

IV. 事業者アンケート調査結果

4-1. 調査概要

「第3期茨木市産業振興アクションプラン」(R.3年度改定)の取組や近年の産業を取り巻く情勢を踏まえた上で、市内事業所の現況と課題を把握するため、事業所アンケートを実施。

調査対象者、**茨木市内の事業所 3,500 か所 / 回収数 923**

回収数

※以下10業種に絞り、総務省「経済センサス」より抽出。

建設業／製造業／情報通信業／運輸業(運送業・倉庫業等)／卸売業／小売業／医療、福祉／教育、学習支援業／飲食サービス業／サービス業

※調査対象の抽出分に加え、本市HP上でアンケートを情報発信し、web回答を広く募集している。

実施期間

2023年8月上旬～8月下旬

【設問項目】

●R1は令和元年度(2019年度)調査に、27は平成27年度(2015年度)調査に、20は平成20年度(2008年度)調査に、それぞれ設問項目があったものを示す。(但し、回答者属性の限定や問い方の違いがある)

A. 事業所について	問1. 企業(事業所)の概要 R12720 (名称、住所、TEL、E-Mail、事業所形態、従業者数、事業年数、事業主の年齢、後継者の有無、業種、事業内容・主な製品・サービス) 問2. 事業所の所有形態(敷地、建物) R12720 問3. 売上高・利益・物価・燃料費高騰の影響、動向に関する理由・要因(FA) R12720
B. 貴社(貴店)の 経営上の問題点、 問題解決に向けた 取組	問4. 現在直面している経営上の問題点やお困りの点 R120 問5. 課題解決に向けた取組、最近の注目度が高いトピックスの取組状況・意向 R1 問6. 過去10年間の新事業展開の有無(コロナ禍に起因するものを除く) R1 6-1 展開の有無 6-2 展開内容 6-3 売上への影響 6-4 知的財産の有無 問7. 現在の場所での事業継続の意向 R120 7-1 現在の場所での事業継続 7-2 事業継続の意向に関する要因・理由 問8. 事業継続及び事業承継を進める上での問題点・課題 問9. 事業承継を進める上であると良い取組・支援
C. 人材の育成・ 確保について	問10. 人材確保の状況 R127 10-1(「確保できていない」のみ) 人材確保ができていない理由 R127 問11. 就業者の人材育成・能力開発の実施状況に対する自己評価 R127 11-1(「実践できていない」のみ) 人材育成・能力開発の取組課題 R127
D. 新型コロナウイルス 感染拡大による 事業活動や 働き方の変化	問12. 新型コロナウイルス感染拡大による事業影響からの回復状況 問13. 新型コロナウイルス感染症の流行を契機とした事業活動の変化 問14. 新型コロナウイルス関連の融資制度の活用状況 14-1(「活用した」のみ) 融資制度の活用による現在の借入金の返済状況 問15. コロナ禍を通じた働き方改革の取組状況 R1 15-1(「取り組んでいる」のみ) 働き方改革の取組内容 R1

E. 外部との連携について	問 16. 経営上の課題・問題点についての相談先 R1 27 問 17. 有効だと思われる外部との連携の形態・内容 R1 問 18. 大学や研究機関との連携の状況等 R1 27 18-1（「連携している」のみ）連携のきっかけ R1 18-2（連携実績なしのみ）大学や研究機関と連携していない理由 R1 問 19. 事業者間の連携の状況等 R1 27 19-1（「連携している」のみ）連携のきっかけ R1 19-2（「関心がある」のみ）連携のきっかけとして、あるとよい場所
F. 支援策の活用状況等について	問 20. 事業活動に役立つ情報となる情報源 R1 問 21. 事業者へ広く情報を届けるうえで有効な方法 R1 問 22. 市の支援策で知っているもの・今後活用してみたいもの R1 問 23. おにクル、ダムパークいばきたとの連携、茨木関連商品・サービスの開発意向 問 24. 茨木市における産業振興に関するご意見・ご要望 27 20
回答者プロフィール	※任意※部署名、お名前、個別ヒアリングの協力の可否 R1

