

挑みつづける、変わらぬ意志で。



# 「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					
0. 回答企業の属性		2	III. 省力化・業務効率化		
問1(1)(2) 業種、業歴		3	問11 人員の過不足状況（全体／業種別）		26
問1(3)(4) 資本金、従業員数		4	問12(1)① 省力化・業務効率化できている業務		27
問1(5)(6) 売上高（年間）、海外売上高比率		5	問12(1)② 省力化・業務効率化が必要な業務		28
問1(7)(8) 取引形態、経営者年齢		6	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
I. 見通し、売上・収益・設備投資の状況			問12(3) 省力化・業務効率化で生まれた時間の活用		30
問2(1)(2)(3) 業界の中期展望、競争環境、事業方針		7	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3 差別化（強み）の源泉		8	IV. 補助金活用・経営者保証		
問4(1) 売上高（全体／業種別）		9	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(2) 販売・受注単価（全体／業種別）		10	「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(3) 販売・受注量（全体／業種別）		11	V. 取引環境		
問4(4) 原材料・仕入費用（全体／業種別）		12	問16(1)① 価格転嫁：原材料・仕入費用（全体／業種別）		34
問4(5) エネルギー費用（全体／業種別）		13	問16(1)② 価格転嫁：エネルギー費用（全体／業種別）		35
問4(6) 労務費・人件費（全体／業種別）		14	問16(1)③ 価格転嫁：労務費・人件費（全体／業種別）		36
問4(7) その他経費（全体／業種別）		15	問16(1)④ 価格転嫁：その他経費（全体／業種別）		37
問5(1) 収益（経常利益／全体）		16	問16(2) 価格設定の状況（全体／業種別）		38
問5(1) 収益（前々期／業種別）		17	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（前期（直近決算期）／業種別）		18			
問5(1) 収益（今期見通し／業種別）		19	VI. 事業承継		
問6 設備投資		20	問17(1) (2) 事業承継の予定・意向、後継者・承継先		40
II. 成長に向けた新たな取り組み			問17(3) 後継者を決めていない理由		41
問7 成長の要素		21	問18 事業承継税制に係る特例承継計画		
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。

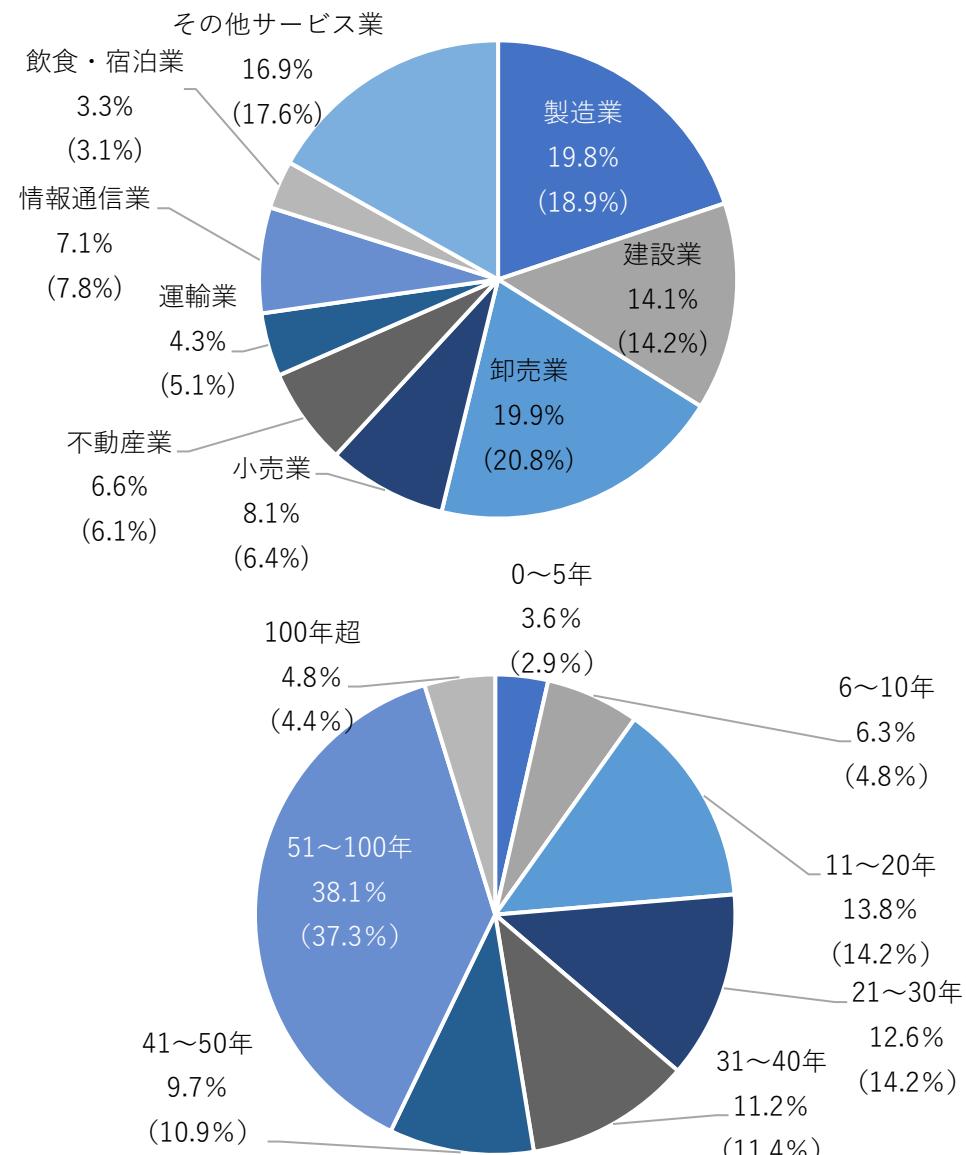
※グラフは無回答を除く割合を算出している。

## 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】

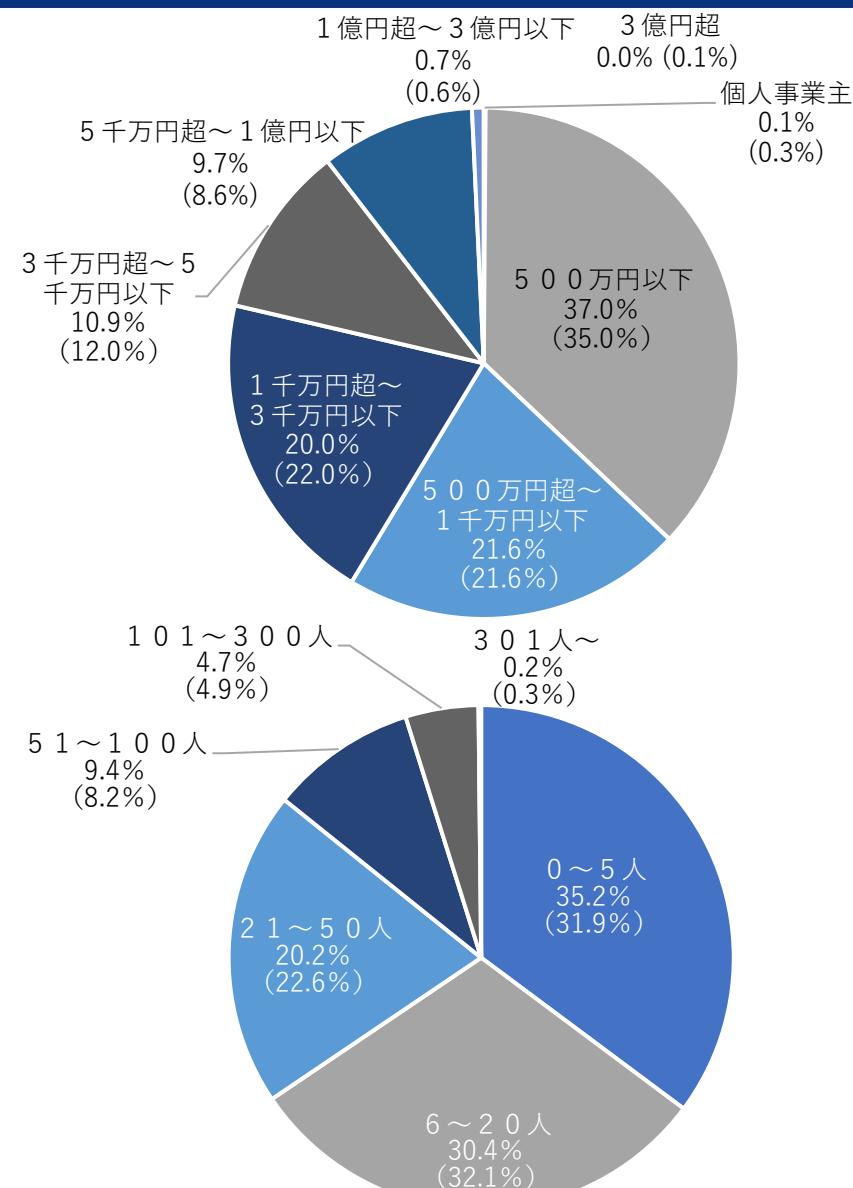
	回答数	割合
0~5年	62	3.6%
6~10年	110	6.3%
11~20年	241	13.8%
21~30年	220	12.6%
31~40年	195	11.2%
41~50年	170	9.7%
51~100年	665	38.1%
100年超	83	4.8%
	n=1,746	

(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)	



## 売上高（年間）、海外売上高比率

## 【売上高（年間）】

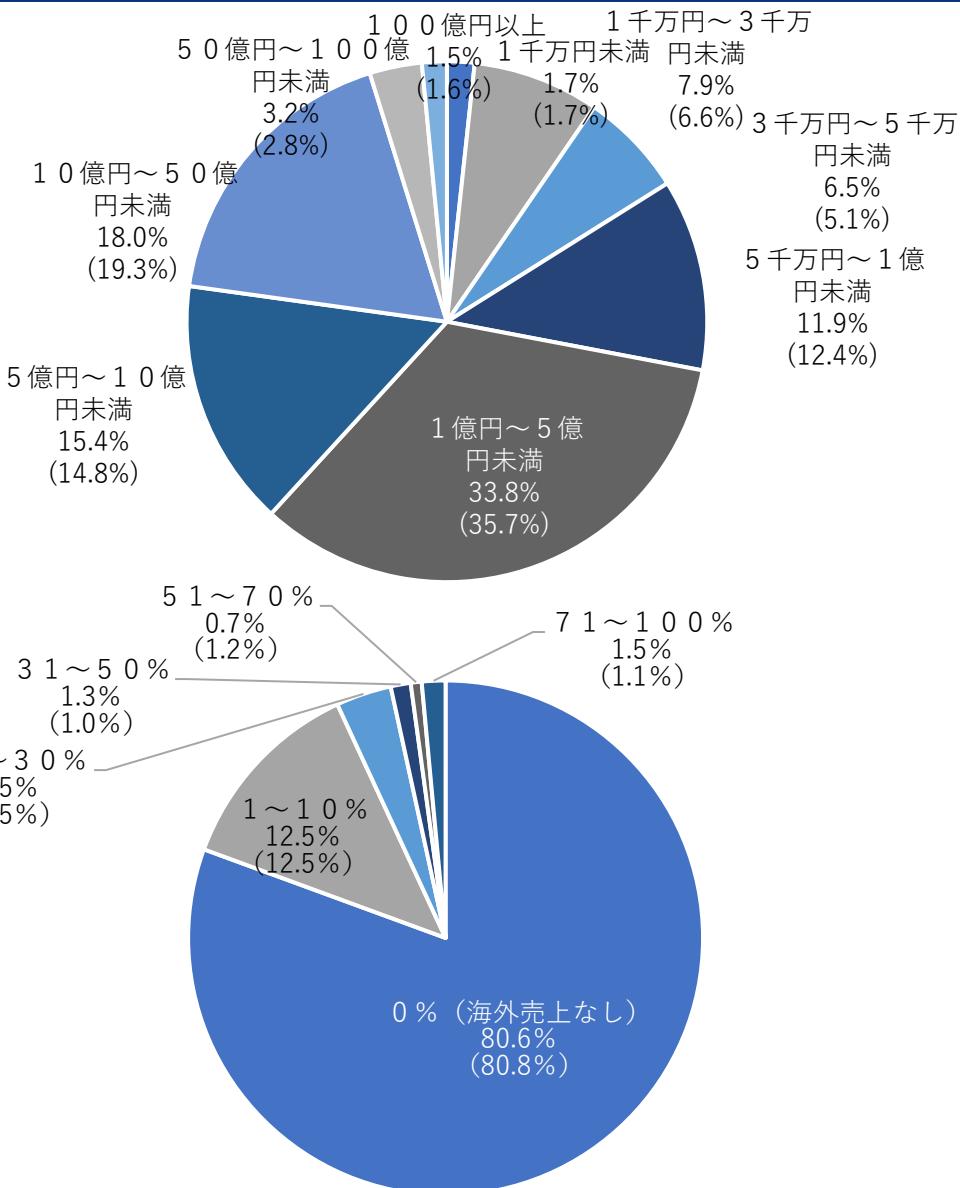
	回答数	割合
1千万円未満	30	1.7%
1千万円～3千万円未満	138	7.9%
3千万円～5千万円未満	114	6.5%
5千万円～1億円未満	209	11.9%
1億円～5億円未満	593	33.8%
5億円～10億円未満	270	15.4%
10億円～50億円未満	316	18.0%
50億円～100億円未満	57	3.2%
100億円以上	27	1.5%
n=1,754		

(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)

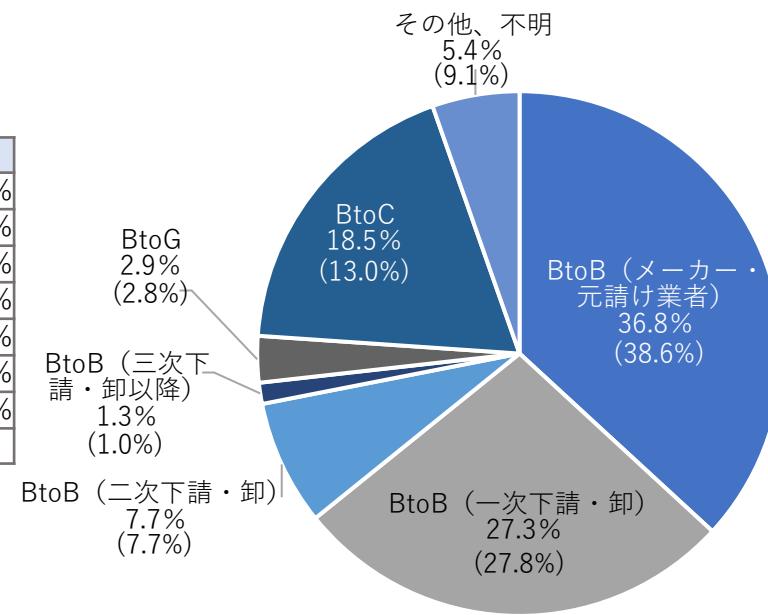


## 取引形態、経営者年齢

## 【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	

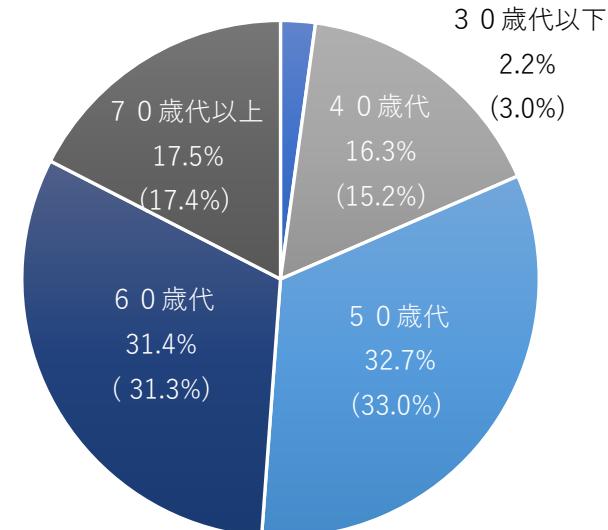
(n=1,433)



