

令和 6 年度

神奈川県中小企業・小規模企業経営課題等把握事業結果

令和 7 年 5 月

神奈川県

目次

1	事業概要	
(1)	アンケート.....	1
(2)	企業ヒアリング.....	1
2	回答企業の属性	
(1)	業種.....	2
(2)	従業員数.....	2
(3)	売上高.....	3
(4)	経営者の年齢.....	4
(5)	従業員の平均年齢.....	4
(6)	顧客の属性.....	5
(7)	所在地.....	5
3	アンケート結果概要	
(1)	経営課題への対応について.....	6
(2)	市場の変化への対応について.....	19
(3)	特定課題への対応について.....	32
(4)	人材の育成・確保について.....	44
(5)	事業継続について.....	59
(6)	事業承継について.....	66
(7)	全体的な事項について.....	72
4	アンケート票.....	73

1 事業概要

(1) アンケート

目的：本事業は、神奈川県中小企業・小規模企業活性化推進計画に基づき、県内中小企業等の経営環境や企業動向、支援ニーズ等の現状及び変化を把握し、その結果を基に、個別企業に対し情報提供を行うことで、企業実態を踏まえた適切な支援施策の推進に役立てることを目的に実施した。

対象：神奈川県中小企業・小規模企業 2,600 社

方法：郵送（返信用封筒による郵送回答または、神奈川県電子申請システムによる回答）

内容：(1) 経営課題について

(2) 市場変化への対応について

(3) 特定課題への対応について

(4) 人材の・育成・確保について

(5) 事業継続について

(6) 事業承継について

(7) 全体的な事項について

期間：令和6年9月13日から10月31日

回答者数：824 件（回答率 31.7%）

注意事項：ア 図表中の「N」（Number of samples の略）は、設問に対する回答者の総数を示しており、回答者の構成比（%）を算出するための基数である。なお、各設問の「N」は、設問ごとの「無回答」を抜いた数を母数とし、割合を算出している。

イ 図表中の構成比は、小数点第2位以下を四捨五入しているため、合計数値が100%にならないこともある。

ウ 複数回答の設問は、回答が2つ以上となることがありうるので、合計は100%を超えることもある。

エ 集計表の上段の数字は回答者の件数、下段の数字は構成比（%）である。

(2) 企業ヒアリング

対象：アンケートの自由意見欄に、取組等について記載のある企業のうち、特徴のある企業 10 社

（うち、取組が特徴的な事業者 4 社を掲載）

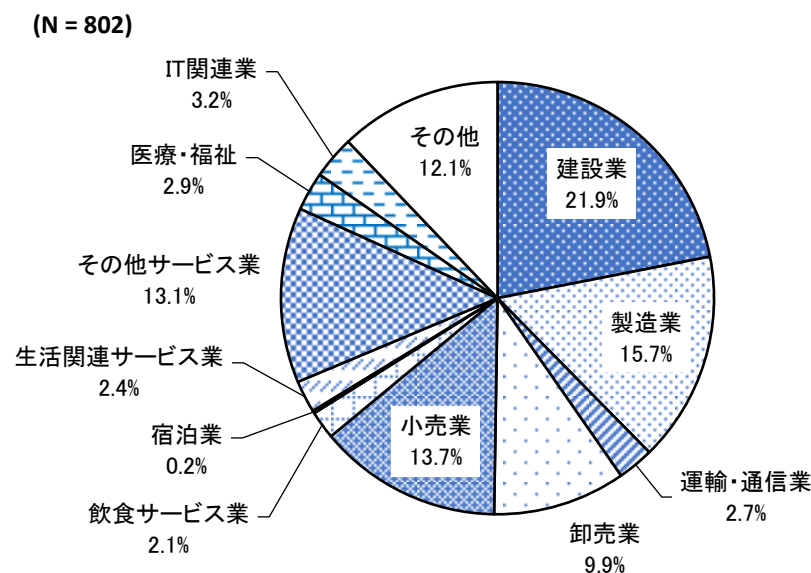
方法：県職員が企業を訪問調査や電話調査を行い、直接ヒアリングを行った。

期間：令和7年2月から3月

2 回答企業の属性

(1) 業種

アンケート回答企業の業種をみると、「建設業」(21.9%)が最も高く、「製造業」(15.7%)、「小売業」(13.7%)の順である。

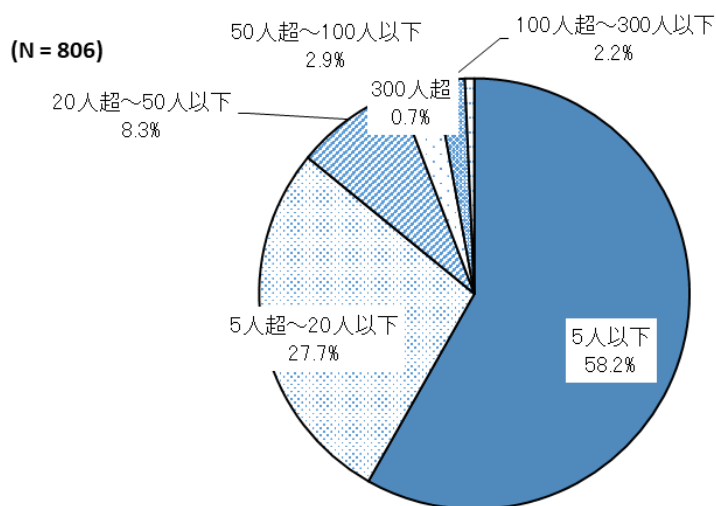


〔参考〕令和3年度経済センサス活動調査に基づく県内企業の業種別構成比

建設業…24.4%
製造業…13.5%
運輸・通信業…8.0%
卸売業…10.0%
小売業…14.5%
その他サービス…29.6%

(2) 従業員数

従業員数は、「5人以下」(58.2%)が最も高く、「5人超～20人以下」(27.7%)、「20人超～50人以下」(8.3%)、「50人超～100人以下」(2.9%)の順である。



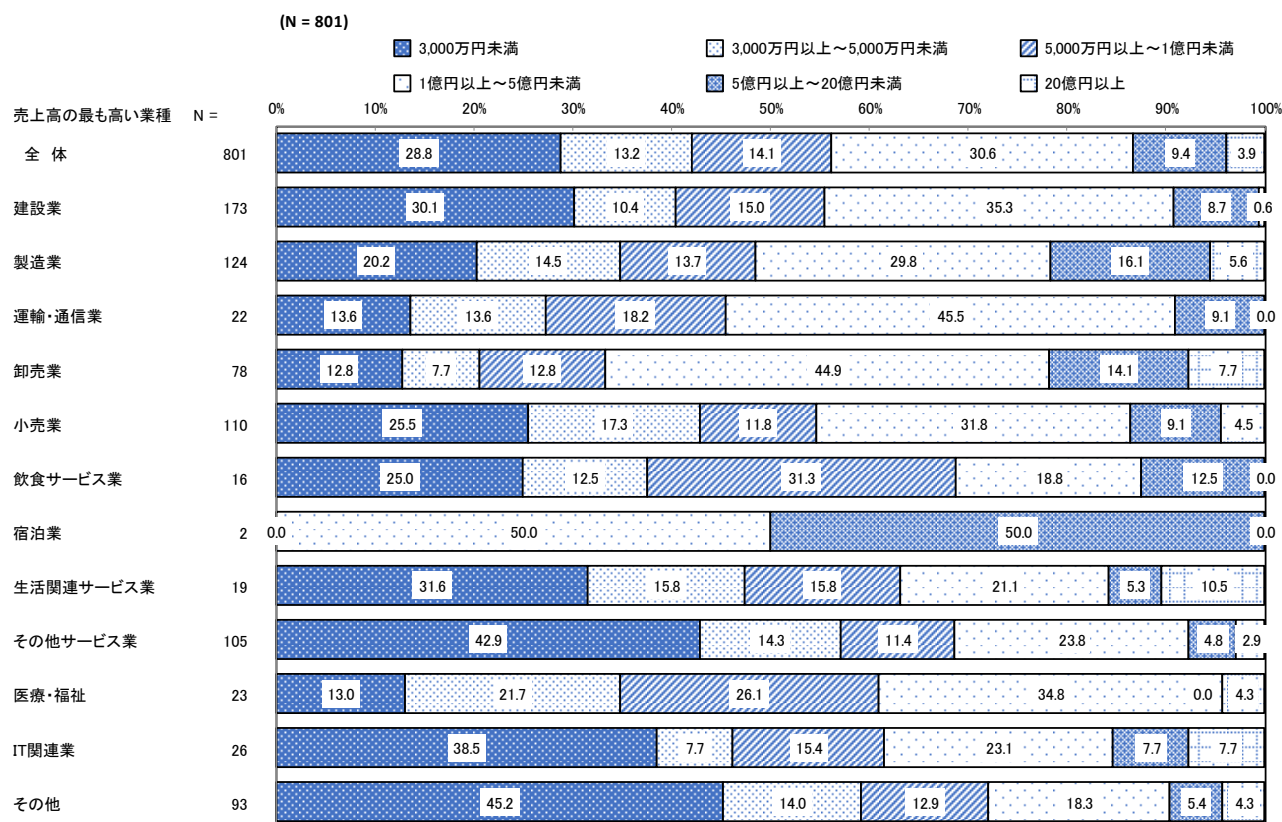
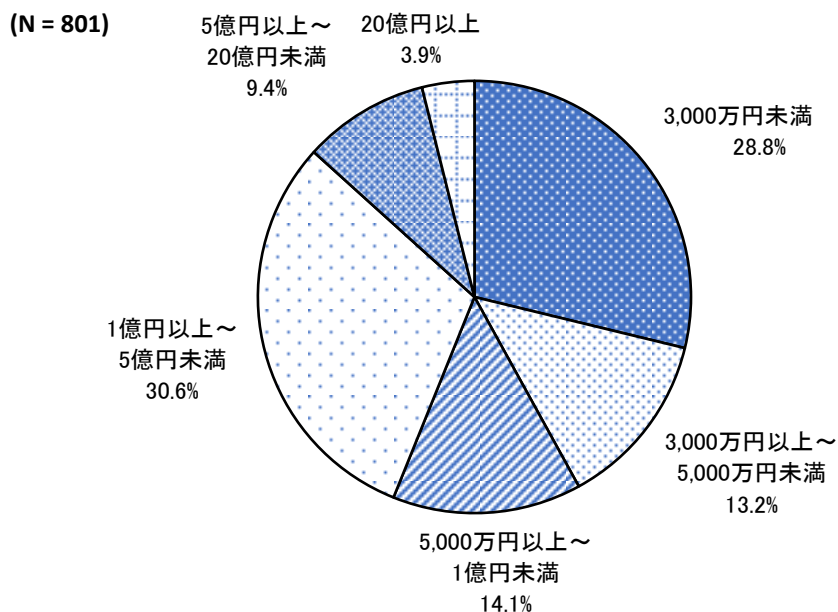
〔参考〕令和3年度経済センサス活動調査に基づく県内企業の従業員数別構成比

5人未満…62.2%
5人以上～20人未満…25.0%
20人以上～50人未満…7.5%
50人以上～100人未満…2.6%
100人以上～300人未満…1.8%
300人以上…0.9%

(3) 売上高

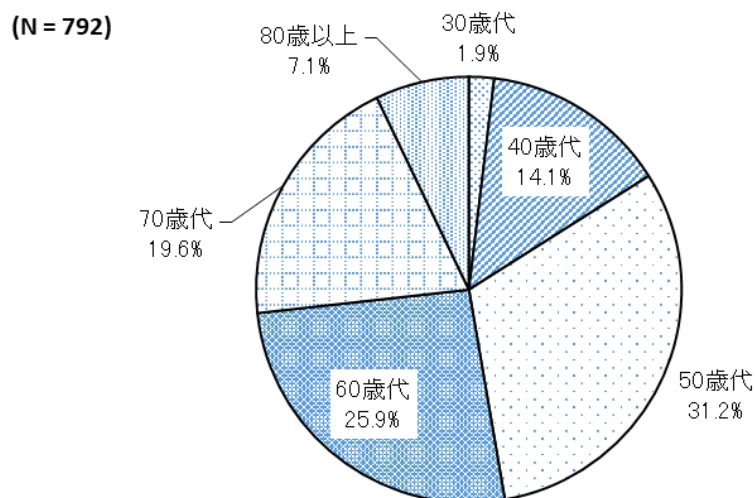
売上高は、「1 億円以上～5 億円未満」(30.6%) が最も高く、「3,000 万円未満」(28.8%)、「5,000 万円以上～1 億円未満」(14.1%)、「3,000 万円以上～5,000 万円未満」(13.2%) の順である。

業種別にみると、他の業種と比べて卸売業は「1 億円以上～5 億円未満」「5 億円以上～20 億円未満」「20 億円以上」の合計が 66.7% と売上高が高い傾向がみられた。



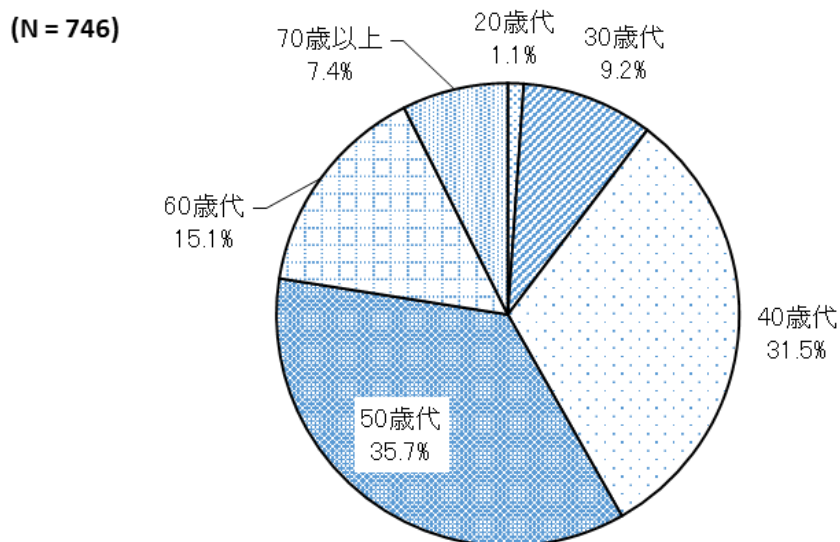
(4) 経営者の年齢

経営者の年齢は、「50 歳代」(31.2%) が最も高く、「60 歳代」(25.9%)、「70 歳代」(19.6%)、「40 歳代」(14.1%)、「80 歳以上」(7.1%)、「30 歳代」(1.9%) の順である。



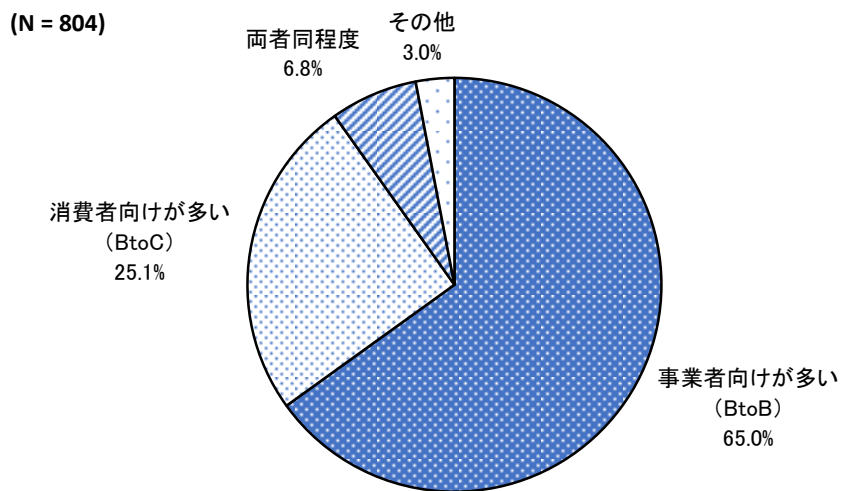
(5) 従業員の平均年齢

従業員の平均年齢は、「50 歳代」(35.7%) が最も高く、「40 歳代」(31.5%)、「60 歳代」(15.1%)、「30 歳代」(9.2%)、「70 歳以上」(7.4%)、「20 歳代」(1.1%) の順である。



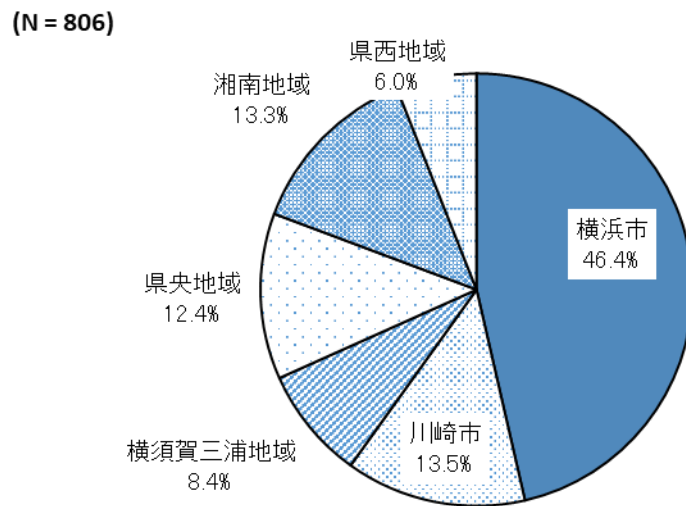
(6) 顧客の属性

顧客の属性は、「事業者向けが多い(BtoB)」(65.0%)が最も高く、「消費者向けが多い(BtoC)」(25.1%)、「両者同程度」(6.8%)の順である。



(7) 所在地

所在地は、「横浜市」(46.4%)が最も高く、「川崎市」(13.5%)、「湘南地域」(13.3%)、「県央地域」(12.4%)、「横須賀三浦地域」(8.4%)、「県西地域」(6.0%)の順である。



3 アンケート結果概要

(1) 経営課題への対応について

Q1 現在、重視している経営課題について、お聞かせください。(複数回答)

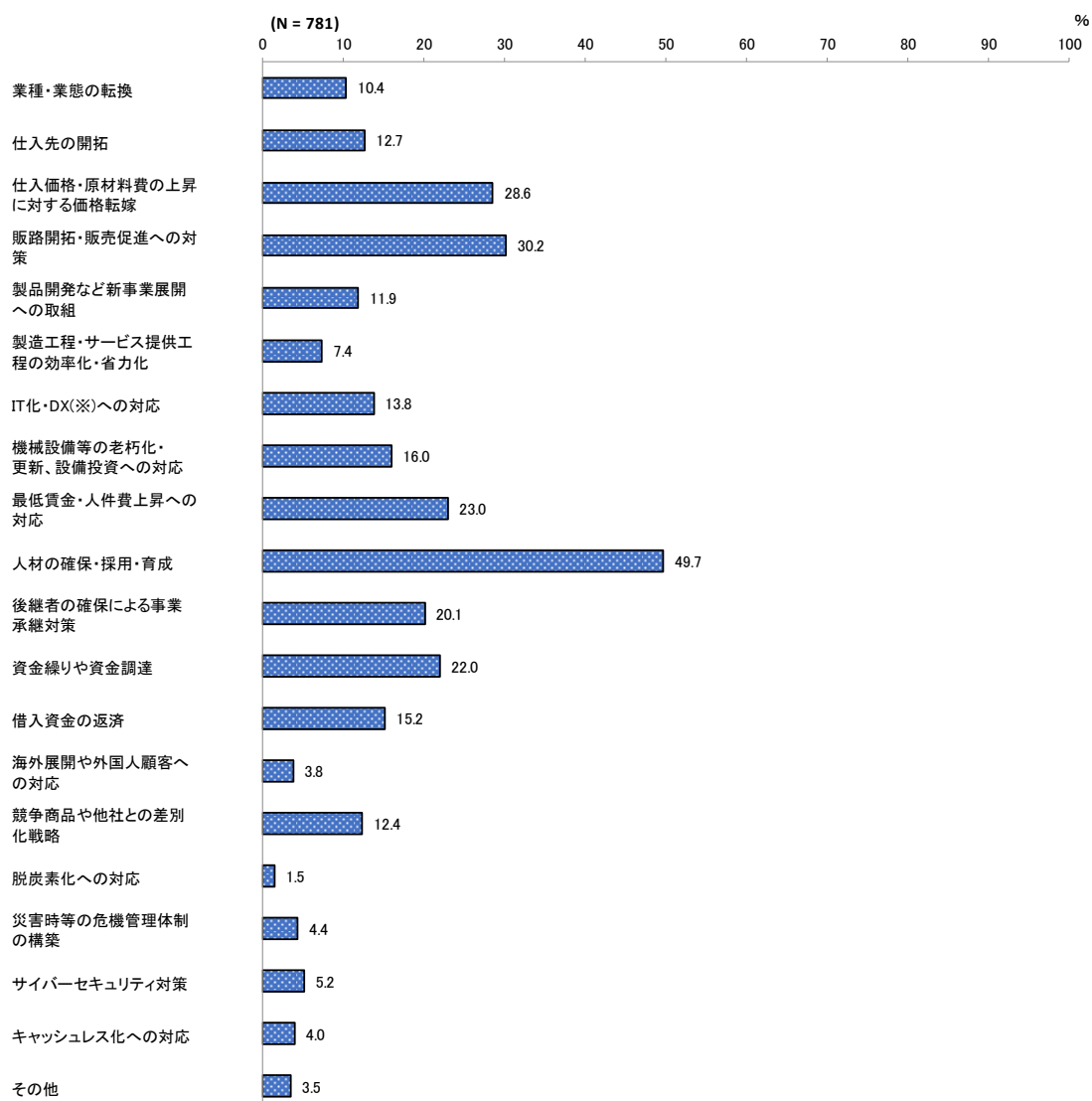
現在、重視している経営課題については、「人材の確保・採用・育成」(49.7%)と最も高く、次いで「販路開拓・販売促進への対策」(30.2%)、「仕入価格・原材料費の上昇に対する価格転嫁」(28.6%)となっている。

業種別にみると、運輸・通信業は「人材の確保・採用・育成」(76.2%)と「仕入価格・原材料費の上昇に対する価格転嫁」(47.6%)が高い。飲食サービス業は「仕入価格・原材料費の上昇に対する価格転嫁」(64.7%)と「最低賃金・人件費上昇への対応」(52.9%)、が高い。

従業員数別にみると、従業員数が多くなるほど「人材の確保・採用・育成」が高くなる傾向がみられた。

過去の調査と比較すると、平成29年度実施調査までは「販路開拓・販売促進への対策」が5割を超えて最も高かったが、平成30年度以降は「人材の確保・採用・育成」が最も高い状態が継続している。

経営者の年齢別にみると、60歳代以上の経営者の課題は、60歳未満の経営者と比べて、「後継者の確保による事業承継対策」が高い傾向がみられた。



		全 体	業種・業態 の転換	仕入先の開 拓	仕入価格・ 原材料費の 上昇に対する 価格転嫁	販路開拓・ 販売促進へ の対策	製品開発な ど新事業展 開への取組	製造工程・ サービス提 供工程の効 率化・省力 化	IT化・DX(※) への対応	機械設備等 の老朽化・ 更新、設備 投資への対 応	最低賃金・ 人件費上昇 への対応	人材の確 保・採用・育 成
全 体		781	81	99	223	236	93	58	108	125	180	388
			10.4	12.7	28.6	30.2	11.9	7.4	13.8	16.0	23.0	49.7
業 種 別	建設業	168	24	17	62	27	4	8	16	21	50	108
			14.3	10.1	36.9	16.1	2.4	4.8	9.5	12.5	29.8	64.3
	製造業	124	13	20	43	46	30	28	13	45	30	54
			10.5	16.1	34.7	37.1	24.2	22.6	10.5	36.3	24.2	43.5
	運輸・通信業	21	2	2	10	4	-	-	3	5	6	16
			9.5	9.5	47.6	19.0	-	-	14.3	23.8	28.6	76.2
	卸売業	77	6	16	23	37	16	2	14	6	9	31
			7.8	20.8	29.9	48.1	20.8	2.6	18.2	7.8	11.7	40.3
	小売業	106	10	18	37	42	7	4	8	13	21	41
			9.4	17.0	34.9	39.6	6.6	3.8	7.5	12.3	19.8	38.7
	飲食サービス業	17	1	1	11	3	1	-	1	2	9	8
			5.9	5.9	64.7	17.6	5.9	-	5.9	11.8	52.9	47.1
	宿泊業	2	-	1	-	1	-	-	1	-	-	2
			-	50.0	-	50.0	-	-	50.0	-	-	100.0
	生活関連サービス業	18	5	1	5	5	2	1	5	4	8	8
			27.8	5.6	27.8	27.8	11.1	5.6	27.8	22.2	44.4	44.4
(令和6年10月現在)	その他サービス業	101	7	10	11	31	13	4	21	11	19	51
			6.9	9.9	10.9	30.7	12.9	4.0	20.8	10.9	18.8	50.5
	医療・福祉	22	-	3	2	-	-	1	3	2	7	15
			-	13.6	9.1	-	-	4.5	13.6	9.1	31.8	68.2
	IT関連業	24	2	1	3	8	10	4	2	1	3	12
			8.3	4.2	12.5	33.3	41.7	16.7	8.3	4.2	12.5	50.0
	その他	93	9	8	15	29	8	4	20	15	18	39
			9.7	8.6	16.1	31.2	8.6	4.3	21.5	16.1	19.4	41.9
	5人以下	444	53	63	128	137	44	19	61	57	59	147
			11.9	14.2	28.8	30.9	9.9	4.3	13.7	12.8	13.3	33.1
	5人超～20人以下	220	19	26	59	61	26	19	28	40	69	148
			8.6	11.8	26.8	27.7	11.8	8.6	12.7	18.2	31.4	67.3
(令和6年10月現在)	20人超～50人以下	65	3	4	18	20	9	10	9	13	26	51
			4.6	6.2	27.7	30.8	13.8	15.4	13.8	20.0	40.0	78.5
	50人超～100人以下	23	2	2	6	10	4	4	4	4	14	17
			8.7	8.7	26.1	43.5	17.4	17.4	17.4	17.4	60.9	73.9
	100人超～300人以下	18	3	2	9	7	7	4	3	8	10	16
			16.7	11.1	50.0	38.9	38.9	22.2	16.7	44.4	55.6	88.9
	300人超	6	-	1	2	1	2	1	1	3	2	6
			-	16.7	33.3	16.7	33.3	16.7	16.7	50.0	33.3	100.0

		全 体	後継者の確 保による事 業承継対策	資金繰りや 資金調達	借入金金の 返済	海外展開や 外国人顧客 への対応	競争商品や 他社との差 別化戦略	脱炭素化へ の対応	災害時等の 危機管理体制 の構築	サイバーセ キュリティ対 策	キャッシュレ ス化への対 応	その他
全 体		781	157	172	119	30	97	12	34	41	31	27
			20.1	22.0	15.2	3.8	12.4	1.5	4.4	5.2	4.0	3.5
業 種 別	建設業	168	36	33	29	4	13	4	2	10	5	6
			21.4	19.6	17.3	2.4	7.7	2.4	1.2	6.0	3.0	3.6
	製造業	124	30	29	22	6	17	-	5	3	-	3
			24.2	23.4	17.7	4.8	13.7	-	4.0	2.4	-	2.4
	運輸・通信業	21	7	6	4	-	1	2	2	-	-	-
			33.3	28.6	19.0	-	4.8	9.5	9.5	-	-	-
	卸売業	77	13	19	14	3	14	2	3	3	2	3
			16.9	24.7	18.2	3.9	18.2	2.6	3.9	3.9	2.6	3.9
	小売業	106	23	31	18	3	19	2	2	2	9	3
			21.7	29.2	17.0	2.8	17.9	1.9	1.9	1.9	8.5	2.8
	飲食サービス業	17	1	2	2	-	-	-	-	-	1	-
			5.9	11.8	11.8	-	-	-	-	-	5.9	-
	宿泊業	2	-	1	1	-	-	-	-	-	-	1
			-	50.0	50.0	-	-	-	-	-	-	50.0
	生活関連サービス業	18	2	3	3	1	2	-	2	-	2	-
			11.1	16.7	16.7	5.6	11.1	-	11.1	-	11.1	-
(令和6年10月現在)	その他サービス業	101	17	18	10	3	13	-	8	9	7	3
			16.8	17.8	9.9	3.0	12.9	-	7.9	8.9	6.9	3.0
	医療・福祉	22	3	5	3	1	4	-	5	1	1	-
			13.6	22.7	13.6	4.5	18.2	-	22.7	4.5	4.5	-
	IT関連業	24	4	4	2	1	3	-	-	7	-	1
			16.7	16.7	8.3	4.2	12.5	-	-	29.2	-	4.2
	その他	93	19	17	9	7	9	1	5	6	4	7
			20.4	18.3	9.7	7.5	9.7	1.1	5.4	6.5	4.3	7.5
	5人以下	444	98	104	75	15	47	6	13	21	22	19
			22.1	23.4	16.9	3.4	10.6	1.4	2.9	4.7	5.0	4.3
(令和6年10月現在)	5人超～20人以下	220	40	50	35	8	33	5	15	11	8	4
			18.2	22.7	15.9	3.6	15.0	2.3	6.8	5.0	3.6	1.8
	20人超～50人以下	65	11	11	7	2	7	1	3	6	-	1
			16.9	16.9	10.8	3.1	10.8	1.5	4.6	9.2	-	1.5
	50人超～100人以下	23	5	2	1	3	2	-	2	-	-	1
			21.7	8.7	4.3	13.0	8.7	-	8.7	-	-	4.3
	100人超～300人以下	18	-	1	-	1	5	-	-	2	-	1
			-	5.6	-	5.6	27.8	-	-	11.1	-	5.6
(令和6年10月現在)	300人超	6	1	2	-	1	1	-	1	1	-	-
			16.7	33.3	-	16.7	16.7	-	16.7	16.7	-	-

順位	30歳未満～50歳代		60歳代～80歳以上		合計	
1	人材の確保	55%	人材の確保	40%	人材の確保	47%
2	販路開拓	32%	販路開拓	27%	販路開拓	30%
3	仕入価格	30%	仕入価格	25%	仕入価格	27%
4	最低賃金・人件費	23%	後継者	24%	最低賃金・人件費	22%
5	資金繰り	20%	資金繰り	21%	資金繰り	20%

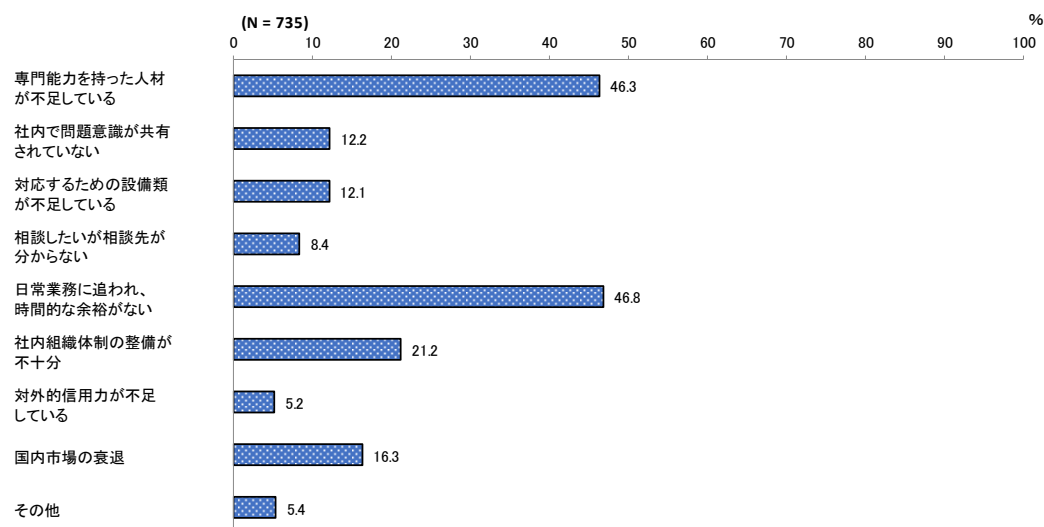
Q2 経営課題に取り組むにあたり、ネックとなっていることをお聞かせください。（複数回答）

経営課題に取り組むにあたり、ネックとなっていることについては、「日常業務に追われ、時間的な余裕がない」（46.8%）が最も高く、次いで「専門能力を持った人材が不足している」（46.3%）、「社内組織体制の整備が不十分」（21.2%）となっている。

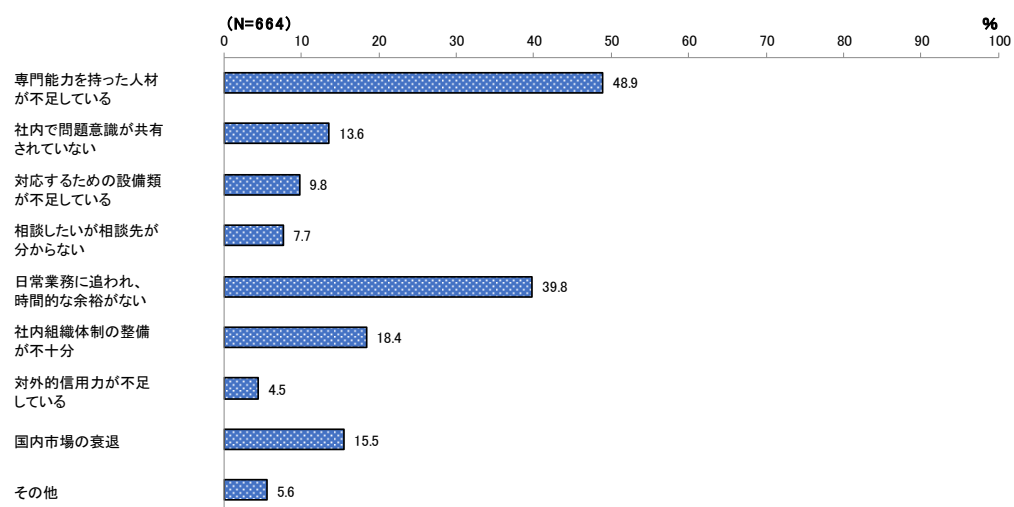
業種別にみると、医療・福祉は「専門能力を持った人材が不足している」（72.2%）が7割を超える。運輸・通信業は「日常業務に追われ、時間的な余裕がない」（70.0%）が7割を占める。

