

令和 7 年度
神奈川県中小企業・小規模企業経営課題等把握事業結果

令和 8 年 5 月

神奈川県

目 次

1 事業概要	
(1) アンケート	1
(2) 企業ヒアリング	1
2 回答企業の属性	
(1) 業種	2
(2) 従業員数	2
(3) 売上高	3
(4) 経常利益（前期・前々期）	3
(5) 経営者の年齢	4
(6) 従業員の平均年齢	4
(7) 顧客の属性	5
(8) 所在地	5
3 アンケート結果概要	
(1) 経営課題への対応について	6
(2) 市場変化への対応について	16
(3) 特定課題への対応について	32
(4) 人材の育成・確保について	42
(5) 事業継続について	52
(6) 事業承継について	58
(7) 全体的な事項について	64
4 アンケート調査票	65

1 事業概要

(1) アンケート

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

対象：神奈川県中小企業・小規模企業 2,600社

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

内容：ア 経営課題への対応について
イ 市場変化への対応について
ウ 特定課題への対応について
エ 人材の育成・確保について
オ 事業継続について
カ 事業承継について
キ 全体的な事項について

期間：令和7年10月6日～11月7日

回答者数：684件（回答率26.3%）

委託機関：株式会社東京商工リサーチ 横浜支店・本社 市場調査部

注意事項：ア 図表中の「N」（Number of samples の略）は、設問に対する回答者の総数を示しており、回答者の構成比（%）を算出するための基数である。なお、各設問の「N」は、設問ごとの「無回答」を抜いた数を母数とし、割合を算出している。
イ 図表中の構成比は、小数点第2位以下を四捨五入しているため、合計数値が100%にならないこともある。
ウ 複数回答の設問は、回答が2つ以上となることがありうるため、合計は100%を超えることもある。
エ 集計表の上段の数字は回答者の件数、下段の数字は構成比（%）である。
オ サンプル数10以下のものについては、原則としてコメントしない。
カ アンケート自由記述の引用は、原文をできる限り尊重しているが、読みにくさが発生している箇所については、可読性を保つため、注記を省略し、修正を加えている。

(2) 企業ヒアリング

対象：アンケートの自由意見欄に、取組等について記載のある企業のうち、特徴のある10社（うち、4社の取組を事例として掲載）

方法：県職員が企業を訪問調査や電話調査を行い、直接ヒアリングを行った。

期間：令和8年4月

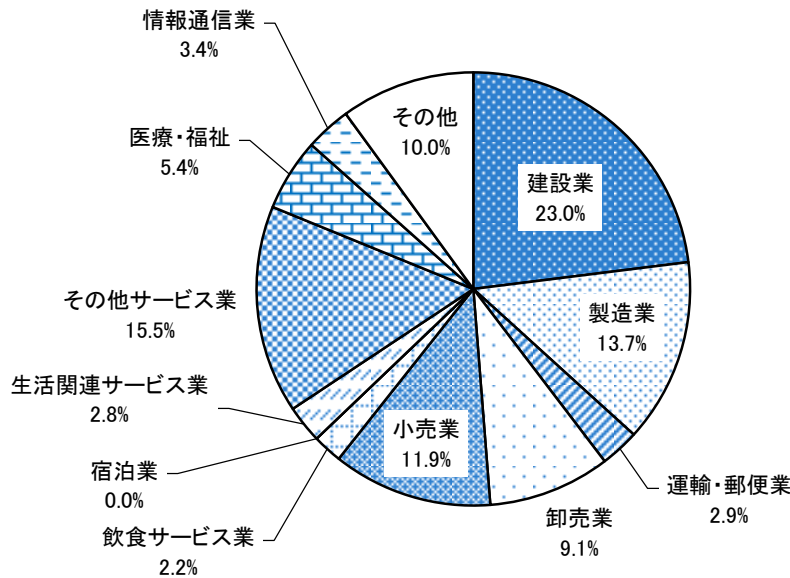
2 回答企業の属性

(1) 業種※

アンケート回答企業の業種をみると、「建設業」(23.0%)が最も高く、「その他サービス業」(15.5%)、「製造業」(13.7%)の順である。

※回答企業の営んでいる業種のうち、売上高の最も高い業種

(N = 679)



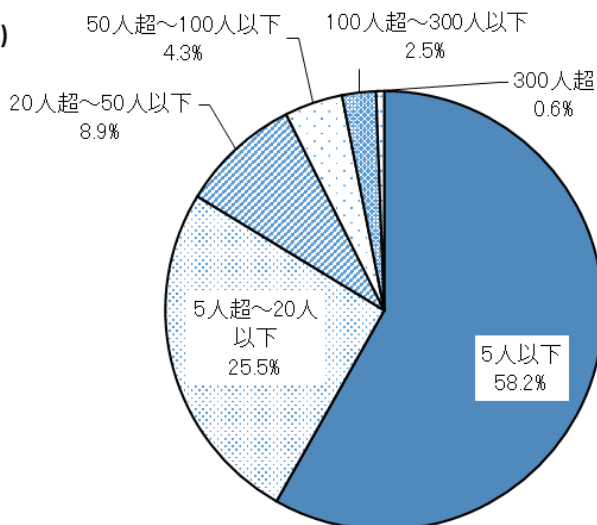
〔参考〕令和3年度経済センサス活動調査に基づく県内企業の業種別構成比

建設業…24.5%
 製造業…13.5%
 運輸・郵便業…4.3%
 情報通信業…3.3%
 卸売業…9.8%
 小売業…14.7%
 その他サービス…29.8%

(2) 従業員数

従業員数は、「5人以下」(58.2%)が最も高く、「5人超～20人以下」(25.5%)、「20人超～50人以下」(8.9%)、「50人超～100人以下」(4.3%)、「100人超～300人以下」(2.5%)の順である。

(N = 675)



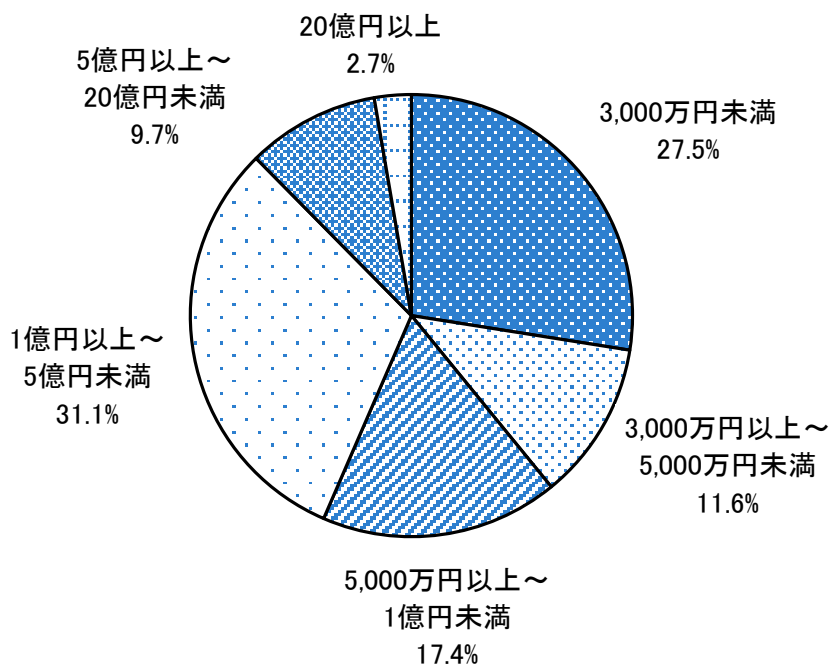
〔参考〕令和3年度経済センサス活動調査に基づく県内企業の従業員数別構成比

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

(3) 売上高

売上高は、「1億円以上～5億円未満」(31.1%)が最も高く、「3,000万円未満」(27.5%)、「5,000万円以上～1億円未満」(17.4%)、「3,000万円以上～5,000万円未満」(11.6%)の順である。

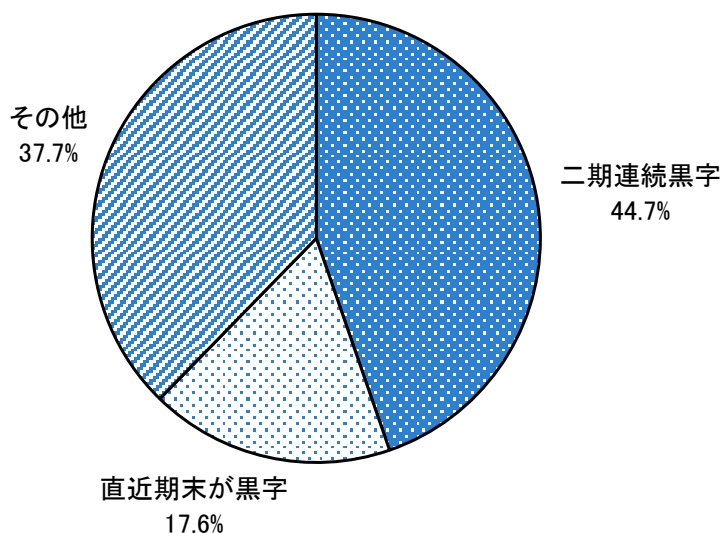
(N = 679)



(4) 経常利益（前期・前々期）

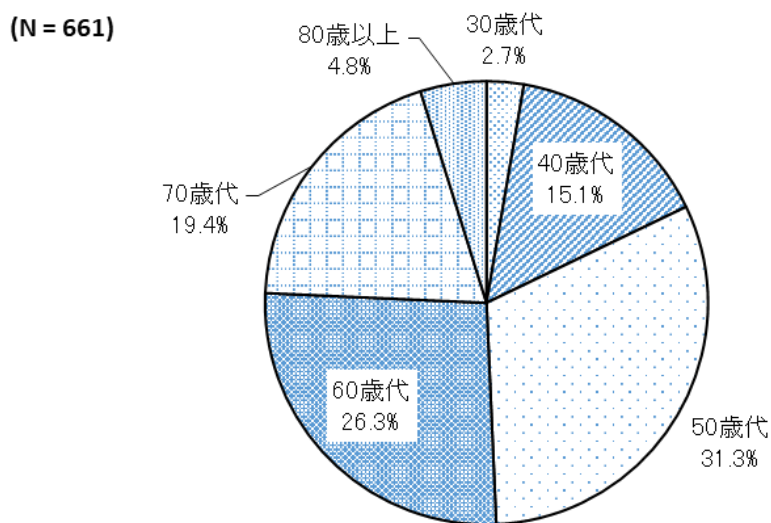
経常利益は、「二期連続黒字」(44.7%)が最も高く、「直近期末が黒字」(17.6%)の順である。

(N = 676)



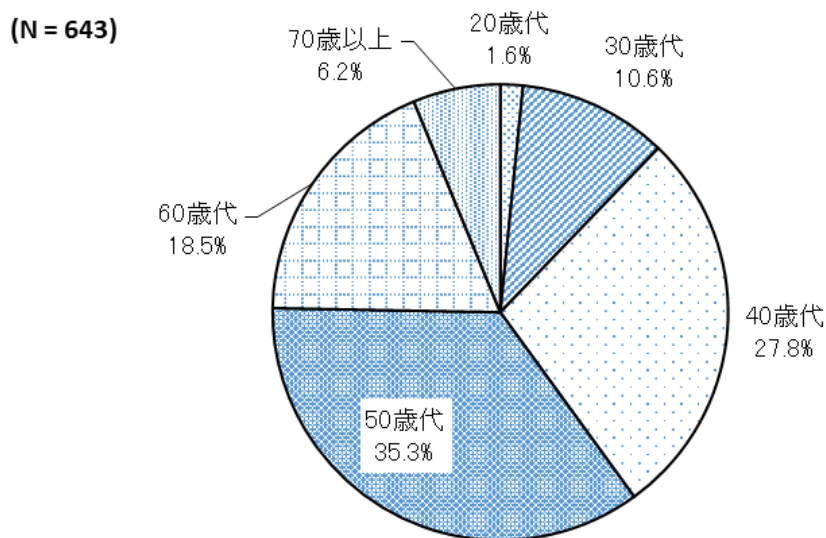
(5) 経営者の年齢

経営者の年齢は、「50歳代」(31.3%)が最も高く、「60歳代」(26.3%)、「70歳代」(19.4%)、「40歳代」(15.1%)、「80歳以上」(4.8%)、「30歳代」(2.7%)、「30歳未満」(0.3%)の順である



(6) 従業員の平均年齢

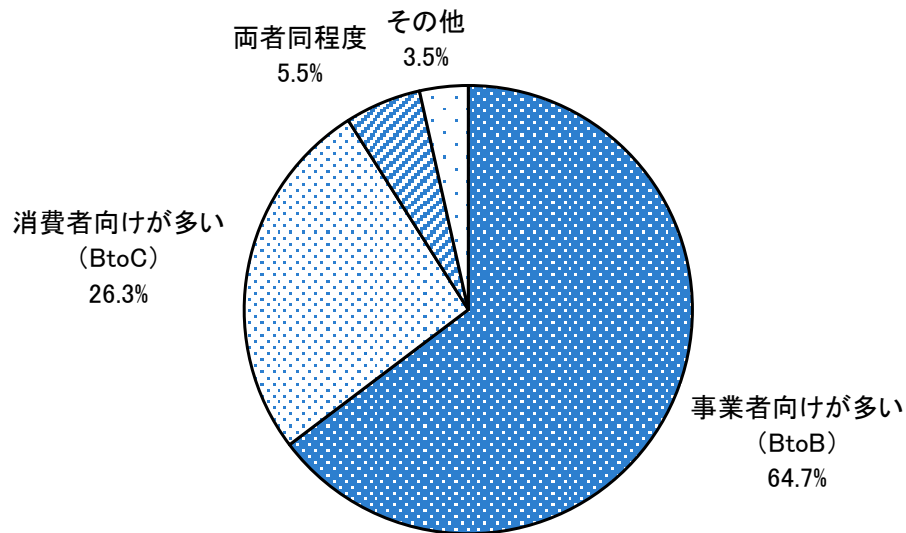
従業員の平均年齢は、「50歳代」(35.3%)が最も高く、「40歳代」(27.8%)、「60歳代」(18.5%)、「30歳代」(10.6%)、「70歳以上」(6.2%)、「20歳代」(1.6%)の順である。



(7) 顧客の属性

顧客の属性は、「事業者向けが多い (BtoB)」(64.7%) が最も高く、「消費者向けが多い (BtoC)」(26.3%)、「両者同程度」(5.5%) の順である。

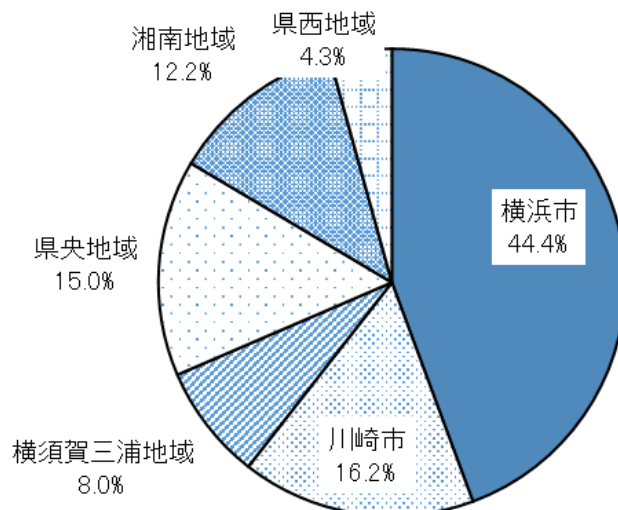
(N = 677)



(8) 所在地

所在地は、「横浜市」(44.4%) が最も高く、「川崎市」(16.2%)、「県央地域」(15.0%)、「湘南地域」(12.2%)、「横須賀三浦地域」(8.0%)、「県西地域」(4.3%) の順である。

(N = 674)



3 アンケート結果概要

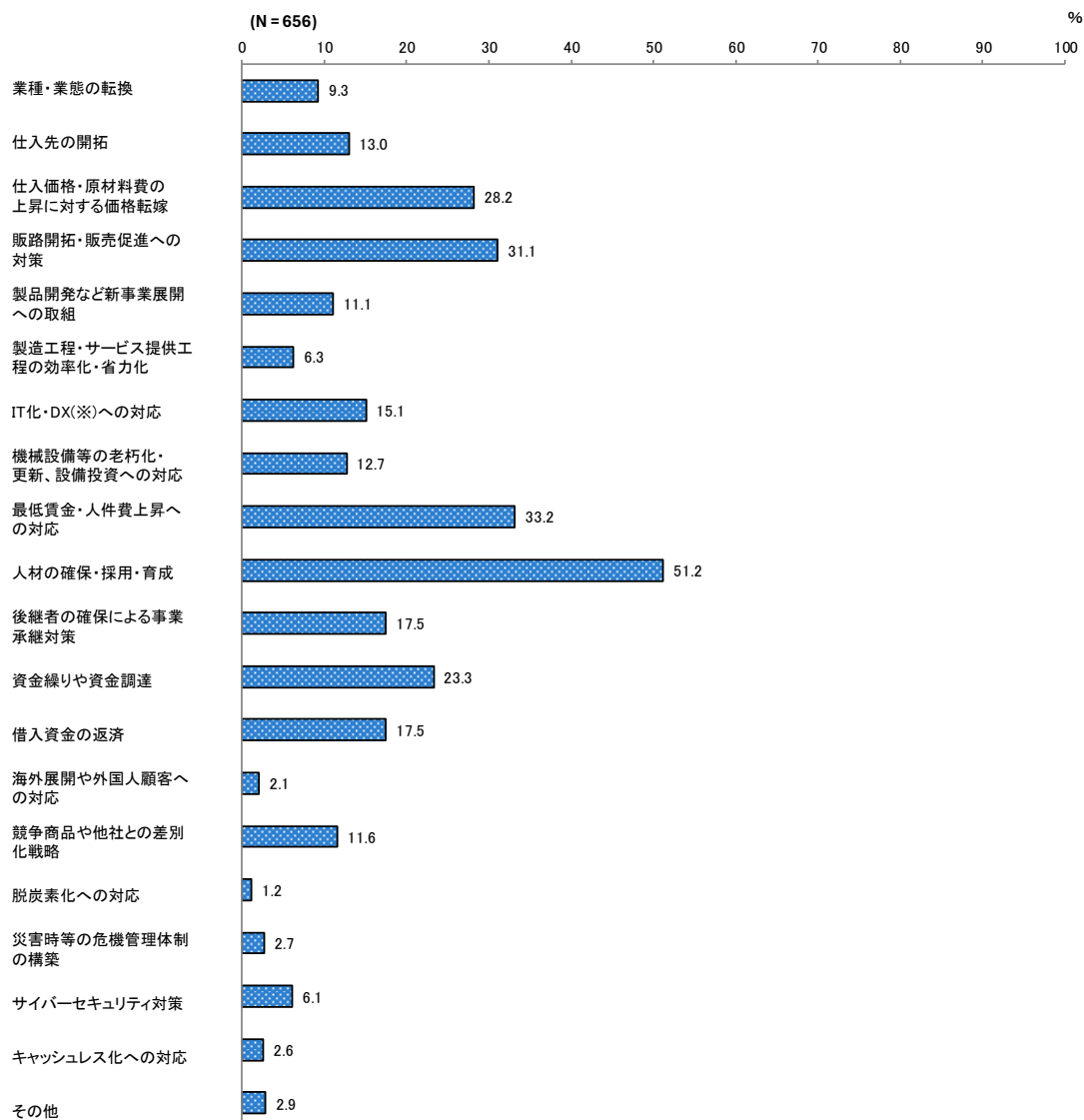
(1) 経営課題への対応について

Q1 現在、重視している経営課題について、お聞かせください。(複数回答)

現在、重視している経営課題については、「人材の確保・採用・育成」(51.2%)が最も高く、次いで「最低賃金・人件費上昇への対応」(33.2%)、「販路開拓・販売促進への対策」(31.1%)となっている。

業種別にみると、医療・福祉(91.7%)、飲食サービス業(80.0%)、建設業(68.2%)は「人材の確保・採用・育成」において特に高い。一方、小売業では「人材の確保・採用・育成」が28.6%にとどまるなど、業種によって人材需要の水準に差がみられる。

従業員数別にみると、従業員数が多いと「最低賃金・人件費への対応」が高くなる傾向がみられ、5人以下の企業(19.4%)に対し、50人超~100人以下の企業(62.1%)を比較すると、40ポイント以上の差がみられる。

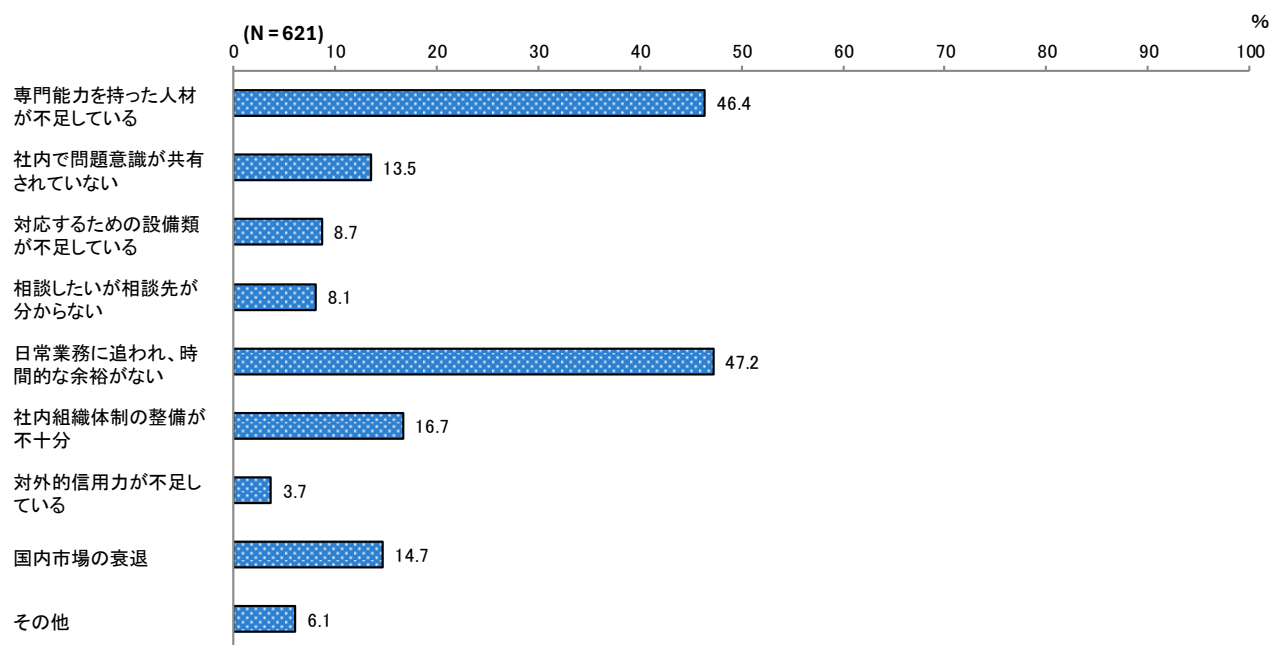


	調査数	業種・業態の転換	仕入先の開拓	仕入価格・原材料費の上昇に対する価格転嫁	販路開拓・販売促進への対策	製品開発など新事業展開への取組	製造工程・サービス提供工程の効率化・省力化	IT化・DX(※)への対応	機械設備等の老朽化・更新・設備投資への対応	最低賃金・人件費上昇への対応	人材の確保・採用・育成	
全体	656	61 9.3	85 13.0	185 28.2	204 31.1	73 11.1	41 6.3	99 15.1	83 12.7	218 33.2	336 51.2	
業種別	建設業	151 17 11.3	22 14.6	53 35.1	25 16.6	1 0.7	3 2.0	13 8.6	14 9.3	50 33.1	103 68.2	
	製造業	90 4 4.4	17 18.9	36 40.0	43 47.8	27 30.0	17 18.9	8 8.9	21 23.3	26 28.9	40 44.4	
	運輸・郵便業	19 1 5.3	1 5.3	6 31.6	-	-	-	-	4 21.1	6 31.6	8 42.1	11 57.9
	卸売業	58 9 15.5	17 29.3	21 36.2	31 53.4	13 22.4	2 3.4	7 12.1	4 6.9	10 17.2	20 34.5	
	小売業	77 11 14.3	14 18.2	25 32.5	35 45.5	5 6.5	6 7.8	7 9.1	9 11.7	29 37.7	22 28.6	
	飲食サービス業	15 2 13.3	-	8 53.3	4 26.7	1 6.7	-	-	-	2 13.3	10 66.7	12 80.0
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	19 3 15.8	1 5.3	2 10.5	5 26.3	4 21.1	-	4 21.1	2 10.5	8 42.1	9 47.4	
	その他サービス業	101 11 10.9	7 6.9	18 17.8	33 32.7	7 6.9	7 6.9	26 25.7	13 12.9	25 24.8	44 43.6	
	医療・福祉	36 1 2.8	-	3 8.3	-	-	-	1 2.8	6 16.7	3 8.3	22 61.1	33 91.7
	情報通信業	22 1 4.5	2 9.1	3 13.6	12 54.5	6 27.3	6 13.6	3 9.1	2 -	-	7 31.8	12 54.5
	その他	64 1 1.6	4 6.3	9 14.1	15 23.4	7 10.9	7 3.1	2 32.8	21 12.5	8 12.5	23 35.9	28 43.8
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	372 48 12.9	62 16.7	94 25.3	120 32.3	49 13.2	19 5.1	49 13.2	34 9.1	72 19.4	122 32.8
5人超～20人以下		169 7 4.1	14 8.3	54 32.0	47 27.8	9 5.3	14 8.3	23 13.6	23 13.6	86 50.9	124 73.4	
20人超～50人以下		60 2 3.3	6 10.0	21 35.0	17 28.3	7 11.7	7 1.7	13 21.7	14 23.3	32 53.3	49 81.7	
50人超～100人以下		29 - -	2 6.9	9 31.0	7 24.1	2 6.9	4 13.8	7 24.1	7 24.1	18 62.1	22 75.9	
100人超～300人以下		17 2 11.8	1 5.9	6 35.3	9 52.9	6 35.3	3 17.6	5 29.4	4 23.5	6 35.3	14 82.4	
300人超		3 - -	-	-	-	2 66.7	-	-	2 66.7	-	2 66.7	3 100.0

	調査数	後継者の確保による事業承継対策	資金繰りや資金調達	借入資金の返済	海外展開や外国人顧客への対応	競争商品や他社との差別化戦略	脱炭素化への対応	災害時等の危機管理体制の構築	サイバーセキュリティ対策	キャッシュレス化への対応	その他
全体	656	115 17.5	153 23.3	115 17.5	14 2.1	76 11.6	8 1.2	18 2.7	40 6.1	17 2.6	19 2.9
業種別	建設業	151 34 22.5	35 23.2	31 20.5	1 0.7	11 7.3	3 2.0	6 4.0	7 4.6	1 0.7	1 0.7
	製造業	90 12 13.3	25 27.8	18 20.0	6 6.7	9 10.0	3 3.3	1 1.1	3 3.3	-	2 2.2
	運輸・郵便業	19 5 26.3	5 26.3	3 15.8	-	2 10.5	-	-	1 5.3	2 10.5	-
	卸売業	58 10 17.2	16 27.6	10 17.2	3 5.2	9 15.5	-	-	3 5.2	1 1.7	2 3.4
	小売業	77 9 11.7	25 32.5	21 27.3	2 2.6	13 16.9	1 1.3	2 2.6	6 7.8	4 5.2	2 2.6
	飲食サービス業	15 3 20.0	5 33.3	5 33.3	-	5 6.7	-	-	-	2 13.3	-
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	19 3 15.8	3 15.8	5 26.3	-	3 15.8	-	-	2 10.5	-	-
	その他サービス業	101 12 11.9	18 17.8	11 10.9	-	14 13.9	-	3 3.0	8 7.9	2 2.0	3 3.0
	医療・福祉	36 7 19.4	7 19.4	4 11.1	-	3 8.3	-	4 11.1	2 5.6	1 2.8	1 2.8
	情報通信業	22 5 22.7	3 13.6	2 9.1	1 4.5	4 18.2	-	-	1 4.5	-	2 9.1
	その他	64 12 18.8	11 17.2	5 7.8	-	7 10.9	1 1.6	-	7 10.9	3 4.7	6 9.4
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	372 66 17.7	93 25.0	73 19.6	7 1.9	49 13.2	3 0.8	6 1.6	27 7.3	9 2.4
5人超～20人以下		169 35 20.7	38 22.5	32 18.9	3 1.8	15 8.9	4 2.4	8 4.7	9 5.3	5 3.0	2 1.2
20人超～50人以下		60 4 6.7	12 20.0	2 3.3	4 6.7	7 11.7	1 1.7	2 3.3	4 6.7	1 1.7	-
50人超～100人以下		29 5 17.2	5 17.2	5 17.2	5 -	3 10.3	-	2 6.9	-	1 3.4	-
100人超～300人以下		17 4 23.5	3 17.6	2 11.8	2 -	2 11.8	-	-	-	1 5.9	-
300人超		3 - -	1 33.3	-	-	-	-	-	-	-	-

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

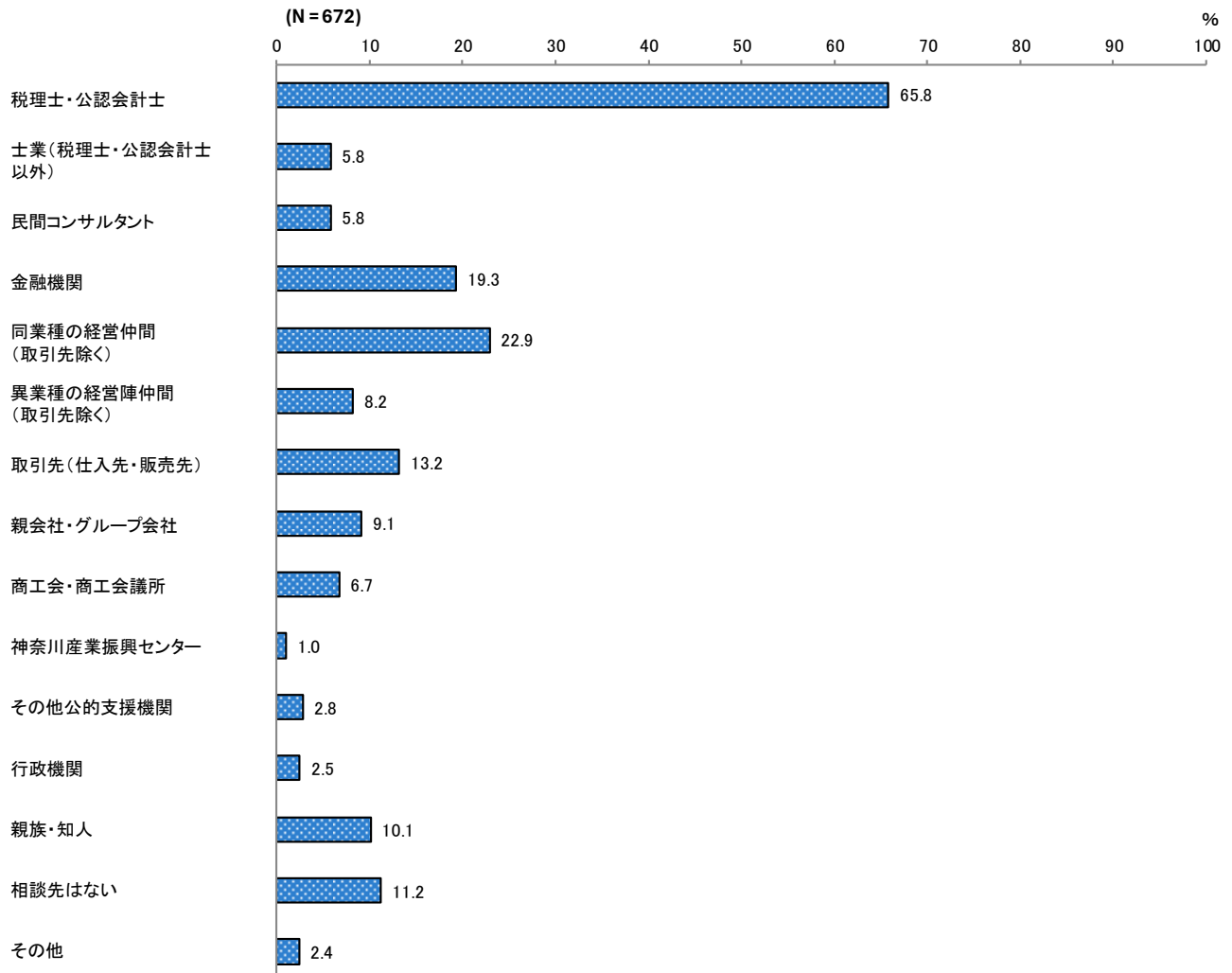
経営課題に取り組むにあたり、ネックとなっていることについては、「日常業務に追われ、時間的な余裕がない」(47.2%)が最も高く、次いで「専門能力を持った人材が不足している」(46.4%)となっている。



