

野 田 市 内
経 済 動 向
調 査 報 告 書

令和6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	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. 賃上げの実施について	23
7. 人材について	27
8. 電子帳簿保存法について	37
9. 事業承継について	38
10. 事業継続力強化計画について	39
11. 野田商工会議所の活動について	41
12. 総括	43
IV 参考資料	
1. その他の記述まとめ	49
2. 集計表	51
3. アンケート用紙	65

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。

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 7 年 2 月 10 日～令和 7 年 3 月 10 日
調査対象	管内中小企業
調査方法	郵送配布－郵送回収
配布数	1,353 票
回収数	45 票
有効回収率	3.32%

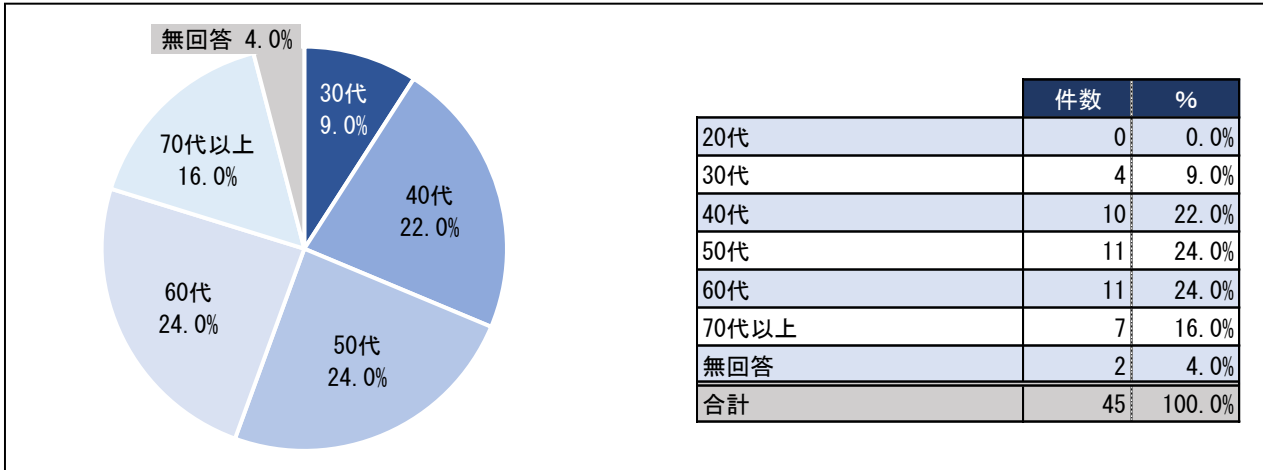
4. 本報告書の見方について

- (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。

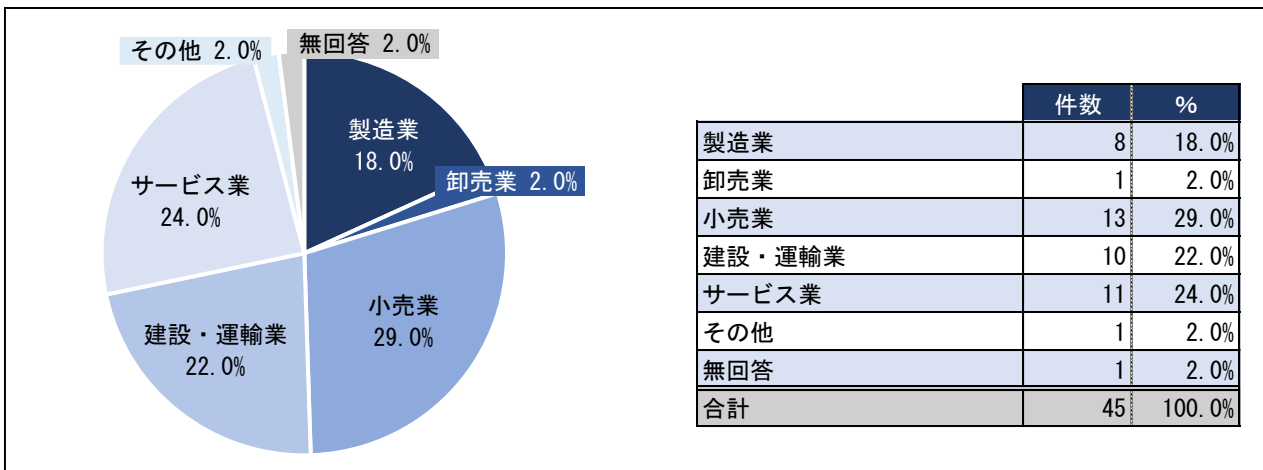
Ⅱ 回答者の属性

1. 回答者の属性

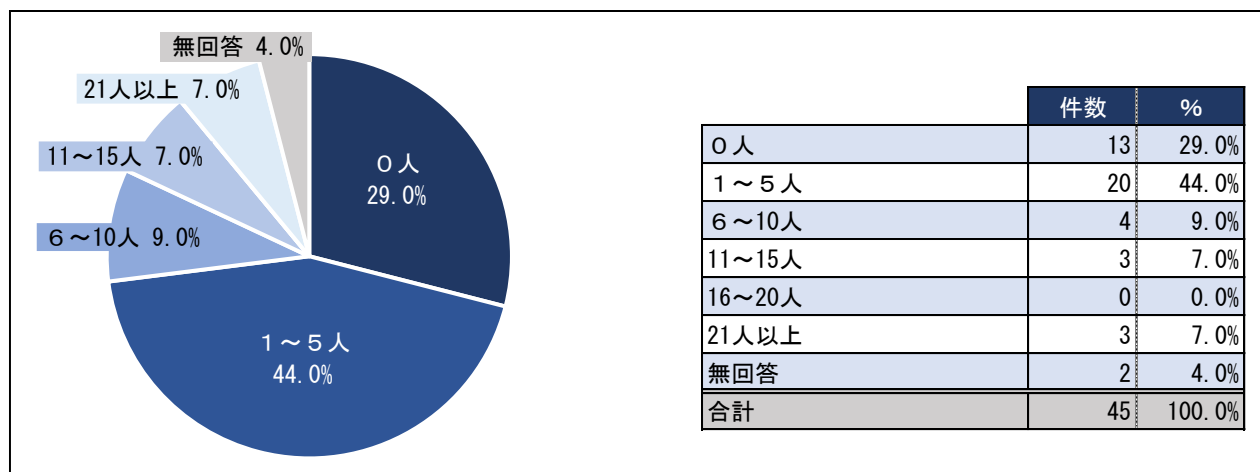
(1) 代表者年齢



(2) 業種

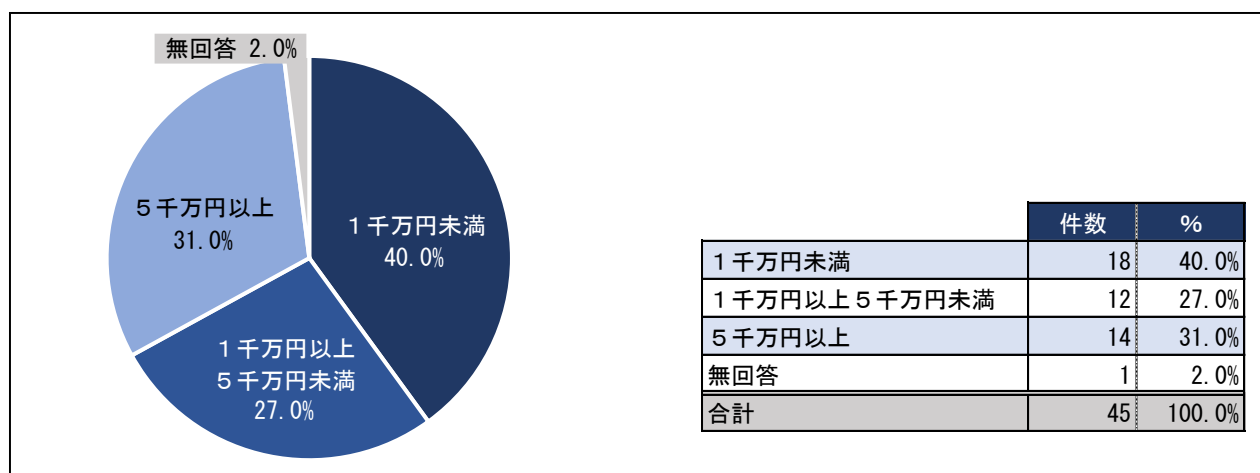


(3) 従業員数



- ・小規模事業者数 35 事業者（小規模事業者割合 78.0%）
- ・従業員基準により小規模事業者に該当しない事業者 7 事業者

(4) 売上規模（直近決算期）



Ⅲ 調査の結果

1. 景況感

(1) 景況感

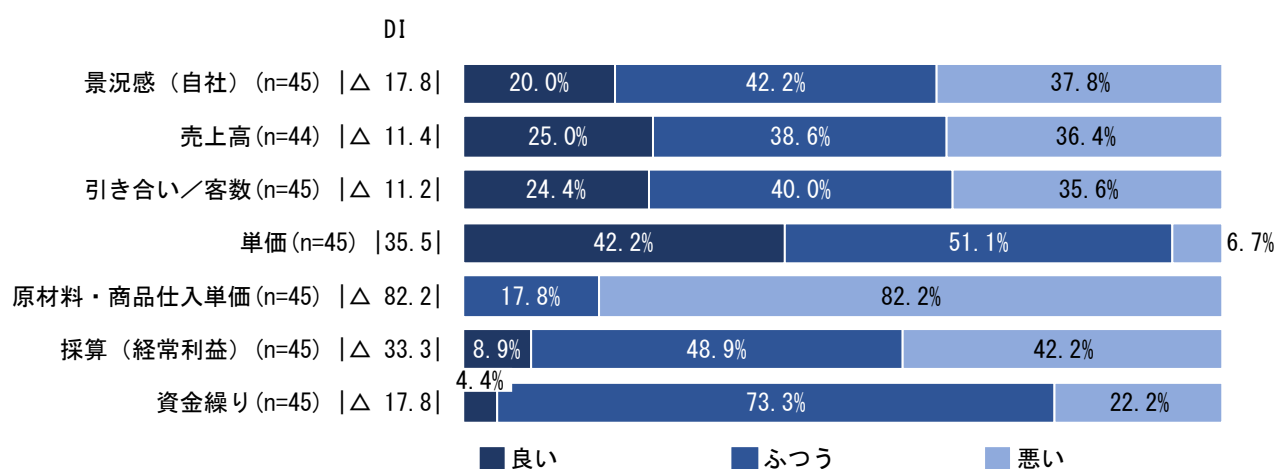
景況感 DI は△17.8 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。

売上高 DI は△11.4 ポイントとマイナス値である。

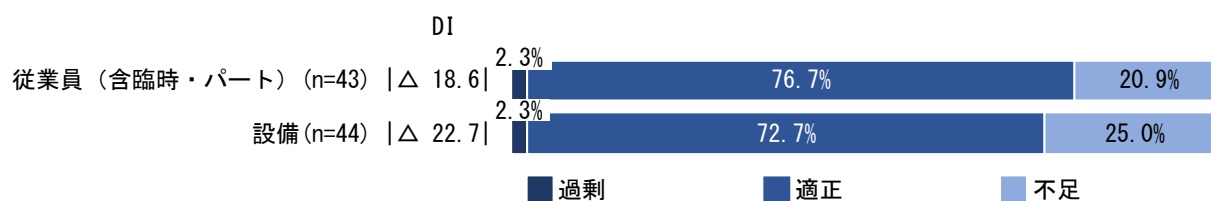
この要因として、特に引き合い／客数の影響が大きい。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△82.2 ポイントと、商品の仕入価格が上昇している状況である。

この結果、採算（経常利益）DI は△33.3 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、76.7%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 72.7%が適正と回答している。



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

景況感（自社）：好転→良い、不変→ふつう、悪化→悪い

売上高：増加→良い、不変→ふつう、減少→悪い

引き合い／客数：増加→良い、不変→ふつう、減少→悪い

単価：上昇→良い、不変→ふつう、低下→悪い

原材料・商品仕入単価：低下→良い、不変→ふつう、上昇→悪い

採算（経常利益）：好転→良い、不変→ふつう、悪化→悪い

資金繰り：好転→良い、不変→ふつう、悪化→悪い

（２）景況感（業種別）

①製造業（前年同期比）

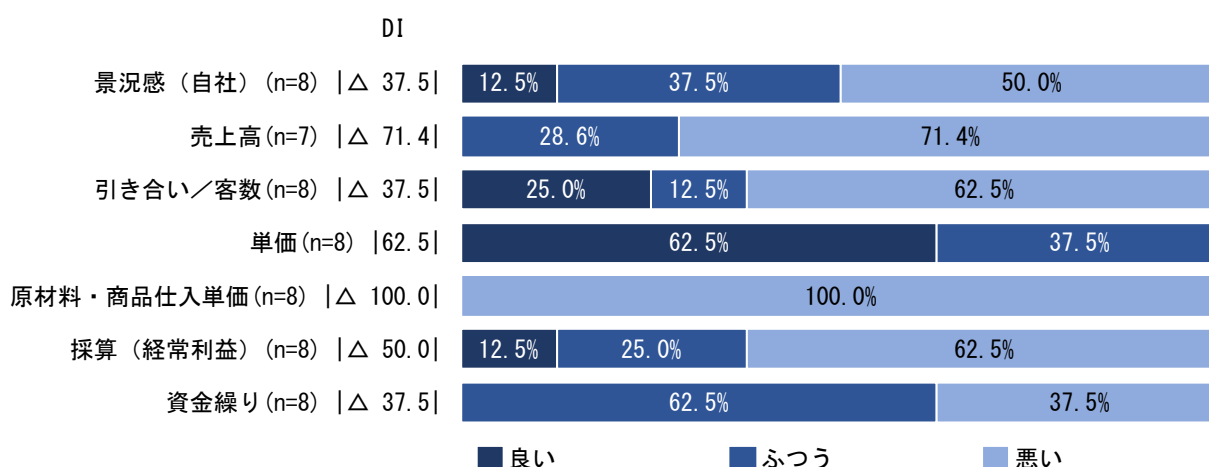
景況感 DI は△37.5 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。

売上高 DI は△71.4 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。

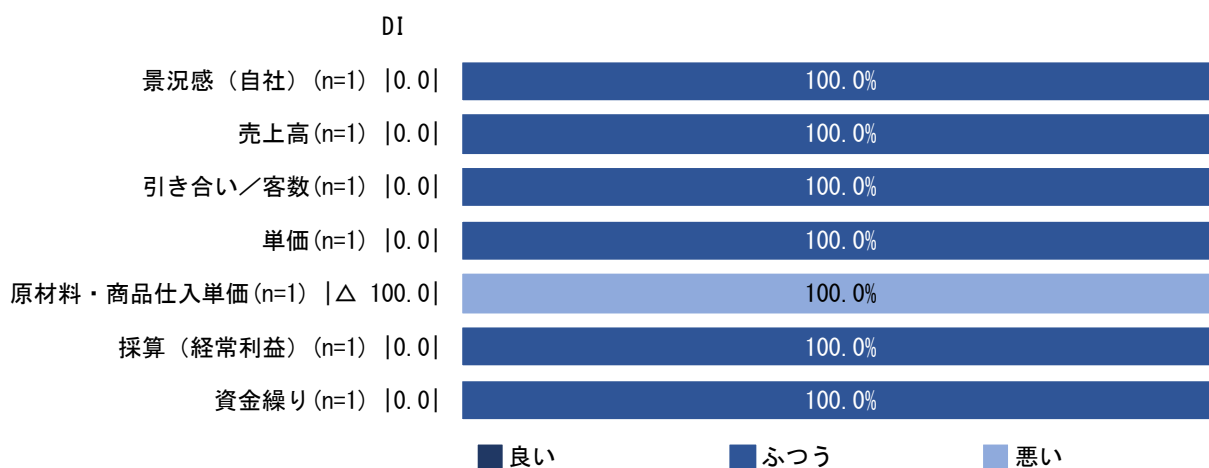
また、原材料・商品仕入単価 DI が△100.0 ポイントと、原材料の仕入価格が上昇している状況である。

この結果、採算（経常利益）DI は△50.0 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）

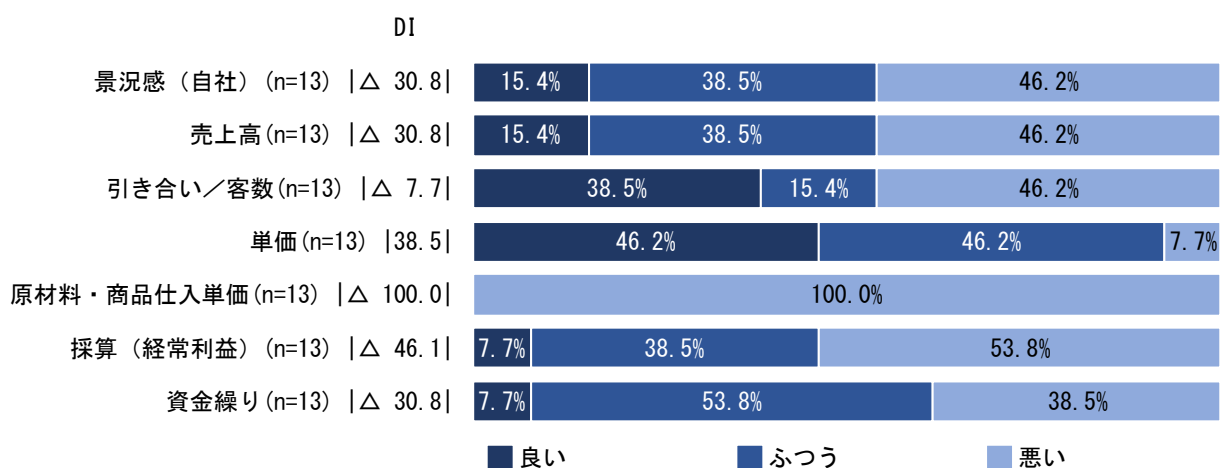
景況感 DI は△30.8 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。

売上高 DI は△30.8 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△100.0 ポイントと、商品の仕入価格が上昇している状況である。

この結果、採算（経常利益）DI は△46.1 ポイントとマイナス値になっている。



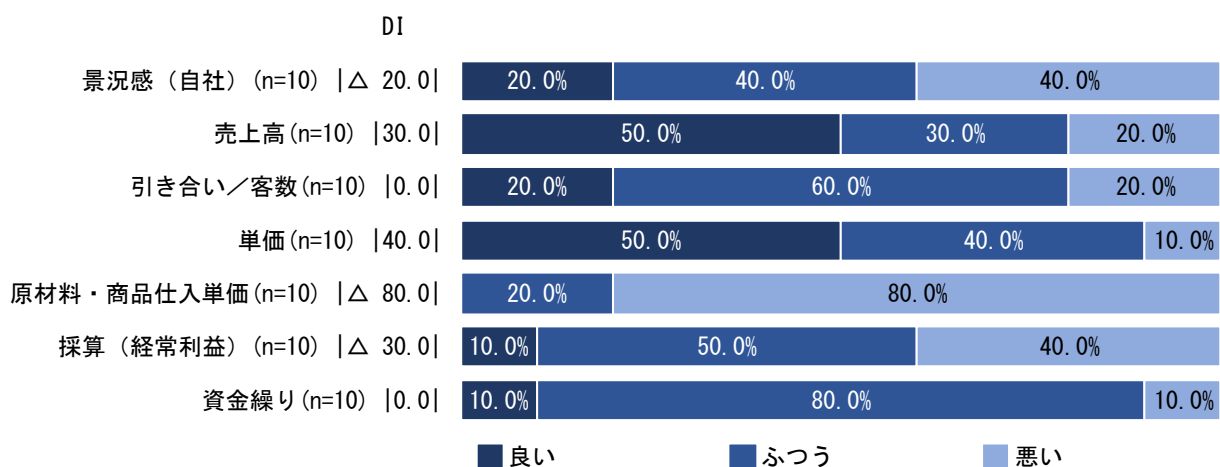
④建設・運輸業（前年同期比）

景況感 DI は△20.0 ポイントであり、経営環境が「悪化」していると感じている割合が高い。

売上高 DI は 30.0 ポイントとプラス値である。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△80.0 ポイントと、原材料の仕入価格が上昇している状況である。

この結果、採算（経常利益）DI は△30.0 ポイントとマイナス値になっている。



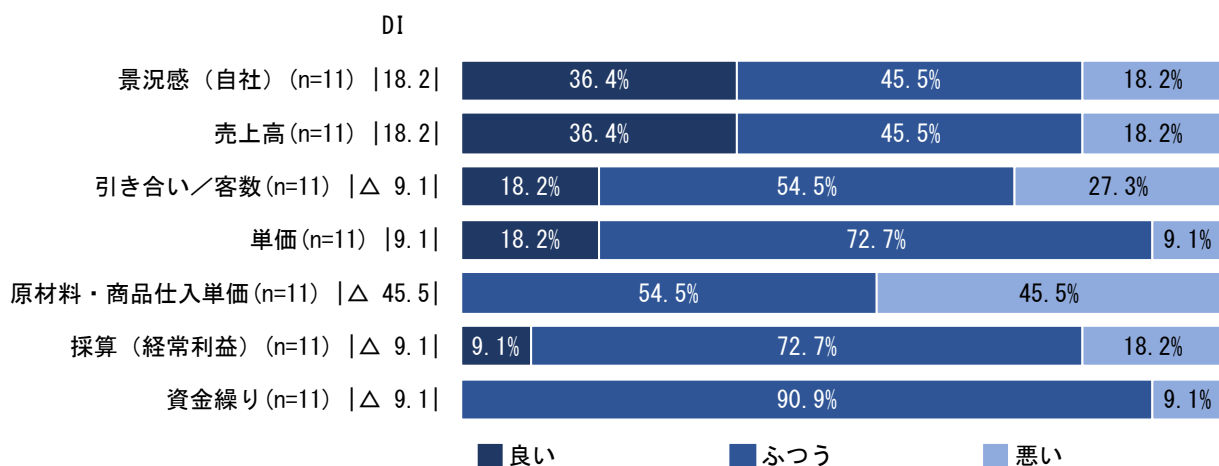
⑤サービス業（前年同期比）

景況感 DI は 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 18.2 ポイントとプラス値である。

また、原材料・商品仕入単価 DI が△45.5 ポイントと、商品の仕入価格が上昇している状況である。

この結果、採算（経常利益）DI は△9.1 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	
製造業	コロナ明けから各方面の売上げが上がっている
小売業	Google 広告で集客力アップした
建設業	既存元請からの仕事量も段々と増えてきており、新規元請の開拓にも成功し、売上げも上がっている。しかし、材料費の高騰が止まらない上に、元請からの単価は上げてもらえない状況で、利益の幅が圧迫されている
建設業	請負が増えている
飲食サービス業	全てにおいて価格高騰
専門・技術サービス業	油脂類及び材料代は価格上昇しています
専門・技術サービス業	新規顧客が増加している
専門・技術サービス業	委託が少し増えた

不変	
製造業	目に見えてわかる大きな変化はないが、新規顧客は微増していると思う。外への出店、SNS、HP、EC などの取組がお店の認知・売上げに少し影響している程度
製造業	部材（電器・金属系）仕入れの単価上昇
製造業	原材料、包装資材の高騰がひどい
卸売業	鉄物の価格が上昇している

不変	
建設業	大型物件の受注が若干増えたかと思いますが、その分人手不足により外注が増え、また鋼材が高騰しているため、利益としては減少すると思います
建設業	コロナ禍の為、顧客収支は好転し投資に積極的な動きが見られる。ただし原材料や部品類、燃料費交通費等の諸雑費の上昇が著しい。受注額が増えているが、収支の好転には寄与していない
建設業	決まった元請に年間売上げの半分が左右されてしまっている為に無い時が困る。新築アパートの新規取引先が増えている
飲食サービス業	経営はアイデア勝負 景気不景気は関係ない
飲食サービス業	海外料理をメインとして出していますので、輸入原材料が高騰しています
専門・技術サービス業	材料代と燃料の高騰、雇用費の上昇
その他サービス業	新規顧客が増えない
その他サービス業	希望が小規模化し、客単価が減少傾向
-	値上げしたが、原材料も高くなっていて利益は少ない

