

2024年度
経営状況アンケート

調査報告書

八千代商工会議所

ご 挨拶

八千代商工会議所 会頭 周郷 寿雄



皆様方におかれましては、当所の事業運営につきまして、日頃よりご協力を賜り厚く御礼申し上げます。

令和6年は新型コロナウイルスからの回復基調が本格化し、経済においては成長が緩やかに進んでいましたが、エネルギー価格や食料品の値上げが消費者心理を冷やし、消費の回復には一定の遅れが見られました。また、業種によっては人材不足についても深刻な状況となっております。それでも物価高対策や地域振興策が一定の効果を上げたほか、インバウンド需要の回復によって再び活気を取り戻してきていると思います。

全会員向けアンケート調査については、「経営状況アンケート」として八千代市内事業所および会員事業所を対象に、人材不足の影響が業種別にどの程度出ているか、また、生産性向上の取組、事業承継の取組等の調査を行いましたので、一つの指標として皆様の事業展開の判断に活用いただけることを切に願い、ここに報告させていただきます。

当所では、今まで以上に会員の皆様へのお力添えが出来る体制を目指して、「経営者の声に真摯に耳を傾け、サポートする会議所」を令和7年度のテーマに掲げ邁進してまいります。

今後も国際情勢の影響を受けた資材・燃料高騰や人材不足など、まだまだ大変な状況下とは存じます。お困りごとがございましたら商工会議所をご活用下さいますよう宜しくお願い致します。

目 次

1. 調査概要	2
(1) 調査の目的	2
(2) 調査方法	2
(3) 調査対象	2
(4) 調査期間	2
(5) 回収状況	2
2. アンケート結果	3
(1) 回答者の属性	3
(2) 人材不足の影響について	6
(3) 生産性向上・省力化の取組について	8
(4) 事業継承について	10
(5) 経営相談について	13
(6) 今後の取り組みについて	14
(7) 商工会議所への期待と評価	15
3. クロス集計による分析	18
(1) 売上増減について	18
(2) 人材不足について	20
(3) 生産性向上・省力化について	21
(4) 今後の取り組みについて	23
4. 調査結果の総評	24
(1) アンケート総評	24
5. アンケートフォーマット	26

1

調査概要

(1) 調査の目的

管内事業所の景況感や取組内容等を把握し、効果的な施策の立案に活用することを目的として実施しました。

(2) 調査方法

A 4 のアンケート用紙を作成して各事業所に郵送し、FAXおよびGoogleフォームにて回収しました。

(3) 調査対象

八千代商工会議所の会員企業1,861社を対象としました。

(4) 調査期間

令和6年12月22日～令和7年1月24日

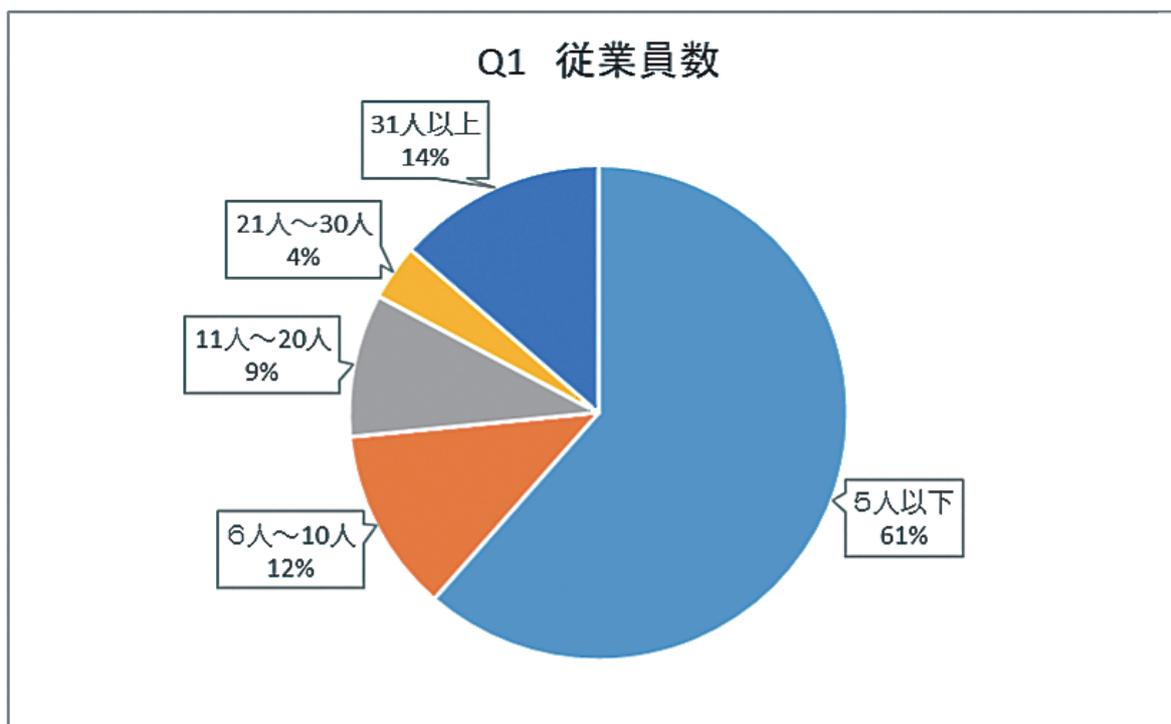
(5) 回収状況

1,861件の配布に対して192件の回収を行いました。FAXでの回収は72件、Googleフォームでの回収は120件でした。回収率は10.3%でした。

2 アンケート結果

(1) 回答者の属性

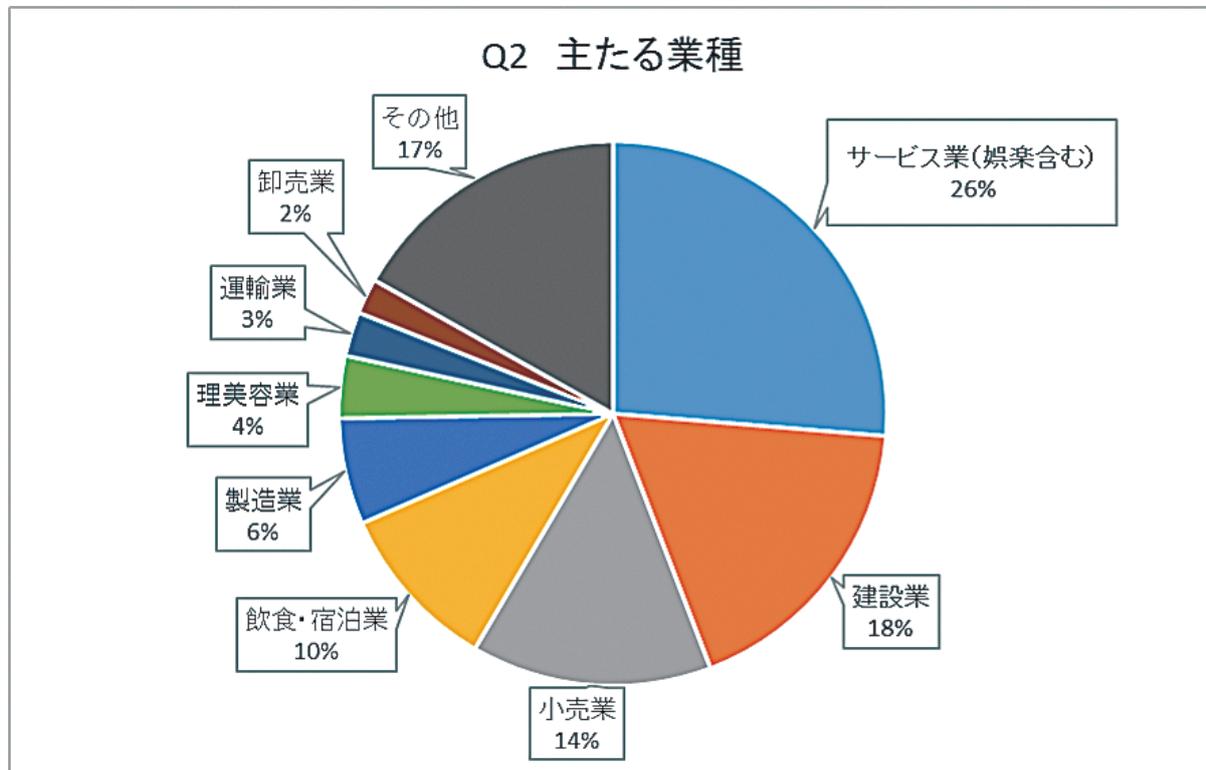
Q 1 (従業員数)より、5人以下の小規模事業者が61%と最も多く、次いで31人の事業者が14%でした。



Q 1

従業員数	5人以下	6人~10人	11人~20人	21人~30人	31人以上	小計
回答数	118	23	18	7	26	192
パーセンテージ	61%	12%	9%	4%	14%	100%

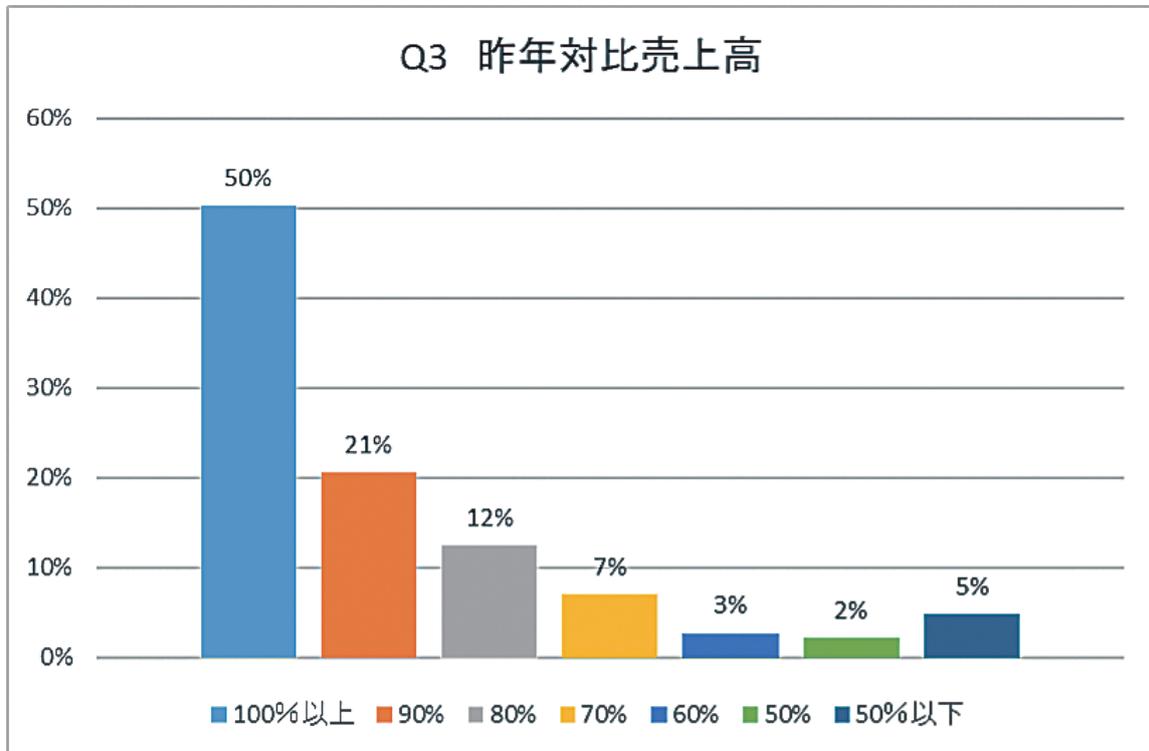
Q 2 (主たる業種)より、サービス業が26%と最多でした。次いで建設業が18%、小売業が14%、飲食・宿泊業が10%、製造業が6%、理美容業が4%、運輸業が3%、卸売業が2%でした。その他の業種の内訳は不動産業が最も多く、金融業、医療・介護、土業などでした。



