

經濟動向調查 報告書

令和5年度
野田商工会議所



【目 次】

I 調査概要	
1. 調査概要	1
2. 報告書作成目的	1
3. 調査の方法及び回収数	1
4. 本報告書の見方について	1
II 回答者の属性	
1. 回答者の属性	2
III 調査の結果	
1. 景況感について	4
2. 経営上の問題点／課題について	9
3. 業界及び貴社の見通しについて	13
4. 原材料やエネルギーの価格高騰について	15
5. IT技術の利活用について	17
6. 電子帳簿保存法について	22
7. 事業承継について	24
8. 野田商工会議所の活動について	26
9. 総括	28
IV 参考資料	
1. その他の記述まとめ	32
2. 集計表	33
3. アンケート用紙	41

I 調査概要

1. 調査概要

平成 26 年 6 月に商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律(平成 5 年法律第 51 号。以下「小規模支援法」という。)の一部が改正された。本改正により、小規模事業者の事業の持続的発展を支援するため、商工会及び商工会議所が、小規模事業者による事業計画の作成、およびその着実な実施を支援することや、地域活性化にもつながる展示会の開催等の面的な取組を促進するため、商工会及び商工会議所が作成する支援計画のうち、小規模事業者の技術の向上、新たな事業の分野の開拓その他の小規模事業者の経営の発達に特に資するものについての計画を、経済産業大臣が認定する仕組みが導入された(中小企業庁ホームページより引用)。

野田商工会議所は、令和 5 年 3 月、経済産業大臣による経営発達支援計画の認定を受けており、本計画に基づき、管内小規模事業者の持続的発展を支援するために、事業者の実態をしっかりと把握し、個々の事業者の業績向上につながる支援を行うことが求められている。

2. 報告書作成目的

野田市の地域経済を支える小規模事業者は、需要の低下、売上の減少、経営者の高齢化による事業承継等の問題に直面し、経営を持続的に行うための経営課題の解決が必要となっている。また、新型コロナウイルス感染症が管内の事業者の経営に大きな影響を与えた。

そこで、野田市の事業者に景況感や経営上の問題点に関するアンケート調査を行う。収集した情報は、事業者を提供するだけでなく、商工会議所としても事業者に対する効果的な支援策の立案に役立てる。

3. 調査の方法及び回収数

調査時期	令和 6 年 1 月 22 日～令和 6 年 2 月 29 日
調査対象	管内中小企業
調査方法	郵送配布－郵送回収、WEB アンケート回収
配布数	200 票
回収数	43 票
有効回収率	21.5%

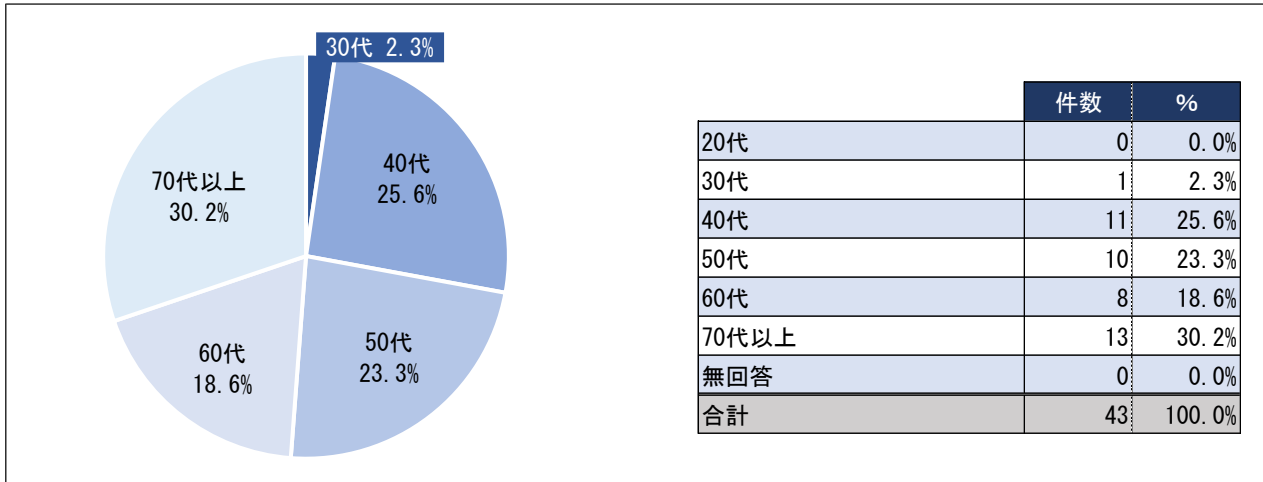
4. 本報告書の見方について

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

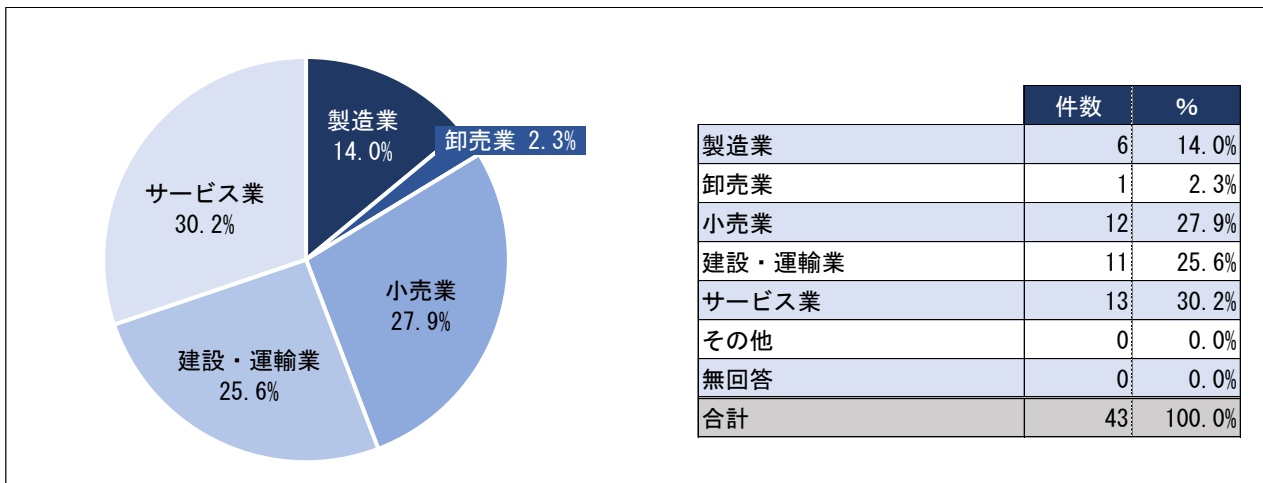
Ⅱ 回答者の属性

1. 回答者の属性

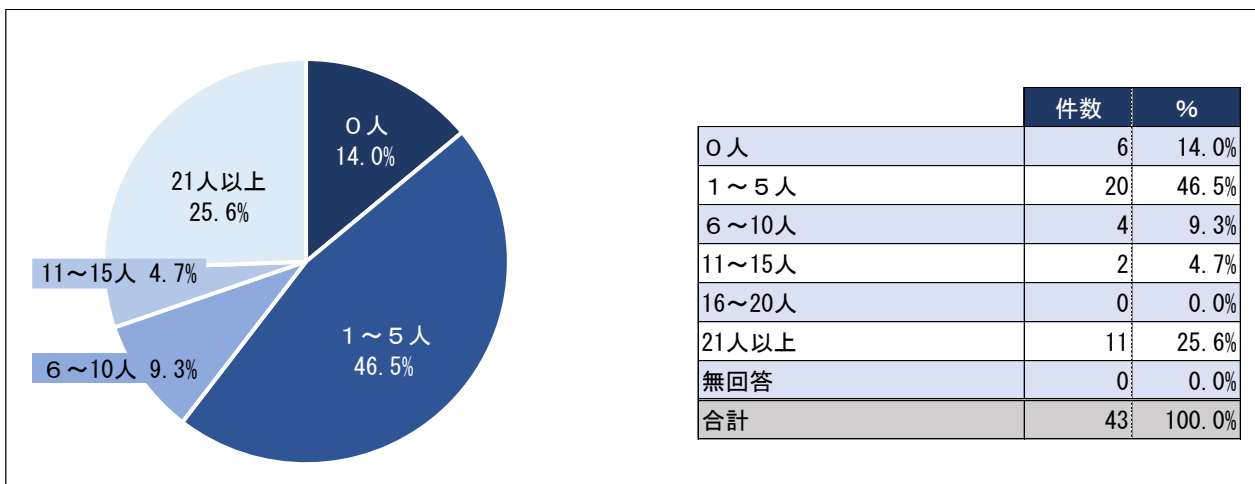
(1) 代表者年齢



(2) 業種

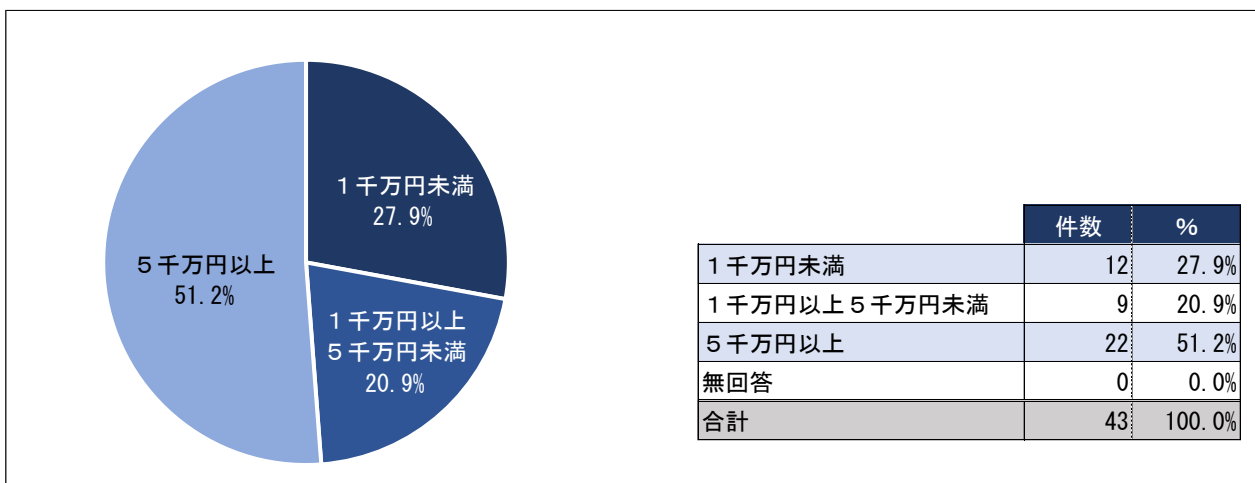


(3) 従業員数



- ・小規模事業者数 29 事業者（小規模事業者割合 67.4%）
- ・従業員基準により小規模事業者に該当しない事業者 14 事業者

(4) 売上規模（直近決算期）



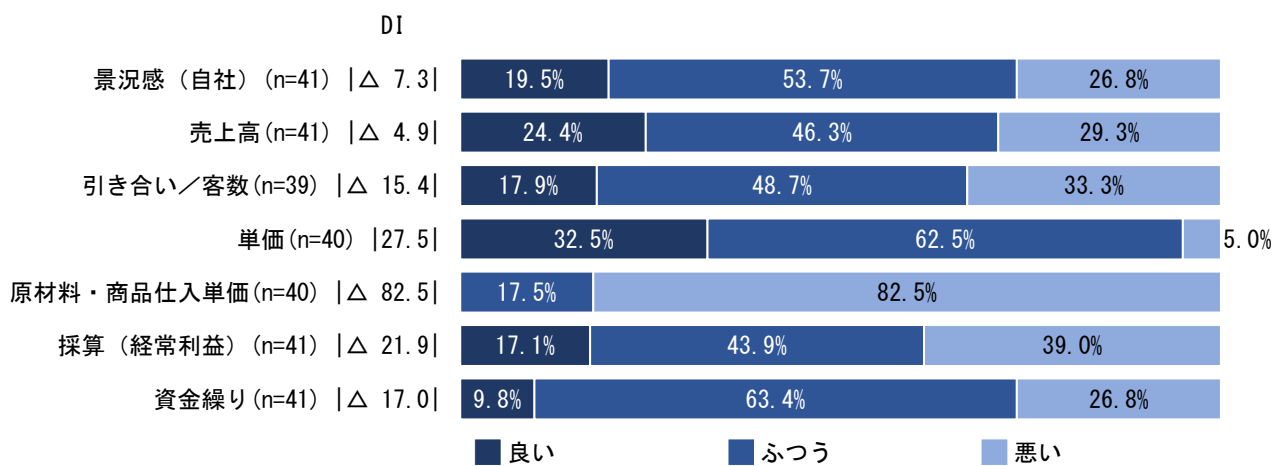
Ⅲ 調査の結果

1. 景況感について

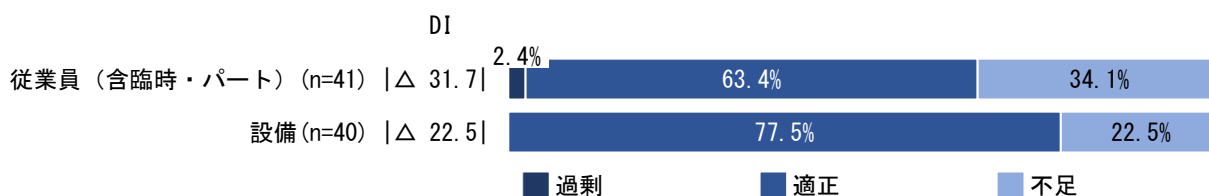
(1) 景況感

景況感 DI は△7.3 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。売上高 DI は△4.9 ポイントとマイナス値である。この要因として、特に引き合い／客数の影響が大きい。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△82.5 ポイントと、売上原価が「上昇」している状況である。この結果、採算（経常利益）DI は△21.9 ポイントとマイナス値になっている。



次に、従業員（含臨時・パート）をみると、63.4%が適正と回答。半数以上の事業者が適正人員を確保できている。また、設備も77.5%が適正と回答している。



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

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

(2) 景況感（業種別）

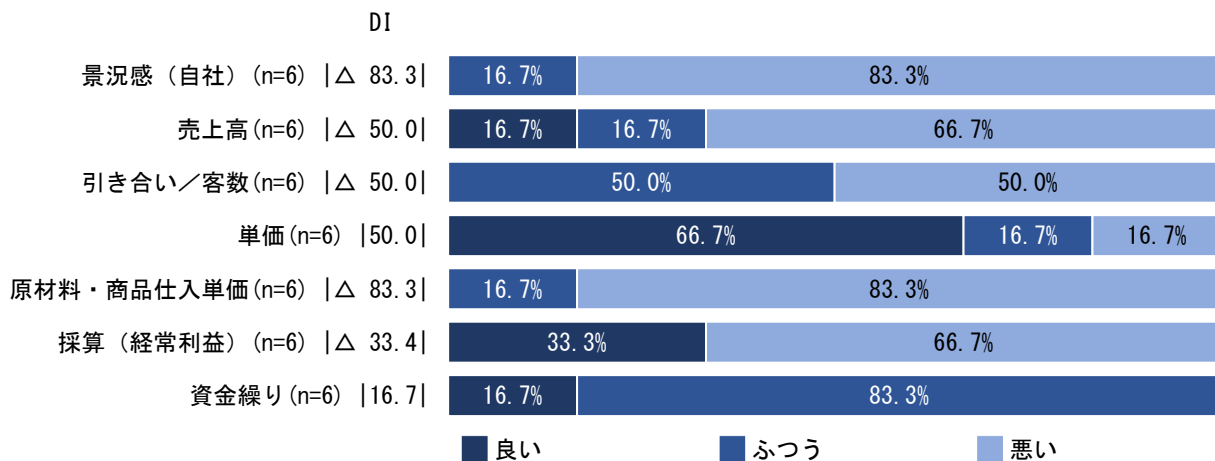
①製造業（前年同期比）

景況感 DI は△83.3 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。

売上高 DI は△50.0 ポイントとマイナス値であり、売上が「減少」している割合が高い。この要因として、特に引き合い／客数の影響が大きい。

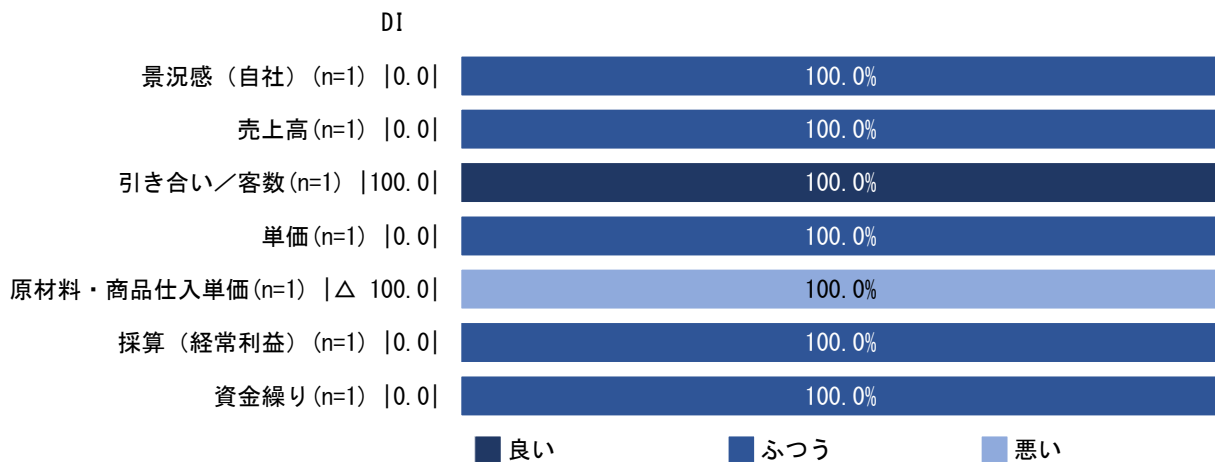
また、原材料・商品仕入単価 DI が△83.3 ポイントと、原材料の仕入価格が「上昇」している。