## 【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）】

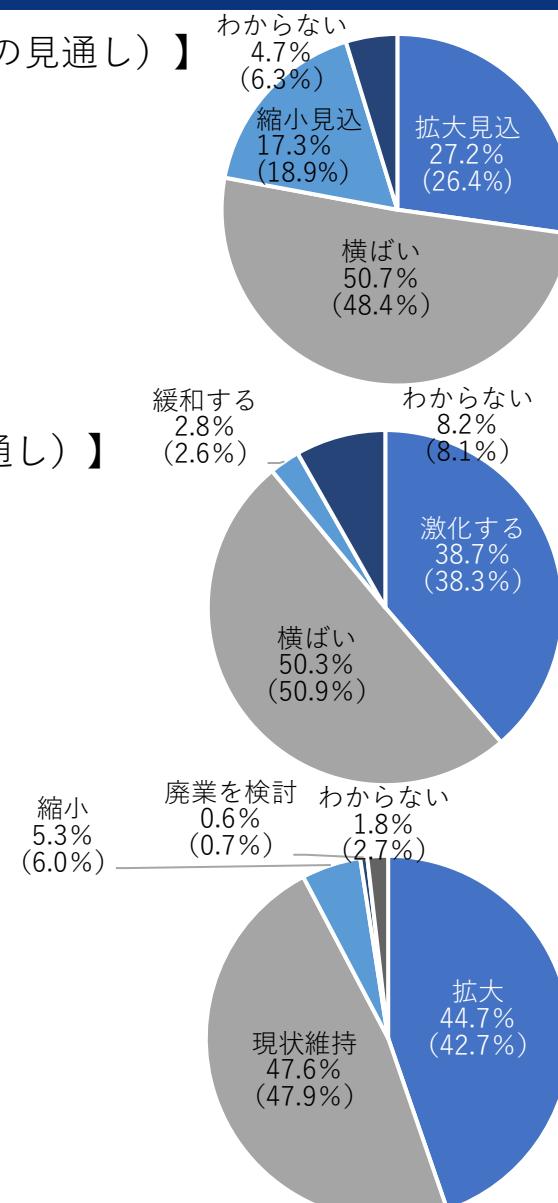
	回答数	割合
激化する	678	38.7%
横ばい	881	50.3%
緩和する	49	2.8%
わからない	144	8.2%
	n=1,752	

(n=1,445)

## 【事業方針（今後3～5年先の展望）】

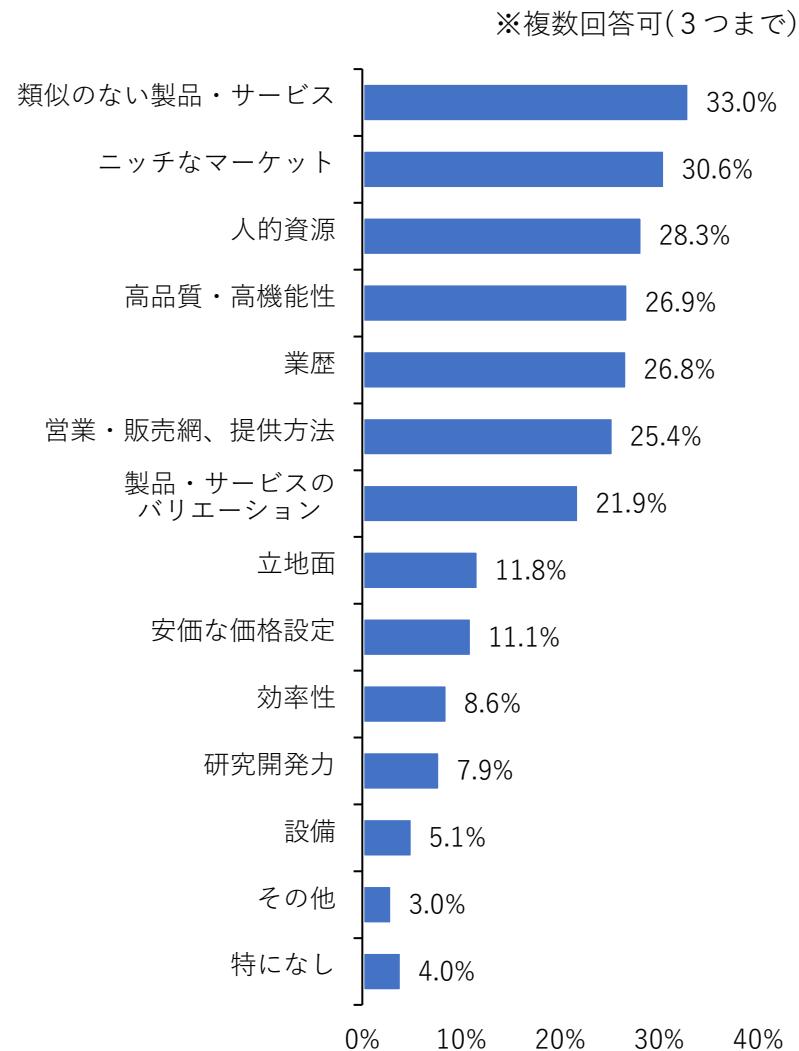
	回答数	割合
拡大	783	44.7%
現状維持	833	47.6%
縮小	92	5.3%
廃業を検討	11	0.6%
わからない	32	1.8%
	n=1,751	

(n=1,442)



## 差別化（強み）の源泉

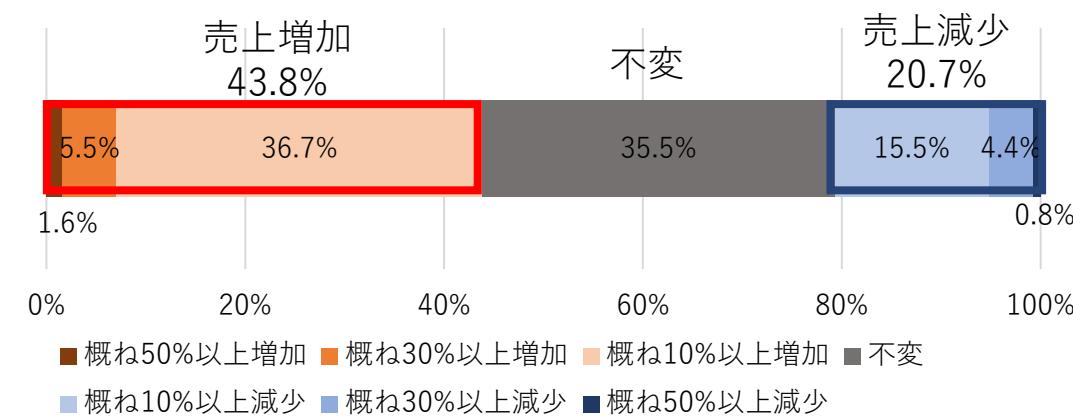
	回答数	割合
類似のない製品・サービス	579	33.0%
ニッチなマーケット	536	30.6%
人的資源	496	28.3%
高品質・高機能性	471	26.9%
業歴	469	26.8%
営業・販売網、提供方法	445	25.4%
製品・サービスのバリエーション	384	21.9%
立地面	206	11.8%
安価な価格設定	194	11.1%
効率性	151	8.6%
研究開発力	138	7.9%
設備	89	5.1%
その他	53	3.0%
特になし	70	4.0%
	n=1,752	



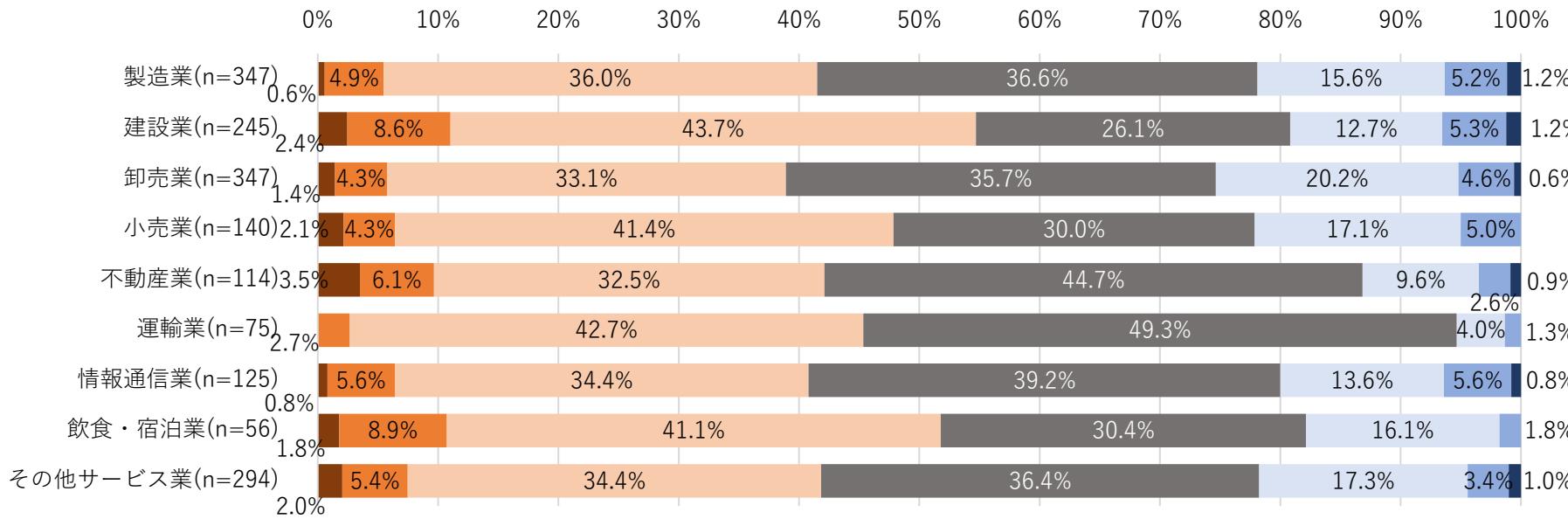
## 売上高（全体／業種別）

## 【（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%
不变	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】

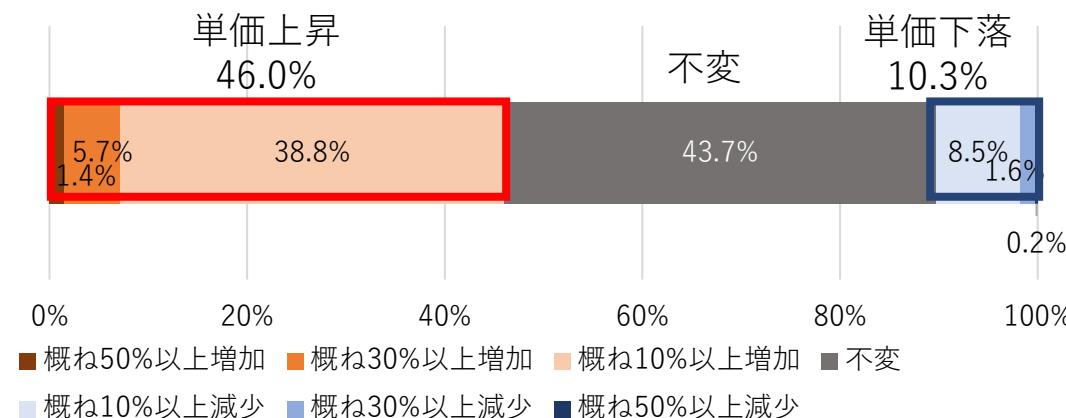


■ 概ね50%以上増加 ■ 概ね30%以上増加 ■ 概ね10%以上増加 ■ 不変 ■ 概ね10%以上減少 ■ 概ね30%以上減少 ■ 概ね50%以上減少

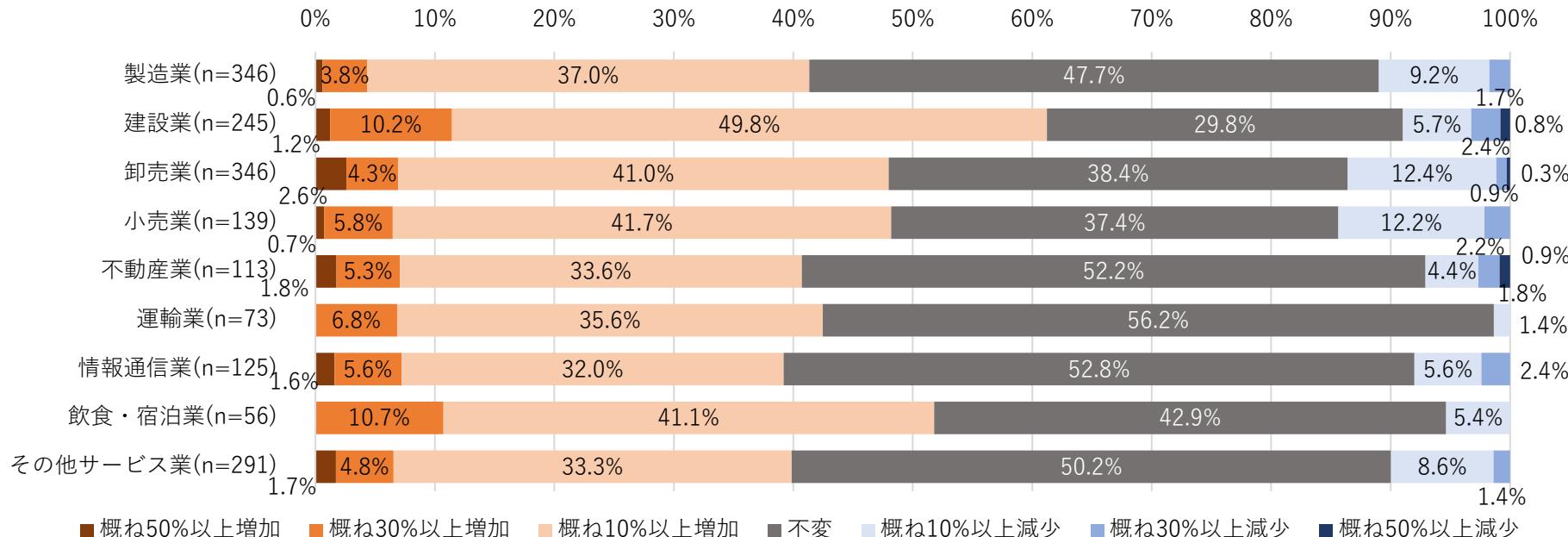
## 販売・受注単価（全体／業種別）

## 【（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%
不变	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	



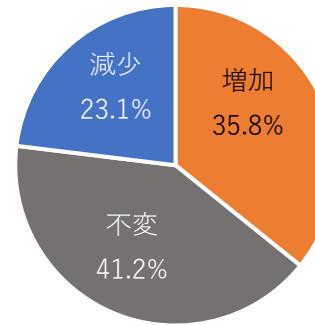
## 【（2）昨年2024年1月～9月と比較した今年2025年1月～9月の販売・受注単価 業種別】



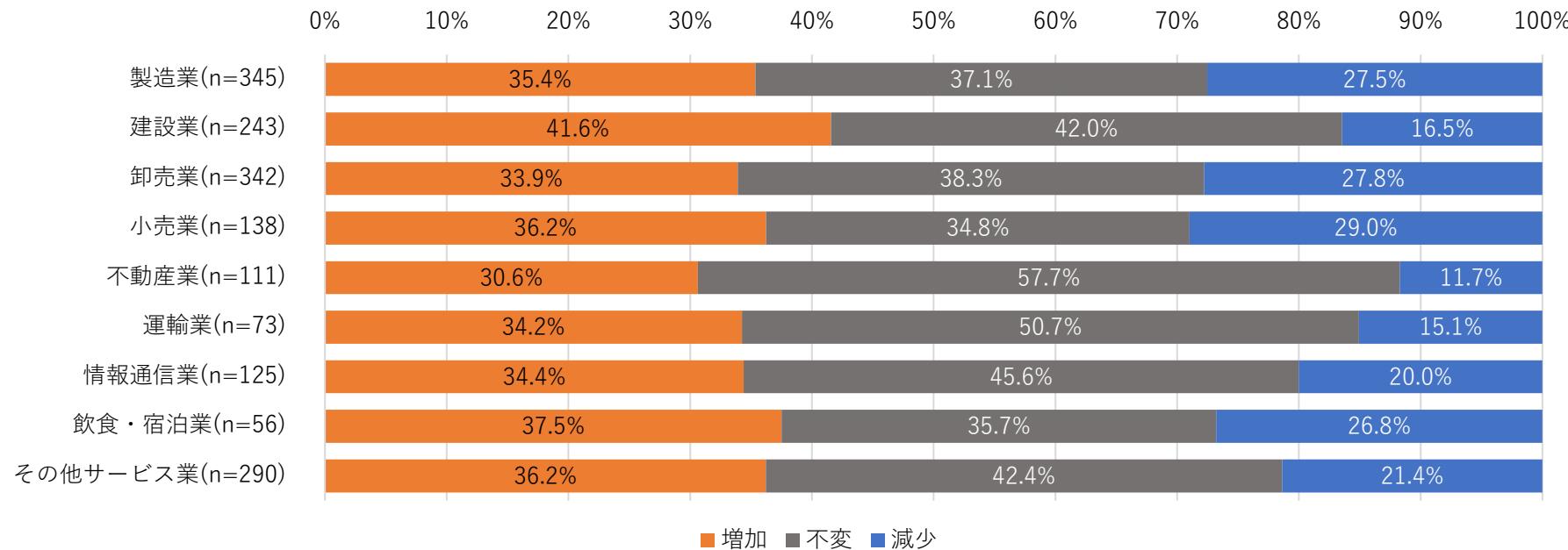
## 販売・受注量（全体／業種別）

【（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%
不变	712	41.2%
減少	399	23.1%
n=1,730		



