

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)

2024年12月6日
中小企業委員会

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			
0.	回答企業の属性		III.	省力化・業務効率化	
問1(1)(2)	業種、業歴	3	問10	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11(1)	省力化・業務効率化の取り組み内容	27
問1(5)(6)	売上高（年間）、海外売上高比率	5	問11(2)	省力化・業務効率化に取り組む上での課題	28
問1(7)(8)	取引形態、経営者年齢	6	問11(3)	省力化・業務効率化の取り組みを行わない理由	29
I.	見通し、売上・収益・設備投資の状況		IV.	資金繰り・経営者保証	
問2(1)(2)(3)	業界の中期展望、競争環境、事業方針	7	問12(1)	債務の状況（全体／業種別）	30
問3(1)(2)	経営戦略の策定状況、見直し頻度	8	問12(2)	資金繰りの状況	31
問4(1)	売上高（全体／業種別）	9	問12(3)	政策金利引き上げの影響	32
問4(2)	販売・受注単価（全体／業種別）	10	問13(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(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14(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14(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14(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14(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14(2)	取引条件の改善・さらなる価格転嫁に向けた問題・課題	38
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15(1)(2)	事業承継の予定・意向、後継者・承継先	39
問5(1)	収益（今期見通し／業種別）	19	問15(3)	後継者を決めていない理由、	40
問6	設備投資	20	問16	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(1)	2020年以降の新たな取り組み状況	21			
問7(2)	新たな取り組みを行う際に活用した補助金・助成金	22			
問7(3)	新たな取り組みを実施した効果	23			
問8	スタートアップとの関係・考え	24			
問9	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

2024年9月20日～10月11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

1,447社（回答率14.5%）

—うち小規模企業者645社（44.6%）

※2023年度実績1,429社（回答率14.3%）

—うち小規模企業者665社（46.5%）

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。

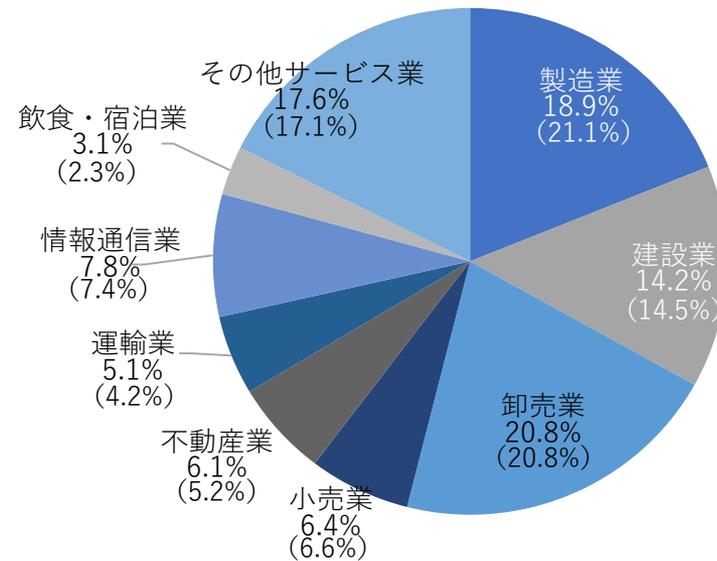
※括弧（）内の数値は、前回調査結果。

※グラフは無回答を除く割合を算出している。

【業種】

	回答数	割合
製造業	273	18.9%
建設業	205	14.2%
卸売業	301	20.8%
小売業	92	6.4%
不動産業	88	6.1%
運輸業	73	5.1%
情報通信業	113	7.8%
飲食・宿泊業	45	3.1%
その他サービス業	254	17.6%
	n=1,444	

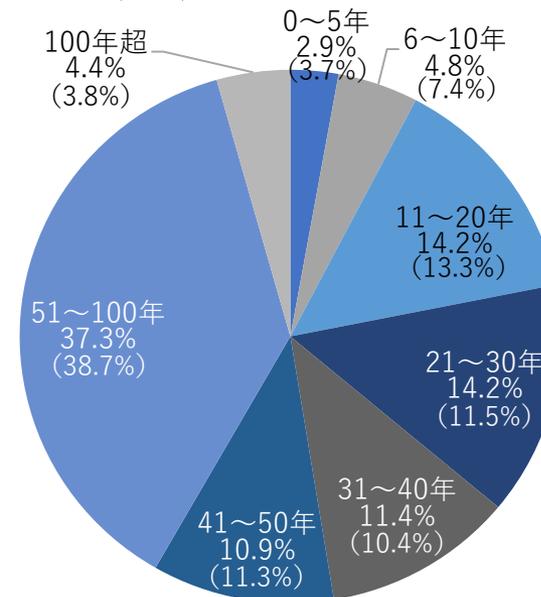
(n=1,414)



【業歴】

	回答数	割合
0～5年	41	2.9%
6～10年	69	4.8%
11～20年	204	14.2%
21～30年	203	14.2%
31～40年	163	11.4%
41～50年	156	10.9%
51～100年	535	37.3%
100年超	63	4.4%
	n=1,434	

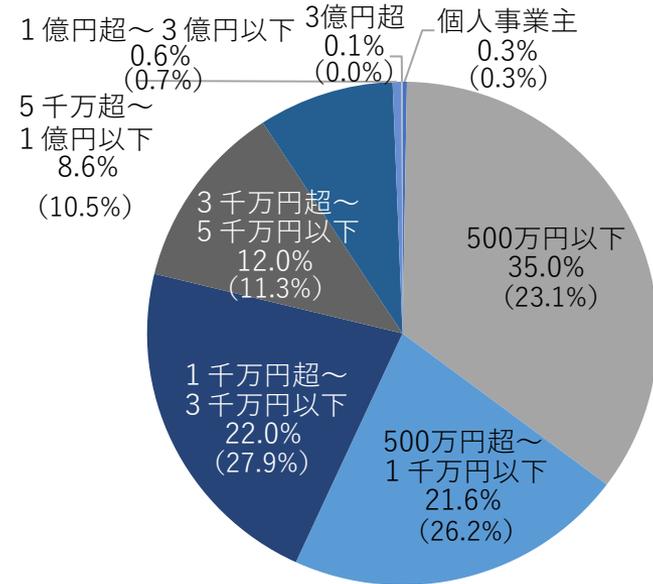
(n=1,411)



資本金、従業員数

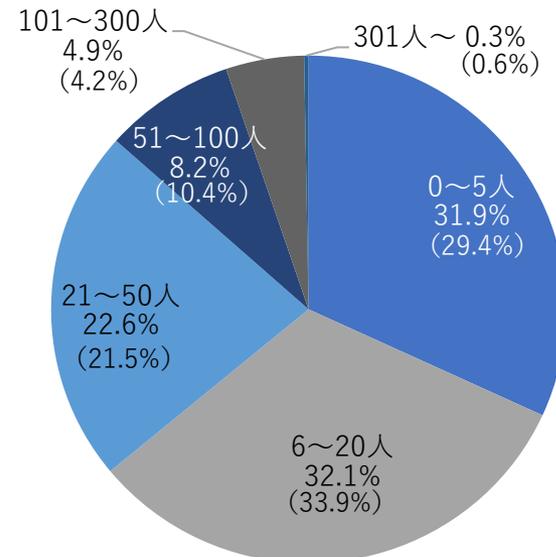
【資本金】

	回答数	割合
個人事業主	4	0.3%
500万円以下	505	35.0%
500万円超～1千万円以下	312	21.6%
1千万円超～3千万円以下	317	22.0%
3千万円超～5千万円以下	173	12.0%
5千万円超～1億円以下	124	8.6%
1億円超～3億円以下	8	0.6%
3億円超	1	0.1%
	n=1,444	
	(n=1,418)	



【従業員数】

	回答数	割合
0～5人	460	31.9%
6～20人	464	32.1%
21～50人	326	22.6%
51～100人	119	8.2%
101～300人	71	4.9%
301人～	4	0.3%
	n=1,444	
	(n=1,417)	

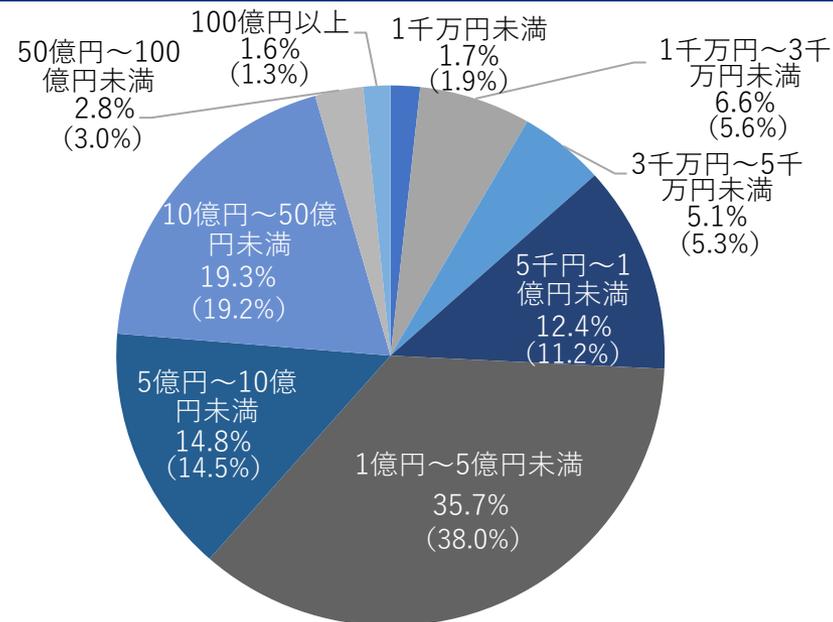


売上高（年間）、海外売上高比率

【売上高（年間）】

	回答数	割合
1千万円未満	25	1.7%
1千万円～3千万円未満	95	6.6%
3千万円～5千万円未満	73	5.1%
5千万円～1億円未満	179	12.4%
1億円～5億円未満	515	35.7%
5億円～10億円未満	214	14.8%
10億円～50億円未満	278	19.3%
50億円～100億円未満	41	2.8%
100億円以上	23	1.6%
	n=1,443	

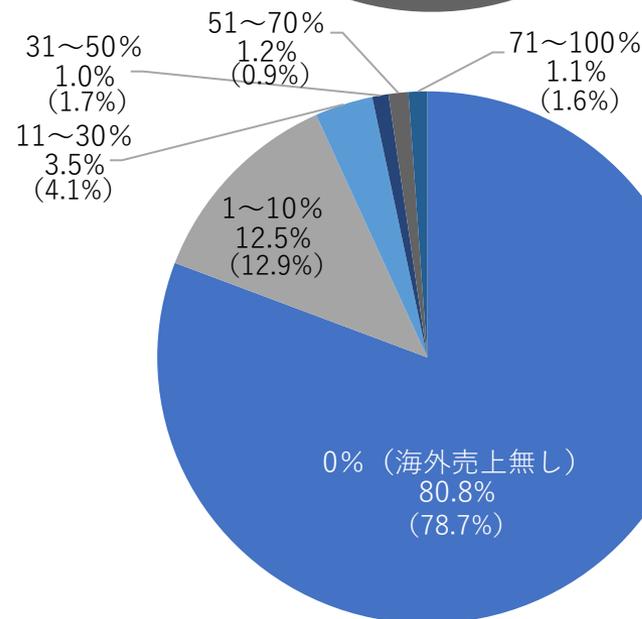
(n=1,417)



【海外売上高比率】

	回答数	割合
0%（海外売上無し）	1,160	80.8%
1～10%	179	12.5%
11～30%	50	3.5%
31～50%	14	1.0%
51～70%	17	1.2%
71～100%	16	1.1%
	n=1,436	

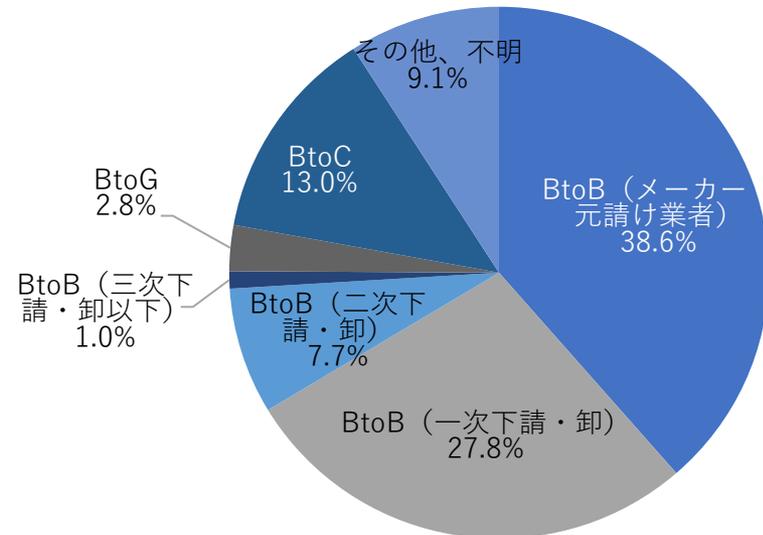
(n=1,398)



取引形態、経営者年齢

【取引形態】

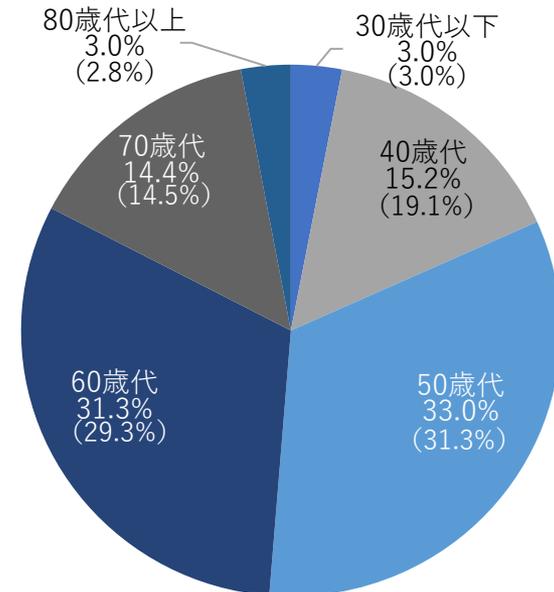
	回答数	割合
BtoB（メーカー・元請け業者）	553	38.6%
BtoB（一次下請・卸）	398	27.8%
BtoB（二次下請・卸）	110	7.7%
BtoB（三次下請・卸以下）	15	1.0%
BtoG※国・自治体との取引	40	2.8%
BtoC	187	13.0%
その他、不明	130	9.1%
	n=1,433	



【経営者年齢】

	回答数	割合
30歳代以下	44	3.0%
40歳代	220	15.2%
50歳代	476	33.0%
60歳代	452	31.3%
70歳代	208	14.4%
80歳代以上	43	3.0%
	n=1,443	

(n=1,416)

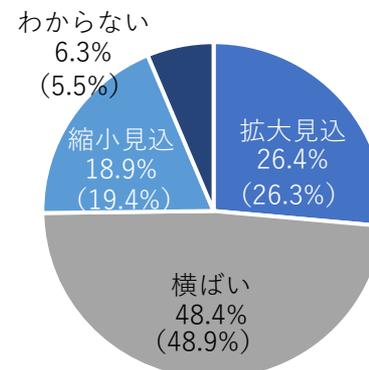


中期展望：業界展望、競争環境、事業方針

【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	382	26.4%
横ばい	699	48.4%
縮小見込み	273	18.9%
わからない	91	6.3%
	n=1,445	

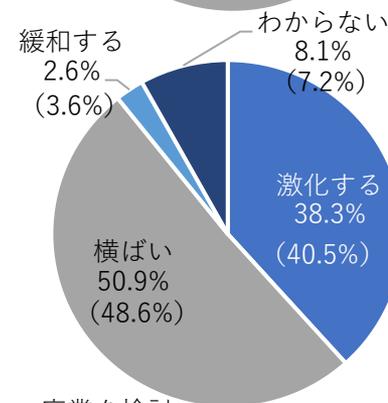
(n=1,348)



【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	554	38.3%
横ばい	736	50.9%
緩和する	38	2.6%
わからない	117	8.1%
	n=1,445	

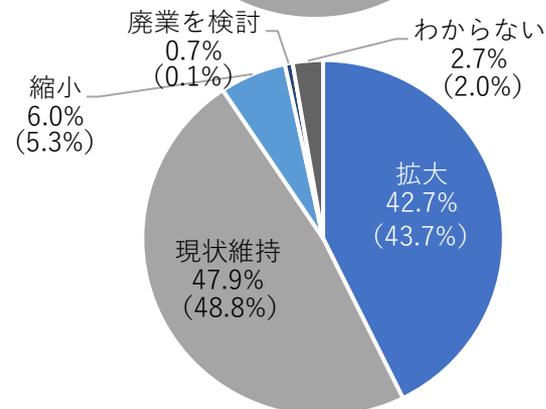
(n=1,347)



【事業方針（今後3～5年先の展望）】

	回答数	割合
拡大	616	42.7%
現状維持	691	47.9%
縮小	86	6.0%
廃業を検討	10	0.7%
わからない	39	2.7%
	n=1,442	