この結果、採算（経常利益）DI は△33.4 ポイントとマイナス値になっている。



②卸売業（前年同期比）

回答数が少ないため、参考資料とする。



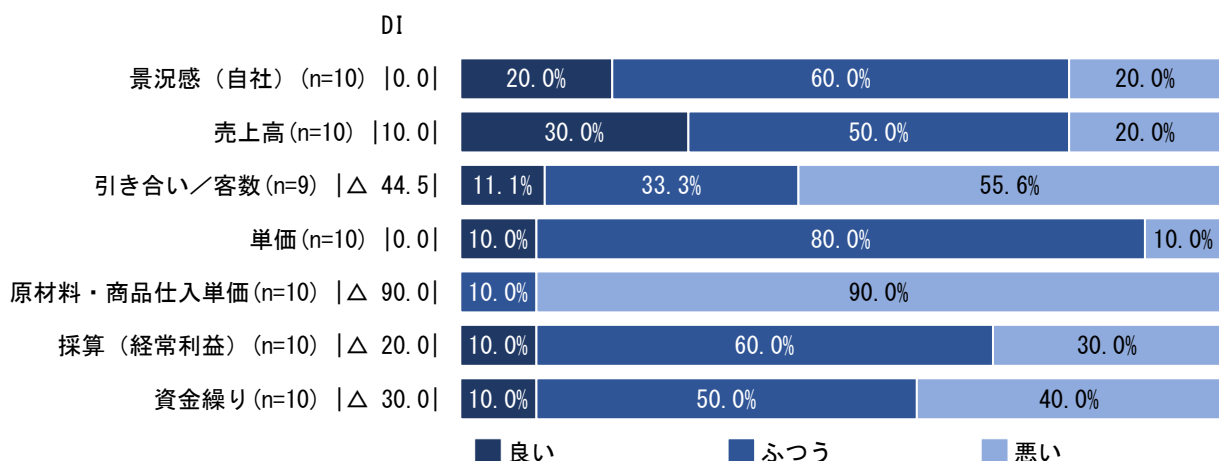
③小売業（前年同期比）

景況感 DI は 0.0 ポイントである。

売上高 DI は 10.0 ポイントとプラス値であり、売上が「増加」している割合が高い。

一方、原材料・商品仕入単価 DI が△90.0 ポイントと、商品の仕入価格が「上昇」している。

この結果、採算（経常利益）DI は△20.0 ポイントとマイナス値になっている。



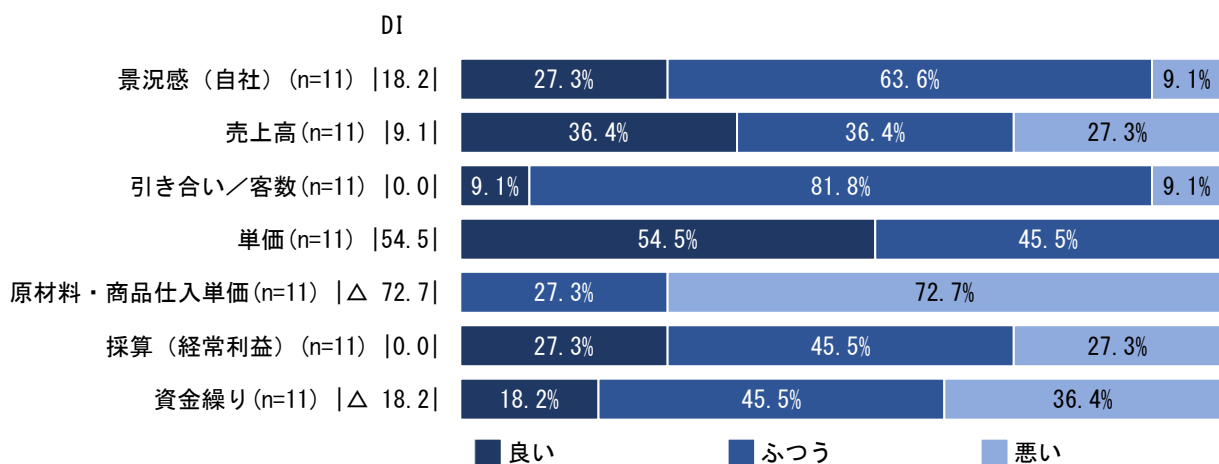
④建設・運輸業（前年同期比）

景況感 DI は 18.2 ポイントであり、経営環境が「好転」していると感じている割合が高い。

売上高 DI は 9.1 ポイントとプラス値であり、売上が「増加」している割合が高い。

一方、原材料・商品仕入単価 DI が△72.7 ポイントと、原材料の仕入価格が「上昇」している。

この結果、採算（経常利益）DI は 0.0 ポイントとなっている。



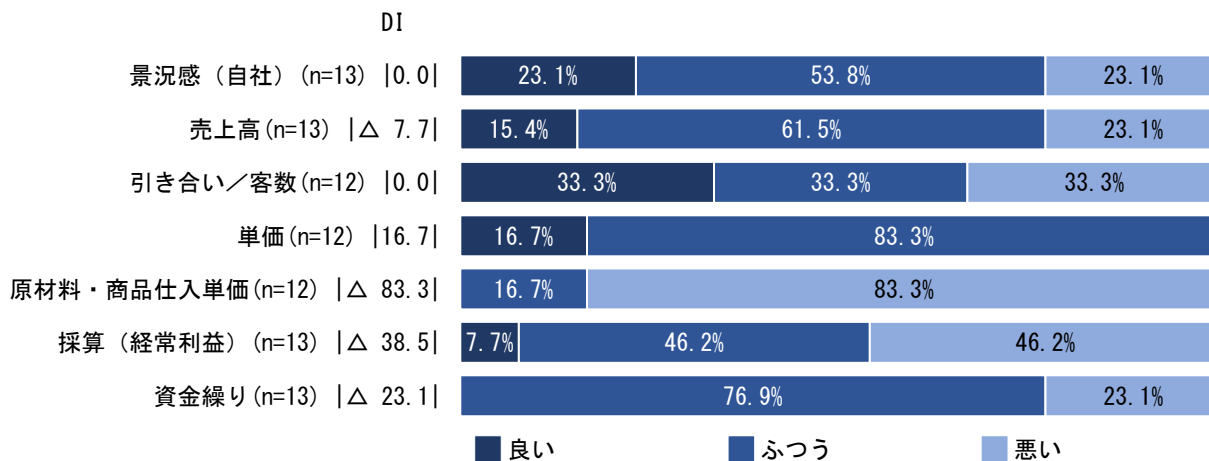
⑤サービス業（前年同期比）

景況感 DI は 0.0 ポイントである。

売上高 DI は△7.7 ポイントであり、売上が「減少」している割合が高い。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△83.3 ポイントと、商品の仕入価格が「上昇」している。

この結果、採算（経常利益）DI は△38.5 ポイントとマイナス値になっている。



(3) 「景況感(自社)」判断の背景について、貴社が感じていることをご記入ください。

好転	
小売業	売上増
建設業	新規顧客からの問い合わせがある
建設業	一件毎の売上単価が上昇している
その他サービス業	コロナの影響で売上が減少したが、やっと少しずつ仕事に戻ってきています

不変	
製造業	受注弱含み、材料仕入価格は安定
卸売業	仕入全般価格が上がっている
建設業	材料の異常な高騰が頻繁に続いている
建設業	原材料、資材の単価上昇
運輸業	倉庫及び輸送の受注が増えている。燃料の価格が高止まりしている
飲食サービス業	移転の為、感じが掴めないが、新規4：既存6くらい。キッチンカー出店売上で前年度並みになる。が、仕入価格等高騰している為、利潤が良くない
飲食サービス業	光熱費、食材費の値上がり
飲食サービス業	食材、水光熱費の増加
不動産業・生活関連サービス業	温暖化で売上減
専門・技術サービス業	自社事業は仕入れや日々の売上がないため、事業上で景況感を感じることはなく、分野別だと破産案件が弊所含めて東葛地区管内で増えた、という実績も特にない。ただし、自分が日々利用するコンビニやレストランでは、ステルスの方法も含めて徐々に値上げされているのを見ると、景況感は回復(上げ)傾向にあることを感じる
専門・技術サービス業	仕事の受注が増えている

悪化	
製造業	輸出製品(中国)の減少、原材料費高騰
製造業	半導体不足により長期化している電気制御機器の納期が戻っていない。原材料、完成品の仕入価格が高騰している
製造業	お客さんが減った
製造業	原料等の価格が高騰。商品単価の値上げは行ったが、タイミングがずれてしまった為、資金繰りも以前より厳しくなってしまった
小売業	諸々の物価上昇に対する防衛策として家計の引き締め、その対象として新聞をやめる方が増えている。広告主も宣伝媒体が増えているので、他に流れている
専門・技術サービス業	物価の上昇が激しい
その他サービス業	コロナ禍で習い事などに対しても考え方が変化してきている。集団指導→個別指導を希望する親が増えてきている

2. 経営上の問題点／課題について

(1) 現在の経営上の問題点／課題は何ですか。(上位5つまで)

全体では、「販売促進・販路開拓、または営業活動」が46.5%と最も高く、「人材・人員確保」が44.2%、「業務の効率化」が39.5%と続いている。

事業者規模別では「事業承継・廃業・M&A・人材育成」は、小規模事業者(20.7%)が小規模事業者以外(0.0%)を20.7ポイント上回っている。

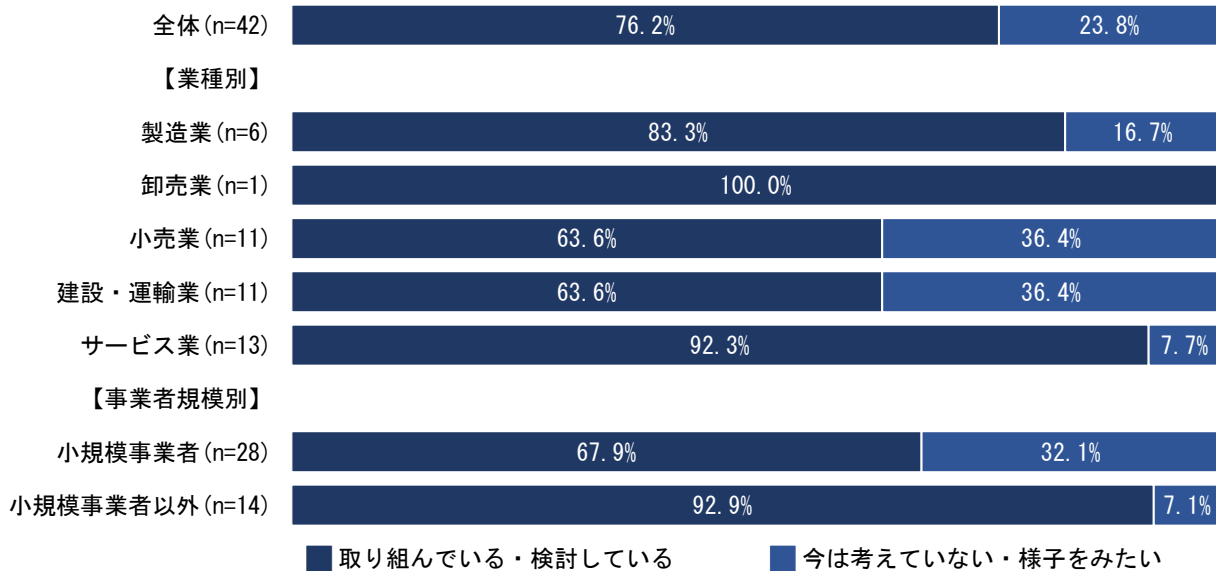
	全体 (n=43)	業種別				
		業種別 (n=6)	卸売 (n=1)	小売 (n=12)	建設・運輸 (n=11)	サービス (n=13)
販売促進・販路開拓、または営業活動	46.5%	83.3%	-	50.0%	27.3%	46.2%
人材・人員確保	44.2%	50.0%	-	25.0%	90.9%	23.1%
業務の効率化	39.5%	16.7%	-	33.3%	45.5%	53.8%
原材料や商品の仕入単価の上昇	37.2%	66.7%	100.0%	50.0%	27.3%	15.4%
建物・設備等の老朽化	30.2%	100.0%	100.0%	25.0%	18.2%	7.7%
資金繰り対策	25.6%	16.7%	-	33.3%	45.5%	7.7%
新製品・サービスの開発	20.9%	33.3%	-	25.0%	9.1%	23.1%
自社の強みの把握・活用	18.6%	16.7%	-	16.7%	9.1%	30.8%
既存の製品・サービスの改善	18.6%	16.7%	-	33.3%	-	23.1%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	14.0%	-	100.0%	8.3%	9.1%	23.1%
ITの利活用(キャッシュレス対応等)	11.6%	-	-	16.7%	-	23.1%
ブランディング	11.6%	-	-	16.7%	-	23.1%
顧客ニーズの把握	9.3%	16.7%	-	8.3%	-	15.4%
新型コロナウイルス感染症への対応	2.3%	-	-	8.3%	-	-
その他	4.7%	-	-	8.3%	9.1%	-

	全体 (n=43)	事業者規模別	
		小規模 (n=29)	小規模以外 (n=14)
販売促進・販路開拓、または営業活動	46.5%	37.9%	64.3%
人材・人員確保	44.2%	41.4%	50.0%
業務の効率化	39.5%	31.0%	57.1%
原材料や商品の仕入単価の上昇	37.2%	31.0%	50.0%
建物・設備等の老朽化	30.2%	13.8%	64.3%
資金繰り対策	25.6%	27.6%	21.4%
新製品・サービスの開発	20.9%	17.2%	28.6%
自社の強みの把握・活用	18.6%	24.1%	7.1%
既存の製品・サービスの改善	18.6%	17.2%	21.4%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	14.0%	20.7%	-
ITの利活用(キャッシュレス対応等)	11.6%	6.9%	21.4%
ブランディング	11.6%	13.8%	7.1%
顧客ニーズの把握	9.3%	6.9%	14.3%
新型コロナウイルス感染症への対応	2.3%	3.4%	-
その他	4.7%	3.4%	7.1%

(2) 経営上の問題点／課題の解決に向けた取り組み状況について教えてください。

全体では、「取り組んでいる・検討している」が76.2%、「今は考えていない・様子を見たい」が23.8%となっている。

事業者規模別では「今は考えていない・様子を見たい」は、小規模事業者（32.1%）が小規模事業者以外（7.1%）を25.0ポイント上回っている。



(3) 具体的な取組（検討）内容を教えてください。（複数回答可）

※（2）で「取り組んでいる・検討している」と回答した方に質問

全体では、「販路開拓」が58.1%と最も高く、「新たな商品・サービスの開発・提供」と「人材の確保・育成」がそれぞれ51.6%と続いている。

事業者規模別では「新たな商品・サービスの開発・提供」は、小規模事業者（55.6%）が小規模事業者以外（46.2%）を9.4ポイント上回っている。

	全体 (n=31)	業種別				
		製造 (n=5)	卸売 (n=1)	小売 (n=7)	建設・運輸 (n=7)	サービス (n=11)
販路開拓	58.1%	80.0%	-	57.1%	57.1%	54.5%
新たな商品・サービスの開発・提供	51.6%	40.0%	-	71.4%	28.6%	63.6%
人材の確保・育成	51.6%	60.0%	100.0%	14.3%	85.7%	45.5%
設備投資	32.3%	60.0%	100.0%	28.6%	28.6%	18.2%
後継者の育成	25.8%	40.0%	-	-	42.9%	27.3%
技術開発・生産性向上	22.6%	60.0%	-	28.6%	14.3%	9.1%
新規事業展開・事業転換	16.1%	20.0%	-	14.3%	14.3%	18.2%
ITによる業務効率化	16.1%	-	-	14.3%	28.6%	18.2%
インターネット販売	9.7%	20.0%	-	14.3%	-	9.1%
その他	3.2%	-	-	14.3%	-	-

