.0%	9 2.6%	2 7.7%	17 1.9%
特になし	25 22.7%	9 15.8%	5 20.0%	27 25.7%	36 25.2%	19 23.5%	1 16.7%	104 30.4%	6 23.1%	232 25.9%
無回答	5 4.5%	0 0.0%	2 8.0%	4 3.8%	12 8.4%	6 7.4%	1 16.7%	32 9.4%	6 23.1%	68 7.6%

- 全体結果：「特になし」が最も多く、次いで「具体的な効果や成果（省エネによる光熱費のコスト削減等）が見えない」、「コストに見合った収益を上げられない」となっている。
- 建設業、運輸業では「コストに見合った収益を上げられない」、製造業、卸売業では「具体的な効果や成果（省エネによる光熱費のコスト削減等）が見えない」、小売業、飲食業では「どのように推進すればよいかわからない」が最も多くなっている。

9. 福岡市の施策の活用状況

問30-1 (1) 福岡市の施策で利用したことがあるもの

福岡市が行っている施策の利用状況を教えてください。(複数選択可)

							多い順	1位	2位	3位
	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業	サービス業	その他	全体
回答者数	110	57	25	105	143	81	6	342	26	895
回答件数	136	82	25	129	171	115	9	402	30	1,099
経営改善・専門家派遣	4 3.6%	6 10.5%	0 0.0%	5 4.8%	4 2.8%	7 8.6%	0 0.0%	13 3.8%	0 0.0%	39 4.4%
資金調達(融資や出資など)	16 14.5%	7 12.3%	1 4.0%	17 16.2%	30 21.0%	22 27.2%	0 0.0%	53 15.5%	3 11.5%	149 16.6%
人材(人材確保、人材育成など)	10 9.1%	5 8.8%	0 0.0%	6 5.7%	4 2.8%	7 8.6%	3 50.0%	21 6.1%	0 0.0%	56 6.3%
生産性向上(デジタル化、設備更新、新設備導入など)	8 7.3%	6 10.5%	0 0.0%	4 3.8%	10 7.0%	7 8.6%	1 16.7%	19 5.6%	0 0.0%	55 6.1%
販路拡大の支援、地元企業への優先発注の促進	6 5.5%	5 8.8%	0 0.0%	5 4.8%	6 4.2%	3 3.7%	0 0.0%	7 2.0%	0 0.0%	32 3.6%
創業支援	1 0.9%	1 1.8%	0 0.0%	2 1.9%	4 2.8%	3 3.7%	0 0.0%	10 2.9%	1 3.8%	22 2.5%
福利厚生の実施支援	4 3.6%	1 1.8%	0 0.0%	2 1.9%	4 2.8%	2 2.5%	1 16.7%	6 1.8%	0 0.0%	20 2.2%
事業承継・再生支援	3 2.7%	2 3.5%	0 0.0%	3 2.9%	1 0.7%	2 2.5%	0 0.0%	6 1.8%	0 0.0%	17 1.9%
コロナウイルス対策や物価高騰に対する支援	18 16.4%	16 28.1%	9 36.0%	16 15.2%	24 16.8%	30 37.0%	2 33.3%	40 11.7%	5 19.2%	160 17.9%
その他	0 0.0%	2 3.5%	0 0.0%	0 0.0%	2 1.4%	1 1.2%	0 0.0%	3 0.9%	0 0.0%	8 0.9%
無回答	66 60.0%	31 54.4%	15 60.0%	69 65.7%	82 57.3%	31 38.3%	2 33.3%	224 65.5%	21 80.8%	541 60.4%

- 全体結果：「コロナウイルス対策や物価高騰に対する支援」が最も多くなっている。次いで「資金調達(融資や出資など)」、「人材(人材確保、人材育成など)」、「生産性向上(デジタル化、設備更新、新設備導入など)」が上位となっている。
- 業種に関わらず「コロナウイルス対策や物価高騰に対する支援」、「資金調達(融資や出資など)」が多くなっている。
- 卸売業、小売業、サービス業では「資金調達(融資や出資など)」、宿泊業では「人材(人材確保、人材育成など)」が最も多くなっている。

問30-2 (2) 福岡市に今後望む施策

福岡市に今後望む施策がありましたら教えてください。(複数選択可)