悪化	
製造業	既存お客様からの引き合いが少ない分、新しいお客様で何とかしのいでいる状況
製造業	引き合いが少なくなっている
製造業	現場打破するには、業界の古いしきたりと風土を変えない限り不可能。SDGsなどは程遠い未来
製造業	先行き不透明な状況である
小売業	新規顧客が増えない 売上げが減っても経費が減らない
小売業	物価高や円安等により生活コストが上がり、趣味や嗜好品に使える金額や機会が減っている
小売業	新規顧客の増加
小売業	顧客が年老いてきている
建設業	全体的に問い合わせや市場動向含めて鈍化している。近年の住宅性能や材料品質の向上などで塗り替えサイクルが延びてきている。塗料を含め副資材など顕著に価格上昇。見積価格に寄せたいが現状価格転換ができていない
建設業	材料、燃料など全て上がっているが工事単価は上がらない
飲食サービス業	営業に対して全て値上げ、商品製造の作り置きに気を使う・ガソリン、電気も補助金を希望します。特にキッチンカー出店で、感じます
飲食サービス業	材料の価格 高騰
専門・技術サービス業	低価格の受注が増えている
その他の業種	共同販売の販売数量減少と一般諸経費金額増加

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)

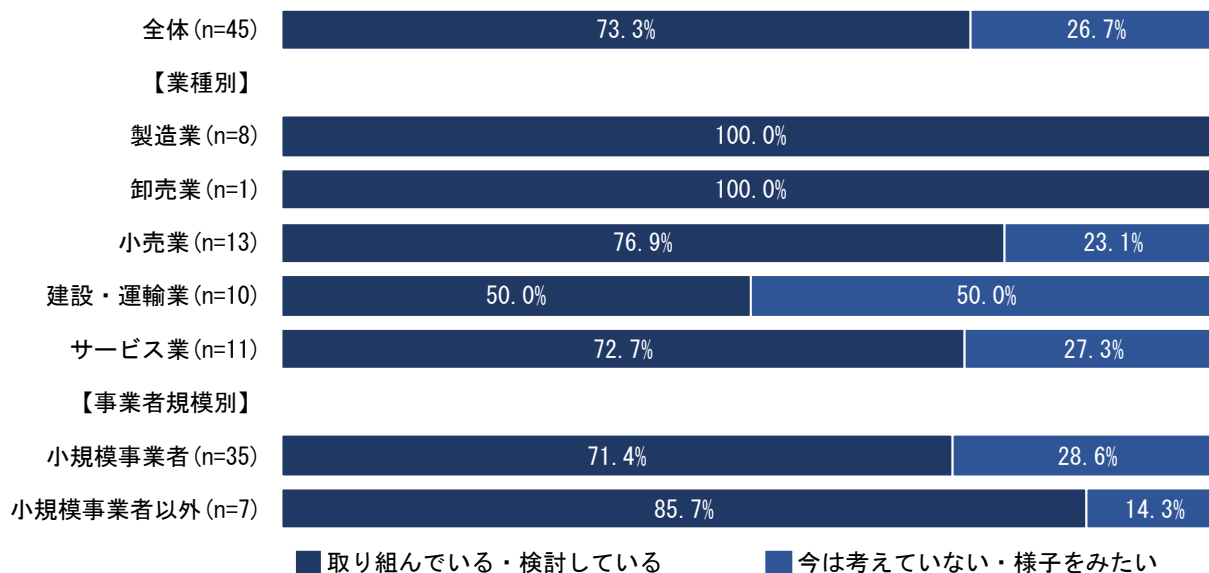
全体では、「原材料や商品の仕入単価の上昇」が 55.6%と最も高く、「販売促進・販路開拓、または営業活動」が 44.4%、「人材・人員確保」が 40.0%と続いている。

	全体 (n=45)	業種別				
		製造 (n=8)	卸売 (n=1)	小売 (n=13)	建設・運輸 (n=10)	サービス (n=11)
原材料や商品の仕入単価の上昇	55.6%	75.0%	100.0%	69.2%	60.0%	9.1%
販売促進・販路開拓、または営業活動	44.4%	50.0%	100.0%	53.8%	20.0%	45.5%
人材・人員確保	40.0%	50.0%	－	15.4%	70.0%	36.4%
建物・設備等の老朽化	26.7%	12.5%	－	30.8%	30.0%	27.3%
資金繰り対策	24.4%	37.5%	－	23.1%	50.0%	－
業務の効率化	22.2%	25.0%	－	30.8%	20.0%	18.2%
既存の製品・サービスの改善	20.0%	50.0%	－	15.4%	－	27.3%
新製品・サービスの開発	20.0%	37.5%	－	30.8%	10.0%	－
自社の強みの把握・活用	13.3%	12.5%	－	15.4%	－	27.3%
顧客ニーズの把握	11.1%	12.5%	－	23.1%	10.0%	－
事業承継・廃業・M&A・人材育成	8.9%	12.5%	－	－	30.0%	－
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	6.7%	12.5%	－	7.7%	－	9.1%
ブランディング	4.4%	－	－	7.7%	－	9.1%
その他	2.2%	－	－	－	－	－

	全体 (n=45)	事業者規模別	
		小規模 (n=35)	小規模以外 (n=7)
原材料や商品の仕入単価の上昇	55.6%	51.4%	57.1%
販売促進・販路開拓、または営業活動	44.4%	45.7%	42.9%
人材・人員確保	40.0%	34.3%	71.4%
建物・設備等の老朽化	26.7%	22.9%	28.6%
資金繰り対策	24.4%	28.6%	14.3%
業務の効率化	22.2%	20.0%	42.9%
既存の製品・サービスの改善	20.0%	20.0%	28.6%
新製品・サービスの開発	20.0%	14.3%	42.9%
自社の強みの把握・活用	13.3%	14.3%	14.3%
顧客ニーズの把握	11.1%	5.7%	42.9%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	8.9%	11.4%	－
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	6.7%	5.7%	14.3%
ブランディング	4.4%	5.7%	－
その他	2.2%	－	－

(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73.3%、「今は考えていない・様子をみたい」が26.7%となっている。



(3) 具体的な取組(検討)内容を教えてください。(複数回答可)

※(2)で「取り組んでいる・検討している」と回答した方に質問

全体では、「新たな商品・サービスの開発・提供」が48.5%と最も高く、「販路開拓」が45.5%、「新規事業展開・事業転換」が24.2%と続いている。

	全体 (n=33)	業種別				
		製造 (n=8)	卸売 (n=1)	小売 (n=10)	建設・運輸 (n=5)	サービス (n=8)
新たな商品・サービスの開発・提供	48.5%	50.0%	—	40.0%	20.0%	75.0%
販路開拓	45.5%	75.0%	100.0%	40.0%	20.0%	37.5%
新規事業展開・事業転換	24.2%	12.5%	—	40.0%	60.0%	—
人材の確保・育成	21.2%	12.5%	—	—	80.0%	25.0%
インターネット販売	15.2%	25.0%	—	—	—	37.5%
設備投資	12.1%	37.5%	—	10.0%	—	—
技術開発・生産性向上	9.1%	25.0%	—	—	20.0%	—
後継者の育成	6.1%	12.5%	—	—	20.0%	—
ITによる業務効率化	3.0%	12.5%	—	—	—	—
その他	9.1%	—	—	20.0%	20.0%	—

	全体 (n=33)	事業者規模別	
		小規模 (n=25)	小規模以外 (n=6)
新たな商品・サービスの開発・提供	48.5%	48.0%	50.0%
販路開拓	45.5%	44.0%	50.0%
新規事業展開・事業転換	24.2%	28.0%	16.7%
人材の確保・育成	21.2%	20.0%	33.3%
インターネット販売	15.2%	20.0%	—
設備投資	12.1%	4.0%	33.3%
技術開発・生産性向上	9.1%	8.0%	16.7%
後継者の育成	6.1%	4.0%	16.7%
ITによる業務効率化	3.0%	4.0%	—
その他	9.1%	12.0%	—

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

※(2)で「今は考えていない・様子をみたい」と回答した方に質問

全体では、「どのように考えたらよいか、分からない」が41.7%と最も高く、「人手不足」と「後継者がいない」が、それぞれ25.0%と続いている。

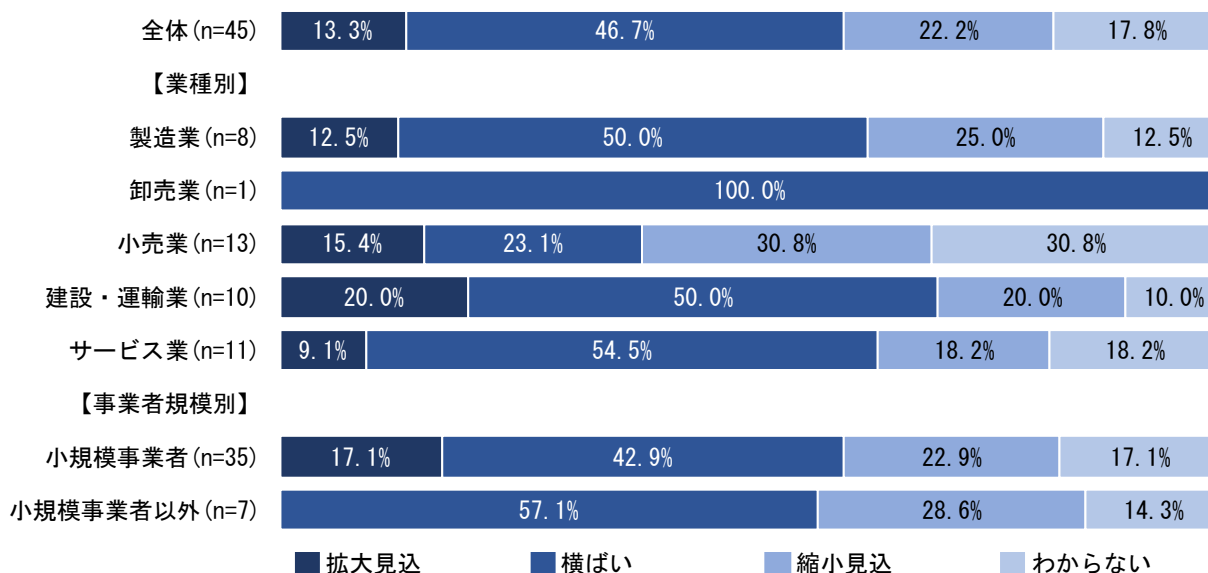
	全体 (n=12)	業種別				
		製造 (n=0)	卸売 (n=0)	小売 (n=3)	建設・運輸 (n=5)	サービス (n=3)
どのように考えたらよいか、分からない	41.7%	-	-	-	40.0%	66.7%
人手不足	25.0%	-	-	33.3%	40.0%	-
後継者がいない	25.0%	-	-	66.7%	20.0%	-
資金不足	16.7%	-	-	33.3%	20.0%	-
時間がない	16.7%	-	-	-	20.0%	33.3%
どこへ相談したらよいか、分からない	-	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-	-

	全体 (n=12)	事業者規模別	
		小規模 (n=10)	小規模以外 (n=1)
どのように考えたらよいか、分からない	41.7%	40.0%	-
人手不足	25.0%	20.0%	100.0%
後継者がいない	25.0%	30.0%	-
資金不足	16.7%	10.0%	100.0%
時間がない	16.7%	20.0%	-
どこへ相談したらよいか、分からない	-	-	-
その他	-	-	-

3. 業界及び貴社の見通しについて

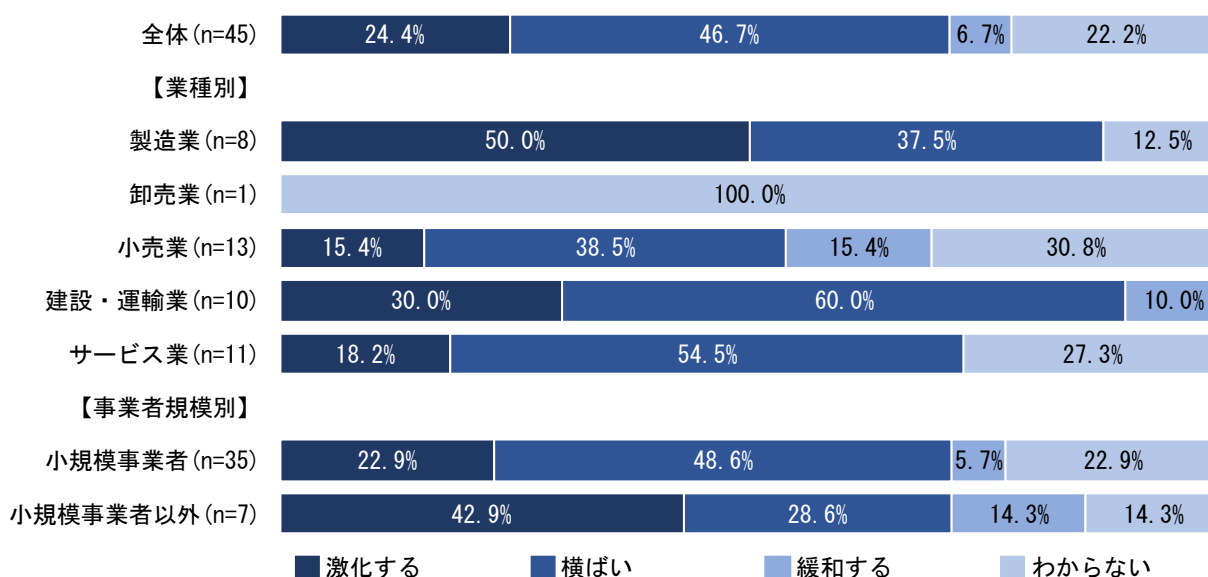
(1) 貴社の属する業界の3～5年先の「市場規模」の見通しを教えてください。

全体では、「横ばい」が46.7%と最も高く、「縮小見込」が22.2%、「わからない」が17.8%が続いている。



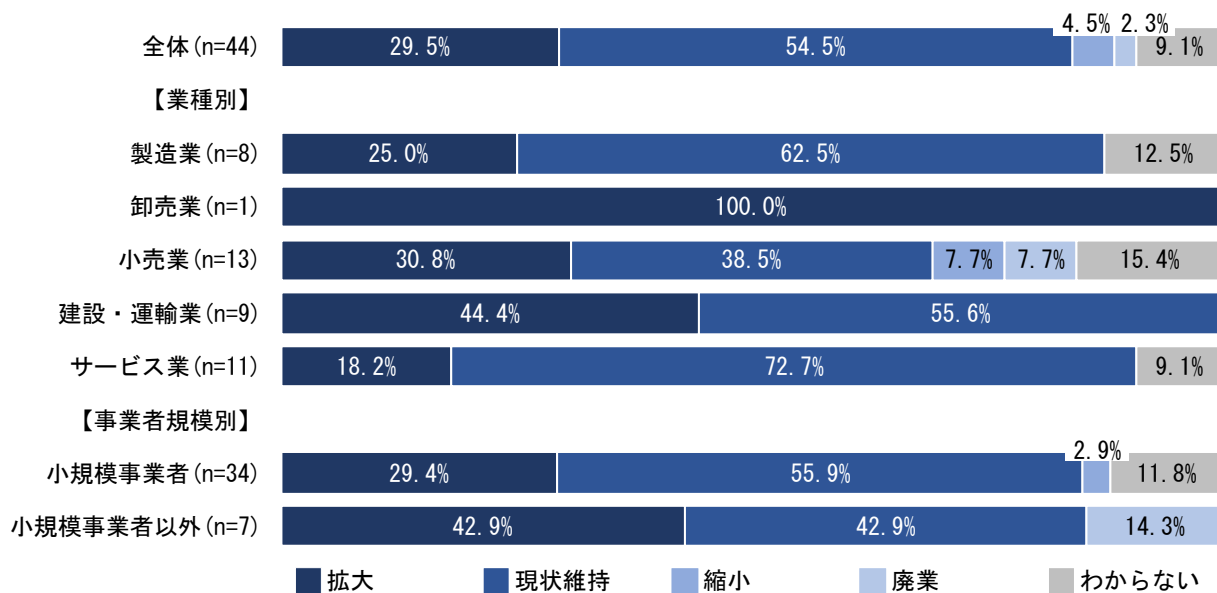
(2) 貴社の属する業界の3～5年先の「競争環境」の見通しを教えてください。

全体では、「横ばい」が46.7%と最も高く、「激化する」が24.4%、「わからない」が22.2%が続いている。



(3) (1)～(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。

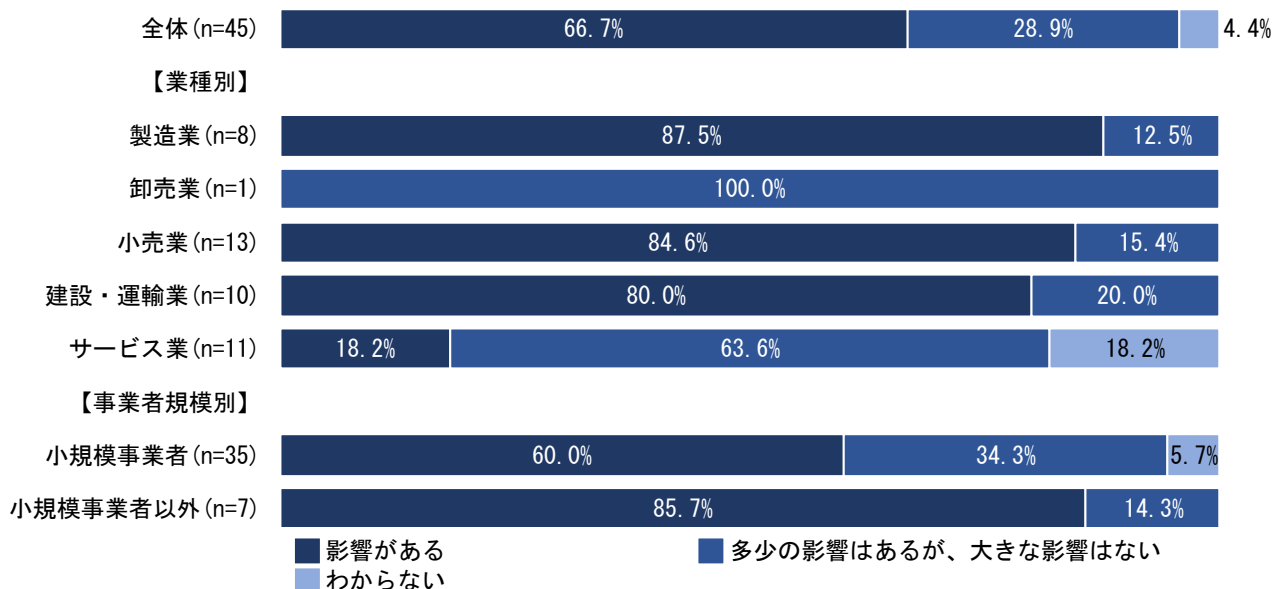
全体では、「現状維持」が54.5%と最も高く、「拡大」が29.5%、「わからない」が9.1%と続いている。



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。

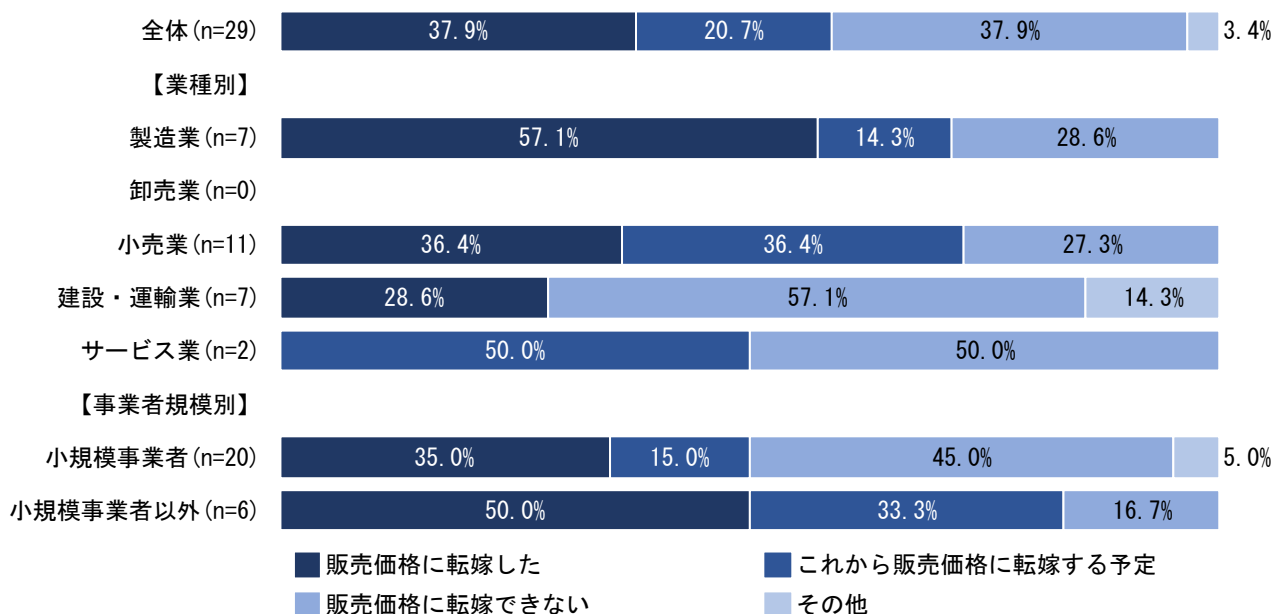
全体では、「影響がある」が 66.7%と最も高く、「多少の影響はあるが、大きな影響はない」が 28.9%、「わからない」が 4.4%と続いている。



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

※ (1) で「影響がある」と回答した方に質問

全体では、「販売価格に転嫁した」と「販売価格に転嫁できない」が、それぞれ 37.9%と最も高く、「これから販売価格に転嫁する予定」が 20.7%と続いている。



※「わからない」との回答は見られない

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

※(2)で「販売価格に転嫁できない」と回答した方に質問

全体では、「取引先に価格決定権があるため」が63.6%と最も高く、「同業者との横並びを基準に価格を決定するため」が27.3%、「経営方針や戦略に値上げがそぐわないため」が18.2%と続いている。

	全体 (n=11)	業種別				
		製造 (n=2)	卸売 (n=0)	小売 (n=3)	建設・運輸 (n=4)	サービス (n=1)
取引先に価格決定権があるため	63.6%	50.0%	—	66.7%	75.0%	100.0%
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	27.3%	—	—	33.3%	50.0%	—
経営方針や戦略に値上げがそぐわないため	18.2%	50.0%	—	—	—	—
自助努力でカバーできるため	9.1%	—	—	33.3%	—	—
キリのいい金額で販売するため	9.1%	—	—	33.3%	—	—
その他	9.1%	—	—	—	25.0%	—

	全体 (n=11)	事業者規模別	
		小規模 (n=9)	小規模以外 (n=1)
取引先に価格決定権があるため	63.6%	66.7%	100.0%
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	27.3%	33.3%	—
経営方針や戦略に値上げがそぐわないため	18.2%	11.1%	—
自助努力でカバーできるため	9.1%	11.1%	—
キリのいい金額で販売するため	9.1%	11.1%	—
その他	9.1%	11.1%	—