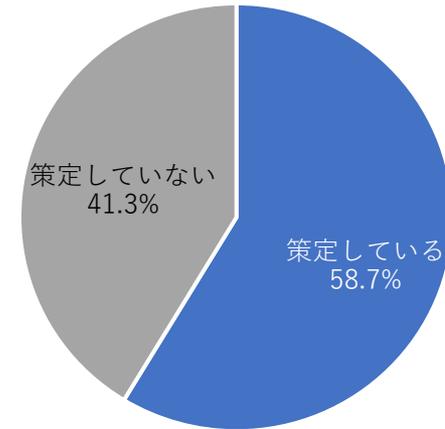
(n=1,347)



経営戦略の策定状況・見直し頻度

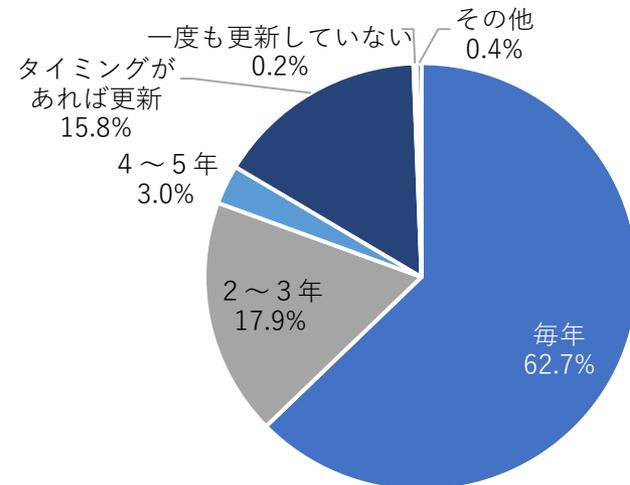
【経営戦略の策定状況】

	回答数	割合
策定している	845	58.7%
策定していない	595	41.3%
	n=1,440	



【経営戦略の見直し頻度】

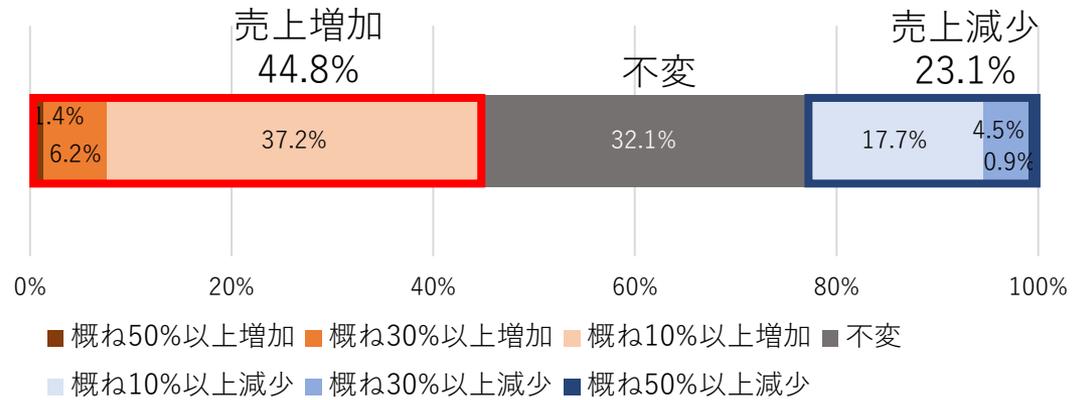
	回答数	割合
毎年	528	62.7%
2～3年	151	17.9%
4～5年	25	3.0%
タイミングがあれば更新	133	15.8%
一度も更新していない	2	0.2%
その他	3	0.4%
	n=842	



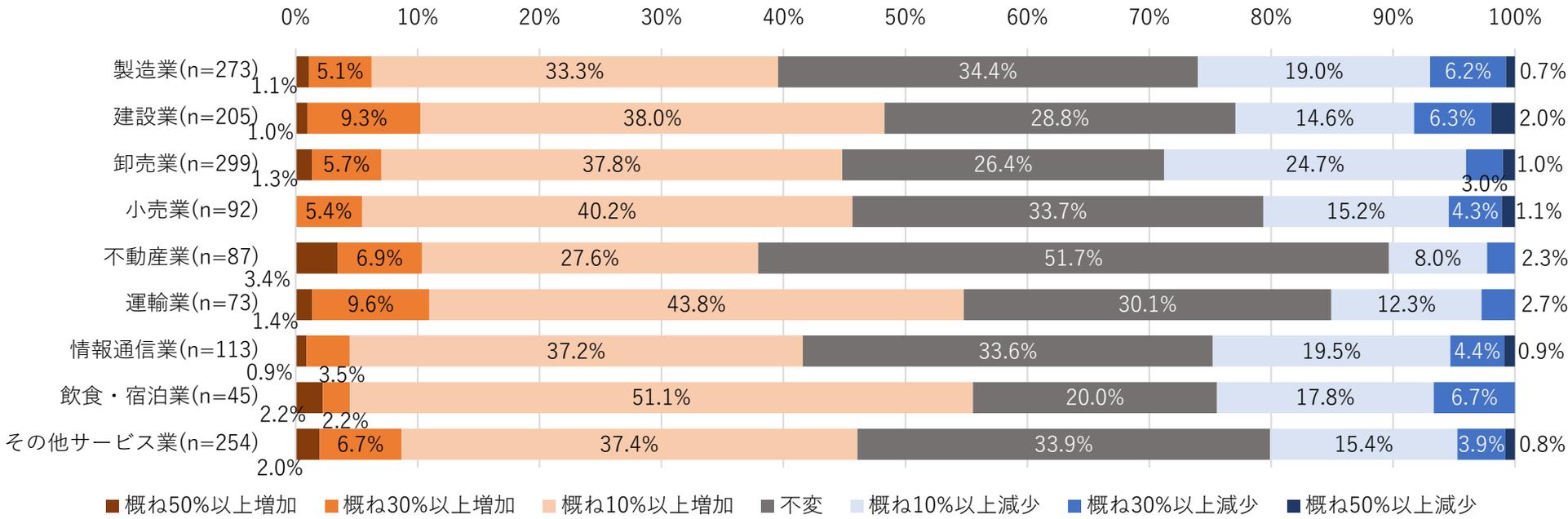
売上高（全体／業種別）

【（1）昨年2023年1月～9月と比較した今年2024年1月～9月の売上高】

	回答数	割合
概ね50%以上増加	20	1.4%
概ね30%以上増加	90	6.2%
概ね10%以上増加	536	37.2%
不変	463	32.1%
概ね10%以上減少	255	17.7%
概ね30%以上減少	65	4.5%
概ね50%以上減少	13	0.9%
	n=1,442	



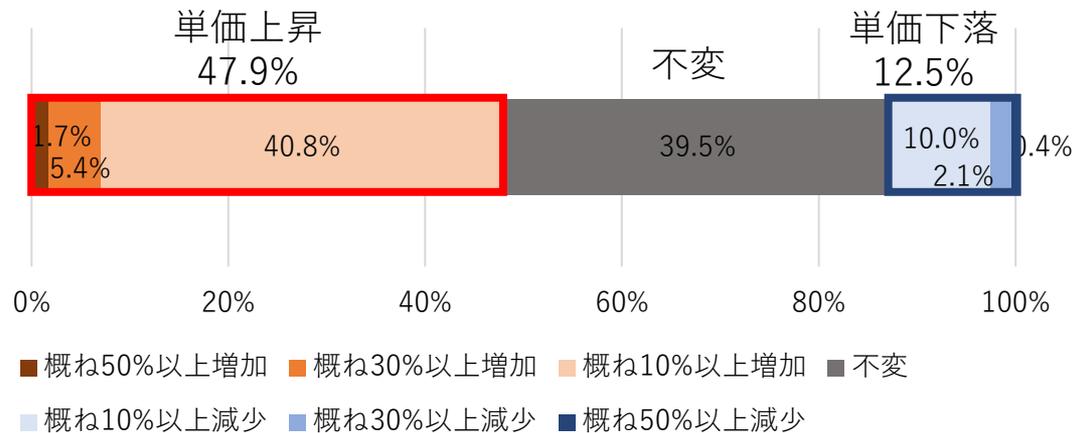
【（1）昨年2023年1月～9月と比較した今年2024年1月～9月の売上高 業種別】



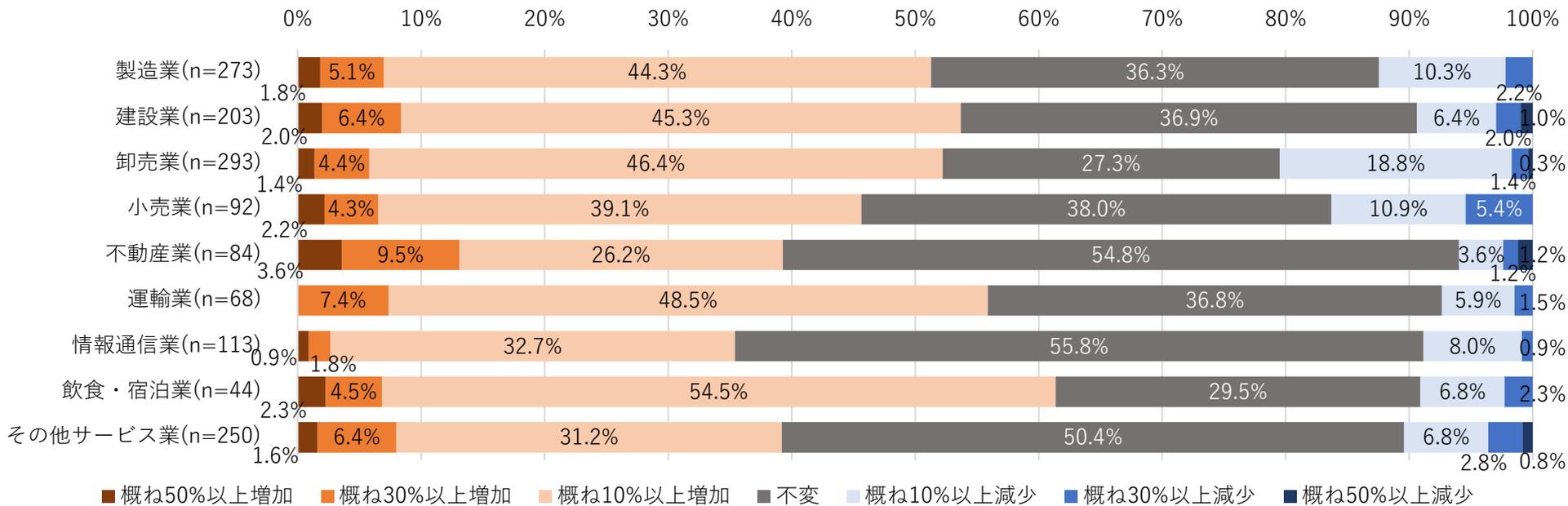
販売・受注単価（全体／業種別）

【（2）昨年2023年1月～9月と比較した今年2024年1月～9月の販売・受注単価】

	回答数	割合
概ね50%以上上昇	24	1.7%
概ね30%以上上昇	77	5.4%
概ね10%以上上昇	580	40.8%
不変	562	39.5%
概ね10%以上下落	142	10.0%
概ね30%以上下落	30	2.1%
概ね50%以上下落	6	0.4%
	n=1,421	



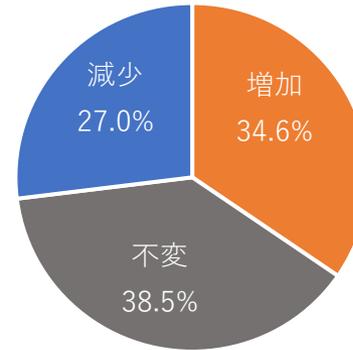
【（2）昨年2023年1月～9月と比較した今年2024年1月～9月の販売・受注単価 業種別】



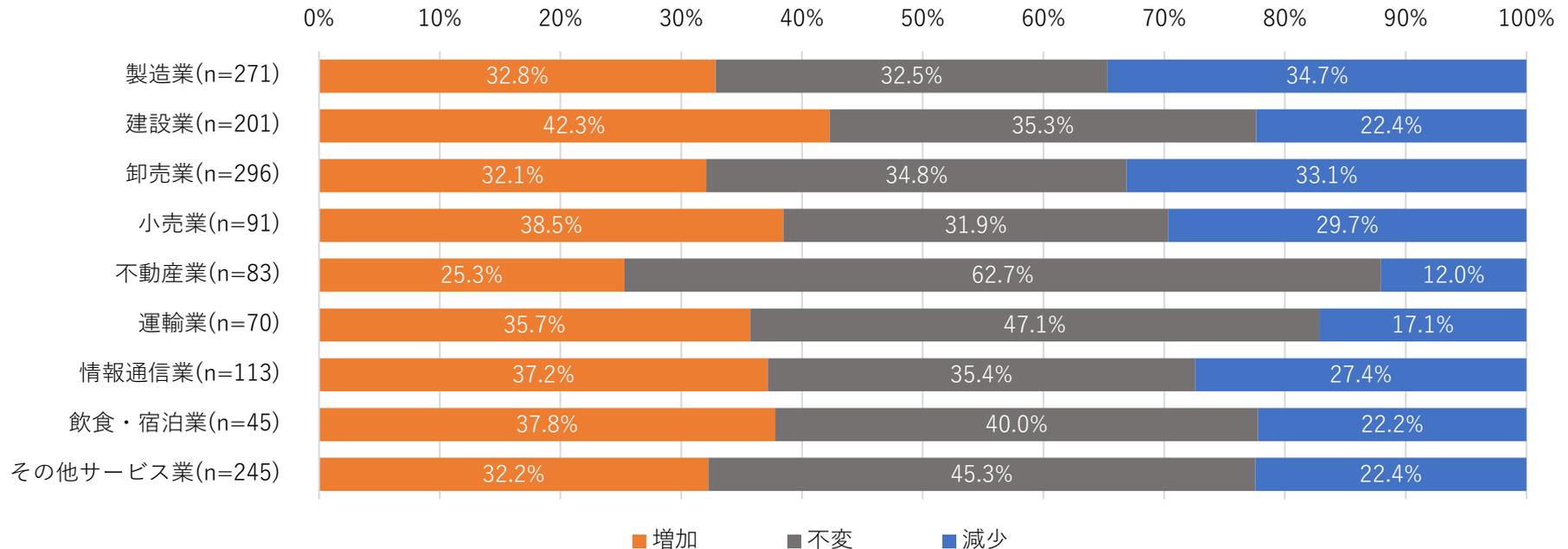
販売・受注量（全体／業種別）

【（3）昨年2023年1月～9月と比較した今年2024年1月～9月の販売・受注量】

	回答数	割合
増加	490	34.6%
不変	545	38.5%
減少	382	27.0%
	n=1,417	



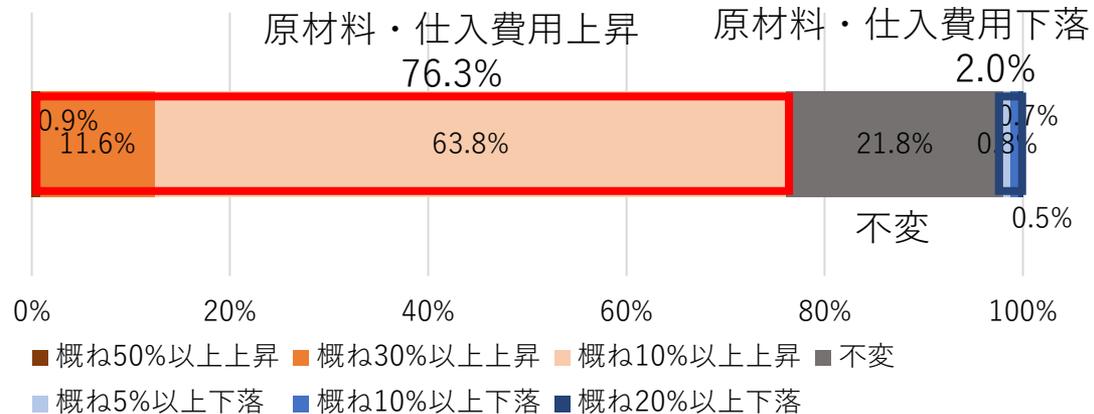
【（3）昨年2023年1月～9月と比較した今年2024年1月～9月の販売・受注量 業種別】