	全体							建設業							製造業						
	R1.6 コロナ前	R2.6 後	R3.5	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4	R1.6 コロナ前	R2.6 後	R3.5	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4	R1.6 コロナ前	R2.6 後	R3.5	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4
回答者数	431	725	502	731	823	921	895	110	113	55	82	99	111	110	51	64	45	49	77	50	57
回答件数	786	1,376	865	1,424	1,415	1,437	1,489	196	224	76	148	180	152	168	110	119	83	108	146	76	89
経営改善への支援、施策の きめ細かな情報提供	28	55	42	51	89	72	81	6	5	3	3	13	5	6	4	1	3	4	10	4	5
	6.5%	7.6%	8.4%	7.0%	10.8%	7.8%	9.1%	5.5%	4.4%	5.5%	3.7%	13.1%	4.5%	5.5%	7.8%	1.6%	6.7%	8.2%	13.0%	8.0%	8.8%
資金調達の支援	96	153	139			211	216	27	13	14			19	21	16	5	15			8	8
	22.3%	21.1%	27.7%			22.9%	24.1%	24.5%	11.5%	25.5%			17.1%	19.1%	31.4%	7.8%	33.3%			16.0%	14.0%
補助金等による支援				347	422						30	35						23	43		
				47.5%	51.3%						36.6%	35.4%						46.9%	55.8%		
融資メニューによる支援				122	133						12	14						8	15		
				16.7%	16.2%						14.6%	14.1%						16.3%	19.5%		
人材確保の支援	135	208	98	168	206			43	44	11	22	32			20	19	10	15	18		
	31.3%	28.7%	19.1%	23.0%	25.0%		29.4	39.1%	38.8%	20.0%	26.8%	32.3%		40	39.2%	29.7%	22.2%	30.6%	23.4%		18
人材育成の支援	100	149	70	101	107			35	32	12	14	20			15	12	5	11	8		9
	23.2%	20.6%	13.9%	13.8%	13.0%		28.4	31.8%	28.3%	21.8%	17.1%	20.2%		36.0%	29.4%	18.8%	11.1%	22.4%	10.4%		15.8%
創業・第二創業の支援	18	45	34	39		30	58	1	8	2	2		2	5	4	3	1	1		3	5
	4.2%	6.2%	6.8%	5.3%		3.3%	6.5%	0.9%	7.1%	3.6%	2.4%		1.8%	4.5%	7.8%	4.7%	2.2%	2.0%		6.0%	8.8%
事業承継・ 後継者確保の支援	31	40	31	52		108	113	8	6	1	7		12	12	3	3	2	8		2	6
	7.2%	5.5%	6.2%	7.1%		11.7%	12.6%	7.3%	5.3%	1.8%	8.5%		10.8%	10.9%	5.9%	4.7%	4.4%	16.3%		4.0%	10.5%
成長分野への参入促進	22	52	30	14				2	10	0	0				4	3	3	2			
	5.1%	7.2%	6.0%	1.9%				1.8%	8.8%	0.0%	0.0%				7.8%	4.7%	6.7%	4.1%			
販路拡大の支援(商談会、 受発注相談等)	35	63	58	62	59			4	5	3	1	1			7	9	8	5	13		
	8.1%	8.7%	11.6%	8.5%	7.2%		16.4	3.6%	4.4%	5.5%	1.2%	1.0%		21	13.7%	14.1%	17.8%	10.2%	16.9%		
地元企業への 優先発注の促進	66	129	69	51	106		188	31	42	15	13	31		19.1%	8	9	7	5	11		
	15.3%	17.8%	13.7%	7.0%	12.9%		21.0%	28.2%	37.2%	27.3%	15.9%	31.3%			15.7%	14.1%	15.6%	10.2%	14.3%		
海外への事業展開・ 海外企業との連携促進	17	29	27	20				1	6	1	0				4	4	3	3			
	3.9%	4.0%	5.4%	2.7%				0.9%	5.3%	1.8%	0.0%				7.8%	6.3%	6.7%	6.1%			
IoT、AI、キャッシュ等の 新技術の導入促進	25	61	44	27				3	7	5	0				3	7	3	3			
	5.8%	8.4%	8.8%	3.7%				2.7%	6.2%	9.1%	0.0%				5.9%	10.9%	6.7%	6.1%			
生産性向上(デジタル化・設備 更新・新設備導入)の支援	46	108	56	50	129	200	191	4	8	2	3	11	19	18	13	20	9	5	16	11	17
	10.7%	14.9%	11.2%	6.8%	15.7%	21.7%	21.3%	3.6%	7.1%	3.6%	3.7%	11.1%	17.1%	16.4%	25.5%	31.3%	20.0%	10.2%	20.8%	22.0%	29.8%
地域社会との 協働の取組み・連携促進	38	73	27	35				7	10	0	3				2	5	3	1			
	8.8%	10.1%	5.4%	4.8%				6.4%	8.8%	0.0%	3.7%				3.9%	7.8%	6.7%	2.0%			
施策のきめ細かな情報提供	54	101	62	63				12	14	3	9				3	7	3	3			
	12.5%	13.9%	12.4%	8.6%				10.9%	12.4%	5.5%	11.0%				5.9%	10.9%	6.7%	6.1%			
脱炭素化の取組みへの支援				19							2							2			
				2.6%							2.4%							4.1%			
企業・大学・行政・ 支援団体等との連携促進	32	65	38	34				6	11	2	6				1	9	4	2			
	7.4%	9.0%	7.6%	4.7%				5.5%	9.7%	3.6%	7.3%				2.0%	14.1%	8.9%	4.1%			
規制緩和	16	20	15	11				3	1	1	1				2	0	0	1			
	3.7%	2.8%	3.0%	1.5%				2.7%	0.9%	1.8%	1.2%				3.9%	0.0%	0.0%	2.0%			
福利厚生の実施支援					176	172							20	22						10	8
					19.1%	19.2%							18.0%	20.0%						20.0%	14.0%
コロナウイルス対策や 物価高騰に対する支援					167	183							17	18						8	8
					18.1%	20.4%							15.3%	16.4%						16.0%	14.0%
特になし				130	148						17	21							5	11	
				17.8%	18.0%						20.7%	21.2%							10.2%	14.3%	
その他	27	25	27	28	16	15	33	3	2	1	3	2	1	3	1	3	4	1	1	0	5
	6.3%	3.4%	5.4%	3.8%	1.9%	1.6%	3.7%	2.7%	1.8%	1.8%	3.7%	2.0%	0.9%	2.7%	2.0%	4.7%	8.9%	2.0%	1.3%	0.0%	8.8%

- 全体結果：「人材確保(育成)の支援」が最も多く、次いで「資金調達の支援」、「生産性向上(デジタル化・設備更新・新設備導入)の支援」となっている。
- 建設業では「人材の確保(育成)の支援」が最も多く、次いで「福利厚生の実施支援」、「資金調達の支援」と「販路拡大の支援(商談会、受発注相談等)／地元企業への優先発注の促進」が上位となっている。
- 製造業では「販路拡大の支援(商談会、受発注相談等)／地元企業への優先発注の促進」が最も多く、次いで「生産性向上(デジタル化・設備更新・新設備導入)の支援」、「人材確保(育成)の支援」が上位となっている。
- また、「事業承継・後継者確保の支援」、「販路拡大の支援(商談会、受発注相談等)／地元企業への優先発注の促進」、「生産性向上(デジタル化・設備更新・新設備導入)の支援」が製造業で増加している。

問30-2 (2) 福岡市に今後望む施策

福岡市に今後望む施策がありましたら教えてください。(複数選択可)

