
令和4年度板橋区区内主要産業現況調査 報告書

令和4年11月

板橋区 産業経済部 産業振興課

調査実施・分析・報告書作成 株式会社東京商工リサーチ

I 調査概要	1
1. 調査の目的.....	1
2. 調査対象	1
3. 有効回答件数・回収率	1
4. 調査の方法.....	1
5. 調査の期間.....	1
6. 調査実施機関	1
7. 調査項目	2
8. 調査報告書の読み方及び注意事項	2
II アンケート調査結果	3
1. 貴社の基本情報・経営状況について.....	3
2. 資金調達について	14
3. 人材確保について	18
4. 事業承継・後継者問題について.....	22
5. SDGs について	25
6. デジタル化について.....	29
7. 販路開拓について	33
8. 新型コロナウイルス感染症拡大による影響や対策について	36
9. 原油・原材料価格の高騰による影響について	42
10. その他	49
III 考察	53
1. 調査から把握された区内中小企業の現況.....	53
2. 新型コロナウイルス感染症拡大の影響	53
3. 原油・原材料価格の高騰の影響.....	54
4. 施策案	54
IV 資料	56
1. 調査票	56

I 調査概要

1. 調査の目的

板橋区内の主要な産業に属する中小企業に対して現況調査を行い、新型コロナウイルス感染症拡大や原油価格の高騰など、様々な要因による企業活動への影響や区内産業の実態を把握し、今後の区の産業支援施策の基礎資料とすることを目的とする。

2. 調査対象

板橋区内主要産業に属する中小企業者 5,000 社

※区内主要産業は、「卸売・小売業」、「宿泊業・飲食サービス業」、「製造業」、「生活関連サービス業・娯楽業」、「建設業」、「運輸業・郵送業」を対象とし、株式会社東京商工リサーチの企業情報データベースより抽出を行った。

3. 有効回答件数・回収率

調査対象件数	5,000 件
有効回答件数	1,508 件
回収率	30.2%

4. 調査の方法

調査対象企業に対して郵送、及び、Web 形式によるアンケート調査を実施した。調査票を発送後、お礼状を兼ねた督促はがきの発送、及び、フォローコールを実施して、調査票の返送を依頼した。

5. 調査の期間

令和 4 年 7 月 29 日から 9 月 9 日まで

6. 調査実施機関

株式会社東京商工リサーチ

7. 調査項目

1. 貴社の基本情報・経営状況について
2. 資金調達について
3. 人材確保について
4. 事業承継・後継者問題について
5. SDGs について
6. デジタル化について
7. 販路開拓について
8. 新型コロナウイルス感染症拡大による影響や対策について
9. 原油・原材料価格の高騰による影響について
10. その他

8. 調査報告書の読み方及び注意事項

- 図表中の割合は、小数点第2位以下を四捨五入している。
 - 複数回答の設問は、回答が2つ以上となることがあるため、合計は100%を超えることがある。
 - 図表中の「N」は回答件数の総数を指す。
 - 主に業種別の集計を行った結果をグラフ化して掲載している。「全体」の数値1508件は、上述した本調査の有効回答件数全件の集計結果を表す。各業種の集計結果は問1-(1)「業種(売上高の最も高い事業)を選び、該当する番号を○で囲んでください。」の回答に準ずるため、当該設問が無回答だった47件については業種別の分析の対象外とした。よって、各業種の有効回答件数の合計値は1508-47=1461件となる。
- ※参考：業種別の回答件数（問1-(1)の集計結果）

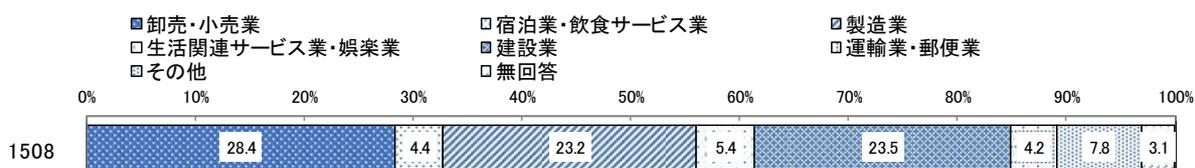
卸売・小売業	428件
宿泊業・飲食サービス業	66件
製造業	350件
生活関連サービス業・娯楽業	82件
建設業	354件
運輸業・郵便業	64件
その他	117件
無回答	47件
合計	1508件

Ⅱ アンケート調査結果

1. 貴社の基本情報・経営状況について

(1) 業種（売上高の最も高い事業）を選び、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

業種については、「卸売・小売業」が28.4%で最も高く、次いで「建設業」が23.5%、「製造業」が23.2%となっている。



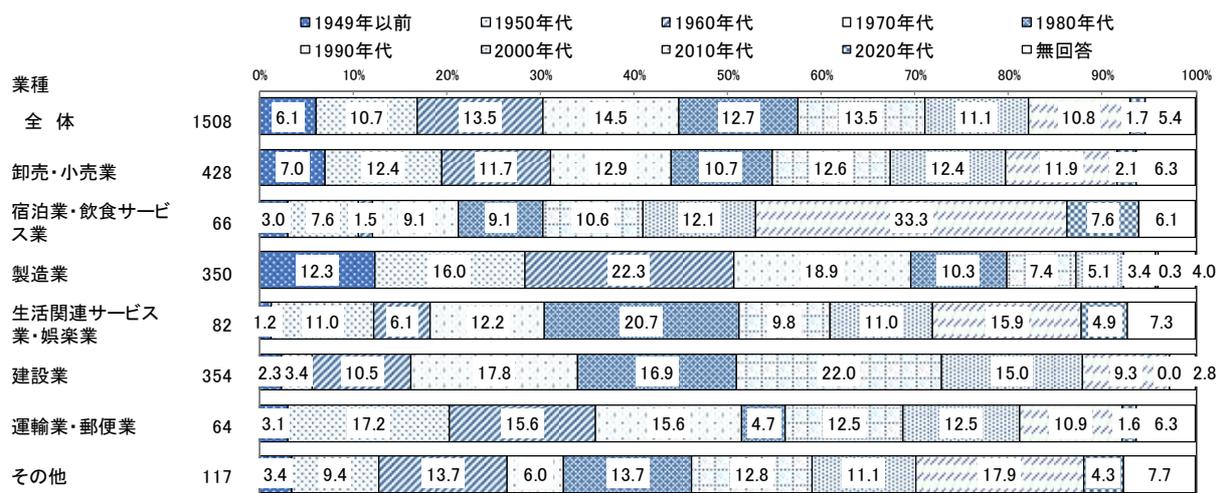
(2) 創業年月、直近決算期をお答えください。【例：2022年3月】

【創業年月】

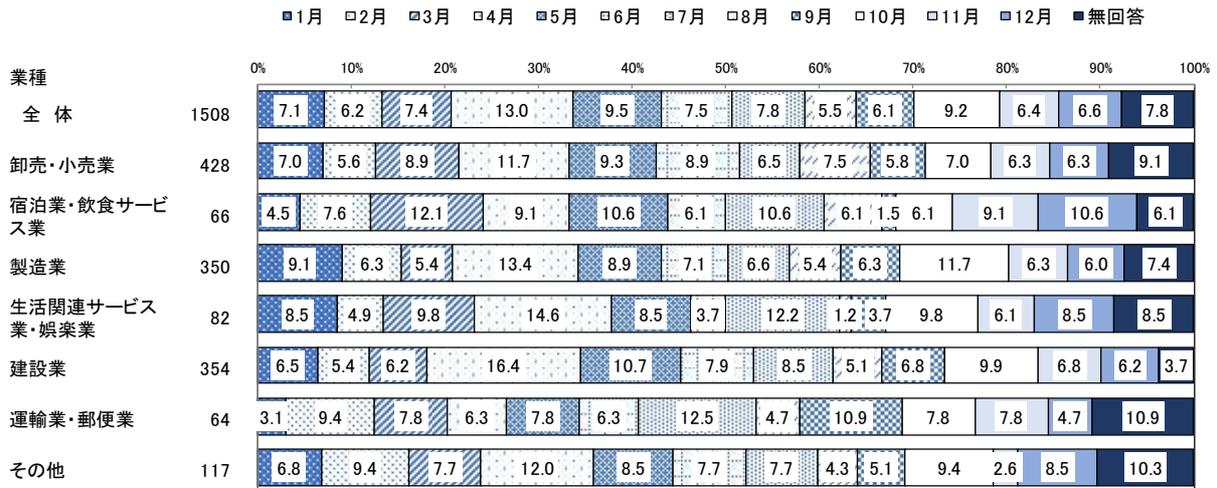
創業年については、「1970年代」が14.5%で最も高く、次いで「1960年代」「1990年代」がいずれも13.5%となっている。

業種別にみると、創業年月ともに各業種で不規則に分布しており、業種別の傾向はみられなかった。

【創業年】



【創業月】

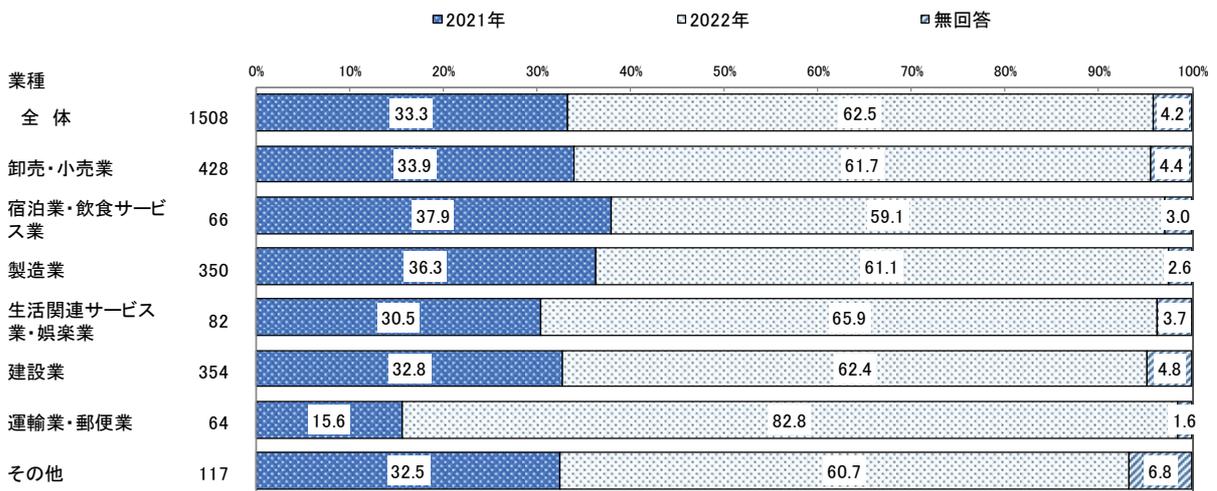


【直近決算期】

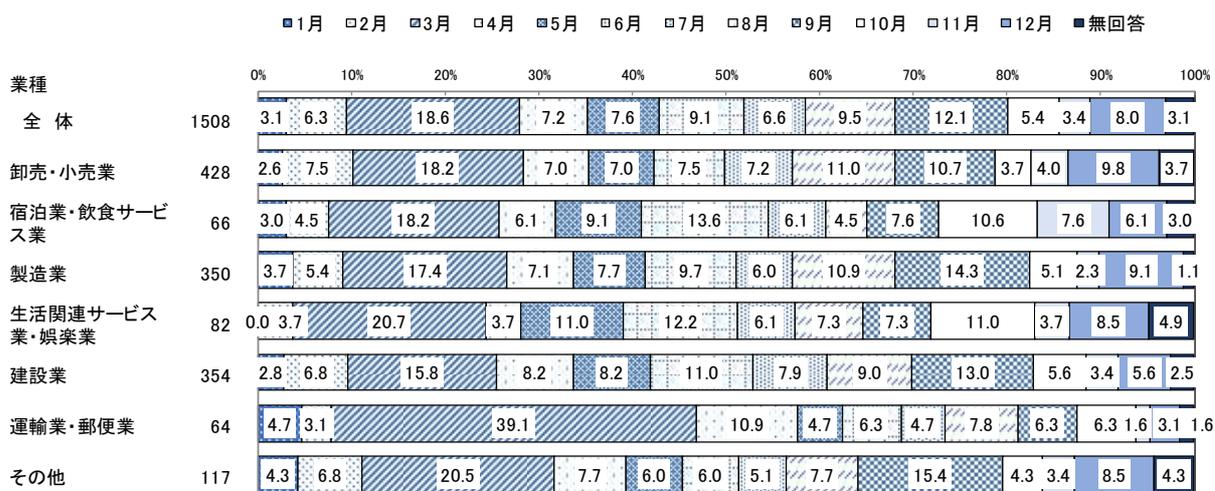
直近決算期については、年では、「2022年」が62.5%で最も高く、次いで「2021年」が33.3%となっている。月では、「3月」が18.6%で最も高く、次いで「9月」が12.1%、「8月」が9.5%となっている。

業種別にみると、年では、すべての業種で「2022年」が約6割と高くなっており、特に「運輸業・郵便業」は「2022年」が8割以上と高くなっている。月では、すべての業種で「3月」が最も高くなっている。

【直近決算期（年）】



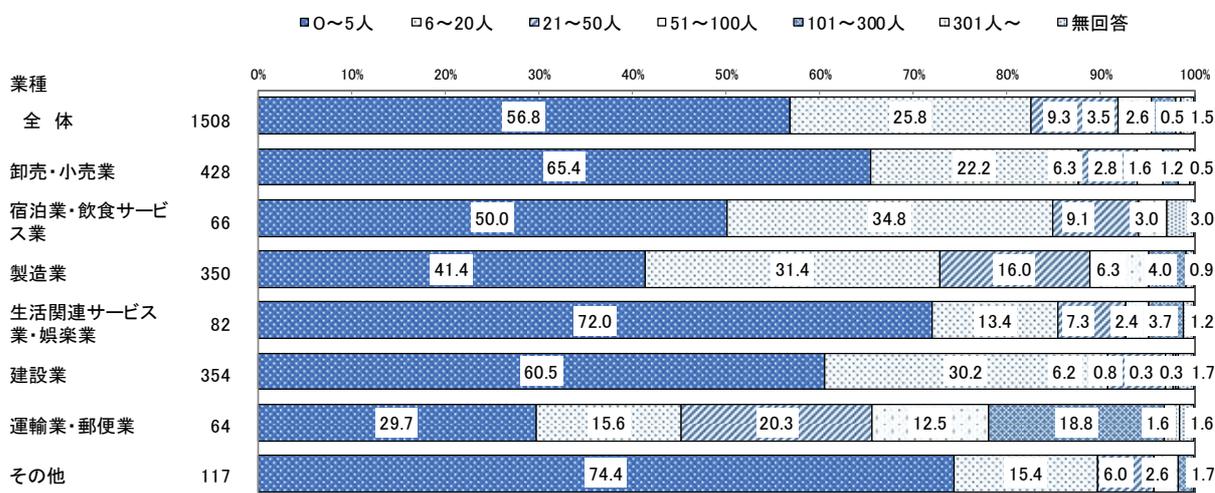
【直近決算期（月）】



(3) 従業員数（役員を除く常時雇用する従業員数）をお答えください。【○は1つ】

従業員数については、「0～5人」が56.8%で最も高く、次いで「6～20人」が25.8%、「21～50人」が9.3%となっている。

業種別にみると、全体的に、従業員数が少ないという回答の割合が多く、従業員数が多くなるにつれて回答の割合が減っていく傾向がみられる。ただし、「運輸業・郵便業」については、「0～5人」が最も高く、次いで「21～50人」「101～300人」が高くなっており、他の業種とは異なる傾向がみられた。



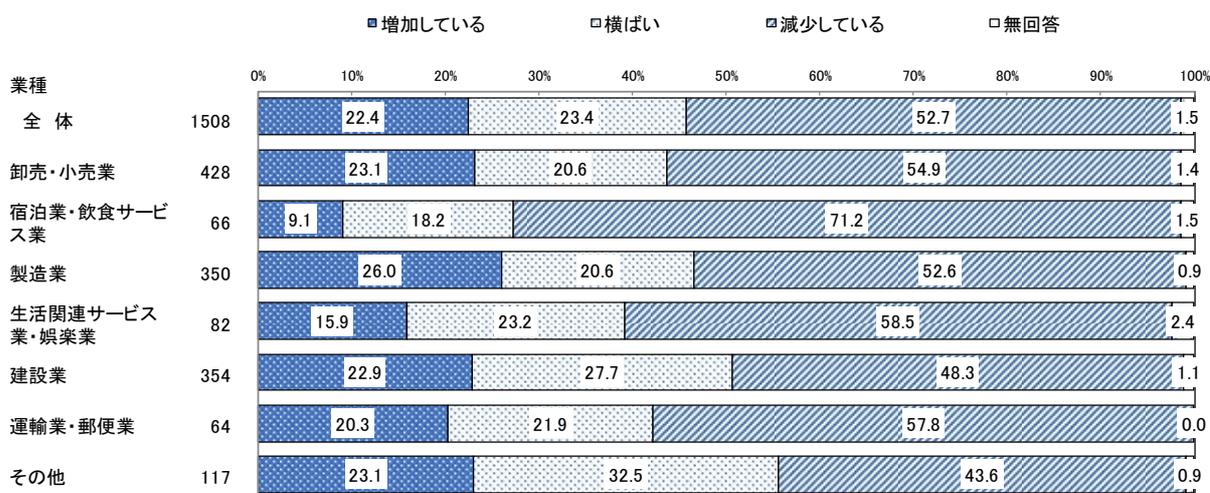
(4) 過去3期の年間の売上高、経常利益の傾向について、該当する番号を○で囲んでください。【それぞれ○は1つ】

【2期前と比べた直近期の傾向】

(a) 売上高

売上高については、「減少している」が52.7%で最も高く、次いで「横ばい」が23.4%、「増加している」が22.4%となっている。

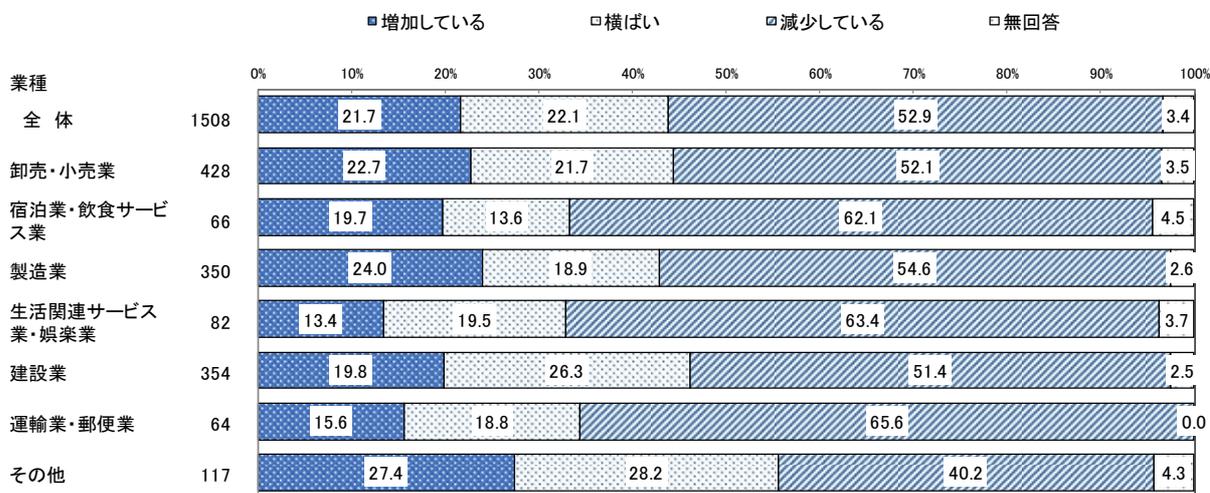
業種別にみると、すべての業種で「減少している」が最も高く、特に宿泊業・飲食サービス業では7割を超え高くなっている。



(b) 経常利益

経常利益については、「減少している」が52.9%で最も高く、次いで「横ばい」が22.1%、「増加している」が21.7%となっている。

業種別にみると、すべての業種で「減少している」が最も高く、「宿泊業・飲食サービス業」「生活関連サービス業・娯楽業」「運輸業・郵便業」では6割を超えている。

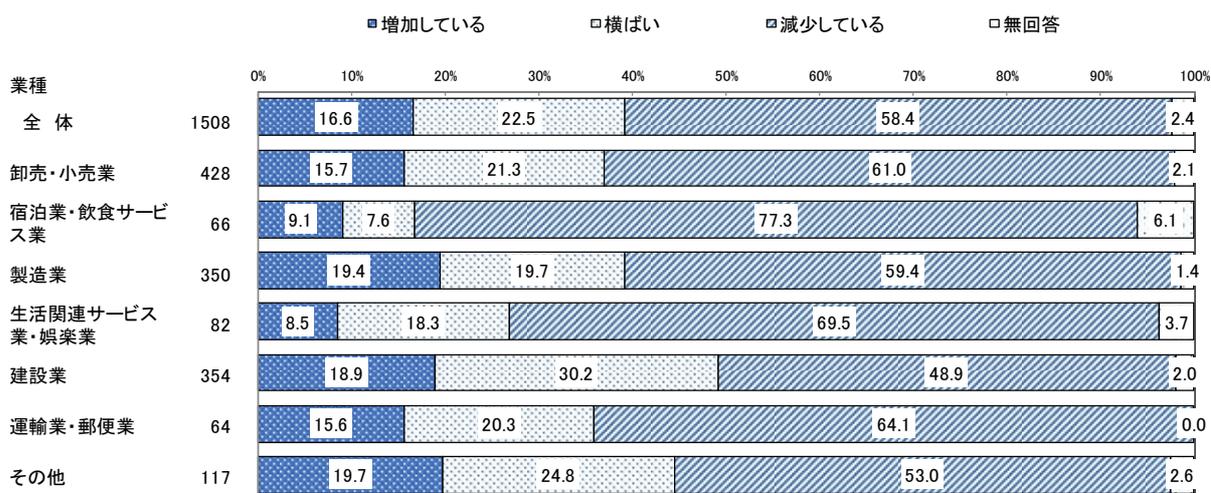


【3期前と比べた2期前の傾向】

(a) 売上高

売上高については、「減少している」が58.4%で最も高く、次いで「横ばい」が22.5%、「増加している」が16.6%となっている。

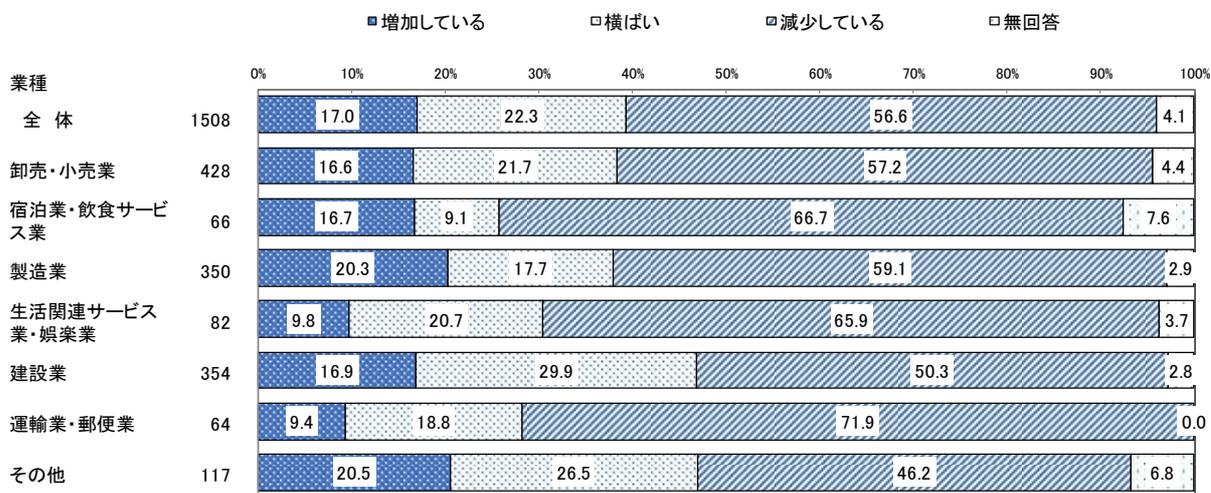
業種別にみると、すべての業種で「減少している」が最も高く、特に「宿泊業・飲食サービス業」では7割を超えている。一方「横ばい」では「建設業」が3割台と他の業種に比べて高くなっている。



(b) 経常利益

経常利益については、「減少している」が56.6%で最も高く、次いで「横ばい」が22.3%、「増加している」が17.0%となっている。

業種別にみると、すべての業種で「減少している」が最も高く、「運輸業・郵便業」では7割を超え特に高くなっている。

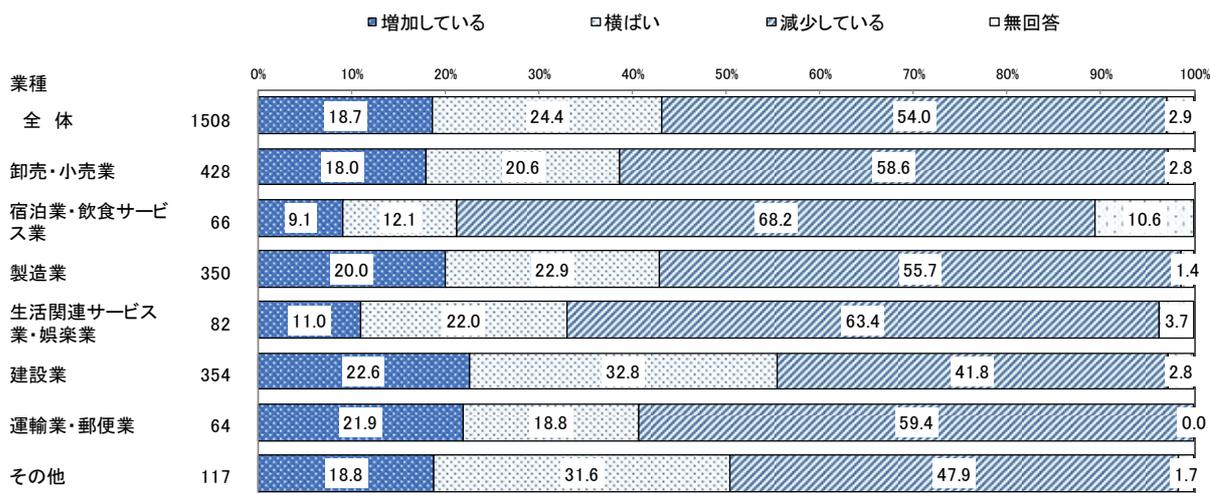


【4期前と比べた3期前の傾向】

(a) 売上高

売上高については、「減少している」が54.0%で最も高く、次いで「横ばい」が24.4%、「増加している」が18.7%となっている。

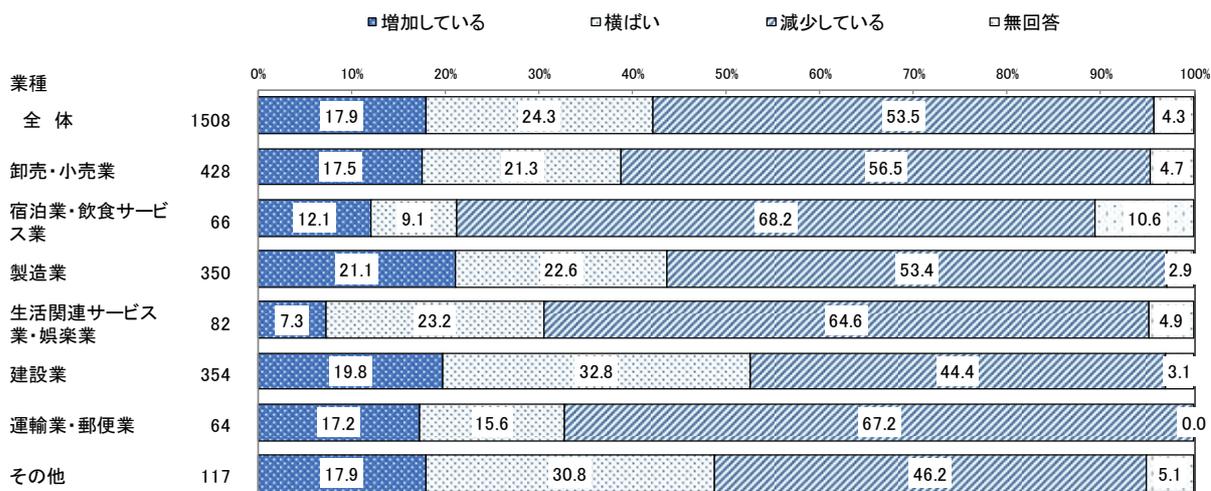
業種別にみると、すべての業種で「減少している」が最も高く、「宿泊業・飲食サービス業」「生活関連サービス業・娯楽業」では6割を超え高くなっている。



(b) 経常利益

経常利益については、「減少している」が53.5%で最も高く、次いで「横ばい」が24.3%、「増加している」が17.9%となっている。

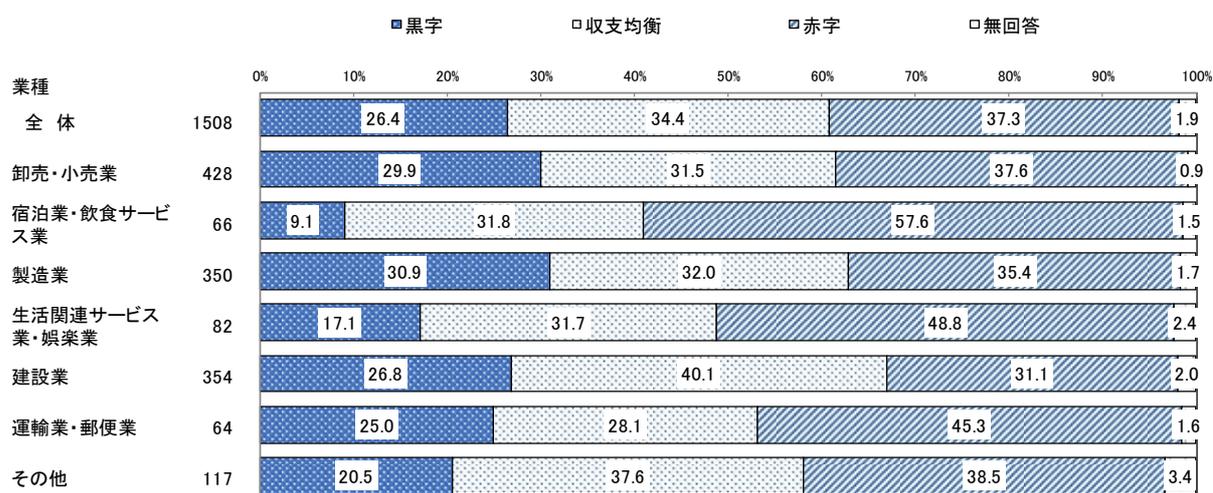
業種別にみると、「横ばい」では「建設業」が3割を超え高くなっている。



(5) 来期の経常利益の見通しについて、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

来期の経常利益の見通しについては、「赤字」が37.3%で最も高く、次いで「収支均衡」が34.4%、「黒字」が26.4%となっている。

業種別にみると、「赤字」では「宿泊業・飲食サービス業」が5割を超え高くなっている。一方「黒字」では「卸売・小売業」「製造業」が約3割と他の業種に比べて高くなっている。