(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

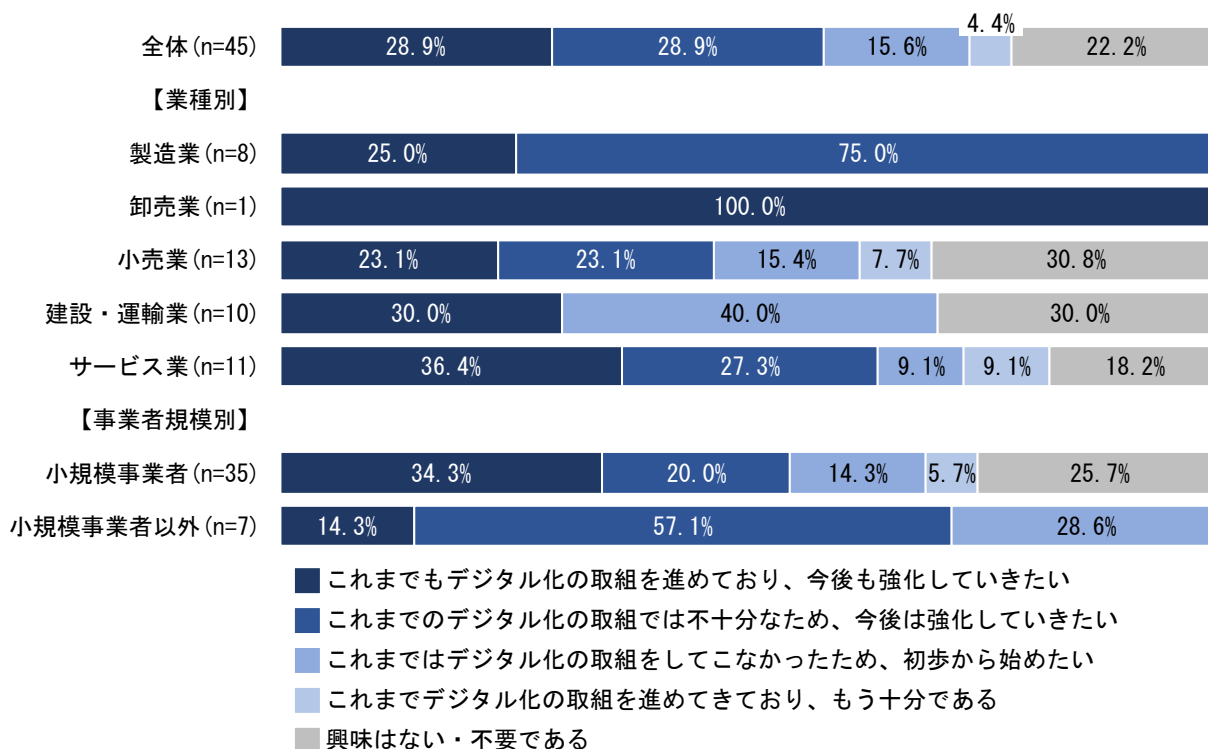
全体では、「合理化・経費削減」が55.2%と最も高く、「仕入先と交渉」が24.1%、「仕入先の変更」が10.3%と続いている。

	全体 (n=29)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=7)	卸売 (n=0)	小売 (n=11)	建設・運輸 (n=7)	サービス (n=2)	小規模 (n=20)	小規模以外 (n=6)
合理化・経費削減	55.2%	28.6%	—	63.6%	57.1%	50.0%	55.0%	50.0%
仕入先と交渉	24.1%	14.3%	—	18.2%	42.9%	50.0%	30.0%	16.7%
仕入先の変更	10.3%	14.3%	—	18.2%	—	—	10.0%	16.7%
対策していない	27.6%	57.1%	—	18.2%	28.6%	—	30.0%	16.7%
その他	6.9%	—	—	9.1%	—	—	5.0%	—

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」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」が、それぞれ 28.9%と最も高く、「興味はない・不要である」が 22.2%と続いている。



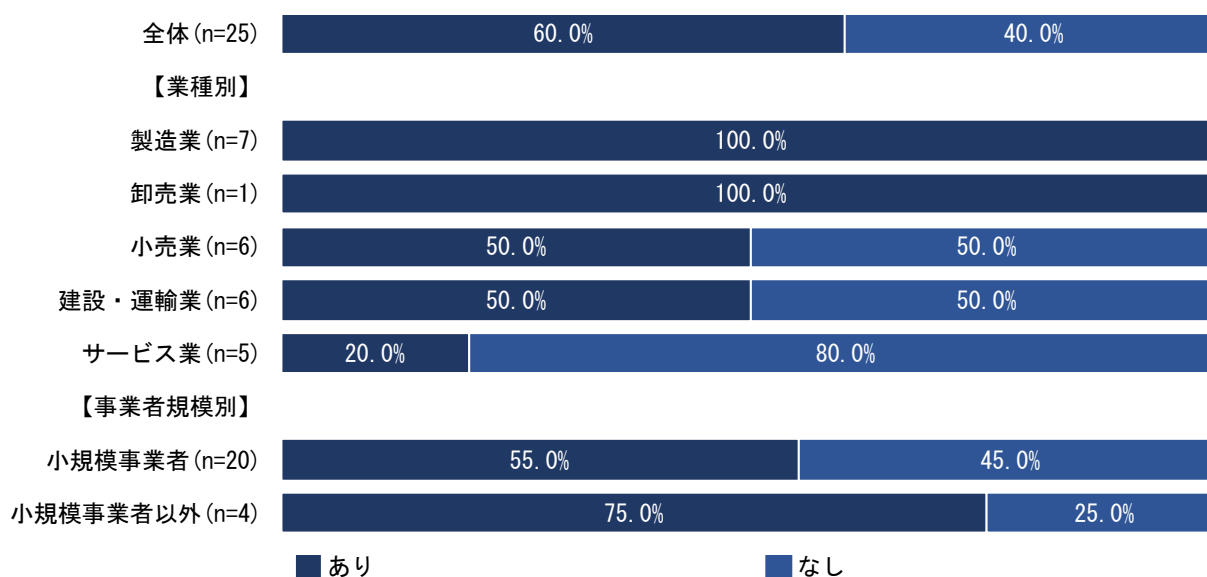
(2) デジタル化についてのこれまでの取組と今後の取組予定を教えてください。

※(1)で「これまでもデジタル化の取組を進めており、今後も強化していきたい」「これまでのデジタル化の取組では不十分なため、今後は強化していきたい」「これまではデジタル化の取組をしてこなかったため、初歩から始めたい」「これまでデジタル化の取組を進めてきており、もう十分である」と回答した方に質問

①これまで取り組んできたデジタル化

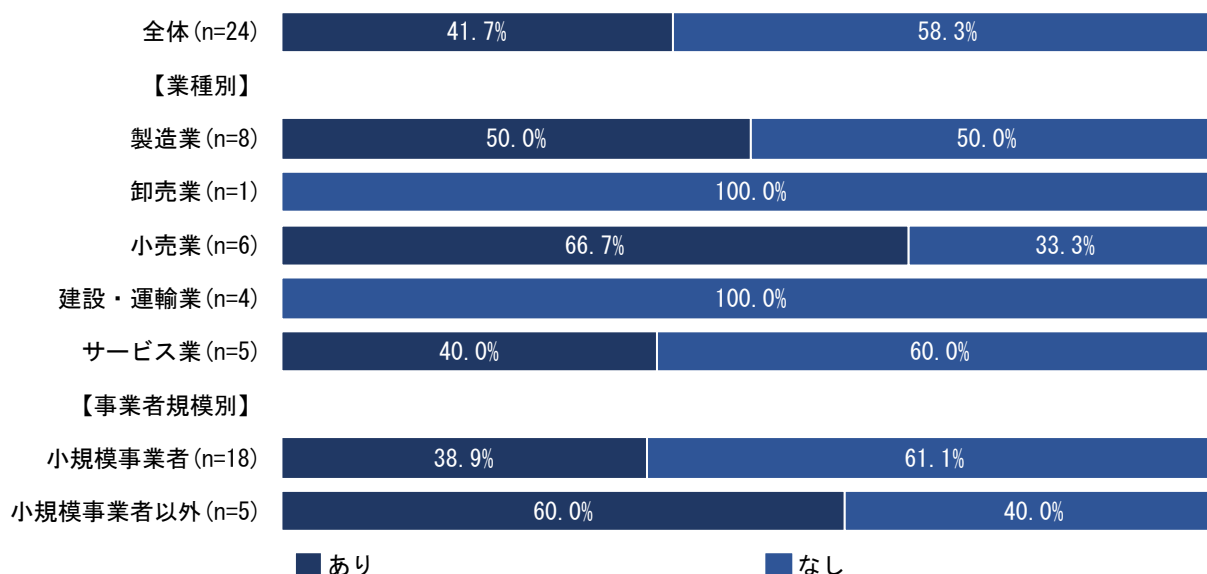
(ア) 業務の効率化(これまでの取組)

全体では、「あり」が60.0%、「なし」が40.0%となっている。



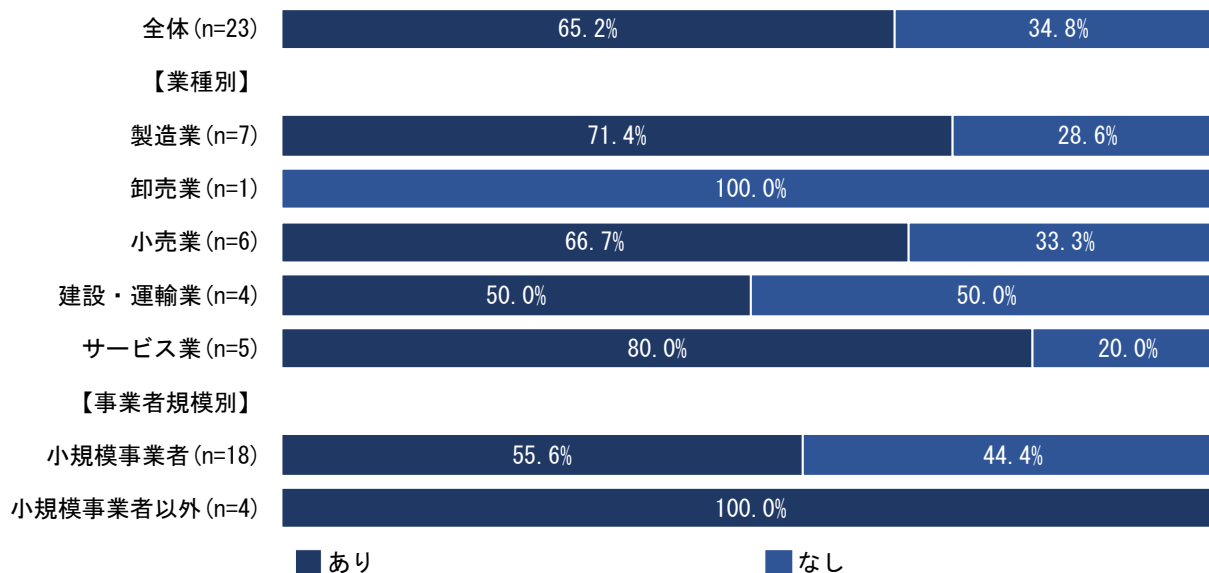
(イ) 既存製品・サービスの高付加価値化(これまでの取組)

全体では、「あり」が41.7%、「なし」が58.3%となっている。



(ウ) 販路の拡大（これまでの取組）

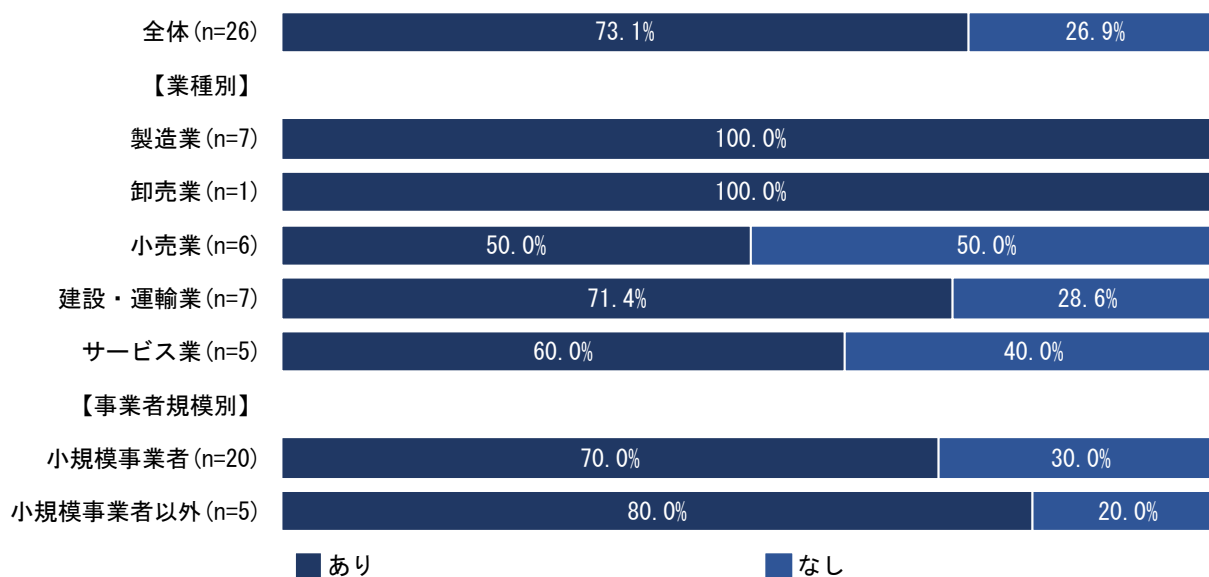
全体では、「あり」が 65.2%、「なし」が 34.8%となっている。



②今後取り組みたいと考えるデジタル化

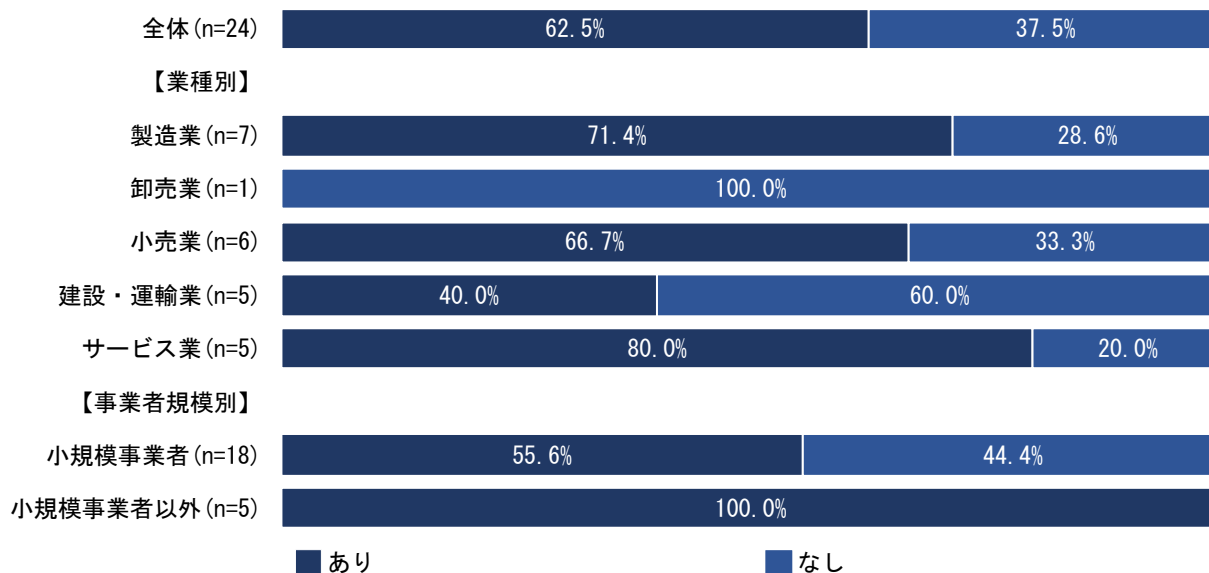
(ア) 業務の効率化（今後の取組予定）

全体では、「あり」が 73.1%、「なし」が 26.9%となっている。



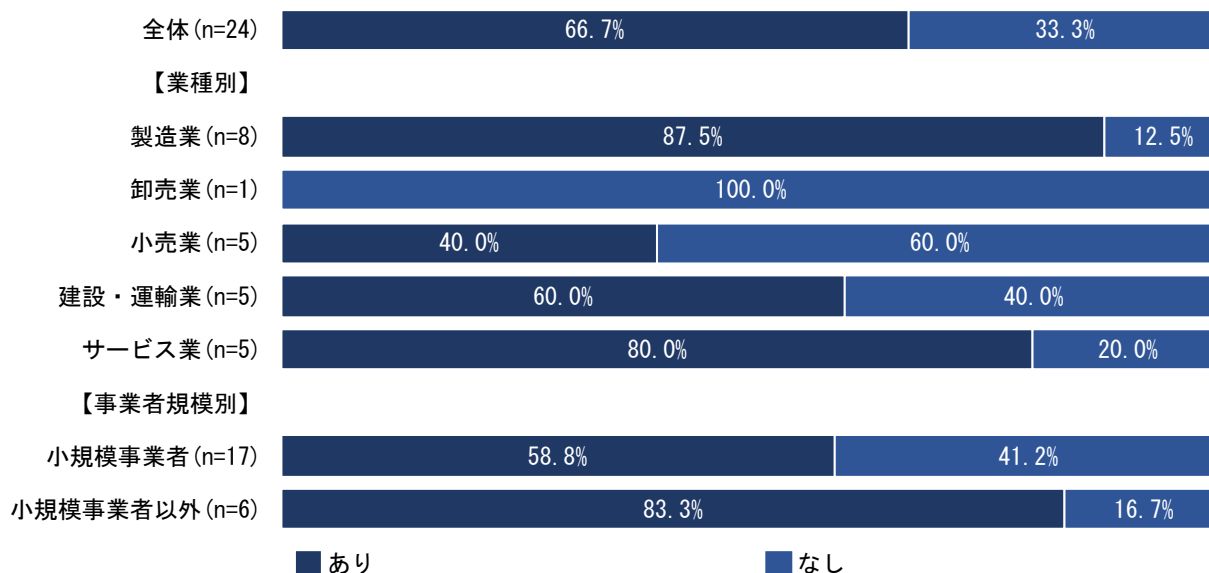
(イ) 既存製品・サービスの高付加価値化（今後の取組予定）

全体では、「あり」が62.5%、「なし」が37.5%となっている。



(ウ) 販路の拡大（今後の取組予定）

全体では、「あり」が66.7%、「なし」が33.3%となっている。

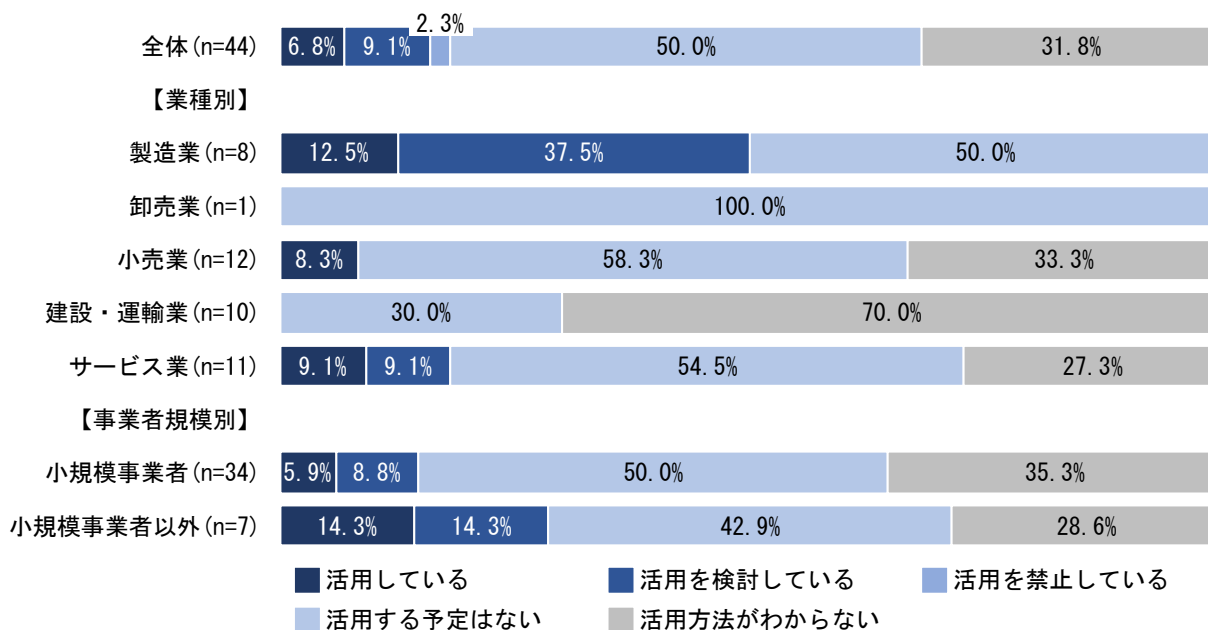


(3) 特に効果が大きかったデジタル化の取組について、差し支えない範囲で教えてください。

業種	回答
製造業	生産管理ソフトの導入
製造業	経理全般のクラウド化
製造業	図面のクラウド化
製造業	業務効率化
製造業	測定機器の導入
卸売業	ペーパーレス化
小売業	効果が大きかったものはない
小売業	Google 広告
小売業	web 広告
建設業	導入検討段階だが、リフォーム業に特化したデジタルツールを導入することで、事務作業の負担軽減や、現場から直接帳票等の作成ができるようにすることで、効率化が図れる
建設業	勤怠管理
その他の業種	すべての連絡、情報をメール処理

(4) 業務効率化対策や人材不足対策として期待されている生成 AI ですが、現在、業務に取り入れた活用をしていますか。

全体では、「活用する予定はない」が 50.0%と最も高く、「活用方法がわからない」が 31.8%、「活用を検討している」が 9.1%と続いている。



※「その他」との回答は見られない

（５）現在、どのような業務に取り入れた活用をしていますか。（複数回答可）

※（４）で「活用している」と回答した方に質問

全体では、「商品・サービスの開発」と「販促物の制作」が、それぞれ 66.7%と最も高く、「マーケティング・データ分析」と「顧客対応・カスタマーサポート」が、それぞれ 33.3%と続いている。

	全体 (n=3)	業種別				
		製造 (n=1)	卸売 (n=0)	小売 (n=1)	建設・運輸 (n=0)	サービス (n=1)
商品・サービスの開発	66.7%	－	－	100.0%	－	100.0%
販促物の制作	66.7%	100.0%	－	100.0%	－	－
マーケティング・データ分析	33.3%	－	－	100.0%	－	－
顧客対応・カスタマーサポート	33.3%	－	－	－	－	100.0%
その他	－	－	－	－	－	－

	全体 (n=3)	事業者規模別	
		小規模 (n=2)	小規模以外 (n=1)
商品・サービスの開発	66.7%	100.0%	－
販促物の制作	66.7%	50.0%	100.0%
マーケティング・データ分析	33.3%	50.0%	－
顧客対応・カスタマーサポート	33.3%	50.0%	－
その他	－	－	－

（６）生成 AI の利用による効果はどの程度感じていますか。

※（４）で「活用している」と回答した方に質問

すべての回答が「非常に効果的である」となっている。

全体 (n=3)