	運輸業							卸売業							小売業						
	R1.6 コロナ前	R2.6 後	R3.5	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4	R1.6 コロナ前	R2.6 後	R3.5	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4	R1.6 コロナ前	R2.6 後	R3.5	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4
回答者数	6	40	39	51	61	28	25	46	124	69	89	124	116	105	35	81	80	146	165	147	143
回答件数	11	79	62	105	113	52	23	57	213	104	172	215	175	165	62	163	149	266	252	230	239
経営改善への支援、施策の きめ細かな情報提供	16.7%	10.0%	0.0%	5.9%	8.2%	10.7%	0.0%	8.7%	4.8%	4.3%	11.2%	11.3%	7.8%	7.6%	11.4%	4.9%	7.5%	8.9%	10.3%	8.8%	9.1%
資金調達の支援	16.7%	25.0%	20.5%			25.0%	12.0%	17.4%	18.9%	20.3%			17.2%	24.8%	31.4%	22.2%	31.3%			31.3%	32.2%
補助金等による支援				29	38						48	69						63	80		
				56.9%	59.0%						51.7%	55.6%						43.2%	48.5%		
融資メニューによる支援				9	11						18	20						25	27		
				17.6%	18.0%						20.2%	16.1%						17.1%	16.4%		
人材確保の支援	2	15	12	17	21	11	7	7	35	12	8	18	32	28	5	27	13	19	28		
	33.3%	37.5%	30.8%	33.3%	34.4%	39.3%	28.0%	15.2%	28.2%	17.4%	9.0%	14.5%	27.6%	26.7%	14.3%	33.3%	16.3%	13.0%	17.0%	31	26
人材育成の支援	0	9	8	7	7	39.3%	28.0%	1	22	10	11	15	27.6%	26.7%	4	17	8	13	11	21.1%	18.2%
	0.0%	22.5%	20.5%	13.7%	11.5%			2.2%	17.7%	14.5%	12.4%	12.1%			11.4%	21.0%	10.0%	8.9%	6.7%		
創業・第二創業の支援	0	5	0	0		1	1	1	4	1	4		3	4	3	10	8	6		7	15
	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%		3.6%	4.0%	2.2%	3.2%	1.4%	4.5%		2.6%	3.8%	8.6%	12.3%	10.0%	4.1%		4.8%	10.5%
事業承継・ 後継者確保の支援	1	0	1	2		2	1	5	8	6	5		12	11	0	5	7	9		24	16
	16.7%	0.0%	2.6%	3.9%		7.1%	4.0%	10.9%	6.5%	8.7%	5.6%		10.3%	10.5%	0.0%	6.2%	8.8%	6.2%		16.3%	11.2%
成長分野への参入促進	0	4	1	0				2	8	5	1				2	8	8	4			
	0.0%	10.0%	2.6%	0.0%				4.3%	6.5%	7.2%	1.1%				5.7%	9.9%	10.0%	2.7%			
販路拡大の支援(商談会、 受発注相談等)	0	0	2	1	3		3	7	16	15	17	14			6	9	13	18	10		
	0.0%	0.0%	5.1%	2.0%	4.9%		12.0%	15.2%	12.9%	21.7%	19.1%	11.3%		26.7%	17.1%	11.1%	16.3%	12.3%	6.1%	27	29
地元企業への 優先発注の促進	0	3	6	1	4	7.1%	12.0%	2	19	5	8	19	25.0%	26.7%	4	9	13	9	18	18.4%	19.6%
	0.0%	7.5%	15.4%	2.0%	6.6%			4.3%	15.3%	7.2%	9.0%	15.3%			11.4%	11.1%	16.3%	6.2%	10.9%		
海外への事業展開・ 海外企業との連携促進	0	2	0	3				1	8	5	4				1	2	5	2			
	0.0%	5.0%	0.0%	5.9%				2.2%	6.5%	7.2%	4.5%				2.9%	2.5%	6.3%	1.4%			
IoT、AI、キャッシュ等の 新技術の導入促進	16.7%	12.5%	5.1%	7.8%				0	10	7	2				1	10	5	2			
	16.7%	12.5%	5.1%	7.8%				0.0%	8.1%	10.1%	2.2%				2.9%	12.3%	6.3%	1.4%			
生産性向上(デジタル化・設備 更新・新設備導入)の支援	1	7	6	7	11	8	0	5	14	7	6	26	22	21	2	14	6	8	20	32	27
	16.7%	17.5%	15.4%	13.7%	18.0%	28.6%	0.0%	10.9%	11.3%	10.1%	6.7%	21.0%	19.0%	20.0%	5.7%	17.3%	7.5%	5.5%	12.1%	21.8%	18.9%
地域社会との 協働の取組み・連携促進	0	5	3	4				2	10	3	2				3	7	6	9			
	0.0%	12.5%	7.7%	7.8%				4.3%	8.1%	4.3%	2.2%				8.6%	8.6%	7.5%	6.2%			
施策のきめ細かな情報提供	1	4	6	3				4	16	6	8				5	8	13	12			
	16.7%	10.0%	15.4%	5.9%				8.7%	12.9%	8.7%	9.0%				14.3%	9.9%	16.3%	8.2%			
脱炭素化の取組みへの支援				3							3							2			
				5.9%							3.4%							1.4%			
企業・大学・行政・ 支援団体等との連携促進	1	3	2	0				0	11	3	5				5	8	5	5			
	16.7%	7.5%	5.1%	0.0%				0.0%	8.9%	4.3%	5.6%				14.3%	9.9%	6.3%	3.4%			
規制緩和	0	1	1	0				2	1	1	1				3	3	2	1			
	0.0%	2.5%	2.6%	0.0%				4.3%	0.8%	1.4%	1.1%				8.6%	3.7%	2.5%	0.7%			
福利厚生の実施支援						10	3						21	17						22	26
						35.7%	12.0%						18.1%	16.2%						15.0%	18.2%
コロナウイルス対策や 物価高騰に対する支援						8	4						24	20						26	36
						28.6%	16.0%						20.7%	19.0%						17.7%	25.2%
特になし				10	12						12	19							42	38	
				19.6%	19.7%						13.5%	15.3%							28.8%	23.0%	
その他	2	2	4	2	3	0	1	6	4	1	1	1	3	2	3	4	6	4	3	2	6
	33.3%	5.0%	10.3%	3.9%	4.9%	0.0%	4.0%	13.0%	3.2%	1.4%	1.1%	0.8%	2.6%	1.9%	8.6%	4.9%	7.5%	2.7%	1.8%	1.4%	4.2%