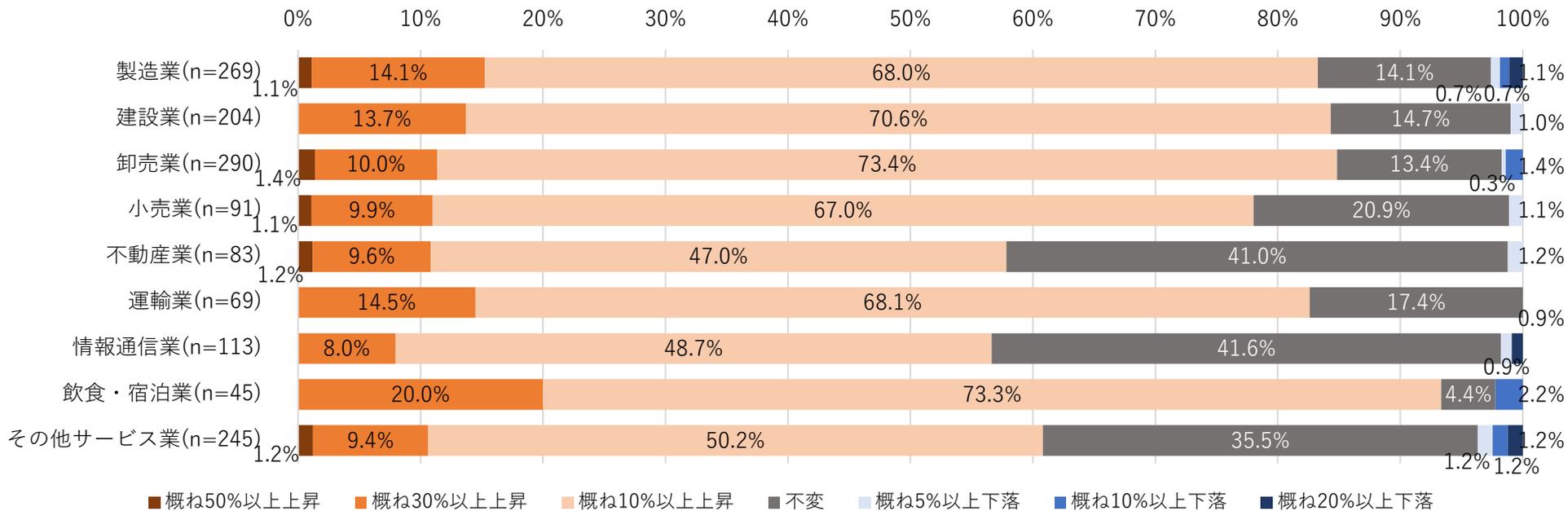
原材料・仕入費用（全体／業種別）

【（４）昨年2023年1月～9月と比較した今年2024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	12	0.9%
概ね30%以上上昇	163	11.6%
概ね10%以上上昇	899	63.8%
不変	308	21.8%
概ね5%以上下落	11	0.8%
概ね10%以上下落	10	0.7%
概ね20%以上下落	7	0.5%
	n=1,410	



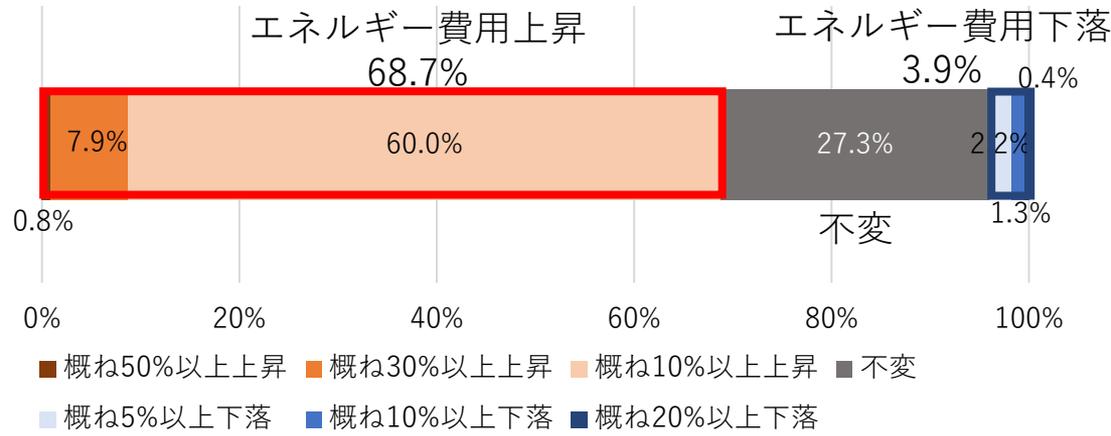
【（４）昨年2023年1月～9月と比較した今年2024年1月～9月の原材料・仕入費用 業種別】



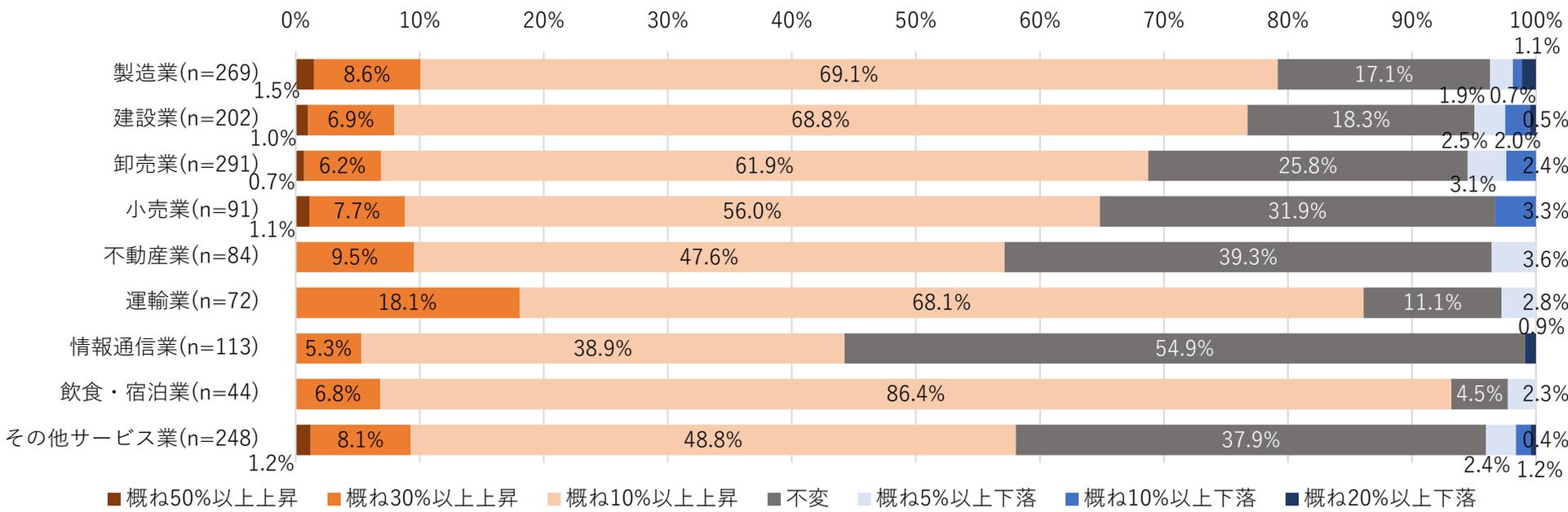
エネルギー費用（全体／業種別）

【（5）昨年2023年1月～9月と比較した今年2024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	12	0.8%
概ね30%以上上昇	112	7.9%
概ね10%以上上昇	849	60.0%
不変	386	27.3%
概ね5%以上下落	31	2.2%
概ね10%以上下落	19	1.3%
概ね20%以上下落	6	0.4%
	n=1,415	



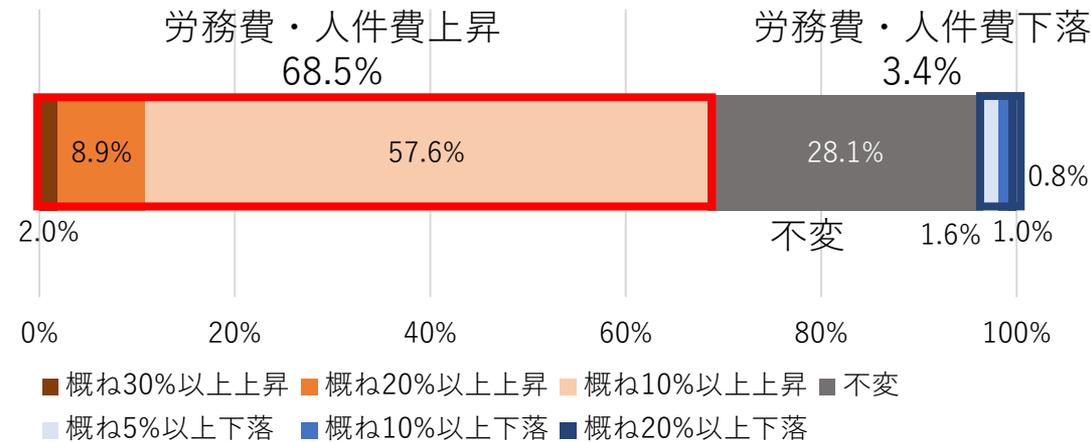
【（5）昨年2023年1月～9月と比較した今年2024年1月～9月のエネルギー費用 業種別】



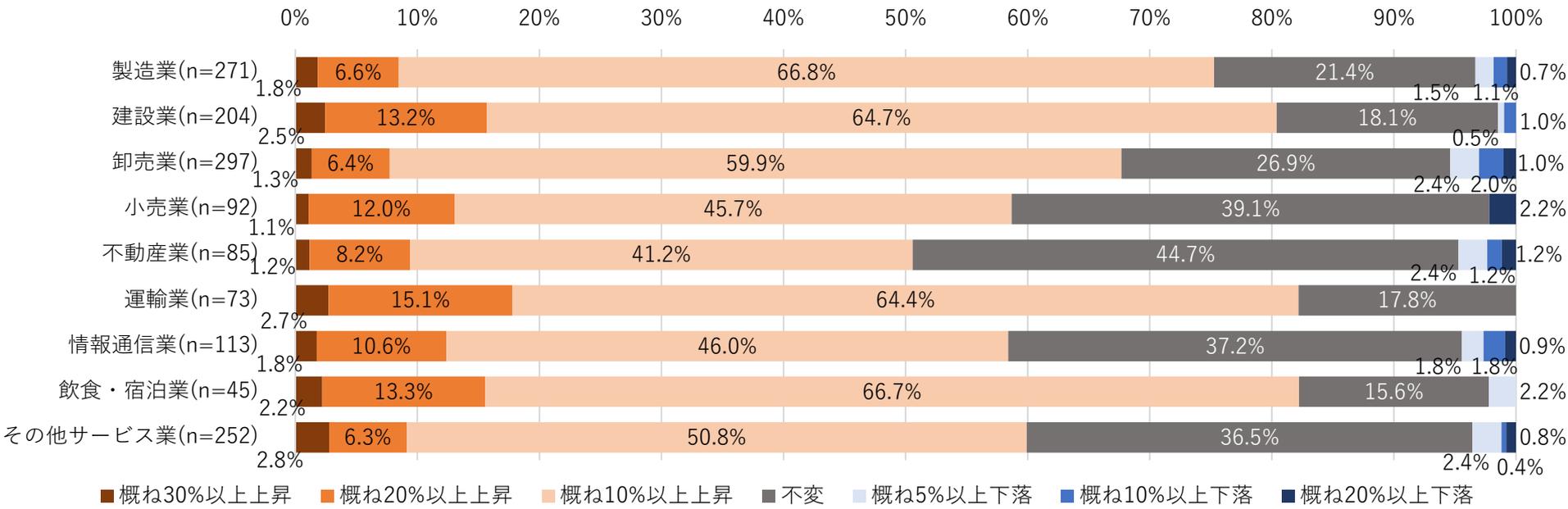
労務費・人件費（全体／業種別）

【（6）昨年2023年1月～9月と比較した今年2024年1月～9月の労務費・人件費】

	回答数	割合
概ね30%以上上昇	28	2.0%
概ね20%以上上昇	127	8.9%
概ね10%以上上昇	826	57.6%
不変	403	28.1%
概ね5%以上下落	23	1.6%
概ね10%以上下落	15	1.0%
概ね20%以上下落	11	0.8%
	n=1,433	



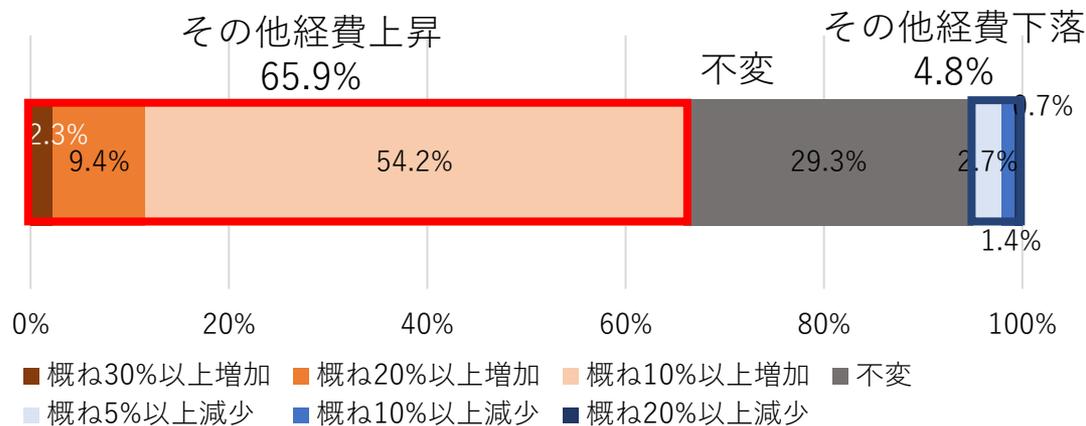
【（6）昨年2023年1月～9月と比較した今年2024年1月～9月の労務費・人件費 業種別】



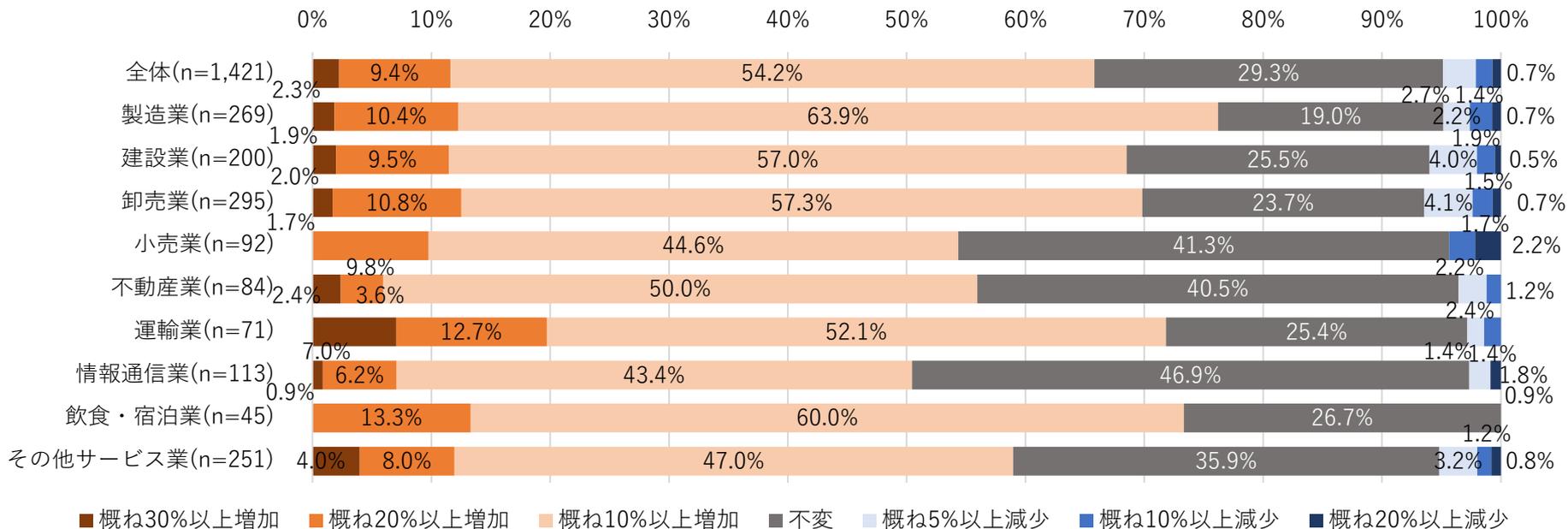
その他経費（全体／業種別）

【（7）昨年2023年1月～9月と比較した今年2024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	32	2.3%
概ね20%以上上昇	133	9.4%
概ね10%以上上昇	770	54.2%
不変	417	29.3%
概ね5%以上下落	39	2.7%
概ね10%以上下落	20	1.4%
概ね20%以上下落	10	0.7%
	n=1,421	



【（7）昨年2023年1月～9月と比較した今年2024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	773	57.5%
収支トントン	260	19.3%
赤字	311	23.1%
	n=1,344	

(n=1,345)

