

「中小企業の経営課題に関する アンケート」調査結果 (単純集計結果)

2025年12月11日
東京商工会議所

目次

設問No.	項目	ページ 番号	設問No.	項目	ページ 番号
	調査概要	2	III. 省力化・業務効率化		
0. 回答企業の属性			問11	人員の過不足状況（全体／業種別）	26
問1(1)(2)	業種・業歴	3	問12(1)①	省力化・業務効率化できている業務	27
問1(3)(4)	資本金、従業員数	4	問12(1)②	省力化・業務効率化が必要な業務	28
問1(5)(6)	売上高（年間）、海外売上高比率	5	問12(2)	直近1年間の省力化・業務効率化の取り組み内容	29
問1(7)(8)	取引形態、経営者年齢	6	問12(3)	省力化・業務効率化で生まれた時間の活用	30
I. 見通し、売上・収益・設備投資の状況			問12(4)	省力化・業務効率化の取り組みを行わない理由	31
問2(1)(2)(3)	業界の中期展望、競争環境、事業方針	7	IV. 補助金活用・経営者保証		
問3	差別化（強み）の源泉	8	問13	新たな取り組みを行う際に活用した補助金・助成金	32
問4(1)	売上高（全体／業種別）	9	問15(1)(2)	「経営者保証に関するガイドライン」の認知度・説明状況	33
問4(2)	販売・受注単価（全体／業種別）	10	V. 取引環境		
問4(3)	販売・受注量（全体／業種別）	11	問16(1)①	価格転嫁：原材料・仕入費用（全体／業種別）	34
問4(4)	原材料・仕入費用（全体／業種別）	12	問16(1)②	価格転嫁：エネルギー費用（全体／業種別）	35
問4(5)	エネルギー費用（全体／業種別）	13	問16(1)③	価格転嫁：労務費・人件費（全体／業種別）	36
問4(6)	労務費・人件費（全体／業種別）	14	問16(1)④	価格転嫁：その他経費（全体／業種別）	37
問4(7)	その他経費（全体／業種別）	15	問16(2)	価格設定の状況（全体／業種別）	38
問5(1)	収益（経常利益／全体）	16	問16(3)	取引条件の改善・さらなる価格転嫁に向けた問題・課題	39
問5(1)	収益（前々期／業種別）	17	VI. 事業承継		
問5(1)	収益（前期（直近決算期）／業種別）	18	問17(1)(2)	事業承継の予定・意向、後継者・承継先	40
問5(1)	収益（今期見通し／業種別）	19	問17(3)	後継者を決めていない理由	41
問6	設備投資	20	問18	事業承継税制に係る特例承継計画	
II. 成長に向けた新たな取り組み					
問7	成長の要素	21			
問8(1)	直近1年間の新たな取り組み状況	22			
問8(2)	直近1年間で成果が出た取り組み	23			
問9	スタートアップとの関係・考え	24			
問10	脱炭素・カーボンニュートラルの取組状況	25			

調査概要

調査目的

東京商工会議所中小企業委員会は、会員企業の経営実態に即した支援策の実現を目指し、例年、「中小企業対策に関する重点要望」を国、東京都をはじめ、関係各方面に提出している。本調査は、中小企業が抱える経営課題等を広く聴取し、要望事項の取りまとめに供するため23区内中小企業・小規模企業を対象に行ったもの。

調査期間

2025年9月22日～10月15日

調査対象

23区内中小企業・小規模企業 10,000社

調査方法

郵送・メールによる調査票送付、
FAX・メール・WEBによる回答

回答数

1,756社（回答率17.6%）

—うち小規模企業者852社（48.5%）

※2024年度実績1,447社（回答率14.5%）

—うち小規模企業者645社（44.6%）

中小企業・小規模企業の定義

中小企業とは、中小企業基本法第2条第1項の規定に基づく「中小企業者」をいう。

小規模企業とは、同条第5項の規定に基づく、小規模企業振興基本法（第2条第1項）に定義された、おおむね常時使用する従業員の数が20人以下（商業サービス業は5人以下）の事業者。

※本調査において構成比は小数点以下第2位を四捨五入しており、合計値は必ずしも100.0とはならない。

※括弧（）内の数値は、前回調査結果。

※グラフは無回答を除く割合を算出している。

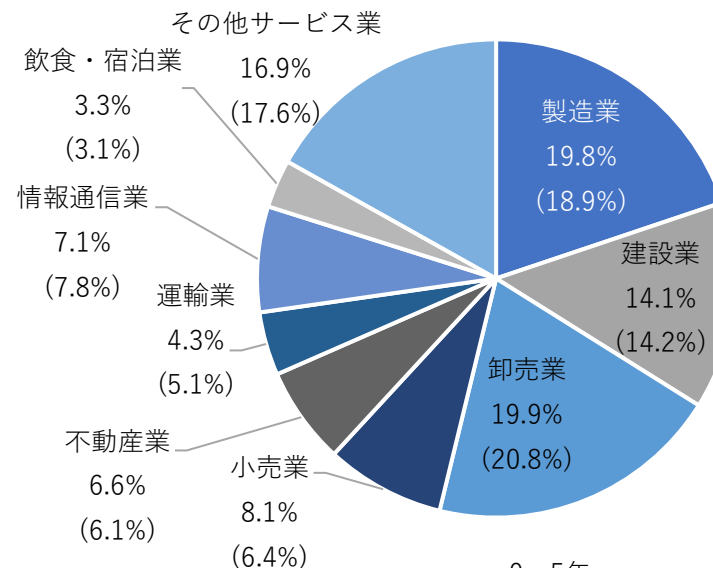
0. 回答企業の属性

業種、業歴

【業種】

	回答数	割合
製造業	347	19.8%
建設業	246	14.1%
卸売業	348	19.9%
小売業	141	8.1%
不動産業	115	6.6%
運輸業	75	4.3%
情報通信業	125	7.1%
飲食・宿泊業	57	3.3%
その他サービス業	295	16.9%
	n=1,749	

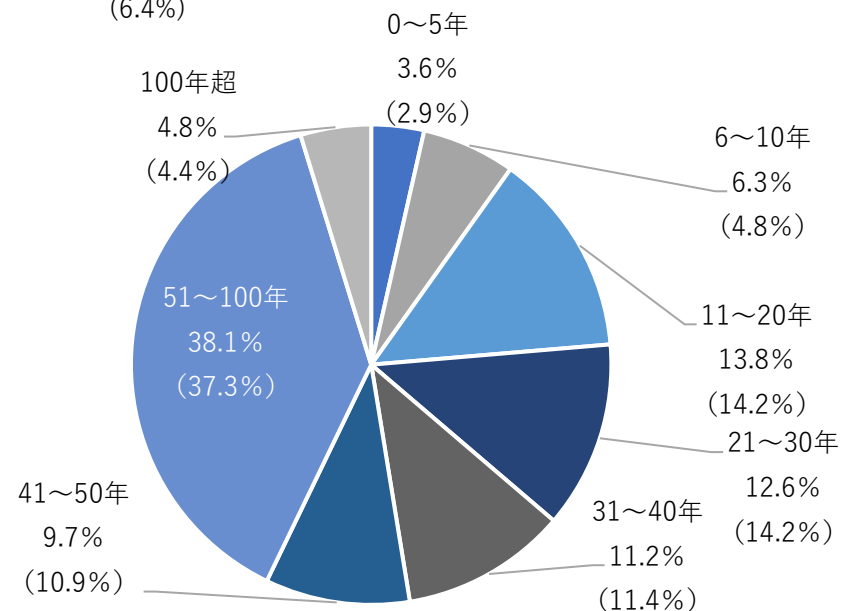
(n=1,444)



【業歴】

	回答数	割合
0～5年	62	3.6%
6～10年	110	6.3%
11～20年	241	13.8%
21～30年	220	12.6%
31～40年	195	11.2%
41～50年	170	9.7%
51～100年	665	38.1%
100年超	83	4.8%
	n=1,746	

(n=1,434)

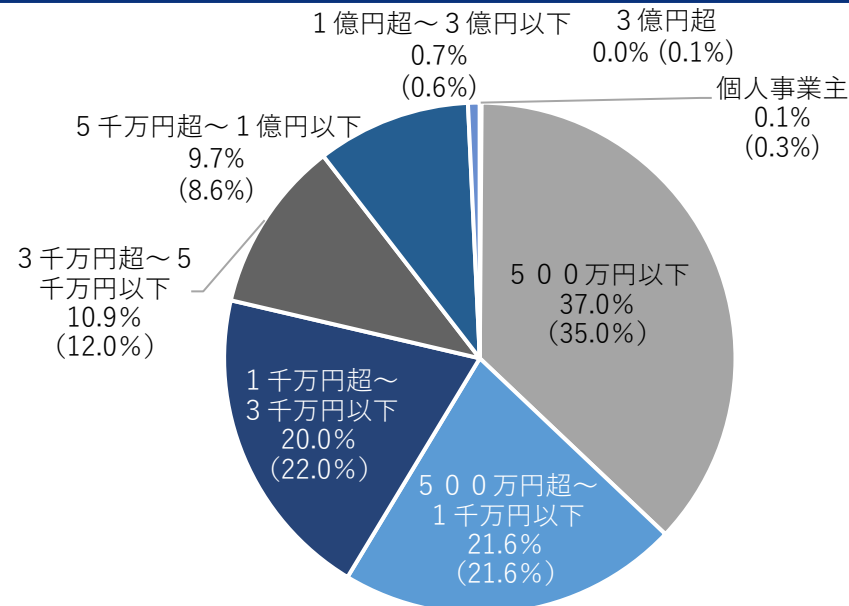


資本金、従業員数

【資本金】

	回答数	割合
個人事業主	2	0.1%
500万円以下	649	37.0%
500万円超～1千万円以下	379	21.6%
1千万円超～3千万円以下	351	20.0%
3千万円超～5千万円以下	191	10.9%
5千万円超～1億円以下	171	9.7%
1億円超～3億円以下	13	0.7%
3億円超	0	0.0%
	n=1,756	

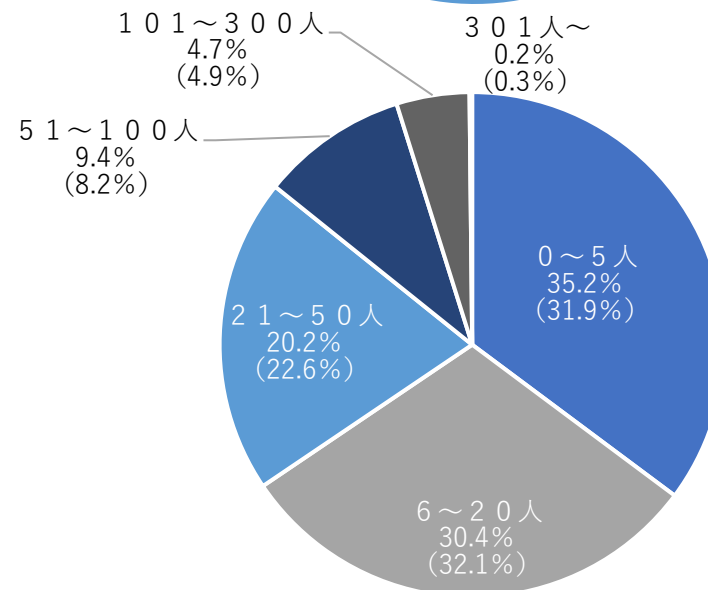
(n=1,444)



【従業員数】

	回答数	割合
0～5人	618	35.2%
6～20人	533	30.4%
21～50人	355	20.2%
51～100人	165	9.4%
101～300人	82	4.7%
301人～	3	0.2%
	n=1,756	

(n=1,444)

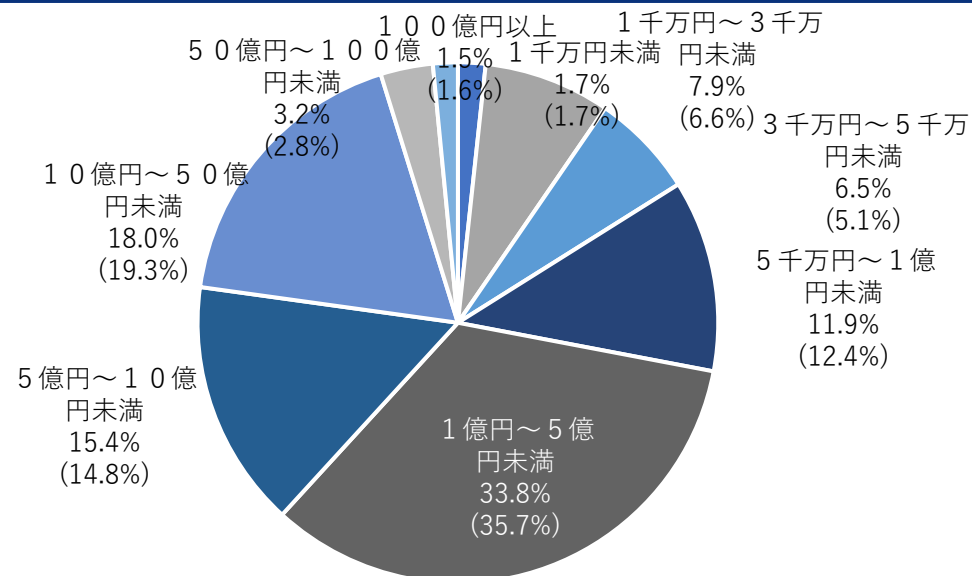


売上高（年間）、海外売上高比率

【売上高（年間）】

	回答数	割合
1 千万円未満	30	1.7%
1 千万円～3 千万円未満	138	7.9%
3 千万円～5 千万円未満	114	6.5%
5 千万円～1 億円未満	209	11.9%
1 億円～5 億円未満	593	33.8%
5 億円～1 0 億円未満	270	15.4%
1 0 億円～5 0 億円未満	316	18.0%
5 0 億円～1 0 0 億円未満	57	3.2%
1 0 0 億円以上	27	1.5%
	n=1,754	

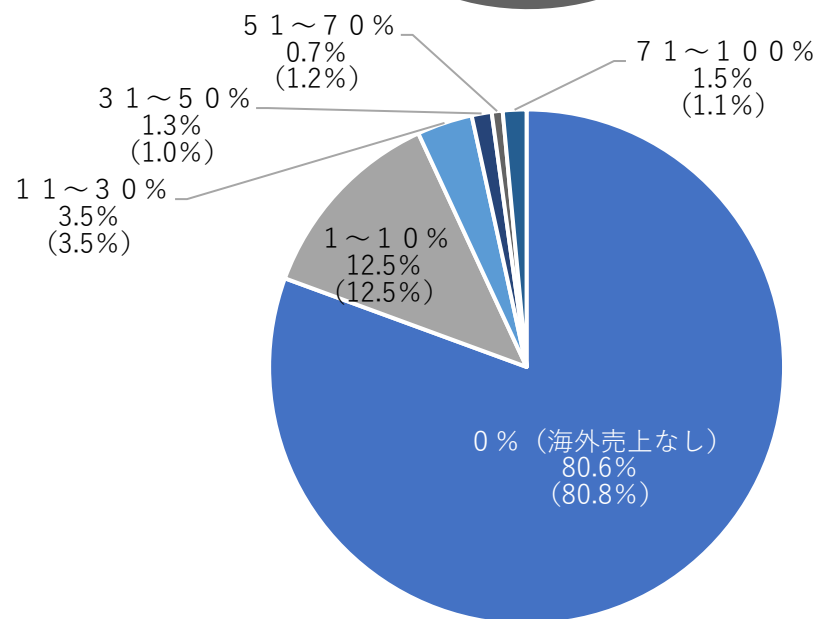
(n=1,443)



【海外売上高比率】

	回答数	割合
0%（海外売上無し）	1,412	80.6%
1～10%	219	12.5%
11～30%	61	3.5%
31～50%	22	1.3%
51～70%	12	0.7%
71～100%	26	1.5%
	n=1,752	

(n=1,436)

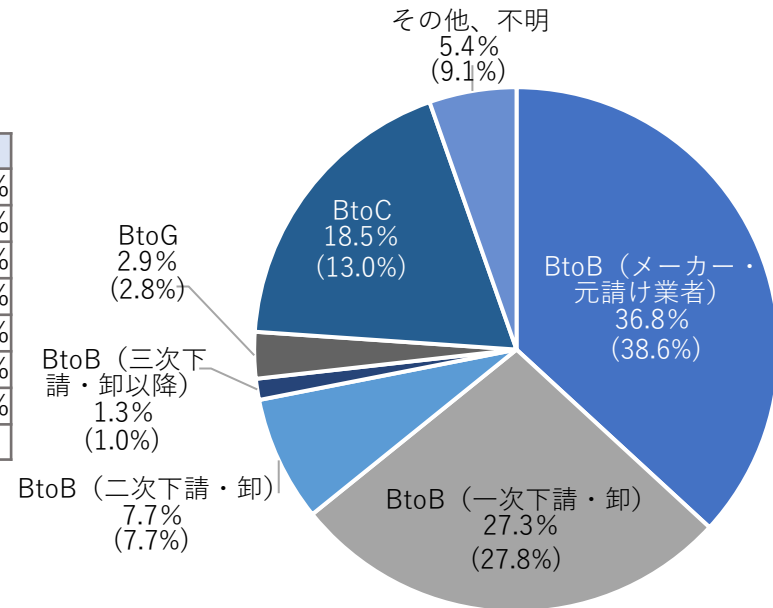


取引形態、経営者年齢

【取引形態】

	回答数	割合
BtoB（メーカー・元請け業者）	644	36.8%
BtoB（一次下請・卸）	478	27.3%
BtoB（二次下請・卸）	135	7.7%
BtoB（三次下請・卸以下）	23	1.3%
BtoG※国・自治体との取引	50	2.9%
BtoC	324	18.5%
その他、不明	94	5.4%
	n=1,748	