	調査数	専門能力を持った人材が不足している	社内で問題意識が共有されていない	対応するための設備類が不足している	相談したいが相談先が分からない	日常業務に追われ、時間的な余裕がない	社内組織体制の整備が不十分	対外的信用力が不足している	国内市場の衰退	その他	
全体	621	288 46.4	84 13.5	54 8.7	50 8.1	293 47.2	104 16.7	23 3.7	91 14.7	38 6.1	
業種別	建設業	143 93 65.0	17 11.9	6 4.2	10 7.0	57 39.9	19 13.3	6 4.2	14 9.8	4 2.8	
	製造業	85 33 38.8	14 16.5	16 18.8	7 8.2	43 50.6	12 14.1	3 3.5	18 21.2	3 3.5	
	運輸・郵便業	18 8 44.4	3 16.7	1 5.6	- -	7 38.9	3 16.7	- -	3 16.7	1 5.6	
	卸売業	54 25 46.3	6 11.1	3 5.6	6 11.1	26 48.1	9 16.7	1 1.9	12 22.2	5 9.3	
	小売業	74 19 25.7	11 14.9	7 9.5	9 12.2	42 56.8	7 9.5	- -	17 23.0	6 8.1	
	飲食サービス業	14 3 21.4	2 14.3	3 21.4	2 14.3	9 64.3	5 35.7	1 7.1	4 28.6	- -	
	宿泊業	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -
	生活関連サービス業	19 6 31.6	6 31.6	2 10.5	5 26.3	8 42.1	5 26.3	- -	- -	1 5.3	
	その他サービス業	94 42 44.7	12 12.8	10 10.6	5 5.3	45 47.9	18 19.1	5 5.3	10 10.6	4 4.3	
	医療・福祉	36 20 55.6	3 8.3	2 5.6	- -	21 58.3	9 25.0	2 5.6	1 2.8	5 13.9	
	情報通信業	20 8 40.0	2 10.0	1 5.0	- -	10 50.0	10 50.0	4 20.0	2 10.0	2 10.0	
	その他	61 29 47.5	7 11.5	2 3.3	5 8.2	23 37.7	7 11.5	1 1.6	10 16.4	7 11.5	
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	347 148 42.7	22 6.3	21 6.1	35 10.1	169 48.7	33 9.5	15 4.3	61 17.6	22 6.3
		5人超～20人以下	162 86 53.1	30 18.5	18 11.1	8 4.9	76 46.9	37 22.8	6 3.7	17 10.5	6 3.7
20人超～50人以下		58 24 41.4	15 25.9	10 17.2	4 6.9	29 50.0	14 24.1	- -	6 10.3	5 8.6	
50人超～100人以下		28 17 60.7	9 32.1	3 10.7	3 10.7	11 39.3	10 35.7	- -	2 7.1	3 10.7	
100人超～300人以下		17 11 64.7	8 47.1	1 5.9	- -	7 41.2	8 47.1	1 5.9	2 11.8	- -	
300人超		3 1 33.3	- -	- -	- -	- -	2 66.7	- -	1 33.3	- -	

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

経営課題の相談先については、「税理士・公認会計士」(65.8%)が最も高く、次いで「同業種の経営仲間(取引先除く)」(22.9%)、「金融機関」(19.3%)となっている。

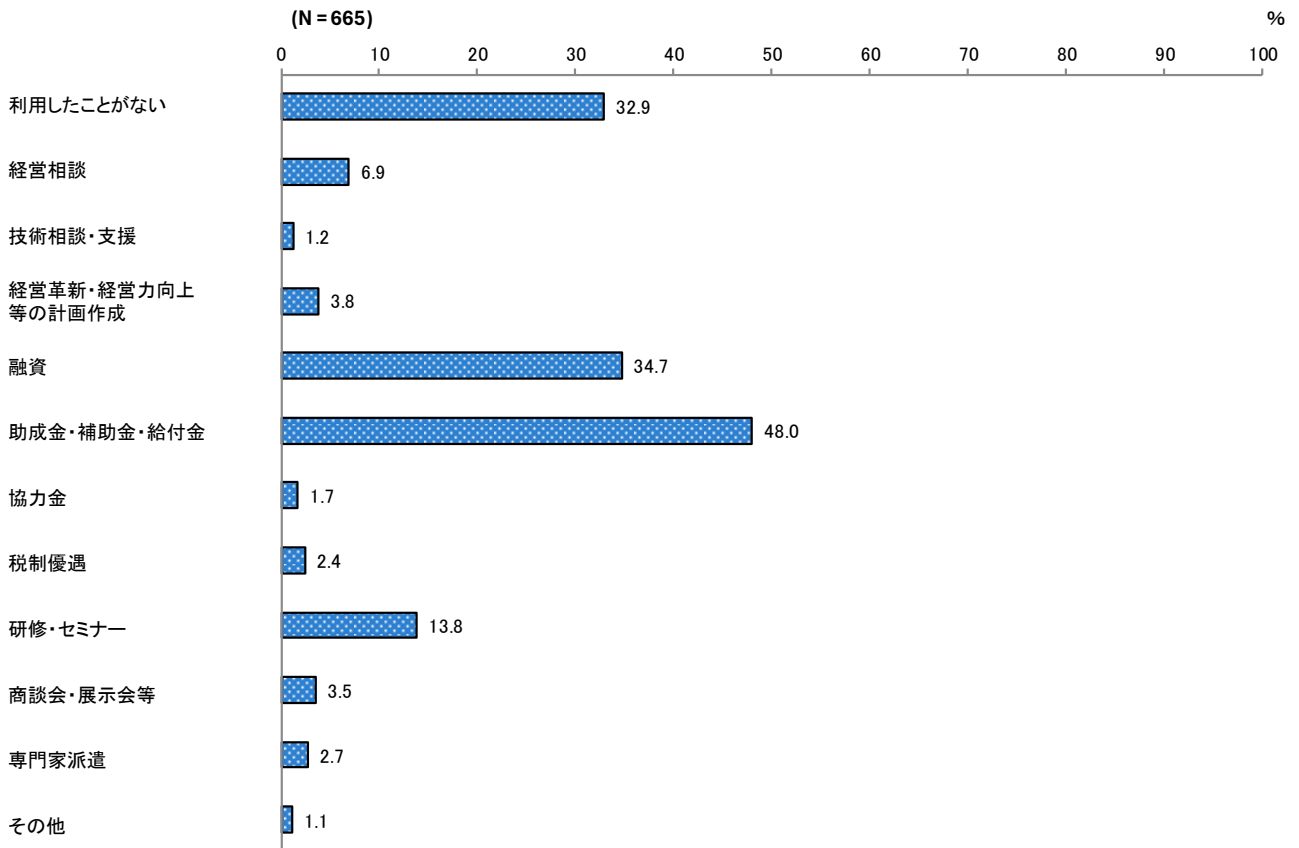


		調査数	税理士・公認会計士	士業(税理士・公認会計士以外)	民間コンサルタント	金融機関	同業種の経営仲間(取引先除く)	異業種の経営陣仲間(取引先除く)	取引先(仕入先・販売先)
全体		672	442 65.8	39 5.8	39 5.8	130 19.3	154 22.9	55 8.2	89 13.2
業種別	建設業	153	115 75.2	10 6.5	3 2.0	32 20.9	47 30.7	9 5.9	15 9.8
	製造業	93	60 64.5	4 4.3	5 5.4	23 24.7	6 6.5	7 7.5	12 12.9
	運輸・郵便業	20	13 65.0	3 15.0	1 5.0	8 40.0	4 20.0	2 10.0	2 10.0
	卸売業	61	45 73.8	2 3.3	3 4.9	15 24.6	11 18.0	4 6.6	13 21.3
	小売業	77	53 68.8	2 2.6	9 11.7	21 27.3	22 28.6	4 5.2	18 23.4
	飲食サービス業	15	7 46.7	1 6.7	-	2 13.3	5 33.3	1 6.7	2 13.3
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	19	14 73.7	-	1 5.3	3 15.8	2 10.5	4 21.1	4 21.1
	その他サービス業	105	60 57.1	9 8.6	9 8.6	10 9.5	21 20.0	8 7.6	11 10.5
	医療・福祉	37	20 54.1	1 2.7	3 8.1	4 10.8	14 37.8	2 5.4	1 2.7
	情報通信業	23	10 43.5	1 4.3	-	5 21.7	7 30.4	6 26.1	3 13.0
	その他	65	41 63.1	6 9.2	5 7.7	7 10.8	15 23.1	7 10.8	7 10.8
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	386	253 65.5	14 3.6	17 4.4	55 14.2	84 21.8	29 7.5
5人超～20人以下		169	121 71.6	12 7.1	9 5.3	40 23.7	44 26.0	14 8.3	20 11.8
20人超～50人以下		59	37 62.7	7 11.9	4 6.8	14 23.7	14 23.7	4 6.8	3 5.1
50人超～100人以下		29	14 48.3	1 3.4	4 13.8	10 34.5	7 24.1	4 13.8	5 17.2
100人超～300人以下		17	10 58.8	2 11.8	5 29.4	7 41.2	4 23.5	3 17.6	3 17.6
300人超		4	2 50.0	-	-	2 50.0	-	-	-

		調査数	親会社・グループ会社	商工会・商工会議所	神奈川産業振興センター	その他公的支援機関	行政機関	親族・知人	相談先はない	その他
全体		672	61 9.1	45 6.7	7 1.0	19 2.8	17 2.5	68 10.1	75 11.2	16 2.4
業種別	建設業	153	13 8.5	8 5.2	1 0.7	3 2.0	1 0.7	15 9.8	11 7.2	2 1.3
	製造業	93	11 11.8	7 7.5	3 3.2	7 7.5	1 1.1	6 6.5	13 14.0	2 2.2
	運輸・郵便業	20	3 15.0	2 10.0	-	1 5.0	1 5.0	-	3 15.0	1 5.0
	卸売業	61	5 8.2	4 6.6	-	2 3.3	1 1.6	5 8.2	6 9.8	2 3.3
	小売業	77	4 5.2	9 11.7	1 1.3	-	-	13 16.9	4 5.2	-
	飲食サービス業	15	2 13.3	1 6.7	-	-	-	2 13.3	3 20.0	1 6.7
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	19	1 5.3	2 10.5	-	-	-	2 10.5	1 5.3	-
	その他サービス業	105	11 10.5	6 5.7	-	1 1.0	3 2.9	14 13.3	12 11.4	1 1.0
	医療・福祉	37	3 8.1	2 5.4	-	1 2.7	7 18.9	4 10.8	8 21.6	1 2.7
	情報通信業	23	1 4.3	1 4.3	1 4.3	2 8.7	1 4.3	1 4.3	6 26.1	3 13.0
	その他	65	7 10.8	3 4.6	-	2 3.1	2 3.1	5 7.7	8 12.3	3 4.6
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	386	21 5.4	29 7.5	5 1.3	9 2.3	5 1.3	47 12.2	48 12.4
5人超～20人以下		169	20 11.8	13 7.7	-	7 4.1	5 3.0	13 7.7	14 8.3	3 1.8
20人超～50人以下		59	11 18.6	2 3.4	-	2 3.4	3 5.1	5 8.5	8 13.6	-
50人超～100人以下		29	5 17.2	1 3.4	2 6.9	-	2 6.9	2 6.9	4 13.8	1 3.4
100人超～300人以下		17	1 5.9	-	-	-	2 11.8	1 5.9	1 5.9	1 5.9
300人超		4	3 75.0	-	-	1 25.0	-	-	-	-

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

利用したことがある公的機関の支援施策については、「助成金・補助金・給付金」(48.0%)が最も高く、次いで「融資」(34.7%)、「利用したことがない」(32.9%)となっている。

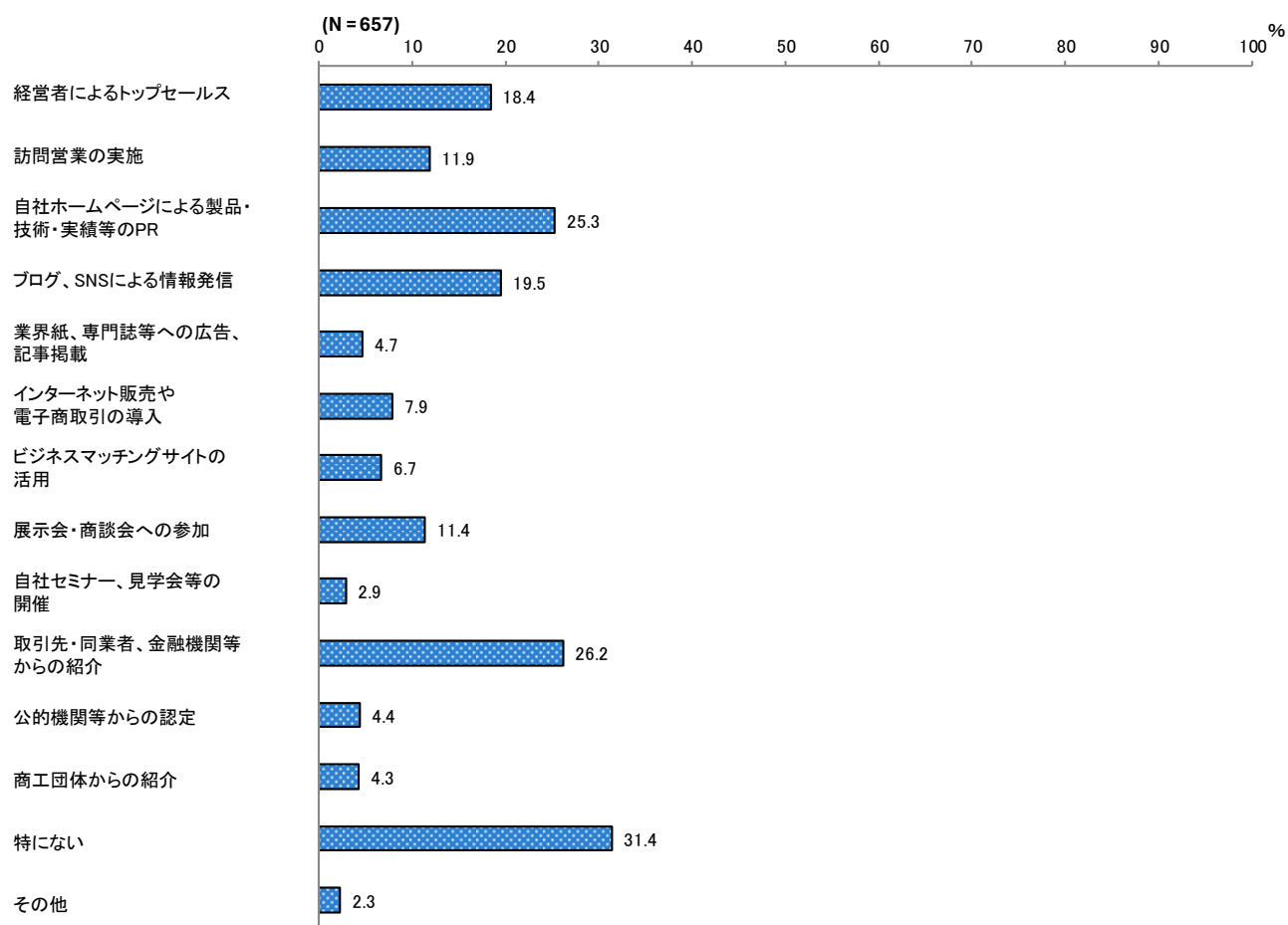


		調査数	利用したことがない	経営相談	技術相談・支援	経営革新・経営力向上等の計画作成	融資	助成金・補助金・給付金
全体		665	219 32.9	46 6.9	8 1.2	25 3.8	231 34.7	319 48.0
業種別	建設業	147	36 24.5	5 3.4	1 0.7	3 2.0	71 48.3	68 46.3
	製造業	92	30 32.6	9 9.8	3 3.3	11 12.0	28 30.4	53 57.6
	運輸・郵便業	19	3 15.8	2 10.5	-	1 5.3	12 63.2	15 78.9
	卸売業	62	27 43.5	4 6.5	-	3 4.8	14 22.6	23 37.1
	小売業	79	24 30.4	9 11.4	-	1 1.3	33 41.8	42 53.2
	飲食サービス業	15	3 20.0	1 6.7	-	-	9 60.0	8 53.3
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	19	6 31.6	3 15.8	-	2 10.5	8 42.1	7 36.8
	その他サービス業	102	39 38.2	6 5.9	1 1.0	2 2.0	24 23.5	45 44.1
	医療・福祉	37	7 18.9	3 8.1	-	1 2.7	11 29.7	23 62.2
	情報通信業	23	9 39.1	2 8.7	2 8.7	1 4.3	6 26.1	13 56.5
	その他	66	34 51.5	2 3.0	-	-	14 21.2	21 31.8
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	380	144 37.9	25 6.6	6 1.6	11 2.9	126 33.2
5人超～20人以下		169	53 31.4	13 7.7	1 0.6	5 3.0	64 37.9	85 50.3
20人超～50人以下		59	14 23.7	1 1.7	1 1.7	3 5.1	23 39.0	37 62.7
50人超～100人以下		28	4 14.3	3 10.7	-	5 17.9	10 35.7	20 71.4
100人超～300人以下		17	2 11.8	4 23.5	-	1 5.9	5 29.4	12 70.6
300人超		4	1 25.0	-	-	-	-	1 25.0

		調査数	協力金	税制優遇	研修・セミナー	商談会・展示会等	専門家派遣	その他
全体		665	11 1.7	16 2.4	92 13.8	23 3.5	18 2.7	7 1.1
業種別	建設業	147	-	2 1.4	18 12.2	3 2.0	2 1.4	1 0.7
	製造業	92	-	5 5.4	7 7.6	8 8.7	4 4.3	2 2.2
	運輸・郵便業	19	-	1 5.3	2 10.5	-	-	-
	卸売業	62	-	-	6 9.7	3 4.8	1 1.6	-
	小売業	79	2 2.5	1 1.3	13 16.5	3 3.8	-	1 1.3
	飲食サービス業	15	7 46.7	1 6.7	1 6.7	1 -	-	1 6.7
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	19	1 5.3	-	1 5.3	-	-	-
	その他サービス業	102	-	4 3.9	16 15.7	2 2.0	3 2.9	-
	医療・福祉	37	1 2.7	1 2.7	13 35.1	-	2 5.4	-
	情報通信業	23	-	1 4.3	5 21.7	2 8.7	4 17.4	2 8.7
	その他	66	-	-	9 13.6	1 1.5	1 1.5	1 1.5
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	380	3 0.8	5 1.3	37 9.7	16 4.2	6 1.6
5人超～20人以下		169	2 1.2	2 1.2	25 14.8	3 1.8	6 3.6	1 0.6
20人超～50人以下		59	1 1.7	2 3.4	12 20.3	2 3.4	3 5.1	1 1.7
50人超～100人以下		28	3 10.7	1 3.6	9 32.1	1 3.6	2 7.1	-
100人超～300人以下		17	2 11.8	5 29.4	5 29.4	-	1 5.9	-
300人超		4	-	1 25.0	2 50.0	-	-	-

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

販路開拓に向けての取組で効果を感じるもの、今後取り組みたいものについては、「特にない」(31.4%)が最も高く、次いで「取引先・同業者、金融機関等からの紹介」(26.2%)、「自社ホームページによる製品・技術・実績等のPR」(25.3%)となっている。



	調査数	経営者による トップセールス	訪問営業の 実施	自社ホーム ページによる 製品・技術・実績等 のPR	ブログ、SNS による情報 発信	業界紙、専 門誌等への 広告、記事 掲載	インターネッ ト販売や電 子商取引の 導入	ビジネスマッ チングサイ トの活用
全体	657	121 18.4	78 11.9	166 25.3	128 19.5	31 4.7	52 7.9	44 6.7
業種別	建設業	143 22 15.4	12 8.4	30 21.0	16 11.2	3 2.1	4 2.8	7 4.9
	製造業	91 20 22.0	14 15.4	25 27.5	10 11.0	4 4.4	8 8.8	8 8.8
	運輸・郵便業	17 5 29.4	1 5.9	4 23.5	-	-	2 11.8	1 5.9
	卸売業	61 15 24.6	16 26.2	19 31.1	9 14.8	5 8.2	10 16.4	9 14.8
	小売業	78 13 16.7	9 11.5	17 21.8	23 29.5	2 2.6	11 14.1	4 5.1
	飲食サービス業	14 1 7.1	-	3 21.4	7 50.0	2 14.3	3 21.4	1 7.1
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	19 1 5.3	2 10.5	7 36.8	7 36.8	2 10.5	1 5.3	1 5.3
	その他サービス業	103 22 21.4	8 7.8	31 30.1	26 25.2	4 3.9	5 4.9	4 3.9
	医療・福祉	37 1 2.7	6 16.2	9 24.3	12 32.4	3 8.1	-	2 5.4
	情報通信業	23 7 30.4	2 8.7	7 30.4	7 30.4	3 13.0	3 13.0	2 8.7
	その他	67 13 19.4	7 10.4	13 19.4	11 16.4	3 4.5	4 6.0	5 7.5
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	376 65 17.3	37 9.8	84 22.3	61 16.2	14 3.7	27 7.2
5人超～20人以下		164 31 18.9	23 14.0	50 30.5	35 21.3	5 3.0	11 6.7	12 7.3
20人超～50人以下		60 9 15.0	8 13.3	17 28.3	17 28.3	8 13.3	4 6.7	3 5.0
50人超～100人以下		28 8 28.6	6 21.4	8 28.6	8 28.6	3 10.7	6 21.4	4 14.3
100人超～300人以下		17 6 35.3	3 17.6	6 35.3	4 23.5	1 5.9	3 17.6	3 17.6
300人超		3 1 33.3	1 33.3	1 33.3	2 66.7	-	-	1 33.3

	調査数	展示会・商 談会への参 加	自社セミ ナー、見学 会等の開催	取引先・同 業者、金融 機関等から の紹介	公的機関等 からの認定	商工団体か らの紹介	特にない	その他
全体	657	75 11.4	19 2.9	172 26.2	29 4.4	28 4.3	206 31.4	15 2.3
業種別	建設業	143 1 0.7	2 1.4	46 32.2	3 2.1	3 2.1	52 36.4	4 2.8
	製造業	91 27 29.7	1 1.1	35 38.5	2 2.2	5 5.5	23 25.3	1 1.1
	運輸・郵便業	17 1 5.9	-	5 29.4	-	-	7 41.2	-
	卸売業	61 19 31.1	5 8.2	18 29.5	5 8.2	1 1.6	14 23.0	-
	小売業	78 8 10.3	1 1.3	9 11.5	2 2.6	5 6.4	26 33.3	3 3.8
	飲食サービス業	14 -	-	-	-	-	4 28.6	2 14.3
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	19 1 5.3	2 10.5	4 21.1	1 5.3	3 15.8	6 31.6	-
	その他サービス業	103 9 8.7	3 2.9	19 18.4	5 4.9	3 2.9	31 30.1	2 1.9
	医療・福祉	37 2 5.4	2 5.4	3 8.1	4 10.8	-	15 40.5	1 2.7
	情報通信業	23 2 8.7	2 8.7	11 47.8	4 17.4	3 13.0	5 21.7	-
	その他	67 4 6.0	1 1.5	20 29.9	3 4.5	4 6.0	23 34.3	2 3.0
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	376 33 8.8	12 3.2	98 26.1	19 5.1	20 5.3	130 34.6
5人超～20人以下		164 14 8.5	3 1.8	44 26.8	6 3.7	4 2.4	47 28.7	4 2.4
20人超～50人以下		60 13 21.7	2 3.3	14 23.3	1 1.7	1 1.7	15 25.0	2 3.3
50人超～100人以下		28 7 25.0	-	7 25.0	2 7.1	2 7.1	9 32.1	-
100人超～300人以下		17 7 41.2	1 5.9	5 29.4	1 5.9	-	1 5.9	-
300人超		3 1 33.3	1 33.3	1 33.3	2 66.7	-	-	1 33.3

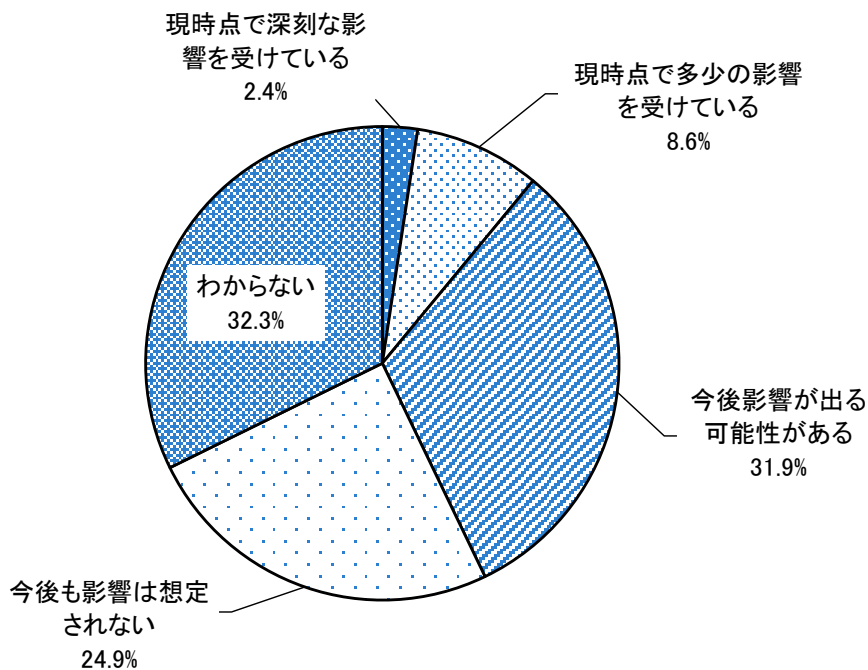
(2) 市場の変化への対応について

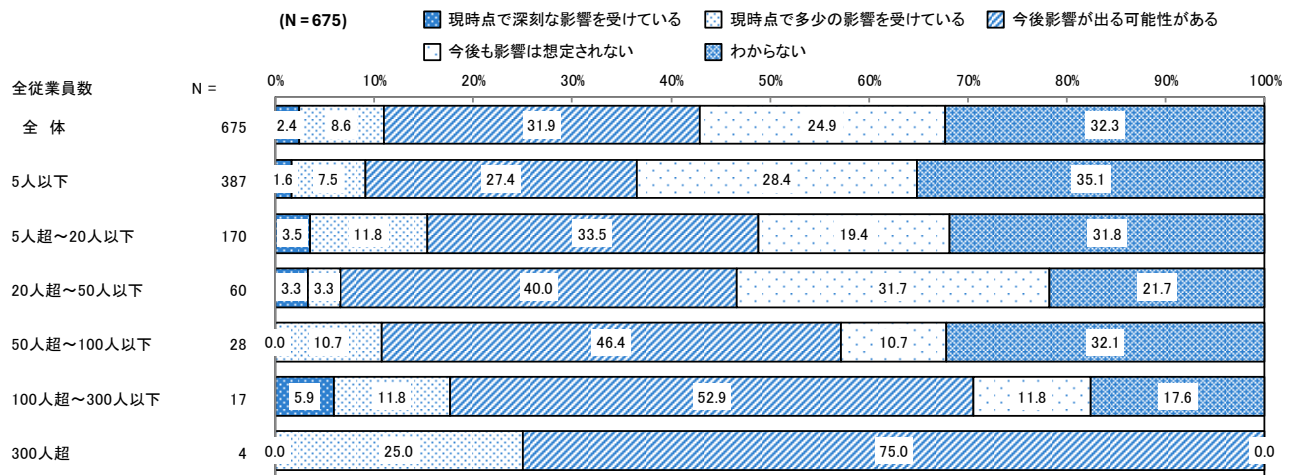
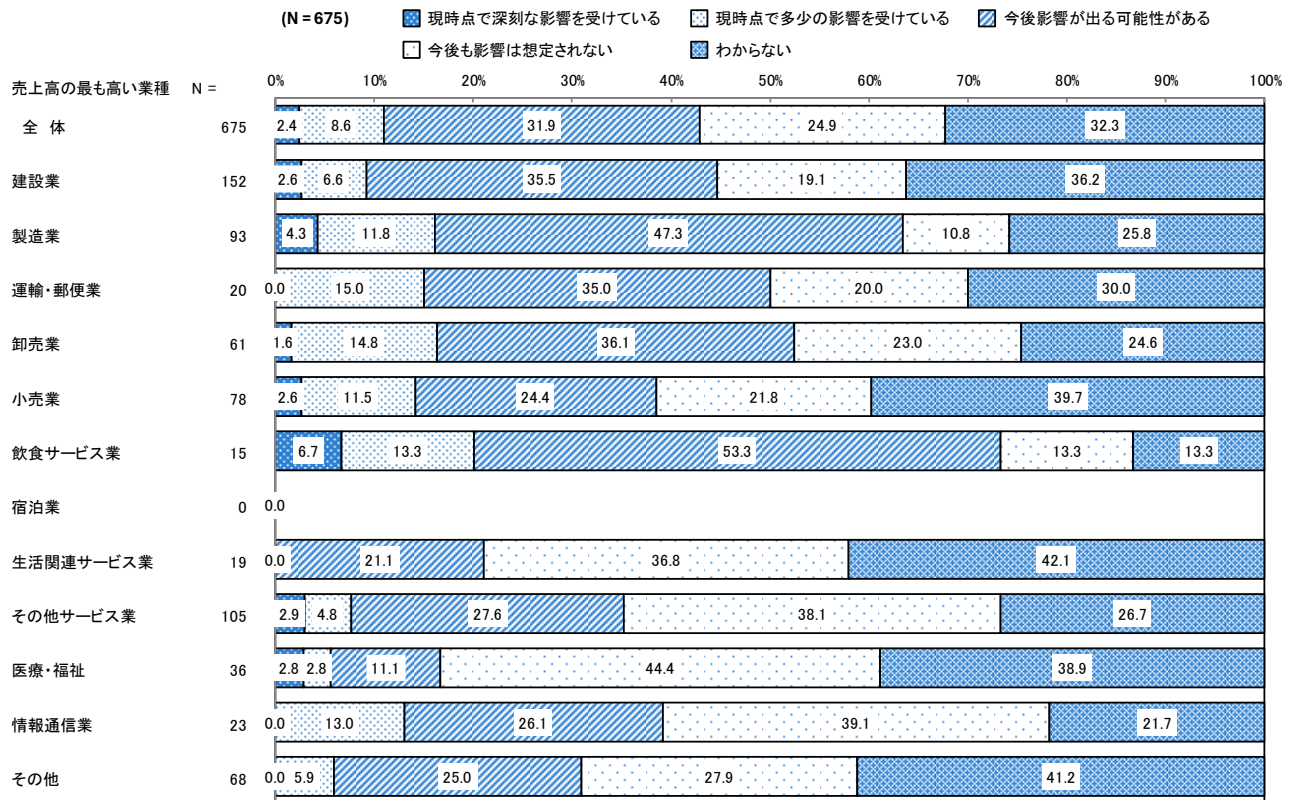
Q6 米国関税措置の影響についてお聞かせください。