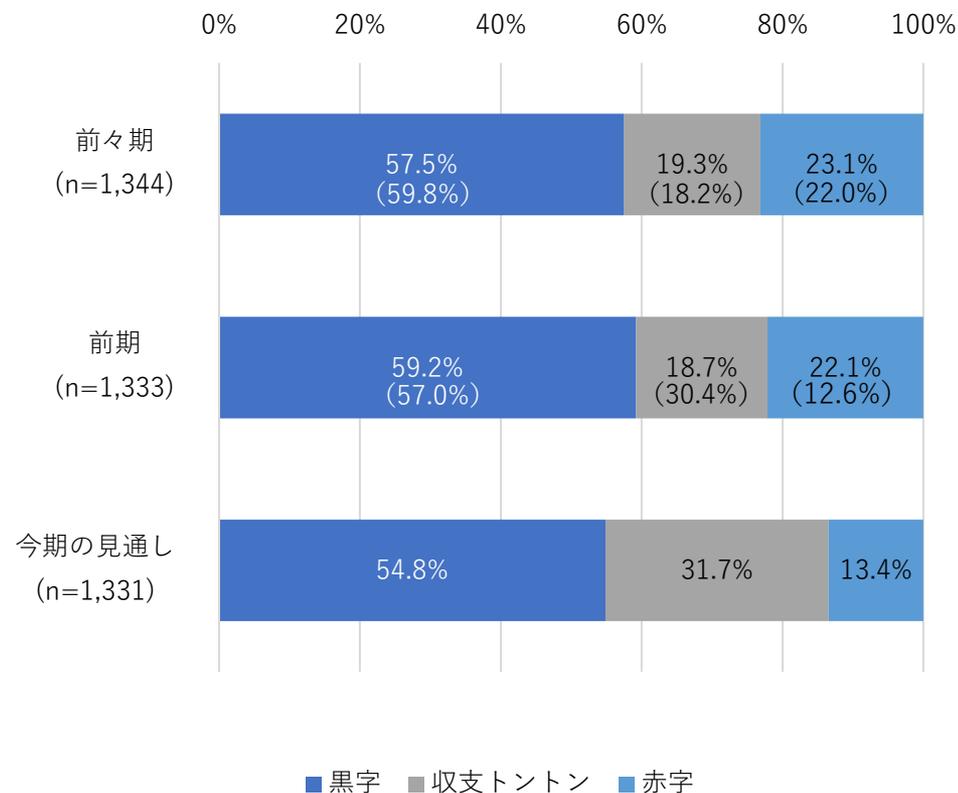
【（２）前期（直近決算期）】

	回答数	割合
黒字	789	59.2%
収支トントン	249	18.7%
赤字	295	22.1%
	n=1,333	

(n=1,329)

【（３）今期の見通し】

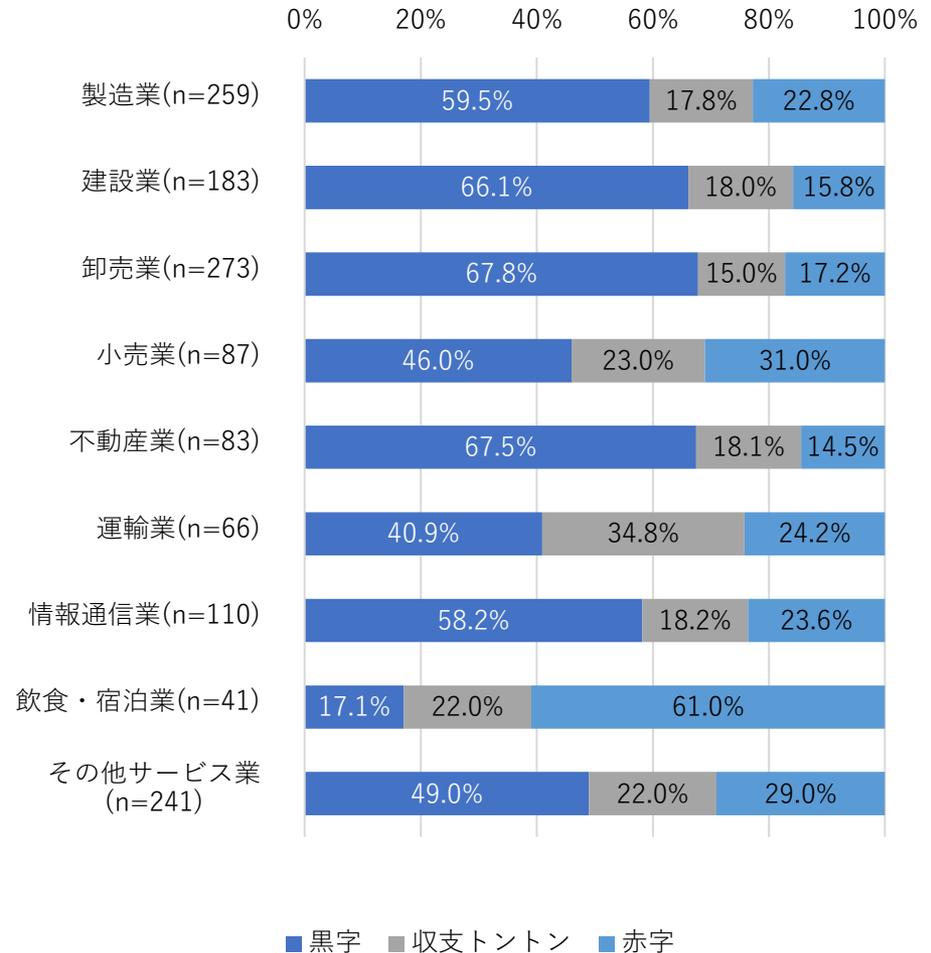
	回答数	割合
黒字	730	54.8%
収支トントン	422	31.7%
赤字	179	13.4%
	n=1,331	



※（）内は2023年度調査における「直近決算期（前期）」／「今期の見通し」

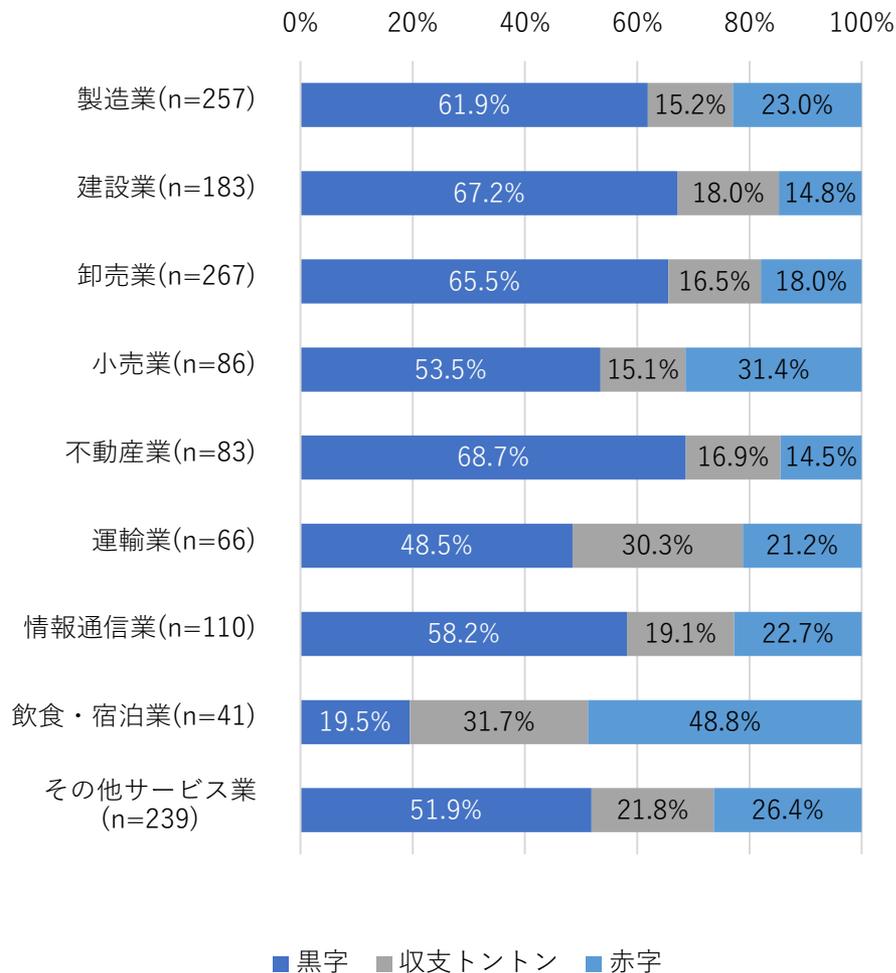
収益（前々期／業種別）

		黒字	収支トントン	赤字
製造業	n=259	154	46	59
		59.5%	17.8%	22.8%
建設業	n=183	121	33	29
		66.1%	18.0%	15.8%
卸売業	n=273	185	41	47
		67.8%	15.0%	17.2%
小売業	n=87	40	20	27
		46.0%	23.0%	31.0%
不動産業	n=83	56	15	12
		67.5%	18.1%	14.5%
運輸業	n=66	27	23	16
		40.9%	34.8%	24.2%
情報通信業	n=110	64	20	26
		58.2%	18.2%	23.6%
飲食・宿泊業	n=41	7	9	25
		17.1%	22.0%	61.0%
その他サービス業	n=241	118	53	70
		49.0%	22.0%	29.0%



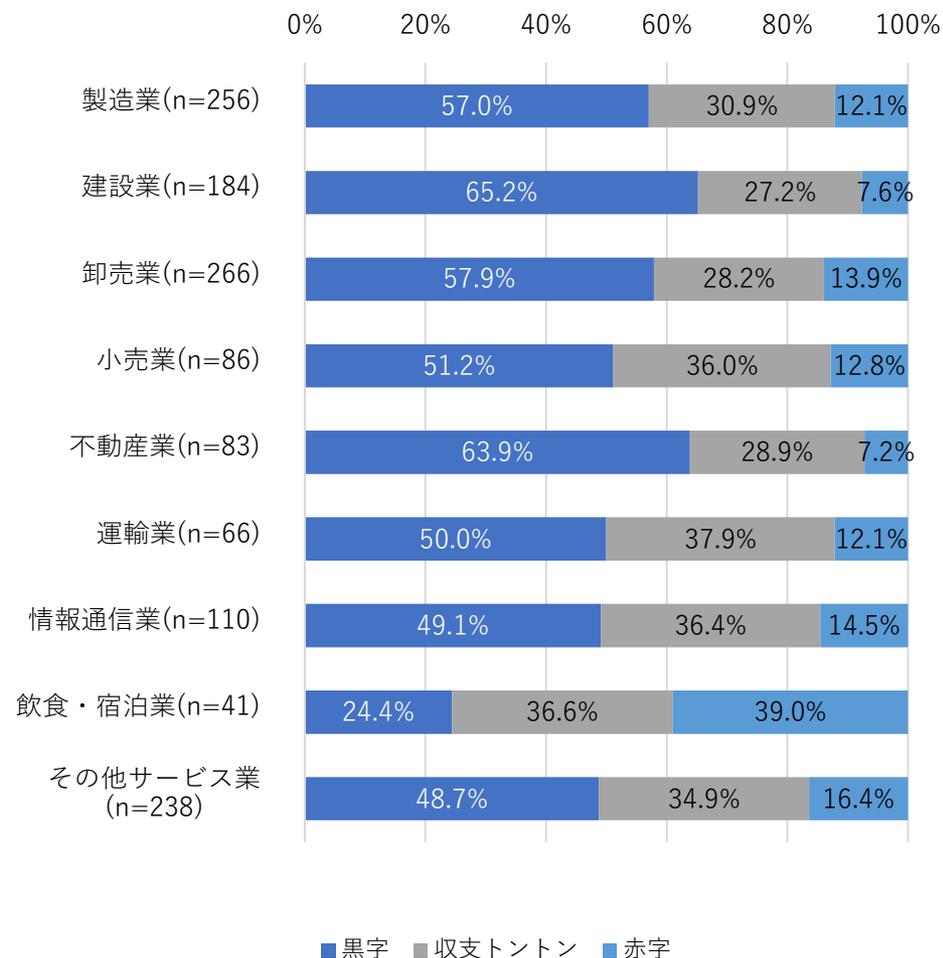
収益（前期（直近決算期））／業種別

		黒字	収支トントン	赤字
製造業	n=257	159	39	59
		61.9%	15.2%	23.0%
建設業	n=183	123	33	27
		67.2%	18.0%	14.8%
卸売業	n=267	175	44	48
		65.5%	16.5%	18.0%
小売業	n=86	46	13	27
		53.5%	15.1%	31.4%
不動産業	n=83	57	14	12
		68.7%	16.9%	14.5%
運輸業	n=66	32	20	14
		48.5%	30.3%	21.2%
情報通信業	n=110	64	21	25
		58.2%	19.1%	22.7%
飲食・宿泊業	n=41	8	13	20
		19.5%	31.7%	48.8%
その他サービス業	n=239	124	52	63
		51.9%	21.8%	26.4%



収益（今期見通し／業種別）

		黒字	収支トントン	赤字
製造業	n=256	146	79	31
		57.0%	30.9%	12.1%
建設業	n=184	120	50	14
		65.2%	27.2%	7.6%
卸売業	n=266	154	75	37
		57.9%	28.2%	13.9%
小売業	n=86	44	31	11
		51.2%	36.0%	12.8%
不動産業	n=83	53	24	6
		63.9%	28.9%	7.2%
運輸業	n=66	33	25	8
		50.0%	37.9%	12.1%
情報通信業	n=110	54	40	16
		49.1%	36.4%	14.5%
飲食・宿泊業	n=41	10	15	16
		24.4%	36.6%	39.0%
その他サービス業	n=238	116	83	39
		48.7%	34.9%	16.4%

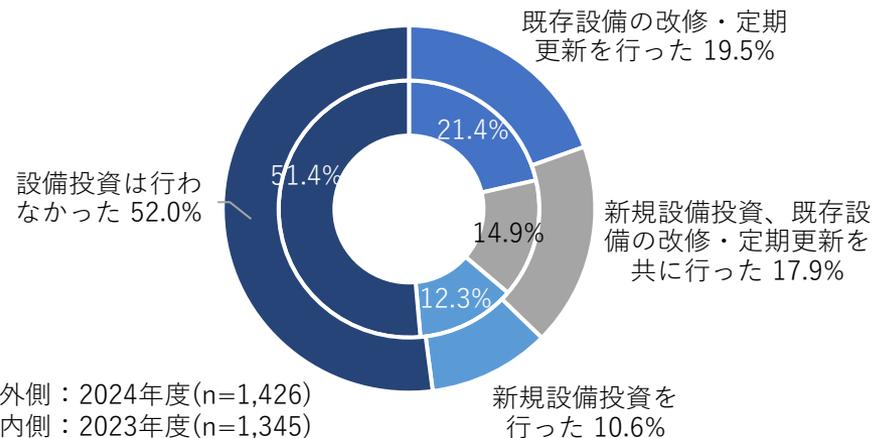


設備投資

【（１）今年(2024年1月～12月)の設備投資(国内・予定含む)】

	回答数	割合
既存設備の改修・定期更新を行った	278	19.5%
新規設備投資、既存設備の改修・定期更新を共に行った	255	17.9%
新規設備投資を行った	151	10.6%
設備投資は行わなかった	742	52.0%
	n=1,426	

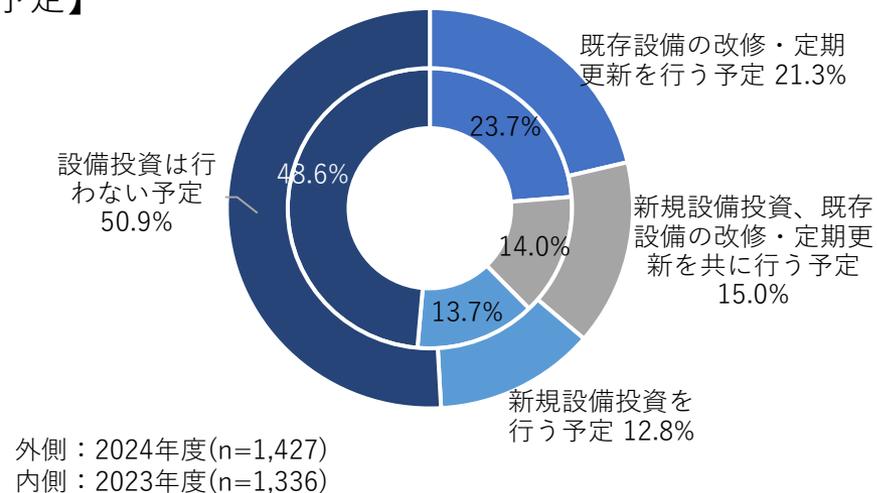
(n=1,345)