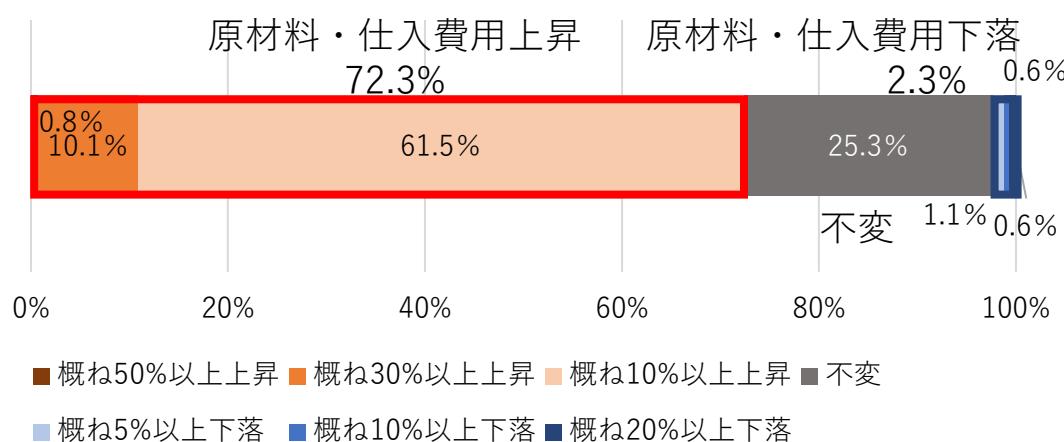
【（3）昨年2024年1月～9月と比較した今年2025年1月～9月の販売・受注量 業種別】



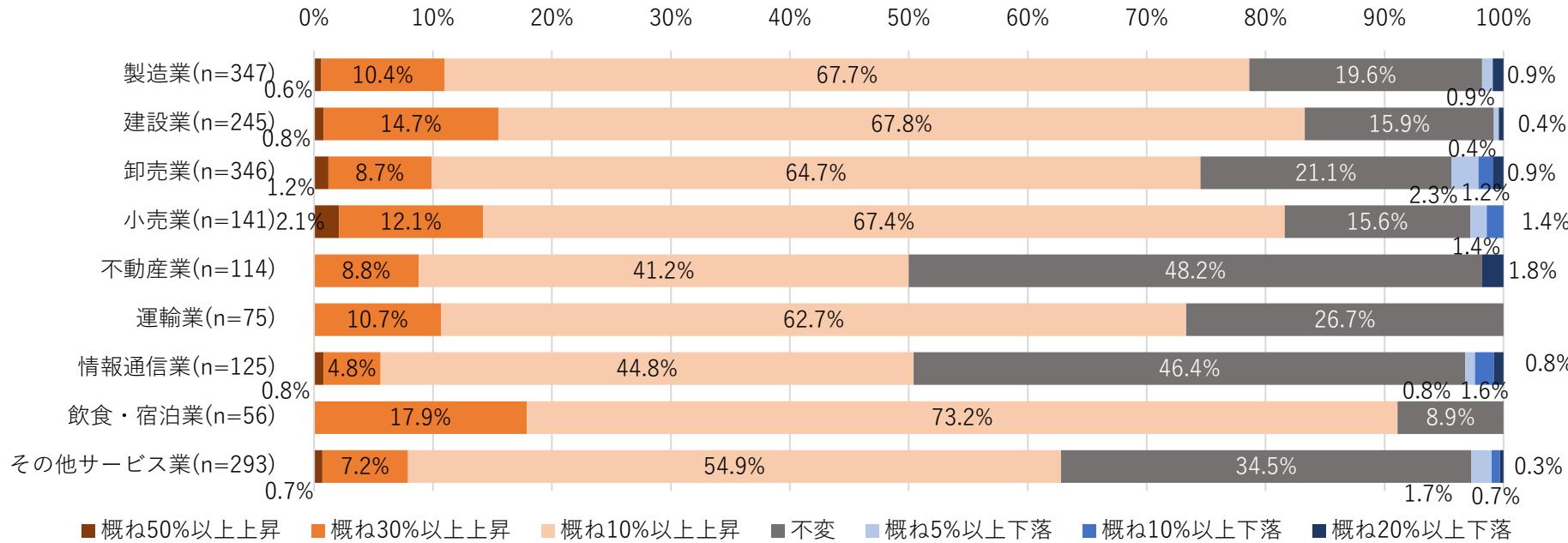
## 原材料・仕入費用（全体／業種別）

## 【（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%
不变	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	



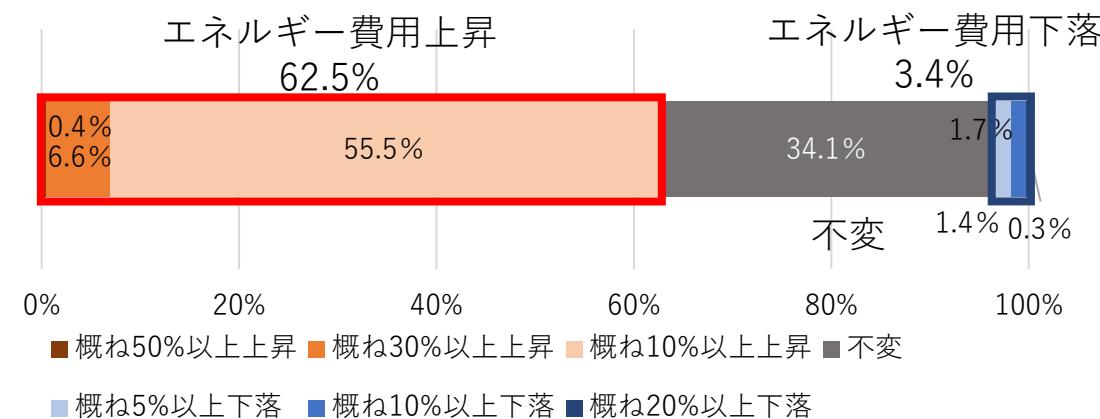
## 【（4）昨年2024年1月～9月と比較した今年2025年1月～9月の原材料・仕入費用 業種別】



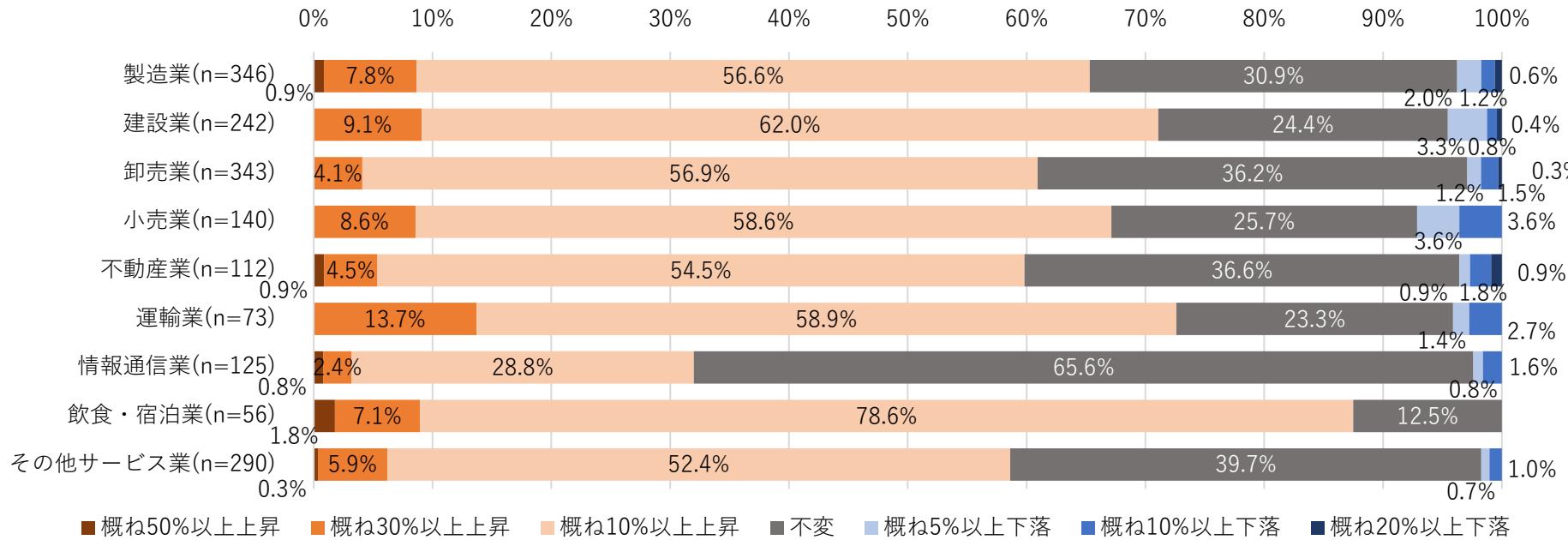
## エネルギー費用（全体／業種別）

## 【（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%
不变	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	



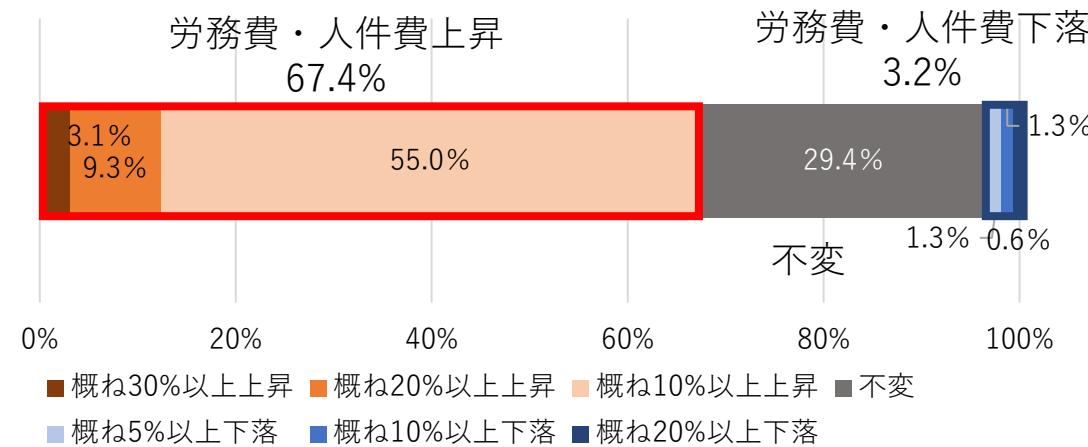
## 【（5）昨年2024年1月～9月と比較した今年2025年1月～9月のエネルギー費用 業種別】



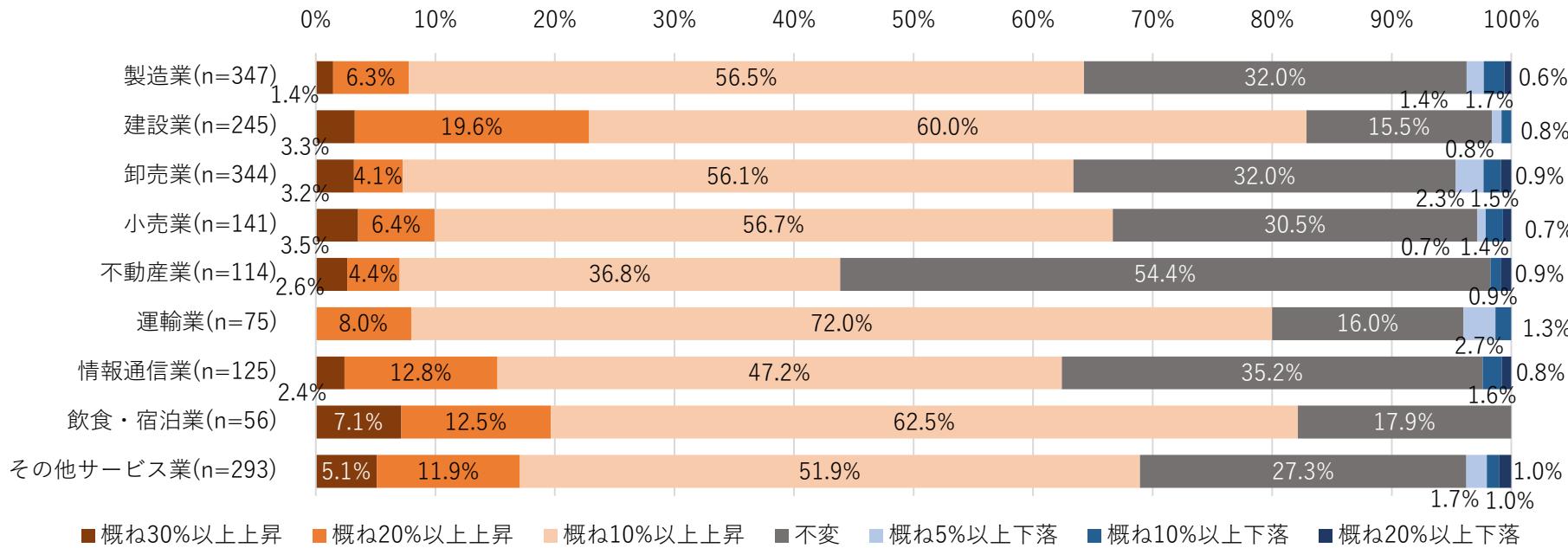
## 労務費・人件費（全体／業種別）

## 【（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%
不变	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	



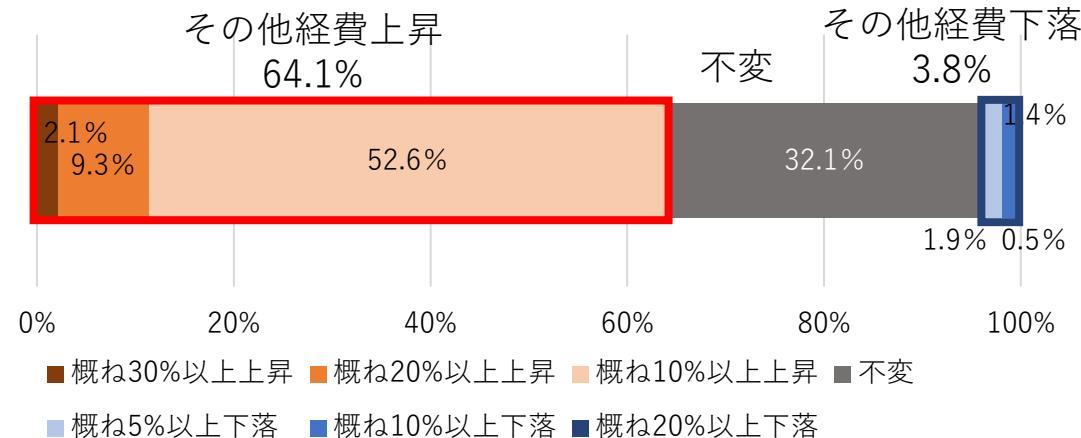
## 【（6）昨年2024年1月～9月と比較した今年2025年1月～9月の労務費・人件費 業種別】



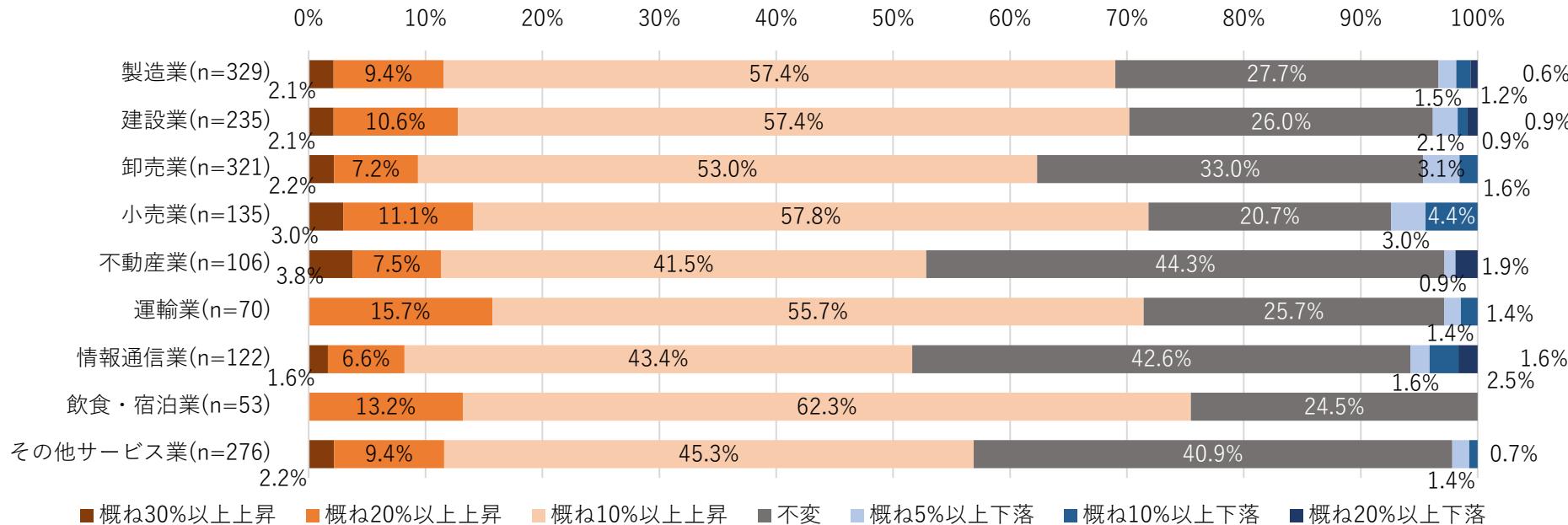
## その他経費（全体／業種別）

【（7）昨年2024年1月～9月と比較した今年2025年1月～9月のその他経費（運送費、広告費等）】

	回答数	割合
概ね30%以上上昇	35	2.1%
概ね20%以上上昇	154	9.3%
概ね10%以上上昇	870	52.6%
不变	531	32.1%
概ね5%以上下落	32	1.9%
概ね10%以上下落	23	1.4%
概ね20%以上下落	8	0.5%
	n=1,653	