米国関税措置の影響については、「わからない」(32.3%)が最も高く、次いで「今後影響が出る可能性がある」(31.9%)、「今後も影響は想定されない」(24.9%)となっている。

業種別にみると、飲食サービス業(53.3%)や製造業(47.3%)では「今後影響が出る可能性がある」が約半数と高い一方で、医療・福祉(44.4%)や情報通信(39.1%)など内需・非製造業では「今後も影響は想定されない」が高く、輸出入や外資系サプライチェーンとの関わりの程度によって意識差がみられる。

(N = 675)

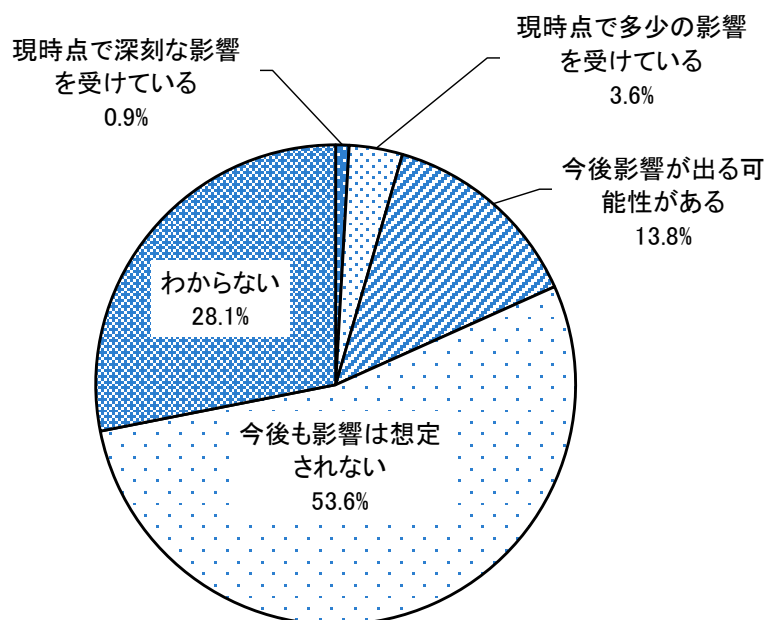




Q7 日産自動車生産縮小に伴う影響についてお聞かせください。

日産自動車生産縮小の影響については、「今後も影響は想定されない」(53.6%)が最も高く、次いで「わからない」(28.1%)、「今後影響が出る可能性がある」(13.8%)となっている。

(N = 673)



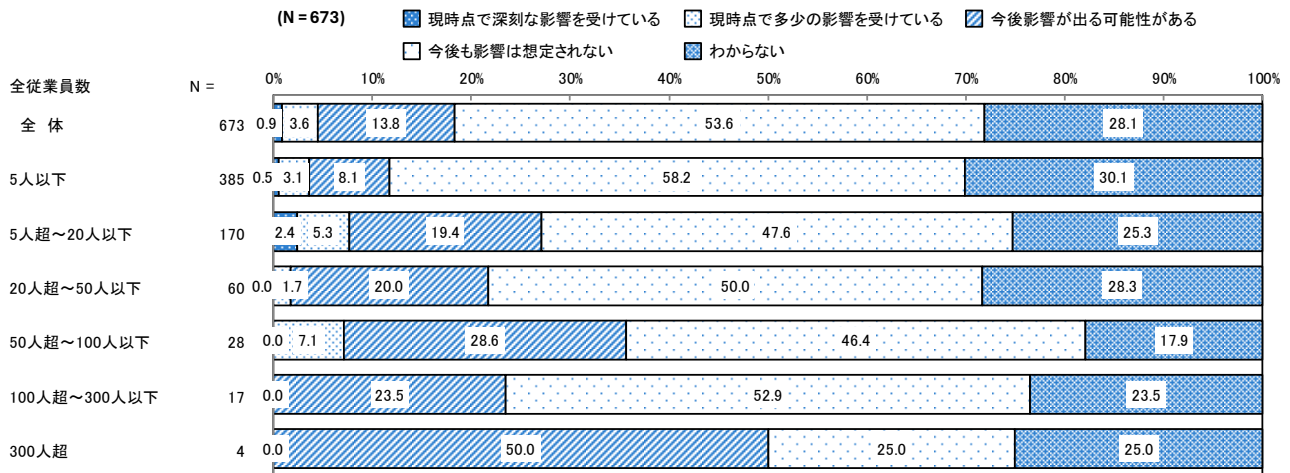
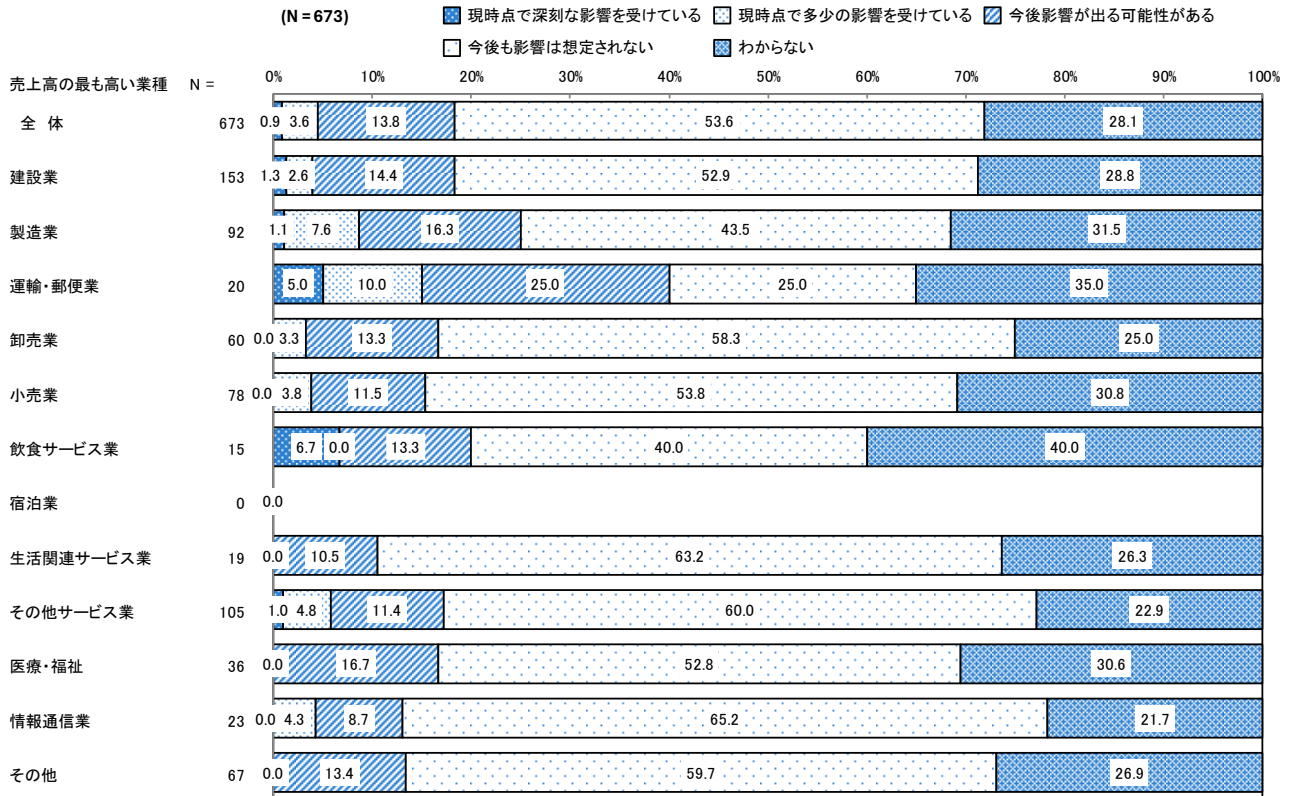
【事例1】今後の影響に備えて他業種との取引を検討

事例1の企業は、自動車エンジン部品の金型製造を行っている。

アンケート回答時は、日産の動向がわからず、影響が大きい旨回答したが、実際はそこまでの影響はでていない。日産はモデルチェンジの期間が長いいため、今のところ受注は安定している。独自技術により顧客のニーズに柔軟に対応しており、価格転嫁もできている。

しかし、今後どうなるかはわからないため、自動車一辺倒とならないように、農機具メーカーなど自動車関連以外との取引も検討しているが、新しいものにチャレンジする前に、人員確保や設備投資のための資金調達（補助金等）も必要となっている。

<製造業 5人超～20人以下>

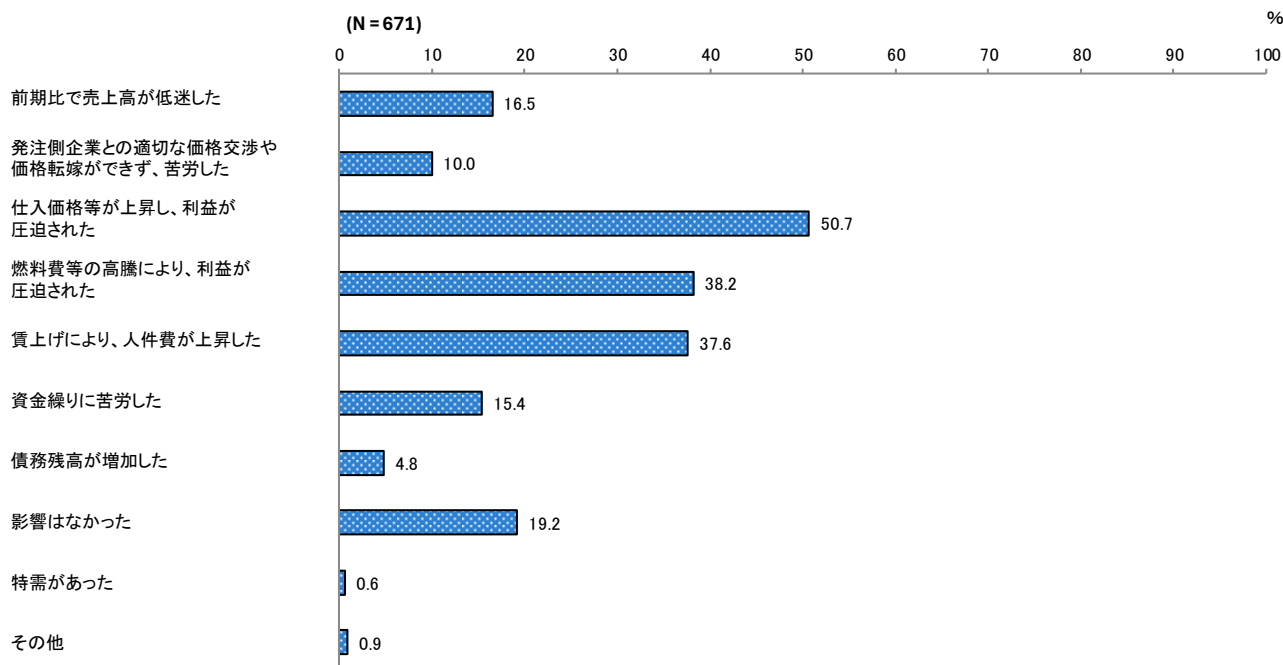


**Q8 円安や原材料、エネルギー費等の物価高騰に伴う財務上の課題をお聞かせください。
(複数回答)**

円安や原材料、エネルギー費等の物価高騰に伴う財務上の課題については、「仕入価格等が上昇し、利益が圧迫された」(50.7%)が最も高く、次いで「燃料費等の高騰により、利益が圧迫された」(38.2%)、「賃上げにより、人件費が上昇した」(37.6%)となっている。

業種別にみると、飲食サービス業は「仕入価格等が上昇し、利益が圧迫された」(100%)が最も高く、次いで「賃上げにより、人件費が上昇した」(80.0%)、「燃料費等の高騰により、利益が圧迫された」(66.7%)の割合が高い。また、小売業(66.7%)と製造業(66.3%)でも、「仕入価格等が上昇し、利益が圧迫された」が約3分の2の企業でみられた。

従業員数別にみると、20人以下の企業は「仕入価格等が上昇し、利益が圧迫された」が最も高く、20人超の企業は「賃上げにより、人件費が上昇した」が最も高かった。特に、「賃上げにより、人件費が上昇した」と回答した割合は、従業員数が多い層で高い傾向がみられる。



【事例2】物価高騰に伴い、単価表の一部を都度見積に変更

事例2の企業は、BtoBで自動車部品の製造、取り付けを行っている。

輸入商品の価格が高くなり影響が生じている。

また、ロシア・ウクライナ情勢により輸入していた商品が入らなくなったり、直近では中東情勢によりナフサの問題も出てきて、相場価格の変動や代替商品を探す手間だけでなく、そもそも資材の調達にも影響が生じている。

作業ごとに設定している価格表は1～2年単位で見直して、直近では年明けに改定したが、情勢の変化に伴い影響のある部分については、手間はかかるが都度見積に代えてもらうことで価格転嫁を図っている。

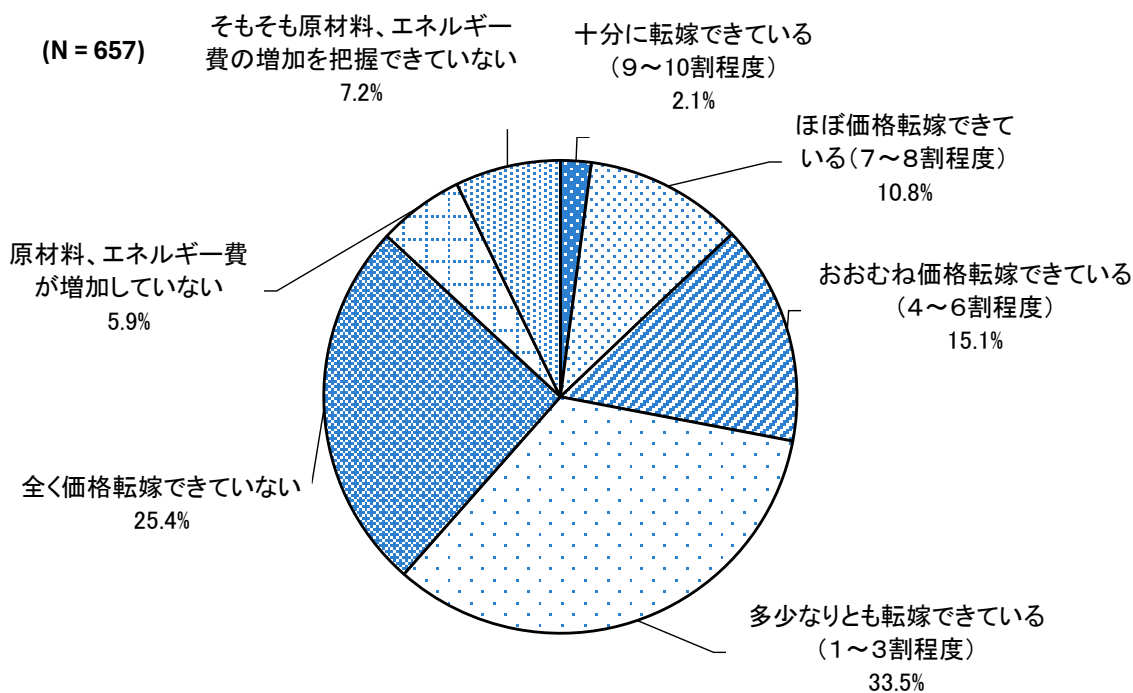
＜製造業 5人超～20人以下＞

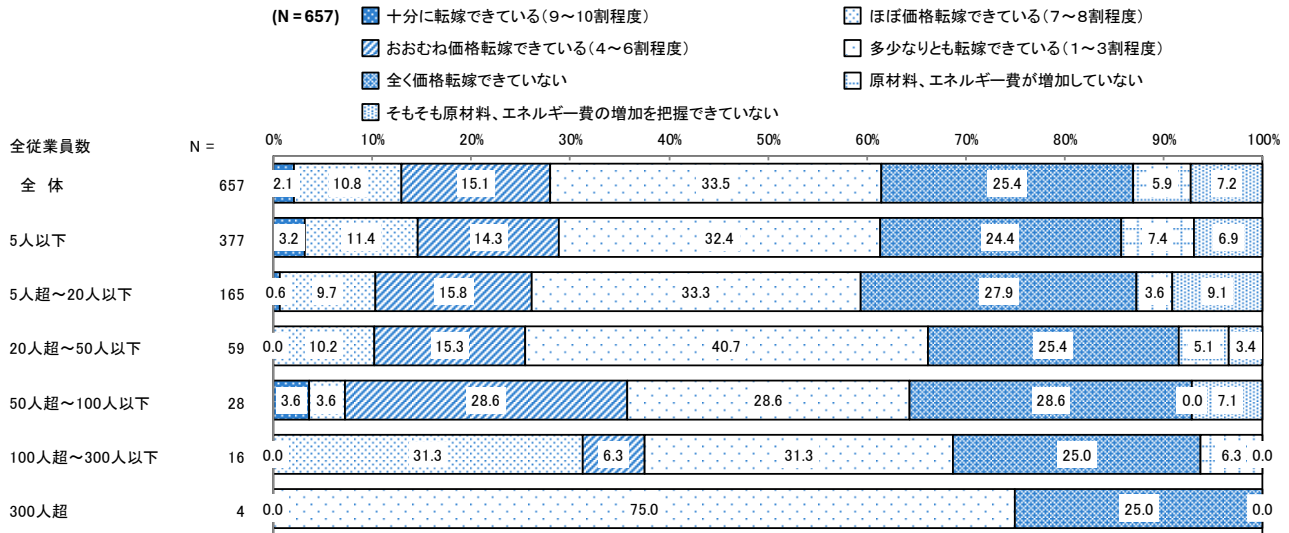
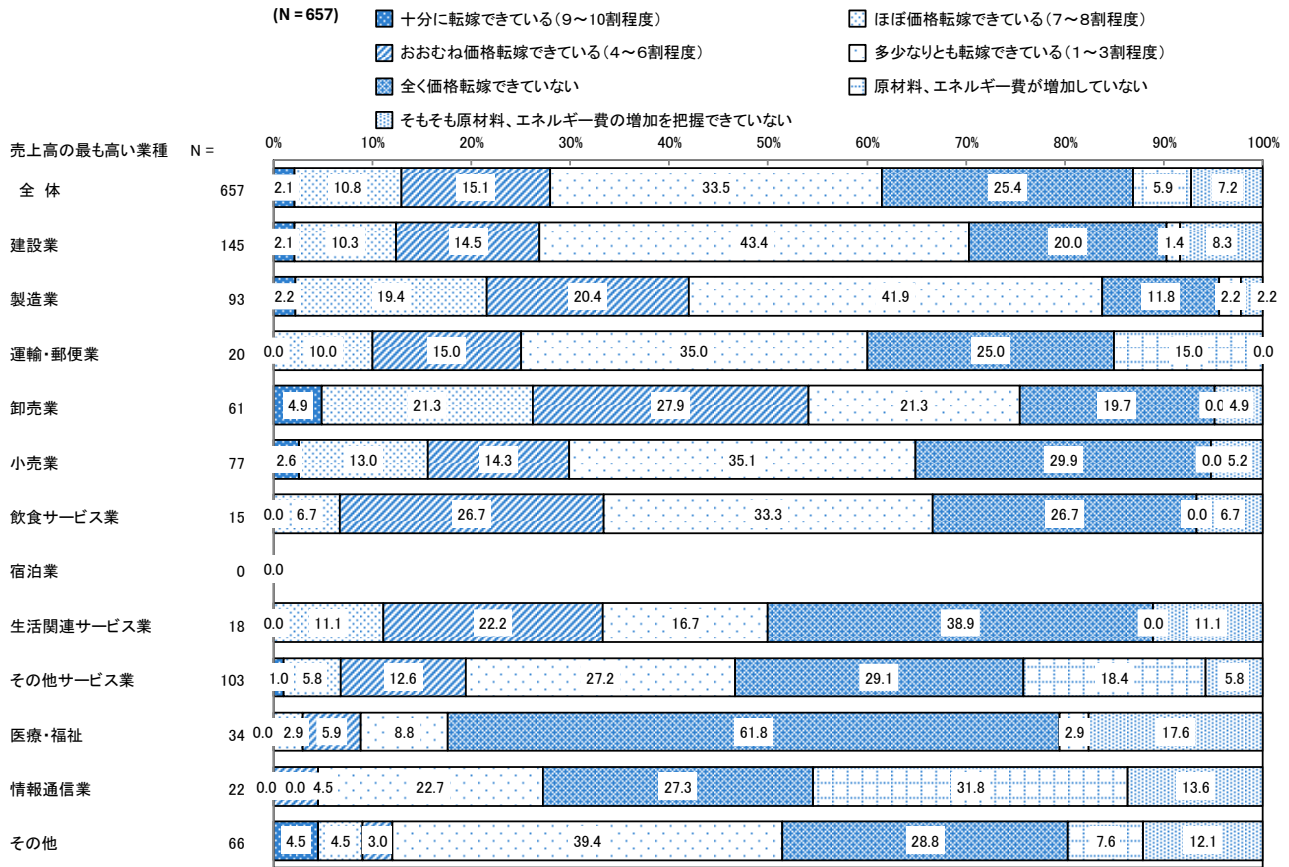
	調査数	前期比で売上高が低迷した	発注側企業との適切な価格交渉や価格転嫁ができず、苦勞した	仕入価格等が上昇し、利益が圧迫された	燃料費等の高騰により、利益が圧迫された	賃上げにより、人件費が上昇した	資金繰りに苦勞した	債務残高が増加した	影響はなかった	特需があった	その他	
全体	671	111 16.5	67 10.0	340 50.7	256 38.2	252 37.6	103 15.4	32 4.8	129 19.2	4 0.6	6 0.9	
業種別	建設業	152	24 15.8	22 14.5	77 50.7	72 47.4	55 36.2	19 12.5	6 3.9	19 12.5	1 0.7	2 1.3
	製造業	92	17 18.5	9 9.8	61 66.3	30 32.6	40 43.5	22 23.9	3 3.3	14 15.2	-	2 2.2
	運輸・郵便業	20	2 10.0	3 15.0	7 35.0	11 55.0	8 40.0	2 10.0	1 5.0	2 10.0	1 5.0	-
	卸売業	60	18 30.0	6 10.0	34 56.7	24 40.0	13 21.7	8 13.3	4 6.7	9 15.0	-	1 1.7
	小売業	78	16 20.5	8 10.3	52 66.7	23 29.5	29 37.2	22 28.2	7 9.0	10 12.8	-	1 1.3
	飲食サービス業	15	6 40.0	2 13.3	15 100.0	10 66.7	12 80.0	3 20.0	2 13.3	-	-	-
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	19	2 10.5	2 10.5	7 36.8	7 36.8	3 15.8	3 15.8	1 5.3	3 15.8	1 5.3	-
	その他サービス業	103	14 13.6	7 6.8	37 35.9	32 31.1	37 35.9	11 10.7	5 4.9	33 32.0	1 1.0	-
	医療・福祉	36	2 5.6	1 2.8	17 47.2	18 50.0	23 63.9	6 16.7	1 2.8	6 16.7	-	-
	情報通信業	23	1 4.3	3 13.0	5 21.7	2 8.7	8 34.8	2 8.7	1 4.3	9 39.1	-	-
	その他	68	9 13.2	4 5.9	25 36.8	27 39.7	24 35.3	5 7.4	1 1.5	22 32.4	-	-
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	383	70 18.3	34 8.9	179 46.7	120 31.3	76 19.8	61 15.9	15 3.9	100 26.1	-
5人超～20人以下		170	28 16.5	17 10.0	96 56.5	81 47.6	92 54.1	24 14.1	12 7.1	21 12.4	3 1.8	-
20人超～50人以下		60	5 8.3	8 13.3	34 56.7	29 48.3	45 75.0	7 11.7	3 5.0	2 3.3	1 1.7	-
50人超～100人以下		28	2 7.1	4 14.3	19 67.9	15 53.6	22 78.6	8 28.6	1 3.6	1 3.6	-	-
100人超～300人以下		17	2 11.8	4 23.5	9 52.9	9 52.9	12 70.6	1 5.9	1 5.9	2 11.8	-	-
300人超		4	1 25.0	-	-	1 25.0	3 75.0	-	-	-	-	-

Q9 原材料、エネルギー費の増加について、どの程度価格転嫁できているかお聞かせください。

原材料、エネルギー費の増加について、どの程度価格転嫁できているかについては、「多少なりとも転嫁できている（1～3割程度）」（33.5%）が最も高い一方で、「全く価格転嫁できていない」（25.4%）が2番目に高い割合となっている。また、「ほぼ価格転嫁できている（7～8割程度）」（10.8%）、「十分に転嫁できている（9～10割程度）」（2.1%）割合をみると、高い水準での価格転嫁を実現できている層は限定的である。

業種別にみると、卸売業では「おおむね価格転嫁できている（4～6割程度）」（27.9%）が最も高く、「ほぼ価格転嫁できている（7～8割程度）」（21.3%）を含めると、一定以上の価格転嫁ができている企業の割合が他業種に比べて高い。一方、情報通信業では「十分に転嫁できている（9～10割程度）」、「ほぼ価格転嫁できている（7～8割程度）」がともに0.0%であり、「全く価格転嫁できていない」も27.3%、と比較的高くなっている。また、医療・福祉では「全く価格転嫁できていない」（61.8%）が特に高い。

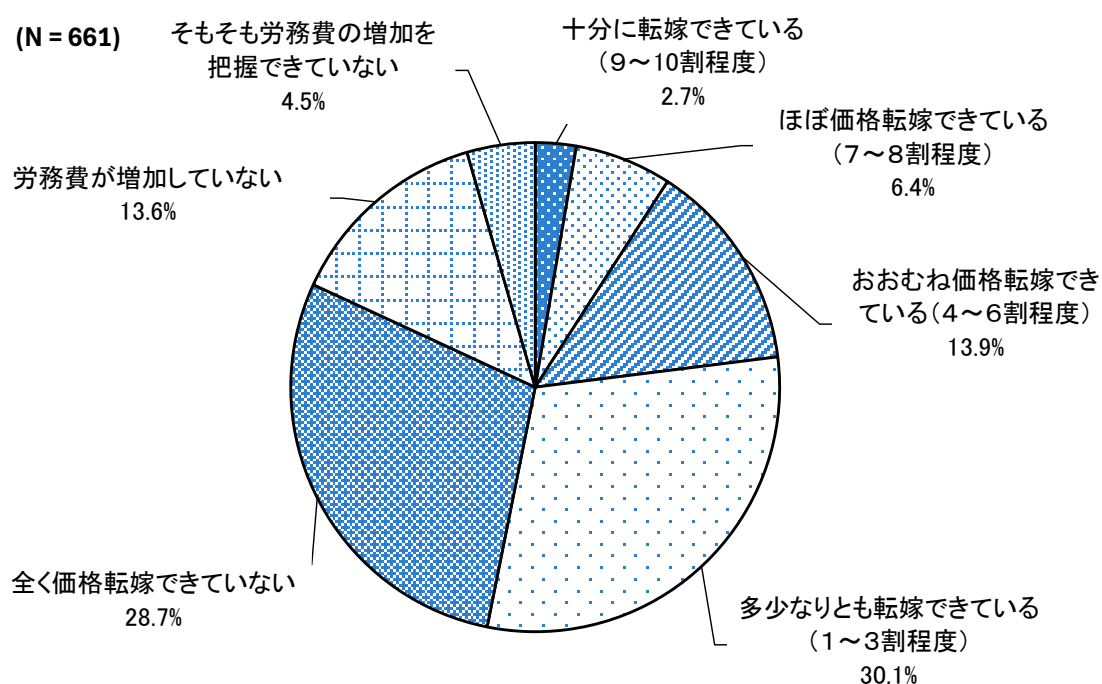


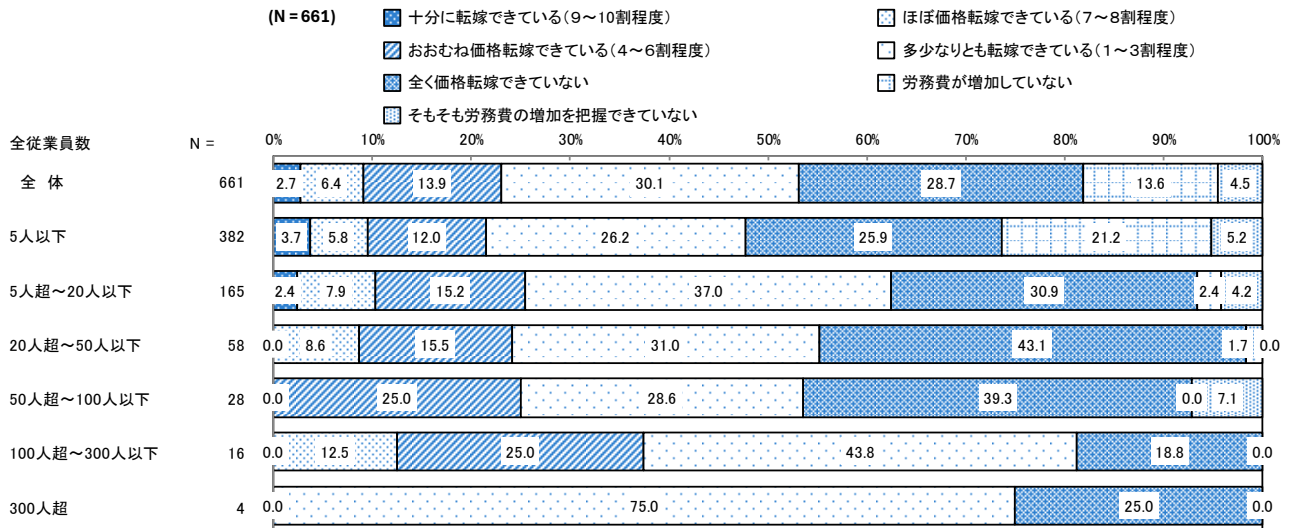
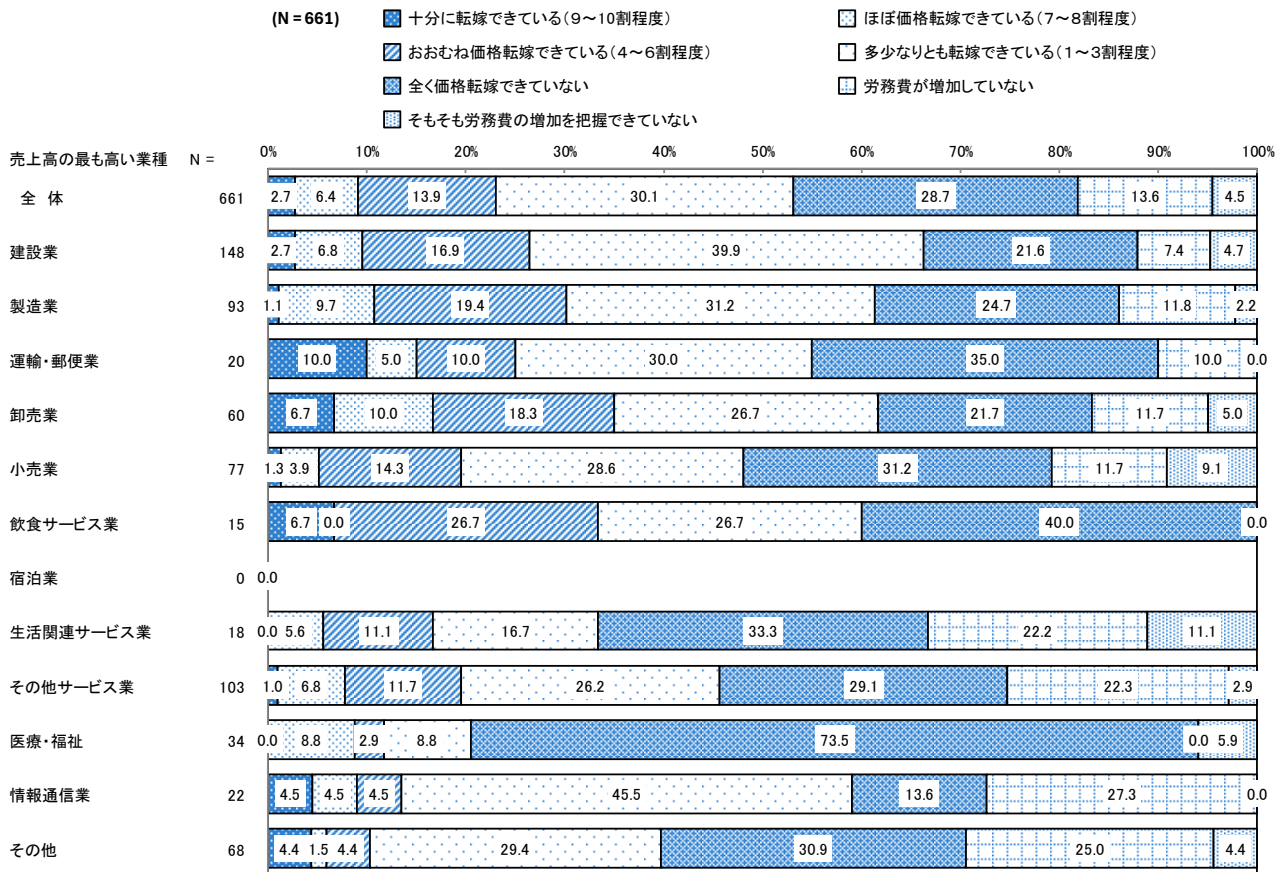