平成5年度実施調査と比較すると「日常業務に追われ時間的な余裕がない」（39.8%→46.8% +7%）増加している。

令和6年度調査



令和5年度調査

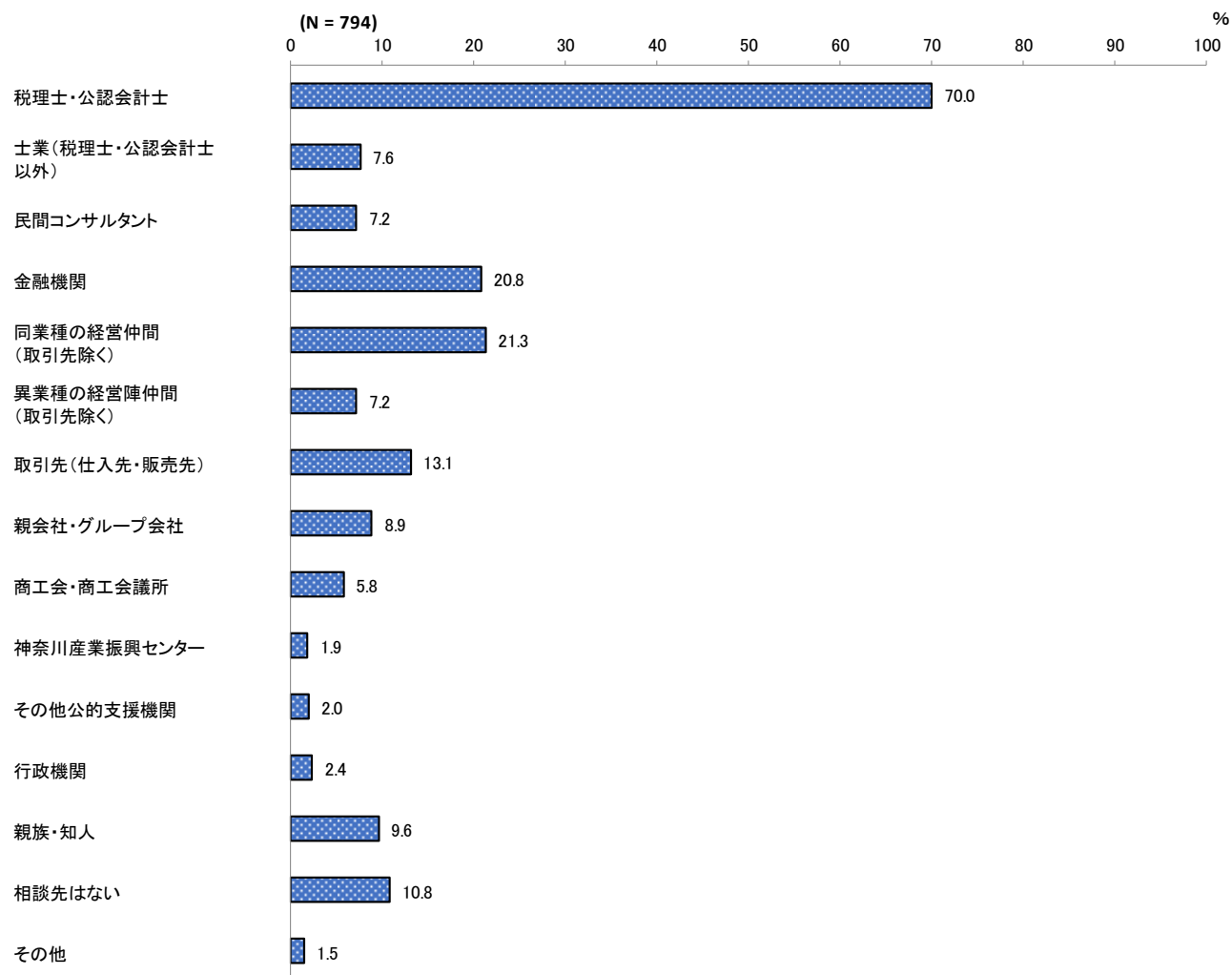


		全 体	専門能力を持 った人材が 不足してい る	社内で問題 意識が共有 されていな い	対応するた めの設備類 が不足して いる	相談したい が相談先が 分からない	日常業務に 追われ、時 間的な余裕 がない	社内組織体 制の整備が 不十分	対外的信用 力が不足し ている	国内市場の 衰退	その他
全 体		735	340	90	89	62	344	156	38	120	40
業 種 別	建設業		46.3	12.2	12.1	8.4	46.8	21.2	5.2	16.3	5.4
		164	94	20	17	16	78	35	7	13	9
	製造業		57.3	12.2	10.4	9.8	47.6	21.3	4.3	7.9	5.5
		120	53	20	30	5	46	32	8	31	9
	運輸・通信業		44.2	16.7	25.0	4.2	38.3	26.7	6.7	25.8	7.5
		20	9	3	3	1	14	5	-	2	-
	卸売業		45.0	15.0	15.0	5.0	70.0	25.0	-	10.0	-
		70	23	8	3	8	27	15	-	23	1
	小売業		32.9	11.4	4.3	11.4	38.6	21.4	-	32.9	1.4
		99	37	10	8	9	59	17	4	21	7
	飲食サービス業		37.4	10.1	8.1	9.1	59.6	17.2	4.0	21.2	7.1
		16	6	3	1	-	10	2	-	3	1
	宿泊業		37.5	18.8	6.3	-	62.5	12.5	-	18.8	6.3
		2	1	-	-	-	1	1	-	-	1
	生活関連サービス業		50.0	-	-	-	50.0	50.0	-	-	50.0
		18	5	3	2	1	12	3	2	2	-
	その他サービス業		27.8	16.7	11.1	5.6	66.7	16.7	11.1	11.1	-
		97	53	5	8	13	47	16	8	9	1
	医療・福祉		54.6	5.2	8.2	13.4	48.5	16.5	8.2	9.3	1.0
		18	13	1	3	1	8	5	-	3	-
	IT関連業		72.2	5.6	16.7	5.6	44.4	27.8	-	16.7	-
		22	12	3	1	3	8	5	4	1	1
(令和6年10月現在)	5人以下		54.5	13.6	4.5	13.6	36.4	22.7	18.2	4.5	4.5
		81	32	12	11	4	32	18	5	10	9
	5人超～20人以下		39.5	14.8	13.6	4.9	39.5	22.2	6.2	12.3	11.1
		416	175	32	52	43	202	51	30	77	26
	20人超～50人以下		42.1	7.7	12.5	10.3	48.6	12.3	7.2	18.5	6.3
		208	110	37	24	15	96	63	6	29	6
	50人超～100人以下		52.9	17.8	11.5	7.2	46.2	30.3	2.9	13.9	2.9
		61	28	10	7	3	22	21	2	6	6
	100人超～300人以下		45.9	16.4	11.5	4.9	36.1	34.4	3.3	9.8	9.8
		22	12	4	2	1	10	10	-	4	1
	300人超		54.5	18.2	9.1	4.5	45.5	45.5	-	18.2	4.5
		18	9	4	1	-	9	9	-	3	1

Q3 貴社の経営課題はどこに相談していますか。相談先についてお聞かせください。(複数回答)

経営課題の相談先については、「税理士・公認会計士」(70.0%)と最も高く、次いで「同業種の経営仲間(取引先除く)」(21.3%)、「金融機関」(20.8%)となっている。

従業員数別にみると、100人以下と回答した企業の約7割が「税理士・公認会計士」と回答していた一方で、従業員数が多いほど「民間コンサルタント」が高くなる傾向がみられた。



		全 体	税理士・公 認会計士	士業(税理 士・公認会 計士以外)	民間コンサ ルタント	金融機関	同業種の経 営仲間(取 引先除く)	異業種の経 営陣仲間 (取引先除 く)	取引先(仕 入先・販売 先)
全 体		794	556	60	57	165	169	57	104
			70.0	7.6	7.2	20.8	21.3	7.2	13.1
業 種 別	建設業	172	123	14	9	34	46	14	19
			71.5	8.1	5.2	19.8	26.7	8.1	11.0
	製造業	125	98	5	15	39	26	11	29
			78.4	4.0	12.0	31.2	20.8	8.8	23.2
	運輸・通信業	22	18	2	-	7	-	-	3
			81.8	9.1	-	31.8	-	-	13.6
	卸売業	77	60	7	8	21	16	6	9
			77.9	9.1	10.4	27.3	20.8	7.8	11.7
	小売業	106	76	4	5	24	16	7	20
			71.7	3.8	4.7	22.6	15.1	6.6	18.9
	飲食サービス業	17	14	-	1	2	4	1	1
			82.4	-	5.9	11.8	23.5	5.9	5.9
	宿泊業	2	2	1	1	1	-	-	-
			100.0	50.0	50.0	50.0	-	-	-
	生活関連サービス業	19	14	3	4	2	7	1	-
			73.7	15.8	21.1	10.5	36.8	5.3	-
	その他サービス業	103	56	11	5	12	23	8	9
			54.4	10.7	4.9	11.7	22.3	7.8	8.7
	医療・福祉	22	18	2	2	4	3	-	1
			81.8	9.1	9.1	18.2	13.6	-	4.5
	IT関連業	26	10	2	2	1	7	2	1
			38.5	7.7	7.7	3.8	26.9	7.7	3.8
	その他	93	59	9	4	16	20	7	10
			63.4	9.7	4.3	17.2	21.5	7.5	10.8
(令和6年10月現在)	5人以下	453	303	26	16	62	98	28	61
			66.9	5.7	3.5	13.7	21.6	6.2	13.5
	5人超～20人以下	222	173	19	20	66	46	16	25
			77.9	8.6	9.0	29.7	20.7	7.2	11.3
	20人超～50人以下	67	52	6	8	21	13	7	8
			77.6	9.0	11.9	31.3	19.4	10.4	11.9
	50人超～100人以下	22	15	1	3	7	5	4	3
			68.2	4.5	13.6	31.8	22.7	18.2	13.6
	100人超～300人以下	18	9	4	5	6	6	2	4
			50.0	22.2	27.8	33.3	33.3	11.1	22.2
	300人超	6	1	3	3	1	1	-	2
			16.7	50.0	50.0	16.7	16.7	-	33.3

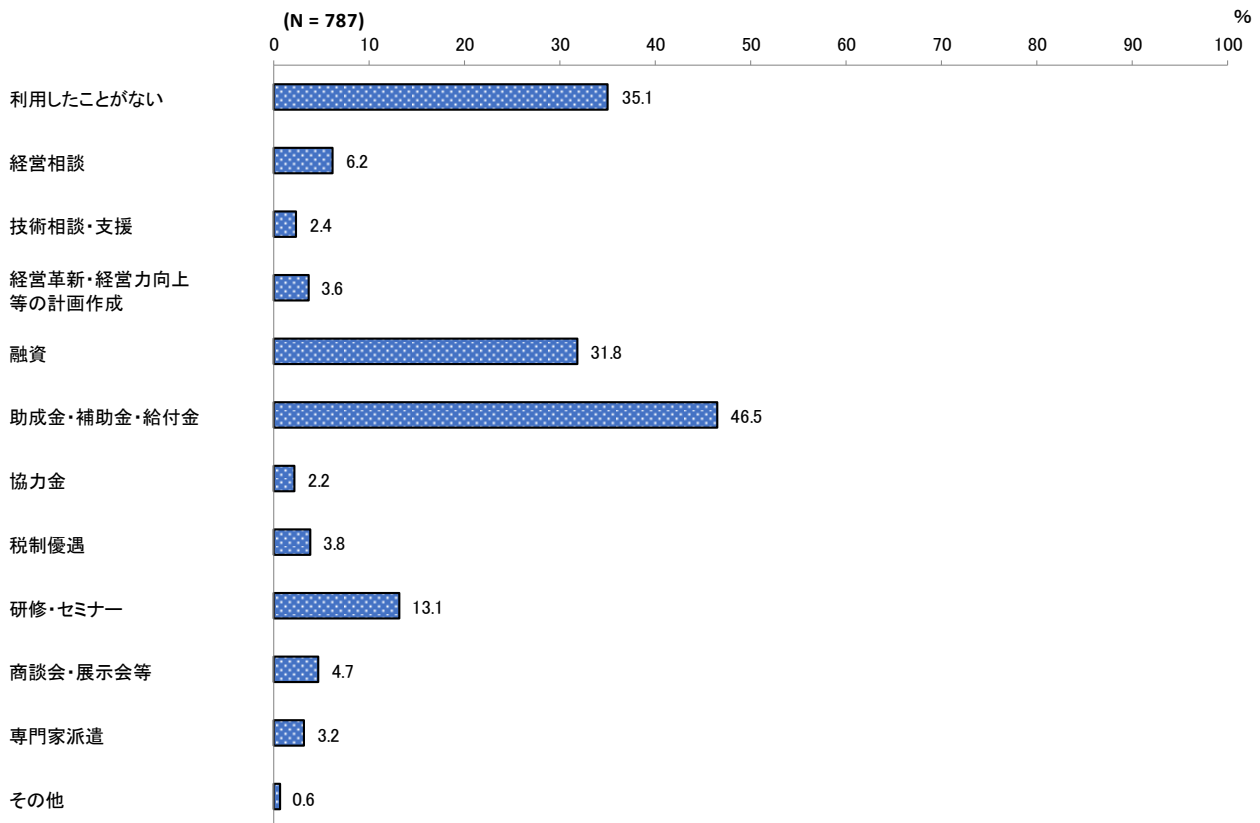
		全 体	親会社・グループ会社	商工会・商工会議所	神奈川産業振興センター	その他公的支援機関	行政機関	親族・知人	相談先はない	その他
全 体		794	71	46	15	16	19	76	86	12
			8.9	5.8	1.9	2.0	2.4	9.6	10.8	1.5
業 種 別	建設業	172	12	8	-	2	3	16	18	3
			7.0	4.7	-	1.2	1.7	9.3	10.5	1.7
	製造業	125	12	12	10	7	5	10	7	1
			9.6	9.6	8.0	5.6	4.0	8.0	5.6	0.8
	運輸・通信業	22	2	4	-	-	1	1	1	-
			9.1	18.2	-	-	4.5	4.5	4.5	-
	卸売業	77	6	5	2	1	1	10	4	1
			7.8	6.5	2.6	1.3	1.3	13.0	5.2	1.3
	小売業	106	7	6	-	-	1	11	12	2
			6.6	5.7	-	-	0.9	10.4	11.3	1.9
	飲食サービス業	17	-	1	-	1	-	-	3	-
			-	5.9	-	5.9	-	-	17.6	-
	宿泊業	2	-	-	-	-	-	-	-	-
			-	-	-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	19	2	1	-	-	-	4	-	-
			10.5	5.3	-	-	-	21.1	-	-
(令和6年10月現在)	その他サービス業	103	14	3	2	2	4	12	21	2
			13.6	2.9	1.9	1.9	3.9	11.7	20.4	1.9
	医療・福祉	22	2	-	-	1	1	1	2	-
			9.1	-	-	4.5	4.5	4.5	9.1	-
	IT関連業	26	2	3	1	-	2	3	7	-
			7.7	11.5	3.8	-	7.7	11.5	26.9	-
	その他	93	12	3	-	2	1	6	10	3
			12.9	3.2	-	2.2	1.1	6.5	10.8	3.2
	5人以下	453	21	26	2	6	6	48	64	10
			4.6	5.7	0.4	1.3	1.3	10.6	14.1	2.2
従業員規模別	5人超～20人以下	222	26	14	8	6	6	21	14	2
			11.7	6.3	3.6	2.7	2.7	9.5	6.3	0.9
	20人超～50人以下	67	14	2	2	3	2	4	3	-
			20.9	3.0	3.0	4.5	3.0	6.0	4.5	-
	50人超～100人以下	22	4	3	-	1	2	1	2	-
			18.2	13.6	-	4.5	9.1	4.5	9.1	-
	100人超～300人以下	18	4	-	3	-	2	1	2	-
			22.2	-	16.7	-	11.1	5.6	11.1	-
	300人超	6	2	1	-	-	-	-	-	-
			33.3	16.7	-	-	-	-	-	-

Q4 これまでに利用したことがある公的機関の支援施策についてお聞かせください。（複数回答）

利用したことがある公的機関の支援施策については、「助成金・補助金・給付金」（46.5%）が最も高く、次いで「利用したことがない」（35.1%）、「融資」（31.8%）となっている。

業種別にみると、飲食サービス業は「助成金・補助金・給付金」（64.7%）と「融資」（47.1%）が高く、「利用したことがない」（17.6%）が他の業種と比べて低かった。

従業員数別にみると、他と比べて5人以下と回答した企業は「利用したことがない」（40.2%）が高い。100人超～300人以下と回答した企業は「助成金・補助金・給付金」（72.2%）が7割を超え、次いで「税制優遇」（33.3%）と「研修・セミナー」（33.3%）が高い。



		全 体	利用したこ とがない	経営相談	技術相談・ 支援	経営革新・ 経営力向上 等の計画作 成	融資	助成金・補 助金・給付 金
全 体		787	276	49	19	28	250	366
			35.1	6.2	2.4	3.6	31.8	46.5
業 種 別	建設業	171	60	4	-	2	63	83
			35.1	2.3	-	1.2	36.8	48.5
	製造業	122	41	17	9	13	28	61
			33.6	13.9	7.4	10.7	23.0	50.0
	運輸・通信業	21	5	1	-	-	9	14
			23.8	4.8	-	-	42.9	66.7
	卸売業	79	28	7	1	2	19	31
			35.4	8.9	1.3	2.5	24.1	39.2
	小売業	107	33	6	-	1	45	53
			30.8	5.6	-	0.9	42.1	49.5
	飲食サービス業	17	3	-	1	1	8	11
			17.6	-	5.9	5.9	47.1	64.7
	宿泊業	2	-	-	-	-	1	2
			-	-	-	-	50.0	100.0
	生活関連サービス業	19	6	1	-	2	8	11
			31.6	5.3	-	10.5	42.1	57.9
	その他サービス業	102	41	6	3	1	22	41
			40.2	5.9	2.9	1.0	21.6	40.2
	医療・福祉	21	5	3	1	2	9	8
			23.8	14.3	4.8	9.5	42.9	38.1
	IT関連業	26	8	1	1	-	7	13
			30.8	3.8	3.8	-	26.9	50.0
	その他	90	43	2	3	3	24	32
			47.8	2.2	3.3	3.3	26.7	35.6
(令和 6年10月現在)	5人以下	453	182	23	7	9	147	187
			40.2	5.1	1.5	2.0	32.5	41.3
	5人超～20人以下	217	65	19	6	8	74	111
			30.0	8.8	2.8	3.7	34.1	51.2
	20人超～50人以下	64	20	4	4	4	18	35
			31.3	6.3	6.3	6.3	28.1	54.7
	50人超～100人以下	23	4	1	1	6	5	13
			17.4	4.3	4.3	26.1	21.7	56.5
	100人超～300人以下	18	3	1	1	1	1	13
			16.7	5.6	5.6	5.6	5.6	72.2
	300人超	6	2	-	-	-	1	3
			33.3	-	-	-	16.7	50.0

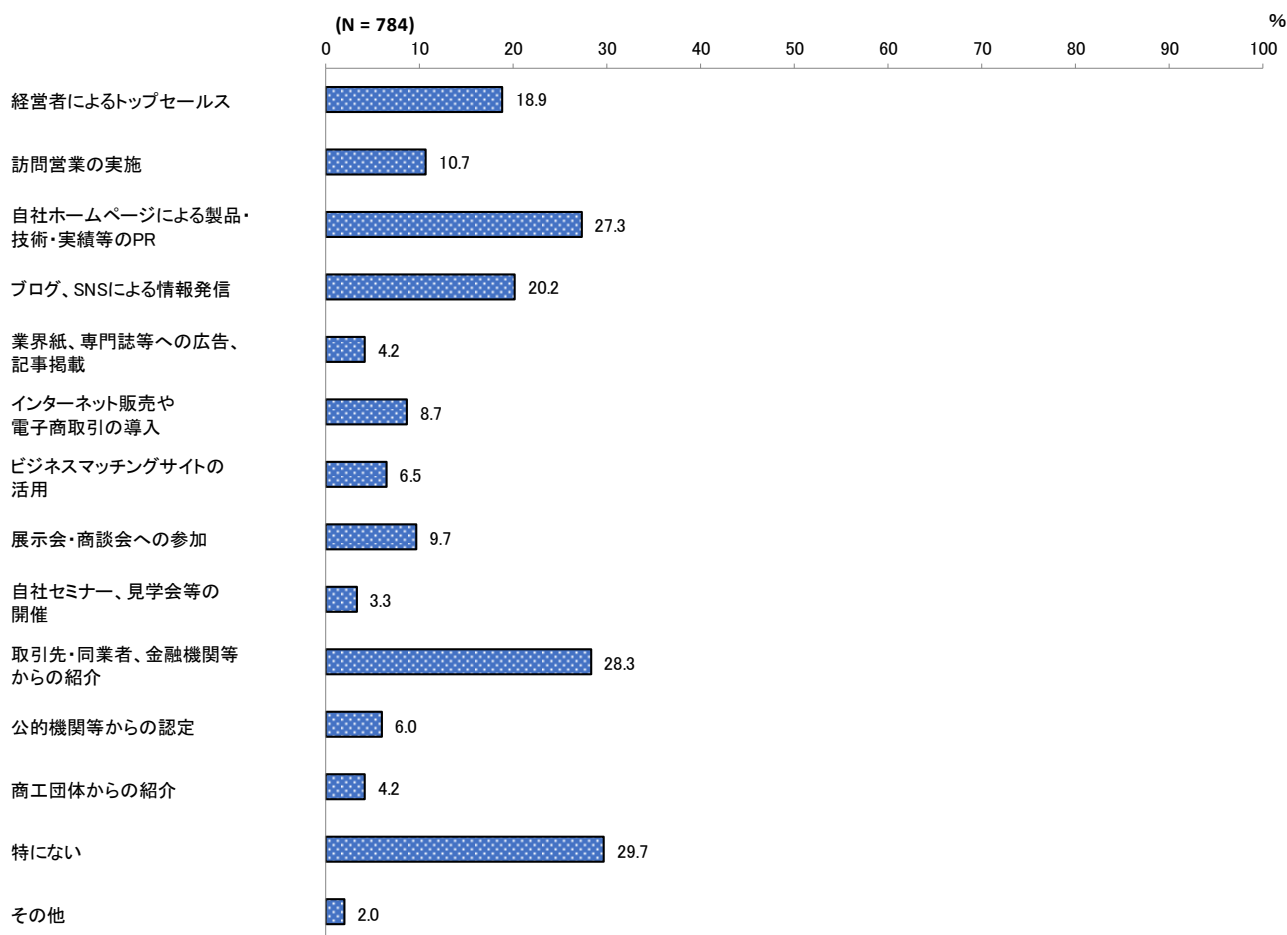
		全 体	協力金	税制優遇	研修・セミナー	商談会・展示会等	専門家派遣	その他
全 体		787	17	30	103	37	25	5
			2.2	3.8	13.1	4.7	3.2	0.6
業 種 別	建設業	171	3	6	22	3	2	-
			1.8	3.5	12.9	1.8	1.2	-
	製造業	122	1	9	19	19	9	-
			0.8	7.4	15.6	15.6	7.4	-
	運輸・通信業	21	-	1	2	-	-	1
			-	4.8	9.5	-	-	4.8
	卸売業	79	-	3	7	4	3	-
			-	3.8	8.9	5.1	3.8	-
	小売業	107	3	2	10	3	3	1
			2.8	1.9	9.3	2.8	2.8	0.9
	飲食サービス業	17	4	1	2	-	-	-
			23.5	5.9	11.8	-	-	-
	宿泊業	2	-	-	-	-	-	-
			-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	19	-	-	2	2	-	-
			-	-	10.5	10.5	-	-
	その他サービス業	102	1	5	12	2	3	1
			1.0	4.9	11.8	2.0	2.9	1.0
	医療・福祉	21	2	1	5	-	1	-
			9.5	4.8	23.8	-	4.8	-
	IT関連業	26	-	1	4	1	2	2
			-	3.8	15.4	3.8	7.7	7.7
	その他	90	3	1	17	2	1	-
			3.3	1.1	18.9	2.2	1.1	-
(令和6年10月現在)	5人以下	453	6	7	39	13	5	1
			1.3	1.5	8.6	2.9	1.1	0.2
	5人超～20人以下	217	6	10	41	15	16	2
			2.8	4.6	18.9	6.9	7.4	0.9
	20人超～50人以下	64	3	4	10	3	2	-
			4.7	6.3	15.6	4.7	3.1	-
	50人超～100人以下	23	1	2	4	2	-	1
			4.3	8.7	17.4	8.7	-	4.3
	100人超～300人以下	18	-	6	6	3	1	1
			-	33.3	33.3	16.7	5.6	5.6
	300人超	6	1	1	1	-	-	-
			16.7	16.7	16.7	-	-	-

**Q5 販路開拓に向けた取り組みで効果を感じるもの、今後取り組みたいものをお聞かせください。
(複数回答)**

販路開拓に向けた取り組みで効果を感じるもの、今後取り組みたいものについては、「特にない」(29.7%)が最も高く、次いで「取引先・同業者、金融機関等からの紹介」(28.3%)、「自社ホームページによる製品・技術・実績等のPR」(27.3%)となっている。

業種別にみると、製造業は「取引先・同業者、金融機関からの紹介」(43.4%)が高く、次いで「自社ホームページによる製品・技術・実績等のPR」(36.1%)の順であった。

従業員数別にみると、5人以下と回答した企業は「特にない」(33.6%)が最も高く、次いで「取引先・同業者、金融機関からの紹介」(28.3%)の順であった。5人超～20人以下と回答した企業は「自社ホームページによる製品・技術・実績等のPR」(35.3%)、次いで「取引先・同業者、金融機関からの紹介」(28.4%)の順であった。



		全 体	経営者による トップセールス	訪問営業の 実施	自社ホーム ページによる 製品・技術・実績等 のPR	ブログ、SNS による情報 発信	業界紙、専 門誌等への 広告、記事 掲載	インターネット 販売や電 子商取引の 導入	ビジネスマッ チングサイト の活用
全 体		784	148	84	214	158	33	68	51
			18.9	10.7	27.3	20.2	4.2	8.7	6.5
業 種 別	建設業	170	23	7	38	30	3	5	6
			13.5	4.1	22.4	17.6	1.8	2.9	3.5
	製造業	122	26	21	44	15	5	9	13
			21.3	17.2	36.1	12.3	4.1	7.4	10.7
	運輸・通信業	20	7	1	5	1	－	1	1
			35.0	5.0	25.0	5.0	－	5.0	5.0
	卸売業	78	21	19	29	16	8	11	10
			26.9	24.4	37.2	20.5	10.3	14.1	12.8
	小売業	105	15	7	17	31	5	20	5
			14.3	6.7	16.2	29.5	4.8	19.0	4.8
	飲食サービス業	17	1	－	2	7	2	3	－
			5.9	－	11.8	41.2	11.8	17.6	－
	宿泊業	2	－	－	1	1	－	－	－
			－	－	50.0	50.0	－	－	－
	生活関連サービス業	19	4	1	6	6	－	3	－
			21.1	5.3	31.6	31.6	－	15.8	－
	その他サービス業	103	22	14	30	27	2	8	4
			21.4	13.6	29.1	26.2	1.9	7.8	3.9
	医療・福祉	21	5	3	5	5	1	4	－
			23.8	14.3	23.8	23.8	4.8	19.0	－
	IT関連業	26	6	4	8	3	2	1	2
			23.1	15.4	30.8	11.5	7.7	3.8	7.7
	その他	91	18	5	26	13	5	3	8
			19.8	5.5	28.6	14.3	5.5	3.3	8.8
(令和6年10月現在)	5人以下	449	91	45	98	69	18	37	23
			20.3	10.0	21.8	15.4	4.0	8.2	5.1
	5人超～20人以下	218	39	21	77	53	7	15	16
			17.9	9.6	35.3	24.3	3.2	6.9	7.3
	20人超～50人以下	65	11	10	23	17	4	8	6
			16.9	15.4	35.4	26.2	6.2	12.3	9.2
	50人超～100人以下	23	4	1	4	8	1	4	2
			17.4	4.3	17.4	34.8	4.3	17.4	8.7
	100人超～300人以下	18	2	4	7	6	1	2	3
			11.1	22.2	38.9	33.3	5.6	11.1	16.7
	300人超	6	1	3	3	2	2	1	－
			16.7	50.0	50.0	33.3	33.3	16.7	－

		全 体	展示会・商 談会への参 加	自社セミ ナー、見学 会等の開催	取引先・同 業者、金融 機関等から の紹介	公的機関等 からの認定	商工団体か らの紹介	特にない	その他
全 体		784	76	26	222	47	33	233	16
			9.7	3.3	28.3	6.0	4.2	29.7	2.0
業 種 別	建設業	170	7	6	49	12	4	67	4
			4.1	3.5	28.8	7.1	2.4	39.4	2.4
	製造業	122	28	1	53	4	6	31	1
			23.0	0.8	43.4	3.3	4.9	25.4	0.8
	運輸・通信業	20	—	—	4	—	—	8	—
			—	—	20.0	—	—	40.0	—
	卸売業	78	15	4	25	5	6	14	1
			19.2	5.1	32.1	6.4	7.7	17.9	1.3
	小売業	105	10	1	23	9	6	32	2
			9.5	1.0	21.9	8.6	5.7	30.5	1.9
	飲食サービス業	17	1	—	—	—	—	6	1
			5.9	—	—	—	—	35.3	5.9
	宿泊業	2	—	—	—	—	—	—	—
			—	—	—	—	—	—	—
	生活関連サービス業	19	1	1	6	—	1	6	—
			5.3	5.3	31.6	—	5.3	31.6	—
	その他サービス業	103	5	5	27	7	5	25	1
			4.9	4.9	26.2	6.8	4.9	24.3	1.0
	医療・福祉	21	—	1	2	2	—	8	—
			—	4.8	9.5	9.5	—	38.1	—
	IT関連業	26	3	—	7	1	2	7	2
			11.5	—	26.9	3.8	7.7	26.9	7.7
	その他	91	6	6	23	6	2	25	4
			6.6	6.6	25.3	6.6	2.2	27.5	4.4
(令和6年10月現在)	5人以下	449	30	15	127	19	15	151	10
			6.7	3.3	28.3	4.2	3.3	33.6	2.2
	5人超～20人以下	218	28	5	62	23	15	54	3
			12.8	2.3	28.4	10.6	6.9	24.8	1.4
	20人超～50人以下	65	9	2	19	1	2	17	2
			13.8	3.1	29.2	1.5	3.1	26.2	3.1
	50人超～100人以下	23	4	—	4	2	—	6	—
			17.4	—	17.4	8.7	—	26.1	—
	100人超～300人以下	18	4	1	6	1	—	1	1
			22.2	5.6	33.3	5.6	—	5.6	5.6
	300人超	6	1	2	3	—	—	2	—
			16.7	33.3	50.0	—	—	33.3	—

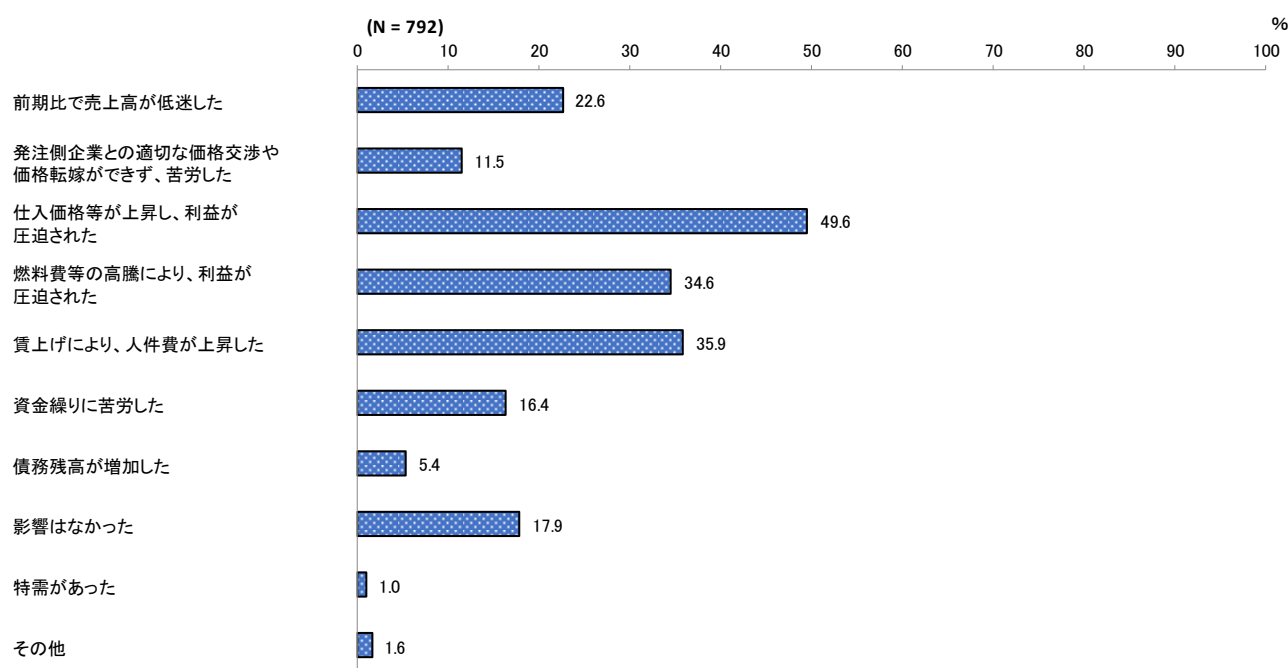
(2) 市場の変化への対応について

Q6 円安や原材料、エネルギー費等の物価高騰に伴う財務上の課題をお聞かせください。
(複数回答)

円安や原材料、エネルギー費等の物価高騰に伴う財務上の課題については、「仕入価格等が上昇し、利益が圧迫された」(49.6%)と最も高く、次いで「賃上げにより、人件費が上昇した」(35.9%)、「燃料費等の高騰により、利益が圧迫された」(34.6%)となっている。

業種別にみると、飲食サービス業は「仕入価格等が上昇し、利益が圧迫された」(82.4%)が最も高く、医療・福祉は「賃上げにより人件費が上昇した」(61.9%)、運輸・通信業は「燃料費等の高騰により、利益が圧迫された」(77.3%)がそれぞれ最も高かった。

従業員数別にみると、5人以下と回答した企業は「仕入価格等が上昇し、利益が圧迫された」(50.1%)が最も高く、5割を超える。50人超～100人以下と回答した企業は「賃上げにより、人件費が上昇した」(87.0%)が最も高く、9割近く占める。