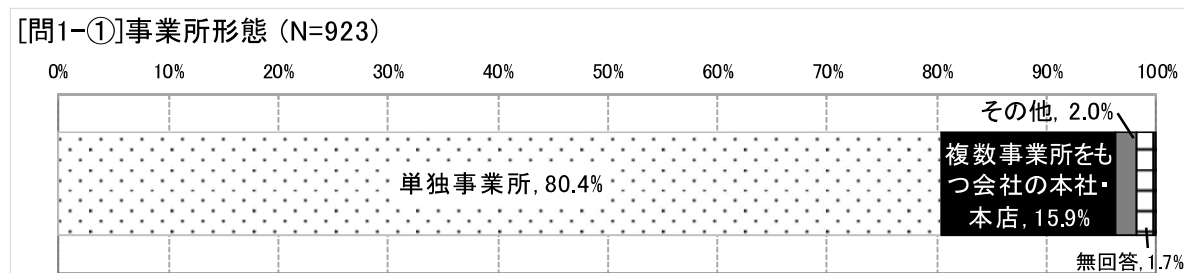
4-2. 調査結果（全体）

※調査結果の割合(%)は小数点以下第2位を四捨五入し算出しているため、内訳の合計が必ずしも 100%とにならない場合がある。

A. 事業所について

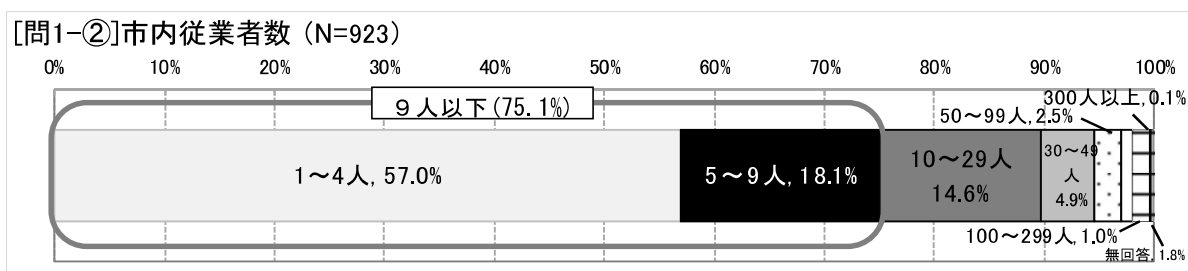
問 1-①. 事業所形態

＊ 「単独事業所」が 80.4%を占める。



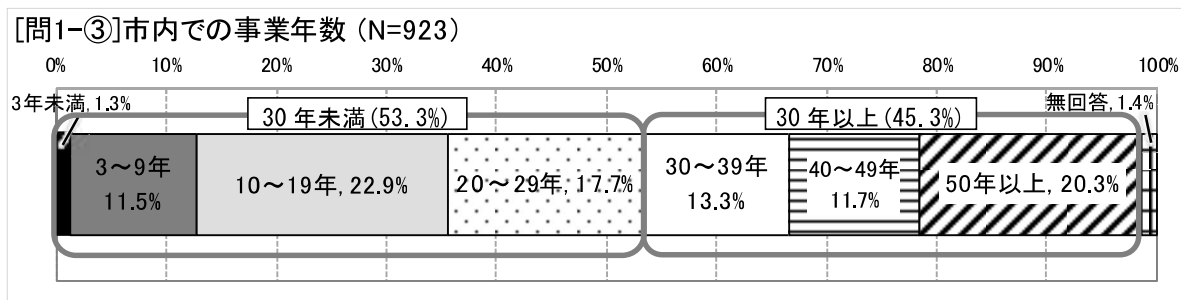
問 1-②. 市内従業者数

＊ 9 人以下が 75.1%を占めており、従業員数の少ない事業所が多い。100 人以上は 1.1%に止まり、300 人以上の事業所は 0.1%であった。



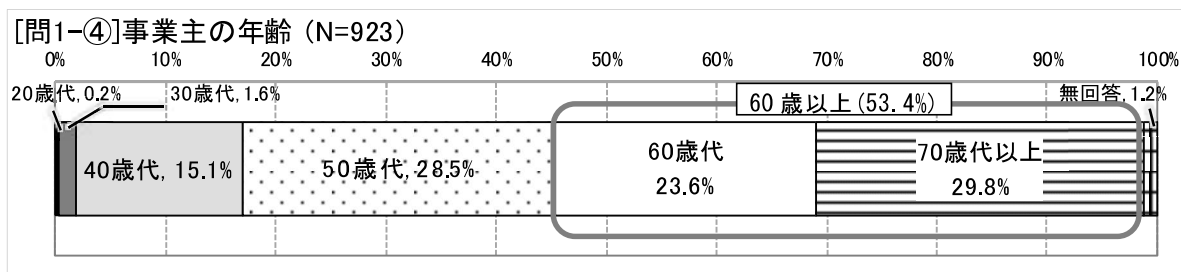
問1-③. 市内での事業年数

* 30年未満(53.3%)の方が、30年以上(45.3%)よりも多くなっている。



問1-④. 事業主の年齢

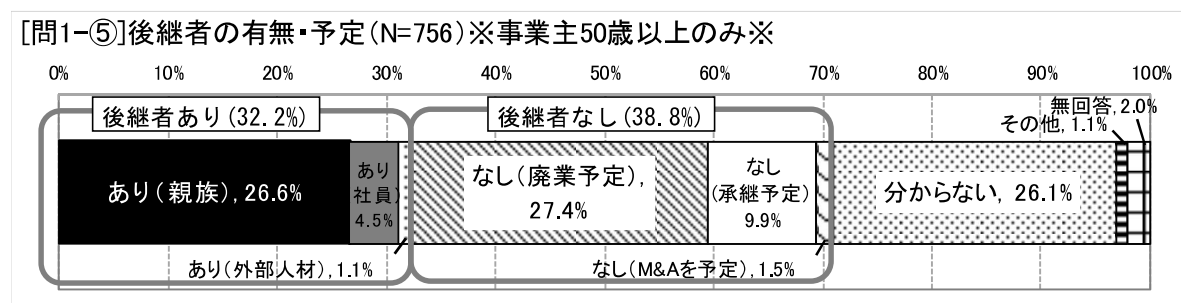