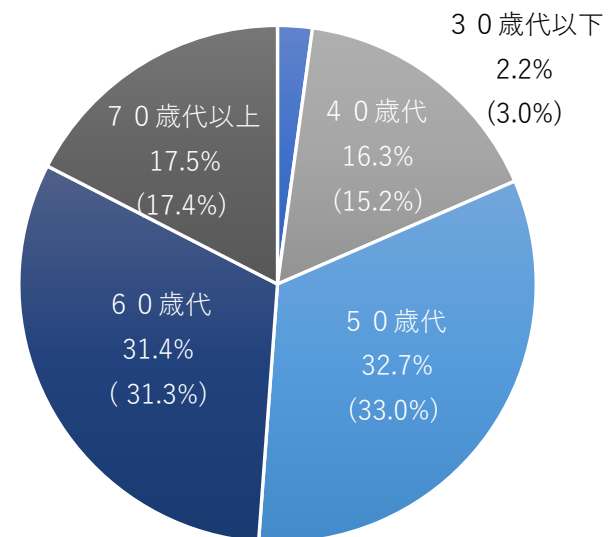
(n=1,433)



【経営者年齢】

	回答数	割合
30歳代以下	38	2.2%
40歳代	286	16.3%
50歳代	573	32.7%
60歳代	550	31.4%
70歳代以上	306	17.5%
	n=1,753	

(n=1,443)

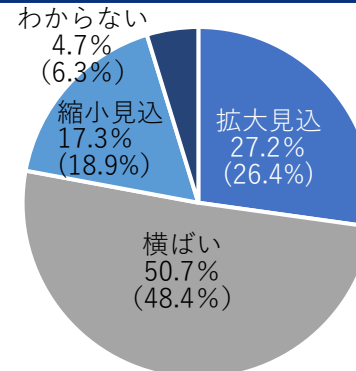


中期展望：業界展望、競争環境、事業方針

【業界の中期展望（今後3～5年先の貴業界の市場規模の見通し）】

	回答数	割合
拡大見込	477	27.2%
横ばい	889	50.7%
縮小見込み	304	17.3%
わからない	83	4.7%
	n=1,753	

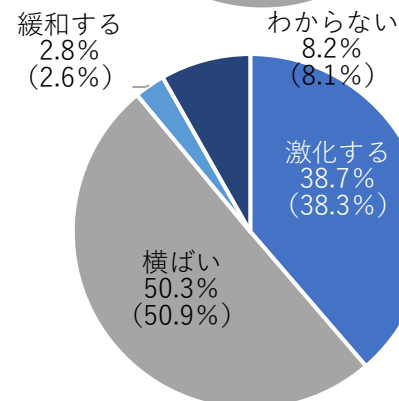
(n=1,445)



【競争環境（今後3～5年先の貴業界の競争環境の見通し）】

	回答数	割合
激化する	678	38.7%
横ばい	881	50.3%
緩和する	49	2.8%
わからない	144	8.2%
	n=1,752	

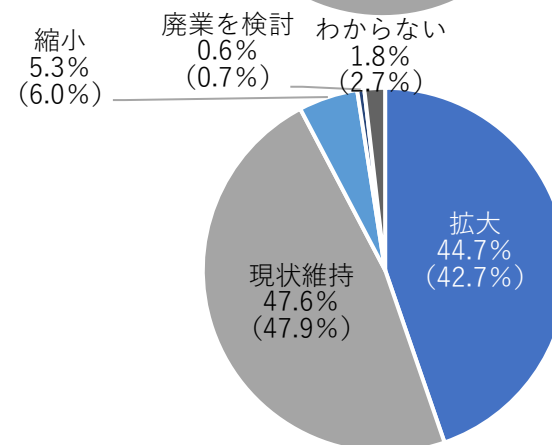
(n=1,445)



【事業方針（今後3～5年先の展望）】

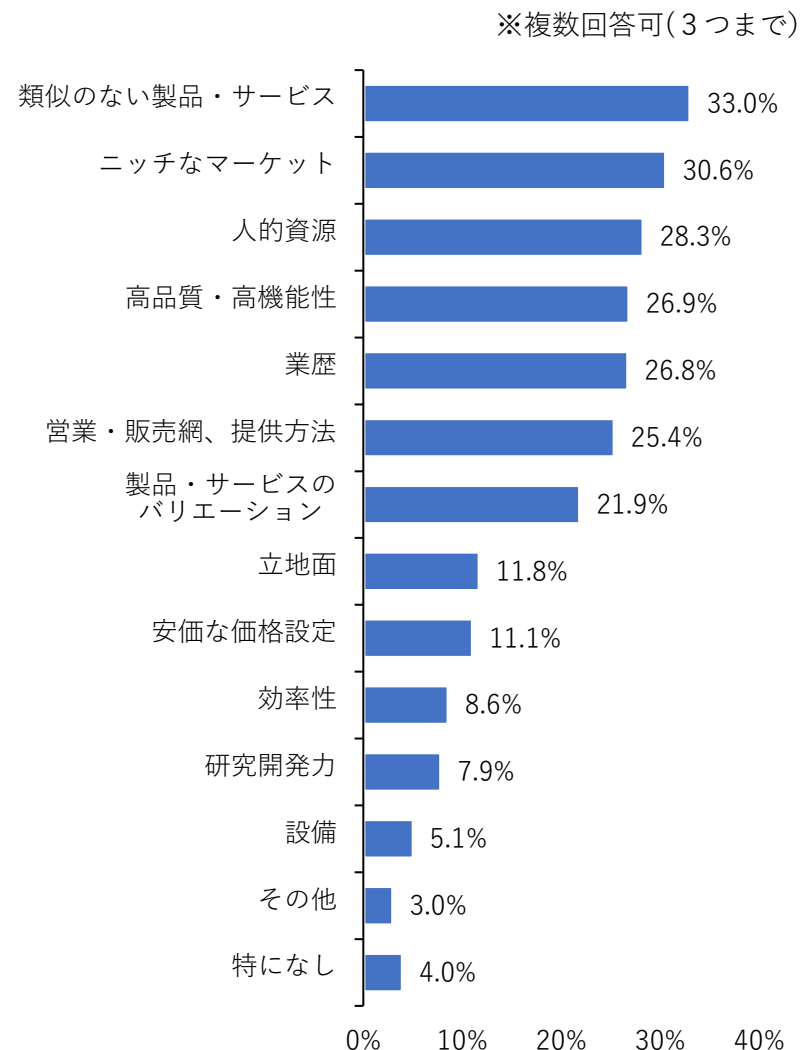
	回答数	割合
拡大	783	44.7%
現状維持	833	47.6%
縮小	92	5.3%
廃業を検討	11	0.6%
わからない	32	1.8%
	n=1,751	

(n=1,442)



差別化（強み）の源泉

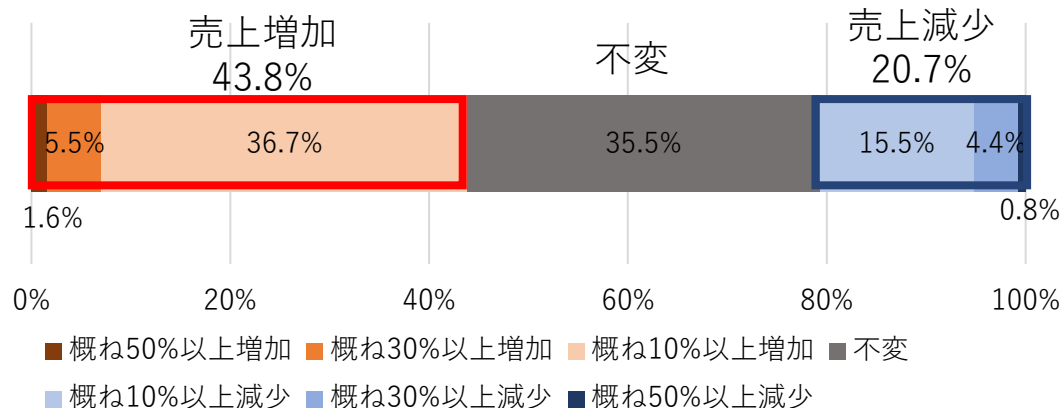
	回答数	割合
類似のない製品・サービス	579	33.0%
ニッチなマーケット	536	30.6%
人的資源	496	28.3%
高品質・高機能性	471	26.9%
業歴	469	26.8%
営業・販売網、提供方法	445	25.4%
製品・サービスのバリエーション	384	21.9%
立地面	206	11.8%
安価な価格設定	194	11.1%
効率性	151	8.6%
研究開発力	138	7.9%
設備	89	5.1%
その他	53	3.0%
特になし	70	4.0%
	n=1,752	



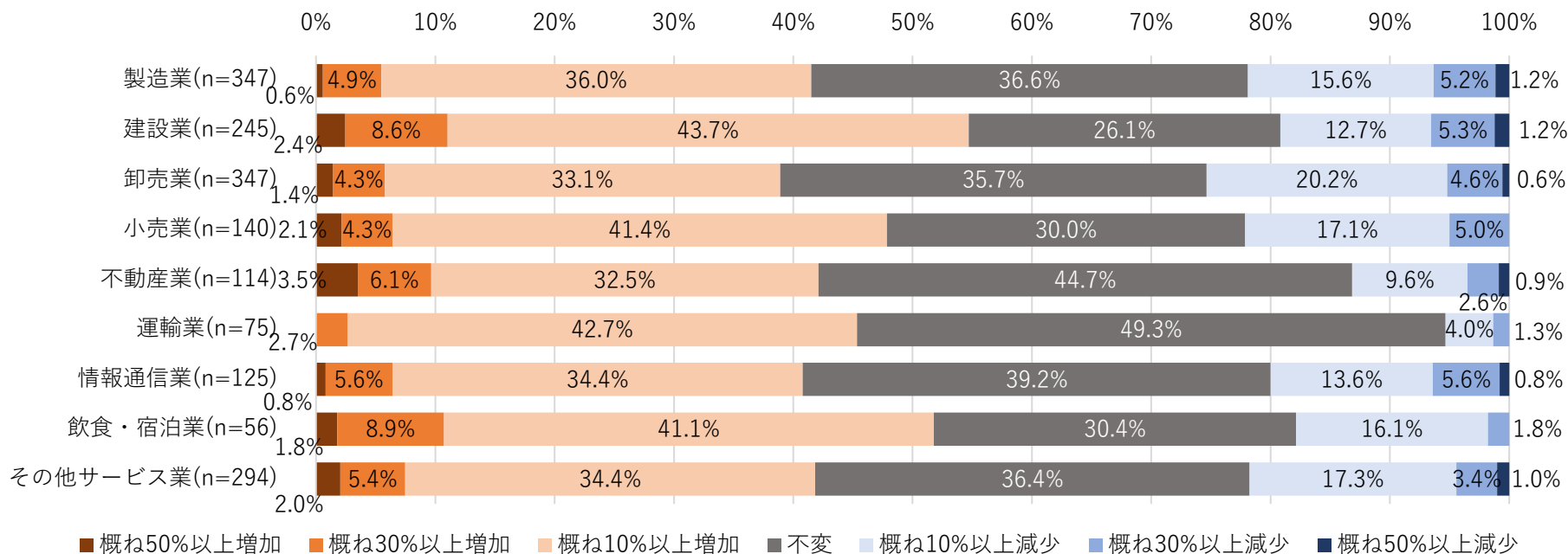
売上高（全体／業種別）

【（１）昨年2024年１月～９月と比較した今年2025年１月～９月の売上高】

	回答数	割合
概ね50%以上増加	28	1.6%
概ね30%以上増加	96	5.5%
概ね10%以上増加	643	36.7%
不変	621	35.5%
概ね10%以上減少	271	15.5%
概ね30%以上減少	77	4.4%
概ね50%以上減少	14	0.8%
	n=1,750	



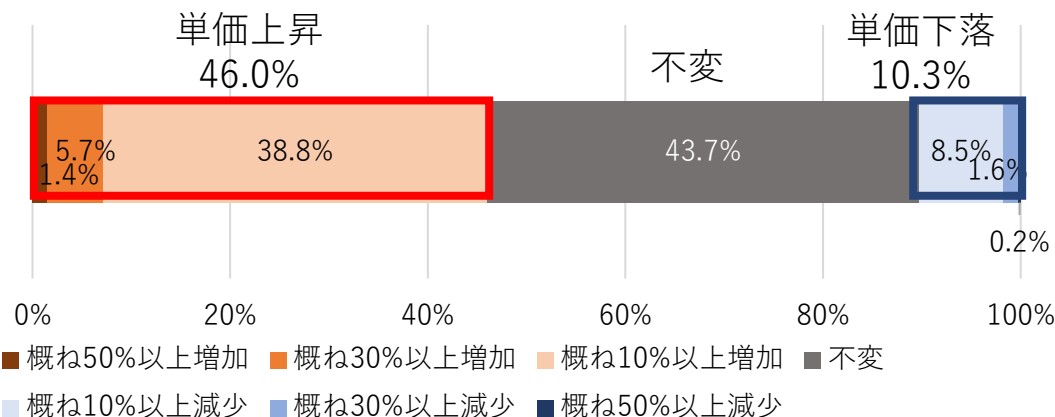
【（１）昨年2024年１月～９月と比較した今年2025年１月～９月の売上高 業種別】



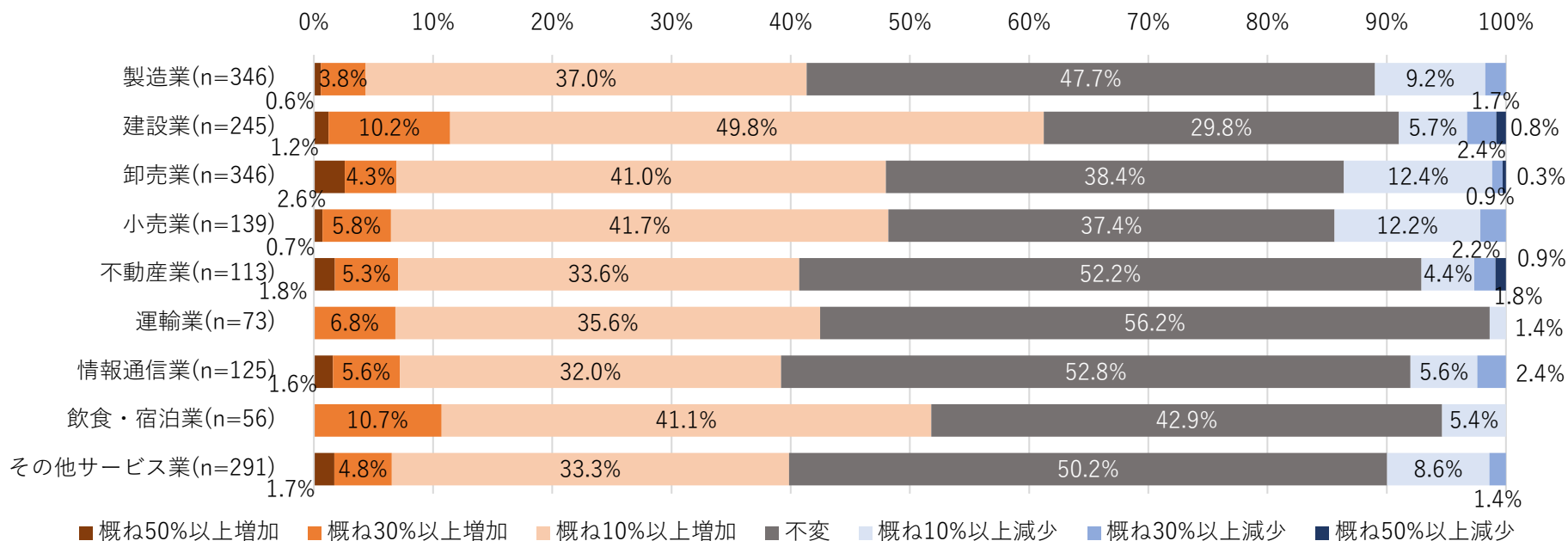
販売・受注単価（全体／業種別）

【（２）昨年2024年１月～９月と比較した今年2025年１月～９月の販売・受注単価】

	回答数	割合
概ね50%以上上昇	25	1.4%
概ね30%以上上昇	100	5.7%
概ね10%以上上昇	676	38.8%
不変	761	43.7%
概ね10%以上下落	148	8.5%
概ね30%以上下落	27	1.6%
概ね50%以上下落	4	0.2%
	n=1,741	



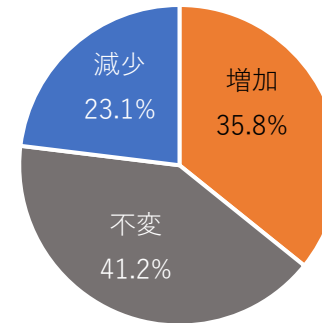
【（２）昨年2024年１月～９月と比較した今年2025年１月～９月の販売・受注単価 業種別】