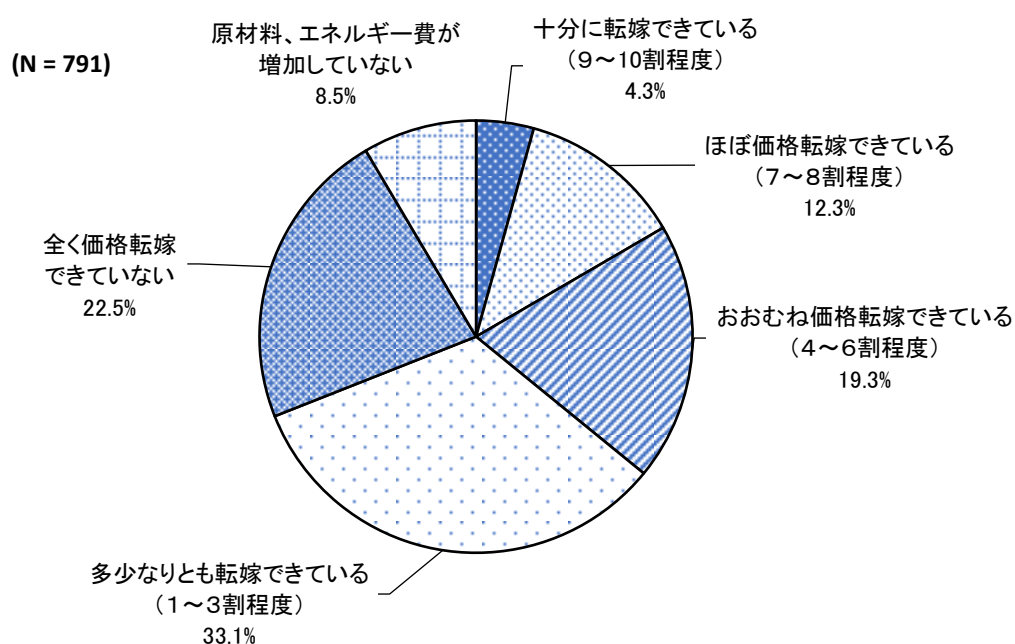


		全 体	前期比で売上高が低迷した	発注側企業との適切な価格交渉や価格転嫁ができず、苦労した	仕入価格等が上昇し、利益が圧迫された	燃料費等の高騰により、利益が圧迫された	賃上げにより、人件費が上昇した	資金繰りに苦労した	債務残高が増加した	影響はなかった	特需があった	その他
全 体		792	179	91	393	274	284	130	43	142	8	13
			22.6	11.5	49.6	34.6	35.9	16.4	5.4	17.9	1.0	1.6
業 種 別	建設業	169	34	35	104	72	54	33	7	15	2	5
			20.1	20.7	61.5	42.6	32.0	19.5	4.1	8.9	1.2	3.0
	製造業	122	35	18	78	53	57	19	7	13	3	1
			28.7	14.8	63.9	43.4	46.7	15.6	5.7	10.7	2.5	0.8
	運輸・通信業	22	4	2	6	17	10	4	—	3	—	—
			18.2	9.1	27.3	77.3	45.5	18.2	—	13.6	—	—
	卸売業	76	26	4	43	24	23	9	5	8	1	—
			34.2	5.3	56.6	31.6	30.3	11.8	6.6	10.5	1.3	—
	小売業	108	33	5	68	34	39	23	9	13	1	1
			30.6	4.6	63.0	31.5	36.1	21.3	8.3	12.0	0.9	0.9
	飲食サービス業	17	5	—	14	8	10	3	—	1	—	—
			29.4	—	82.4	47.1	58.8	17.6	—	5.9	—	—
	宿泊業	2	—	—	—	—	1	1	—	1	—	—
			—	—	—	—	50.0	50.0	—	50.0	—	—
	生活関連サービス業	19	2	2	9	6	5	2	1	3	—	1
			10.5	10.5	47.4	31.6	26.3	10.5	5.3	15.8	—	5.3
(令和6年10月現在)	その他サービス業	102	11	12	26	23	31	11	2	39	—	1
			10.8	11.8	25.5	22.5	30.4	10.8	2.0	38.2	—	1.0
	医療・福祉	21	3	—	10	10	13	4	2	3	—	—
			14.3	—	47.6	47.6	61.9	19.0	9.5	14.3	—	—
	IT関連業	25	2	1	6	1	11	3	3	7	—	1
			8.0	4.0	24.0	4.0	44.0	12.0	12.0	28.0	—	4.0
	その他	94	17	11	25	21	27	14	4	33	1	3
			18.1	11.7	26.6	22.3	28.7	14.9	4.3	35.1	1.1	3.2
	5人以下	449	111	46	225	126	79	76	23	108	3	9
			24.7	10.2	50.1	28.1	17.6	16.9	5.1	24.1	0.7	2.0
	5人超～20人以下	218	47	26	107	90	124	40	15	22	3	2
			21.6	11.9	49.1	41.3	56.9	18.3	6.9	10.1	1.4	0.9
	20人超～50人以下	65	13	8	30	31	40	7	3	7	—	1
			20.0	12.3	46.2	47.7	61.5	10.8	4.6	10.8	—	1.5
	50人超～100人以下	23	3	2	11	11	20	2	—	2	2	—
			13.0	8.7	47.8	47.8	87.0	8.7	—	8.7	8.7	—
	100人超～300人以下	18	1	5	13	9	14	—	—	—	—	1
			5.6	27.8	72.2	50.0	77.8	—	—	—	—	5.6
	300人超	6	—	2	4	3	5	1	—	—	—	—
			—	33.3	66.7	50.0	83.3	16.7	—	—	—	—

Q7 原材料、エネルギー費の増加について、どの程度価格転嫁できているかお聞かせください。

原材料、エネルギー費の増加について、どの程度価格転嫁できているかについては、「多少なりとも転嫁できている（１～３割程度）」（33.1％）が最も高く、次いで「全く価格転嫁できていない」（22.5％）、「おおむね価格転嫁できている（４～６割程度）」（19.3％）となっている。

業種別にみると、医療・福祉は「全く価格転嫁できていない」（60.9％）が６割を超える。

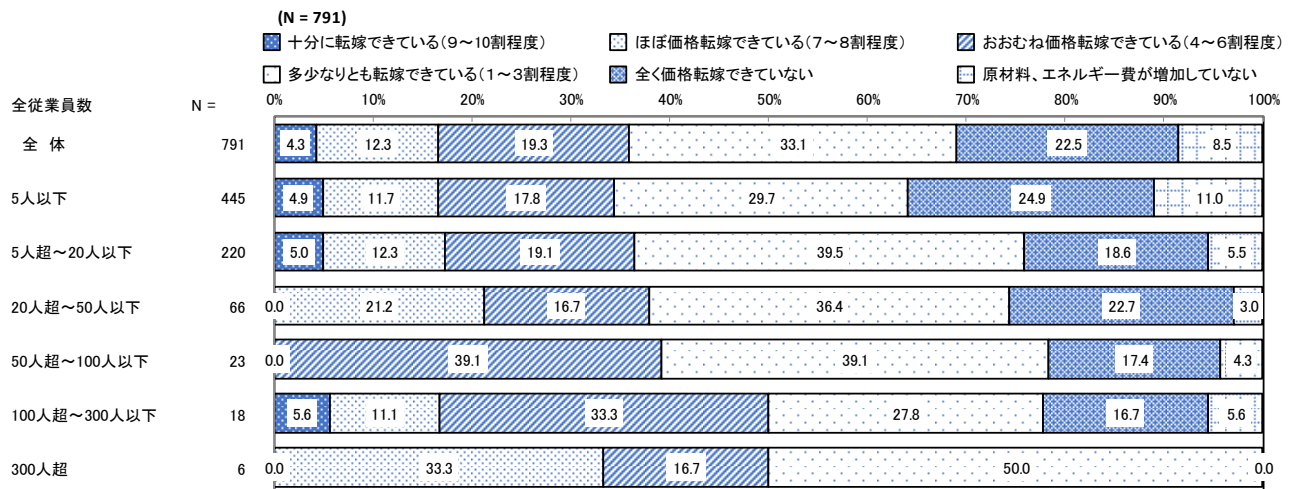
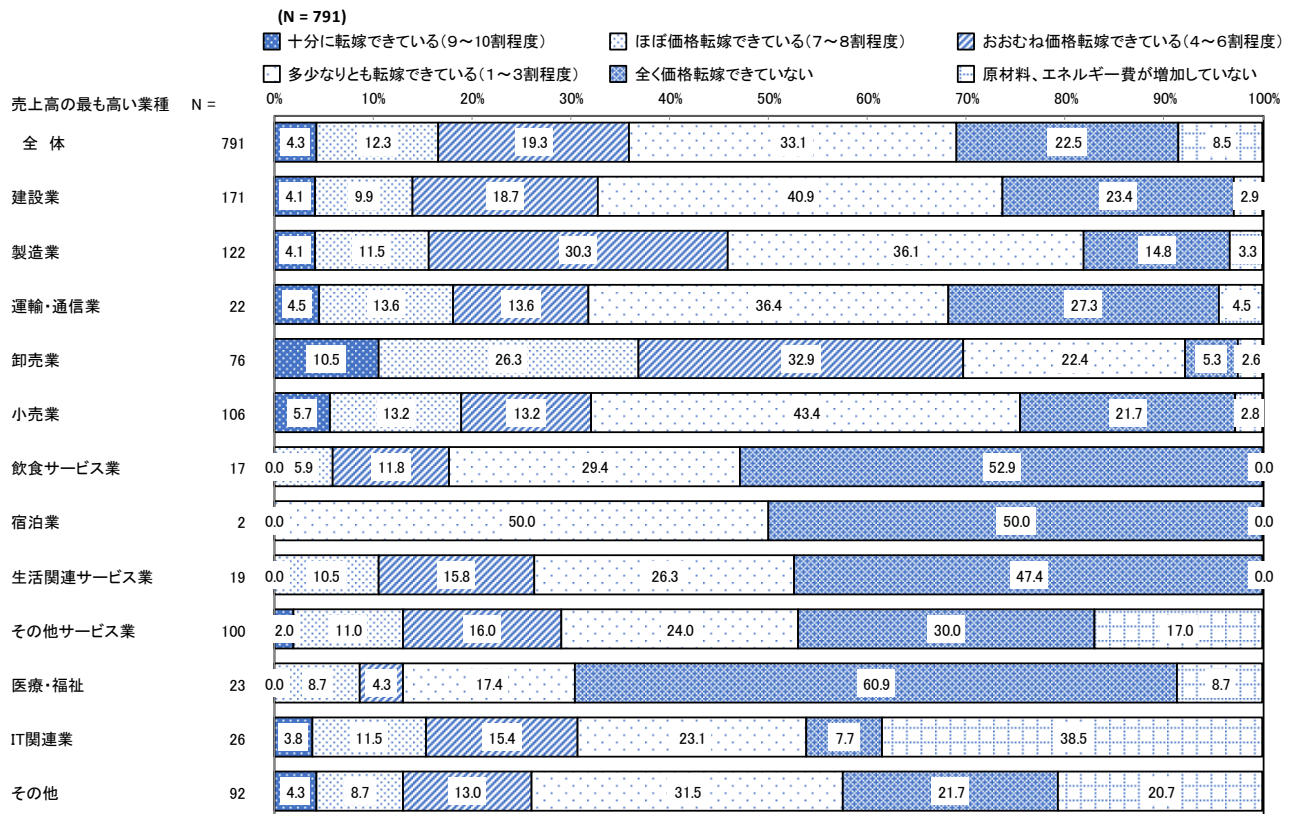


【事例１】価格転嫁の交渉頻度をルール化

事例１の企業は、通信機器の製造を行っている。当初は、関連会社のブランド製造を中心としていたが、海外事業にもチャレンジして実績を積んだことで、技術力が向上し、今は関連会社以外からの製造受託の仕事が増加している。

原材料の価格高騰が進む中、顧客との価格転嫁に係る調整に当たっては、見積書に何がどれだけ価格上昇しているか事実をお伝えして応じてもらっている。近年は物価高騰や為替の変動が大きく、価格交渉が常態化したため、３カ月に１回、顧客との金額を見直すことをルール化してもらい、事業への影響を少なくするよう努めている。

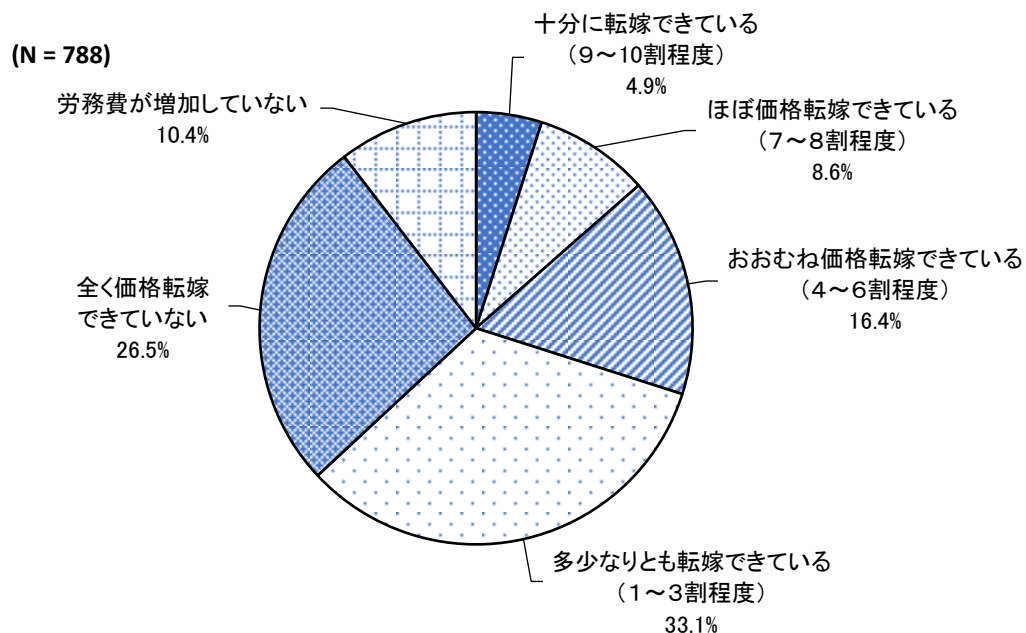
＜製造業 300人超＞

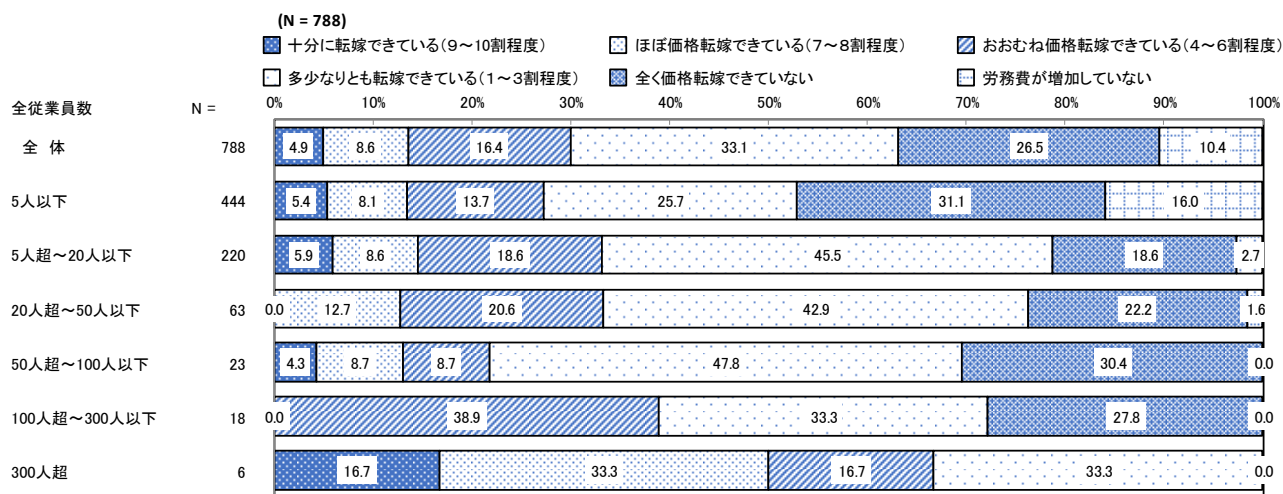
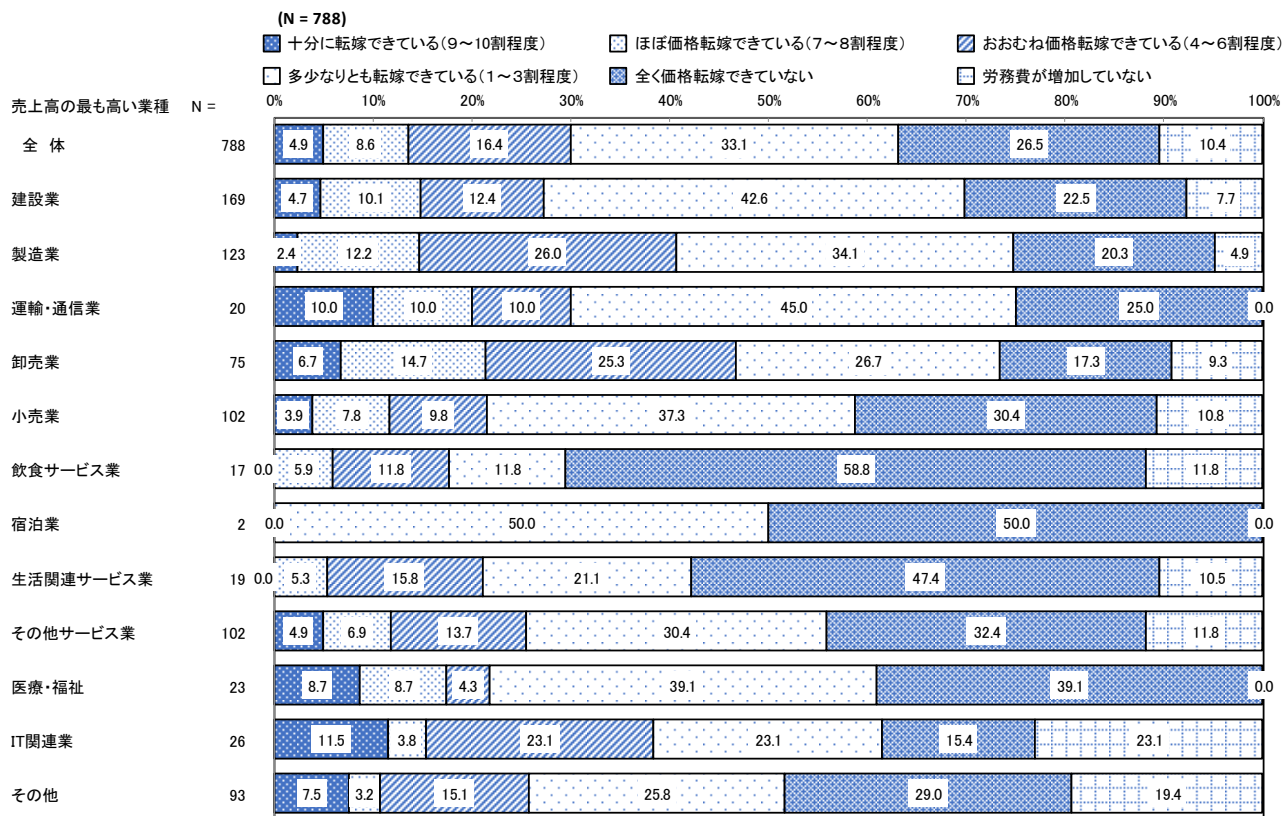


Q8 労務費の増加について、どの程度価格転嫁できているかお聞かせください。

労務費の増加について、どの程度価格転嫁できているかについては、「多少なりとも転嫁できている（１～３割程度）」（33.1％）が最も高く、次いで「全く価格転嫁できていない」（26.5％）、「おおむね価格転嫁できている（４～６割程度）」（16.4％）となっている。

業種別にみると、飲食・サービス業は「全く価格転嫁できていない」（58.8％）が６割近く占める。





Q9 過去1年間の賃上げの実施状況についてお聞かせください。

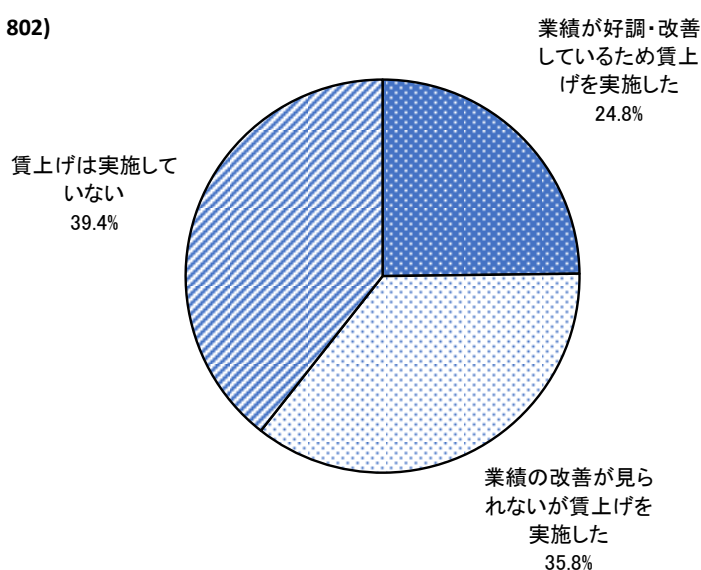
過去1年間の賃上げの実施状況については、「賃上げは実施していない」(39.4%)が最も高く、「業績の改善が見られないが賃上げを実施した」(35.8%)、「業績が好調・改善しているため賃上げを実施した」(24.8%)となっている。

業種別にみると、医療・福祉で「業績の改善が見られないが賃上げを実施した」(69.6%)が7割近く占める。

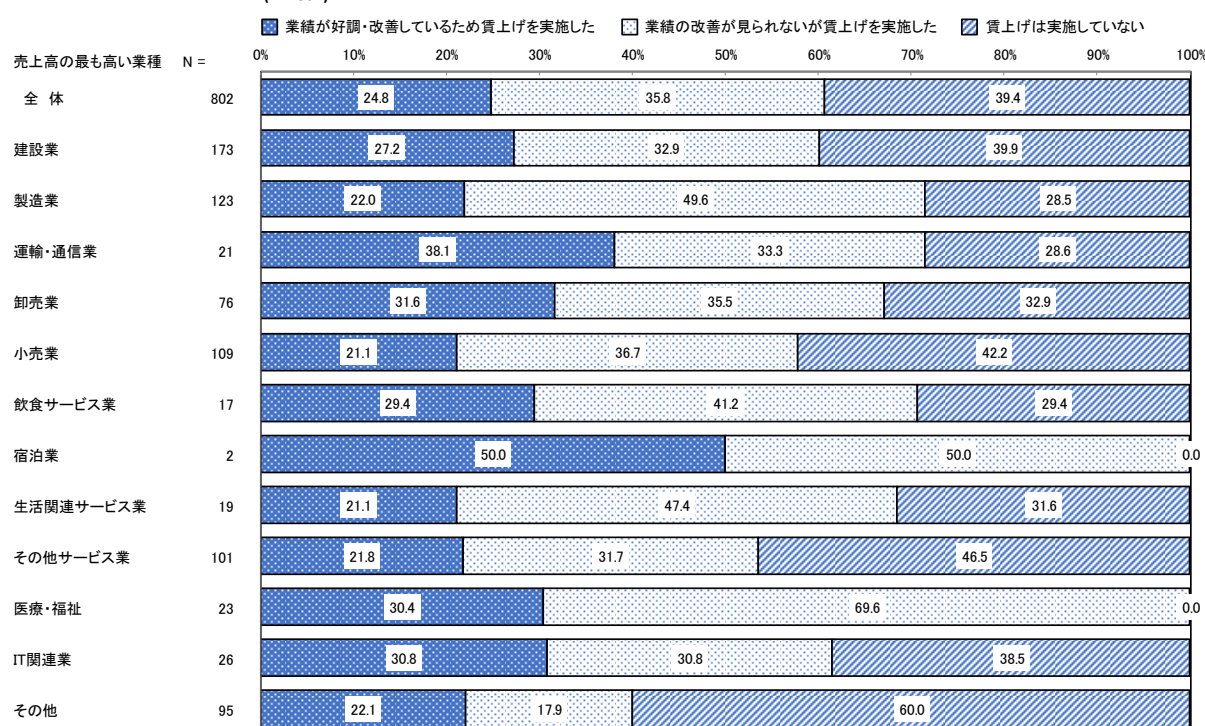
従業員数別にみると、従業員数が多いほど「業績が好調・改善しているため賃上げを実施した」が高くなる傾向がみられた。

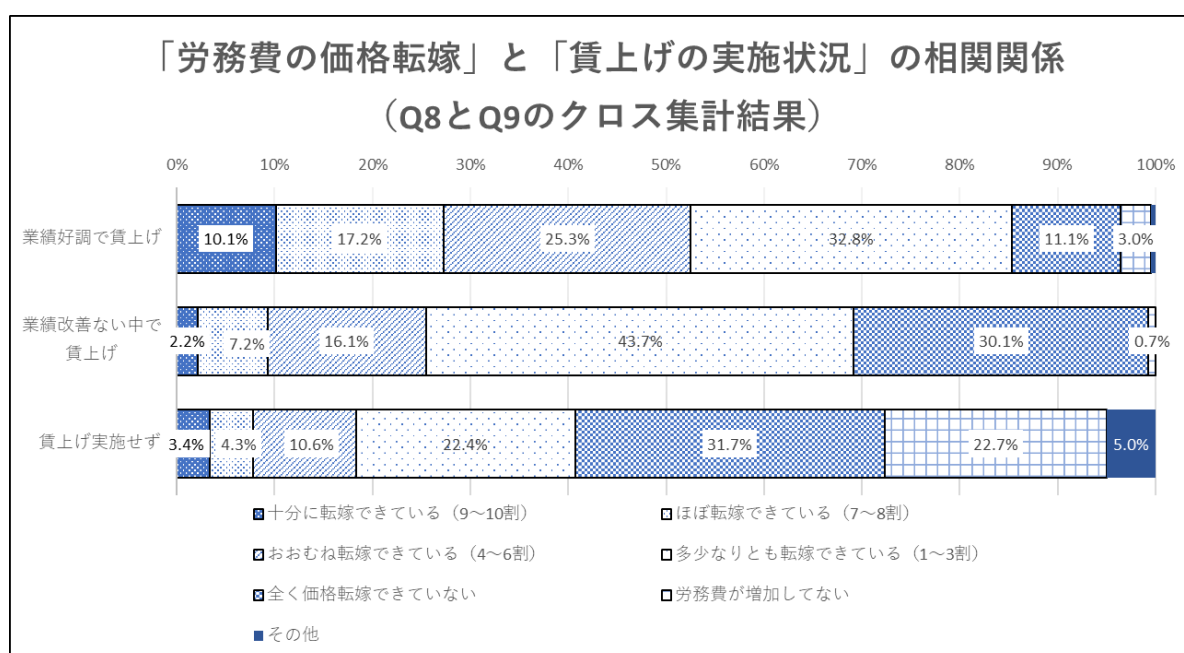
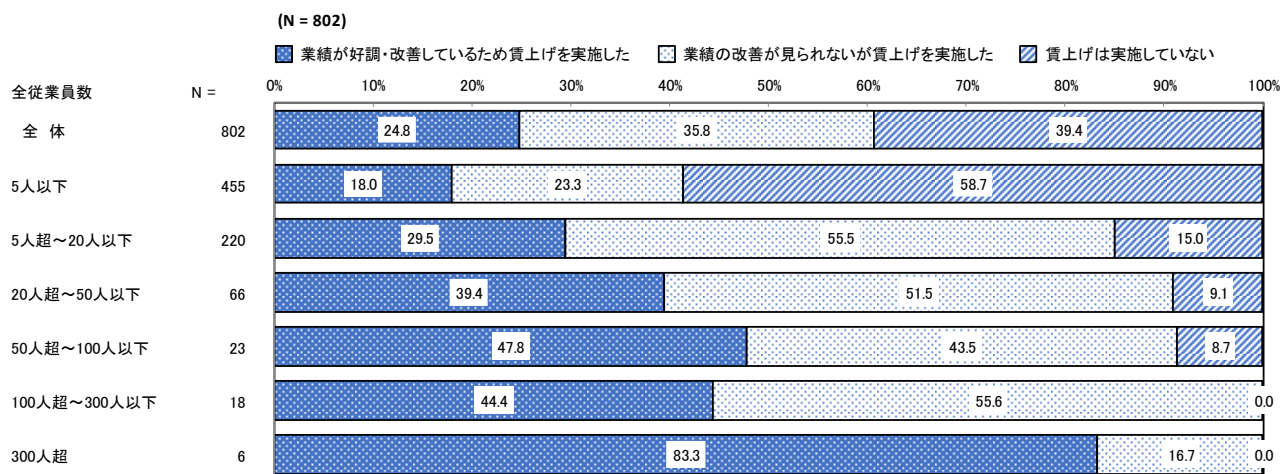
なお、労務費の価格転嫁に係る設問のQ8とQ9をクロス集計した結果、労務費の価格転嫁が進んでいる事業者ほど、「業績が好調・改善しているため賃上げを実施した」の割合が高くなる傾向がみられた。

(N = 802)



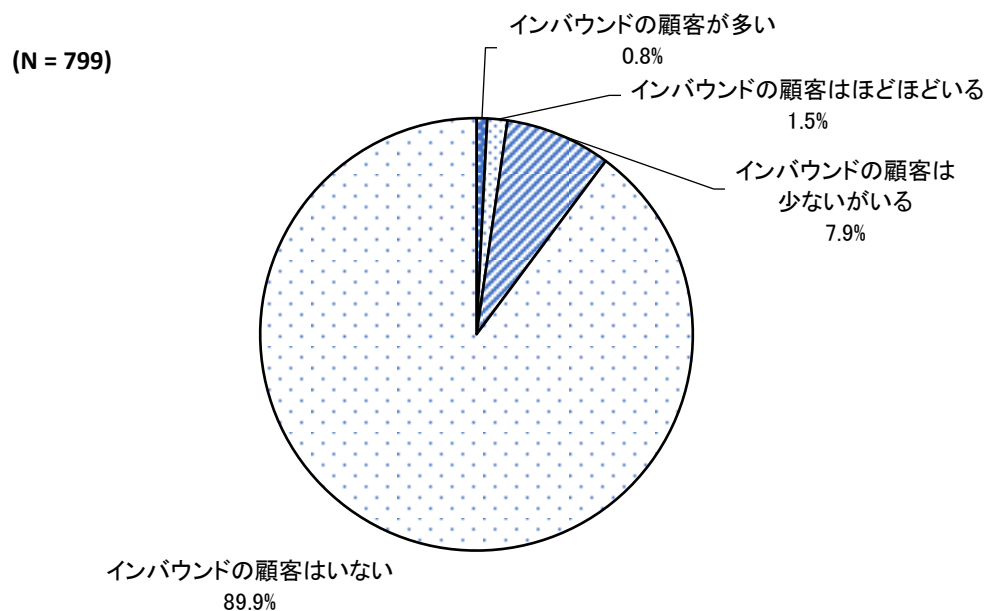
(N = 802)

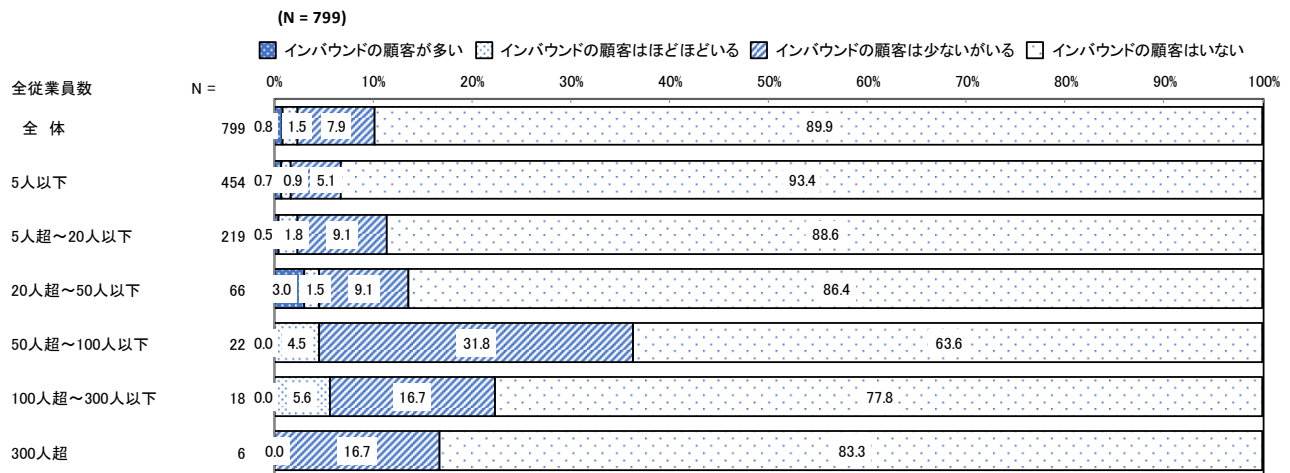
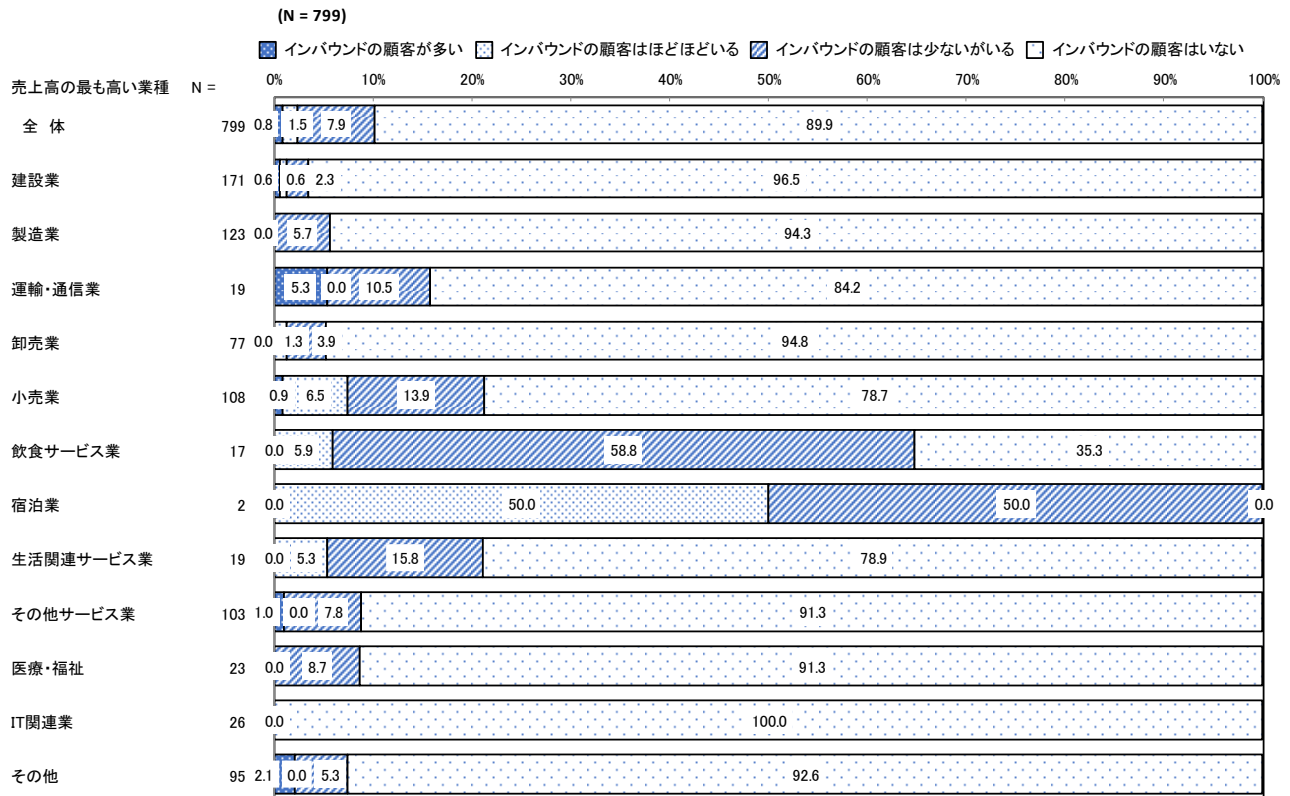