* 60歳以上が53.4%と過半数を占めており、年齢層の高い人が多くなっている。



問1-⑤. 後継者の有無・予定※事業主50歳以上のみ※

* 後継者あり(32.2%)よりも後継者なし(38.8%)の方が多。中でも、廃業予定が27.4%を占めており多く、このことから、今後は廃業による事業所の減少が予測される。

また、分からないも26.1%と4分の1強を占めており多い。



問１－⑥．業種

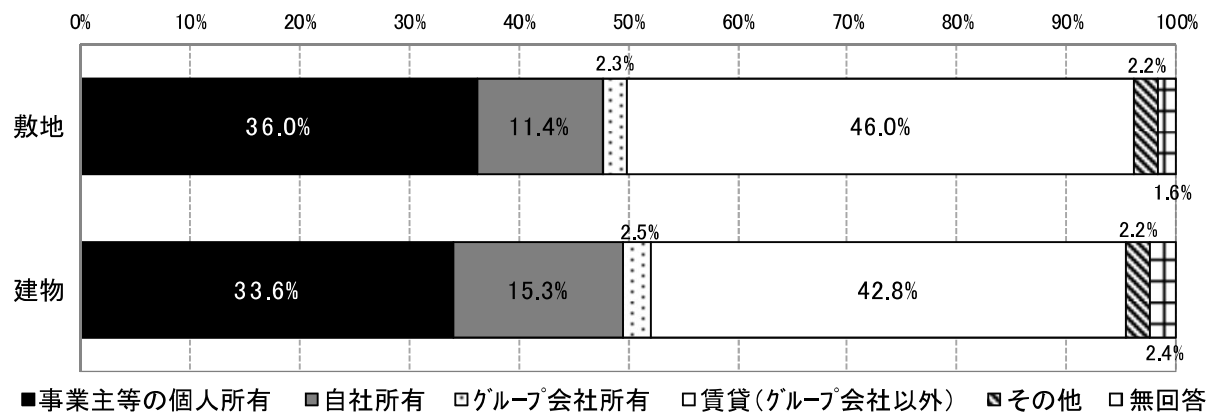
＊ サービス業（飲食サービス業を除く）が 20.9%と最も多く、全体の約 5 分の 1 を占める。次いで、建設業（16.0%）、小売業（14.0%）、飲食サービス業（12.4%）と続く。

業種	回答数(N=923)	割合
サービス業（飲食サービス業を除く）	193	20.9%
建設業	148	16.0%
小売業	129	14.0%
飲食サービス業	114	12.4%
製造業	111	12.0%
卸売業	67	7.3%
教育、学習支援業	48	5.2%
運輸業（運送業・倉庫業等）	38	4.1%
医療、福祉	28	3.0%
情報通信業	9	1.0%
その他	32	3.5%
無回答	6	0.7%