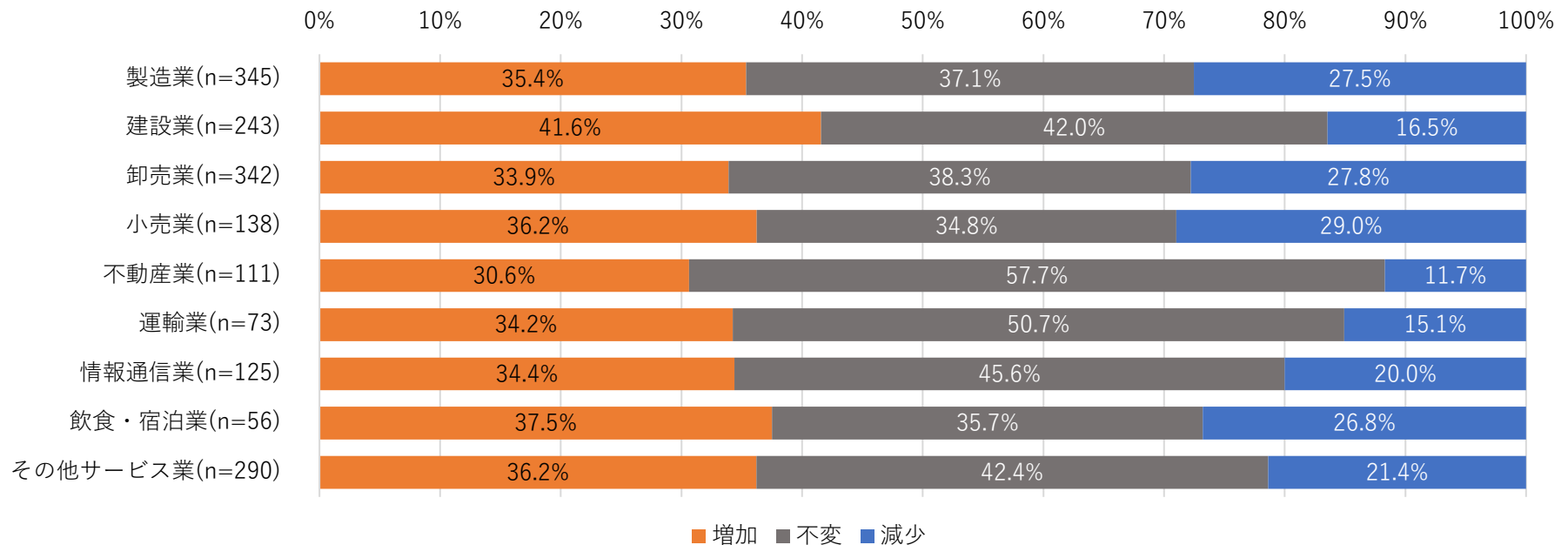
販売・受注量（全体／業種別）

【（3）昨年2024年1月～9月と比較した今年2025年1月～9月の販売・受注量】

	回答数	割合
増加	619	35.8%
不変	712	41.2%
減少	399	23.1%
	n=1,730	



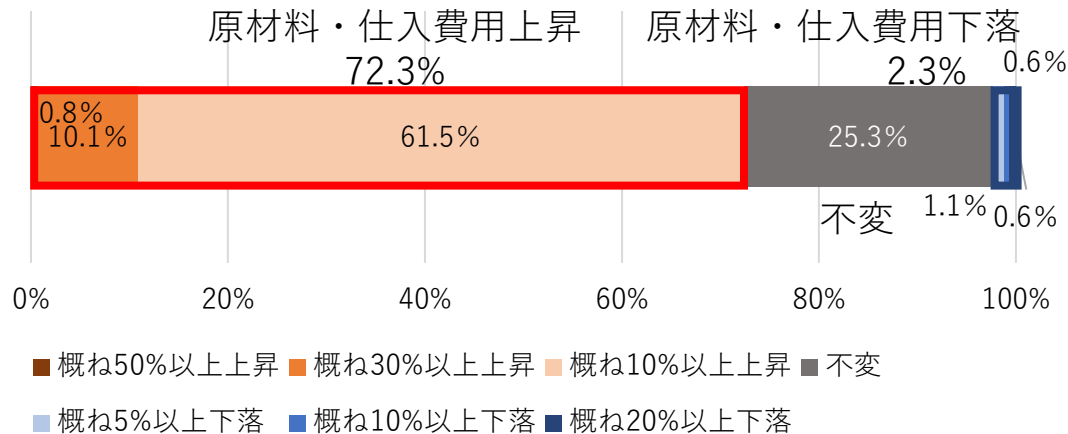
【（3）昨年2024年1月～9月と比較した今年2025年1月～9月の販売・受注量 業種別】



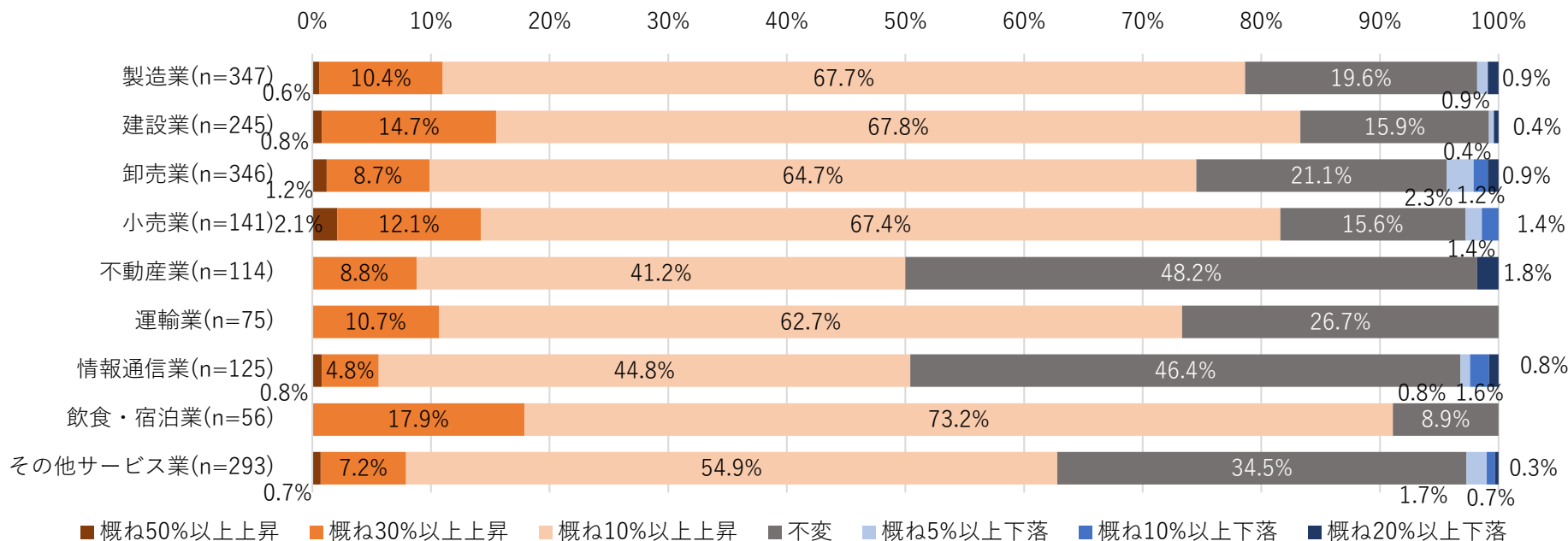
原材料・仕入費用（全体／業種別）

【（４）昨年2024年１月～９月と比較した今年2025年１月～９月の原材料・仕入費用】

	回答数	割合
概ね50%以上上昇	14	0.8%
概ね30%以上上昇	176	10.1%
概ね10%以上上昇	1,075	61.5%
不変	443	25.3%
概ね5%以上下落	20	1.1%
概ね10%以上下落	10	0.6%
概ね20%以上下落	11	0.6%
	n=1,749	



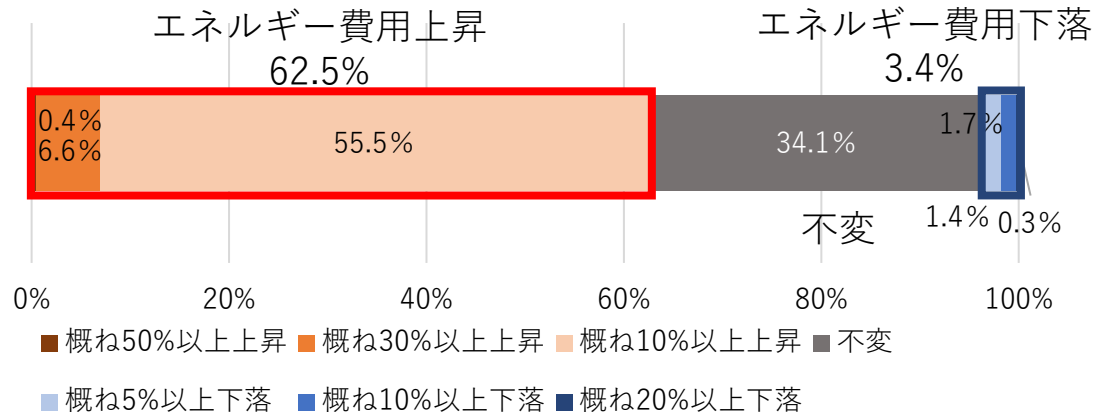
【（４）昨年2024年１月～９月と比較した今年2025年１月～９月の原材料・仕入費用 業種別】



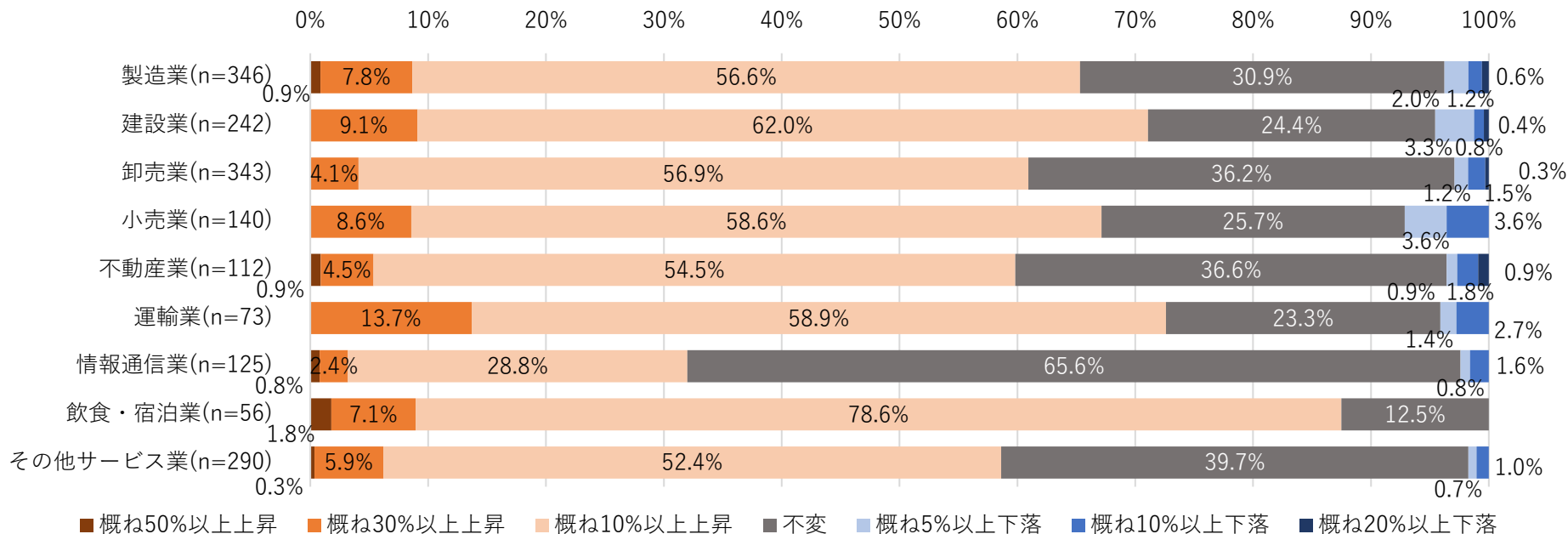
エネルギー費用（全体／業種別）

【（５）昨年2024年１月～９月と比較した今年2025年１月～９月のエネルギー費用】

	回答数	割合
概ね50%以上上昇	7	0.4%
概ね30%以上上昇	114	6.6%
概ね10%以上上昇	963	55.5%
不変	591	34.1%
概ね5%以上下落	29	1.7%
概ね10%以上下落	25	1.4%
概ね20%以上下落	5	0.3%
	n=1,734	



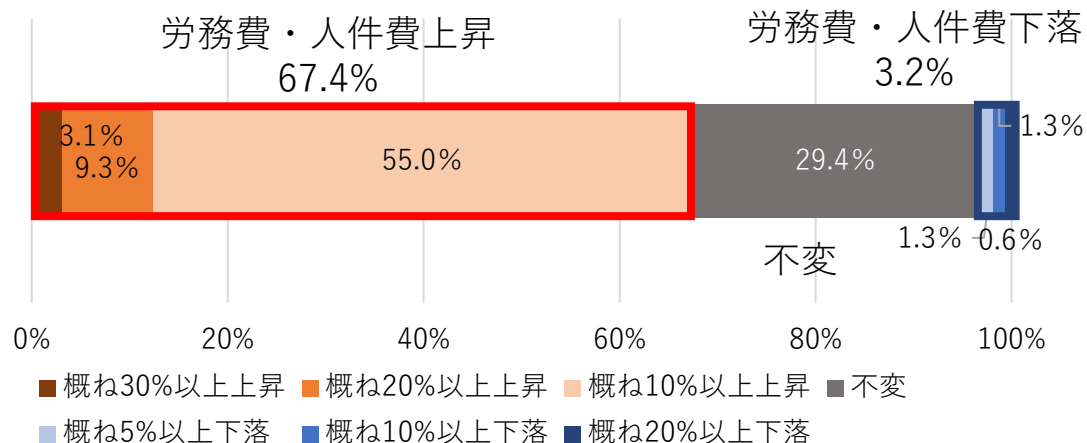
【（５）昨年2024年１月～９月と比較した今年2025年１月～９月のエネルギー費用 業種別】



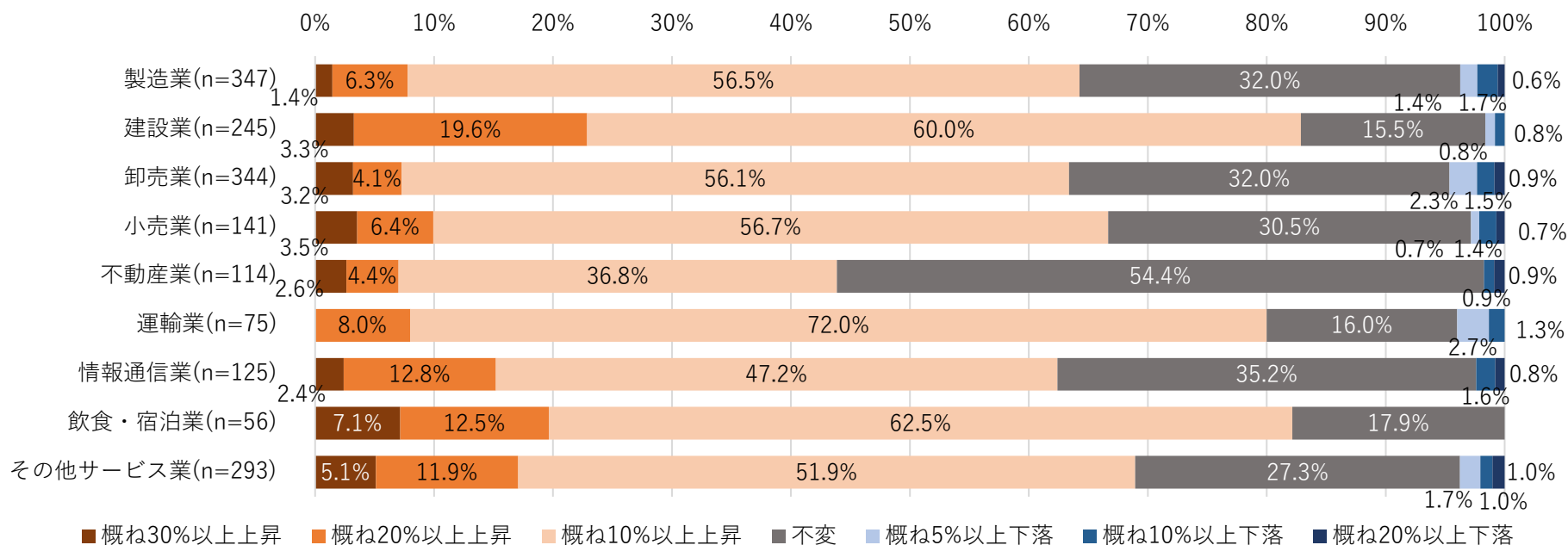
労務費・人件費（全体／業種別）

【（6）昨年2024年1月～9月と比較した今年2025年1月～9月の労務費・人件費】

	回答数	割合
概ね30%以上上昇	54	3.1%
概ね20%以上上昇	163	9.3%
概ね10%以上上昇	961	55.0%
不変	513	29.4%
概ね5%以上下落	23	1.3%
概ね10%以上下落	22	1.3%
概ね20%以上下落	11	0.6%
	n=1,747	



【（6）昨年2024年1月～9月と比較した今年2025年1月～9月の労務費・人件費 業種別】



収益（経常利益／全体）

【（１）前々期】

	回答数	割合
黒字	1,043	60.3%
収支トントン	331	19.1%
赤字	356	20.6%
	n=1,730	

(n=1,344)

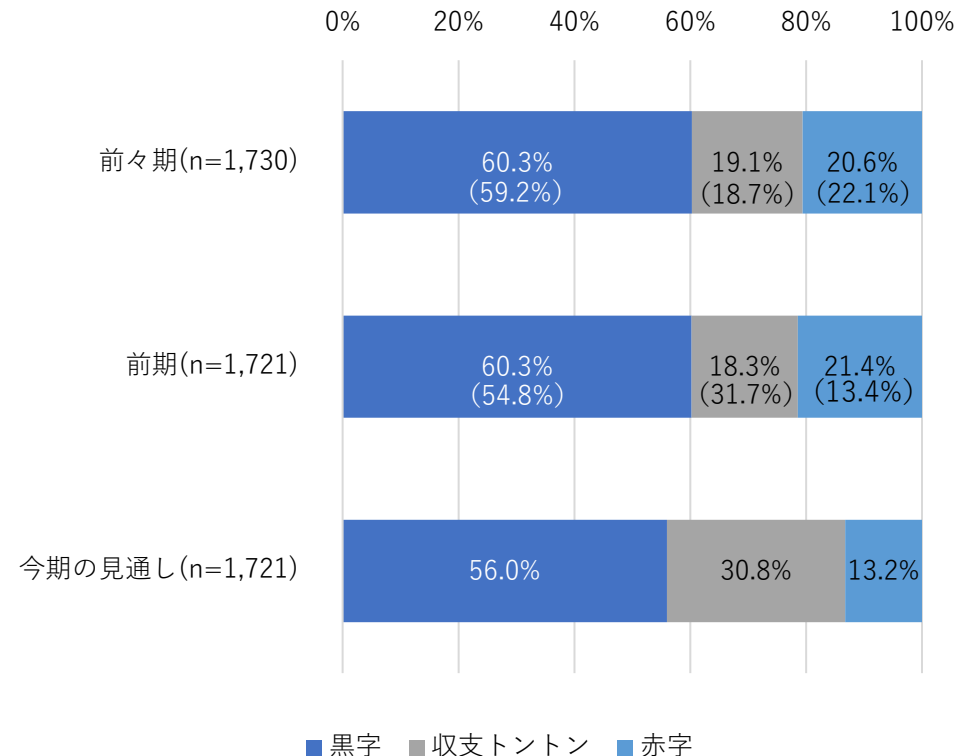
【（２）前期（直近決算期）】

	回答数	割合
黒字	1,037	60.3%
収支トントン	315	18.3%
赤字	369	21.4%
	n=1,721	

(n=1,333)