【（7）昨年2024年1月～9月と比較した今年2025年1月～9月のその他経費 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)

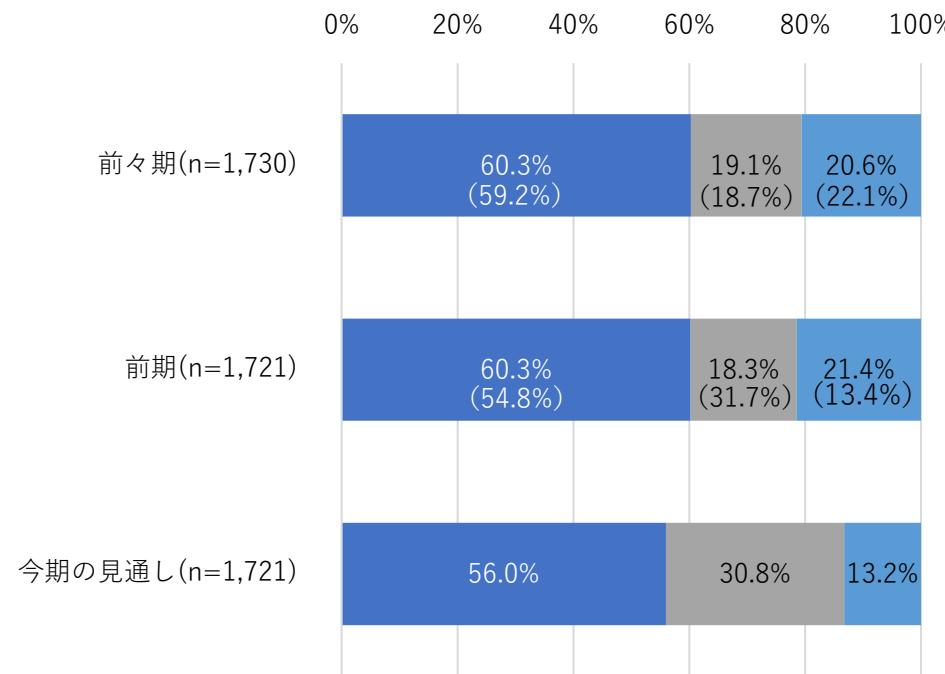
## 【(2) 前期（直近決算期）】

	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】

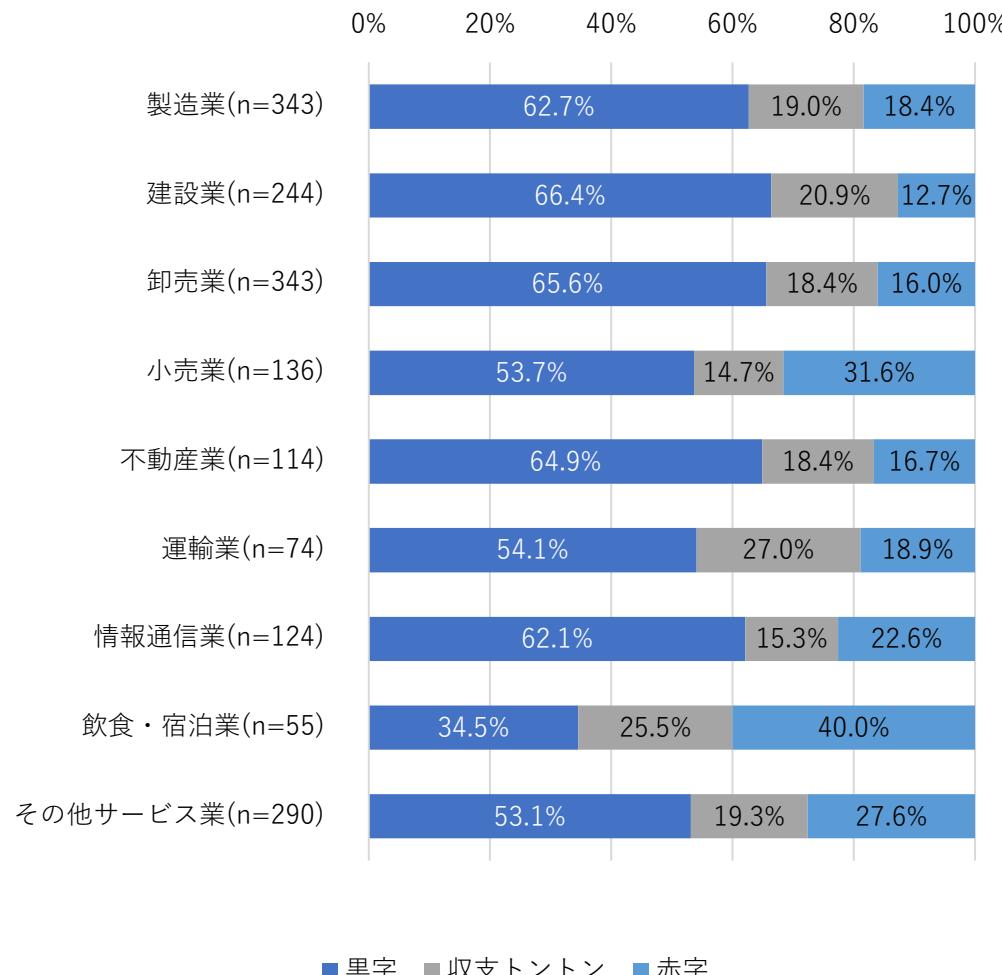
	回答数	割合
黒字	963	56.0%
収支トントン	530	30.8%
赤字	228	13.2%
n=1,721		



※ () 内は2024年度調査における「直近決算期（前期）」／「今期の見通し」

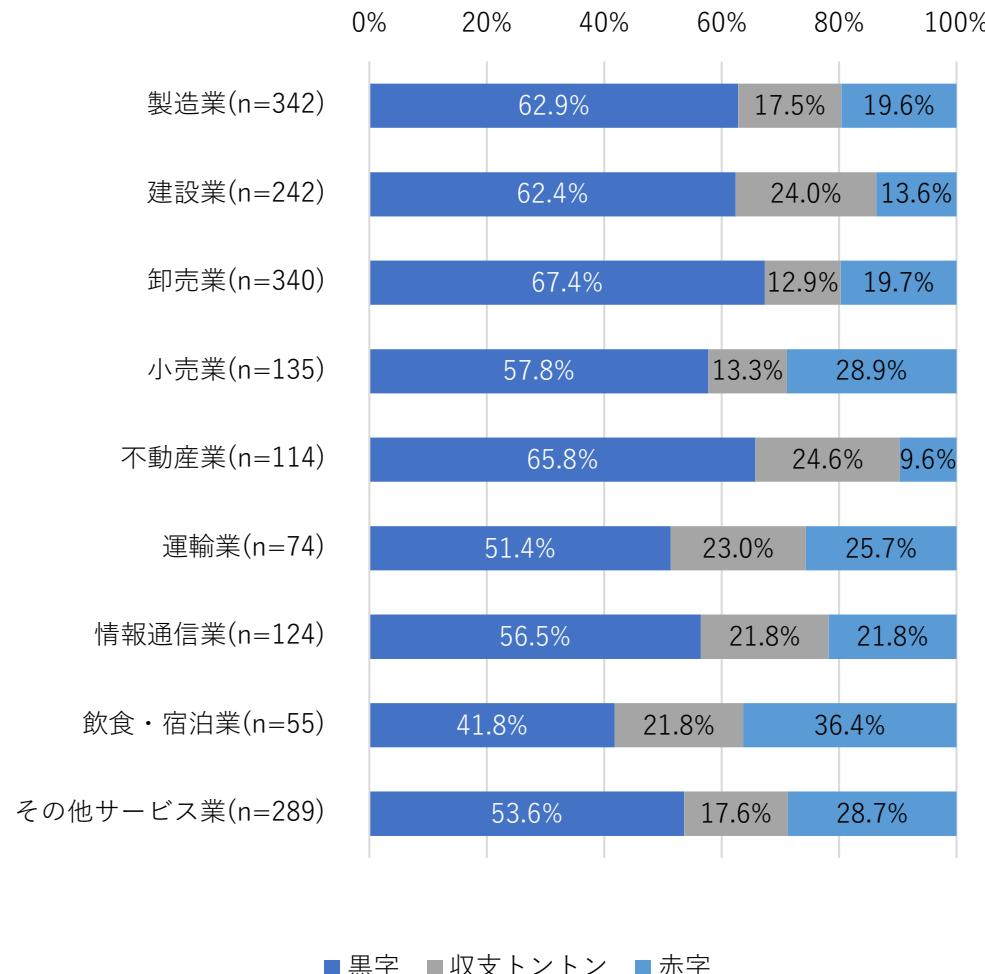
## 収益（前々期／業種別）

		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%



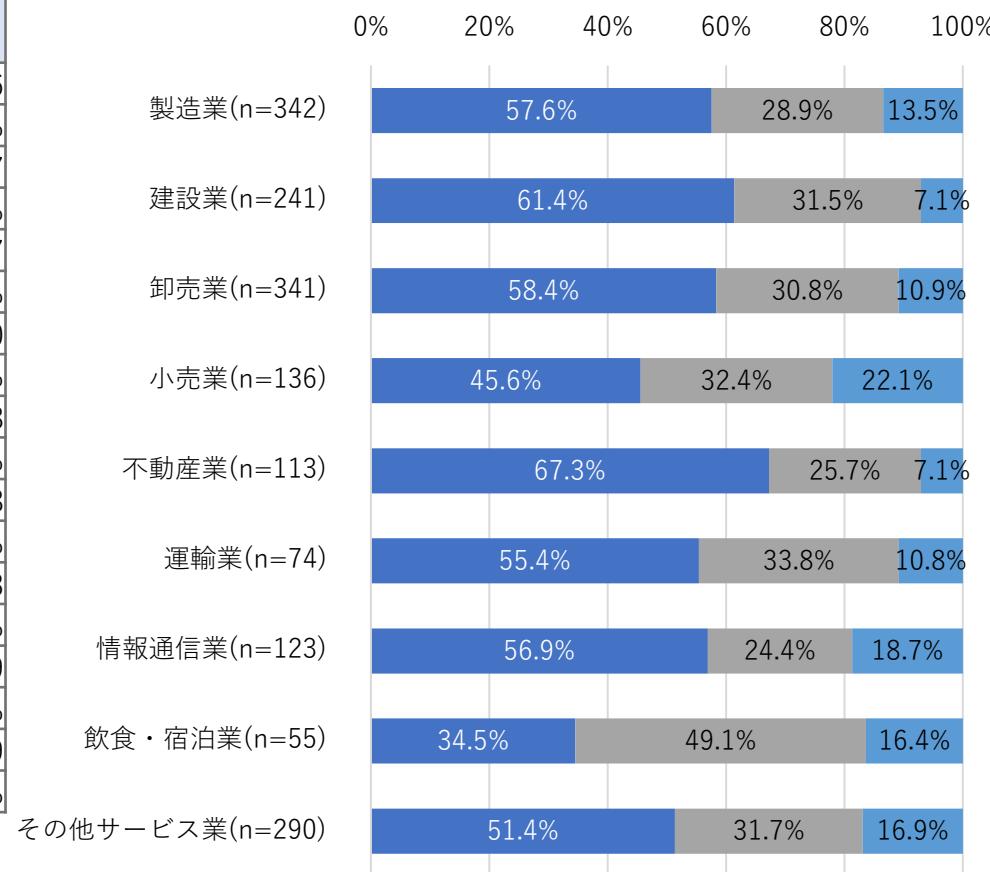
## 収益（前期（直近決算期）／業種別）

		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%



## 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%

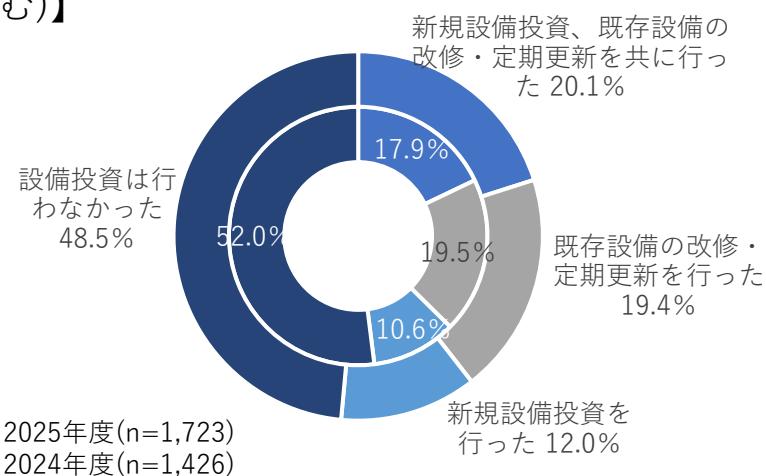


■ 黒字 ■ 収支トントン ■ 赤字

# 設備投資

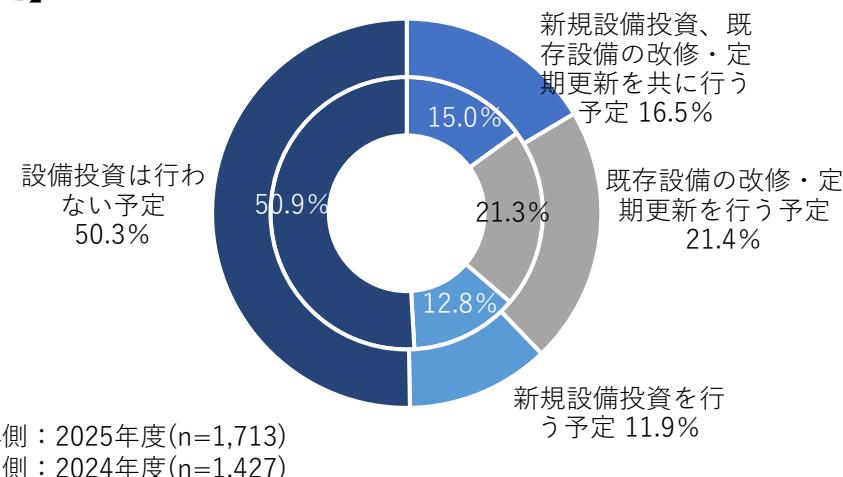
## 【(1) 今年(2025年1月～12月)の設備投資(国内・予定含む)】

	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)	



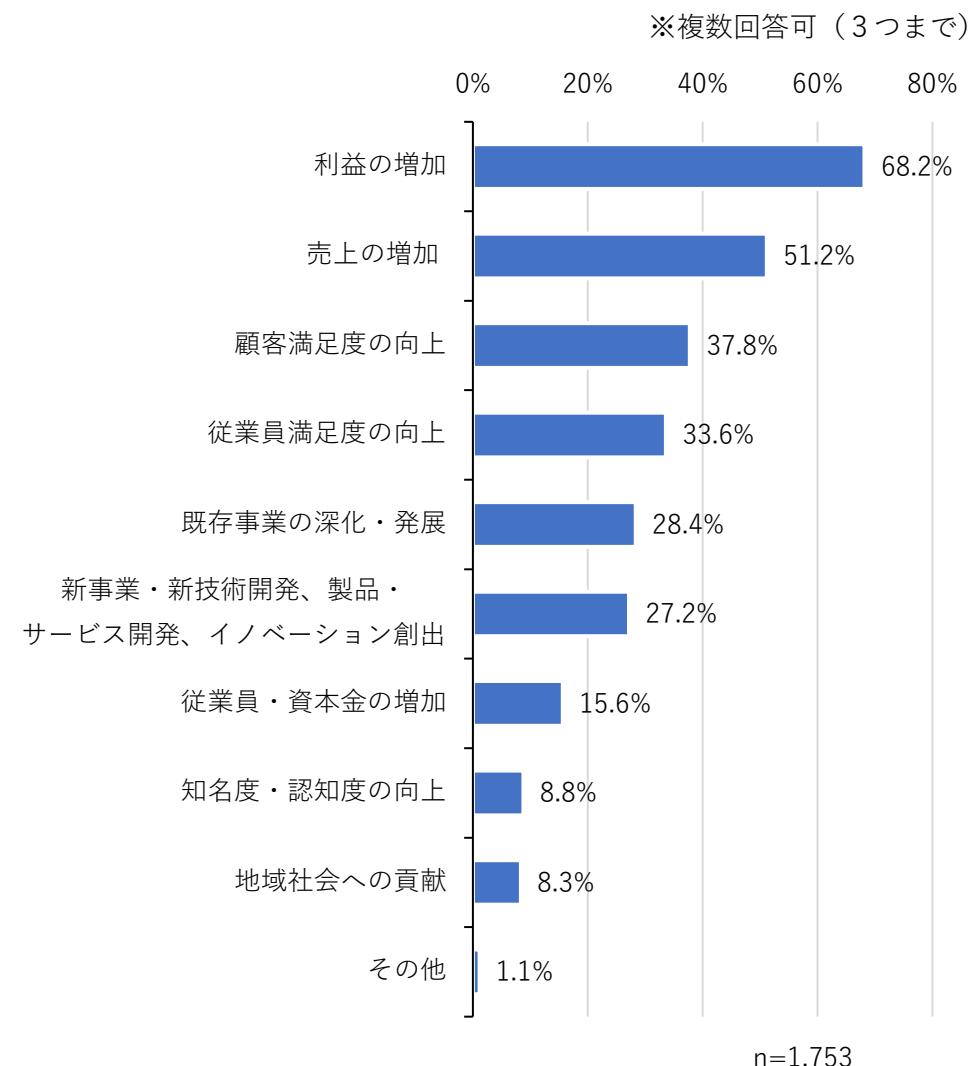
## 【(2) 来年(2026年1月～12月)の設備投資(国内)の予定】

	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)	