Q 2

主たる業種	サービス業 (娯楽含む)	建設業	小売業	飲食・ 宿泊業	製造業	理美容業	運輸業	卸売業	その他	小計
回答数	50	34	27	19	12	7	5	4	32	190
パーセンテージ	26%	18%	14%	10%	6%	4%	3%	2%	17%	100%

Q 3 (昨年対比売上高)より、昨年対比売上高100%以上が50%と最も多く、次いで90%が21%でした。90%以上の合計比率は71%でした。50%および50%以下の合計比率は7%でした。

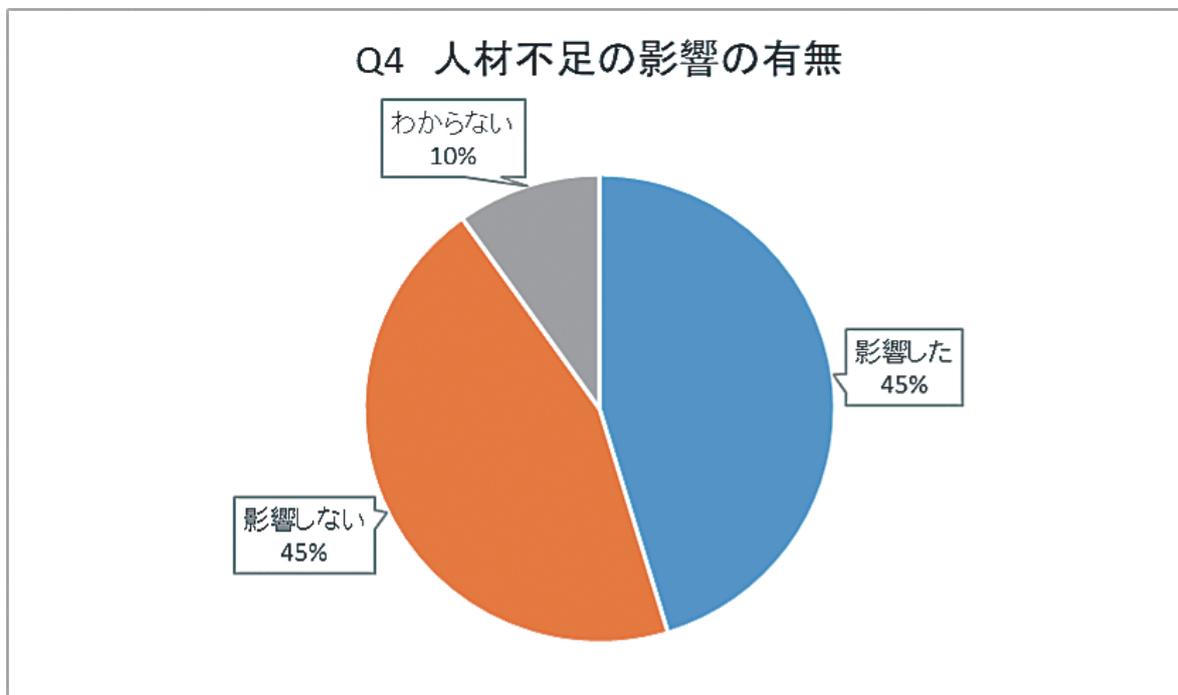


Q 3

昨年対比	100%以上	90%	80%	70%	60%	50%	50%以下	小計
回答数	93	38	23	13	5	4	9	185
パーセンテージ	50%	21%	12%	7%	3%	2%	5%	100%

(2) 人材不足の影響について

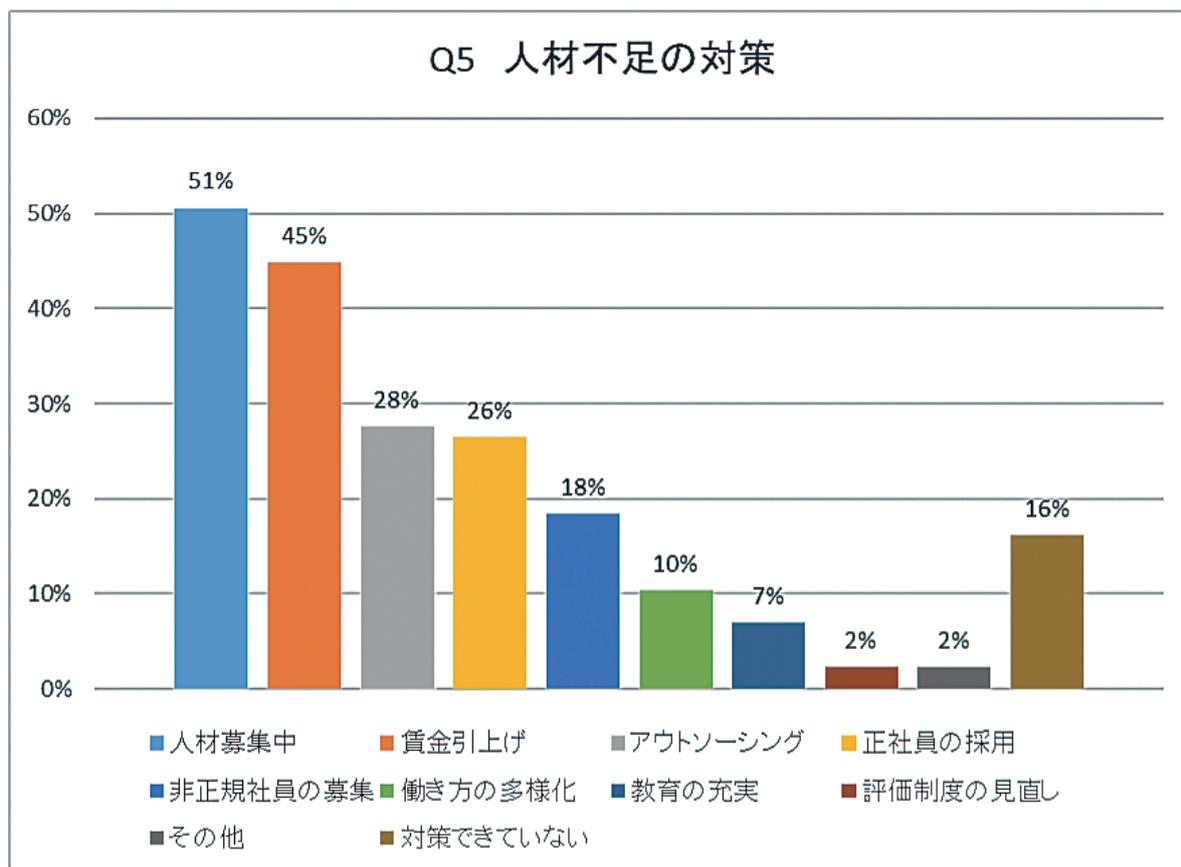
Q 4 (人材不足の有無)より、人材不足の影響を受けた事業者および影響を受けていない割合はそれぞれ45%と同じ割合でした。



Q 4

人材不足の影響	影響した	影響しない	わからない	小 計
回 答 数	87	86	19	192
パーセンテージ	45%	45%	10%	100%

Q 5 (人材不足の対策)より、人材採用の取り組みとしては人材募集中が51%、正社員の採用が26%、非正規社員の募集が18%でした。また、アウトソーシングは28%でした。労働条件や環境の見直しとしては賃上げが45%、働き方の多様化が10%、育成の充実が7%、評価制度の見直しが2%でした。対策できていない割合は16%でした。その他では、外国人の採用、本部に対して人材増強の依頼などの回答がありました。

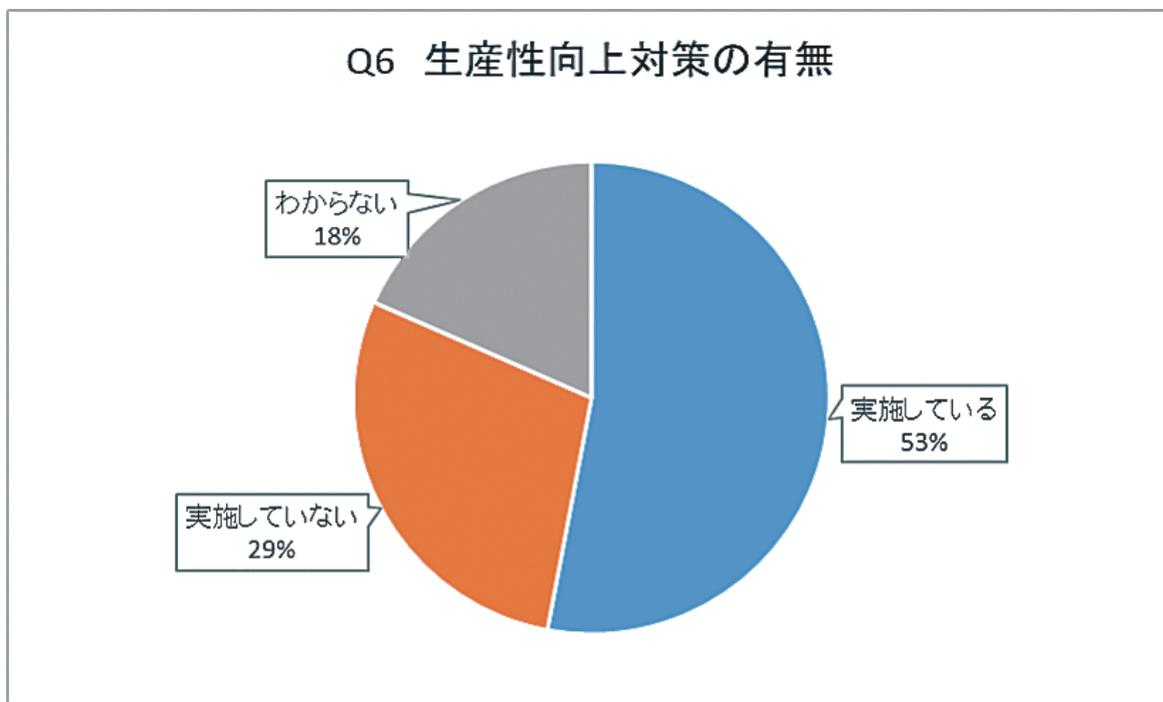


Q 5

人材不足の対策	人材募集中	賃金引上げ	アウトソーシング	正社員の採用	非正規社員の募集	働き方の多様化	教育の充実	評価制度の見直し	その他	対策できていない	標本数
回答数	44	39	24	23	16	9	6	2	2	14	87
パーセンテージ	51%	45%	28%	26%	18%	10%	7%	2%	2%	16%	