問２．市内の事業所の敷地及び建物の所有形態

＊ 敷地、建物とも、「賃貸（グループ会社以外）」と「事業主等の個人所有」が多い。

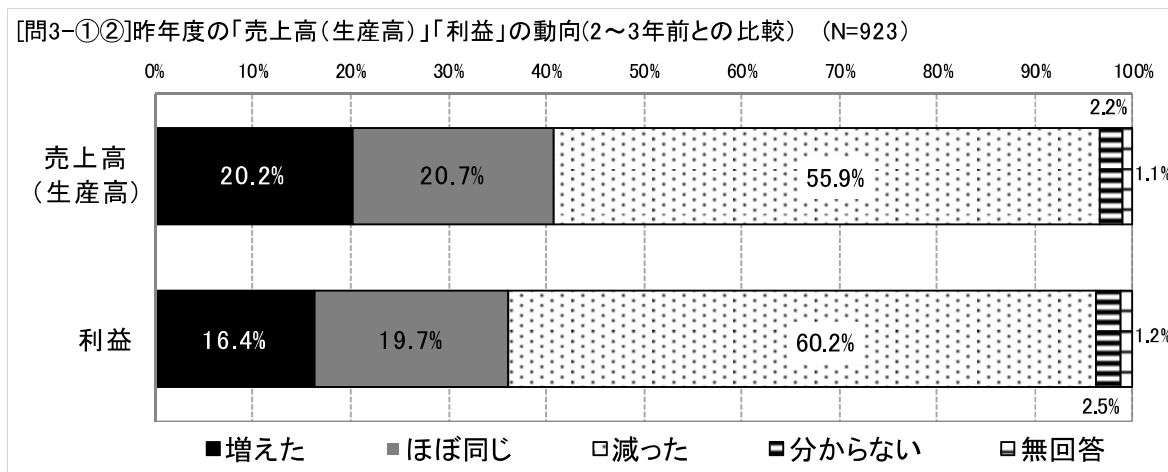
[問2]市内の事業所の敷地及び建物の所有形態（N=923）



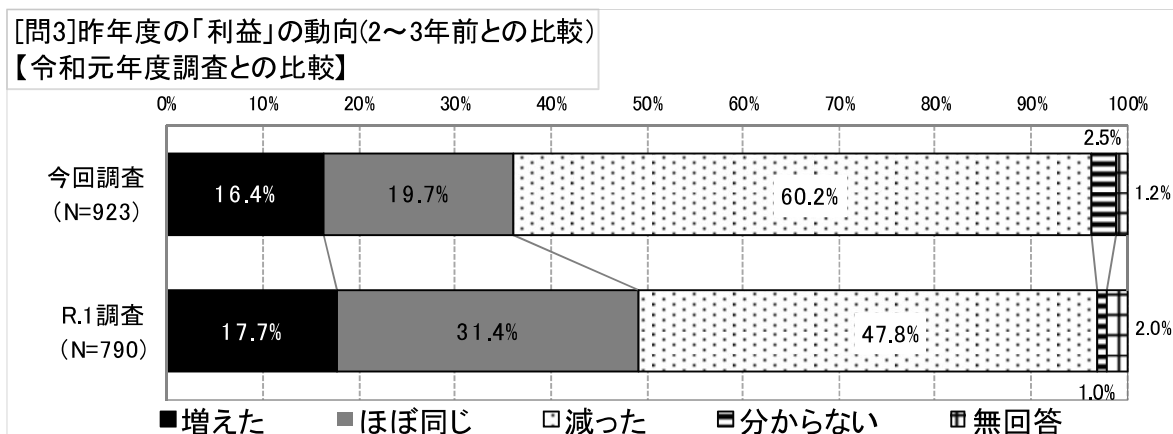
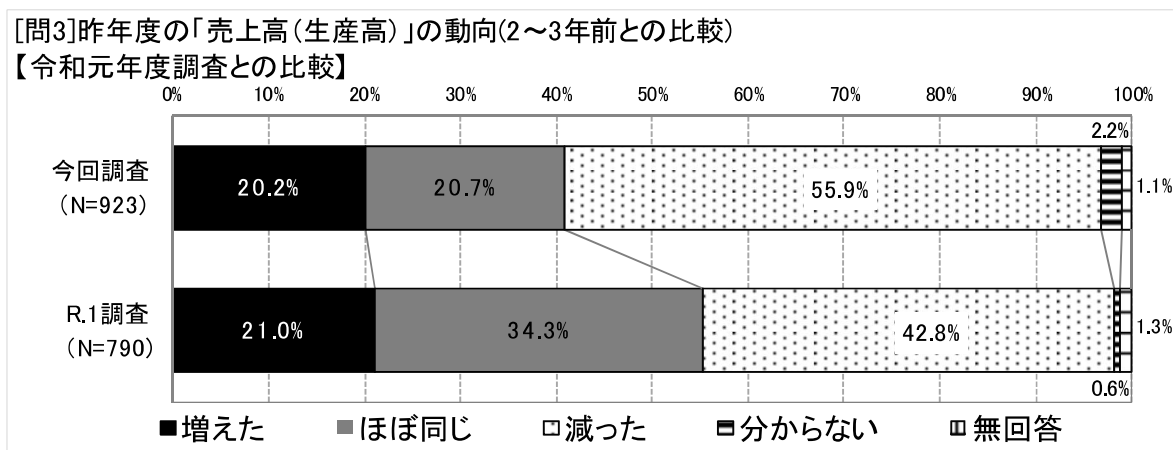
問3. 昨年度の「売上高（生産高）」や「利益」、「物価高騰の影響」の動向（2～3年前との比較）