	全体 (n=31)	事業者規模別	
		小規模 (n=18)	小規模以外 (n=13)
販路開拓	58.1%	44.4%	76.9%
新たな商品・サービスの開発・提供	51.6%	55.6%	46.2%
人材の確保・育成	51.6%	44.4%	61.5%
設備投資	32.3%	22.2%	46.2%
後継者の育成	25.8%	22.2%	30.8%
技術開発・生産性向上	22.6%	-	53.8%
新規事業展開・事業転換	16.1%	11.1%	23.1%
ITによる業務効率化	16.1%	5.6%	30.8%
インターネット販売	9.7%	11.1%	7.7%
その他	3.2%	5.6%	-

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

※(2)で「今は考えていない・様子をみたい」と回答した方に質問

全体では、「人手不足」が50.0%と最も高く、「資金不足」が30.0%、「時間がない」が20.0%と続いている。

	全体 (n=10)	業種別				
		製造 (n=1)	卸売 (n=0)	小売 (n=4)	建設・運輸 (n=4)	サービス (n=1)
人手不足	50.0%	-	-	25.0%	75.0%	100.0%
資金不足	30.0%	100.0%	-	50.0%	-	-
時間がない	20.0%	-	-	25.0%	-	100.0%
どのように考えたらよいか、分からない	10.0%	-	-	25.0%	-	-
後継者がいない	10.0%	-	-	25.0%	-	-
どこへ相談したらよいか、分からない	-	-	-	-	-	-
新型コロナウイルス感染症の拡大に不安	-	-	-	-	-	-
その他	30.0%	-	-	25.0%	50.0%	-

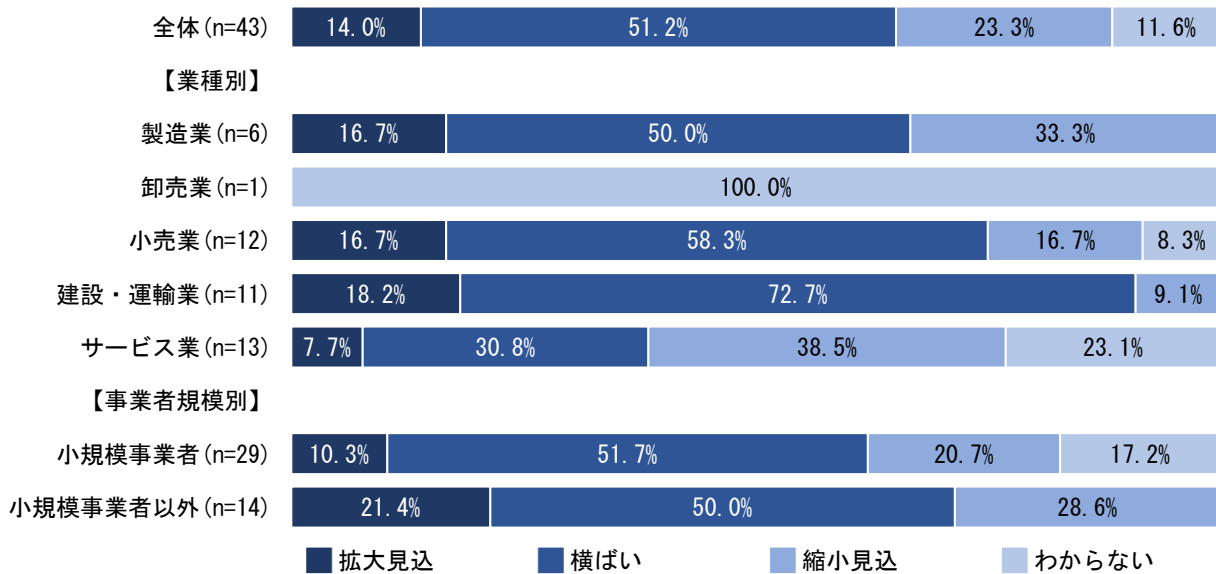
	全体 (n=10)	事業者規模別	
		小規模 (n=9)	小規模以外 (n=1)
人手不足	50.0%	44.4%	100.0%
資金不足	30.0%	22.2%	100.0%
時間がない	20.0%	11.1%	100.0%
どのように考えたらよいか、分からない	10.0%	-	100.0%
後継者がいない	10.0%	11.1%	-
どこへ相談したらよいか、分からない	-	-	-
新型コロナウイルス感染症の拡大に不安	-	-	-
その他	30.0%	33.3%	-

3. 業界及び貴社の見通しについて

(1) 新型コロナウイルス感染症の5類引き下げにより、経済の活性化が期待されています。貴社の属する業界の3～5年先の「市場規模」の見通しを教えてください。

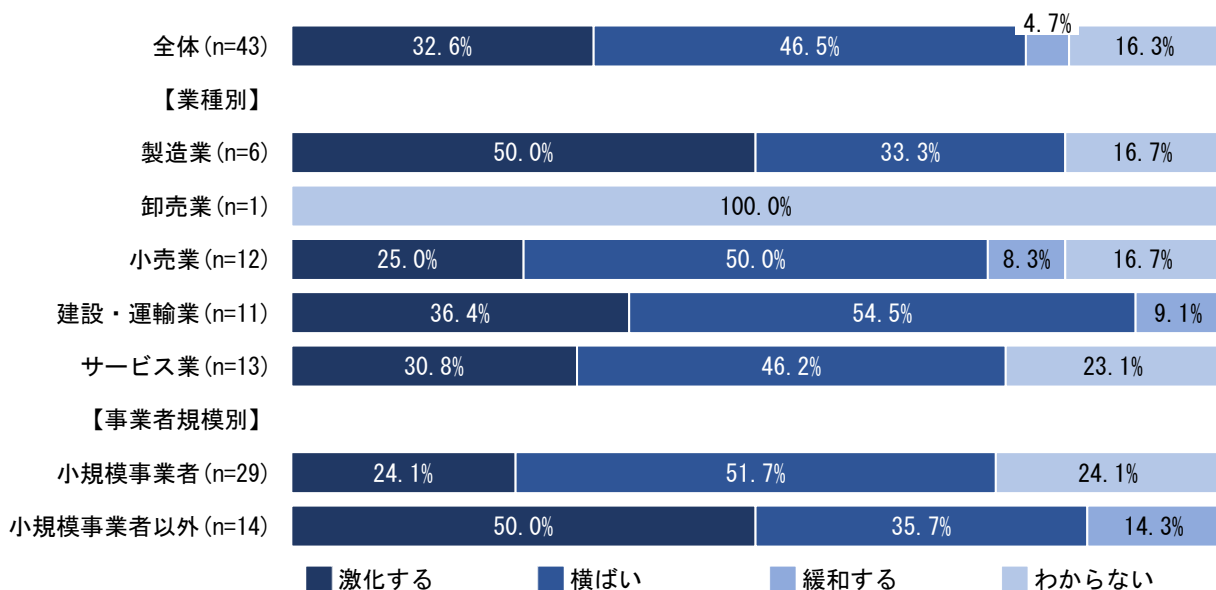
全体では、「横ばい」が51.2%と最も高く、「縮小見込」が23.3%、「拡大見込」が14.0%と続いている。

事業者規模別では「拡大見込」は、小規模事業者以外（21.4%）が小規模事業者（10.3%）を11.1ポイント上回っている。



(2) 貴社の属する業界の3～5年先の「競争環境」の見通しを教えてください。

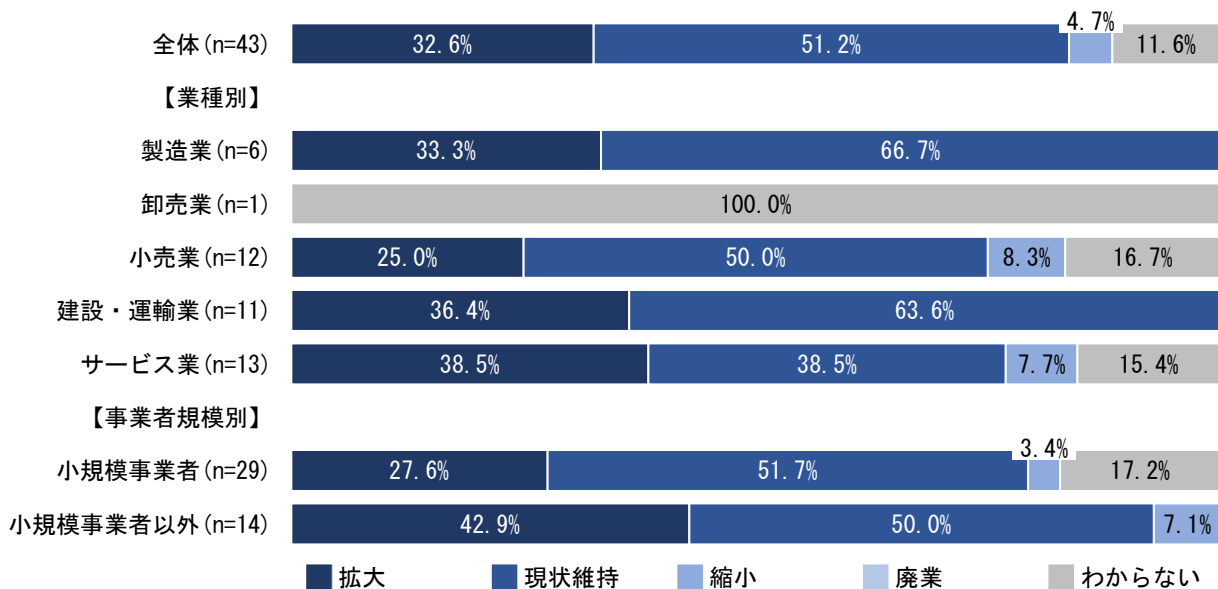
全体では、「横ばい」が46.5%と最も高く、「激化する」が32.6%、「わからない」が16.3%と続いている。



(3) 前々問(1)、前問(2)のような経営環境における、3～5年先の貴社の展望を教えてください。

全体では、「現状維持」が51.2%と最も高く、「拡大」が32.6%、「わからない」が11.6%と続いている。

事業者規模別では「拡大」は、小規模事業者以外(42.9%)が小規模事業者(27.6%)を15.3ポイント上回っている。



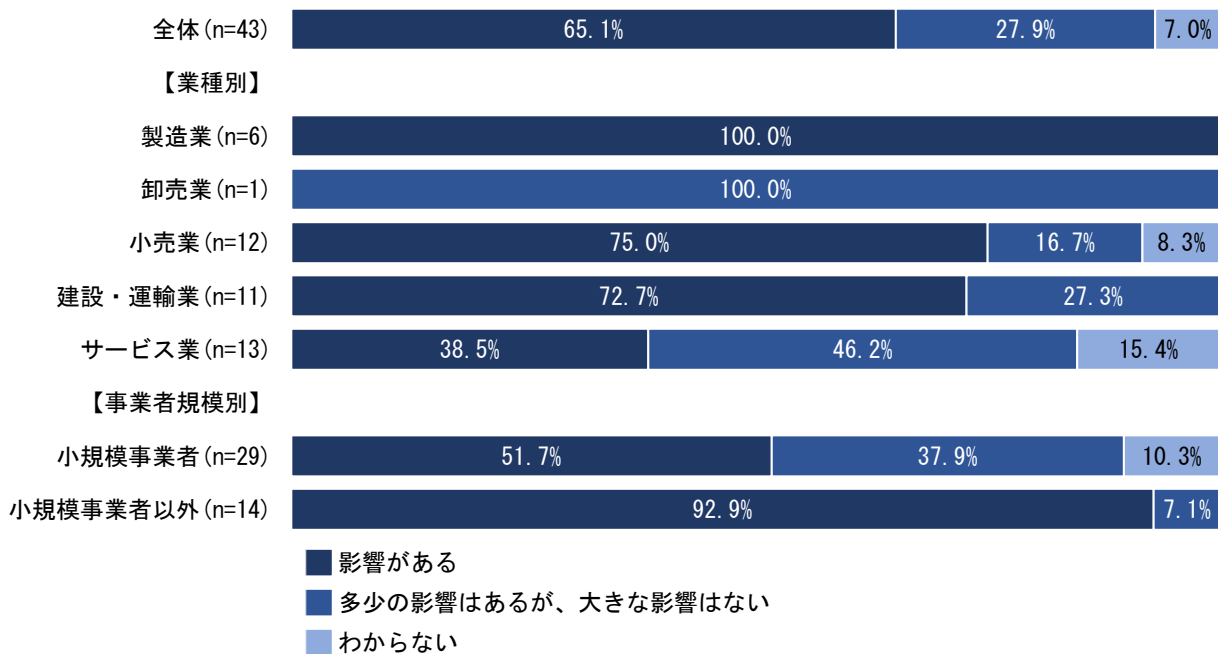
※「廃業」との回答は見られない

4. 原材料やエネルギーの価格高騰について

(1) 原材料やエネルギー価格高騰の経営への影響の有無を教えてください。

全体では、「影響がある」が65.1%、「多少の影響はあるが、大きな影響はない」が27.9%、「わからない」が7.0%となっている。

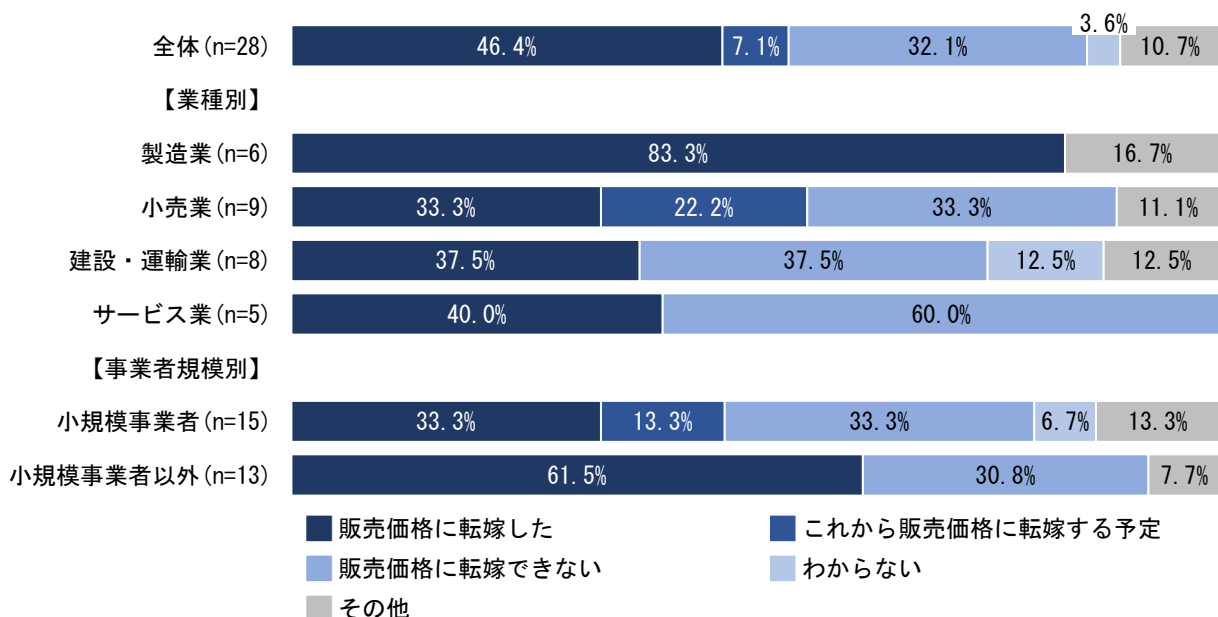
事業者規模別では「影響がある」は、小規模事業者以外（92.9%）が小規模事業者（51.7%）を41.2ポイント上回っている。



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

※(1)で「影響がある」と回答した方に質問

全体では、「販売価格に転嫁した」が46.4%と最も高く、「販売価格に転嫁できない」が32.1%、「これから販売価格に転嫁する予定」が7.1%と続いている。



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

※(2)で「販売価格に転嫁できない」と回答した方に質問

全体では、「取引先に価格決定権があるため」と「同業者との横並びを基準に価格を決定するため」がそれぞれ33.3%と最も高く、「経営方針や戦略に値上げがそぐわないため」が22.2%と続いている。

	全体 (n=9)	業種別				
		製造 (n=0)	卸売 (n=0)	小売 (n=3)	建設・運輸 (n=3)	サービス (n=3)
取引先に価格決定権があるため	33.3%	-	-	33.3%	33.3%	33.3%
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	33.3%	-	-	-	66.7%	33.3%
経営方針や戦略に値上げがそぐわないため	22.2%	-	-	33.3%	-	33.3%
キリのいい金額で販売するため	11.1%	-	-	33.3%	-	-
自助努力でカバーできるため	-	-	-	-	-	-
その他	22.2%	-	-	33.3%	-	33.3%