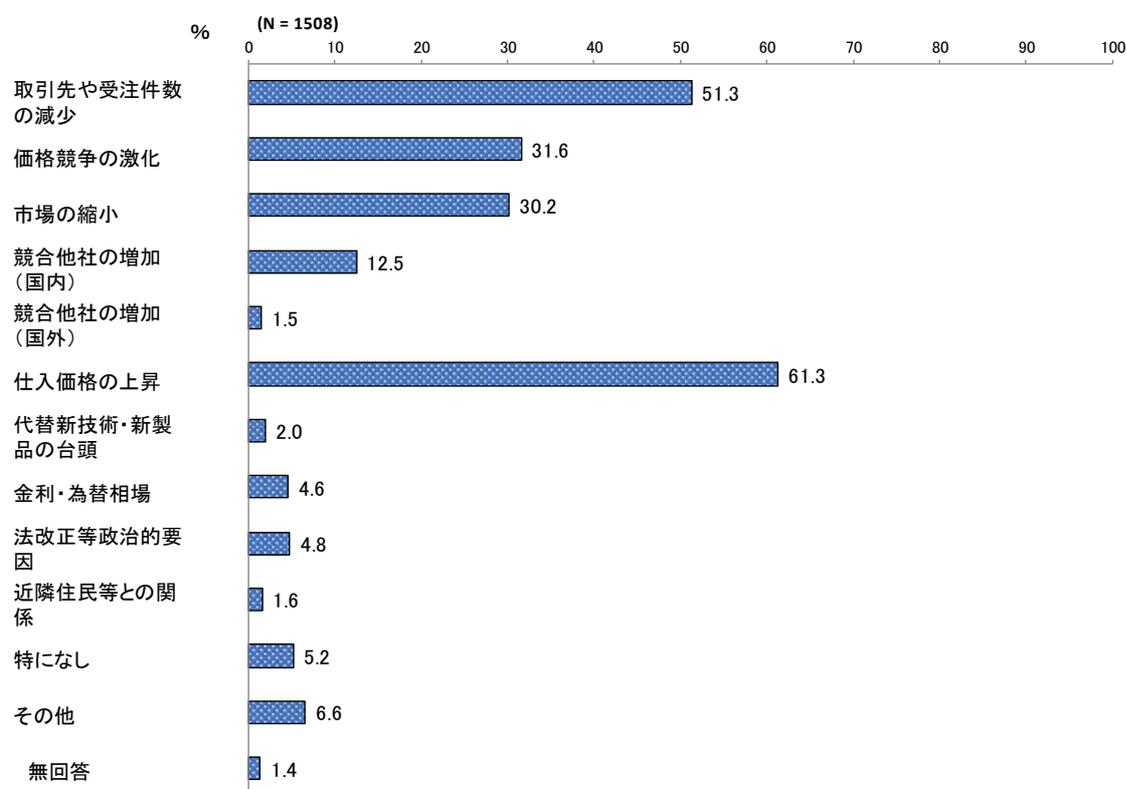


(6) 現在直面している経営課題について、該当する番号を○で囲んでください。

(a) 外的課題【○は3つまで】

現在直面している経営課題について、外的課題としては、「仕入価格の上昇」が 61.3%で最も高く、次いで「取引先や受注件数の減少」が 51.3%、「価格競争の激化」が 31.6%となっている。

業種別にみると、「生活関連サービス業・娯楽業」では「市場の縮小」が、その他の業種では「仕入価格の上昇」が最も高くなっており、「宿泊業・飲食サービス業」「製造業」では7割を超え高くなっている。

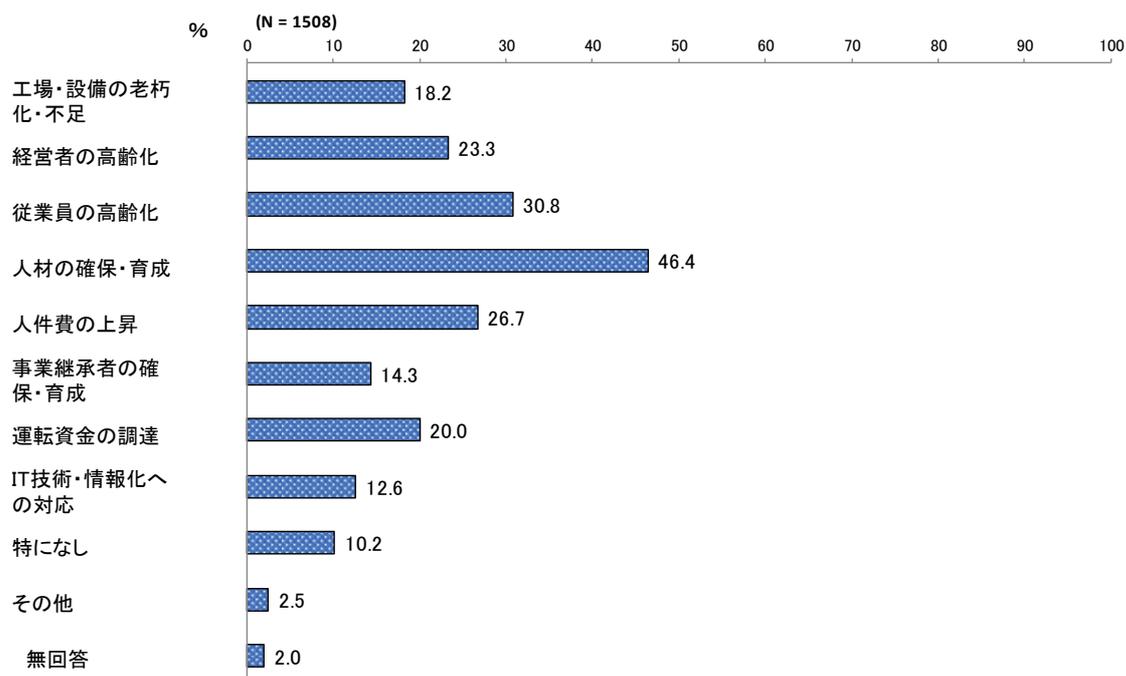


		現在直面している経営課題 / (a) 外的課題												
		取引先や受注件数の減少	価格競争の激化	市場の縮小	競合他社の増加(国内)	競合他社の増加(国外)	仕入価格の上昇	代替新技術・新製品の台頭	金利・為替相場	法改正等政治的要因	近隣住民等との関係	特になし	その他	無回答
全体		773	477	455	189	23	924	30	69	73	24	78	99	21
業種	卸売・小売業	51.3	31.6	30.2	12.5	1.5	61.3	2.0	4.6	4.8	1.6	5.2	6.6	1.4
	宿泊業・飲食サービス業	236	163	154	67	5	245	8	36	16	6	15	13	5
	製造業	55.1	38.1	36.0	15.7	1.2	57.2	1.9	8.4	3.7	1.4	3.5	3.0	1.2
	生活関連サービス業・娯楽業	14	19	21	10	-	51	-	-	3	1	3	11	-
	建設業	21.2	28.8	31.8	15.2	-	77.3	-	-	4.5	1.5	4.5	16.7	-
	運輸業・郵便業	217	95	142	19	8	257	15	21	9	9	13	16	4
	その他	62.0	27.1	40.6	5.4	2.3	73.4	4.3	6.0	2.6	2.6	3.7	4.6	1.1
	無回答	32	17	35	13	3	32	2	-	4	2	4	17	1
	その他	39.0	20.7	42.7	15.9	3.7	39.0	2.4	-	4.9	2.4	4.9	20.7	1.2
	その他	178	135	46	49	2	244	1	2	16	2	17	14	5
	その他	50.3	38.1	13.0	13.8	0.6	68.9	0.3	0.6	4.5	0.6	4.8	4.0	1.4
	その他	28	13	18	4	-	30	-	2	13	1	5	7	1
その他	43.8	20.3	28.1	6.3	-	46.9	-	3.1	20.3	1.6	7.8	10.9	1.6	
その他	52	21	24	22	2	35	3	5	10	2	20	17	3	
その他	44.4	17.9	20.5	18.8	1.7	29.9	2.6	4.3	8.5	1.7	17.1	14.5	2.6	

(b) 内的課題【〇は3つまで】

内的課題については、「人材の確保・育成」が46.4%で最も高く、次いで「従業員の高齢化」が30.8%、「人件費の上昇」が26.7%となっている。

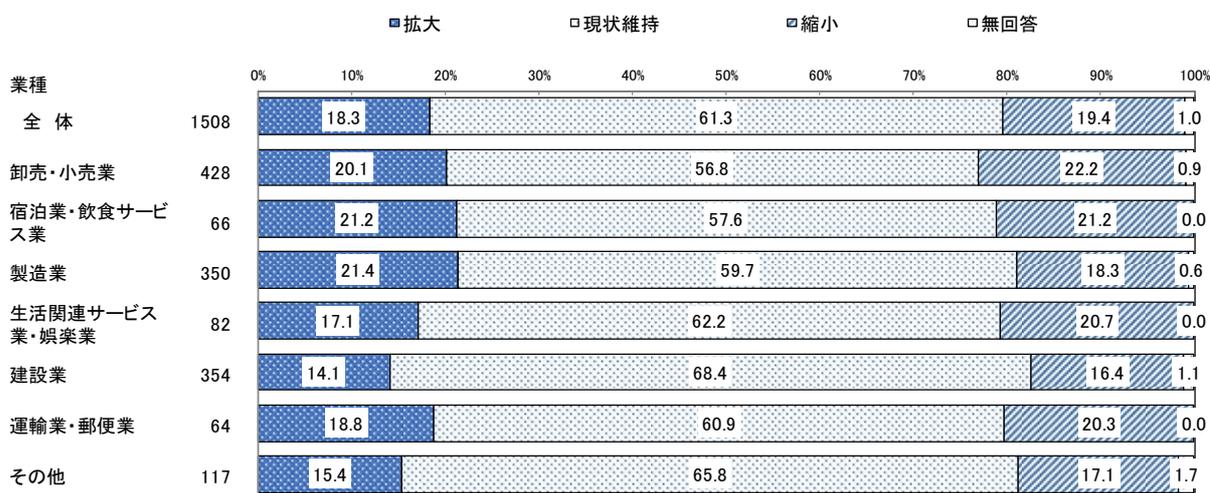
業種別にみると「宿泊業・飲食サービス業」では「人件費の上昇」が6割を超え最も高く、その他の業種では「人材の確保・育成」が最も高くなっている。また、「製造業」では「工場・設備の老朽化・不足」が4割を超え、他の業種に比べて高くなっている。



		現在直面している経営課題/(b)内的課題										
		工場・設備の老朽化・不足	経営者の高齢化	従業員の高齢化	人材の確保・育成	人件費の上昇	事業継承者の確保・育成	運転資金の調達	IT技術・情報化への対応	特になし	その他	無回答
全体		274	352	464	700	402	216	302	190	154	37	30
業種	卸売・小売業	48	127	110	165	87	76	89	81	54	5	6
	宿泊業・飲食サービス業	11.2	29.7	25.7	38.6	20.3	17.8	20.8	18.9	12.6	1.2	1.4
	製造業	148	68	114	156	99	44	74	44	25	8	6
	生活関連サービス業・娯楽業	42.3	19.4	32.6	44.6	28.3	12.6	21.1	12.6	7.1	2.3	1.7
	建設業	17	16	15	29	21	9	22	7	13	2	1
	運輸業・郵便業	20.7	19.5	18.3	35.4	25.6	11.0	26.8	8.5	15.9	2.4	1.2
	その他	13	80	139	214	97	57	64	31	23	10	8
	その他	3.7	22.6	39.3	60.5	27.4	16.1	18.1	8.8	6.5	2.8	2.3
	その他	8	4	37	43	25	4	12	4	4	2	2
	その他	12.5	6.3	57.8	67.2	39.1	6.3	18.8	6.3	6.3	3.1	3.1
その他	19	32	25	36	23	17	16	15	29	5	4	
その他	16.2	27.4	21.4	30.8	19.7	14.5	13.7	12.8	24.8	4.3	3.4	

(7) 今後3～5年先の事業方針について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

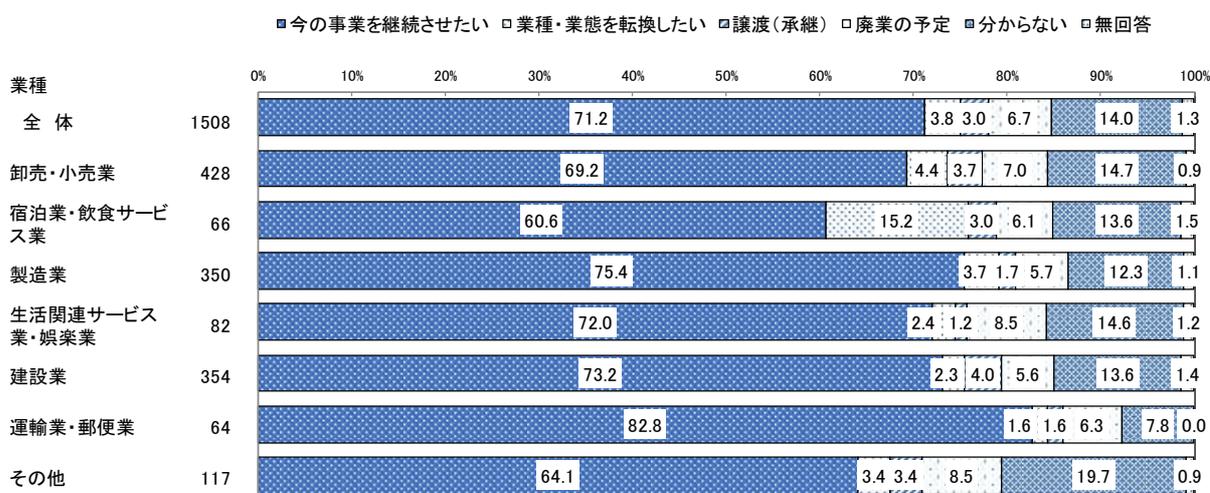
今後3～5年先の事業方針については、「現状維持」が61.3%で最も高く、次いで「縮小」が19.4%、「拡大」が18.3%となっている。
業種別にみると、業種間での大きな差は見られない。



(8) 今後3～5年先の事業継続について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

今後3～5年先の事業継続については、「今の事業を継続させたい」が71.2%で最も高く、次いで「分からない」が14.0%、「廃業の予定」が6.7%となっている。

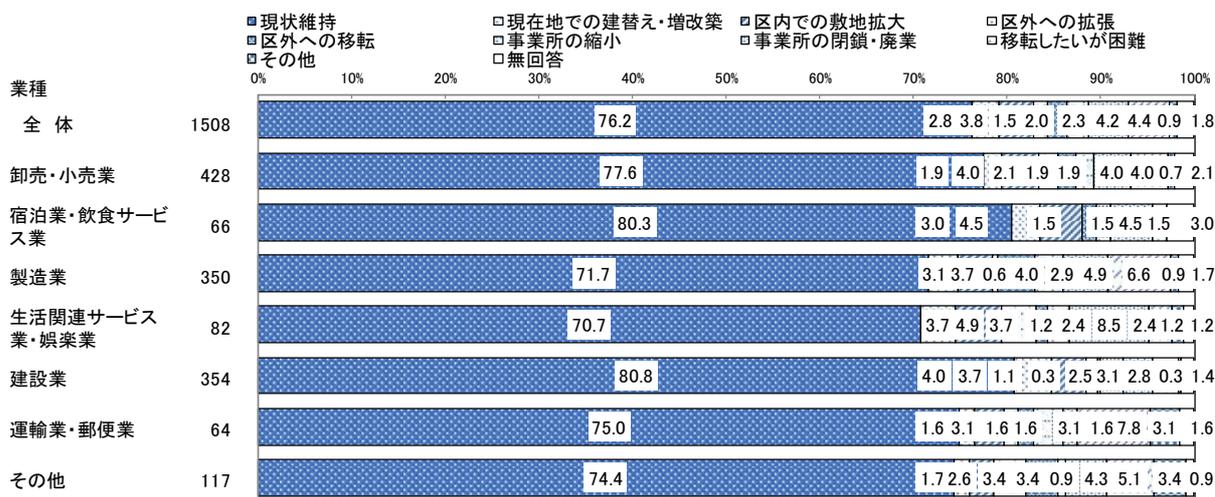
業種別にみると、「今の事業を継続させたい」が「運輸業・郵便業」で8割を超え、他の業種に比べて高くなっている。また「業種・業態を転換したい」では「宿泊業・飲食サービス業」が1割を超え高くなっている。



(9) 今後の事業所の立地方針について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

今後の事業所の立地方針については、「現状維持」が 76.2%で最も高く、次いで「移転したいが困難」が 4.4%、「事業所の閉鎖・廃業」が 4.2%となっている。

業種別にみると、「事業所の閉鎖・廃業」では「生活関連サービス業・娯楽業」が、「移転したいが困難」では「製造業」「運輸業・郵便業」が他の業種に比べて高くなっている。

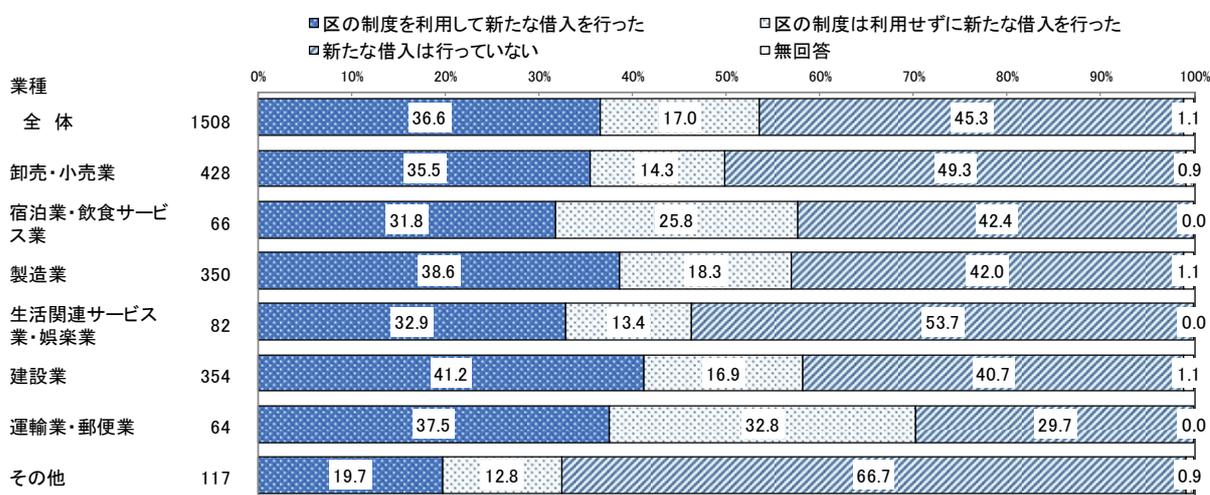


2. 資金調達について

(1) コロナ禍による影響を機として政府系金融機関または民間金融機関から新たな借入を行いましたか。該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

新たな借入については、「新たな借入は行ってない」が45.3%で最も高く、次いで「区の制度を利用して新たな借入を行った」が36.6%、「区の制度は利用せずに新たな借入を行った」が17.0%となっている。

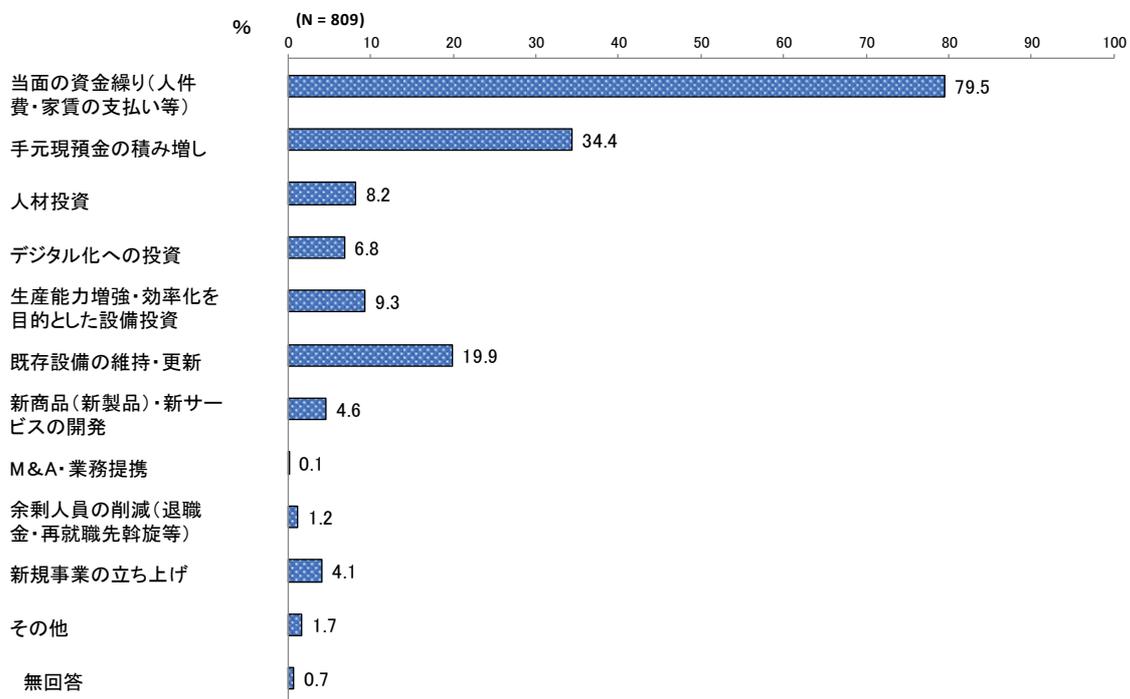
業種別にみると、「区の制度を利用して新たな借入を行った」では「建設業」が、「区の制度は利用せずに新たな借入を行った」では「運輸業・郵便業」が、「新たな借入は行ってない」では「生活関連サービス業・娯楽業」が他の業種に比べて高くなっている。



(2) (1) で「1. 区の制度を利用して新たな借入を行った」「2. 区の制度は利用せずに新たな借入を行った」と回答した方におうかがいします。コロナ禍を機とした借入金の使い道について、該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

コロナ禍を機とした借入金の使い道については、「当面の資金繰り（人件費・家賃の支払い等）」が79.5%で最も高く、次いで「手元現預金の積み増し」が34.4%、「既存設備の維持・更新」が19.9%となっている。

業種別にみると、「当面の資金繰り（人件費・家賃の支払い等）」では「宿泊業・飲食サービス業」が9割を超え「手元現預金の積み増し」では「卸売・小売業」が4割を超え他の業種に比べて高くなっている。

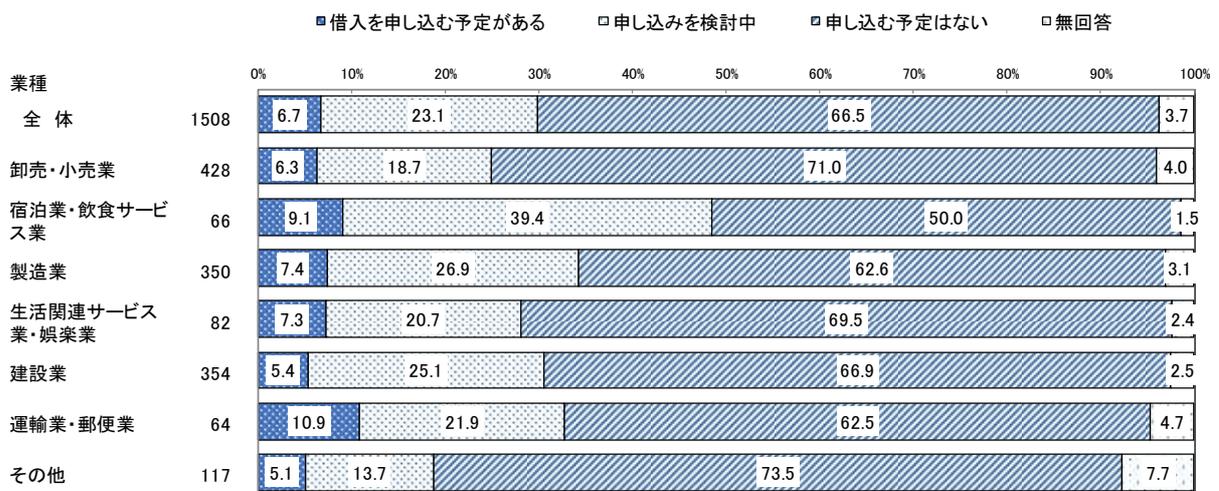


	コロナ禍を機とした借入金の使い道について												
	当面の資金繰り(人件費・家賃の支払い等)	手元現預金の積み増し	人材投資	デジタル化への投資	生産能力増強・効率化を目的とした設備投資	既存設備の維持・更新	新商品(新製品)・新サービスの開発	M&A・業務提携	余剰人員の削減(退職金・再就職先斡旋等)	新規事業の立ち上げ	その他	無回答	
全体	643	278	66	55	75	161	37	1	10	33	14	6	
	79.5	34.4	8.2	6.8	9.3	19.9	4.6	0.1	1.2	4.1	1.7	0.7	
業種	卸売・小売業	163	88	13	22	12	32	17	1	4	12	5	4
		76.5	41.3	6.1	10.3	5.6	15.0	8.0	0.5	1.9	5.6	2.3	1.9
	宿泊業・飲食サービス業	36	10	4	1	2	10	1	-	-	5	-	-
		94.7	26.3	10.5	2.6	5.3	26.3	2.6	-	-	13.2	-	-
	製造業	157	70	11	12	37	50	10	-	2	6	4	-
		78.9	35.2	5.5	6.0	18.6	25.1	5.0	-	1.0	3.0	2.0	-
	生活関連サービス業・娯楽業	29	10	1	1	2	11	4	-	1	2	1	-
		76.3	26.3	2.6	2.6	5.3	28.9	10.5	-	2.6	5.3	2.6	-
	建設業	167	62	23	13	10	35	1	-	2	2	4	2
		81.1	30.1	11.2	6.3	4.9	17.0	0.5	-	1.0	1.0	1.9	1.0
運輸業・郵便業	37	17	5	-	3	12	1	-	-	1	-	-	
	82.2	37.8	11.1	-	6.7	26.7	2.2	-	-	2.2	-	-	
その他	29	13	5	2	4	7	-	-	1	4	-	-	
	76.3	34.2	13.2	5.3	10.5	18.4	-	-	2.6	10.5	-	-	

(3) コロナ禍を機とした借入金について、新たに申し込むことを検討していますか。該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

コロナ禍を機とした借入金を新たに申し込むことを検討しているかについては、「申し込む予定はない」が66.5%で最も高く、次いで「申し込みを検討中」が23.1%、「借入を申し込む予定がある」が6.7%となっている。

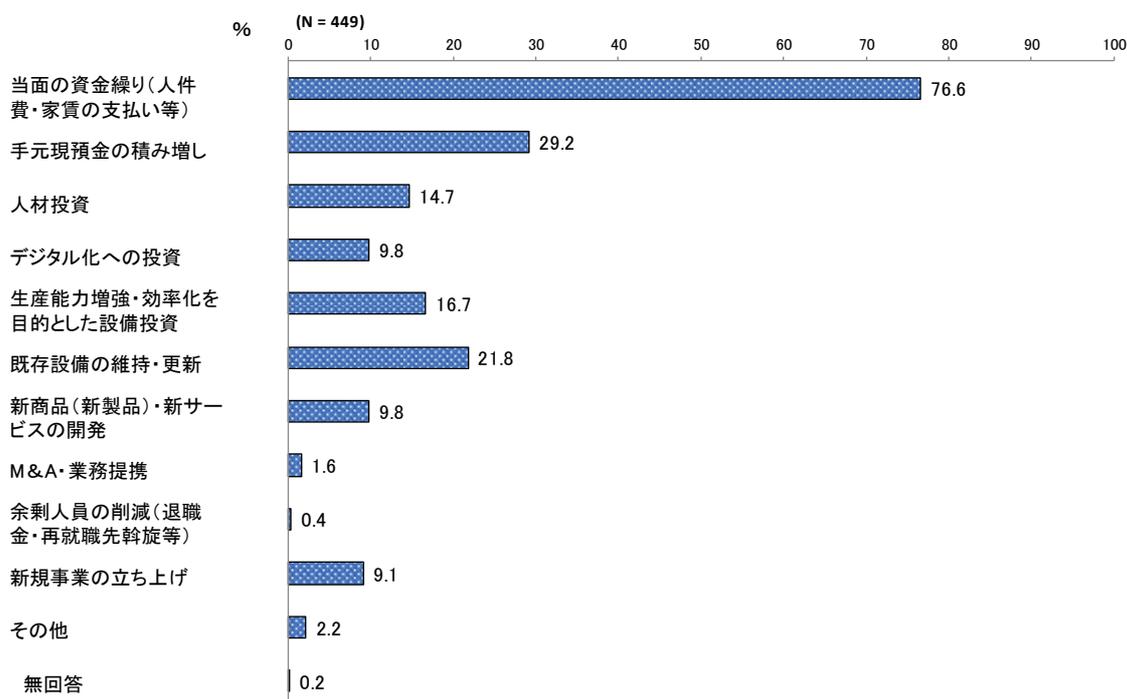
業種別にみると、「借入を申し込む予定がある」では「運輸業・郵便業」が、1割を超え高くなっている。「申し込みを検討中」では「宿泊業・飲食サービス業」が、約4割と高くなっている。



(4) (3) で「1. 借入を申し込む予定がある」「2. 申し込みを検討中」と回答した方におうかがいします。今後の追加借入金の使い道について、該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

今後の追加借入金の使い道については、「当面の資金繰り（人件費・家賃の支払い等）」が76.6%で最も高く、次いで「手元現預金の積み増し」が29.2%、「既存設備の維持・更新」が21.8%となっている。

業種別にみると、「生産能力増強・効率化を目的とした設備投資」では「製造業」が、「人材投資」では「建設業」がそれぞれ2割を超え、他の業種に比べて高くなっている。



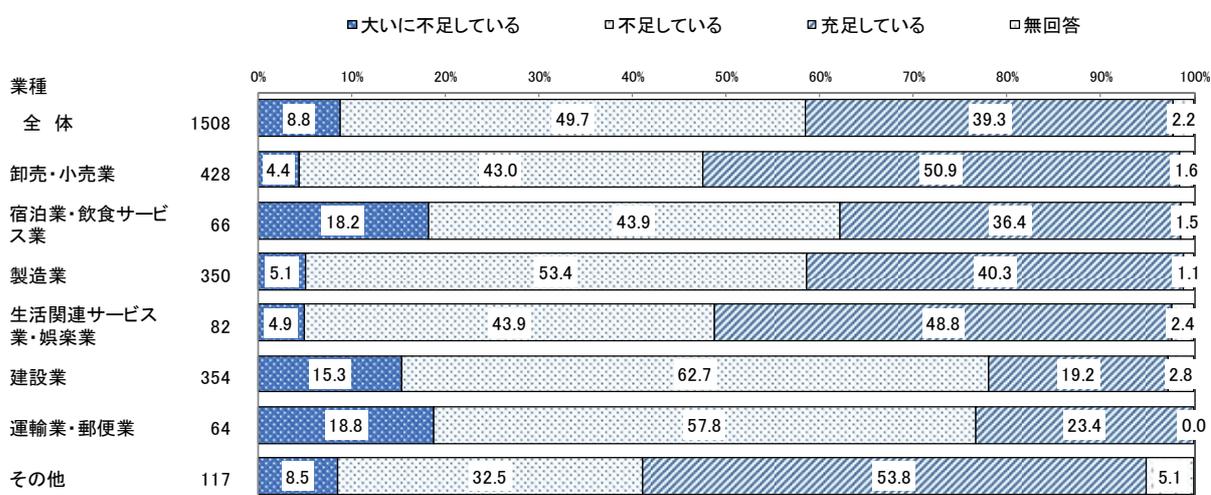
	今後の追加借入金の使い道について											
	当面の資金繰り(人件費・家賃の支払い等)	手元現預金の積み増し	人材投資	デジタル化への投資	生産能力増強・効率化を目的とした設備投資	既存設備の維持・更新	新商品(新製品)・新サービスの開発	M&A・業務提携	余剰人員の削減(退職金・再就職先斡旋等)	新規事業の立ち上げ	その他	無回答
全体	344	131	66	44	75	98	44	7	2	41	10	1
	76.6	29.2	14.7	9.8	16.7	21.8	9.8	1.6	0.4	9.1	2.2	0.2
業種	卸売・小売業	80	38	15	18	10	21	20	3	-	12	5
	宿泊業・飲食サービス業	74.8	35.5	14.0	16.8	9.3	19.6	18.7	2.8	-	11.2	4.7
	製造業	24	9	4	4	5	7	9	1	-	6	1
	生活関連サービス業・娯楽業	75.0	28.1	12.5	12.5	15.6	21.9	28.1	3.1	-	18.8	3.1
	建設業	84	38	11	9	35	38	10	-	-	7	2
	運輸業・郵便業	70.0	31.7	9.2	7.5	29.2	31.7	8.3	-	-	5.8	1.7
	その他	17	5	4	3	3	8	2	-	-	5	1
		73.9	21.7	17.4	13.0	13.0	34.8	8.7	-	-	21.7	4.3
		91	24	24	5	8	11	1	2	1	4	2
		84.3	22.2	22.2	4.6	7.4	10.2	0.9	1.9	0.9	3.7	1.9
	18	7	3	2	4	7	-	-	-	1	-	
	85.7	33.3	14.3	9.5	19.0	33.3	-	-	-	4.8	-	
	17	6	3	1	6	2	1	1	1	5	-	
	77.3	27.3	13.6	4.5	27.3	9.1	4.5	4.5	4.5	22.7	-	