100.0%

■ 非常に効果的である

※「ある程度効果的である」「あまり効果的ではない」「全く効果を感じない」との回答は見られない

（７）生成 AI の利用に関する主な課題は何ですか。（複数回答可）

※（４）で「活用を検討している」と回答した方に質問

全体では、「技術的な知識不足」が 100.0%と最も高く、「導入コスト」と「情報漏洩リスク」が、それぞれ 50.0%と続いている。

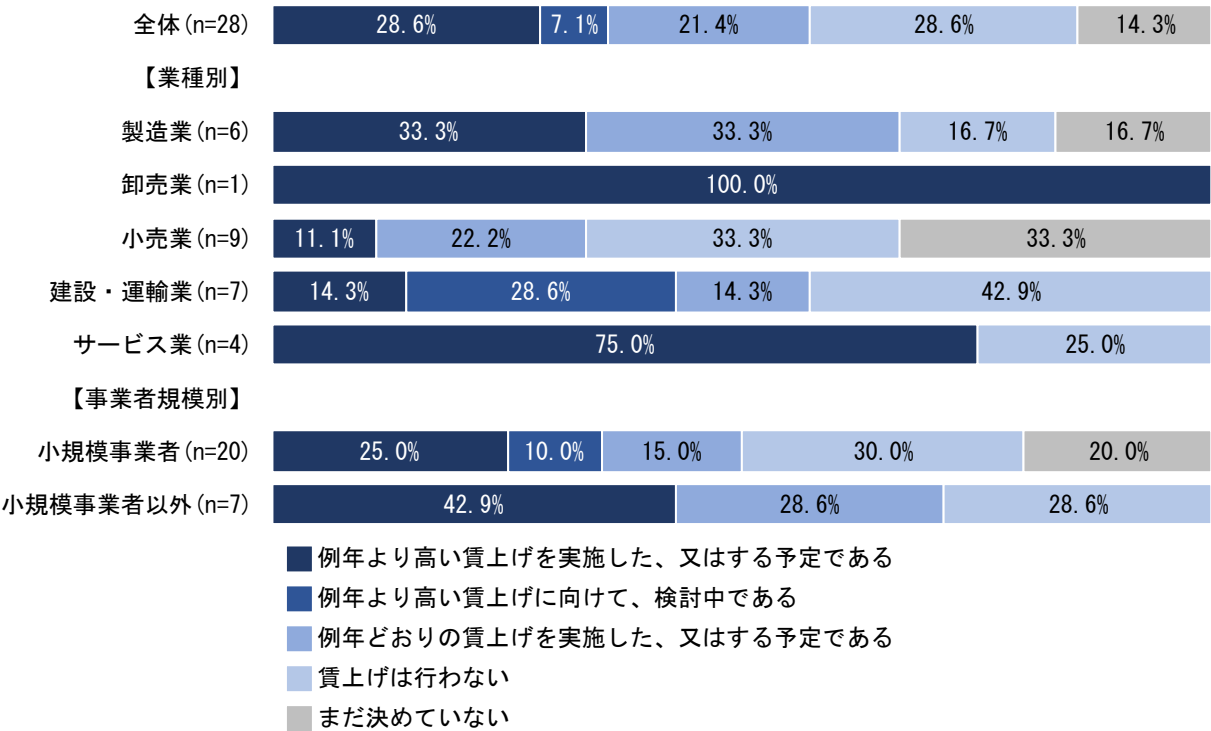
	全体 (n=4)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=3)	卸売 (n=0)	小売 (n=0)	建設・運輸 (n=0)	サービス (n=1)	小規模 (n=3)	小規模以外 (n=1)
技術的な知識不足	100.0%	100.0%	－	－	－	100.0%	100.0%	100.0%
導入コスト	50.0%	66.7%	－	－	－	－	33.3%	100.0%
情報漏洩リスク	50.0%	33.3%	－	－	－	100.0%	66.7%	－
社内の抵抗感	－	－	－	－	－	－	－	－
その他	－	－	－	－	－	－	－	－

6. 賃上げの実施について

(1) 2024 年度 (2024 年 4 月～現在) において、例年よりも高い賃上げを実施しましたか (する予定ですか)。

※従業員数で「1～5 人」「6～10 人」「11～15 人」「16～20 人」「21 人以上」と回答した方に質問

全体では、「例年より高い賃上げを実施した、又はする予定である」と「賃上げは行わない」が、それぞれ 28.6%と最も高く、「例年どおりの賃上げを実施した、又はする予定である」が 21.4%と続いている。



（２）例年よりも高い賃上げを実施した（する予定）の理由を教えてください。（複数回答可）

※（１）で「例年より高い賃上げを実施した、又はする予定である」「例年より高い賃上げに向けて、検討中である」と回答した方に質問

全体では、「世間的な賃上げ動向に合わせるため」が 70.0%と最も高く、「物価高による従業員の生活不安解消のため」が 50.0%、「雇用の維持や人材採用等の人事施策のため」が 40.0%と続いている。

	全体 (n=10)	業種別				
		製造 (n=2)	卸売 (n=1)	小売 (n=1)	建設・運輸 (n=3)	サービス (n=3)
世間的な賃上げ動向に合わせるため	70.0%	50.0%	－	100.0%	100.0%	66.7%
物価高による従業員の生活不安解消のため	50.0%	100.0%	－	－	66.7%	33.3%
雇用の維持や人材採用等の人事施策のため	40.0%	100.0%	100.0%	－	－	33.3%
政府の賃上げ要請に応じるため	30.0%	50.0%	－	－	－	66.7%
最低賃金が引き上げられたため	30.0%	50.0%	－	100.0%	－	33.3%
従業員からの不満が多いため	－	－	－	－	－	－
その他	－	－	－	－	－	－

	全体 (n=10)	事業者規模別	
		小規模 (n=7)	小規模以外 (n=3)
世間的な賃上げ動向に合わせるため	70.0%	71.4%	66.7%
物価高による従業員の生活不安解消のため	50.0%	42.9%	66.7%
雇用の維持や人材採用等の人事施策のため	40.0%	28.6%	66.7%
政府の賃上げ要請に応じるため	30.0%	28.6%	33.3%
最低賃金が引き上げられたため	30.0%	14.3%	66.7%
従業員からの不満が多いため	－	－	－
その他	－	－	－

(3) 例年よりも高い賃上げを実施しなかった(する予定がない)理由を教えてください。

(複数回答可)

※(1)で「例年どおりの賃上げを実施した、又はする予定である」「賃上げは行わない」と回答した方に質問

全体では、「原材料やエネルギーの価格が高騰するなど、コストが増えているため」が66.7%と最も高く、「例年よりも高い賃上げを行うほど業績が良くないため」が50.0%、「今の収益構造では、現状の賃金水準以上にはできないため」が41.7%と続いている。

	全体 (n=12)	業種別				
		製造 (n=3)	卸売 (n=0)	小売 (n=4)	建設・運輸 (n=3)	サービス (n=1)
コストが増えているため	66.7%	66.7%	-	75.0%	100.0%	-
高い賃上げを行うほど業績が良くないため	50.0%	33.3%	-	50.0%	100.0%	-
現状の賃金水準以上にはできないため	41.7%	33.3%	-	50.0%	66.7%	-
事業の先行きに不安があるため	16.7%	-	-	50.0%	-	-
計画的に賃上げをしているため	16.7%	-	-	-	-	100.0%
高い賃上げをする必要性を感じていないため	8.3%	-	-	-	33.3%	-
他に優先的に投資をするべきものがあるため	-	-	-	-	-	-
既に十分な賃金水準であるため	-	-	-	-	-	-
その他	8.3%	-	-	25.0%	-	-

	全体 (n=12)	事業者規模別	
		小規模 (n=8)	小規模以外 (n=3)
コストが増えているため	66.7%	87.5%	33.3%
高い賃上げを行うほど業績が良くないため	50.0%	62.5%	33.3%
現状の賃金水準以上にはできないため	41.7%	37.5%	66.7%
事業の先行きに不安があるため	16.7%	12.5%	33.3%
計画的に賃上げをしているため	16.7%	-	33.3%
高い賃上げをする必要性を感じていないため	8.3%	12.5%	-
他に優先的に投資をするべきものがあるため	-	-	-
既に十分な賃金水準であるため	-	-	-
その他	8.3%	12.5%	-

※「コストが増えているため」は「原材料やエネルギーの価格が高騰するなど、コストが増えているため」の略

※「高い賃上げを行うほど業績が良くないため」は「例年よりも高い賃上げを行うほど業績が良くないため」の略

※「現状の賃金水準以上にはできないため」は「今の収益構造では、現状の賃金水準以上にはできないため」の略

※「高い賃上げをする必要性を感じていないため」は「例年よりも高い賃上げをする必要性を感じていないため」の略

(4) 貴社が賃上げを実施するために必要なことを教えてください。(複数回答可)

全体では、「客数の拡大(販路拡大)」と「客単価の拡大(値上げ)」が、それぞれ72.2%と最も高く、「生産性の向上」が44.4%と続いている。

	全体 (n=36)	業種別				
		製造 (n=7)	卸売 (n=1)	小売 (n=11)	建設・運輸 (n=8)	サービス (n=8)
客数の拡大(販路拡大)	72.2%	85.7%	100.0%	72.7%	50.0%	87.5%
客単価の拡大(値上げ)	72.2%	85.7%	100.0%	54.5%	75.0%	87.5%
生産性の向上	44.4%	71.4%	—	36.4%	50.0%	37.5%
原材料やエネルギー価格の低減	41.7%	57.1%	—	45.5%	50.0%	25.0%
原材料やエネルギー以外の費用の削減	25.0%	42.9%	—	18.2%	37.5%	12.5%
従業員削減	2.8%	—	—	9.1%	—	—
その他	2.8%	—	—	—	—	—

	全体 (n=36)	事業者規模別	
		小規模 (n=27)	小規模以外 (n=7)
客数の拡大(販路拡大)	72.2%	70.4%	85.7%
客単価の拡大(値上げ)	72.2%	70.4%	85.7%
生産性の向上	44.4%	40.7%	71.4%
原材料やエネルギー価格の低減	41.7%	37.0%	57.1%
原材料やエネルギー以外の費用の削減	25.0%	18.5%	42.9%
従業員削減	2.8%	—	14.3%
その他	2.8%	—	—

7. 人材について

(1) 2024 年度の採用（2024 年 4 月～入社）について教えてください。（複数回答可）

全体では、「正社員を中途採用した」が 14.6%と最も高く、「非正規社員を採用した」が 2.4%と続いている。なお、「募集をしなかった」は 70.7%となっている。

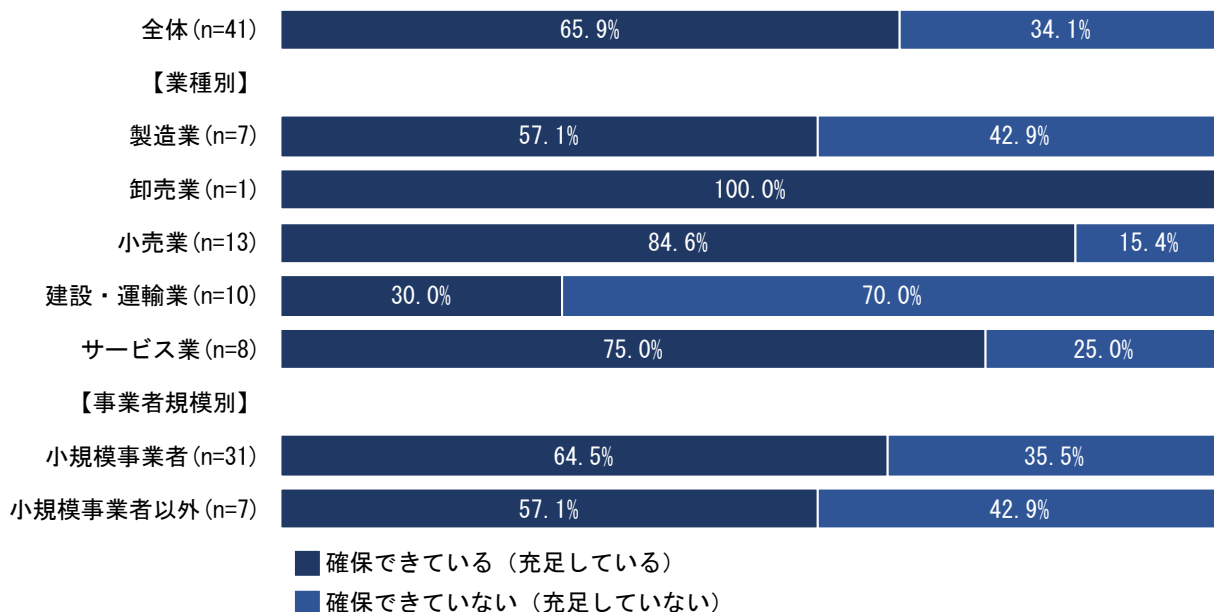
	全体 (n=41)	業種別				
		製造 (n=7)	卸売 (n=1)	小売 (n=13)	建設・運輸 (n=10)	サービス (n=8)
正社員を中途採用した	14.6%	42.9%	—	—	10.0%	25.0%
非正規社員を採用した	2.4%	—	—	7.7%	—	—
正社員を新卒採用した	—	—	—	—	—	—
募集したが全く採用できなかった	12.2%	—	—	—	40.0%	12.5%
募集をしなかった	70.7%	57.1%	100.0%	92.3%	50.0%	62.5%

	全体 (n=41)	事業者規模別	
		小規模 (n=31)	小規模以外 (n=7)
正社員を中途採用した	14.6%	9.7%	42.9%
非正規社員を採用した	2.4%	3.2%	—
正社員を新卒採用した	—	—	—
募集したが全く採用できなかった	12.2%	12.9%	14.3%
募集をしなかった	70.7%	74.2%	42.9%

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

(2) 現状において人材（人員）が確保（充足）できていますか。

全体では、「確保できている（充足している）」が 65.9%、「確保できていない（充足していない）」が 34.1%となっている。



（３）求人後の状況についてお聞かせください。（複数回答可）

※（２）で「確保できていない（充足していない）」と回答した方に質問

全体では、「募集をしても応募がない」が 57.1%と最も高く、「応募はあるが求める人材が集まらない」が 50.0%、「採用してもすぐに辞める」が 14.3%と続いている。

	全体 (n=14)	業種別				
		製造 (n=3)	卸売 (n=0)	小売 (n=2)	建設・運輸 (n=7)	サービス (n=2)
募集をしても応募がない	57.1%	66.7%	－	－	57.1%	100.0%
応募はあるが求める人材が集まらない	50.0%	66.7%	－	50.0%	28.6%	100.0%
採用してもすぐに辞める	14.3%	－	－	－	28.6%	－
その他	14.3%	－	－	50.0%	14.3%	－

	全体 (n=14)	事業者規模別	
		小規模 (n=11)	小規模以外 (n=3)
募集をしても応募がない	57.1%	54.5%	66.7%
応募はあるが求める人材が集まらない	50.0%	36.4%	100.0%
採用してもすぐに辞める	14.3%	18.2%	－
その他	14.3%	18.2%	－

（４）主にどのような人を対象に求人をしている又はしたいですか。（複数回答可）

全体では、「社会人（同業経験者）」が 42.9%と最も高く、「社会人（経験不問）」が 31.4%、「高校新卒者」が 14.3%と続いている。なお、「求人をする予定はない」は 51.4%となっている。

	全体 (n=35)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=7)	卸売 (n=0)	小売 (n=10)	建設・運輸 (n=9)	サービス (n=7)	小規模 (n=26)	小規模以外 (n=6)
社会人（同業経験者）	42.9%	57.1%	－	－	77.8%	42.9%	38.5%	66.7%
社会人（経験不問）	31.4%	42.9%	－	10.0%	44.4%	28.6%	19.2%	83.3%
高校新卒者	14.3%	14.3%	－	－	33.3%	14.3%	15.4%	16.7%
大学新卒者	2.9%	14.3%	－	－	－	－	－	16.7%
求人をする予定はない	51.4%	42.9%	－	90.0%	11.1%	57.1%	57.7%	16.7%
その他	－	－	－	－	－	－	－	－

(5) 求人をする予定がない理由は何ですか。(自由記述)

※(4)で「求人をする予定はない」と回答した方に質問

業種	回答
製造業	人件費コストがかかるので、最小限人数が望ましいと思っている
製造業	充分
小売業	アウトソーシング
小売業	不用
飲食サービス業	飲食店ですので顧客が増えるか保証が無い為
飲食サービス業	商店として現状維持に努める
飲食サービス業	人件費削減
飲食サービス業	世の中の経済が悪い
専門・技術サービス業	現在は、充足している
専門・技術サービス業	足りているため
専門・技術サービス業	個人でやりたいため
-	人手は足りている

(6) 求人対象地区について教えてください。(複数回答可)

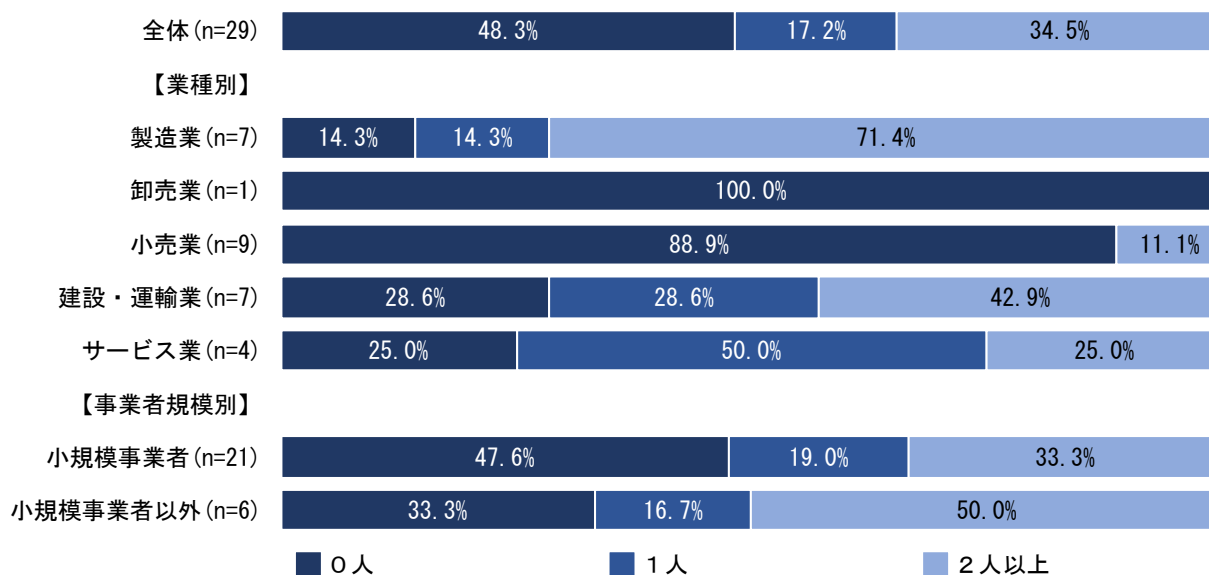
全体では、「野田市のみ」が61.5%と最も高く、「千葉県内」が46.2%、「全国」が11.5%と続いている。

	全体 (n=26)	業種別					事業者規模別	
		製造 (n=4)	卸売 (n=0)	小売 (n=7)	建設・運輸 (n=8)	サービス (n=5)	小規模 (n=19)	小規模以外 (n=5)
野田市のみ	61.5%	50.0%	-	71.4%	50.0%	60.0%	57.9%	60.0%
千葉県内	46.2%	75.0%	-	14.3%	62.5%	60.0%	47.4%	60.0%
全国	11.5%	-	-	14.3%	12.5%	20.0%	15.8%	-
東京都内	7.7%	25.0%	-	-	12.5%	-	5.3%	20.0%
その他	19.2%	50.0%	-	-	12.5%	20.0%	15.8%	20.0%