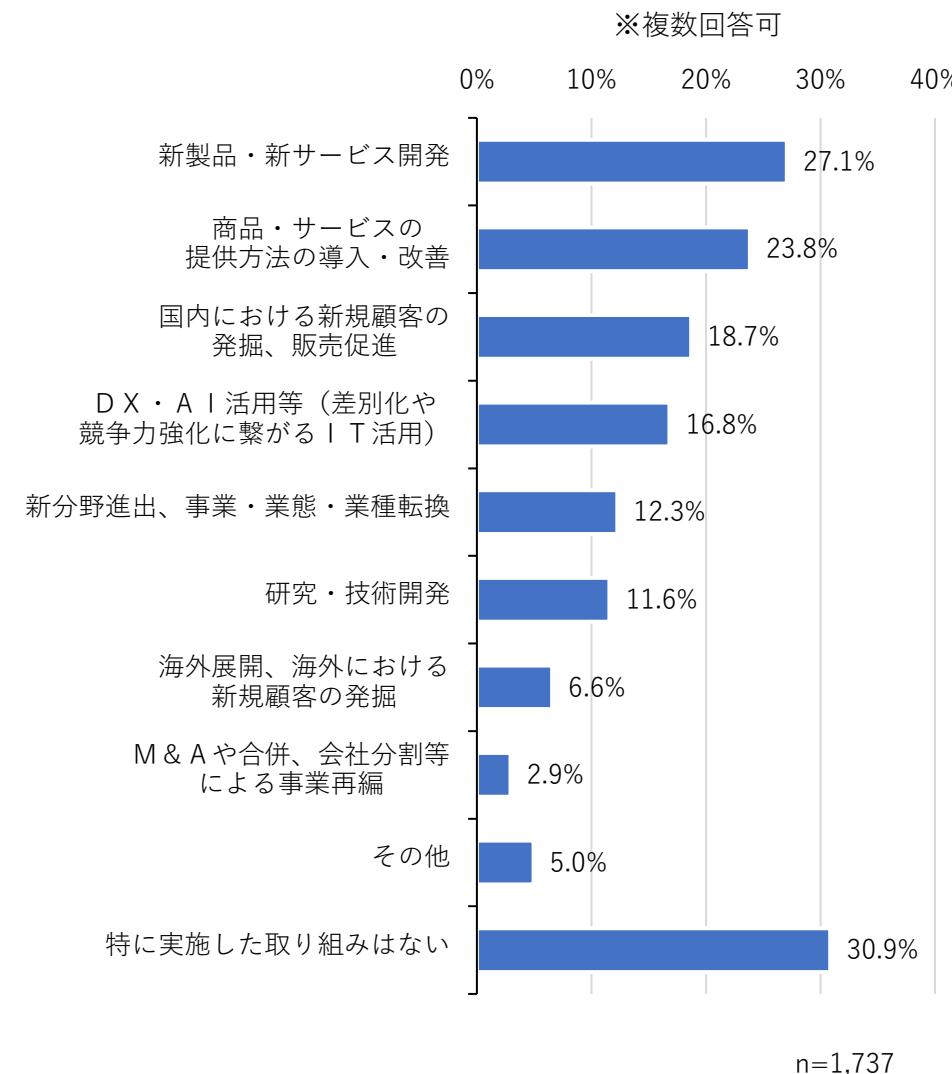
## 成長の要素

	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	



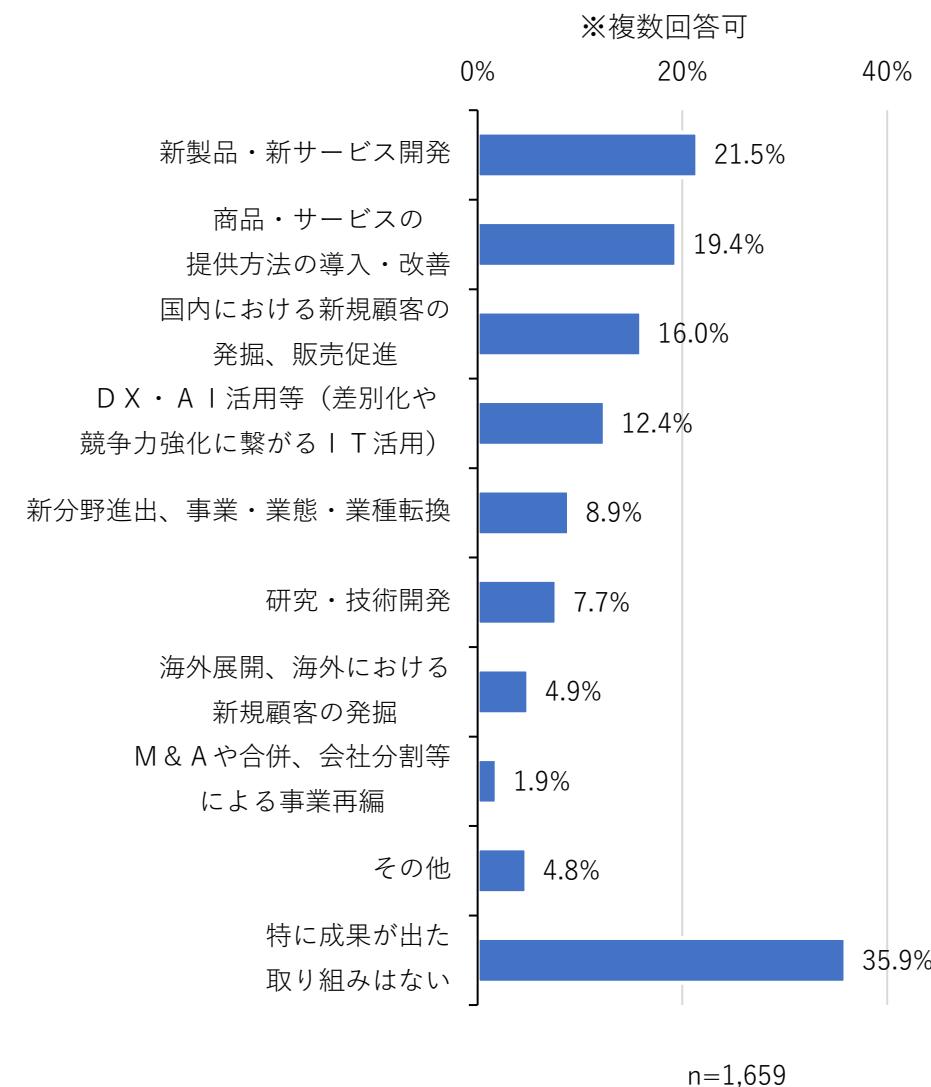
## 直近1年間の新たな取り組み状況

	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%
DX・AI活用等（差別化や競争力強化に繋がるIT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	



## 直近1年間で成果が出た取り組み

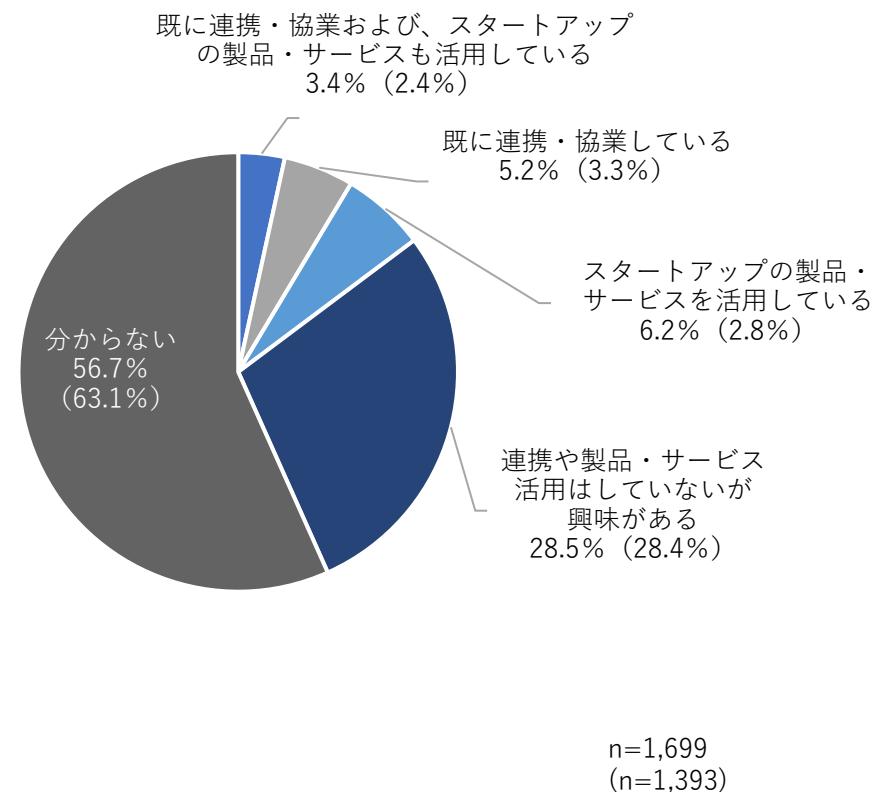
	回答数	割合
新製品・新サービス開発	356	21.5%
商品・サービスの提供方法の導入・改善	322	19.4%
国内における新規顧客の発掘、販売促進	265	16.0%
DX・AI活用等（差別化や競争力強化に繋がるIT活用）	206	12.4%
新分野進出、事業・業態・業種転換	148	8.9%
研究・技術開発	128	7.7%
海外展開、海外における新規顧客の発掘	82	4.9%
M&Aや合併、会社分割等による事業再編	31	1.9%
その他	79	4.8%
特に成果が出た取り組みはない	596	35.9%
	n=1,659	



## 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%
分からぬ	963	56.7%
	n=1,699	

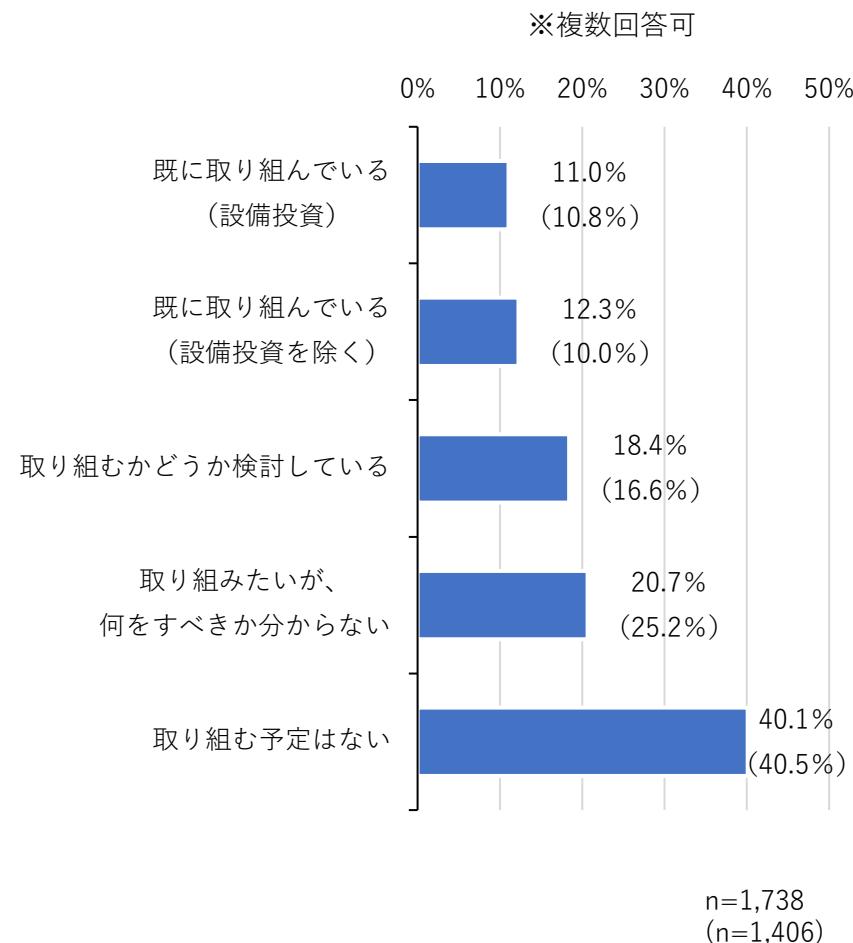
(n=1,393)



## 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ぬ	359	20.7%
取り組む予定はない	697	40.1%
	n=1,738	

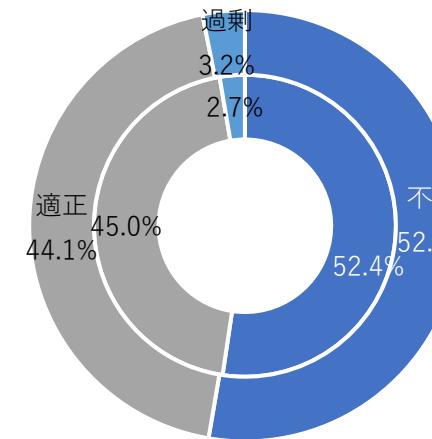
(n=1,406)