【（２）来年(2025年1月～12月)の設備投資(国内)の予定】

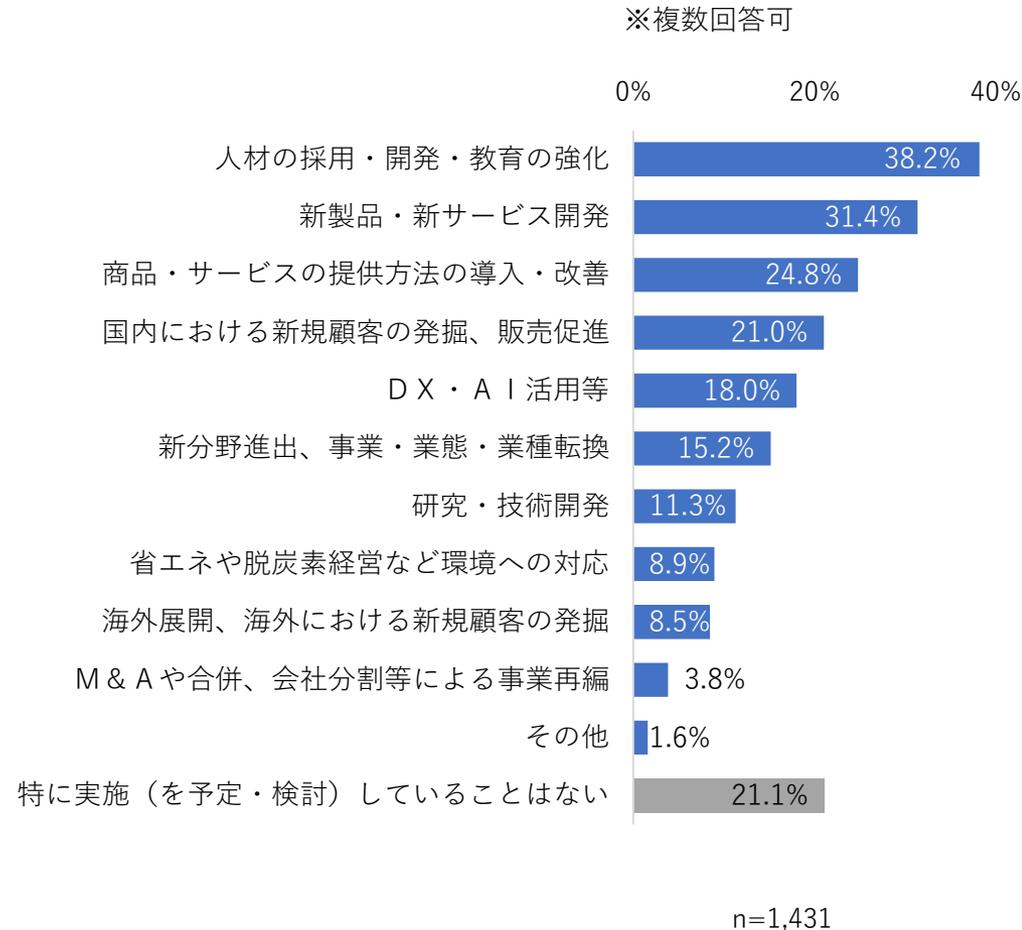
	回答数	割合
既存設備の改修・定期更新を行う予定	304	21.3%
新規設備投資、既存設備の改修・定期更新を共に行う予定	214	15.0%
新規設備投資を行う予定	183	12.8%
設備投資は行わない予定	726	50.9%
	n=1,427	

(n=1,336)



2020年以降の新たな取り組み状況

	回答数	割合
人材の採用・開発・教育の強化	547	38.2%
新製品・新サービス開発	449	31.4%
商品・サービスの提供方法の導入・改善	355	24.8%
国内における新規顧客の発掘、販売促進（例：展示会・ビジネスマッチング・EC販売）	301	21.0%
D X ・ A I 活用等（差別化や競争力強化に繋がる I T 活用）	258	18.0%
新分野進出（例：既存の製品・サービスを新しい市場に展開）、事業・業態・業種転換	217	15.2%
研究・技術開発	162	11.3%
省エネや脱炭素経営など環境への対応	128	8.9%
海外展開、海外における新規顧客の発掘（例：直接輸出・代理店販売・海外展示会・越境 EC）	121	8.5%
M & A や合併、会社分割等による事業再編	55	3.8%
その他	23	1.6%
特に実施（を予定・検討）していることはない	302	21.1%
	n=1,431	

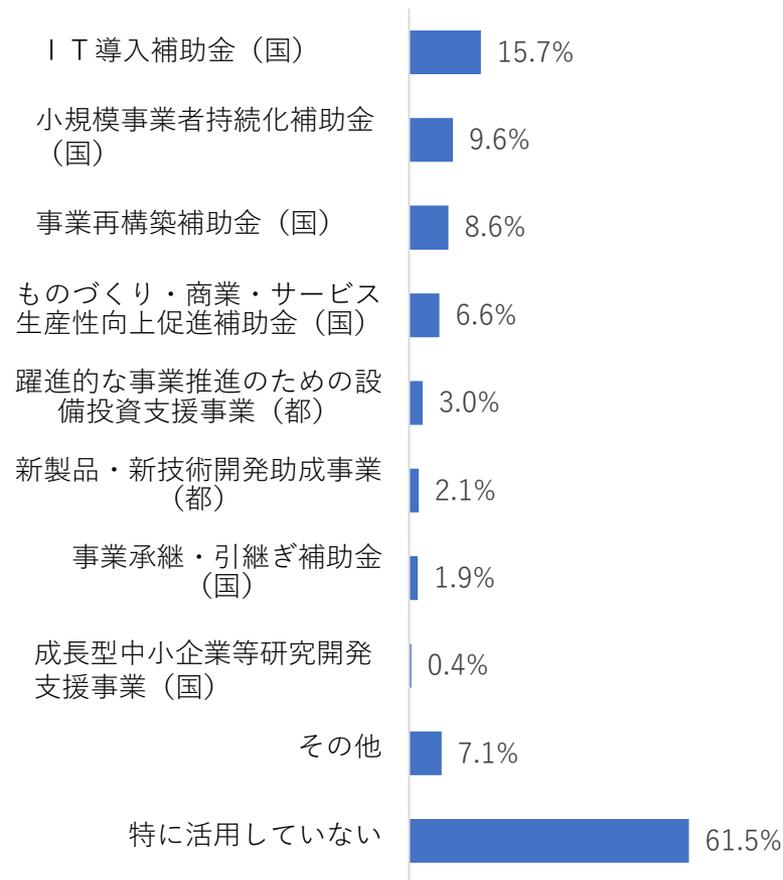


新たな取り組みを行う際に活用した補助金・助成金

	回答数	割合
IT導入補助金（国）	175	15.7%
小規模事業者持続化補助金（国）	107	9.6%
事業再構築補助金（国）	96	8.6%
ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金（国）	74	6.6%
躍進的な事業推進のための設備投資支援事業（都）	33	3.0%
新製品・新技術開発助成事業（都）	23	2.1%
事業承継・引継ぎ補助金（国）	21	1.9%
成長型中小企業等研究開発支援事業（国）	5	0.4%
その他	79	7.1%
特に活用していない	684	61.5%
	n=1,113	

※複数回答可
※新たな取り組みを行う企業を対象

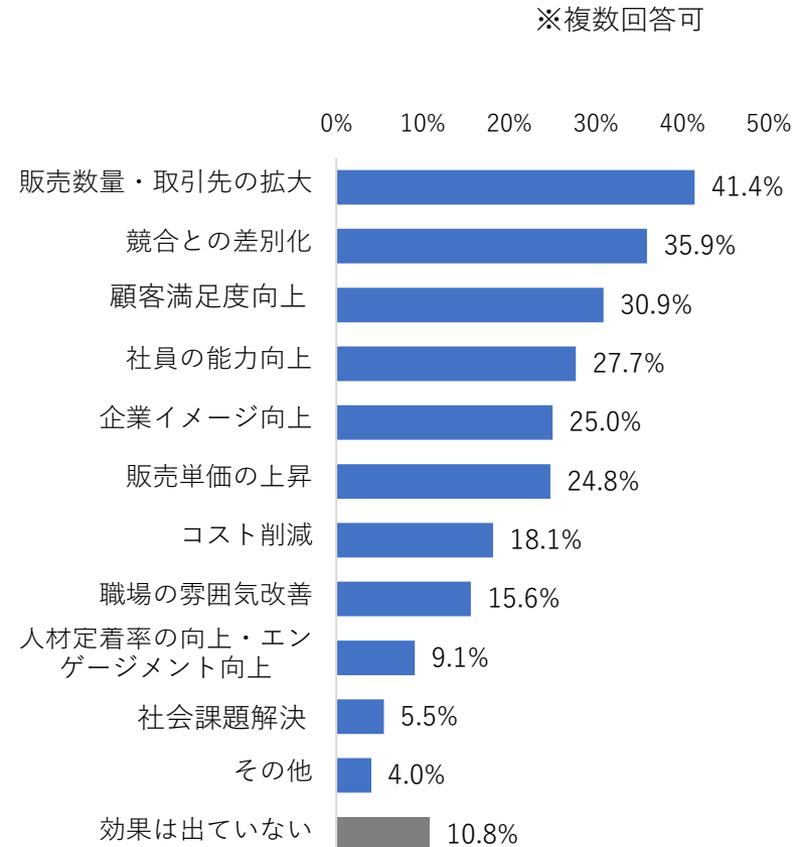
20.0% 40.0% 60.0% 80.0%



n=1,113

新たな取り組みを実施した効果

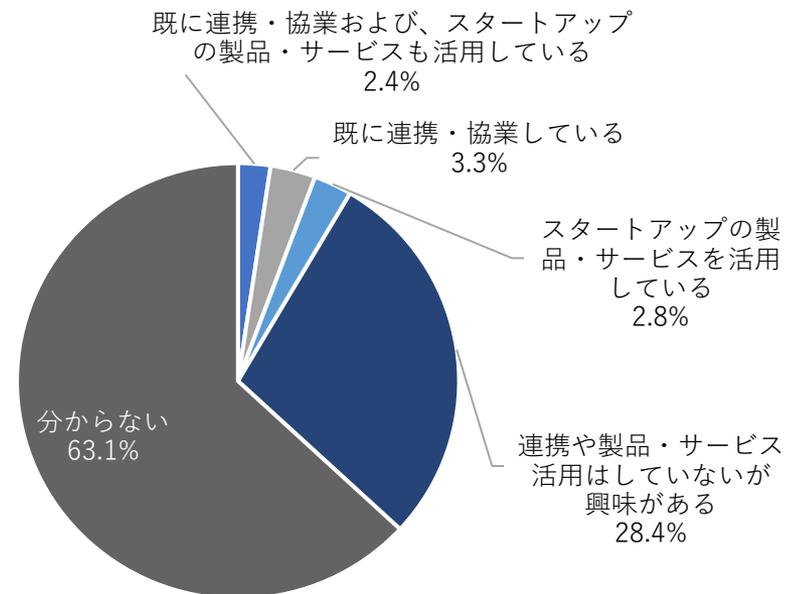
	回答数	割合
販売数量・取引先の拡大	338	41.4%
競合との差別化	293	35.9%
顧客満足度向上	252	30.9%
社員の能力向上	226	27.7%
企業イメージ向上	204	25.0%
販売単価の上昇	202	24.8%
コスト削減	148	18.1%
職場の雰囲気改善	127	15.6%
人材定着率の向上・エンゲージメント向上	74	9.1%
社会課題解決	45	5.5%
その他	33	4.0%
効果は出ていない	88	10.8%
	n=816	



n=816

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	33	2.4%
既に連携・協業（研究開発・業務提携・出資等）している	46	3.3%
スタートアップの製品・サービスを活用している	39	2.8%
連携や製品・サービス活用はしていないが興味がある	396	28.4%
分からない	879	63.1%
	n=1,393	

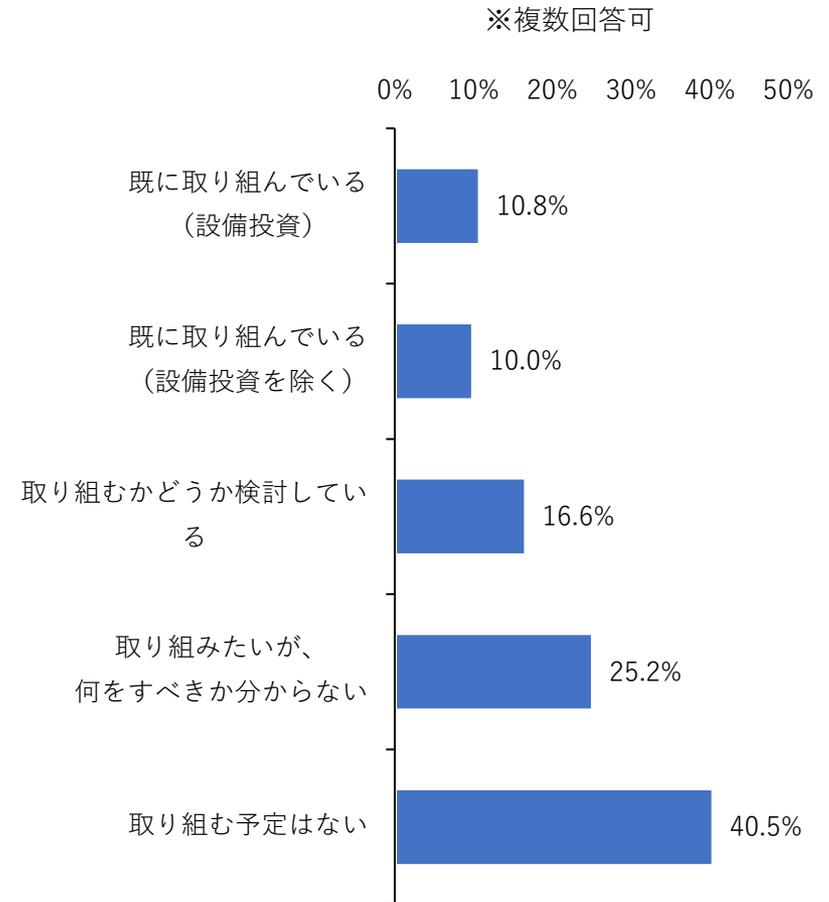


n=1,393

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）	152	10.8%
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）	140	10.0%
取り組むかどうか検討している	234	16.6%
取り組みたいが、何をすべきか分からない	354	25.2%
取り組む予定はない	569	40.5%
	n=1,406	

(n=1,324)



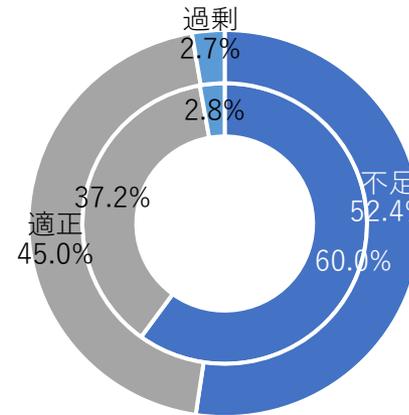
n=1,406

人員の過不足状況（全体／業種別）

【人員の過不足状況】

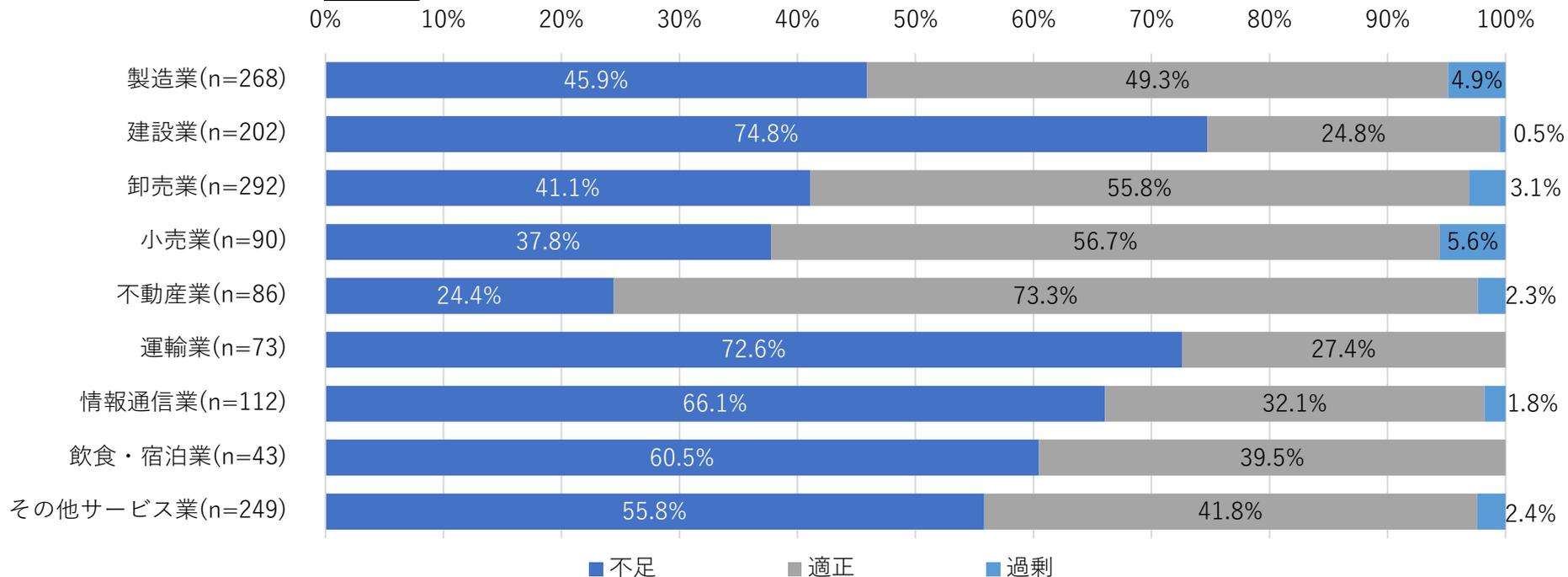
	回答数	割合
不足	742	52.4%
適正	637	45.0%
過剰	38	2.7%
	n=1,417	