売上高（生産高）、利益

- * 売上高（生産高）は「減った」が55.9%と最も多く、次いで「ほぼ同じ」（20.7%）、「増えた」（20.2%）と続く。
- * 利益も「減った」が60.2%と最も多い。次いで「ほぼ同じ」（19.7%）、「増えた」（16.4%）と続く。
- * 「減った」と「増えた」の回答の割合を比較すると、売上高（生産高）は2.8倍、利益は3.7倍と、「減った」のポイントが大きく、このことから景況の悪化している状況がうかがわれる。

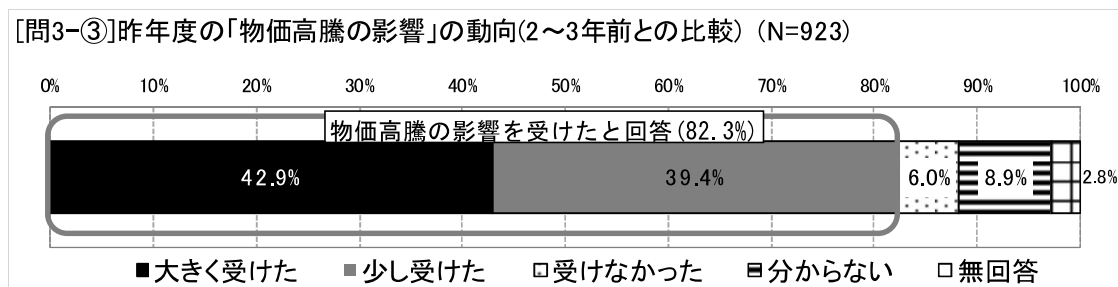


- * 前回調査（R.1年度）と比較すると、売上高（生産高）、利益ともに、「増えた」の割合は前回調査よりわずかに減少しており、「ほぼ同じ」が少なくなった一方で「減った」が多くなるという傾向がみられ、前回調査よりも景況が悪化しているものと捉えられる。



物価高騰の影響

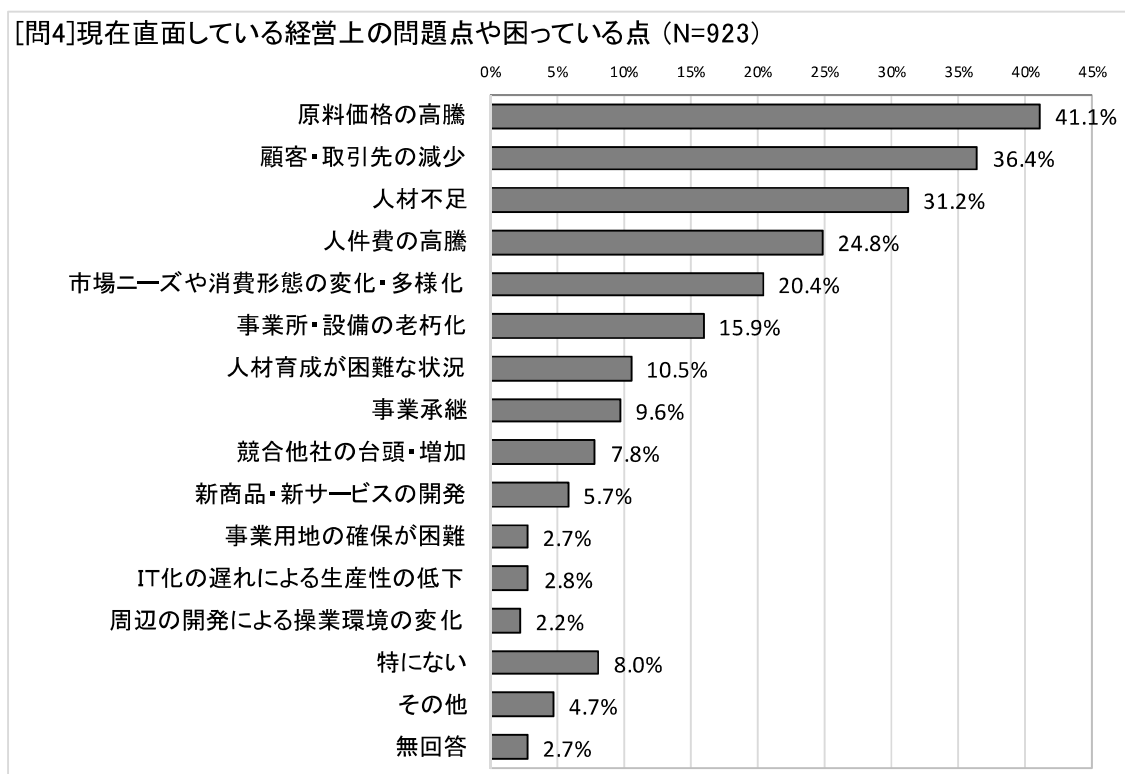
- * 「大きく受けた」が42.9%を占めるのをはじめ、82.3%が物価高騰の影響を受けたと回答しており、このことから影響の大きさがうかがわれる。