Q10 顧客の中に、インバウンド(外国人観光客)がいるかお聞かせください。

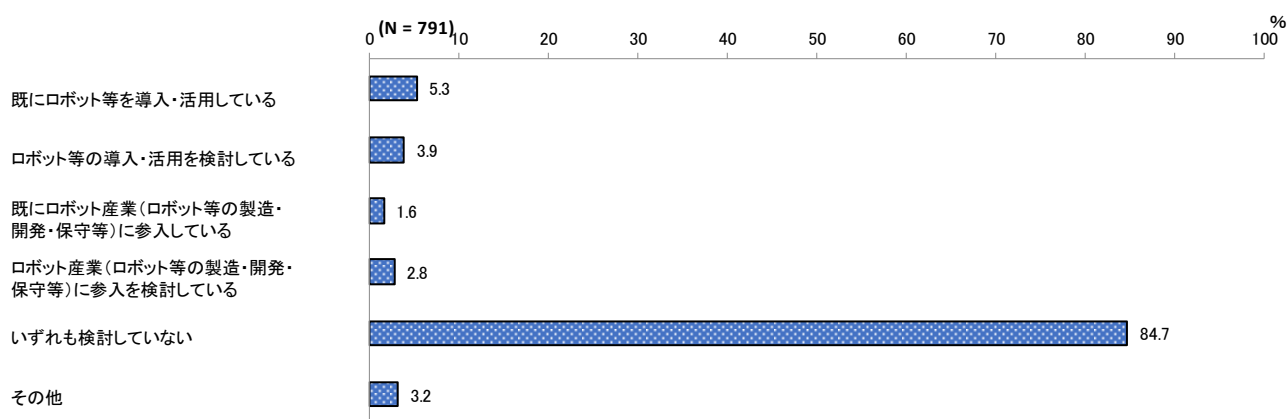
顧客の中に、インバウンド（外国人観光客）がいるかについては、「インバウンドの顧客はいない」（89.9%）が最も高く、次いで「インバウンドの顧客は少ないがいる」（7.9%）、「インバウンドの顧客はほどほどいる」（1.5%）となっている。





Q11 ロボット・ICT 機器やツール等（以下「ロボット等」という）の普及・実用化に伴う市場変化への対応等についてお聞かせください。（複数回答）

ロボット・ICT 機器やツール等の普及・実用化に伴う市場変化への対応等については、「いずれも検討していない」（84.7%）が最も高く、次いで「既にロボット等を導入・活用している」（5.3%）、「ロボット等の導入・活用を検討している」（3.9%）、「ロボット等の導入・活用を検討している」（3.9%）となっている。



【事例2】ロボットによる点呼で職員の負担軽減

事例2の企業は、一般貸し切りバスの運送業務を行っている。大手の会社が持つ大型バスではなく、中型・小型のバスの運行を行うことで、小規模グループを対象に事業を展開している。細かなアレンジや柔軟な対応に強みを持ち、部活や冠婚葬祭など細かいニーズに対応している。

バス事業者は、運行管理者が運転者の乗務前後に点呼を行うことが法律で定められており、この点呼では、運転者の健康状態やアルコール検査が行われる。これまでは対面でのチェックが必要であり、職員の負担になっていた。しかし、ロボットによるアルコール検査や健康状態確認を導入したことで、今まで夜間や早朝に職員が行っていた検査をロボットが代替できるようになり、職員の負担軽減に成功した。

<運輸・通信業 5人超～20人以下>

		調査数	既にロボット 等を導入・ 活用してい る	ロボット等の 導入・活用 を検討して いる	既にロボット 産業(ロボッ ト等の製造・ 開発・保守 等)に参入し ている	ロボット産業 (ロボット等 の製造・開 発・保守等) に参入を検 討している	いずれも検 討していな い	その他
全 体		791	42	31	13	22	670	25
			5.3	3.9	1.6	2.8	84.7	3.2
業 種 別	建設業	169	3	2	2	4	156	3
			1.8	1.2	1.2	2.4	92.3	1.8
	製造業	120	10	11	7	6	88	4
			8.3	9.2	5.8	5.0	73.3	3.3
	運輸・通信業	20	1	1	－	2	16	－
			5.0	5.0	－	10.0	80.0	－
	卸売業	75	4	2	3	2	61	4
			5.3	2.7	4.0	2.7	81.3	5.3
	小売業	107	2	3	－	－	101	1
			1.9	2.8	－	－	94.4	0.9
	飲食サービス業	17	1	－	－	－	16	－
			5.9	－	－	－	94.1	－
	宿泊業	2	－	－	－	－	2	－
			－	－	－	－	100.0	－
	生活関連サービス業	19	1	2	－	1	15	1
			5.3	10.5	－	5.3	78.9	5.3
	その他サービス業	103	5	4	1	1	88	5
			4.9	3.9	1.0	1.0	85.4	4.9
	医療・福祉	23	5	3	－	－	13	2
			21.7	13.0	－	－	56.5	8.7
	IT関連業	26	4	1	－	2	19	1
			15.4	3.8	－	7.7	73.1	3.8
	その他	95	6	2	－	3	81	4
			6.3	2.1	－	3.2	85.3	4.2
(令和6年10月現在)	従業員規模別	5人以下	18	9	5	9	396	13
			4.0	2.0	1.1	2.0	88.6	2.9
	5人超～20人以下	217	12	13	4	8	175	9
			5.5	6.0	1.8	3.7	80.6	4.1
	20人超～50人以下	66	7	5	3	2	50	1
			10.6	7.6	4.5	3.0	75.8	1.5
	50人超～100人以下	23	－	1	－	2	21	－
			－	4.3	－	8.7	91.3	－
	100人超～300人以下	18	3	1	1	1	12	2
			16.7	5.6	5.6	5.6	66.7	11.1
	300人超	6	1	2	－	－	3	－
			16.7	33.3	－	－	50.0	－

Q12 市場の変化への対応等について、苦労している点や取組の成果を参考事例としてお聞かせください。

【価格の高騰】

- ・ 原材料費の増加分を商品価格に比例して増加させた。(飲食サービス業)
- ・ 金利の上昇や土地価格の上昇に伴い新築時の建物予算が十分に確保出来ない事に加えて原材料費の価格高騰で利益の確保に苦労している。全体的に利益率が下がる傾向にある為、利益額を確保出来る大型物件を増やし、システムを活用して 1 人当たりの生産性を向上させている。また、利益額の小さな工事については外注業者を活用して対応し、利益額の大きな工事に時間を費やすようにしている。電子契約については消費者の意識が追いついていないため、活用できていないが特に問題視していない。(建設業)
- ・ 仕入金額（価格）の上昇、給料の上昇に伴い、顧客に対する請求金額が追いついていかない。(その他)

【人材不足・育成】

- ・ IT 技術者を雇用したいが支払える給与で求人しても応募がない。(卸売業)
- ・ 少子高齢化に伴う人材確保の難しさ。特に最近では、製造業の現場でオペレーションを担う担当者の採用に苦労している。新たな CNC 旋盤等を購入しても、なかなか西湘地区で新規や中途の社員を募集することは難しい状況である。川崎市や横浜周辺には産業が集積しており、それなりに人材もいると思うが、特に当社が製造拠点としている西湘地区での製造業を担う社員の採用の難しさをここ数年実感している。大企業や中堅企業のような魅力ある給与体系も提示できない事も採用を困難にしている要因である。高齢を迎えて技術者をそのまま後期高齢者として継続採用しているが、彼らも体力や気力面で限界があるので、何としても次の世代を担う社員の安定的な雇用創出を行政としても支援して頂ければありがたい。(製造業)
- ・ 若い世代が全く入って来ない。この先 2～3 年で製造部門の担い手を育てないと大変なことになります。外国人労働者の雇用に頼る他ない状況です。(製造業)

【需要の変化・不透明さ】

- ・ あくまでも自動車部品の話です。円安で輸出業務は好調ではあるが、人気の日本製品が激減している。日本国内に流通している製品の殆どは、輸入品が多く、その製品を再輸出する事に成る。日本の物づくり空洞化。生産物が無いので、国内の生産機械が古く効率が悪い。最新生産機械が有っても、日本人オペレーターが不足（機械は有ってもオペレーターが居ない）。円安での原材料の高騰で円安による輸出の恩恵が受けられない。安価で高品質である日本製品は過去の話になり、人件費の比較的安いアジアの国々の生産物に日本市場は飲み込まれ、日本からの輸出は減ると思われる。(その他)

【新規顧客の取得・新分野への参入】

- ・ 顧客へアプローチする媒体が多すぎて、対応しても売上につながらない。(その他サービス業)
- ・ 当社のホームページ（HP）やランディングページ（LP）を使って幅広く潜在的な顧客にも当社の認知度を高め、少しずつではあるが成果が出てきている。(卸売業)

【DX・電子化】

- ・ IT 化が進む中、現在の業態で（法的及び福祉的個人サービス）どこまで対応可能か悩んでいる。(その他サービス業)
- ・ 全てのことがデジタル化してよく意味がわからない。何事も老若男女にわかる様に国や各組織等が基本的なことから段階を踏んで研修等をしてほしい。(建設業)

【その他】

- ・ キャッシュレス化によって売上金の現金化が遅くなり、資金繰りが大変。(小売業)
- ・ 国の最低賃金の引き上げにより、人件費の負担が大きい。(その他サービス業)
- ・ 小規模の会社ですが、取引先は大手の会社の為、運送業として事故・トラブル発生時はとにかく即時に報告・対応し隠す事はせず率直に対応して来た。ミスが無い様（起こさぬ）業務改善に取り組んだ。(運輸・通信業)
- ・ 春頃からの原料不足に拍車をかけ、地震、台風で夏の米不足には仕入れ先にも原料がなく一般客に販売できる米がなく苦労した。(小売業)

等

(3) 特定課題への対応について

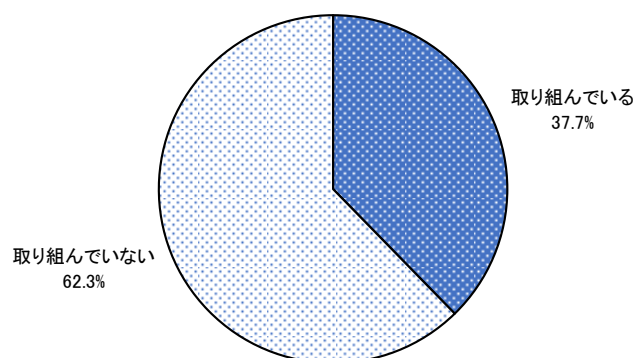
Q13 SDGs への取組状況をお聞かせください。

SDGs への取組状況については、「取り組んでいる」は 37.7%、「取り組んでいない」は 62.3%となっている。

平成 5 年度実施調査と比較すると「取り組んでいる」(42.0%→37.7% ▲4.3%) が減少した。

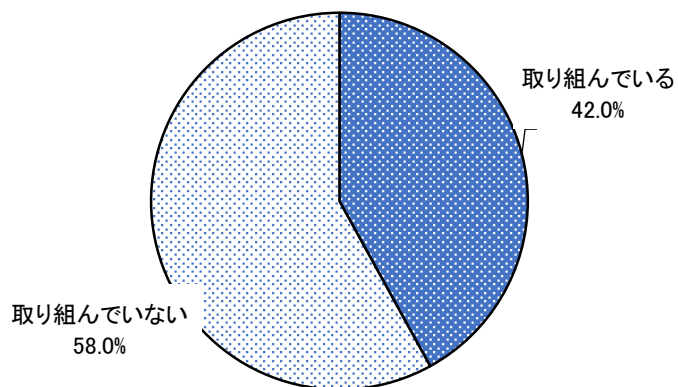
令和 6 年度

(N = 790)

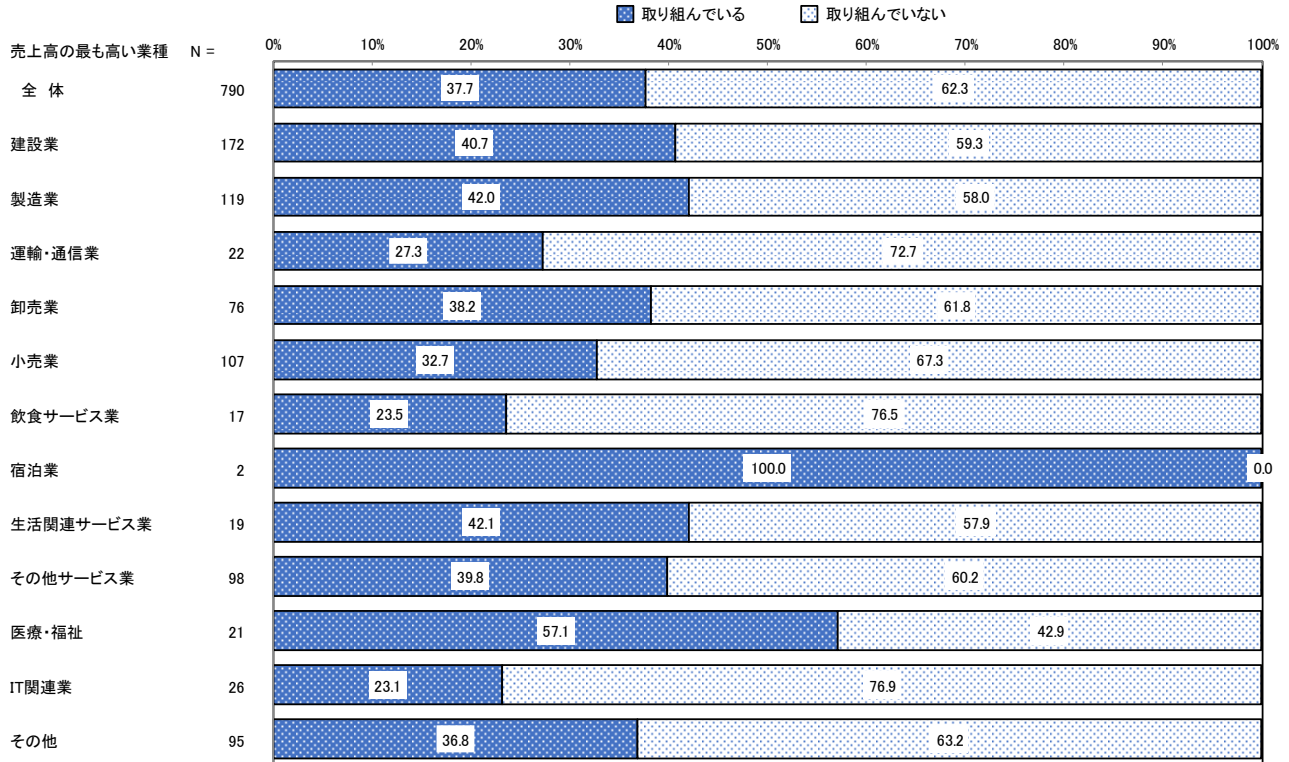


令和 5 年度

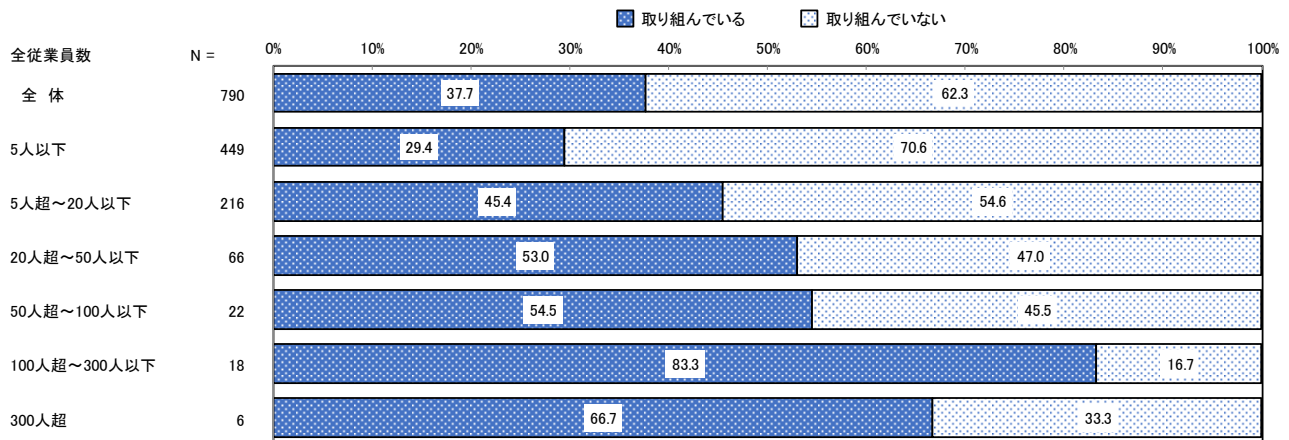
(N = 674)



(N = 790)



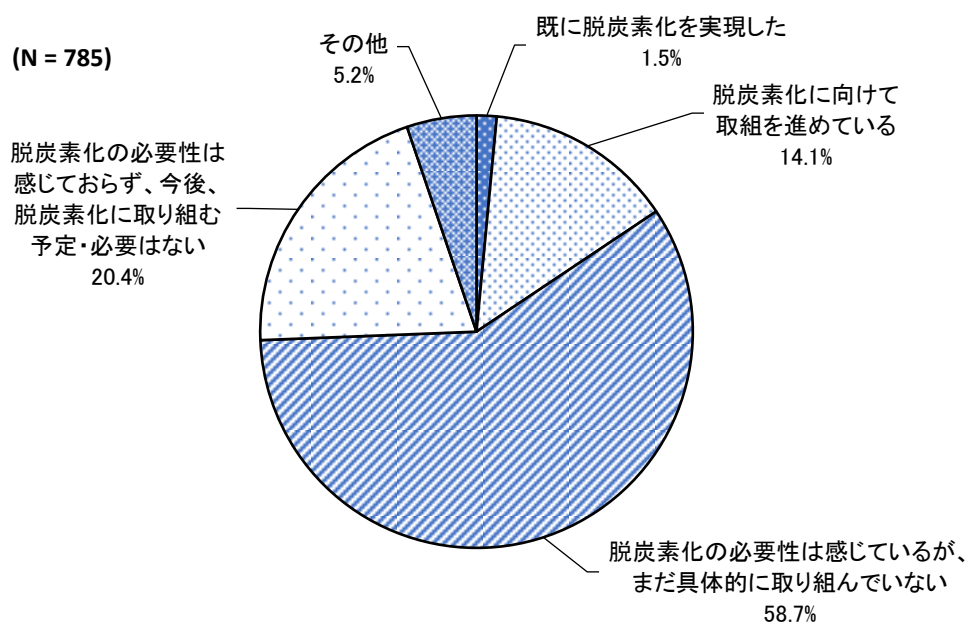
(N = 790)



Q14 自らの事業活動の脱炭素化に関する取組状況などをお聞かせください。

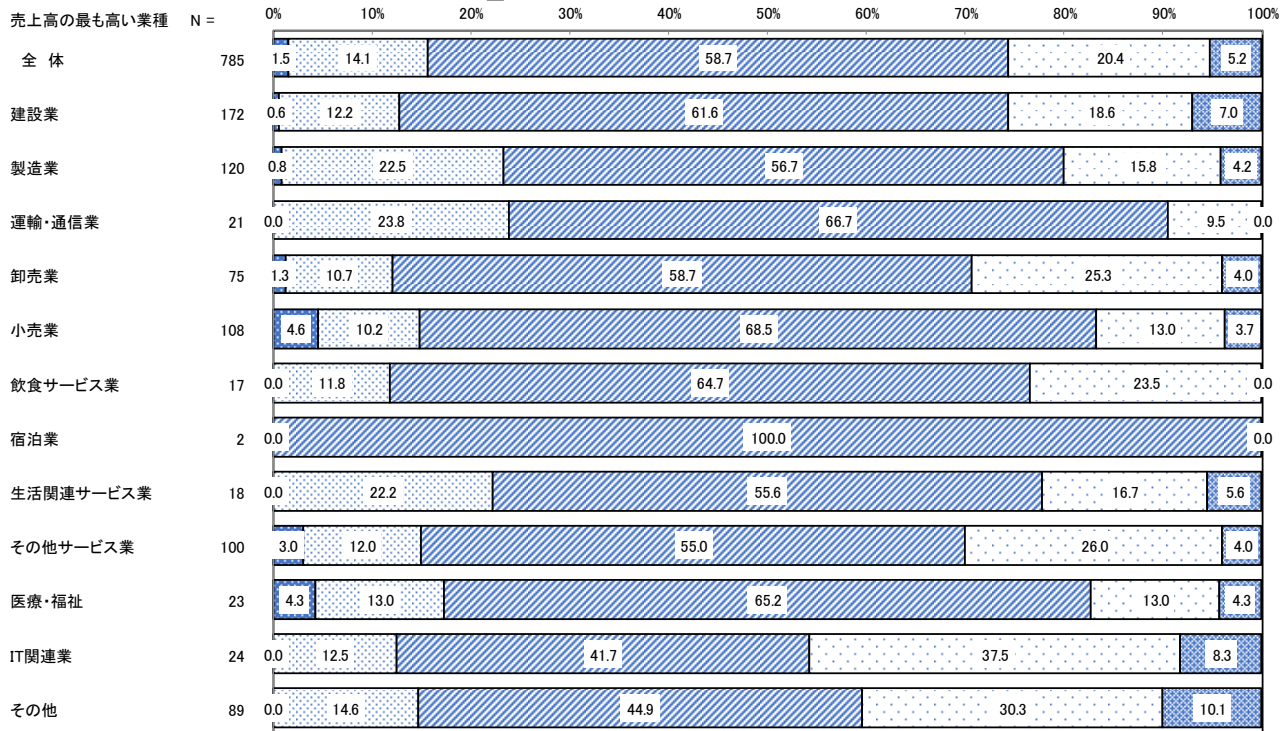
自らの事業活動の脱炭素化に関する取組状況については、「脱炭素化の必要性は感じているが、まだ具体的に取り組んでいない」(58.7%)が最も高く、次いで「脱炭素化の必要性は感じておらず、今後、脱炭素化に取り組む予定・必要はない」(20.4%)、「脱炭素化に向けて取組を進めている」(14.1%)となっている。

従業員数別にみると、従業員数が多くなるほど「脱炭素に向けて取り組みを進めている」が高くなる傾向がみられた。



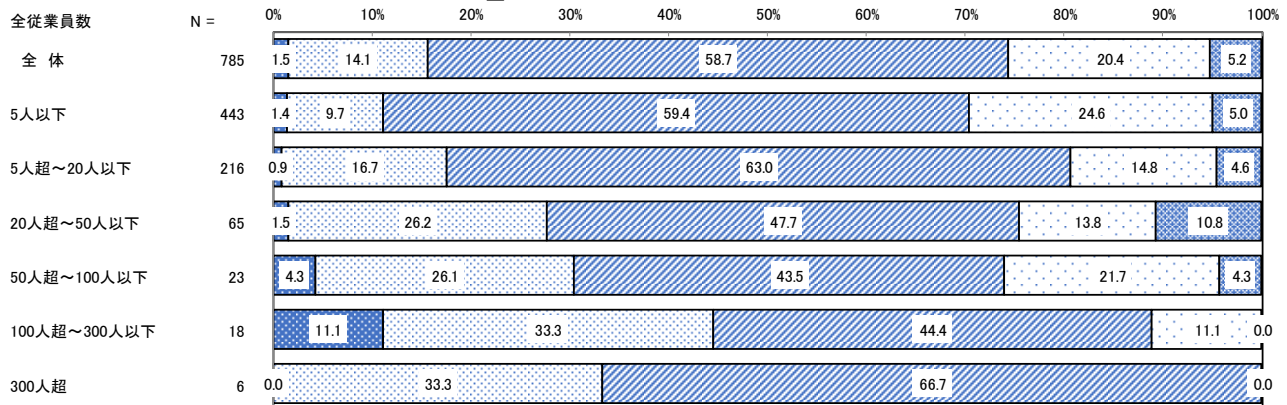
(N = 785)

- 既に脱炭素化を実現した
- 脱炭素化に向けて取組を進めている
- 脱炭素化の必要性は感じているが、まだ具体的に取り組んでいない
- 脱炭素化の必要性は感じておらず、今後、脱炭素化に取り組む予定・必要はない
- その他



(N = 785)

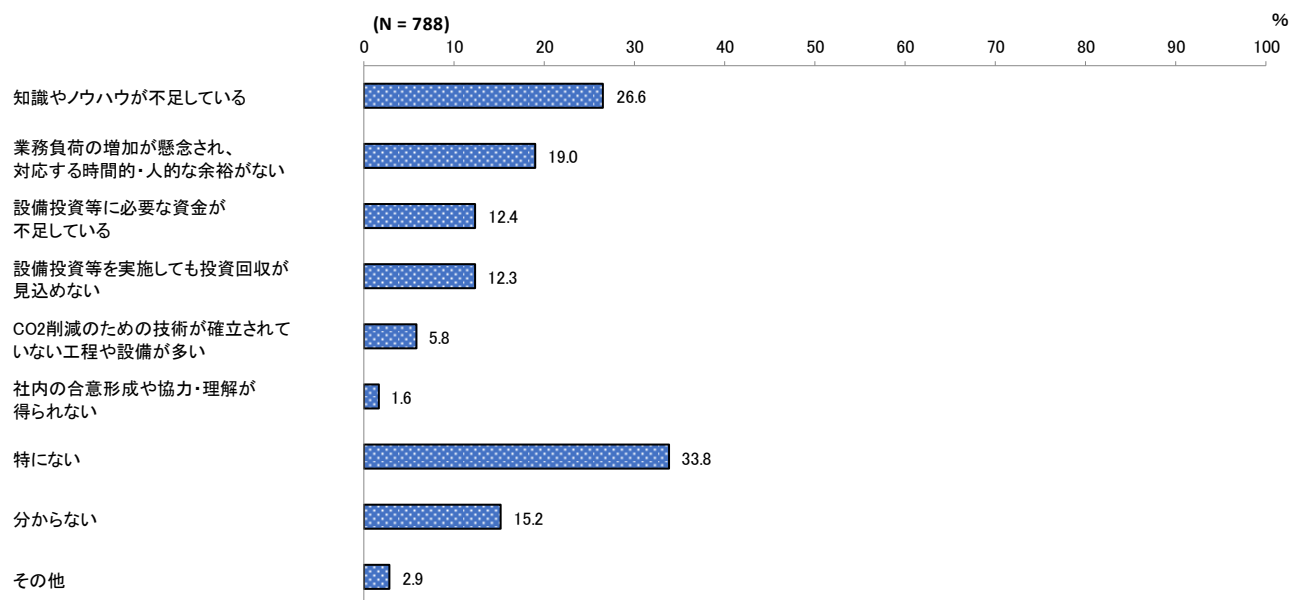
- 既に脱炭素化を実現した
- 脱炭素化に向けて取組を進めている
- 脱炭素化の必要性は感じているが、まだ具体的に取り組んでいない
- 脱炭素化の必要性は感じておらず、今後、脱炭素化に取り組む予定・必要はない
- その他



Q15 自らの事業活動の脱炭素化を進める上での課題などをお聞かせください。（複数回答）

自らの事業活動の脱炭素化を進める上での課題については、「特にない」（33.8％）が最も高く、次いで「知識やノウハウが不足している」（26.6％）、「業務負荷の増加が懸念され、対応する時間的・人的な余裕がない」（19.0％）となっている。

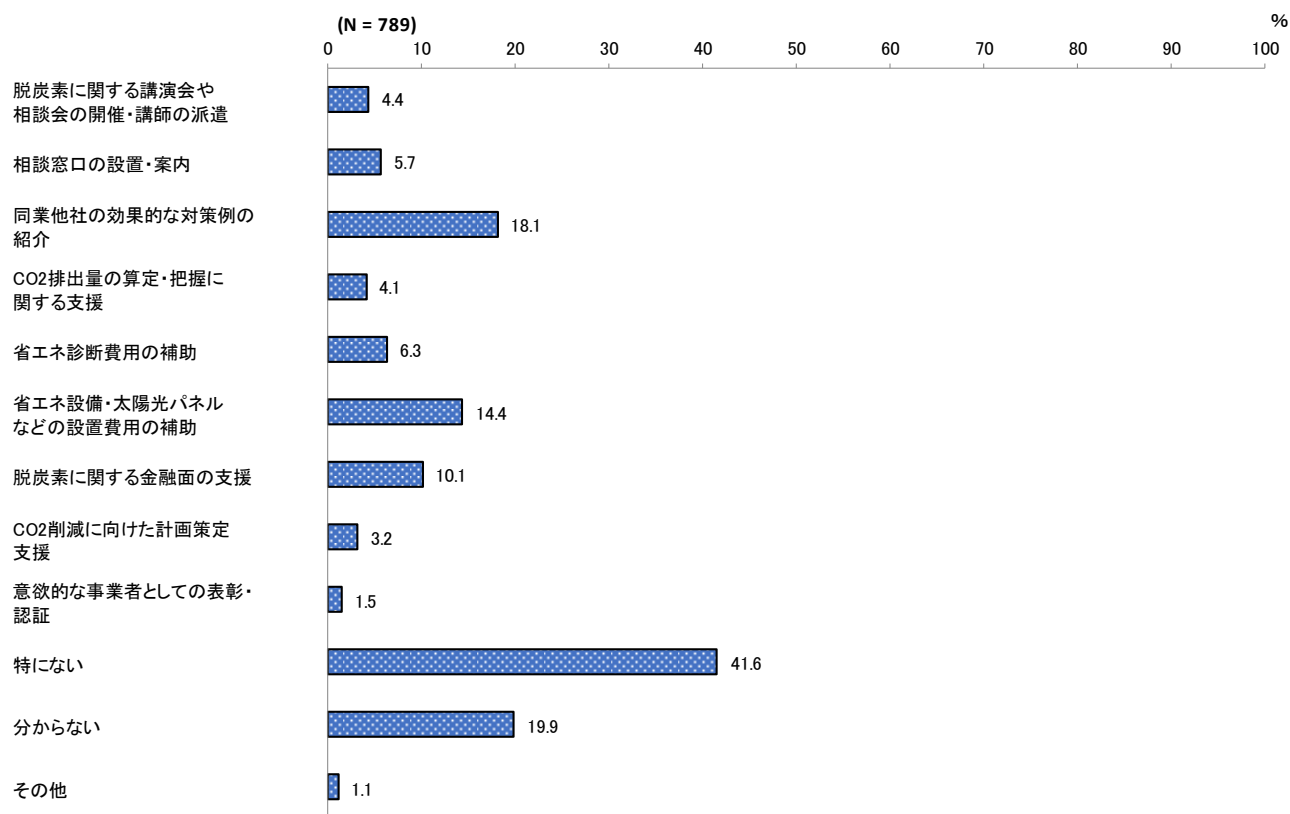
業種別にみると、生活関連サービス業は「知識やノウハウが不足している」（44.4％）が高い。



		調査数	知識やノウハウが不足している	業務負荷の増加が懸念され、対応する時間的・人的な余裕がない	設備投資等に必要な資金が不足している	設備投資等を実施しても投資回収が見込めない	CO2削減のための技術が確立されていない工程や設備が多い	社内の合意形成や協力・理解が得られない	特にない	分からない	その他
全 体		788	210	150	98	97	46	13	266	120	23
			26.6	19.0	12.4	12.3	5.8	1.6	33.8	15.2	2.9
業 種 別	建設業	173	56	39	18	22	16	4	41	27	6
			32.4	22.5	10.4	12.7	9.2	2.3	23.7	15.6	3.5
	製造業	122	42	36	24	21	14	3	30	13	4
			34.4	29.5	19.7	17.2	11.5	2.5	24.6	10.7	3.3
	運輸・通信業	22	7	6	5	8	1	1	3	2	－
			31.8	27.3	22.7	36.4	4.5	4.5	13.6	9.1	－
	卸売業	76	19	10	7	7	3	－	34	6	4
			25.0	13.2	9.2	9.2	3.9	－	44.7	7.9	5.3
	小売業	102	25	15	13	8	3	－	32	24	3
			24.5	14.7	12.7	7.8	2.9	－	31.4	23.5	2.9
	飲食サービス業	17	7	5	5	－	－	1	6	2	－
			41.2	29.4	29.4	－	－	5.9	35.3	11.8	－
	宿泊業	2	－	－	1	－	－	1	－	1	－
			－	－	50.0	－	－	50.0	－	50.0	－
	生活関連サービス業	18	8	3	3	2	1	－	5	1	－
			44.4	16.7	16.7	11.1	5.6	－	27.8	5.6	－
	その他サービス業	101	18	21	5	10	3	－	45	18	－
			17.8	20.8	5.0	9.9	3.0	－	44.6	17.8	－
	医療・福祉	23	5	1	3	6	2	1	7	5	1
			21.7	4.3	13.0	26.1	8.7	4.3	30.4	21.7	4.3
	IT関連業	25	4	1	3	4	1	－	14	1	2
			16.0	4.0	12.0	16.0	4.0	－	56.0	4.0	8.0
	その他	90	14	12	8	7	2	2	43	16	3
			15.6	13.3	8.9	7.8	2.2	2.2	47.8	17.8	3.3
(令和6年10月現在)	5人以下	446	112	63	45	40	18	3	186	69	11
			25.1	14.1	10.1	9.0	4.0	0.7	41.7	15.5	2.5
	5人超～20人以下	217	55	53	36	35	18	4	54	35	6
			25.3	24.4	16.6	16.1	8.3	1.8	24.9	16.1	2.8
	20人超～50人以下	64	20	19	10	12	4	3	10	8	4
			31.3	29.7	15.6	18.8	6.3	4.7	15.6	12.5	6.3
	50人超～100人以下	23	5	6	3	5	4	3	7	2	1
			21.7	26.1	13.0	21.7	17.4	13.0	30.4	8.7	4.3
	100人超～300人以下	18	6	4	2	1	2	－	6	2	1
			33.3	22.2	11.1	5.6	11.1	－	33.3	11.1	5.6
	300人超	6	6	3	－	2	－	－	－	－	－
			100.0	50.0	－	33.3	－	－	－	－	－

**Q16 自らの事業活動の脱炭素化に取り組む上で必要な支援などをお聞かせください。
(複数回答)**

自らの事業活動の脱炭素化に取り組む上で必要な支援については、「特にない」(41.6%) が最も高く、次いで「分からない」(19.9%)、「同業他社の効果的な対策例の紹介」(18.1%) となっている。