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

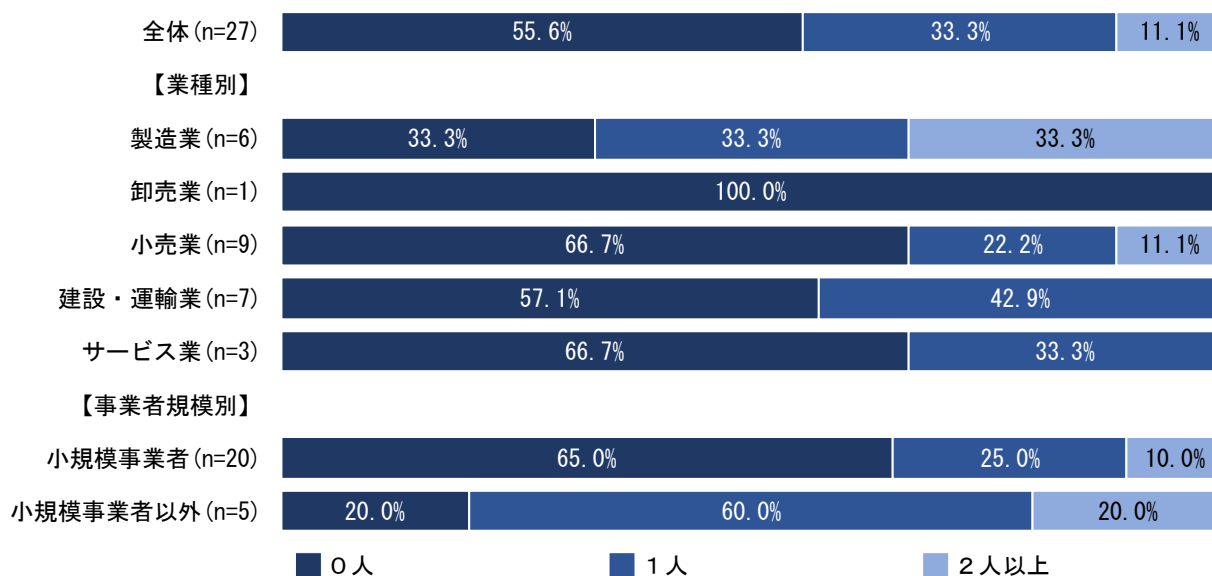
①新規採用者数

全体では、「０人」が48.3%、「１人」が17.2%、「２人以上」が34.5%、となっている。



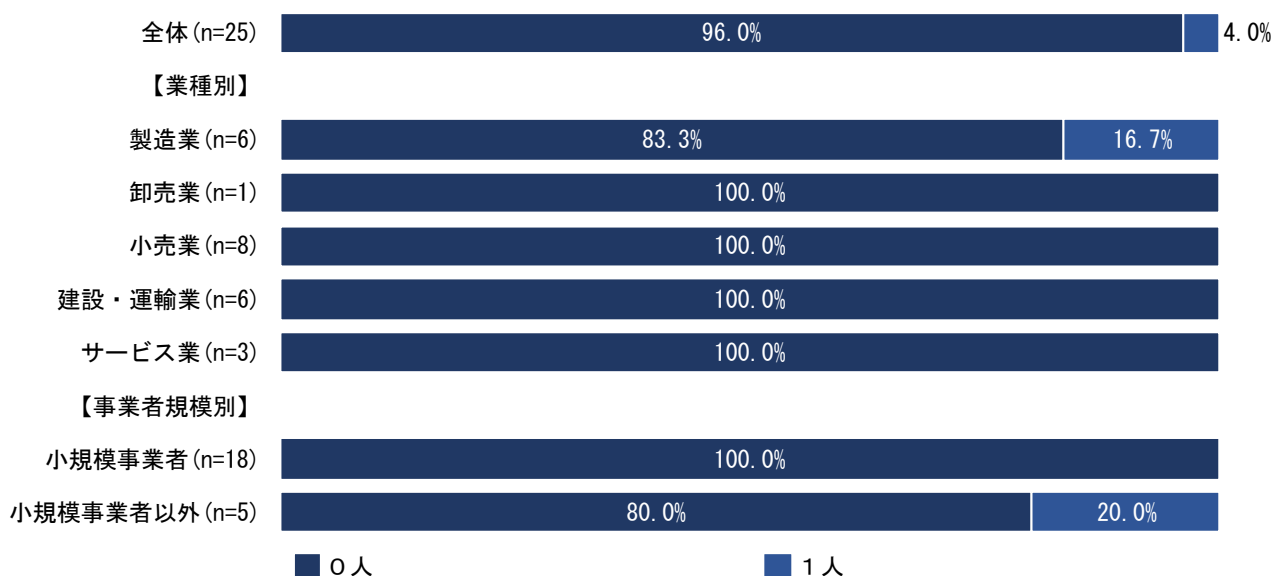
②離職者数（定年退職・会社都合を除く）

全体では、「0人」が55.6%、「1人」が33.3%、「2人以上」が11.1%となっている。



③うち結婚・出産を理由とした退職

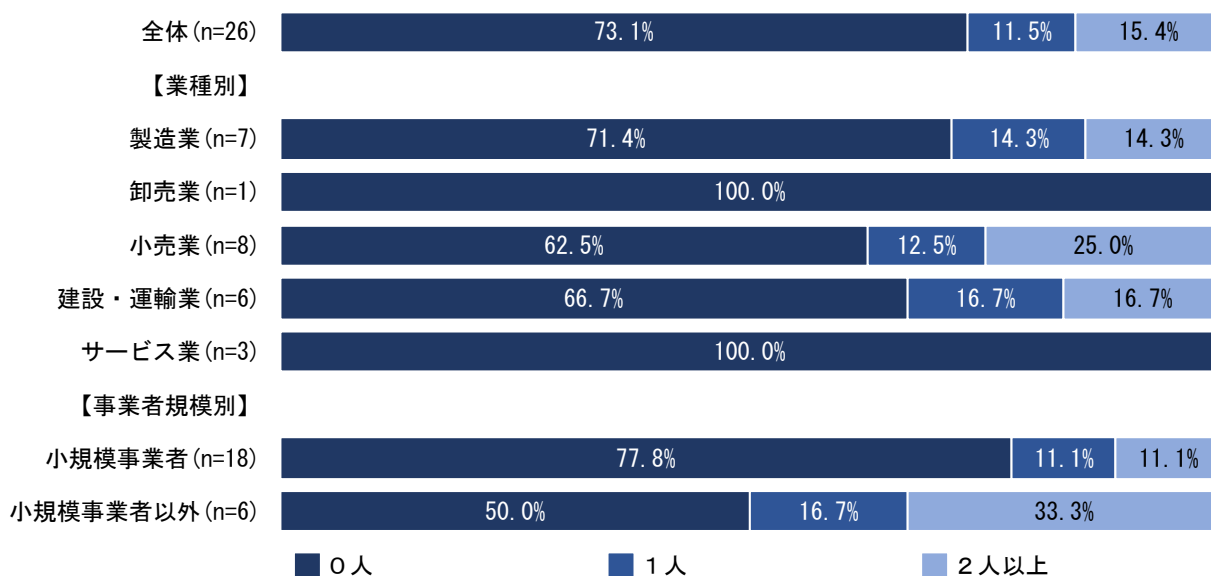
全体では、「0人」が96.0%、「1人」が4.0%となっている。



（８）直近の過去５年間に於ける有期契約社員（パート、アルバイト、派遣社員等。但しシニア再雇用は除く）の雇用状況について教えてください。

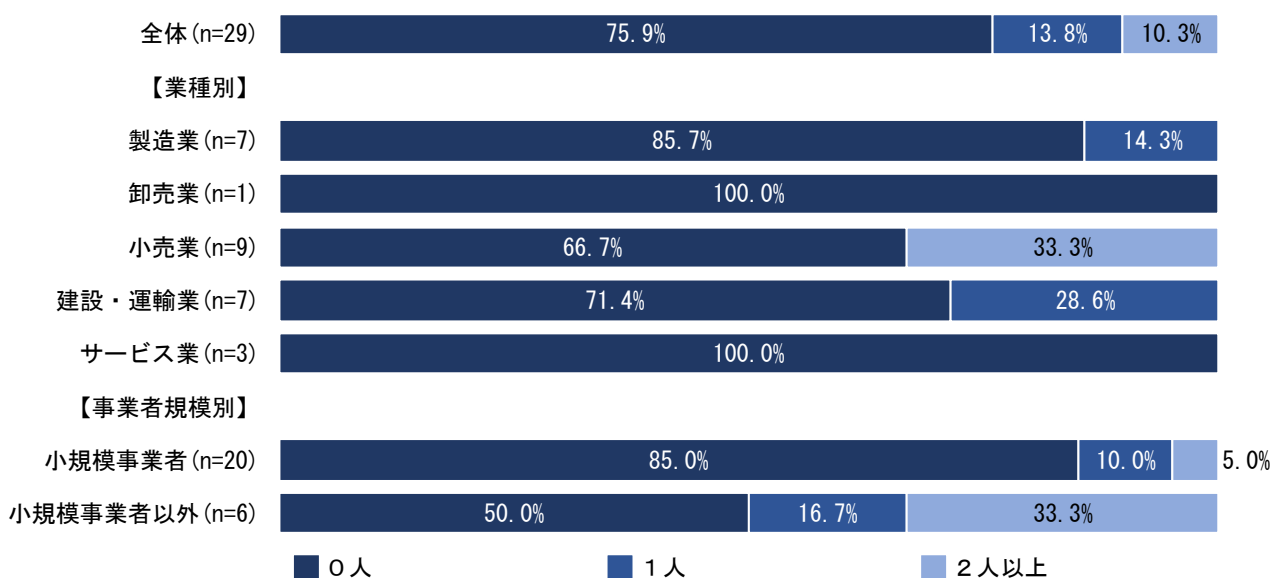
①新規採用者数

全体では、「０人」が73.1%、「１人」が11.5%、「２人以上」が15.4%となっている。



②離職者数（定年退職・会社都合を除く）

全体では、「０人」が75.9%、「１人」が13.8%、「２人以上」が10.3%となっている。

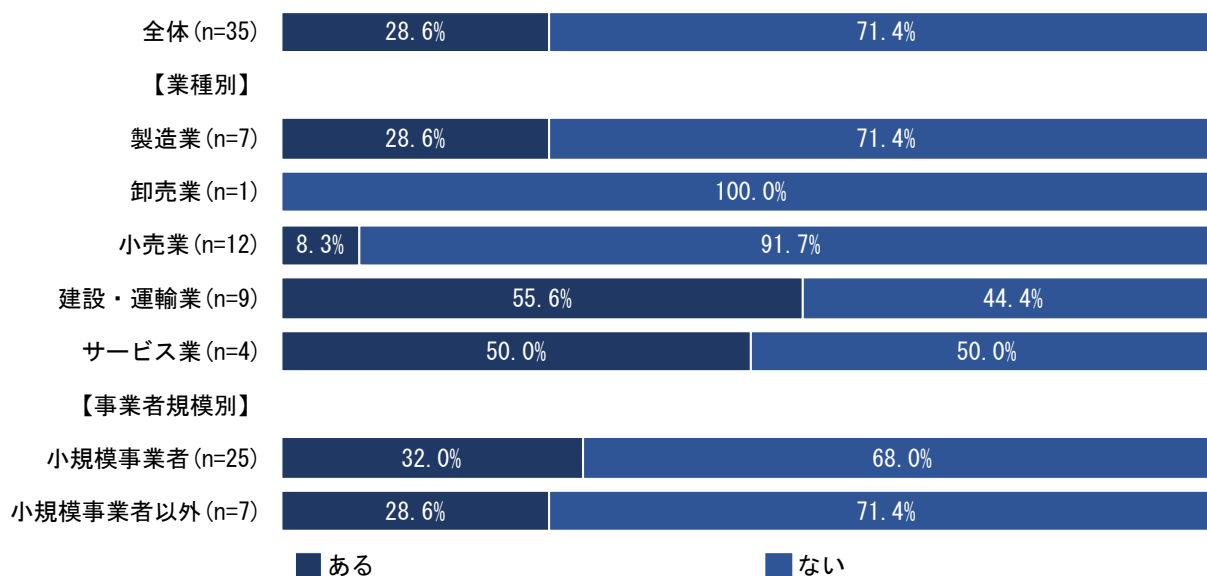


③うち結婚・出産を理由とした退職

すべての回答が「０人」となっている。

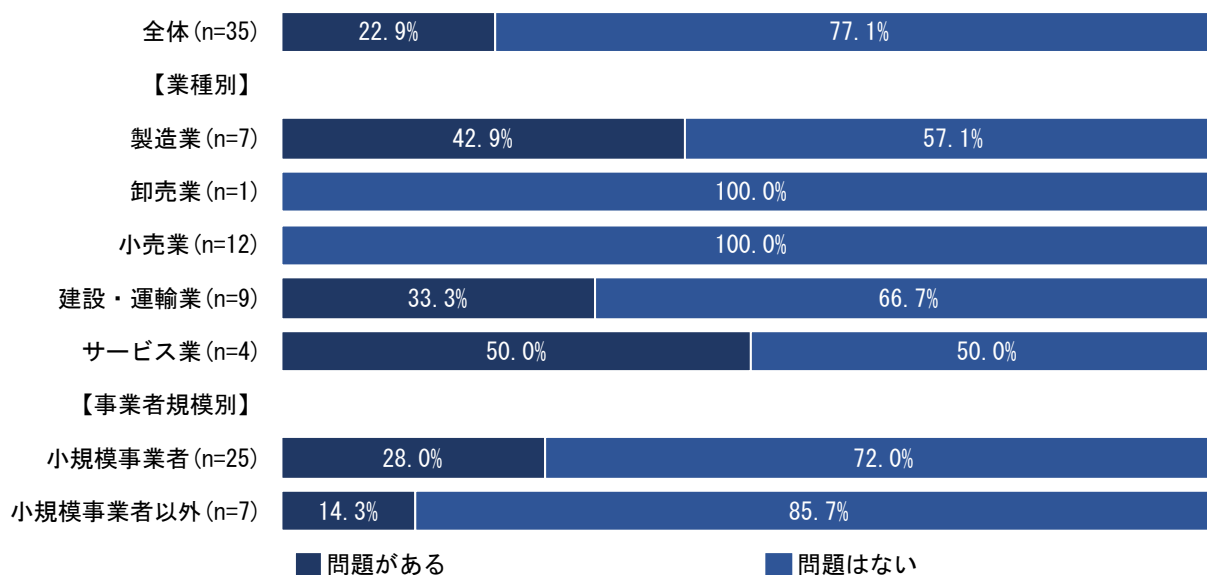
(9) 貴社において、有期契約社員から無期契約社員への登用制度の運用はありますか。

全体では、「ある」が28.6%、「ない」が71.4%となっている。



(10) 従業員の定着について、問題があると感じていますか。

全体では、「問題がある」が22.9%、「問題はない」が77.1%となっている。



(11) 問題を解決するために特に必要と感じる取り組みは何ですか。(3つまで)

※ (10) で「問題がある」と回答した方に質問

全体では、「やりがい・働きがいの創出」が71.4%と最も高く、「職場内のコミュニケーション」が57.1%、「賃金の引き上げ」と「福利厚生充実」と「従業員の意識改革」が、それぞれ42.9%と続いている。

	全体 (n=7)	業種別				
		製造 (n=3)	卸売 (n=0)	小売 (n=0)	建設・運輸 (n=2)	サービス (n=2)
やりがい・働きがいの創出	71.4%	100.0%	－	－	50.0%	50.0%
職場内のコミュニケーション	57.1%	100.0%	－	－	－	50.0%
賃金の引き上げ	42.9%	33.3%	－	－	50.0%	50.0%
福利厚生充実	42.9%	－	－	－	50.0%	100.0%
従業員の意識改革	42.9%	66.7%	－	－	－	50.0%
勤務形態の多様化	14.3%	－	－	－	－	50.0%
労働安全衛生の確保	－	－	－	－	－	－
定着率の高い人材の見極め	－	－	－	－	－	－
その他	－	－	－	－	－	－

	全体 (n=7)	事業者規模別	
		小規模 (n=6)	小規模以外 (n=1)
やりがい・働きがいの創出	71.4%	66.7%	100.0%
職場内のコミュニケーション	57.1%	50.0%	100.0%
賃金の引き上げ	42.9%	50.0%	－
福利厚生充実	42.9%	50.0%	－
従業員の意識改革	42.9%	33.3%	100.0%
勤務形態の多様化	14.3%	16.7%	－
労働安全衛生の確保	－	－	－
定着率の高い人材の見極め	－	－	－
その他	－	－	－

(12) 職場の「働きやすさ」向上のため、どのような取り組みを行っていますか。（複数回答可）

全体では、「所定時間外労働の削減」が 40.0%と最も高く、「育児・介護休暇が取りやすい」と「従業員に裁量権を与える」と「改善提案しやすい仕組みづくり」と「兼業・副業を認める制度」が、それぞれ 28.0%と続いている。

	全体 (n=25)	業種別				
		製造 (n=5)	卸売 (n=1)	小売 (n=8)	建設・運輸 (n=7)	サービス (n=3)
所定時間外労働の削減	40.0%	60.0%	100.0%	25.0%	28.6%	66.7%
育児・介護休暇が取りやすい	28.0%	60.0%	－	12.5%	14.3%	33.3%
従業員に裁量権を与える	28.0%	40.0%	100.0%	－	57.1%	－
改善提案しやすい仕組みづくり	28.0%	20.0%	－	37.5%	28.6%	－
兼業・副業を認める制度	28.0%	－	－	50.0%	28.6%	33.3%
希望の業務、配置換えを行う	24.0%	40.0%	－	25.0%	28.6%	－
選択的週休3日制度	16.0%	－	－	12.5%	28.6%	－
育休等で休んだ従業員の業務量等のフォロー	12.0%	40.0%	－	－	－	33.3%
子育て中の在宅勤務制度	8.0%	20.0%	－	－	14.3%	－
ノー残業デイの実施	4.0%	－	－	－	14.3%	－
出産・育児等で退職した従業員の再雇用制度	4.0%	－	－	12.5%	－	－
事業所内保育施設整備	－	－	－	－	－	－
人事考課結果の開示	－	－	－	－	－	－
その他	－	－	－	－	－	－

	全体 (n=25)	事業者規模別	
		小規模 (n=18)	小規模以外 (n=6)
所定時間外労働の削減	40.0%	44.4%	33.3%
育児・介護休暇が取りやすい	28.0%	11.1%	66.7%
従業員に裁量権を与える	28.0%	33.3%	16.7%
改善提案しやすい仕組みづくり	28.0%	22.2%	33.3%
兼業・副業を認める制度	28.0%	27.8%	33.3%
希望の業務、配置換えを行う	24.0%	22.2%	33.3%
選択的週休3日制度	16.0%	16.7%	－
育休等で休んだ従業員の業務量等のフォロー	12.0%	5.6%	33.3%
子育て中の在宅勤務制度	8.0%	5.6%	16.7%
ノー残業デイの実施	4.0%	5.6%	－
出産・育児等で退職した従業員の再雇用制度	4.0%	5.6%	－
事業所内保育施設整備	－	－	－
人事考課結果の開示	－	－	－
その他	－	－	－

※「育休等で休んだ従業員の業務量等のフォロー」は「育休等で休んだ従業員がいる職場の業務量や内容のフォロー」の略

(13) 過去1年間にどのような人材育成の取り組みを行っていますか。(複数回答可)

全体では、「専門知識・技能習得のための研修等への参加」が22.2%と最も高く、「OJTを制度として実施」が13.9%、「管理職研修（合同研修含む）」が5.6%と続いている。なお、「特に実施していない」は69.4%となっている。

	全体 (n=36)	業種別				
		製造 (n=7)	卸売 (n=1)	小売 (n=9)	建設・運輸 (n=10)	サービス (n=7)
専門知識・技能習得のための研修等への参加	22.2%	14.3%	—	11.1%	30.0%	28.6%
OJTを制度として実施	13.9%	28.6%	100.0%	—	20.0%	—
管理職研修（合同研修含む）	5.6%	—	—	11.1%	—	14.3%
新入社員研修（合同研修含む）	—	—	—	—	—	—
特に実施していない	69.4%	71.4%	—	77.8%	70.0%	71.4%
その他	—	—	—	—	—	—

	全体 (n=36)	事業者規模別	
		小規模 (n=26)	小規模以外 (n=7)
専門知識・技能習得のための研修等への参加	22.2%	23.1%	14.3%
OJTを制度として実施	13.9%	11.5%	28.6%
管理職研修（合同研修含む）	5.6%	7.7%	—
新入社員研修（合同研修含む）	—	—	—
特に実施していない	69.4%	69.2%	71.4%
その他	—	—	—

(14) 人材育成を行う上でどのような問題がありますか。(複数回答可)

全体では、「コストがかけられない」が25.7%と最も高く、「指導できる従業員がいない」が14.3%、「ニーズにあった研修の機会がない」が11.4%と続いている。なお、「特に問題はない」は57.1%となっている。

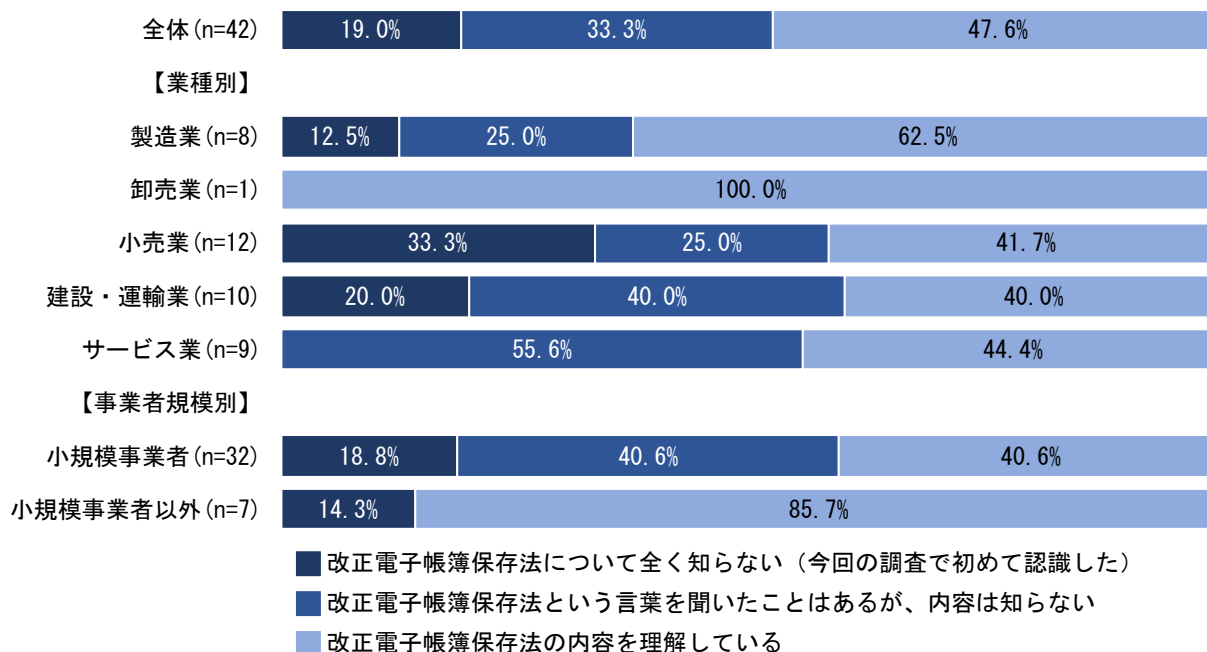
	全体 (n=35)	業種別				
		製造 (n=6)	卸売 (n=1)	小売 (n=10)	建設・運輸 (n=8)	サービス (n=8)
コストがかけられない	25.7%	50.0%	—	40.0%	25.0%	—
指導できる従業員がいない	14.3%	16.7%	—	—	37.5%	12.5%
ニーズにあった研修の機会がない	11.4%	—	—	20.0%	12.5%	12.5%
方法がわからない	8.6%	33.3%	—	—	—	—
成果が見えない	8.6%	33.3%	—	—	12.5%	—
特に問題はない	57.1%	50.0%	100.0%	50.0%	37.5%	87.5%
その他	—	—	—	—	—	—

	全体 (n=35)	事業者規模別	
		小規模 (n=25)	小規模以外 (n=7)
コストがかけられない	25.7%	20.0%	57.1%
指導できる従業員がいない	14.3%	16.0%	14.3%
ニーズにあった研修の機会がない	11.4%	12.0%	14.3%
方法がわからない	8.6%	4.0%	14.3%
成果が見えない	8.6%	4.0%	28.6%
特に問題はない	57.1%	64.0%	28.6%
その他	—	—	—

8. 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。

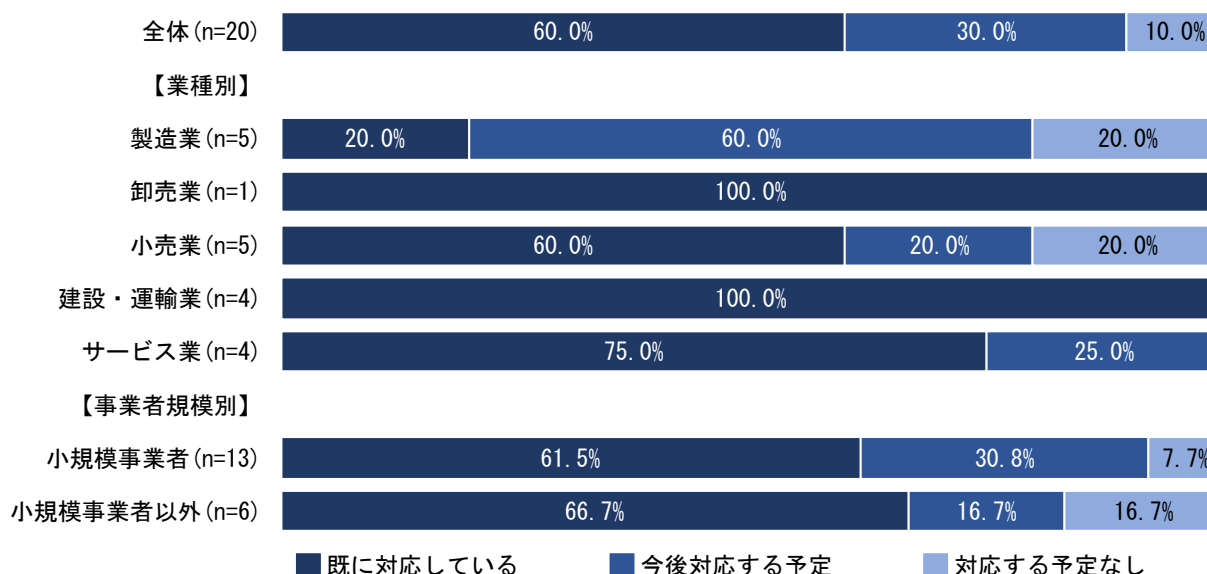
全体では、「改正電子帳簿保存法の内容を理解している」が 47.6%と最も高く、「改正電子帳簿保存法という言葉聞いたことはあるが、内容は知らない」が 33.3%、「改正電子帳簿保存法について全く知らない（今回の調査で初めて認識した）」が 19.0%と続いている。



(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 60.0%と最も高く、「今後対応する予定」が 30.0%、「対応する予定なし」が 10.0%と続いている。