(3) 生産性向上・省力化の取組について

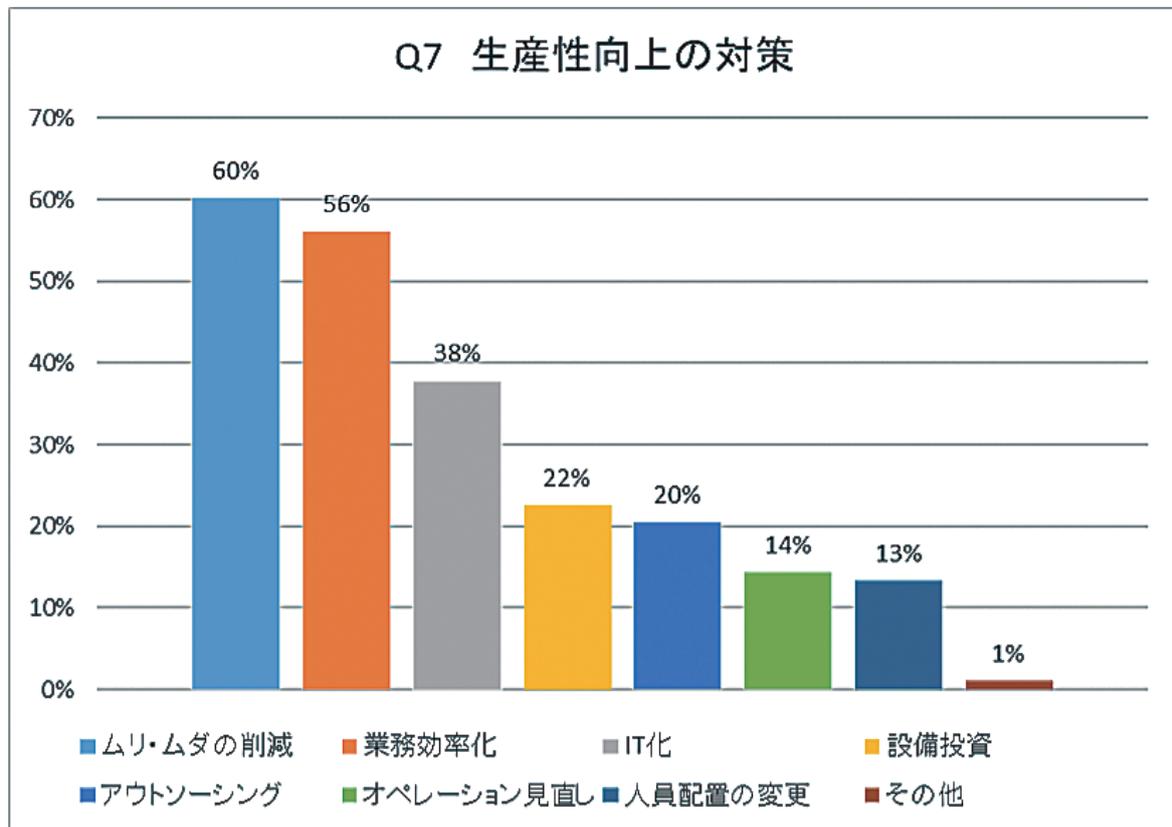
Q 6 (生産性向上・省力化の対策の有無)より、生産性向上などの対策を実施している事業者の割合は53%でした。一方で、生産性向上などの対策を実施していない事業者の割合は29%でした。



Q 6

生産性向上・省力化の取組	実施している	実施していない	わからない	小 計
回 答 数	98	53	34	185
パ ー セ ン テ ー ジ	53%	29%	18%	100%

Q 7 (生産性向上・省力化の対策)より、ムリ・ムダの削減が60%と最多でした。次いで、業務効率化が56%でした。投資が必要になる対策としては、IT化が38%、設備投資が22%でした。ヒトに関する対策としては、オペレーションの見直しが14%、人員配置の変更が13%でした。

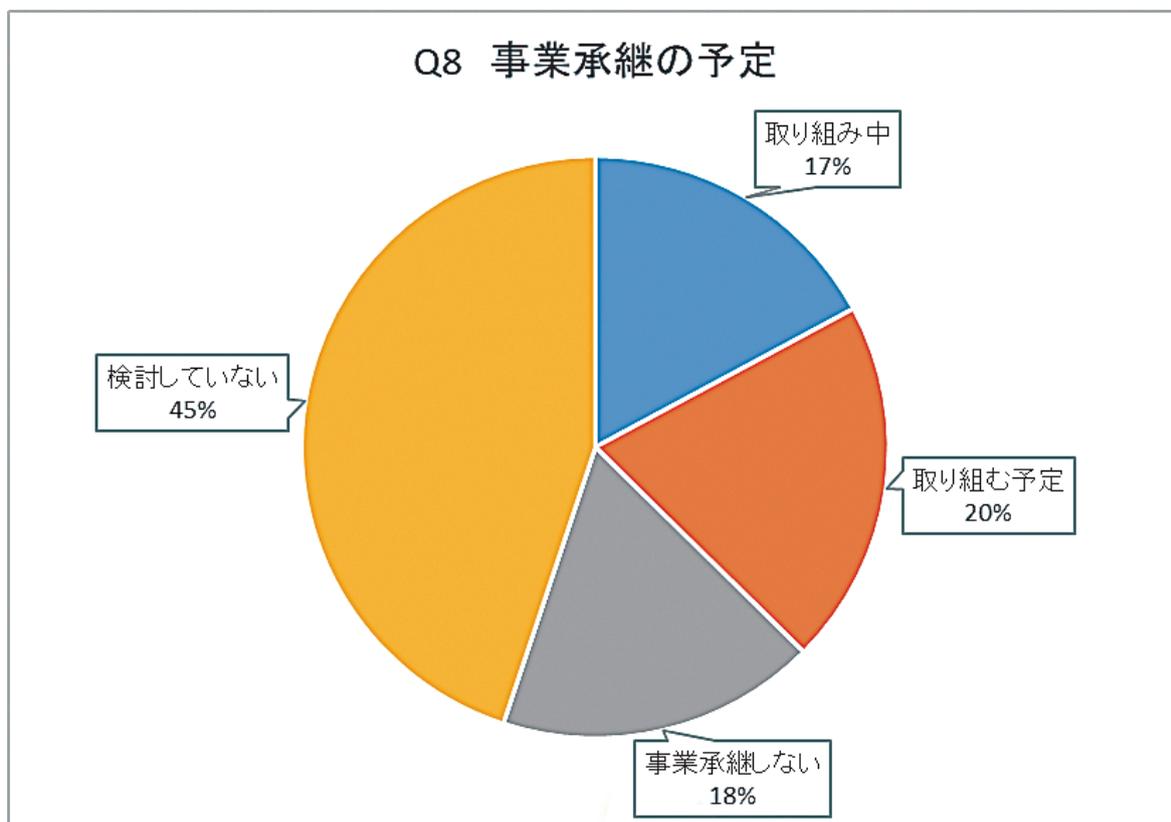


Q 7

生産性向上の取り組み	ムリ・ムダの削減	業務効率化	IT化	設備投資	アウトソーシング	オペレーション見直し	人員配置の変更	その他	標本数
回答数	59	55	37	22	20	14	13	1	98
パーセンテージ	60%	56%	38%	22%	20%	14%	13%	1%	

(4) 事業承継について

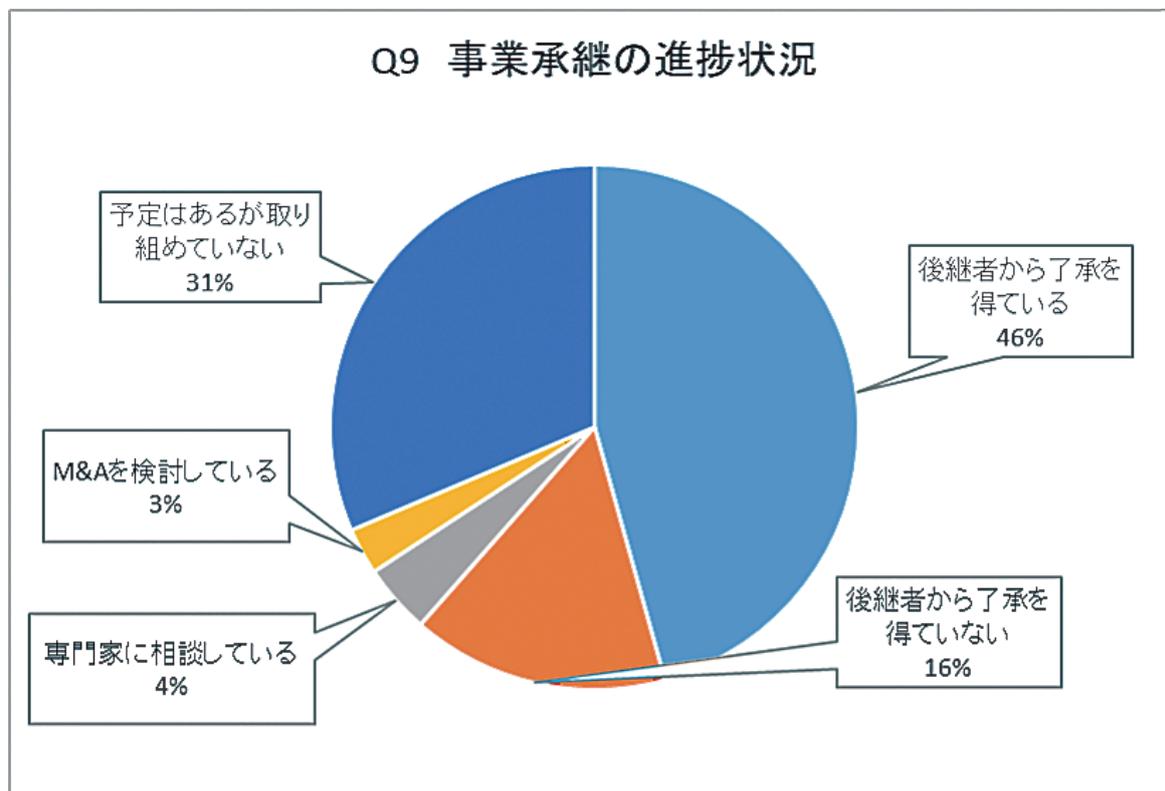
Q 8 (事業承継について) より、取り組み中である事業者が17%、取り組む予定である事業者が20%、事業承継予定のある事業者の合計は 37%でした。事業承継しない事業者が18%、検討していない事業者が45%、事業承継予定の無い事業者の合計は63%でした。