【（３）今期の見通し】

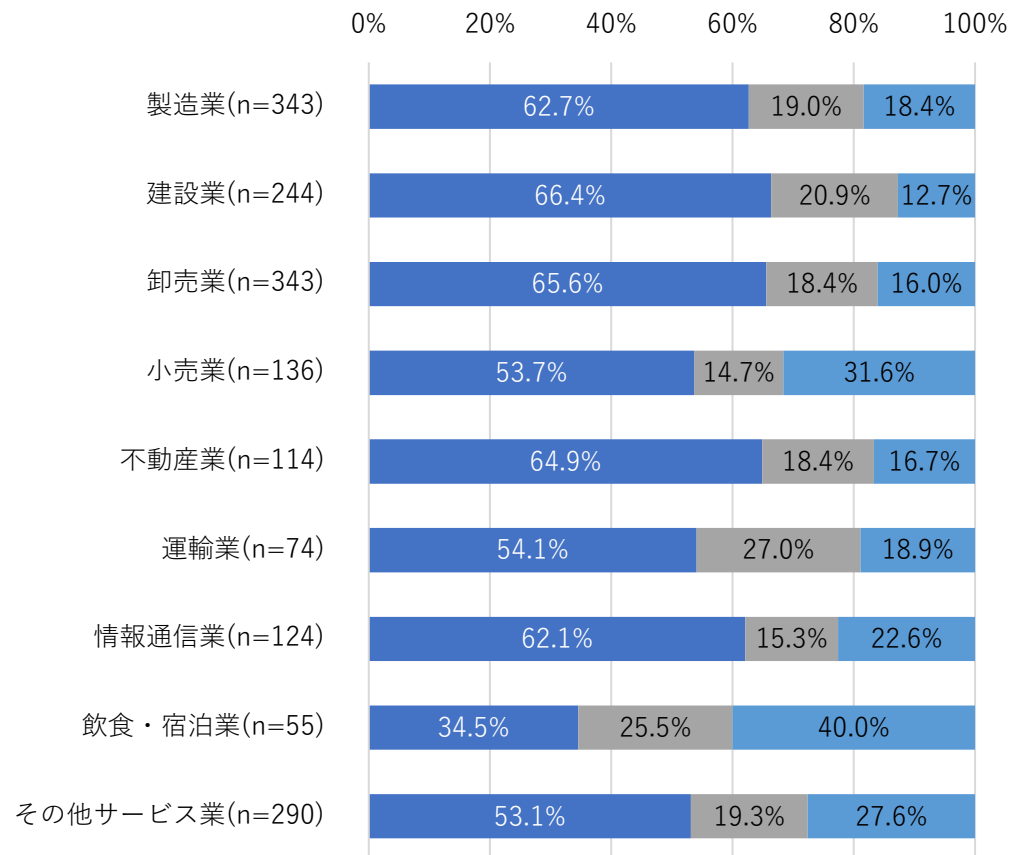
	回答数	割合
黒字	963	56.0%
収支トントン	530	30.8%
赤字	228	13.2%
	n=1,721	



※（）内は2024年度調査における「直近決算期（前期）」／「今期の見通し」

収益（前々期／業種別）

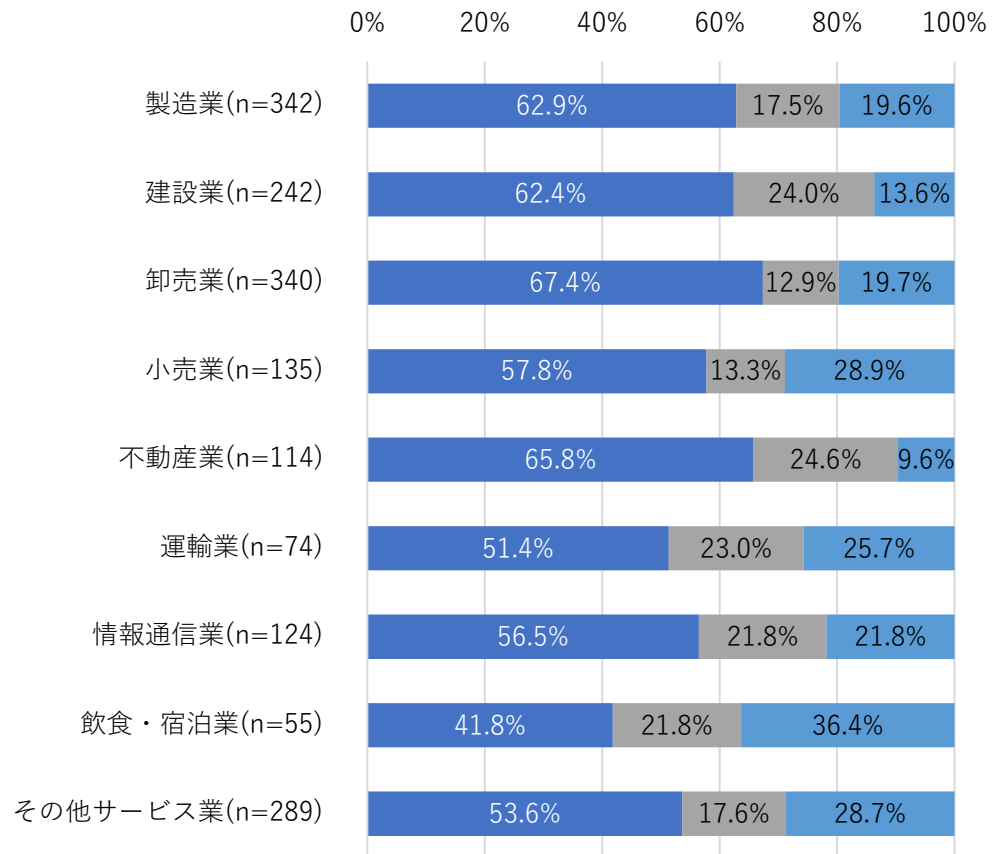
		黒字	収支 トントン	赤字
製造業	n=343	215	65	63
		62.7%	19.0%	18.4%
建設業	n=244	162	51	31
		66.4%	20.9%	12.7%
卸売業	n=343	225	63	55
		65.6%	18.4%	16.0%
小売業	n=136	73	20	43
		53.7%	14.7%	31.6%
不動産業	n=114	74	21	19
		64.9%	18.4%	16.7%
運輸業	n=74	40	20	14
		54.1%	27.0%	18.9%
情報通信業	n=124	77	19	28
		62.1%	15.3%	22.6%
飲食・宿泊業	n=55	19	14	22
		34.5%	25.5%	40.0%
その他サービス業	n=290	154	56	80
		53.1%	19.3%	27.6%



■ 黒字 ■ 収支トントン ■ 赤字

収益（前期（直近決算期）／業種別）

		黒字	収支 トントン	赤字
製造業	n=342	215	60	67
		62.9%	17.5%	19.6%
建設業	n=242	151	58	33
		62.4%	24.0%	13.6%
卸売業	n=340	229	44	67
		67.4%	12.9%	19.7%
小売業	n=135	78	18	39
		57.8%	13.3%	28.9%
不動産業	n=114	75	28	11
		65.8%	24.6%	9.6%
運輸業	n=74	38	17	19
		51.4%	23.0%	25.7%
情報通信業	n=124	70	27	27
		56.5%	21.8%	21.8%
飲食・宿泊業	n=55	23	12	20
		41.8%	21.8%	36.4%
その他サービス業	n=289	155	51	83
		53.6%	17.6%	28.7%

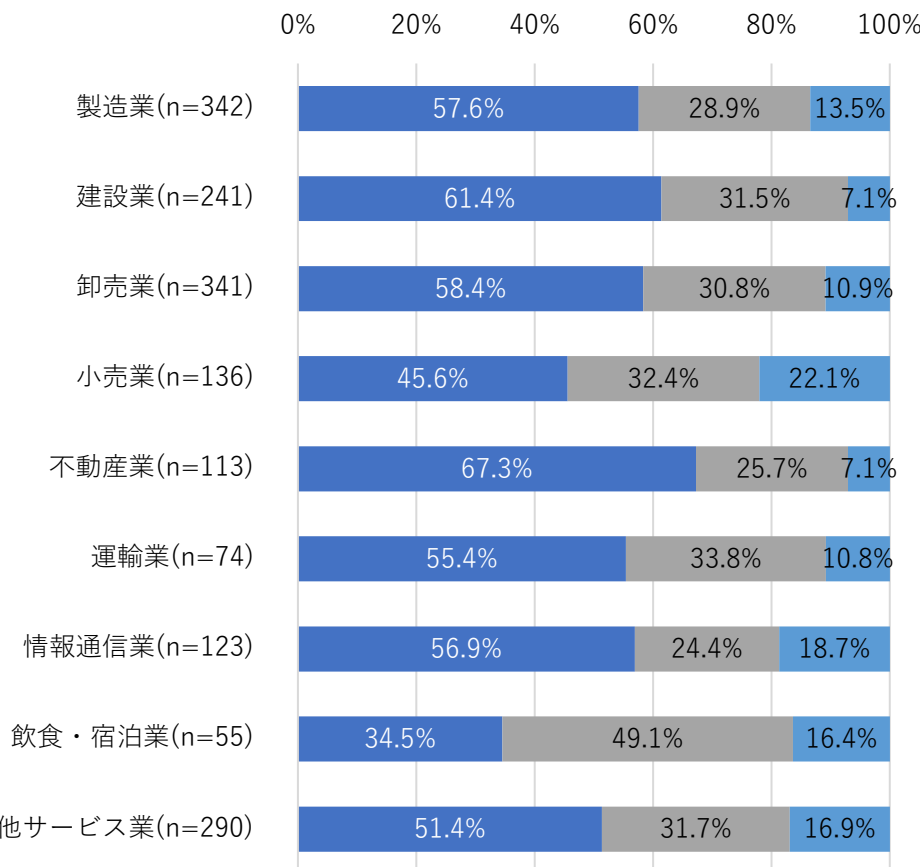


■ 黒字 ■ 収支トントン ■ 赤字

収益（今期見通し／業種別）

		黒字	収支 トントン	赤字
製造業	n=342	197	99	46
		57.6%	28.9%	13.5%
建設業	n=241	148	76	17
		61.4%	31.5%	7.1%
卸売業	n=341	199	105	37
		58.4%	30.8%	10.9%
小売業	n=136	62	44	30
		45.6%	32.4%	22.1%
不動産業	n=113	76	29	8
		67.3%	25.7%	7.1%
運輸業	n=74	41	25	8
		55.4%	33.8%	10.8%
情報通信業	n=123	70	30	23
		56.9%	24.4%	18.7%
飲食・宿泊業	n=55	19	27	9
		34.5%	49.1%	16.4%
その他サービス業	n=290	149	92	49
		51.4%	31.7%	16.9%

その他サービス業(n=290)



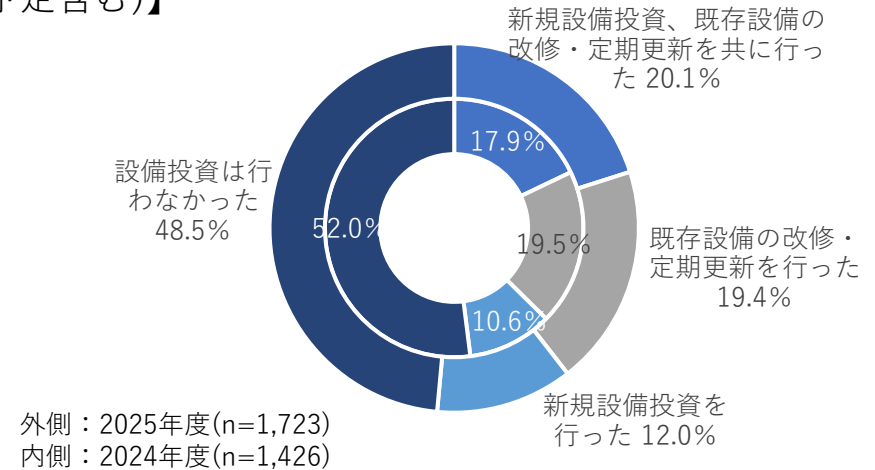
■ 黒字 ■ 収支トントン ■ 赤字

設備投資

【（１）今年(2025年1月～12月)の設備投資(国内・予定含む)】

	回答数	割合
新規設備投資、既存設備の改修・定期更新を共に行った	346	20.1%
既存設備の改修・定期更新を行った	334	19.4%
新規設備投資を行った	207	12.0%
設備投資は行わなかった	836	48.5%
	n=1,723	

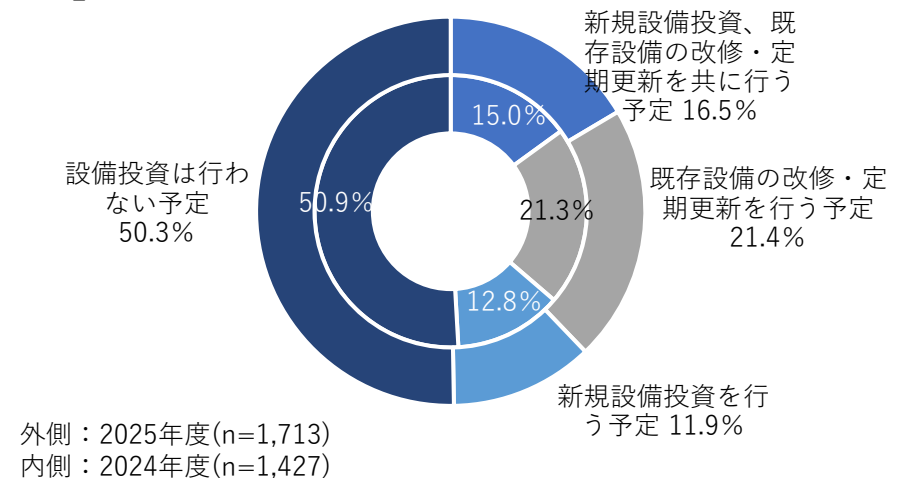
(n=1,426)



【（２）来年(2026年1月～12月)の設備投資(国内)の予定】

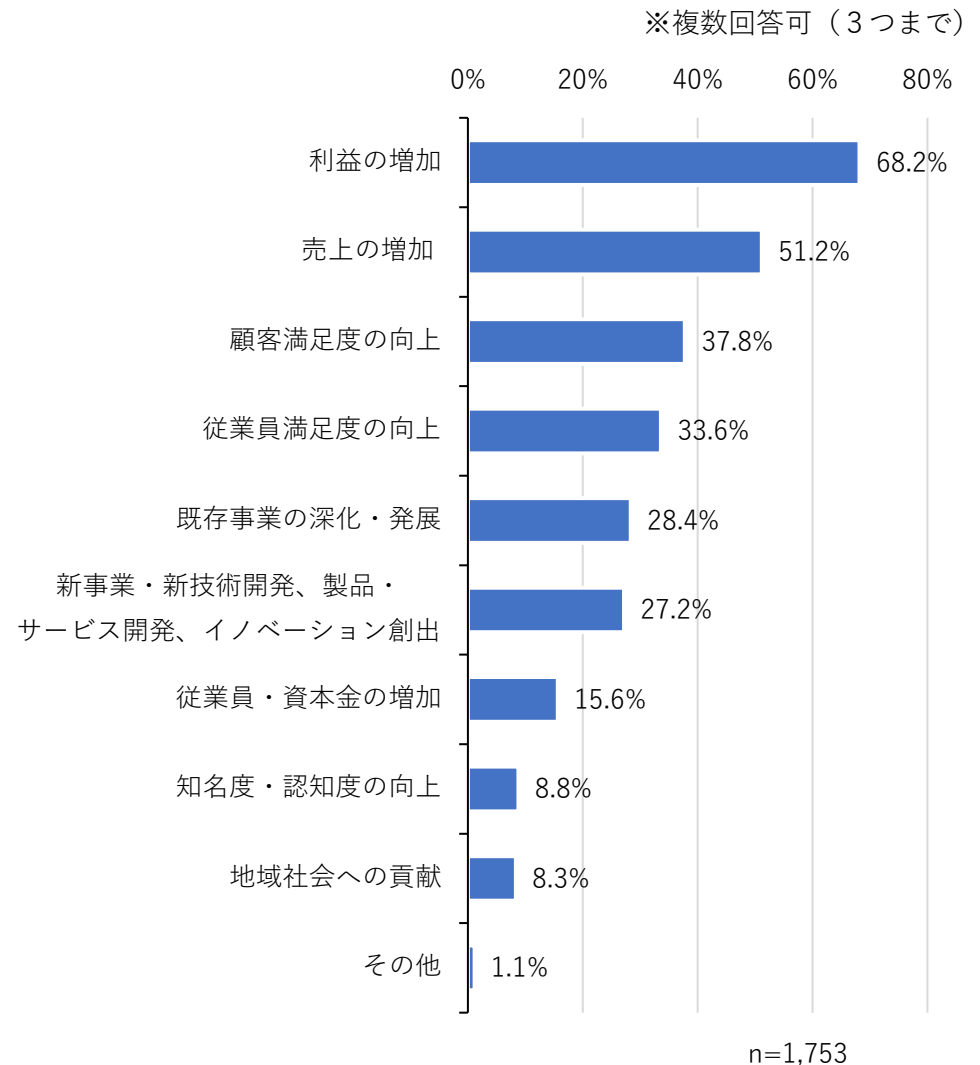
	回答数	割合
新規設備投資、既存設備の改修・定期更新を共に行う予定	282	16.5%
既存設備の改修・定期更新を行う予定	366	21.4%
新規設備投資を行う予定	204	11.9%
設備投資は行わない予定	861	50.3%
	n=1,713	