	全体 (n=9)	事業者規模別	
		小規模 (n=5)	小規模以外 (n=4)
取引先に価格決定権があるため	33.3%	20.0%	50.0%
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	33.3%	40.0%	25.0%
経営方針や戦略に値上げがそぐわないため	22.2%	40.0%	-
キリのいい金額で販売するため	11.1%	-	25.0%
自助努力でカバーできるため	-	-	-
その他	22.2%	20.0%	25.0%

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

(複数回答可)

※(1)で「影響がある」と回答した方に質問

全体では、「合理化・経費削減」が60.0%と最も高く、「仕入先と交渉」が40.0%、「仕入先の変更」が20.0%と続いている。

	全体 (n=25)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=5)	卸売 (n=0)	小売 (n=9)	建設・運輸 (n=7)	サービス (n=4)	小規模 (n=14)	小規模以外 (n=11)
合理化・経費削減	60.0%	80.0%	0.0%	55.6%	28.6%	100.0%	57.1%	63.6%
仕入先と交渉	40.0%	40.0%	0.0%	33.3%	57.1%	25.0%	35.7%	45.5%
仕入先の変更	20.0%	40.0%	0.0%	11.1%	28.6%	0.0%	14.3%	27.3%
対策していない	16.0%	0.0%	0.0%	22.2%	28.6%	0.0%	28.6%	0.0%
その他	4.0%	0.0%	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	7.1%	0.0%

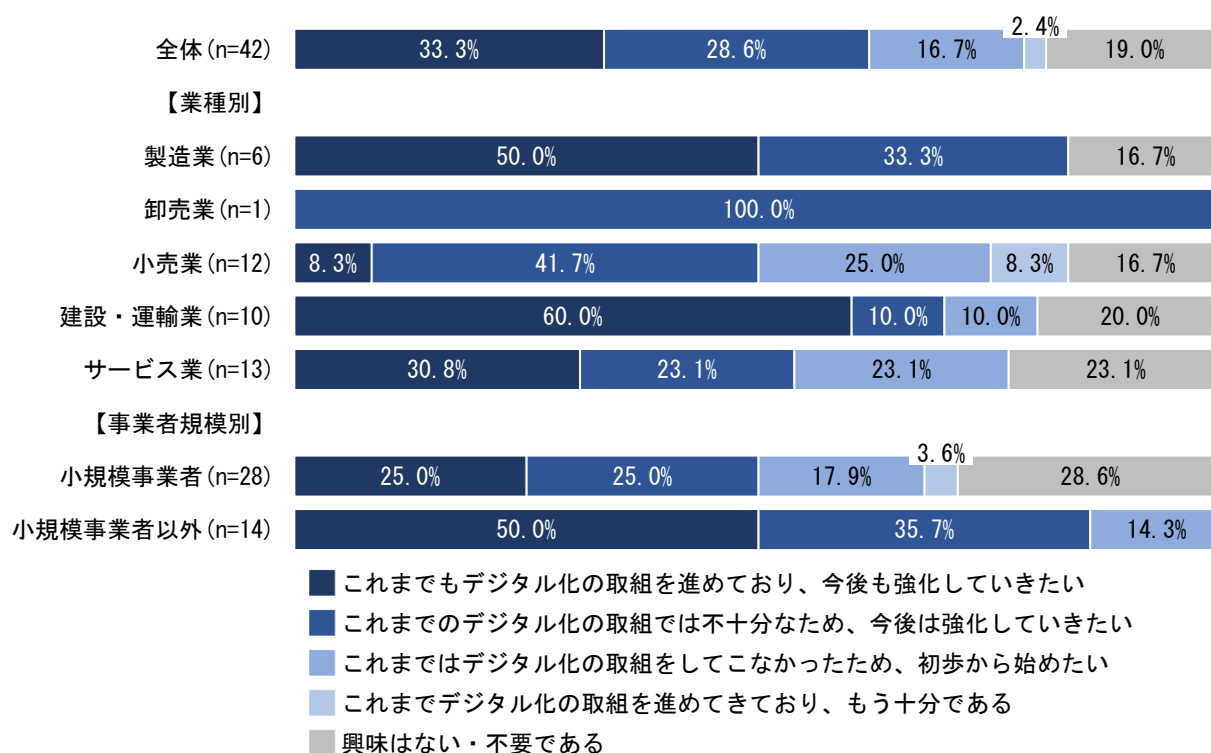
5. IT技術の利活用について

(1) 貴社の「デジタル化」の取組状況について教えてください。

全体では、「これまでもデジタル化の取組を進めており、今後も強化していきたい」が33.3%と最も高く、「これまでのデジタル化の取組では不十分なため、今後は強化していきたい」が28.6%、「興味はない・不要である」が19.0%と続いている。

「これまでもデジタル化の取組を進めており、今後も強化していきたい」と「これまでのデジタル化の取組では不十分なため、今後は強化していきたい」を合わせた『強化していきたい』は61.9%となっている。

事業者規模別では『強化していきたい』は、小規模事業者以外(85.7%)が小規模事業者(50.0%)を35.7ポイント上回っている。



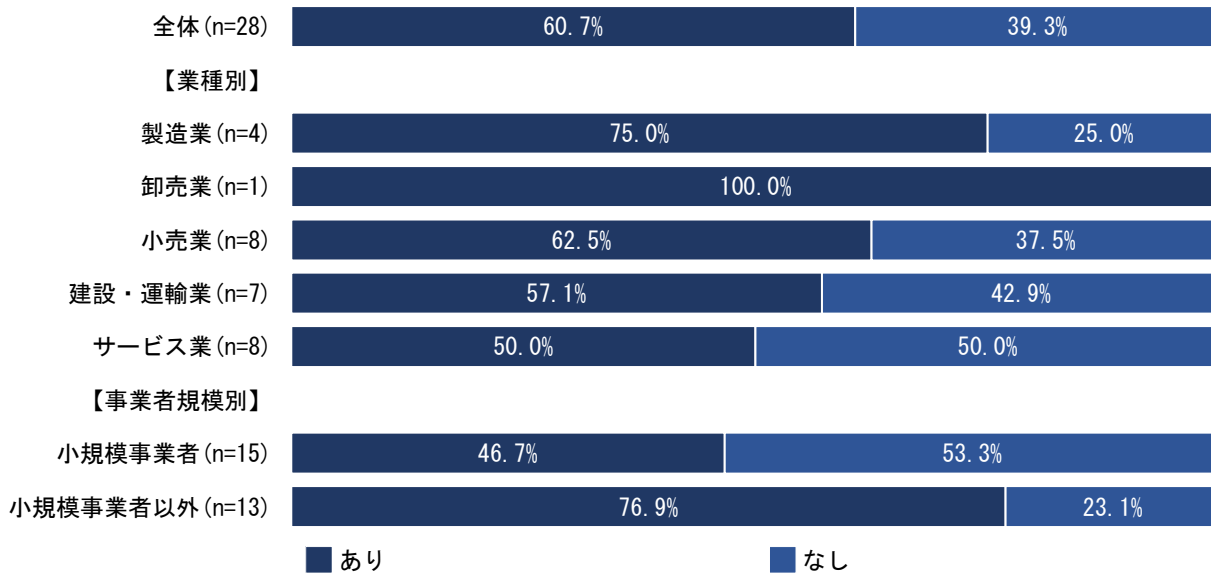
(2) デジタル化についてのこれまでの取組と今後の取組予定を教えてください。

※(1)で「興味はない・不要である」以外を回答した方に質問

①これまで取り組んできたデジタル化

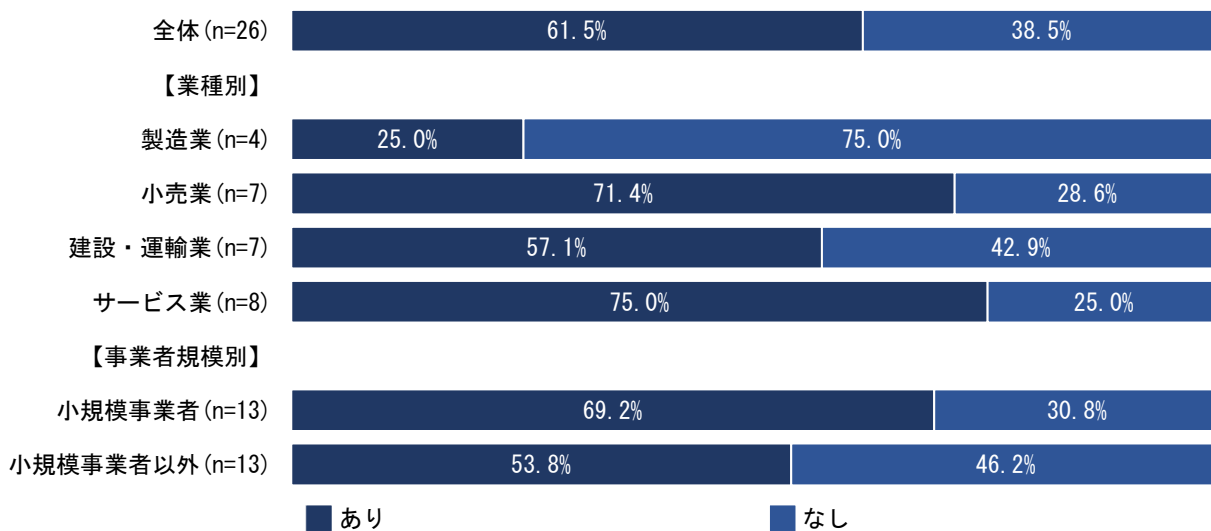
(ア) 業務の効率化

全体では、「あり」が60.7%、「なし」が39.3%となっている。



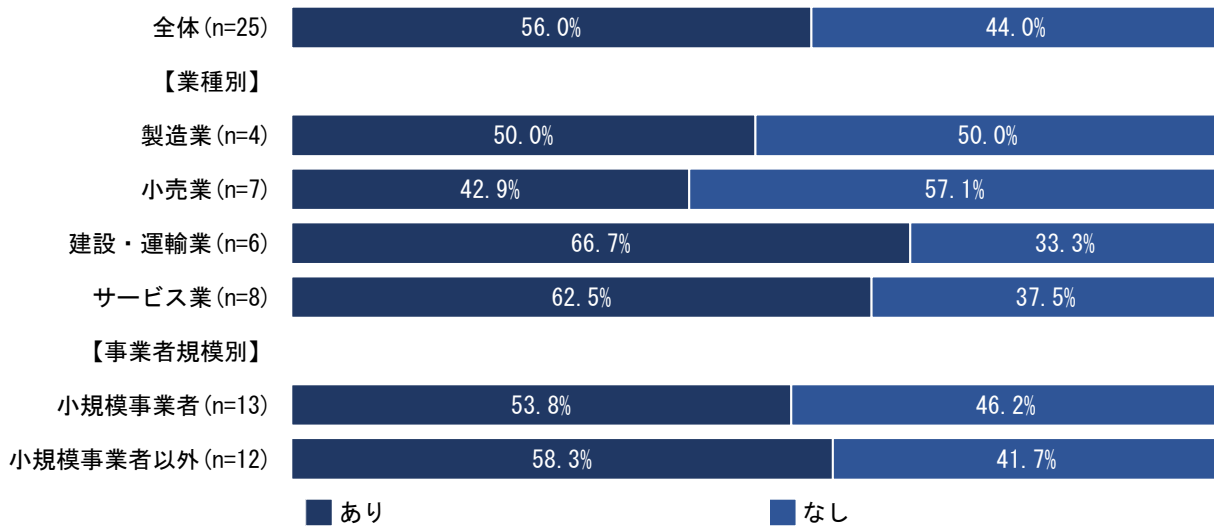
(イ) 既存製品・サービスの高付加価値化

全体では、「あり」が61.5%、「なし」が38.5%となっている。



(ウ) 販路の拡大

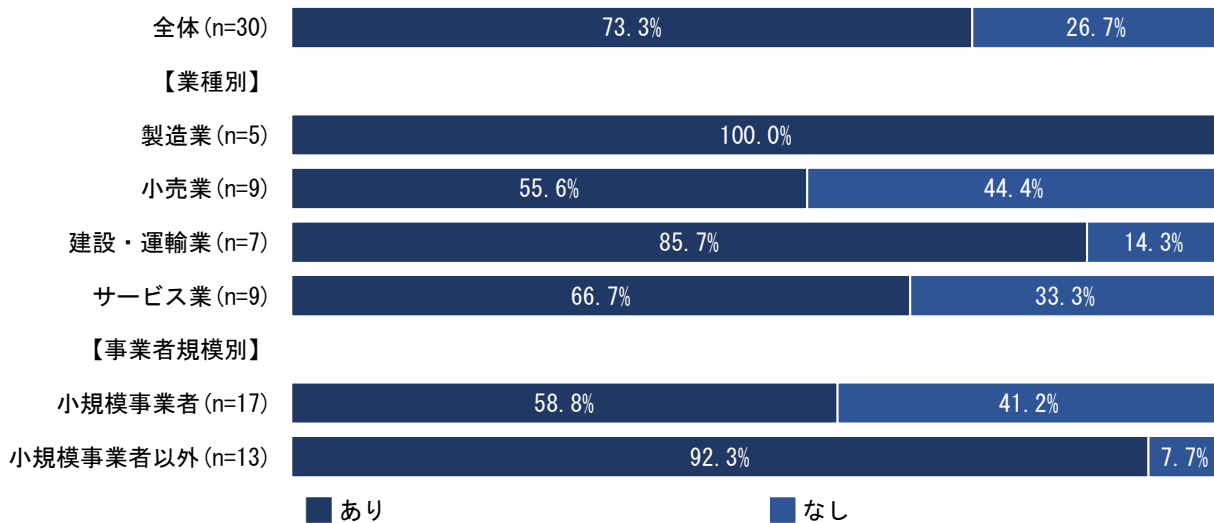
全体では、「あり」が56.0%、「なし」が44.0%となっている。



②今後取り組みたいと考えるデジタル化の内容

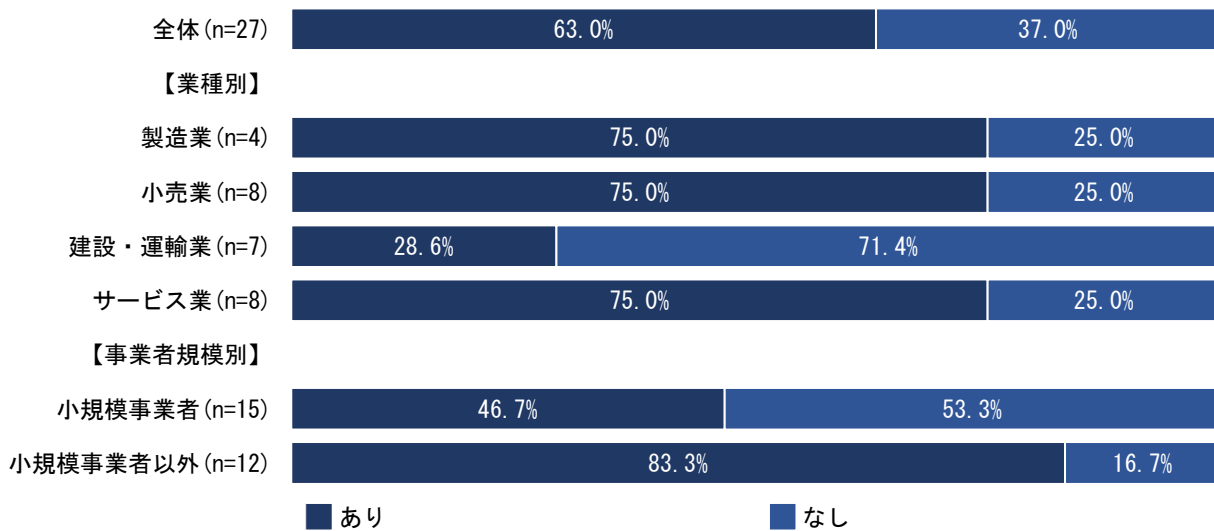
(ア) 業務の効率化

全体では、「あり」が73.3%、「なし」が26.7%となっている。



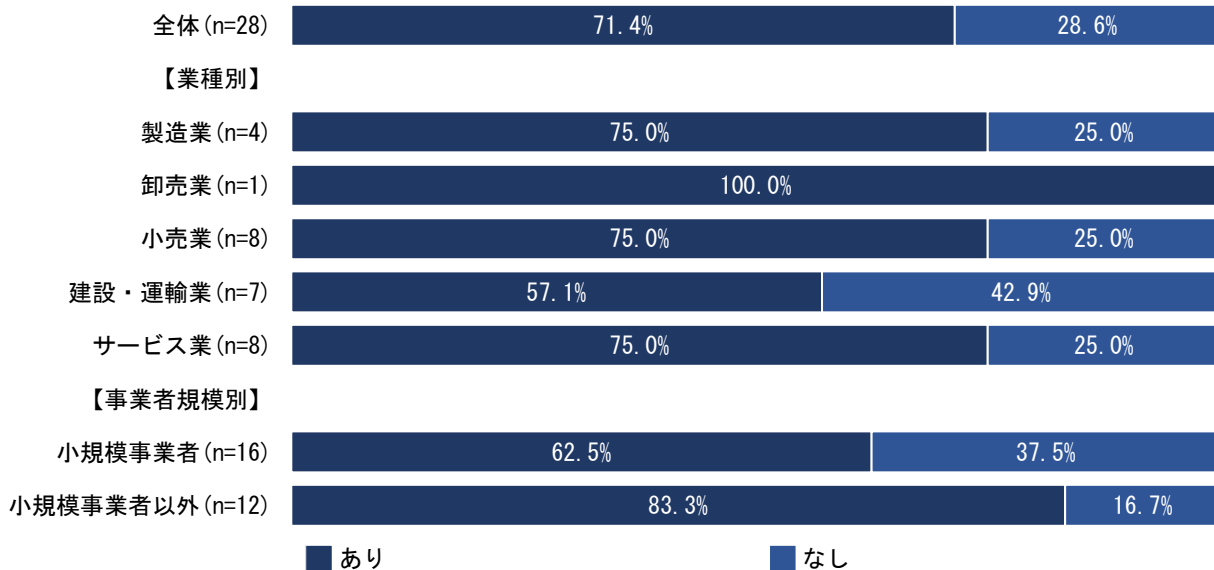
(イ) 既存製品・サービスの高付加価値化

全体では、「あり」が63.0%、「なし」が37.0%となっている。



(ウ) 販路の拡大

全体では、「あり」が71.4%、「なし」が28.6%となっている。



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

業種	回答
製造業	情報収集、発注業務、支払業務、図面管理 他
建設業	パソコンの利用増
建設業	全社員に業務用のスマホを貸与。建設専門ソフト「ANDPAD」を導入。連携業務の効率化を図った
運輸業	倉庫システム、デジタコの更新
運輸業	倉庫内業務のペーパーレス化。トラック入場予約システム。トラック誘導システム導入による見える化
不動産業・生活関連サービス業	LPWA
専門・技術サービス業	Dropbox などのオンラインストレージを利用することで、事業所外でも仕事をできるようになったこと
その他サービス業	ポスレジ導入、インターネットバンキング、予約システム導入