		調査数	脱炭素に関する講演会 や相談会の開催・講師 の派遣	相談窓口の 設置・案内	同業他社の 効果的な対 策例の紹介	CO2排出量 の算定・把 握に関する 支援	省エネ診断 費用の補助	省エネ設 備・太陽光 パネルなど の設置費用 の補助
全 体		789	35	45	143	32	50	114
			4.4	5.7	18.1	4.1	6.3	14.4
業 種 別	建設業	171	13	13	45	9	10	23
			7.6	7.6	26.3	5.3	5.8	13.5
	製造業	122	9	10	25	10	11	21
			7.4	8.2	20.5	8.2	9.0	17.2
	運輸・通信業	21	－	－	3	1	2	4
			－	－	14.3	4.8	9.5	19.0
	卸売業	75	1	3	11	3	2	8
			1.3	4.0	14.7	4.0	2.7	10.7
	小売業	104	3	2	15	2	7	17
			2.9	1.9	14.4	1.9	6.7	16.3
	飲食サービス業	17	－	1	3	－	1	4
			－	5.9	17.6	－	5.9	23.5
	宿泊業	2	－	－	－	－	－	1
			－	－	－	－	－	50.0
	生活関連サービス業	18	1	1	7	1	2	4
			5.6	5.6	38.9	5.6	11.1	22.2
	その他サービス業	101	4	6	14	1	6	12
			4.0	5.9	13.9	1.0	5.9	11.9
	医療・福祉	23	1	1	5	－	1	5
			4.3	4.3	21.7	－	4.3	21.7
	IT関連業	25	1	1	1	1	2	1
			4.0	4.0	4.0	4.0	8.0	4.0
	その他	93	1	6	12	3	6	11
			1.1	6.5	12.9	3.2	6.5	11.8
(令和6年10月現在)	従業員規模別 5人以下	449	12	15	59	10	20	52
			2.7	3.3	13.1	2.2	4.5	11.6
	5人超～20人以下	216	18	21	56	8	15	38
			8.3	9.7	25.9	3.7	6.9	17.6
	20人超～50人以下	63	3	5	14	7	7	12
			4.8	7.9	22.2	11.1	11.1	19.0
	50人超～100人以下	23	－	1	5	5	4	4
			－	4.3	21.7	21.7	17.4	17.4
	100人超～300人以下	18	－	1	3	1	2	4
			－	5.6	16.7	5.6	11.1	22.2
	300人超	6	1	1	3	－	1	2
			16.7	16.7	50.0	－	16.7	33.3

		調査数	脱炭素に関する金融面の支援	CO2削減に向けた計画策定支援	意欲的な事業者としての表彰・認証	特にない	分らない	その他
全 体		789	80	25	12	328	157	9
			10.1	3.2	1.5	41.6	19.9	1.1
業 種 別	建設業	171	19	9	4	49	39	3
			11.1	5.3	2.3	28.7	22.8	1.8
	製造業	122	11	4	1	46	18	3
			9.0	3.3	0.8	37.7	14.8	2.5
	運輸・通信業	21	6	—	—	7	5	—
			28.6	—	—	33.3	23.8	—
	卸売業	75	3	3	—	42	15	—
			4.0	4.0	—	56.0	20.0	—
	小売業	104	10	3	—	44	24	3
			9.6	2.9	—	42.3	23.1	2.9
	飲食サービス業	17	2	—	—	9	2	—
			11.8	—	—	52.9	11.8	—
	宿泊業	2	1	—	—	—	1	—
			50.0	—	—	—	50.0	—
	生活関連サービス業	18	3	—	—	6	2	—
			16.7	—	—	33.3	11.1	—
	その他サービス業	101	9	4	2	51	17	—
			8.9	4.0	2.0	50.5	16.8	—
	医療・福祉	23	2	—	—	7	7	—
			8.7	—	—	30.4	30.4	—
	IT関連業	25	2	—	1	14	4	—
			8.0	—	4.0	56.0	16.0	—
	その他	93	8	2	1	47	18	—
			8.6	2.2	1.1	50.5	19.4	—
(令和6年10月現在)	5人以下	449	37	10	3	216	95	6
			8.2	2.2	0.7	48.1	21.2	1.3
	5人超～20人以下	216	26	11	5	74	40	1
			12.0	5.1	2.3	34.3	18.5	0.5
	20人超～50人以下	63	5	2	2	16	12	2
			7.9	3.2	3.2	25.4	19.0	3.2
	50人超～100人以下	23	3	1	—	9	2	—
			13.0	4.3	—	39.1	8.7	—
	100人超～300人以下	18	4	1	—	10	1	—
			22.2	5.6	—	55.6	5.6	—
	300人超	6	2	—	—	—	2	—
			33.3	—	—	—	33.3	—

**Q17 DX推進のため、貴社で行っている又は行う予定の取組についてお聞かせください。
(複数回答)**

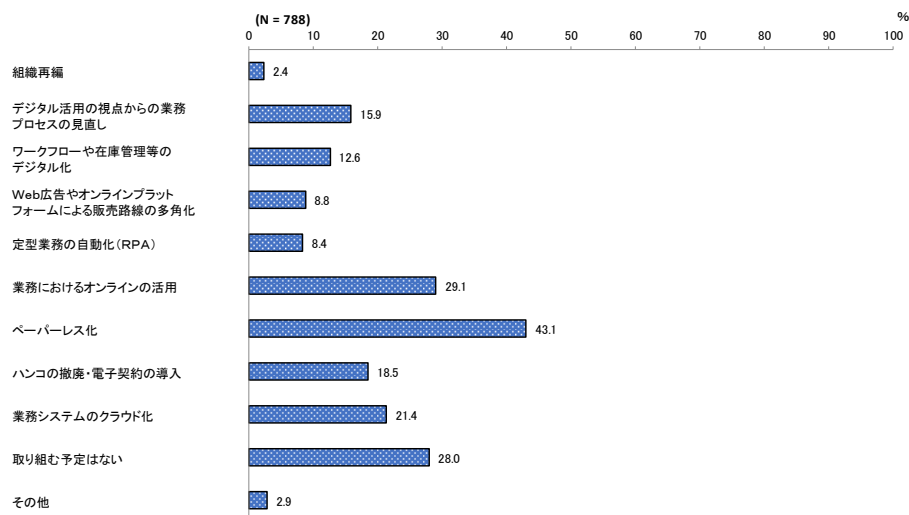
DX推進のため、行っている又は行う予定の取組については、「ペーパーレス化」(43.1%)と最も高く、次いで「業務におけるオンラインの活用」(29.1%)、「取り組む予定はない」(28.0%)となっている。

業種別にみると、IT関連業は「ペーパーレス化」(50.0%)が高く、次いで「ハンコの撤廃・電子契約の導入」(42.3%)となっている。飲食サービス業では「取り組む予定はない」(70.6%)が7割を超える。

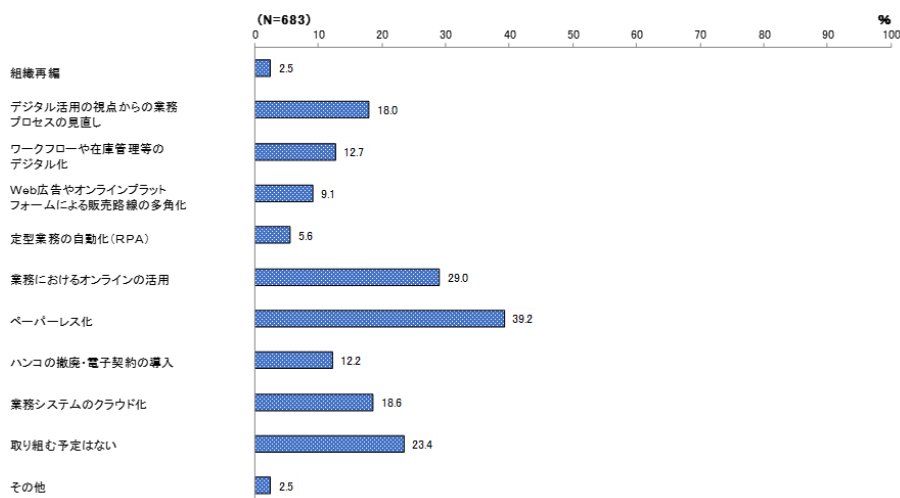
従業員数別にみると、5人以下と回答した企業は「ペーパーレス化」(39.8%)が高く、次いで「取り組む予定はない」(35.6%)となっている。300人超と回答した企業は「ワークフローや在庫管理等のデジタル化」(83.3%)と「業務におけるオンラインの活用」(83.3%)が高く8割を超える。

平成5年度実施調査と比較すると、「ペーパーレス化」(39.2%→43.1% +3.9%)や「ハンコの撤廃・電子契約の導入」(12.2%→18.5% +6.3%)等が増加したものの、「取り組む予定はない」(23.4%→28.0% +4.6%)も増加した。

令和6年度



令和5年度



		調査数	組織再編	デジタル活 用の視点か らの業務プ ロセスの見 直し	ワークフ ローや在庫 管理等のデ ジタル化	Web広告や オンラインプ ラットフォー ムによる販 売路線の多 角化	定型業務の 自動化(RP A)
全 体		788	19	125	99	69	66
			2.4	15.9	12.6	8.8	8.4
業 種 別	建設業	168	5	15	7	11	4
			3.0	8.9	4.2	6.5	2.4
	製造業	123	2	32	19	8	13
			1.6	26.0	15.4	6.5	10.6
	運輸・通信業	21	1	3	2	1	2
			4.8	14.3	9.5	4.8	9.5
	卸売業	77	1	12	21	11	9
			1.3	15.6	27.3	14.3	11.7
	小売業	106	－	14	14	10	5
			－	13.2	13.2	9.4	4.7
	飲食サービス業	17	－	1	2	1	－
			－	5.9	11.8	5.9	－
	宿泊業	2	－	1	－	1	－
			－	50.0	－	50.0	－
	生活関連サービス業	19	1	3	6	5	4
			5.3	15.8	31.6	26.3	21.1
	その他サービス業	100	3	18	12	11	13
			3.0	18.0	12.0	11.0	13.0
(令和6年10月現在)	医療・福祉	23	2	4	4	2	5
			8.7	17.4	17.4	8.7	21.7
	IT関連業	26	－	4	3	3	4
			－	15.4	11.5	11.5	15.4
	その他	91	3	15	8	5	7
			3.3	16.5	8.8	5.5	7.7
	5人以下	447	5	44	38	38	23
			1.1	9.8	8.5	8.5	5.1
	5人超～20人以下	216	8	48	36	18	24
			3.7	22.2	16.7	8.3	11.1
	20人超～50人以下	66	4	16	12	6	8
			6.1	24.2	18.2	9.1	12.1
	50人超～100人以下	23	－	5	4	3	2
			－	21.7	17.4	13.0	8.7
	100人超～300人以下	18	－	8	4	1	6
			－	44.4	22.2	5.6	33.3
	300人超	6	1	2	5	2	3
			16.7	33.3	83.3	33.3	50.0

		調査数	業務におけるオンラインの活用	ペーパーレス化	ハンコの撤廃・電子契約の導入	業務システムのクラウド化	取り組む予定はない	その他
全 体		788	229	340	146	169	221	23
			29.1	43.1	18.5	21.4	28.0	2.9
業 種 別	建設業	168	47	70	35	36	50	4
			28.0	41.7	20.8	21.4	29.8	2.4
	製造業	123	33	42	14	27	30	3
			26.8	34.1	11.4	22.0	24.4	2.4
	運輸・通信業	21	3	6	3	7	6	－
			14.3	28.6	14.3	33.3	28.6	－
	卸売業	77	27	36	16	21	13	3
			35.1	46.8	20.8	27.3	16.9	3.9
	小売業	106	26	47	13	17	34	4
			24.5	44.3	12.3	16.0	32.1	3.8
	飲食サービス業	17	2	3	1	－	12	－
			11.8	17.6	5.9	－	70.6	－
	宿泊業	2	1	1	1	－	－	－
			50.0	50.0	50.0	－	－	－
	生活関連サービス業	19	9	7	4	4	5	－
			47.4	36.8	21.1	21.1	26.3	－
	その他サービス業	100	34	53	16	24	26	2
			34.0	53.0	16.0	24.0	26.0	2.0
	医療・福祉	23	9	15	7	6	6	－
			39.1	65.2	30.4	26.1	26.1	－
	IT関連業	26	8	13	11	8	4	4
			30.8	50.0	42.3	30.8	15.4	15.4
	その他	91	27	42	21	18	30	3
			29.7	46.2	23.1	19.8	33.0	3.3
(令和6年10月現在)	従業員規模別	447	110	178	82	77	159	13
			24.6	39.8	18.3	17.2	35.6	2.9
	5人超～20人以下	216	73	103	40	52	39	6
			33.8	47.7	18.5	24.1	18.1	2.8
	20人超～50人以下	66	23	28	13	25	12	3
			34.8	42.4	19.7	37.9	18.2	4.5
	50人超～100人以下	23	7	14	1	6	5	－
			30.4	60.9	4.3	26.1	21.7	－
	100人超～300人以下	18	8	9	4	6	1	1
			44.4	50.0	22.2	33.3	5.6	5.6
	300人超	6	5	4	2	2	－	－
			83.3	66.7	33.3	33.3	－	－

(4) 人材の育成・確保について

Q18 従業員の人材育成や能力開発に関する課題についてお聞かせください。(複数回答)

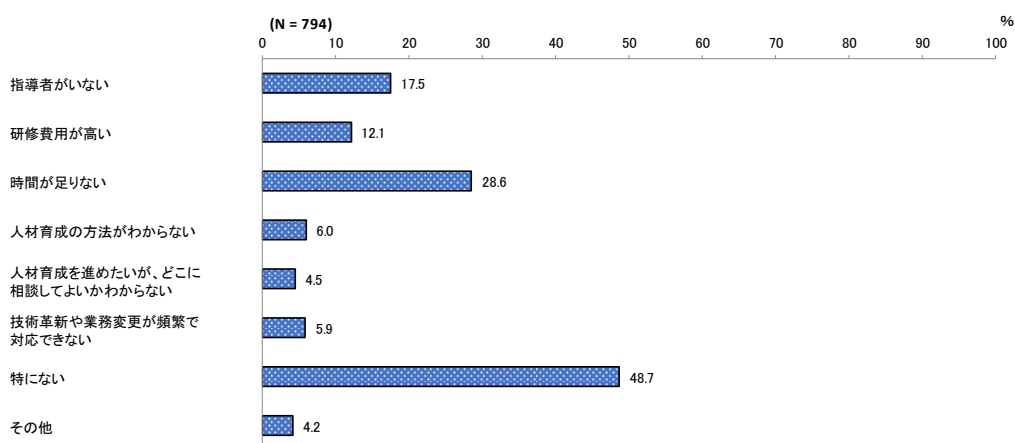
従業員の人材育成や能力開発に関する課題については、「特になし」(48.7%)が最も高く、次いで「時間が足りない」(28.6%)、「指導者がいない」(17.5%)となっている。

業種別にみると、卸売業は「特になし」(61.5%)が最も高く、6割を超える。

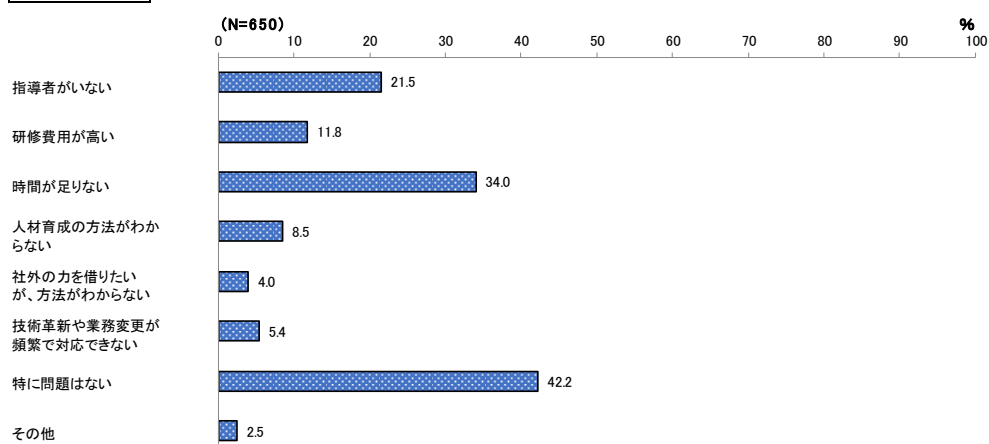
従業員数別にみると、従業員数が多くなるほど「指導者がいない」、「研修費用が高い」、「時間が足りない」の割合が高くなる傾向があり、従業員数が少なくなるほど「特になし」の割合が高くなる傾向がみられた。

平成5年度実施調査と比較すると、「特になし」(42.2%→48.7% +6.5%)等が増加し、「時間が足りない」(34.0%→28.6% ▲5.4%)等が減少した。

令和6年度



令和5年度



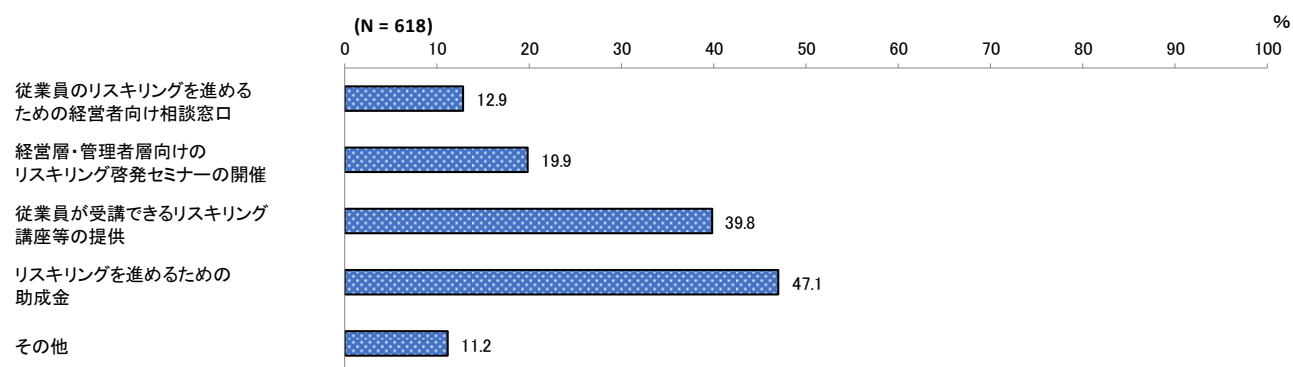
		調査数	指導者がいない	研修費用が高い	時間が足りない	人材育成の方法がわからない	人材育成を進めたいが、どこに相談してよいかわからない	技術革新や業務変更が頻繁で対応できない	特になし	その他
全 体		794	139	96	227	48	36	47	387	33
			17.5	12.1	28.6	6.0	4.5	5.9	48.7	4.2
業 種 別	建設業	170	30	21	61	12	9	8	70	9
			17.6	12.4	35.9	7.1	5.3	4.7	41.2	5.3
	製造業	122	34	16	39	8	6	10	55	6
			27.9	13.1	32.0	6.6	4.9	8.2	45.1	4.9
	運輸・通信業	22	5	2	9	1	—	1	7	—
			22.7	9.1	40.9	4.5	—	4.5	31.8	—
	卸売業	78	13	8	10	4	2	1	48	4
			16.7	10.3	12.8	5.1	2.6	1.3	61.5	5.1
	小売業	106	15	8	22	10	4	6	63	3
			14.2	7.5	20.8	9.4	3.8	5.7	59.4	2.8
	飲食サービス業	17	2	2	4	2	—	1	9	—
			11.8	11.8	23.5	11.8	—	5.9	52.9	—
	宿泊業	2	—	1	2	—	—	—	—	—
			—	50.0	100.0	—	—	—	—	—
	生活関連サービス業	19	2	—	6	1	1	—	10	1
			10.5	—	31.6	5.3	5.3	—	52.6	5.3
(令和6年10月現在)	その他サービス業	101	16	11	27	7	8	6	47	5
			15.8	10.9	26.7	6.9	7.9	5.9	46.5	5.0
	医療・福祉	23	3	4	8	—	2	3	9	1
			13.0	17.4	34.8	—	8.7	13.0	39.1	4.3
	IT関連業	25	6	9	11	1	2	2	7	1
			24.0	36.0	44.0	4.0	8.0	8.0	28.0	4.0
	その他	93	13	12	25	2	2	7	52	3
			14.0	12.9	26.9	2.2	2.2	7.5	55.9	3.2
	5人以下	449	53	38	84	25	15	22	278	20
			11.8	8.5	18.7	5.6	3.3	4.9	61.9	4.5
	5人超～20人以下	220	50	30	89	16	17	16	73	8
			22.7	13.6	40.5	7.3	7.7	7.3	33.2	3.6
	20人超～50人以下	66	19	12	27	3	3	7	19	3
			28.8	18.2	40.9	4.5	4.5	10.6	28.8	4.5
	50人超～100人以下	23	7	5	10	3	—	—	9	—
			30.4	21.7	43.5	13.0	—	—	39.1	—
	100人超～300人以下	18	6	8	8	1	1	—	3	2
			33.3	44.4	44.4	5.6	5.6	—	16.7	11.1
	300人超	6	4	2	4	—	—	—	—	—
			66.7	33.3	66.7	—	—	—	—	—

Q19 従業員のリスクリング推進のために必要な支援についてお聞かせください。（複数回答）

リスクリング推進のために必要な支援については、「リスクリングを進めるための助成金」（47.1％）が最も高く、次いで「従業員が受講できるリスクリング講座等の提供」（39.8％）、「経営層・管理者層向けのリスクリング啓発セミナーの開催」（19.9％）となっている。

業種別にみると、運輸・通信業は「リスクリングを進めるための助成金」（73.7％）が高く7割を超える。

従業員数別にみると、従業員数が多くなるほど「従業員が受講できるリスクリング講座等の提供」の割合が高くなる傾向がみられた。



		調査数	従業員のリス スキリングを 進めるため の経営者向 け相談窓口	経営層・管 理者層向け のリスキリン グ啓発セミ ナーの開催	従業員が受 講できるリス スキリング講 座等の提供	リススキリング を進めるた めの助成金	その他
全 体		618	80	123	246	291	69
			12.9	19.9	39.8	47.1	11.2
業 種 別	建設業	134	20	29	64	57	12
			14.9	21.6	47.8	42.5	9.0
	製造業	93	15	21	44	43	7
			16.1	22.6	47.3	46.2	7.5
	運輸・通信業	19	2	3	4	14	2
			10.5	15.8	21.1	73.7	10.5
	卸売業	50	6	10	18	17	8
			12.0	20.0	36.0	34.0	16.0
	小売業	84	7	18	29	39	13
			8.3	21.4	34.5	46.4	15.5
	飲食サービス業	12	3	1	3	4	2
			25.0	8.3	25.0	33.3	16.7
	宿泊業	2	－	－	2	1	－
			－	－	100.0	50.0	－
	生活関連サービス業	17	3	3	4	7	1
			17.6	17.6	23.5	41.2	5.9
	その他サービス業	83	10	16	30	40	7
			12.0	19.3	36.1	48.2	8.4
	医療・福祉	20	3	1	8	14	1
			15.0	5.0	40.0	70.0	5.0
	IT関連業	22	4	3	10	15	1
			18.2	13.6	45.5	68.2	4.5
	その他	71	7	16	25	36	12
			9.9	22.5	35.2	50.7	16.9
(令和6年10月現在)	従業員規模別	5人以下	39	61	104	151	52
			12.1	18.9	32.2	46.7	16.1
	5人超～20人以下	191	30	36	82	94	10
			15.7	18.8	42.9	49.2	5.2
	20人超～50人以下	52	8	16	26	18	5
			15.4	30.8	50.0	34.6	9.6
	50人超～100人以下	21	3	1	14	10	1
			14.3	4.8	66.7	47.6	4.8
	100人超～300人以下	16	－	3	10	9	1
			－	18.8	62.5	56.3	6.3
	300人超	6	－	3	5	4	－
			－	50.0	83.3	66.7	－

Q20 人材の確保に関する充足感についてお聞かせください。

人材の確保に関する充足感については、「あまりできていない」(34.6%) が最も高く、次いで「おおむね確保できている」(28.1%)、「まったくできていない」(21.4%) となっている。

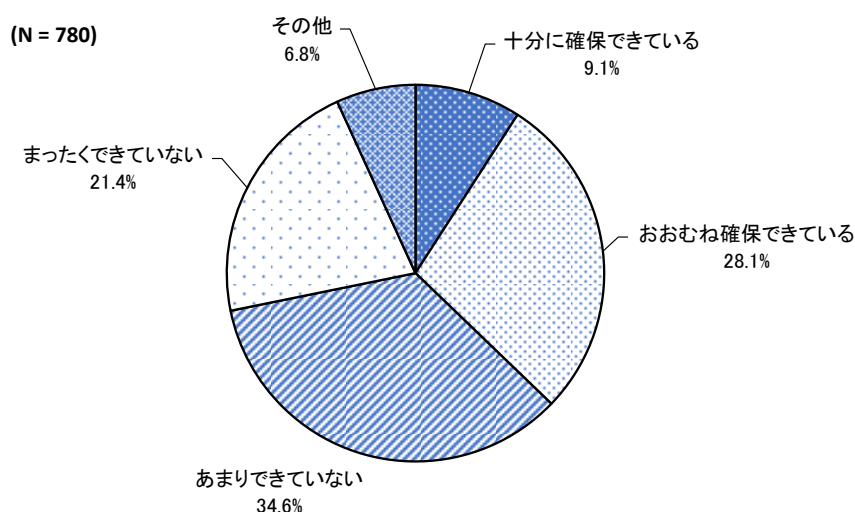
業種別にみると、他の業種に比べて建設業は「まったくできていない」(35.7%) が高い。

従業員数別にみると、5 人以下と回答した企業は「まったくできていない」(26.5%) が高い。

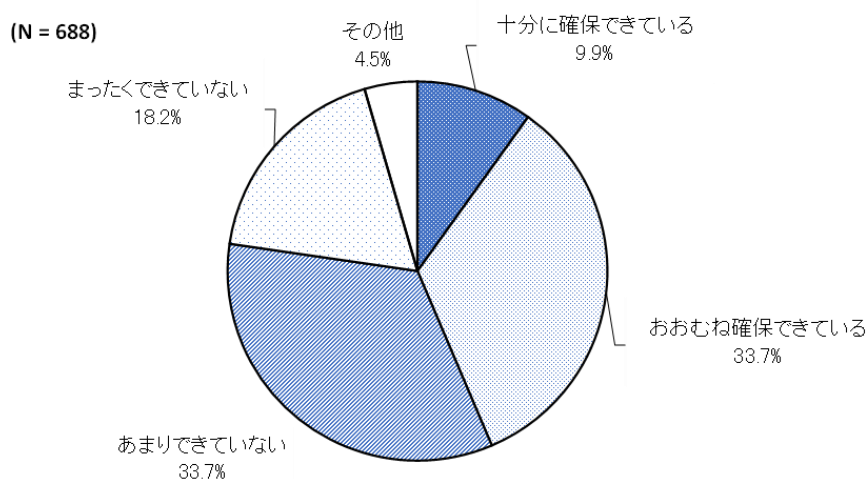
平成 5 年度実施調査と比較すると、「あまりできていない」「まったくできていない」の合計(51.9%→56.0% +4.1%)が増加し、「十分に確保できている」「おおむね確保できている」の合計(43.6%→37.2% ▲6.4%)が減少した。

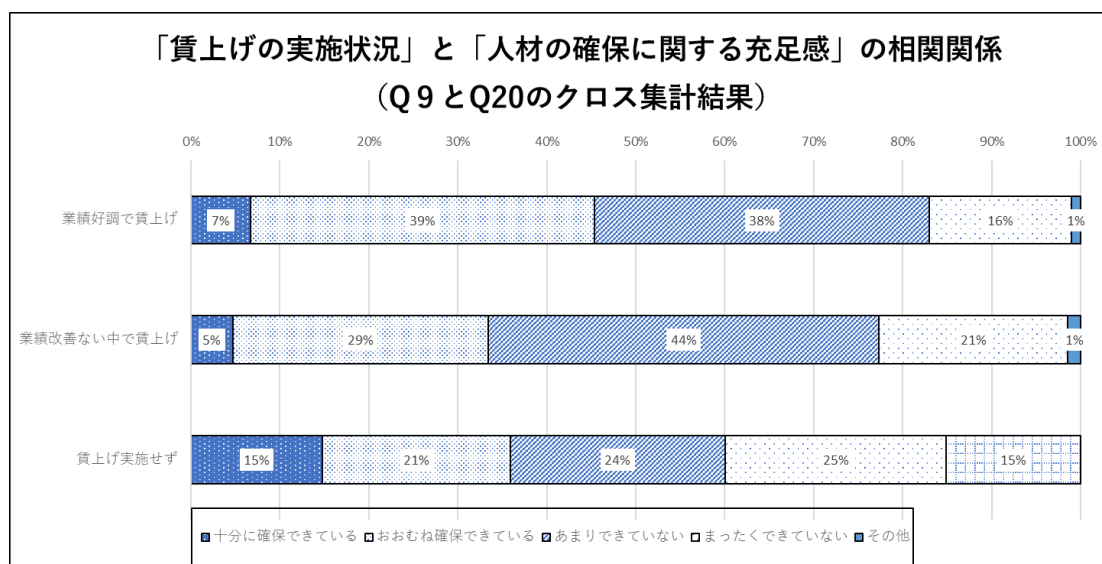
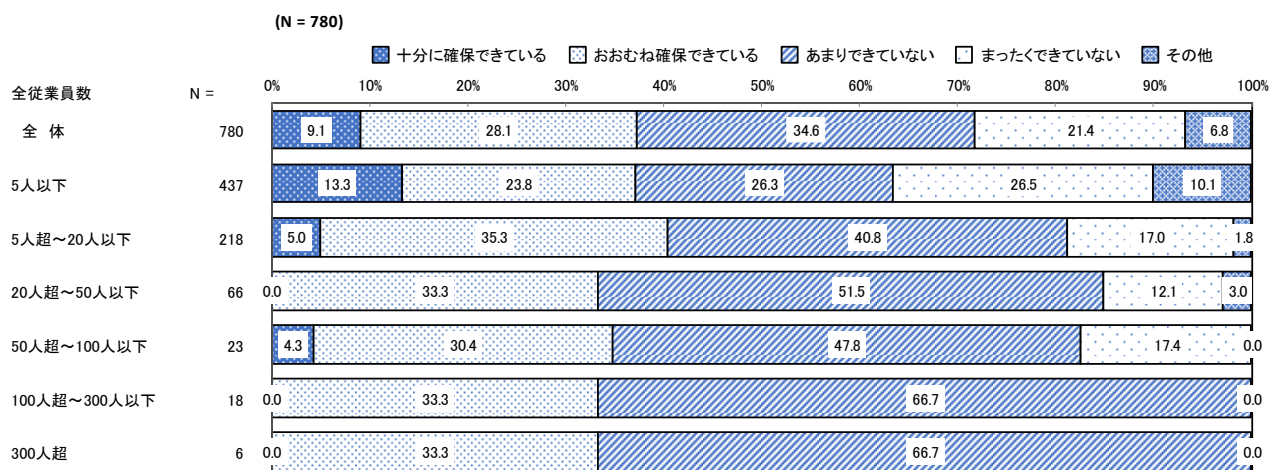
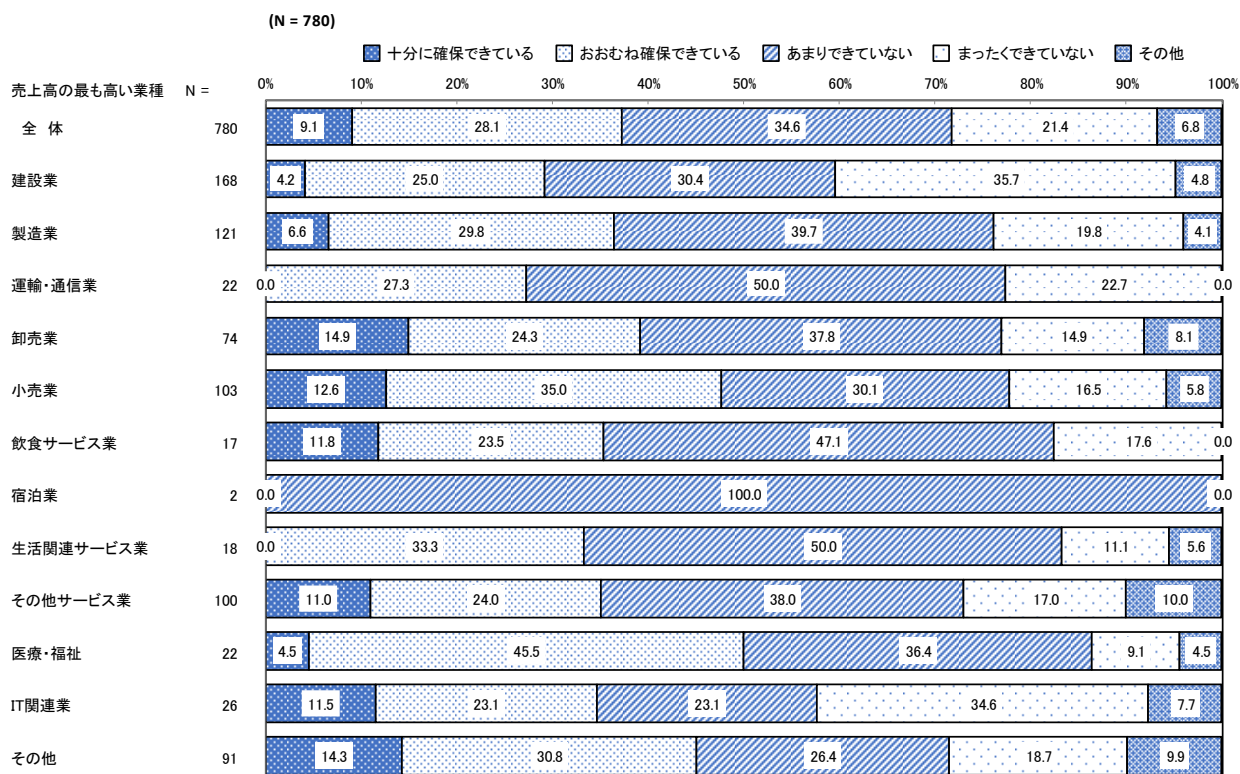
なお、賃上げに係る設問の Q9 と Q20 をクロス集計した結果、「業績が好調・改善しているため賃上げを実施」した事業者ほど、「人材の確保に関する充足感」が高くなる傾向がみられた。