(n=1,427)



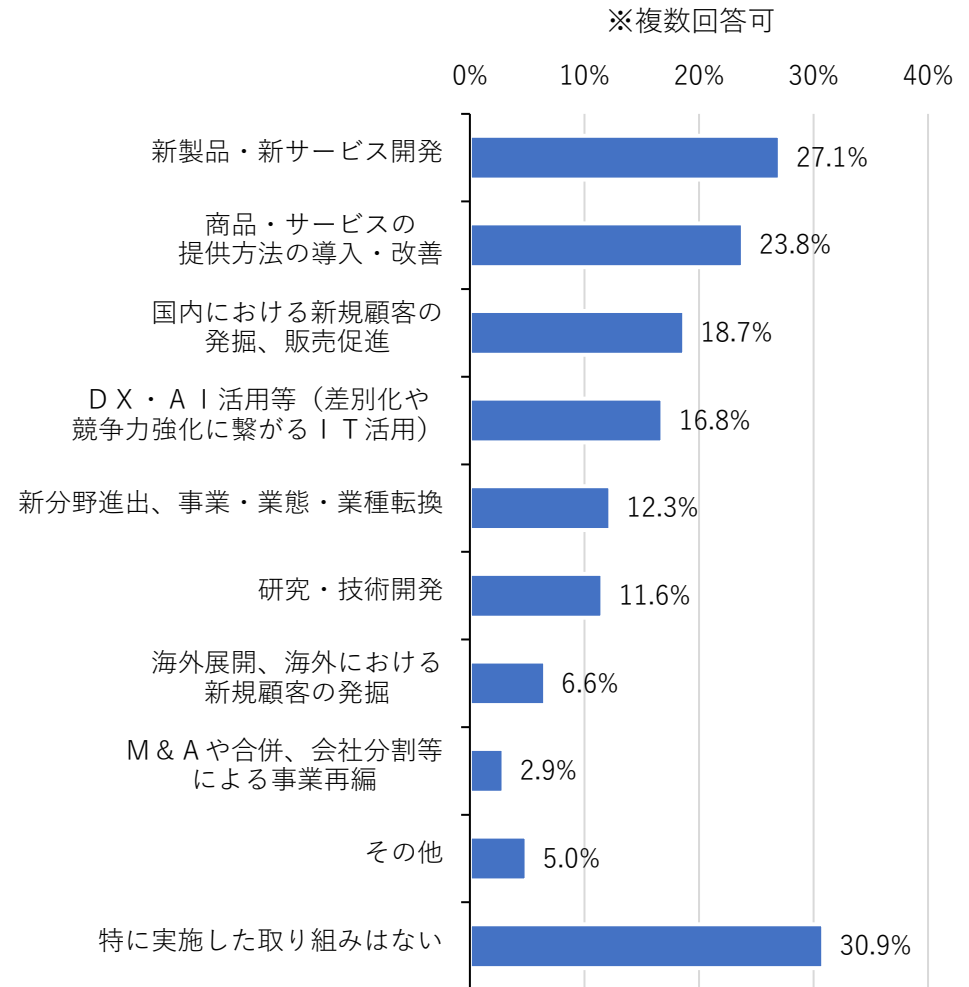
成長の要素

	回答数	割合
利益の増加	1,195	68.2%
売上の増加	897	51.2%
顧客満足度の向上	662	37.8%
従業員満足度の向上	589	33.6%
既存事業の深化・発展	497	28.4%
新事業・新技術開発、製品・サービス開発、イノベーション創出	476	27.2%
従業員・資本金の増加	274	15.6%
知名度・認知度の向上	154	8.8%
地域社会への貢献	146	8.3%
その他	20	1.1%
	n=1,753	



直近1年間の新たな取り組み状況

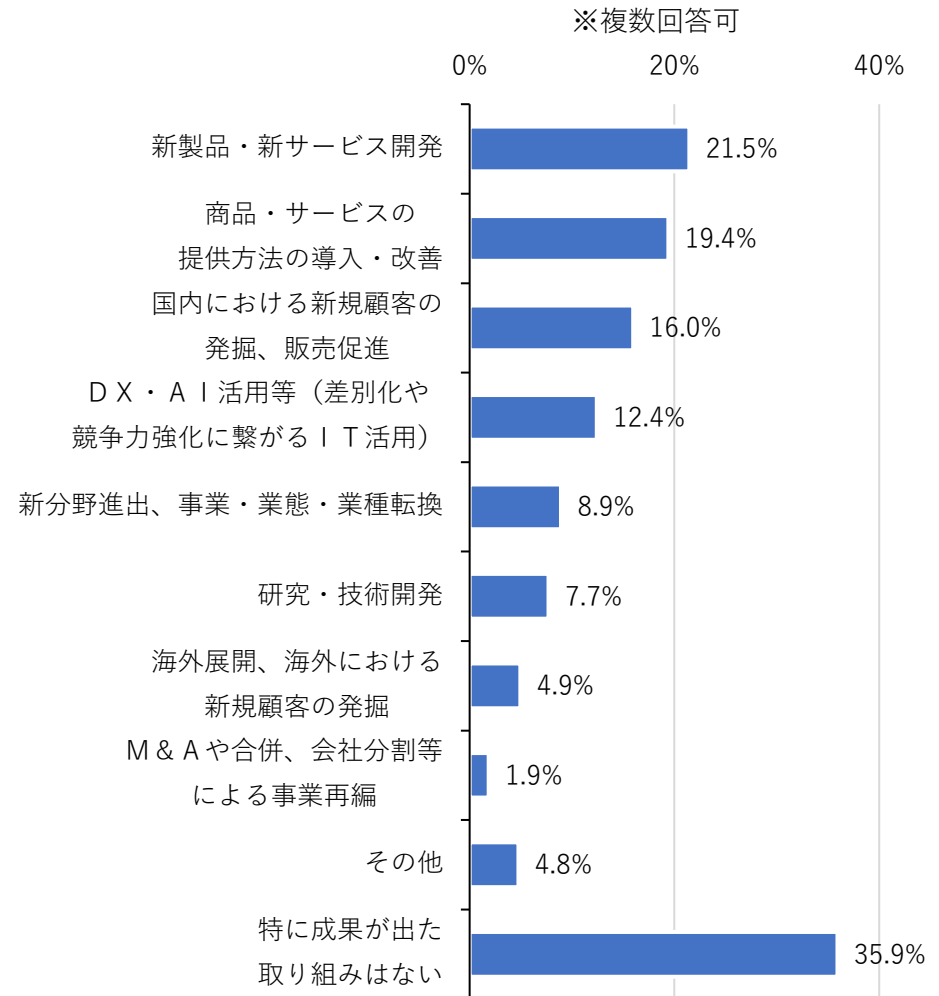
	回答数	割合
新製品・新サービス開発	470	27.1%
商品・サービスの提供方法の導入・改善	414	23.8%
国内における新規顧客の発掘、販売促進	325	18.7%
D X ・ A I 活用等（差別化や競争力強化に繋がる I T 活用）	292	16.8%
新分野進出、事業・業態・業種転換	213	12.3%
研究・技術開発	201	11.6%
海外展開、海外における新規顧客の発掘	114	6.6%
M & A や合併、会社分割等による事業再編	51	2.9%
その他	86	5.0%
特に実施した取り組みはない	536	30.9%
	n=1,737	



n=1,737

直近1年間で成果が出た取り組み

	回答数	割合
新製品・新サービス開発	356	21.5%
商品・サービスの提供方法の導入・改善	322	19.4%
国内における新規顧客の発掘、販売促進	265	16.0%
D X ・ A I 活用等（差別化や競争力強化に繋がる I T 活用）	206	12.4%
新分野進出、事業・業態・業種転換	148	8.9%
研究・技術開発	128	7.7%
海外展開、海外における新規顧客の発掘	82	4.9%
M & A や合併、会社分割等による事業再編	31	1.9%
その他	79	4.8%
特に成果が出た取り組みはない	596	35.9%
	n=1,659	

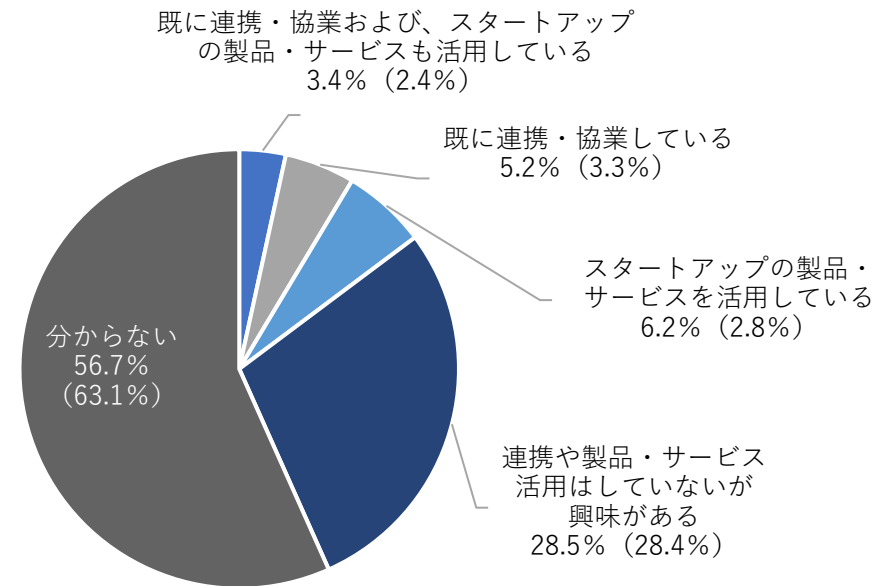


n=1,659

スタートアップとの関係・考え

	回答数	割合
既に連携・協業（研究開発・業務提携・出資等）および、スタートアップの製品・サービスも活用している	58	3.4%
既に連携・協業（研究開発・業務提携・出資等）している	88	5.2%
スタートアップの製品・サービスを活用している	105	6.2%
連携や製品・サービス活用はしていないが興味がある	485	28.5%
分からない	963	56.7%
	n=1,699	

(n=1,393)

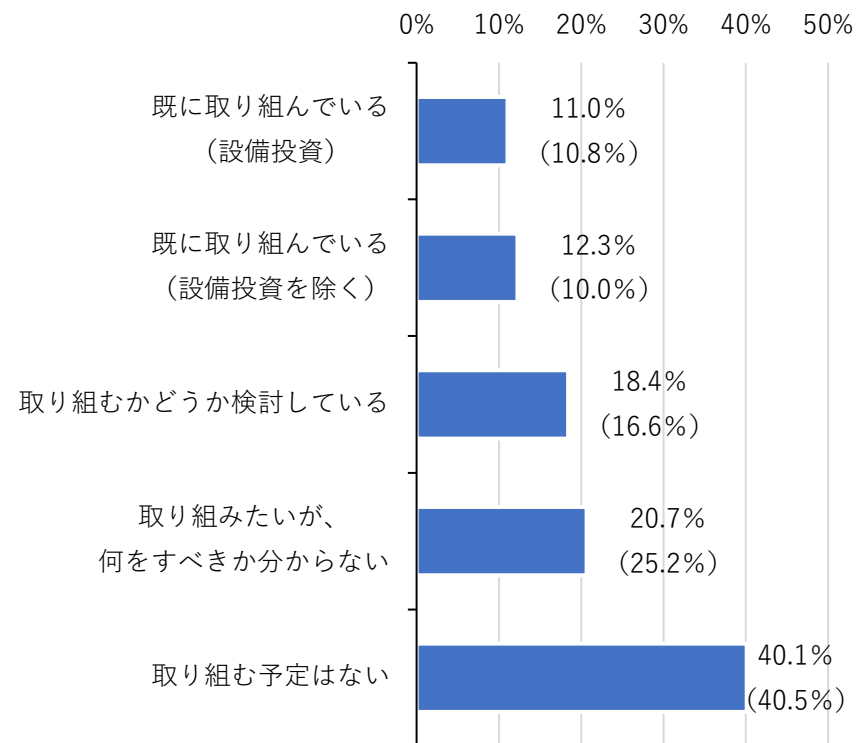

 n=1,699
 (n=1,393)

脱炭素・カーボンニュートラルの取組状況

	回答数	割合
既に取り組んでいる（設備投資）	192	11.0%
既に取り組んでいる（設備投資を除く 例：技術開発、排出量測定など）	213	12.3%
取り組むかどうか検討している	320	18.4%
取り組みたいが、何をすべきか分からない	359	20.7%
取り組む予定はない	697	40.1%
	n=1,738	

(n=1,406)

※複数回答可

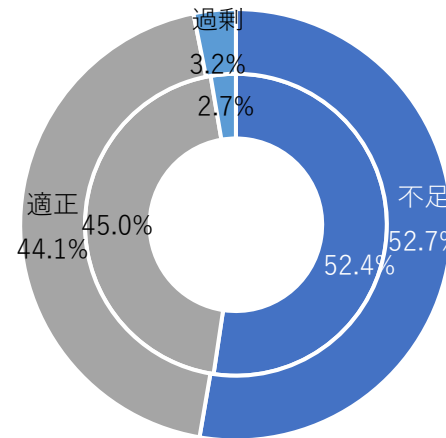

 n=1,738
 (n=1,406)

人員の過不足状況（全体／業種別）

【人員の過不状況】

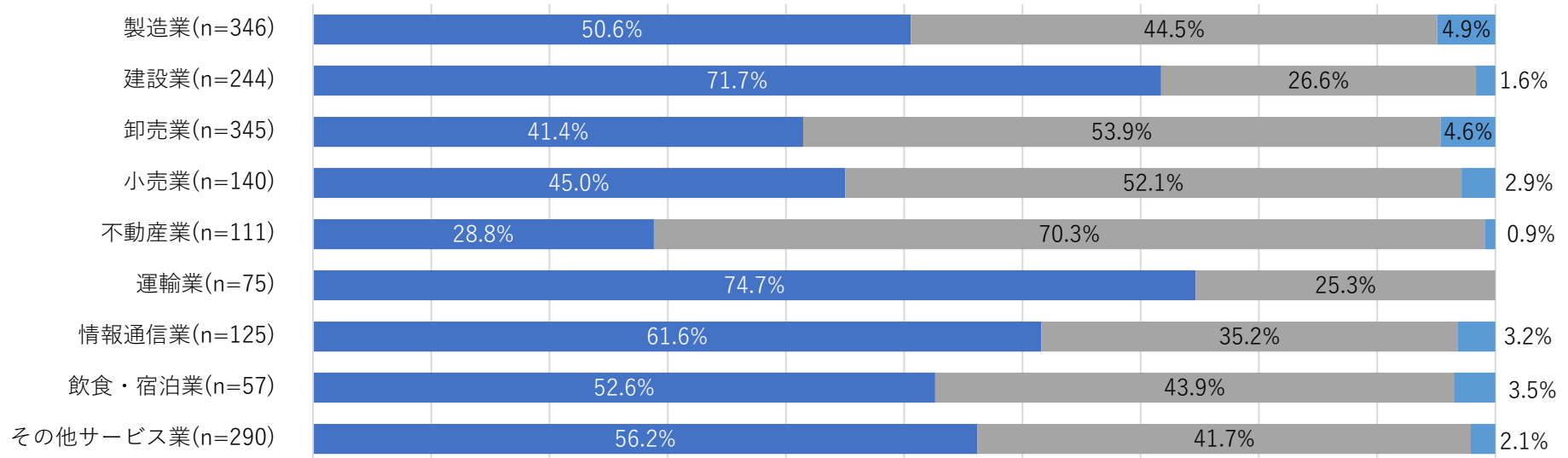
	回答数	割合
不足	917	52.7%
適正	768	44.1%
過剰	55	3.2%
	n=1,740	

(n=1,417)


 外側：2025年度(n=1,740)
 内側：2024年度(n=1,417)