Q10 労務費の増加について、どの程度価格転嫁できているかお聞かせください。

労務費の増加について、どの程度価格転嫁できているかについては、「多少なりとも転嫁できている（1～3割程度）」（30.1%）が最も高く、次いで「全く価格転嫁できていない」（28.7%）、「おおむね価格転嫁できている（4～6割程度）」（13.9%）となっている。

業種別にみると、「全く転嫁できていない」割合は、医療・福祉（73.5%）が最も高く、次いで飲食サービス業（40.0%）となっている。



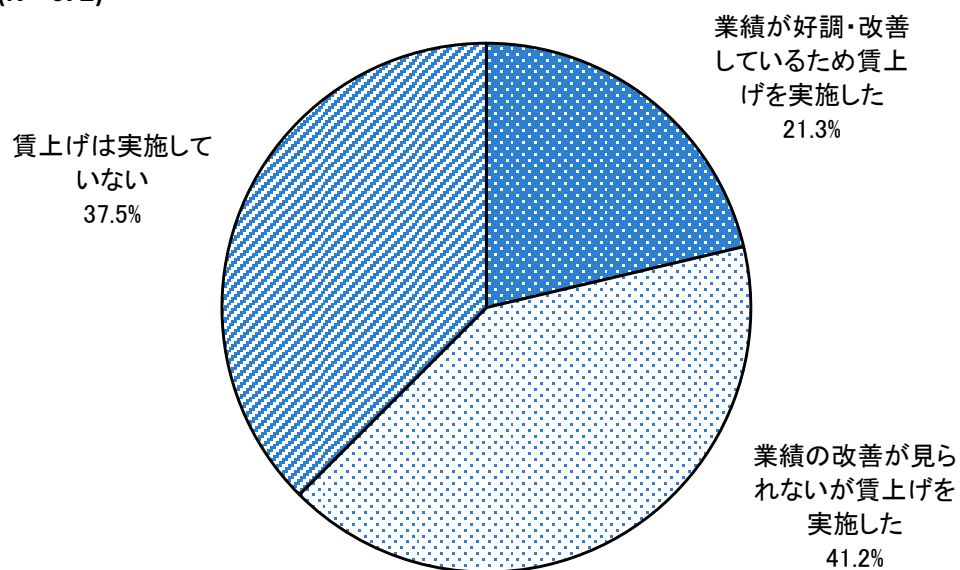


Q11 過去1年間の賃上げの実施状況についてお聞かせください。

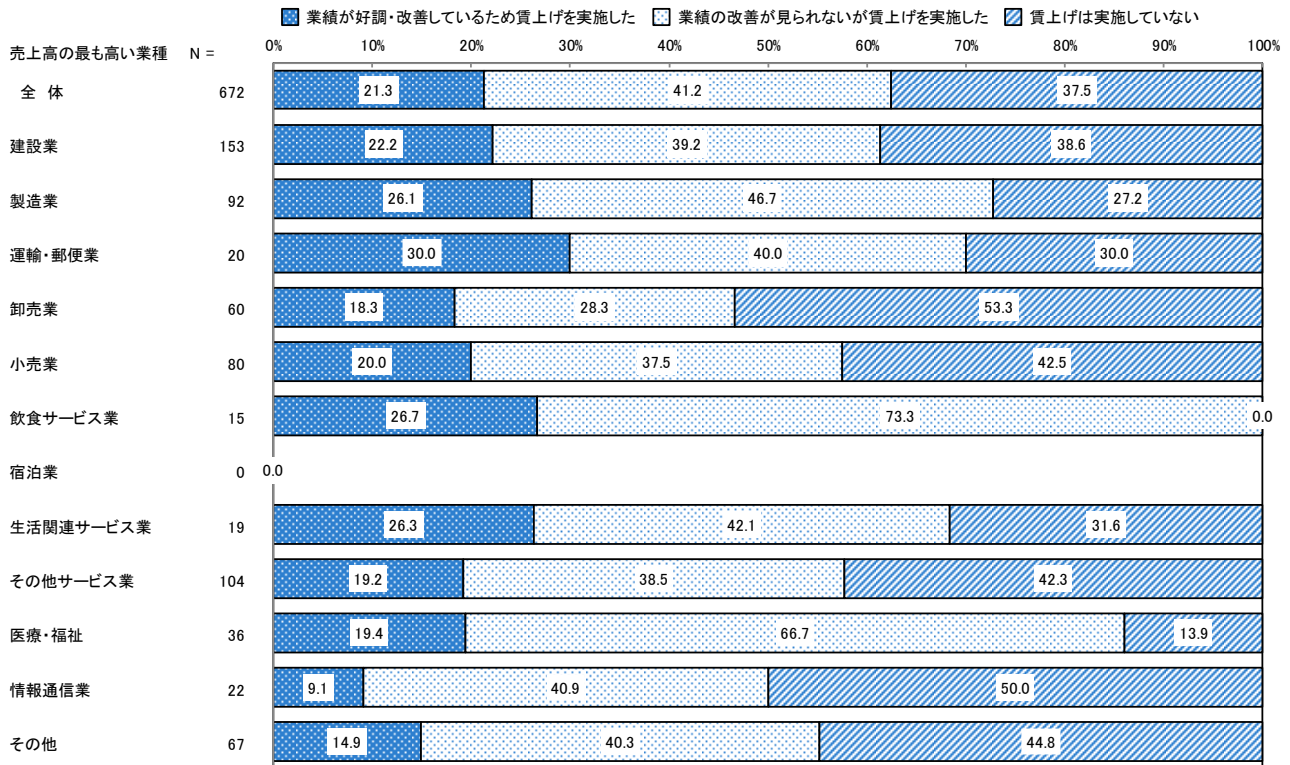
過去1年間の賃上げの実施状況については、「業績の改善が見られないが賃上げを実施した」(41.2%)が最も高く、次いで「賃上げは実施していない」(37.5%)、「業績が好調・改善しているため賃上げを実施した」(21.3%)となっている。

業種別にみると、「業績の改善が見られないが賃上げを実施した」割合は、飲食サービス業(73.3%)が最も高く、次いで医療・福祉(66.7%)となっている。

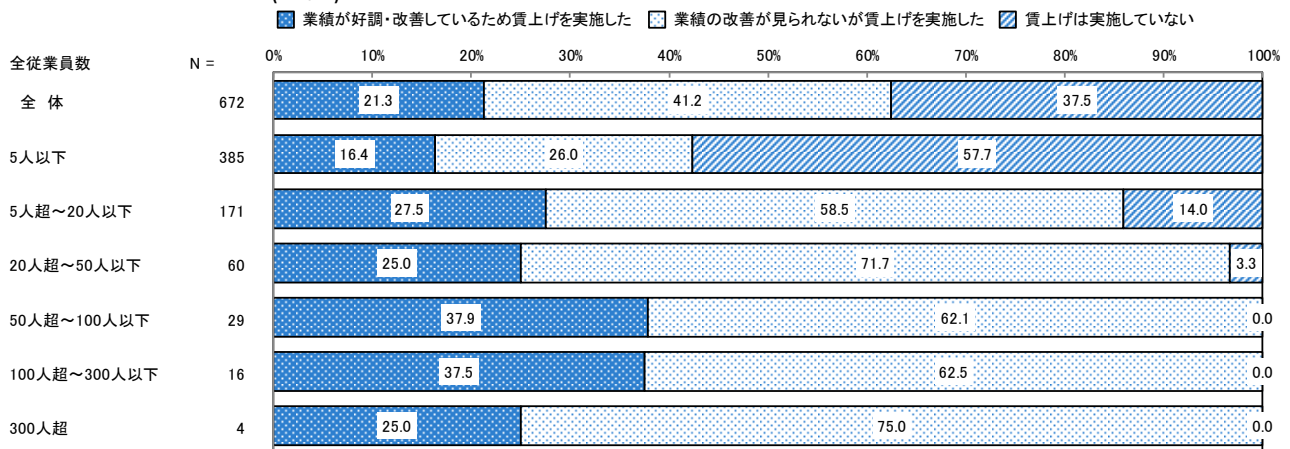
(N = 672)



(N = 672)



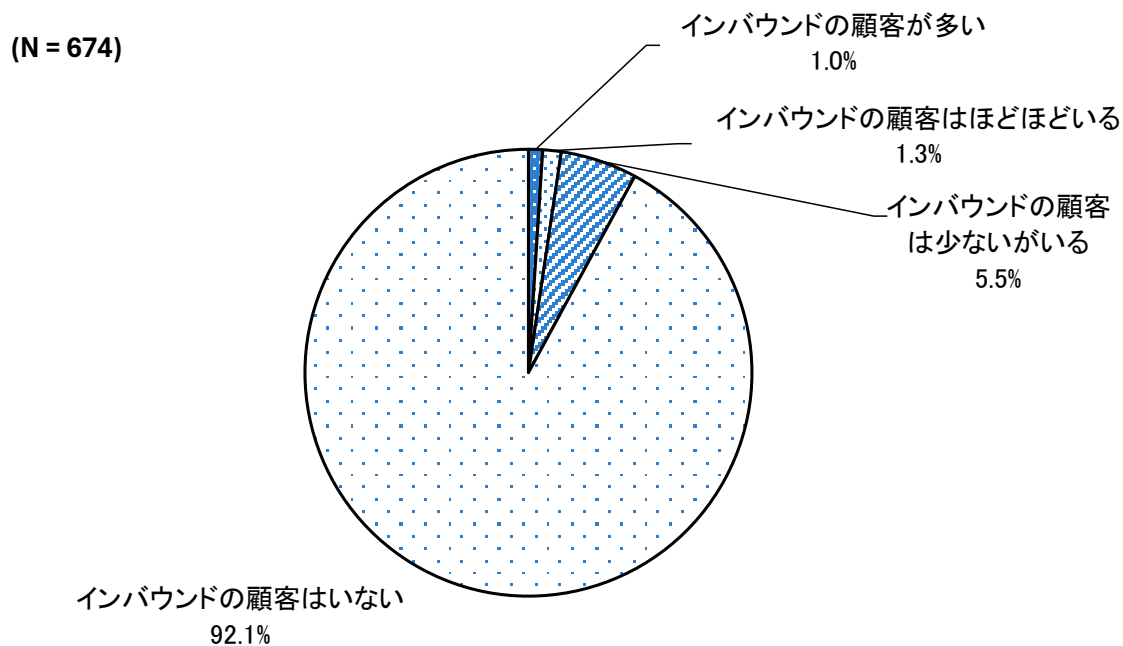
(N = 672)

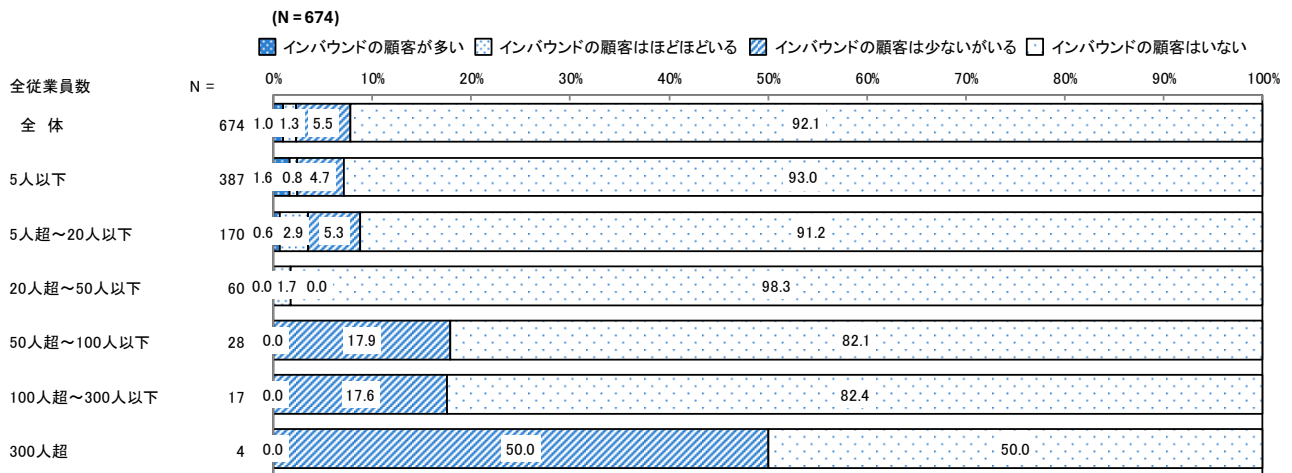
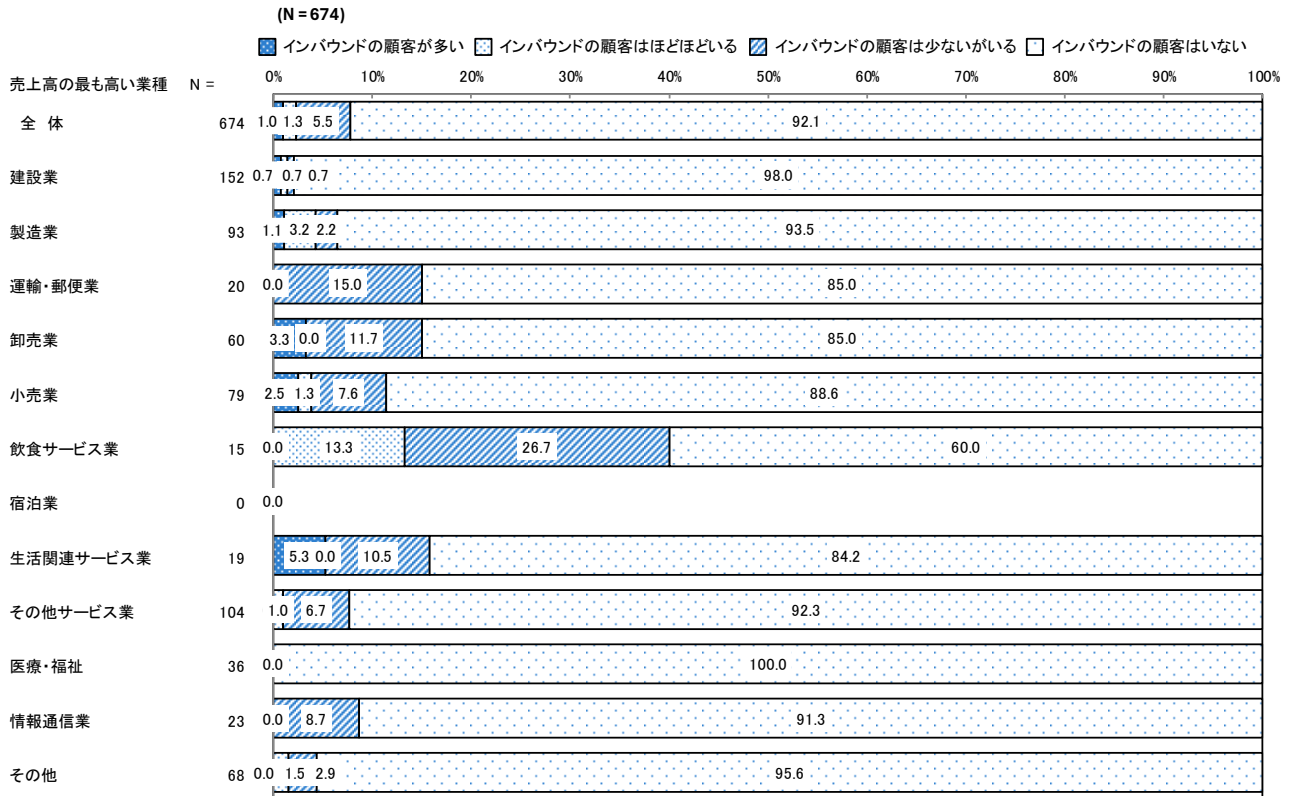


Q12 顧客の中に、インバウンド(外国人観光客)がいるかお聞かせください。

顧客の中に、インバウンド（外国人観光客）がいるかについては、「インバウンドの顧客はいない」（92.1%）が最も高く、次いで「インバウンドの顧客は少ないがいる」（5.5%）、「インバウンドの顧客はほどほどいる」（1.3%）となっている。

業種別にみると、飲食サービス業では「インバウンドの顧客は少ないがいる」（26.7%）、「インバウンドの顧客はほどほどいる」（13.3%）の2項目で4割を占め、特に高い。

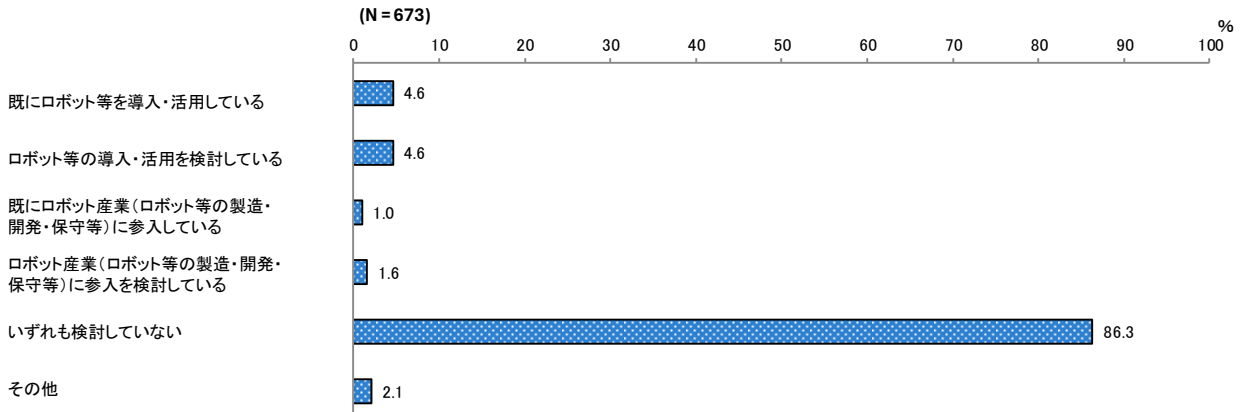




Q13 ロボット・ICT 機器やツール等(以下「ロボット等」という)の普及・実用化に伴う市場変化への対応等についてお聞かせください。(すべてに○印)

ロボット・ICT 機器やツール等の普及・実用化に伴う市場変化への対応等については、「いずれも検討していない」(86.3%)が最も高く、次いで「既にロボット等を導入・活用している」及び「ロボット等の導入・活用を検討している」(4.6%)となっている。

業種別にみると、医療・福祉、製造業、情報通信業では「既にロボット等を導入・活用している」、「ロボット等の導入・活用の検討」が比較的高い割合となっている。



	調査数	既にロボット等を導入・活用している	ロボット等の導入・活用を検討している	既にロボット産業(ロボット等の製造・開発・保守等)に参入している	ロボット産業(ロボット等の製造・開発・保守等)に参入を検討している	いずれも検討していない	その他	
全体	673	31 4.6	31 4.6	7 1.0	11 1.6	581 86.3	14 2.1	
業種別	建設業	154	3 1.9	4 2.6	-	144 93.5	3 1.9	
	製造業	93	6 6.5	10 10.8	4 4.3	1 1.1	73 78.5	-
	運輸・郵便業	20	-	-	-	1 5.0	18 90.0	1 5.0
	卸売業	61	2 3.3	3 4.9	-	2 3.3	53 86.9	2 3.3
	小売業	80	1 1.3	2 2.5	-	-	72 90.0	5 6.3
	飲食サービス業	15	1 6.7	1 6.7	-	1 6.7	12 80.0	-
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	18	-	-	-	-	18 100.0	-
	その他サービス業	103	6 5.8	5 4.9	1 1.0	3 2.9	87 84.5	1 1.0
	医療・福祉	36	6 16.7	4 11.1	-	1 2.8	24 66.7	1 2.8
	情報通信業	23	3 13.0	1 4.3	-	2 8.7	17 73.9	-
	その他	66	3 4.5	1 1.5	-	-	61 92.4	1 1.5
(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	387	13 3.4	5 1.3	2 0.5	6 1.6	354 91.5	7 1.8
	5人超～20人以下	170	7 4.1	8 4.7	1 0.6	3 1.8	148 87.1	4 2.4
	20人超～50人以下	60	4 6.7	8 13.3	2 3.3	1 1.7	45 75.0	-
	50人超～100人以下	28	5 17.9	6 21.4	2 7.1	1 3.6	13 46.4	2 7.1
	100人超～300人以下	17	2 11.8	3 17.6	-	-	12 70.6	-
	300人超	4	-	1 25.0	-	-	3 75.0	-

Q14 市場の変化への対応等について、苦労している点や取組の成果を参考事例としてお聞かせください。

【価格の高騰】

- ・同じ商品が仕入れごとに値上りする。販売価格に反映する事も困難な場合が多く、利益が激減する。さらに最低賃金のアップで、万事休す。(小売業)
- ・物価高騰により利益の確保がむずかしい。物価対策をしても下請けまでまわってこない。(建設業)
- ・材料費の値上げ、職人の手間代が高くなり、利益はかすかなもの。賃金値上げも大事ですが、税金等安くし、仕事が極小企業までいきわたる様にしてもらいたい。(建設業)
- ・物価高対策として、価格改定を行い、増収増益の実績につながり、賃上げを実現する事ができた。(生活関連サービス業)
- ・原材料の高騰により、弊社で使用している材料(特に特殊塗料)が、かなり値上がりしているため、見積りの有効期間の短縮や、事前告知をお客様に常に周知している。(建設業)

【人材不足・育成】

- ・中小企業の中でも小規模事業者である弊社は、大きな収益を上げることができず、最低賃金と社会保険料が上がり続けている中では、雇用をすることができず人手不足となっている。マンパワーが少ないため、広報を含む販路開拓や業務の割り振りに限界があり、取引先の確保に割ける時間が少ない状況が続いている。AIを積極的に活用することや、業務時間の削減は業務委託で営業代行を依頼することで、多少の改善がみられたが、本来であれば社員として雇用したいと考えている。(卸売業)
- ・事業に関する苦労している根本的な事は人手不足。それによって、新技術、生産性向上への取り組みをする時間や人手がなく、利益率や労働分配率の向上を図ることができなくなっており、人材確保や労働環境の改善ができにくい悪循環に陥っている。(製造業)
- ・ドライバー不足による輸送運賃が一時的に上昇している。現状は価格転嫁している若しくはしつつある。一時的には良いが今後若年層ドライバーの不足が顕著となる可能性がある。(運輸・郵便業)

【需要の変化・不透明さ】

- ・米国関税の問題があり、弊社納入先企業様である車産業の開発に遅れが出ているようで、試作開発金型の売り上げが大きく落ち込み、今後展望が見えてこない。(製造業)
- ・AIや自動化ツールの普及により、デザイン制作のスピードや、コストに対するクライアントの期待値が変化している側面もあるため、私たちならではの独自性やアイデンティティの価値を大切にしつつ、それをどのようにして伝えていくかなど、柔軟に幅広い視点で提案し、期待以上のものをお届けできるよう尽力している。何を変え、何を変えないか、時に初心に帰るようにしている。(その他サービス業)

【新規顧客の取得・新分野への参入】

- ・当社では中古品を取り扱っているため、市場価格は常に変動している。そのため、相場の動向を踏まえ、販売価格の見直しや仕入れ内容の調整を随時行っている。また、市場および販路拡大の一環として、インターネットを活用したライブオークションを開始した。これにより新たな顧客層の獲得につながり、業績の向上にも寄与している。(卸売業)
- ・AI抜きでの事業戦略及び商品企画、サービス提供はありえなくなった。社会経済状況に鑑みて、近い将来、AIと人間が共存して行く社会経済システムの創造とそれを前提にした事業展開構想の構築が必要。(情報通信業)
- ・従来はBtoBのみの事業形態であったが、3年前に自社ブランドを立ち上げ、BtoCの新規事業を展開。助成金を活用しながら積極的に販促活動を実施しており、現在までは比較的好調に推移している。(製造業)

【DX・電子化】

- ・経験が必要な業種(介護保険の居宅介護支援)のため、従業員の高齢化がネックとなり、IT化への対応が非常に難しい。(医療・福祉)
- ・AIが普及しており、AIによって代替されるサービスは避ける必要が出てきている。逆に、プログラミングなどをAIにやらせることができているので、開発の生産性は向上している。
- ・DXを進めたいが、人材が不足している。(卸売業)

【その他】

- ・アウトドア産業のため、近年の「猛暑」「線状降水帯」等の気候変動対応に苦労している。(その他サービス業)

等

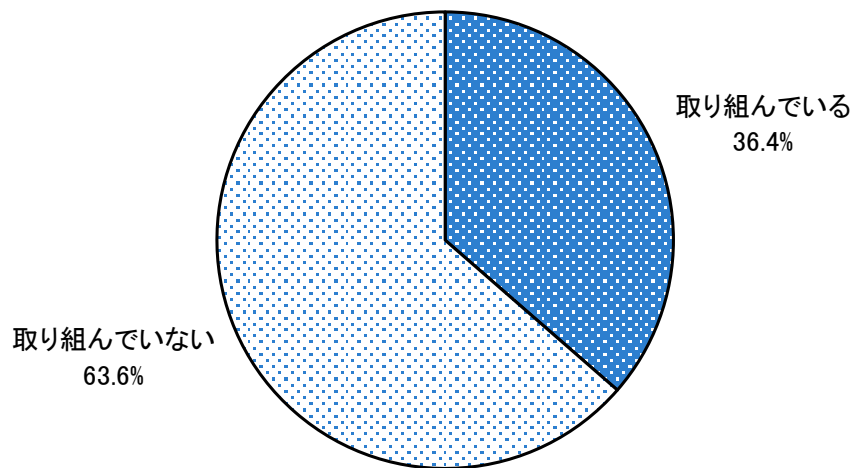
(3) 特定課題への対応について

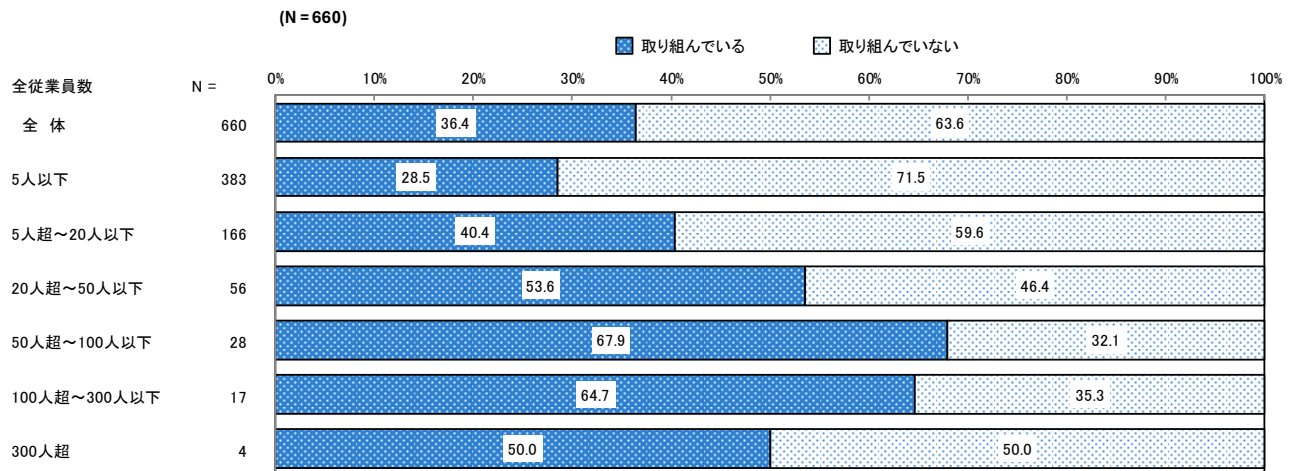
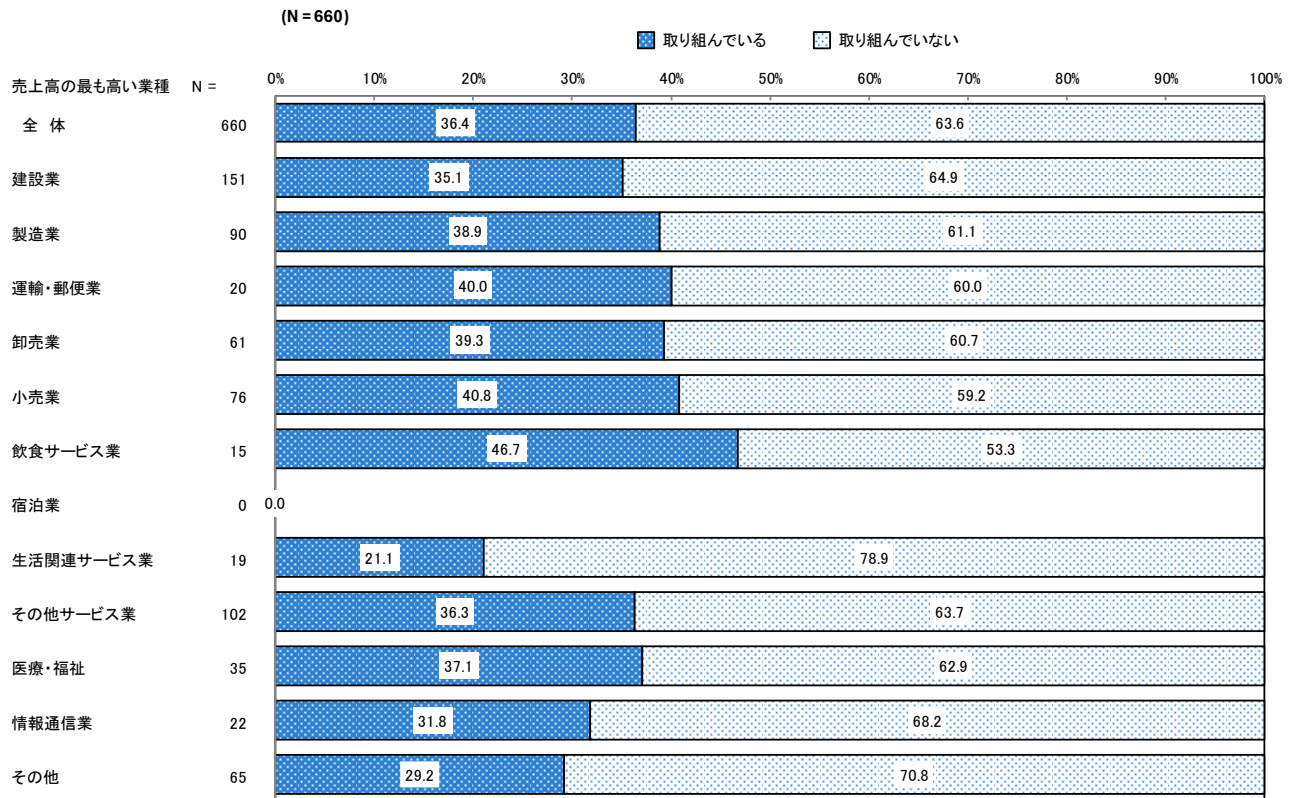
Q15 SDGs への取組状況をお聞かせください。