Q 8

事業承継	取り組み中	取り組む予定	事業承継しない	検討していない	小 計
回 答 数	32	38	33	84	187
パーセンテージ	17%	20%	18%	45%	100%

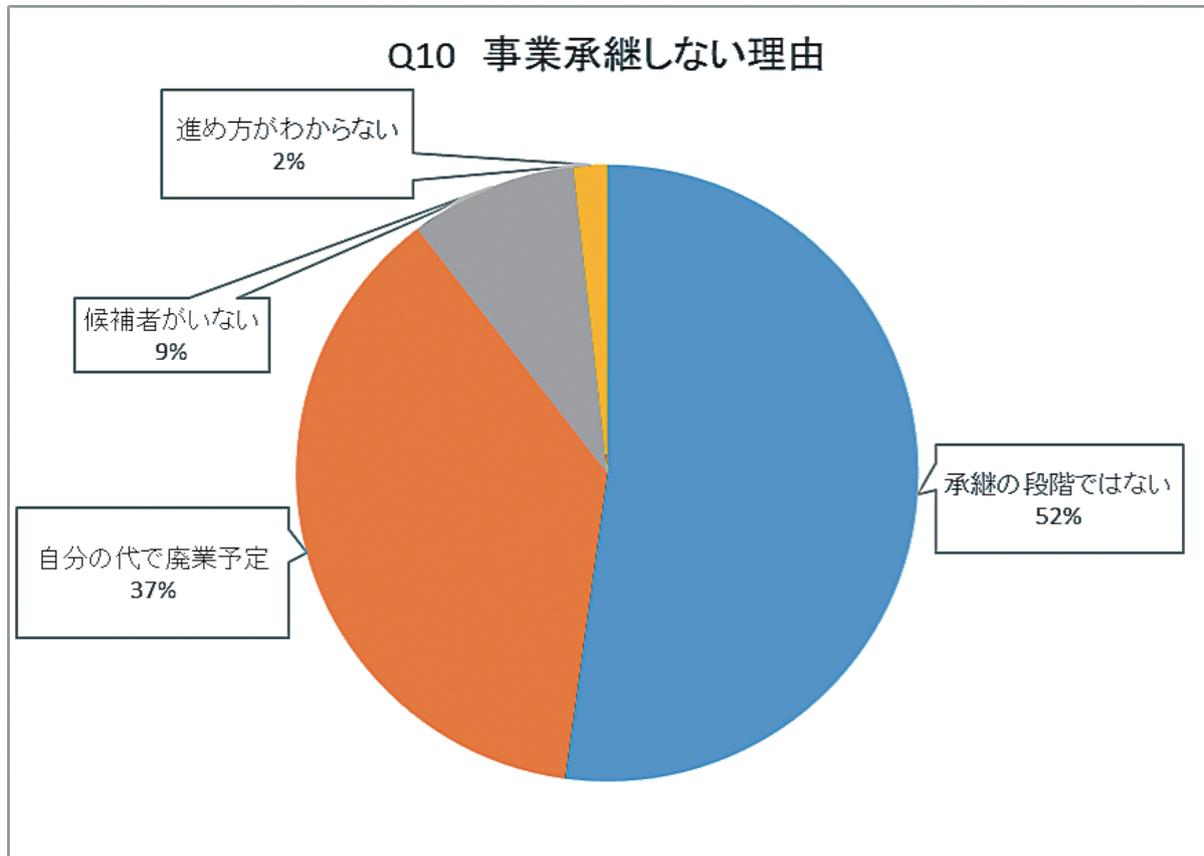
Q9(事業承継の進捗状況)より、事業承継について後継者から了承を得ている事業者の割合が46%、後継者はいるが了承を得ていない割合が16%、後継者のいる割合の合計は62%でした。専門家に相談している事業者の割合が4%、M&Aを検討している事業者の割合が3%でした。事業承継の予定はあるが取り組めていない事業者の割合が31%でした。



Q 9

事業承継の進捗状況	後継者から了承を得ている	後継者から了承を得ていない	専門家に相談している	M&Aを検討している	予定はあるが取り組めていない	小計
回答数	32	11	3	2	22	70
パーセンテージ	46%	16%	4%	3%	31%	100%

Q10(事業承継を行わない・検討していない理由)より、事業承継の段階ではないが52%と最も多く、次いで自分の代で廃業予定が37%でした。候補者がいないが9%、進め方がわからないが2%でした。

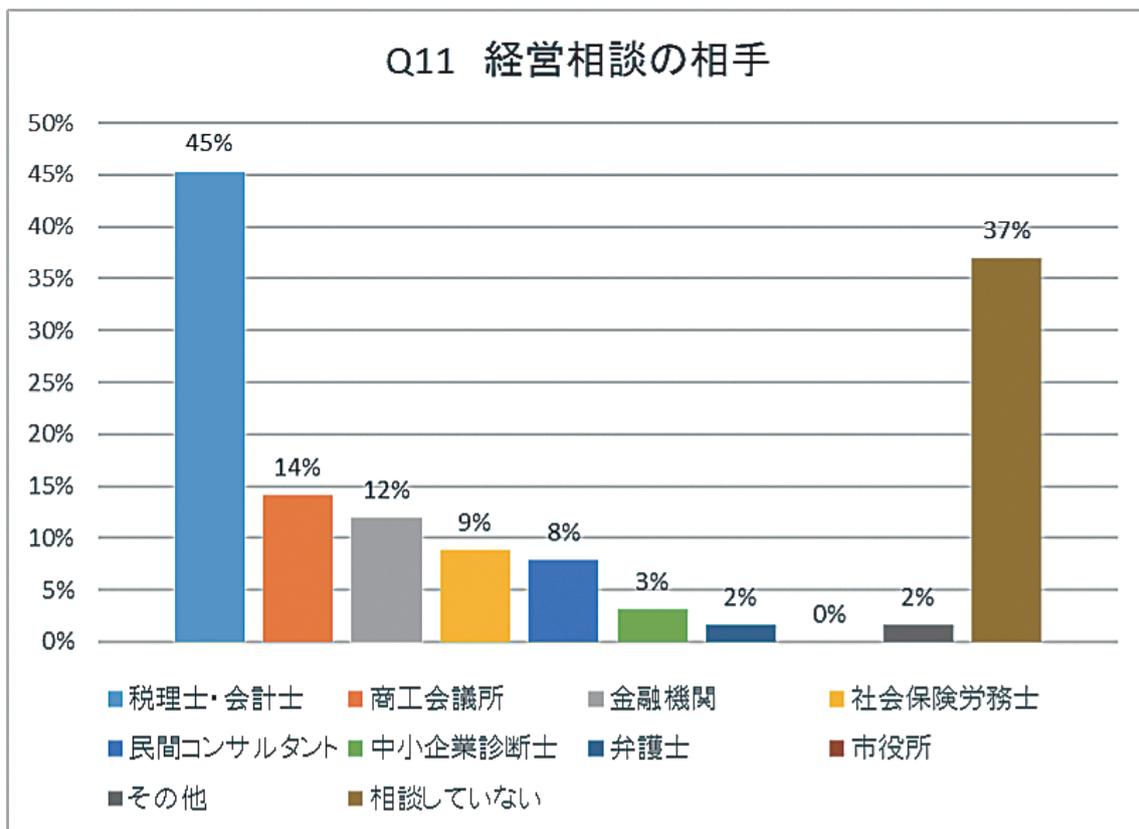


Q10

事業承継しない理由	承継の段階ではない	自分の代で廃業予定	候補者がいない	進め方がわからない	小計
回答数	60	43	10	2	115
パーセンテージ	52%	37%	9%	2%	100%

(5) 経営相談について

Q11(経営相談の相手)より、経営相談の相手は税理士・会計士が45%と最多でした。次いで、商工会議所が14%、金融機関が12%でした。専門家としては、社会保険労務士が9%、民間コンサルタントが8%、中小企業診断士が3%、弁護士が2%でした。誰にも相談していない事業者の割合は37%でした。

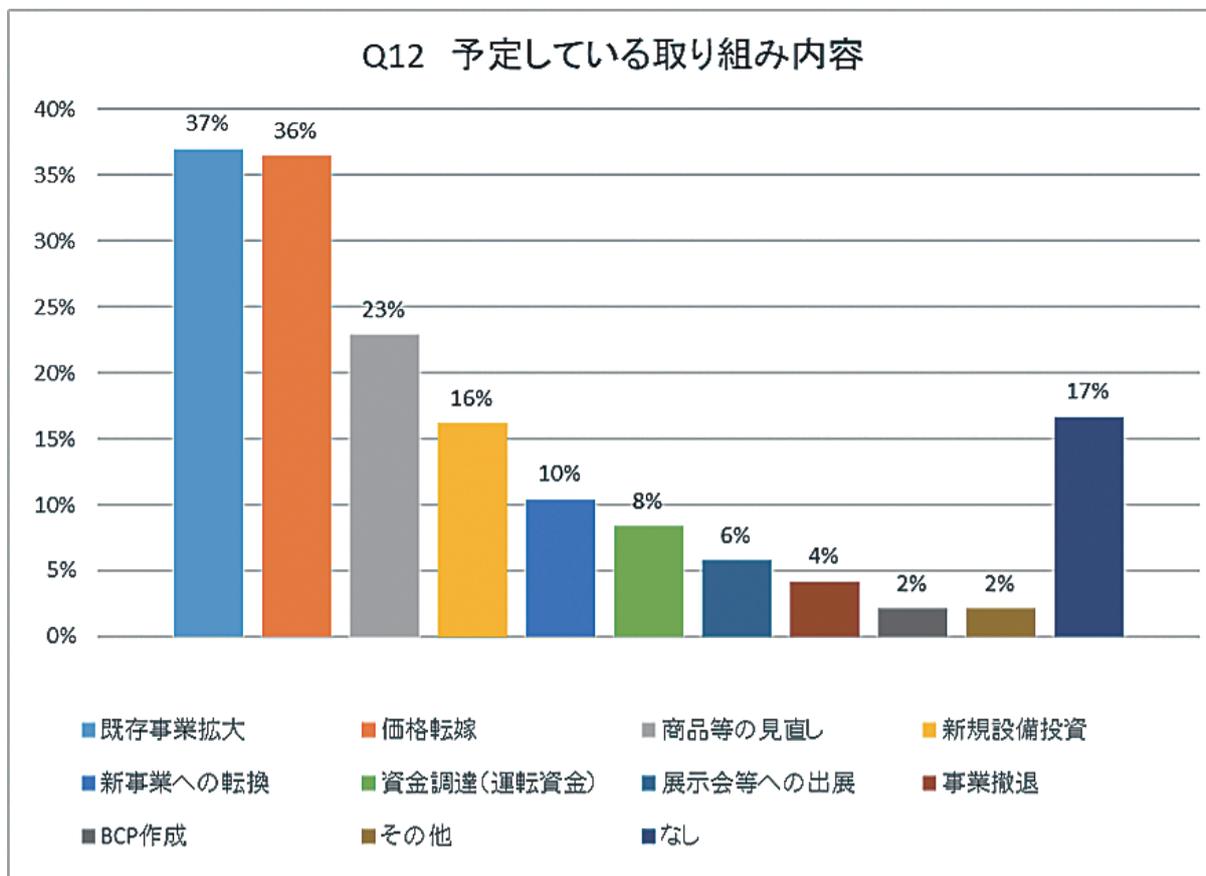


Q11

経営相談の相手	税理士・ 会計士	商工 会 議 所	金融機関	社会保険 労 務 士	民間コン サル タント	中小企業 診 断 士	弁 護 士	市役所	そ の 他	相 談 し て い な い	標 本 数
回 答 数	87	27	23	17	15	6	3	0	3	71	192
パー セン テー ジ	45%	14%	12%	9%	8%	3%	2%	0%	2%	37%	