(n=1,345)



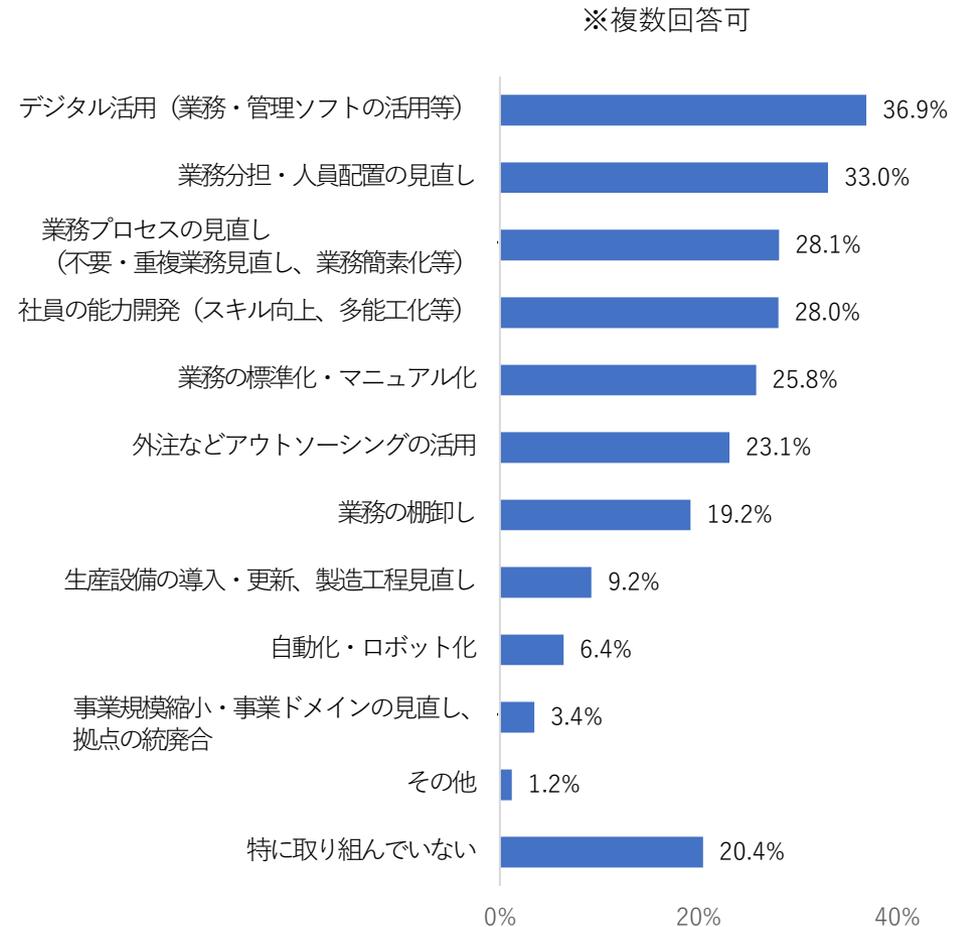
外側：2024年度(n=1,417)
 内側：2023年度(n=1,345)

【人員の過不足状況 業種別】



省力化・業務効率化の取り組み内容

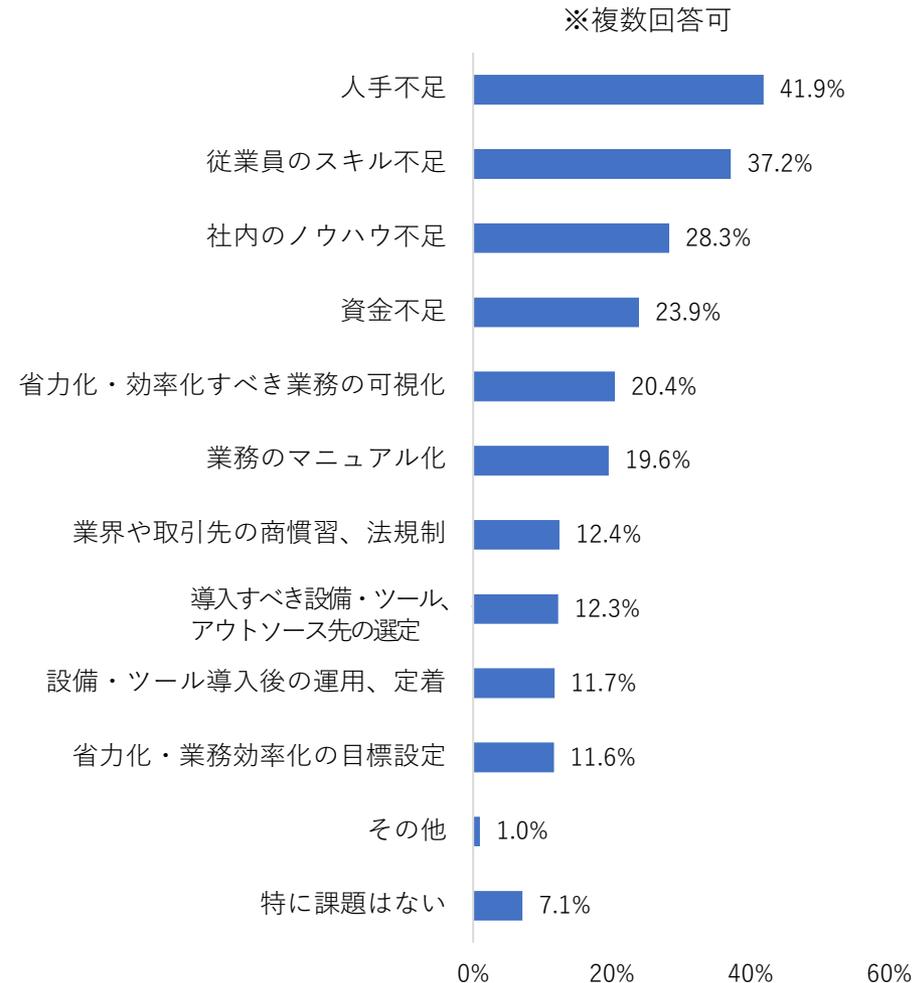
	回答数	割合
デジタル活用 (業務・管理ソフトの活用等)	525	36.9%
業務分担・人員配置の見直し	470	33.0%
業務プロセスの見直し (不要・重複 業務見直し、業務簡素化等)	400	28.1%
社員の能力開発 (スキル向上、多能工化等)	399	28.0%
業務の標準化・マニュアル化	367	25.8%
外注などアウトソーシングの活用	329	23.1%
業務の棚卸し	273	19.2%
生産設備の導入・更新、製造工程見直し	131	9.2%
自動化・ロボット化	91	6.4%
事業規模縮小・事業ドメインの見直し、 拠点の統廃合	49	3.4%
その他	17	1.2%
特に取り組んでいない	291	20.4%
	n=1,424	



n=1,424

省力化・業務効率化に取り組む上での課題

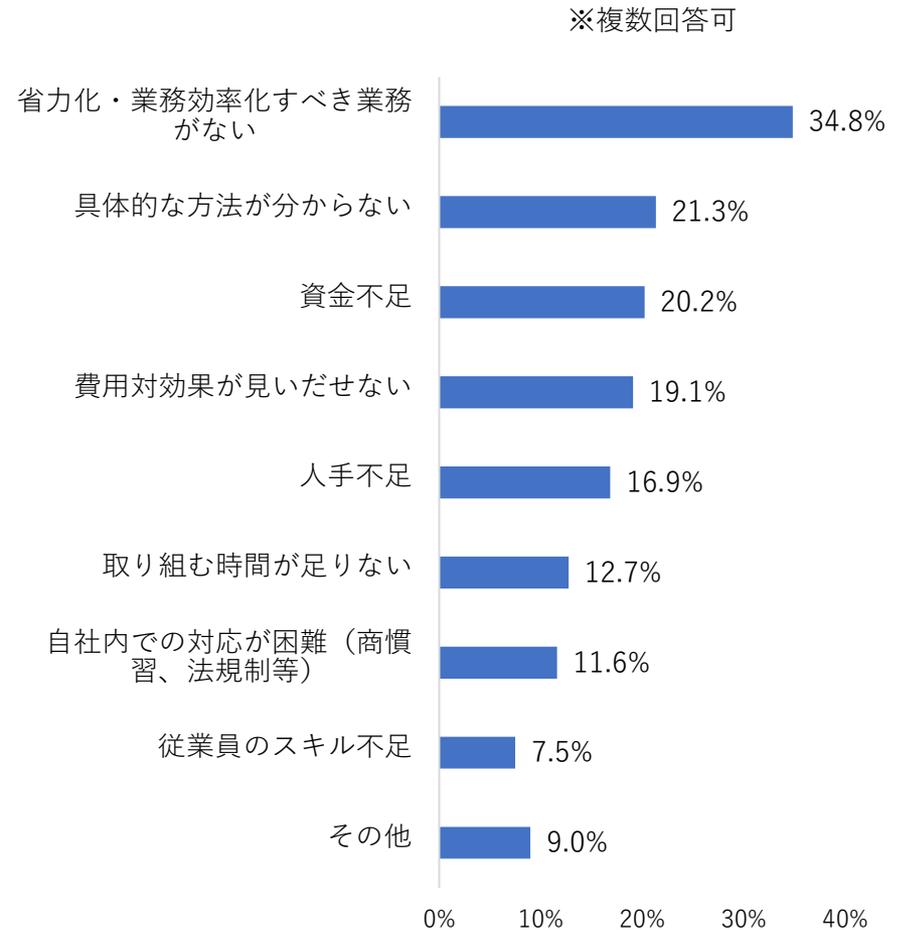
	回答数	割合
人手不足	471	41.9%
従業員のスキル不足	418	37.2%
社内のノウハウ不足	318	28.3%
資金不足	269	23.9%
省力化・効率化すべき業務の可視化	230	20.4%
業務のマニュアル化	220	19.6%
業界や取引先の商慣習、法規制	140	12.4%
導入すべき設備・ツール、 アウトソース先の選定	138	12.3%
設備・ツール導入後の運用、定着	132	11.7%
省力化・業務効率化の目標設定	131	11.6%
その他	11	1.0%
特に課題はない	80	7.1%
	n=1,125	



n=1,125

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	93	34.8%
具体的な方法が分からない	57	21.3%
資金不足	54	20.2%
費用対効果が見いだせない	51	19.1%
人手不足	45	16.9%
取り組む時間が足りない	34	12.7%
自社内での対応が困難 (商慣習、法規制等)	31	11.6%
従業員のスキル不足	20	7.5%
その他	24	9.0%
	n=267	

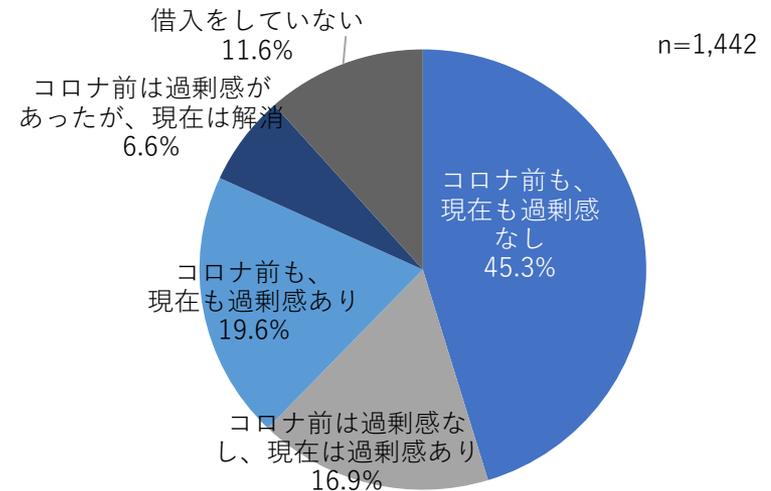


n=267

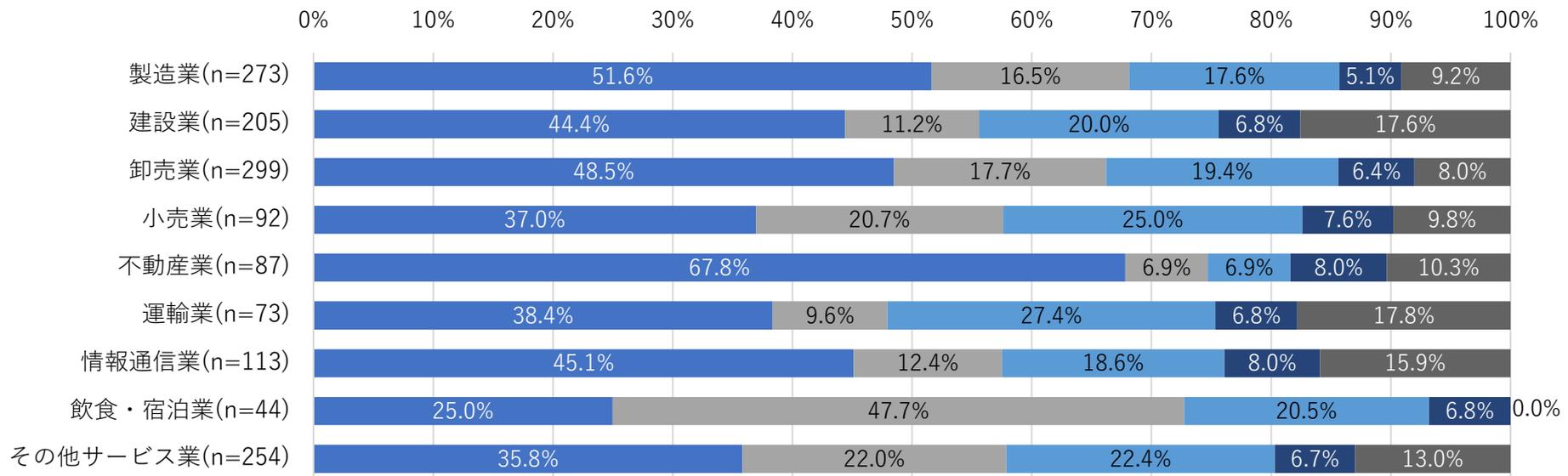
債務の状況 (全体/業種別)

【現在の債務の状況】

	回答数	割合
コロナ前も、現在も過剰感なし	653	45.3%
コロナ前は過剰感なし、現在は過剰感あり	244	16.9%
コロナ前も、現在も過剰感あり	283	19.6%
コロナ前は過剰感があったが、現在は解消	95	6.6%
借入をしていない	167	11.6%
	n=1,442	



【現在の債務の状況 業種別】

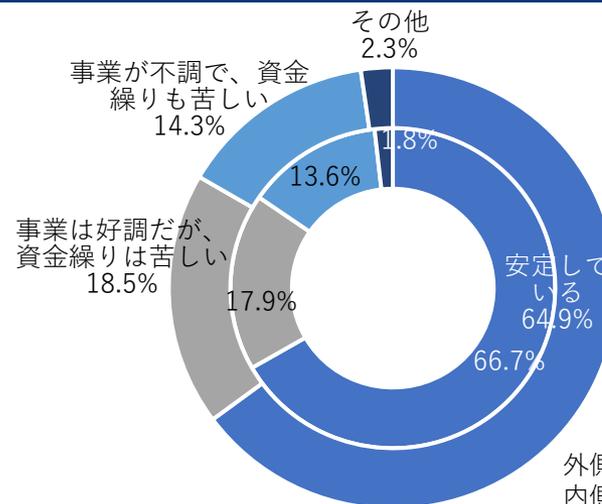


■ コロナ前も、現在も過剰感なし
 ■ コロナ前は過剰感あり、現在は過剰感あり
 ■ コロナ前も、現在も過剰感あり
■ コロナ前は過剰感があったが、現在は解消
 ■ 借入をしていない