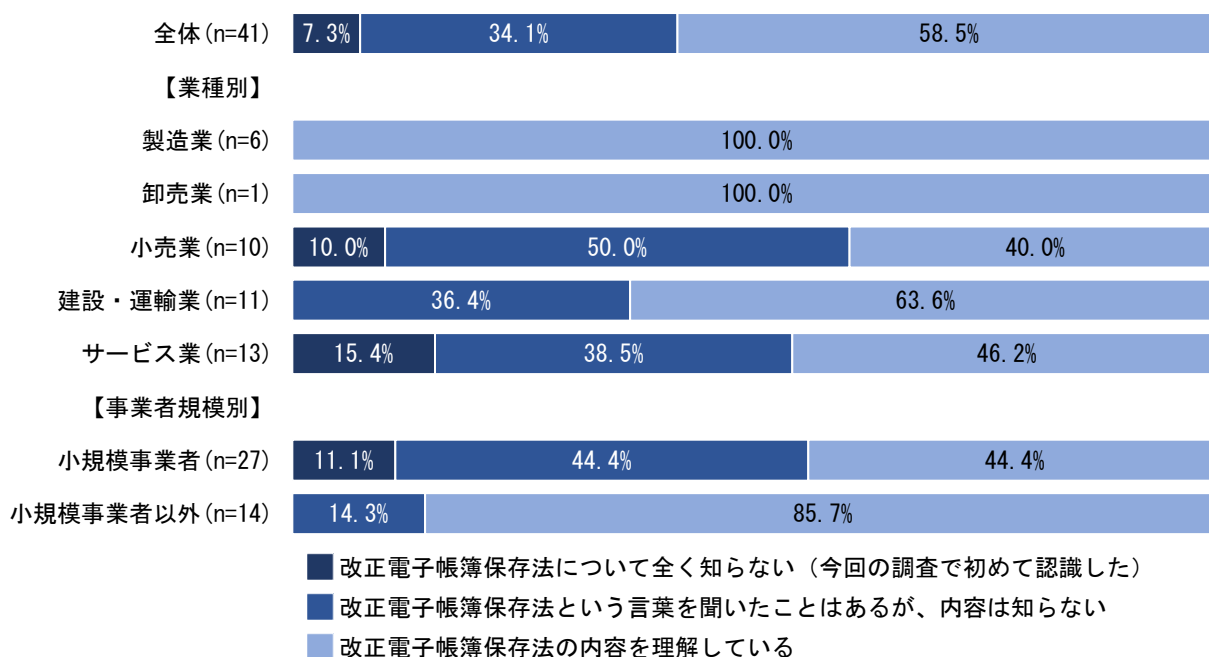
6. 電子帳簿保存法について

(1) 改正 電子帳簿保存法について教えてください。

全体では、「改正電子帳簿保存法について全く知らない（今回の調査で初めて認識した）」が7.3%、「改正電子帳簿保存法という言葉聞いたことはあるが、内容は知らない」が34.1%、「改正電子帳簿保存法の内容を理解している」が58.5%となっている。

「改正電子帳簿保存法について全く知らない（今回の調査で初めて認識した）」と「改正電子帳簿保存法という言葉聞いたことはあるが、内容は知らない」を合わせた『知らない』は41.4%となっている。

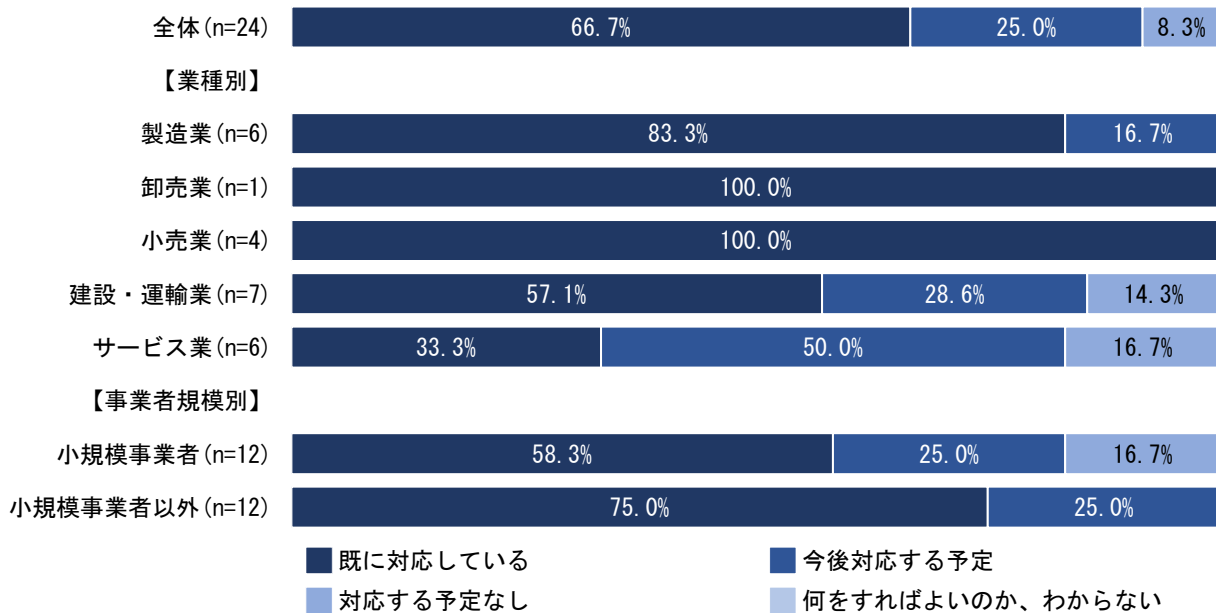
事業者規模別では『知らない』は、小規模事業者（55.5%）が小規模事業者以外（14.3%）を41.2ポイント上回っている。



(2) 改正 電子帳簿保存法への対応状況について教えてください。

※(1)で「改正電子帳簿保存法の内容を理解している」と回答した方に質問

全体では、「既に対応している」が66.7%と最も高く、「今後対応する予定」が25.0%、「対応する予定なし」が8.3%と続いている。



※「何をすればよいのか、わからない」との回答は見られない

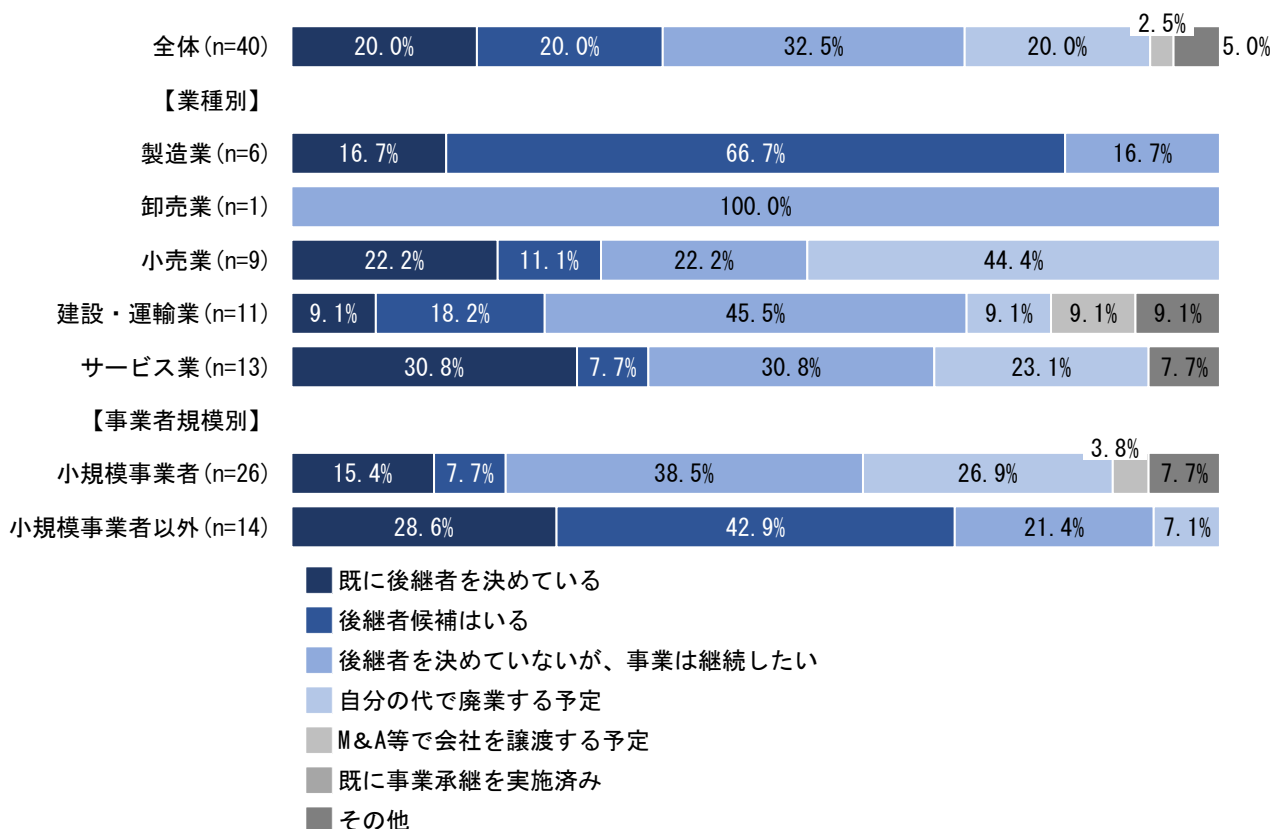
7. 事業承継について

(1) 後継者の決定状況（現在の状況）を教えてください。

全体では、「後継者を決めていないが、事業は継続したい」が 32.5%と最も高く、「既に後継者を決めている」と「後継者候補はいる」と「自分の代で廃業する予定」がそれぞれ 20.0%と続いている。

「既に後継者を決めている」と「後継者候補はいる」を合わせた『後継者・後継者候補がいる』は 40.0%となっている。

事業者規模別では「自分の代で廃業する予定」は、小規模事業者 (26.9%) が小規模事業者以外 (7.1%) を 19.8 ポイント上回っている。

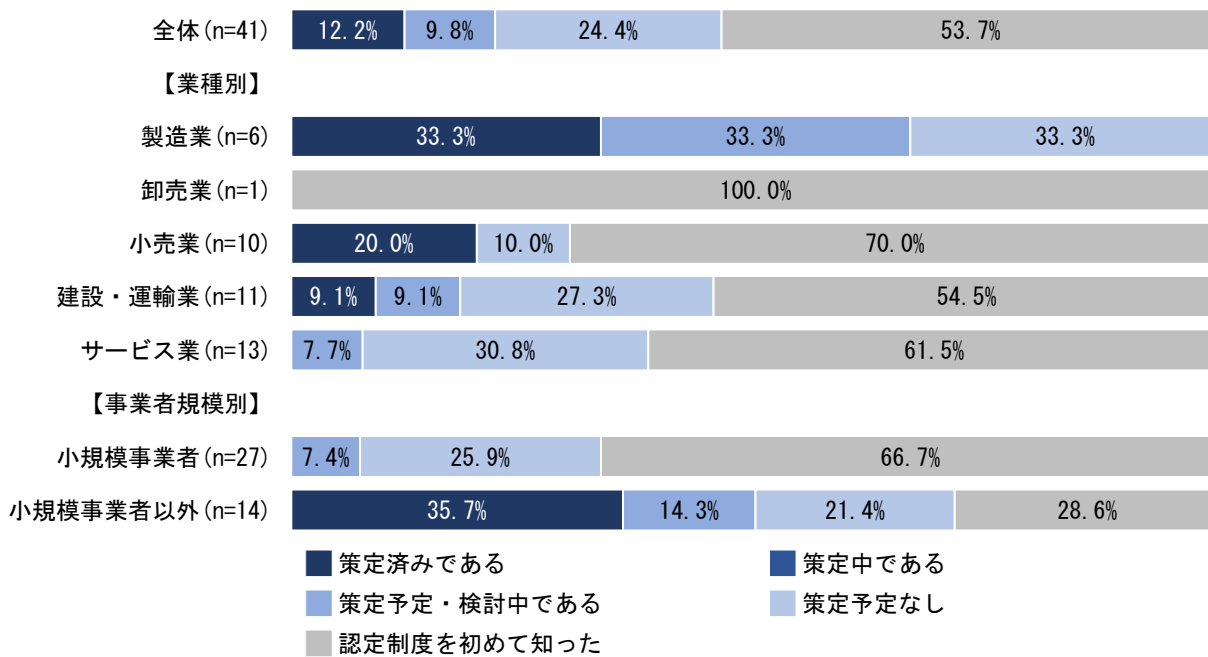


※「既に事業承継を実施済み」との回答は見られない

(2) 「事業継続力強化計画」について、教えてください。

全体では、「認定制度を初めて知った」が53.7%と最も高く、「策定予定なし」が24.4%、「策定済みである」が12.2%と続いている。

事業者規模別では「認定制度を初めて知った」は、小規模事業者(66.7%)が小規模事業者以外(28.6%)を38.1ポイント上回っている。



※「策定中である」との回答は見られない

(3) 事業継続力強化計画の策定が進まない理由を教えてください。(複数回答可)

※(2)で「策定済みである」「策定中である」「策定予定・検討中である」「策定予定なし」と回答した方に質問

全体では、「策定・検討に係る人員の余裕がない」が33.3%と最も高く、「策定・検討に係る時間に余裕がない」が26.7%と続いている。

	全体 (n=15)
策定・検討に係る人員の余裕がない	33.3%
策定・検討に係る時間に余裕がない	26.7%
策定によるメリットがない	20.0%
策定・検討に必要なノウハウ/申請方法がわからない	20.0%
策定・検討に係る費用の余裕がない	20.0%
具体的なリスクの想定が難しい	0.0%
その他	0.0%

8. 野田商工会議所の活動について

(1) 今後商工会議所がセミナーを開催する場合、参加したいセミナーを教えてください。

(複数回答可)