# 人員の過不足状況（全体／業種別）

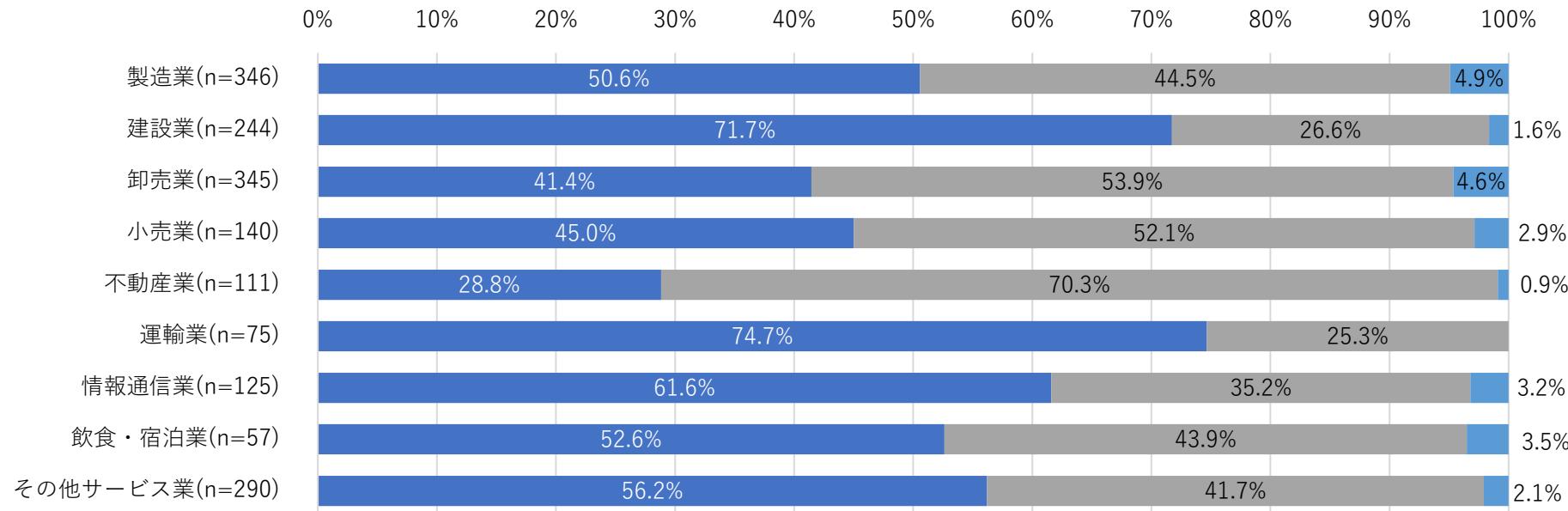
## 【人員の過不足状況】

	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】

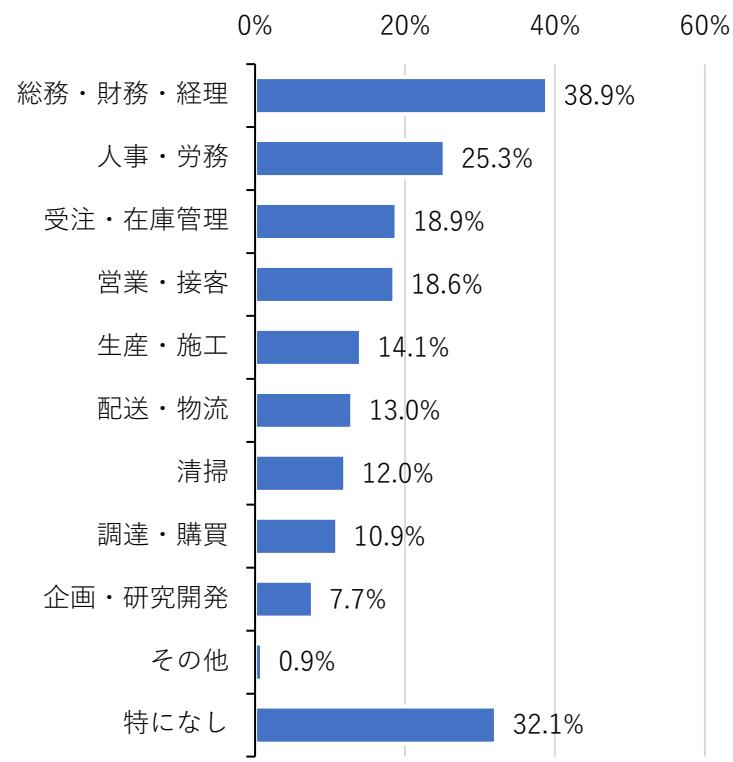


■不足 ■適正 ■過剰

## 省力化・業務効率化できている業務

※複数回答可

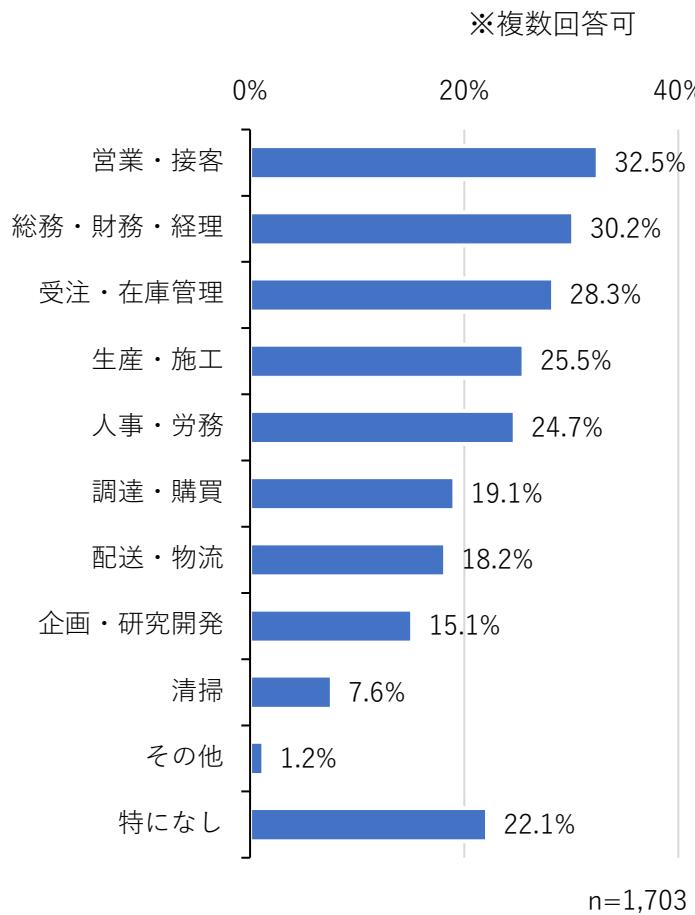
	回答数	割合
総務・財務・経理	673	38.9%
人事・労務	437	25.3%
受注・在庫管理	326	18.9%
営業・接客	321	18.6%
生産・施工	244	14.1%
配送・物流	224	13.0%
清掃	208	12.0%
調達・購買	189	10.9%
企画・研究開発	133	7.7%
その他	16	0.9%
特になし	555	32.1%
	n=1,728	



n=1,728

## 省力化・業務効率化が必要な業務

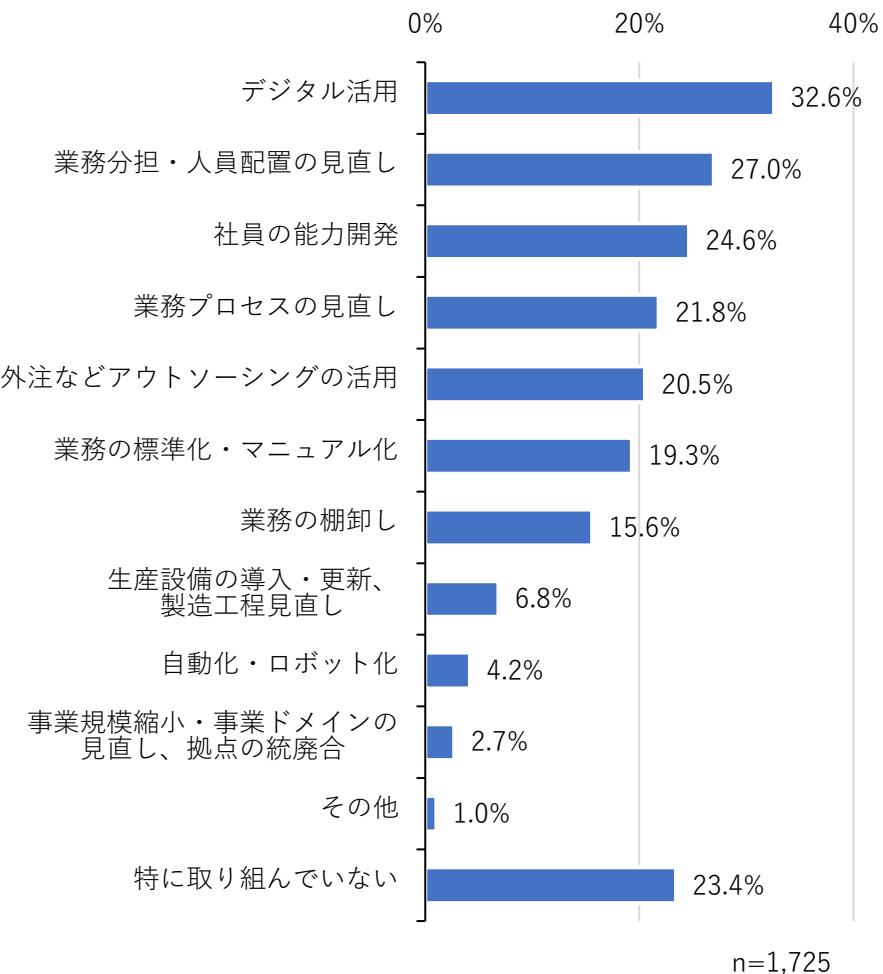
	回答数	割合
営業・接客	553	32.5%
総務・財務・経理	514	30.2%
受注・在庫管理	482	28.3%
生産・施工	435	25.5%
人事・労務	421	24.7%
調達・購買	325	19.1%
配送・物流	310	18.2%
企画・研究開発	258	15.1%
清掃	130	7.6%
その他	21	1.2%
特になし	377	22.1%
	n=1,703	



## 直近1年間の省力化・業務効率化の取り組み内容

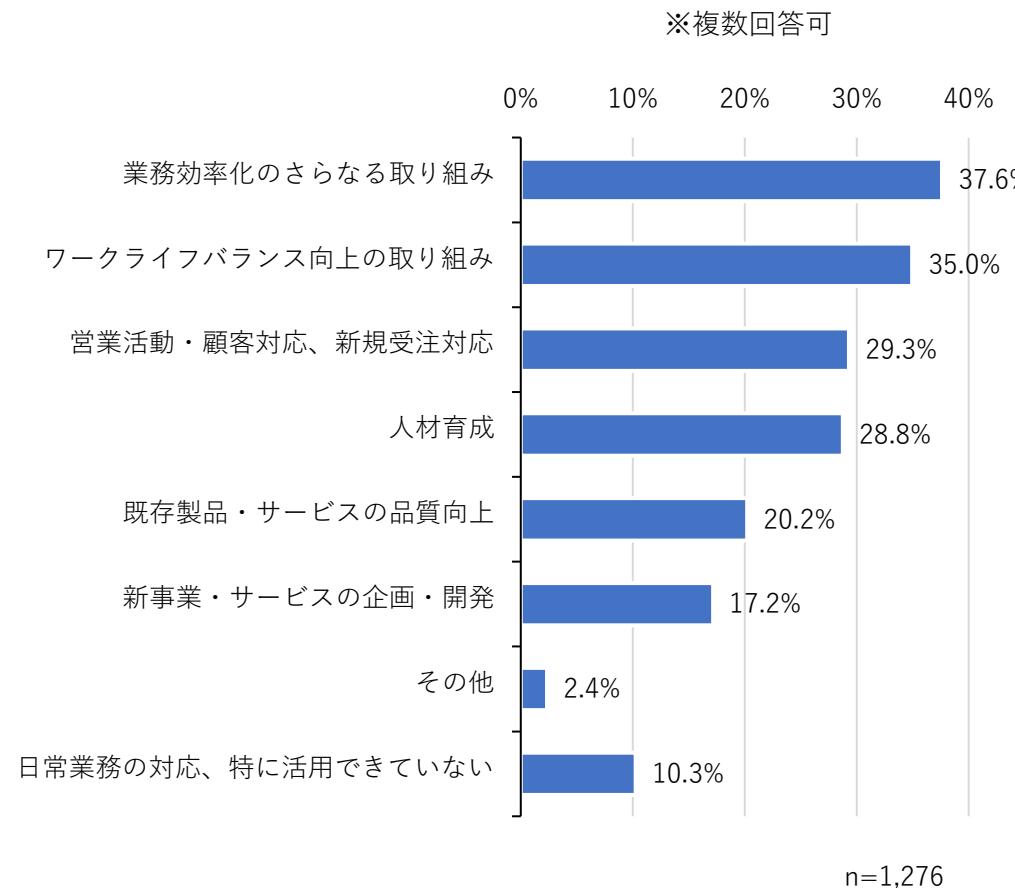
	回答数	割合
デジタル活用 (業務・管理ソフトの活用等)	562	32.6%
業務分担・人員配置の見直し	465	27.0%
社員の能力開発 (スキル向上、多能工化等)	425	24.6%
業務プロセスの見直し (不要・重複業務見直し、業務簡素化等)	376	21.8%
外注などアウトソーシングの活用	354	20.5%
業務の標準化・マニュアル化	333	19.3%
業務の棚卸し	269	15.6%
生産設備の導入・更新、製造工程見直し	118	6.8%
自動化・ロボット化	72	4.2%
事業規模縮小・事業ドメインの見直し、拠点の統廃合	47	2.7%
その他	18	1.0%
特に取り組ん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

※複数回答可



# 省力化・業務効率化で生まれた時間の活用

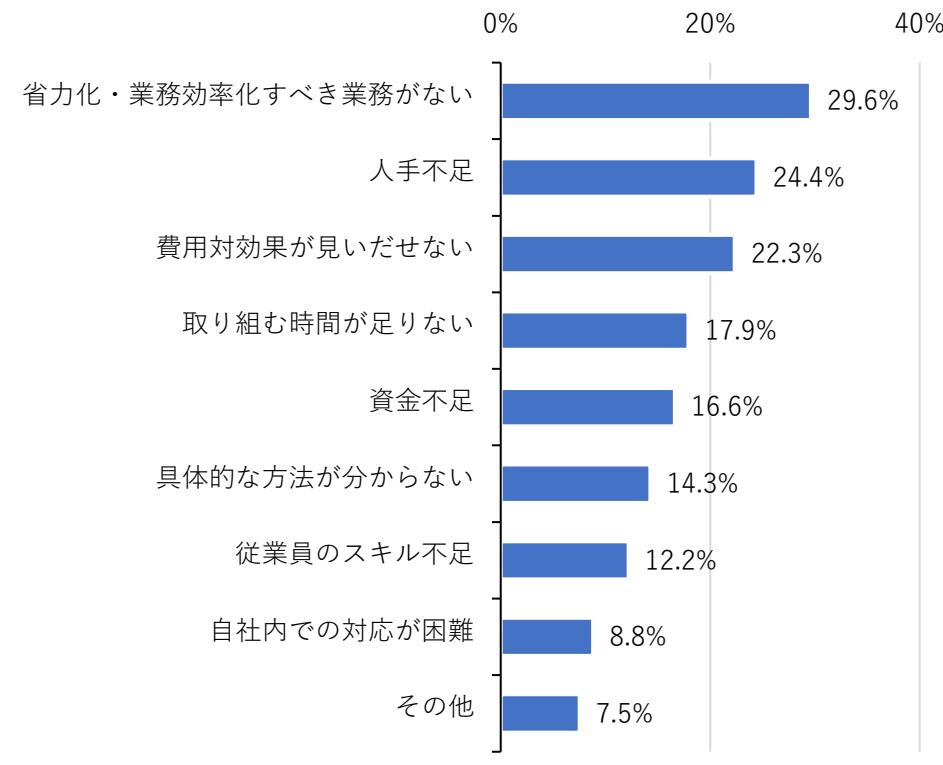
	回答数	割合
業務効率化のさらなる取り組み	480	37.6%
ワークライフバランス向上の取り組み	446	35.0%
営業活動・顧客対応、新規受注対応	374	29.3%
人材育成	367	28.8%
既存製品・サービスの品質向上	258	20.2%
新事業・サービスの企画・開発	219	17.2%
その他	30	2.4%
日常業務の対応、特に活用できていない	131	10.3%
	n=1,276	



# 省力化・業務効率化の取り組みを行わない理由

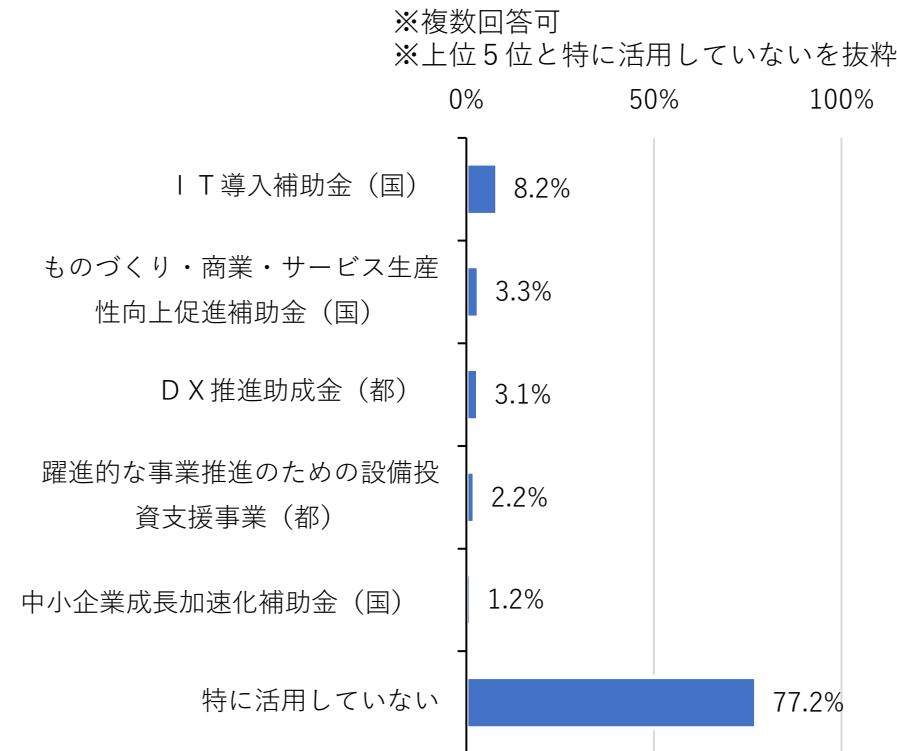
※複数回答可

	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	



## 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
IT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%
DX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	