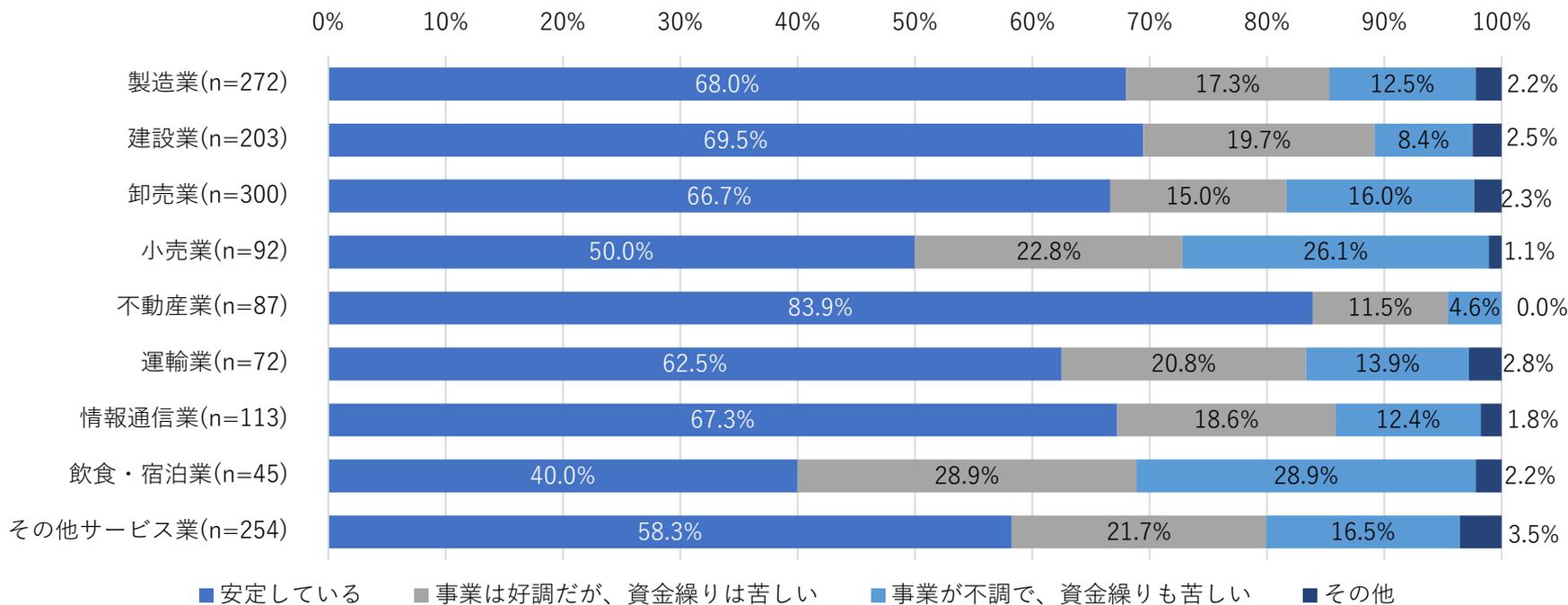
資金繰りの状況 (全体/業種別)

【現在の資金繰りの状況】

	回答数	割合
安定している	934	64.9%
事業は好調だが、資金繰りは苦しい	267	18.5%
事業が不調で、資金繰りも苦しい	206	14.3%
その他	33	2.3%
	n=1,440	



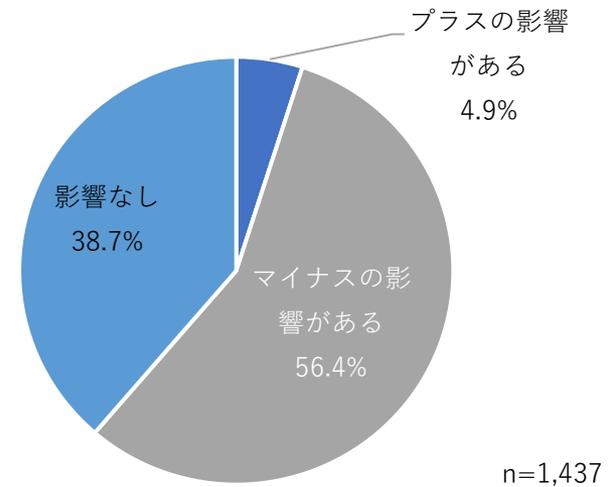
【現在の資金繰りの状況 業種別】



政策金利引き上げの影響

【政策金利引き上げの影響】

	回答数	割合
プラスの影響がある	71	4.9%
マイナスの影響がある	810	56.4%
影響なし	556	38.7%
	n=1,437	

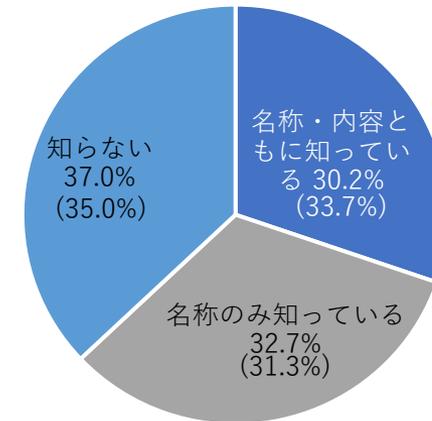


「経営者保証に関するガイドライン」の認知度・説明状況

【（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	435	30.2%
名称のみ知っている	471	32.7%
知らない	533	37.0%
	n=1,439	

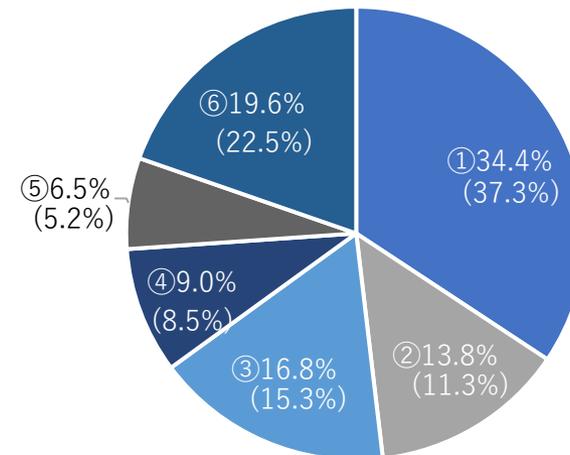
(n=1,346)



【（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
①説明がなかった	482	34.4%
②パンフレット等で周知されたが、説明された記憶はない	193	13.8%
③説明があり保証をはずした (はずす予定)	235	16.8%
④説明はあったが、要件を満たしていない	126	9.0%
⑤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	91	6.5%
⑥借入金がない・元々保証はついていないので関係ない	275	19.6%
	n=1,402	

(n=1,318)

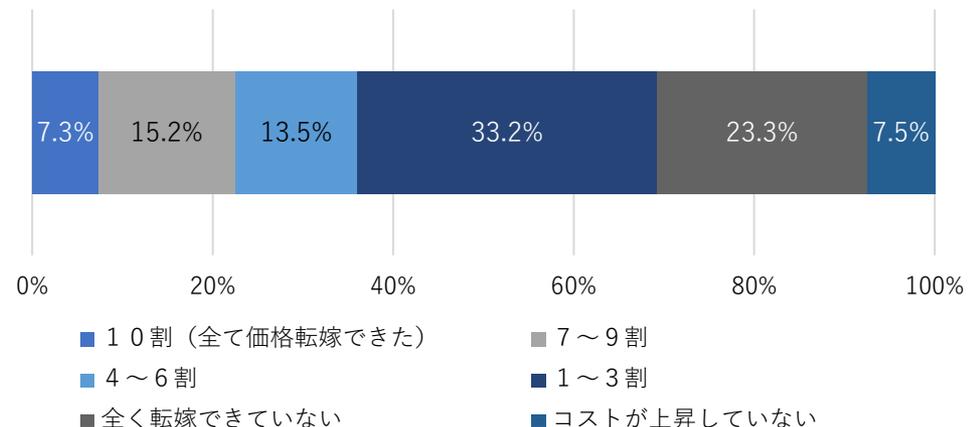


- ①説明がなかった
- ②パンフレット等で周知されたが、説明された記憶はない
- ③説明があり保証をはずした (はずす予定)
- ④説明はあったが、要件を満たしていない
- ⑤説明があり、要件は満たしているが、自ら (事業者が) 保証をはずさない
- ⑥借入金がない・元々保証はついていないので関係ない

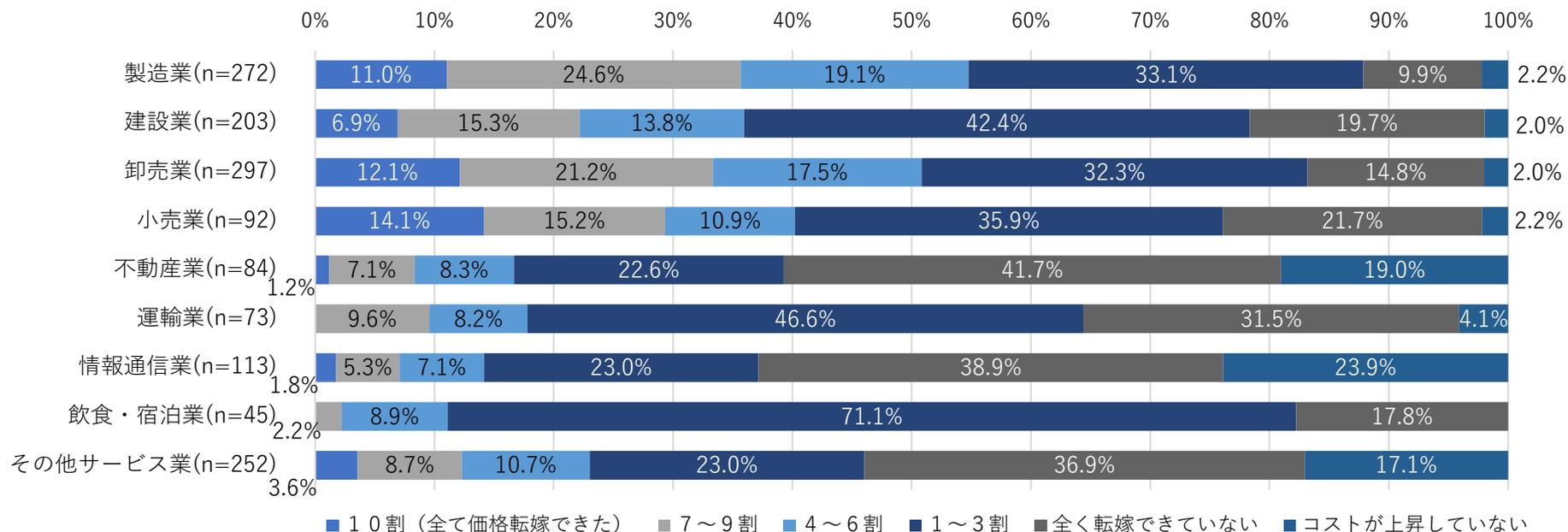
価格転嫁：原材料・仕入費用（全体／業種別）

【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）	105	7.3%
7～9割	217	15.2%
4～6割	194	13.5%
1～3割	475	33.2%
全く転嫁できていない	334	23.3%
コストが上昇していない	107	7.5%
	n=1,432	



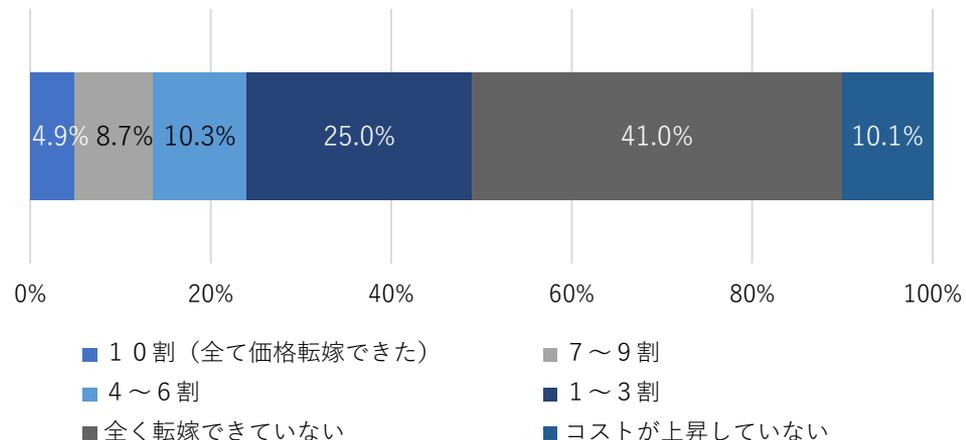
【価格転嫁の状況 原材料・仕入費用 業種別】



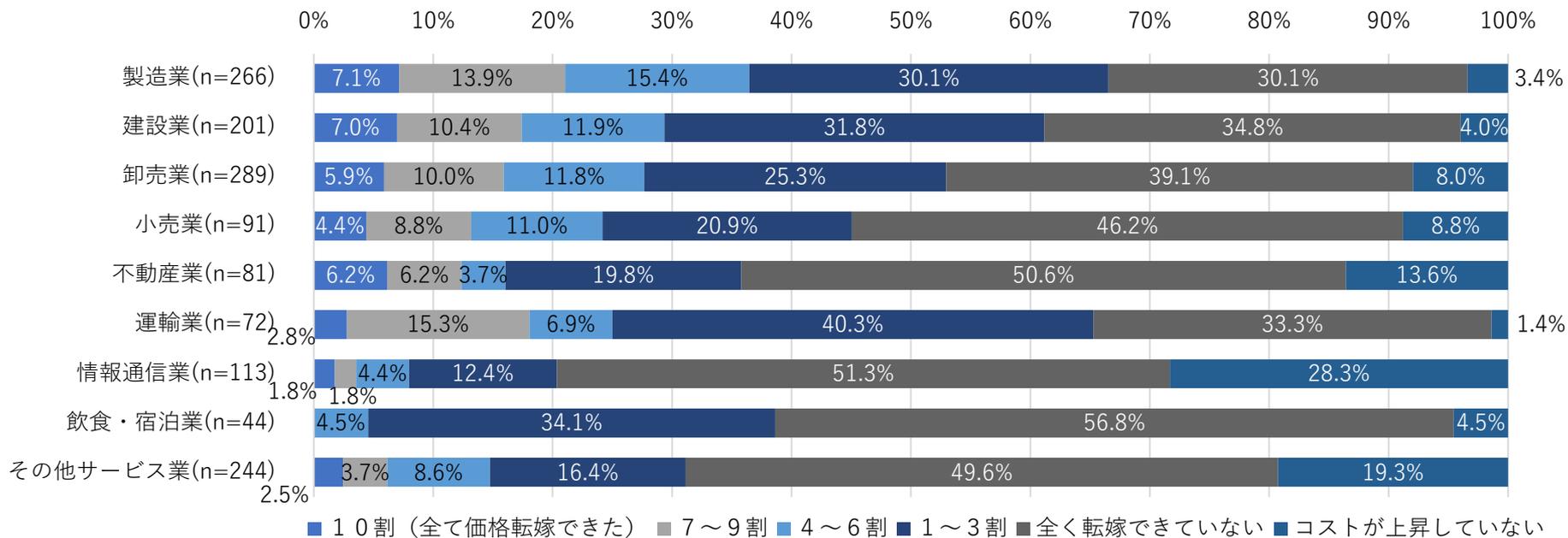
価格転嫁：エネルギー費用（全体／業種別）

【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）	69	4.9%
7～9割	122	8.7%
4～6割	145	10.3%
1～3割	350	25.0%
全く転嫁できていない	574	41.0%
コストが上昇していない	141	10.1%
	n=1,401	



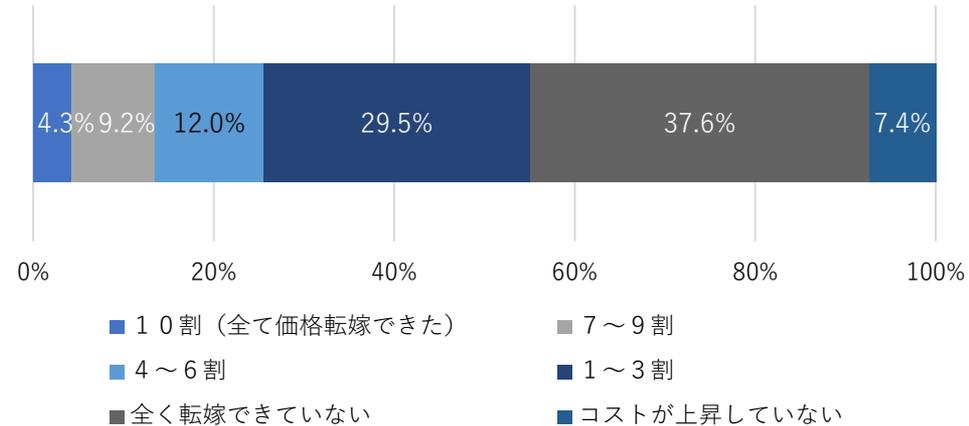
【価格転嫁の状況 エネルギー費用 業種別】



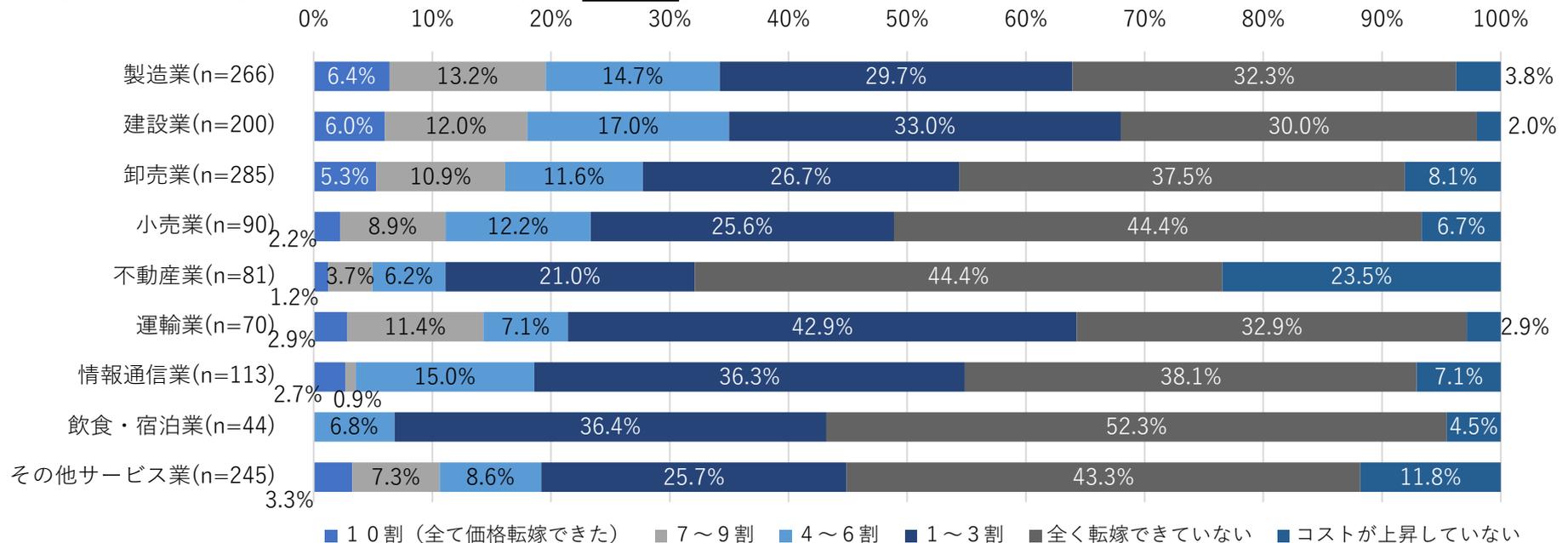
価格転嫁：労務費・人件費（全体／業種別）

【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）	60	4.3%
7～9割	128	9.2%
4～6割	168	12.0%
1～3割	412	29.5%
全く転嫁できていない	524	37.6%
コストが上昇していない	103	7.4%
	n=1,395	