全体では、「補助金活用セミナー」が40.5%と最も高く、「販路開拓セミナー」が32.4%、「事業継続力強化セミナー」が29.7%と続いている。

事業者規模別では「事業計画作成セミナー」は、小規模事業者(33.3%)が小規模事業者以外(15.4%)を17.9ポイント上回っている。

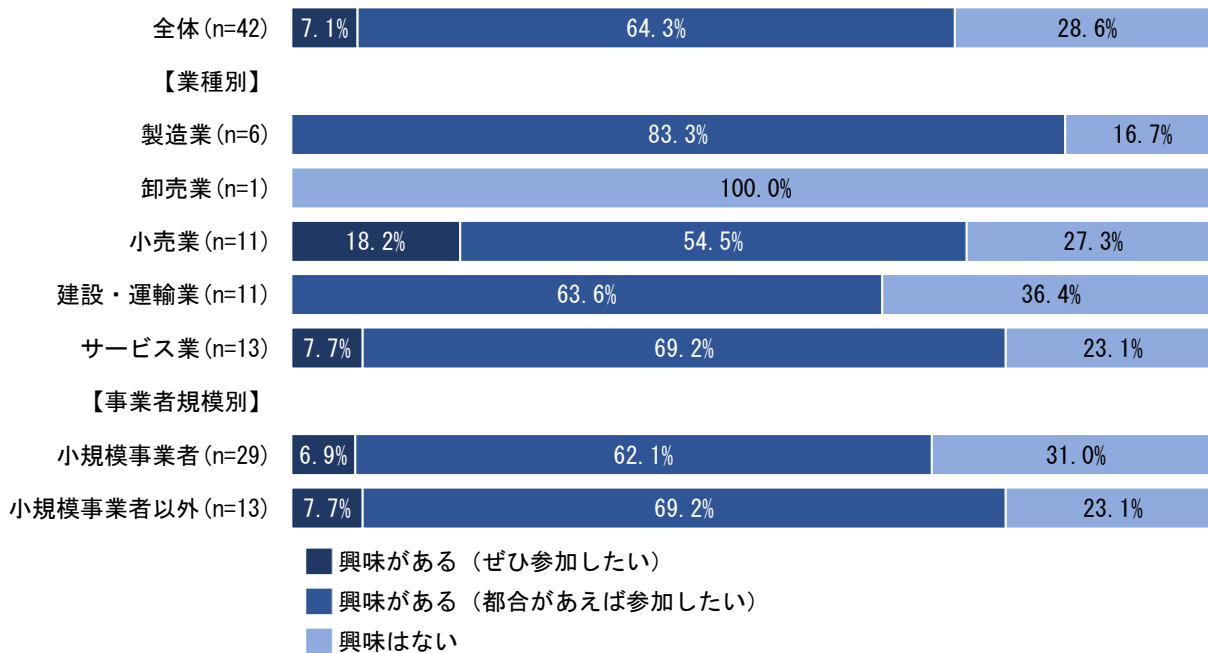
	全体 (n=37)	業種別				
		製造 (n=5)	卸売 (n=1)	小売 (n=11)	建設・運輸 (n=8)	サービス (n=12)
補助金活用セミナー	40.5%	80.0%	-	36.4%	50.0%	25.0%
販路開拓セミナー	32.4%	-	-	36.4%	25.0%	50.0%
事業継続力強化セミナー	29.7%	20.0%	-	27.3%	25.0%	41.7%
事業計画作成セミナー	27.0%	-	-	18.2%	12.5%	58.3%
財務分析セミナー	21.6%	-	-	18.2%	25.0%	33.3%
IT導入関連セミナー	21.6%	-	-	18.2%	37.5%	25.0%
人材活用セミナー	18.9%	40.0%	-	9.1%	25.0%	16.7%
働き方改革セミナー	13.5%	20.0%	-	9.1%	25.0%	8.3%
事業承継セミナー	10.8%	-	100.0%	18.2%	-	8.3%
その他	2.7%	-	-	9.1%	-	-

	全体 (n=37)	事業者規模別	
		小規模 (n=24)	小規模以外 (n=13)
補助金活用セミナー	40.5%	25.0%	69.2%
販路開拓セミナー	32.4%	37.5%	23.1%
事業継続力強化セミナー	29.7%	29.2%	30.8%
事業計画作成セミナー	27.0%	33.3%	15.4%
財務分析セミナー	21.6%	20.8%	23.1%
IT導入関連セミナー	21.6%	16.7%	30.8%
人材活用セミナー	18.9%	12.5%	30.8%
働き方改革セミナー	13.5%	4.2%	30.8%
事業承継セミナー	10.8%	16.7%	-
その他	2.7%	4.2%	-

(2) 「改正 電子帳簿保存法」のような法改正関連の注意点をまとめたセミナーを開催した場合、興味はありますか。

全体では、「興味がある（ぜひ参加したい）」が 7.1%、「興味がある（都合があえば参加したい）」が 64.3%、「興味はない」が 28.6%となっている。

「興味がある（ぜひ参加したい）」と「興味がある（都合があえば参加したい）」を合わせた『興味がある（計）』は 71.4%となっている。



(3) その他、商工会議所にご要望等があればご自由にご記入ください。

業種	回答
製造業	商工会議所のホームページを使った情報発信をどんどん増やしてほしい
製造業	市内商工業の維持、継承、発展のため引き続き尽力いただきますようよろしくお願い致します
飲食サービス業	大変御世話になっており、今後共宜しくお願い致します
その他サービス業	素晴らしい活動をしていると思います

9. 総括

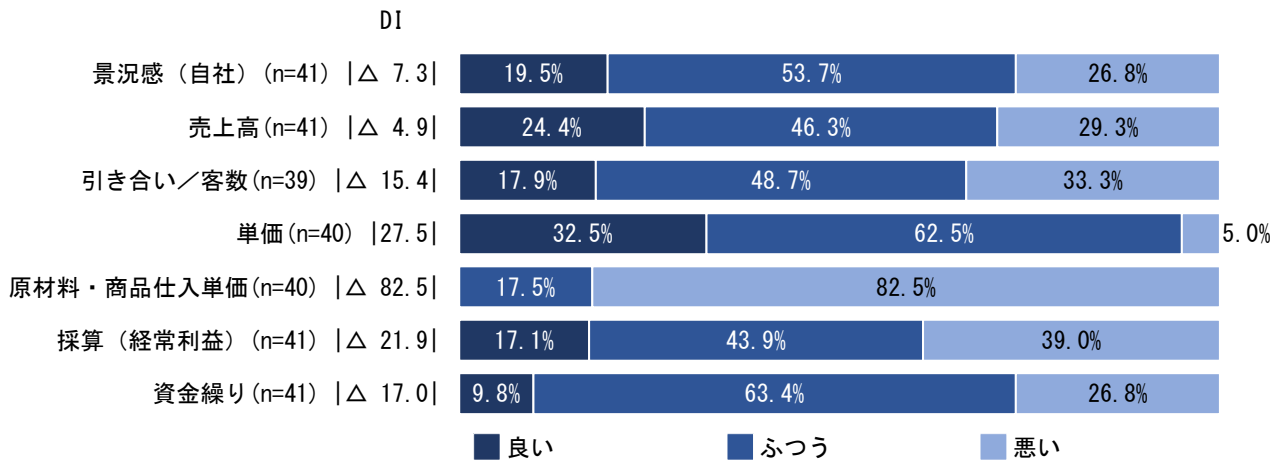
(1) 原材料・商品仕入単価の上昇により利益が減少している事業者が多い

まず景況感をみると、景況感（自社）DIは△7.3ポイント、売上高DIは△4.9ポイントとなっている。それぞれDIはマイナス値であるが、マイナス幅は小さい。つまり、景況感を良くも悪くもないと感じている事業者が多いことが読み取れる。

しかし、原材料・商品仕入単価DIをみると、△82.5ポイントと大きくマイナス値となっている。これは、原材料や商品仕入単価が上昇している事業者の割合が多いことを意味する。

この結果、採算（経常利益）DIは△21.9ポイントとマイナス値であり、利益が減少している事業者が多くなっている。

◇景況感

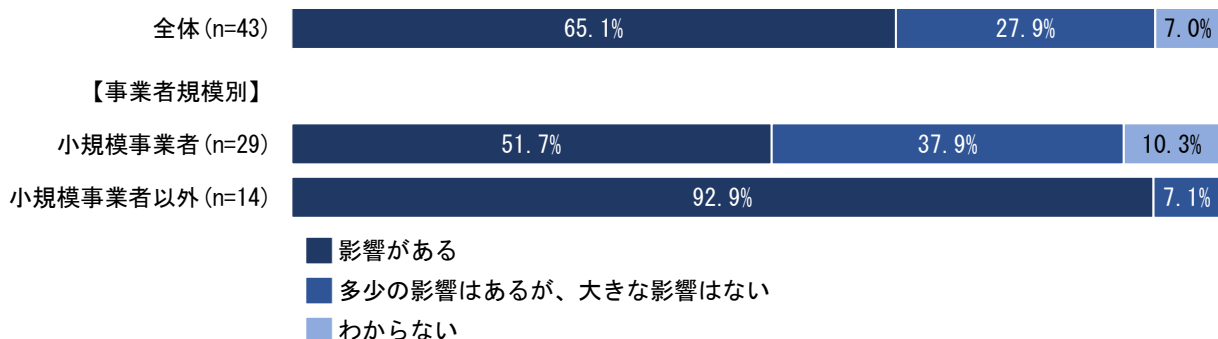


上記のとおり、野田市の事業者を取り巻く経営環境のなかで、原材料・商品仕入単価の上昇が利益確保に大きな影響を与えている。

本アンケートでは、原材料やエネルギー価格高騰の経営への影響の有無をたずねている。

結果をみると、「影響がある」が65.1%となっており、多くの事業者が影響を受けていることが読み取れる。

◇原材料やエネルギー価格高騰の経営への影響の有無

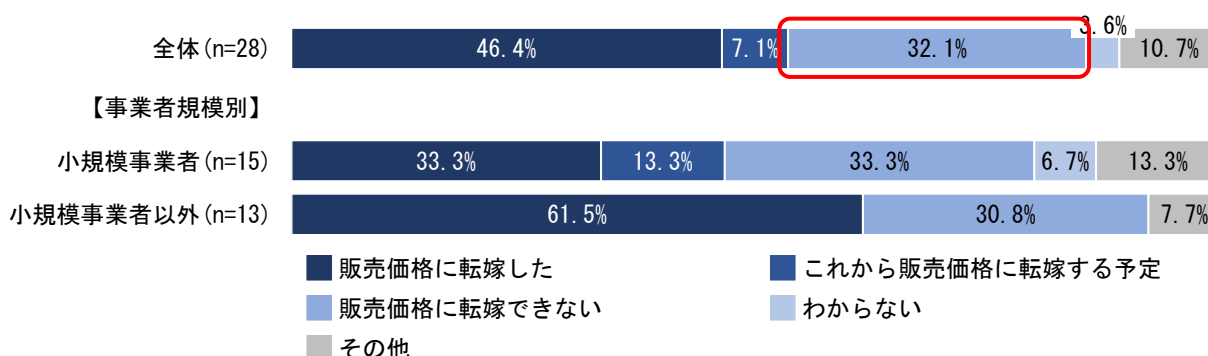


原材料やエネルギー価格の高騰への対応策として、最初に考えるべき取組は、販売価格への転嫁であろう。

販売価格への転嫁状況をみると、「販売価格に転嫁した」が46.4%、「これから販売価格に転嫁する予定」が7.1%となっており、約半数の事業者が、価格転嫁を行っている（行う予定である）ことがわかる。

一方、「販売価格に転嫁できない」も32.1%みられる。つまり、3割の事業者は、コストの増加を販売価格に転嫁できていない状況となっている。商工会議所としても、この状況を踏まえ、何かしらの支援（価格転嫁セミナーの実施など）を行えないか考える必要がある。

◇原材料やエネルギー価格高騰によるコスト増加を販売価格に転嫁したか



(2) 売上拡大を経営課題と考える事業者が多い

経営上の問題点／課題をみると、全体では、「販売促進・販路開拓、または営業活動」が46.5%と最も高く、「人材・人員確保」が44.2%、「業務の効率化」が39.5%と続いている。

新型コロナウイルス感染症の影響が縮小していくなか、売上拡大を経営課題と考える事業者が多いことが読み取れる。

◇経営上の問題点／課題

	全体 (n=43)	事業者規模別	
		小規模 (n=29)	小規模以外 (n=14)
販売促進・販路開拓、または営業活動	46.5%	37.9%	64.3%
人材・人員確保	44.2%	41.4%	50.0%
業務の効率化	39.5%	31.0%	57.1%
原材料や商品の仕入単価の上昇	37.2%	31.0%	50.0%
建物・設備等の老朽化	30.2%	13.8%	64.3%
資金繰り対策	25.6%	27.6%	21.4%
新製品・サービスの開発	20.9%	17.2%	28.6%
自社の強みの把握・活用	18.6%	24.1%	7.1%
既存の製品・サービスの改善	18.6%	17.2%	21.4%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	14.0%	20.7%	-
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	11.6%	6.9%	21.4%
ブランディング	11.6%	13.8%	7.1%
顧客ニーズの把握	9.3%	6.9%	14.3%
新型コロナウイルス感染症への対応	2.3%	3.4%	-
その他	4.7%	3.4%	7.1%

また、経営上の問題点／課題の解決に向けた具体的な取組（検討）内容を見ると、全体では、「販路開拓」が58.1%、「新たな商品・サービスの開発・提供」と「人材の確保・育成」がそれぞれ51.6%と続いている。

なお、小規模事業者の回答をみると、「新たな商品・サービスの開発・提供」が55.6%と最も高くなっている。新商品・新サービスの開発等を目指す小規模事業者が多いため、商工会議所としても、経営革新計画等の支援が重要になってくると考えられる。

◇経営上の問題点／課題の解決に向けた具体的な取組（検討）内容

	全体 (n=31)	事業者規模別	
		小規模 (n=18)	小規模以外 (n=13)
販路開拓	58.1%	44.4%	76.9%
新たな商品・サービスの開発・提供	51.6%	55.6%	46.2%
人材の確保・育成	51.6%	44.4%	61.5%
設備投資	32.3%	22.2%	46.2%
後継者の育成	25.8%	22.2%	30.8%
技術開発・生産性向上	22.6%	-	53.8%
新規事業展開・事業転換	16.1%	11.1%	23.1%
ITによる業務効率化	16.1%	5.6%	30.8%
インターネット販売	9.7%	11.1%	7.7%
その他	3.2%	5.6%	-

前項では、経営課題等の解決に向けて、「販路開拓」に取り組む事業者が多いことがわかった。

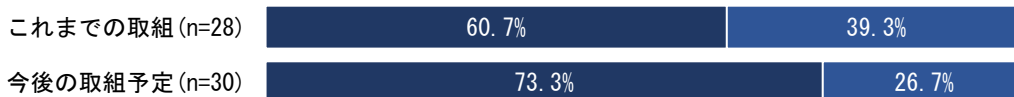
現代の販路開拓においては、ITの活用も有効な手段である。そこで、次に、デジタル化についてのこれまでの取組と今後の取組予定を確認する。

【販路の拡大】に着目すると、これまでデジタル化に取り組んできた事業者が56.0%、今後デジタル化に取り組みたいと考える事業者が71.4%となっている。

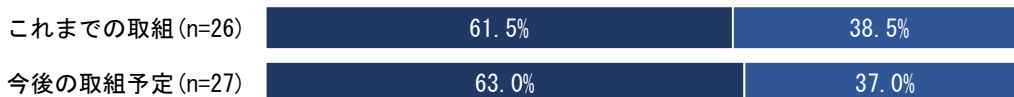
事業者がITを使った販路開拓に前向きであるため、商工会議所としても支援を強化してもよいかもしれない。

◇デジタル化についてのこれまでの取組と今後の取組予定

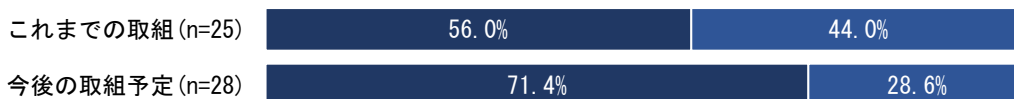
【業務の効率化】



【既存製品・サービスの高付加価値化】



【販路の拡大】



■あり ■なし

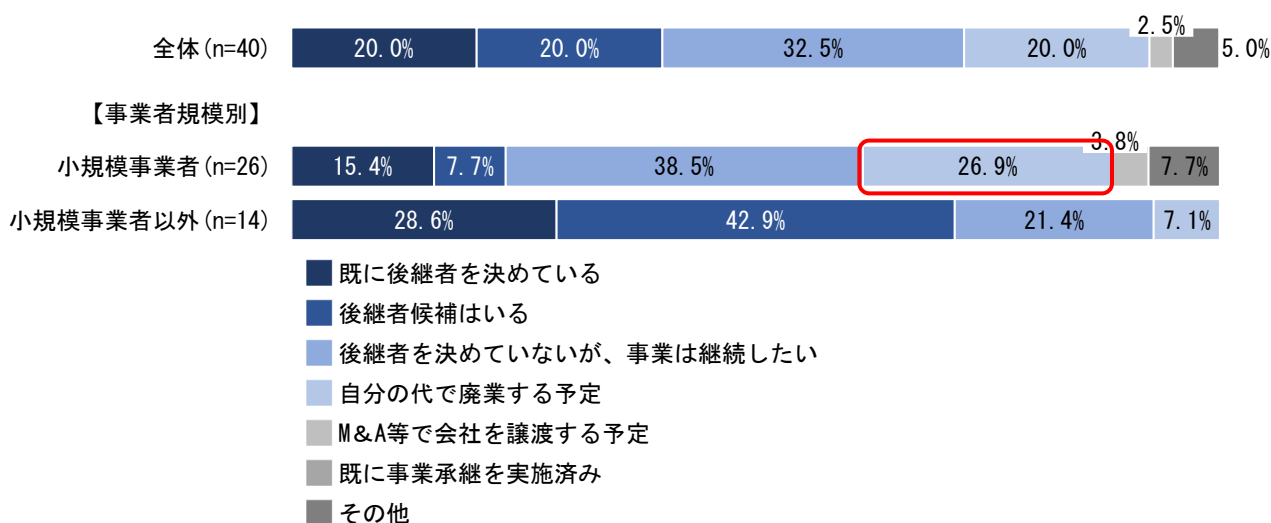
(3) 小規模事業者の3割が廃業を視野に

最後に、事業承継の状況について確認する。

事業者規模別にみると、小規模事業者において「自分の代で廃業する予定」が26.9%となっている。これはつまり、小規模事業者の3割弱が廃業を視野に入れていることを示している。