SDGs への取組状況については、「取り組んでいる」は 36.4%、「取り組んでいない」は 63.6%であった。

従業員規模別にみると、SDGs に「取り組んでいる」割合は、50 人超～100 人以下の企業が最も高く（67.9%）、従業員数が多いと取り組んでいる割合が高い傾向にある。

(N = 660)

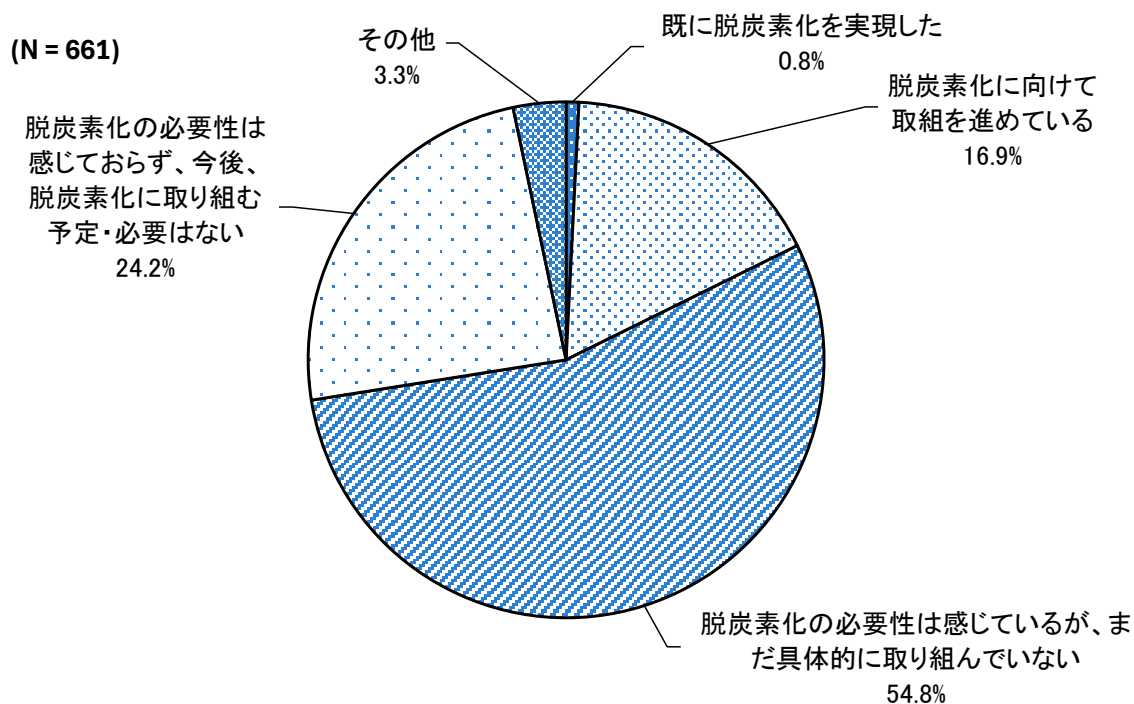




Q16 自らの事業活動の脱炭素化に関する取組状況などをお聞かせください。

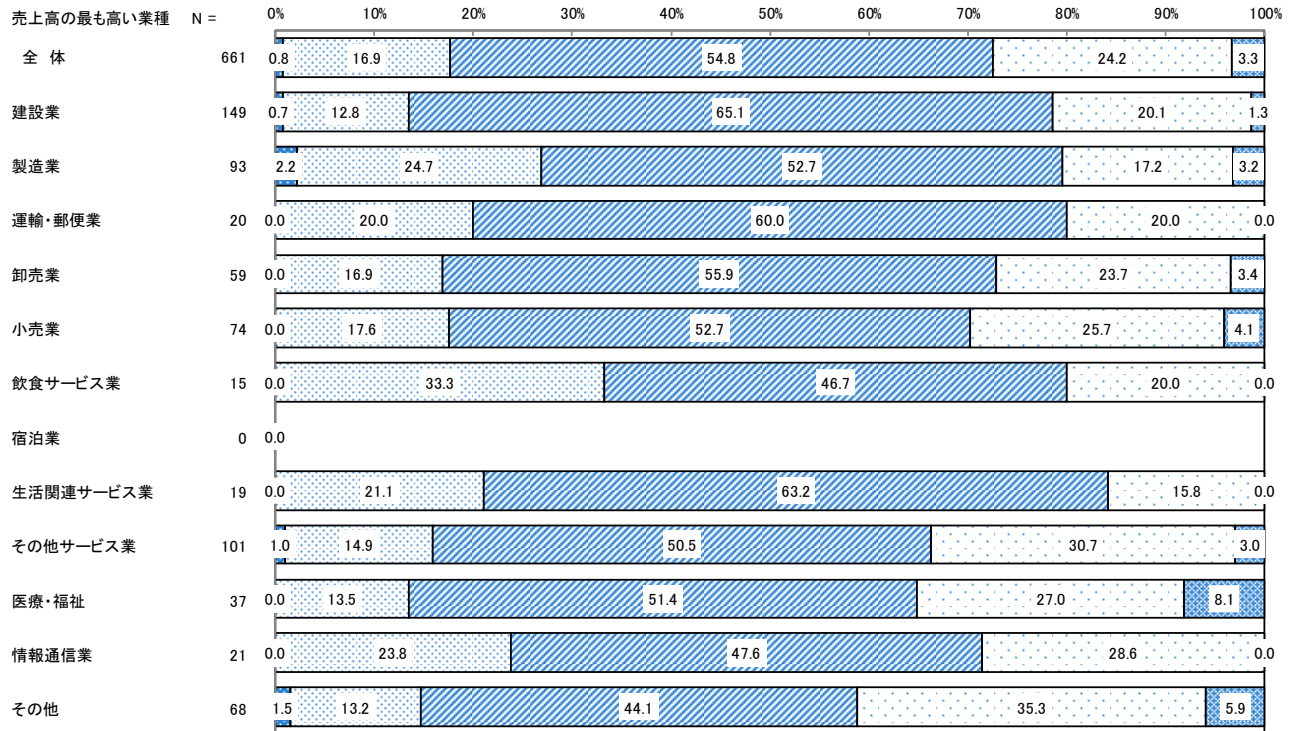
自らの事業活動の脱炭素化に関する取組状況については、「脱炭素化の必要性は感じているが、まだ具体的に取り組んでいない」(54.8%) が最も高く、次いで「脱炭素化の必要性は感じておらず、今後、脱炭素化に取り組む予定・必要はない」(24.2%)、「脱炭素化に向けて取組を進めている」(16.9%) となっている。

従業員規模別にみると、「脱炭素化に向けて取組を進めている」割合は、100人超～300人以下の企業が最も高く(52.9%)、従業員数が多いと割合が高い傾向にある。



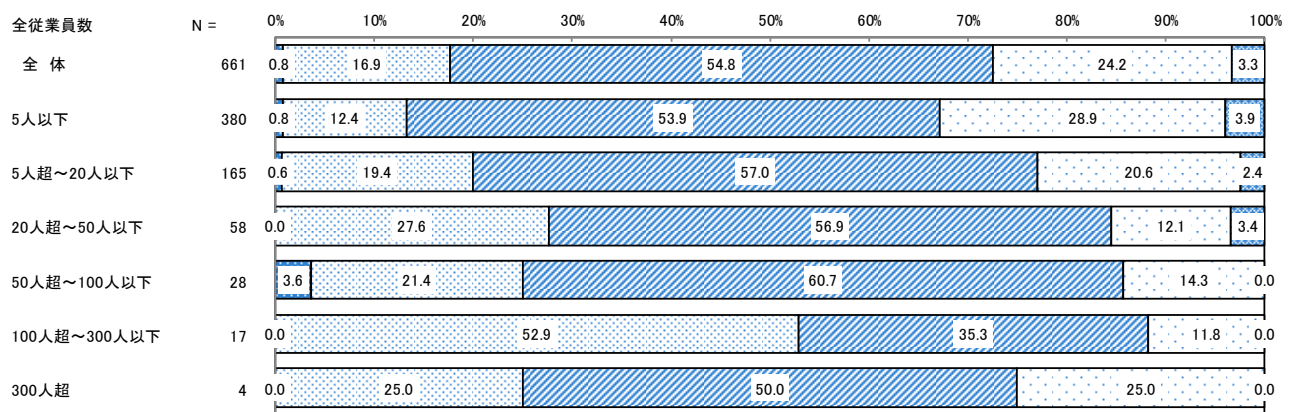
(N = 661)

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



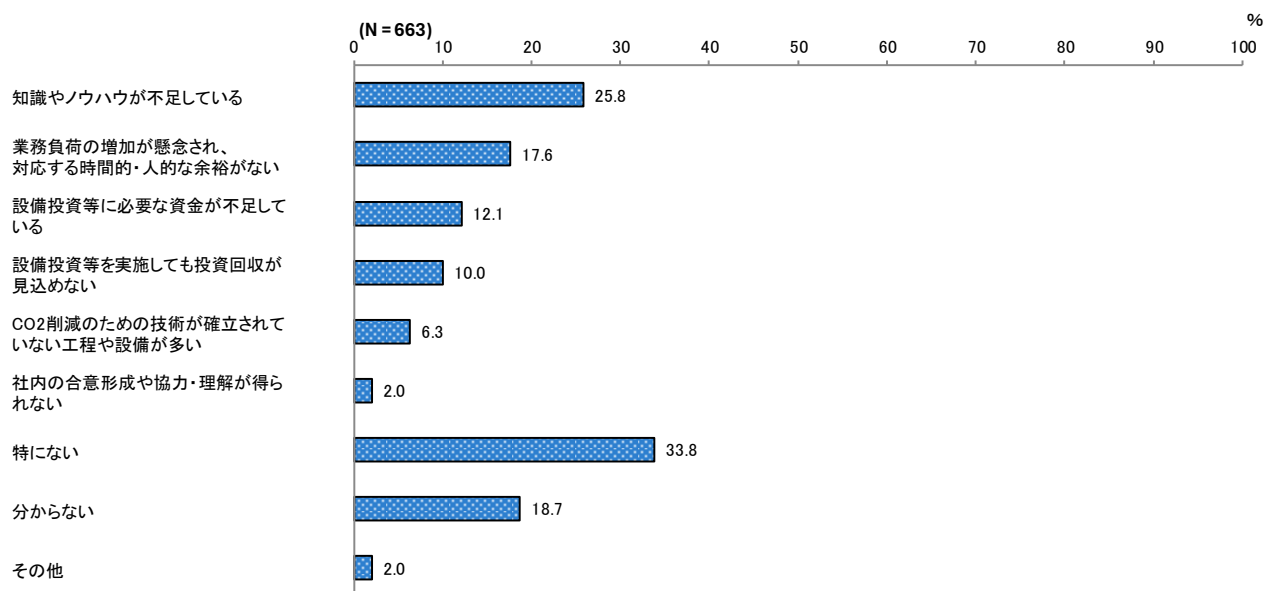
(N = 661)

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



Q17 自らの事業活動の脱炭素化を進める上での課題などをお聞かせください。(複数回答)

自らの事業活動の脱炭素化を進める上での課題としては、「特にない」(33.8%)が最も高く、次いで「知識やノウハウが不足している」(25.8%)、「分からない」(18.7%)となっている。

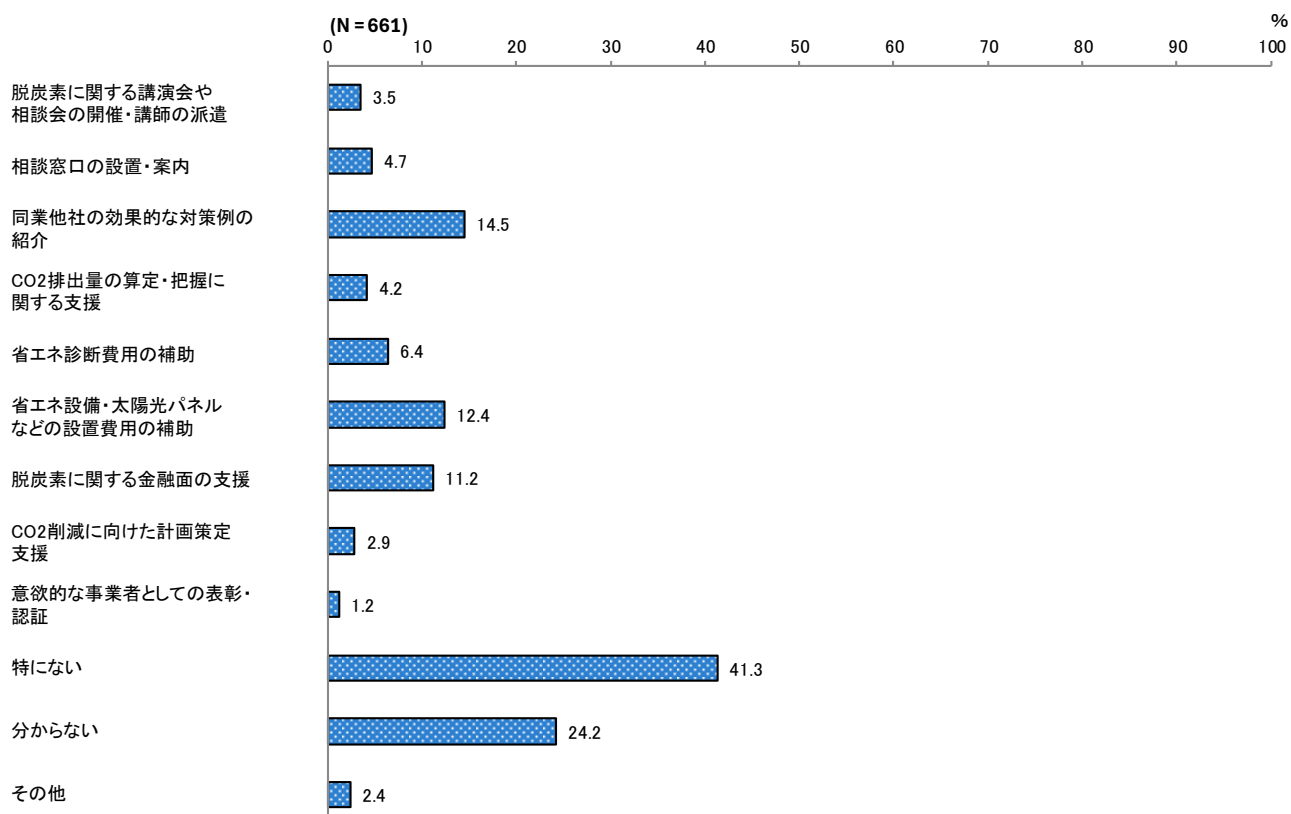


	調査数	知識やノウハウが不足している	業務負荷の増加が懸念され、対応する時間的・人的な余裕がない	設備投資等に必要な資金が不足している	設備投資等を実施しても投資回収が見込めない	CO2削減のための技術が確立されていない工程や設備が多い	社内の合意形成や協力・理解が得られない	特になし	分からない	その他
全体	663	171 25.8	117 17.6	80 12.1	66 10.0	42 6.3	13 2.0	224 33.8	124 18.7	13 2.0
業種別	建設業	149 49 32.9	30 20.1	21 14.1	16 10.7	13 8.7	6 4.0	35 23.5	29 19.5	1 0.7
	製造業	92 21 22.8	24 26.1	21 22.8	11 12.0	13 14.1	2 2.2	31 33.7	12 13.0	1 1.1
	運輸・郵便業	20 4 20.0	7 35.0	4 20.0	3 15.0	-	-	7 35.0	2 10.0	-
	卸売業	59 17 28.8	7 11.9	5 8.5	5 8.5	1 1.7	-	22 37.3	11 18.6	-
	小売業	78 21 26.9	10 12.8	7 9.0	6 7.7	5 6.4	2 2.6	27 34.6	15 19.2	5 6.4
	飲食サービス業	15 4 26.7	-	2 13.3	1 6.7	1 6.7	-	2 13.3	7 46.7	-
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	19 5 26.3	2 10.5	3 15.8	2 10.5	-	1 5.3	5 26.3	4 21.1	-
	その他サービス業	103 25 24.3	15 14.6	7 6.8	11 10.7	5 4.9	1 1.0	49 47.6	14 13.6	1 1.0
	医療・福祉	37 6 16.2	5 13.5	6 16.2	4 10.8	1 2.7	-	12 32.4	10 27.0	2 5.4
	情報通信業	21 5 23.8	4 19.0	-	-	1 4.8	-	10 47.6	4 19.0	-
	その他	66 13 19.7	13 19.7	4 6.1	7 10.6	2 3.0	1 1.5	23 34.8	13 19.7	3 4.5
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	379 88 23.2	46 12.1	39 10.3	29 7.7	21 5.5	4 1.1	162 42.7	75 19.8
5人超～20人以下		167 49 29.3	40 24.0	29 17.4	16 9.6	7 4.2	5 3.0	42 25.1	25 15.0	3 1.8
20人超～50人以下		59 18 30.5	18 30.5	7 11.9	7 11.9	10 16.9	-	9 15.3	11 18.6	2 3.4
50人超～100人以下		29 9 31.0	10 34.5	2 6.9	7 24.1	2 6.9	2 6.9	3 10.3	8 27.6	1 3.4
100人超～300人以下		17 3 17.6	1 5.9	2 11.8	5 29.4	2 11.8	2 11.8	5 29.4	2 11.8	1 5.9
300人超		4 1 25.0	1 25.0	-	1 25.0	-	-	2 50.0	1 25.0	-

Q18 自らの事業活動の脱炭素化に取り組む上で必要な支援などをお聞かせください。(複数回答)

自らの事業活動の脱炭素化に取り組む上で必要な支援については、「特にない」(41.3%)が最も高く、次いで「分からない」(24.2%)、「同業他社の効果的な対策例の紹介」(14.5%)となっている。

従業員数別で見ると、5人以下の企業では「特にない」(50.9%)、「分からない」(24.8%)の2項目で約4分の3を占めている。



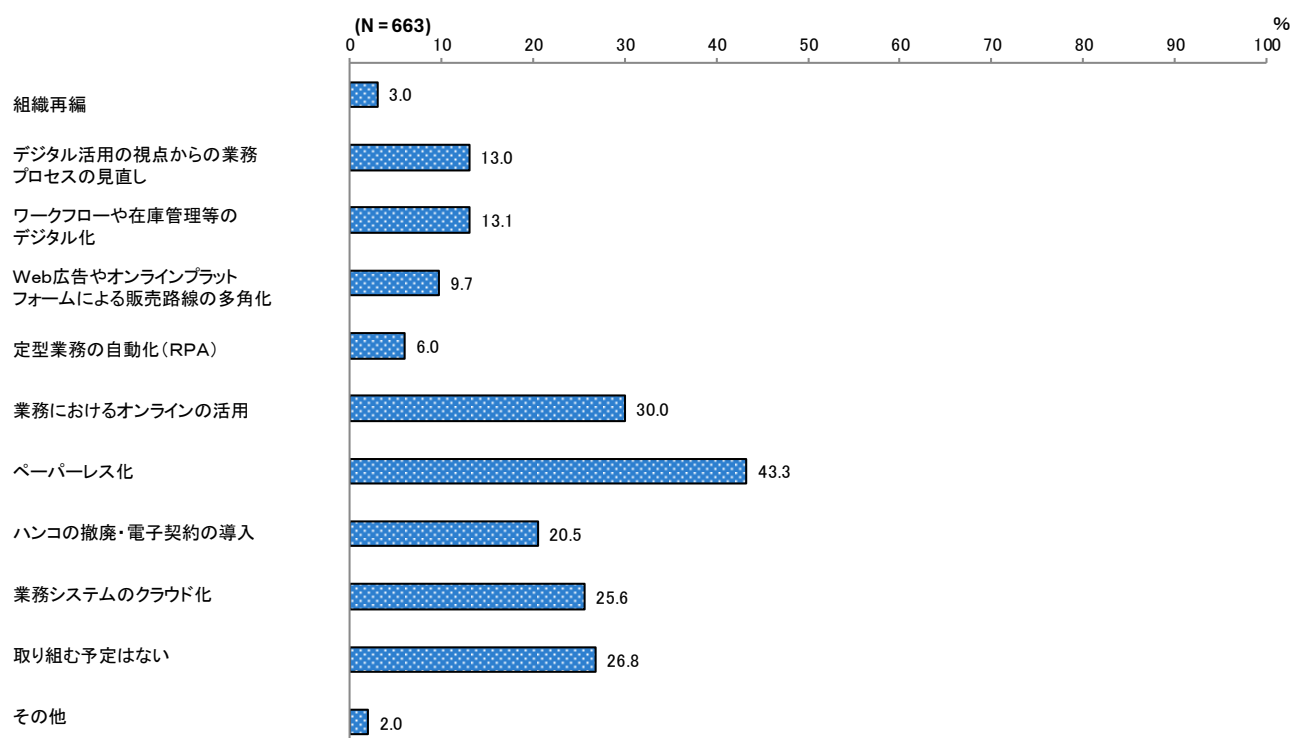
	調査数	脱炭素に関する講演会や相談会の開催・講師の派遣	相談窓口の設置・案内	同業他社の効果的な対策例の紹介	CO2排出量の算定・把握に関する支援	省エネ診断費用の補助	省エネ設備・太陽光パネルなどの設置費用の補助		
全体	661	23 3.5	31 4.7	96 14.5	28 4.2	42 6.4	82 12.4		
業種別	建設業	151	5 3.3	8 5.3	34 22.5	9 6.0	12 7.9	13 8.6	
	製造業	93	3 3.2	8 8.6	13 14.0	9 9.7	7 7.5	17 18.3	
	運輸・郵便業	19	-	-	4 21.1	1 5.3	2 10.5	2 10.5	
	卸売業	57	1 1.8	4 7.0	8 14.0	1 1.8	4 7.0	8 14.0	
	小売業	76	2 2.6	4 5.3	5 6.6	3 3.9	4 5.3	11 14.5	
	飲食サービス業	15	-	-	3 20.0	-	1 6.7	4 26.7	
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-	
	生活関連サービス業	19	-	-	2 10.5	1 5.3	-	2 10.5	
	その他サービス業	103	5 4.9	4 3.9	11 10.7	3 2.9	4 3.9	6 5.8	
	医療・福祉	36	1 2.8	-	7 19.4	1 2.8	3 8.3	8 22.2	
	情報通信業	22	2 9.1	1 4.5	2 9.1	-	1 4.5	1 4.5	
	その他	65	3 4.6	2 3.1	5 7.7	-	4 6.2	10 15.4	
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	379	7 1.8	11 2.9	35 9.2	10 2.6	18 4.7	29 7.7
		5人超～20人以下	166	7 4.2	13 7.8	35 21.1	10 6.0	12 7.2	25 15.1
20人超～50人以下		59	5 8.5	5 8.5	13 22.0	5 8.5	6 10.2	15 25.4	
50人超～100人以下		27	3 11.1	1 3.7	7 25.9	2 7.4	4 14.8	8 29.6	
100人超～300人以下		17	1 5.9	1 5.9	4 23.5	1 5.9	1 5.9	5 29.4	
300人超		4	-	-	1 25.0	-	1 25.0	-	

	調査数	脱炭素に関する金融面の支援	CO2削減に向けた計画策定支援	意欲的な事業者としての表彰・認証	特になし	分からない	その他		
全体	661	74 11.2	19 2.9	8 1.2	273 41.3	160 24.2	16 2.4		
業種別	建設業	151	24 15.9	6 4.0	4 2.6	46 30.5	44 29.1	1 0.7	
	製造業	93	16 17.2	3 3.2	1 1.1	39 41.9	15 16.1	4 4.3	
	運輸・郵便業	19	2 10.5	1 5.3	-	7 36.8	5 26.3	-	
	卸売業	57	3 5.3	-	1 1.8	28 49.1	10 17.5	3 5.3	
	小売業	76	6 7.9	3 3.9	-	31 40.8	21 27.6	3 3.9	
	飲食サービス業	15	3 20.0	-	-	3 20.0	7 46.7	-	
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-	
	生活関連サービス業	19	2 10.5	-	1 5.3	9 47.4	3 15.8	-	
	その他サービス業	103	9 8.7	4 3.9	-	55 53.4	20 19.4	1 1.0	
	医療・福祉	36	5 13.9	-	-	9 25.0	11 30.6	1 2.8	
	情報通信業	22	-	-	-	13 59.1	5 22.7	-	
	その他	65	4 6.2	2 3.1	1 1.5	31 47.7	17 26.2	3 4.6	
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	379	27 7.1	7 1.8	5 1.3	193 50.9	94 24.8	11 2.9
		5人超～20人以下	166	28 16.9	7 4.2	2 1.2	53 31.9	37 22.3	1 0.6
20人超～50人以下		59	11 18.6	1 1.7	1 1.7	13 22.0	15 25.4	2 3.4	
50人超～100人以下		27	4 14.8	2 7.4	-	4 14.8	7 25.9	1 3.7	
100人超～300人以下		17	2 11.8	2 11.8	-	3 17.6	4 23.5	-	
300人超		4	1 25.0	-	-	2 50.0	1 25.0	-	

**Q19 DX推進のため、貴社で行っている又は行う予定の取組についてお聞かせください。
(複数回答)**

DX推進のため、行っている又は行う予定の取組については、「ペーパーレス化」(43.3%)が最も高く、次いで「業務におけるオンラインの活用」(30.0%)となっている一方、「取り組む予定はない」(26.8%)企業も多くなっている。

従業員数別でみると、「デジタル活用の視点からの業務プロセス見直し」は50人超～100人以下の企業(35.7%)が最も高く、「業務システムのクラウド化」では100人超～300人以下の企業(76.5%)が最も高い割合となっている。一方、5人以下の企業では「取り組む予定はない」(34.6%)が最も高い割合となっている。



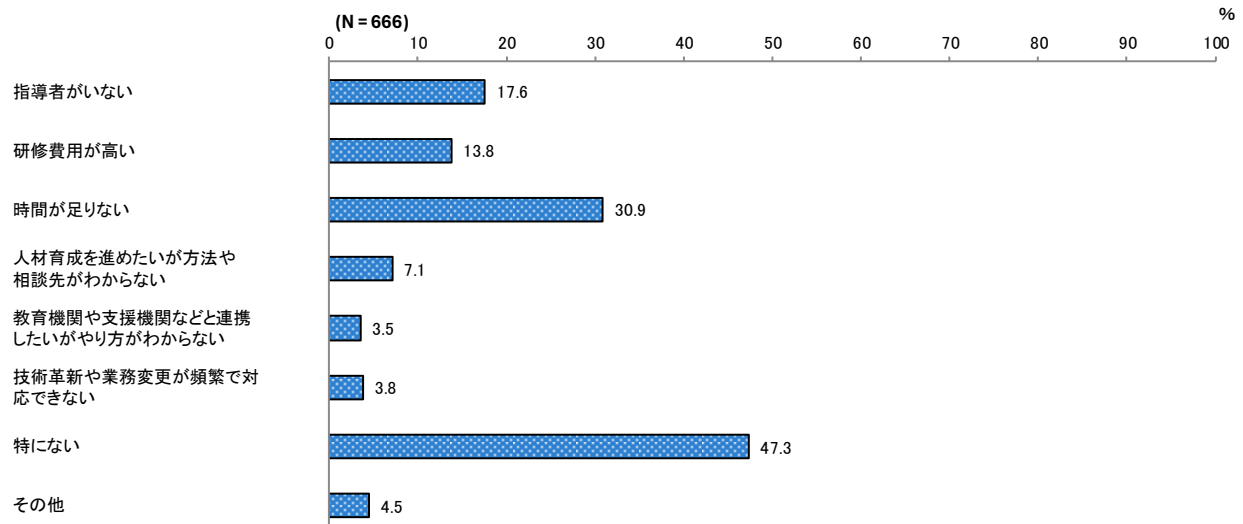
	調査数	組織再編	デジタル活用の視点からの業務プロセスの見直し	ワークフローや在庫管理等のデジタル化	Web広告やオンラインプラットフォームによる販売路線の多角化	定型業務の自動化(RPA)	
全体	663	20 3.0	86 13.0	87 13.1	64 9.7	40 6.0	
業種別	建設業	150	3 2.0	14 9.3	9 6.0	8 5.3	4 2.7
	製造業	93	5 5.4	19 20.4	24 25.8	8 8.6	9 9.7
	運輸・郵便業	19	1 5.3	1 5.3	-	-	-
	卸売業	59	1 1.7	8 13.6	8 13.6	8 13.6	3 5.1
	小売業	77	3 3.9	8 10.4	15 19.5	12 15.6	4 5.2
	飲食サービス業	14	-	2 14.3	3 21.4	2 14.3	-
	宿泊業	-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	18	-	1 5.6	-	-	2 11.1
	その他サービス業	103	4 3.9	17 16.5	11 10.7	14 13.6	8 7.8
	医療・福祉	37	1 2.7	3 8.1	1 2.7	2 5.4	1 2.7
	情報通信業	22	2 9.1	7 31.8	5 22.7	3 13.6	3 13.6
	その他	67	-	6 9.0	11 16.4	6 9.0	5 7.5
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	379	4 1.1	34 9.0	44 11.6	36 9.5
5人超～20人以下		169	6 3.6	23 13.6	19 11.2	18 10.7	6 3.6
20人超～50人以下		58	5 8.6	12 20.7	8 13.8	5 8.6	5 8.6
50人超～100人以下		28	3 10.7	10 35.7	5 17.9	4 14.3	5 17.9
100人超～300人以下		17	1 5.9	5 29.4	8 47.1	1 5.9	2 11.8
300人超		4	1 25.0	1 25.0	2 50.0	-	1 25.0