3. 人材確保について

(1) 現状の人材の状況について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

現状の人材の状況については、「不足している」が49.7%で最も高く、次いで「充足している」が39.3%、「大いに不足している」が8.8%となっている。

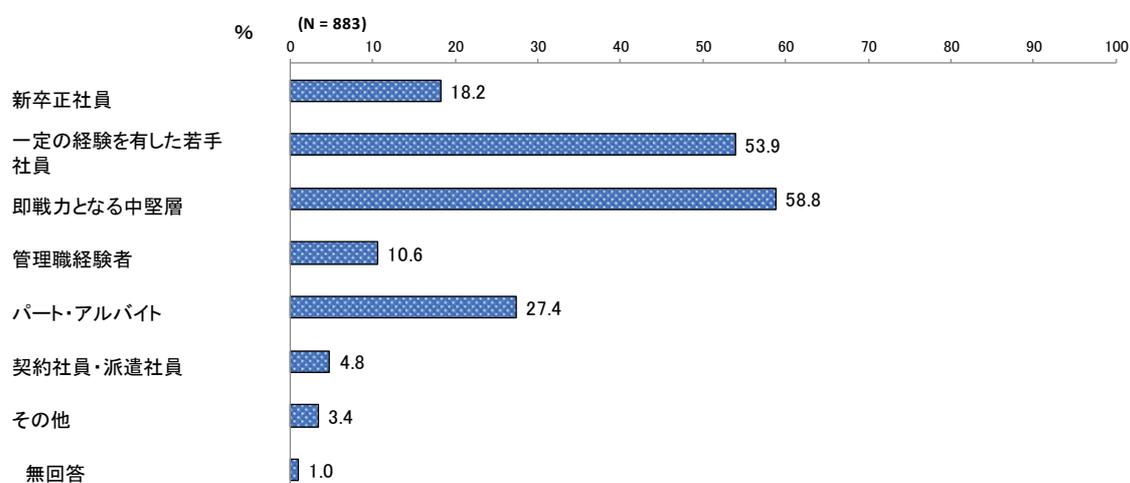
業種別にみると、「大いに不足している」「不足している」を合わせると、「建設業」で約8割と高くなっており、「充足している」では「卸売・小売業」が5割を超え他の業種に比べて高くなっている。



(2) (1) で「1. 大いに不足している」「2. 不足している」と回答した方におうかがいします。不足している人材（確保したい人材）について、該当する番号を○で囲んでください。【複数回答可】

不足している人材（確保したい人材）については、「即戦力となる中堅層」が 58.8%で最も高く、次いで「一定の経験を有した若手社員」が 53.9%、「パート・アルバイト」が 27.4%となっている。

業種別にみると、「即戦力となる中堅層」では「運輸業・郵便業」が、「パート・アルバイト」では「宿泊業・飲食サービス業」がそれぞれ 8 割を超え他の業種に比べて高くなっている。

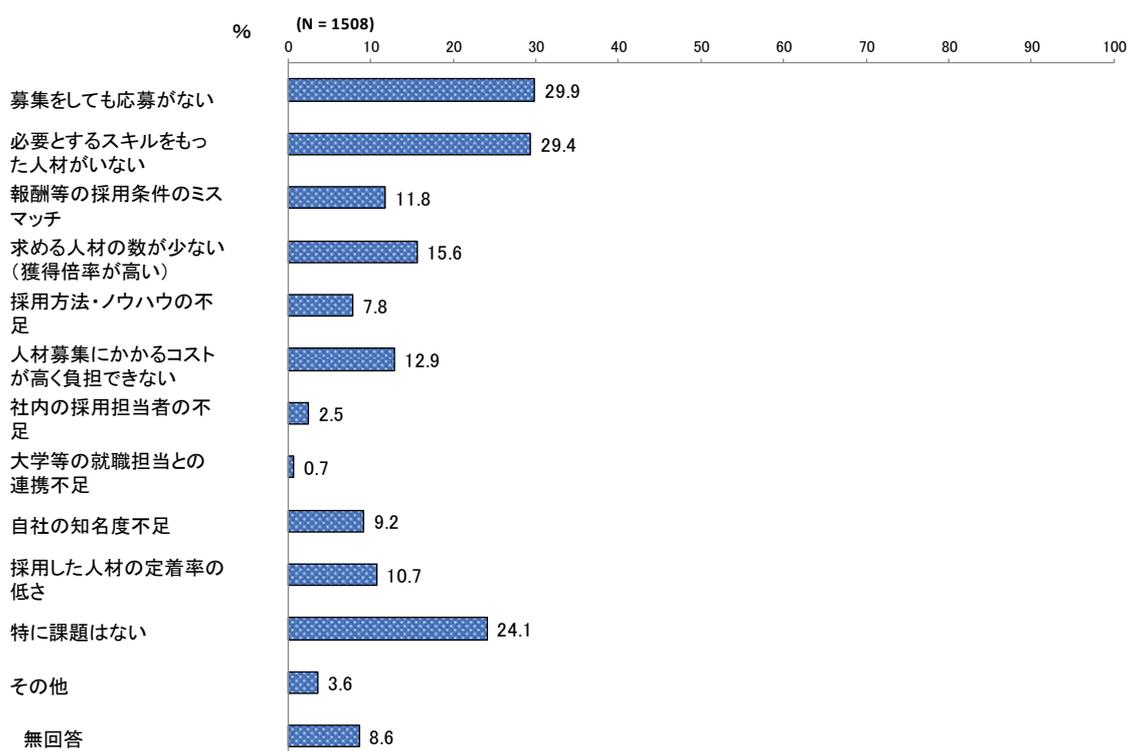


		不足している人材（確保したい人材）について							
		新卒正社員	一定の経験を有した若手社員	即戦力となる中堅層	管理職経験者	パート・アルバイト	契約社員・派遣社員	その他	無回答
全体		161	476	519	94	242	42	30	9
業種	卸売・小売業	32	107	111	21	76	11	6	2
	宿泊業・飲食サービス業	4	13	10	5	33	-	-	1
	製造業	41	108	123	25	63	15	9	2
	生活関連サービス業・娯楽業	8	16	13	-	22	2	-	-
	建設業	62	174	186	29	19	2	10	3
	運輸業・郵便業	5	22	40	8	7	3	1	-
	その他	7	21	25	3	16	9	3	-
	業種別平均	22.5	63.0	67.4	10.5	6.9	0.7	3.6	1.1
	業種別平均	10.2	44.9	81.6	16.3	14.3	6.1	2.0	-
	業種別平均	14.6	43.8	52.1	6.3	33.3	18.8	6.3	-

(3) 人材確保における課題について、該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

人材確保における課題については、「募集をしても応募がない」が 29.9%で最も高く、次いで「必要とするスキルをもった人材がいらない」が 29.4%、「求める人材の数が少ない（獲得倍率が高い）」が 15.6%となっている。

業種別にみると、「募集をしても応募がない」では「運輸業・郵便業」が6割を超え他の業種に比べて高くなっている。また、「必要とするスキルをもった人材がいらない」では「製造業」「建設業」で3割を超えている。

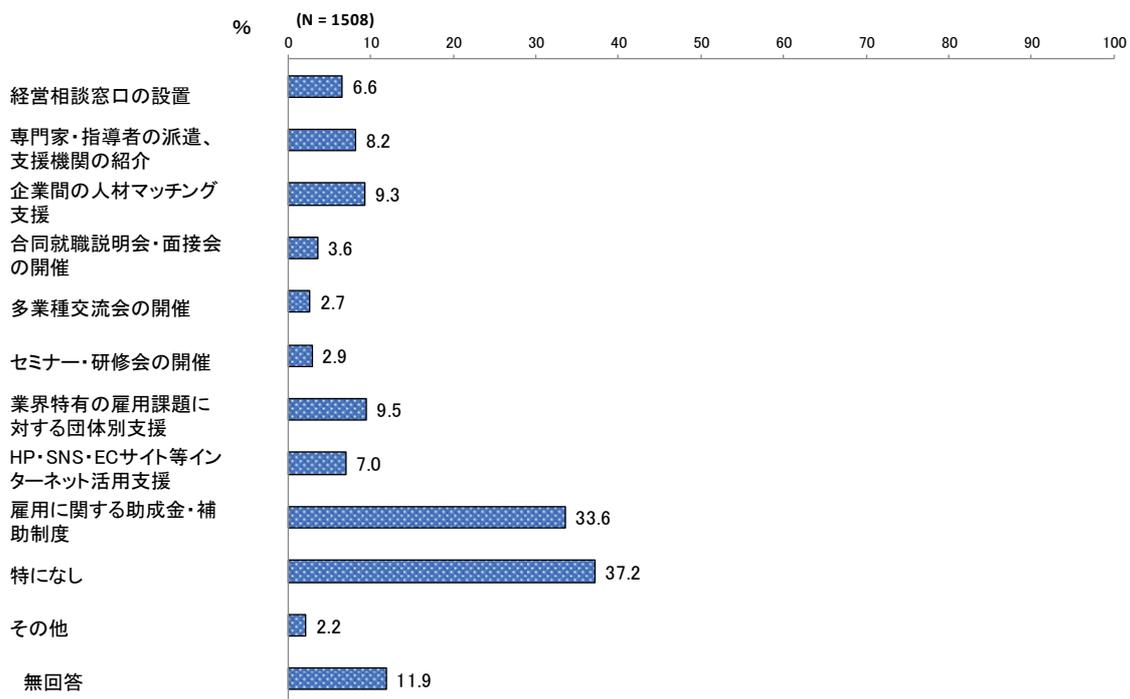


	人材確保における課題について													
	募集をしても応募がない	必要とするスキルをもった人材がいらない	報酬等の採用条件のミスマッチ	求める人材の数が少ない (獲得倍率が高い)	採用方法・ノウハウの不足	人材募集にかかるコストが高く負担できない	社内の採用担当者の不足	大学等の就職担当との連携不足	自社の知名度不足	採用した人材の定着率の低さ	特に課題はない	その他	無回答	
全体	451 29.9	443 29.4	178 11.8	235 15.6	117 7.8	195 12.9	38 2.5	10 0.7	139 9.2	162 10.7	363 24.1	54 3.6	130 8.6	
業種	卸売・小売業	90 21.0	110 25.7	49 11.4	47 11.0	35 8.2	60 14.0	3 0.7	3 7.2	39 9.1	132 30.8	16 3.7	43 10.0	
	宿泊業・飲食サービス業	32 48.5	15 22.7	9 13.6	10 15.2	1 1.5	13 19.7	1 1.5	2 3.0	7 10.6	14 21.2	1 1.5	6 9.1	
	製造業	98 28.0	124 35.4	45 12.9	55 15.7	26 7.4	36 10.3	11 3.1	2 0.6	42 12.0	42 12.0	80 22.9	9 2.6	23 6.6
	生活関連サービス業・娯楽業	17 20.7	21 25.6	13 15.9	15 18.3	4 4.9	12 14.6	1 1.2	1 7.3	6 9.8	8 31.7	26 3.7	3 7.5	
	建設業	137 38.7	115 32.5	36 10.2	72 20.3	37 10.5	47 13.3	8 2.3	2 0.6	41 11.6	41 11.6	51 14.4	17 4.8	23 6.5
	運輸業・郵便業	40 62.5	17 26.6	7 10.9	17 26.6	2 3.1	10 15.6	2 3.1	2 9.4	6 12.5	8 12.5	10 15.6	1 1.6	2 3.1
	その他	20 17.1	28 23.9	13 11.1	13 11.1	7 6.0	13 11.1	2 1.7	2 1.7	10 8.5	9 7.7	42 35.9	6 5.1	17 14.5

(4) どのような支援策があれば人材確保・定着が実施しやすくなりますか。該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

人材確保・定着が実施しやすくなるための支援策については、「雇用に関する助成金・補助制度」が33.6%で最も高く、次いで「業界特有の雇用課題に対する団体別支援」が9.5%、「企業間の人材マッチング支援」が9.3%となっている。

業種別にみると、「雇用に関する助成金・補助制度」では「宿泊業・飲食サービス業」「運輸業・郵便業」がそれぞれ4割を超え、「業界特有の雇用課題に対する団体別支援」では「運輸業・郵便業」が2割を超え、他の業種に比べて高くなっている。



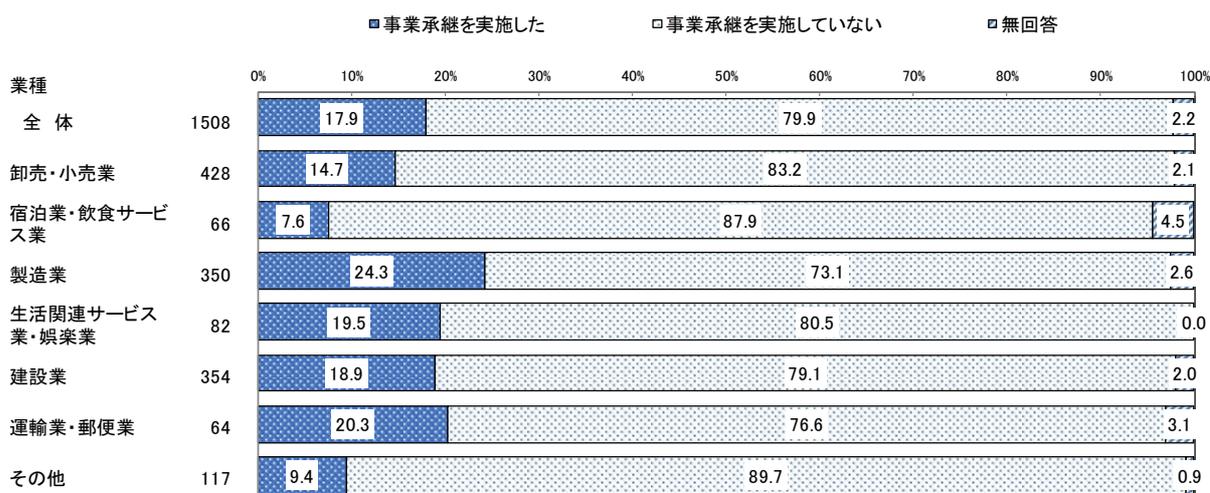
	どのような支援策があれば人材確保・定着が実施しやすくなりますか												
	経営相談窓口の設置	専門家・指導者の派遣、支援機関の紹介	企業間の人材マッチング支援	合同就職説明会・面接会の開催	多業種交流会の開催	セミナー・研修会の開催	業界特有の雇用課題に対する団体別支援	HP・SNS・ECサイト等インターネット活用支援	雇用に関する助成金・補助制度	特になし	その他	無回答	
全体	100	124	140	54	40	44	143	105	507	561	33	180	
	6.6	8.2	9.3	3.6	2.7	2.9	9.5	7.0	33.6	37.2	2.2	11.9	
業種	卸売・小売業	29	35	35	12	10	14	31	40	123	170	6	59
		6.8	8.2	8.2	2.8	2.3	3.3	7.2	9.3	28.7	39.7	1.4	13.8
	宿泊業・飲食サービス業	3	9	2	1	2	2	6	9	27	19	2	9
		4.5	13.6	3.0	1.5	3.0	3.0	9.1	13.6	40.9	28.8	3.0	13.6
	製造業	16	29	39	16	10	12	28	22	133	130	4	34
		4.6	8.3	11.1	4.6	2.9	3.4	8.0	6.3	38.0	37.1	1.1	9.7
	生活関連サービス業・娯楽業	5	4	7	3	-	3	10	7	23	36	2	10
		6.1	4.9	8.5	3.7	-	3.7	12.2	8.5	28.0	43.9	2.4	12.2
	建設業	35	34	44	13	11	12	40	16	125	119	15	32
		9.9	9.6	12.4	3.7	3.1	3.4	11.3	4.5	35.3	33.6	4.2	9.0
運輸業・郵便業	2	2	3	3	2	-	14	3	30	23	1	3	
	3.1	3.1	4.7	4.7	3.1	-	21.9	4.7	46.9	35.9	1.6	4.7	
その他	7	6	8	4	5	1	11	4	30	51	3	21	
	6.0	5.1	6.8	3.4	4.3	0.9	9.4	3.4	25.6	43.6	2.6	17.9	

4. 事業承継・後継者問題について

(1) 直近 5 年以内の事業承継の実施有無（事業を受け継いだか否か）について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

事業承継の実施有無については、「事業承継を実施していない」が 79.9%、「事業承継を実施した」が 17.9%となっている。

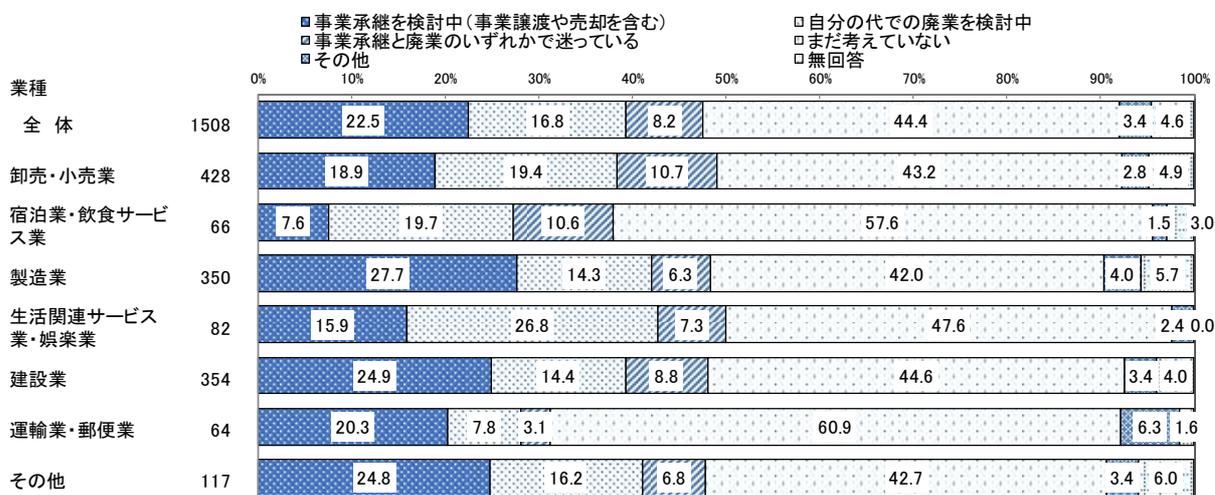
業種別にみると、「事業承継を実施していない」ではすべての業種で7割を超え高くなっている。「事業承継を実施した」では「製造業」が最も高くなっている。



(2) 事業承継の方針について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

事業承継の方針については、「まだ考えていない」が 44.4%で最も高く、次いで「事業承継を検討中（事業譲渡や売却を含む）」が 22.5%、「自分の代での廃業を検討中」が 16.8%となっている。

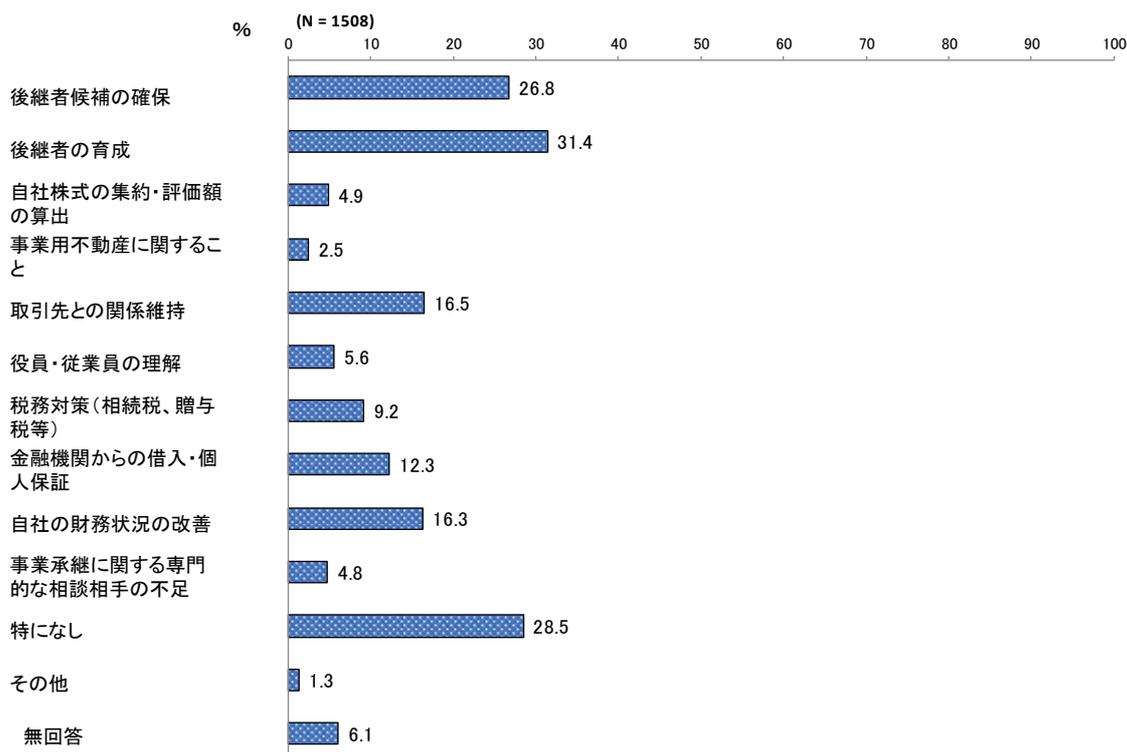
業種別にみると、「自分の代での廃業を検討中」では「生活関連サービス業・娯楽業」が2割を超え、他の業種より高くなっている。一方「まだ考えていない」では「運輸業・郵便業」で6割を超え、最も高くなっている。



(3) 事業承継にあたって抱える課題について、該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

事業承継にあたって抱える課題については、「後継者の育成」が31.4%で最も高く、次いで「後継者候補の確保」が26.8%、「取引先との関係維持」が16.5%となっている。

業種別にみると、「後継者候補の確保」では「建設業」が3割を超え、「自社の財務状況の改善」では「製造業」「生活関連サービス業・娯楽業」が2割を超え、他の業種に比べて高くなっている。

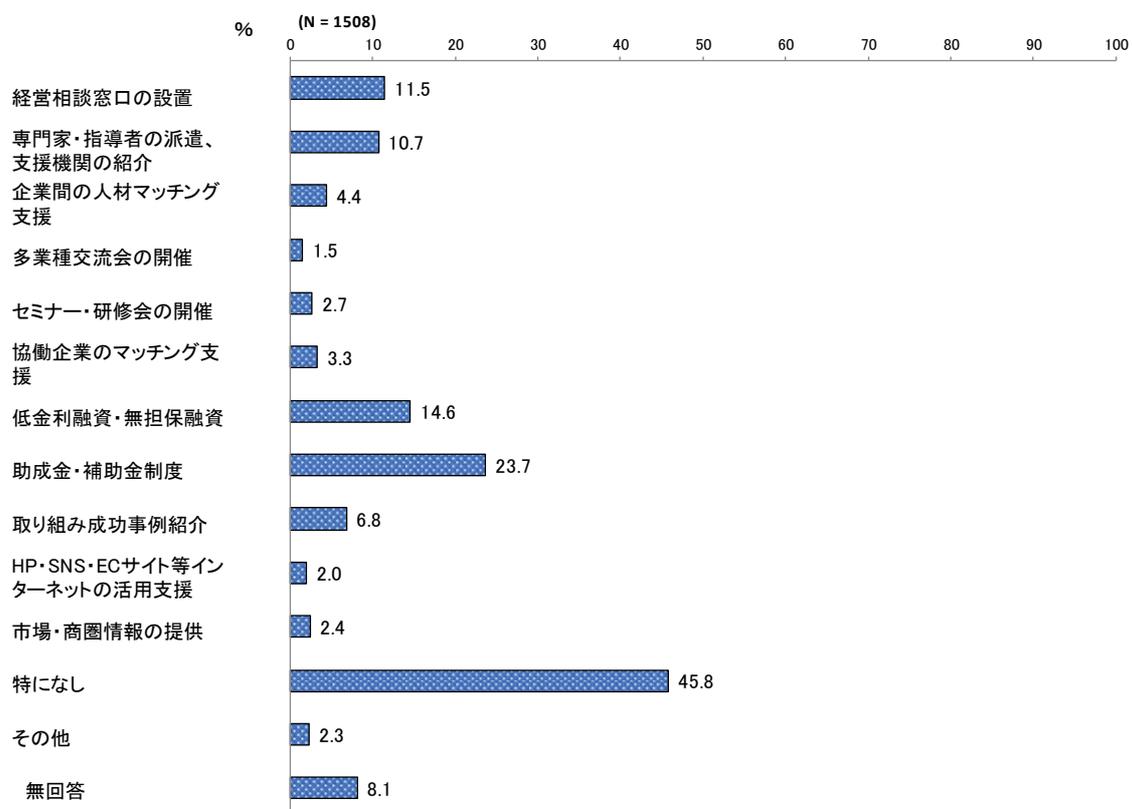


		事業承継にあたって抱える課題について												
		後継者候補の確保	後継者の育成	自社株式の集約・評価額の算出	事業用不動産に関すること	取引先との関係維持	役員・従業員の理解	税務対策(相続税、贈与税等)	金融機関からの借入・個人保証	自社の財務状況の改善	事業承継に関する専門的な相談相手の不足	特になし	その他	無回答
全体		404	474	74	37	249	85	138	186	246	72	430	19	92
		26.8	31.4	4.9	2.5	16.5	5.6	9.2	12.3	16.3	4.8	28.5	1.3	6.1
業種	卸売・小売業	124	128	20	11	73	22	27	44	72	15	137	4	24
	宿泊業・飲食サービス業	29.0	29.9	4.7	2.6	17.1	5.1	6.3	10.3	16.8	3.5	32.0	0.9	5.6
	製造業	19	17	1	1	3	4	2	9	9	1	25	1	7
	生活関連サービス業・娯楽業	28.8	25.8	1.5	1.5	4.5	6.1	3.0	13.6	13.6	1.5	37.9	1.5	10.6
	建設業	89	99	21	13	67	14	41	57	73	22	92	5	19
	運輸業・郵便業	25.4	28.3	6.0	3.7	19.1	4.0	11.7	16.3	20.9	6.3	26.3	1.4	5.4
	その他	13	21	3	1	9	2	13	10	19	5	30	1	3
		15.9	25.6	3.7	1.2	11.0	2.4	15.9	12.2	23.2	6.1	36.6	1.2	3.7
		112	141	16	6	69	29	33	39	47	18	74	3	19
		31.6	39.8	4.5	1.7	19.5	8.2	9.3	11.0	13.3	5.1	20.9	0.8	5.4
	12	22	6	1	8	1	5	7	9	1	19	2	5	
	18.8	34.4	9.4	1.6	12.5	1.6	7.8	10.9	14.1	1.6	29.7	3.1	7.8	
	26	31	5	4	15	9	13	11	12	8	43	2	7	
	22.2	26.5	4.3	3.4	12.8	7.7	11.1	9.4	10.3	6.8	36.8	1.7	6.0	

(4) どのような支援策があれば事業承継が進めやすくなりますか。該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

事業承継が進めやすくなる支援策については、「助成金・補助金制度」が23.7%で最も高く、次いで「低金利融資・無担保融資」が14.6%、「経営相談窓口の設置」が11.5%となっている。

業種別にみると、「助成金・補助金制度」では「生活関連サービス業・娯楽業」が3割を超え、他の業種に比べて高くなっている。一方「特になし」ではすべての業種で4割を超え「運輸業・郵便業」では6割を超えている。



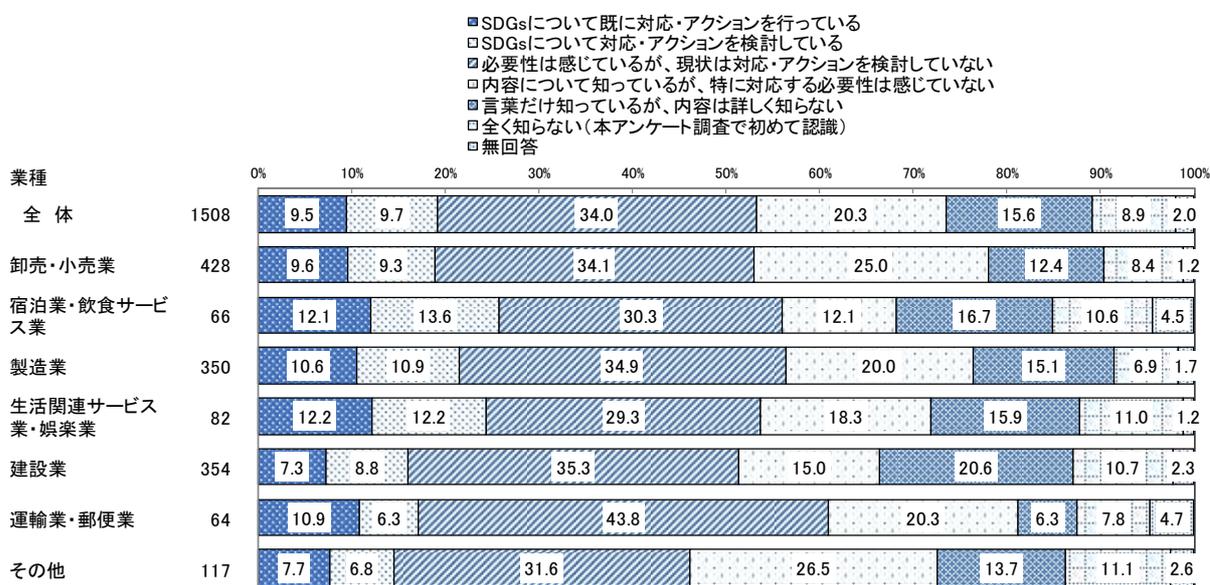
	どのような支援策があれば事業承継が進めやすくなりますか													
	経営相談窓口の設置	専門家・指導者の派遣、支援機関の紹介	企業間の人材マッチング支援	多業種交流会の開催	セミナー・研修会の開催	協働企業のマッチング支援	低金利融資・無担保融資	助成金・補助金制度	取り組み成功事例紹介	HP・SNS・ECサイト等インターネットの活用支援	市場・商圈情報の提供	特になし	その他	無回答
全体	173	161	66	22	40	50	220	358	102	30	36	691	34	122
	11.5	10.7	4.4	1.5	2.7	3.3	14.6	23.7	6.8	2.0	2.4	45.8	2.3	8.1
卸売・小売業	53	52	17	6	12	12	51	96	24	6	14	208	7	32
宿泊業・飲食サービス業	12.4	12.1	4.0	1.4	2.8	2.8	11.9	22.4	5.6	1.4	3.3	48.6	1.6	7.5
製造業	6	6	-	1	2	2	9	17	3	1	1	36	1	8
生活関連サービス業・娯楽業	9.1	9.1	-	1.5	3.0	3.0	13.6	25.8	4.5	1.5	1.5	54.5	1.5	12.1
建設業	30	44	22	7	6	17	51	83	28	6	8	151	11	32
運輸業・郵便業	8.6	12.6	6.3	2.0	1.7	4.9	14.6	23.7	8.0	1.7	2.3	43.1	3.1	9.1
その他	7	6	3	1	1	2	16	27	5	3	1	36	3	4
	8.5	7.3	3.7	1.2	1.2	2.4	19.5	32.9	6.1	3.7	1.2	43.9	3.7	4.9
建設業	53	35	18	3	11	10	53	86	28	7	5	146	10	28
運輸業・郵便業	15.0	9.9	5.1	0.8	3.1	2.8	15.0	24.3	7.9	2.0	1.4	41.2	2.8	7.9
その他	4	3	1	1	2	2	13	14	3	1	2	39	-	2
	6.3	4.7	1.6	1.6	3.1	3.1	20.3	21.9	4.7	1.6	3.1	60.9	-	3.1
その他	15	8	2	3	5	2	19	25	8	4	4	57	1	9
	12.8	6.8	1.7	2.6	4.3	1.7	16.2	21.4	6.8	3.4	3.4	48.7	0.9	7.7