地域活力の維持や雇用の確保のためには、事業者数の維持が重要であることは言うまでもない。現状のままでは、事業所数の減少が免れない状況であるため、事業承継の推進等により課題解決を図ることが、地域として重要な課題であるといえる。

◇後継者の決定状況（現在の状況）



IV 参考資料

1. その他の記述まとめ

2. (1) 現在の経営上の問題点／課題は何ですか。

業種	回答
運輸業	物量減少
飲食サービス業	1人仕事の動線の見直し、自販機設置等

2. (3) 具体的な取組（検討）内容を教えてください。

業種	回答
飲食サービス業	自販機設置、購入者の買い物し易い窓口、軒先を直したい

2. (4) 「今は考えていない・様子をみたい」理由を教えてください。

業種	回答
建設業	経営者の怠慢

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

業種	回答
製造業	価格転嫁したが、転嫁しきれていない
建設業	転嫁しているがしきれていない程度
飲食サービス業	一部行った

4. (3) コスト増加を販売価格に転嫁できない理由を教えてください。

業種	回答
飲食サービス業	顧客の反応が厳しいため
専門・技術サービス業	販売価格を上げることで顧客が離れる

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

業種	回答
飲食サービス業	キッチンカー出店は近隣にする

7. (1) 後継者の決定状況（現在の状況）を教えてください。

業種	回答
運輸業	未定
専門・技術サービス業	まだわからない

2. 集計表

【景況感（自社）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
好転	8	19.5%	0	0.0%	0	0.0%	2	20.0%	3	27.3%	3	23.1%
不変	22	53.7%	1	16.7%	1	100.0%	6	60.0%	7	63.6%	7	53.8%
悪化	11	26.8%	5	83.3%	0	0.0%	2	20.0%	1	9.1%	3	23.1%
DI	△ 7.3		△ 83.3		0		0		18.2		0	
合計	41	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	10	100.0%	11	100.0%	13	100.0%

【売上高】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	10	24.4%	1	16.7%	0	0.0%	3	30.0%	4	36.4%	2	15.4%
不変	19	46.3%	1	16.7%	1	100.0%	5	50.0%	4	36.4%	8	61.5%
減少	12	29.3%	4	66.7%	0	0.0%	2	20.0%	3	27.3%	3	23.1%
DI	△ 4.9		△ 50.0		0		10		9.1		△ 7.7	
合計	41	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	10	100.0%	11	100.0%	13	100.0%

【引き合い／客数】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	7	17.9%	0	0.0%	1	100.0%	1	11.1%	1	9.1%	4	33.3%
不変	19	48.7%	3	50.0%	0	0.0%	3	33.3%	9	81.8%	4	33.3%
減少	13	33.3%	3	50.0%	0	0.0%	5	55.6%	1	9.1%	4	33.3%
DI	△ 15.4		△ 50.0		100		△ 44.5		0		0	
合計	39	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	9	100.0%	11	100.0%	12	100.0%

【単価】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
上昇	13	32.5%	4	66.7%	0	0.0%	1	10.0%	6	54.5%	2	16.7%
不変	25	62.5%	1	16.7%	1	100.0%	8	80.0%	5	45.5%	10	83.3%
低下	2	5.0%	1	16.7%	0	0.0%	1	10.0%	0	0.0%	0	0.0%
DI	27.5		50		0		0		54.5		16.7	
合計	40	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	10	100.0%	11	100.0%	12	100.0%

【原材料・商品仕入単価】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
低下	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
不変	7	17.5%	1	16.7%	0	0.0%	1	10.0%	3	27.3%	2	16.7%
上昇	33	82.5%	5	83.3%	1	100.0%	9	90.0%	8	72.7%	10	83.3%
DI	△ 82.5		△ 83.3		△ 100.0		△ 90.0		△ 72.7		△ 83.3	
合計	40	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	10	100.0%	11	100.0%	12	100.0%

【採算（経常利益）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
好転	7	17.1%	2	33.3%	0	0.0%	1	10.0%	3	27.3%	1	7.7%
不変	18	43.9%	0	0.0%	1	100.0%	6	60.0%	5	45.5%	6	46.2%
悪化	16	39.0%	4	66.7%	0	0.0%	3	30.0%	3	27.3%	6	46.2%
DI	△ 21.9		△ 33.4		0		△ 20.0		0		△ 38.5	
合計	41	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	10	100.0%	11	100.0%	13	100.0%

【資金繰り】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
好転	4	9.8%	1	16.7%	0	0.0%	1	10.0%	2	18.2%	0	0.0%
不変	26	63.4%	5	83.3%	1	100.0%	5	50.0%	5	45.5%	10	76.9%
悪化	11	26.8%	0	0.0%	0	0.0%	4	40.0%	4	36.4%	3	23.1%
DI	△ 17.0		16.7		0		△ 30.0		△ 18.2		△ 23.1	
合計	41	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	10	100.0%	11	100.0%	13	100.0%

【従業員（含臨時・パート）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
過剰	1	2.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	0	0.0%	0	0.0%
適正	26	63.4%	3	50.0%	1	100.0%	9	81.8%	3	27.3%	10	83.3%
不足	14	34.1%	3	50.0%	0	0.0%	1	9.1%	8	72.7%	2	16.7%
DI	△ 31.7		△ 50.0		0		0		△ 72.7		△ 16.7	
合計	41	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	11	100.0%	12	100.0%

【設備】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
過剰	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
適正	31	77.5%	4	66.7%	1	100.0%	7	70.0%	8	72.7%	11	91.7%
不足	9	22.5%	2	33.3%	0	0.0%	3	30.0%	3	27.3%	1	8.3%
DI	△ 22.5		△ 33.3		0		△ 30.0		△ 27.3		△ 8.3	
合計	40	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	10	100.0%	11	100.0%	12	100.0%

【問3 現在の経営上の問題点／課題は何ですか。（上位5つまで）】

	全体 n=43		製造業 n=6		卸売業 n=1		小売業 n=12		建設・運輸業 n=11		サービス業 n=13	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
販売促進・販路開拓、または営業活動	20	46.5%	5	83.3%	0	0.0%	6	50.0%	3	27.3%	6	46.2%
人材・人員確保	19	44.2%	3	50.0%	0	0.0%	3	25.0%	10	90.9%	3	23.1%
自社の強みの把握・活用	8	18.6%	1	16.7%	0	0.0%	2	16.7%	1	9.1%	4	30.8%
業務の効率化	17	39.5%	1	16.7%	0	0.0%	4	33.3%	5	45.5%	7	53.8%
既存の製品・サービスの改善	8	18.6%	1	16.7%	0	0.0%	4	33.3%	0	0.0%	3	23.1%
新製品・サービスの開発	9	20.9%	2	33.3%	0	0.0%	3	25.0%	1	9.1%	3	23.1%
建物・設備等の老朽化	13	30.2%	6	100.0%	1	100.0%	3	25.0%	2	18.2%	1	7.7%
原材料や商品の仕入単価の上昇 事業承継・廃業・M&A・人材育成	16	37.2%	4	66.7%	1	100.0%	6	50.0%	3	27.3%	2	15.4%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	6	14.0%	0	0.0%	1	100.0%	1	8.3%	1	9.1%	3	23.1%
ブランディング	5	11.6%	0	0.0%	0	0.0%	2	16.7%	0	0.0%	3	23.1%
顧客ニーズの把握	4	9.3%	1	16.7%	0	0.0%	1	8.3%	0	0.0%	2	15.4%
資金繰り対策	11	25.6%	1	16.7%	0	0.0%	4	33.3%	5	45.5%	1	7.7%
新型コロナウイルス感染症への対応	1	2.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	8.3%	0	0.0%	0	0.0%
その他	2	4.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	8.3%	1	9.1%	0	0.0%

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

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
取り組んでいる・検討している	32	76.2%	5	83.3%	1	100.0%	7	63.6%	7	63.6%	12	92.3%
今は考えていない・様子を見たい	10	23.8%	1	16.7%	0	0.0%	4	36.4%	4	36.4%	1	7.7%
合計	42	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	11	100.0%	13	100.0%

【問5 具体的な取組（検討）内容を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=31		製造業 n=5		卸売業 n=1		小売業 n=7		建設・運輸業 n=7		サービス業 n=11	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
新たな商品・サービスの開発・提供	16	51.6%	2	40.0%	0	0.0%	5	71.4%	2	28.6%	7	63.6%
販路開拓	18	58.1%	4	80.0%	0	0.0%	4	57.1%	4	57.1%	6	54.5%
インターネット販売	3	9.7%	1	20.0%	0	0.0%	1	14.3%	0	0.0%	1	9.1%
新規事業展開・事業転換	5	16.1%	1	20.0%	0	0.0%	1	14.3%	1	14.3%	2	18.2%
設備投資	10	32.3%	3	60.0%	1	100.0%	2	28.6%	2	28.6%	2	18.2%
人材の確保・育成	16	51.6%	3	60.0%	1	100.0%	1	14.3%	6	85.7%	5	45.5%
技術開発・生産性向上	7	22.6%	3	60.0%	0	0.0%	2	28.6%	1	14.3%	1	9.1%
ITによる業務効率化	5	16.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	2	28.6%	2	18.2%
後継者の育成	8	25.8%	2	40.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	42.9%	3	27.3%
その他	1	3.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	0	0.0%	0	0.0%

【問5_2 「今は考えていない・様子をみたい」理由を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=10		製造業 n=1		卸売業 n=0		小売業 n=4		建設・運輸業 n=4		サービス業 n=1	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
資金不足	3	30.0%	1	100.0%	0	0.0%	2	50.0%	0	0.0%	0	0.0%
人手不足	5	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	3	75.0%	1	100.0%
時間がない	2	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	1	100.0%
どのように考えたらよいか、分からない	1	10.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%
どこへ相談したらよいか、分からない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
新型コロナウイルス感染症の拡大に不安	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
後継者がいない	1	10.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	3	30.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	2	50.0%	0	0.0%

【問6 貴社の属する業界の3～5年先の「市場規模」の見通しを教えてください。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
拡大見込	6	14.0%	1	16.7%	0	0.0%	2	16.7%	2	18.2%	1	7.7%
横ばい	22	51.2%	3	50.0%	0	0.0%	7	58.3%	8	72.7%	4	30.8%
縮小見込	10	23.3%	2	33.3%	0	0.0%	2	16.7%	1	9.1%	5	38.5%
わからない	5	11.6%	0	0.0%	1	100.0%	1	8.3%	0	0.0%	3	23.1%
合計	43	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	12	100.0%	11	100.0%	13	100.0%

【問7 貴社の属する業界の3～5年先の「競争環境」の見通しを教えてください。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
激化する	14	32.6%	3	50.0%	0	0.0%	3	25.0%	4	36.4%	4	30.8%
横ばい	20	46.5%	2	33.3%	0	0.0%	6	50.0%	6	54.5%	6	46.2%
緩和する	2	4.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	8.3%	1	9.1%	0	0.0%
わからない	7	16.3%	1	16.7%	1	100.0%	2	16.7%	0	0.0%	3	23.1%
合計	43	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	12	100.0%	11	100.0%	13	100.0%

【問8 問6～問7のような経営環境における、3～5年先の貴社の展望を教えてください。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
拡大	14	32.6%	2	33.3%	0	0.0%	3	25.0%	4	36.4%	5	38.5%
現状維持	22	51.2%	4	66.7%	0	0.0%	6	50.0%	7	63.6%	5	38.5%
縮小	2	4.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	8.3%	0	0.0%	1	7.7%
廃業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
わからない	5	11.6%	0	0.0%	1	100.0%	2	16.7%	0	0.0%	2	15.4%
合計	43	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	12	100.0%	11	100.0%	13	100.0%

【問9 原材料やエネルギー価格高騰の経営への影響の有無を教えてください。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
影響がある	28	65.1%	6	100.0%	0	0.0%	9	75.0%	8	72.7%	5	38.5%
多少の影響はあるが、大きな影響はない	12	27.9%	0	0.0%	1	100.0%	2	16.7%	3	27.3%	6	46.2%
わからない	3	7.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	8.3%	0	0.0%	2	15.4%
合計	43	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	12	100.0%	11	100.0%	13	100.0%

【問10 原材料やエネルギー価格高騰によるコスト増加を販売価格に転嫁しましたか。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
販売価格に転嫁した	13	46.4%	5	83.3%	0	0.0%	3	33.3%	3	37.5%	2	40.0%
これから販売価格に転嫁する予定	2	7.1%	0	0.0%	0	0.0%	2	22.2%	0	0.0%	0	0.0%
販売価格に転嫁できない	9	32.1%	0	0.0%	0	0.0%	3	33.3%	3	37.5%	3	60.0%
わからない	1	3.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	0	0.0%
その他	3	10.7%	1	16.7%	0	0.0%	1	11.1%	1	12.5%	0	0.0%
合計	28	100.0%	6	100.0%	0	0.0%	9	100.0%	8	100.0%	5	100.0%

【問11 コスト増加を販売価格に転嫁できない理由を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=9		製造業 n=0		卸売業 n=0		小売業 n=3		建設・運輸業 n=3		サービス業 n=3	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
取引先に価格決定権があるため	3	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	1	33.3%	1	33.3%
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	3	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	66.7%	1	33.3%
自助努力でカバーできるため	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
経営方針や戦略に値上げがすぐわないため	2	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	0	0.0%	1	33.3%
キリのいい金額で販売するため	1	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%
その他	2	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	0	0.0%	1	33.3%

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

	全体 n=25		製造業 n=5		卸売業 n=0		小売業 n=9		建設・運輸業 n=7		サービス業 n=4	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
仕入先と交渉	10	40.0%	2	40.0%	0	0.0%	3	33.3%	4	57.1%	1	25.0%
仕入先の変更	5	20.0%	2	40.0%	0	0.0%	1	11.1%	2	28.6%	0	0.0%
合理化・経費削減	15	60.0%	4	80.0%	0	0.0%	5	55.6%	2	28.6%	4	100.0%
対策していない	4	16.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	22.2%	2	28.6%	0	0.0%
その他	1	4.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	11.1%	0	0.0%	0	0.0%

【問13 貴社の「デジタル化」の取組状況について教えてください。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
これまでもデジタル化の取組を進めており、今後も強化していきたい	14	33.3%	3	50.0%	0	0.0%	1	8.3%	6	60.0%	4	30.8%
これまでのデジタル化の取組では不十分なため、今後は強化していきたい	12	28.6%	2	33.3%	1	100.0%	5	41.7%	1	10.0%	3	23.1%
これまではデジタル化の取組をしてこなかったため、初歩から始めたい	7	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	3	25.0%	1	10.0%	3	23.1%
これまでデジタル化の取組を進めてきており、もう十分である	1	2.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	8.3%	0	0.0%	0	0.0%
興味はない・不要である	8	19.0%	1	16.7%	0	0.0%	2	16.7%	2	20.0%	3	23.1%
合計	42	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	12	100.0%	10	100.0%	13	100.0%

【問14 業務の効率化（これまでの取組）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
あり	17	60.7%	3	75.0%	1	100.0%	5	62.5%	4	57.1%	4	50.0%
なし	11	39.3%	1	25.0%	0	0.0%	3	37.5%	3	42.9%	4	50.0%
合計	28	100.0%	4	100.0%	1	100.0%	8	100.0%	7	100.0%	8	100.0%

【問14 既存製品・サービスの高付加価値化（これまでの取組）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
あり	16	61.5%	1	25.0%	0	0.0%	5	71.4%	4	57.1%	6	75.0%
なし	10	38.5%	3	75.0%	0	0.0%	2	28.6%	3	42.9%	2	25.0%
合計	26	100.0%	4	100.0%	0	0.0%	7	100.0%	7	100.0%	8	100.0%

【問14 販路の拡大（これまでの取組）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
あり	14	56.0%	2	50.0%	0	0.0%	3	42.9%	4	66.7%	5	62.5%
なし	11	44.0%	2	50.0%	0	0.0%	4	57.1%	2	33.3%	3	37.5%
合計	25	100.0%	4	100.0%	0	0.0%	7	100.0%	6	100.0%	8	100.0%