令和 6 年度



令和 5 年度



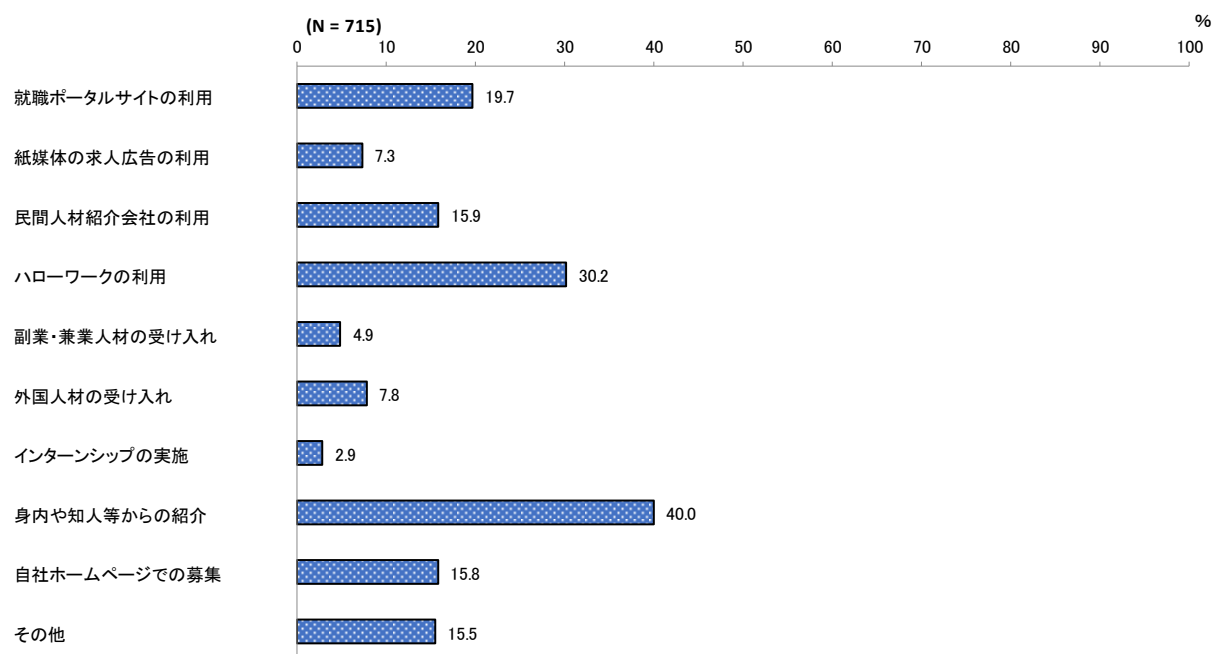


Q21 人材の確保のために、主に実施されていることについてお聞かせください。（複数回答）

人材の確保のために、主に実施していることについては、「身内や知人等からの紹介」（40.0%）が最も高く、次いで「ハローワークの利用」（30.2%）、「就職ポータルサイトの利用」（19.7%）となっている。

業種別にみると、他の業種に比べて建設業は「身内や知人等からの紹介」（53.1%）が高く、医療・福祉は「ハローワークの利用」（66.7%）が高い。

従業員数別にみると、5人以下と回答した企業は「身内や知人等からの紹介」（46.6%）が高く、50人超～100人以下と回答した企業は「就職ポータルサイトの利用」（54.5%）が高い。



【事例3】大学と連携して人材の確保

事例3の企業は、コンピュータプログラムの開発・設計・販売などのB to B事業を行っている。

人材の確保にあたり、毎年インターンシップを受入れることで、大学や専門学校との連携を強め、学内合同説明会の開催につなげている。その結果、昨今の採用難の時代であっても、最低限の人員を確保することが出来ている。

採用された職員にはメンターを付けてOJTを実施するとともに、入社後1年の職員を対象とした社内教育委員会による成果発表会開催により、技術向上を図っている。

また、親睦イベントを年に数回実施するほか、グループや同期での観劇活動への補助を行うなど、社員の親睦を深める活動を促し、社員の定着を図っている。

近年は、英語を使うオープンソースのAIを活用する機会が増加しており、英語に堪能な外国人の労働者が活躍する機会増えている。会社で社宅を用意して住環境を整えるほか、海外の人が相談できる窓口を作り、十分なコミュニケーションを取るよう努めている。

< IT関連業 50人超～100人以下 >

		調査数	就職ポータルサイトの利用	紙媒体の求人広告の利用	民間人材紹介会社の利用	ハローワークの利用	副業・兼業人材の受け入れ	外国人材の受け入れ	インターンシップの実施	身内や知人等からの紹介	自社ホームページでの募集	その他
全 体		715	141	52	114	216	35	56	21	286	113	111
			19.7	7.3	15.9	30.2	4.9	7.8	2.9	40.0	15.8	15.5
業 種 別	建設業	160	19	10	19	43	4	17	2	85	30	16
			11.9	6.3	11.9	26.9	2.5	10.6	1.3	53.1	18.8	10.0
	製造業	113	29	10	22	47	4	18	—	46	13	11
			25.7	8.8	19.5	41.6	3.5	15.9	—	40.7	11.5	9.7
	運輸・通信業	22	8	4	2	11	2	—	—	7	1	1
			36.4	18.2	9.1	50.0	9.1	—	—	31.8	4.5	4.5
	卸売業	64	17	2	16	21	2	1	2	26	8	7
			26.6	3.1	25.0	32.8	3.1	1.6	3.1	40.6	12.5	10.9
	小売業	92	14	7	12	17	4	4	2	36	12	25
			15.2	7.6	13.0	18.5	4.3	4.3	2.2	39.1	13.0	27.2
	飲食サービス業	16	5	2	4	2	2	3	—	8	2	1
			31.3	12.5	25.0	12.5	12.5	18.8	—	50.0	12.5	6.3
	宿泊業	1	1	1	—	1	—	—	—	—	—	—
			100.0	100.0	—	100.0	—	—	—	—	—	—
	生活関連サービス業	18	5	3	5	4	1	2	1	5	3	2
			27.8	16.7	27.8	22.2	5.6	11.1	5.6	27.8	16.7	11.1
	その他サービス業	88	14	8	12	26	7	5	7	26	19	17
			15.9	9.1	13.6	29.5	8.0	5.7	8.0	29.5	21.6	19.3
(令和6年10月現在) 従業員規模別	医療・福祉	21	7	3	6	14	—	—	1	6	4	—
			33.3	14.3	28.6	66.7	—	—	4.8	28.6	19.0	—
	IT関連業	23	8	1	3	4	1	2	4	9	4	1
			34.8	4.3	13.0	17.4	4.3	8.7	17.4	39.1	17.4	4.3
	その他	83	12	1	12	21	7	4	2	28	16	25
			14.5	1.2	14.5	25.3	8.4	4.8	2.4	33.7	19.3	30.1
	5人以下	388	31	13	22	69	19	16	3	181	32	98
			8.0	3.4	5.7	17.8	4.9	4.1	0.8	46.6	8.2	25.3
	5人超～20人以下	212	65	21	48	84	9	23	8	76	55	8
			30.7	9.9	22.6	39.6	4.2	10.8	3.8	35.8	25.9	3.8
	20人超～50人以下	64	22	9	24	39	5	7	4	16	14	2
			34.4	14.1	37.5	60.9	7.8	10.9	6.3	25.0	21.9	3.1
	50人超～100人以下	22	12	4	8	11	1	4	2	5	3	—
			54.5	18.2	36.4	50.0	4.5	18.2	9.1	22.7	13.6	—
	100人超～300人以下	16	7	4	9	9	—	3	3	4	7	—
			43.8	25.0	56.3	56.3	—	18.8	18.8	25.0	43.8	—
	300人超	6	3	—	3	2	—	3	1	2	1	1
			50.0	—	50.0	33.3	—	50.0	16.7	33.3	16.7	16.7

Q22 人材の雇用・採用にあたっての課題をお聞かせください。（複数回答）

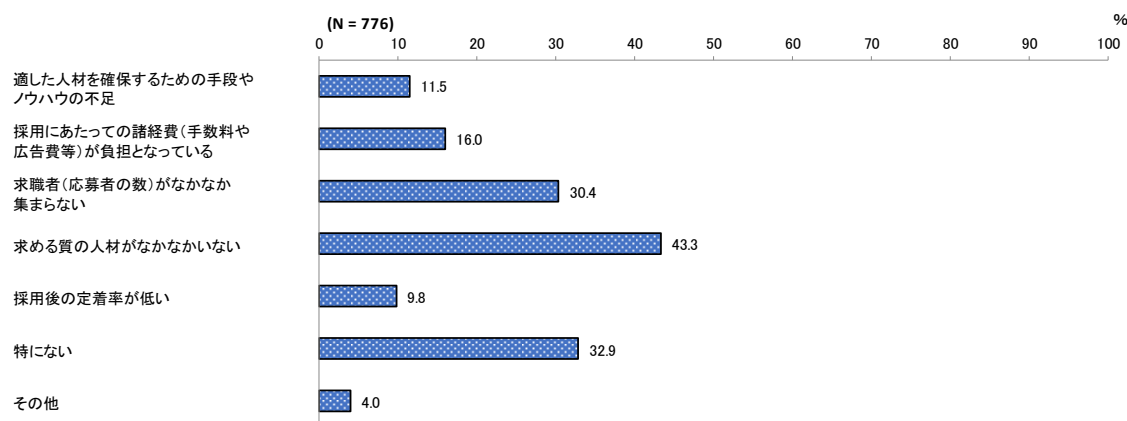
人材の雇用・採用にあたっての課題については、「求める質の人材がなかなかいない」（43.3%）が最も高く、次いで「特にない」（32.9%）、「求職者（応募者の数）がなかなか集まらない」（30.4%）となっている。

業種別にみると、運輸・通信業は「求職者（応募者の数）がなかなか集まらない」（54.5%）が高く、医療・福祉は「求める質の人材がなかなかいない」（45.5%）と「採用にあたっての諸経費（手数料や広告費等）が負担になっている」（45.5%）がともに高い。

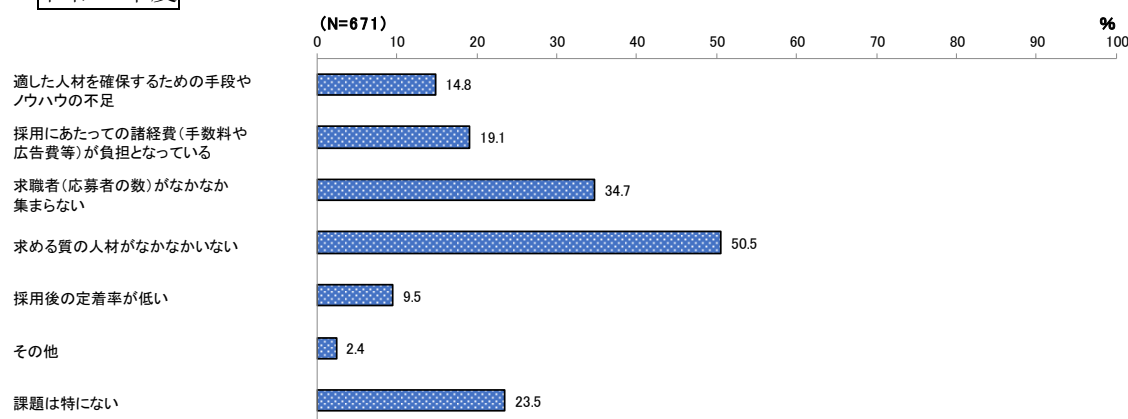
従業員数別にみると、従業員の数が多くなるほど「求職者（応募者の数）がなかなか集まらない」が高くなる傾向がみられた。

平成5年度実施調査と比較すると、「特にない」（23.5%→32.9% +9.4%）が増加し、「求める質の人材がなかなかいない」（50.5%→43.3% ▲7.2%）が減少した。

令和6年度



令和5年度



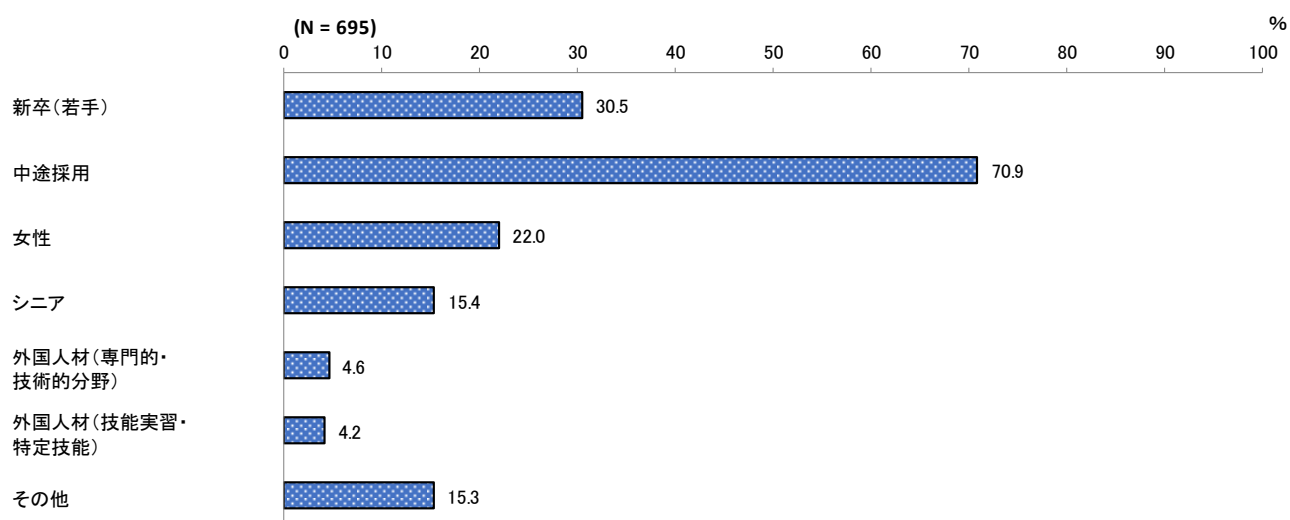
		調査数	適した人材 を確保する ための手段 やノウハウ の不足	採用にあ たっての諸 経費(手数料 や広告費 等)が負担 となっている	求職者(応 募者の数) がなかなか 集まらない	求める質の 人材がなか なかない	採用後の定 着率が低い	特にな	その他
全 体		776	89	124	236	336	76	255	31
			11.5	16.0	30.4	43.3	9.8	32.9	4.0
業 種 別	建設業	168	23	26	52	91	27	40	6
			13.7	15.5	31.0	54.2	16.1	23.8	3.6
	製造業	118	11	15	46	58	15	36	2
			9.3	12.7	39.0	49.2	12.7	30.5	1.7
	運輸・通信業	22	2	7	12	11	2	4	-
			9.1	31.8	54.5	50.0	9.1	18.2	-
	卸売業	75	10	11	23	27	1	29	2
			13.3	14.7	30.7	36.0	1.3	38.7	2.7
	小売業	101	16	12	25	31	9	41	3
			15.8	11.9	24.8	30.7	8.9	40.6	3.0
	飲食サービス業	17	2	4	8	8	3	4	-
			11.8	23.5	47.1	47.1	17.6	23.5	-
	宿泊業	2	-	-	1	2	-	-	-
			-	-	50.0	100.0	-	-	-
	生活関連サービス業	19	3	1	5	7	4	6	2
			15.8	5.3	26.3	36.8	21.1	31.6	10.5
(令和6年10月現在)	その他サービス業	98	7	15	23	41	3	36	5
			7.1	15.3	23.5	41.8	3.1	36.7	5.1
	医療・福祉	22	2	10	9	10	1	5	-
			9.1	45.5	40.9	45.5	4.5	22.7	-
	IT関連業	26	4	6	11	10	1	7	3
			15.4	23.1	42.3	38.5	3.8	26.9	11.5
	その他	92	9	12	19	36	8	41	6
			9.8	13.0	20.7	39.1	8.7	44.6	6.5
	5人以下	437	48	42	65	148	25	209	24
			11.0	9.6	14.9	33.9	5.7	47.8	5.5
	5人超～20人以下	215	28	46	98	121	29	30	6
			13.0	21.4	45.6	56.3	13.5	14.0	2.8
	20人超～50人以下	65	6	18	40	38	5	7	1
			9.2	27.7	61.5	58.5	7.7	10.8	1.5
	50人超～100人以下	23	2	7	15	12	9	2	-
			8.7	30.4	65.2	52.2	39.1	8.7	-
	100人超～300人以下	18	3	5	12	11	5	-	-
			16.7	27.8	66.7	61.1	27.8	-	-
	300人超	6	2	2	4	3	1	1	-
			33.3	33.3	66.7	50.0	16.7	16.7	-

Q23 人材の確保にあたって、どんな人材を求めているかをお聞かせください。（複数回答）

人材の確保にあたって、どんな人材を求めているかについては、「中途採用」（70.9%）が最も高く、次いで「新卒（若手）」（30.5%）、「女性」（22.0%）となっている。

業種別にみると、他の業種に比べて、運輸・通信業は「中途採用」（90.9%）が高く9割を超え、「新卒（若手）」（13.6%）が低い。

従業員数別にみると、従業者数が多くなるほど「新卒（若手）」が高くなる傾向がみられた。



		調査数	新卒(若手)	中途採用	女性	シニア	外国人材 (専門的・技 術的分野)	外国人材 (技能実習・ 特定技能)	その他
全 体		695	212	493	153	107	32	29	106
			30.5	70.9	22.0	15.4	4.6	4.2	15.3
業 種 別	建設業	155	70	119	23	18	3	11	24
			45.2	76.8	14.8	11.6	1.9	7.1	15.5
	製造業	111	34	86	18	24	7	4	15
			30.6	77.5	16.2	21.6	6.3	3.6	13.5
	運輸・通信業	22	3	20	6	5	－	－	－
			13.6	90.9	27.3	22.7	－	－	－
	卸売業	64	15	47	15	10	3	－	6
			23.4	73.4	23.4	15.6	4.7	－	9.4
	小売業	87	21	48	32	14	－	2	20
			24.1	55.2	36.8	16.1	－	2.3	23.0
	飲食サービス業	15	4	8	6	2	1	3	1
			26.7	53.3	40.0	13.3	6.7	20.0	6.7
	宿泊業	2	1	2	1	－	－	－	－
			50.0	100.0	50.0	－	－	－	－
	生活関連サービス業	17	3	12	5	4	1	2	3
			17.6	70.6	29.4	23.5	5.9	11.8	17.6
	その他サービス業	85	21	58	15	11	5	3	14
			24.7	68.2	17.6	12.9	5.9	3.5	16.5
	医療・福祉	22	7	18	14	4	1	1	－
			31.8	81.8	63.6	18.2	4.5	4.5	－
	IT関連業	25	10	19	6	4	4	－	3
			40.0	76.0	24.0	16.0	16.0	－	12.0
	その他	78	20	47	10	10	5	2	18
			25.6	60.3	12.8	12.8	6.4	2.6	23.1
(令和6年10月現在)	5人以下	362	72	216	57	50	15	8	91
			19.9	59.7	15.7	13.8	4.1	2.2	25.1
	5人超～20人以下	212	79	173	65	37	11	11	10
			37.3	81.6	30.7	17.5	5.2	5.2	4.7
	20人超～50人以下	65	31	56	14	9	－	3	4
			47.7	86.2	21.5	13.8	－	4.6	6.2
	50人超～100人以下	23	10	20	7	4	1	1	－
			43.5	87.0	30.4	17.4	4.3	4.3	－
	100人超～300人以下	18	12	14	6	5	2	2	1
			66.7	77.8	33.3	27.8	11.1	11.1	5.6
	300人超	6	5	6	2	1	1	3	－
			83.3	100.0	33.3	16.7	16.7	50.0	－

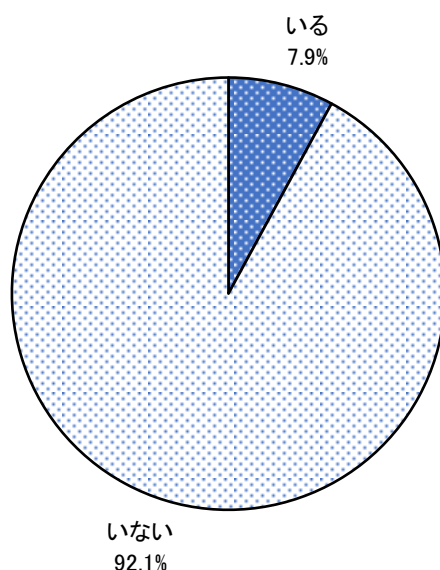
Q24 直近一年間で受け入れた外国人労働者はいますか。

直近一年間で受け入れた外国人労働者については、「いる」(7.9%)、「いない」(92.1%)となっている。

業種別にみると、宿泊業は「いる」(50.0%)と高く、次いで飲食サービス業が「いる」(35.3%)が高い。

従業員数別にみると、5人以下と回答した企業は「いない」(97.6%)と高く、300人超と回答した企業は「いる」(66.7%)が6割を超える。

(N = 801)



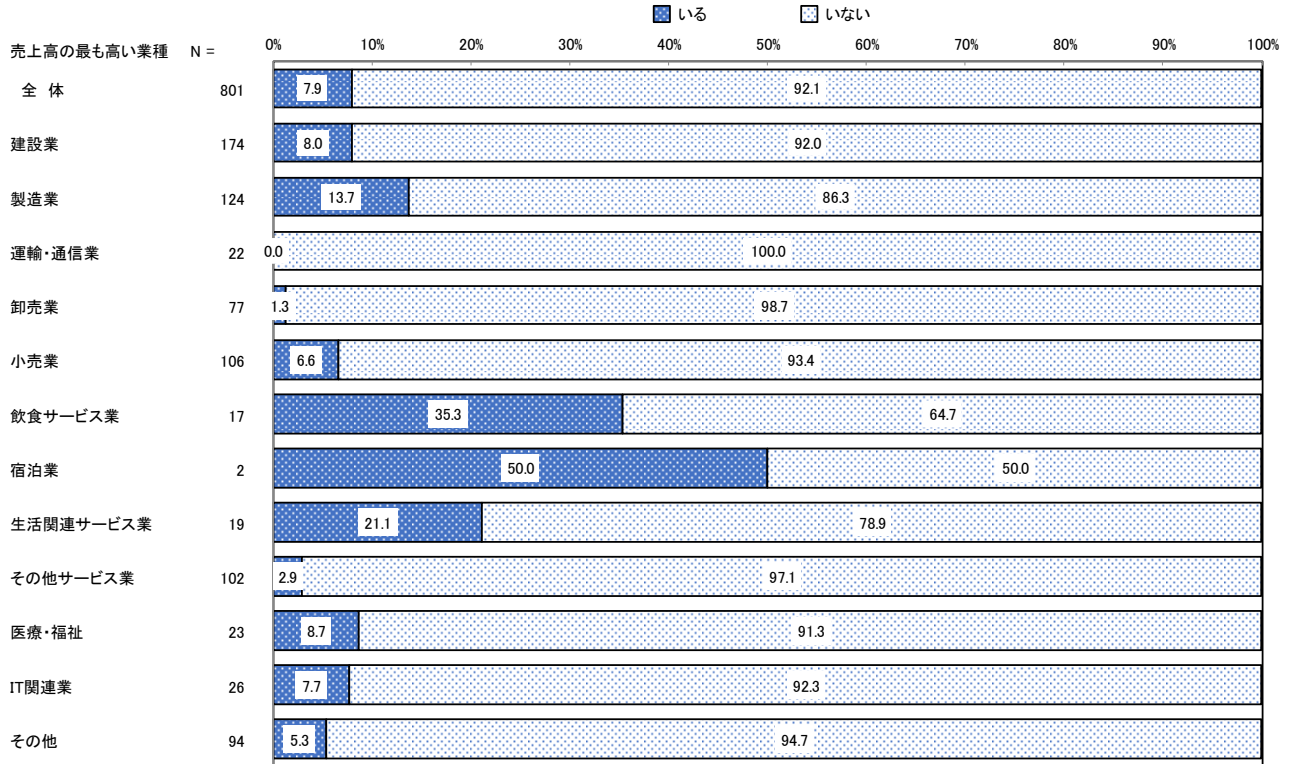
【事例4】外国人材とのコミュニケーションはシンプルかつ明確に

事例4の企業は、ホテルなどの清掃業務、内装工事などを行う。日頃の清掃活動を通じて、建物の不具合を早期に発見し、顧客の依頼を受けて、修繕も一貫して対応可能なことが強みで、顧客の困りごとに対応している。

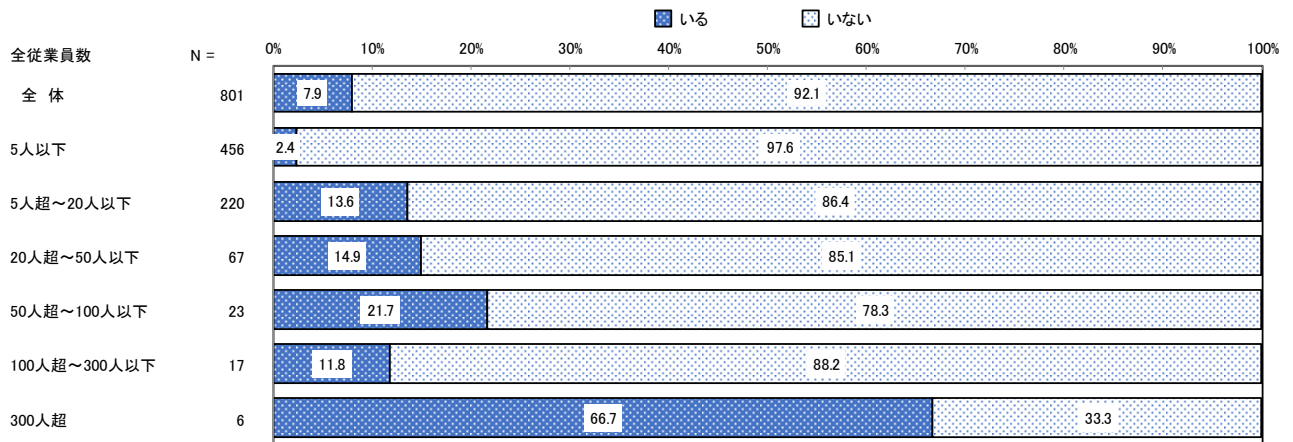
近年、採用した外国人材のコミュニティを通じて、外国人材の採用が増えている。文化の違いやコミュニケーションに難を感じることはあるが、シンプルな言葉で伝えること、給与・待遇やルールを分かりやすく明確にすることで、不満は少なくなったと感じている。

<その他サービス業 20人超～50人以下>

(N = 801)



(N = 801)



Q25 人材確保について苦労している点や、取組の成果を参考事例としてお聞かせください。

【希望者がいない・定着しない】

- ・スタートアップのため財務状況や対外的信用に不安があり、良い人の応募はない。また規模が小さいため1人を採用するリスクが大きく、なかなか踏み切れていない。(その他サービス業)
- ・将来的な後継者育成の為に若い人材が欲しいとは思いますが集まらず、来ても短期間で退職されたりして定着しない。また、ようやく目処が立ったと思ったら独立したいと言われたりしてなかなか定着しない。(建設業)
- ・外国人の人材の育成は概ね順調に推移していますが、日本人の従業員が確保出来ないのに苦労している。(建設業)
- ・求職者が集まらない上、採用後の定着率が低い。(製造業)

【求人媒体】

- ・採用した人材の質、という面では十分満足とは言えないかもしれないが、長年のインターンシップ(2週間)などで築いた大学／専門学校との関係性で、学内合同説明会や個別選考会を実施させて頂いている。他社と比較すると、採用難の時期であっても最低限の人材採用はできている。(IT関連業)
- ・ハローワークや、県の職業能力開発推進協議会に求人登録して定期的に就職説明会等参加して求人しているものの、我々の様な小さな町工場に就職を望む人が少ない。周りの工場とも相談しますが皆同じ悩みです。(製造業)

【免許・資格・技術が必要】

- ・専門技術を持った者が、更に教育を受けたい、学びたいと思う人材を必要としています。弊社は現在、技術を教えていく側が高齢のため、時間があまりないのです。育てられる状態の会社にある意味余力が必要です。完全に人材育成が出来る体制が必要です。その取り組みを真剣に考えています。(その他)
- ・業務が多岐にわたる為、オールラウンドに活躍できる経験豊富な人材も必要だが、重機のオペレーター等有資格の確保も望んでおり、適合する人材の選定に苦労している。(宿泊業)

【企業PRや魅力構築】

- ・同業他社や似た規模の企業の求人を参考に、自社求人を差別化していくことで今のところは成功してきています。ハードワークな業界ですので、二人に一人定着してくれればよいと思うようにしている。過度な期待は持たないようにすることで、モチベーションも下がらず、教育担当も匙を投げずに済んでいます。(建設業)

【コスト不足】

- ・社員募集の応募がほぼ無いので、月給を相当上げて募集せざるを得ない。そうすると現社員との差が生まれて公平ではなくなるし、スキルと高月給が合わないケースもある。(飲食サービス業)

【人材育成】

- ・教育者が仕事を抱えているため即戦力しか雇えない。が、即戦力の応募はない。その為、未経験者を雇うが、仕事を覚えられないと言う悩みがあります。(製造業)

【外国人雇用】

- ・外国人は、すぐに集まって、良く働いてくれるが、将来は、国に帰ってしまう。など事業継承出来ない。(製造業)
- ・新型コロナが始まった所に技能研修生制度で二人の外国人を旋盤工として迎えた事があったが、現場で指導する立場の人間がいわゆる職人タイプで指導することが苦手なうえに、研修生との言葉の壁により、なかなか指導が軌道に乗らなかった経験がある。その外国人研修生受け入れ後、半年で一人は、ひどいホームシックに掛り仕事も手につかず、受入れ機関を通じて帰国せざるを得なかった。もう一人は、コミュニケーションを取ることが難しく、現場で学ぶ態度も業務への真剣さも不足しており現場指導者の負担も多すぎることから、当社での受け入れはこれ以上無理との判断をして、受入れ機関に申し入れをした上で、コロナ禍であり帰国も難しく、外国人技能生が多く働く企業に引き取ってもらった苦い経験がある。外国人技能研修制度に関しては、このような経緯から当社はアレルギーがある。しかしながら今となっては、外国人の特定技能生であってもコミュニケーション力がある人材であれば、採用の選択肢に含めなければならない程に、当社の欲する人材の確保が難しい状況である。(製造業)

【その他】

- ・求職者数は多いと思うが、年齢に関わらず働く意欲と適正な能力を併せ持つ人材は非常に少ないと感じている。シニア人材の雇用を積極的に実施しているが、前述しているように必ずしも能力と年齢は比例しない。働く意欲があり一定以上の能力のある人材については性別に関わらず今後も積極的に採用する方針である。(建設業)
- ・地元からだけではなく全国からの新卒者を募集・採用するため、社宅制度を規定した結果、社宅に入る2名が採用できた。(その他)

等

(5)事業継続について

Q26 事業継続計画(BCP)の策定状況についてお聞かせください。

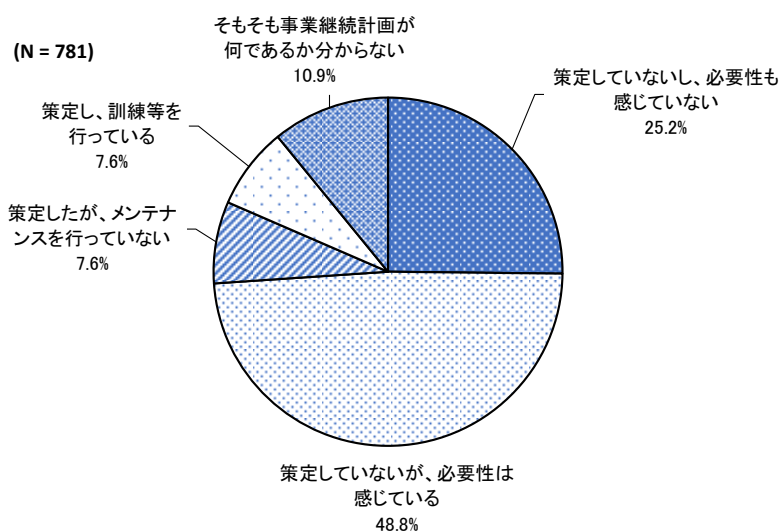
事業継続計画(BCP)の策定状況については、「策定していないが、必要性は感じている」(48.8%)が最も高く、次いで「策定していないし、必要性も感じていない」(25.2%)、「そもそも事業継続計画が何であるか分からない」(10.9%)となっている。

業種別にみると、医療・福祉は「策定し、訓練等を行っている」(47.8%)が高く、生活関連サービス業は「策定していないし、必要性も感じていない」(38.9%)が高い。

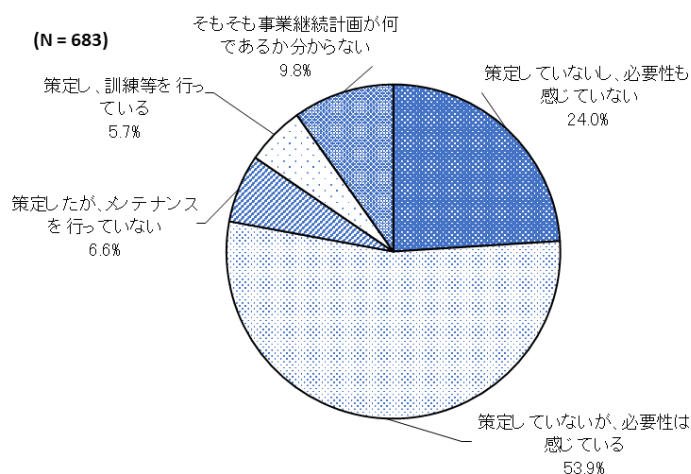
従業員数別にみると、従業者数が多くなるほど「策定し、訓練等を行っている」の割合が高くなる傾向がみられた。

平成5年度実施調査と比較すると、「策定し、訓練等を行っている」(5.7%→7.6% +1.9%)や「策定したが、メンテナンスを行っていない」(6.6%→7.6% +1.0%)が増加した。