	調査数	業務におけるオンラインの活用	ペーパーレス化	ハンコの撤廃・電子契約の導入	業務システムのクラウド化	取り組む予定はない	その他	
全体	663	199 30.0	287 43.3	136 20.5	170 25.6	178 26.8	13 2.0	
業種別	建設業	150	33 22.0	64 42.7	34 22.7	27 18.0	46 30.7	1 0.7
	製造業	93	27 29.0	39 41.9	13 14.0	18 19.4	24 25.8	3 3.2
	運輸・郵便業	19	5 26.3	7 36.8	5 26.3	5 26.3	8 42.1	-
	卸売業	59	23 39.0	25 42.4	13 22.0	16 27.1	19 32.2	1 1.7
	小売業	77	18 23.4	25 32.5	10 13.0	15 19.5	23 29.9	3 3.9
	飲食サービス業	14	4 28.6	6 42.9	2 14.3	2 14.3	4 28.6	-
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	18	5 27.8	7 38.9	3 16.7	2 11.1	7 38.9	-
	その他サービス業	103	35 34.0	47 45.6	26 25.2	41 39.8	20 19.4	2 1.9
	医療・福祉	37	13 35.1	19 51.4	7 18.9	16 43.2	7 18.9	1 2.7
	情報通信業	22	15 68.2	13 59.1	9 40.9	11 50.0	2 9.1	1 4.5
	その他	67	21 31.3	32 47.8	14 20.9	16 23.9	17 25.4	1 1.5
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	379	107 28.2	147 38.8	73 19.3	72 19.0	131 34.6
5人超～20人以下		169	49 29.0	79 46.7	35 20.7	47 27.8	36 21.3	5 3.0
20人超～50人以下		58	15 25.9	28 48.3	17 29.3	23 39.7	7 12.1	2 3.4
50人超～100人以下		28	20 71.4	15 53.6	7 25.0	13 46.4	1 3.6	-
100人超～300人以下		17	5 29.4	11 64.7	2 11.8	13 76.5	-	-
300人超		4	-	3 75.0	1 25.0	1 25.0	1 25.0	-

(4) 人材の育成・確保について

Q20 従業員の人材育成や能力開発に関する課題についてお聞かせください。(複数回答)

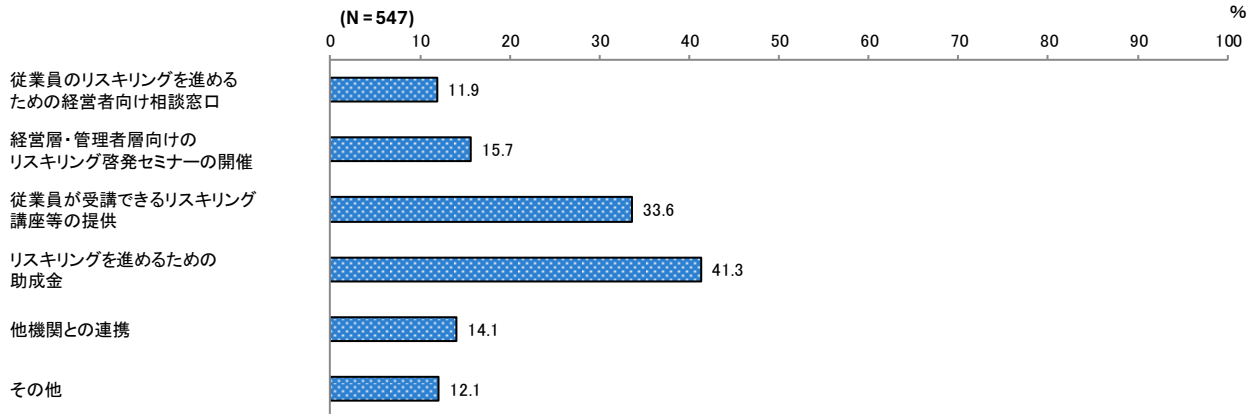
従業員の人材育成や能力開発に関する課題については、「特にない」(47.3%)が最も高く、次いで「時間が足りない」(30.9%)、「指導者がいない」(17.6%)となっている。



	調査数	指導者がいない	研修費用が高い	時間が足りない	人材育成を進めたいが方法や相談先がわからない	教育機関や支援機関などと連携したいがやり方がわからない	技術革新や業務変更が頻繁で対応できない	特にない	その他	
全体	666	117 17.6	92 13.8	206 30.9	47 7.1	23 3.5	25 3.8	315 47.3	30 4.5	
業種別	建設業	152	36 23.7	18 11.8	48 31.6	11 7.2	7 4.6	5 3.3	61 40.1	8 5.3
	製造業	92	17 18.5	16 17.4	31 33.7	9 9.8	2 2.2	5 5.4	43 46.7	5 5.4
	運輸・郵便業	19	4 21.1	2 10.5	4 21.1	1 5.3	-	-	12 63.2	-
	卸売業	60	10 16.7	3 5.0	13 21.7	2 3.3	1 1.7	-	38 63.3	3 5.0
	小売業	78	13 16.7	4 5.1	26 33.3	6 7.7	1 1.3	1 1.3	38 48.7	4 5.1
	飲食サービス業	14	2 14.3	5 35.7	4 28.6	-	1 7.1	-	6 42.9	1 7.1
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	19	1 5.3	1 5.3	8 42.1	-	1 5.3	2 10.5	9 47.4	-
	その他サービス業	103	13 12.6	12 11.7	31 30.1	7 6.8	4 3.9	5 4.9	61 59.2	2 1.9
	医療・福祉	36	8 22.2	15 41.7	21 58.3	1 2.8	3 8.3	-	3 8.3	1 2.8
	情報通信業	22	6 27.3	9 40.9	5 22.7	2 9.1	1 4.5	3 13.6	8 36.4	-
	その他	66	6 9.1	6 9.1	14 21.2	6 9.1	2 3.0	3 4.5	35 53.0	6 9.1
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	379	48 12.7	24 6.3	79 20.8	26 6.9	10 2.6	16 4.2	226 59.6
5人超～20人以下		169	32 18.9	33 19.5	69 40.8	13 7.7	10 5.9	6 3.6	62 36.7	5 3.0
20人超～50人以下		60	15 25.0	12 20.0	34 56.7	4 6.7	1 1.7	1 1.7	14 23.3	3 5.0
50人超～100人以下		28	12 42.9	15 53.6	15 53.6	1 3.6	1 3.6	1 3.6	2 7.1	-
100人超～300人以下		17	8 47.1	7 41.2	6 35.3	2 11.8	1 5.9	1 5.9	4 23.5	-
300人超		4	1 25.0	1 25.0	1 25.0	-	-	-	2 50.0	-

Q21 従業員のリスクリング推進のために必要な支援についてお聞かせください。(複数回答)

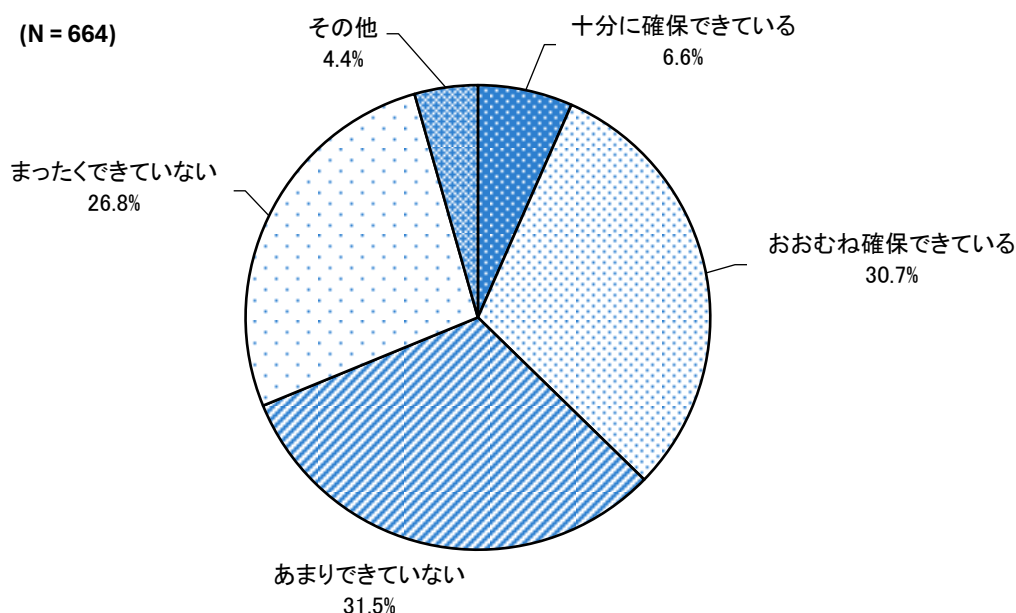
従業員のリスクリング推進のために必要な支援については、「リスクリングを進めるための助成金」(41.3%)が最も高く、次いで「従業員が受講できるリスクリング講座等の提供」(33.6%)、「経営層・管理者層向けのリスクリング啓発セミナーの開催」(15.7%)となっている。



		調査数	従業員のリスクリングを進めるための経営者向け相談窓口	経営層・管理者層向けのリスクリング啓発セミナーの開催	従業員が受講できるリスクリング講座等の提供	リスクリングを進めるための助成金	他機関との連携	その他
全体		547	65 11.9	86 15.7	184 33.6	226 41.3	77 14.1	66 12.1
業種別	建設業	124	11 8.9	18 14.5	45 36.3	49 39.5	22 17.7	7 5.6
	製造業	74	6 8.1	13 17.6	29 39.2	28 37.8	15 20.3	11 14.9
	運輸・郵便業	16	1 6.3	2 12.5	6 37.5	7 43.8	2 12.5	1 6.3
	卸売業	44	6 13.6	5 11.4	18 40.9	16 36.4	1 2.3	10 22.7
	小売業	63	7 11.1	6 9.5	12 19.0	25 39.7	9 14.3	15 23.8
	飲食サービス業	11	2 18.2	-	4 36.4	7 63.6	-	2 18.2
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	13	4 30.8	1 7.7	3 23.1	8 61.5	1 7.7	-
	その他サービス業	88	15 17.0	18 20.5	29 33.0	33 37.5	13 14.8	8 9.1
	医療・福祉	33	2 6.1	10 30.3	14 42.4	16 48.5	3 9.1	2 6.1
	情報通信業	20	2 10.0	3 15.0	5 25.0	12 60.0	2 10.0	2 10.0
	その他	58	6 10.3	10 17.2	18 31.0	23 39.7	9 15.5	8 13.8
	(令和7年11月現在)	5人以下	298	37 12.4	38 12.8	78 26.2	112 37.6	52 17.4
5人超～20人以下		149	17 11.4	20 13.4	54 36.2	70 47.0	18 12.1	8 5.4
20人超～50人以下		48	6 12.5	10 20.8	30 62.5	21 43.8	3 6.3	3 6.3
50人超～100人以下		26	1 3.8	9 34.6	9 34.6	16 61.5	2 7.7	2 7.7
100人超～300人以下		16	2 12.5	6 37.5	8 50.0	4 25.0	2 12.5	1 6.3
300人超		4	1 25.0	2 50.0	4 100.0	1 25.0	-	-

Q22 人材の確保に関する充足感についてお聞かせください。

人材の確保に関する充足感については、「あまりできていない」(31.5%)が最も高く、次いで「おおむね確保できている」(30.7%)、「まったくできていない」(26.8%)となっている。



【事例3】ノウハウはあるが人員不足で悪循環に

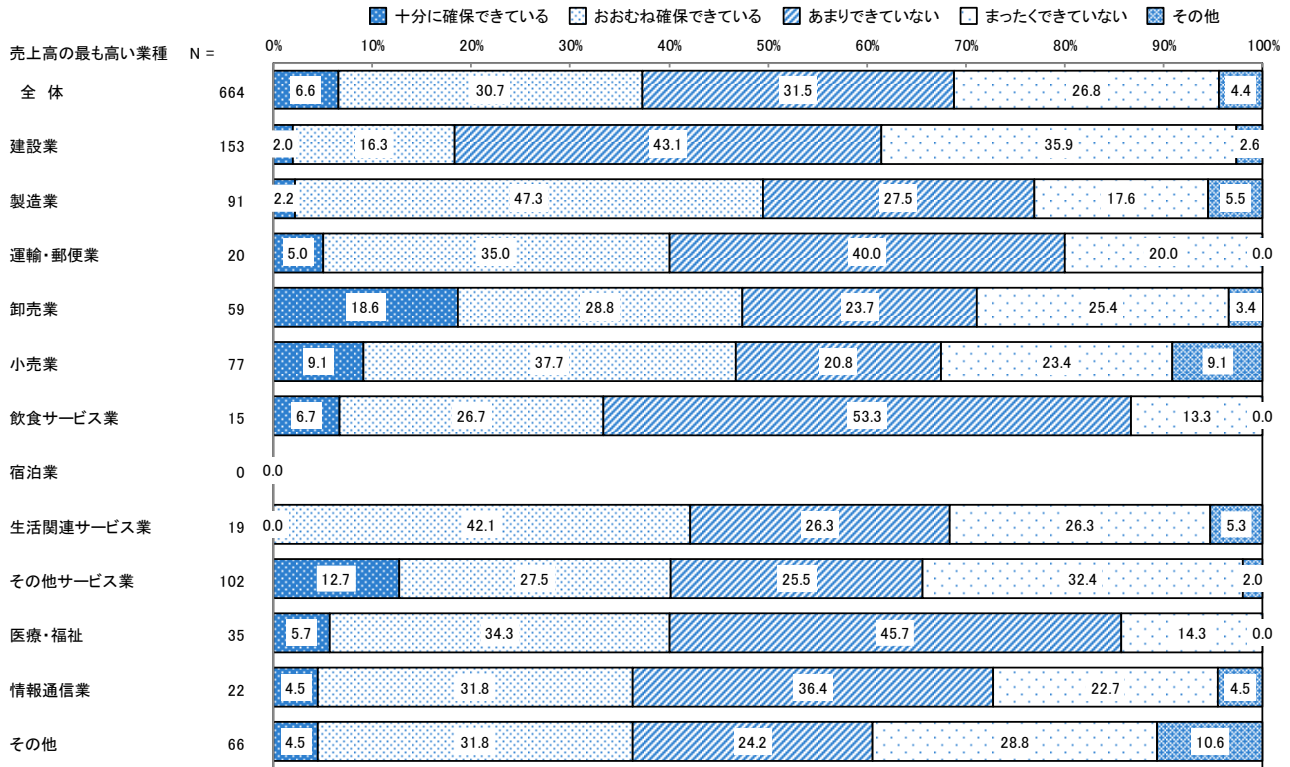
事例3の企業は、個人、小規模企業、中小企業向けのOEMを主力としている。

人員不足により、社長自身が長時間、休日関係なく稼働しており、業務が社長に完全に集中している。紹介などで求職者の面接にこぎつけても、採用時に提示可能な年収(約400万円)と、求職者側の期待(700~800万円)との乖離が大きく、選んでもらえない状況。

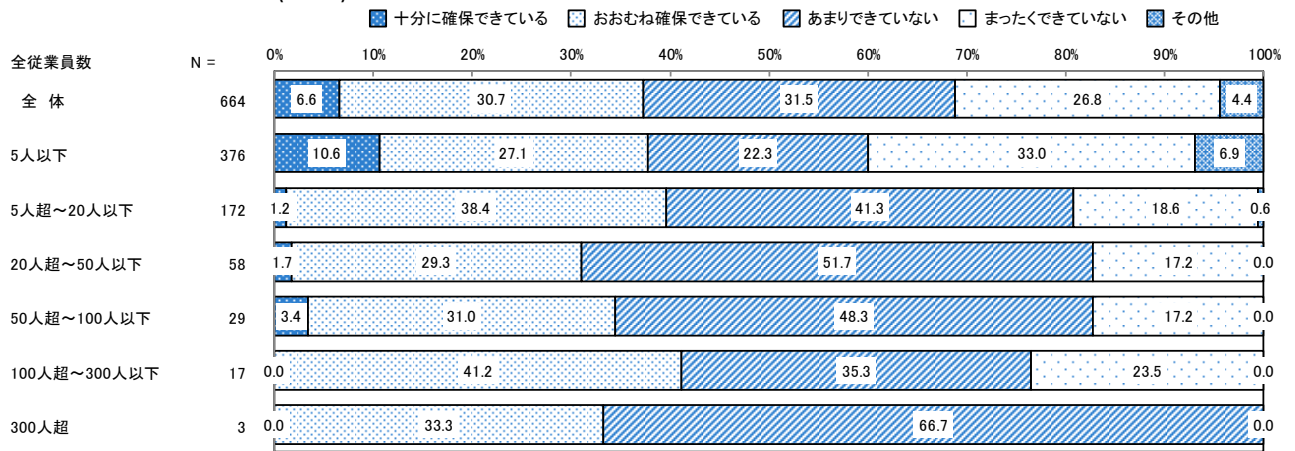
1回限り、小ロットで終わってしまう顧客については、販売の仕方など伴走することでリピーターとして定着させることが理想で、その実績・ノウハウもあるが、人員不足によりそこまでのケアができていない。売上げを増やせていないため、給与水準を上げられず、人員を確保できない悪循環になってしまっている。

<卸売業 5人以下>

(N = 664)

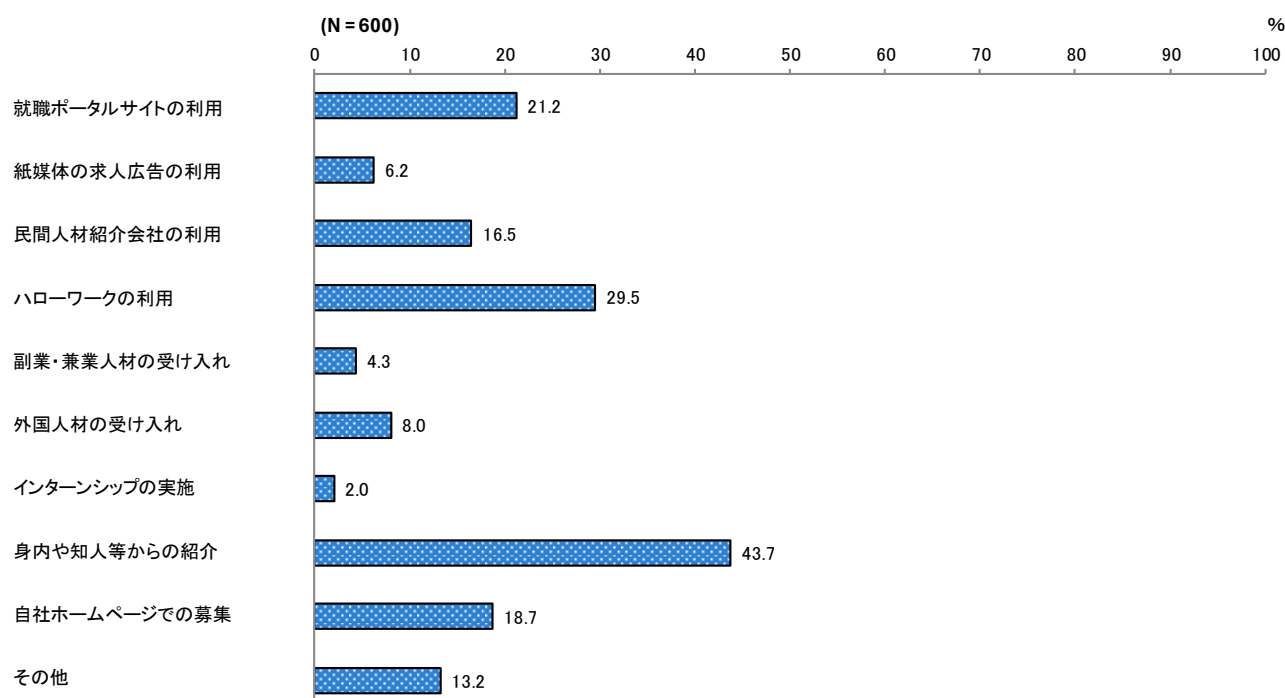


(N = 664)



Q23 人材の確保のために、主に実施されていることについてお聞かせください。(複数回答)

人材の確保のために、主に実施されていることについては、「身内や知人等からの紹介」(43.7%)が最も高く、次いで「ハローワークの利用」(29.5%)、「就職ポータルサイトの利用」(21.2%)となっている。



【事例4】高齢職員に応じた勤務形態、大学との共同研究から新規採用へ

事例4の企業は、金属加工の設計、試作、量産まで一貫して行う企業。多方面から人材確保の工夫を行っている。

定年を超えた社員向けに週1～2回程の勤務形態も認め、高齢の社員・パートも働きやすい環境を整えている。パート社員の平均年齢は70歳を超えるが、本人にとってもやりがいになり、若手社員への技術の継承にもなる。

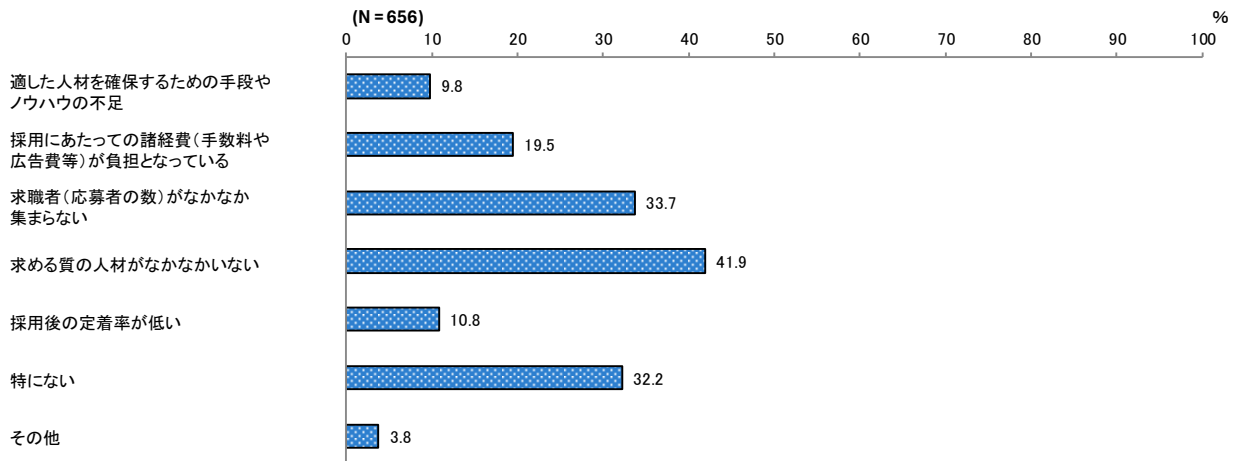
また、大学との共同研究を積極的に行っており、学生のインターンシップから正社員への採用につなげることができた。未経験で採用した社員も多数いるが、社内研修で技術を習得してもらっている。単純作業は外注したり、ロボットを導入したりした分、社員には技術力の向上・ボトムアップをはかっている。

< 製造業 20人超～50人以下 >

	調査数	就職ポータルサイトの利用	紙媒体の求人広告の利用	民間人材紹介会社の利用	ハローワークの利用	副業・兼業人材の受け入れ	外国人材の受け入れ	インターンシップの実施	身内や知人等からの紹介	自社ホームページでの募集	その他
全体	600	127 21.2	37 6.2	99 16.5	177 29.5	26 4.3	48 8.0	12 2.0	262 43.7	112 18.7	79 13.2
業種別	建設業	141 25 17.7	3 2.1	10 7.1	42 29.8	4 2.8	19 13.5	3 2.1	79 56.0	27 19.1	9 6.4
	製造業	86 19 22.1	6 7.0	23 26.7	35 40.7	3 3.5	6 7.0	2 2.3	29 33.7	14 16.3	11 12.8
	運輸・郵便業	17 4 23.5	-	6 35.3	8 47.1	-	1 5.9	-	8 47.1	5 29.4	-
	卸売業	52 12 23.1	2 3.8	6 11.5	10 19.2	4 7.7	6 11.5	-	19 36.5	4 7.7	12 23.1
	小売業	65 10 15.4	3 4.6	10 15.4	11 16.9	1 1.5	3 4.6	1 1.5	25 38.5	9 13.8	15 23.1
	飲食サービス業	15 5 33.3	5 33.3	2 13.3	3 20.0	1 6.7	1 6.7	1 6.7	4 26.7	5 33.3	-
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	18 4 22.2	1 5.6	3 16.7	4 22.2	-	2 11.1	-	6 33.3	6 33.3	1 5.6
	その他サービス業	93 25 26.9	10 10.8	16 17.2	25 26.9	8 8.6	3 3.2	3 3.2	41 44.1	17 18.3	12 12.9
	医療・福祉	33 11 33.3	2 6.1	11 33.3	18 54.5	1 3.0	2 6.1	-	14 42.4	14 42.4	2 6.1
	情報通信業	18 3 16.7	-	1 5.6	5 27.8	2 11.1	1 5.6	1 5.6	9 50.0	4 22.2	3 16.7
	その他	57 9 15.8	4 7.0	10 17.5	14 24.6	2 3.5	4 7.0	1 1.8	24 42.1	7 12.3	14 24.6
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	325 30 9.2	9 2.8	30 9.2	52 16.0	16 4.9	10 3.1	3 0.9	174 53.5	29 8.9
5人超～20人以下		165 40 24.2	14 8.5	30 18.2	67 40.6	8 4.8	17 10.3	2 1.2	63 38.2	49 29.7	8 4.8
20人超～50人以下		57 30 52.6	5 8.8	18 31.6	29 50.9	1 1.8	11 19.3	2 3.5	12 21.1	21 36.8	1 1.8
50人超～100人以下		26 15 57.7	4 15.4	7 26.9	17 65.4	1 3.8	2 7.7	2 7.7	7 26.9	10 38.5	-
100人超～300人以下		16 9 56.3	1 6.3	12 75.0	8 50.0	-	7 43.8	2 12.5	1 6.3	3 18.8	-
300人超		3 2 66.7	2 66.7	1 33.3	3 100.0	-	-	-	1 33.3	-	-

Q24 人材の雇用・採用にあたっての課題をお聞かせください。(複数回答)

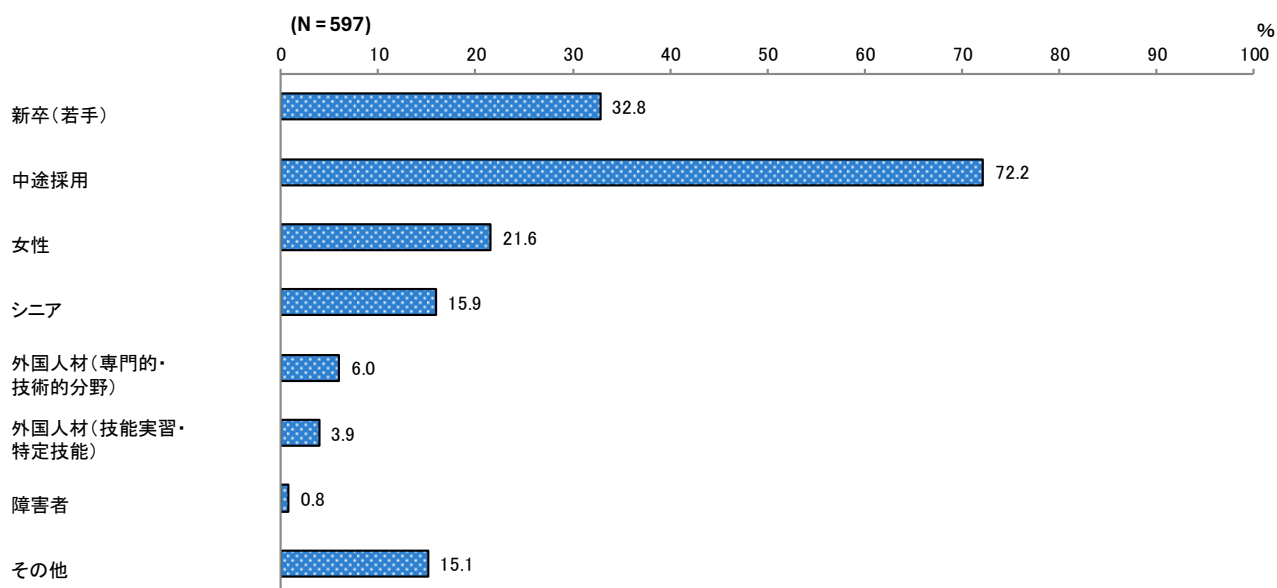
人材の雇用・採用にあたっての課題については、「求める質の人材がなかなかいない」(41.9%)が最も高く、次いで「求職者(応募者の数)がなかなか集まらない」(33.7%)、「特にない」(32.2%)となっている。



	調査数	適した人材を確保するための手段やノウハウの不足	採用にあたっての諸経費(手数料や広告費等)が負担となっている	求職者(応募者の数)がなかなか集まらない	求める質の人材がなかなかいない	採用後の定着率が低い	特にない	その他	
全体	656	64 9.8	128 19.5	221 33.7	275 41.9	71 10.8	211 32.2	25 3.8	
業種別	建設業	152 9.9	28 18.4	65 42.8	65 42.8	27 17.8	32 21.1	6 3.9	
	製造業	89 10.1	9 20.2	18 28.1	25 48.3	6 6.7	30 33.7	2 2.2	
	運輸・郵便業	20 5.0	1 10.0	2 35.0	7 45.0	9 25.0	5 30.0	6 -	
	卸売業	59 15.3	9 10.2	6 16.9	10 32.2	19 3.4	2 40.7	5 8.5	
	小売業	74 5.4	4 13.5	10 13.5	10 32.4	24 2.7	2 48.6	4 5.4	
	飲食サービス業	15 6.7	1 40.0	6 66.7	10 46.7	7 -	- 13.3	2 -	- -
	宿泊業	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -
	生活関連サービス業	17 5.9	1 29.4	5 35.3	8 47.1	2 11.8	5 29.4	- -	- -
	その他サービス業	102 9.8	10 14.7	15 37.3	38 46.1	47 11.8	12 39.2	40 -	- -
	医療・福祉	35 5.7	2 45.7	16 71.4	25 51.4	18 22.9	8 5.7	2 5.7	2 5.7
	情報通信業	23 26.1	6 21.7	5 26.1	6 43.5	10 8.7	2 39.1	9 -	- -
	その他	65 7.7	5 24.6	16 26.2	17 36.9	24 6.2	4 36.9	24 9.2	6 9.2
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	373 8.6	32 11.5	43 15.3	57 33.0	123 6.7	25 47.5	177 5.4
5人超~20人以下		167 10.8	18 28.1	47 55.7	93 50.9	85 15.6	26 14.4	24 0.6	1 0.6
20人超~50人以下		58 15.5	9 31.0	18 63.8	37 67.2	39 6.9	4 8.6	5 1.7	1 1.7
50人超~100人以下		28 10.7	3 39.3	11 53.6	15 60.7	17 17.9	5 3.6	1 -	- -
100人超~300人以下		17 11.8	2 35.3	6 82.4	14 47.1	8 35.3	6 5.9	1 -	- -
300人超		4 -	- 50.0	2 75.0	3 25.0	1 75.0	3 25.0	1 25.0	- -

Q25 人材の確保にあたって、どんな人材を求めているかをお聞かせください。(複数回答)

人材の確保にあたって、どんな人材を求めているかについては、「中途採用」(72.2%)が最も高く、次いで「新卒(若手)」(32.8%)、「女性」(21.6%)となっている。