(6) 今後の取り組みについて

Q12(今後予定している取り組み)より、既存事業の拡大が37%と最も多く、次いで価格転嫁が36%でした。事業拡大の取り組みとしては、新規設備投資が16%、新事業への転換が10%、展示会等への出展が6%でした。事業縮小の取り組みとしては、事業撤退が4%でした。取り組み予定が決まっていない事業の割合は17%でした。

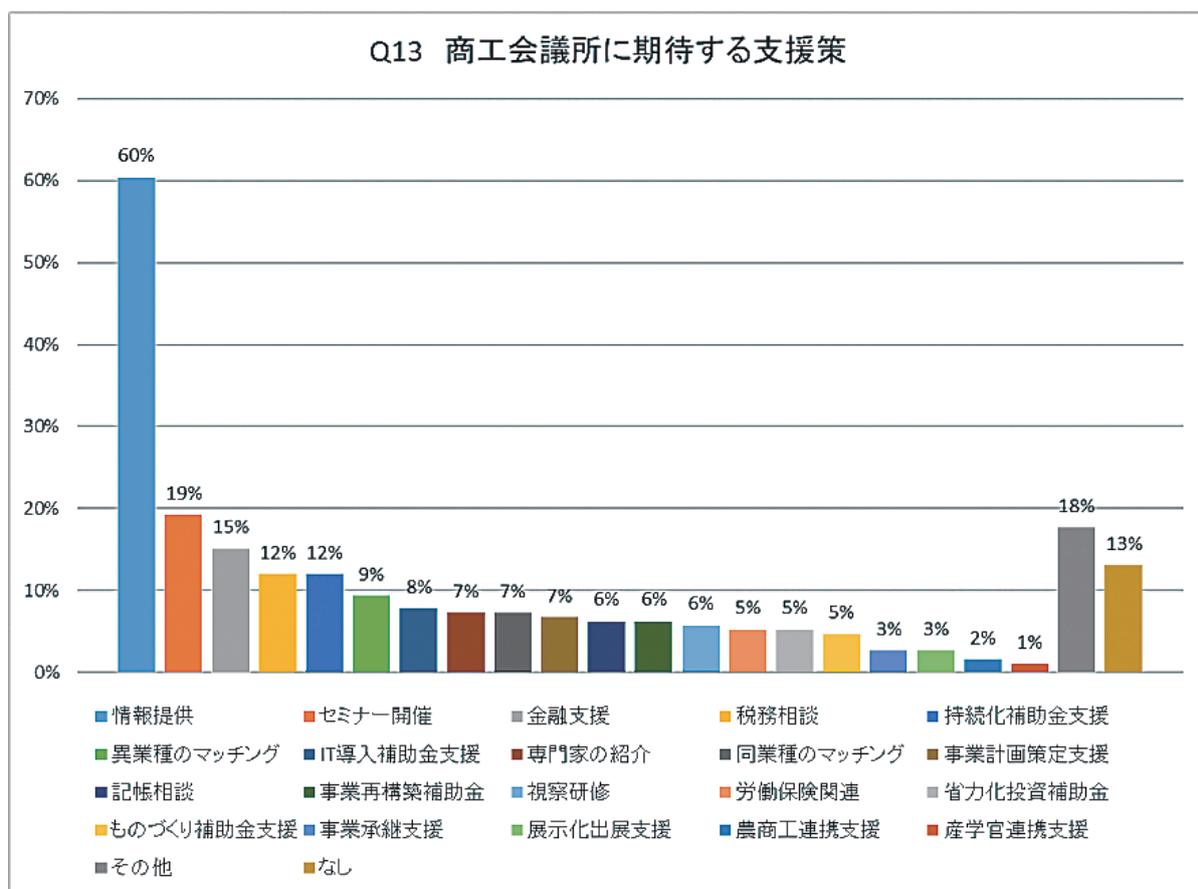


Q12

予定している 取り組み	既存事業 拡大	価格転嫁	商品等の 見直し	新規設備 投資	新事業 への転換	資金調達 (運転資金)	展示会等 への出展	事業撤退	B C P 作成	その他	なし	標本数
回答数	71	70	44	31	20	16	11	8	4	4	32	192
パーセンテージ	37%	36%	23%	16%	10%	8%	6%	4%	2%	2%	17%	

(7) 商工会議所への期待と評価

Q13(商工会議所に期待する支援)より、情報提供が60%と最多でした。次いで、セミナー開催が19%でした。補助金全般と回答した事業が多く、その中では小規模事業者持続化補助金が12%、IT導入補助金が8%、事業再構築補助金が6%、省力化補助金およびものづくり補助金が5%でした。財務会計に関する期待としては、金融支援が15%、税務相談が12%、記帳相談が6%でした。他企業などとの交流については、異業種とのマッチングが9%、同業種とのマッチングが7%でした。その他では、小規模企業のM&A支援などの回答がありました。

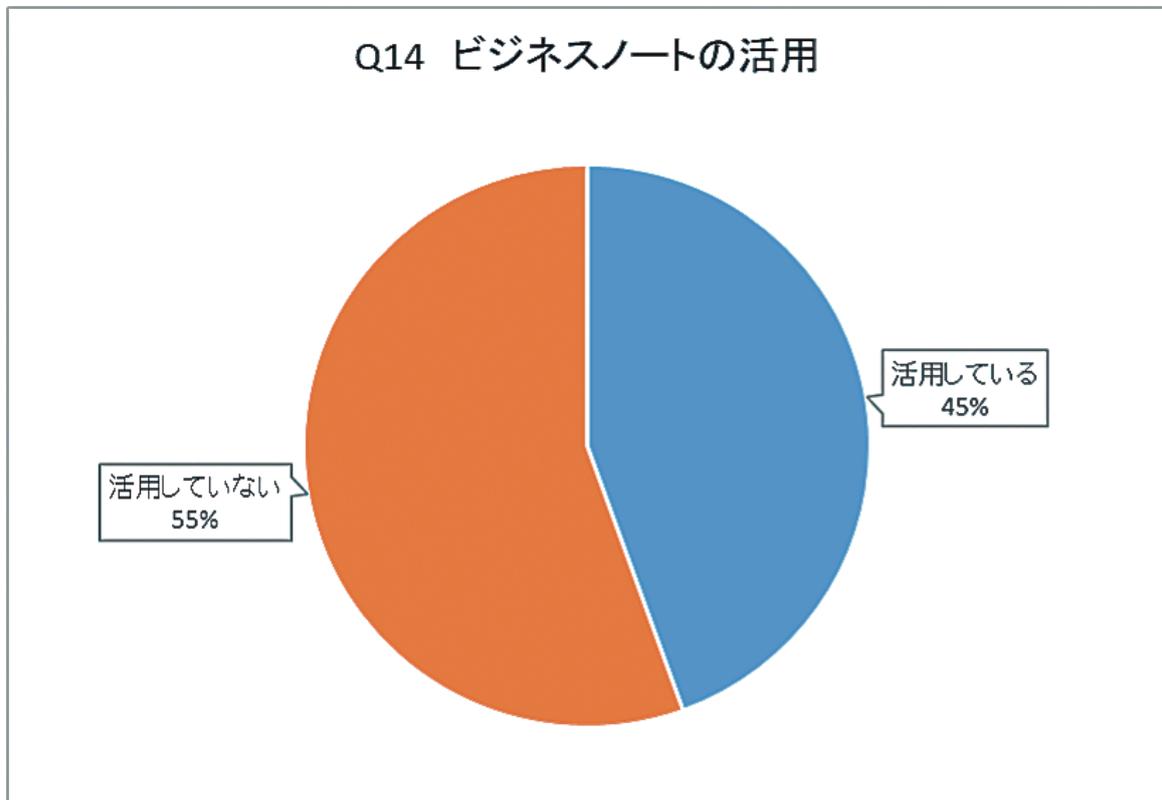


Q13

商工会議所に期待する支援	情報提供	セミナー開催	金融支援	税務相談	持続化補助金支援	異業種のマッチング	IT導入補助金支援	専門家の紹介	同業種のマッチング	事業計画策定支援
回数	116	37	29	23	23	18	15	14	14	13
パーセンテージ	60%	19%	15%	12%	12%	9%	8%	7%	7%	7%

記帳相談	事業再構築補助金支援	視察研修	労働保険関連	省力化投資補助金	ものづくり補助金支援	事業承継支援	展示化出展支援	農商工連携支援	産学官連携支援	その他	なし	標本数
12	12	11	10	10	9	5	5	3	2	34	25	192
6%	6%	6%	5%	5%	5%	3%	3%	2%	1%	18%	13%	

Q14(ビジネスノートの活用状況)より、ビジネスノートを活用している事業者の割合が45%でした。一方で、活用していない事業者の割合が55%でした。



Q14

ノートの活用	活用している	活用していない	小計
回答数	85	106	191
パーセンテージ	45%	55%	100%

Q15の自由回答については以下のとおりでした。お困りのことがございましたら商工会議所に気兼ねなくお問合せ下さい。

- 商工会議所への感謝
- 経営コンサルタントを紹介して欲しい
- 求人イベントを開催して欲しい
- まちづくりのビジョンが見えない、希望あるまちづくりができる力を養ってほしい
- 事業承継支援を重要事項としています
- 顧客ニーズに合わせたサービスの提供をお願いします
- お客様のリフォームローン等の窓口がほしい
- 後継者の婚活支援をお願いします
- データ記録用としてビジネスノートを使っています