【問14 業務の効率化（今後の取組予定）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
あり	22	73.3%	5	100.0%	0	0.0%	5	55.6%	6	85.7%	6	66.7%
なし	8	26.7%	0	0.0%	0	0.0%	4	44.4%	1	14.3%	3	33.3%
合計	30	100.0%	5	100.0%	0	0.0%	9	100.0%	7	100.0%	9	100.0%

【問14 既存製品・サービスの高付加価値化（今後の取組予定）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
あり	17	63.0%	3	75.0%	0	0.0%	6	75.0%	2	28.6%	6	75.0%
なし	10	37.0%	1	25.0%	0	0.0%	2	25.0%	5	71.4%	2	25.0%
合計	27	100.0%	4	100.0%	0	0.0%	8	100.0%	7	100.0%	8	100.0%

【問14 販路の拡大（今後の取組予定）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
あり	20	71.4%	3	75.0%	1	100.0%	6	75.0%	4	57.1%	6	75.0%
なし	8	28.6%	1	25.0%	0	0.0%	2	25.0%	3	42.9%	2	25.0%
合計	28	100.0%	4	100.0%	1	100.0%	8	100.0%	7	100.0%	8	100.0%

【問16 改正 電子帳簿保存法について教えてください。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
改正電子帳簿保存法について全く知らない（今回の調査で初めて認識した）	3	7.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	10.0%	0	0.0%	2	15.4%
改正電子帳簿保存法という言葉聞いたことはあるが、内容は知らない	14	34.1%	0	0.0%	0	0.0%	5	50.0%	4	36.4%	5	38.5%
改正電子帳簿保存法の内容を理解している	24	58.5%	6	100.0%	1	100.0%	4	40.0%	7	63.6%	6	46.2%
合計	41	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	10	100.0%	11	100.0%	13	100.0%

【問17 改正 電子帳簿保存法への対応状況について教えてください。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
既に対応している	16	66.7%	5	83.3%	1	100.0%	4	100.0%	4	57.1%	2	33.3%
今後対応する予定	6	25.0%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	2	28.6%	3	50.0%
対応する予定なし	2	8.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	1	16.7%
何をすればよいのか、わからない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	24	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	4	100.0%	7	100.0%	6	100.0%

【問18 後継者の決定状況（現在の状況）を教えてください。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
既に後継者を決めている	8	20.0%	1	16.7%	0	0.0%	2	22.2%	1	9.1%	4	30.8%
後継者候補はある	8	20.0%	4	66.7%	0	0.0%	1	11.1%	2	18.2%	1	7.7%
後継者を決めていないが、事業は継続したい	13	32.5%	1	16.7%	1	100.0%	2	22.2%	5	45.5%	4	30.8%
自分の代で廃業する予定	8	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	44.4%	1	9.1%	3	23.1%
M&A等で会社を譲渡する予定	1	2.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	0	0.0%
既に事業承継を実施済み	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	2	5.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	1	7.7%
合計	40	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	9	100.0%	11	100.0%	13	100.0%

【問19 「事業継続力強化計画」について、教えてください。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
策定済みである	5	12.2%	2	33.3%	0	0.0%	2	20.0%	1	9.1%	0	0.0%
策定中である	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
策定予定・検討中である	4	9.8%	2	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	1	7.7%
策定予定なし	10	24.4%	2	33.3%	0	0.0%	1	10.0%	3	27.3%	4	30.8%
認定制度を初めて知った	22	53.7%	0	0.0%	1	100.0%	7	70.0%	6	54.5%	8	61.5%
合計	41	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	10	100.0%	11	100.0%	13	100.0%

【問20 事業継続力強化計画の策定が進まない理由を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=15		製造業 n=4		卸売業 n=0		小売業 n=2		建設・運輸業 n=4		サービス業 n=5	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
策定によるメリットがない	3	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	1	25.0%	1	20.0%
策定・検討に必要なノウハウ/ 申請方法がわからない	3	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	1	25.0%	1	20.0%
策定・検討に係る費用の余裕がない	3	20.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	1	20.0%
策定・検討に係る人員の余裕がない	5	33.3%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	3	60.0%
策定・検討に係る時間に余裕がない	4	26.7%	3	75.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%
具体的なリスクの想定が難しい	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問21 今後商工会議所がセミナーを開催する場合、参加したいセミナーを教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=37		製造業 n=5		卸売業 n=1		小売業 n=11		建設・運輸業 n=8		サービス業 n=12	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
事業計画作成セミナー	10	27.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	18.2%	1	12.5%	7	58.3%
財務分析セミナー	8	21.6%	0	0.0%	0	0.0%	2	18.2%	2	25.0%	4	33.3%
人材活用セミナー	7	18.9%	2	40.0%	0	0.0%	1	9.1%	2	25.0%	2	16.7%
販路開拓セミナー	12	32.4%	0	0.0%	0	0.0%	4	36.4%	2	25.0%	6	50.0%
IT導入関連セミナー	8	21.6%	0	0.0%	0	0.0%	2	18.2%	3	37.5%	3	25.0%
補助金活用セミナー	15	40.5%	4	80.0%	0	0.0%	4	36.4%	4	50.0%	3	25.0%
事業承継セミナー	4	10.8%	0	0.0%	1	100.0%	2	18.2%	0	0.0%	1	8.3%
働き方改革セミナー	5	13.5%	1	20.0%	0	0.0%	1	9.1%	2	25.0%	1	8.3%
事業継続力強化セミナー	11	29.7%	1	20.0%	0	0.0%	3	27.3%	2	25.0%	5	41.7%
その他	1	2.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	0	0.0%	0	0.0%

【問22 法改正関連の注意点をまとめたセミナーを開催した場合、興味はありますか。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
興味がある（ぜひ参加したい）	3	7.1%	0	0.0%	0	0.0%	2	18.2%	0	0.0%	1	7.7%
興味がある（都合があれば参加したい）	27	64.3%	5	83.3%	0	0.0%	6	54.5%	7	63.6%	9	69.2%
興味はない	12	28.6%	1	16.7%	1	100.0%	3	27.3%	4	36.4%	3	23.1%
合計	42	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	11	100.0%	13	100.0%

3. アンケート用紙

令和5年度 野田市内経済動向調査アンケート票

野田商工会議所

当所では、事業者さまの経営状況をお伺いし、支援活動の参考といたく、経営状況調査を実施いたします。
お忙しいところ恐縮ではございますが、趣旨をご理解いただきご協力くださいますようお願いいたします。
なお、ご回答頂いた内容について、個々の回答情報が公表されることはございませんので、申し添えます。

【ご回答についてのお願い】

1. 回答期限： 令和6年2月29日（木）
2. 回答方法： ①FAX【04-7122-7185】にて返送 ②当所窓口にご持参
③WEB（右記QRコードまたは下記URL）にて回答
URL:<https://forms.gle/kiS1MotFXUF1n83y7>
※①～③いずれかの方法でお願いいたします。
3. 回答者： なるべく経営者ご自身か、実質経営者の方がお答えください。



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

会社名	
代表者名	
代表者年齢	20代 30代 40代 50代 60代 70代以上
業種 主たる業種1つに ○を付けてください	A. 製造業 B. 卸売業 C. 小売業 D. 建設業 E. 運輸業 F. 飲食サービス業 G. 情報通信業 H. 不動産業・生活関連サービス業 I. 金融業 J. 専門・技術サービス業 K. その他サービス業 L. その他の業種（ ）
従業員数	A. 0人 B. 1～5人 C. 6～10人 D. 11～15人 E. 16～20人 F. 21人以上 ※役員は除きます。専従者、および常用パート・アルバイトを含みます。
売上規模（直近決算期）	A. 1千万円未満 B. 1千万円以上5千万円未満 C. 5千万円以上
メールアドレス	※ご記入いただきましたメールアドレスは、貴社への情報提供に活用させていただきます。

景況感について

問1 昨年の今頃と比べた現在の経営環境等の状況はいかがですか。(それぞれ1つを選択)

		よい ←————→ わるい		
昨年の今頃 (2022年7月~2022年11月頃) と比べた 現在 (2023年7月~2023年11月頃) の経営環境等の状況	景況感(自社)	好転	不変	悪化
	売上高	増加	不変	減少
	引き合い/客数	増加	不変	減少
	単価	上昇	不変	低下
	原材料・商品仕入単価	低下	不変	上昇
	採算(経常利益)	好転	不変	悪化
	資金繰り	好転	不変	悪化
	わるい ←————→ よい —————→ わるい			
	従業員(含臨時・パート)	過剰	適正	不足
	設備	過剰	適正	不足

問2 問1の「景況感(自社)」判断の背景について、貴社が感じていることをご記入ください。

例:「〇〇の受注が増えている」「新規顧客が増加している」「△△の価格が高騰している」等

[]

経営上の問題点/課題について

問3 現在の経営上の問題点/課題は何ですか。(上位5つまで選択)

1 販売促進・販路開拓、または営業活動	2 人材・人員確保
3 自社の強みの把握・活用	4 業務の効率化
5 既存の製品・サービスの改善	6 新製品・サービスの開発
7 建物・設備等の老朽化	8 原材料や商品の仕入単価の上昇
9 事業承継・廃業・M&A・人材育成	10 ITの利活用(キャッシュレス対応等)
11 ブランディング	12 顧客ニーズの把握
13 資金繰り対策	14 新型コロナウイルス感染症への対応
15 その他()	

問4 経営上の問題点／課題の解決に向けた取り組み状況について教えてください（1つを選択）

1 取り組んでいる・検討している	2 今は考えていない・様子をみたい
↓	↓
問5-1 具体的な取組（検討）内容を教えてください（複数選択可）	問5-2 「今は考えていない・様子をみたい」理由を教えてください（複数選択可）
1 新たな商品・サービスの開発・提供 2 販路開拓 3 インターネット販売 4 新規事業展開・事業転換 5 設備投資 6 人材の確保・育成 7 技術開発・生産性向上 8 ITによる業務効率化 9 後継者の育成 10 その他（ ）	1 資金不足 2 人手不足 3 時間がない 4 どのように考えたらよいか、分からない 5 どこへ相談したらよいか、分からない 6 新型コロナウイルス感染症の拡大に不安 7 後継者がいない 8 その他（ ）

業界及び貴社の見通しについて

問6 新型コロナウイルス感染症の5類引き下げにより、経済の活性化が期待されています。貴社の属する業界の3～5年先の「市場規模」の見通しを教えてください。（1つを選択）

1 拡大見込	2 横ばい	3 縮小見込	4 わからない
--------	-------	--------	---------

問7 貴社の属する業界の3～5年先の「競争環境」の見通しを教えてください。（1つを選択）

1 激化する	2 横ばい	3 緩和する	4 わからない
--------	-------	--------	---------

問8 問6～問7のような経営環境における、3～5年先の貴社の展望を教えてください。（1つを選択）

1 拡大	2 現状維持	3 縮小	4 廃業	5 わからない
------	--------	------	------	---------

原材料やエネルギーの価格高騰について

現在、①急激な円安傾向、②ロシアのウクライナ侵攻、③新型コロナウイルス感染症によるサプライチェーンの停滞、④先行して経済が回復した国での需要増、などの理由により、原材料やエネルギー価格の高騰が発生しています。

問9 原材料やエネルギー価格高騰の経営への影響の有無を教えてください。（1つを選択）

1 影響がある	2 多少の影響はあるが、大きな影響はない	3 わからない
---------	----------------------	---------

問10 問9で「1」と回答した方にお聞きします。原材料やエネルギー価格高騰によるコスト増加を販売価格に転嫁しましたか。（1つを選択）

1 販売価格に転嫁した	2 これから販売価格に転嫁する予定	3 販売価格に転嫁できない
4 わからない	5 その他（ ）	

問 11 問 10 で「3」と回答した方にお聞きします。

コスト増加を販売価格に転嫁できない理由を教えてください。(複数選択可)

1 取引先に価格決定権があるため	2 同業者との横並びを基準に価格を決定するため
3 自助努力でカバーできるため	4 経営方針や戦略に値上げがそぐわないため
5 キリのいい金額で販売するため	6 その他 ()

問 12 問 9 で「1」と回答した方にお聞きします。

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

1 仕入先と交渉	2 仕入先の変更	3 合理化・経費削減
4 対策していない	5 その他 ()	

IT 技術の利活用について

問 13 貴社の「デジタル化」の取組状況について教えてください。(1つを選択)

1 これまでもデジタル化の取組を進めており、今後も強化していきたい
2 これまでのデジタル化の取組では不十分なため、今後は強化していきたい
3 これまではデジタル化の取組をしてこなかったため、初歩から始めたい
4 これまでデジタル化の取組を進めてきており、もう十分である
5 興味はない・不要である

問 14 問 13 で「1」～「4」と回答した方にお聞きします。

①これまで取り組んできたデジタル化、②今後取り組みたいと考えるデジタル化の内容を教えてください(それぞれ1つに☑)

	これまでの取組の有無	今後の取組予定の有無
1 業務の効率化	<input type="checkbox"/> あり <input type="checkbox"/> なし	<input type="checkbox"/> あり <input type="checkbox"/> なし
2 既存製品・サービスの高付加価値化	<input type="checkbox"/> あり <input type="checkbox"/> なし	<input type="checkbox"/> あり <input type="checkbox"/> なし
3 販路の拡大	<input type="checkbox"/> あり <input type="checkbox"/> なし	<input type="checkbox"/> あり <input type="checkbox"/> なし

問 15 特に効果が大きかったデジタル化の取組について、差し支えない範囲で教えてください。

()

電子帳簿保存法について

令和4年1月より「改正 電子帳簿保存法」が施行され、中小企業においても「電子取引情報のデータ保存（たとえばメールで請求書が送られてきた場合は、データで請求書を保管）」が義務となりました

問16 改正 電子帳簿保存法について教えてください。（1つを選択）

- 1 改正 電子帳簿保存法について全く知らない（今回の調査で初めて認識した）
- 2 改正 電子帳簿保存法という言葉聞いたことはあるが、内容は知らない
- 3 改正 電子帳簿保存法の内容を理解している

問17 問16で「3」と回答した方にお聞きします。

改正 電子帳簿保存法への対応状況について教えてください。（1つを選択）

- | | |
|------------|-------------------|
| 1 既に対応している | 2 今後対応する予定 |
| 3 対応する予定なし | 4 何をすればよいのか、わからない |

事業承継について

問18 後継者の決定状況（現在の状況）を教えてください。（1つを選択）

- 1 既に後継者を決めている
- 2 後継者候補はある
- 3 後継者を決めていないが、事業は継続したい
- 4 自分の代で廃業する予定
- 5 M&A等で会社を譲渡する予定
- 6 既に事業承継を実施済み
- 7 その他（ ）

事業継続力強化計画について

問19 自然災害等の頻発を受け、国は「事業者が作成する災害時の対策や事業継続のための準備等を記載した計画書（事業継続力強化計画）」の認定制度を開始しております。

「事業継続力強化計画」は手引きを活用する事により、専門知識が無い方でも作成することができ、認定を受けると各種支援策を受けられます。

「事業継続力強化計画」について、教えてください。（1つを選択）

- 1 策定済みである
- 2 策定中である
- 3 策定予定・検討中である
- 4 策定予定なし
- 5 認定制度を初めて知った

問 20 問 19 で「1」～「4」と回答した方にお聞きします。

事業継続力強化計画の策定が進まない理由を教えてください。(複数回答可)

- | | |
|---|--------------------------|
| 1 | 策定によるメリットがない |
| 2 | 策定・検討に必要なノウハウ/申請方法がわからない |
| 3 | 策定・検討に係る費用の余裕がない |
| 4 | 策定・検討に係る人員の余裕がない |
| 5 | 策定・検討に係る時間に余裕がない |
| 6 | 具体的なリスクの想定が難しい |
| 7 | その他 () |

野田商工会議所の活動について

問 21 今後商工会議所がセミナーを開催する場合、参加したいセミナーを教えてください。(複数選択可)

- | | | | | | |
|----|------------|---|-------------|---|-------------|
| 1 | 事業計画作成セミナー | 2 | 財務分析セミナー | 3 | 人材活用セミナー |
| 4 | 販路開拓セミナー | 5 | IT 導入関連セミナー | 6 | 補助金活用セミナー |
| 7 | 事業承継セミナー | 8 | 働き方改革セミナー | 9 | 事業継続力強化セミナー |
| 10 | その他 () | | | | |

問 22 問 16 (改正 電子帳簿保存法) のような法改正関連の注意点をまとめたセミナーを開催した場合、興味はありますか。(1つを選択)

- | | | | | | |
|---|--------------------|---|------------------------|---|-------|
| 1 | 興味がある
(ぜひ参加したい) | 2 | 興味がある
(都合があれば参加したい) | 3 | 興味はない |
|---|--------------------|---|------------------------|---|-------|

問 23 その他、商工会議所にご要望等があればご自由にご記入ください。

()

ご協力ありがとうございました。