【人員の過不足状況 業種別】

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

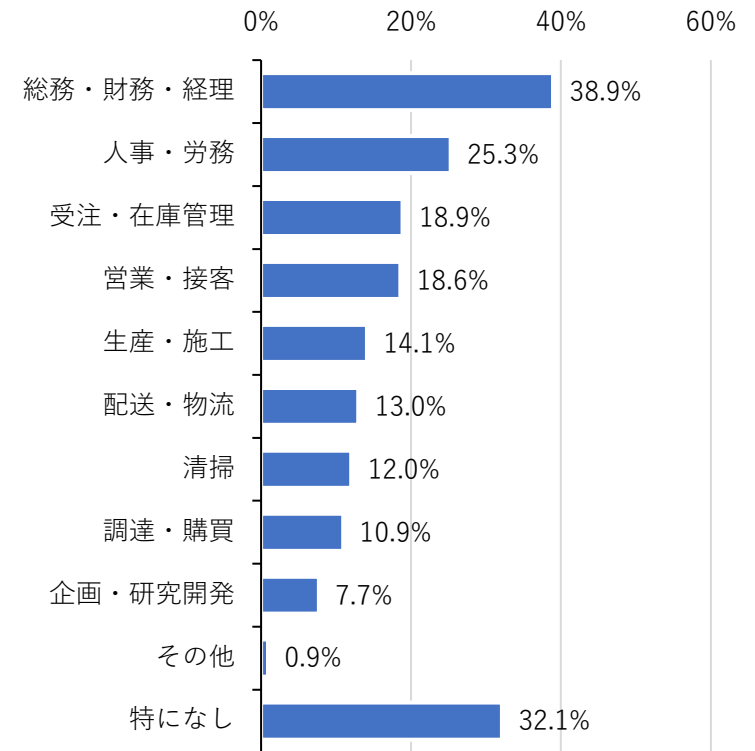


■ 不足 ■ 適正 ■ 過剰

省力化・業務効率化できている業務

※複数回答可

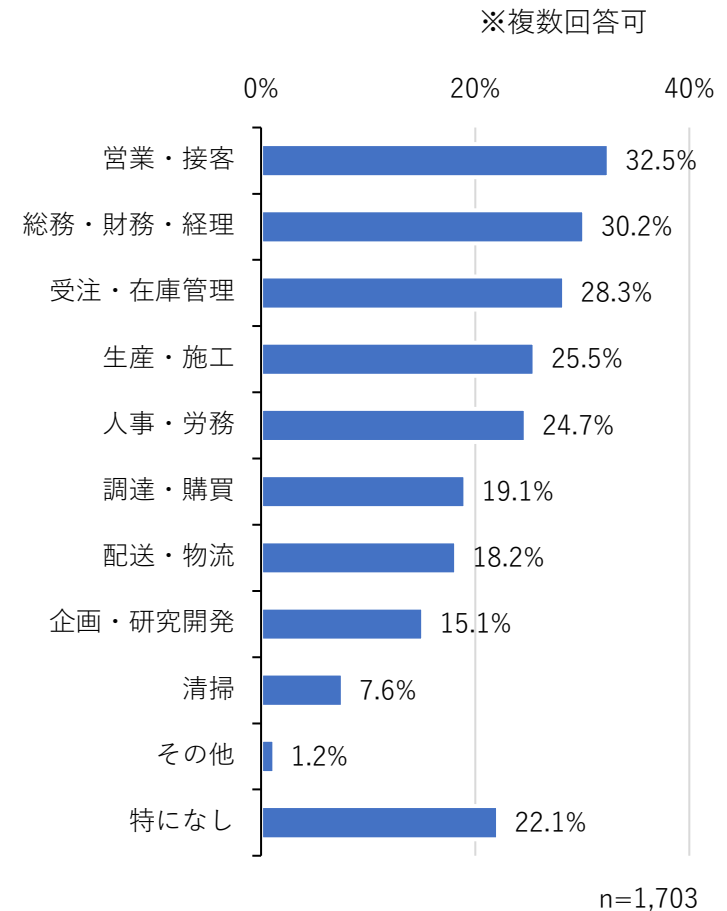
	回答数	割合
総務・財務・経理	673	38.9%
人事・労務	437	25.3%
受注・在庫管理	326	18.9%
営業・接客	321	18.6%
生産・施工	244	14.1%
配送・物流	224	13.0%
清掃	208	12.0%
調達・購買	189	10.9%
企画・研究開発	133	7.7%
その他	16	0.9%
特になし	555	32.1%
	n=1,728	



n=1,728

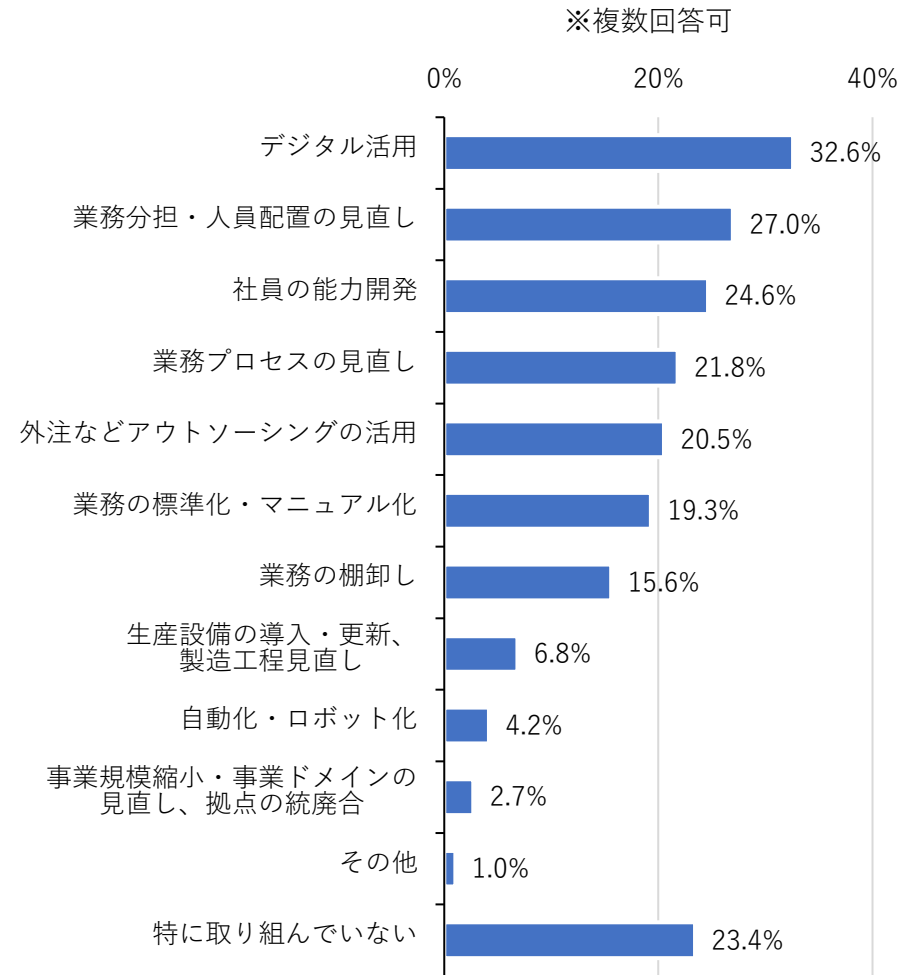
省力化・業務効率化が必要な業務

	回答数	割合
営業・接客	553	32.5%
総務・財務・経理	514	30.2%
受注・在庫管理	482	28.3%
生産・施工	435	25.5%
人事・労務	421	24.7%
調達・購買	325	19.1%
配送・物流	310	18.2%
企画・研究開発	258	15.1%
清掃	130	7.6%
その他	21	1.2%
特になし	377	22.1%
	n=1,703	



直近1年間の省力化・業務効率化の取り組み内容

	回答数	割合
デジタル活用 (業務・管理ソフトの活用等)	562	32.6%
業務分担・人員配置の見直し	465	27.0%
社員の能力開発 (スキル向上、多能工化等)	425	24.6%
業務プロセスの見直し (不要・重複 業務見直し、業務簡素化等)	376	21.8%
外注などアウトソーシングの活用	354	20.5%
業務の標準化・マニュアル化	333	19.3%
業務の棚卸し	269	15.6%
生産設備の導入・更新、製造工程見直し	118	6.8%
自動化・ロボット化	72	4.2%
事業規模縮小・事業ドメインの見直し、 拠点の統廃合	47	2.7%
その他	18	1.0%
特に取り組んでいない	404	23.4%
	n=1,725	

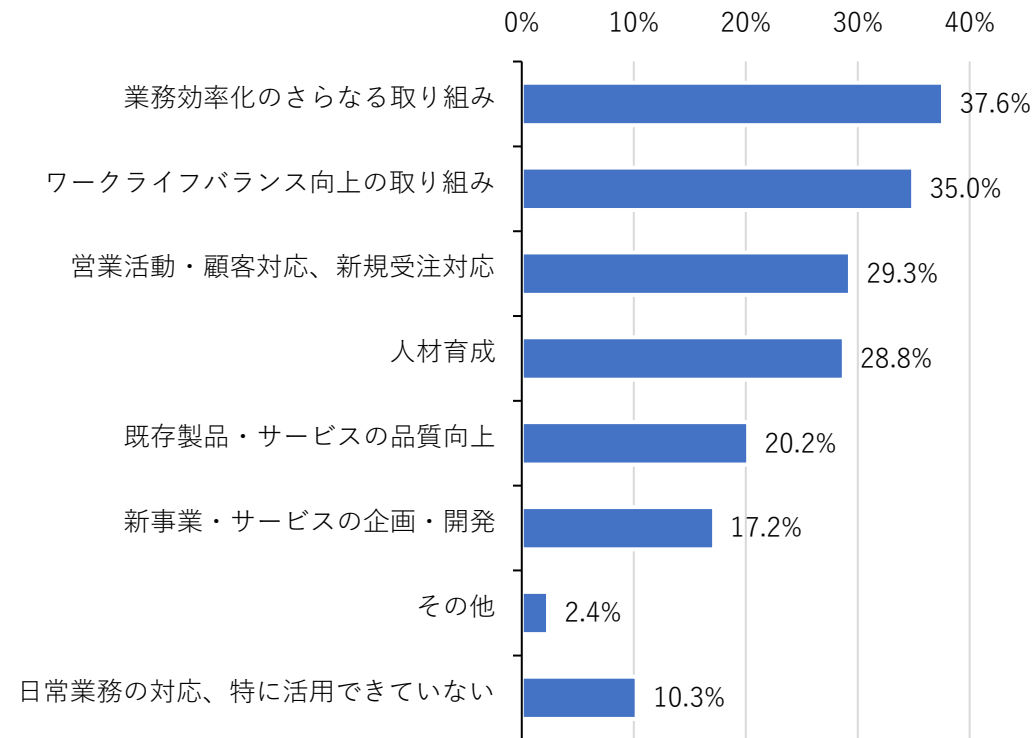


n=1,725

省力化・業務効率化で生まれた時間の活用

※複数回答可

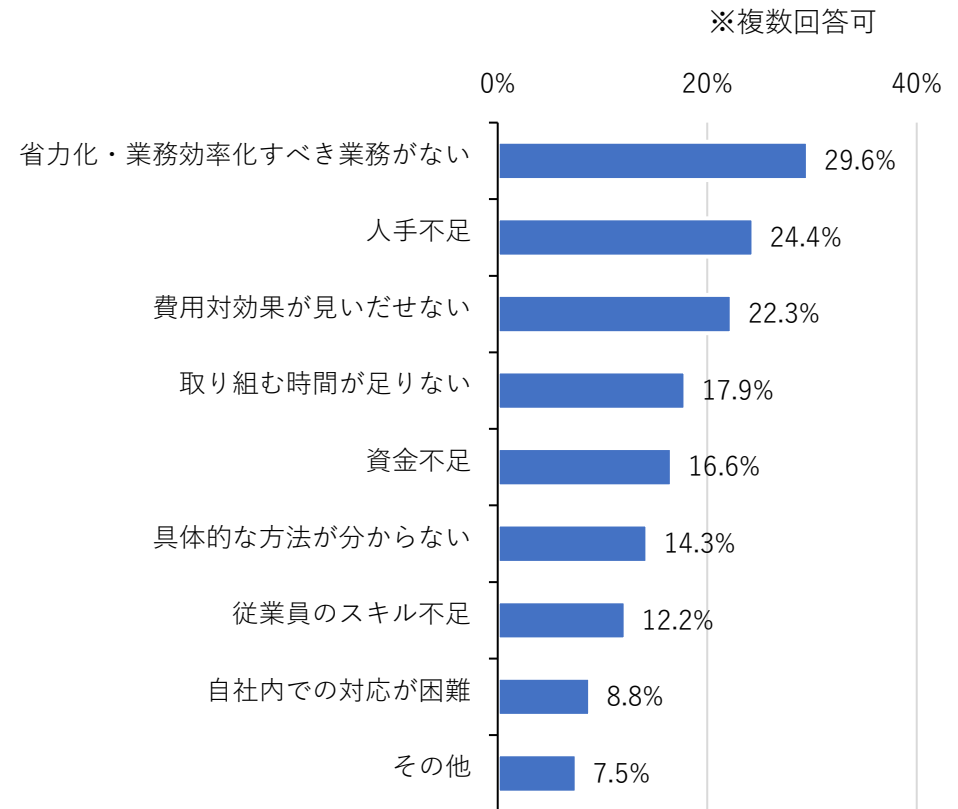
	回答数	割合
業務効率化のさらなる取り組み	480	37.6%
ワークライフバランス向上の取り組み	446	35.0%
営業活動・顧客対応、新規受注対応	374	29.3%
人材育成	367	28.8%
既存製品・サービスの品質向上	258	20.2%
新事業・サービスの企画・開発	219	17.2%
その他	30	2.4%
日常業務の対応、特に活用できていない	131	10.3%
	n=1,276	



n=1,276

省力化・業務効率化の取り組みを行わない理由

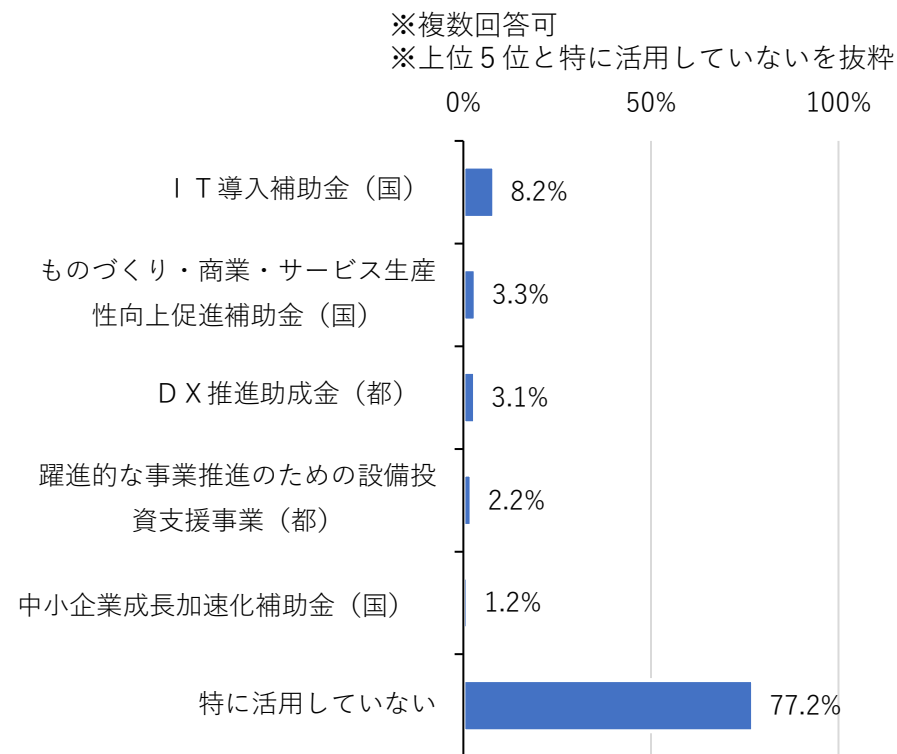
	回答数	割合
省力化・業務効率化すべき業務がない	114	29.6%
人手不足	94	24.4%
費用対効果が見いだせない	86	22.3%
取り組む時間が足りない	69	17.9%
資金不足	64	16.6%
具体的な方法が分からない	55	14.3%
従業員のスキル不足	47	12.2%
自社内での対応が困難 (商慣習、法規制等)	34	8.8%
その他	29	7.5%
	n=385	



n=385

新たな取り組みを行う際に活用した補助金・助成金

	回答数	割合
I T 導入補助金（国）	143	8.2%
ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金（国）	57	3.3%
D X 推進助成金（都）	54	3.1%
躍進的な事業推進のための設備投資支援事業（都）	38	2.2%
中小企業成長加速化補助金（国）	26	1.5%
特に活用していない	1,341	77.2%
	n=1,736	



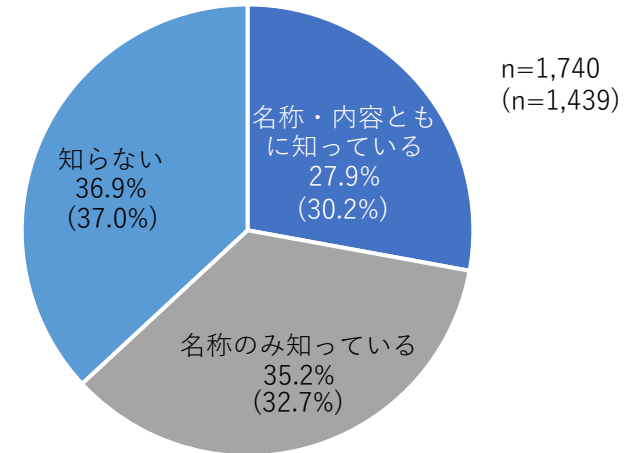
n=1,736

「経営者保証に関するガイドライン」の認知度・説明状況

【（１）「経営者保証に関するガイドライン」の認知度】

	回答数	割合
名称・内容ともに知っている	485	27.9%
名称のみ知っている	613	35.2%
知らない	642	36.9%
	n=1,740	

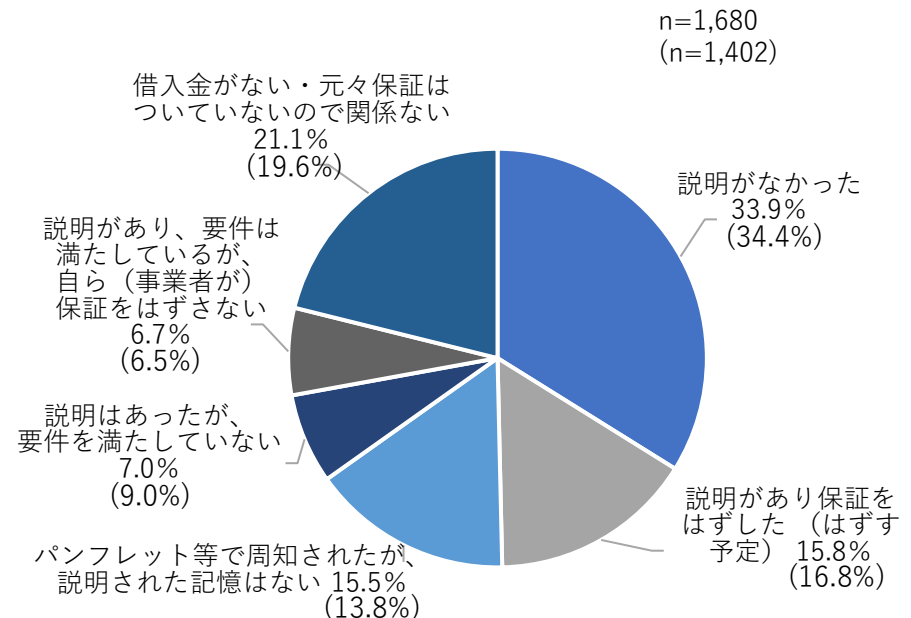
(n=1,439)