B. 貴社（貴店）の経営上の問題点、問題解決に向けた取組

問4. 現在直面している経営上の問題点や困っている点

- * 「原料価格の高騰」が41.1%と最も多く、次いで「顧客・取引先の減少」(36.4%)、「人材不足」(31.2%)と続く。
- * 前回調査(R.1年度)と上位3位を比較すると、「顧客・取引先の減少」の割合が大きくなっている一方、「人材不足」の割合が小さくなっている。



【現在直面している経営上の問題点や困っている点・前回調査との比較】

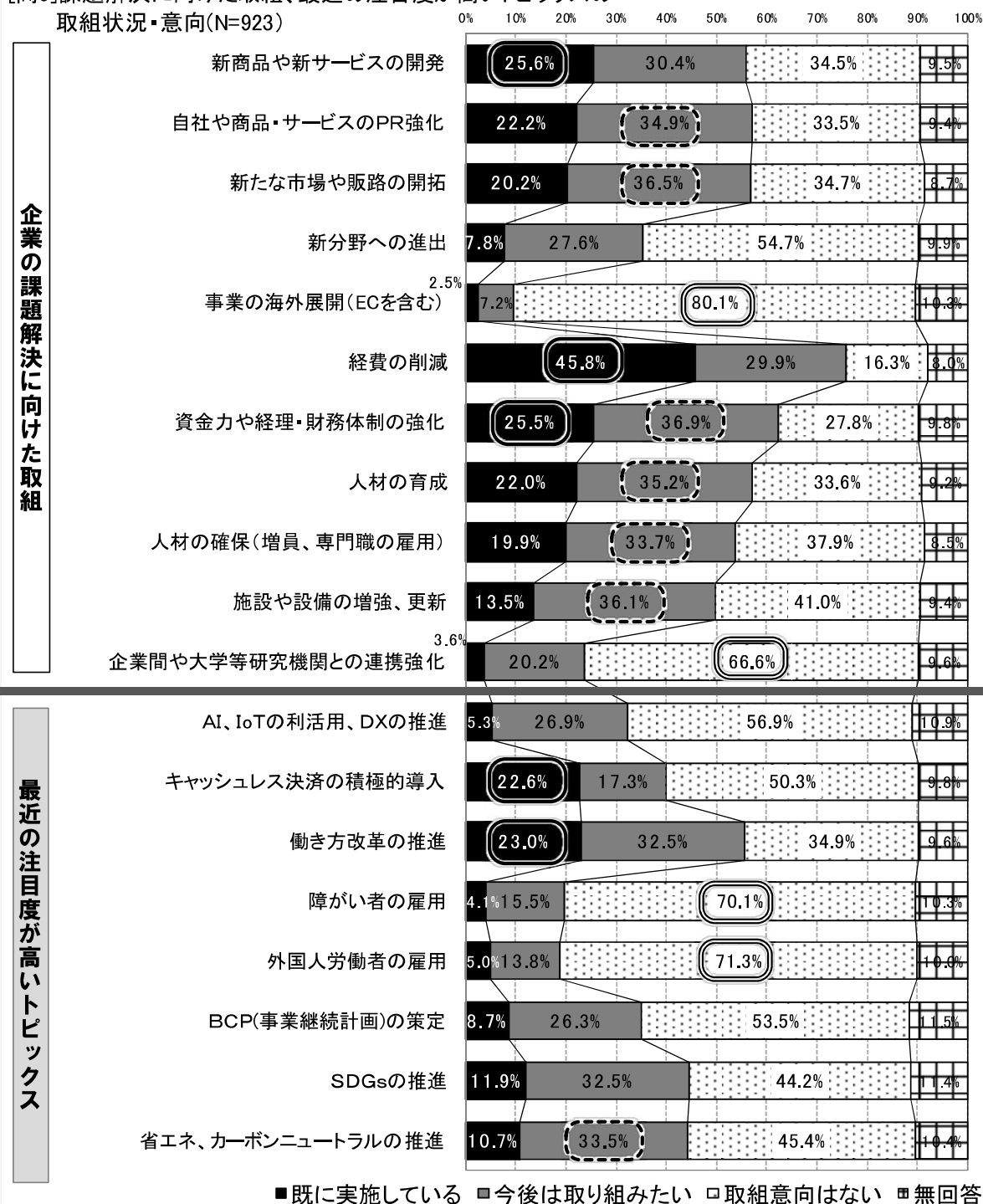
順位	今回調査(N=923)	回答率	令和元年度調査(N=796)	回答率
1	原料価格の高騰※	41.1%	人材不足	37.3%
2	顧客・取引先の減少	36.4%	顧客・取引先の減少	29.6%
3	人材不足	31.2%	市場ニーズや消費形態の変化・多様化	19.8%