5. SDGs について

(1) SDGs の取り組み状況と認知度について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

SDGs の取り組み状況と認知度については、「必要性は感じているが、現状は対応・アクションを検討していない」が 34.0%で最も高く、次いで「内容について知っているが、特に対応する必要性は感じていない」が 20.3%、「言葉だけ知っているが、内容は詳しく知らない」が 15.6%となっている。

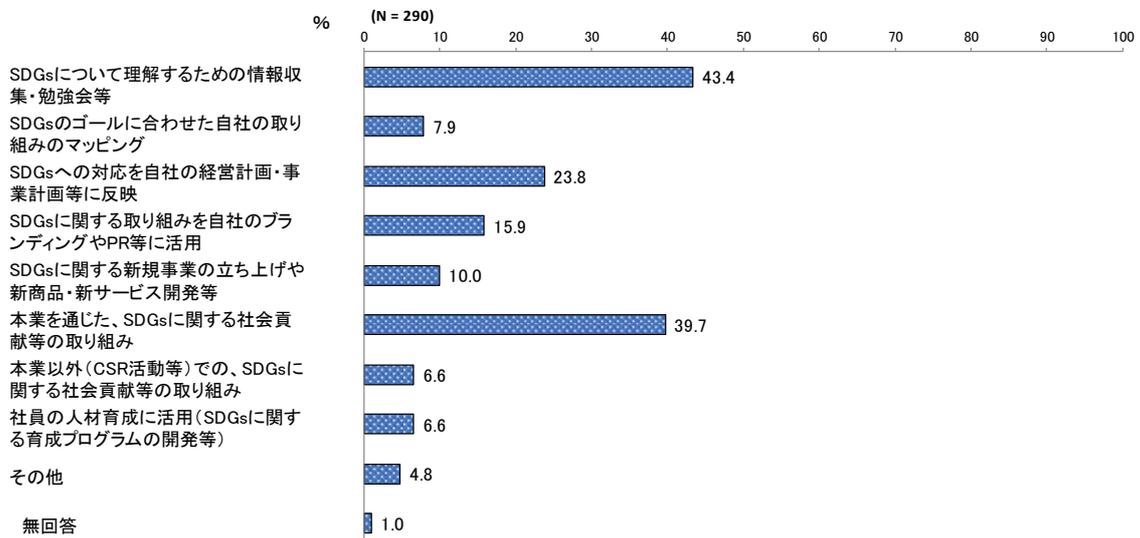
業種別にみると、「必要性は感じているが、現状は対応・アクションを検討していない」では「運輸業・郵便業」が4割を超え、「言葉だけ知っているが、内容は詳しく知らない」では「建設業」で2割を超え他の業種に比べて高くなっている。



(2) (1) で「1. SDGs について既に対応・アクションを行っている」「2. SDGs について対応・アクションを検討している」と回答した方におうかがいします。SDGs への具体的な対応やその検討状況について、該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

SDGs への具体的な対応やその検討状況については、「SDGs について理解するための情報収集・勉強会等」が 43.4%で最も高く、次いで「本業を通じた、SDGs に関する社会貢献等の取り組み」が 39.7%、「SDGs への対応を自社の経営計画・事業計画等に反映」が 23.8%となっている。

業種別にみると、「本業を通じた、SDGs に関する社会貢献等の取り組み」では「運輸業・郵便業」が 7 割を超え、「SDGs への対応を自社の経営計画・事業計画等に反映」では「製造業」が 3 割を超え、他の業種に比べて高くなっている。

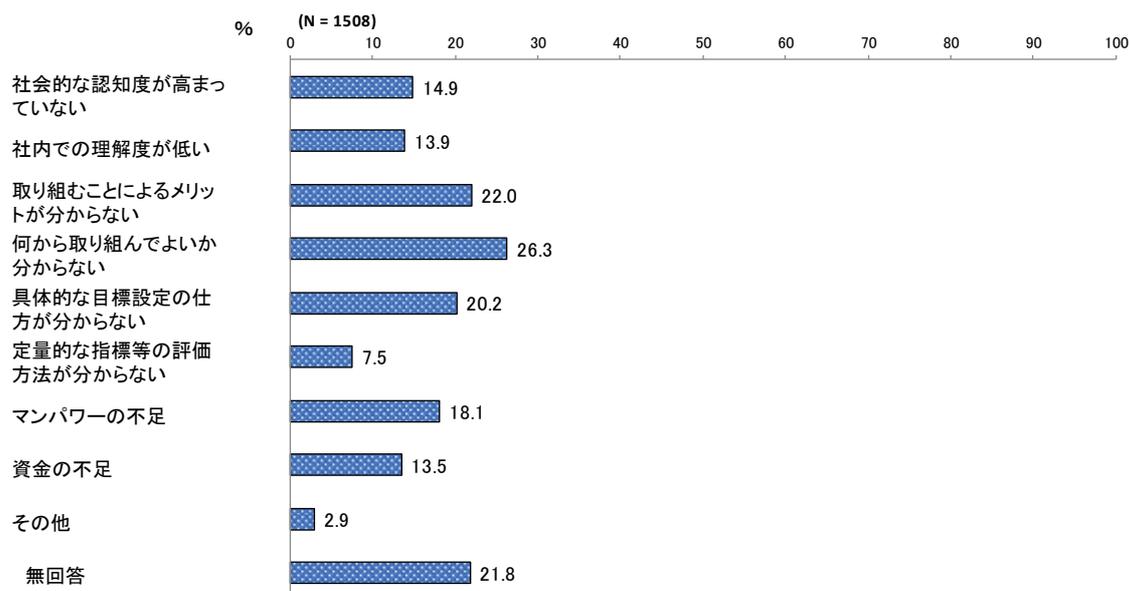


	SDGsへの具体的な対応やその検討状況について										
	SDGsについて理解するための情報収集・勉強会等	SDGsのゴールに合わせた自社の取り組みのマッピング	SDGsへの対応を自社の経営計画・事業計画等に反映	SDGsに関する取り組みを自社のブランディングやPR等に活用	SDGsに関する新規事業の立ち上げや新商品・新サービス開発等	本業を通じた、SDGsに関する社会貢献等の取り組み	本業以外(CSR活動等)での、SDGsに関する社会貢献等の取り組み	社員の人材育成に活用(SDGsに関する育成プログラムの開発等)	その他	無回答	
全体	126 43.4	23 7.9	69 23.8	46 15.9	29 10.0	115 39.7	19 6.6	19 6.6	14 4.8	3 1.0	
業種	卸売・小売業	35 43.2	8 9.9	18 22.2	11 13.6	10 12.3	32 39.5	5 6.2	5 6.2	2 2.5	1 1.2
	宿泊業・飲食サービス業	7 41.2	1 5.9	5 29.4	3 17.6	1 5.9	4 23.5	1 5.9	1 5.9	-	-
	製造業	34 45.3	7 9.3	26 34.7	15 20.0	11 14.7	28 37.3	3 4.0	4 5.3	8 10.7	-
	生活関連サービス業・娯楽業	7 35.0	1 5.0	4 20.0	7 35.0	1 5.0	4 20.0	-	2 10.0	2 10.0	1 5.0
	建設業	28 49.1	4 7.0	7 12.3	7 12.3	2 3.5	26 45.6	8 14.0	4 7.0	1 1.8	1 1.8
	運輸業・郵便業	5 45.5	1 9.1	3 27.3	-	-	8 72.7	-	1 9.1	-	-
	その他	7 41.2	1 5.9	3 17.6	1 5.9	2 11.8	5 29.4	2 11.8	1 5.9	1 5.9	-

(3) SDGs に取り組む際の課題について、該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

SDGs に取り組む際の課題については、「何から取り組んでよいか分からない」が 26.3% で最も高く、次いで「取り組むことによるメリットが分からない」が 22.0%、「具体的な目標設定の仕方が分からない」が 20.2% となっている。

業種別にみると、「何から取り組んでよいか分からない」では「宿泊業・飲食サービス業」「建設業」で 3 割を超え他の業種に比べて高くなっている。

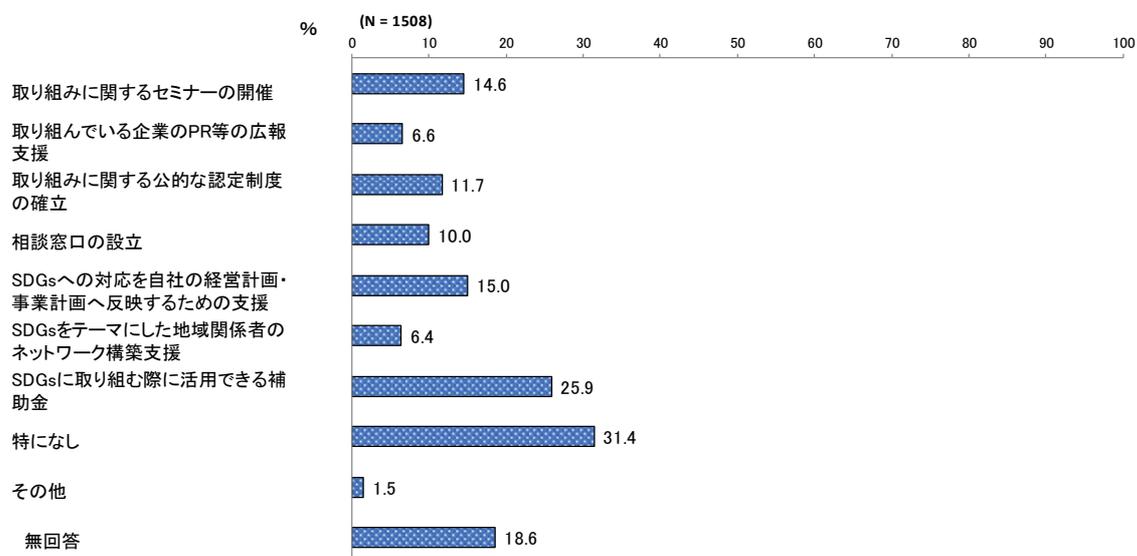


		SDGs に取り組む際の課題について									
		社会的な認知度が高まっていない	社内的な理解度が低い	取り組むことによるメリットが分からない	何から取り組んでよいか分からない	具体的な目標設定の仕方が分からない	定量的な指標等の評価方法が分からない	マンパワーの不足	資金の不足	その他	無回答
全体		224	210	332	397	304	113	273	203	44	328
		14.9	13.9	22.0	26.3	20.2	7.5	18.1	13.5	2.9	21.8
業種	卸売・小売業	65	59	98	105	91	42	64	41	13	104
	宿泊業・飲食サービス業	16	4	14	22	13	5	14	14	1	11
		24.2	6.1	21.2	33.3	19.7	7.6	21.2	21.2	1.5	16.7
	製造業	34	62	93	91	63	34	75	54	13	61
		9.7	17.7	26.6	26.0	18.0	9.7	21.4	15.4	3.7	17.4
	生活関連サービス業・娯楽業	12	6	18	14	13	6	18	16	4	15
	建設業	14.6	7.3	22.0	17.1	15.9	7.3	22.0	19.5	4.9	18.3
		59	53	66	109	75	17	65	46	7	77
	運輸業・郵便業	16.7	15.0	18.6	30.8	21.2	4.8	18.4	13.0	2.0	21.8
		13	11	16	13	10	3	11	14	-	14
	20.3	17.2	25.0	20.3	15.6	4.7	17.2	21.9	-	21.9	
その他	17	11	20	35	32	4	18	12	5	28	
	14.5	9.4	17.1	29.9	27.4	3.4	15.4	10.3	4.3	23.9	

(4) SDGsの取り組みについて行政に求める支援策について、該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

SDGsの取り組みについて行政に求める支援策については、「SDGsに取り組む際に活用できる補助金」が25.9%で最も高く、次いで「SDGsへの対応を自社の経営計画・事業計画へ反映するための支援」が15.0%、「取り組みに関するセミナーの開催」が14.6%となっている。一方「特になし」は31.4%となっている。

業種別にみると、「相談窓口の設立」では「宿泊業・飲食サービス業」で約2割となっており、他の業種に比べて高くなっている。



	SDGsの取り組みについて行政に求める支援策について										
	取り組みに関するセミナーの開催	取り組んでいる企業のPR等の広報支援	取り組みに関する公的な認定制度の確立	相談窓口の設立	SDGsへの対応を自社の経営計画・事業計画へ反映するための支援	SDGsをテーマにした地域関係者のネットワーク構築支援	SDGsに取り組む際に活用できる補助金	特になし	その他	無回答	
全体	220	99	176	151	226	96	390	474	23	280	
	14.6	6.6	11.7	10.0	15.0	6.4	25.9	31.4	1.5	18.6	
業種	卸売・小売業	77	35	36	41	58	30	102	133	9	87
	宿泊業・飲食サービス業	9	5	6	13	10	3	21	19	-	10
	製造業	46	29	55	32	60	23	106	112	4	48
	生活関連サービス業・娯楽業	13.1	8.3	15.7	9.1	17.1	6.6	30.3	32.0	1.1	13.7
	建設業	6	6	10	7	12	5	24	26	1	11
	運輸業・郵便業	7.3	7.3	12.2	8.5	14.6	6.1	29.3	31.7	1.2	13.4
	その他	52	18	46	37	48	23	85	105	5	74
		14.7	5.1	13.0	10.5	13.6	6.5	24.0	29.7	1.4	20.9
		12	1	5	5	9	2	18	23	1	11
		18.8	1.6	7.8	7.8	14.1	3.1	28.1	35.9	1.6	17.2
	15	2	13	14	20	8	25	45	3	22	
	12.8	1.7	11.1	12.0	17.1	6.8	21.4	38.5	2.6	18.8	

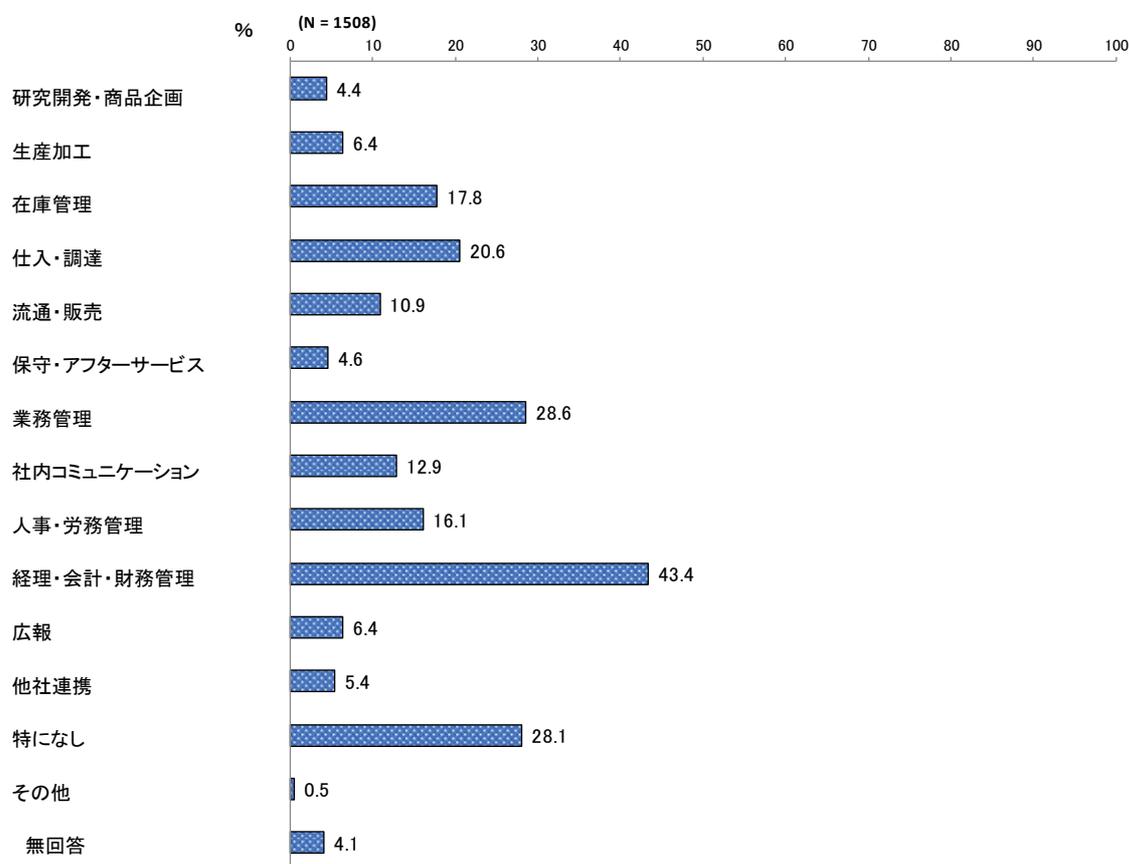
6. デジタル化について

(1) 貴社のデジタル化の状況について、現在取り組んでいる、または今後取り組みたい項目はありますか。それぞれ該当する番号を○で囲んでください。

(a) 現在取り組んでいる項目【複数回答可】

現在取り組んでいる項目については、「経理・会計・財務管理」が43.4%で最も高く、次いで「業務管理」が28.6%、「仕入・調達」が20.6%となっている。

業種別にみると、「運輸業・郵便業」で「人事・労務管理」が3割を超え、「経理・会計・財務管理」が5割を超え、他の業種に比べて高くなっている。

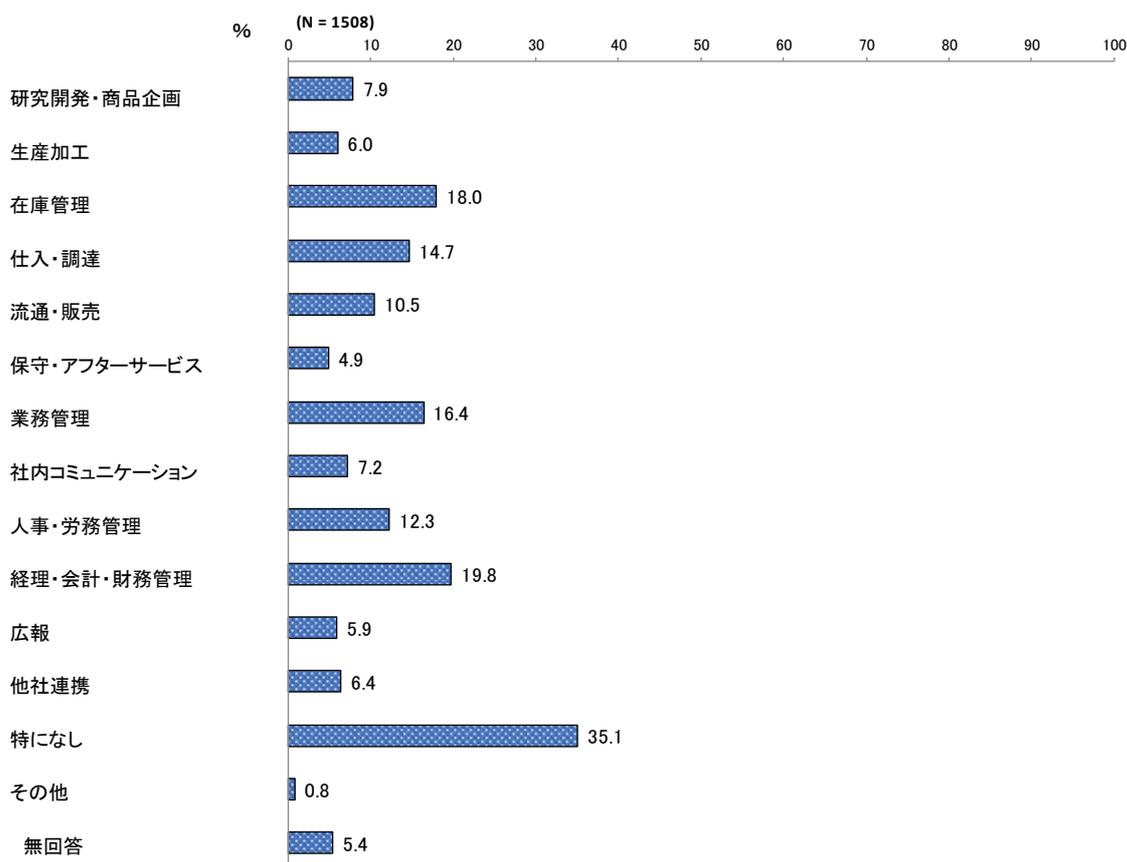


	(a) 現在取り組んでいる項目														
	研究開発・商品企画	生産加工	在庫管理	仕入・調達	流通・販売	保守・アフターサービス	業務管理	社内コミュニケーション	人事・労務管理	経理・会計・財務管理	広報	他社連携	特になし	その他	無回答
全体	66	97	268	311	164	69	432	194	243	655	97	81	423	8	62
卸売・小売業	4.4	6.4	17.8	20.6	10.9	4.6	28.6	12.9	16.1	43.4	6.4	5.4	28.1	0.5	4.1
宿泊業・飲食サービス業	17	5	111	135	100	23	118	51	61	179	21	20	113	1	19
製造業	4.0	1.2	25.9	31.5	23.4	5.4	27.6	11.9	14.3	41.8	4.9	4.7	26.4	0.2	4.4
生活関連サービス業・娯楽業	3	1	7	15	6	1	14	10	12	27	8	2	22	1	3
建設業	4.5	1.5	10.6	22.7	9.1	1.5	21.2	15.2	18.2	40.9	12.1	3.0	33.3	1.5	4.5
運輸業・郵便業	28	79	81	72	36	10	107	48	61	159	23	19	87	1	13
その他	8.0	22.6	23.1	20.6	10.3	2.9	30.6	13.7	17.4	45.4	6.6	5.4	24.9	0.3	3.7
無回答	5	1	12	8	7	7	27	16	15	34	14	6	26	1	1
その他	6.1	1.2	14.6	9.8	8.5	8.5	32.9	19.5	18.3	41.5	17.1	7.3	31.7	1.2	1.2
無回答	6	3	29	49	6	16	97	50	55	162	20	22	104	4	16
その他	1.7	0.8	8.2	13.8	1.7	4.5	27.4	14.1	15.5	45.8	5.6	6.2	29.4	1.1	4.5
無回答	-	-	5	5	2	1	25	2	23	34	4	3	14	-	3
無回答	-	-	7.8	7.8	3.1	1.6	39.1	3.1	35.9	53.1	6.3	4.7	21.9	-	4.7
無回答	3	2	14	20	4	9	29	12	11	40	5	8	48	-	2
無回答	2.6	1.7	12.0	17.1	3.4	7.7	24.8	10.3	9.4	34.2	4.3	6.8	41.0	-	1.7

(b) 今後取り組みたい項目【複数回答可】

今後取り組みたい項目については、「経理・会計・財務管理」が19.8%で最も高く、次いで「在庫管理」が18.0%、「業務管理」が16.4%となっている。

業種別にみると、「流通・販売」では「卸売・小売業」が、「生産加工」では「製造業」がそれぞれ2割以上となり、他の業種に比べて高くなっている。

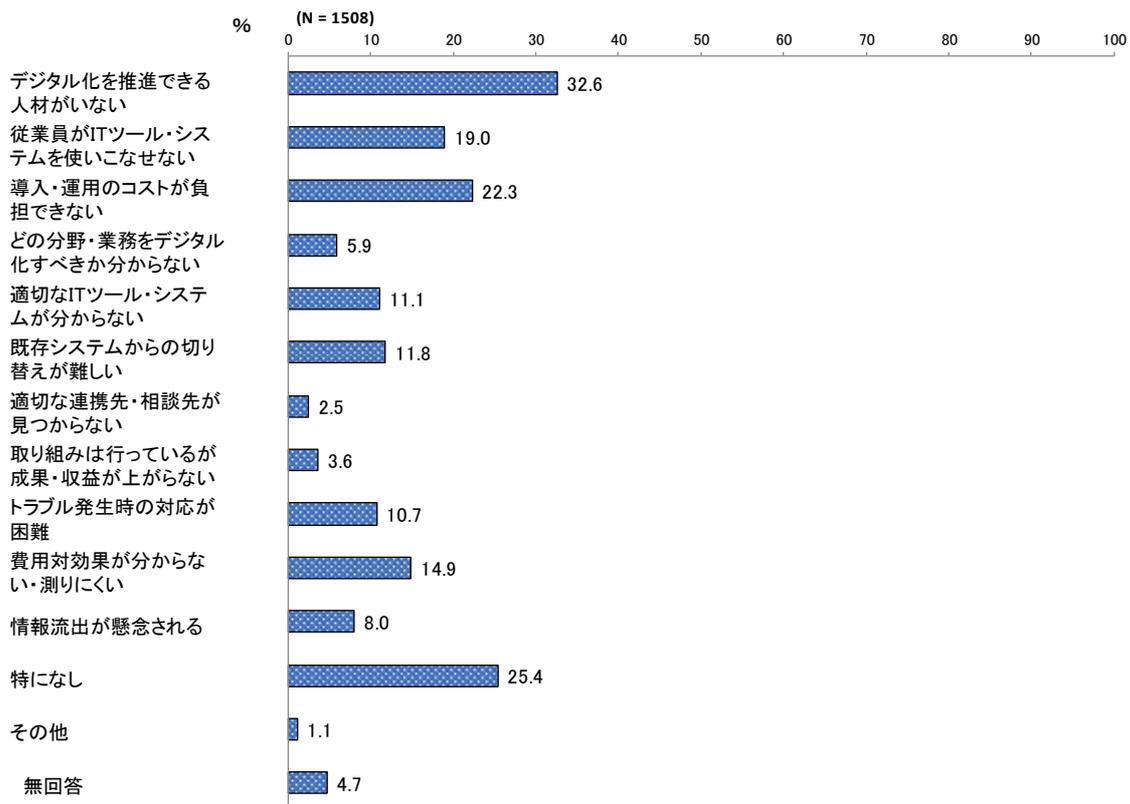


	(b) 今後取り組みたい項目															
	研究開発・商品企画	生産加工	在庫管理	仕入・調達	流通・販売	保守・アフターサービス	業務管理	社内コミュニケーション	人事・労務管理	経理・会計・財務管理	広報	他社連携	特になし	その他	無回答	
全体	119	91	271	222	159	74	248	109	186	299	89	97	529	12	82	
	7.9	6.0	18.0	14.7	10.5	4.9	16.4	7.2	12.3	19.8	5.9	6.4	35.1	0.8	5.4	
業種	卸売・小売業	29	7	95	70	86	23	61	30	44	86	28	19	148	5	26
	宿泊業・飲食サービス業	5	1	12	15	5	1	10	4	9	19	9	1	20	-	3
	製造業	7.6	1.5	18.2	22.7	7.6	1.5	15.2	6.1	13.6	28.8	13.6	1.5	30.3	-	4.5
	生活関連サービス業・娯楽業	58	70	91	74	41	19	54	30	53	78	15	29	94	-	18
	建設業	16.6	20.0	26.0	21.1	11.7	5.4	15.4	8.6	15.1	22.3	4.3	8.3	26.9	-	5.1
	運輸業・郵便業	3	2	7	8	6	5	9	6	6	14	8	8	39	2	3
	その他	3.7	2.4	8.5	9.8	7.3	6.1	11.0	7.3	7.3	17.1	9.8	9.8	47.6	2.4	3.7
		17	4	44	40	7	16	65	22	41	65	15	26	133	3	20
		4.8	1.1	12.4	11.3	2.0	4.5	18.4	6.2	11.6	18.4	4.2	7.3	37.6	0.8	5.6
		1	-	6	2	2	1	16	8	15	11	5	4	25	-	2
	1.6	-	9.4	3.1	3.1	1.6	25.0	12.5	23.4	17.2	7.8	6.3	39.1	-	3.1	
	3	4	8	7	7	7	24	7	13	18	5	8	57	2	5	
その他	2.6	3.4	6.8	6.0	6.0	6.0	20.5	6.0	11.1	15.4	4.3	6.8	48.7	1.7	4.3	

(2) 貴社において、デジタル化を推進するうえでの課題は何ですか。該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

デジタル化を推進するうえでの課題については、「デジタル化を推進できる人材がない」が32.6%で最も高く、次いで「導入・運用のコストが負担できない」が22.3%、「従業員がITツール・システムを使いこなせない」が19.0%となっている。