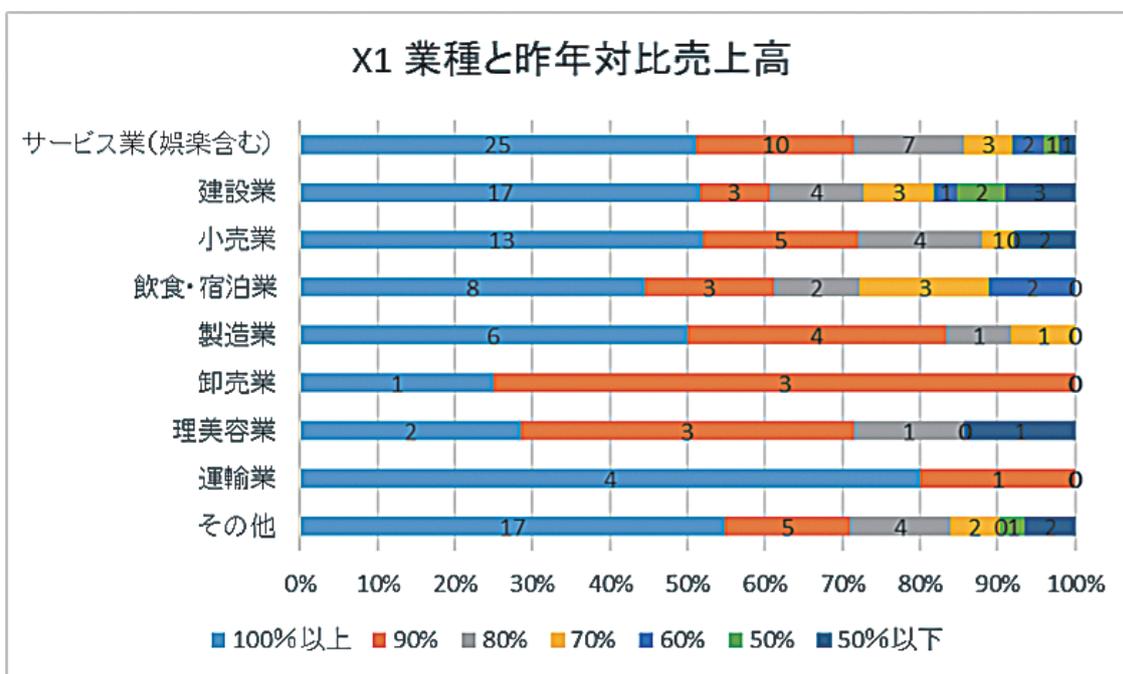
3 クロス集計による分析

アンケートの調査結果をもとに、業種や従業員数などの事業規模の観点から実施している対策や今後予定している取り組み内容についてクロス集計による分析を実施しました。

(1) 売上増減について

① 業種と売上増減

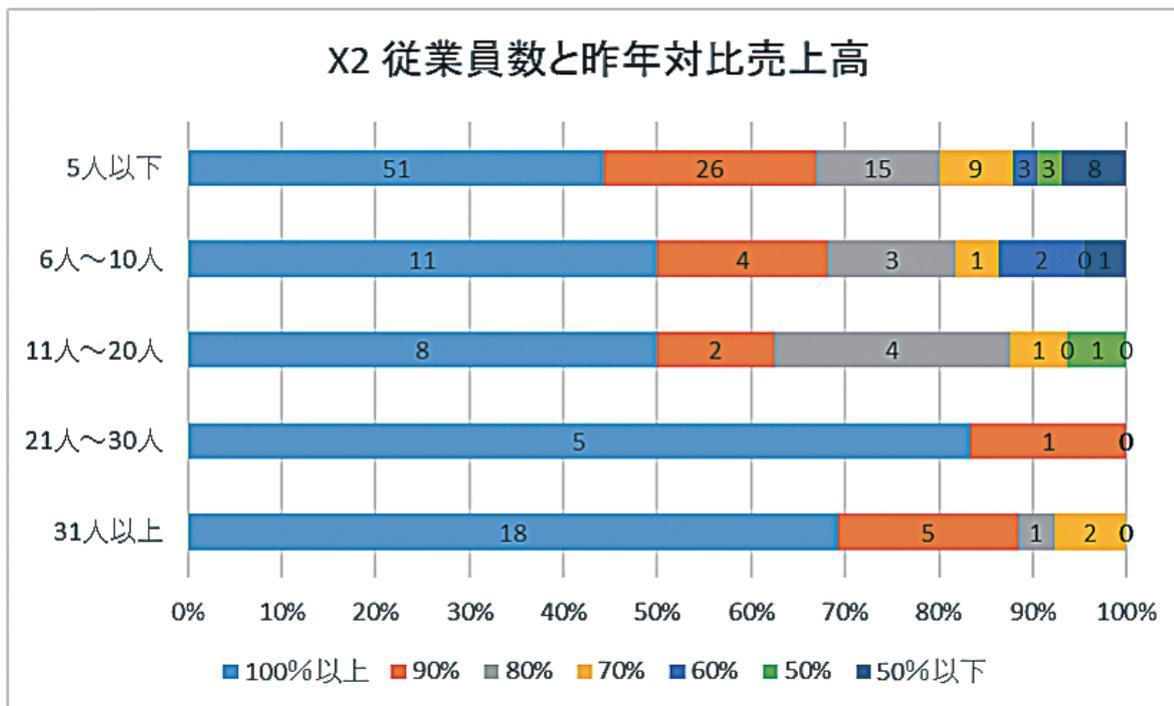
昨年度対比売上高が100%以上であった業種は運輸業が80%と最も多く、建設業と小売業が52%、サービス業が51%と半数を超えました。100%以上と90%を合計した割合では、卸売業と運輸業が100%、製造業が83%でした。



業種と売上増減	Q 3 昨年対比売上対比								小 計
	100%以上	90%	80%	70%	60%	50%	50%以下		
Q 2 主たる業種	サービス業(娯楽含む)	25	10	7	3	2	1	1	49
		51%	20%	14%	6%	4%	2%	2%	100%
	建設業	17	3	4	3	1	2	3	33
		52%	9%	12%	9%	3%	6%	9%	100%
	小売業	13	5	4	1	0	0	2	25
		52%	20%	16%	4%	0%	0%	8%	100%
	飲食・宿泊業	8	3	2	3	2	0	0	18
		44%	17%	11%	17%	11%	0%	0%	100%
	製造業	6	4	1	1	0	0	0	12
		50%	33%	8%	8%	0%	0%	0%	100%
	卸売業	1	3	0	0	0	0	0	4
		25%	75%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
	理美容業	2	3	1	0	0	0	1	7
		29%	43%	14%	0%	0%	0%	14%	100%
運輸業	4	1	0	0	0	0	0	5	
	80%	20%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	
その他	17	5	4	2	0	1	2	31	
	55%	16%	13%	6%	0%	3%	6%	100%	
小計	93	37	23	13	5	4	9	184	
	51%	20%	13%	7%	3%	2%	5%	100%	

②従業員数と売上増減

従業員数別の昨年度対比売上高では、100%以上であった事業規模としては21～30人が83%と最も多く、31人以上が69%でした。昨年度対比売上高が50%以下であった事業規模としては、5人以下が7%と最も多く、6人～10人が5%でした。従業員数の多い事業者の方が昨年対比売上高は好調である傾向が見受けられました。

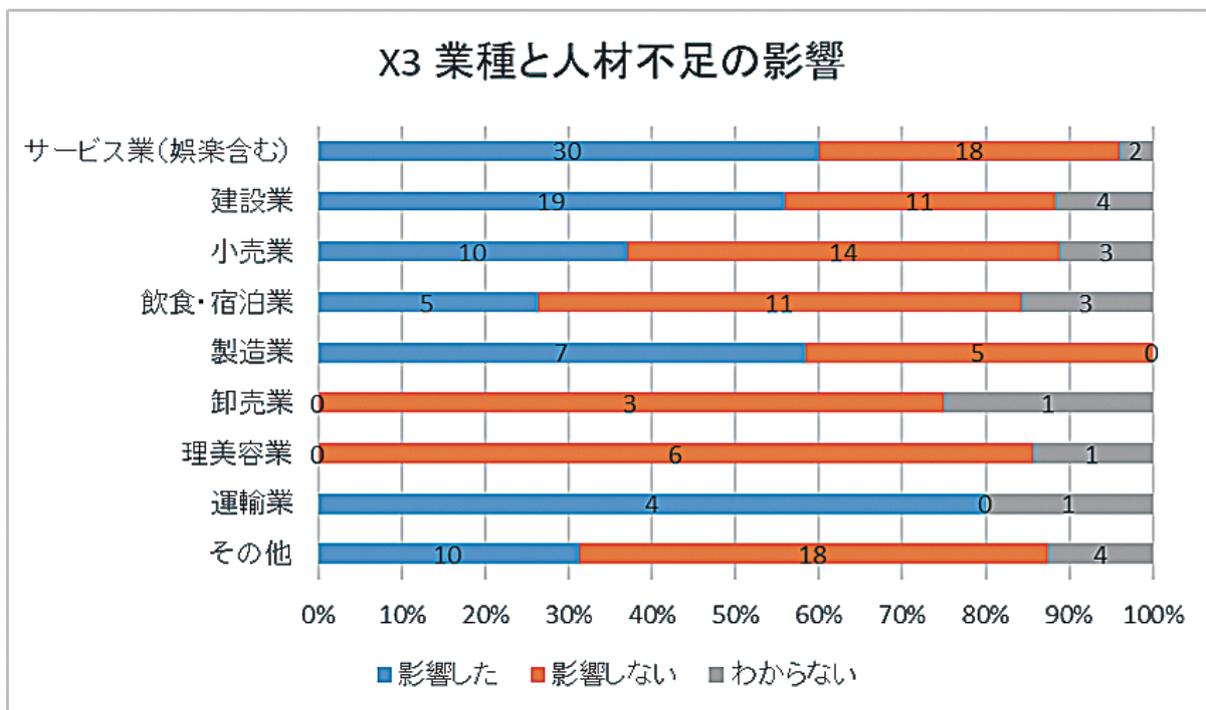


従業員数と売上増減		Q 3 昨年対比売上高							小 計
		100%以上	90%	80%	70%	60%	50%	50%以下	
Q 1 従業員数	5人以下	51	26	15	9	3	3	8	115
		44%	23%	13%	8%	3%	3%	7%	100%
	6人～10人	11	4	3	1	2	0	1	22
		50%	18%	14%	5%	9%	0%	5%	100%
	11人～20人	8	2	4	1	0	1	0	16
		50%	13%	25%	6%	0%	6%	0%	100%
	21人～30人	5	1	0	0	0	0	0	6
		83%	17%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
31人以上	18	5	1	2	0	0	0	26	
	69%	19%	4%	8%	0%	0%	0%	100%	
小計	93	38	23	13	5	4	9	185	
	50%	21%	12%	7%	3%	2%	5%	100%	

(2) 人材不足について

①業種別の人材不足の影響

人材不足の影響を最も受けている業種は運輸業で80%でした。次いで、サービス業が60%、製造業が58%、建設業が56%と半数を超えました。人材不足の影響が少ない業種は理美容業が86%、次いで、卸売業が75%でした。