※令和元年度にはなかった選択肢

問5. 課題解決に向けた取組、最近の注目度が高いトピックスの取組状況・意向

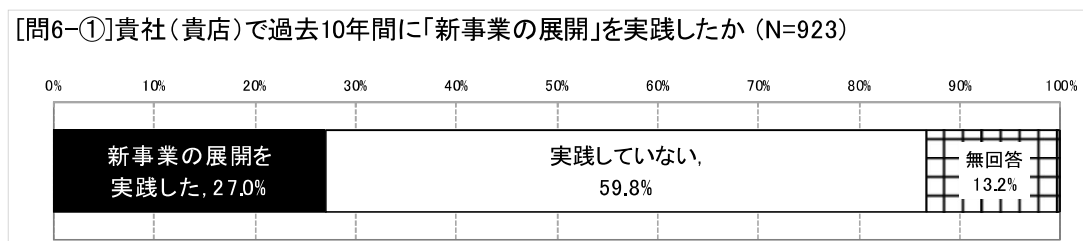
- * 既に実施している企業が多いのは、「経費の削減」が 45.8%と最も多く、次いで「新商品や新サービスの開発」(25.6%)、「資金力や経理・財務体制の強化」(25.5%)、「働き方改革の推進」(23.0%)、「キャッシュレス決済の積極的導入」(22.6%)と続く。
- * 今後は取り組みたいと考える企業が多い項目は、「資金力や経理・財務体制の強化」が 36.9%と最も多く、次いで「新たな市場や販路の開拓」(36.5%)、「施設や設備の増強・更新」(36.1%)、「人材の育成」(35.2%)、「自社や商品・サービスのPR強化」(34.9%)、「人材の確保」(33.7%)、「省エネ、カーボンニュートラルの推進」(33.5%)と続く。
- * 「事業の海外展開」(80.1%)、「外国人労働者の雇用」(71.3%)、「障がい者の雇用」(70.1%)、「企業間や大学等研究機関との連携強化」(66.6%)は、取組意向がない企業が3分の2以上を占めている。

[問5]課題解決に向けた取組、最近の注目度が高いトピックスの
取組状況・意向(N=923)