業種別にみると、「費用対効果が分からない・測りにくい」では「宿泊業・飲食サービス業」が2割を超え他の業種に比べて高くなっている。

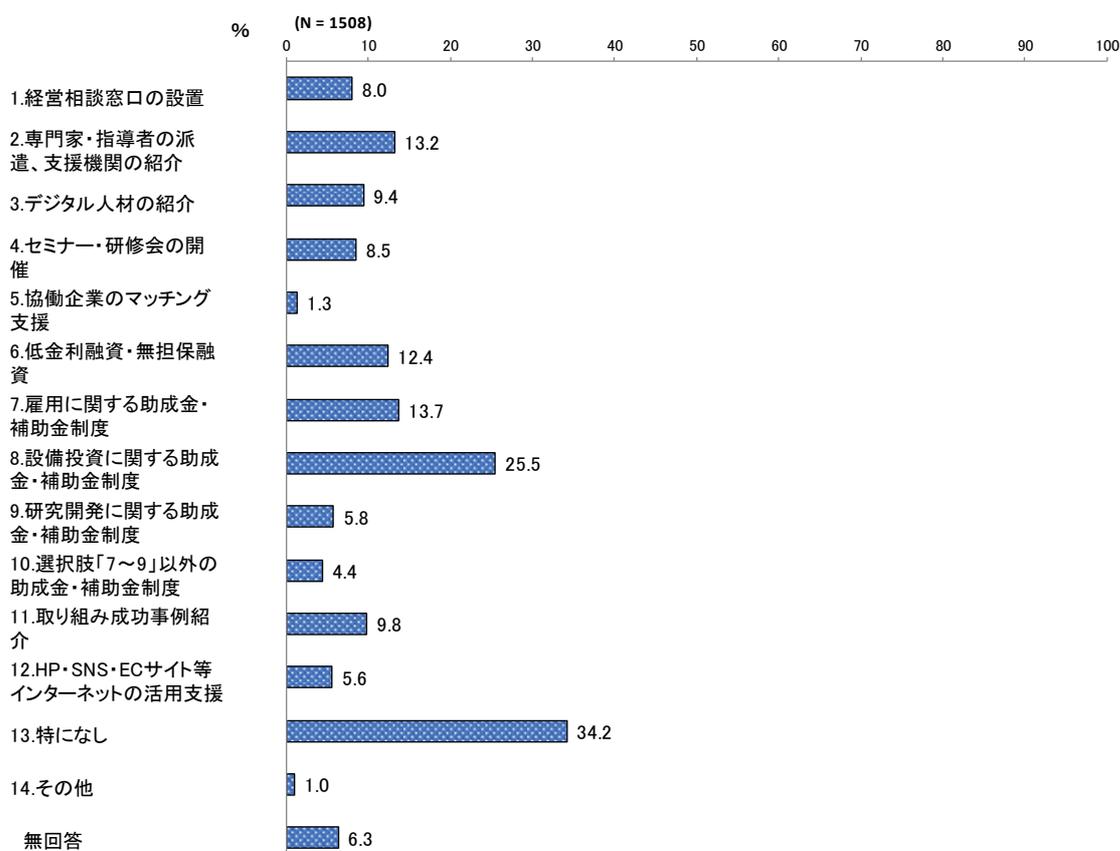


	デジタル化を推進するうえでの課題は何ですか														
	デジタル化を推進できる人材がない	従業員がITツール・システムを使いこなせない	導入・運用のコストが負担できない	どの分野・業務をデジタル化すべきか分からない	適切なITツール・システムが分からない	既存システムからの切り替えが難しい	適切な連携先・相談先が見つからない	取り組みは行っているが成果・収益が上がらない	トラブル発生時の対応が困難	費用対効果が分からない・測りにくい	情報流出が懸念される	特になし	その他	無回答	
全体	492	286	336	89	168	178	38	54	162	224	120	383	17	71	
	32.6	19.0	22.3	5.9	11.1	11.8	2.5	3.6	10.7	14.9	8.0	25.4	1.1	4.7	
業種	卸売・小売業	150	85	97	22	44	55	8	13	42	58	26	110	1	26
	宿泊業・飲食サービス業	35.0	19.9	22.7	5.1	10.3	12.9	1.9	3.0	9.8	13.6	6.1	25.7	0.2	6.1
	製造業	22	11	21	6	10	10	2	3	7	14	6	13	-	3
	生活関連サービス業・娯楽業	33.3	16.7	31.8	9.1	15.2	15.2	3.0	4.5	10.6	21.2	9.1	19.7	-	4.5
	建設業	122	63	98	26	39	58	8	13	35	64	27	69	6	12
	運輸業・郵便業	34.9	18.0	28.0	7.4	11.1	16.6	2.3	3.7	10.0	18.3	7.7	19.7	1.7	3.4
	その他	22	14	18	-	3	10	3	3	11	9	5	29	1	3
	建設業	26.8	17.1	22.0	-	3.7	12.2	3.7	3.7	13.4	11.0	6.1	35.4	1.2	3.7
	運輸業・郵便業	109	74	59	25	51	32	12	13	47	47	37	93	7	14
	その他	30.8	20.9	16.7	7.1	14.4	9.0	3.4	3.7	13.3	13.3	10.5	26.3	2.0	4.0
卸売・小売業	23	16	16	2	7	4	-	2	5	8	8	17	-	2	
宿泊業・飲食サービス業	35.9	25.0	25.0	3.1	10.9	6.3	-	3.1	7.8	12.5	12.5	26.6	-	3.1	
製造業	27	20	19	5	10	5	5	4	9	14	8	45	1	5	
生活関連サービス業・娯楽業	23.1	17.1	16.2	4.3	8.5	4.3	4.3	3.4	7.7	12.0	6.8	38.5	0.9	4.3	

(3) どのような支援策があれば、デジタル化や DX を推進しやすくなりますか。該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

デジタル化や DX を推進しやすい支援策については、「設備投資に関する助成金・補助金制度」が 25.5%で最も高く、次いで「雇用に関する助成金・補助金制度」が 13.7%、「専門家・指導者の派遣、支援機関の紹介」が 13.2%となっている。また「特になし」は 34.2%となっている。

業種別にみると、「雇用に関する助成金・補助金制度」では「運輸業・郵便業」で約 3 割と他の業種に比べて高くなっている。



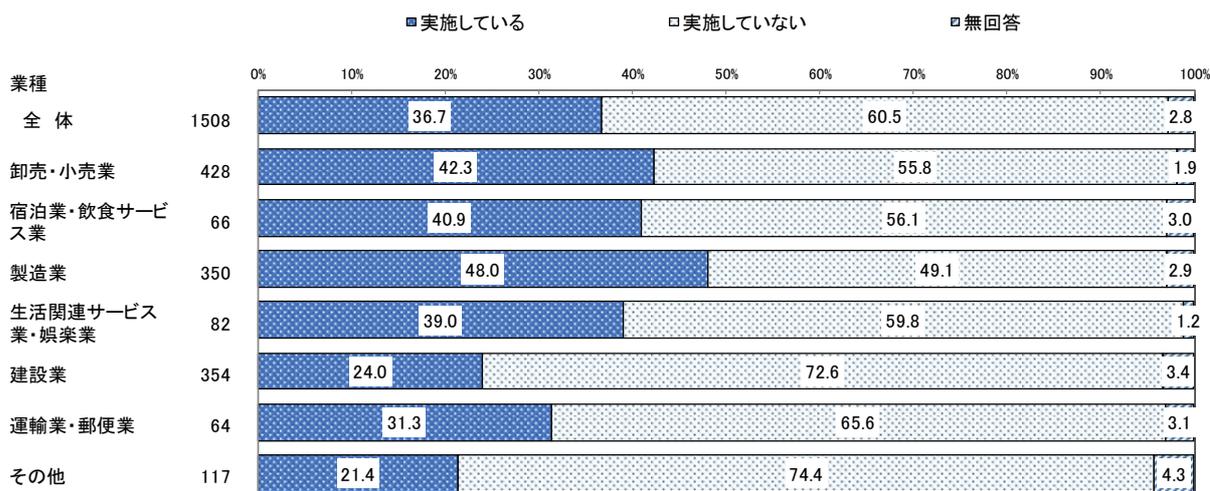
	どのような支援策があれば、デジタル化やDXを推進しやすくなりますか													無回答	
	1.経営相談窓口の設置	2.専門家・指導者の派遣、支援機関の紹介	3.デジタル人材の紹介	4.セミナー・研修会の開催	5.協働企業のマッチング支援	6.低金利融資・無担保融資	7.雇用に関する助成金・補助金制度	8.設備投資に関する助成金・補助金制度	9.研究開発に関する助成金・補助金制度	10.選択肢「7～9」以外の助成金・補助金制度	11.取り組み成功事例紹介	12.HP・SNS・ECサイト等インターネットの活用支援	13.特になし		14.その他
全体	120	199	141	128	19	187	207	384	88	67	148	85	516	15	95
卸売・小売業	8.0	13.2	9.4	8.5	1.3	12.4	13.7	25.5	5.8	4.4	9.8	5.6	34.2	1.0	6.3
宿泊業・飲食サービス業	4.2	6.0	4.2	4.5	5	4.6	4.2	10.5	1.7	1.7	3.4	2.7	15.3	2	3.3
製造業	9.8	14.0	9.8	10.5	1.2	10.7	9.8	24.5	4.0	4.0	7.9	6.3	35.7	0.5	7.7
生活関連サービス業・娯楽業	6	5	5	4	-	7	11	24	6	4	7	5	22	-	5
建設業	9.1	7.6	7.6	6.1	-	10.6	16.7	36.4	9.1	6.1	10.6	7.6	33.3	-	7.6
運輸業・郵便業	19	53	38	29	4	45	51	107	30	23	44	15	104	5	18
その他	5.4	15.1	10.9	8.3	1.1	12.9	14.6	30.6	8.6	6.6	12.6	4.3	29.7	1.4	5.1
無回答	3	3	4	4	-	10	8	26	3	6	7	4	31	2	4
その他	3.7	9.8	4.9	4.9	-	12.2	9.8	31.7	3.7	7.3	8.5	4.9	37.8	2.4	4.9
無回答	30	58	37	30	6	46	56	71	18	12	36	20	120	4	20
その他	8.5	16.4	10.5	8.5	1.7	13.0	15.8	20.1	5.1	3.4	10.2	5.6	33.9	1.1	5.6
無回答	3	1	3	7	1	14	18	19	4	1	2	4	21	-	5
その他	4.7	1.6	4.7	10.9	1.6	21.9	28.1	29.7	6.3	1.6	3.1	6.3	32.8	-	7.8
無回答	10	12	8	8	2	14	10	24	8	4	11	7	59	2	4
その他	8.5	10.3	6.8	6.8	1.7	12.0	8.5	20.5	6.8	3.4	9.4	6.0	45.3	1.7	3.4

7. 販路開拓について

(1) 販路開拓の実施状況について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

販路開拓の実施状況については、「実施していない」が60.5%、「実施している」が36.7%となっている。

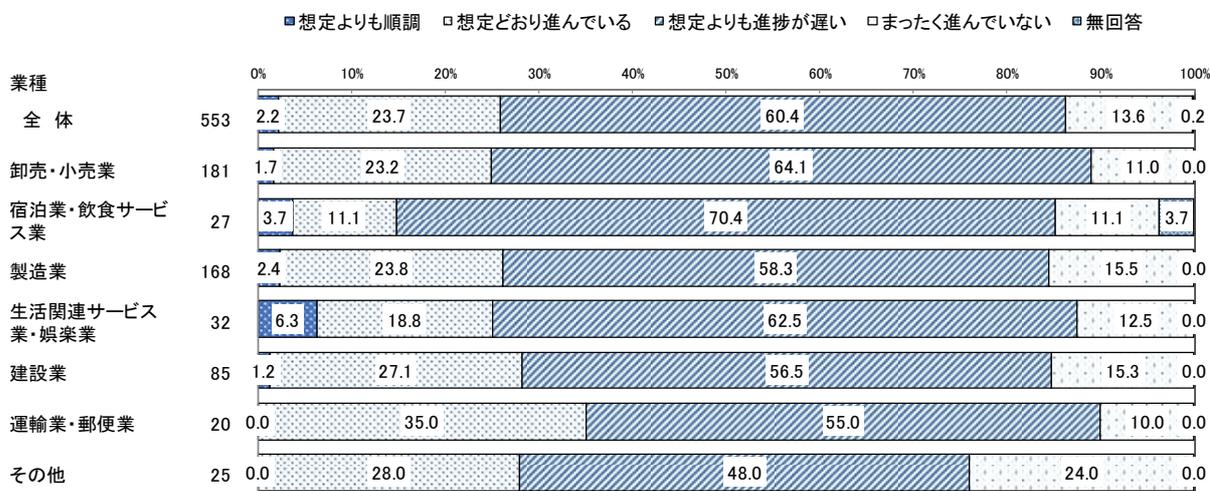
業種別にみると、「実施していない」では「建設業」が7割を超え、特に高くなっている。



(2) (1) で「1. 実施している」と回答した方におうかがいします。販路開拓の進捗状況について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

販路開拓の進捗状況については、「想定よりも進捗が遅い」が60.4%で最も高く、次いで「想定どおり進んでいる」が23.7%、「まったく進んでいない」が13.6%となっている。

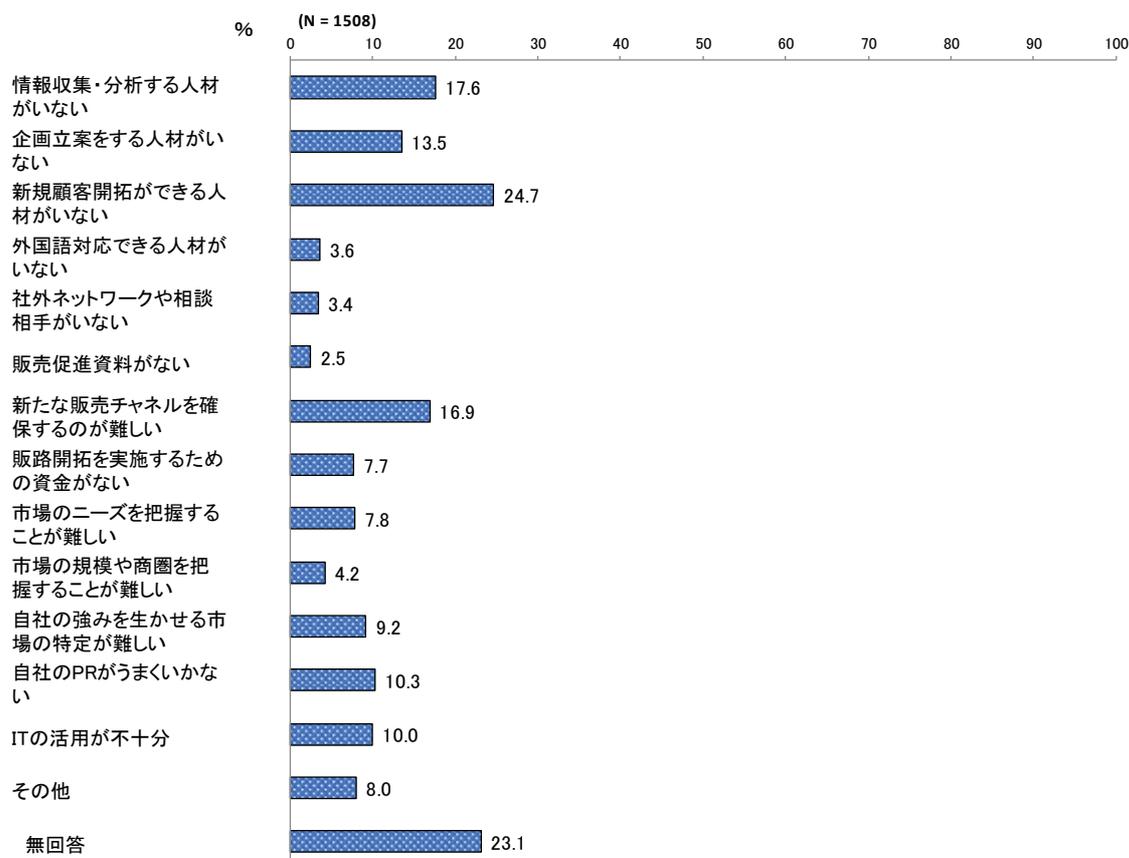
業種別にみると、「想定よりも順調」「想定どおり進んでいる」を合わせると、「運輸業・郵便業」が3割を超え他の業種に比べて高くなっている。一方「想定よりも進捗が遅い」では「宿泊業・飲食サービス業」が7割を超え他の業種に比べて特に高くなっている。



(3) 販路開拓を実施するうえでの課題について、該当する番号を○で囲んでください。
【○は3つまで】

販路開拓を実施するうえでの課題については、「新規顧客開拓ができる人材がない」が24.7%で最も高く、次いで「情報収集・分析する人材がない」が17.6%、「新たな販売チャネルを確保するのが難しい」が16.9%となっている。

業種別にみると、「新たな販売チャネルを確保するのが難しい」では「製造業」が、「自社のPRがうまくいかない」では「宿泊業・飲食サービス業」「生活関連サービス業・娯楽業」がそれぞれ2割を超え他の業種に比べて高くなっている。

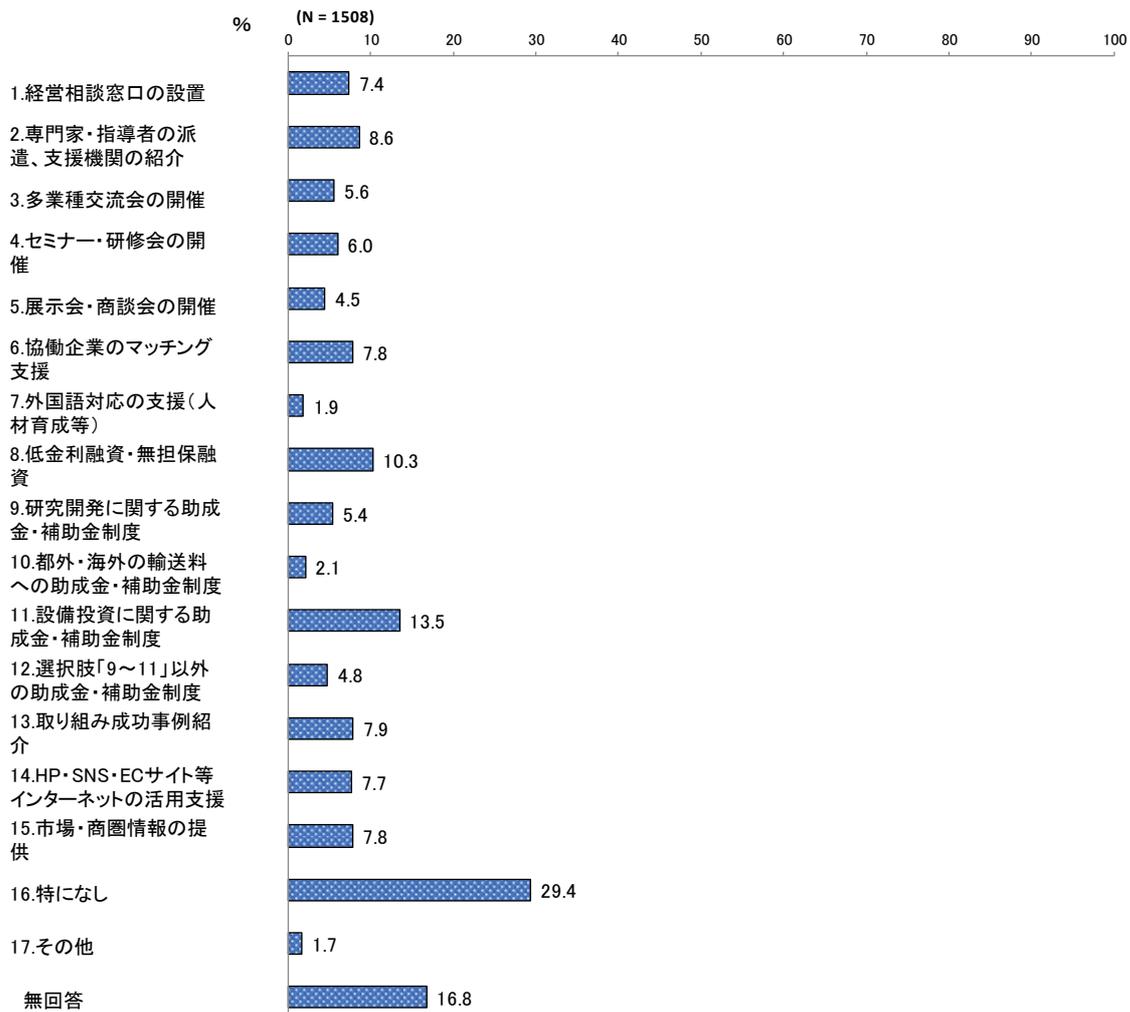


	販路開拓を実施するうえでの課題について														
	情報収集・分析する人材がない	企画立案をする人材がない	新規顧客開拓ができる人材がない	外国語対応できる人材がない	社外ネットワークや相談相手がない	販売促進資料がない	新たな販売チャネルを確保するのが難しい	販路開拓を実施するための資金がない	市場のニーズを把握することが難しい	市場の規模や商圏を把握することが難しい	自社の強みを生かせる市場の特定が難しい	自社のPRがうまくいかない	ITの活用が不十分	その他	無回答
全体	265	203	372	55	51	37	255	116	118	63	139	155	151	120	348
業種	卸売・小売業	17.6	13.5	24.7	3.6	3.4	2.5	16.9	7.7	7.8	4.2	9.2	10.3	10.0	8.0
	宿泊業・飲食サービス業	7.5	7.1	11.2	9	9	16	7.6	3.5	4.1	2.2	3.3	4.1	4.7	2.5
	製造業	17.5	16.6	26.2	2.1	2.1	3.7	17.8	8.2	9.6	5.1	7.7	9.6	11.0	5.8
	生活関連サービス業・娯楽業	14	11	15	4	5	2	9	9	7	5	-	14	8	1
	建設業	21.2	16.7	22.7	6.1	7.6	3.0	13.6	13.6	10.6	7.6	-	21.2	12.1	1.5
	運輸業・郵便業	6.6	4.6	9.9	14	16	9	8.4	2.8	3.6	1.9	4.3	3.4	3.0	2.7
	その他	18.9	13.1	28.3	4.0	4.6	2.6	24.0	8.0	10.3	5.4	12.3	9.7	8.6	7.7
	無回答	3	6	14	6	2	2	14	9	5	3	8	20	12	7
	建設業	3.7	7.3	17.1	7.3	2.4	2.4	17.1	11.0	6.1	3.7	9.8	24.4	14.6	8.5
	運輸業・郵便業	7.1	4.6	8.4	12	14	7	3.6	1.6	1.6	7	3.0	3.0	3.5	4.0
	その他	20.1	13.0	23.7	3.4	4.0	2.0	10.2	4.5	4.5	2.0	8.5	8.5	9.9	11.3
	卸売・小売業	10	6	16	4	2	-	11	6	5	2	8	1	4	1.7
	宿泊業・飲食サービス業	15.6	9.4	25.0	6.3	3.1	-	17.2	9.4	7.8	3.1	12.5	1.6	6.3	6.3
	製造業	19	13	25	3	3	1	17	9	6	4	14	11	10	13
生活関連サービス業・娯楽業	16.2	11.1	21.4	2.6	2.6	0.9	14.5	7.7	5.1	3.4	12.0	9.4	8.5	11.1	

(4) どのような支援策があれば、販路開拓を進めやすいですか。該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

販路開拓を進めやすい支援策については、「設備投資に関する助成金・補助金制度」が13.5%で最も高く、次いで「低金利融資・無担保融資」が10.3%、「専門家・指導者の派遣、支援機関の紹介」が8.6%となっている。

業種別にみると、「設備投資に関する助成金・補助金制度」では「製造業」が2割を超え他の業種に比べて高くなっている。



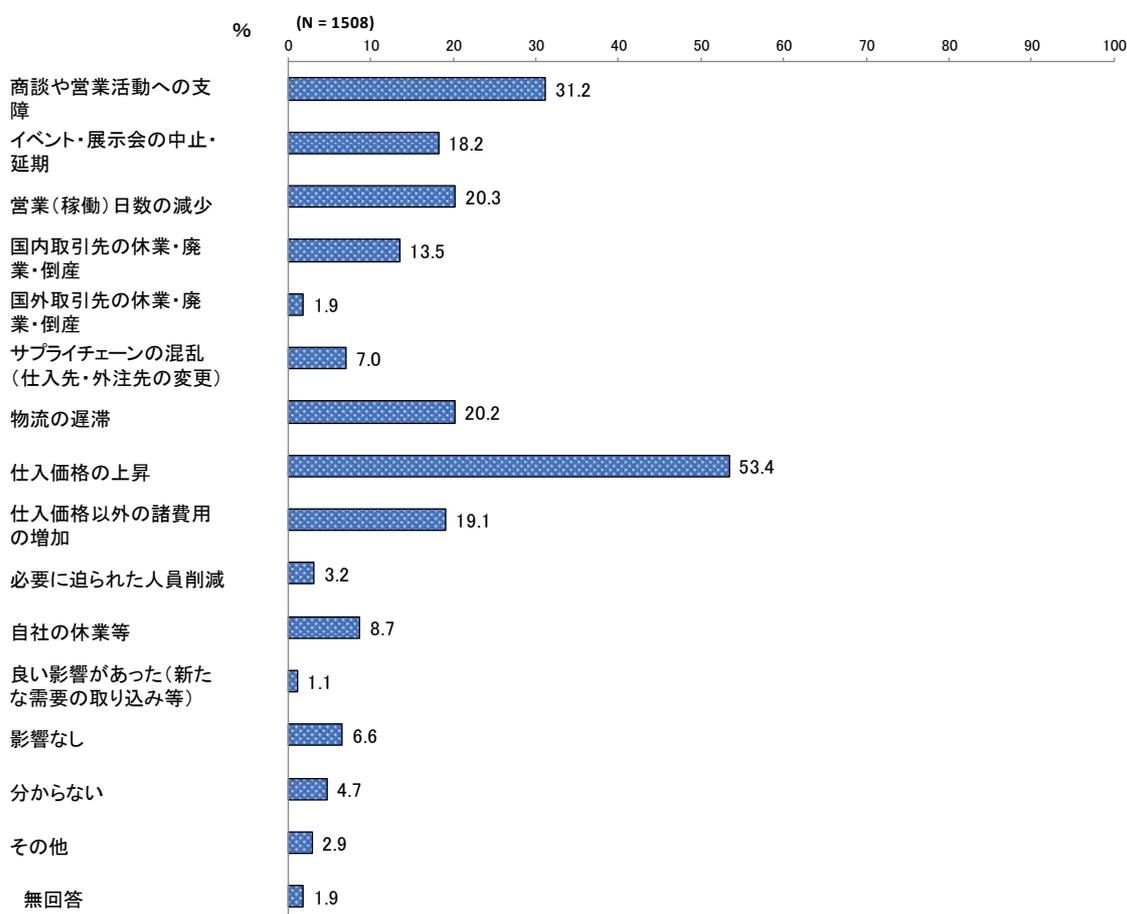
	どのような支援策があれば、販路開拓を進めやすいですか																	
	1. 経営相談窓口の設置	2. 専門家・指導者の派遣、支援機関の紹介	3. 多業種交流会の開催	4. セミナー・研修会の開催	5. 展示会・商談会の開催	6. 協働企業のマッチング支援	7. 外国語対応の支援(人材育成等)	8. 低金利融資・無担保融資	9. 研究開発に関する助成金・補助金制度	10. 都外・海外の輸送料への助成金・補助金制度	11. 設備投資に関する助成金・補助金制度	12. 選択肢「9～11」以外の助成金・補助金制度	13. 取り組み成功事例紹介	14. HP・SNS・ECサイト等インターネットの活用支援	15. 市場・商圈情報の提供	16. 特になし	17. その他	無回答
全体	112	129	85	91	88	117	29	155	81	31	204	72	119	116	118	444	25	253
卸売・小売業	37	8.6	5.6	6.0	4.5	7.8	1.9	10.3	5.4	2.1	13.5	4.8	7.9	7.7	7.8	29.4	1.7	16.8
宿泊業・飲食サービス業	8.6	8.9	4.9	6.8	5.8	7.2	2.1	9.3	4.0	2.6	10.7	5.6	6.5	10.7	10.0	26.9	2.3	15.9
製造業	14	27	25	19	34	37	8	40	32	14	76	20	29	22	32	92	3	45
生活関連サービス業・娯楽業	3	2	6	2	1	4	1	10	2	—	12	8	9	5	6	28	1	12
建設業	37	41	16	23	5	29	3	29	17	1	29	6	29	22	16	112	8	72
運輸業・郵便業	1.6	3.1	4.7	4.7	—	7.8	4.7	10.9	—	1.6	17.2	7.8	6.3	4.7	3.1	42.2	—	15.6
その他	9	7	9	7	—	6	2	12	—	3	12	5	4	7	6	45	3	22
無回答	7.7	6.0	7.7	6.0	—	5.1	1.7	10.3	4.3	2.6	10.3	4.3	3.4	6.0	5.1	38.5	2.6	18.8

8. 新型コロナウイルス感染症拡大による影響や対策について

(1) 新型コロナウイルス感染症拡大による具体的な影響について、該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

新型コロナウイルス感染症拡大による具体的な影響については、「仕入価格の上昇」が53.4%で最も高く、次いで「商談や営業活動への支障」が31.2%、「営業（稼働）日数の減少」が20.3%となっている。

業種別にみると、「営業（稼働）日数の減少」では「宿泊業・飲食サービス業」が4割を超え、「物流の遅滞」では「建設業」が3割を超え他の業種に比べて高くなっている。



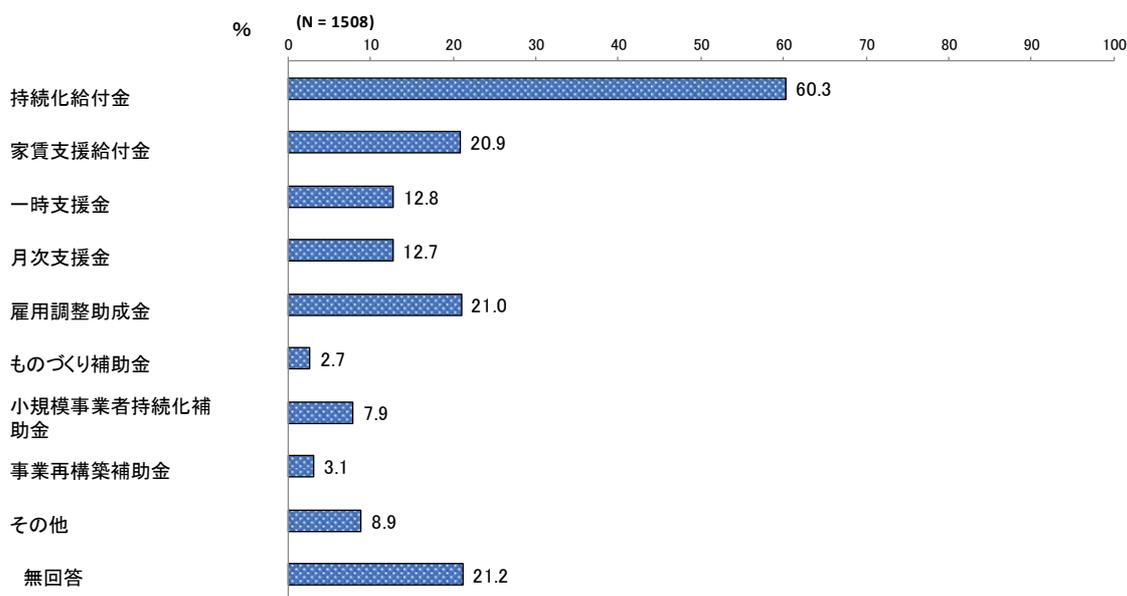
	商談や営業活動への支障	イベント・展示会の中止・延期	営業(稼働)日数の減少	国内取引先の休業・廃業・倒産	国外取引先の休業・廃業・倒産	サプライチェーンの混乱(仕入先・外注先の変更)	物流の遅滞	仕入価格の上昇	仕入価格以外の諸費用の増加	必要に迫られた人員削減	自社の休業等	良い影響があった(新たな需要の取り込み等)	影響なし	分からない	その他	無回答
全体	470	275	306	204	29	106	304	805	288	48	131	17	100	71	43	28
卸売・小売業	31.2	18.2	20.3	13.5	1.9	7.0	20.2	53.4	19.1	3.2	8.7	1.1	6.6	4.7	2.9	1.9
宿泊業・飲食サービス業	17.2	8.5	6.3	7.2	9	2.9	9.5	21.6	8.2	9	1.6	7	2.4	2.3	1.4	7
製造業	40.2	19.9	14.7	16.8	2.1	6.8	22.2	50.5	19.2	2.1	3.7	1.6	5.6	5.4	3.3	1.6
生活関連サービス業・娯楽業	9	1.3	3.0	-	-	-	1	5	4.1	1.6	7	2.1	1	-	3	4
建設業	13.6	19.7	45.5	-	-	1.5	7.6	62.1	24.2	10.6	31.8	1.5	-	4.5	6.1	1.5
運輸業・郵便業	12.4	10.1	5.4	5.5	10	4.0	4.9	22.4	7.3	10	2.3	5	2.1	8	8	7
その他	35.4	28.9	15.4	15.7	2.9	11.4	14.0	64.0	20.9	2.9	6.6	1.4	6.0	2.3	2.3	2.0
業種	23	17	25	11	1	1	5	32	13	3	12	1	2	6	5	1
建設業	28.0	20.7	30.5	13.4	1.2	1.2	6.1	39.0	15.9	3.7	14.6	1.2	2.4	7.3	6.1	1.2
製造業	8.6	1.6	7.7	3.3	2	2.3	11.7	21.8	7.3	5	3.8	1	2.3	1.5	2	9
卸売・小売業	24.3	4.5	21.8	9.3	0.6	6.5	33.1	61.6	20.6	1.4	10.7	0.3	6.5	4.2	0.6	2.5
宿泊業・飲食サービス業	10	10	2.1	9	5	3	8	16	13	6	8	-	9	3	2	-
製造業	15.6	13.6	32.8	14.1	7.8	4.7	12.5	25.0	20.3	9.4	12.5	-	14.1	4.7	3.1	-
その他	2.8	2.4	2.4	2.1	2	5	1.7	3.2	1.1	7	10	2	1.9	1.1	4	2
業種	23.9	20.5	20.5	17.9	1.7	4.3	14.5	27.4	9.4	6.0	8.5	1.7	16.2	9.4	3.4	1.7