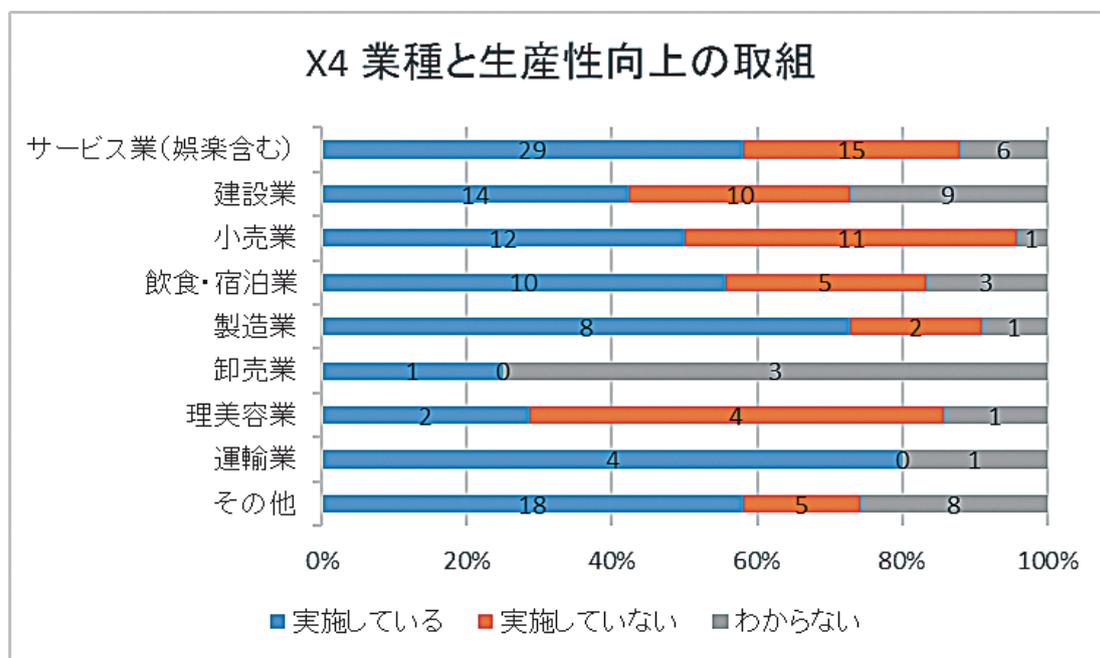


業種と人材不足の影響		Q 4 人材不足の影響			小 計
		影響した	影響しない	わからない	
Q 2 主たる業種	サービス業(娯楽含む)	30	18	2	50
		60%	36%	4%	100%
	建設業	19	11	4	34
		56%	32%	12%	100%
	小売業	10	14	3	27
		37%	52%	11%	100%
	飲食・宿泊業	5	11	3	19
		26%	58%	16%	100%
	製造業	7	5	0	12
		58%	42%	0%	100%
	卸売業	0	3	1	4
		0%	75%	25%	100%
	理美容業	0	6	1	7
		0%	86%	14%	100%
運輸業	4	0	1	5	
	80%	0%	20%	100%	
その他	10	18	4	32	
	31%	56%	13%	100%	
小計	85	86	19	190	
	45%	45%	10%	100%	

(3) 生産性向上・省力化について

①業種別の生産性向上・省力化の取組

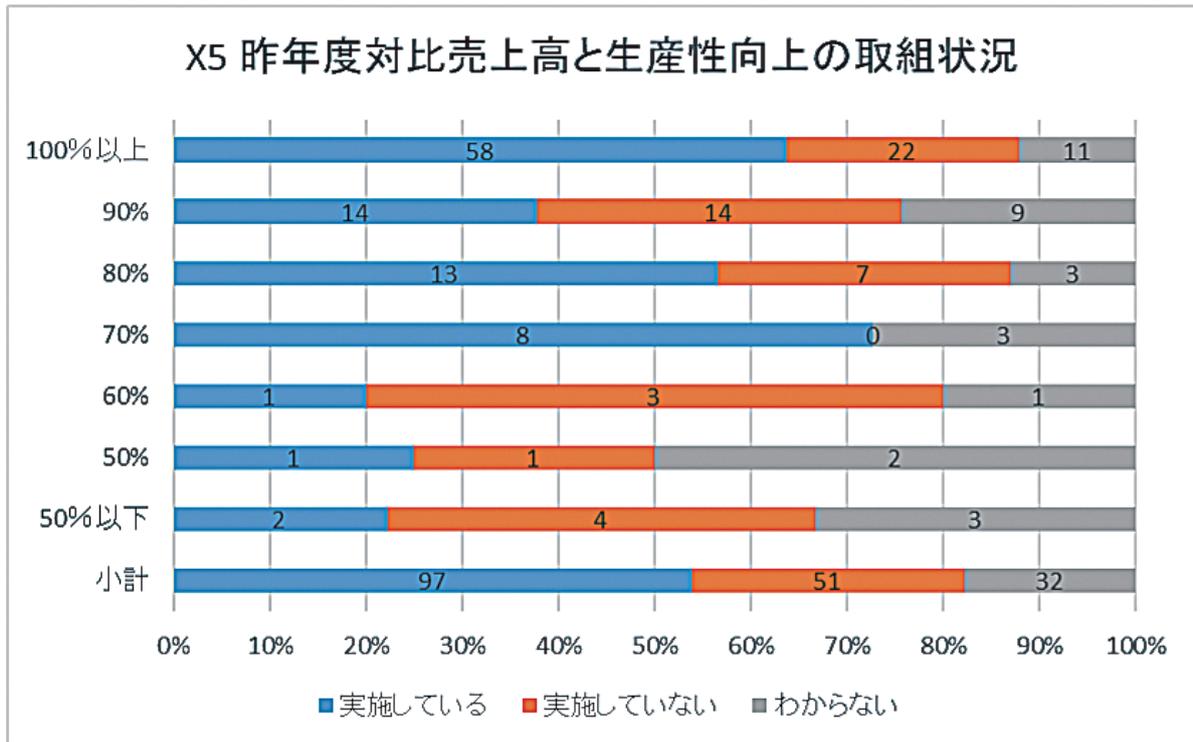
生産性向上や省力化に積極的に取り組んでいる業種では、運輸業が80%で最多でした。次いで、製造業が73%でした。取り組んでいる割合が少ない業種は理美容業が57%、小売業が46%でした。



業種と生産性向上の取組		Q 6 生産性向上・省力化の取組			小 計
		実施している	実施していない	わからない	
Q 2 主たる業種	サービス業(娯楽含む)	29	15	6	50
		58%	30%	12%	100%
	建設業	14	10	9	33
		42%	30%	27%	100%
	小売業	12	11	1	24
		50%	46%	4%	100%
	飲食・宿泊業	10	5	3	18
		56%	28%	17%	100%
	製造業	8	2	1	11
		73%	18%	9%	100%
	卸売業	1	0	3	4
		25%	0%	75%	100%
	理美容業	2	4	1	7
		29%	57%	14%	100%
運輸業	4	0	1	5	
	80%	0%	20%	100%	
その他	18	5	8	31	
	58%	16%	26%	100%	
小計	98	52	33	183	
	54%	28%	18%	100%	

②昨年度対比売上高と生産性向上等の取組状況

昨年度対比売上高別の生産性向上等の取組では、最も対策を行った層は昨年度対比売上高70%の事業者で73%が取り組みを行っていました。次いで、昨年度対比売上高100%以上の事業者で64%が生産性向上などの取り組みを行っていました。一方で、最も取り組みが少なかった層は昨年度対比売上高60%の事業者で60%が取り組みを実施しませんでした。次いで、昨年度対比売上高50%以下のうちの44%が取り組みを行っていませんでした。

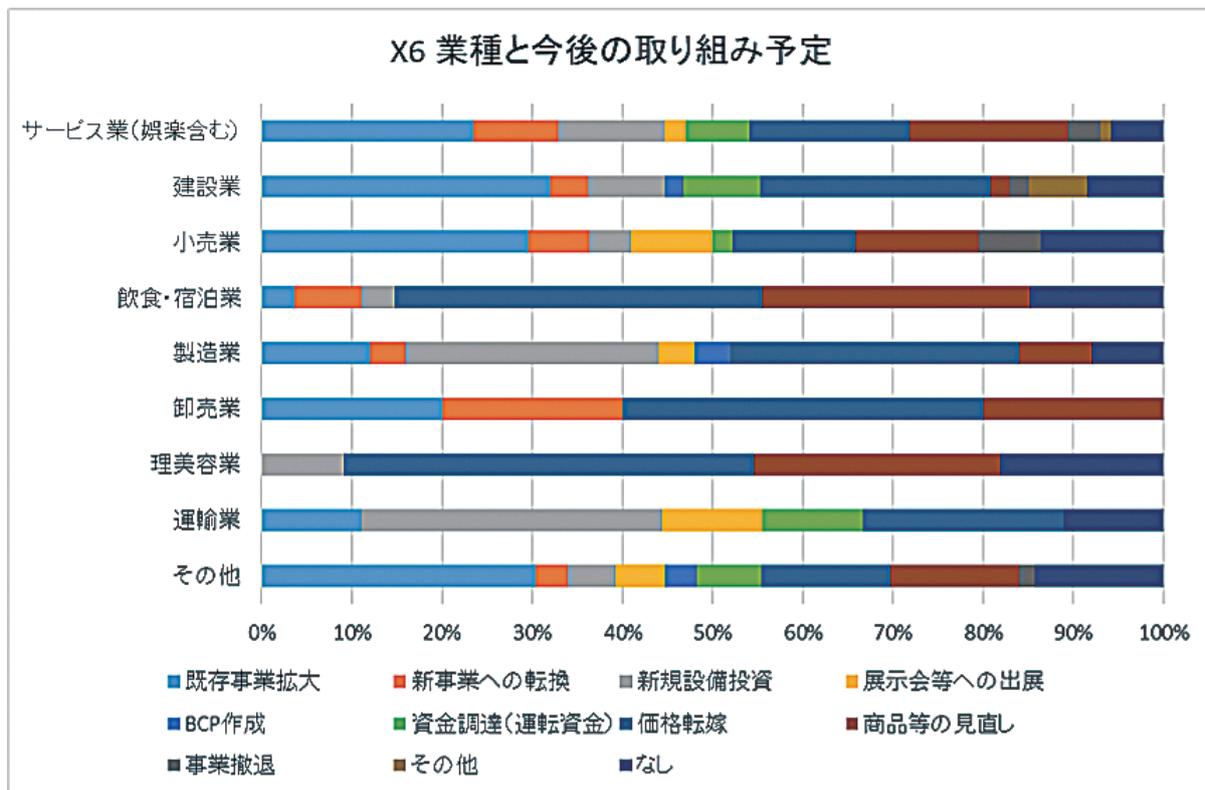


売上減少と生産性向上の取組		Q 6 生産性向上・省力化の取組			小 計
		実施している	実施していない	わからない	
Q 3 昨年対比売上高	100%以上	58	22	11	91
		64%	24%	12%	100%
	90%	14	14	9	37
		38%	38%	24%	100%
	80%	13	7	3	23
		57%	30%	13%	100%
	70%	8	0	3	11
		73%	0%	27%	100%
	60%	1	3	1	5
		20%	60%	20%	100%
	50%	1	1	2	4
	25%	25%	50%	100%	
50%以下	2	4	3	9	
	22%	44%	33%	100%	
小計	97	51	32	180	
	54%	28%	18%	100%	