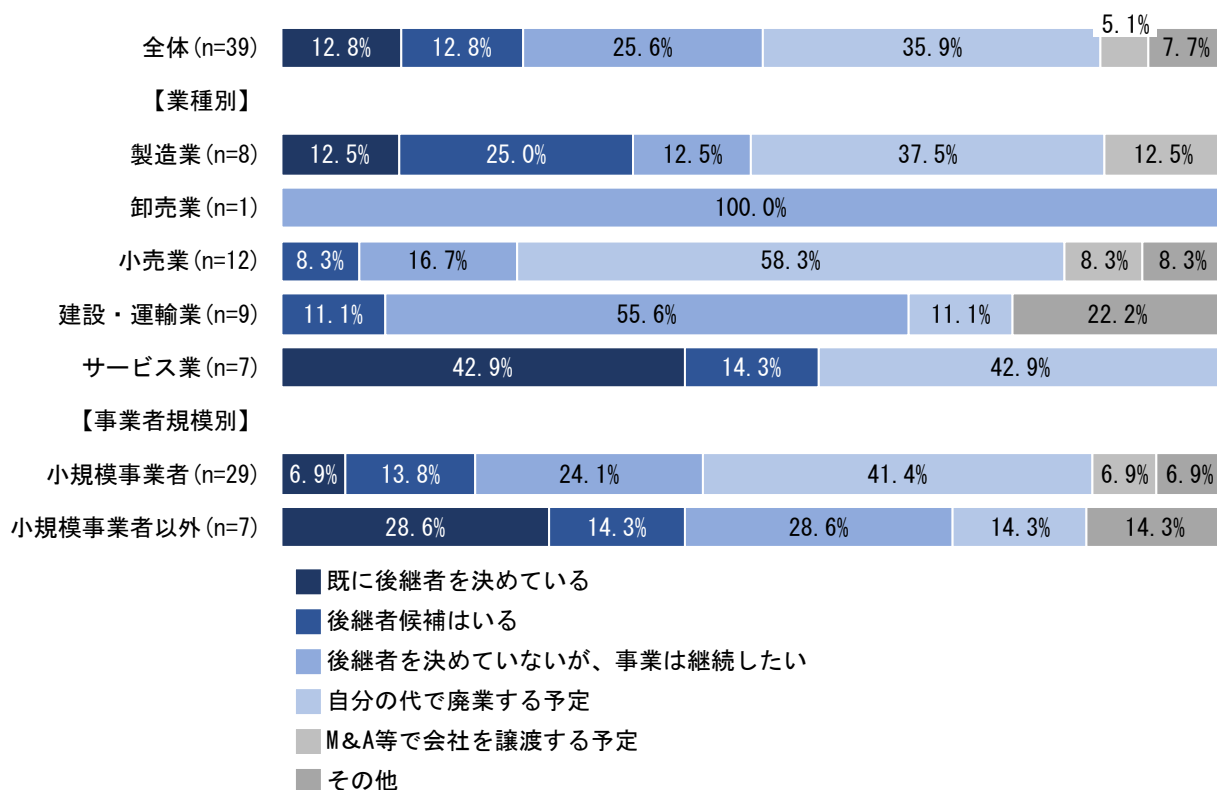


※ 「何をすればよいのか、わからない」との回答は見られない

9. 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、「自分の代で廃業する予定」が 35.9%と最も高く、「後継者を決めていないが、事業は継続したい」が 25.6%、「既に後継者を決めている」と「後継者候補はいる」が、それぞれ 12.8%と続いている。



※「既に事業承継を実施済み」との回答は見られない

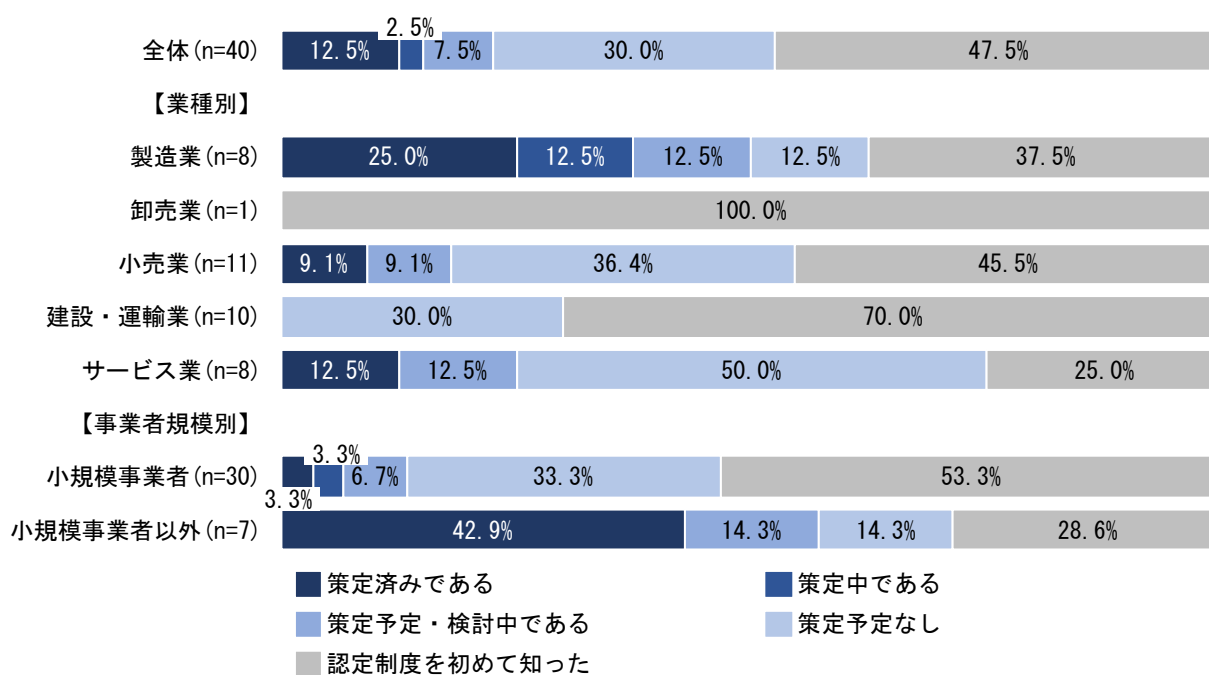
10. 事業継続力強化計画について

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

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

「事業継続力強化計画」について、教えてください。

全体では、「認定制度を初めて知った」が47.5%と最も高く、「策定予定なし」が30.0%、「策定済みである」が12.5%と続いている。



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

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

全体では、「具体的なリスクの想定が難しい」が44.4%と最も高く、「策定・検討に係る時間に余裕がない」が33.3%、「策定・検討に必要な申請方法等がわからない」が22.2%と続いている。

	全体 (n=9)	業種別				
		製造 (n=3)	卸売 (n=0)	小売 (n=4)	建設・運輸 (n=2)	サービス (n=0)
具体的なリスクの想定が難しい	44.4%	66.7%	－	25.0%	50.0%	－
策定・検討に係る時間に余裕がない	33.3%	－	－	50.0%	50.0%	－
策定・検討に必要な申請方法等がわからない	22.2%	33.3%	－	25.0%	－	－
策定によるメリットがない	－	－	－	－	－	－
策定・検討に係る費用の余裕がない	－	－	－	－	－	－
策定・検討に係る人員の余裕がない	－	－	－	－	－	－
その他	－	－	－	－	－	－

	全体 (n=9)	事業者規模別	
		小規模 (n=7)	小規模以外 (n=1)
具体的なリスクの想定が難しい	44.4%	42.9%	－
策定・検討に係る時間に余裕がない	33.3%	42.9%	－
策定・検討に必要な申請方法等がわからない	22.2%	14.3%	100.0%
策定によるメリットがない	－	－	－
策定・検討に係る費用の余裕がない	－	－	－
策定・検討に係る人員の余裕がない	－	－	－
その他	－	－	－

※「策定・検討に必要な申請方法等がわからない」は「策定・検討に必要なノウハウ／申請方法がわからない」の略

11. 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)

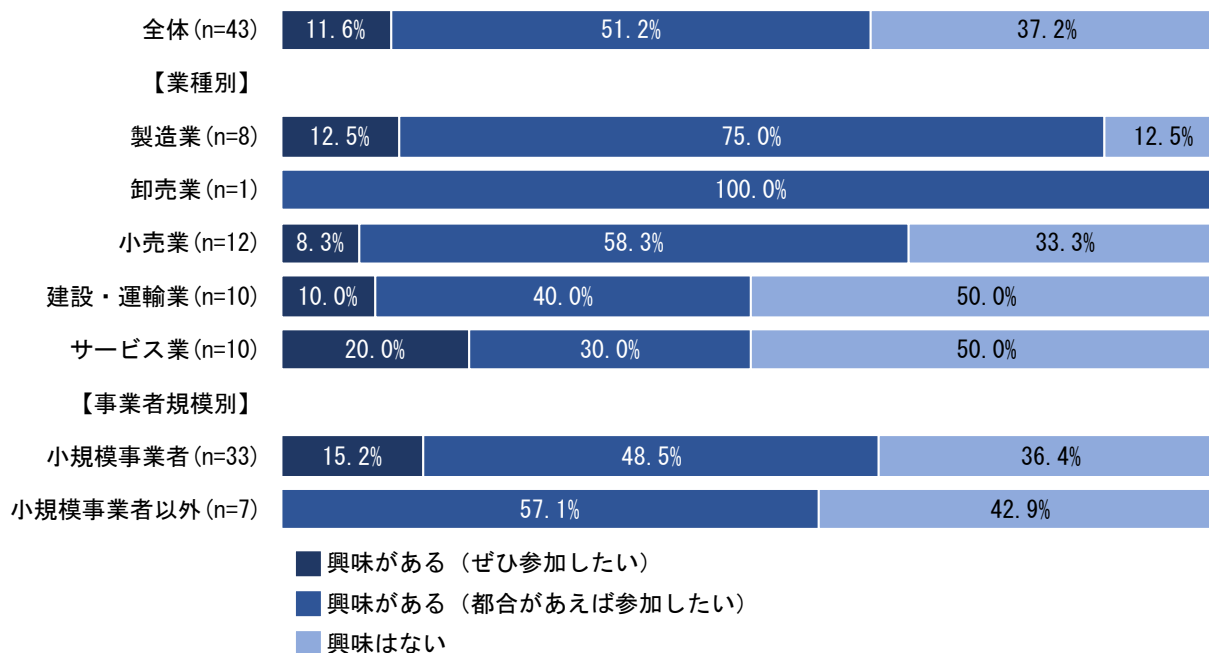
全体では、「補助金活用セミナー」が50.0%と最も高く、「販路開拓セミナー」が34.2%、「財務分析セミナー」と「事業承継セミナー」と「事業継続力強化セミナー」が、それぞれ26.3%と続いている。

	全体 (n=38)	業種別				
		製造 (n=7)	卸売 (n=1)	小売 (n=10)	建設・運輸 (n=9)	サービス (n=9)
補助金活用セミナー	50.0%	71.4%	—	60.0%	33.3%	44.4%
販路開拓セミナー	34.2%	28.6%	—	30.0%	33.3%	55.6%
財務分析セミナー	26.3%	42.9%	—	10.0%	33.3%	33.3%
事業承継セミナー	26.3%	28.6%	—	20.0%	33.3%	22.2%
事業継続力強化セミナー	26.3%	42.9%	100.0%	10.0%	22.2%	33.3%
IT導入関連セミナー	21.1%	14.3%	—	10.0%	22.2%	33.3%
働き方改革セミナー	21.1%	28.6%	—	10.0%	22.2%	33.3%
事業計画作成セミナー	15.8%	14.3%	—	20.0%	22.2%	11.1%
人材活用セミナー	15.8%	14.3%	—	—	22.2%	33.3%
その他	—	—	—	—	—	—

	全体 (n=38)	事業者規模別	
		小規模 (n=29)	小規模以外 (n=7)
補助金活用セミナー	50.0%	44.8%	71.4%
販路開拓セミナー	34.2%	37.9%	28.6%
財務分析セミナー	26.3%	31.0%	14.3%
事業承継セミナー	26.3%	27.6%	14.3%
事業継続力強化セミナー	26.3%	27.6%	28.6%
IT導入関連セミナー	21.1%	13.8%	42.9%
働き方改革セミナー	21.1%	24.1%	14.3%
事業計画作成セミナー	15.8%	17.2%	14.3%
人材活用セミナー	15.8%	17.2%	14.3%
その他	—	—	—

(2) 8 (3) (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 (都合があれば参加したい)」が 51.2%と最も高く、「興味はない」が 37.2%、「興味がある (ぜひ参加したい)」が 11.6%と続いている。



(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	ビジネスサポート:商談会、交流会、展示会のネットワーク支援
建設業	補助金の申請・受給にあたりいつもアドバイスを頂き感謝申し上げます
その他の業種	これからも多方面でご協力いただきたい

12. 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

景況感 DI は△17.8 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。

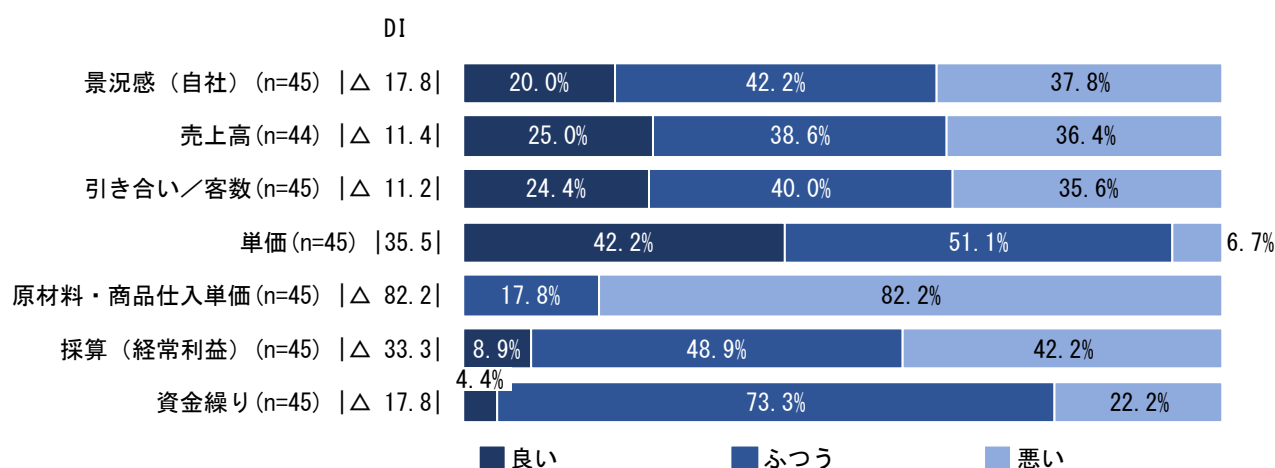
売上高 DI は△11.4 ポイントとマイナス値である。

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△82.2 ポイントと、商品の仕入価格が上昇している状況である。

この結果、採算（経常利益）DI は△33.3 ポイントとマイナス値になっている。

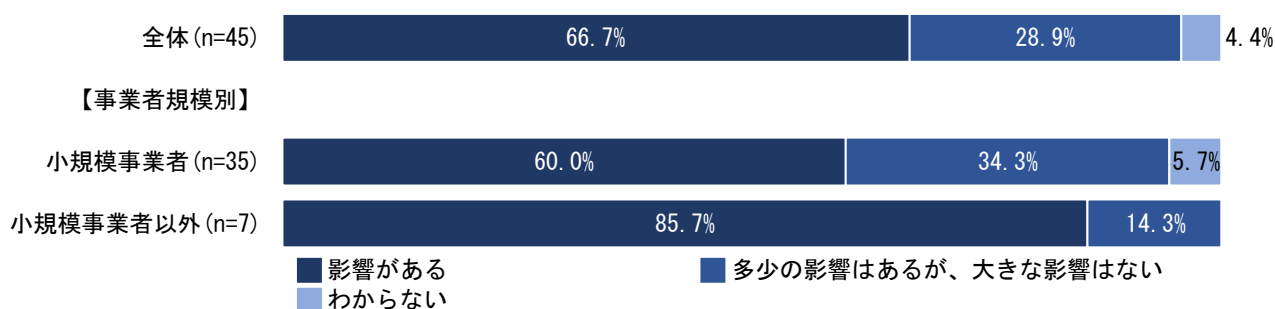
<景況感>



(2) 約6割が原材料やエネルギー価格高騰による影響を受けている

原材料やエネルギー価格高騰の経営への影響の有無をみると、全体では、「影響がある」が66.7%と最も高く、「多少の影響はあるが、大きな影響はない」が28.9%、「わからない」が4.4%と続いている。

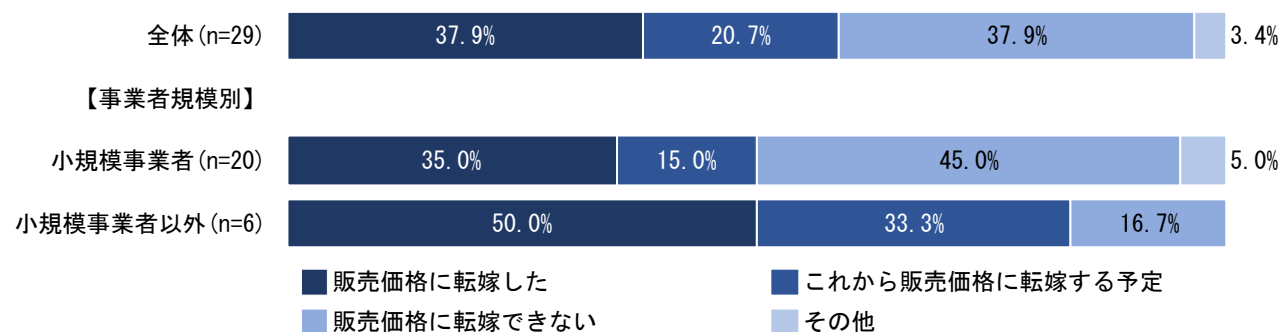
<原材料やエネルギー価格高騰の経営への影響の有無>



（３）約４割が『転嫁できない』

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をみると、全体では、「販売価格に転嫁した」と「販売価格に転嫁できない」が、それぞれ 37.9%と最も高く、「これから販売価格に転嫁する予定」が 20.7%と続いている。

＜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＞



転嫁できない理由をみると、全体では、「取引先に価格決定権があるため」が 63.6%と最も高く、「同業者との横並びを基準に価格を決定するため」が 27.3%、「経営方針や戦略に値上げがそぐわないため」が 18.2%と続いている。

＜転嫁できない理由＞

	全体 (n=11)	事業者規模別	
		小規模 (n=9)	小規模以外 (n=1)
取引先に価格決定権があるため	63.6%	66.7%	100.0%
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	27.3%	33.3%	－
経営方針や戦略に値上げがそぐわないため	18.2%	11.1%	－
自助努力でカバーできるため	9.1%	11.1%	－
キリのいい金額で販売するため	9.1%	11.1%	－
その他	9.1%	11.1%	－

(4) 「原材料や商品の仕入単価の上昇」を経営課題と考える事業者が多い

現在の経営上の問題点／課題についてみると、全体では、「原材料や商品の仕入単価の上昇」が55.6%と最も高く、「販売促進・販路開拓、または営業活動」が44.4%、「人材・人員確保」が40.0%と続いている。

<現在の経営上の問題点／課題について>

	全体 (n=45)	事業者規模別	
		小規模 (n=35)	小規模以外 (n=7)
原材料や商品の仕入単価の上昇	55.6%	51.4%	57.1%
販売促進・販路開拓、または営業活動	44.4%	45.7%	42.9%
人材・人員確保	40.0%	34.3%	71.4%
建物・設備等の老朽化	26.7%	22.9%	28.6%
資金繰り対策	24.4%	28.6%	14.3%
業務の効率化	22.2%	20.0%	42.9%
既存の製品・サービスの改善	20.0%	20.0%	28.6%
新製品・サービスの開発	20.0%	14.3%	42.9%
自社の強みの把握・活用	13.3%	14.3%	14.3%
顧客ニーズの把握	11.1%	5.7%	42.9%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	8.9%	11.4%	－
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	6.7%	5.7%	14.3%
ブランディング	4.4%	5.7%	－
その他	2.2%	－	－

具体的な取組（検討）についてみると、全体では、「新たな商品・サービスの開発・提供」が48.5%と最も高く、「販路開拓」が45.5%、「新規事業展開・事業転換」が24.2%と続いている。

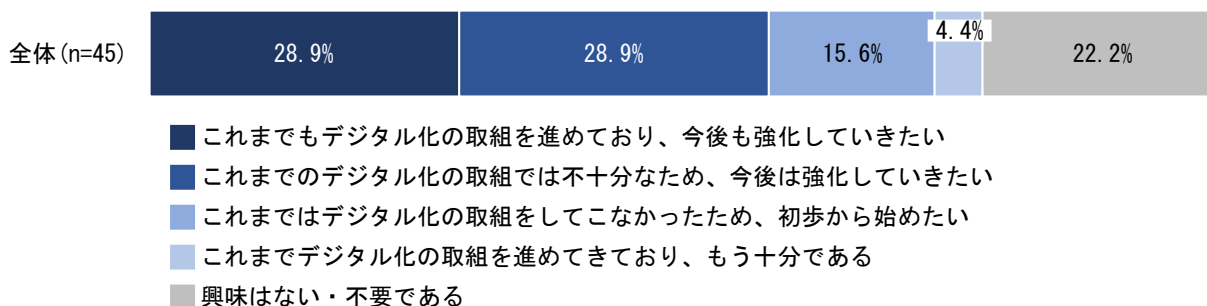
<具体的な取組（検討）について>

	全体 (n=33)	事業者規模別	
		小規模 (n=25)	小規模以外 (n=6)
新たな商品・サービスの開発・提供	48.5%	48.0%	50.0%
販路開拓	45.5%	44.0%	50.0%
新規事業展開・事業転換	24.2%	28.0%	16.7%
人材の確保・育成	21.2%	20.0%	33.3%
インターネット販売	15.2%	20.0%	－
設備投資	12.1%	4.0%	33.3%
技術開発・生産性向上	9.1%	8.0%	16.7%
後継者の育成	6.1%	4.0%	16.7%
ITによる業務効率化	3.0%	4.0%	－
その他	9.1%	12.0%	－

（５）約５割が『デジタル化の強化』を検討

「デジタル化」の取組状況をみると、「これまでもデジタル化の取組を進めており、今後も強化していきたい」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」が、それぞれ28.9%であり、これらを合わせた『強化していきたい』は57.8%となっている。

＜「デジタル化」の取組状況＞



デジタル化について、これまでの取組と今後の取組予定をみる。

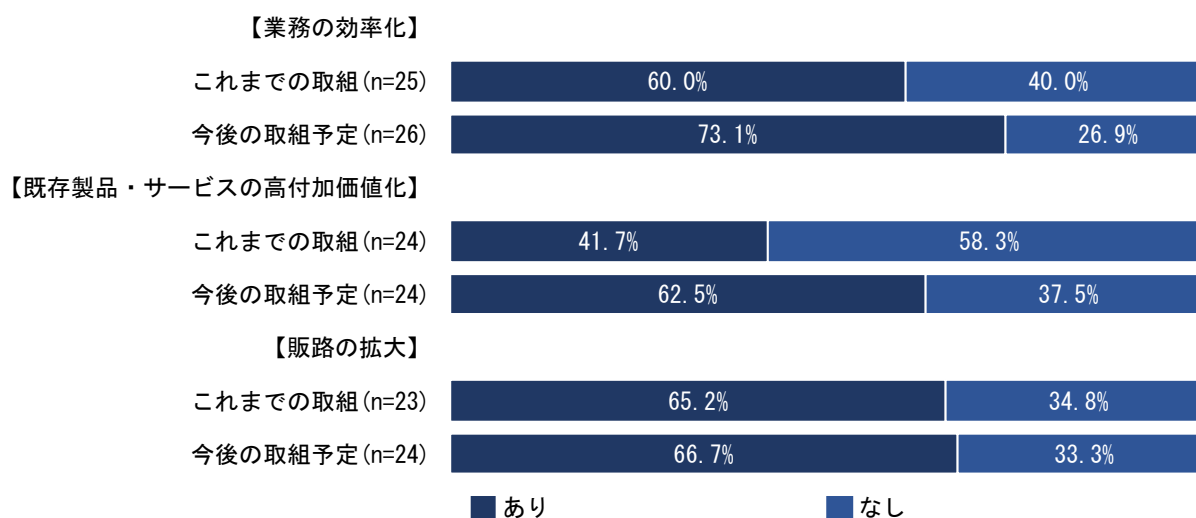
〈業務の効率化〉は、すでに取り組んでいる割合が約６割、今後取り組みたいと考える割合が約７割となっている。