(2) 新型コロナウイルス感染症拡大による影響への事業支援策のうち、貴社がこれまで利用した制度について、該当する番号を○で囲んでください。

(a) 国の制度【複数回答可】

利用した事業支援策については、「持続化給付金」が60.3%で最も高く、次いで「雇用調整助成金」が21.0%、「家賃支援給付金」が20.9%となっている。

業種別にみると、「持続化給付金」では「宿泊業・飲食サービス業」「建設業」で7割を超え特に高くなっている。

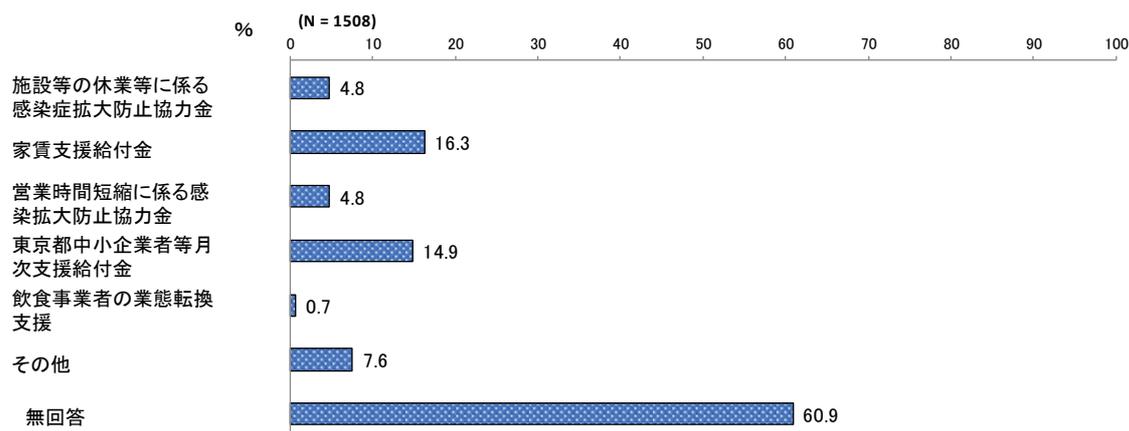


	(a) 国の制度										
	持続化給付金	家賃支援給付金	一時支援金	月次支援金	雇用調整助成金	ものづくり補助金	小規模事業者持続化補助金	事業再構築補助金	その他	無回答	
全体	909	315	193	191	316	40	119	47	134	319	
	60.3	20.9	12.8	12.7	21.0	2.7	7.9	3.1	8.9	21.2	
業種	卸売・小売業	224	69	54	54	54	5	34	11	42	121
		52.3	16.1	12.6	12.6	12.6	1.2	7.9	2.6	9.8	28.3
	宿泊業・飲食サービス業	51	32	9	7	22	2	11	10	3	2
		77.3	48.5	13.6	10.6	33.3	3.0	16.7	15.2	4.5	3.0
	製造業	204	77	47	34	125	29	24	14	25	60
		58.3	22.0	13.4	9.7	35.7	8.3	6.9	4.0	7.1	17.1
	生活関連サービス業・娯楽業	55	17	18	23	17	1	10	3	6	14
		67.1	20.7	22.0	28.0	20.7	1.2	12.2	3.7	7.3	17.1
	建設業	267	83	35	44	52	1	27	5	29	51
		75.4	23.4	9.9	12.4	14.7	0.3	7.6	1.4	8.2	14.4
運輸業・郵便業	26	13	10	8	23	-	2	-	9	22	
	40.6	20.3	15.6	12.5	35.9	-	3.1	-	14.1	34.4	
その他	56	16	17	15	14	1	8	2	17	39	
	47.9	13.7	14.5	12.8	12.0	0.9	6.8	1.7	14.5	33.3	

(b) 東京都の制度【複数回答可】

東京都の制度については、「家賃支援給付金」が 16.3%で最も高く、次いで「東京都中小企業者等月次支援給付金」が 14.9%、「施設等の休業等に係る感染症拡大防止協力金」「営業時間短縮に係る感染拡大防止協力金」がともに 4.8%となっている。

業種別にみると、「東京都中小企業者等月次支援給付金」では、「生活関連サービス業・娯楽業」が 2 割を超え他の業種に比べて高くなっている。

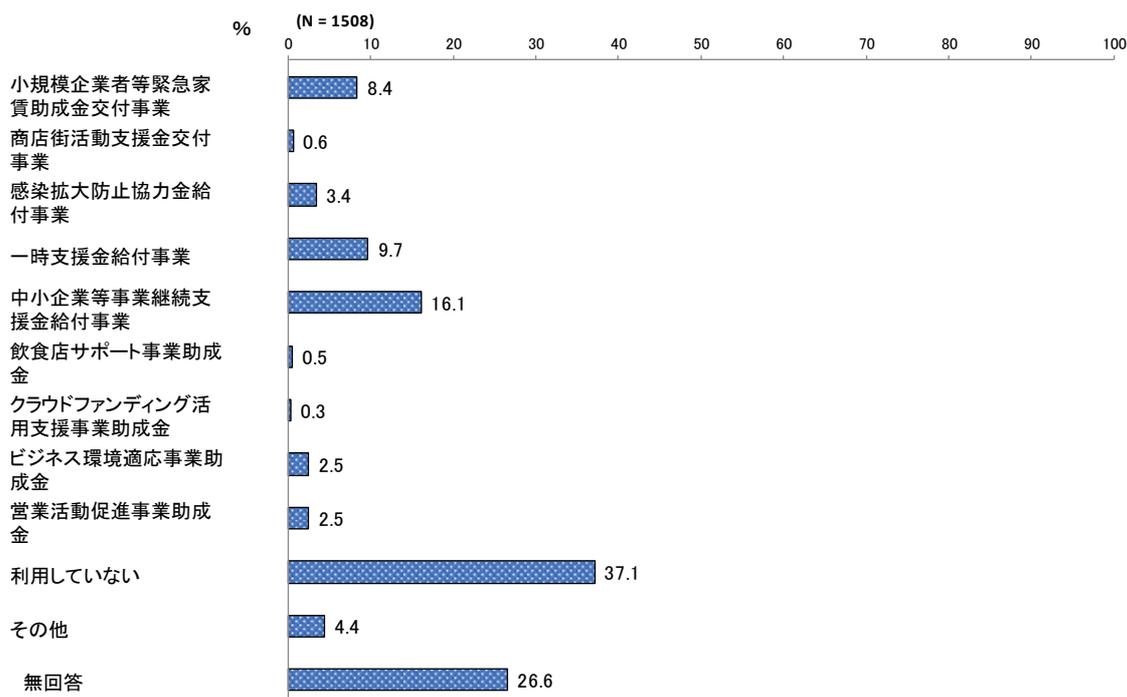


		(b) 東京都の制度						
		施設等の休業等に係る感染症拡大防止協力金	家賃支援給付金	営業時間短縮に係る感染拡大防止協力金	東京都中小企業者等月次支援給付金	飲食事業者の業態転換支援	その他	無回答
全 体		72	246	73	225	10	114	918
		4.8	16.3	4.8	14.9	0.7	7.6	60.9
業 種	卸売・小売業	17	59	12	70	-	33	273
		4.0	13.8	2.8	16.4	-	7.7	63.8
	宿泊業・飲食サービス業	21	25	48	5	9	3	5
		31.8	37.9	72.7	7.6	13.6	4.5	7.6
	製造業	5	62	4	47	-	23	227
		1.4	17.7	1.1	13.4	-	6.6	64.9
	生活関連サービス業・娯楽業	14	16	1	17	-	3	40
		17.1	19.5	1.2	20.7	-	3.7	48.8
	建設業	6	52	3	52	-	23	236
		1.7	14.7	0.8	14.7	-	6.5	66.7
運輸業・郵便業	1	11	1	8	-	8	40	
	1.6	17.2	1.6	12.5	-	12.5	62.5	
その他	5	13	1	20	-	15	71	
	4.3	11.1	0.9	17.1	-	12.8	60.7	

(c) 板橋区の制度【複数回答可】

板橋区の制度については、「中小企業等事業継続支援金給付事業」が16.1%で最も高く、次いで「一時支援金給付事業」が9.7%、「小規模企業者等緊急家賃助成金交付事業」が8.4%となっている。

業種別にみると、「中小企業等事業継続支援金給付事業」では「建設業」で2割を超え他の業種に比べて高くなっている。



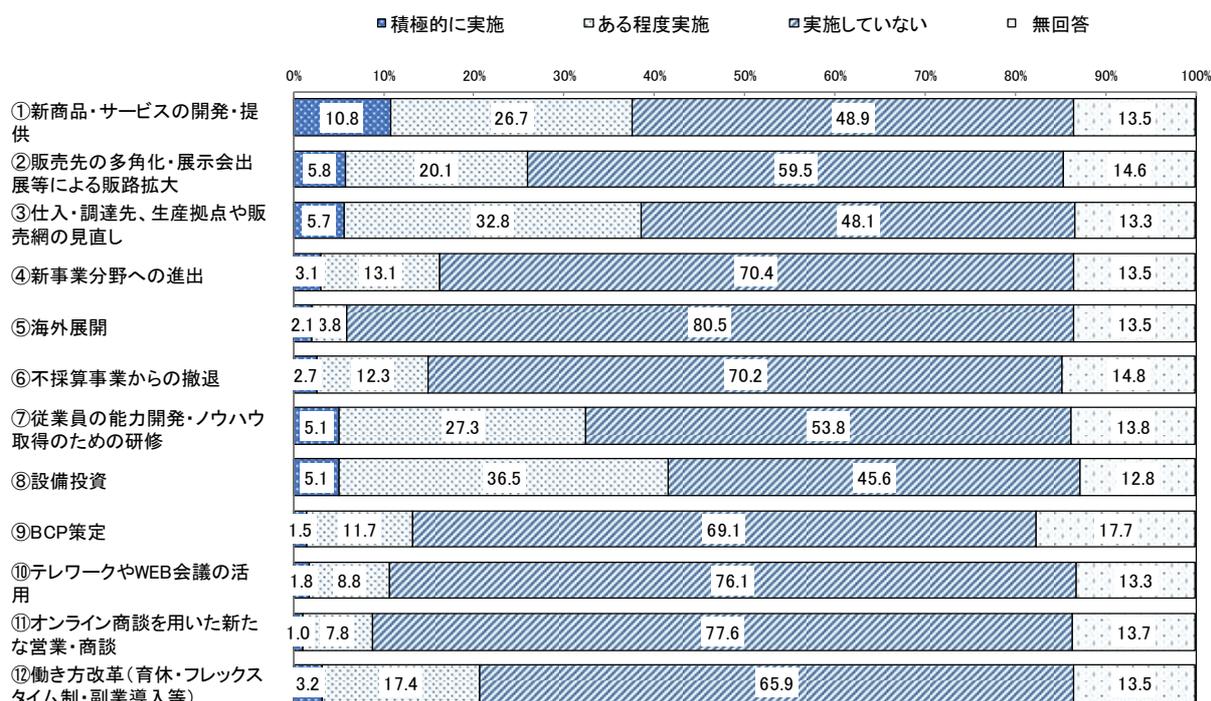
	(c) 板橋区の制度											その他	無回答
	小規模企業者等緊急家賃助成金交付事業	商店街活動支援金交付事業	感染拡大防止協力金給付事業	一時支援金給付事業	中小企業等事業継続支援金給付事業	飲食店サポート事業助成金	クラウドファンディング活用支援事業助成金	ビジネス環境適応事業助成金	営業活動促進事業助成金	利用していない	その他		
全体	126	9	51	147	243	8	5	38	38	559	66	401	
	8.4	0.6	3.4	9.7	16.1	0.5	0.3	2.5	2.5	37.1	4.4	26.6	
業種	卸売・小売業	30	7	14	52	61	2	2	8	12	167	18	116
	宿泊業・飲食サービス業	7.0	1.6	3.3	12.1	14.3	0.5	0.5	1.9	2.8	39.0	4.2	27.1
		19	2	18	8	4	6	2	3	4	14	2	10
		28.8	3.0	27.3	12.1	6.1	9.1	3.0	4.5	6.1	21.2	3.0	15.2
	製造業	28	-	6	32	66	-	1	11	10	132	17	84
		8.0	-	1.7	9.1	18.9	-	0.3	3.1	2.9	37.7	4.9	24.0
	生活関連サービス業・娯楽業	9	-	1	14	12	-	-	8	7	26	2	23
		11.0	-	1.2	17.1	14.6	-	-	9.8	8.5	31.7	2.4	28.0
	建設業	25	-	3	26	72	-	-	7	2	127	17	99
		7.1	-	0.8	7.3	20.3	-	-	2.0	0.6	35.9	4.8	28.0
運輸業・郵便業	2	-	3	4	3	-	-	-	1	30	1	20	
	3.1	-	4.7	6.3	4.7	-	-	-	1.6	46.9	1.6	31.3	
その他	8	-	3	9	19	-	-	-	1	45	5	37	
	6.8	-	2.6	7.7	16.2	-	-	-	0.9	38.5	4.3	31.6	

(3) 以下の項目のうち、新型コロナウイルス感染症拡大前後の取り組み状況について該当する番号を○で囲んでください。【①～⑫の各項目について、(a) (b) (c) それぞれ○は1つ】

(a) 新型コロナウイルス感染症拡大前

新型コロナウイルス感染症拡大前の取り組み状況については、すべての項目で「実施していない」が最も高くなっている。

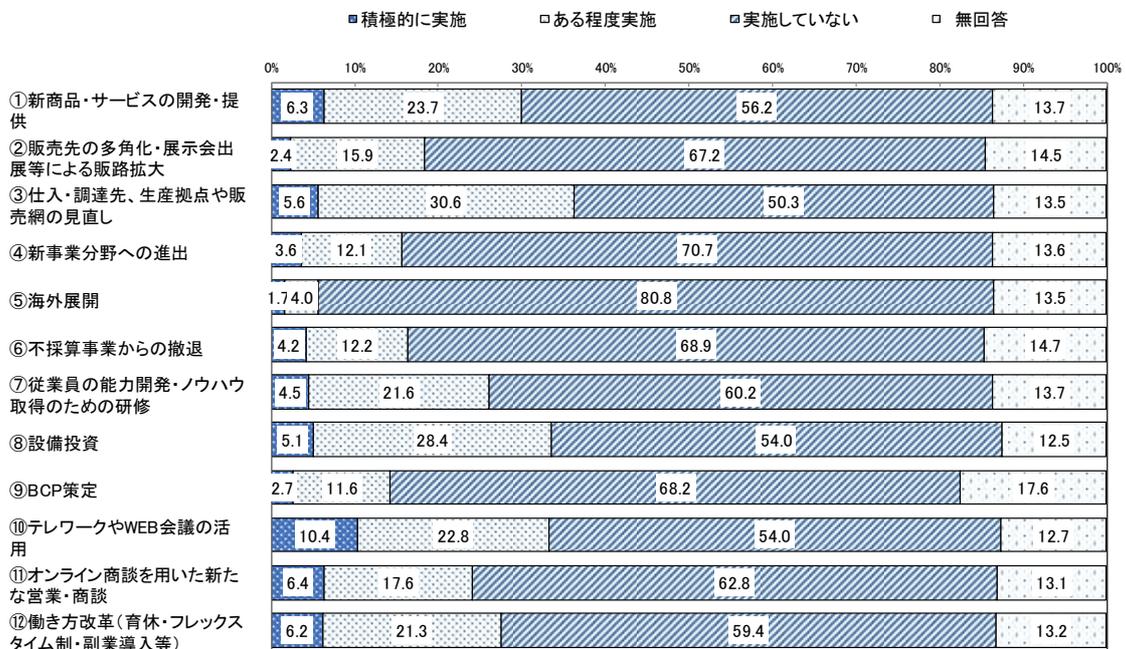
また、〈⑧設備投資〉〈③仕入・調達先、生産拠点や販売網の見直し〉は、「ある程度実施」の割合が3割超と、他の項目に比べて高くなっている。



(b)新型コロナウイルス感染症拡大期

新型コロナウイルス感染症拡大前の取り組み状況については、すべての項目で「実施していない」が最も高くなっている。

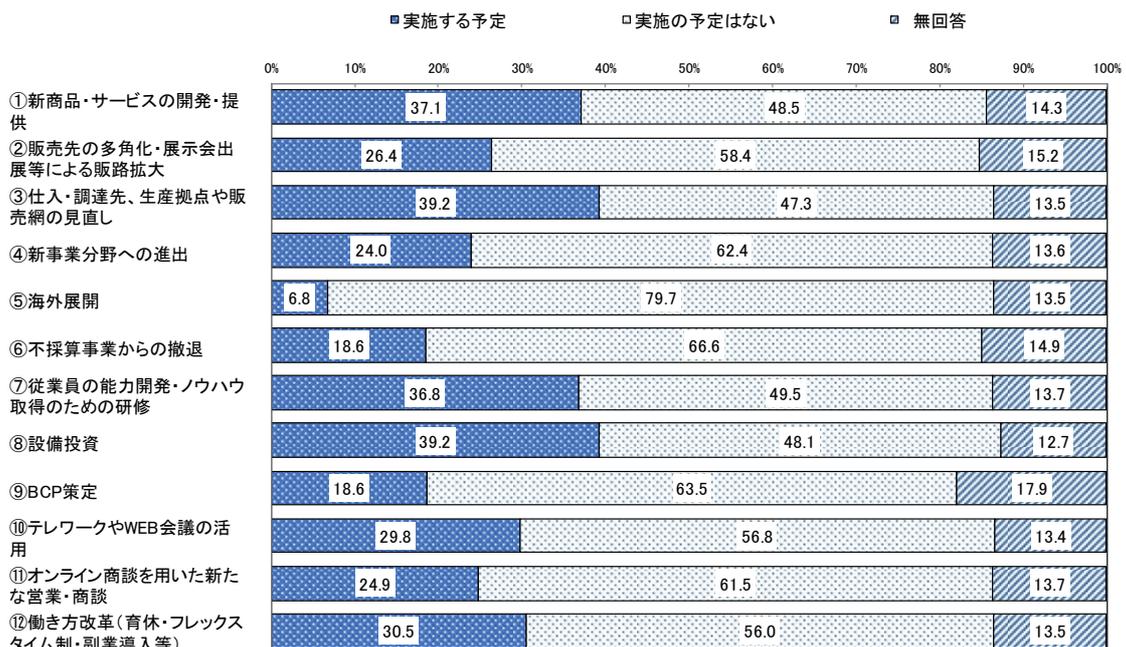
また、〈③仕入・調達先、生産拠点や販売網の見直し〉は、「ある程度実施」の割合が3割超と、他の項目に比べて高くなっている。



(c)新型コロナウイルス感染症収束後

新型コロナウイルス感染症収束後の取り組み状況については、すべての項目で「実施の予定はない」が最も高くなっている。

また、〈①新商品・サービスの開発・提供〉〈③仕入・調達先、生産拠点や販売網の見直し〉〈⑦従業員の能力開発・ノウハウ取得のための研修〉〈⑧設備投資〉は、「実施する予定」の割合が3割半ばを超え、他の項目に比べて高くなっている。

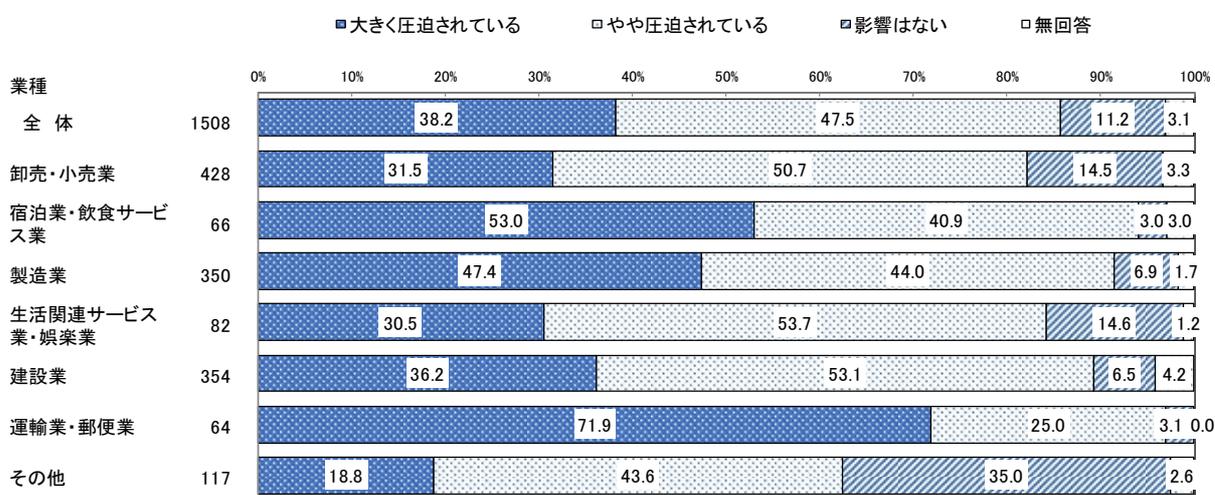


9. 原油・原材料価格の高騰による影響について

(1) 原油・原材料価格の高騰による収益への影響について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

原油・原材料価格の高騰による収益への影響については、「やや圧迫されている」が47.5%で最も高く、次いで「大きく圧迫されている」が38.2%、「影響はない」が11.2%となっている。

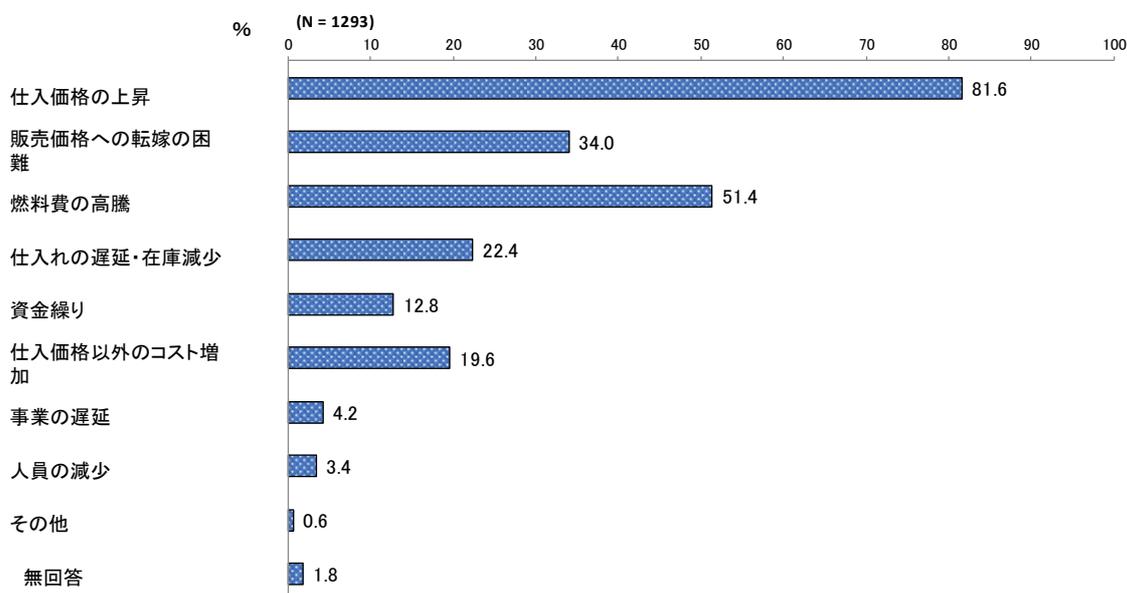
業種別にみると、「大きく圧迫されている」では「運輸業・郵便業」が7割台と突出して高くなっている。



(2) (1) で「1. 大きく圧迫されている」「2. やや圧迫されている」と回答した方におうかがいします。原油・原材料価格の高騰による収益への影響のうち、影響の大きいものを○で囲んでください。【○は3つまで】

影響の大きいものについては、「仕入価格の上昇」が 81.6%で最も高く、次いで「燃料費の高騰」が 51.4%、「販売価格への転嫁の困難」が 34.0%となっている。

業種別にみると、「燃料費の高騰」では「運輸業・郵便業」で9割を超え突出して高くなっている。「仕入れの遅延・在庫減少」では「建設業」で約4割と他の業種に比べて高くなっている。



		原油・原材料価格の高騰による収益への影響のうち、影響の大きいもの									
		仕入価格の上昇	販売価格への転嫁の困難	燃料費の高騰	仕入れの遅延・在庫減少	資金繰り	仕入価格以外のコスト増加	事業の遅延	人員の減少	その他	無回答
全体		1055	440	665	289	165	253	54	44	8	23
		81.6	34.0	51.4	22.4	12.8	19.6	4.2	3.4	0.6	1.8
業種	卸売・小売業	301	144	157	71	35	80	9	7	3	7
		85.5	40.9	44.6	20.2	9.9	22.7	2.6	2.0	0.9	2.0
	宿泊業・飲食サービス業	54	24	27	8	13	17	-	6	-	1
		87.1	38.7	43.5	12.9	21.0	27.4	-	9.7	-	1.6
	製造業	285	137	144	60	49	80	12	4	2	7
		89.1	42.8	45.0	18.8	15.3	25.0	3.8	1.3	0.6	2.2
	生活関連サービス業・娯楽業	51	21	44	4	6	14	2	4	-	-
		73.9	30.4	63.8	5.8	8.7	20.3	2.9	5.8	-	-
	建設業	263	70	182	124	36	36	28	13	1	3
		83.2	22.2	57.6	39.2	11.4	11.4	8.9	4.1	0.3	0.9
運輸業・郵便業	26	16	57	1	9	7	-	6	1	-	
	41.9	25.8	91.9	1.6	14.5	11.3	-	9.7	1.6	-	
その他	45	14	37	10	10	14	3	2	-	4	
	61.6	19.2	50.7	13.7	13.7	19.2	4.1	2.7	-	5.5	

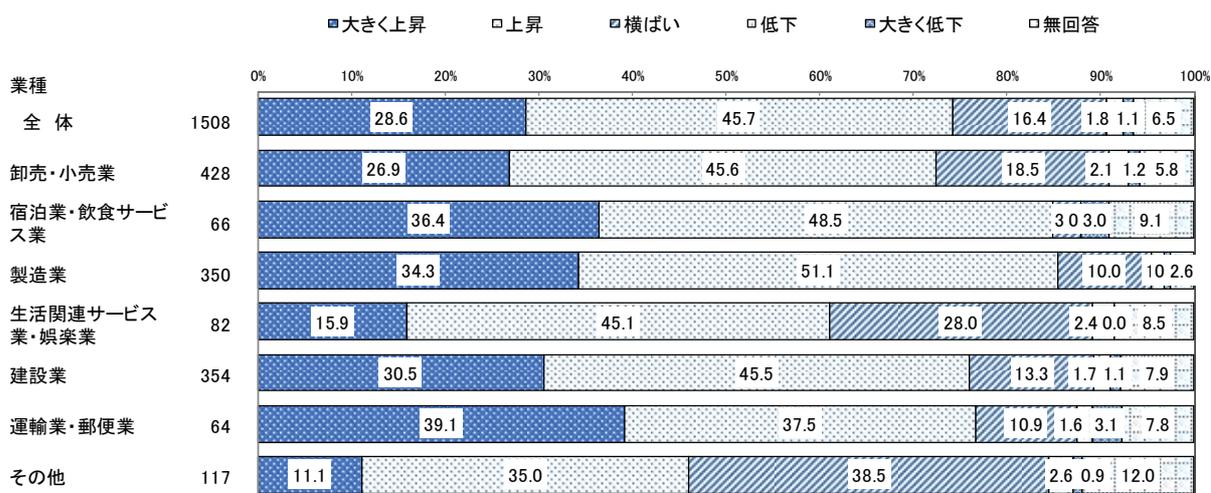
(3) 仕入単価・販売単価の動向について

(a) 仕入単価について【それぞれ〇は1つ】

【昨年（2021年）6月との比較】

昨年（2021年）6月との比較については、「上昇」が45.7%で最も高く、次いで「大きく上昇」が28.6%、「横ばい」が16.4%となっている。

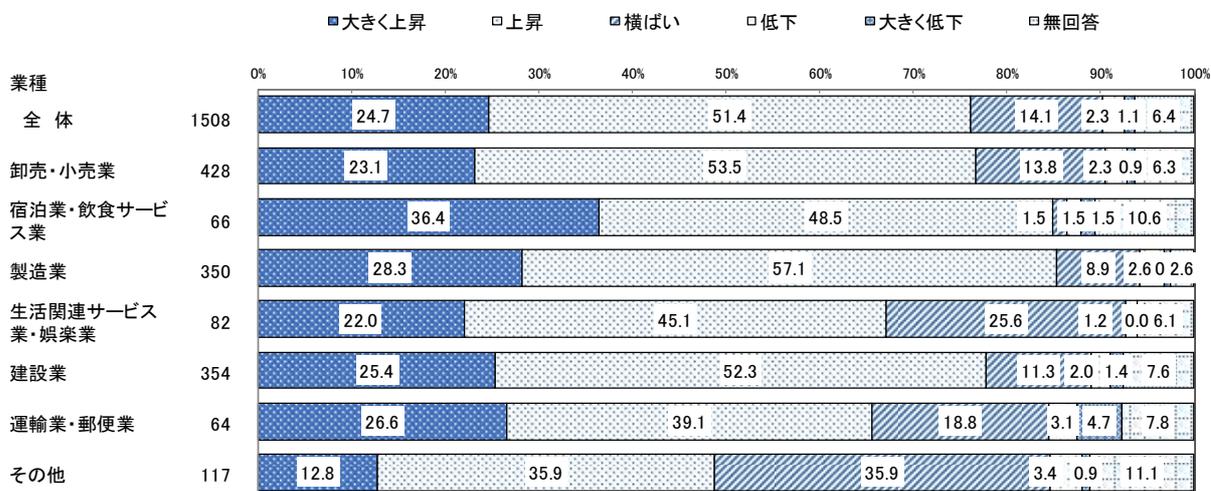
業種別にみると、「大きく上昇」「上昇」を合わせると、「宿泊業・飲食サービス業」「製造業」で8割半ばとなり、他の業種に比べて高くなっている。