- 運輸業、卸売業では「人材の確保(育成)の支援」が最も多くなっている。これらに加えて、卸売業では「販路拡大の支援(商談会、受発注相談等)／地元企業への優先発注の促進」も同率で最も多くなっている。
- 運輸業では「コロナウイルス対策や物価高騰に対する支援」、卸売業では「資金調達の支援」も上位となっている。
- 小売業では「資金調達の支援」が最も多く、次いで「コロナウイルス対策や物価高騰に対する支援」、「販路拡大の支援(商談会、受発注相談等)／地元企業への優先発注の促進」が上位となっている。
- また、「資金調達の支援」が卸売業、「創業・第二創業の支援」、「コロナウイルス対策や物価高騰に対する支援」が小売業で増加している。

問30-2 (2) 福岡市に今後望む施策

福岡市に今後望む施策がありましたら教えてください。(複数選択可)

	飲食業							宿泊業							サービス業						
	R1.6 コロナ前	R2.6 後	R3.5	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4	R1.6 コロナ前	R2.6 後	R3.5	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4	R1.6 コロナ前	R2.6 後	R3.5	R4.4	R5.4	R6.5	R7.4
回答者数	9	94	54	83	84	78	81	6	33	24	23	17	11	6	111	148	105	168	189	351	342
回答件数	21	189	89	185	140	133	148	9	74	52	48	29	18	16	213	295	181	329	334	550	609
経営改善への支援、施策の きめ細かな情報提供	1	10	5	7	7	1	9	0	8	3	1	0	0	1	4	13	16	7	23	35	37
資金調達の支援	11.1%	10.6%	9.3%	8.4%	8.3%	1.3%	11.1%	0.0%	24.2%	12.5%	4.3%	0.0%	0.0%	16.7%	3.6%	8.8%	15.2%	4.2%	12.2%	10.0%	10.8%
補助金等による支援	1	45	14			21	18	1	11	13			2	2	18	28	28			82	87
融資メニューによる支援	11.1%	47.9%	25.9%			28.9%	22.2%	16.7%	33.3%	54.2%			18.2%	33.3%	16.2%	18.9%	26.7%			23.4%	25.4%
人材確保の支援				50	42					15	13							75	103		
融資メニューによる支援				60.2%	50.0%					65.2%	78.5%							44.6%	54.5%		
融資メニューによる支援				13	20					9	2							25	24		
融資メニューによる支援				15.7%	23.8%					39.1%	11.8%							14.9%	12.7%		
人材育成の支援	4	24	12	38	29	32	29	2	5	3	4	6			35	40	18	41	53	119	104
人材育成の支援	44.4%	25.5%	22.2%	43.4%	34.5%	41.0%	35.8%	33.3%	15.2%	12.5%	17.4%	35.3%	4	3	31.5%	27.0%	17.1%	24.4%	28.0%	33.9%	30.4%
創業・第二創業の支援	2	17	7	17	12			1	2	2	1	1			27	37	14	24	33		
創業・第二創業の支援	22.2%	18.1%	13.0%	20.5%	14.3%			16.7%	6.1%	8.3%	4.3%	5.9%			24.3%	25.0%	13.3%	14.3%	17.5%		
事業承継・後継者確保の支援	1	4	2	5	4	4		1	2	6	1		1	1	3	6	7	18		6	22
事業承継・後継者確保の支援	11.1%	4.3%	3.7%	6.0%	5.1%	4.9%		16.7%	6.1%	25.0%	4.3%		9.1%	16.7%	2.7%	4.1%	6.7%	10.7%		1.7%	6.4%
成長分野への参入促進	0	9	1	6	12	12		0	1	1	0		0	1	11	7	9	14		41	51
成長分野への参入促進	0.0%	9.6%	1.9%	7.2%	15.4%	14.8%		0.0%	3.0%	4.2%	0.0%		0.0%	16.7%	9.9%	4.7%	8.6%	8.3%		11.7%	14.9%
販路拡大の支援(商談会、受発注相談等)	1	8	2	1				0	2	1	0				7	9	5	5			
販路拡大の支援(商談会、受発注相談等)	11.1%	8.5%	3.7%	1.2%				0.0%	6.1%	4.2%	0.0%				6.3%	6.1%	4.8%	3.0%			
地元企業への優先発注の促進	2	9	3	9	3			1	7	2	2	0			5	14	9	9	15		
地元企業への優先発注の促進	22.2%	9.6%	5.6%	10.8%	3.6%			16.7%	21.2%	8.3%	8.7%	0.0%			4.5%	9.5%	8.6%	5.4%	7.9%		
海外への事業展開・海外企業との連携促進	0	8	5	2	4	14.1%	17.3%	0	7	1	0	1			15	33	11	12	18	59	75
海外への事業展開・海外企業との連携促進	0.0%	8.5%	9.3%	2.4%	4.8%			0.0%	21.2%	4.2%	0.0%	5.9%			13.5%	22.3%	10.5%	7.1%	9.5%	16.8%	21.9%
IoT、AI、キャッシュ等の新技術の導入促進	1	5	4	0				0	3	2	2				6	5	6	5			
IoT、AI、キャッシュ等の新技術の導入促進	11.1%	5.3%	7.4%	0.0%				0.0%	9.1%	8.3%	8.7%				5.4%	3.4%	5.7%	3.0%			
生産性向上(デジタル化・設備更新・新設備導入)の支援	0	5	7	6				1	5	6	1				12	14	6	9			
生産性向上(デジタル化・設備更新・新設備導入)の支援	0.0%	5.3%	13.0%	7.2%				16.7%	15.2%	25.0%	4.3%				10.8%	9.5%	5.7%	5.4%			
地域社会との協働の取組み・連携促進	3	20	6	4	13	19	19	1	6	1	2		3	4	12	20	13	14	28	75	83
地域社会との協働の取組み・連携促進	33.3%	21.3%	11.1%	4.8%	15.5%	24.4%	23.5%	16.7%	18.2%	4.2%	8.7%		17.6%	36.4%	10.8%	13.5%	12.4%	8.3%	14.8%	21.4%	24.3%
施策のきめ細かな情報提供	1	4	1	5				0	4	4	1				17	18	4	8			
施策のきめ細かな情報提供	11.1%	4.3%	1.9%	6.0%				0.0%	12.1%	16.7%	4.3%				15.3%	12.2%	3.8%	4.8%			
脱炭素化の取組みへの支援	3	7	12	10				0	5	1	3				18	29	15	13			
脱炭素化の取組みへの支援	33.3%	7.4%	22.2%	12.0%				0.0%	15.2%	4.2%	13.0%				16.2%	19.6%	14.3%	7.7%			
企業・大学・行政・支援団体等との連携促進				1							1							3			
企業・大学・行政・支援団体等との連携促進				1.2%							4.3%							1.8%			
規制緩和	1	9	4	5				0	2	2	0				12	14	10	8			
規制緩和	11.1%	9.6%	7.4%	6.0%				0.0%	6.1%	8.3%	0.0%				10.8%	9.5%	9.5%	4.8%			
福利厚生の実施支援	0	3	1	2				0	1	3	1				3	4	4	4			
福利厚生の実施支援	0.0%	3.2%	1.9%	2.4%				0.0%	3.0%	12.5%	4.3%				2.7%	2.7%	3.8%	2.4%			
コロナウイルス対策や物価高騰に対する支援					11	16						2	3						73	70	
コロナウイルス対策や物価高騰に対する支援					14.1%	19.8%						18.2%	50.0%						20.8%	20.5%	
特になし				6	10						2	3							31	56	66
特になし				7.2%	11.9%						8.7%	17.6%							15.5%	16.4%	
その他	0	2	3	0	0	1	2	1	3	1	2	0	1	0	8	4	6	9	6	4	14
その他	0.0%	2.1%	5.6%	0.0%	0.0%	1.3%	2.5%	16.7%	9.1%	4.2%	8.7%	0.0%	9.1%	0.0%	7.2%	2.7%	5.7%	5.4%	3.2%	1.1%	4.1%