【（２）「経営者保証に関するガイドライン」の民間金融機関からの説明状況】

	回答数	割合
説明がなかった	569	33.9%
説明があり保証をはずした (はずす予定)	265	15.8%
パンフレット等で周知されたが、 説明された記憶はない	261	15.5%
説明はあったが、要件を満たして いない	117	7.0%
説明があり、要件は満たしているが、 自ら（事業者が）保証をはずさない	113	6.7%
借入金がない・元々保証はついて いないので関係ない	355	21.1%
	n=1,680	

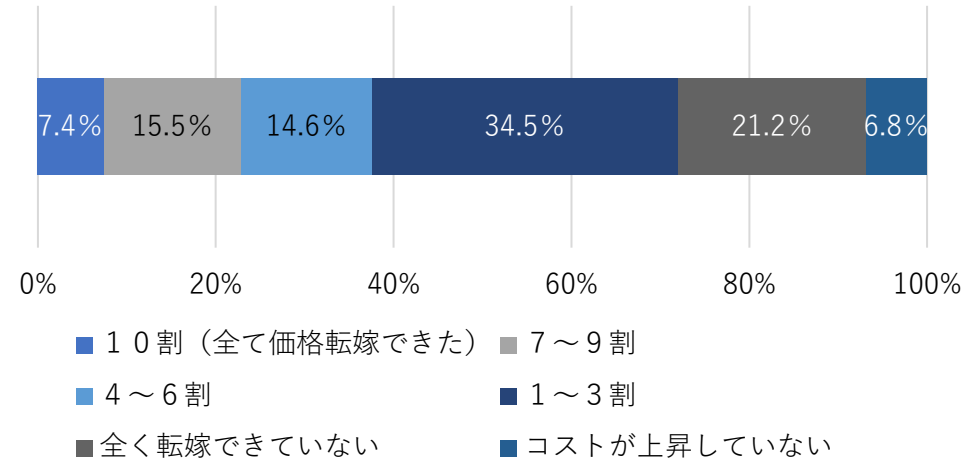
(n=1,402)



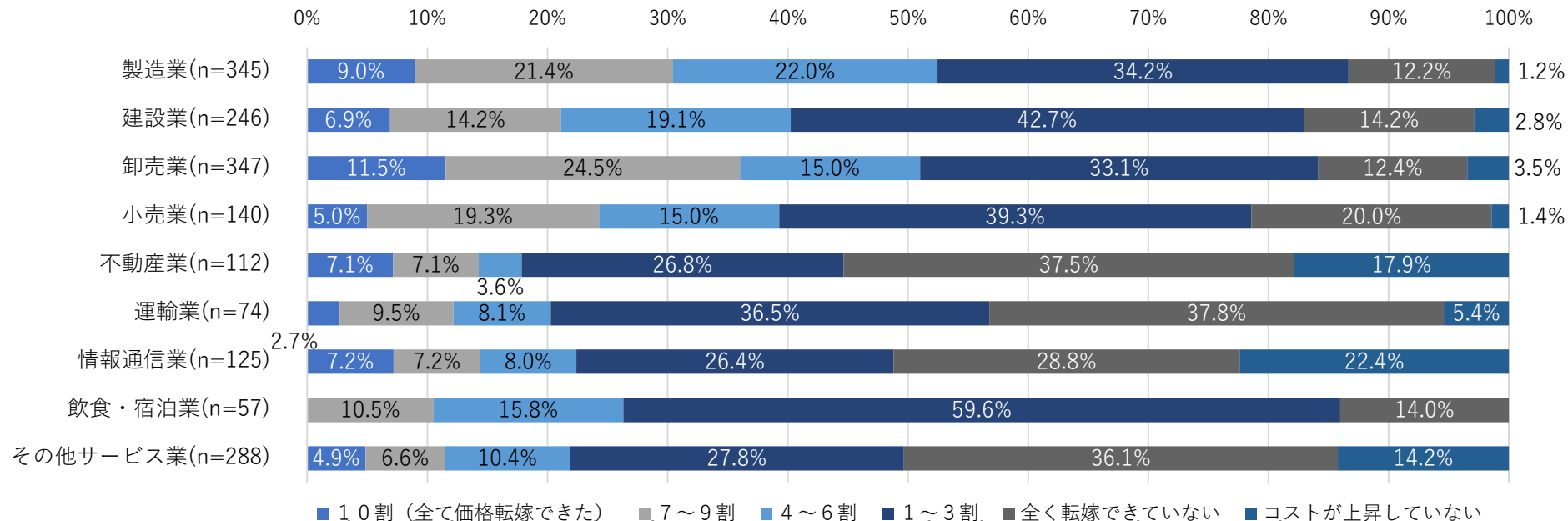
価格転嫁：原材料・仕入費用（全体／業種別）

【価格転嫁の状況 原材料・仕入費用】

	回答数	割合
10割（全て価格転嫁できた）	129	7.4%
7～9割	270	15.5%
4～6割	255	14.6%
1～3割	600	34.5%
全く転嫁できていない	369	21.2%
コストが上昇していない	118	6.8%
	n=1,741	



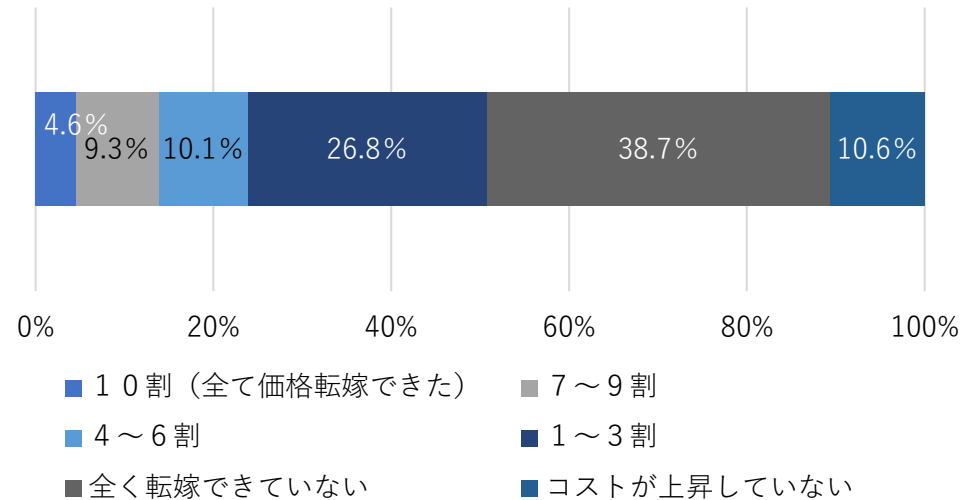
【価格転嫁の状況 原材料・仕入費用 業種別】



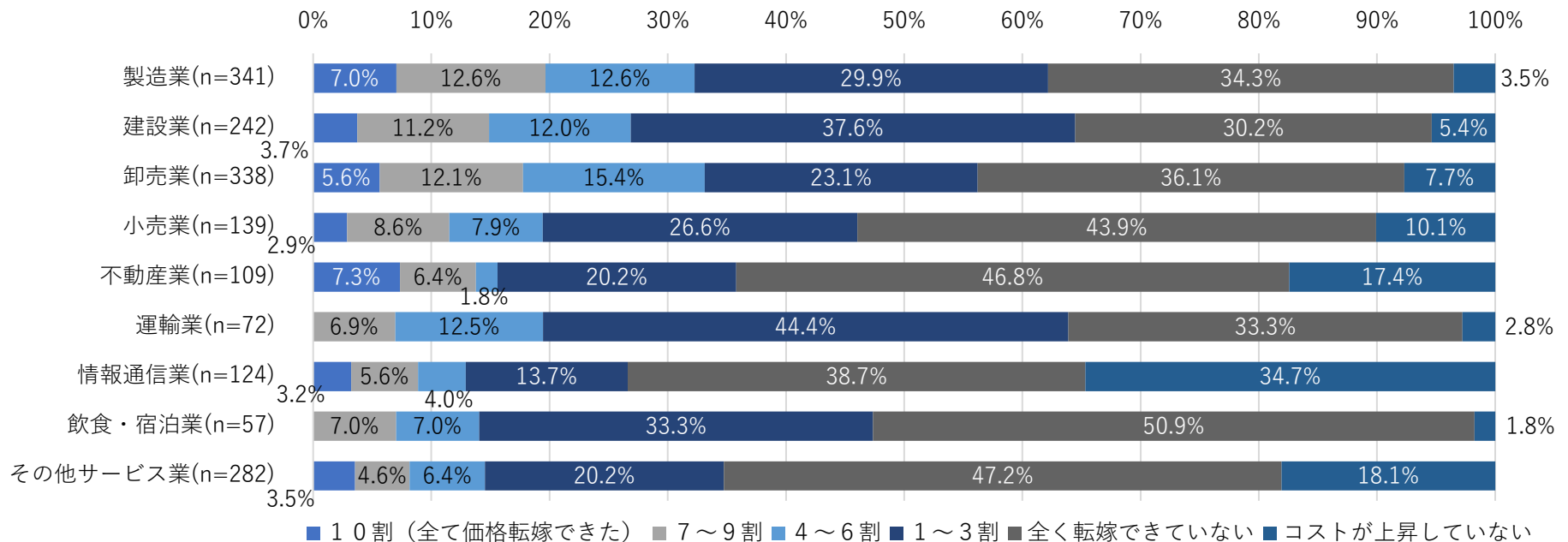
価格転嫁：エネルギー費用（全体／業種別）

【価格転嫁の状況 エネルギー費用】

	回答数	割合
10割（全て価格転嫁できた）	78	4.6%
7～9割	159	9.3%
4～6割	173	10.1%
1～3割	458	26.8%
全く転嫁できていない	662	38.7%
コストが上昇していない	181	10.6%
	n=1,711	



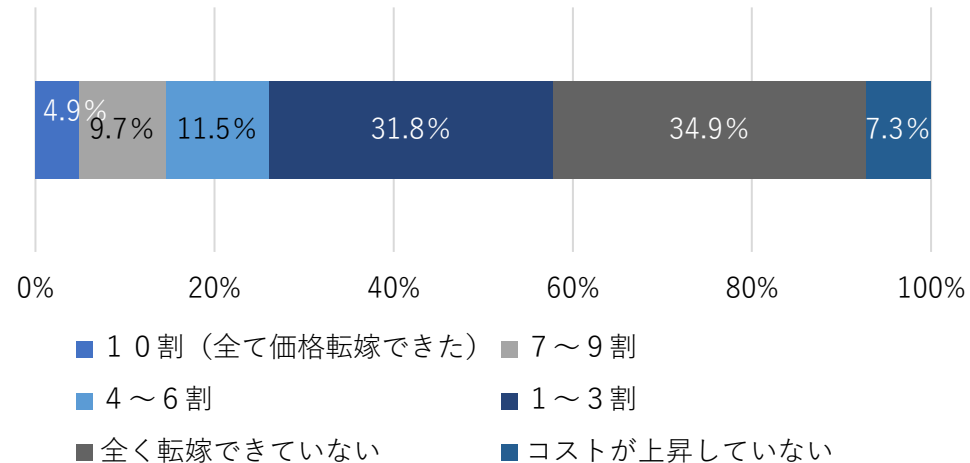
【価格転嫁の状況 エネルギー費用 業種別】



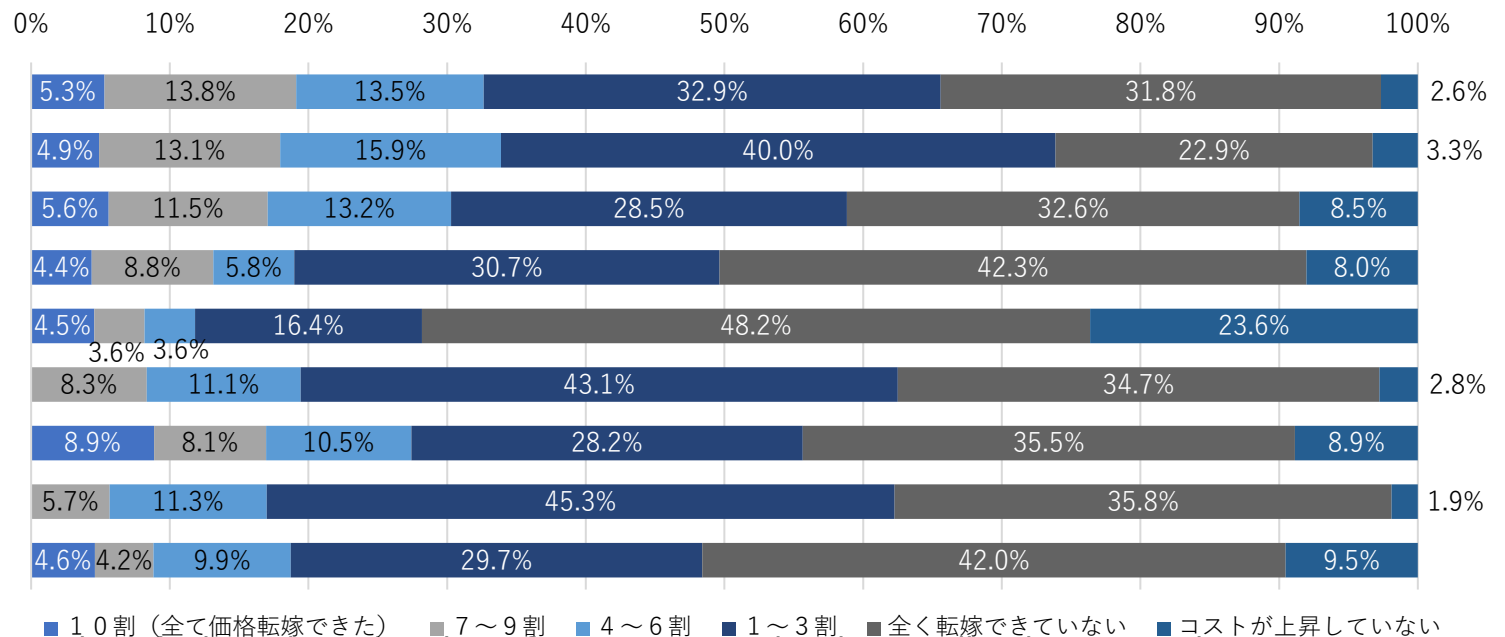
価格転嫁：労務費・人件費（全体／業種別）

【価格転嫁の状況 労務費・人件費】

	回答数	割合
10割（全て価格転嫁できた）	84	4.9%
7～9割	165	9.7%
4～6割	197	11.5%
1～3割	543	31.8%
全く転嫁できていない	596	34.9%
コストが上昇していない	124	7.3%
	n=1,709	



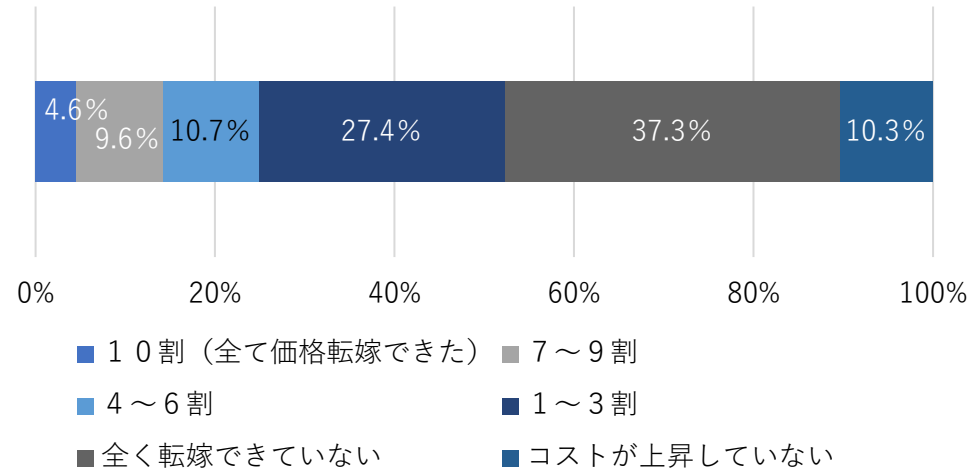
【価格転嫁の状況 労務費・人件費 業種別】



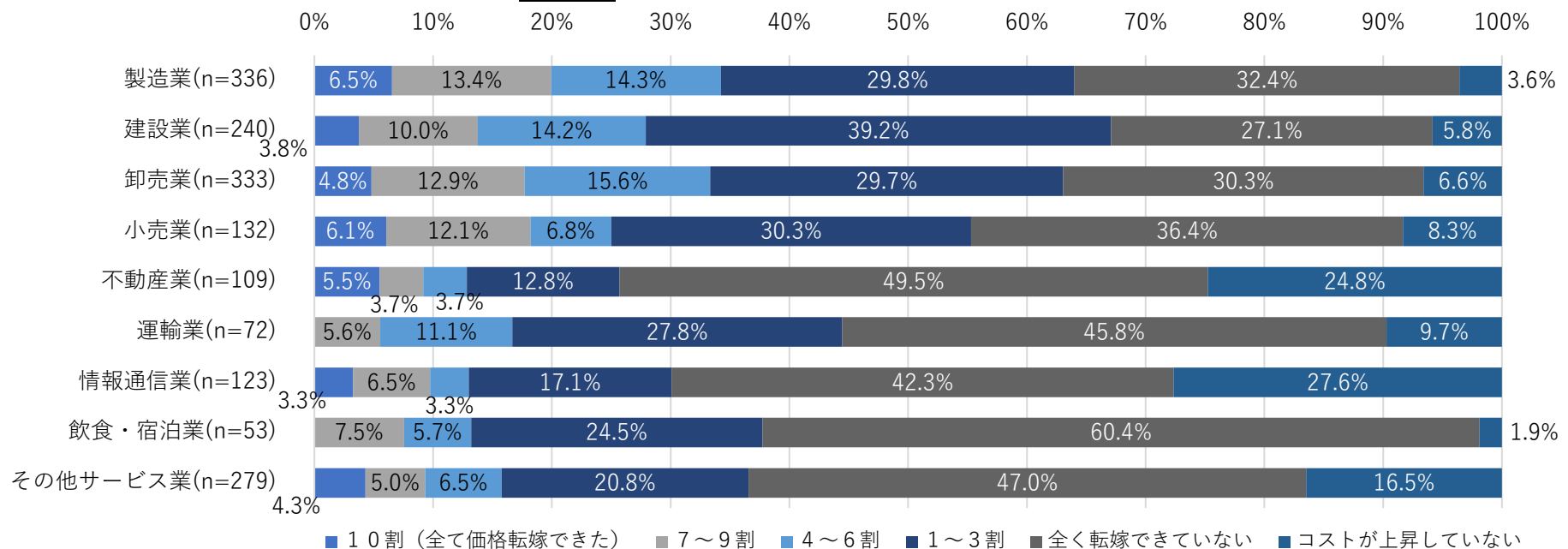
価格転嫁：その他経費（全体／業種別）

【価格転嫁の状況 その他経費（運送費、広告費等）】

	回答数	割合
10割（全て価格転嫁できた）	77	4.6%
7～9割	162	9.6%
4～6割	180	10.7%
1～3割	461	27.4%
全く転嫁できていない	628	37.3%
コストが上昇していない	174	10.3%
	n=1,682	