〈既存製品・サービスの高付加価値化〉は、すでに取り組んでいる割合が約４割、今後取り組みたいと考える割合が約６割となっている。

〈販路の拡大〉は、すでに取り組んでいる割合が約６割、今後取り組みたいと考える割合が約６割となっている。

支援の必要性でみると、現状と予定のギャップが最も大きい〈既存製品・サービスの高付加価値化〉に対する支援が必要とされているといえる。

＜「デジタル化」について、これまでの取組と今後の取組予定＞



（６）従業員の定着状況に『問題がある』と考える事業者が約２割

従業員の定着状況をみると、全体では、「問題がある」が22.9%、「問題はない」が77.1%となっている。

<従業員の定着状況>



「働きやすさ」向上のための取組をみると、全体では、「所定時間外労働の削減」が40.0%と最も高く、「育児・介護休暇が取りやすい」と「従業員に裁量権を与える」と「改善提案しやすい仕組みづくり」と「兼業・副業を認める制度」が、それぞれ28.0%と続いている。

<「働きやすさ」向上のための取組>

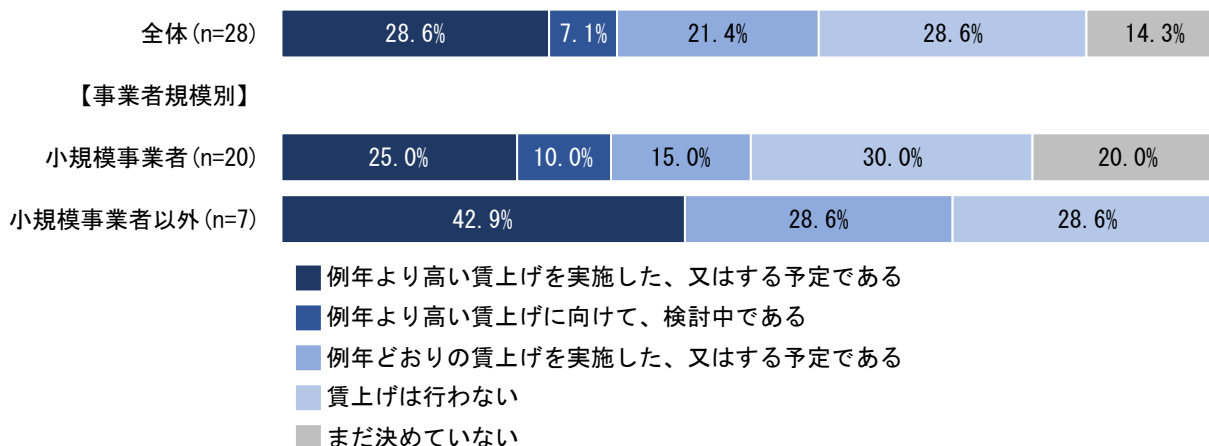
	全体 (n=25)	事業者規模別	
		小規模 (n=18)	小規模以外 (n=6)
所定時間外労働の削減	40.0%	44.4%	33.3%
育児・介護休暇が取りやすい	28.0%	11.1%	66.7%
従業員に裁量権を与える	28.0%	33.3%	16.7%
改善提案しやすい仕組みづくり	28.0%	22.2%	33.3%
兼業・副業を認める制度	28.0%	27.8%	33.3%
希望の業務、配置換えを行う	24.0%	22.2%	33.3%
選択的週休3日制度	16.0%	16.7%	—
育休等で休んだ従業員の業務量等のフォロー	12.0%	5.6%	33.3%
子育て中の在宅勤務制度	8.0%	5.6%	16.7%
ノー残業デイの実施	4.0%	5.6%	—
出産・育児等で退職した従業員の再雇用制度	4.0%	5.6%	—
事業所内保育施設整備	—	—	—
人事考課結果の開示	—	—	—
その他	—	—	—

※「育休等で休んだ従業員の業務量等のフォロー」は「育休等で休んだ従業員がいる職場の業務量や内容のフォロー」の略

（７）約３割が『例年よりも高い賃上げを実施・予定・検討中』

賃上げの実施有無をみると、「例年より高い賃上げを実施した、又はする予定である」が 28.6%、「例年より高い賃上げに向けて、検討中である」が 7.1%であり、これらを合わせた『例年よりも高い賃上げを実施・予定・検討中』は 35.7%となっている。

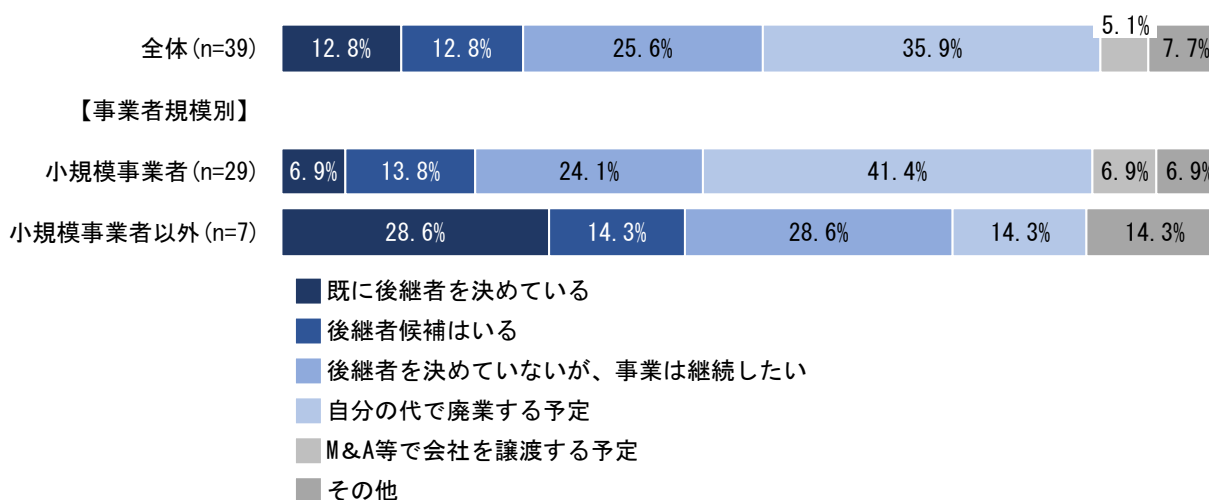
<賃上げの実施有無>



（８）約２割が『後継者・後継者候補がいる』

後継者の決定状況をみると、「既に後継者を決めている」と「後継者候補はいる」が、それぞれ 12.8%であり、これらを合わせた『後継者・後継者候補がいる』は 25.6%である。

<後継者の決定状況>



※「既に事業承継を実施済み」との回答は見られない

IV 参考資料

1. その他の記述まとめ

1 (2) 業種

業種	回答
その他の業種	中小企業等協同組合

2 (1) 現在の経営上の問題点／課題は何ですか。

業種	回答
その他の業種	組織の活性化

2 (3) 具体的な取組（検討）内容を教えてください。

業種	回答
建設業	人材確保のための社内規定等の整備
飲食サービス業	営業時間の変更
飲食サービス業	店頭の軒先を考えています・軒先販売の為の改装したい

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
建設業	販売価格転嫁を全顧客にできていない

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
建設業	価格転換してしまうと大幅な値上げになる為、小幅しかできない

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	キッチンカー出店の距離 近い出店場所
その他の業種	組合賦課金の増額

6 (3) 例年よりも高い賃上げを実施しなかった（する予定がない）理由を教えてください。

業種	回答
小売業	従業員を0にするから

6 (4) 貴社が賃上げを実施するために必要なことを教えてください。

業種	回答
その他の業種	組合員の横並びと理解

7（3）求人後の状況についてお聞かせください。

業種	回答
建設業	人出不足の時と間にあっているときに、有るので困っている
飲食サービス業	飲食店ですので、顧客が増えるか保証が無い為

7（6）求人対象地区について教えてください。

業種	回答
製造業	通勤時間 1 時間以内の圏内
製造業	茨城県、埼玉県
建設業	埼玉、茨城
その他サービス業	野田市近隣在住
その他の業種	車通勤可能範囲地区

9（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
建設業	とても悩んでいる
建設業	未定
飲食サービス業	何も考えていない

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	9	20.0%	1	12.5%	0	0.0%	2	15.4%	2	20.0%	4	36.4%
不変	19	42.2%	3	37.5%	1	100.0%	5	38.5%	4	40.0%	5	45.5%
悪化	17	37.8%	4	50.0%	0	0.0%	6	46.2%	4	40.0%	2	18.2%
DI	△ 17.8		△ 37.5		0		△ 30.8		△ 20.0		18.2	
合計	45	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	13	100.0%	10	100.0%	11	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	11	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	15.4%	5	50.0%	4	36.4%
不変	17	38.6%	2	28.6%	1	100.0%	5	38.5%	3	30.0%	5	45.5%
減少	16	36.4%	5	71.4%	0	0.0%	6	46.2%	2	20.0%	2	18.2%
DI	△ 11.4		△ 71.4		0		△ 30.8		30		18.2	
合計	44	100.0%	7	100.0%	1	100.0%	13	100.0%	10	100.0%	11	100.0%

【引き合い／客数】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
増加	11	24.4%	2	25.0%	0	0.0%	5	38.5%	2	20.0%	2	18.2%
不変	18	40.0%	1	12.5%	1	100.0%	2	15.4%	6	60.0%	6	54.5%
減少	16	35.6%	5	62.5%	0	0.0%	6	46.2%	2	20.0%	3	27.3%
DI	△ 11.2		△ 37.5		0		△ 7.7		0		△ 9.1	
合計	45	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	13	100.0%	10	100.0%	11	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	19	42.2%	5	62.5%	0	0.0%	6	46.2%	5	50.0%	2	18.2%
不変	23	51.1%	3	37.5%	1	100.0%	6	46.2%	4	40.0%	8	72.7%
低下	3	6.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	7.7%	1	10.0%	1	9.1%
DI	35.5		62.5		0		38.5		40		9.1	
合計	45	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	13	100.0%	10	100.0%	11	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	8	17.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	20.0%	6	54.5%
上昇	37	82.2%	8	100.0%	1	100.0%	13	100.0%	8	80.0%	5	45.5%
DI	△ 82.2		△ 100.0		△ 100.0		△ 100.0		△ 80.0		△ 45.5	
合計	45	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	13	100.0%	10	100.0%	11	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	4	8.9%	1	12.5%	0	0.0%	1	7.7%	1	10.0%	1	9.1%
不変	22	48.9%	2	25.0%	1	100.0%	5	38.5%	5	50.0%	8	72.7%
悪化	19	42.2%	5	62.5%	0	0.0%	7	53.8%	4	40.0%	2	18.2%
DI	△ 33.3		△ 50.0		0		△ 46.1		△ 30.0		△ 9.1	
合計	45	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	13	100.0%	10	100.0%	11	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	2	4.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	7.7%	1	10.0%	0	0.0%
不変	33	73.3%	5	62.5%	1	100.0%	7	53.8%	8	80.0%	10	90.9%
悪化	10	22.2%	3	37.5%	0	0.0%	5	38.5%	1	10.0%	1	9.1%
DI	△ 17.8		△ 37.5		0		△ 30.8		0		△ 9.1	
合計	45	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	13	100.0%	10	100.0%	11	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	2.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	8.3%	0	0.0%	0	0.0%
適正	33	76.7%	7	87.5%	1	100.0%	10	83.3%	5	50.0%	8	80.0%
不足	9	20.9%	1	12.5%	0	0.0%	1	8.3%	5	50.0%	2	20.0%
DI	△ 18.6		△ 12.5		0		0		△ 50.0		△ 20.0	
合計	43	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	12	100.0%	10	100.0%	10	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	1	2.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	7.7%	0	0.0%	0	0.0%
適正	32	72.7%	5	62.5%	1	100.0%	9	69.2%	7	70.0%	8	80.0%
不足	11	25.0%	3	37.5%	0	0.0%	3	23.1%	3	30.0%	2	20.0%
DI	△ 22.7		△ 37.5		0		△ 15.4		△ 30.0		△ 20.0	
合計	44	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	13	100.0%	10	100.0%	10	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=45		製造業 n=8		卸売業 n=1		小売業 n=13		建設・運輸業 n=10		サービス業 n=11	
	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	44.4%	4	50.0%	1	100.0%	7	53.8%	2	20.0%	5	45.5%
人材・人員確保	18	40.0%	4	50.0%	0	0.0%	2	15.4%	7	70.0%	4	36.4%
自社の強みの把握・活用	6	13.3%	1	12.5%	0	0.0%	2	15.4%	0	0.0%	3	27.3%
業務の効率化	10	22.2%	2	25.0%	0	0.0%	4	30.8%	2	20.0%	2	18.2%
既存の製品・サービスの改善	9	20.0%	4	50.0%	0	0.0%	2	15.4%	0	0.0%	3	27.3%
新製品・サービスの開発	9	20.0%	3	37.5%	0	0.0%	4	30.8%	1	10.0%	0	0.0%
建物・設備等の老朽化	12	26.7%	1	12.5%	0	0.0%	4	30.8%	3	30.0%	3	27.3%
原材料や商品の仕入単価の上昇	25	55.6%	6	75.0%	1	100.0%	9	69.2%	6	60.0%	1	9.1%
事業承継・廃業・M&A・人材育成	4	8.9%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	3	30.0%	0	0.0%
ITの利活用（キャッシュレス対応等）	3	6.7%	1	12.5%	0	0.0%	1	7.7%	0	0.0%	1	9.1%
ブランディング	2	4.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	7.7%	0	0.0%	1	9.1%
顧客ニーズの把握	5	11.1%	1	12.5%	0	0.0%	3	23.1%	1	10.0%	0	0.0%
資金繰り対策	11	24.4%	3	37.5%	0	0.0%	3	23.1%	5	50.0%	0	0.0%
その他	1	2.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	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 n=45		製造業 n=8		卸売業 n=1		小売業 n=13		建設・運輸業 n=10		サービス業 n=11	
	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	33	73.3%	8	100.0%	1	100.0%	10	76.9%	5	50.0%	8	72.7%
今は考えていない・様子をみたい	12	26.7%	0	0.0%	0	0.0%	3	23.1%	5	50.0%	3	27.3%
合計	45	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	13	100.0%	10	100.0%	11	100.0%

【問5-1_具体的な取組（検討）内容を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=33		製造業 n=8		卸売業 n=1		小売業 n=10		建設・運輸業 n=5		サービス業 n=8	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
新たな商品・サービスの開発・提供	16	48.5%	4	50.0%	0	0.0%	4	40.0%	1	20.0%	6	75.0%
販路開拓	15	45.5%	6	75.0%	1	100.0%	4	40.0%	1	20.0%	3	37.5%
インターネット販売	5	15.2%	2	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	37.5%
新規事業展開・事業転換	8	24.2%	1	12.5%	0	0.0%	4	40.0%	3	60.0%	0	0.0%
設備投資	4	12.1%	3	37.5%	0	0.0%	1	10.0%	0	0.0%	0	0.0%
人材の確保・育成	7	21.2%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	4	80.0%	2	25.0%
技術開発・生産性向上	3	9.1%	2	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	0	0.0%
ITによる業務効率化	1	3.0%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
後継者の育成	2	6.1%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	0	0.0%
その他	3	9.1%	0	0.0%	0	0.0%	2	20.0%	1	20.0%	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=12		製造業 n=0		卸売業 n=0		小売業 n=3		建設・運輸業 n=5		サービス業 n=3	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
資金不足	2	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	1	20.0%	0	0.0%
人手不足	3	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	2	40.0%	0	0.0%
時間がない	2	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	1	33.3%
どのように考えたらよいか、分からない	5	41.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	40.0%	2	66.7%
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%
後継者がいない	3	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	66.7%	1	20.0%	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	13.3%	1	12.5%	0	0.0%	2	15.4%	2	20.0%	1	9.1%
横ばい	21	46.7%	4	50.0%	1	100.0%	3	23.1%	5	50.0%	6	54.5%
縮小見込	10	22.2%	2	25.0%	0	0.0%	4	30.8%	2	20.0%	2	18.2%
わからない	8	17.8%	1	12.5%	0	0.0%	4	30.8%	1	10.0%	2	18.2%
合計	45	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	13	100.0%	10	100.0%	11	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	11	24.4%	4	50.0%	0	0.0%	2	15.4%	3	30.0%	2	18.2%
横ばい	21	46.7%	3	37.5%	0	0.0%	5	38.5%	6	60.0%	6	54.5%
緩和する	3	6.7%	0	0.0%	0	0.0%	2	15.4%	1	10.0%	0	0.0%
わからない	10	22.2%	1	12.5%	1	100.0%	4	30.8%	0	0.0%	3	27.3%
合計	45	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	13	100.0%	10	100.0%	11	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	13	29.5%	2	25.0%	1	100.0%	4	30.8%	4	44.4%	2	18.2%
現状維持	24	54.5%	5	62.5%	0	0.0%	5	38.5%	5	55.6%	8	72.7%
縮小	2	4.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	7.7%	0	0.0%	0	0.0%
廃業	1	2.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	7.7%	0	0.0%	0	0.0%
わからない	4	9.1%	1	12.5%	0	0.0%	2	15.4%	0	0.0%	1	9.1%
合計	44	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	13	100.0%	9	100.0%	11	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	30	66.7%	7	87.5%	0	0.0%	11	84.6%	8	80.0%	2	18.2%
多少の影響はあるが、大きな影響はない	13	28.9%	1	12.5%	1	100.0%	2	15.4%	2	20.0%	7	63.6%
わからない	2	4.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	18.2%
合計	45	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	13	100.0%	10	100.0%	11	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	11	37.9%	4	57.1%	0	0.0%	4	36.4%	2	28.6%	0	0.0%
これから販売価格に転嫁する予定	6	20.7%	1	14.3%	0	0.0%	4	36.4%	0	0.0%	1	50.0%
販売価格に転嫁できない	11	37.9%	2	28.6%	0	0.0%	3	27.3%	4	57.1%	1	50.0%
わからない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	1	3.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	0	0.0%
合計	29	100.0%	7	100.0%	0	0.0%	11	100.0%	7	100.0%	2	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=11		製造業 n=2		卸売業 n=0		小売業 n=3		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	%
取引先に価格決定権があるため	7	63.6%	1	50.0%	0	0.0%	2	66.7%	3	75.0%	1	100.0%
同業者との横並びを基準に価格を決定するため	3	27.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	2	50.0%	0	0.0%
自助努力でカバーできるため	1	9.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	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	18.2%	1	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
キリのいい金額で販売するため	1	9.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%
その他	1	9.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%

【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。】

	全体 n=29		製造業 n=7		卸売業 n=0		小売業 n=11		建設・運輸業 n=7		サービス業 n=2	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
仕入先と交渉	7	24.1%	1	14.3%	0	0.0%	2	18.2%	3	42.9%	1	50.0%
仕入先の変更	3	10.3%	1	14.3%	0	0.0%	2	18.2%	0	0.0%	0	0.0%
合理化・経費削減	16	55.2%	2	28.6%	0	0.0%	7	63.6%	4	57.1%	1	50.0%
対策していない	8	27.6%	4	57.1%	0	0.0%	2	18.2%	2	28.6%	0	0.0%
その他	2	6.9%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	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	13	28.9%	2	25.0%	1	100.0%	3	23.1%	3	30.0%	4	36.4%
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	13	28.9%	6	75.0%	0	0.0%	3	23.1%	0	0.0%	3	27.3%
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	7	15.6%	0	0.0%	0	0.0%	2	15.4%	4	40.0%	1	9.1%
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	2	4.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	7.7%	0	0.0%	1	9.1%
興味はない・不要である	10	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	4	30.8%	3	30.0%	2	18.2%
合計	45	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	13	100.0%	10	100.0%	11	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	15	60.0%	7	100.0%	1	100.0%	3	50.0%	3	50.0%	1	20.0%
なし	10	40.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	50.0%	3	50.0%	4	80.0%
合計	25	100.0%	7	100.0%	1	100.0%	6	100.0%	6	100.0%	5	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	10	41.7%	4	50.0%	0	0.0%	4	66.7%	0	0.0%	2	40.0%
なし	14	58.3%	4	50.0%	1	100.0%	2	33.3%	4	100.0%	3	60.0%
合計	24	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	6	100.0%	4	100.0%	5	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	15	65.2%	5	71.4%	0	0.0%	4	66.7%	2	50.0%	4	80.0%
なし	8	34.8%	2	28.6%	1	100.0%	2	33.3%	2	50.0%	1	20.0%
合計	23	100.0%	7	100.0%	1	100.0%	6	100.0%	4	100.0%	5	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	19	73.1%	7	100.0%	1	100.0%	3	50.0%	5	71.4%	3	60.0%
なし	7	26.9%	0	0.0%	0	0.0%	3	50.0%	2	28.6%	2	40.0%
合計	26	100.0%	7	100.0%	1	100.0%	6	100.0%	7	100.0%	5	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	15	62.5%	5	71.4%	0	0.0%	4	66.7%	2	40.0%	4	80.0%
なし	9	37.5%	2	28.6%	1	100.0%	2	33.3%	3	60.0%	1	20.0%
合計	24	100.0%	7	100.0%	1	100.0%	6	100.0%	5	100.0%	5	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	16	66.7%	7	87.5%	0	0.0%	2	40.0%	3	60.0%	4	80.0%
なし	8	33.3%	1	12.5%	1	100.0%	3	60.0%	2	40.0%	1	20.0%
合計	24	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	5	100.0%	5	100.0%	5	100.0%

【問16_業務効率化対策や人材不足対策として期待されている生成AIを現在、業務に取り入れた活用をしていますか。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
活用している	3	6.8%	1	12.5%	0	0.0%	1	8.3%	0	0.0%	1	9.1%
活用を検討している	4	9.1%	3	37.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%
活用を禁止している	1	2.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
活用する予定はない	22	50.0%	4	50.0%	1	100.0%	7	58.3%	3	30.0%	6	54.5%
活用方法がわからない	14	31.8%	0	0.0%	0	0.0%	4	33.3%	7	70.0%	3	27.3%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	44	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	12	100.0%	10	100.0%	11	100.0%

【問17_現在、どのような業務に取り入れた活用をしていますか。（複数回答可）】

	全体 n=3		製造業 n=1		卸売業 n=0		小売業 n=1		建設・運輸業 n=0		サービス業 n=1	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
マーケティング・データ分析	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%
顧客対応・カスタマーサポート	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%
商品・サービスの開発	2	66.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	1	100.0%
販促物の制作	2	66.7%	1	100.0%	0	0.0%	1	100.0%	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18_生成AIの利用による効果はどの程度感じていますか。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
非常に効果的である	3	100.0%	1	100.0%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	1	100.0%
ある程度効果的である	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
あまり効果的ではない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
全く効果を感じない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	3	100.0%	1	100.0%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	1	100.0%

【問19_生成AIの利用に関する主な課題は何ですか。（複数回答可）】

	全体 n=4		製造業 n=3		卸売業 n=0		小売業 n=0		建設・運輸業 n=0		サービス業 n=1	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
導入コスト	2	50.0%	2	66.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
技術的な知識不足	4	100.0%	3	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%
情報漏洩リスク	2	50.0%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%
社内の抵抗感	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問20_2024年度（2024年4月～現在）において、例年よりも高い賃上げを実施しましたか（する予定ですか）。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
例年より高い賃上げを実施した、又はする予定である	8	28.6%	2	33.3%	1	100.0%	1	11.1%	1	14.3%	3	75.0%
例年より高い賃上げに向けて、検討中である	2	7.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	28.6%	0	0.0%
例年とおりの賃上げを実施した、又はする予定である	6	21.4%	2	33.3%	0	0.0%	2	22.2%	1	14.3%	0	0.0%
賃上げは行わない	8	28.6%	1	16.7%	0	0.0%	3	33.3%	3	42.9%	1	25.0%
まだ決めていない	4	14.3%	1	16.7%	0	0.0%	3	33.3%	0	0.0%	0	0.0%
合計	28	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	9	100.0%	7	100.0%	4	100.0%