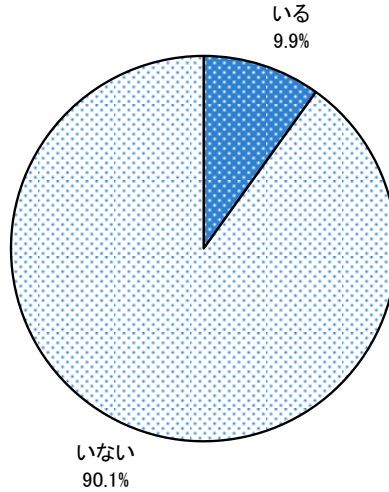


	調査数	新卒(若手)	中途採用	女性	シニア	外国人材 (専門的・技 術的分野)	外国人材 (技能実習・ 特定技能)	障害者	その他	
全 体	597	196 32.8	431 72.2	129 21.6	95 15.9	36 6.0	23 3.9	5 0.8	90 15.1	
業 種 別	建設業	140	70 50.0	115 82.1	22 15.7	18 12.9	6 4.3	11 7.9	- -	11 7.9
	製造業	85	21 24.7	62 72.9	14 16.5	14 16.5	5 5.9	2 2.4	- -	14 16.5
	運輸・郵便業	19	6 31.6	15 78.9	3 15.8	4 21.1	1 5.3	- -	1 5.3	2 10.5
	卸売業	50	5 10.0	36 72.0	13 26.0	8 16.0	7 14.0	3 6.0	- -	9 18.0
	小売業	67	17 25.4	32 47.8	19 28.4	9 13.4	2 3.0	1 1.5	1 1.5	18 26.9
	飲食サービス業	14	6 42.9	10 71.4	7 50.0	1 7.1	1 7.1	1 7.1	- -	- -
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	生活関連サービス業	16	7 43.8	11 68.8	3 18.8	- -	- -	- -	- -	- -
	その他サービス業	88	26 29.5	67 76.1	12 13.6	22 25.0	10 11.4	3 3.4	1 1.1	13 14.8
	医療・福祉	35	18 51.4	28 80.0	21 60.0	8 22.9	- -	- -	1 2.9	5 14.3
	情報通信業	21	8 38.1	15 71.4	6 28.6	2 9.5	2 9.5	- -	- -	3 14.3
	その他	58	11 19.0	38 65.5	8 13.8	8 13.8	2 3.4	2 3.4	1 1.7	15 25.9
	(令和7年11月現在) 従業員規模別	5人以下	316	66 20.9	194 61.4	44 13.9	48 15.2	13 4.1	8 2.5	1 0.3
5人超~20人以下		167	74 44.3	138 82.6	51 30.5	27 16.2	9 5.4	5 3.0	1 0.6	9 5.4
20人超~50人以下		58	24 41.4	53 91.4	19 32.8	9 15.5	7 12.1	4 6.9	- -	1 1.7
50人超~100人以下		29	17 58.6	26 89.7	10 34.5	6 20.7	3 10.3	1 3.4	1 3.4	2 6.9
100人超~300人以下		17	11 64.7	14 82.4	3 17.6	3 17.6	4 23.5	4 23.5	1 5.9	1 5.9
300人超		3	2 66.7	3 100.0	- -	- -	- -	- -	1 33.3	- -

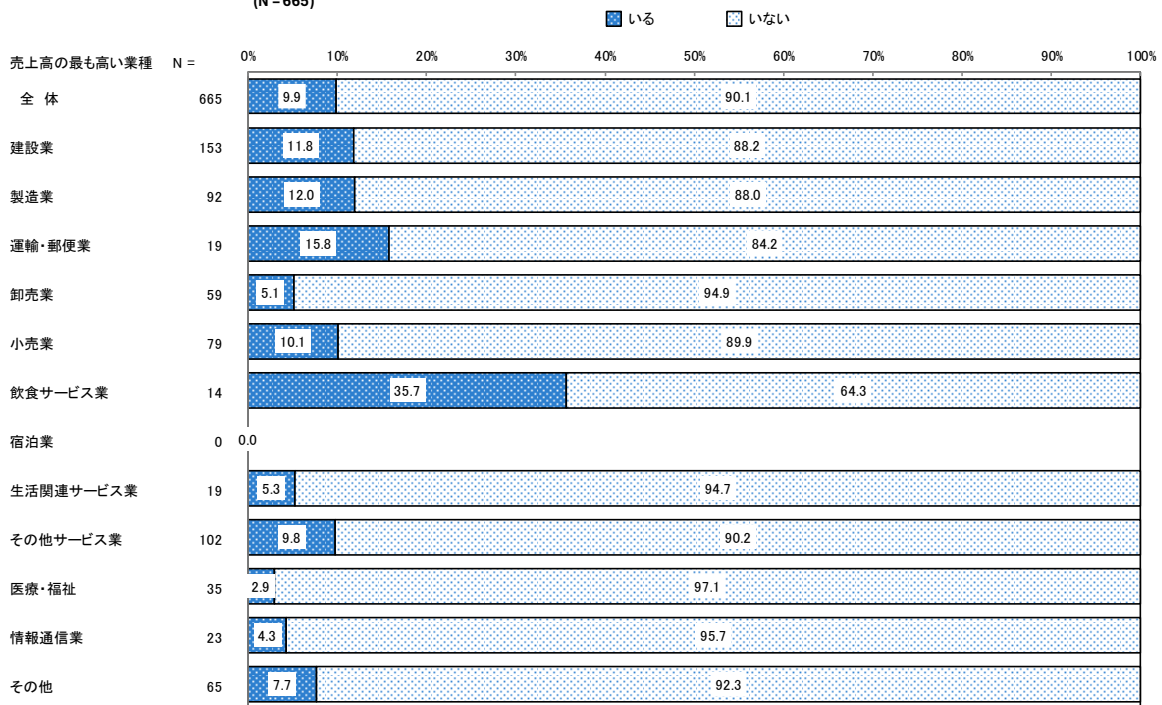
Q26 直近一年間で受け入れた外国人労働者はいますか。

直近一年間で受け入れた外国人労働者については、「いる」は9.9%、「いない」は90.1%であった。

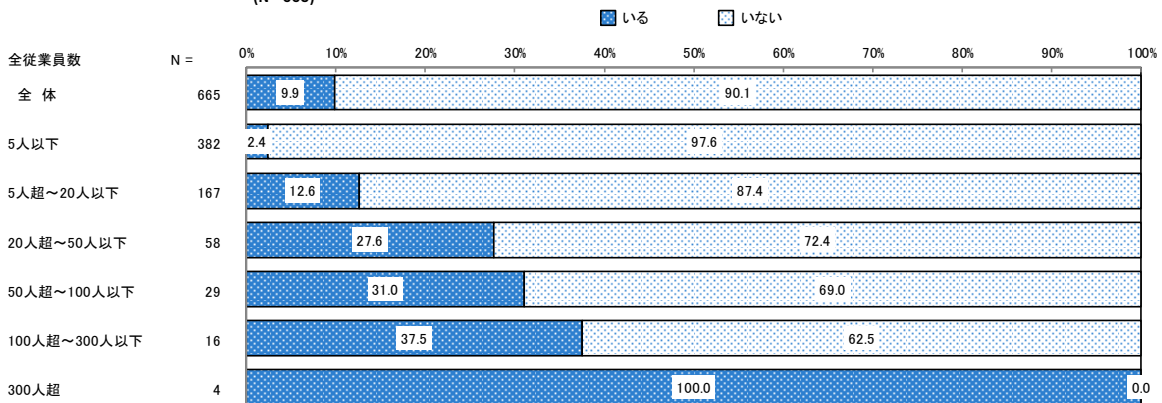
(N = 665)



(N = 665)



(N = 665)



Q27 人材確保について苦労している点や、取組の成果を参考事例としてお聞かせください。

【希望者がいない・定着しない】

- ・こちらが希望している人材に中々めぐり合えないことに苦労している。年代も若すぎず、40代以降の経験者を望んでいるが、思った人材がいない。(建設業)
- ・中小企業の中でも小規模事業者である弊社は、大きな収益を上げることができず、最低賃金と社会保険料が上がり続けている中では、雇用をすることができず人手不足となっている。(卸売業)

【求人媒体】

- ・同じ職種の仲間に紹介してもらっている。(建設業)
- ・ハローワークを中心に募集しているが会社の業績等の内容も記載するようになったところそこに着目した応募が入るようになった。(小売業)
- ・ホームページでの募集案内でけっこう応募者があります。(卸売業)
- ・人材派遣や、募集などをしたこともあるが、あまり良い結果がなく、信頼できる人からの紹介などの方が定着している。(医療・福祉)
- ・人材確保の手段として第一はハローワーク/産業雇用安定センターなどの公的機関を通して募集第二は民間の人材紹介会社からの募集の2通りで募集をかけている。(製造業)

【免許・資格・技術が必要】

- ・業界的に人材不足しており、国家資格保有者の確保が難航している。求人を出してからまだ1人も求職者からの問い合わせがないため他に求人活動をどのようにすればいいのか検討している。(その他サービス業)
- ・組立作業等の人材は、おおむね確保できているが、ほしい技術の保有者がいない。お客様が要求する仕様から製品(変圧器、電磁石)実現化するための設計技術者の確保に苦労している。(製造業)

【企業PRや魅力構築】

- ・若手ドライバーの確保が難しく苦労している(中型免許の取得率等が要因の一つ)。同業者との差別化を発信している。また、福利厚生充実や、年齢・社歴にとられない公平な評価制度を整備することで、若手人材が安心して長く働ける環境づくりを進めている。(卸売業)
- ・自社で求人サイトを制作したことにより、一般的な求人サイトへの広告費をかけることなく、応募が集まるようになった。(製造業)

【コスト不足】

- ・売り上げが厳しく人材確保による費用が出せない事や募集を出しても日本人建設労働者のなり手が少ない事で苦労している。(建設業)
- ・正社員を採用するほど利益がでるか不安。(卸売業)
- ・高い給料を払えば、来る人もいるかもしれないが、実際問題、高い給料を払えるだけの収入がない。(建設業)

【人材育成】

- ・会社の経営が上がらない中、人材の育成に力を入れている。(小売業)
- ・基本的に人材育成経験者が乏しく、新人を入れても教育できるかが不安である。(製造業)
- ・人材が育つまでの経費は投資でしかない。その人のスキル次第ではあるが出費が痛い。(その他)

【外国人雇用】

- ・これまで新卒の高校生・大学生、中途採用の人材確保のため、学校訪問や就職ポータルサイトの活用および合同会社説明会に参加するなどの取り組みを行ってきたが、求める人材は集まらず諸費用だけがかさんでいる。そのため、7年前より外国人技能実習生や特定技能の受入をおこない人材不足をカバーしている。しかし、彼らの在留資格には期限があるため長期的な就労を求めることが叶わず、このまま日本人の若者を採用できなければ10年後の会社経営において深刻な人材不足になることが危惧される。(建設業)

【その他】

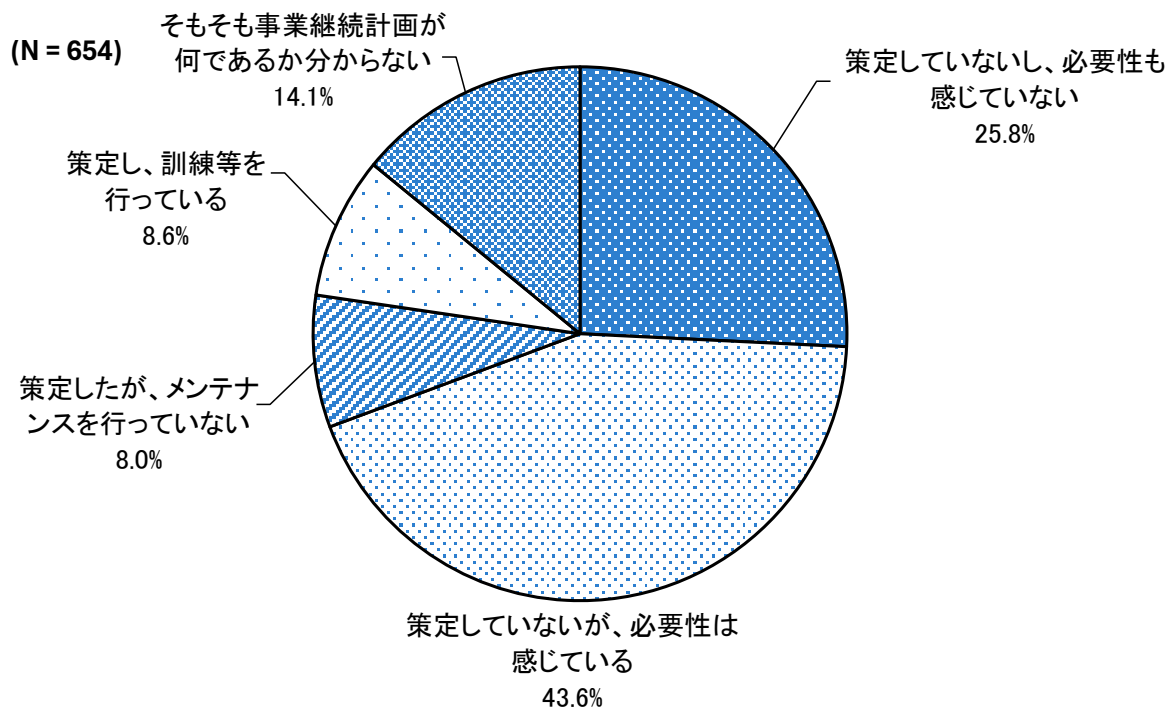
- ・人的ネットワークを拓げる事で人材確保につなげたいが、時間がない。(医療・福祉)
- ・今のところ新たに人材を雇い入れる余裕が全くないので、報酬にこだわらず、公共福祉の意識を持った人材が必要。(その他)

等

(5) 事業継続について

Q28 事業継続計画(BCP)の策定状況についてお聞かせください。

事業継続計画(BCP)の策定状況については、「策定していないが、必要性は感じている」(43.6%)が最も高く、次いで「策定していないし、必要性も感じていない」(25.8%)、「そもそも事業継続計画が何であるか分からない」(14.1%)となっている。



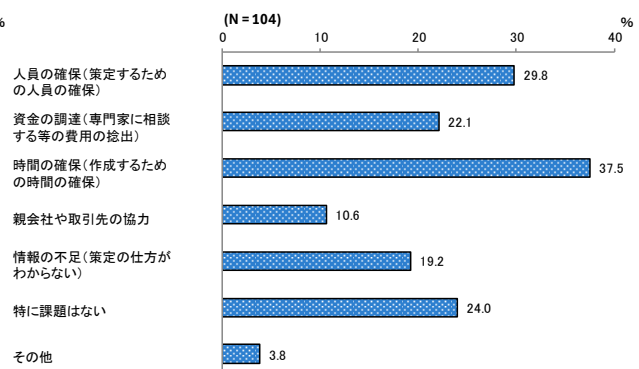
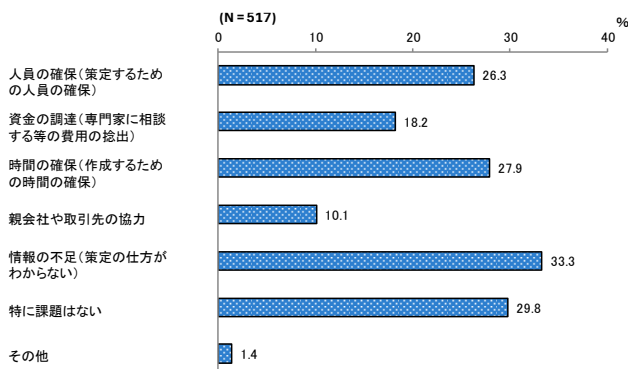
Q29 事業継続計画(BCP)を策定した方、されていない方、いずれも、策定にあたっての課題をお聞かせください。(複数回答)

Q28において「策定していないし、必要性も感じていない」「策定していないが、必要性は感じている」「そもそも事業継続計画が何であるか分からない」と回答した企業を対象として、事業継続計画(BCP)の策定にあたっての課題をみたところ、「情報の不足(策定の仕方がわからない)」が33.3%で最も高く、次いで「特に課題はない」が29.8%、「時間の確保(作成するための時間の確保)」が27.9%となっている。

また、Q28において「策定したが、メンテナンスを行っていない」「策定し、訓練等を行っている」と回答した企業を対象として、事業継続計画(BCP)の策定にあたっての課題をみたところ、「時間の確保(作成するための時間の確保)」(37.5%)が最も高く、次いで「人員の確保(策定するための人員の確保)」(29.8%)、「特に課題はない」(24.0%)となっている。

Q28で
「策定していないし、必要性も感じていない」
「策定していないが、必要性は感じている」
「そもそも事業継続計画が何であるか分からない」
と回答した企業

Q28で
「策定したが、メンテナンスを行っていない」
「策定し、訓練等を行っている」
と回答した企業

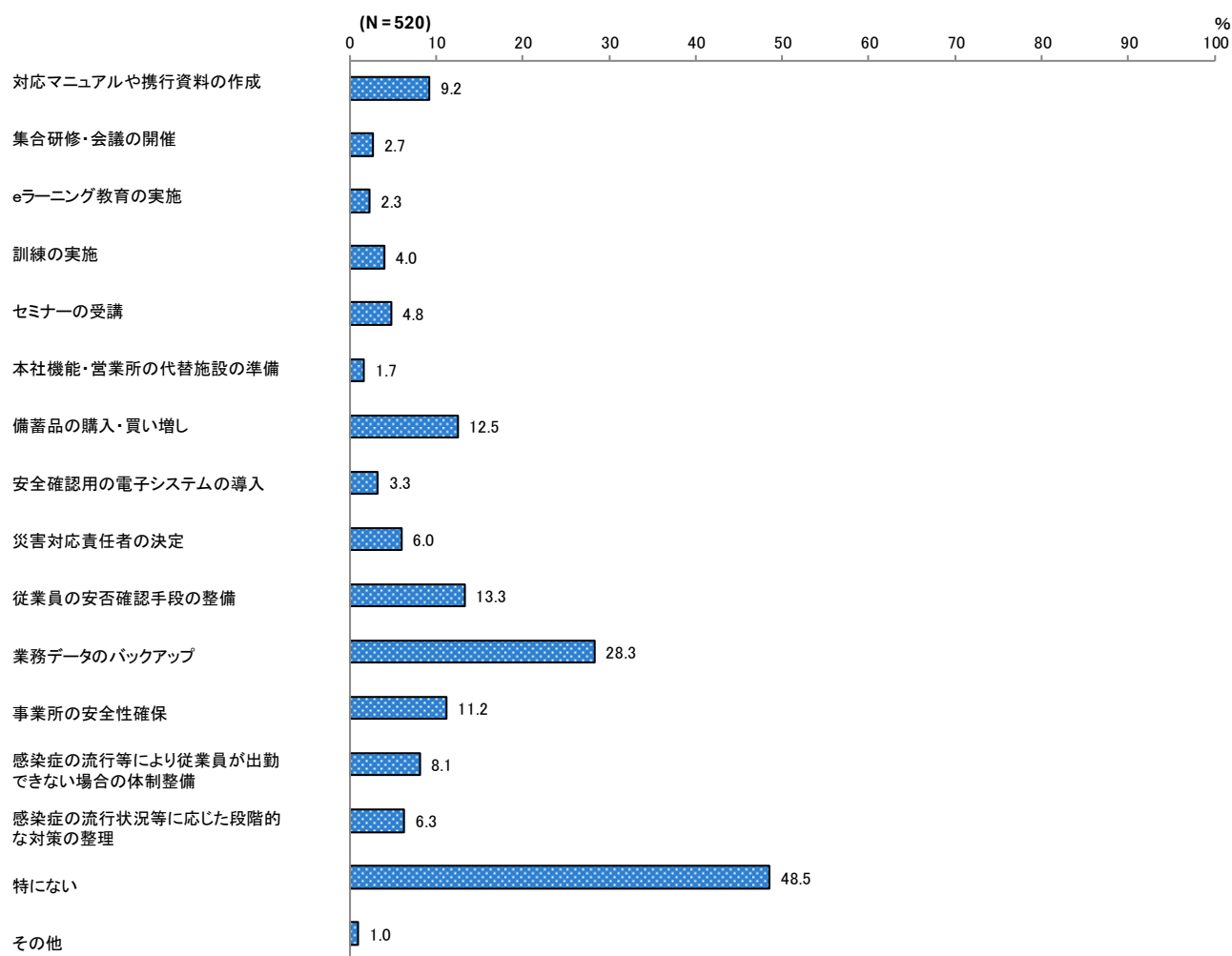


Q30 (Q28で「1」、「2」、「5」と回答した方)

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

Q28において「策定していないし、必要性も感じていない」「策定していないが、必要性は感じている」「そもそも事業継続計画が何であるか分からない」と回答した企業を対象として、事業中断リスクの備えとして、実施しているものについてたずねたところ、「特にない」(48.5%)が最も高く、次いで「業務データのバックアップ」(28.3%)、「従業員の安否確認手段の整備」(13.3%)となっている。

従業員数別にみると、「対応マニュアルや携行資料の作成」、「訓練の実施」、「備蓄品の購入・買い増し」といった具体的な取組は従業員数が多いと進められている傾向がみられる。一方、従業員数5人以下の企業では「特にない」(55.3%)が5割を超えている。



	調査数	対応マニュアルや携行資料の作成	集合研修・会議の開催	eラーニング教育の実施	訓練の実施	セミナーの受講	本社機能・営業所の代替施設の準備	備蓄品の購入・買い増し	安全確認の電子システムの導入		
全体	520	48 9.2	14 2.7	12 2.3	21 4.0	25 4.8	9 1.7	65 12.5	17 3.3		
業種別	建設業	127 10 7.9	3 2.4	3 2.4	3 2.4	3 2.4	2 1.6	20 15.7	2 1.6		
	製造業	68 8 11.8	2 2.9	3 4.4	5 7.4	2 2.9	4 5.9	11 16.2	4 5.9		
	運輸・郵便業	15 3 20.0	1 6.7	1 6.7	2 13.3	1 6.7	-	3 20.0	1 6.7		
	卸売業	52 3 5.8	1 1.9	2 3.8	3 5.8	4 7.7	1 1.9	5 9.6	1 1.9		
	小売業	61 3 4.9	1 1.6	-	3 4.9	3 4.9	-	8 13.1	1 1.6		
	飲食サービス業	11 2 18.2	2 18.2	-	1 9.1	1 9.1	-	-	1 9.1		
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-	-		
	生活関連サービス業	16 -	-	-	-	-	1 6.3	1 6.3	-		
	その他サービス業	86 7 8.1	-	1 1.2	4 4.7	5 5.8	1 1.2	6 7.0	2 2.3		
	医療・福祉	5 1 20.0	1 20.0	-	-	-	-	1 20.0	-		
	情報通信業	15 1 6.7	-	-	-	1 6.7	-	2 13.3	-		
	その他	61 9 14.8	2 3.3	2 3.3	-	5 8.2	-	7 11.5	3 4.9		
	(令和7年11月現在)	従業員規模別	5人以下	322 22 6.8	4 1.2	3 0.9	4 1.2	16 5.0	4 1.2	36 11.2	8 2.5
		5人超～20人以下	127 13 10.2	5 3.9	4 3.1	6 4.7	5 3.9	1 0.8	15 11.8	4 3.1	
20人超～50人以下		38 2 5.3	2 5.3	3 7.9	3 7.9	2 5.3	2 5.3	5 13.2	2 5.3		
50人超～100人以下		17 9 52.9	3 17.6	1 5.9	6 35.3	2 11.8	1 5.9	6 35.3	2 11.8		
100人超～300人以下		7 1 14.3	-	1 14.3	2 28.6	-	1 14.3	2 28.6	-		
300人超		2 -	-	-	-	-	-	-	1 50.0		

	調査数	災害対応責任者の決定	従業員の安否確認手段の整備	業務データのバックアップ	事業所の安全性確保	感染症の流行等により従業員が出勤できない場合	感染症の流行状況等に依った段階的な対策の	特になし	その他		
全体	520	31 6.0	69 13.3	147 28.3	58 11.2	42 8.1	33 6.3	252 48.5	5 1.0		
業種別	建設業	127 7 5.5	13 10.2	29 22.8	11 8.7	13 10.2	8 6.3	60 47.2	1 0.8		
	製造業	68 6 8.8	13 19.1	30 44.1	9 13.2	3 4.4	5 7.4	25 36.8	-		
	運輸・郵便業	15 2 13.3	3 20.0	3 33.3	5 26.7	4 20.0	3 20.0	7 46.7	-		
	卸売業	52 3 5.8	9 17.3	16 30.8	6 11.5	4 7.7	2 3.8	26 50.0	-		
	小売業	61 1 1.6	7 11.5	11 18.0	7 11.5	6 9.8	6 9.8	33 54.1	1 1.6		
	飲食サービス業	11 1 9.1	3 27.3	2 18.2	-	-	1 18.2	2 54.5	6 -		
	宿泊業	-	-	-	-	-	-	-	-		
	生活関連サービス業	16 1 6.3	4 25.0	5 31.3	3 18.8	2 12.5	-	9 56.3	-		
	その他サービス業	86 3 3.5	9 10.5	18 20.9	8 9.3	6 7.0	3 3.5	52 60.5	1 1.2		
	医療・福祉	5 1 20.0	-	-	-	-	1 20.0	2 40.0	-		
	情報通信業	15 1 6.7	1 6.7	9 60.0	4 26.7	1 6.7	-	4 26.7	-		
	その他	61 5 8.2	6 9.8	22 36.1	6 9.8	3 4.9	3 4.9	28 45.9	2 3.3		
	(令和7年11月現在)	従業員規模別	5人以下	322 6 1.9	25 7.8	80 24.8	27 8.4	19 5.9	14 4.3	178 55.3	3 0.9
		5人超～20人以下	127 15 11.8	29 22.8	35 27.6	18 14.2	15 11.8	11 8.7	56 44.1	1 0.8	
20人超～50人以下		38 3 7.9	6 15.8	18 47.4	7 18.4	1 2.6	4 10.5	10 26.3	-		
50人超～100人以下		17 6 35.3	5 29.4	8 47.1	5 29.4	5 29.4	4 23.5	2 11.8	-		
100人超～300人以下		7 1 14.3	3 42.9	3 42.9	-	2 28.6	-	2 28.6	-		
300人超		2 -	1 50.0	1 50.0	-	-	-	1 50.0	-		

(空白ページ)

Q31 事業継続計画(BCP)への取組を進める上で重要だと思う点等についてご意見をお聞かせください。

【教育・訓練】

- ・各種インフラ（電力、水道、公共交通機関、電話、インターネット等）が止まったときの代替手段を具体的に想定しておくこと。（医療・福祉）
- ・計画の見直し、訓練の実施を通して、管理職だけではなく従業員全体で計画の共有をすることが重要。（製造業）
- ・事業のフルスペックな継続性ではなく、重要事業の付随システム構成を選定し最小構成での事業継続を進めています。運用中の機器でかつ最小のエネルギーでの運用可能か検証し必要な改修を進めている。（建設業）
- ・従業員が日々の業務に追われて、BCPの実行、実施にまで労力をかけられない時期があったため、経営方針、事業計画など、緊急性と重要性の認識を持つためのミーティングを定期で取り入れた。社内浸透のためのアクションの必要性を実感している。（その他サービス業）

【人材】

- ・まずは、取り組めるだけの人材と資金が確保できないと、日々の業務に追われて進められない。（製造業）

【情報】

- ・一企業だけではいざ災害がおきた時の対応はきびしく、地域での連携に取り組んでほしい。（医療・福祉）
- ・情報収集・共有・連携、迅速な対応。（小売業）

【資金】

- ・実施したとして、製品価格に転嫁は不可能なため、実施はできない。（製造業）
- ・売り上げが上がりそれなりの利益確保があれば考えたい。現状維持がせいっぱいである。（小売業）
- ・製造業なので、電気のインフラ頼みです。非常電源設備は、弊社の規模では導入できない。（製造業）

【必要性を感じていない】

- ・実際に事業を継続させる事より、「BCPを作成する事」が業務になっているのが意味不明だし、実際には難しいと思われる事を計画させられているのが納得いかない。（医療・福祉）

【その他】

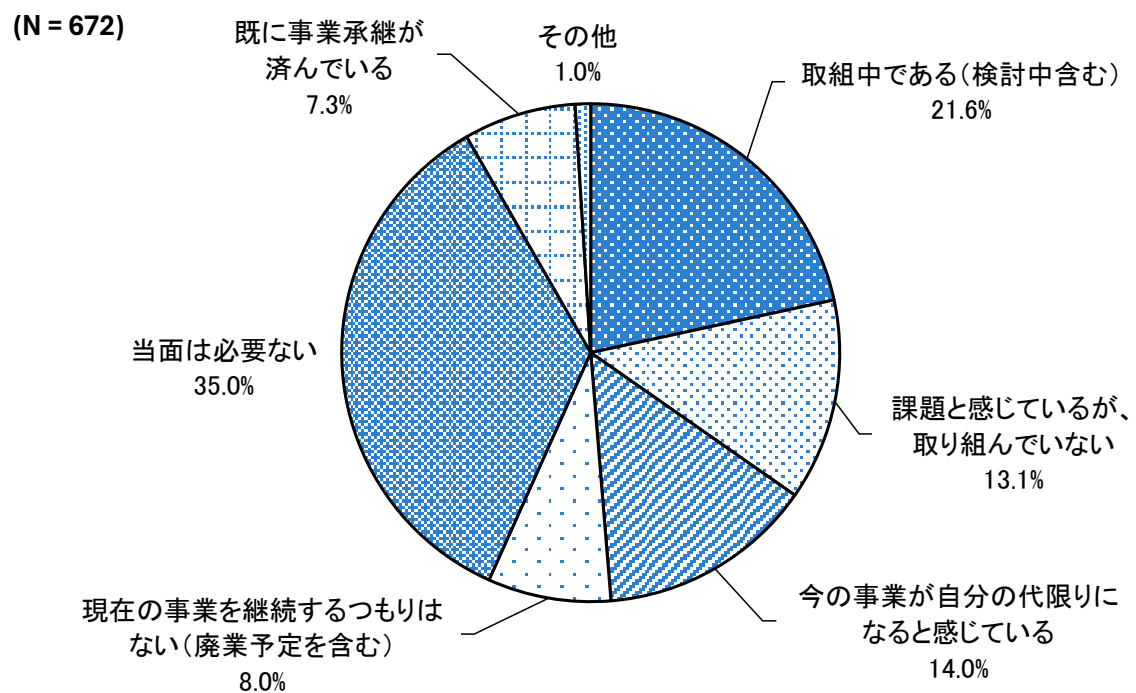
- ・保険薬局のため、事業継続計画策定するが国の制度変更により、将来的な経営不安が続いている。（小売業）
- ・小規模の会社なのでどこまでやればいいのかわからない。（製造業）
- ・弊社製品の性質上、広範囲な大災害や疫病流行などに伴う企業経営の突発的停滞においては、仕入企業の動向により業務の継続如何が依存する状態のため、取引の停滞は不可避と認識している。取引停滞下における支出の確保がどの程度必要か？定かではないが、ある一定期間耐えうる内部留保を準備しておく認識はある。（製造業）