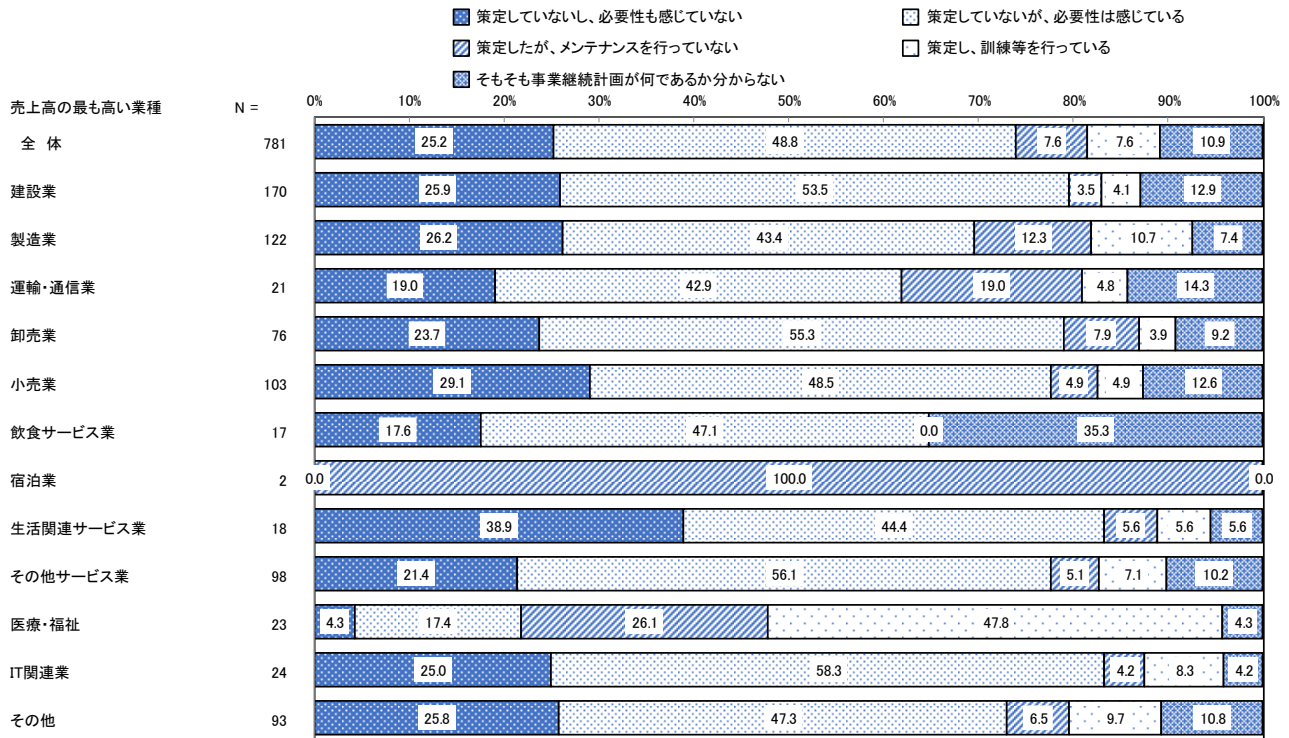
令和6年度



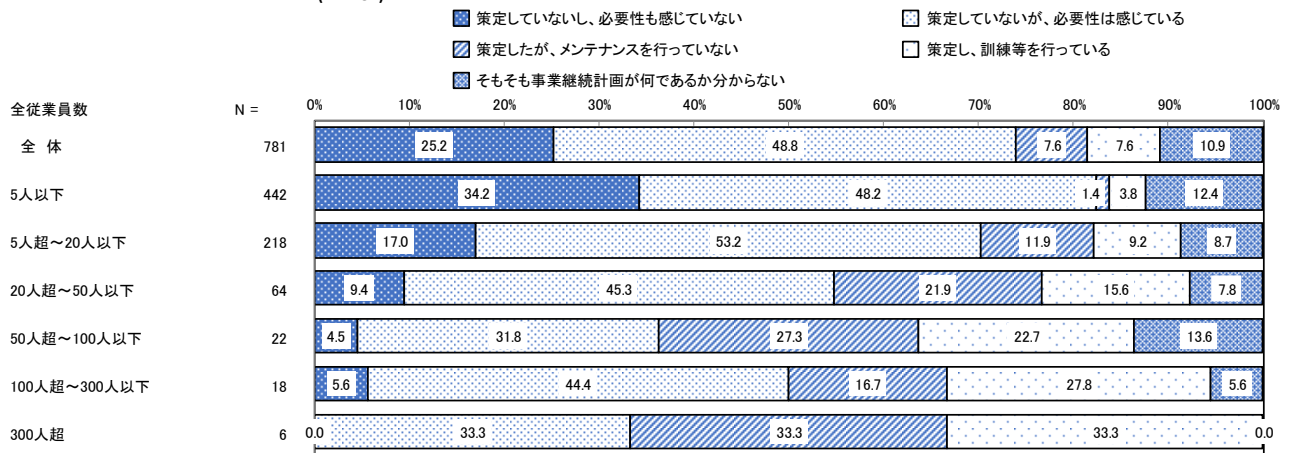
令和5年度



(N = 781)



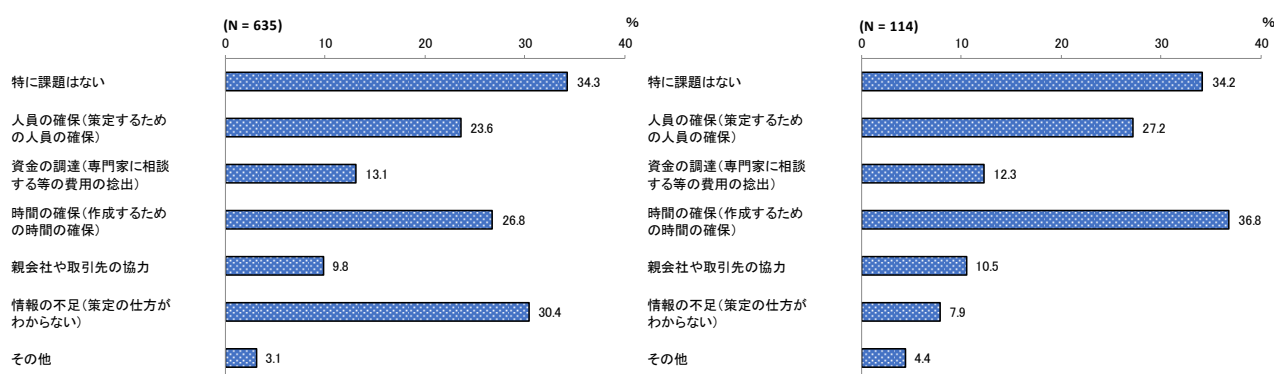
(N = 781)



Q27 事業継続計画(BCP)を策定した方、されていない方、いずれも、策定にあたっての課題をお聞かせください。(複数回答)

Q26において「策定していないし、必要性も感じていない」「策定していないが、必要性は感じている」「そもそも事業継続計画が何であるか分からない」と回答した企業を対象として、事業継続計画(BCP)の策定にあたっての課題をみたところ、「特に課題はない」(34.3%)が最も高く、次いで「情報の不足(策定の仕方がわからない)」(30.4%)、「時間の確保(作成するための時間の確保)」(26.8%)となっている。

また、Q26において「策定したが、メンテナンスを行っていない」「策定し、訓練等を行っている」と回答した企業を対象として、事業継続計画(BCP)の策定にあたっての課題をみたところ、「時間の確保(作成するための時間の確保)」(36.8%)が最も高く、次いで「特に課題はない」(34.2%)、「人員の確保(策定するための人員の確保)」(27.2%)となっている。



左: Q26において「策定していないし、必要性も感じていない」「策定していないが、必要性は感じている」「そもそも事業継続計画が何であるか分からない」と回答した企業を対象

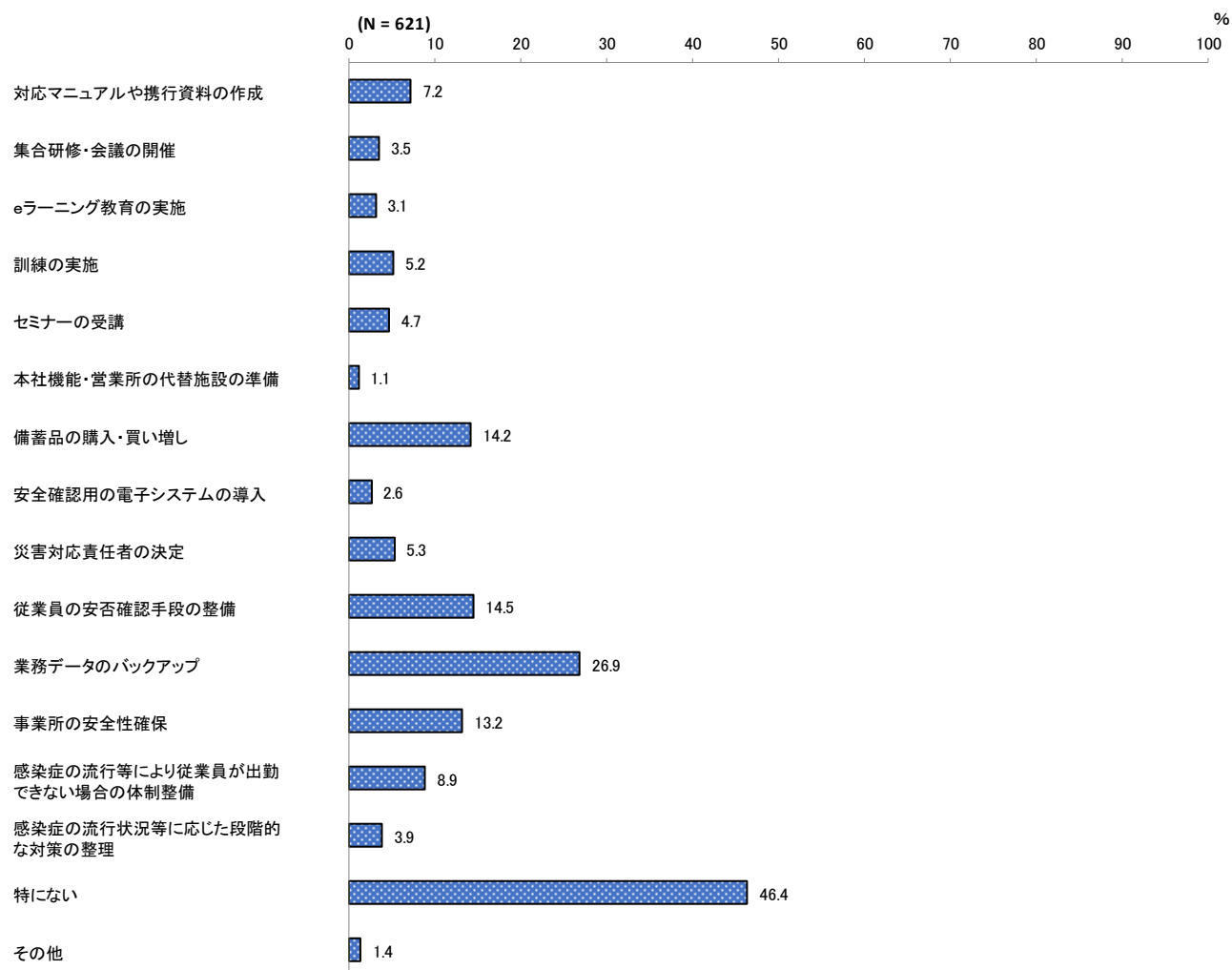
右: Q26において「策定したが、メンテナンスを行っていない」「策定し、訓練等を行っている」と回答した企業を対象

Q28（Q26で「1」、「2」、「5」と回答した方）

事業中断リスクの備えとして、実施しているものをお聞かせください。（複数回答）

Q26において「策定していないし、必要性も感じていない」「策定していないが、必要性は感じている」「そもそも事業継続計画が何であるか分からない」と回答した企業を対象に、事業中断リスクへの備えについて、実施しているものをたずねたところ、「特にない」（46.4%）が最も高く、次いで「業務データのバックアップ」（26.9%）、「従業員の安否確認手段の整備」（14.5%）となっている。

業種別にみると、他の業種に比べて IT 関連業では「業務データのバックアップ」（66.7%）が高く、医療・福祉は「対応マニュアルや携行資料の作成」（66.7%）が高い。



		調査数	対応マニュアルや携行資料の作成	集合研修・会議の開催	eラーニング教育の実施	訓練の実施	セミナーの受講	本社機能・営業所の代替施設の準備	備蓄品の購入・買い増し	安全確認用の電子システムの導入
全 体		621	45	22	19	32	29	7	88	16
			7.2	3.5	3.1	5.2	4.7	1.1	14.2	2.6
業 種 別	建設業	147	8	8	11	7	7	2	20	2
			5.4	5.4	7.5	4.8	4.8	1.4	13.6	1.4
	製造業	87	11	1	1	8	3	1	10	－
			12.6	1.1	1.1	9.2	3.4	1.1	11.5	－
	運輸・通信業	14	－	－	－	－	1	1	3	－
			－	－	－	－	7.1	7.1	21.4	－
	卸売業	64	5	1	1	3	2	－	9	2
			7.8	1.6	1.6	4.7	3.1	－	14.1	3.1
	小売業	83	4	4	－	4	4	1	10	5
			4.8	4.8	－	4.8	4.8	1.2	12.0	6.0
	飲食サービス業	17	2	1	－	－	－	－	3	－
			11.8	5.9	－	－	－	－	17.6	－
	宿泊業	－	－	－	－	－	－	－	－	－
			－	－	－	－	－	－	－	－
	生活関連サービス業	16	1	3	－	1	1	－	3	－
			6.3	18.8	－	6.3	6.3	－	18.8	－
	その他サービス業	82	7	1	2	6	5	1	17	3
			8.5	1.2	2.4	7.3	6.1	1.2	20.7	3.7
	医療・福祉	6	4	－	1	1	1	1	2	1
			66.7	－	16.7	16.7	16.7	16.7	33.3	16.7
	IT関連業	21	1	2	1	－	1	－	2	1
			4.8	9.5	4.8	－	4.8	－	9.5	4.8
	その他	73	1	1	2	2	4	－	8	－
			1.4	1.4	2.7	2.7	5.5	－	11.0	－
(直 近 売 上 の 高 規 模 数 別)	3,000万円未満口	192	5	4	8	7	10	1	18	4
			2.6	2.1	4.2	3.6	5.2	0.5	9.4	2.1
	3,000万円以上～5,000万円未満	89	5	3	－	4	3	－	12	3
			5.6	3.4	－	4.5	3.4	－	13.5	3.4
	5,000万円以上～1億円未満	84	6	2	1	3	4	2	19	－
			7.1	2.4	1.2	3.6	4.8	2.4	22.6	－
	1億円で上～5億円未満	181	19	9	6	14	9	4	28	6
			10.5	5.0	3.3	7.7	5.0	2.2	15.5	3.3
	5億円以上～20億円未満	49	7	1	2	3	1	－	7	2
			14.3	2.0	4.1	6.1	2.0	－	14.3	4.1
	20億円以上	17	3	3	2	1	2	－	4	－
			17.6	17.6	11.8	5.9	11.8	－	23.5	－
(令 和 6 年 1 0 月 現 在)	5人以下	390	13	8	9	15	16	3	44	5
			3.3	2.1	2.3	3.8	4.1	0.8	11.3	1.3
	5人超～20人以下	162	23	9	7	14	10	4	31	8
			14.2	5.6	4.3	8.6	6.2	2.5	19.1	4.9
	20人超～50人以下	37	5	－	1	3	1	－	6	1
			13.5	－	2.7	8.1	2.7	－	16.2	2.7
	50人超～100人以下	11	2	1	－	－	－	－	3	1
			18.2	9.1	－	－	－	－	27.3	9.1
	100人超～300人以下	10	2	3	1	－	1	－	3	－
			20.0	30.0	10.0	－	10.0	－	30.0	－
	300人超	2	－	1	1	－	1	－	1	－
			－	50.0	50.0	－	50.0	－	50.0	－

		調査数	災害対応責任者の決定	従業員の安否確認手段の整備	業務データのバックアップ	事業所の安全性確保	感染症の流行等により従業員が出勤できない場合の体制整備	感染症の流行状況等に応じた段階的な対策の整理	特になし	その他
全 体		621	33	90	167	82	55	24	288	9
			5.3	14.5	26.9	13.2	8.9	3.9	46.4	1.4
業 種 別	建設業	147	8	26	29	19	8	6	71	1
			5.4	17.7	19.7	12.9	5.4	4.1	48.3	0.7
	製造業	87	6	16	17	15	8	3	46	1
			6.9	18.4	19.5	17.2	9.2	3.4	52.9	1.1
	運輸・通信業	14	－	3	6	2	1	1	6	－
			－	21.4	42.9	14.3	7.1	7.1	42.9	－
	卸売業	64	3	9	27	6	8	2	28	－
			4.7	14.1	42.2	9.4	12.5	3.1	43.8	－
	小売業	83	4	8	23	8	6	4	39	2
			4.8	9.6	27.7	9.6	7.2	4.8	47.0	2.4
	飲食サービス業	17	1	2	－	3	2	－	12	－
			5.9	11.8	－	17.6	11.8	－	70.6	－
	宿泊業	－	－	－	－	－	－	－	－	－
			－	－	－	－	－	－	－	－
	生活関連サービス業	16	1	3	4	3	2	－	8	－
			6.3	18.8	25.0	18.8	12.5	－	50.0	－
	その他サービス業	82	5	7	24	12	11	3	31	1
			6.1	8.5	29.3	14.6	13.4	3.7	37.8	1.2
	医療・福祉	6	1	－	－	2	1	1	1	－
			16.7	－	－	33.3	16.7	16.7	16.7	－
	IT関連業	21	1	4	14	1	2	1	5	－
			4.8	19.0	66.7	4.8	9.5	4.8	23.8	－
	その他	73	2	10	19	9	5	3	37	4
			2.7	13.7	26.0	12.3	6.8	4.1	50.7	5.5
(直 近 売 上 の 高 規 模 別 字)	3,000万円未満口	192	12	13	36	18	9	6	116	2
			6.3	6.8	18.8	9.4	4.7	3.1	60.4	1.0
	3,000万円以上～5,000万円未満	89	1	9	17	14	3	1	48	1
			1.1	10.1	19.1	15.7	3.4	1.1	53.9	1.1
	5,000万円以上～1億円未満	84	3	13	27	12	8	4	34	2
			3.6	15.5	32.1	14.3	9.5	4.8	40.5	2.4
	1億円以上～5億円未満	181	10	35	59	30	25	11	65	3
			5.5	19.3	32.6	16.6	13.8	6.1	35.9	1.7
	5億円以上～20億円未満	49	4	11	19	6	6	1	17	1
			8.2	22.4	38.8	12.2	12.2	2.0	34.7	2.0
	20億円以上	17	3	7	7	1	4	1	3	－
			17.6	41.2	41.2	5.9	23.5	5.9	17.6	－
(令 和 6 年 1 0 月 現 在)	5人以下	390	17	34	87	38	23	12	216	6
			4.4	8.7	22.3	9.7	5.9	3.1	55.4	1.5
	5人超～20人以下	162	10	39	59	37	23	11	47	3
			6.2	24.1	36.4	22.8	14.2	6.8	29.0	1.9
	20人超～50人以下	37	4	12	10	5	5	－	14	－
			10.8	32.4	27.0	13.5	13.5	－	37.8	－
	50人超～100人以下	11	1	－	2	－	1	－	6	－
			9.1	－	18.2	－	9.1	－	54.5	－
	100人超～300人以下	10	－	2	4	1	3	1	2	－
			－	20.0	40.0	10.0	30.0	10.0	20.0	－
	300人超	2	1	1	1	－	－	－	－	－
			50.0	50.0	50.0	－	－	－	－	－

Q29 事業継続計画(BCP)への取組を進める上で重要だと思う点等についてご意見をお聞かせください。

【教育・訓練】

- ・ 非常災害時対応の訓練等で洗い出された課題を BCP に反映させるなど定期的に見直しを行う事が重要になると思う。(医療・福祉)
- ・ 業務データについてはサーバーとクラウドを併用して、場所を問わずに業務遂行できる環境は整えてある。しかし、自然災害などが発生した際の行動マニュアルは整備していない為、一時的な混乱は容易に想定できる為、事業継続計画の策定及び周知徹底を行い混乱を避ける必要があると感じる。(建設業)
- ・ 策定した内容の周知および随時の見直しも必要と感じている。(その他)

【人材】

- ・ 中核となる複数人の人材の教育が必要だと思います。(宿泊業)

【情報】

- ・ 各事業所の立地条件、業種等、個々の事業所の災害に対するリスクは千差万別です。取組にあたっては、より客観的な判断基準となる多くの情報を集めながら、その精査選択が重要になると思います。そして実行は手近な処から着手してゆくことが良いと思っています。(建設業)

【資金】

- ・ 計画自体は紙の上で決めればよいのですが、実物の準備を伴う必要があるものは、準備のためのコスト、準備後の運用コストが問題。(その他)

【データ】

- ・ 弊社にとってデータバックアップが一番問題となる。DX を含め、電子化およびクラウドと社内ファイルサーバーの両立をめざしている。(製造業)
- ・ 災害発生時は、当面の間は自宅からの作業となることを想定している。データバックアップや VPN による社内 NW 接続などの環境は整っているが、NW 設備（インターネット含む）に障害が発生した場合は、自社ではどうすることもできない。こういった状況に陥った場合の事業継続についても検討しておく必要があると考える。(IT 関連業)
- ・ 業務データのバックアップ・従業員の安否確認手段の整備・保険の加入。(製造業)

【必要性を感じていない】

- ・ 私一代限りで廃業することになると思いますので事業継続計画については考えておりません。(その他)

【その他】

- ・ 業種のこともあり、有事の際はどちらかというと自社のことよりも社会全体への対応が優先になってしまうので、策定はしないよりもした方がいいとは思うものの、実効性は薄いのではないかと考えてしまいます。また取組の担当になれそうなスタッフが少なく、そのための時間も確保できなさそうなので、現状難しいです。(製造業)
- ・ 当社は 20 年以上中国のパートナー企業と技術協力や総販売代理店契約を締結して良好関係にあるが、米中関係による貿易問題や情報リスクに関する課題から、日中間の貿易に影響が出るのではないかと心配している。特に最近是中国市場も不動産不況による景気低迷があるが、これに加えて米中間のサプライチェーンが寸断された場合、当社も大きな影響を受けることが心配である。まずは、日本国内との取引高を高めて、大企業や中堅企業にも当社の製品を販売できる体制を整えたい。(製造業)

等

(6) 事業承継について

Q30 事業承継の取組状況についてお聞かせください。

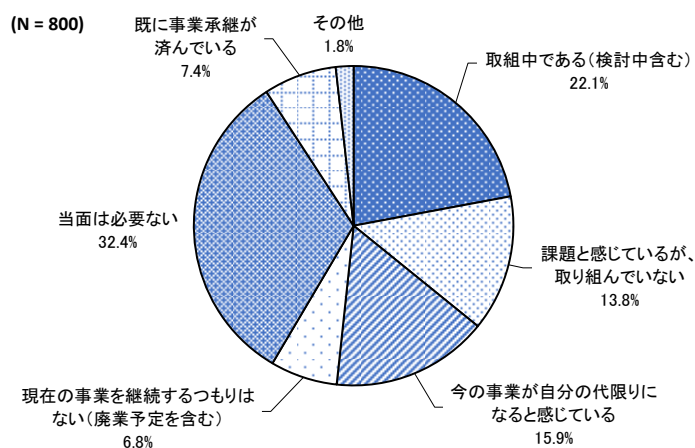
事業承継の取組状況については、「当面は必要ない」(32.4%)が最も高く、次いで「取組中である(検討中含む)」(22.1%)、「今の事業が自分の代限りになると感じている」(15.9%)となっている。

業種別にみると、他の業種に比べて医療・福祉は「取組中である(検討中含む)」(47.8%)が高い。

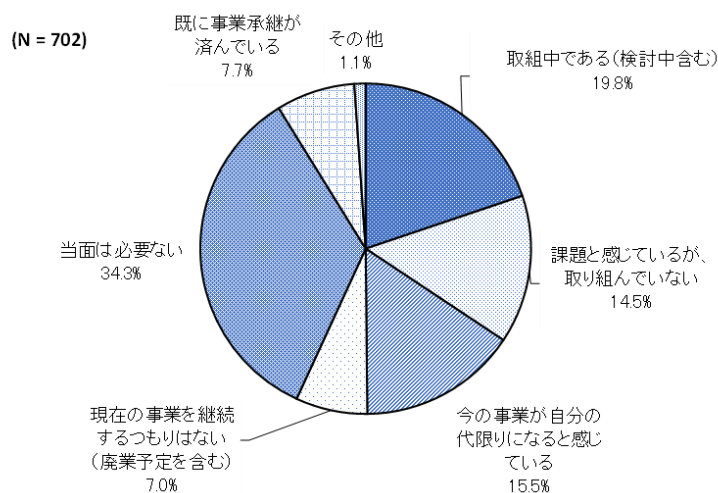
従業員数別にみると、他と比べて5人以下と回答した企業は「今の事業が自分の代限りになると感じている」(24.1%)が高く、300人超と回答した企業は「当面は必要ない」(83.3%)が高く8割を超える。

平成5年度実施調査と比較すると、「取組中である(検討中含む)」(19.8%→22.1% +2.3%)が増加した。

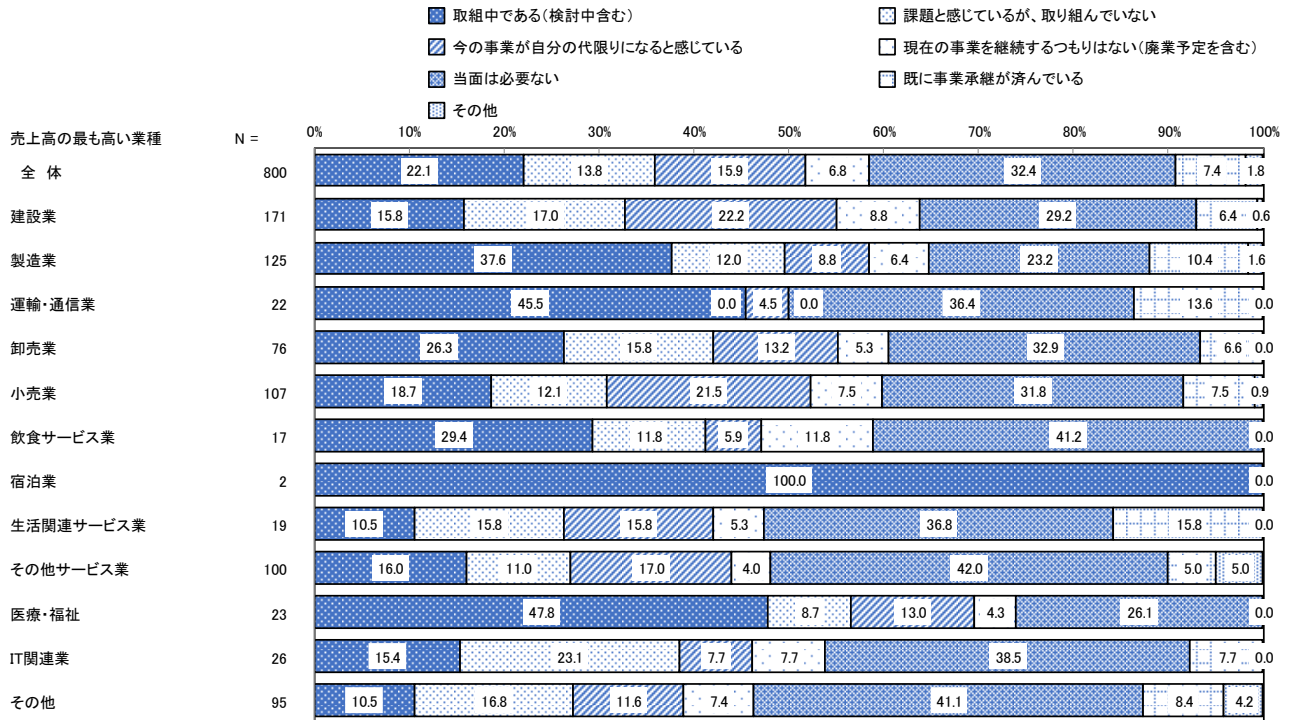
令和6年度



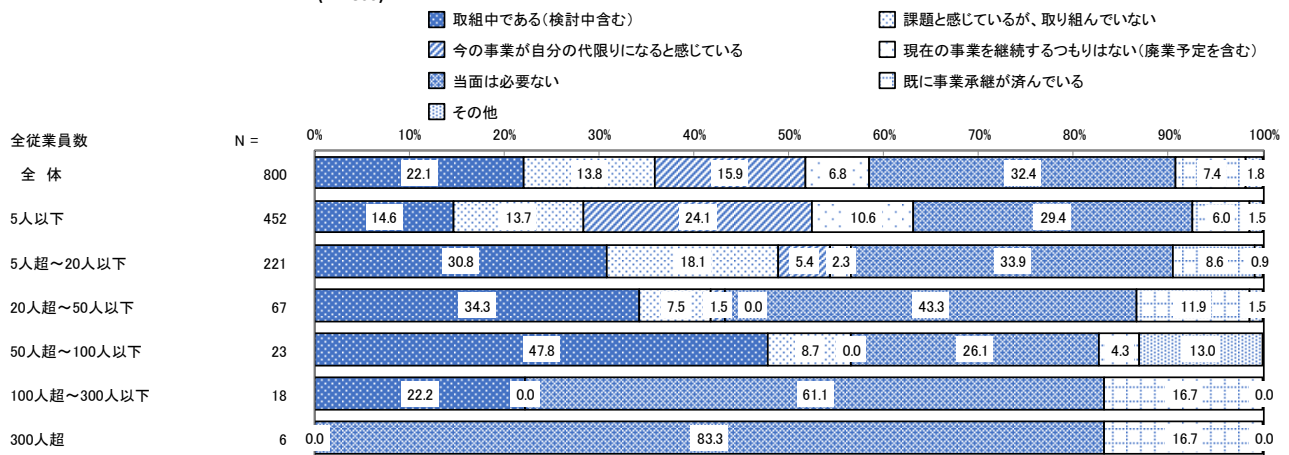
令和5年度



(N = 800)

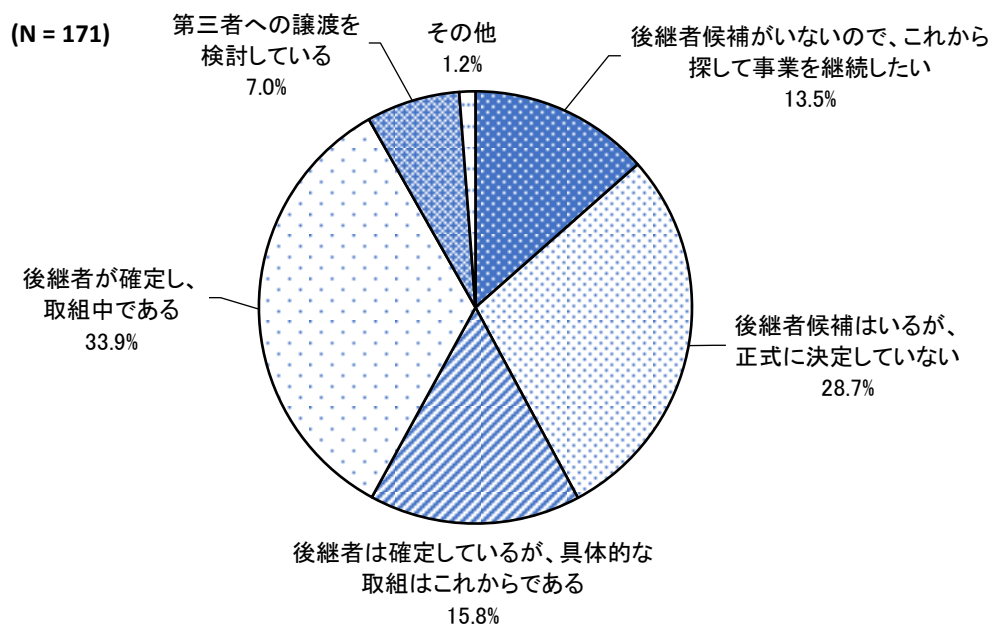


(N = 800)

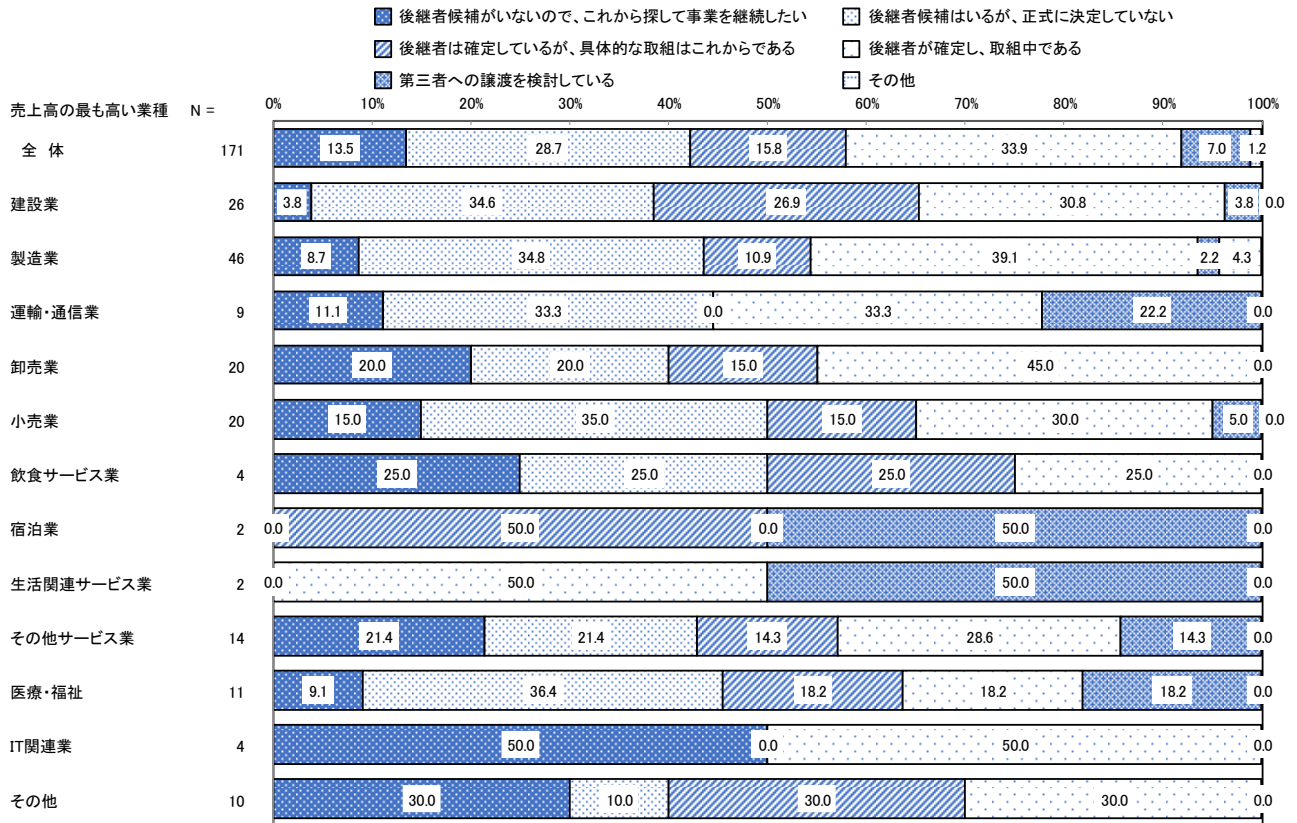


Q31 (Q30 で「1」と回答した方)
取組の進捗状況をお聞かせください。

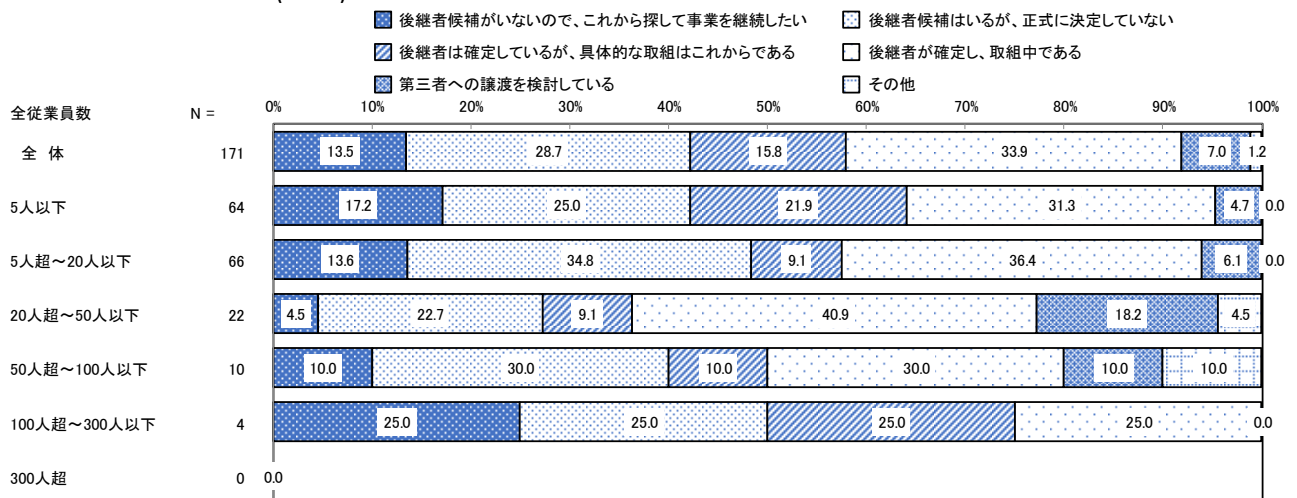
Q30 において「取組中である（検討中含む）」と回答した企業を対象に、事業承継の取組の進捗状況についてたずねたところ、「後継者が確定し、取組中である」（33.9%）が最も高く、次いで「後継者候補はいるが、正式に決定していない」（28.7%）、「後継者は確定しているが、具体的な取組はこれからである」（15.8%）となっている。