【問21_例年よりも高い賃上げを実施した（する予定）の理由を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=10		製造業 n=2		卸売業 n=1		小売業 n=1		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	%
政府の賃上げ要請に応じるため	3	30.0%	1	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	66.7%
世間的な賃上げ動向に合わせるため	7	70.0%	1	50.0%	0	0.0%	1	100.0%	3	100.0%	2	66.7%
物価高による従業員の生活不安解消のため	5	50.0%	2	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	66.7%	1	33.3%
最低賃金が引き上げられたため	3	30.0%	1	50.0%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	1	33.3%
雇用の維持や人材採用等の人事施策のため	4	40.0%	2	100.0%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%
従業員からの不満が多いため	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22 例年よりも高い賃上げを実施しなかった（する予定がない）理由を教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=12		製造業 n=3		卸売業 n=0		小売業 n=4		建設・運輸業 n=3		サービス業 n=1	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
例年よりも高い賃上げを行うほど業績が良くないため	6	50.0%	1	33.3%	0	0.0%	2	50.0%	3	100.0%	0	0.0%
今の収益構造では、現状の賃金水準以上にはできないため	5	41.7%	1	33.3%	0	0.0%	2	50.0%	2	66.7%	0	0.0%
原材料やエネルギーの価格が高騰するなど、コストが増えているため	8	66.7%	2	66.7%	0	0.0%	3	75.0%	3	100.0%	0	0.0%
事業の先行きに不安があるため	2	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	2	50.0%	0	0.0%	0	0.0%
他に優先的に投資をするべきものがあるため	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
計画的に賃上げをしているため	2	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%
既に十分な賃金水準であるため	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
例年よりも高い賃上げをする必要性を感じていないため	1	8.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	0	0.0%
その他	1	8.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問23 貴社が賃上げを実施するために必要なことを教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=36		製造業 n=7		卸売業 n=1		小売業 n=11		建設・運輸業 n=8		サービス業 n=8	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
客数の拡大（販路拡大）	26	72.2%	6	85.7%	1	100.0%	8	72.7%	4	50.0%	7	87.5%
客単価の拡大（値上げ）	26	72.2%	6	85.7%	1	100.0%	6	54.5%	6	75.0%	7	87.5%
生産性の向上	16	44.4%	5	71.4%	0	0.0%	4	36.4%	4	50.0%	3	37.5%
原材料やエネルギー価格の低減	15	41.7%	4	57.1%	0	0.0%	5	45.5%	4	50.0%	2	25.0%
原材料やエネルギー以外の費用の削減	9	25.0%	3	42.9%	0	0.0%	2	18.2%	3	37.5%	1	12.5%
従業員削減	1	2.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	0	0.0%	0	0.0%
その他	1	2.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問24 2024年度の採用（2024年4月～入社）について教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=41		製造業 n=7		卸売業 n=1		小売業 n=13		建設・運輸業 n=10		サービス業 n=8	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
正社員を新卒採用した	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
正社員を中途採用した	6	14.6%	3	42.9%	0	0.0%	0	0.0%	1	10.0%	2	25.0%
非正規社員を採用した	1	2.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	7.7%	0	0.0%	0	0.0%
募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった	5	12.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	40.0%	1	12.5%
募集をしなかった	29	70.7%	4	57.1%	1	100.0%	12	92.3%	5	50.0%	5	62.5%

【問25_現状において人材（人員）が確保（充足）できていますか。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
確保できている（充足している）	27	65.9%	4	57.1%	1	100.0%	11	84.6%	3	30.0%	6	75.0%
確保できていない（充足していない）	14	34.1%	3	42.9%	0	0.0%	2	15.4%	7	70.0%	2	25.0%
合計	41	100.0%	7	100.0%	1	100.0%	13	100.0%	10	100.0%	8	100.0%

【問26_求人後の状況についてお聞かせください。（複数回答可）】

	全体 n=14		製造業 n=3		卸売業 n=0		小売業 n=2		建設・運輸業 n=7		サービス業 n=2	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
募集をしても応募がない	8	57.1%	2	66.7%	0	0.0%	0	0.0%	4	57.1%	2	100.0%
応募はあるが求める人材が集まらない	7	50.0%	2	66.7%	0	0.0%	1	50.0%	2	28.6%	2	100.0%
採用してもすぐに辞める	2	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	28.6%	0	0.0%
その他	2	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	1	14.3%	0	0.0%

【問27_主にどのような人を対象に求人をしている又はしたいですか。（複数回答可）】

	全体 n=35		製造業 n=7		卸売業 n=0		小売業 n=10		建設・運輸業 n=9		サービス業 n=7	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
高校新卒者	5	14.3%	1	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	3	33.3%	1	14.3%
大学新卒者	1	2.9%	1	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
社会人（同業経験者）	15	42.9%	4	57.1%	0	0.0%	0	0.0%	7	77.8%	3	42.9%
社会人（経験不問）	11	31.4%	3	42.9%	0	0.0%	1	10.0%	4	44.4%	2	28.6%
求人をする予定はない	18	51.4%	3	42.9%	0	0.0%	9	90.0%	1	11.1%	4	57.1%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問29_求人対象地区について教えてください。（複数回答可）】

	全体 n=26		製造業 n=4		卸売業 n=0		小売業 n=7		建設・運輸業 n=8		サービス業 n=5	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
野田市のみ	16	61.5%	2	50.0%	0	0.0%	5	71.4%	4	50.0%	3	60.0%
千葉県内	12	46.2%	3	75.0%	0	0.0%	1	14.3%	5	62.5%	3	60.0%
東京都内	2	7.7%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	0	0.0%
全国	3	11.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	1	12.5%	1	20.0%
その他	5	19.2%	2	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	1	20.0%

【クラス_インテ問30_新規採用者数】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
0人	14	48.3%	1	14.3%	1	100.0%	8	88.9%	2	28.6%	1	25.0%
1人	5	17.2%	1	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	2	28.6%	2	50.0%
2人以上	10	34.5%	5	71.4%	0	0.0%	1	11.1%	3	42.9%	1	25.0%
合計	29	100.0%	7	100.0%	1	100.0%	9	100.0%	7	100.0%	4	100.0%

【クラス_インテ問30_離職者数（定年退職・会社都合を除く）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
0人	15	55.6%	2	33.3%	1	100.0%	6	66.7%	4	57.1%	2	66.7%
1人	9	33.3%	2	33.3%	0	0.0%	2	22.2%	3	42.9%	1	33.3%
2人以上	3	11.1%	2	33.3%	0	0.0%	1	11.1%	0	0.0%	0	0.0%
合計	27	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	9	100.0%	7	100.0%	3	100.0%

【クラス_インテ問30_うち結婚・出産を理由とした退職】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
0人	24	96.0%	5	83.3%	1	100.0%	8	100.0%	6	100.0%	3	100.0%
1人	1	4.0%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	25	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	8	100.0%	6	100.0%	3	100.0%

【クラス_インテ問31_新規採用者数】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
0人	19	73.1%	5	71.4%	1	100.0%	5	62.5%	4	66.7%	3	100.0%
1人	3	11.5%	1	14.3%	0	0.0%	1	12.5%	1	16.7%	0	0.0%
2人以上	4	15.4%	1	14.3%	0	0.0%	2	25.0%	1	16.7%	0	0.0%
合計	26	100.0%	7	100.0%	1	100.0%	8	100.0%	6	100.0%	3	100.0%

【クラス_インテ問31_離職者数（定年退職・会社都合を除く）】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
0人	22	75.9%	6	85.7%	1	100.0%	6	66.7%	5	71.4%	3	100.0%
1人	4	13.8%	1	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	2	28.6%	0	0.0%
2人以上	3	10.3%	0	0.0%	0	0.0%	3	33.3%	0	0.0%	0	0.0%
合計	29	100.0%	7	100.0%	1	100.0%	9	100.0%	7	100.0%	3	100.0%

【問32_貴社において、有期契約社員から無期契約社員への登用制度の運用はありますか。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
ある	10	28.6%	2	28.6%	0	0.0%	1	8.3%	5	55.6%	2	50.0%
ない	25	71.4%	5	71.4%	1	100.0%	11	91.7%	4	44.4%	2	50.0%
合計	35	100.0%	7	100.0%	1	100.0%	12	100.0%	9	100.0%	4	100.0%

【問33_従業員の定着について、問題があると感じていますか。】

	全体		製造業		卸売業		小売業		建設・運輸業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
問題がある	8	22.9%	3	42.9%	0	0.0%	0	0.0%	3	33.3%	2	50.0%
問題はない	27	77.1%	4	57.1%	1	100.0%	12	100.0%	6	66.7%	2	50.0%
合計	35	100.0%	7	100.0%	1	100.0%	12	100.0%	9	100.0%	4	100.0%

【問34_問題を解決するために特に必要と感じる取り組みは何ですか。（3つまで）】

	全体 n=7		製造業 n=3		卸売業 n=0		小売業 n=0		建設・運輸業 n=2		サービス業 n=2	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
賃金の引き上げ	3	42.9%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	1	50.0%
勤務形態の多様化	1	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%
労働安全衛生の確保	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
福利厚生充実	3	42.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	2	100.0%
やりがい・働きがいの創出	5	71.4%	3	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	1	50.0%
職場内のコミュニケーション	4	57.1%	3	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%
従業員の意識改革	3	42.9%	2	66.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%
定着率の高い人材の見極め	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35_職場の「働きやすさ」向上のため、どのような取り組みを行っていますか。（複数回答可）】

	全体 n=25		製造業 n=5		卸売業 n=1		小売業 n=8		建設・運輸業 n=7		サービス業 n=3	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
所定時間外労働の削減	10	40.0%	3	60.0%	1	100.0%	2	25.0%	2	28.6%	2	66.7%
ノー残業デーの実施	1	4.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	0	0.0%
事業所内保育施設整備	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
出産・育児等で退職した従業員の再雇用制度	1	4.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%
育児・介護休暇が取りやすい	7	28.0%	3	60.0%	0	0.0%	1	12.5%	1	14.3%	1	33.3%
子育て中の在宅勤務制度	2	8.0%	1	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	0	0.0%
育休等で休んだ従業員がいる職場の業務量や内容のフォロー	3	12.0%	2	40.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%
希望の業務、配置換えを行う	6	24.0%	2	40.0%	0	0.0%	2	25.0%	2	28.6%	0	0.0%
従業員に裁量権を与える	7	28.0%	2	40.0%	1	100.0%	0	0.0%	4	57.1%	0	0.0%
人事考課結果の開示	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
改善提案しやすい仕組みづくり	7	28.0%	1	20.0%	0	0.0%	3	37.5%	2	28.6%	0	0.0%
選択的週休3日制度	4	16.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	2	28.6%	0	0.0%
兼業・副業を認める制度	7	28.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	50.0%	2	28.6%	1	33.3%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問36_過去1年間にどのような人材育成の取り組みを行っていますか。（複数回答可）】

	全体 n=36		製造業 n=7		卸売業 n=1		小売業 n=9		建設・運輸業 n=10		サービス業 n=7	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
新入社員研修（合同研修含む）	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
OJTを制度として実施	5	13.9%	2	28.6%	1	100.0%	0	0.0%	2	20.0%	0	0.0%
専門知識・技能習得のための研修等への参加	8	22.2%	1	14.3%	0	0.0%	1	11.1%	3	30.0%	2	28.6%
管理職研修（合同研修含む）	2	5.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	11.1%	0	0.0%	1	14.3%
特に実施していない	25	69.4%	5	71.4%	0	0.0%	7	77.8%	7	70.0%	5	71.4%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問37_人材育成を行う上でどのような問題がありますか。（複数回答可）】

	全体 n=35		製造業 n=6		卸売業 n=1		小売業 n=10		建設・運輸業 n=8		サービス業 n=8	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
指導できる従業員がいない	5	14.3%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	3	37.5%	1	12.5%
コストがかけられない	9	25.7%	3	50.0%	0	0.0%	4	40.0%	2	25.0%	0	0.0%
方法がわからない	3	8.6%	2	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
成果が見えない	3	8.6%	2	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	0	0.0%
ニーズにあった研修の機会がない	4	11.4%	0	0.0%	0	0.0%	2	20.0%	1	12.5%	1	12.5%
特に問題はない	20	57.1%	3	50.0%	1	100.0%	5	50.0%	3	37.5%	7	87.5%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問38_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）	8	19.0%	1	12.5%	0	0.0%	4	33.3%	2	20.0%	0	0.0%
改正電子帳簿保存法という言葉を知っているが、内容は知らない	14	33.3%	2	25.0%	0	0.0%	3	25.0%	4	40.0%	5	55.6%
改正電子帳簿保存法の内容を理解している	20	47.6%	5	62.5%	1	100.0%	5	41.7%	4	40.0%	4	44.4%
合計	42	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	12	100.0%	10	100.0%	9	100.0%

【問39_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	12	60.0%	1	20.0%	1	100.0%	3	60.0%	4	100.0%	3	75.0%
今後対応する予定	6	30.0%	3	60.0%	0	0.0%	1	20.0%	0	0.0%	1	25.0%
対応する予定なし	2	10.0%	1	20.0%	0	0.0%	1	20.0%	0	0.0%	0	0.0%
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	20	100.0%	5	100.0%	1	100.0%	5	100.0%	4	100.0%	4	100.0%

【問40_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	5	12.8%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	42.9%
後継者候補はいる	5	12.8%	2	25.0%	0	0.0%	1	8.3%	1	11.1%	1	14.3%
後継者を決めていないが、事業は継続したい	10	25.6%	1	12.5%	1	100.0%	2	16.7%	5	55.6%	0	0.0%
自分の代で廃業する予定	14	35.9%	3	37.5%	0	0.0%	7	58.3%	1	11.1%	3	42.9%
M&A等で会社を譲渡する予定	2	5.1%	1	12.5%	0	0.0%	1	8.3%	0	0.0%	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	3	7.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	8.3%	2	22.2%	0	0.0%
合計	39	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	12	100.0%	9	100.0%	7	100.0%

【問41 「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	12.5%	2	25.0%	0	0.0%	1	9.1%	0	0.0%	1	12.5%
策定中である	1	2.5%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
策定予定・検討中である	3	7.5%	1	12.5%	0	0.0%	1	9.1%	0	0.0%	1	12.5%
策定予定なし	12	30.0%	1	12.5%	0	0.0%	4	36.4%	3	30.0%	4	50.0%
認定制度を初めて知った	19	47.5%	3	37.5%	1	100.0%	5	45.5%	7	70.0%	2	25.0%
合計	40	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	11	100.0%	10	100.0%	8	100.0%

【問42 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=9		製造業 n=3		卸売業 n=0		小売業 n=4		建設・運輸業 n=2		サービス業 n=0	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
策定によるメリットがない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
策定・検討に必要なノウハウ／申請方法がわからない	2	22.2%	1	33.3%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%
策定・検討に係る費用の余裕がない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
策定・検討に係る人員の余裕がない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
策定・検討に係る時間に余裕がない	3	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	2	50.0%	1	50.0%	0	0.0%
具体的なリスクの想定が難しい	4	44.4%	2	66.7%	0	0.0%	1	25.0%	1	50.0%	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43 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=38		製造業 n=7		卸売業 n=1		小売業 n=10		建設・運輸業 n=9		サービス業 n=9	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
事業計画作成セミナー	6	15.8%	1	14.3%	0	0.0%	2	20.0%	2	22.2%	1	11.1%
財務分析セミナー	10	26.3%	3	42.9%	0	0.0%	1	10.0%	3	33.3%	3	33.3%
人材活用セミナー	6	15.8%	1	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	2	22.2%	3	33.3%
販路開拓セミナー	13	34.2%	2	28.6%	0	0.0%	3	30.0%	3	33.3%	5	55.6%
IT導入関連セミナー	8	21.1%	1	14.3%	0	0.0%	1	10.0%	2	22.2%	3	33.3%
補助金活用セミナー	19	50.0%	5	71.4%	0	0.0%	6	60.0%	3	33.3%	4	44.4%
事業承継セミナー	10	26.3%	2	28.6%	0	0.0%	2	20.0%	3	33.3%	2	22.2%
働き方改革セミナー	8	21.1%	2	28.6%	0	0.0%	1	10.0%	2	22.2%	3	33.3%
事業継続力強化セミナー	10	26.3%	3	42.9%	1	100.0%	1	10.0%	2	22.2%	3	33.3%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%

【問44 問38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		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）	5	11.6%	1	12.5%	0	0.0%	1	8.3%	1	10.0%	2	20.0%
興味がある（都合があれば参加したい）	22	51.2%	6	75.0%	1	100.0%	7	58.3%	4	40.0%	3	30.0%
興味はない	16	37.2%	1	12.5%	0	0.0%	4	33.3%	5	50.0%	5	50.0%
合計	43	100.0%	8	100.0%	1	100.0%	12	100.0%	10	100.0%	10	100.0%

3. アンケート用紙

令和6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： 2025年2月28日（金）
2. 回答方法： ①当所窓口にご持参
②WEB（右記QRコードまたは下記URL）にて回答
URL: <https://forms.gle/kiS1MotFXUF1n83y7>
※①～②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。					

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

1 取り組んでいる・検討している	2 今は考えていない・様子をみたい
------------------	-------------------

↓

↓

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

業界及び貴社の見通しについて

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。（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

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ます。

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

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

問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。

問16 業務効率化対策や人材不足対策として期待されている生成AIですが、現在、業務に取り入れた活用をしていますか。(1つを選択)

1 活用している
2 活用を検討している
3 活用を禁止している
4 活用する予定はない
5 活用方法がわからない
6 その他 ()

問17 問16で「1」と回答した方にお聞きします。

現在、どのような業務に取り入れた活用をしていますか。(複数回答可)

- | | |
|---|----------------|
| 1 | マーケティング・データ分析 |
| 2 | 顧客対応・カスタマーサポート |
| 3 | 商品・サービスの開発 |
| 4 | 販促物の制作 |
| 5 | その他 () |

問18 問16で「1」と回答した方にお聞きします。

生成AIの利用による効果はどの程度感じていますか？(1つを選択)

- | | |
|---|------------|
| 1 | 非常に効果的である |
| 2 | ある程度効果的である |
| 3 | あまり効果的ではない |
| 4 | 全く効果を感じない |

問19 問16で「2」と回答した方にお聞きします。

生成AIの利用に関する主な課題は何ですか？(複数回答可)

- | | |
|---|----------|
| 1 | 導入コスト |
| 2 | 技術的な知識不足 |
| 3 | 情報漏洩リスク |
| 4 | 社内の抵抗感 |
| 5 | その他 () |

賃上げの実施について

※問20～問15は、従業員数が1名以上の企業(事業所)が回答してください。

問20 2024年度(2024年4月～現在)において、例年よりも高い賃上げを実施しましたか(する予定ですか)。(1つを選択)

- | | |
|---|--------------------------|
| 1 | 例年より高い賃上げを実施した、又はする予定である |
| 2 | 例年より高い賃上げに向けて、検討中である |
| 3 | 例年どおりの賃上げを実施した、又はする予定である |
| 4 | 賃上げは行わない |
| 5 | まだ決めていない |

問21 問20で「1」～「2」と回答した方にお聞きします。

例年よりも高い賃上げを実施した(する予定)の理由を教えてください。(複数選択可)

- | | |
|---|---------------------|
| 1 | 政府の賃上げ要請に応じるため |
| 2 | 世間的な賃上げ動向に合わせるため |
| 3 | 物価高による従業員の生活不安解消のため |
| 4 | 最低賃金が引き上げられたため |
| 5 | 雇用の維持や人材採用等の人事施策のため |
| 6 | 従業員からの不満が多いため |
| 7 | その他 () |

問 22 問 20 で「3」～「4」と回答した方にお聞きします。

例年よりも高い賃上げを実施しなかった（する予定がない）理由を教えてください。（複数選択可）

- 1 例年よりも高い賃上げを行うほど業績が良くないため
2 今の収益構造では、現状の賃金水準以上にはできないため
3 原材料やエネルギーの価格が高騰するなど、コストが増えているため
4 事業の先行きに不安があるため
5 他に優先的に投資をするべきものがあるため
6 計画的に賃上げをしているため
7 既に十分な賃金水準であるため
8 例年よりも高い賃上げをする必要性を感じていないため
9 その他（ ）

問 23 すべての方にお聞きします。

貴社が質上げを実施するために必要なことを教えてください。(複数選択可)

- 1 客数の拡大（販路拡大）
- 2 客単価の拡大（値上げ）
- 3 生産性の向上
- 4 原材料やエネルギー価格の低減
- 5 原材料やエネルギー以外の費用の削減
- 6 従業員削減
- 7 その他（

人材について

I. 《貴社の人材確保の現状について伺います。》

問 24 2024 年度の採用(2024 年4月～入社)について教えてください。(複数回答可)

- 1 正社員を新卒採用した 2 正社員を中途採用した 3 非正規社員を採用した
- 4 募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった 5 募集をしなかった

問 25 現状において人材(人員)が確保(充足)できていますか。(1つを選択)

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

問 26 問 25 で「2」と回答された方にお聞きします。

求人後の状況についてお聞かせください。(複数回答可)

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

問 27 主にどのような人を対象に求人をしている又はしたいですか。(複数回答可)

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

問 28 問 27 で「5」と回答された方にお聞きます。

求人をする予定がない理由は何ですか。(自由記述)

問 29 求人対象地区について教えてください。(複数回答可)

1 野田市のみ 2 千葉県内 3 東京都内 4 全国 5 その他()

Ⅱ. <貴社の従業員の定着状況について伺います。>

問 30 直近の過去5年間における無期契約社員(正社員)の雇用状況について教えてください。

①新規採用者数 【 】人
②離職者数(定年退職・会社都合を除く)【 】人 うち結婚・出産を理由とした退職【 】人

問 31 直近の過去5年間における有期契約社員(パート、アルバイト、派遣社員等。但しシニア再雇用は除く)の雇用状況について教えてください。

①新規採用者数 【 】人
②離職者数(定年退職・会社都合を除く)【 】人 うち結婚・出産を理由とした退職【 】人

問 32 貴社において、有期契約社員から無期契約社員への登用制度の運用はありますか。(1つを選択)

1 ある 2 ない

問 33 従業員の定着について、問題があると感じていますか。(1つを選択)

1 問題がある 2 問題はない

問 34 問 33 で「1」と回答した方にお聞きます。

問題を解決するために特に必要と感じる取り組みは何ですか。(3つまで選択)

1 賃金の引き上げ 2 勤務形態の多様化 3 労働安全衛生の確保
4 福利厚生充実 5 やりがい・働きがいの創出 6 職場内のコミュニケーション
7 従業員の意識改革 8 定着率の高い人材の見極め 9 その他()

問 35 職場の「働きやすさ」向上のため、どのような取り組みを行っていますか。(複数回答可)

1 所定時間外労働の削減 2 ノー残業デーの実施 3 事業所内保育施設整備
4 出産・育児等で退職した従業員の再雇用制度 5 育児・介護休暇が取りやすい
6 子育て中の在宅勤務制度 7 育休等で休んだ従業員がいる職場の業務量や内容のフォロー
8 希望の業務、配置換えを行う 9 従業員に裁量権を与える
10 人事考課結果の開示 11 改善提案しやすい仕組みづくり
12 選択的週休3日制度 13 兼業・副業を認める制度
14 その他()

Ⅲ. 《貴社の人材育成の状況について伺います。》

問 36 過去 1 年間にどのような人材育成の取り組みを行っていますか。(複数回答可)

- | | |
|------------------------|-----------------|
| 1 新入社員研修（合同研修含む） | 2 OJT を制度として実施 |
| 3 専門知識・技能習得のための研修等への参加 | 4 管理職研修（合同研修含む） |
| 5 特に実施していない | 6 その他（ ） |

問 37 人材育成を行う上でどのような問題がありますか。(複数回答可)

- | | |
|-------------------|---------------|
| 1 指導できる従業員がいない | 2 コストがかかけられない |
| 3 方法がわからない | 4 成果が見えない |
| 5 ニーズにあった研修の機会がない | 6 特に問題はない |
| 7 その他（ ） | |

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 38 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 39 問 38 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 40 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 後継者候補はいる |
| 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 41 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 42 問 41 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 43 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 44 問 38（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 46 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。