- 飲食業、宿泊業、サービス業では、「人材の確保(育成)の支援」が最も多くなっている。これらに加えて、宿泊業では「福利厚生の実施支援」も同率で最も多くなっている。
- 飲食業では「人材確保(育成)の支援」、「コロナウイルス対策や物価高騰に対する支援」、「生産性向上(デジタル化・設備更新・新設備導入)の支援」、「資金調達の支援」が上位となっている。
- サービス業では「人材確保(育成)の支援」、「資金調達の支援」、「生産性向上(デジタル化・設備更新・新設備導入)の支援」、「福利厚生の実施支援」、「コロナウイルス対策や物価高騰に対する支援」が上位となっている。
- また、「福利厚生の実施支援」が飲食業、「販路拡大の支援(商談会、受発注相談等)／地元企業への優先発注の促進」がサービス業で増加している。

10. 中小企業振興についての意見・要望

問31 中小企業振興についての意見・要望

【行政等の支援】

- 補助金、助成金の申請などのサポートを行ってほしい！！民間の代行屋では不安な業者が多い。
(サービス業)
- 経営課題は多岐に渡ります。時代とともに変化もします。意見交換や情報共有の場が増えると、ありがたく思います。(サービス業)
- B to Bのマッチングに力を入れてほしい／福岡観光コンベンションビューローのビジネスマッチング(毎週☆KBM)はとてもよい取り組みなので、このようなサービスを他の業種でも広げてほしい。(食品メーカー／機械メーカー／サービス業など)(サービス業)
- 保証協会コロナ融資／返済期間延長など、返済に関して(飲食業)
- 燃料高騰支援を再びお願いします。(運輸業)
- 準工業地域に民家が増え、そこに新しく工場を建てるのがとても難しくなっている。福岡市内でも工場を建てられるよう、なんらかのルールが欲しい。(製造業)
- 市民税県民税法人税のオンライン振込が可能となることを望みます。(卸売業)
- 支援金の拡充(卸売業)
- 原材料の高騰や人件費増大と経営を圧迫する外的要因に、体力のない中小企業である我々は苦しんでおります。補助金や支援金などの増設が、切なる要望です。(サービス業)
- 先端設備導入計画の制度があるため、設備投資を積極的に進められています。非常にありがたい制度だと考えています。今期も制度を利用して新たな設備の導入を考えております。今後も、可能な限り制度を継続していただけると、積極的に設備投資を行うことができます。(製造業)
- 従業員の賃上げ促進策／賃上げ企業へのインセンティブ(国の税制とは別に、助成金を出すなど)(建設業)
- よろず相談を利用したことがあり、良かった。さらにメンバーを増強してほしい。
(サービス業)

【公共事業・入札制度】

- 入札工事の工事金額の最低価格の見直し。金額が合わないので入札がしにくい。(建設業)
- 昨今、福岡に進出するデベロッパーなどが発注業務で福岡地元中小企業を選定せず、東京大阪などから大手を連れてくるのが多く見受けられる。また福岡市内の半公共施設でもなぜか東京の会社に発注している。担当者の責任は軽くなると想像できるので理解はできるが、地元優先感は全く感じられない。市のバックアップの方法として、推薦はもちろん与信保障や業務のセカンドバックアップ企業選定、地元企業発注割合の指針など色々考えられる。ぜひ若い福岡の発展のためにも地元中小企業振興を進めてもらいたい。(サービス業)
- 公共事業者への参加基準を下げてほしい／小資本事業者への税制を下げていただきたい。
(サービス業)
- 福岡市内の事業者については、入札参加資格申請を常時受け付けできるようにしてほしい。
(サービス業)

【人件費・原材料高騰】

- あまりの仕入価格の高騰で苦難しております。(価格及び回数に困っています。)(製造業)
- 初任給を上げないことには新卒の採用もできない、初任給を上げることは全社員に対してもある程度賃金アップすることとなり利益はほぼ出ない。今期以降も客先が物価上昇率や賃上げを考慮し受注価格を上げてくれるのか不明。(サービス業)
- 福岡市として、観光収入向上、企業誘致などを、積極的に行って街は活性化しているが、地場企業は経営コストが上昇し、売上も利益も採用もままならない状況。(サービス業)
- 賃金底上げとはいえ、物価高騰・エネルギー価格高騰・インバウンドでの旅費交通費の上昇など経費の上昇が著しい。現状に合う対策を組んでいただきたい。(サービス業)