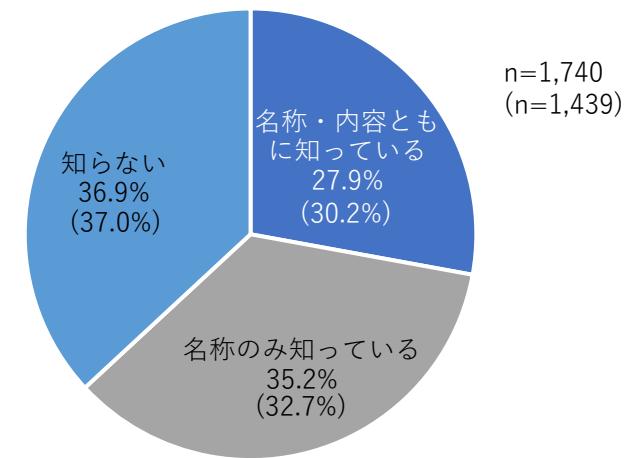


n=1,736

## 「経営者保証に関するガイドライン」の認知度・説明状況

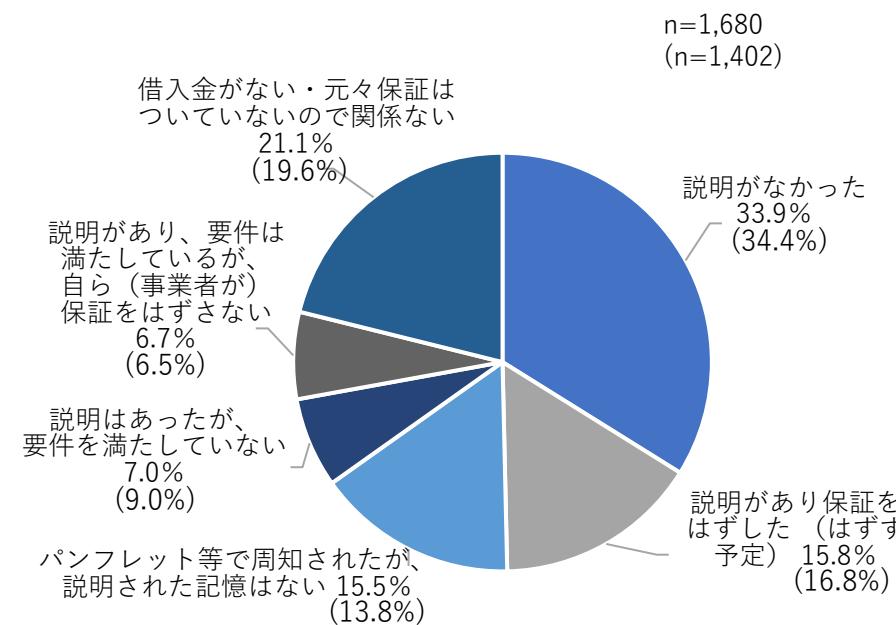
### 【(1) 「経営者保証に関するガイドライン」の認知度】

	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】

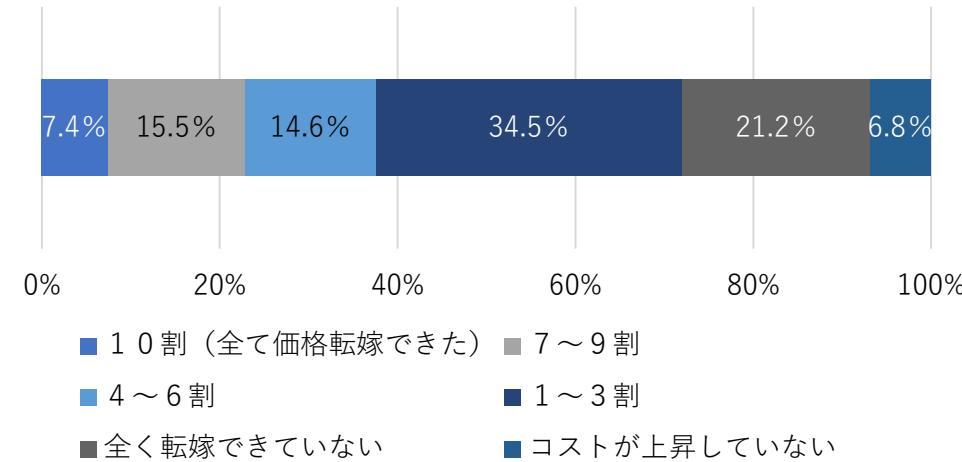
	回答数	割合
説明がなかった	569	33.9%
説明があり保証をはずした (はずす予定)	265	15.8%
パンフレット等で周知されたが、 説明された記憶はない	261	15.5%
説明はあったが、要件を満たしていない	117	7.0%
説明があり、要件は満たしているが、 自ら（事業者が）保証をはずさない	113	6.7%
借入金がない・元々保証はついていないので関係ない	355	21.1%
	n=1,680 (n=1,402)	



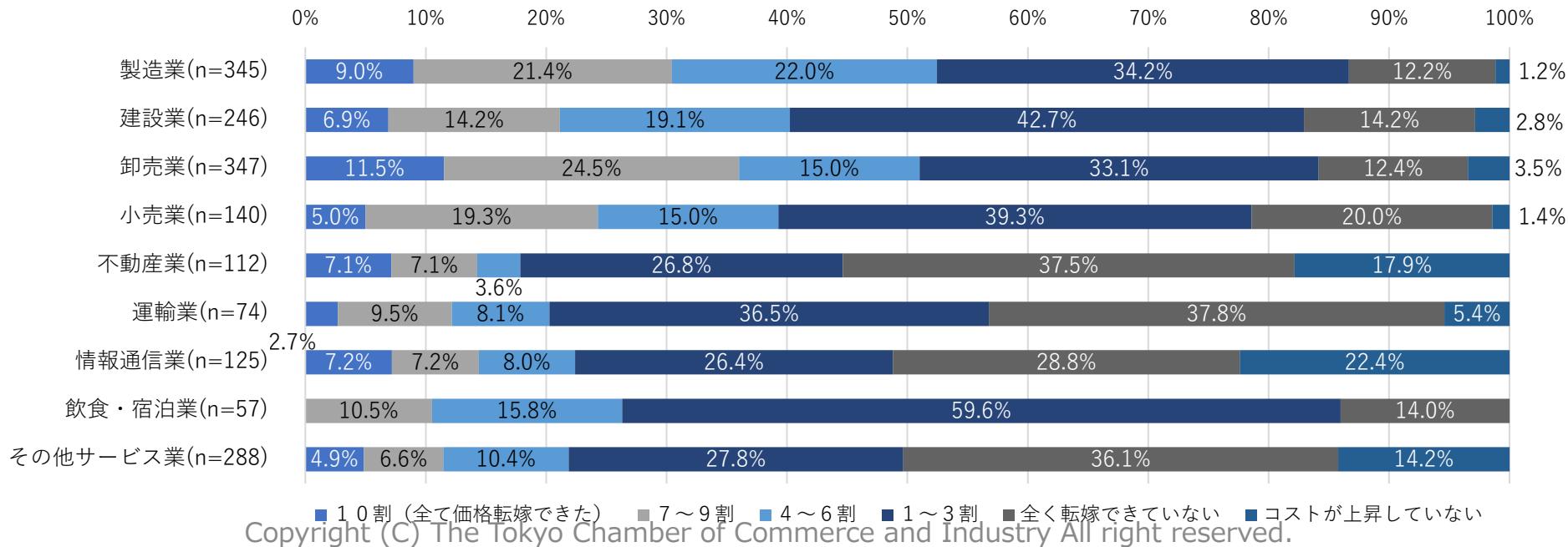
## 価格転嫁：原材料・仕入費用（全体／業種別）

## 【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	



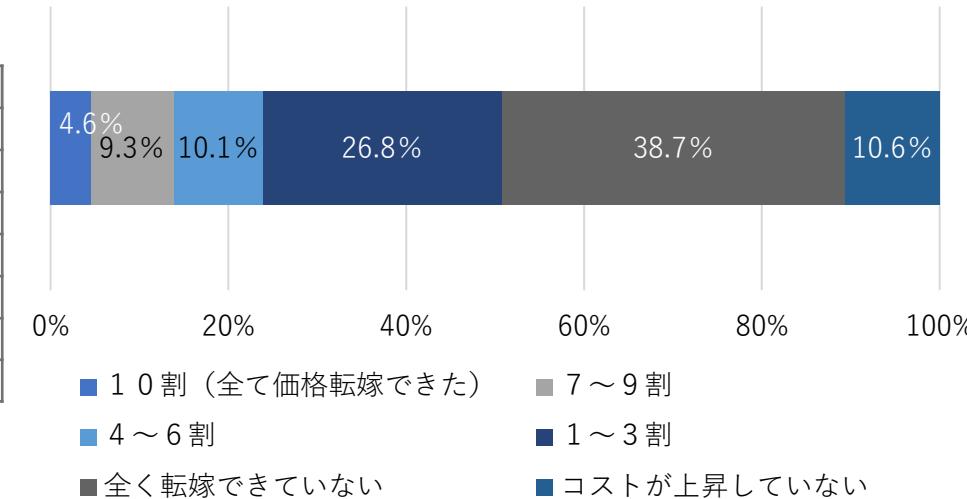
## 【価格転嫁の状況 原材料・仕入費用 業種別】



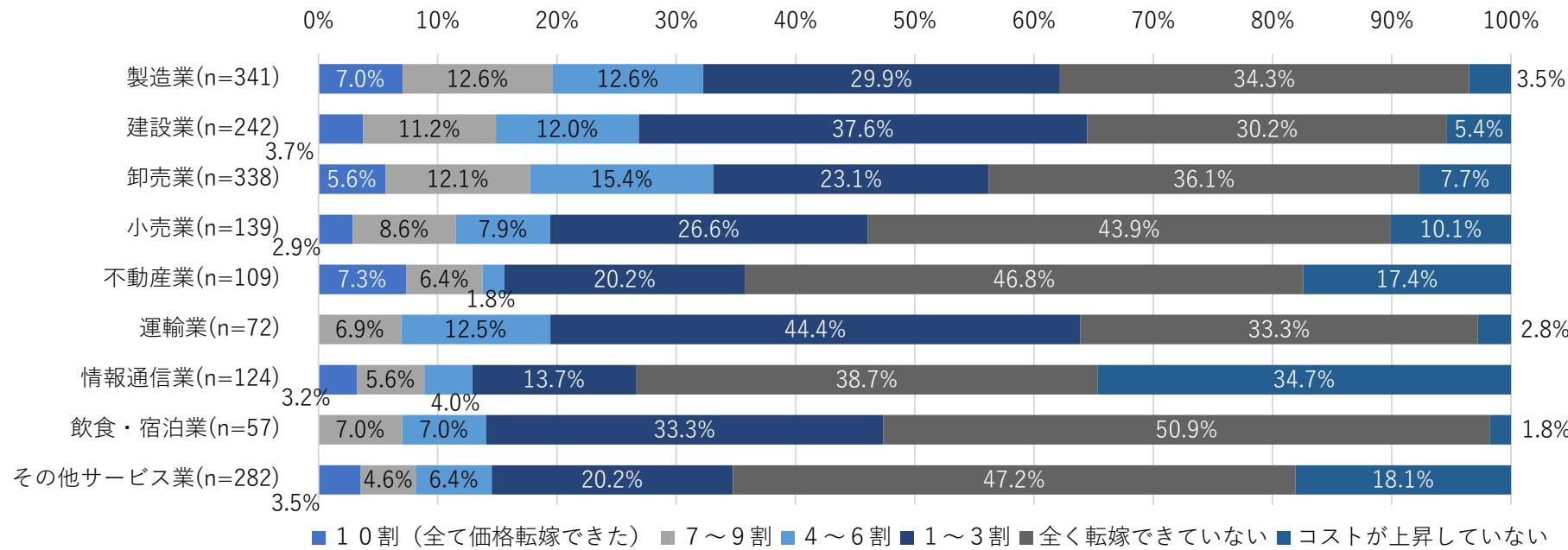
# 価格転嫁：エネルギー費用 (全体／業種別)