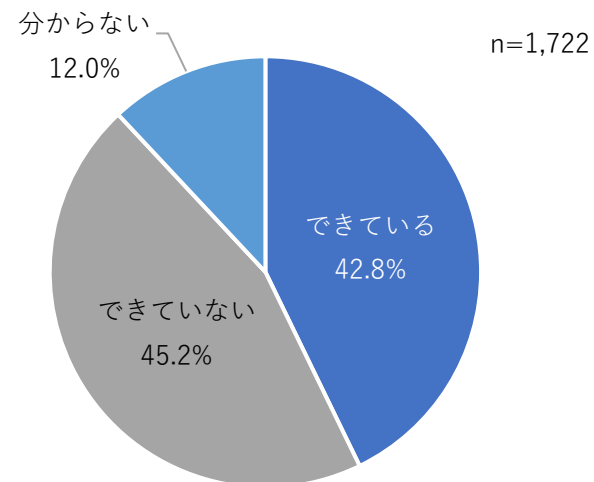
【価格転嫁の状況 その他経費 業種別】



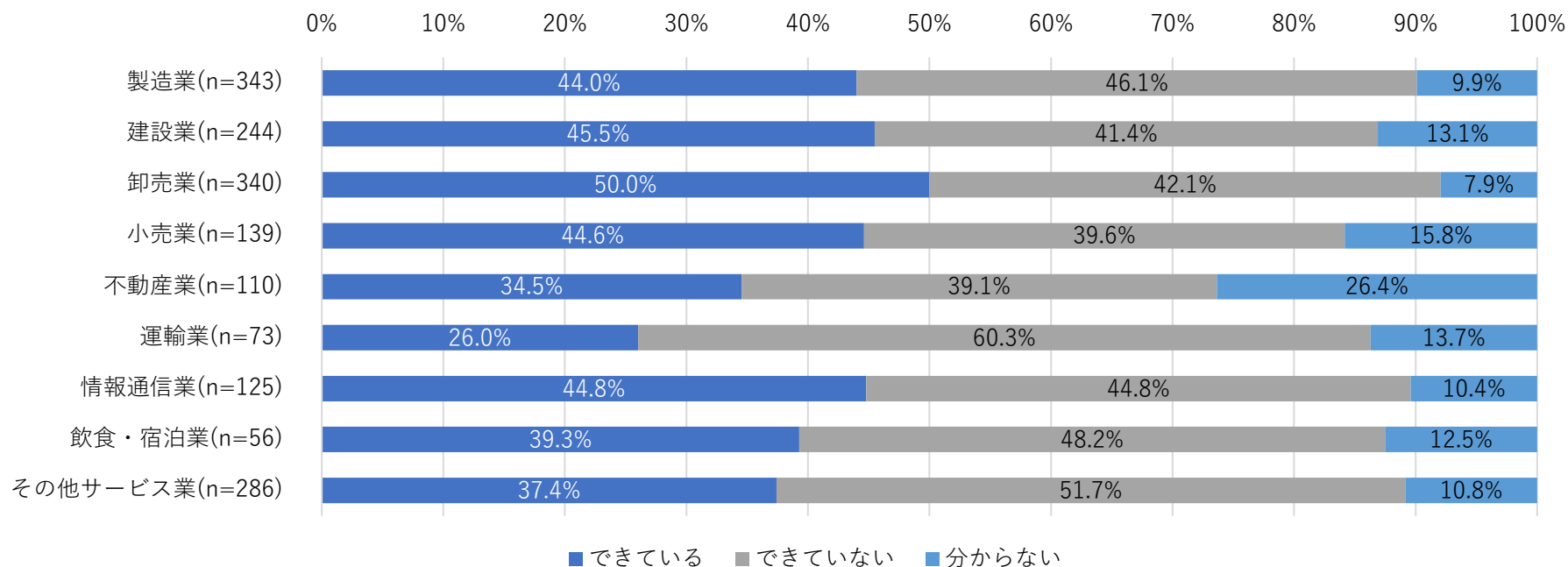
価格設定の状況（全体／業種別）

【希望する価格水準での取引】

	回答数	割合
できている	737	42.8%
できていない	779	45.2%
分からない	206	12.0%
	n=1,722	



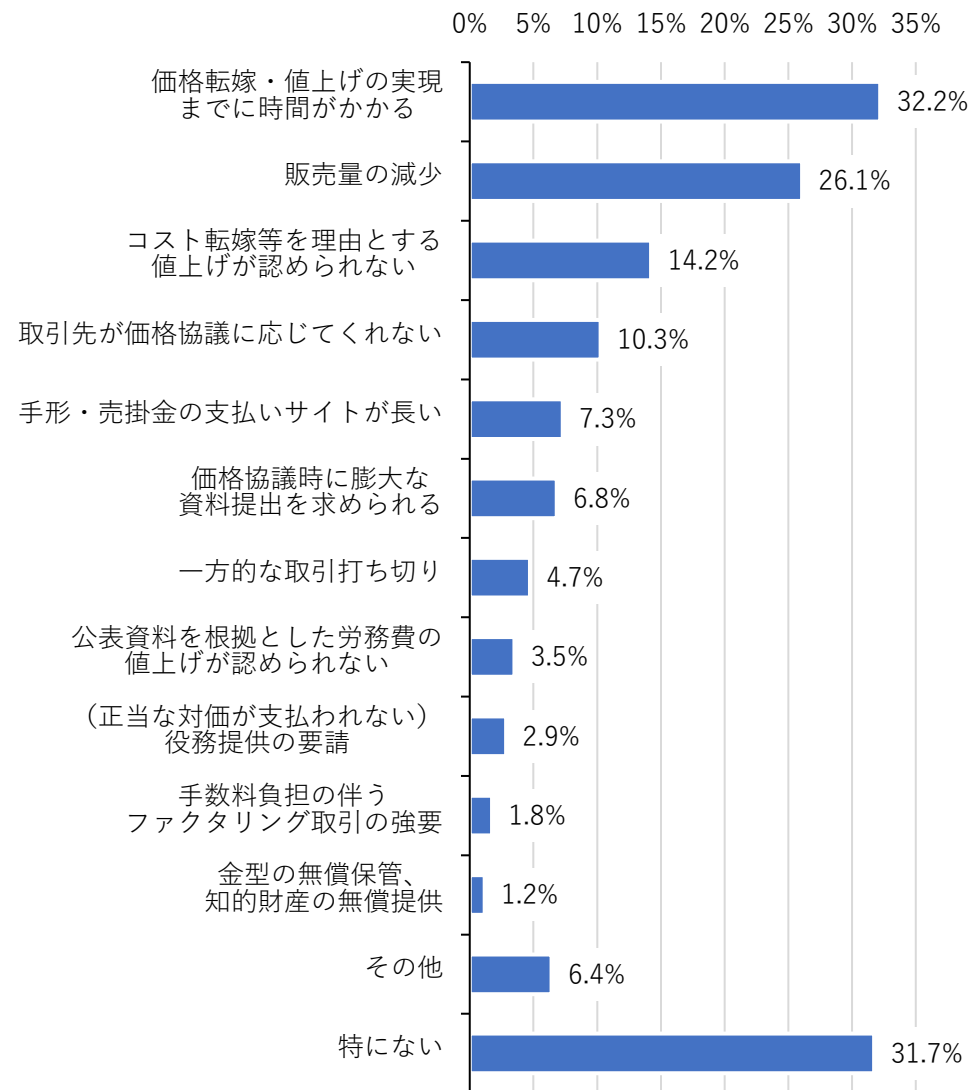
【希望する価格水準での取引 業種別】



取引条件の改善・さらなる価格転嫁に向けた問題・課題

※複数回答可 n=1,714

	回答数	割合
価格転嫁・値上げの実現までに時間がかかる	552	32.2%
販売量の減少	447	26.1%
コスト転嫁等を理由とする値上げが認められない	244	14.2%
取引先が価格協議に応じてくれない	176	10.3%
手形・売掛金の支払いサイトが長い	125	7.3%
価格協議時に膨大な資料提出を求められる	117	6.8%
一方的な取引打ち切り	81	4.7%
公表資料を根拠とした労務費の値上げが認められない	60	3.5%
(正当な対価が支払われない) 役務提供の要請	49	2.9%
手数料負担の伴うファクタリング取引の強要	30	1.8%
金型の無償保管、知的財産の無償提供	20	1.2%
その他	110	6.4%
特にない	544	31.7%
	n=1,714	



事業承継の予定・意向、後継者・承継先

【事業承継の予定・意向】

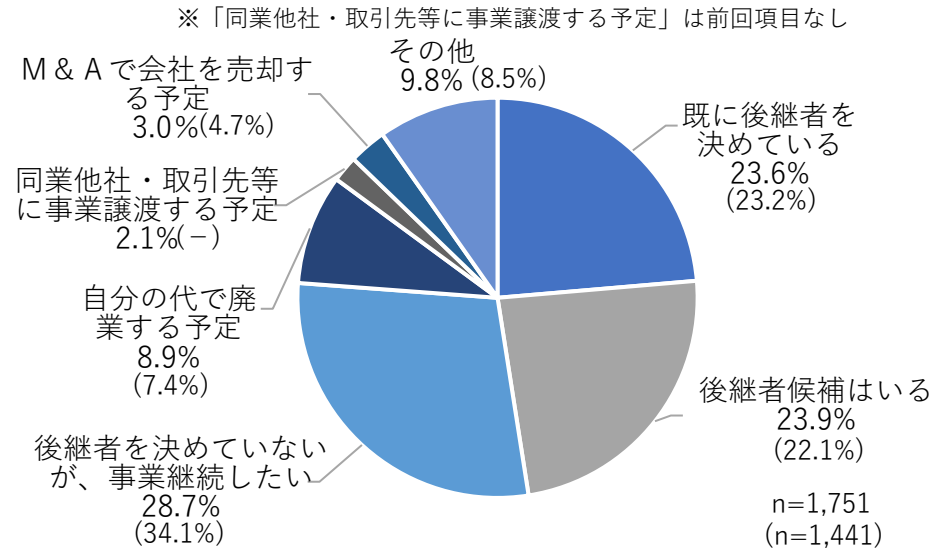
	回答数	割合
既に後継者を決めている	414	23.6%
後継者候補はいる	418	23.9%
後継者を決めていないが、事業継続したい	502	28.7%
自分の代で廃業する予定	156	8.9%
同業他社・取引先等に事業譲渡する予定	37	2.1%
M & A で会社を売却する予定	53	3.0%
その他	171	9.8%
	n=1,751	

(n=1,441)

【後継者・承継先】

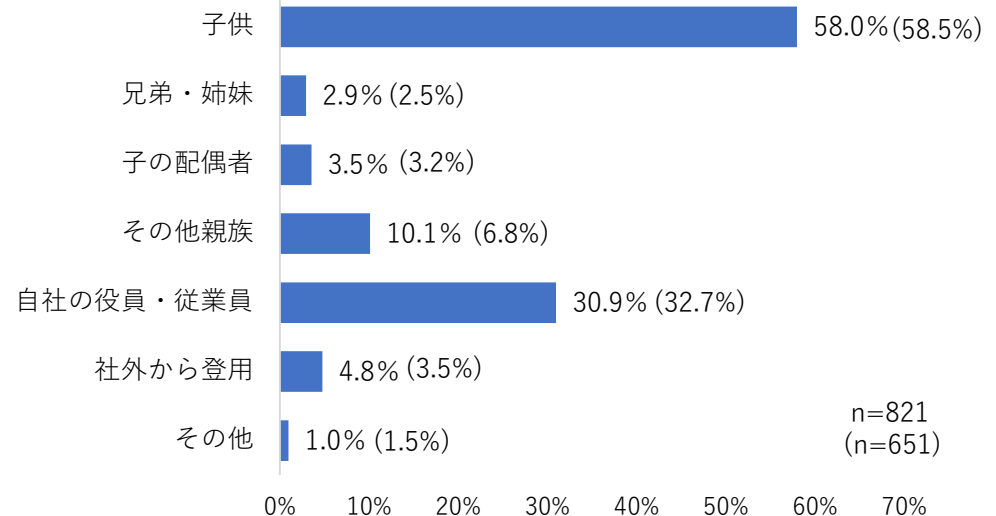
	回答数	割合
子供	476	58.0%
兄弟・姉妹	24	2.9%
子の配偶者	29	3.5%
その他親族	83	10.1%
自社の役員・従業員	254	30.9%
社外から登用	39	4.8%
その他	8	1.0%
	n=821	

(n=651)



※複数回答可

※「既に後継者を決めている」「後継者候補はいる」の回答者を対象



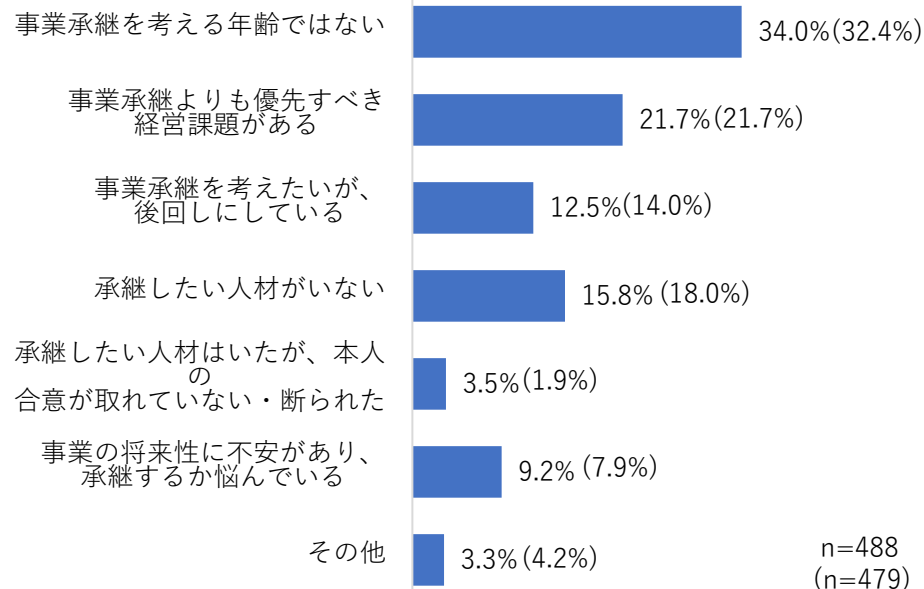
後継者を決めていない理由・事業承継税制に係る特例承継計画

【後継者を決めていない理由】

	回答数	割合
事業承継を考える年齢ではない	166	34.0%
事業承継よりも優先すべき経営課題がある	106	21.7%
事業承継を考えたいが、後回しにしている	61	12.5%
承継したい人材がない	77	15.8%
承継したい人材はいたが、本人の合意が取れていない・断られた	17	3.5%
事業の将来性に不安があり、承継するか悩んでいる	45	9.2%
その他	16	3.3%
	n=488	

(n=479)

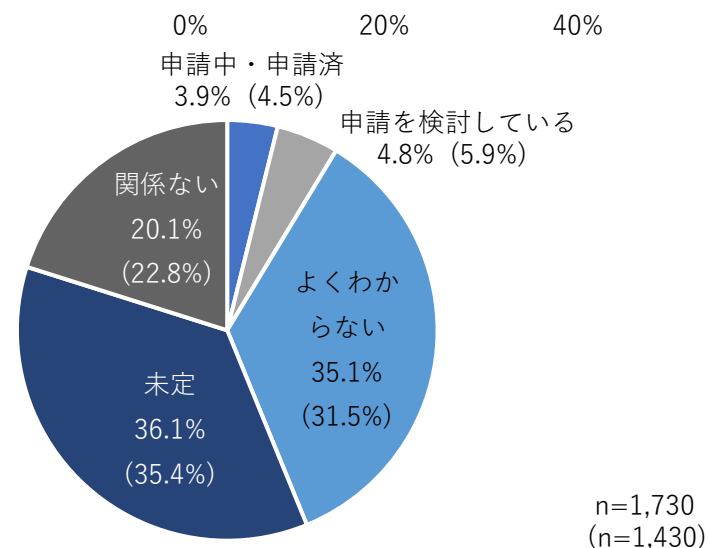
※「後継者を決めていないが、事業継続したい」の回答者を対象



【事業承継税制に係る特例承継計画】

	回答数	割合
申請中・申請済	67	3.9%
申請を検討している	83	4.8%
よくわからない	608	35.1%
未定	624	36.1%
関係ない	348	20.1%
	n=1,730	

(n=1,430)



挑みつづける、変わらぬ意志で。