(N = 171)

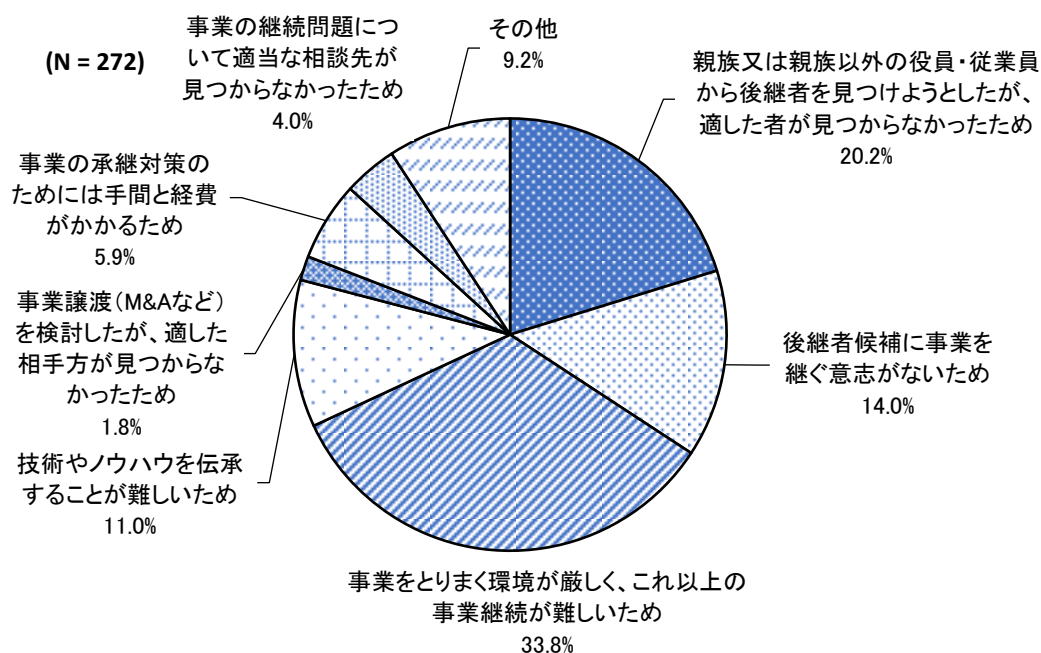


(N = 171)

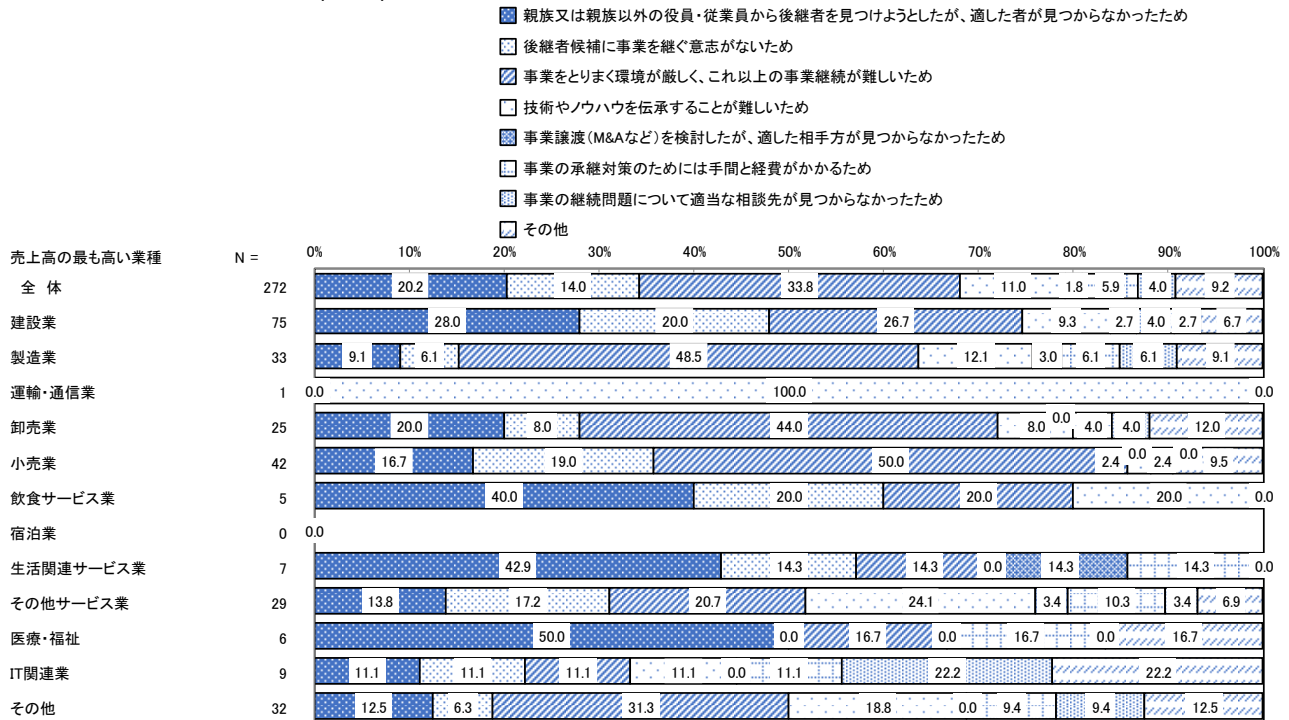


Q32 (Q30 で「2」「3」「4」と回答した方)
理由をお聞かせください。

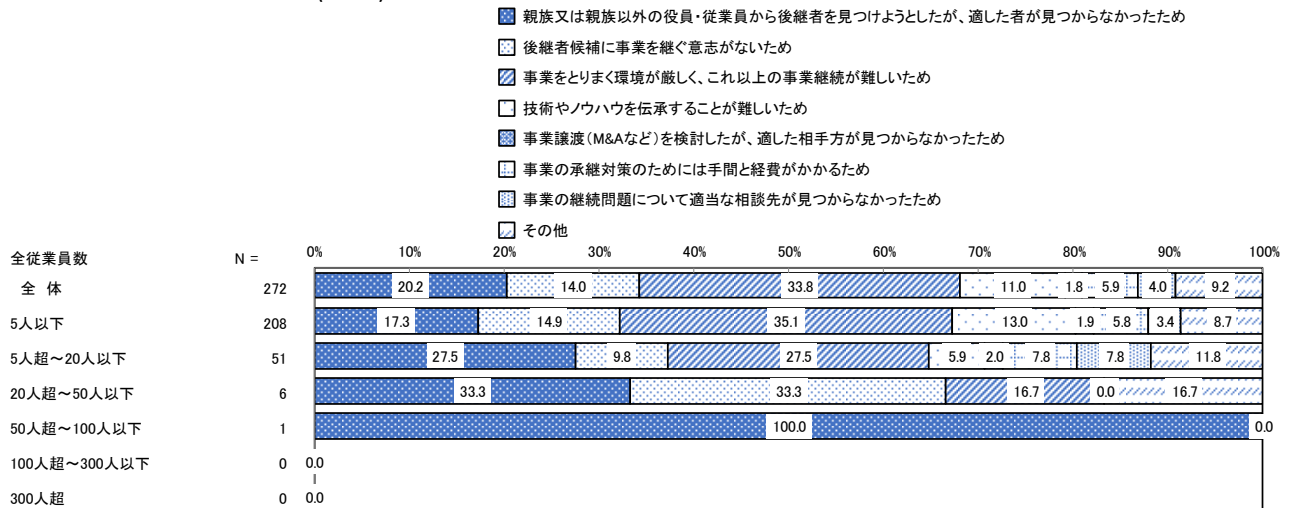
Q30 において「課題と感じているが、取り組んでいない」「今の事業が自分の代限りになると感じている」「現在の事業を継続するつもりはない（廃業予定を含む）」と回答した企業を対象に、その理由についてたずねたところ、「事業をとりまく環境が厳しく、これ以上の事業継続が難しいため」(33.8%) が最も高く、次いで「親族又は親族以外の役員・従業員から後継者を見つけようとしたが、適した者が見つからなかったため」(20.2%)、「後継者候補に事業を継ぐ意志がないため」(14.0%) となっている。



(N = 272)



(N = 272)



(7) 全体的な事項について

Q33 行政による支援について、ご要望等をお聞かせください。

【施策・支援ニーズ】

- ・ 扶養の枠、103 万円の壁が人材確保に影響があります。時給を上げると年間の労働時間が減ってしまいます。どうにかならないでしょうか。(飲食サービス業)
- ・ 前職で行政の支援を活用したが、ディレクトフォースの方の経験や活躍した時代が古く、また、取締役などの経験者が多い為に、現場の課題と支援内容がマッチしない事があった。支援のノルマや支援者本人の意欲にも影響すると思うが、各社のフェーズに合わせた支援を頂けるのであれば検討したい。(建設業)
- ・ ここ数年特に様々な事務手続きが煩雑になっており、そちらの対応に追われ、本来注力すべき本業に裂けるリソースがどんどん減ってきているように感じます。法対応等も含めての話なので県に限ったことではないのですが、色々な事務手続きが少なくなり、簡素化されるといいな、と思います。(建設業)
- ・ 利益の追求だけでなく、歴史や伝統を守る社会的意義ある事業に対して、計画的にサポートしていただきたいと考えます。(小売業)
- ・ 平塚市に会社を置きますが、この 10 年の間に大雨・台風による自然災害によって 3 度社屋が床上浸水の被害にあい、床上 45 c m の浸水でないと支援補助・災害保険の適用対象外でその都度会社として損害費用がかさみ、行政の支援や自然災害の環境対策の強化を強く要望します。(運輸・通信業)

【補助金・助成金】

- ・ システムのクラウド化、紙資料のデジタル化とクラウド保存の支援・補助金・助成金をご検討いただけたら幸いです。(その他サービス業)
- ・ 弊社では、2023 年に店舗買収を行いました。その際に神奈川県事業承継補助金を利用させていただきました。初めての店舗買収であったこともあり、採用費や改装費用などが想像以上にかかり、補助金をありがたく使わせていただきました。今後も店舗買収を進めていきたいと考えておりますので、同様の補助金など継続して頂けると助かります。(IT 関連業)

【人材支援】

- ・ 専門家派遣などがありがたく、活用させて頂いています。(製造業)
- ・ 神奈川県リスクリソギ事業に参加させて頂いており、大変好評です。是非継続して欲しい！(その他)
- ・ 中小企業が自助努力で出来る事は極めて限られる。従って、大企業の中途退職者や定年になった人材をもっと中小企業に向けさせる事及び税制面・金融面から、強力な支援をお願いしたい。(卸売業)

【融資・税制】

- ・ 何と言っても資金繰りです。その支援です。(卸売業)

【経営・将来の見通しへの不安】

- ・ 最低賃金を上げるのは良いが、パート従業員は 130 万円を超えないようにしたいので、働いてもらえる時間が減る一方です。材料費が上がっているうちは、最低賃金の上昇分も価格転嫁しやすいが、材料費の上昇が落ち着くと価格転嫁がし難くなる。このままでは、労働時間減少と労務費上昇による二重苦になってしまう。(製造業)

【行政からの情報提供】

- ・ 給付金、補助金制度、制度融資などの情報をわかりやすい形で伝えてほしい。(建設業)
- ・ たくさんの支援や補助ありがとうございます。しかし、数が多く見逃してしまうものもあつたりします。検索しやすいフォームなどがあると嬉しいです。(建設業)

【支援不明・対象外】

- ・ DX、人材募集、外国人材募集、事業承継、災害対応、脱炭素…いずれの施策についても、小規模企業にとって必要なのは、企業の実情にあったモデルケース、導入コスト、導入ハードルの低さ、と考える。神奈川県への支援に関しては何度か利用させていただいている。(小売業)

等

Ⅳ アンケート調査票

令和 6 年度 神奈川県中小企業・小規模企業経営課題等把握事業

■ ご協力をお願い ■

このアンケートは、神奈川県内の企業の経営環境や事業の取組を伺い、実態を把握することで、本県の今後の中小企業支援施策に活用させていただくことを目的として実施しています。業務ご多忙の折に恐れ入りますが、ご協力くださいますようお願いいたします。

令和 6 年 9 月

神奈川県産業労働局中小企業部中小企業支援課

アンケートご回答にあたってのお願い

- 回答は、経営者の方もしくは経営に携わっている方をお願いいたします。
- 回答は、下記 URL または QR コードから神奈川県電子申請システムにアクセスしてご回答いただくか、本調査票にご記入後、同封の返信用封筒に入れて投函してください（切手は不要です）。いずれも、令和 6 年 10 月 18 日（金）までにご回答願います。
- 回答いただいた中から一部の企業の皆様に、県職員が直接お話を伺いたいと考えております。その際には、改めて電話等でお願いをさせていただきますので、よろしくお願いいたします。（実施予定時期：11 月～2 月頃）
- アンケートの実施は株式会社東京商工リサーチに委託しています。その他、本アンケートに関してご不明な点がございましたら、下記までお問合せください。

神奈川県電子申請システムご回答方法

■ 下記 URL または、QR コードからアクセスしてください。

https://dshinsei.e-kanagawa.lg.jp/140007-u/offer/offerList_detail?tempSeq=80517

※ 回答方法の詳細は、同封の依頼文裏面をご参照ください。

※ 回答時には回答者番号（本調査票の右上にある 4 桁の数字）をご入力ください。



問合せ先

<アンケート実施主体>

神奈川県 産業労働局 中小企業部
中小企業支援課 中小企業支援グループ
〒231-8588
横浜市中区日本大通 1
TEL 045-210-5553（吉永、中矢）
FAX 045-210-8872

<アンケート実施機関>

株式会社東京商工リサーチ横浜支店
〒231-0015
横浜市中区尾上町 1-6 ICON 関内 2 階
TEL 045-681-6841（大平、松浦、福村）
FAX 045-681-3285

【社名又は屋号、所在地、電話番号、FAX 番号等をご記入ください。】

(1)社名・屋号			
(2)所在地			
(3)電話番号		(4)FAX 番号	
(5)部署・役職		(6)ご記入者氏名	
(7)メールアドレス		(8)創業年（西暦）	_____ 年
(9)代表者の年齢	1. 30 歳未満 2. 30 歳代 3. 40 歳代 4. 50 歳代 5. 60 歳代 6. 70 歳代 7. 80 歳以上		

(10)全従業員数	1. 5人以下 2. 5人超～20人以下 3. 20人超～50人以下 4. 50人超～100人以下 5. 100人超～300人以下 6. 300人超 ※（役員・個人事業主・家族従業員除く）パート・アルバイトは8時間で1人に換算
(11)全従業員の平均年齢	1. 20歳代 2. 30歳代 3. 40歳代 4. 50歳代 5. 60歳代 6. 70歳以上
(12)主たる事業所の所在地	1. 横浜市 2. 川崎市 3. 横須賀三浦地域（横須賀市、鎌倉市、逗子市、三浦市、葉山町） 4. 県央地域（相模原市、厚木市、大和市、海老名市、座間市、綾瀬市、愛川町、清川村） 5. 湘南地域（平塚市、藤沢市、茅ヶ崎市、秦野市、伊勢原市、寒川町、大磯町、二宮町） 6. 県西地域（小田原市、南足柄市、中井町、大井町、松田町、山北町、開成町、箱根町、真鶴町、湯河原町）

貴社のプロフィールについて

F1. 貴社の営まれている業種のうち、売上高の最も高い業種についてお聞きます。（1つに○印）

1. 建設業	7. 宿泊業
2. 製造業	8. 生活関連サービス業
3. 運輸・通信業	9. その他サービス業
4. 卸売業	10. 医療・福祉
5. 小売業	11. IT関連業
6. 飲食サービス業	12. その他（ ）

F2. 売上高の最も高い顧客の属性についてお聞きます。（1つに○印）

1. 事業者向けが多い（BtoB）	3. 両者同程度
2. 消費者向けが多い（BtoC）	4. その他（ ）

F3. 貴社の売上高についてお聞きます。（直近期の決算数字）（1つに○印）

1. 3,000万円未満	4. 1億円以上～5億円未満
2. 3,000万円以上～5,000万円未満	5. 5億円以上～20億円未満
3. 5,000万円以上～1億円未満	6. 20億円以上

F4. 貴社の前期、前々期の経常利益についてお聞きます。（1つに○印）

1. 二期連続黒字	3. その他（ ）
2. 直近期末が黒字	

★本アンケートにご協力いただいた皆様には、アンケートの回答内容に応じて、補助金等の中小企業支援施策についての情報をご案内させて頂く予定です。

県からの情報提供の希望の有無を、下記の欄にチェックしてください。

県からの情報提供について	希望する・希望しない
--------------	------------

1. 経営課題について

Q 1 現在、重視している経営課題について、お聞かせください。(5つまで○印)

- | | |
|--------------------------|---------------------|
| 1. 業種・業態の転換 | 11. 後継者の確保による事業承継対策 |
| 2. 仕入先の開拓 | 12. 資金繰りや資金調達 |
| 3. 仕入価格・原材料費の上昇に対する価格転嫁 | 13. 借入資金の返済 |
| 4. 販路開拓・販売促進への対策 | 14. 海外展開や外国人顧客への対応 |
| 5. 製品開発など新事業展開への取組 | 15. 競争商品や他社との差別化戦略 |
| 6. 製造工程・サービス提供工程の効率化・省力化 | 16. 脱炭素化への対応 |
| 7. IT化・DX(※)への対応 | 17. 災害時等の危機管理体制の構築 |
| 8. 機械設備等の老朽化・更新、設備投資への対応 | 18. サイバーセキュリティ対策 |
| 9. 最低賃金・人件費上昇への対応 | 19. キャッシュレス化への対応 |
| 10. 人材の確保・採用・育成 | 20. その他 () |

※DX（デジタルトランスフォーメーション）とは、県民生活や行政のあらゆる分野におけるデジタル化により社会を変革し、人々の暮らしをより豊かにすることを指します。

Q 2 経営課題に取り組むにあたり、ネックとなっていることをお聞かせください。(3つまで○印)

- | | |
|-----------------------|------------------|
| 1. 専門能力を持った人材が不足している | 6. 社内組織体制の整備が不十分 |
| 2. 社内で問題意識が共有されていない | 7. 対外的信用力が不足している |
| 3. 対応するための設備類が不足している | 8. 国内市場の衰退 |
| 4. 相談したいが相談先が分からない | 9. その他 () |
| 5. 日常業務に追われ、時間的な余裕がない | |

Q 3 貴社の経営課題はどこに相談していますか。相談先についてお聞かせください。 (すべてに○印)

- | | |
|---------------------|-----------------|
| 1. 税理士・公認会計士 | 9. 商工会・商工会議所 |
| 2. 士業（税理士・公認会計士以外） | 10. 神奈川産業振興センター |
| 3. 民間コンサルタント | 11. その他公的支援機関 |
| 4. 金融機関 | 12. 行政機関 |
| 5. 同業種の経営仲間（取引先除く） | 13. 親族・知人 |
| 6. 異業種の経営陣仲間（取引先除く） | 14. 相談先はない |
| 7. 取引先（仕入先・販売先） | 15. その他 () |
| 8. 親会社・グループ会社 | |

Q 4 これまでに利用したことがある公的機関の支援施策についてお聞かせください。 (すべてに○印)

- | | |
|---------------------|--------------|
| 1. 利用したことがない | 7. 協力金 |
| 2. 経営相談 | 8. 税制優遇 |
| 3. 技術相談・支援 | 9. 研修・セミナー |
| 4. 経営革新・経営力向上等の計画作成 | 10. 商談会・展示会等 |
| 5. 融資 | 11. 専門家派遣 |
| 6. 助成金・補助金・給付金 | 12. その他 () |

Q 5 販路開拓に向けた取り組みで効果を感じるもの、今後取り組みたいものをお聞かせください。 (すべてに○印)

- | | |
|----------------------------|------------------------|
| 1. 経営者によるトップセールス | 8. 展示会・商談会への参加 |
| 2. 訪問営業の実施 | 9. 自社セミナー、見学会等の開催 |
| 3. 自社ホームページによる製品・技術・実績等のPR | 10. 取引先・同業者、金融機関等からの紹介 |
| 4. ブログ、SNSによる情報発信 | 11. 公的機関等からの認定 |
| 5. 業界紙、専門誌等への広告、記事掲載 | 12. 商工団体からの紹介 |
| 6. インターネット販売や電子商取引の導入 | 13. 特にない |
| 7. ビジネスマッチングサイトの活用 | 14. その他 () |

2. 市場の変化への対応について

原材料・エネルギー費等の物価高騰やロボット関連産業の振興など、市場の変化に伴い中小企業は様々な対応を迫られています。

Q 6 円安や原材料、エネルギー費等の物価高騰に伴う財務上の課題をお聞かせください。

(すべてに○印)

- | | |
|---------------------------------|--------------|
| 1. 前期比で売上高が低迷した | 6. 資金繰りに苦労した |
| 2. 発注側企業との適切な価格交渉や価格転嫁ができず、苦労した | 7. 債務残高が増加した |
| 3. 仕入価格等が上昇し、利益が圧迫された | 8. 影響はなかった |
| 4. 燃料費等の高騰により、利益が圧迫された | 9. 特需があった |
| 5. 賃上げにより、人件費が上昇した | 10. その他 () |

Q 7 原材料、エネルギー費の増加について、どの程度価格転嫁できているかお聞かせください。(1つに○印)

- | | |
|---------------------------|---------------------------|
| 1. 十分に転嫁できている (9～10割程度) | 4. 多少なりとも転嫁できている (1～3割程度) |
| 2. ほぼ価格転嫁できている (7～8割程度) | 5. 全く価格転嫁できていない |
| 3. おおむね価格転嫁できている (4～6割程度) | 6. 原材料、エネルギー費が増加していない |

Q 8 労務費の増加について、どの程度価格転嫁できているかお聞かせください。(1つに○印)

- | | |
|---------------------------|---------------------------|
| 1. 十分に転嫁できている (9～10割程度) | 4. 多少なりとも転嫁できている (1～3割程度) |
| 2. ほぼ価格転嫁できている (7～8割程度) | 5. 全く価格転嫁できていない |
| 3. おおむね価格転嫁できている (4～6割程度) | 6. 労務費が増加していない |

Q 9 過去1年間の賃上げの実施状況についてお聞かせください。(1つに○印)

- | |
|---------------------------|
| 1. 業績が好調・改善しているため賃上げを実施した |
| 2. 業績の改善が見られないが賃上げを実施した |
| 3. 賃上げは実施していない |

Q10 顧客の中に、インバウンド（外国人観光客）がいるかお聞かせください。(1つに○印)

- | |
|----------------------|
| 1. インバウンドの顧客が多い |
| 2. インバウンドの顧客はほどほどいる |
| 3. インバウンドの顧客は少ないがいます |
| 4. インバウンドの顧客はいない |

Q11 ロボット・ICT機器やツール等（以下「ロボット等」という）の普及・実用化に伴う市場変化への対応等についてお聞かせください。(すべてに○印)

- | |
|--------------------------------------|
| 1. 既にロボット等を導入・活用している |
| 2. ロボット等の導入・活用を検討している |
| 3. 既にロボット産業（ロボット等の製造・開発・保守等）に参入している |
| 4. ロボット産業（ロボット等の製造・開発・保守等）に参入を検討している |
| 5. いずれも検討していない |
| 6. その他 () |

Q12 市場の変化への対応等について、苦労している点や取組の成果を参考事例としてお聞かせください。

--

3. 特定課題への対応について

「SDGs（持続可能な開発目標）」とは、国連が掲げる、2030年を年限とした、経済・社会・環境分野における17の国際目標です。



Q13 SDGs への取組状況をお聞かせください。(1つに○印)

- | | |
|------------|-------------|
| 1. 取り組んでいる | 2. 取り組んでいない |
|------------|-------------|

近年、人間活動に起因する地球温暖化により、熱中症搬送者の増加や豪雨被害などの自然災害が発生しています。こうした状況に歯止めを掛けるためには、地球温暖化の要因である温室効果ガスを削減する「脱炭素化」の取組を進める必要があります。

Q14 自らの事業活動の脱炭素化（※）に関する取組状況などをお聞かせください。(1つに○印)

- | | |
|---|---|
| 1. 既に脱炭素化を実現した | |
| 2. 脱炭素化に向けて取組を進めている | |
| 3. 脱炭素化の必要性は感じているが、まだ具体的に取り組んでいない | |
| 4. 脱炭素化の必要性は感じておらず、今後、脱炭素化に取り組む予定・必要はない | |
| 5. その他（ | ） |

※自らの事業活動における脱炭素化とは、CO₂をはじめとする温室効果ガスの「排出量」から、植林、森林管理などによる「吸収量」を差し引いて、合計を実質的にゼロにすることです。

Q15 自らの事業活動の脱炭素化を進める上での課題などをお聞かせください。(3つまで○印)

- | | |
|--|------------------------|
| 1. 知識やノウハウが不足している | 6. 社内の合意形成や協力・理解が得られない |
| 2. 業務負担の増加が懸念され、対応する時間的・人的な余裕がない | 7. 特にない |
| 3. 設備投資等に必要な資金が不足している | 8. 分からない |
| 4. 設備投資等を実施しても投資回収が見込めない | 9. その他（ |
| 5. CO ₂ 削減のための技術が確立されていない工程や設備が多い | ） |

Q16 自らの事業活動の脱炭素化に取り組む上で必要な支援などをお聞かせください。(3つまで○印)

- | | |
|------------------------------------|---------------------------------|
| 1. 脱炭素に関する講演会や相談会の開催・講師の派遣 | 7. 脱炭素に関する金融面の支援 |
| 2. 相談窓口の設置・案内 | 8. CO ₂ 削減に向けた計画策定支援 |
| 3. 同業他社の効果的な対策例の紹介 | 9. 意欲的な事業者としての表彰・認証 |
| 4. CO ₂ 排出量の算定・把握に関する支援 | 10. 特にない |
| 5. 省エネ診断費用の補助 | 11. 分からない |
| 6. 省エネ設備・太陽光パネルなどの設置費用の補助 | 12. その他（ |
| | ） |

業務のデジタル化についてお聞きます。

Q17 DX（※）推進のため、貴社で行っている又は行う予定の取組についてお聞かせください。（すべてに○印）

- | | |
|-----------------------------------|-------------------|
| 1. 組織再編 | 6. 業務におけるオンラインの活用 |
| 2. デジタル活用の視点からの業務プロセスの見直し | 7. ペーパーレス化 |
| 3. ワークフローや在庫管理等のデジタル化 | 8. ハンコの撤廃・電子契約の導入 |
| 4. Web広告やオンラインプラットフォームによる販売路線の多角化 | 9. 業務システムのクラウド化 |
| 5. 定型業務の自動化（RPA） | 10. 取り組む予定はない |
| | 11. その他（ ） |

※DX（デジタルトランスフォーメーション）とは、県民生活や行政のあらゆる分野におけるデジタル化により社会を変革し、人々の暮らしをより豊かにすることを指します。

4. 人材の育成・確保について

Q18 従業員の人材育成や能力開発に関する課題についてお聞かせください。（すべてに○印）

- | | |
|------------------|-------------------------------|
| 1. 指導者がいない | 5. 人材育成を進めたいが、どこに相談してよいかわからない |
| 2. 研修費用が高い | 6. 技術革新や業務変更が頻繁で対応できない |
| 3. 時間が足りない | 7. 特にない |
| 4. 人材育成の方法がわからない | 8. その他（ ） |

Q19 従業員のリスクリング推進のために必要な支援についてお聞かせください。（すべてに○印）

- | |
|-------------------------------|
| 1. 従業員のリスクリングを進めるための経営者向け相談窓口 |
| 2. 経営層・管理者層向けのリスクリング啓発セミナーの開催 |
| 3. 従業員が受講できるリスクリング講座等の提供 |
| 4. リスクリングを進めるための助成金 |
| 5. その他（ ） |

Q20 人材の確保に関する充足感についてお聞かせください。（1つに○印）

- | | |
|----------------|---------------|
| 1. 十分に確保できている | 4. まったくできていない |
| 2. おおむね確保できている | 5. その他（ ） |
| 3. あまりできていない | |

Q21 人材の確保のために、主に実施されていることについてお聞かせください。（3つまで○印）

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 1. 就職ポータルサイトの利用 | 6. 外国人材の受け入れ |
| 2. 紙媒体の求人広告の利用 | 7. インターンシップの実施 |
| 3. 民間人材紹介会社の利用 | 8. 身内や知人等からの紹介 |
| 4. ハローワークの利用 | 9. 自社ホームページでの募集 |
| 5. 副業・兼業人材の受け入れ | 10. その他（ ） |

Q22 人材の雇用・採用にあたっての課題をお聞かせください。（3つまで○印）

- | | |
|-----------------------------------|---------------|
| 1. 適した人材を確保するための手段やノウハウの不足 | 5. 採用後の定着率が低い |
| 2. 採用にあたっての諸経費（手数料や広告費等）が負担となっている | 6. 特にない |
| 3. 求職者（応募者の数）がなかなか集まらない | 7. その他（ ） |
| 4. 求める質の人材がなかなかいない | |

Q23 人材の確保にあたって、どんな人材を求めているかをお聞かせください。(すべてに○印)

- | | |
|-----------|--------------------|
| 1. 新卒（若手） | 5. 外国人材（専門的・技術的分野） |
| 2. 中途採用 | 6. 外国人材（技能実習・特定技能） |
| 3. 女性 | 7. その他（ |
| 4. シニア | |

Q24 直近一年間で受け入れた外国人労働者はいますか。(1つに○印)

1. いる 2. いない

Q25 人材確保について苦労している点や、取組の成果を参考事例としてお聞かせください。

--	--

5. 事業継続について

事業継続計画（BCP）とは、企業が自然災害、大火災、テロ攻撃、感染症の流行などの緊急事態に遭遇した場合において、事業資産の損害を最小限にとどめつつ、中核となる事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために、平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法、手段などを取り決めておく計画のことです。

Q26 事業継続計画（BCP）の策定状況についてお聞かせください。（1つに○印）

- | | |
|------------------------|--------------------------|
| 1. 策定していないし、必要性も感じていない | 4. 策定し、訓練等を行っている |
| 2. 策定していないが、必要性は感じている | 5. そもそも事業継続計画が何であるか分からない |
| 3. 策定したが、メンテナンスを行っていない | |

Q27 事業継続計画（BCP）を策定した方、されていない方、いずれも、策定にあたっての課題をお聞かせください。（すべてに○印）

- | | |
|---------------------------|-----------------------|
| 1. 特に課題はない | 5. 親会社や取引先の協力 |
| 2. 人員の確保（策定するための人員の確保） | 6. 情報の不足（策定の仕方がわからない） |
| 3. 資金の調達（専門家に相談する等の費用の捻出） | 7. その他（ ） |
| 4. 時間の確保（作成するための時間の確保） | |

Q28 (Q26で「1」、「2」、「5」と回答した方) 事業中断リスクの備えとして、実施しているものをお聞かせください。(すべてに○印)

1. 対応マニュアルや携行資料の作成
2. 集合研修・会議の開催
3. eラーニング教育の実施
4. 訓練の実施
5. セミナーの受講
6. 本社機能・営業所の代替施設の準備
7. 備蓄品の購入・買い増し
8. 安全確認用の電子システムの導入
9. 災害対応責任者の決定
10. 従業員の安否確認手段の整備
11. 業務データのバックアップ
12. 事業所の安全性確保
13. 感染症の流行等により従業員が出勤できない場合の体制整備
14. 感染症の流行状況等に応じた段階的な対策の整理
15. 特になし
16. その他（ ）

Q29 事業継続計画（BCP）への取組を進める上で重要だと思う点等についてご意見をお聞かせください。

--

6. 事業承継について

Q30 事業承継の取組状況についてお聞かせください。(1つに○印)

1. 取組中である（検討中含む）
2. 課題と感じているが、取り組んでいない
3. 今の事業が自分の代限りになると感じている
4. 現在の事業を継続するつもりはない（廃業予定を含む）
5. 当面は必要ない
6. 既に事業承継が済んでいる
7. その他（ ）

Q31 (Q30で「1」と回答した方) 取組の進捗状況をお聞かせください。(1つに○印)

1. 後継者候補がないので、これから探して事業を継続したい
2. 後継者候補はいるが、正式に決定していない
3. 後継者は確定しているが、具体的な取組はこれからである
4. 後継者が確定し、取組中である
5. 第三者への譲渡を検討している
6. その他（ ）

Q32 (Q30で「2」「3」「4」と回答した方)理由をお聞かせください。(1つに○印)

1. 親族又は親族以外の役員・従業員から後継者を見つけようとしたが、適した者が見つからなかったため
2. 後継者候補に事業を継ぐ意志がないため
3. 事業をとりまく環境が厳しく、これ以上の事業継続が難しいため
4. 技術やノウハウを伝承することが難しいため
5. 事業譲渡（M&A など）を検討したが、適した相手方が見つからなかったため
6. 事業の承継対策のためには手間と経費がかかるため
7. 事業の継続問題について適当な相談先が見つからなかったため
8. その他（ ）

※ 神奈川県事業承継ネットワークでは、事業承継に悩む中小企業を、目的に合わせて支援いたします。
【問合せ】電話：045(633)5061 又は「神奈川県事業承継・引継ぎ支援センター」で検索

7. 全体的な事項について

Q33 行政による支援について、ご要望等をお聞かせください。

--