## 【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	



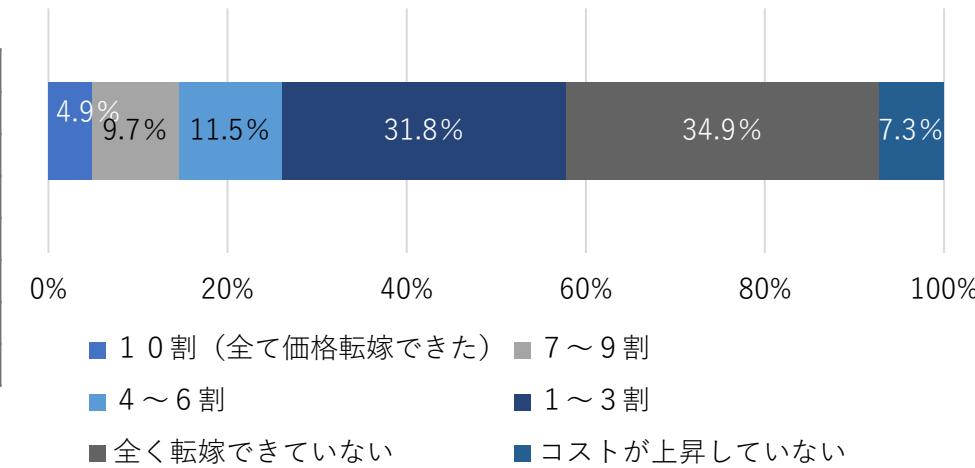
## 【価格転嫁の状況 エネルギー費用 業種別】



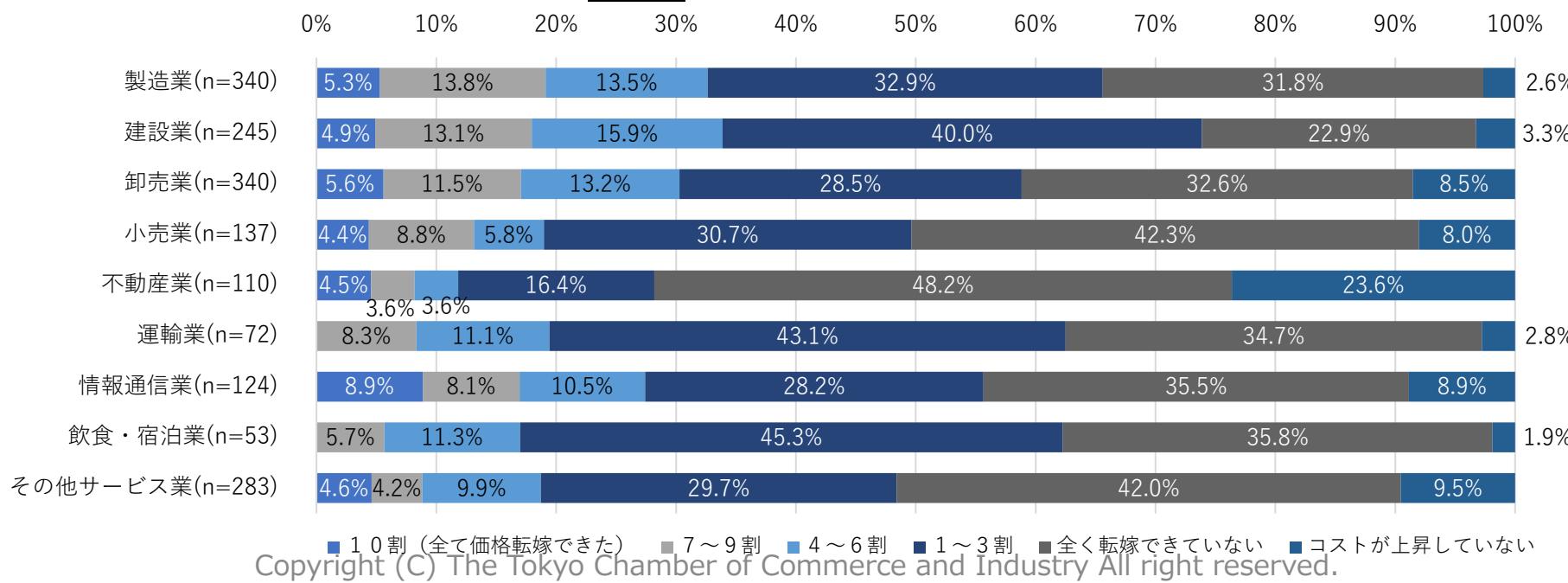
## 価格転嫁：労務費・人件費（全体／業種別）

## 【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	



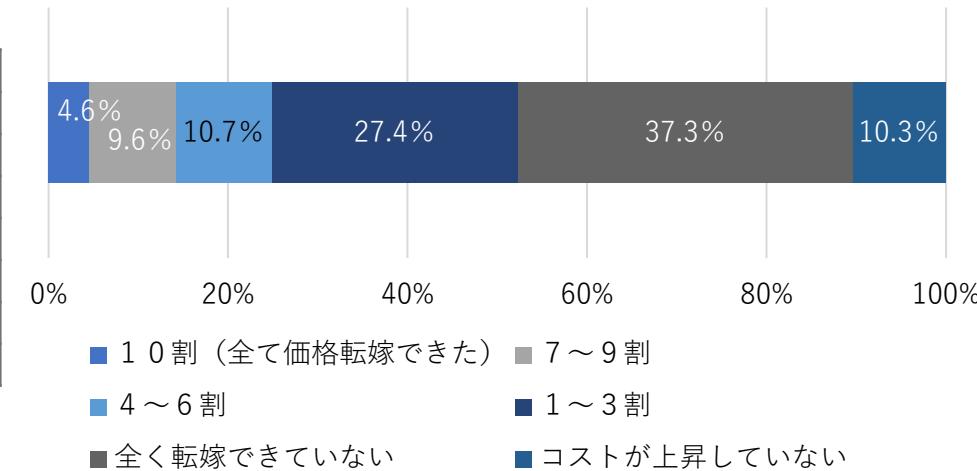
## 【価格転嫁の状況 労務費・人件費 業種別】



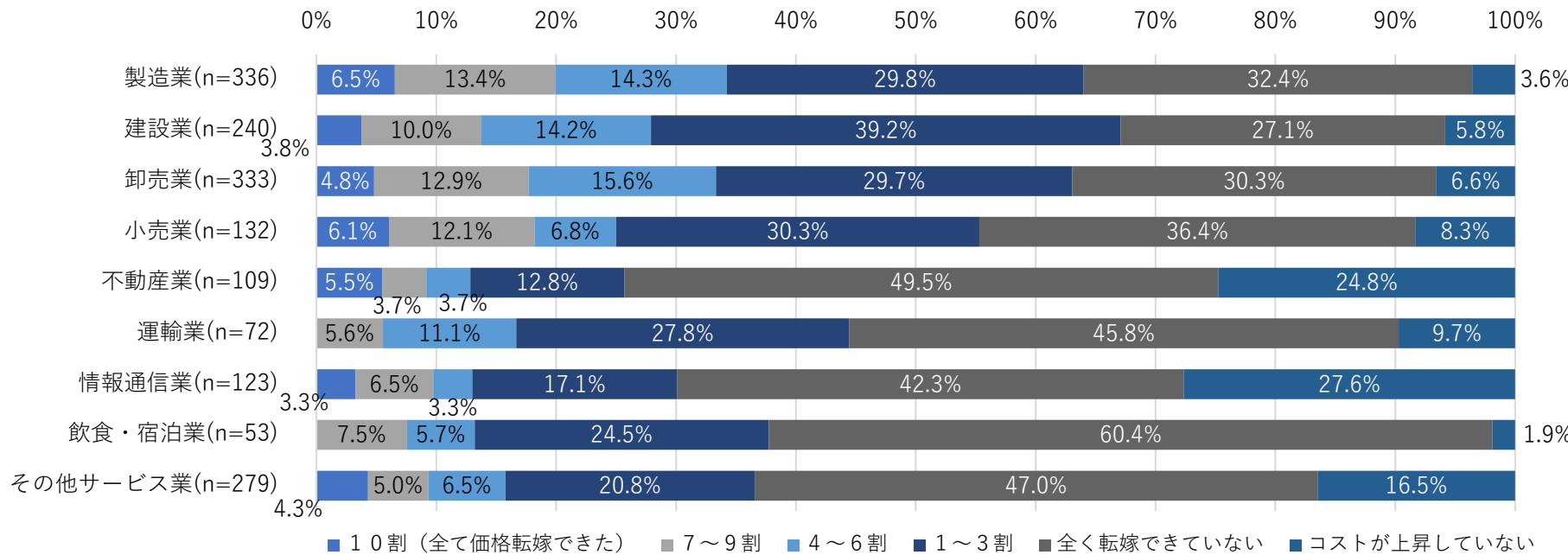
# 価格転嫁：その他経費（全体／業種別）

## 【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	



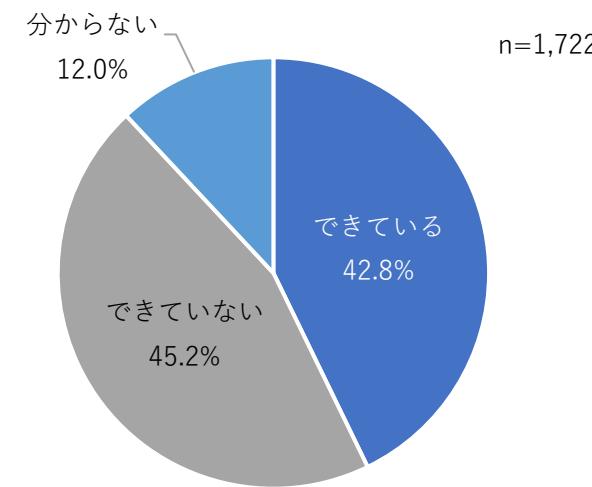
## 【価格転嫁の状況 その他経費 業種別】



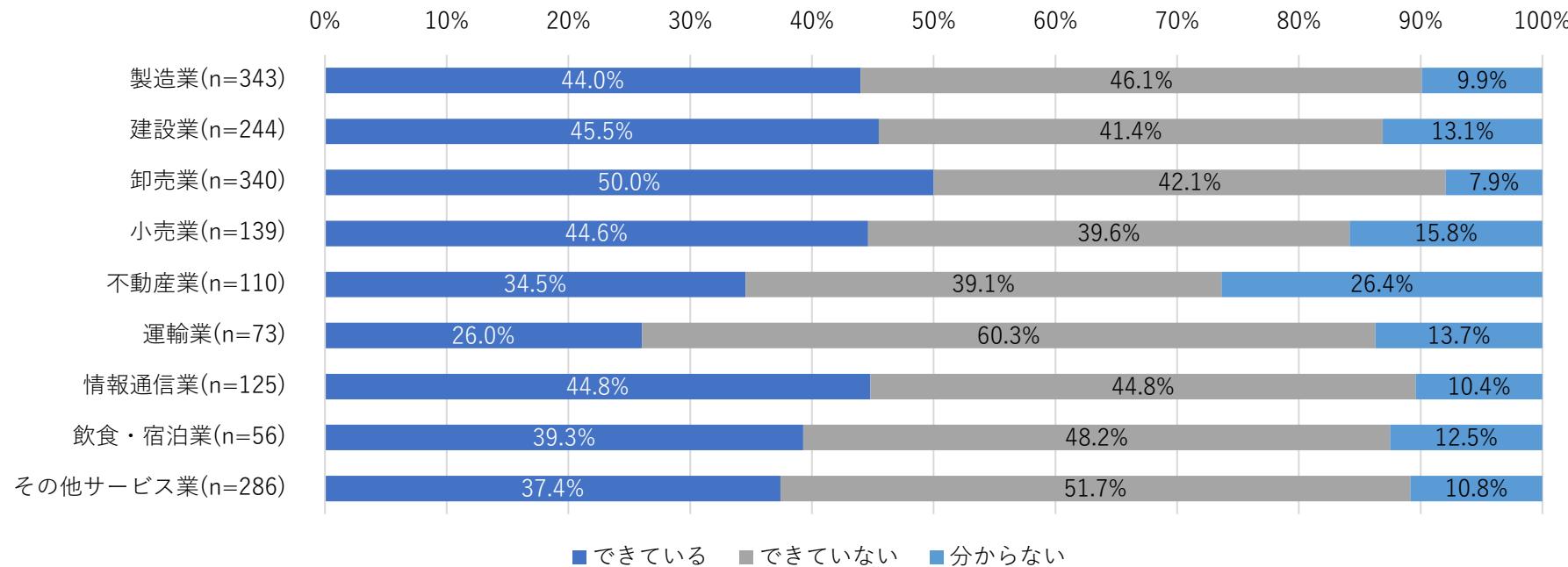
## 価格設定の状況（全体／業種別）

## 【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%
分からぬ	206	12.0%
n=1,722		



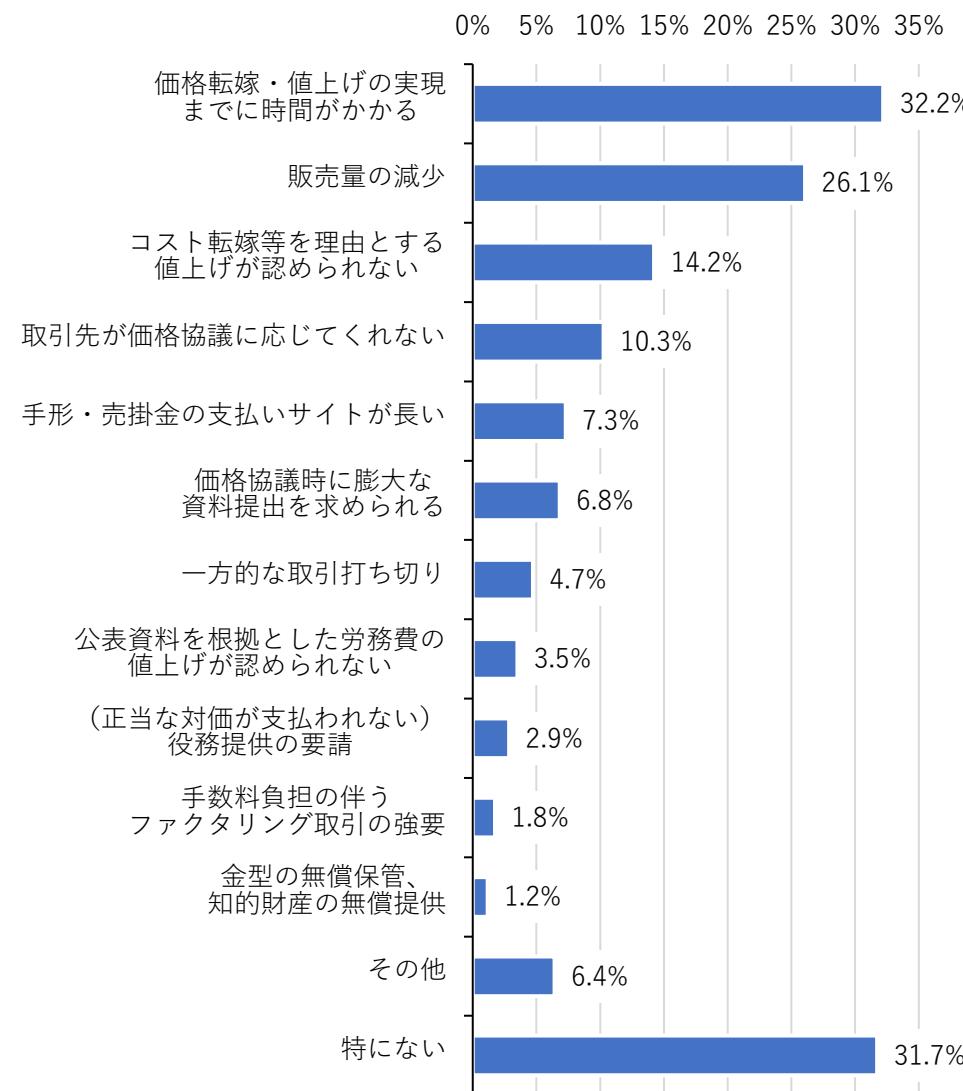
## 【希望する価格水準での取引 業種別】



## 取引条件の改善・さらなる価格転嫁に向けた問題・課題

	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%
特はない	544	31.7%
	n=1,714	

※複数回答可 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】

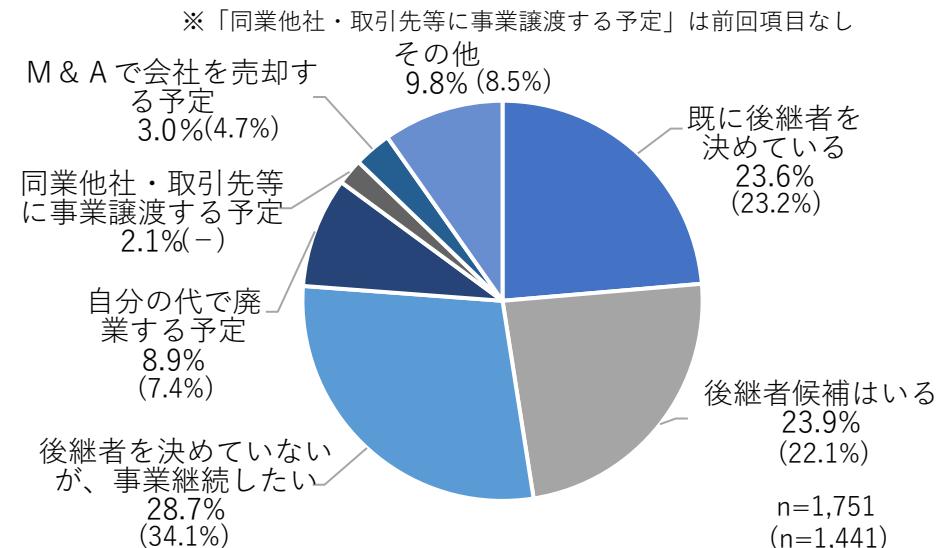
	回答数	割合
既に後継者を決めている	414	23.6%
後継者候補はいる	418	23.9%
後継者を決めていないが、事業継続したい	502	28.7%
自分の代で廃業する予定	156	8.9%
同業他社・取引先等に事業譲渡する予定	37	2.1%
M & A で会社を売却する予定	53	3.0%
その他	171	9.8%
	n=1,751	

(n=1,441)

## 【後継者・承継先】

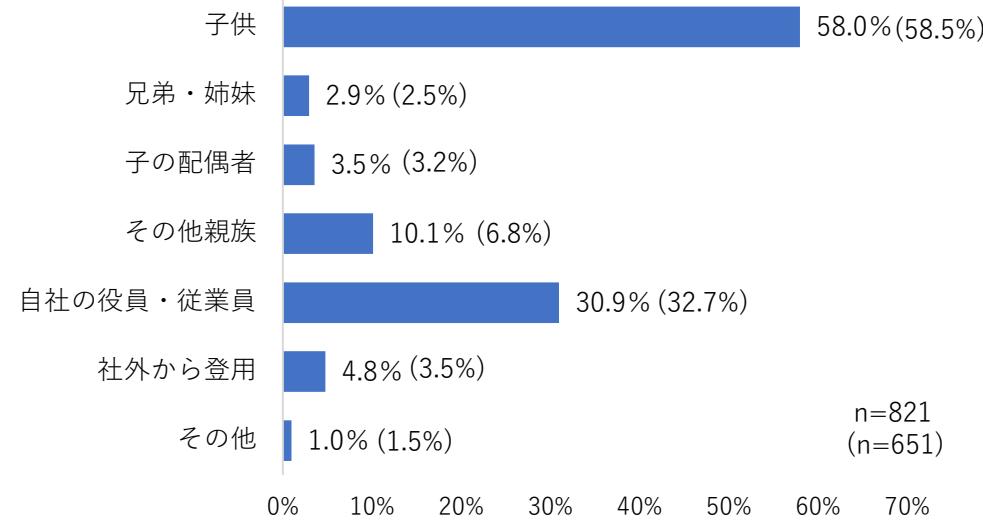
	回答数	割合
子供	476	58.0%
兄弟・姉妹	24	2.9%
子の配偶者	29	3.5%
その他親族	83	10.1%
自社の役員・従業員	254	30.9%
社外から登用	39	4.8%
その他	8	1.0%
	n=821	

(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%
承継したい人材がいない	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

事業承継を考える年齢ではない

34.0%(32.4%)

事業承継よりも優先すべき  
経営課題がある

21.7%(21.7%)

事業承継を考えたいが、  
後回しにしている

12.5%(14.0%)

承継したい人材がいない

15.8% (18.0%)

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

3.5% (1.9%)

事業の将来性に不安があり、  
承継するか悩んでいる

9.2% (7.9%)

その他

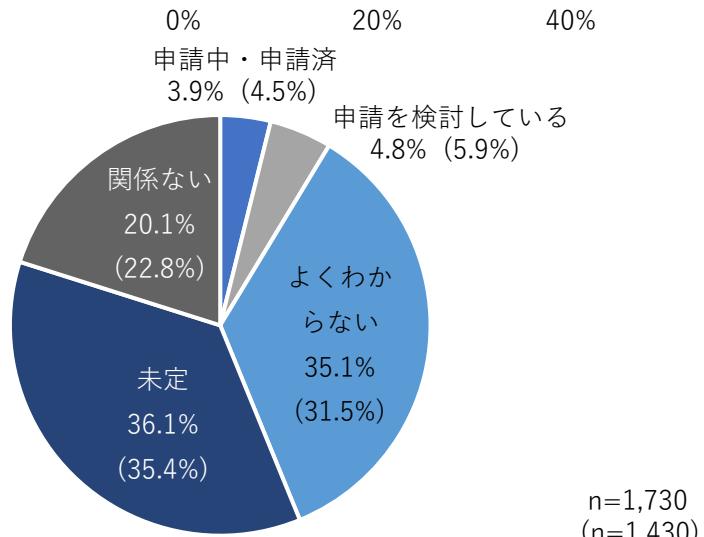
3.3% (4.2%)

n=488  
(n=479)

## 【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。

 東京商工会議所