【資金調達】

- 金融機関からの借入れが困難協調型でも借入れが困難。(運輸業)
- コロナ融資の返済に苦慮している状況。業種変更により、回復基調にあるものの資金繰りが厳しく、運転資金が減っている。条件変更等に一層柔軟に対応してほしい。(サービス業)
- 低金利、据え置き等の融資対策をお願いいたします。(サービス業)

【人材育成・確保】

- 社員教育が十分にできないので、中小企業が集団で受講できる教育をしてほしい。(サービス業)
- 人材確保のための補助金や支援があれば、助かります。レジャーホテルということで、外国人雇用や補助金など受けられないことが多いため、悲しいです。納税も行っているのに、不公平だと感じる人が多いです。(サービス業)
- 人材確保や人材育成などいろいろな企業の取り組みが知りたい。(建設業)
- とにかく働き手が見つからず人手不足問題は深刻なため、是非ともこの課題解決に向けた施策を希望いたします。(飲食業)

【減税・免税・社会保険料の引き下げ】

- 消費税廃止すること！これしかないと思います。補助金や支援に税金を使うよりも、ずっと効果的であり行政の方々の労力をもっと生産的な取組みに向けてほしいです。脱炭素もやりすぎて、無駄な経費かと危惧します。(製造業)
- 納税、社会保険料の負担が大きいために利益を出しづらい。中小零細企業への負担軽減策はないものかと思うところです。(小売業)
- 宿泊税の見直し(カプセルホテル等免除)(宿泊業)
- 社会保険等の税金を取りすぎている。給与を上げて従業員員の暮らしが良くならない。(飲食業)

【提出方法】Web・同封の返信用封筒にてお願いします

福岡市の中小企業振興に関するアンケート調査

【ご回答方法・ご案内】 下記のいずれかの方法にて、ご回答ください。

①Web によるご回答（推奨）

下記 URL または二次元コードからアクセスし、貴社の ID・パスワードを入力してご回答ください。

貴社の WEB 回答フォームへのログインID・パスワード

ID	パスワード

回答フォーム URL : <https://www.tdb-research.jp/survey/fukuoka>



Web 回答はこちら

②郵送でのご回答

調査票（本用紙）に直接ご記入後、同封の返信用封筒（切手不要）でご返信ください。

2025 年 5 月 2 日（金）までにご回答、ご返送くださいますよう、お願い申し上げます。

はじめに ご回答者様の情報について下欄にご記入ください。（名刺を添付いただいても構いません。）

貴社名		担当者名	
メールアドレス		電話番号	

※ ご記入いただいた連絡先等は、福岡市の施策や事業の情報提供以外の目的で使用することはありません。

※ 本調査票では、法人ではない個人事業主の方も「貴社」と表現します。

貴社について、次の設問にお答えください。

問1 業種について、教えてください。（主な事業の業種を1つだけ選んでください。）

1 建設業	2 製造業（具体的な業種：_____）
3 運輸業	4 卸売業
5 小売業	6 飲食業
7 宿泊業	8 サービス業 *不動産業・情報通信関係など （具体的な業種：_____）
9 その他 *金融・保険業など （具体的な業種：_____）	

問2 創業年数について、教えてください。（1つ選択）

1 5年以下	2 6～10年	3 11～30年	4 30年超
--------	---------	----------	--------

問3 資本金または出資金について、教えてください。（1つ選択）

1 個人事業	2 5千万円以下	3 5千万円超～1億円以下
4 1億円超～3億円以下	5 3億円超	6 その他（_____）

直近年度の実績について、次の設問にお答えください。

問4 【直近年度売上・粗利益】直近年度の売上及び粗利益(売上－仕入原価)について、教えてください。

	千億	百億	十億	億	千万	百万	十万	万	千	百	十	－	
売上													円

※右詰めで数字をご記入ください

	千億	百億	十億	億	千万	百万	十万	万	千	百	十	－	
粗利益													円

※右詰めで数字をご記入ください

問5 【対前年度売上】直近年度の売上実績は、前年度と比べてどの程度増減していますか。
(1つ選択)

- 1 増加（＋60％以上） 2 増加（＋40～60％） 3 増加（＋20～40％） 4 増加（＋0～20％）
5 変わらない
6 減少（△0～20％） 7 減少（△20～40％） 8 減少（△40～60％） 9 減少（△60％以上）
10 現時点で不明

問6 【対前年度粗利益】直近年度の粗利益は、前年度と比べてどの程度増減していますか。
(1つ選択)

- 1 増加（＋60％以上） 2 増加（＋40～60％） 3 増加（＋20～40％） 4 増加（＋0～20％）
5 変わらない
6 減少（△0～20％） 7 減少（△20～40％） 8 減少（△40～60％） 9 減少（△60％以上）
10 現時点で不明

問7 【対コロナ前売上】直近年度の売上実績は、コロナ前(2019年度)と比べてどの程度増減していますか。(1つ選択)

- 1 増加（＋60％以上） 2 増加（＋40～60％） 3 増加（＋20～40％） 4 増加（＋0～20％）
5 変わらない
6 減少（△0～20％） 7 減少（△20～40％） 8 減少（△40～60％） 9 減少（△60％以上）
10 現時点で不明

問8 (問7で6～9と回答した方)売上が減少した要因を教えてください。(複数選択可)

- | | |
|--------------|--------------------|
| 1 取引先の動向変化 | 2 顧客ニーズの変化 |
| 3 販売単価の変動 | 4 原料・燃料費・仕入価格の上昇 |
| 5 同業との価格競争 | 6 他社との競争激化 |
| 7 事業縮小 | 8 人手不足 |
| 9 海外環境の変化 | 10 新型コロナウイルス感染症の影響 |
| 11 わからない | |
| 12 その他（具体的に： | ） |

今後の事業展開における課題について、次の設問にお答えください。

問9 今後の事業展開における課題について、どのようなものがありますか。(複数選択可)

- | | |
|---------------------------|-----------------------------|
| 1 資金調達 | 2 人材の確保（人手不足） |
| 3 人材の育成 | 4 生産性の向上（デジタル化、設備更新、新設備導入等） |
| 5 コスト削減 | 6 コスト上昇分の価格転嫁 |
| 7 国内外の販路拡大（EC活用を含む） | 8 事業承継（技術承継、後継者の不在等） |
| 9 働き方改革（テレワーク導入、勤務体制見直し等） | 10 新型コロナウイルス感染症の影響 |
| 11 その他（具体的に： | ） |