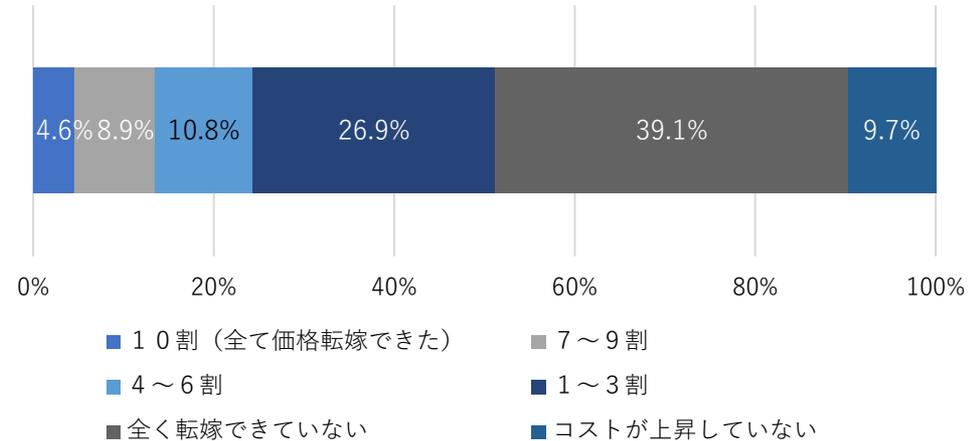
【価格転嫁の状況 労務費・人件費 業種別】



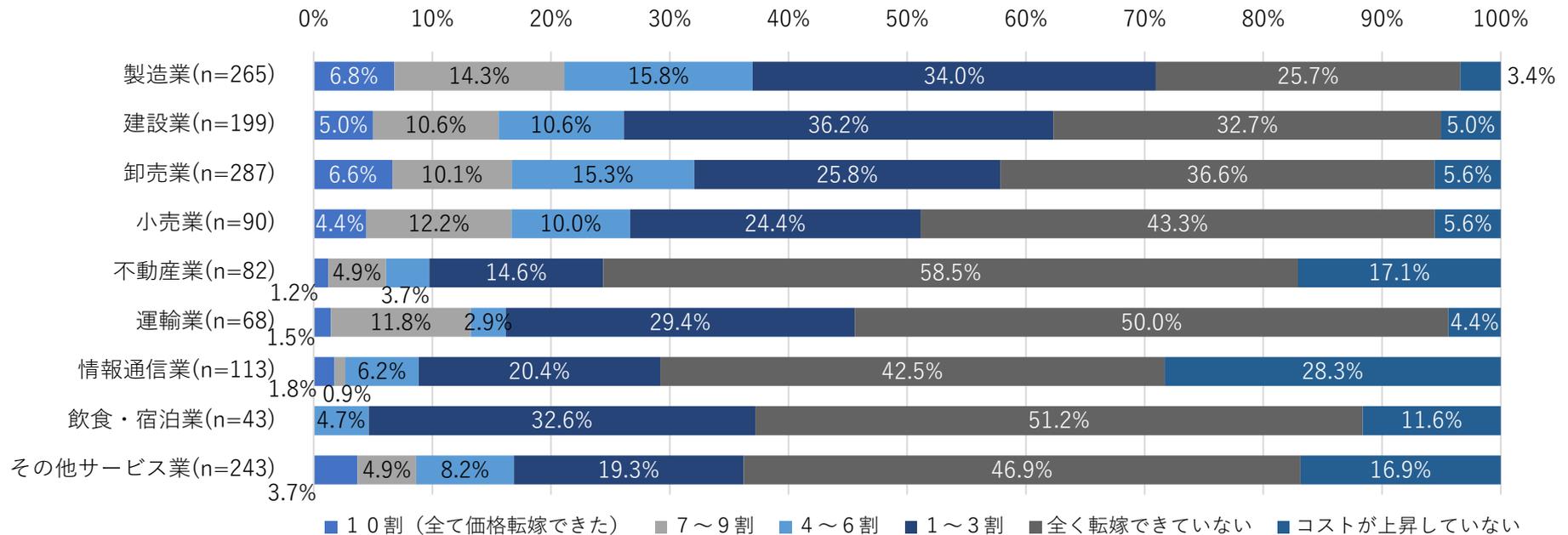
価格転嫁：その他経費（全体／業種別）

【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）	64	4.6%
7～9割	124	8.9%
4～6割	150	10.8%
1～3割	374	26.9%
全く転嫁できていない	543	39.1%
コストが上昇していない	135	9.7%
	n=1,390	

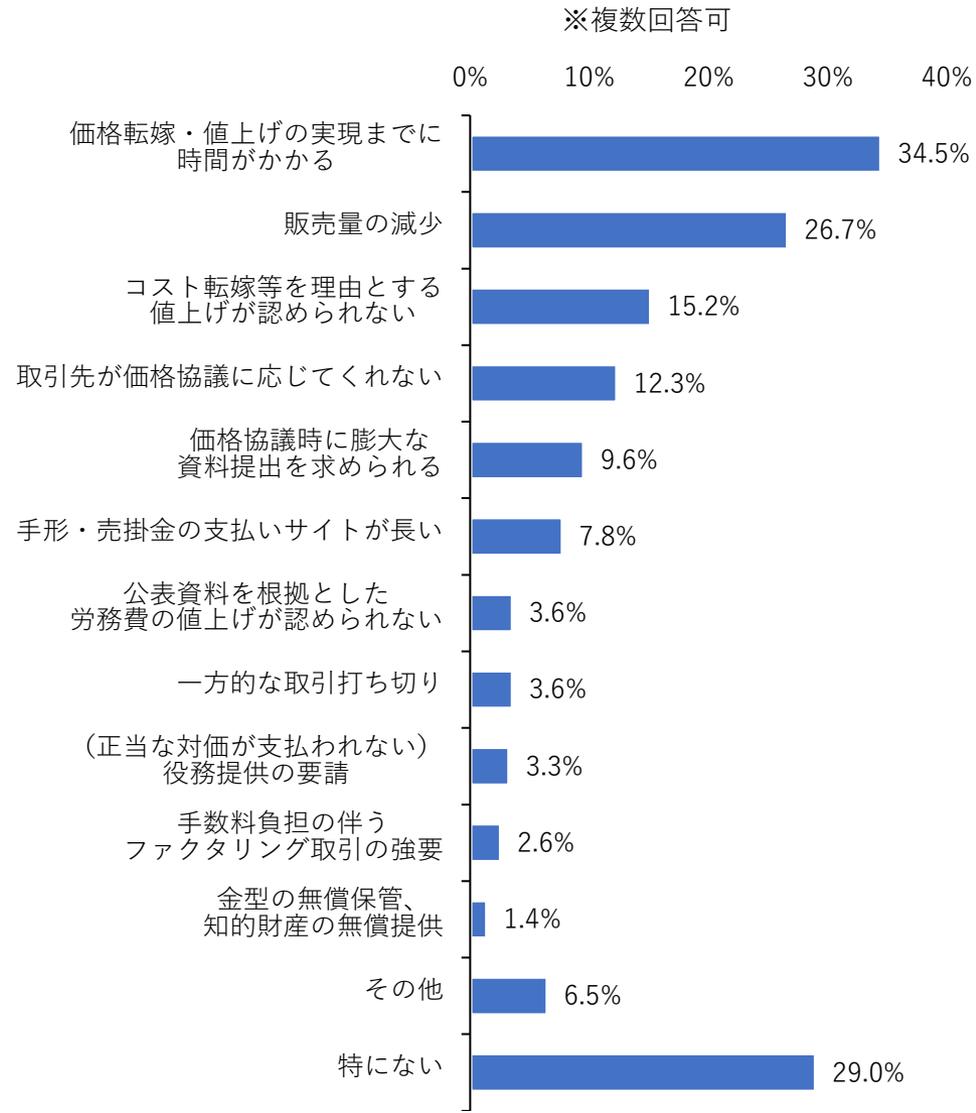


【価格転嫁の状況 その他経費 業種別】



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	484	34.5%
販売量の減少	374	26.7%
コスト転嫁等を理由とする値上げが認められない	213	15.2%
取引先が価格協議に応じてくれない	173	12.3%
価格協議時に膨大な資料提出を求められる	134	9.6%
手形・売掛金の支払いサイトが長い	109	7.8%
公表資料を根拠とした労務費の値上げが認められない	50	3.6%
一方的な取引打ち切り	50	3.6%
(正当な対価が支払われない) 役務提供の要請	46	3.3%
手数料負担の伴うファクタリング取引の強要	36	2.6%
金型の無償保管、知的財産の無償提供	20	1.4%
その他	91	6.5%
特にない	407	29.0%
	n=1,403	



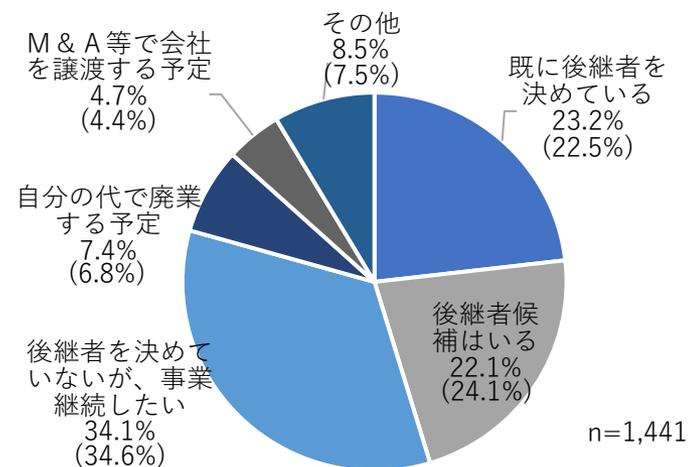
n=1,403

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	334	23.2%
後継者候補はいる	319	22.1%
後継者を決めていないが、事業継続したい	491	34.1%
自分の代で廃業する予定	106	7.4%
M&A等で会社を譲渡する予定	68	4.7%
その他	123	8.5%
	n=1,441	

(n=1,335)



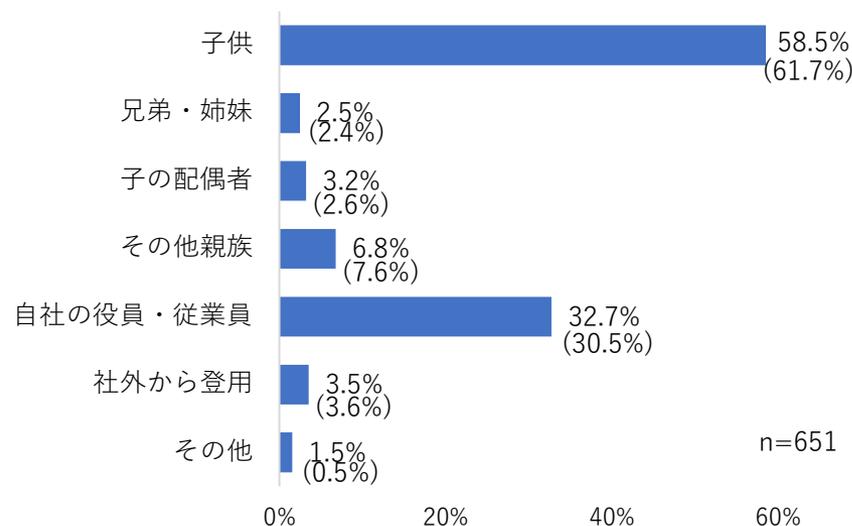
※複数回答可

※「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・承継先】

	回答数	割合
子供	381	58.5%
兄弟・姉妹	16	2.5%
子の配偶者	21	3.2%
その他親族	44	6.8%
自社の役員・従業員	213	32.7%
社外から登用	23	3.5%
その他	10	1.5%
	n=651	

(n=616)



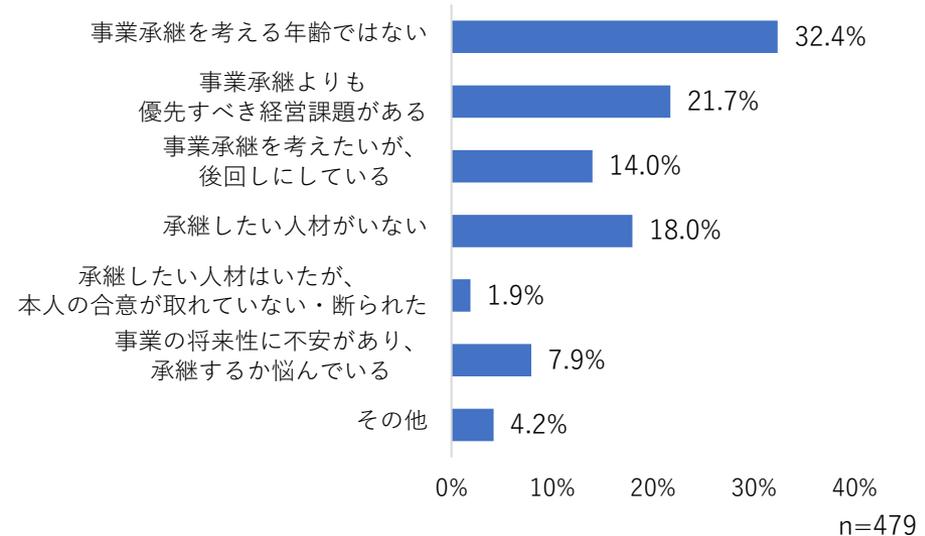
後継者を決めていない理由・事業承継税制に係る特例承継計画

【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	155	32.4%
事業承継よりも優先すべき経営課題がある	104	21.7%
事業承継を考えたいが、後回しにしている	67	14.0%
承継したい人材がない	86	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	9	1.9%
事業の将来性に不安があり、承継するか悩んでいる	38	7.9%
その他	20	4.2%
	n=479	

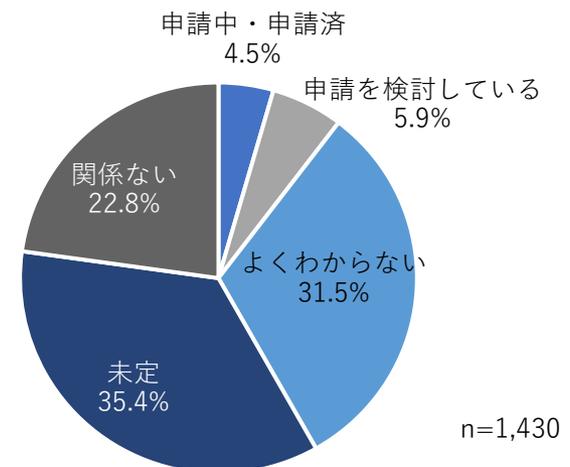
※複数回答可

※「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	64	4.5%
申請を検討している	84	5.9%
よくわからない	450	31.5%
未定	506	35.4%
関係ない	326	22.8%
	n=1,430	



挑みつづける、変わらぬ意志で。