(4) 今後の取り組みについて

①業種別の予定している取り組み

価格転嫁の実施予定が多い業種としては、理美容業が71%、製造業が67%、飲食・宿泊業が58%でした。運転資金調達の前定が多い業種としては、運輸業が20%、サービス業および建設業が12%でした。商品等の見直しの前定が多い業種としては、理美容業が43%、飲食・宿泊業が42%、サービス業が30%でした。



業種と今後の取組		Q12 予定している取り組み												標本数
		既事業拡大	新事業への転換	新規設備投資	展示会等への出展	BCP作成	資金調達(運転資金)	価格転嫁	商品等の見直し	事業撤退	その他	なし		
Q2 主要たる業種	サービス業(娯楽含む)	20	8	10	2	0	6	15	15	3	1	5	50	
		40%	16%	20%	4%	0%	12%	30%	30%	6%	2%	10%	100%	
	建設業	15	2	4	0	1	4	12	1	1	3	4	34	
		44%	6%	12%	0%	3%	12%	35%	3%	3%	9%	12%	100%	
	小売業	13	3	2	4	0	1	6	6	3	0	6	27	
		48%	11%	7%	15%	0%	4%	22%	22%	11%	0%	22%	100%	
	飲食・宿泊業	1	2	1	0	0	0	11	8	0	0	4	19	
		5%	11%	5%	0%	0%	0%	58%	42%	0%	0%	21%	100%	
	製造業	3	1	7	1	1	0	8	2	0	0	2	12	
		25%	8%	58%	8%	8%	0%	67%	17%	0%	0%	17%	100%	
	卸売業	1	1	0	0	0	0	2	1	0	0	0	4	
	25%	25%	0%	0%	0%	0%	50%	25%	0%	0%	0%	100%		
理美容業	0	0	1	0	0	0	5	3	0	0	2	7		
	0%	0%	14%	0%	0%	0%	71%	43%	0%	0%	29%	100%		
運輸業	1	0	3	1	0	1	2	0	0	0	1	5		
	20%	0%	60%	20%	0%	20%	40%	0%	0%	0%	20%	100%		
その他	17	2	3	3	2	4	8	8	1	0	8	32		
	53%	6%	9%	9%	6%	13%	25%	25%	3%	0%	25%	100%		
小計	71	19	31	11	4	16	69	44	8	4	32	190		
	37%	10%	16%	6%	2%	8%	36%	23%	4%	2%	17%	100%		

4 調査結果の総評

(1) アンケート総評

①売上高の増減について

今年度の調査結果では、昨年度対比売上高が100%以上であった事業者の割合は50%でした。昨年度の調査結果から4ポイント増加しました。100%以上および90%の割合は71%と、昨年度の70%とほぼ同様の結果でした。値上げを実施した事業者や予定していた事業者が多かったことから、売上増加の要因の一つとして販売価格の値上げが考えられます。

業種別では、運輸業が好調であることが顕著でした。事業規模別では、従業員数が多い事業者は売上高が増加傾向にあることがわかりました。その一方で、10人以下の事業者では昨年度対比売上高が50%以下になったとの回答が一定数ありました。

②人材不足の影響について

人材不足の影響があったと回答した事業者の割合は45%でした。昨年度の調査結果から3ポイント増加しました。人材不足の影響は少しずつ増加していることが窺えます。業種別では、昨年度の調査と同様に運輸業が人材不足の影響を大きく受けました。EC利用の増加や法改正などの影響によるドライバー不足に加えて、売上高が増加傾向であることに対して人材の確保が追いついていないことが考えられます。人材不足の影響が少ない業種は理美容業でした。理美容業界は専門学校への入学者数が減少していることから、若手人材の絶対数が不足している問題に直面しています。これにより、アシスタントの若手人材の採用を行わずに、スタイリストと呼ばれるベテラン従業員がシャンプーからカットまでの全ての工程を一人で担当する流れに移行しつつあります。そのため、既存従業員でサービスオペレーションを回すことが可能となっていると考えられます。

人材不足の対策では、人材募集や採用などに取り組む事業者が多い結果でした。政府が主導している賃上げに対する回答は、昨年度の調査結果から3ポイント増加しました。一方で、アウトソーシング（外注化）の回答は、昨年度の調査結果9%から28%と19ポイント増加しました。人事の業務フローとしては、採用→配置→育成→評価→報酬の流れが一般的ですが、中小企業においては採用工程がボトルネック（実施に時間がかかる、実現性が低い）工程になってしまうケースがあります。このような場合では、内製化に拘らずに外注した方がコストをかけずに事業を実施できることがあります。人材不足が発生している場合には、必要に応じて外注を行うことも対策の1つになると考えられます。

③生産性向上・省力化の取組について

生産性向上および省力化の対策を実施している企業の割合は約半数でした。業種別では、運輸業や製造業が多い傾向でした。運輸業では、売上増加、人材不足、といった要因があるため、生産性向上などの対策が待った無しの状況になっていることが推察されます。製

造業では業界特性として、「5S」と呼ばれるムリやムダの削減が日常的に行われていることから、生産性向上が習慣化されていることが考えられます。また、売上高の減少比率が少ない事業者では、より生産性向上などの取り組みを行っている傾向が見受けられました。売上減少の要因が生産性向上の取組を実施していないことと断言することはできませんが、相関関係があることは興味深い調査結果でした。

生産性向上など対策の内容は、ムリ・ムダ、業務効率化などの取り組みを行った事業者が多い結果でした。また、設備投資やIT化などの初期投資を要する回答が多く見受けられました。IT化については、文書の電子化や打合せのオンライン化など、比較的に取り組みやすい対策では新たなコストをかけずに取り組むことが可能です。IT化という言葉から大規模なシステムの導入をイメージされることがありますが、中小企業のIT化の取組は実施容易性を判断基準に意思決定することがおすすめです。

④今後の取り組みについて

今後の予定している取り組みでは、既存事業の拡大や価格転嫁という回答が多い結果でした。価格転嫁については、エネルギー価格高騰や賃上げなどの環境変化などの要因があることが考えられます。加えて、ここ数年は値上げが許容されやすい傾向に変化していることが価格転嫁に対する動機づけを高めていると考えられます。また、新規設備投資を予定している事業の割合は昨年度の10%から4ポイント増加しました。期待する支援策における回答では、補助金の利活用に対する回答も多い結果でした。補助金の利活用は一時的にキャッシュフローを悪化させる可能性がありますので、活用には注意が必要です。

全体における回答率は高くありませんでしたが、BCP(災害発生時における事業計画)作成は製造業と建設業からの回答がありました。取引先が大手企業である場合は、自然災害発生時の対策などを細かく決めているため、取引先に対しても同様の対策を求める傾向があります。災害発生時の計画はどの業種でも必要であると考えますが、取引先から要望がある事業者においては、取り組みの優先順位を高めると良いと考えます。

経営資源の中でもヒト、カネに関する経営相談は常に多く発生します。近年は特に人材に関する相談が増加していますが、その多くは採用手法に関する相談です。しかし、育成や評価などの入社した後の取り組みを整えることが、地道ではありますが人材確保では近道になると言えます。また、近年は値上げなどの販売価格見直しに対する抵抗感は少なくなっていますが、取引先の納得性が低い値上げは顧客離反につながるリスクがあります。販売価格見直しでは、実施までの計画策定と顧客に対する真摯な対応が必須であると考えられます。

経営課題に対する打ち手は無数に存在しますが、自社が置かれた状況を丁寧に分析し、優先順位をつけながら取り組みを行うことが重要です。判断に迷うケースがありましたら、商工会議所など公的機関、専門家などの知見を活用しながら持続的な経営を行っていきましょう。

Q12. 2025年の1年間で、事業に関して今後予定している取り組みはありますか？

(複数回答)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> ①既存事業の拡大 | <input type="checkbox"/> ②新たな事業への業態転換 |
| <input type="checkbox"/> ③新規設備投資 | <input type="checkbox"/> ④商談会や展示会への出展 |
| <input type="checkbox"/> ⑤BCP（事業継続力強化計画）作成 | <input type="checkbox"/> ⑥資金調達による資金繰りの改善 |
| <input type="checkbox"/> ⑦値上げ・価格転嫁 | <input type="checkbox"/> ⑧商品・サービスの提供方法見直し |
| <input type="checkbox"/> ⑨事業の撤退(一部含む) | <input type="checkbox"/> ⑩その他() |
| <input type="checkbox"/> ⑪なし | |

Q13. 商工会議所に期待する支援はありますか？(複数回答)

- | | | | |
|---|------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ①情報提供 | <input type="checkbox"/> ②記帳相談 | <input type="checkbox"/> ③税務相談 | <input type="checkbox"/> ④金融支援 |
| <input type="checkbox"/> ⑤労働保険関連 | <input type="checkbox"/> ⑥セミナーの実施 | <input type="checkbox"/> ⑦専門家の紹介 | |
| <input type="checkbox"/> ⑧補助金申請の支援 | | | |
| (<input type="checkbox"/> 小規模事業者持続化補助金 <input type="checkbox"/> ものづくり補助金 <input type="checkbox"/> IT導入補助金
<input type="checkbox"/> 省力化投資補助金) | | | |
| <input type="checkbox"/> ⑨事業承継支援 | <input type="checkbox"/> ⑩事業計画策定支援 | | |
| <input type="checkbox"/> ⑪マッチング支援 (<input type="checkbox"/> 同業種 <input type="checkbox"/> 異業種 <input type="checkbox"/> 産学官連携 <input type="checkbox"/> 農商工連携) | | | |
| <input type="checkbox"/> ⑫商談会・展示会等への出展支援 | <input type="checkbox"/> ⑬視察研修 | | |
| <input type="checkbox"/> ⑭その他() | <input type="checkbox"/> ⑮なし | | |

Q14. 八千代商工会議所 発行ビジネスノート

- ①活用している ②活用していない

Q15. その他、ご意見がありましたらご記入下さい。

2024年度
経営状況アンケート調査報告書

令和7年3月15日発行

発行 八千代商工会議所
〒276-0033 千葉県八千代市八千代台南1-11-6

調査 株式会社ローカルカンパニー
中小企業診断士 伊藤 隆光
〒267-0053 千葉県千葉市緑区高津戸町747-118