問10 問9で選択した課題のうち、最も優先順位が高い経営課題を教えてください。また、その課題に対する取組みの進捗状況及び具体的な取組み内容、もしくは取組めていない理由について教えてください。(それぞれ1つ選択)

【最も優先順位が高い課題（1つ）】	【取組み状況】（1つ）	【具体的な取組み内容（取組めていない理由）】
	1 取組んでいる 2 取組んでいない 3 わからない	

貴社の人材確保・育成について、次の設問にお答えください。

問11 2025年4月1日時点の従業員数を教えてください。(社長、役員、非正規社員を含む)

	万	千	百	十	一	
従業員数						人

※右詰めで数字をご記入ください。社長のみの場合は、「1」とご記入ください

問12 貴社の人員体制の状況について、最もあてはまるものを教えてください。(1つ選択)

- | | | |
|------------------|----------------|----------------|
| 1 全体的に不足している | 2 若手従業員が不足している | 3 中堅従業員が不足している |
| 4 ベテラン従業員が不足している | 5 過不足なし | 6 やや過剰 |
| 7 過剰 | 8 わからない | |

問13 貴社では人材の確保や定着に向けて、どのような対応をしていますか。(複数選択可)

- | | |
|----------------------------|----------------|
| 1 生産性向上（デジタル化、設備更新、新設備導入等） | |
| 2 従業員の待遇改善 | 3 定年延長 |
| 4 新卒の採用 | 5 中途の採用 |
| 6 外国人労働者の採用 | 7 一度退職した社員の再雇用 |
| 8 仕事の一部を外注 | 9 従業員の育成 |
| 10 特に対応策は取っていない | 11 わからない |
| 12 その他（具体的に： | ） |

問14 (問 13 で2を選択した方)従業員の待遇改善について、貴社では具体的にどのような対応をしていますか。(複数選択可)

- | | |
|--------------------|-------------|
| 1 基本給の引上げ(賃上げ) | 2 賞与の増額 |
| 3 奨学金の返還支援(代理返還含む) | 4 その他諸手当の拡充 |
| 5 勤務時間の縮減や柔軟化 | 6 休暇制度の拡充 |
| 7 福利厚生の拡充 | |
| 8 その他(具体的に: |) |

問15 貴社の人材確保に関する課題・問題を教えてください。(複数選択可)

- | | |
|--------------------------------|---------------------|
| 1 特に問題なし | |
| 2 新卒採用に苦慮しているが、何を改善したらいいかわからない | |
| 3 中途採用に苦慮しているが、何を改善したらいいかわからない | |
| 4 外国人を採用したいが、何をしたらいいかわからない | |
| 5 応募はあるが、希望した人材が来ない | 6 採用するが、短期間で退職してしまう |
| 7 求人広告を出す資金がない | 8 わからない |
| 9 その他(具体的に: |) |

問16 貴社における人材育成で社員に向上させたい能力を教えてください。(複数選択可)

- | | |
|-------------------------------------|-----------------------|
| 1 マネジメント能力・リーダーシップ | 2 課題解決スキル(分析・思考・創造力等) |
| 3 I Tを使いこなす一般的な知識・能力(O A・事務機器操作等) | |
| 4 専門的なI Tの知識・能力(システム開発・運用、プログラミング等) | |
| 5 コミュニケーション能力・説得力 | 6 チームワーク、協調性・周囲との協働力 |
| 7 営業力・接客スキル | 8 職種に特有の実践的スキル |
| 9 定型的な事務・業務を効率的にこなすスキル | 10 わからない |
| 11 その他(具体的に: |) |

貴社の事業承継に関する課題について、次の設問にお答えください。

問17 貴社の現代表者について、教えてください。(それぞれ1つ選択)

【代表者年代】

- | | | | |
|---------|---------|-------|-------|
| 1 20代以下 | 2 30代 | 3 40代 | 4 50代 |
| 5 60代 | 6 70代以上 | | |

【現代表者の就任経緯】

- | | | | | |
|-------|---------|-----------|--------|--------------|
| 1 創業者 | 2 親族内承継 | 3 内部昇格(※) | 4 外部招聘 | 5 その他
() |
|-------|---------|-----------|--------|--------------|

※ 内部昇格…従業員を後任社長とする方法

問18 現代表者の次の事業承継状況について、教えてください。(1つ選択)

- | | | |
|----------------------------------|---------------------|----------------------|
| 1 事業承継予定
(候補者有) | 2 事業承継予定
(候補者未定) | 3 事業承継予定なし
(廃業予定) |
| 4 事業承継予定なし
(現代表者が承継したばかり、若い等) | 5 今は考えていない | 6 わからない |

問19 (問18で1～2 と回答した方)貴社の事業承継の種類について、教えてください。

(複数選択可)

- | | | |
|---------------|-------------|-------------------|
| 1 親族内承継 | 2 内部昇格 (※1) | 3 MBO(※2)/EBO(※3) |
| 4 合併・買収 (M&A) | 5 外部招聘 | 6 その他 () |

※1 内部昇格…従業員を後任社長とする方法

※2 MBO…経営陣が出資して企業を買収する方法

※3 EBO…従業員が出資して企業を買収する方法

問20 (問18で1～2 と回答した方)貴社が事業承継を行う際に課題となることを教えてください。

事業承継が完了している場合、事業承継の際に課題になったことを教えてください。

(複数選択可)

- | | |
|-----------------|-----------------------|
| 1 後継者の探索・確保 | 2 合併・買収 (M&A) 先の探索・確保 |
| 3 後継者の事業承継資金の確保 | 4 自社株の評価額 |
| 5 ノウハウ・技術の承継 | 6 取引先との関係維持 |
| 7 借入金・債務保証の引継ぎ | 8 後継者教育 |
| 9 相談先がわからない | |
| 10 その他 (具体的に:) | |

問21 (問18で1～2 と回答した方)貴社の事業承継の相談先を教えてください。(複数選択可)