【今後（2022年内）の見通し】

今後（2022年内）の見通しについては、「上昇」が51.4%で最も高く、次いで「大きく上昇」が24.7%、「横ばい」が14.1%となっている。

業種別にみると、「大きく上昇」では「宿泊業・飲食サービス業」が3割半ばを超え他の業種に比べて高くなっている。

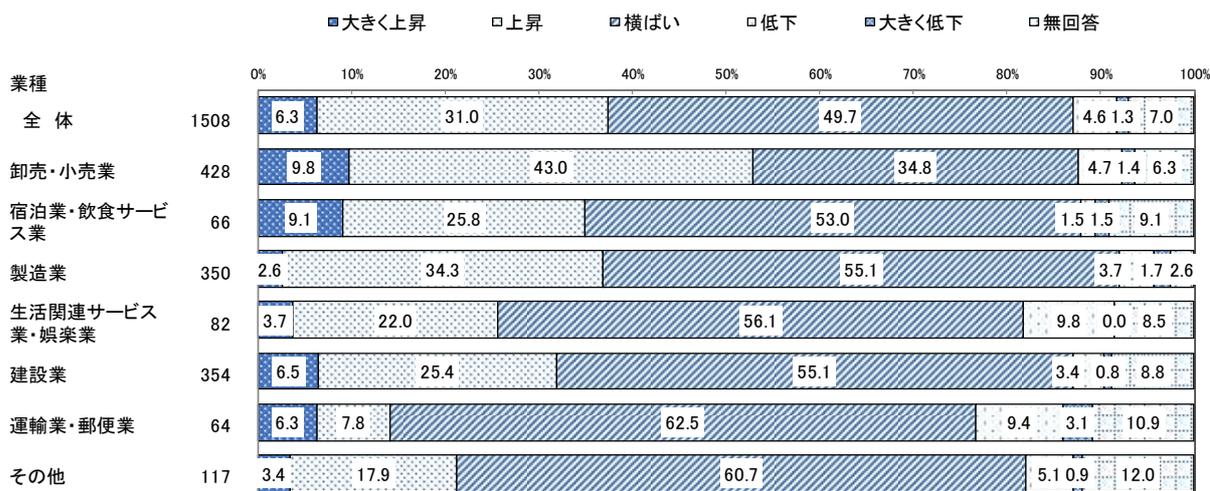


(b) 販売単価について【それぞれ〇は1つ】

【昨年（2021年）6月との比較】

昨年（2021年）6月との比較については、「横ばい」が49.7%で最も高く、次いで「上昇」が31.0%、「大きく上昇」が6.3%となっている。

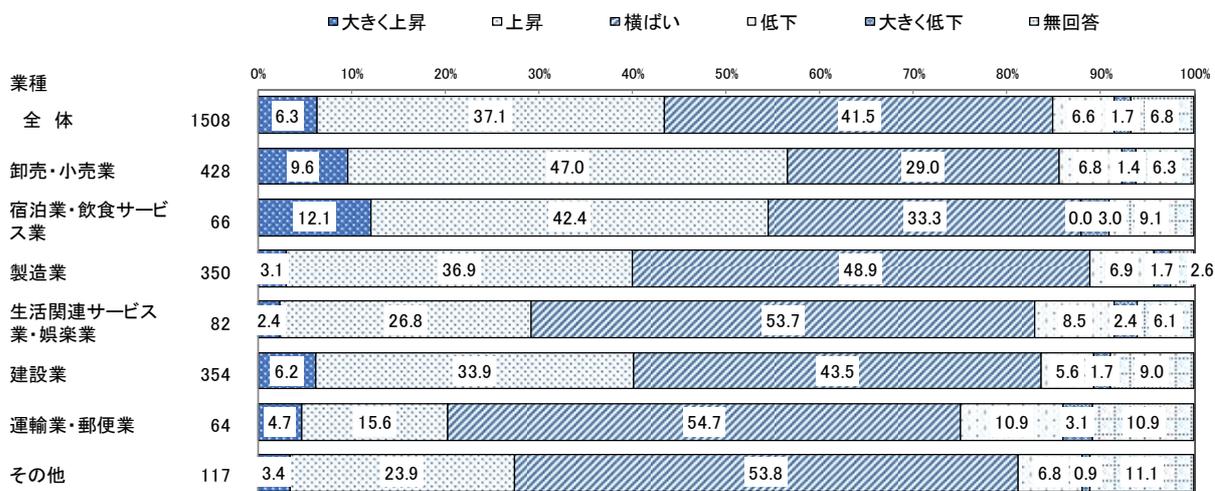
業種別にみると、「上昇」では「卸売・小売業」が4割を超え他の業種に比べて高くなっている。また「横ばい」では「運輸業・郵便業」が6割を超え高くなっている。



【今後（2022年内）の見通し】

今後（2022年内）の見通しについては、「横ばい」が41.5%で最も高く、次いで「上昇」が37.1%、「低下」が6.6%となっている。

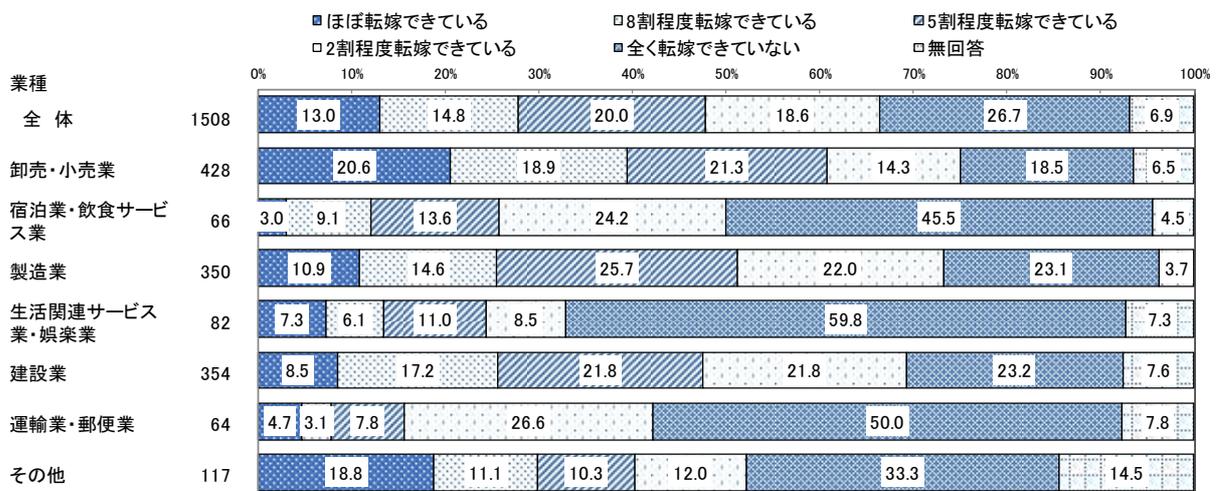
業種別にみると、「大きく上昇」では「宿泊業・飲食サービス業」が、「低下」では「運輸業・郵便業」がそれぞれ1割を超え他の業種に比べて高くなっている。



(4) 仕入単価の上昇を販売単価に転嫁できているか、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

仕入単価の上昇を販売単価に転嫁できているかについては、「全く転嫁できていない」が26.7%で最も高く、次いで「5割程度転嫁できている」が20.0%、「2割程度転嫁できている」が18.6%となっている。

業種別にみると、「ほぼ転嫁できている」では「卸売・小売業」が2割を超え他の業種に比べて高くなっている。一方「全く転嫁できていない」では「生活関連サービス業・娯楽業」「運輸業・郵便業」で5割以上となり高くなっている。

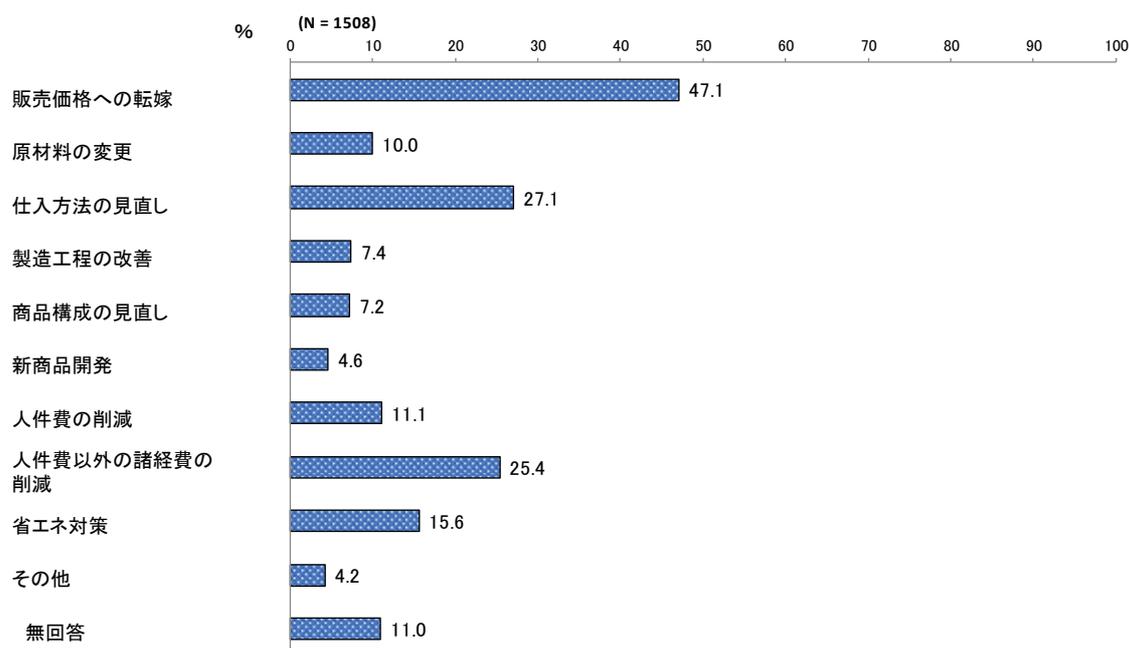


(5) 原油・原材料価格の高騰に対する取り組みについて、該当する番号を○で囲んでください。

(a) すでに取り組んでいる対策【複数回答可】

原油・原材料価格の高騰に対する取り組みについては、「販売価格への転嫁」が 47.1% で最も高く、次いで「仕入方法の見直し」が 27.1%、「人件費以外の諸経費の削減」が 25.4% となっている。

業種別にみると、「販売価格への転嫁」では、「卸売・小売業」「製造業」が 5 割を超え、「人件費以外の諸経費の削減」では「運輸業・郵便業」が 4 割を超え、「商品構成の見直し」では「宿泊業・飲食サービス業」が 3 割を超え他の業種に比べて高くなっている。

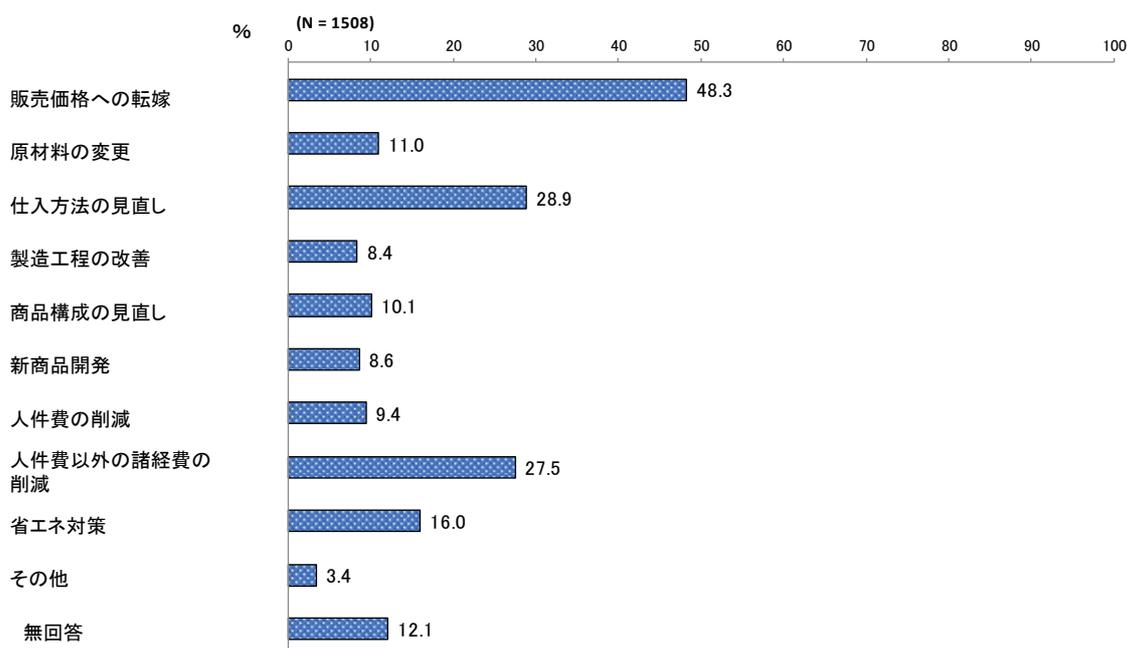


		(a) すでに取り組んでいる対策										
		販売価格への転嫁	原材料の変更	仕入方法の見直し	製造工程の改善	商品構成の見直し	新商品開発	人件費の削減	人件費以外の諸経費の削減	省エネ対策	その他	無回答
全体		710	151	409	111	109	70	167	383	236	63	166
		47.1	10.0	27.1	7.4	7.2	4.6	11.1	25.4	15.6	4.2	11.0
業種	卸売・小売業	241	26	117	13	46	23	49	97	57	8	53
		56.3	6.1	27.3	3.0	10.7	5.4	11.4	22.7	13.3	1.9	12.4
	宿泊業・飲食サービス業	30	16	24	4	21	9	17	19	13	1	3
		45.5	24.2	36.4	6.1	31.8	13.6	25.8	28.8	19.7	1.5	4.5
	製造業	204	53	98	78	15	28	39	83	50	13	24
		58.3	15.1	28.0	22.3	4.3	8.0	11.1	23.7	14.3	3.7	6.9
	生活関連サービス業・娯楽業	19	4	17	1	5	4	8	22	26	4	12
		23.2	4.9	20.7	1.2	6.1	4.9	9.8	26.8	31.7	4.9	14.6
	建設業	153	40	112	10	11	2	27	98	44	14	41
		43.2	11.3	31.6	2.8	3.1	0.6	7.6	27.7	12.4	4.0	11.6
	運輸業・郵便業	10	1	10	1	1	-	9	26	19	6	8
	15.6	1.6	15.6	1.6	1.6	-	14.1	40.6	29.7	9.4	12.5	
その他	31	5	19	1	7	1	9	27	21	15	19	
	26.5	4.3	16.2	0.9	6.0	0.9	7.7	23.1	17.9	12.8	16.2	

(b) 今後取り組む予定、もしくは取り組みを検討している対策【複数回答可】

今後取り組む予定、もしくは取り組みを検討している対策については、「販売価格への転嫁」48.3%で最も高く、次いで「仕入方法の見直し」28.9%、「人件費以外の諸経費の削減」27.5%となっている。

業種別にみると、「販売価格への転嫁」では「製造業」が6割を超え、「人件費以外の諸経費の削減」では「生活関連サービス業・娯楽業」「運輸業・郵便業」が4割を超え他の業種に比べて高くなっている。



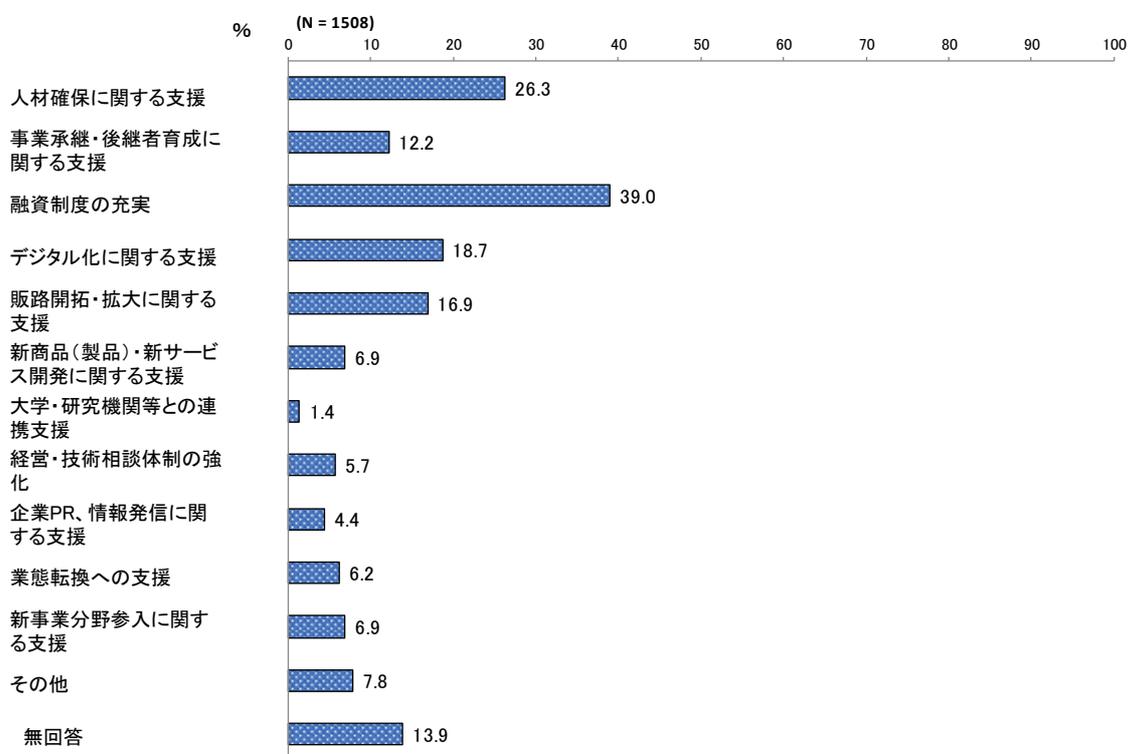
		(b) 今後取り組む予定、もしくは取り組みを検討している対策										
		販売価格への転嫁	原材料の変更	仕入方法の見直し	製造工程の改善	商品構成の見直し	新商品開発	人件費の削減	人件費以外の諸経費の削減	省エネ対策	その他	無回答
全体		729	166	436	127	153	130	141	415	241	52	182
		48.3	11.0	28.9	8.4	10.1	8.6	9.4	27.5	16.0	3.4	12.1
業種	卸売・小売業	224	32	139	13	63	49	40	102	59	7	58
		52.3	7.5	32.5	3.0	14.7	11.4	9.3	23.8	13.8	1.6	13.6
	宿泊業・飲食サービス業	30	19	23	2	20	14	14	18	11	-	4
		45.5	28.8	34.8	3.0	30.3	21.2	21.2	27.3	16.7	-	6.1
	製造業	216	62	90	87	33	49	34	88	61	7	28
		61.7	17.7	25.7	24.9	9.4	14.0	9.7	25.1	17.4	2.0	8.0
	生活関連サービス業・娯楽業	33	6	23	2	8	4	7	35	26	3	9
		40.2	7.3	28.0	2.4	9.8	4.9	8.5	42.7	31.7	3.7	11.0
	建設業	152	34	119	14	19	6	24	106	46	14	47
		42.9	9.6	33.6	4.0	5.4	1.7	6.8	29.9	13.0	4.0	13.3
	運輸業・郵便業	20	1	7	-	-	-	6	30	15	5	7
	31.3	1.6	10.9	-	-	-	9.4	46.9	23.4	7.8	10.9	
その他	29	4	19	4	8	7	8	26	22	14	23	
	24.8	3.4	16.2	3.4	6.8	6.0	6.8	22.2	18.8	12.0	19.7	

10. その他

(1) 新型コロナウイルス感染症や原油・原材料価格の高騰が長期化するなかで、どのような支援策を充実させてほしいですか。該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

充実させてほしい支援策については、「融資制度の充実」39.0%で最も高く、次いで「人材確保に関する支援」26.3%、「デジタル化に関する支援」が18.7%となっている。

業種別にみると、「人材確保に関する支援」では「建設業」が4割を超えて特に高くなっている。また、「販路開拓・拡大に関する支援」では、「卸売・小売業」「製造業」が2割を超え他の業種に比べて高くなっている。

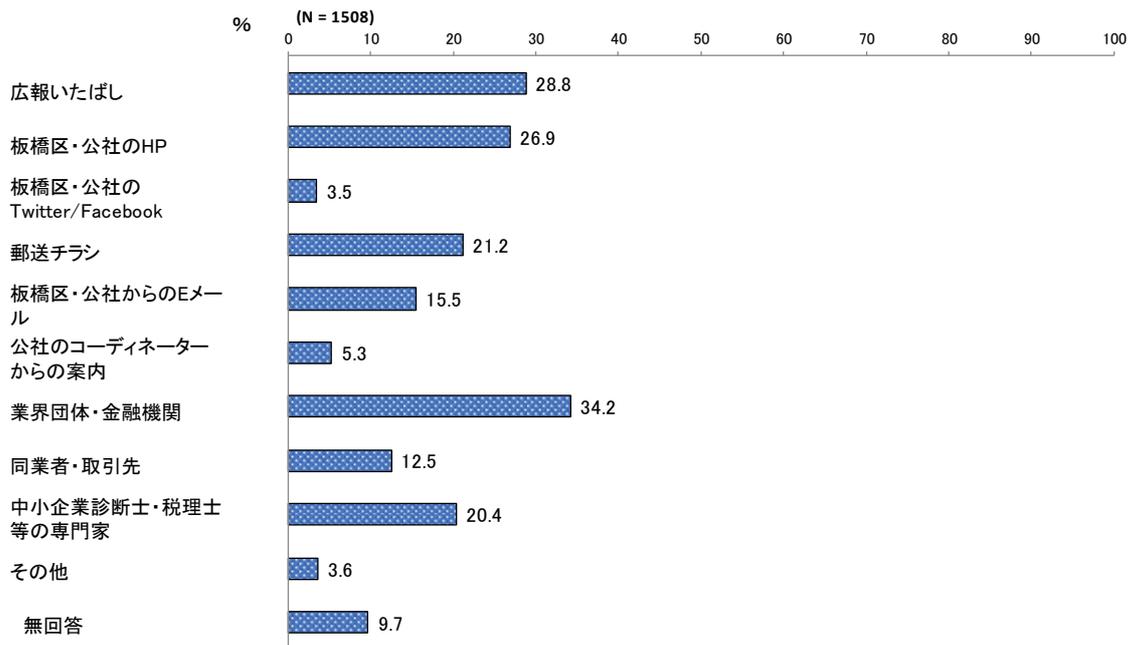


	どのような支援策を充実させてほしいですか												
	人材確保に関する支援	事業承継・後継者育成に関する支援	融資制度の充実	デジタル化に関する支援	販路開拓・拡大に関する支援	新商品(製品)・新サービス開発に関する支援	大学・研究機関等との連携支援	経営・技術相談体制の強化	企業PR、情報発信に関する支援	業態転換への支援	新事業分野参入に関する支援	その他	無回答
全体	397	184	588	282	255	104	21	86	67	93	104	117	209
	26.3	12.2	39.0	18.7	16.9	6.9	1.4	5.7	4.4	6.2	6.9	7.8	13.9
業種	卸売・小売業	87	59	152	102	90	43	2	22	16	27	26	64
		20.3	13.8	35.5	23.8	21.0	10.0	0.5	5.1	3.7	6.3	6.1	15.0
	宿泊業・飲食サービス業	16	5	30	13	9	7	-	2	5	7	6	9
		24.2	7.6	45.5	19.7	13.6	10.6	-	3.0	7.6	10.6	9.1	13.6
	製造業	79	37	144	64	83	38	11	22	21	17	26	42
		22.6	10.6	41.1	18.3	23.7	10.9	3.1	6.3	6.0	4.9	7.4	12.0
	生活関連サービス業・娯楽業	10	9	30	13	15	5	-	7	6	10	8	13
		12.2	11.0	36.6	15.9	18.3	6.1	-	8.5	7.3	12.2	9.8	15.9
	建設業	150	48	150	58	33	5	4	20	8	22	15	47
		42.4	13.6	42.4	16.4	9.3	1.4	1.1	5.6	2.3	6.2	4.2	13.3
運輸業・郵便業	21	2	30	8	3	-	-	3	-	4	6	8	
	32.8	3.1	46.9	12.5	4.7	-	-	4.7	-	6.3	9.4	12.5	
その他	22	17	32	14	13	5	4	6	9	5	14	20	19
	18.8	14.5	27.4	12.0	11.1	4.3	3.4	5.1	7.7	4.3	12.0	17.1	16.2

(2) 各種助成金等、区の支援策を利用したい場合の情報取得方法について、該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

各種助成金等、区の支援策を利用したい場合の情報取得方法については、「業界団体・金融機関」34.2%で最も高く、次いで「広報いたばし」28.8%、「板橋区・公社のHP」26.9%となっている。

業種別にみると、「業界団体・金融機関」では「運輸業・郵便業」が4割を超え、「郵送チラシ」では「宿泊業・飲食サービス業」が3割を超え他の業種に比べて高くなっている。



		各種助成金等、区の支援策を利用したい場合の情報取得方法について										
		広報いたばし	板橋区・公社のHP	板橋区・公社のTwitter/Facebook	郵送チラシ	板橋区・公社からのEメール	会社のコーディネーターからの案内	業界団体・金融機関	同業者・取引先	中小企業診断士・税理士等の専門家	その他	無回答
全体		435	405	53	319	234	80	515	189	308	55	146
		28.8	26.9	3.5	21.2	15.5	5.3	34.2	12.5	20.4	3.6	9.7
業種	卸売・小売業	130	114	13	95	62	12	134	48	77	13	49
		30.4	26.6	3.0	22.2	14.5	2.8	31.3	11.2	18.0	3.0	11.4
	宿泊業・飲食サービス業	19	22	5	21	10	4	20	9	12	2	4
		28.8	33.3	7.6	31.8	15.2	6.1	30.3	13.6	18.2	3.0	6.1
	製造業	103	105	8	72	85	47	116	37	58	11	33
		29.4	30.0	2.3	20.6	24.3	13.4	33.1	10.6	16.6	3.1	9.4
	生活関連サービス業・娯楽業	27	26	4	14	8	2	28	11	20	2	6
		32.9	31.7	4.9	17.1	9.8	2.4	34.1	13.4	24.4	2.4	7.3
	建設業	97	79	16	74	37	12	135	55	90	9	34
		27.4	22.3	4.5	20.9	10.5	3.4	38.1	15.5	25.4	2.5	9.6
運輸業・郵便業	15	14	1	16	9	-	27	3	11	-	7	
	23.4	21.9	1.6	25.0	14.1	-	42.2	4.7	17.2	-	10.9	
その他	30	36	5	23	15	1	37	20	30	14	6	
	25.6	30.8	4.3	19.7	12.8	0.9	31.6	17.1	25.6	12.0	5.1	

(3) 板橋区の産業施策についてご意見ご要望がありましたら、ご自由にご記入ください。(一部抜粋)

【経営状況・資金調達・人材確保について】

- 自治体やその他関連施設からの発注があればありがたいと思います。(建設業)
- 資金繰り等の区の新制度等があることが信金さん等の担当者より説明を受けるまで知らないことが多いです。信金さん等の担当者との関係如何で知らないままやり過ごしてしまうことがあります。直接区からのメール等でこういった制度がありますという事を知れる仕組みがあればありがたいです。(建設業)
- 飲食業のみが補助金対策対象になっていますが、建築関係の卸売業は、ウクライナ・上海の関係で品物が手に入らず値上りも酷く日々大変な思いをしています。人材も確保したいのですが高齢者の応募のみで若手の人材応募がありません。区の斡旋事業を再開して欲しい！(卸売・小売業)
- 地方の人材の募集方法を知りたいです。(建設業)
- 小規模な建築会社の人材確保が難しいです。外国人労働者を抱えていましたが、給料の良い大きな建設会社に人材を取られてしまいます。日本人の若手で小さな建設業に入ってくれる人材がいません。新型コロナウイルス感染症の影響で、外国人労働者が日本に入国できずに、全く人材確保が出来ずに低迷の一途をたどっています。この先不安しかありません。(建設業)
- 人材マッチング、雇用促進の助成金など、民間のものより信頼性が高いので、進めていただければ幸いです。(建設業)
- 板橋区在住の就職活動している人を積極的に紹介して欲しいです。板橋区で起業している会社の調査をして板橋区の仕事の斡旋して欲しいです。(卸売・小売業)

【SDGsについて】

- SDGsに関して、日本古来の考え方をもっと活かしていけるような、活動があったらいいのではないかな、と思います。助成金などの情報をもっといろんなところで、発信してほしいです。そしていろんな助成制度があると思うのですが、自分が、あてはまるかなどが、分かりづらいです。(卸売・小売業)
- 様々な質問に回答しましたが特に『SDGs』に関する件は、根本的に何をしたいのかが判りません。総てにおいて基本的な事を見据えて『将来の板橋区を考えた政策を構築』進めて戴く事が一歩前進に繋がると考えます。(製造業)

【新型コロナウイルス感染症拡大による影響や対策について】

- 新型コロナウイルス感染症が原因で人数の多い各種の活動を実施することが、たいへん慎重になり、地域の各種活動が中止される場合が多くなりました。感染症が終了し、もとどおりに各種活動が活発になることを心から願っています。(卸売・小売業)
- コロナ感染症対策として2020年4月には、消毒液・飛沫防止パネル・CO2センサー等を購入し、工場を稼働してまいりました。過去5年間赤字でしたが、たまたま2022年だけはすごもり需要なのか、売り上げが上昇し、給付金等は一切申請できませんでした。(製造業)
- コロナウイルスによる売上減少の為、借入額が増加しました。売上がコロナ前の水準

に戻るには、原料価格の高騰、半導体供給の停滞などに理由により時間がかかると思われます。借入返済に当たって、金利の補助や借り換えの補助などを行っていただけますと助かります。(製造業)

- コロナ禍が長引き経営のほうも精神面でも、少なからず疲弊しています。(製造業)

【原油・原材料価格の高騰による影響について】

- 原材料費の高騰・長期化。金属材料の時価的な高騰により事業経営の気力低下が厳しいです。(卸売・小売業)
- 製造業にとって原材料が高騰しても決められた材質、品質を維持しなければならずアンケートにある高騰に対する取り組みを行う事は非常に難しい問題です。特に取引先の仕様は簡単に変える事ができないのが現状です。(製造業)
- 資材高騰に本当に困っております。コロナ禍前の単価に戻るのでしょうか？(建設業)
- 光熱費対策は急務です。事業継続が困難になる最大要因です。今後の見通しについて早急に発信してもらいたいです。光熱費問題が解決すれば後は私たちの工夫次第です。(宿泊業・飲食サービス業)

【補助金、融資制度等について】

- 板橋区で行っている助成金等のアナウンスをもっとして欲しいです。コロナ拡大中にも助成金があったのを知りませんでした。コロナ関係なくともあるなら、小冊子等で送って欲しいです。(宿泊業・飲食サービス業)
- 補助金等の助成制度について、平等な制度設計にしてほしいです。(製造業)
- 活用できる助成金の種類が少ないです(融資ではなく)。また活用する際の条件が厳しく、活用できるものが少なかったです。(建設業)
- 融資制度や商品開発支援等で大変お世話になっており、助かっています。引き続き中小企業支援をよろしくお願い致します。(製造業)
- コロナが長引き、戦争やインフレもあり、経営状態が良くなり、コロナ対策として借入れた融資返済と利息の支払いに大きな不安があります。今後も融資や、出来れば給付金を出していただけると助かります。(製造業)
- 融資申請後にしか融資の実行可否がわからないのが難点です。融資相談時に融資の可否及び実行額の目安がわかるようにしてほしいです。手間が多すぎます。(宿泊業・飲食サービス業)

【その他の支援制度について】

- 外注先を探す際に、各業種別の企業内容を、公的機関がデータベース化をして欲しいです。インターネット検索もできますが、信用性にとぼしく不安です。(製造業)
- これからの時代に合った経営、運営について相談にのっていただけたところや、講習等があればと思っています。(建設業)
- 区内で展示会場を作ってほしいです。体育館を展示会場で使用してもよいなど。(卸売・小売業)
- 助成金、補助金の活用をさせて頂きたいです。情報がほしいです。(製造業)

Ⅲ 考察

本章では調査結果からみえた今後の施策の方向性について検討する。特に、新型コロナウイルス感染症、及び、原油・原材料価格の高騰の影響を中心に、中小企業の現況について考察を行う。