等

(6) 事業承継について

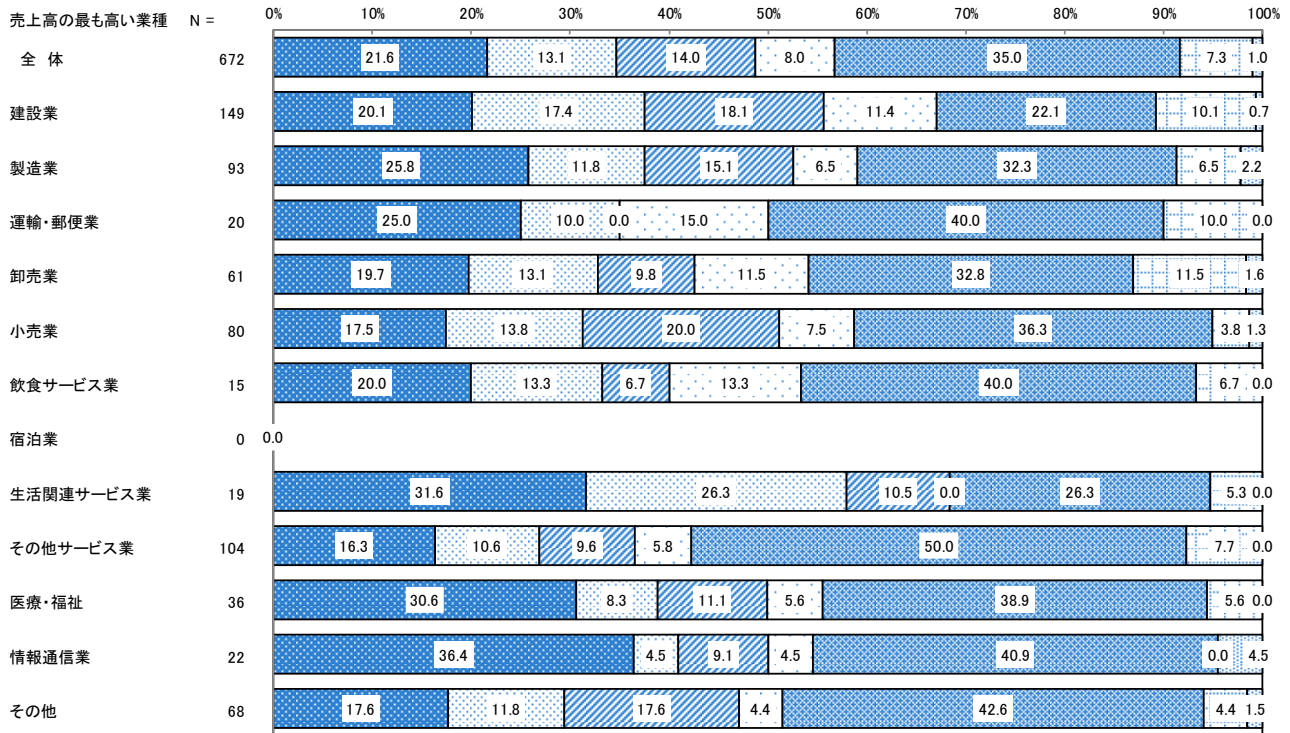
Q32 事業承継の取組状況についてお聞かせください。

事業承継の取組状況については、「当面は必要ない」(35.0%)が最も高く、次いで「取組中である(検討中含む)」(21.6%)、「今の事業が自分の代限りになると感じている」(14.0%)となっている。



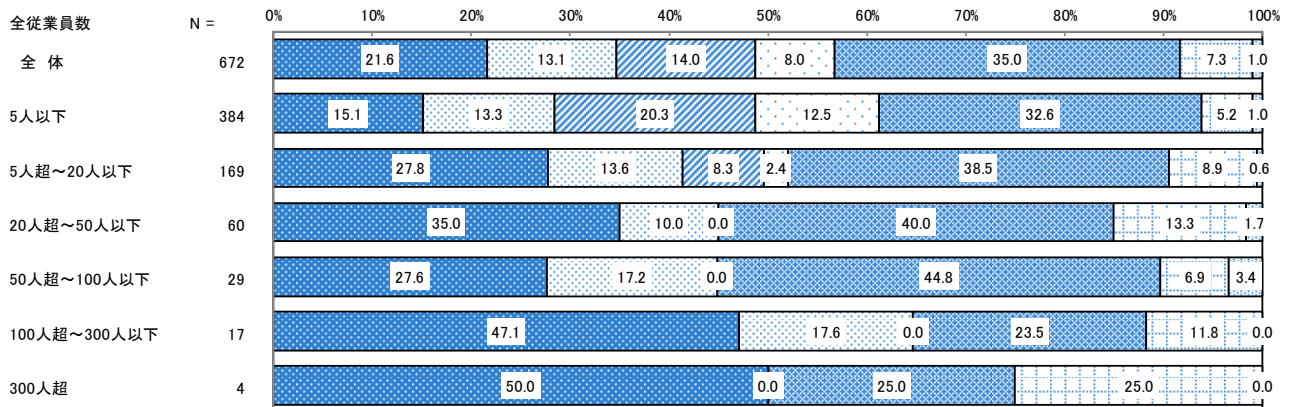
(N = 672)

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



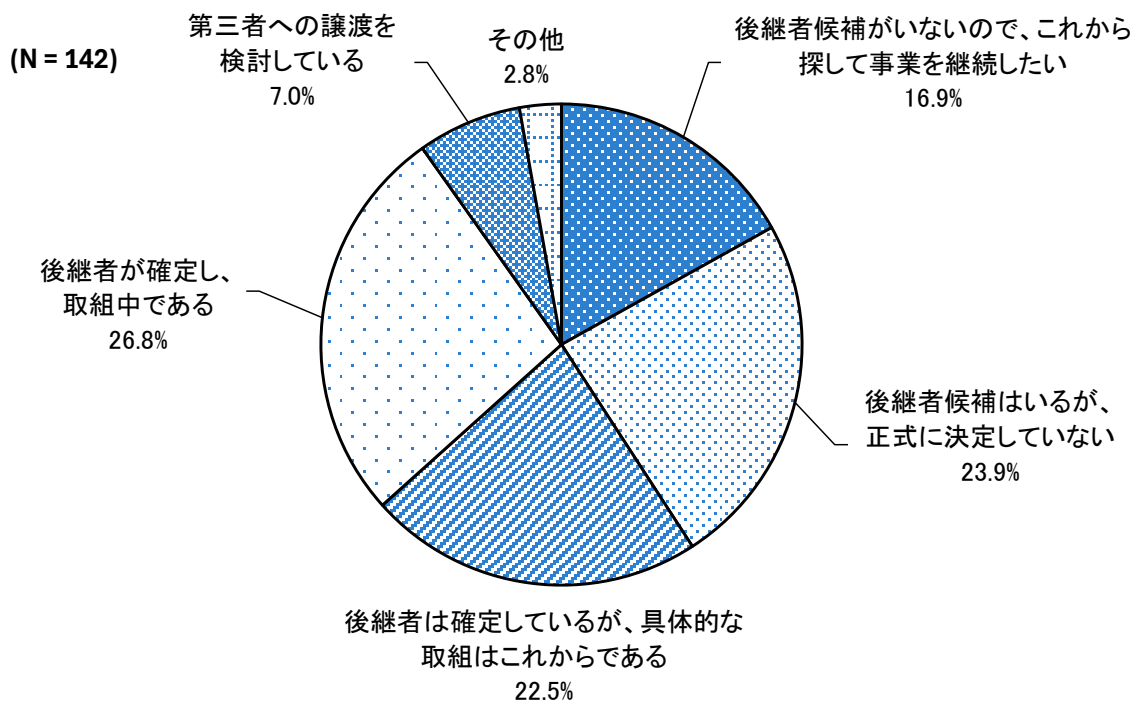
(N = 672)

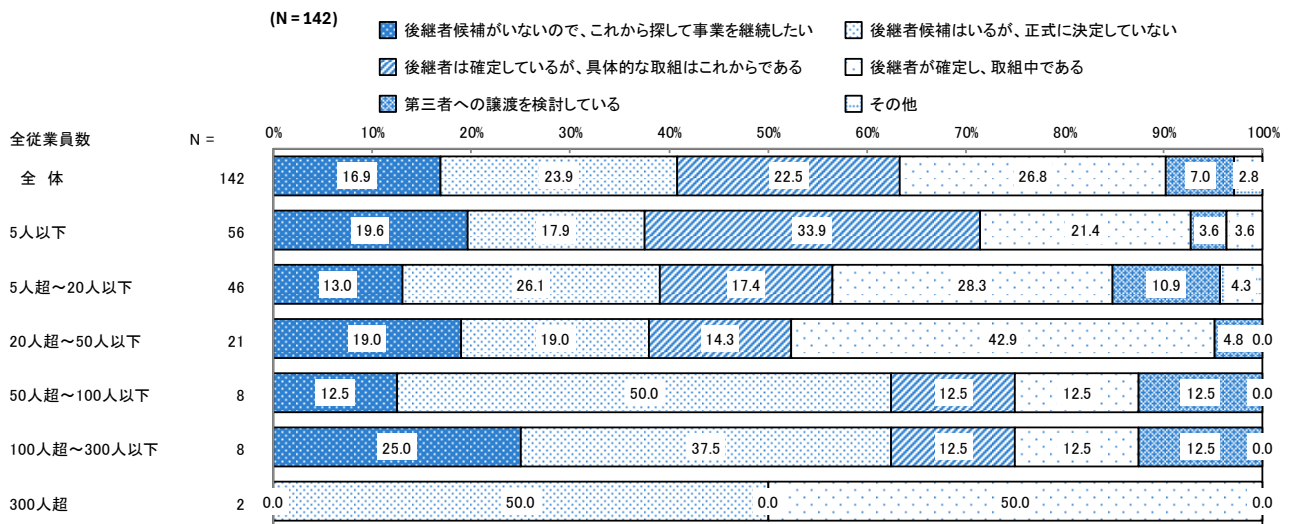
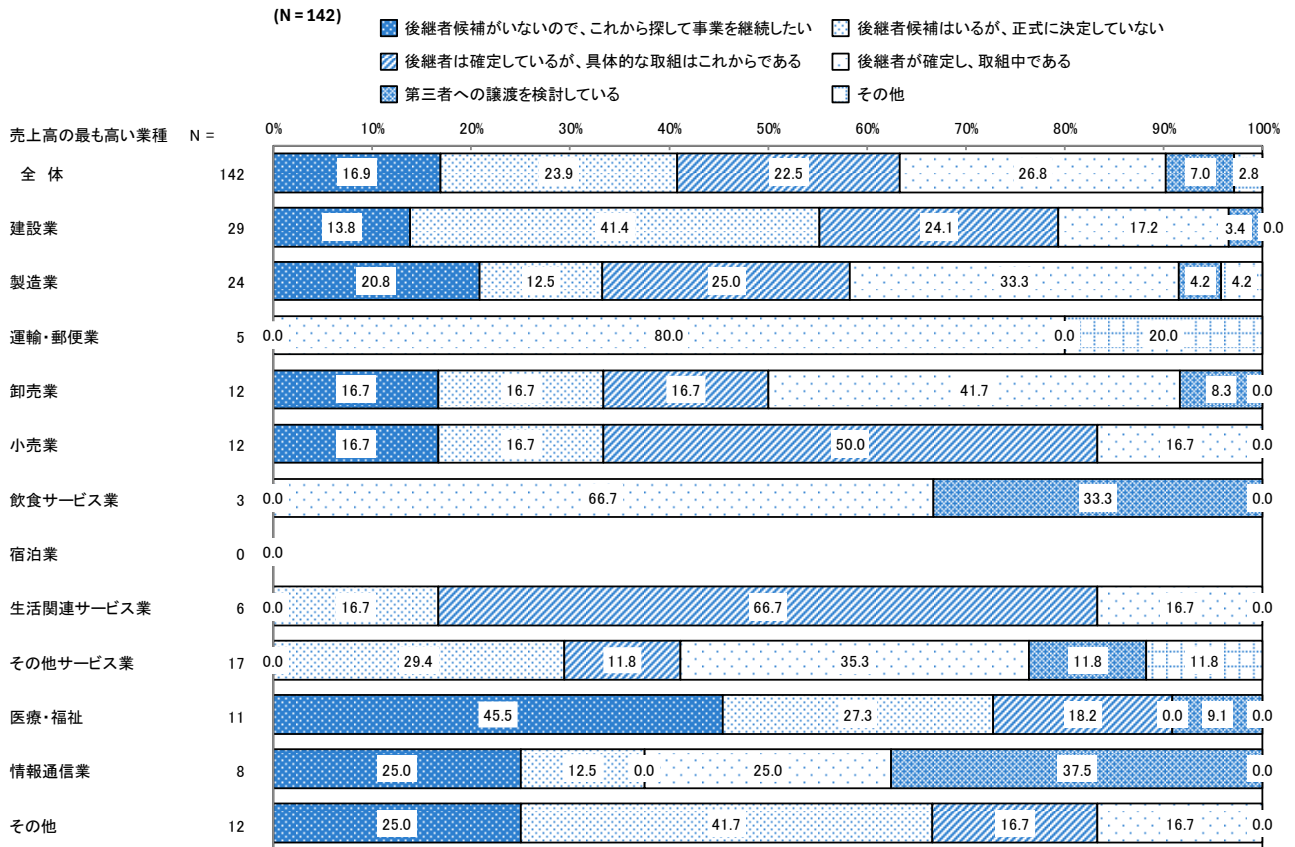
- 取組中である(検討中含む)
- 課題と感じているが、取り組んでいない
- 今の事業が自分の代限りになると感じている
- 現在の事業を継続するつもりはない(廃業予定を含む)
- 当面は必要ない
- 既に事業承継が済んでいる
- その他



Q33 (Q32で「1」と回答した方)
取組の進捗状況をお聞かせください。

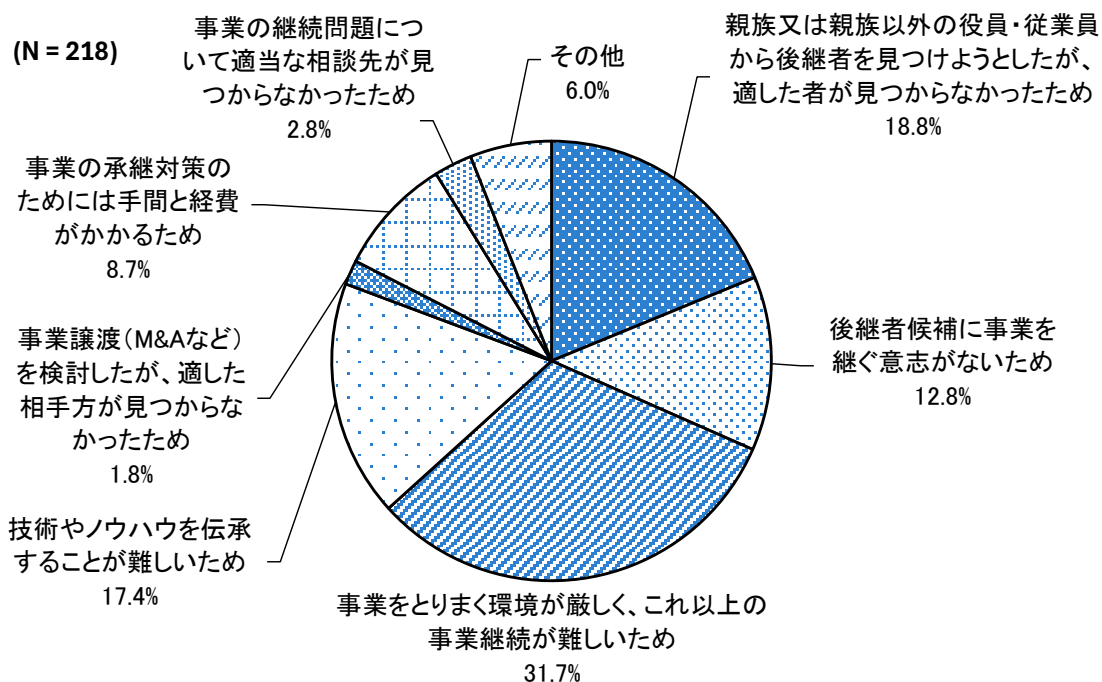
Q32において「取組中である（検討中を含む）」と回答した企業を対象に、事業承継の取組の進捗状況についてたずねたところ、「後継者が確定し、取組中である」(26.8%)が最も高く、次いで「後継者候補はあるが、正式に決定していない」(23.9%)、「後継者は確定しているが、具体的な取組はこれからである」(22.5%)となっている。





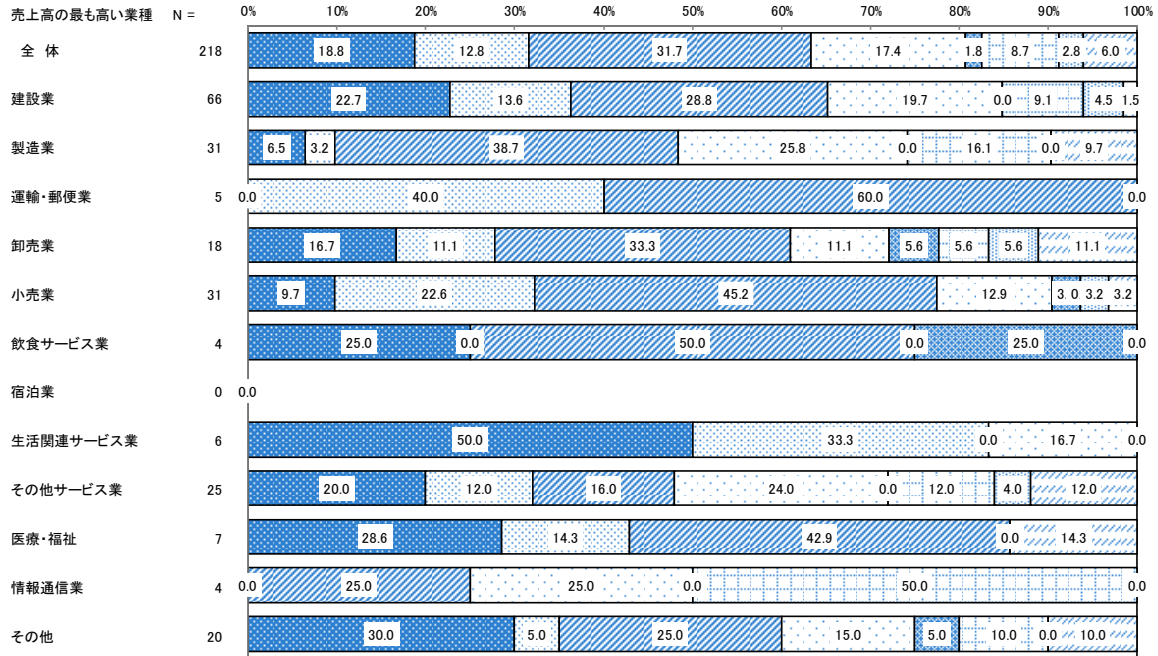
**Q34 (Q32 で「2」「3」「4」と回答した方)
理由をお聞かせください。**

Q32 において「課題と感じているが、取り組んでいない」「今の事業が自分の代限りになると感じている」「現在の事業を継続するつもりはない（廃業予定含む）」と回答した企業を対象に、その理由についてたずねたところ、「事業をとりまく環境が厳しく、これ以上の事業継続が難しいため」（31.7%）が最も高く、次いで「親族又は親族以外の役員・従業員から後継者を見つけようとしたが、適した者が見つからなかったため」（18.8%）、「技術やノウハウを伝承することが難しいため」（17.4%）となっている。



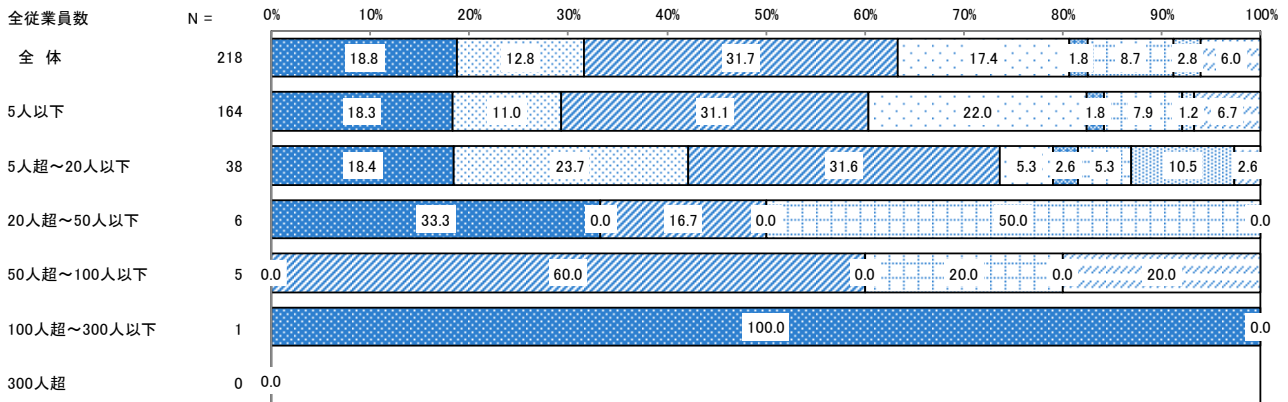
(N = 218)

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



(N = 218)

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



(7) 全体的な事項について

Q35 行政による支援について、ご要望等をお聞かせください。

【施策・支援ニーズ】

- ・ 物価高騰への対応・最低賃金の上昇への支援・介護報酬の見直し。(医療・福祉)
- ・ 最低賃金の上昇が大幅なため、中小企業経営は困難となっている。この点における中小企業への支援策をあらゆる面で充実してほしい。(その他サービス業)
- ・ 価格転嫁については中小企業という大きなくくりではなく業態別に検討していただけるとありがたい。助成金や補助金での支援より各業態の内情に寄り添った政策を期待したい。(その他)
- ・ 補助金の申請には時間や、知識、コストと、すべてにおいてハードルが高く、1人ではできない！補助金ではない支援を節に願っている。(飲食サービス業)

【補助金・助成金】

- ・ 電子申請の分かりやすさ。法律相談・補助金・助成金の拡大。(建設業)
- ・ 設立間もない、未だ実績の無い事業者向けにも助成金や補助金を設定してほしい。(その他サービス業)
- ・ SDGs 特に環境、エネルギー問題に関して年々きびしい規制が求められる中で、行政による補助、助成制度をもっと見直しが必要と感じる。特に断熱関係の補助、助成制度は気密も保てていないのに二重窓や、断熱材等に意味のない助成制度が多くムダ使いと(税金)感じる。(建設業)
- ・ 赤字事業者でも今後の事業計画の内容を吟味して、融資の検討・実施も行ってほしい。業態変更を行う事を検討していると、既存の商売とは全く違うものになるので、業務の基盤作りを行うのにも先にお金が出ていくのでやはり融資を活用しなければスタートが切れない。赤字だからダメではなく、事業の内容・発展性などを検討していただきたい。(卸売業)

【人材支援】

- ・ 人材雇用に関して援助がほしい。(製造業)

【融資・税制】

- ・ 税制優遇や財政面の資金調達補助を希望する。(卸売業)
- ・ 賃上げしても物価や社会保険料の上昇がネックなため、減税等の実施をお願いしたい。(製造業)
- ・ 賃上げを要求するなら、代替として法人税を下げる、無くすなど論理的に進めてほしい。(製造業)

【経営・将来の見通しへの不安】

- ・ 事業継承をしたが、また次の代への人材確保と教育(マニュアル作成を含む)を行うための人員やサポートがなければ、事業の継続はより難易度が高くなっている。(建設業)
- ・ 賃上げを毎年実施しているが、補助金などを利用していないため、毎年消費税などの納税が嵩み資金繰りが大変なので、中小企業、小規模企業向けの税率を下げるなど、持続できるよう応援を考えてほしい。(その他サービス業)

【行政からの情報提供】

- ・ 事業承継を受け入れる先として企業とマッチングがあれば利用したい。(製造業)
- ・ 中小企業もそうだが、更に少ない人数の零細企業への金銭的支援や優遇、サポート体制が充実しないと行く行くは大企業にまで問題が波及する。行政としては情報の入りが少ない零細企業向けにサポートできる事をアピールしてほしい。(製造業)
- ・ 創業間もない会社は社会的にも信用がないため、些細なことから相談できる環境がもっと欲しい。(卸売業)

【その他】

- ・ 次々と必要書類を増やしていくが、場当たりに様式を増やすのではなく、既存の様式に纏めて良いもの、など、同じ内容を重複して作成しなくても良い方法を取ってほしい。また、そのように様式をまとめることを認めてほしい。(医療・福祉)
- ・ 昭和と違い、会社に着する人材がいなくなったと思う。賃金アップは良いですが、企業も黒字にならないときびしい。(建設業)

等

4 アンケート調査票

令和7年度 神奈川県中小企業・小規模企業経営課題等把握事業

■ ご協力をお願い ■

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

令和7年10月

神奈川県産業労働局中小企業部中小企業支援課

アンケートご回答にあたってのお願い

- 回答は、経営者の方もしくは経営に携わっている方をお願いいたします。
- 回答は、下記 URL または QR コードから神奈川県電子申請システムにアクセスしてご回答いただくか、本調査票にご記入後、同封の返信用封筒に入れて投函してください（切手は不要です）。いずれも、令和7年11月7日（金）までにご回答願います。
- 回答いただいた中から一部の企業の皆様に、県職員が直接お話を伺いたいと考えております。その際には、改めて電話等でお願いをさせていただきますので、よろしくお願いたします。
(実施予定時期：12月～2月頃)
- アンケートの実施は株式会社東京商工リサーチに委託しています。その他、本アンケートに関してご不明な点がございましたら、下記までお問合せください。

神奈川県電子申請システムご回答方法

■ 下記 URL または、QR コードからアクセスしてください。

https://dshinsei.e-kanagawa.lg.jp/140007-u/offer/offerList_detail?tempSeq=108817

※ 回答方法の詳細は、同封の依頼文裏面をご参照ください。

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



問合せ先

アンケートの主旨・利用方法について	アンケートの記入・返信方法について
<アンケート実施主体> 神奈川県 産業労働局 中小企業部 中小企業支援課 調整グループ 〒231-8588 横浜市中区日本大通1 TEL 045-210-5553 (川口、中矢) FAX 045-210-8872	<アンケート実施機関> 株式会社東京商工リサーチ横浜支店 〒231-0015 横浜市中区尾上町1-6 ICON関内 2階 TEL 045-681-6841 (中村、関根、松浦) FAX 045-681-3285

【社名又は屋号、所在地、電話番号、FAX番号等をご記入ください。】

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

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

貴社のプロフィールについて

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

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

F2. 売上高の最も高い顧客の属性についてお聞きします。(1つに○印)

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

F3. 貴社の売上高についてお聞きします。(直近期の決算数字)(1つに○印)

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

F4. 貴社の前期、前々期の経常利益についてお聞きします。(1つに○印)

1. 二期連続黒字	3. その他 ()
2. 直近期末が黒字	

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

県からの情報提供の希望の有無を、下記の欄にチェックしてください。

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

1. 経営課題について

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

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

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

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

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

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

(すべてに○印)

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

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

(すべてに○印)

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

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

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

2. 市場の変化への対応について

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

Q 6 米国関税措置の影響について

お聞かせください。(1つに○印)

1. 現時点で深刻な影響を受けている
2. 現時点で多少の影響を受けている
3. 今後影響が出る可能性がある
4. 今後も影響は想定されない
5. わからない

Q 7 日産自動車生産縮小の影響に伴う影響

についてお聞かせください。(1つに○印)

1. 現時点で深刻な影響を受けている
2. 現時点で多少の影響を受けている
3. 今後影響が出る可能性がある
4. 今後も影響は想定されない
5. わからない

Q 8 円安や原材料、エネルギー費等の物価高騰に伴う財務上の課題をお聞かせください。

(すべてに○印)

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

Q 9 原材料、エネルギー費の増加について、どの程度価格転嫁できているかお聞かせください。(1つに○印)

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

Q 10 労務費の増加について、どの程度価格転嫁できているかお聞かせください。(1つに○印)

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

Q 11 過去1年間の賃上げの実施状況についてお聞かせください。(1つに○印)

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

Q 12 顧客の中に、インバウンド(外国人観光客)がいるかお聞かせください。(1つに○印)

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

Q 13 ロボット・ICT機器やツール等(以下「ロボット等」という)の普及・実用化に伴う市場変化への対応等についてお聞かせください。(すべてに○印)

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

Q14 市場の変化への対応等について、苦勞している点や取組の成果を参考事例としてお聞かせください。

3. 特定課題への対応について

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



Q15 SDGs への取組状況をお聞かせください。(1つに○印)

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

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

Q16 自らの事業活動の脱炭素化（※）に関する取組状況などをお聞かせください。(1つに○印)

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

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

Q17 自らの事業活動の脱炭素化を進める上での課題などをお聞かせください。(3つまで○印)

1. 知識やノウハウが不足している	6. 社内の合意形成や協力・理解が得られない
2. 業務負荷の増加が懸念され、対応する時間的・人的な余裕がない	7. 特にない
3. 設備投資等に必要な資金が不足している	8. 分からない
4. 設備投資等を実施しても投資回収が見込めない	9. その他 ()
5. CO2削減のための技術が確立されていない工程や設備が多い	

Q18 自らの事業活動の脱炭素化に取り組む上で必要な支援などをお聞かせください。
(3つまで○印)

- | | |
|----------------------------|---------------------|
| 1. 脱炭素に関する講演会や相談会の開催・講師の派遣 | 7. 脱炭素に関する金融面の支援 |
| 2. 相談窓口の設置・案内 | 8. CO2削減に向けた計画策定支援 |
| 3. 同業他社の効果的な対策例の紹介 | 9. 意欲的な事業者としての表彰・認証 |
| 4. CO2排出量の算定・把握に関する支援 | 10. 特にない |
| 5. 省エネ診断費用の補助 | 11. 分からない |
| 6. 省エネ設備・太陽光パネルなどの設置費用の補助 | 12. その他 () |

業務のデジタル化についてお聞きします。

Q19 DX (※) 推進のため、貴社で行っている又は行う予定の取組についてお聞かせください。
(すべてに○印)

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

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

4. 人材の育成・確保について

Q20 従業員の人材育成や能力開発に関する課題についてお聞かせください。(すべてに○印)

- | | |
|---------------------------|--------------------------------|
| 1. 指導者がいない | 5. 教育機関や支援機関などと連携したいがやり方がわからない |
| 2. 研修費用が高い | 6. 技術革新や業務変更が頻繁で対応できない |
| 3. 時間が足りない | 7. 特にない |
| 4. 人材育成を進めたいが方法や相談先がわからない | 8. その他 () |

Q21 従業員のリスクリング推進のために必要な支援についてお聞かせください。(すべてに○印)

- | |
|-------------------------------|
| 1. 従業員のリスクリングを進めるための経営者向け相談窓口 |
| 2. 経営層・管理者層向けのリスクリング啓発セミナーの開催 |
| 3. 従業員が受講できるリスクリング講座等の提供 |
| 4. リスクリングを進めるための助成金 |
| 5. 他機関との連携 |
| 6. その他 () |

Q22 人材の確保に関する充足感についてお聞かせください。(1つに○印)

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

Q23 人材の確保のために、主に実施されていることについてお聞かせください。(3つまで○印)

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

Q24 人材の雇用・採用にあたっての課題をお聞かせください。(3つまで○印)

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

Q25 人材の確保にあたって、どんな人材を求めているかをお聞かせください。(すべてに○印)

- | | |
|-----------|--------------------|
| 1. 新卒(若手) | 5. 外国人材(専門的・技術的分野) |
| 2. 中途採用 | 6. 外国人材(技能実習・特定技能) |
| 3. 女性 | 7. 障害者 |
| 4. シニア | 8. その他() |

Q26 直近一年間で受け入れた外国人労働者はいますか。(1つに○印)

- | | |
|-------|--------|
| 1. いる | 2. いない |
|-------|--------|

Q27 人材確保について苦労している点や、取組の成果を参考事例としてお聞かせください。

--

5. 事業継続について

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

Q28 事業継続計画(BCP)の策定状況についてお聞かせください。(1つに○印)

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

Q29 事業継続計画(BCP)を策定した方、されていない方、いずれも、策定にあたっての課題をお聞かせください。(すべてに○印)

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

Q30 (Q28で「1」、「2」、「5」と回答した方)事業中断リスクの備えとして、実施しているものをお聞かせください。(すべてに○印)

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