- | | |
|-----------------|------------------|
| 1 商工会議所 | 2 事業承継・引継ぎ支援センター |
| 3 顧問税理士・公認会計士 | 4 取引先・同業者 |
| 5 取引金融機関 | 6 行政機関 |
| 7 親族・友人 | 8 弁護士 |
| 9 相談先がわからない | 10 相談する必要がある |
| 11 その他 (具体的に:) | |

物価高騰による影響、賃上げ及び価格転嫁について、次の設問にお答えください。

問22 前年と比較して2025年度に賃上げを実施しますか。賃上げ実施の場合はどの程度かもあわせてお答えください。(1つ選択)

- | | |
|----------------------------|-------------------|
| 1 賃上げを実施：1%未満 | 2 賃上げを実施：1%以上2%未満 |
| 3 賃上げを実施：2%以上3%未満 | 4 賃上げを実施：3%以上4%未満 |
| 5 賃上げを実施：4%以上5%未満 | 6 賃上げを実施：5%以上 |
| 7 賃上げを見送る予定（引き下げる予定の場合を含む） | |
| 8 現時点では未定 | |

問23 直近1年の各コストの変動に対する価格転嫁の状況について、それぞれ当てはまるものにチェックをつけてください。(それぞれ1つ選択)

コスト	1 おおむね 反映された (100～81%)	2 一部反映 された (80～41%)	3 あまり反映 されなかった (40～1%)	4 反映され なかった (0%)
全体的な価格転嫁状況	☐	☐	☐	☐
うち原材料価格	☐	☐	☐	☐
うち労務費	☐	☐	☐	☐
うちエネルギー価格	☐	☐	☐	☐

貴社の業務のデジタル化について、次の設問にお答えください。

問24 以下の「デジタル化の取組段階」のうち、貴社に最も近い状態を教えてください。(1つ選択)

- 紙や口頭による業務が中心で、デジタル化が図られていない状態
- アナログな状況からデジタルツールを利用した業務環境に移行している状態
(例：電子メールの利用や会計業務における電子処理など、業務でデジタルツールを利用している)
- デジタル化による業務効率化やデータ分析に取り組んでいる状態
(例：売上・顧客情報や在庫情報などをシステムで管理しながら、業務フローの見直しを行っている)
- デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる状態
(例：システム上で蓄積したデータを活用して販路拡大、新商品開発を実践している)
- わからない

問25 貴社の「発注」業務について、活用している「発注の方法」を教えてください。(複数選択可)

- | | | |
|----------|-------------------------|--------------|
| 1 FAX | 2 電話（通話） | 3 電子メール |
| 4 発注システム | 5 LINE等のSNS | 6 発注先のホームページ |
| 7 通販サイト | 8 発注先の営業担当者を通じて（ルート営業時） | |
| 9 その他（ | ） | 10 発注業務はない |

問26 貴社の「受注」業務について、活用している「受注の方法」を教えてください。(複数選択可)

- | | | |
|----------|--------------------------|-------------|
| 1 FAX | 2 電話(通話) | 3 電子メール |
| 4 受注システム | 5 LINE等のSNS | 6 自社のホームページ |
| 7 通販サイト | 8 営業担当者を通じて(ルート営業等) | |
| 9 その他() | 10 受注業務はない(一般消費者からの受注のみ) | |

貴社の脱炭素化の取組みについて、次の設問にお答えください。

問27 脱炭素化の取組みについて、実施・検討していますか。(1つ選択)

- | | |
|------------------------|-------------------|
| 1 実施している | 2 検討している |
| 3 現時点で未着手だが、今後実施・検討したい | 4 今後も実施・検討する予定はない |

問28 脱炭素化の取組みによって期待する効果・メリットを教えてください。(複数選択可)

- | |
|-----------------------|
| 1 光熱費・燃料費等のコスト削減 |
| 2 従業員の意識向上 |
| 3 知名度・企業イメージの向上 |
| 4 人材獲得における優位性向上 |
| 5 取引先からの要請対応による関係維持 |
| 6 既存取引先からの受注拡大による収益拡大 |
| 7 新規受注の獲得による収益拡大 |
| 8 資金調達力の向上 |
| 9 海外展開の維持・強化 |
| 10 その他(具体的に:) |

問29 脱炭素化の取組みを進めるに当たっての課題について、どのようなものがありますか。(複数選択可)

- | |
|------------------------------------|
| 1 脱炭素化を推進する人材が足りない |
| 2 コストに見合った収益を上げられない |
| 3 具体的な効果や成果(省エネによる光熱費のコスト削減等)が見えない |
| 4 どのように推進すればよいかわからない |
| 5 必要な技術が足りない |
| 6 手元資金に余裕がない |
| 7 経営者や従業員の意識・理解が足りない |
| 8 どこに相談すればよいかわからない |
| 9 サプライチェーンの見直しが困難である |
| 10 その他(具体的に:) |
| 11 特になし |

福岡市の施策の活用状況について、次の設問にお答えください。

問30 福岡市が行っている施策の利用状況と、今後望む施策がありましたら教えてください。
(複数選択可)

利用したことがある	今後望む施策	利用したことがある施策、今後望む施策があれば、 左側の欄にチェックをつけてください
☐	☐	1 経営改善・専門家派遣
☐	☐	2 資金調達（融資や出資など）
☐	☐	3 人材（人材確保、人材育成など）
☐	☐	4 生産性向上（デジタル化、設備更新、新設備導入など）
☐	☐	5 販路拡大の支援、地元企業への優先発注の促進
☐	☐	6 創業支援
☐	☐	7 福利厚生の実施支援
☐	☐	8 事業承継・再生支援
☐	☐	9 コロナウイルス対策や物価高騰に対する支援
☐	☐	10 その他（具体的に：_____）

問31 その他、中小企業振興についてのご意見・ご要望など、自由にご記入ください。

***** アンケートは以上です。ご協力いただきありがとうございました。*****
本調査につきまして、ご不明な点等がございましたら、下記までお問い合わせください。

【お問い合わせ先（調査実施機関）】
株式会社帝国データバンク 担当：津川（ツガワ）
電 話：0120-981-592（フリーダイヤル：平日 9:00～17:00）
【調査実施主体】
福岡市 経済観光文化局 総務・中小企業部 政策調整課
〒810-8620 福岡市中央区天神 1 丁目 8-1