1. 調査から把握された区内中小企業の現況

- 2期前と比べた直近期の売上高及び経常利益については、「減少している」と回答した企業が約5割となり、そのうち、来期の経常利益の見通しを「赤字」と答える企業は5割半ばとなり、厳しい経営状況が長引く状況がうかがえる。また、2期前と比べた直近期の売上高及び経常利益が「減少している」と回答した企業のうち、現在直面している経営課題について、外的課題としては「仕入価格の上昇」が6割半ばと、売上高及び経常利益が「増加している」または「横ばい」と答えた企業の3~4割と比べて高くなっている。内的課題としては、他の回答をした企業との傾向の違いはみられなかった。直近期の売上高及び経常利益が「減少している」企業は、特に「取引先や受注件数の減少」に苦難している状況がみられた。
- コロナ禍を機とした借入金の使い道については「当面の資金繰り（人件費・家賃の支払い等）」が約8割と高くなっており、コロナ禍や原油・原材料価格の高騰などの影響がある中で、資金面に課題をもつ企業が多い状況がみられた。
- 現状の人材の状況について、「大いに不足している」「不足している」と回答した企業が約6割となり、不足している人材（確保したい人材）については、「即戦力となる中堅層」及び「一定の経験を有した若手社員」がそれぞれ5割を超えている。人材面において、戦力となるだけの経験値をもった人材の確保に苦戦している状況がうかがえる。
- デジタル化の状況について、現在取り組んでいる内容としては「経理・会計・財務管理」が約4割と高くなっている。現状では、デジタル化については、事務処理を中心とした活用が主となっており、DXでうたわれるようなデジタル化による経営状況の改革までは至っていない企業が多いと予測できる。デジタル化を推進するうえでの課題としては、「デジタル化を推進できる人材がいない」が約3割となり、他の項目と比べて最も割合が高くなっている。DXを行うためには高度な技術力をもった人材が必要となると考えられるため、DXを推進していくにあたっては、こうした人材育成・確保が必要になると推察できる。
- 販路開拓については、「実施していない」と回答した企業が約6割となっている。業種別では建設業の「実施していない」割合が7割を超えて高くなった。また、「実施している」と回答した企業についても、「想定よりも進捗が遅い」と答えている割合が約6割となった。販路開拓は実施の有無についてハードルが高い状況がみられるとともに、事前に正確な見通しが難しいという事情もうかがえた。

2. 新型コロナウイルス感染症拡大の影響

- 新型コロナウイルス感染症拡大による具体的な影響については、「仕入価格の上昇」が約5割となっている。業種別にみても「仕入価格の上昇」は全体的に高い傾向がみられた。ただし、運輸業・郵便業では「営業（稼働）日数の減少」が約3割で、「仕入価格の上昇」の2割半ばに比べて高くなっている。
- また、宿泊業・飲食サービス業は「営業（稼働）日数の減少」が、建設業では「物流の遅滞」が他の業種に比べて高くなっており、業種別にコロナ禍の影響度合いが異なる状況がみられる。

- 新型コロナウイルス感染症拡大による影響への事業支援策については、国の「持続化給付金」を利用したと回答した企業が約6割と高くなった。上述した借入金の使い道として「当面の資金繰り（人件費・家賃の支払い等）」と回答した企業が多かった点と考えあわせると、コロナ禍に伴う喫緊の課題としては、資金繰りが大きな要素である状況がうかがえる。
- 新型コロナウイルス感染症拡大前後の取り組み状況については、「テレワークやWEB会議の活用」及び「オンライン商談を用いた新たな営業・商談」は、感染拡大前に比べて感染拡大後のほうが、「積極的に実施」「ある程度実施」の合計値が約3倍高くなっている。コロナ禍の影響としてリモートワークへの対応が大きく増加している状況がうかがえる。
- 新型コロナウイルス感染症収束後の取り組み状況については、感染症拡大前の取り組みに比べ、「新事業分野への進出」が7.8ポイント増と約1.5倍に増加している。

3. 原油・原材料価格の高騰の影響

- 原油・原材料価格の高騰による収益への影響については、「大きく圧迫されている」あるいは「やや圧迫されている」と回答した企業を合わせると、8割半ばと高い割合となっている。特に運輸業・郵便業では「大きく圧迫されている」回答の割合が約7割となり、業種別にも状況に大きな差がついていることがわかった。
- 原油・原材料価格の高騰による収益への影響の中でも影響の大きなものについては、「仕入価格の上昇」が約8割と他の項目に比べて突出して高い。業種別にみても、運輸業・郵便業を除けばすべての業種において、「仕入価格の上昇」と回答した割合が高い。一方で、運輸業・郵便業については、「燃料費の高騰」が約9割となり、「仕入価格の高騰」よりも高い割合となっている。
- 仕入単価については、昨年と比較して「大きく上昇」あるいは「上昇」と回答した企業を合わせると7割半ばとなっている。業種別にみても、割合にばらつきはみられるものの、全体的に上昇している傾向があることがわかる。また、今後の見通しとしても、「大きく上昇」あるいは「上昇」を合わせれば7割半ばとなっており、上昇傾向がつづくことと悲観的にみている傾向がみられた。
- 仕入単価の上昇を販売単価に転嫁できているかについては、2割半ばの企業が「全く転嫁できていない」と回答している。業種別にみると、生活関連サービス業・娯楽業及び運輸業・郵便業については「全く転嫁できていない」割合が5割以上となっている。一方、卸売・小売業では「ほぼ転嫁できている」が約2割となった。仕入単価の上昇を販売単価に転嫁しやすい業種と、転嫁のしにくい業種があることがわかる。
- 原油・原材料価格の高騰に対する取り組みについては、すでに取り組んでいる対策及び今後取り組む予定の対策いずれも、「販売価格への転嫁」が5割弱と最も高くなっている。上述のとおり、業種別で、販売価格への転嫁の難易度は異なる状況がみられるが、対策としては販売価格への転嫁をせざるを得ないと認識していると考えられる。販売価格へ転嫁できたのが半分に満たない企業は4割半ばと、価格転嫁に苦難している企業は多い。このうち、価格転嫁が「全く転嫁できていない」を選択した企業については、すでに取り組んでいる対策として「販売価格への転嫁」を選択した割合が1割半ばと、2割程度～ほぼ転嫁できている企業の5～7割と比べて低い割合となった。また、「全く転嫁できていない」企業は、今後取り組む予定についても、「販売価格への転嫁」が3割半ばと、2割程度～ほぼ転嫁できている企業の4～6割と比べて低くなっている。

4. 施策案

- 人材の雇用に関する助成金
⇒即戦力となる中堅層の人材不足の状況がみられるため、特に中途採用の支援を行うことが有効な施策となりうる。

- ⇒また、具体的な人材不足の内容として、デジタル化を推進できる人材が不足している企業が多い状況がみられた。助成金の制度設計にあたり、デジタル化を前提とした仕組みとすることを条項として加えることが有効となる可能性がある。
- 人材育成に関する助成金
 - ⇒即戦力となる人材の不足を補うために、現状雇用している従業員の育成を促進することも重要である。具体的な施策としては、従業員に対する教育訓練や職業能力評価などの制度を整備している企業への助成金、資格取得やセミナー・研修会への参加等に対する補助金の支給といった支援策が考えられる。
 - ⇒経営課題を問う設問においても、「人材の確保・育成」は5割弱と割合が高くなっており、各社共通の課題である状況がみられる。そのため、本調査の対象である区内主要産業の企業にとって幅広く有効に働く施策となる可能性がある。
 - ⇒また、経営者向けの人材育成の助成金等、事業承継に関連する人材育成についても検討が求められる。調査結果より、事業承継は約8割の企業が実施しておらず、事業承継の課題を問う設問では「後継者の育成」及び「後継者候補の確保」が約3割でともに高くなっている。区内企業が後継者不在を理由とした倒産に陥らないために、早期の対策が求められている状況である。
 - 販路開拓支援の助成事業
 - ⇒販路開拓については、実施の難易度が高い状況がみられるため、展示会参加費や販売促進費、設備投資に要する経費などを補助する仕組みを構築するなど、販路開拓に乗り出しやすい状況の整備を行うことが施策として考えられる。
 - ⇒また、販路開拓は想定どおりに進まないことも課題のひとつである。支援策については、継続的な支援を前提とした仕組みとするなど、難航する可能性の高い販路開拓を中長期にわたって支援していくことが有効に働く可能性がある。
 - 企業マッチングの機会の提供
 - ⇒上述の販路開拓の解決策のひとつとして、個別商談の相談や商談会などの開催を通して企業マッチングの機会を提供することも施策として考えられる。
 - ⇒経営課題を問う設問においても、現在直面している外的課題のうち約5割が「取引先や受注件数の減少」と回答しており、こうした外的課題の解決にも企業マッチングの機会は有用となることが想定される。
 - ⇒また、SDGsに関する取り組みにおいても、企業マッチングの支援が有効に働く可能性がある。調査結果より、SDGsについては、対応・アクションを行っていない企業が約8割と大部分を占めており、課題としては「何から取り組んでよいか分からない」「取り組むことによるメリットが分からない」といった回答が多くなっている。SDGsに関連した具体的なソリューションサービスをもつ企業等とのマッチング機会を創出することにより、こうした課題が解決できる可能性がある。
 - デジタル化に向けた設備投資に関する助成金
 - ⇒デジタル化の課題のひとつは、事前に効果の測定が難しく、投資に踏み切ることが困難である点である。そのため、設備投資に関する助成金制度を整備することにより、投資の活性化につながると考えられる。
 - 経営相談窓口、各種支援制度の情報周知
 - ⇒調査結果から、新型コロナウイルス感染症拡大及び原油・原材料価格の高騰による影響は、仕入価格の上昇が大きな課題感をもっている状況がみられた。その主な対策は「販売価格への転嫁」とする企業が多いことがわかっている。弱い立場の下請け企業を支援するための経営相談窓口の設置や中小企業庁の「下請けGメン」制度の周知等、適切な価格転嫁を支援する仕組みが求められる。
 - ⇒現在直面している経営課題についての設問においても、外的課題として「仕入価格の上昇」と回答する企業が6割を超えて最も高くなっている。このように、仕入価格の上昇は区内主要産業の共通の課題となっている状況がみられるため、価格転嫁を支援するための経営相談窓口の設置や各種支援制度の情報周知をすることは、幅広い企業に有用な施策となると予測できる。

IV 資料

1. 調査票

「令和4年度 板橋区 区内主要産業現況調査」アンケート票

回答種別	回答方法
専用WEBサイトからの オンライン回答	下記の URL または右の二次元バーコードより本アンケート調査専用サイトに進んでいただき、ID・パスワードを入力の上、画面の内容に従ってご回答ください。  https://ssforms.jp/itabashisangyo2022
アンケート票(本用紙) に直接記入し郵送	①該当する選択肢の番号を直接○印で囲んでください。 ②記入後は、同封の返信用封筒(切手不要)にてご返送ください。 ※インターネットでご回答いただいた場合、アンケート票のご返送は不要です。
ID	パスワード

1. 貴社の基本情報・経営状況について

(1) 業種(売上高の最も高い事業)を選び、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

- | | | |
|------------------|----------------|------------|
| 1. 卸売・小売業 | 2. 宿泊業・飲食サービス業 | 3. 製造業 |
| 4. 生活関連サービス業・娯楽業 | 5. 建設業 | 6. 運輸業・郵便業 |
| 7. その他 () | | |

(2) 創業年月、直近決算期をお答えください。【例：2022年3月】

創業年月	年	月
直近決算期	年	月

(3) 従業員数(役員を除く常時雇用する従業員数)をお答えください。【○は1つ】

1. 0～5人 2. 6～20人 3. 21～50人 4. 51～100人 5. 101～300人 6. 301人～

(4) 過去3期の年間の売上高、経常利益の傾向について、該当する番号を○で囲んでください。

【それぞれ○は1つ】

2期前と比べた 直近期の傾向	(a) 売上高	1. 増加している	2. 横ばい	3. 減少している
	(b) 経常利益	1. 増加している	2. 横ばい	3. 減少している
3期前と比べた 2期前の傾向	(a) 売上高	1. 増加している	2. 横ばい	3. 減少している
	(b) 経常利益	1. 増加している	2. 横ばい	3. 減少している
4期前と比べた 3期前の傾向	(a) 売上高	1. 増加している	2. 横ばい	3. 減少している
	(b) 経常利益	1. 増加している	2. 横ばい	3. 減少している

(5) 来期の経常利益の見通しについて、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

- | | | |
|-------|---------|-------|
| 1. 黒字 | 2. 収支均衡 | 3. 赤字 |
|-------|---------|-------|

(6) 現在直面している経営課題について、該当する番号を○で囲んでください。

(a) 外的課題【○は3つまで】

- | | | |
|-----------------|----------------|--------------|
| 1. 取引先や受注件数の減少 | 2. 価格競争の激化 | 3. 市場の縮小 |
| 4. 競合他社の増加（国内） | 5. 競合他社の増加（国外） | 6. 仕入価格の上昇 |
| 7. 代替新技術・新製品の台頭 | 8. 金利・為替相場 | 9. 法改正等政治的要因 |
| 10. 近隣住民等との関係 | 11. 特になし | |
| 12. その他（ | | ） |

(b) 内的課題【○は3つまで】

- | | | |
|-----------------|-----------------|----------------|
| 1. 工場・設備の老朽化・不足 | 2. 経営者の高齢化 | 3. 従業員の高齢化 |
| 4. 人材の確保・育成 | 5. 人件費の上昇 | 6. 事業継承者の確保・育成 |
| 7. 運転資金の調達 | 8. IT技術・情報化への対応 | 9. 特になし |
| 10. その他（ | | ） |

(7) 今後3～5年先の事業方針について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

- | | | |
|-------|---------|-------|
| 1. 拡大 | 2. 現状維持 | 3. 縮小 |
|-------|---------|-------|

(8) 今後3～5年先の事業継続について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

- | | | |
|----------------|----------------|-----------|
| 1. 今の事業を継続させたい | 2. 業種・業態を転換したい | 3. 譲渡（承継） |
| 4. 廃業の予定 | 5. 分からない | |

(9) 今後の事業所の立地方針について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

- | | | |
|--------------|-----------------|-------------|
| 1. 現状維持 | 2. 現在地での建替え・増改築 | 3. 区内での敷地拡大 |
| 4. 区外への拡張 | 5. 区外への移転 | 6. 事業所の縮小 |
| 7. 事業所の閉鎖・廃業 | 8. 移転したいが困難 | 9. その他（ |
| | | ） |

2. 資金調達について

(1) コロナ禍による影響を機として政府系金融機関または民間金融機関から新たな借入を行いましたか。該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

- | | |
|-----------------------|------------------------|
| 1. 区の制度を利用して新たな借入を行った | 2. 区の制度は利用せずに新たな借入を行った |
| 3. 新たな借入は行ってない | |

(2) (1) で「1. 区の制度を利用して新たな借入を行った」「2. 区の制度は利用せずに新たな借入を行った」と回答した方におうかがいします。

コロナ禍を機とした借入金の使い道について、該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

- | | |
|-------------------------|---------------|
| 1. 当面の資金繰り（人件費・家賃の支払い等） | 2. 手元現預金の積み増し |
| 3. 人材投資 | 4. デジタル化への投資 |
| 5. 生産能力増強・効率化を目的とした設備投資 | 6. 既存設備の維持・更新 |
| 7. 新商品（新製品）・新サービスの開発 | 8. M&A・業務提携 |
| 9. 余剰人員の削減（退職金・再就職先斡旋等） | 10. 新規事業の立ち上げ |
| 11. その他（ | ） |

(3) コロナ禍を機とした借入金について、新たに申し込むことを検討していますか。該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

- | | | |
|-----------------|-------------|--------------|
| 1. 借入を申し込む予定がある | 2. 申し込みを検討中 | 3. 申し込み予定はない |
|-----------------|-------------|--------------|

(4) (3) で「1. 借入を申し込む予定がある」「2. 申し込みを検討中」と回答した方におうかがいします。

今後の追加借入金の使い道について、該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

- | | |
|-------------------------|---------------|
| 1. 当面の資金繰り（人件費・家賃の支払い等） | 2. 手元現預金の積み増し |
| 3. 人材投資 | 4. デジタル化への投資 |
| 5. 生産能力増強・効率化を目的とした設備投資 | 6. 既存設備の維持・更新 |
| 7. 新商品（新製品）・新サービスの開発 | 8. M&A・業務提携 |
| 9. 余剰人員の削減（退職金・再就職先斡旋等） | 10. 新規事業の立ち上げ |
| 11. その他（ | ） |

3. 人材確保について

(1) 現状の人材の状況について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

- | | | |
|--------------|-----------|-----------|
| 1. 大いに不足している | 2. 不足している | 3. 充足している |
|--------------|-----------|-----------|

(2) (1) で「1. 大いに不足している」「2. 不足している」と回答した方におうかがいします。

不足している人材（確保したい人材）について、該当する番号を○で囲んでください。【複数回答可】

- | | | |
|-----------|------------------|--------------|
| 1. 新卒正社員 | 2. 一定の経験を有した若手社員 | 3. 即戦力となる中堅層 |
| 4. 管理職経験者 | 5. パート・アルバイト | 6. 契約社員・派遣社員 |
| 7. その他（ | ） | |

(4) どのような支援策があれば事業承継が進めやすくなりますか。該当する番号を○で囲んでください。

【○は3つまで】

- | | |
|------------------|--------------------------------|
| 1. 経営相談窓口の設置 | 2. 専門家・指導者の派遣、支援機関の紹介 |
| 3. 企業間の人材マッチング支援 | 4. 多業種交流会の開催 |
| 5. セミナー・研修会の開催 | 6. 協働企業のマッチング支援 |
| 7. 低金利融資・無担保融資 | 8. 助成金・補助金制度 |
| 9. 取り組み成功事例紹介 | 10. HP・SNS・EC サイト等インターネットの活用支援 |
| 11. 市場・商圈情報の提供 | 12. 特になし |
| 13. その他 (|) |

5. SDGs について

SDGs とは？

持続可能な開発目標（SDGs : Sustainable Development Goals）とは、2015年9月の国連サミットで、加盟国の全会一致により採択された国際目標です。地球上の誰一人取り残さない、持続可能で多様性と包摂性のある社会の実現をめざし、「貧困の解決」や「気候変動対策」等、17の国際目標を定めています。

(1) SDGs の取り組み状況と認知度について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

- | |
|-----------------------------------|
| 1. SDGs について既に対応・アクションを行っている |
| 2. SDGs について対応・アクションを検討している |
| 3. 必要性は感じているが、現状は対応・アクションを検討していない |
| 4. 内容について知っているが、特に対応する必要性は感じていない |
| 5. 言葉だけ知っているが、内容は詳しく知らない |
| 6. 全く知らない（本アンケート調査で初めて認識） |

(2) (1) で「1. SDGs について既に対応・アクションを行っている」「2. SDGs について対応・アクションを検討している」と回答した方におうかがいします。

SDGs への具体的な対応やその検討状況について、該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

1. SDGs について理解するための情報収集・勉強会等
2. SDGs のゴールに合わせた自社の取り組みのマッピング
3. SDGs への対応を自社の経営計画・事業計画等に反映
4. SDGs に関する取り組みを自社のブランディングや PR 等に活用
5. SDGs に関する新規事業の立ち上げや新商品・新サービス開発等
6. 本業を通じた、SDGs に関する社会貢献等の取り組み
7. 本業以外（CSR 活動等）での、SDGs に関する社会貢献等の取り組み
8. 社員の人材育成に活用（SDGs に関する育成プログラムの開発等）
9. その他（)

(3) SDGs に取り組む際の課題について、該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

1. 社会的な認知度が高まっていない
2. 社内での理解度が低い
3. 取り組むことによるメリットが分からない
4. 何から取り組んでよいか分からない
5. 具体的な目標設定の仕方が分からない
6. 定量的な指標等の評価方法が分からない
7. マンパワーの不足
8. 資金の不足
9. その他（)

(4) SDGs の取り組みについて行政に求める支援策について、該当する番号を○で囲んでください。

【○は3つまで】

1. 取り組みに関するセミナーの開催
2. 取り組んでいる企業の PR 等の広報支援
3. 取り組みに関する公的な認定制度の確立
4. 相談窓口の設立
5. SDGs への対応を自社の経営計画・事業計画へ反映するための支援
6. SDGs をテーマにした地域関係者のネットワーク構築支援
7. SDGs に取り組む際に活用できる補助金
8. 特になし
9. その他（)

6. デジタル化について

(1) 貴社のデジタル化の状況について、現在取り組んでいる、または今後取り組みたい項目はありますか。それぞれ該当する番号を○で囲んでください。

(a) 現在取り組んでいる項目【複数回答可】

- | | | |
|----------------|----------------|----------------|
| 1. 研究開発・商品企画 | 2. 生産加工 | 3. 在庫管理 |
| 4. 仕入・調達 | 5. 流通・販売 | 6. 保守・アフターサービス |
| 7. 業務管理 | 8. 社内コミュニケーション | 9. 人事・労務管理 |
| 10. 経理・会計・財務管理 | 11. 広報 | 12. 他社連携 |
| 13. 特になし | 14. その他 () | |

(b) 今後取り組みたい項目【複数回答可】

- | | | |
|----------------|----------------|----------------|
| 1. 研究開発・商品企画 | 2. 生産加工 | 3. 在庫管理 |
| 4. 仕入・調達 | 5. 流通・販売 | 6. 保守・アフターサービス |
| 7. 業務管理 | 8. 社内コミュニケーション | 9. 人事・労務管理 |
| 10. 経理・会計・財務管理 | 11. 広報 | 12. 他社連携 |
| 13. 特になし | 14. その他 () | |

(2) 貴社において、デジタル化を推進するうえでの課題は何ですか。該当する番号を○で囲んでください。

【○は3つまで】

- | | |
|--------------------------|-----------------------------|
| 1. デジタル化を推進できる人材がない | 2. 従業員が IT ツール・システムを使いこなせない |
| 3. 導入・運用のコストが負担できない | 4. どの分野・業務をデジタル化すべきか分からない |
| 5. 適切な IT ツール・システムが分からない | 6. 既存システムからの切り替えが難しい |
| 7. 適切な連携先・相談先が見つからない | 8. 取り組みは行っているが成果・収益が上がらない |
| 9. トラブル発生時の対応が困難 | 10. 費用対効果が分からない・測りにくい |
| 11. 情報流出が懸念される | 12. 特になし |
| 13. その他 () | |

(3) どのような支援策があれば、デジタル化や DX を推進しやすくなりますか。該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

- | | |
|----------------------|--------------------------------|
| 1. 経営相談窓口の設置 | 2. 専門家・指導者の派遣、支援機関の紹介 |
| 3. デジタル人材の紹介 | 4. セミナー・研修会の開催 |
| 5. 協働企業のマッチング支援 | 6. 低金利融資・無担保融資 |
| 7. 雇用に関する助成金・補助金制度 | 8. 設備投資に関する助成金・補助金制度 |
| 9. 研究開発に関する助成金・補助金制度 | 10. 選択肢「7～9」以外の助成金・補助金制度 |
| 11. 取り組み成功事例紹介 | 12. HP・SNS・EC サイト等インターネットの活用支援 |
| 13. 特になし | 14. その他 () |

7. 販路開拓について

(1) 販路開拓の実施状況について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

- | | |
|-----------|------------|
| 1. 実施している | 2. 実施していない |
|-----------|------------|

(2) (1) で「1. 実施している」と回答した方におうかがいします。

販路開拓の進捗状況について、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

- | | |
|---------------|---------------|
| 1. 想定よりも順調 | 2. 想定どおり進んでいる |
| 3. 想定よりも進捗が遅い | 4. まったく進んでいない |

(3) 販路開拓を実施するうえでの課題について、該当する番号を○で囲んでください。【○は3つまで】

- | | |
|-------------------------|-------------------------|
| 1. 情報収集・分析する人材がいない | 2. 企画立案をする人材がいない |
| 3. 新規顧客開拓ができる人材がいない | 4. 外国語対応できる人材がいない |
| 5. 社外ネットワークや相談相手がいない | 6. 販売促進資料がない |
| 7. 新たな販売チャネルを確保するのが難しい | 8. 販路開拓を実施するための資金がない |
| 9. 市場のニーズを把握することが難しい | 10. 市場の規模や商圏を把握することが難しい |
| 11. 自社の強みを生かせる市場の特定が難しい | 12. 自社の PR がうまくいかない |
| 13. IT の活用が不十分 | 14. その他 () |

(4) どのような支援策があれば、販路開拓を進めやすいですか。該当する番号を○で囲んでください。

【○は3つまで】

- | | |
|-----------------------|--------------------------------|
| 1. 経営相談窓口の設置 | 2. 専門家・指導者の派遣、支援機関の紹介 |
| 3. 多業種交流会の開催 | 4. セミナー・研修会の開催 |
| 5. 展示会・商談会の開催 | 6. 協働企業のマッチング支援 |
| 7. 外国語対応の支援（人材育成等） | 8. 低金利融資・無担保融資 |
| 9. 研究開発に関する助成金・補助金制度 | 10. 都外・海外の輸送料への助成金・補助金制度 |
| 11. 設備投資に関する助成金・補助金制度 | 12. 選択肢「9～11」以外の助成金・補助金制度 |
| 13. 取り組み成功事例紹介 | 14. HP・SNS・EC サイト等インターネットの活用支援 |
| 15. 市場・商圏情報の提供 | 16. 特になし |
| 17. その他 () | |

8. 新型コロナウイルス感染症拡大による影響や対策について

(1) 新型コロナウイルス感染症拡大による具体的な影響について、該当する番号を○で囲んでください。

【○は3つまで】

- | | |
|-------------------|----------------------------|
| 1. 商談や営業活動への支障 | 2. イベント・展示会の中止・延期 |
| 3. 営業（稼働）日数の減少 | 4. 国内取引先の休業・廃業・倒産 |
| 5. 国外取引先の休業・廃業・倒産 | 6. サプライチェーンの混乱（仕入先・外注先の変更） |
| 7. 物流の遅滞 | 8. 仕入価格の上昇 |
| 9. 仕入価格以外の諸費用の増加 | 10. 必要に迫られた人員削減 |
| 11. 自社の休業等 | 12. 良い影響があった（新たな需要の取り込み等） |
| 13. 影響なし | 14. 分からない |
| 15. その他（ | ） |

(2) 新型コロナウイルス感染症拡大による影響への事業支援策のうち、貴社がこれまで利用した制度について、該当する番号を○で囲んでください。

(a) 国の制度【複数回答可】

- | | | |
|-----------------|-------------|-------------|
| 1. 持続化給付金 | 2. 家賃支援給付金 | 3. 一時支援金 |
| 4. 月次支援金 | 5. 雇用調整助成金 | 6. ものづくり補助金 |
| 7. 小規模事業者持続化補助金 | 8. 事業再構築補助金 | |
| 9. その他（ | | ） |

(b) 東京都の制度【複数回答可】

- | | |
|-------------------------|---------------------|
| 1. 施設等の休業等に係る感染症拡大防止協力金 | 2. 家賃支援給付金 |
| 3. 営業時間短縮に係る感染拡大防止協力金 | 4. 東京都中小企業者等月次支援給付金 |
| 5. 飲食事業者の業態転換支援 | 6. その他（ |
| | ） |

(c) 板橋区の制度【複数回答可】

- | | |
|-------------------------|---------------------|
| 1. 小規模企業者等緊急家賃助成金交付事業 | 2. 商店街活動支援金交付事業 |
| 3. 感染拡大防止協力金給付事業 | 4. 一時支援金給付事業 |
| 5. 中小企業等事業継続支援金給付事業 | 6. 飲食店サポート事業助成金 |
| 7. クラウドファンディング活用支援事業助成金 | 8. ビジネス環境適応事業助成金（※） |
| 9. 営業活動促進事業助成金 | 10. 利用していない |
| 11. その他（ | ） |

※新型コロナウイルス感染拡大防止事業助成金

(3) 以下の項目のうち、新型コロナウイルス感染症拡大前後の取り組み状況について該当する番号を○で
 囲んでください。

【①～⑫の各項目について、(a) (b) (c) それぞれ○は1つ】

【取り組み項目】	(a) 感染症拡大前 (2017～2019年)			(b) 感染症拡大期 (2020～2022年)			(c) 感染症収束後 (将来の見込み)	
	1. 積極的 に実施	2. ある 程度 実施	3. 実施 してい ない	1. 積極的 に実施	2. ある 程度 実施	3. 実施 してい ない	1. 実施 する 予定	2. 実施 の予 定は ない
①新商品・サービスの開発・ 提供	1	2	3	1	2	3	1	2
②販売先の多角化・ 展示会展等による販路拡大	1	2	3	1	2	3	1	2
③仕入・調達先、生産拠点や 販売網の見直し	1	2	3	1	2	3	1	2
④新事業分野への進出	1	2	3	1	2	3	1	2
⑤海外展開	1	2	3	1	2	3	1	2
⑥不採算事業からの撤退	1	2	3	1	2	3	1	2
⑦従業員の能力開発・ ノウハウ取得のための研修	1	2	3	1	2	3	1	2
⑧設備投資	1	2	3	1	2	3	1	2
⑨BCP 策定	1	2	3	1	2	3	1	2
⑩テレワークや WEB 会議の活用	1	2	3	1	2	3	1	2
⑪オンライン商談を用いた 新たな営業・商談	1	2	3	1	2	3	1	2
⑫働き方改革（育休・フレック スタイム制・副業導入等）	1	2	3	1	2	3	1	2

9. 原油・原材料価格の高騰による影響について

(1) 原油・原材料価格の高騰による収益への影響について、該当する番号を○で囲んでください。

【○は1つ】

1. 大きく圧迫されている 2. やや圧迫されている 3. 影響はない

(2) (1) で「1. 大きく圧迫されている」「2. やや圧迫されている」と回答した方におうかがいします。

原油・原材料価格の高騰による収益への影響のうち、影響の大きいものを○で囲んでください。【○は3つまで】

1. 仕入価格の上昇 2. 販売価格への転嫁の困難 3. 燃料費の高騰
 4. 仕入れの遅延・在庫減少 5. 資金繰り 6. 仕入価格以外のコスト増加
 7. 事業の遅延 8. 人員の減少 9. その他 ()

(3) 仕入単価・販売単価の動向について

(a) 仕入単価について【それぞれ○は1つ】

昨年(2021年)6月との比較	1.大きく上昇	2.上昇	3.横ばい	4.低下	5.大きく低下
今後(2022年内)の見通し	1.大きく上昇	2.上昇	3.横ばい	4.低下	5.大きく低下

(b) 販売単価について【それぞれ○は1つ】

昨年(2021年)6月との比較	1.大きく上昇	2.上昇	3.横ばい	4.低下	5.大きく低下
今後(2022年内)の見通し	1.大きく上昇	2.上昇	3.横ばい	4.低下	5.大きく低下

(4) 仕入単価の上昇を販売単価に転嫁できているか、該当する番号を○で囲んでください。【○は1つ】

1. ほぼ転嫁できている 2. 8割程度転嫁できている 3. 5割程度転嫁できている
 4. 2割程度転嫁できている 5. 全く転嫁できていない

(5) 原油・原材料価格の高騰に対する取り組みについて、該当する番号を○で囲んでください。

(a) すでに取り組んでいる対策【複数回答可】

1. 販売価格への転嫁 2. 原材料の変更 3. 仕入方法の見直し
 4. 製造工程の改善 5. 商品構成の見直し 6. 新商品開発
 7. 人件費の削減 8. 人件費以外の諸経費の削減 9. 省エネ対策
 10. その他 ()

(b) 今後取り組む予定、もしくは取り組みを検討している対策【複数回答可】

1. 販売価格への転嫁 2. 原材料の変更 3. 仕入方法の見直し
 4. 製造工程の改善 5. 商品構成の見直し 6. 新商品開発
 7. 人件費の削減 8. 人件費以外の諸経費の削減 9. 省エネ対策
 10. その他 ()

令和4年度区内主要産業現況調査

令和4年11月発行

刊行物番号

R04-113

発行元

板橋区 産業経済部 産業振興課

〒173-0004

板橋区板橋 2-65-6 情報処理センター5階

TEL : 03-3579-2172 FAX : 03-3579-9756

調査実施・分析・報告書作成

株式会社東京商工リサーチ