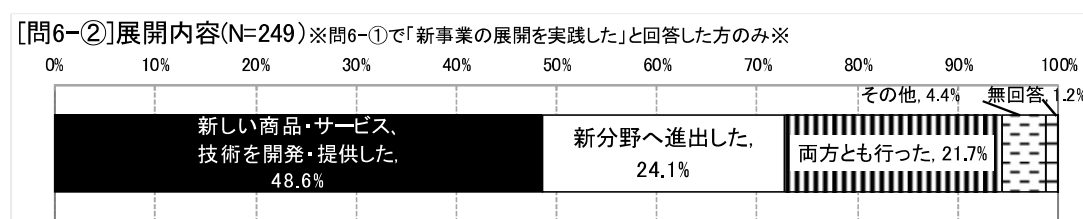
問6-①. 過去10年間にける新事業展開の実践の有無

- ＊ 「新事業の展開を実践した」は27.0%と、「実践していない」(59.8%)の半数以下のポイントに止まり少ない。



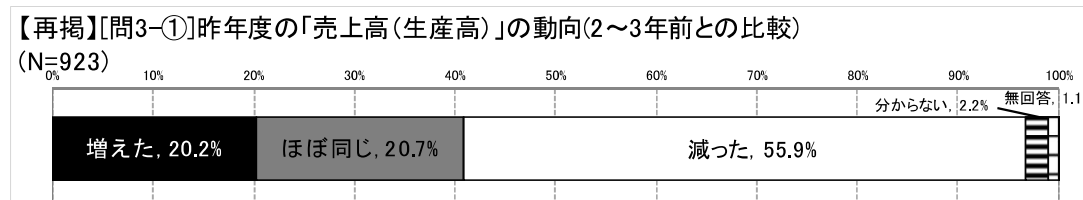
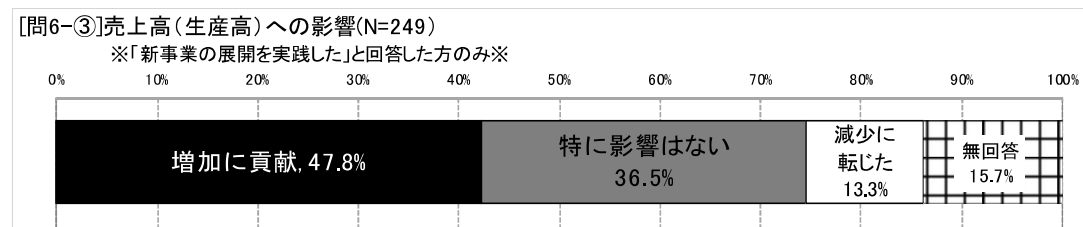
問6-②. 新事業の展開内容※問6-①で「新事業の展開を実践した」と回答した方のみ※

- ＊ 「新しい商品・サービス、技術を開発・提供した」が48.6%を占めており、最も多い。



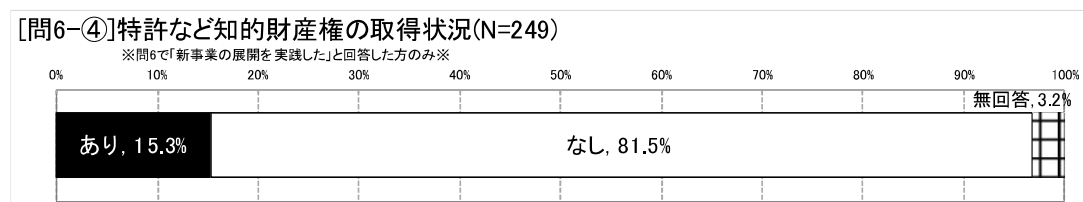
問6-③. 売上高(生産高)への影響※問6-①で「新事業の展開を実践した」と回答した方のみ※

- ＊ 「増加に貢献」が47.8%と約半数を占める。
- ＊ 回答者全体の売上高(生産高)は、「増えた」が20.2%に止まるのと比較すると、新事業展開を実践している企業の方が、実践していない企業よりも売上高(生産高)が盛況であるものと考えられる。



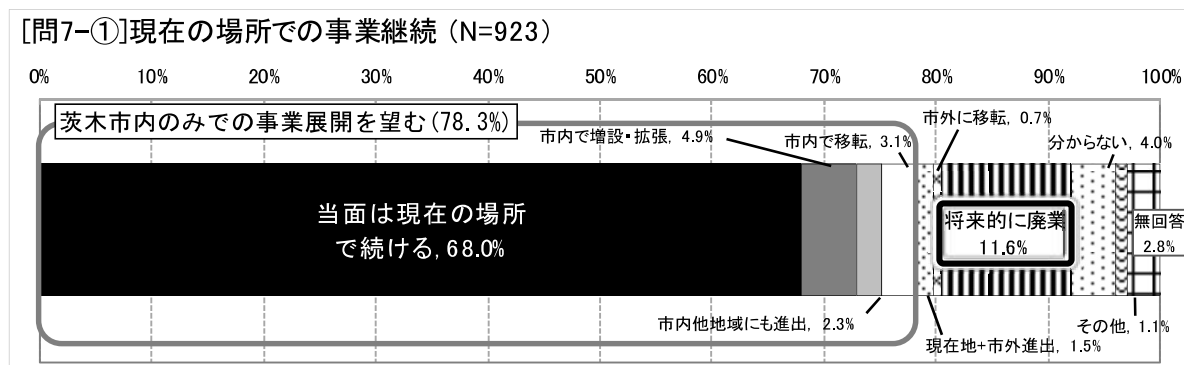
問6-④. 特許など知的財産権の取得状況※問6-①で「新事業の展開を実践した」と回答した方のみ※

- ＊ 「あり」と回答した者は15.3%であった。



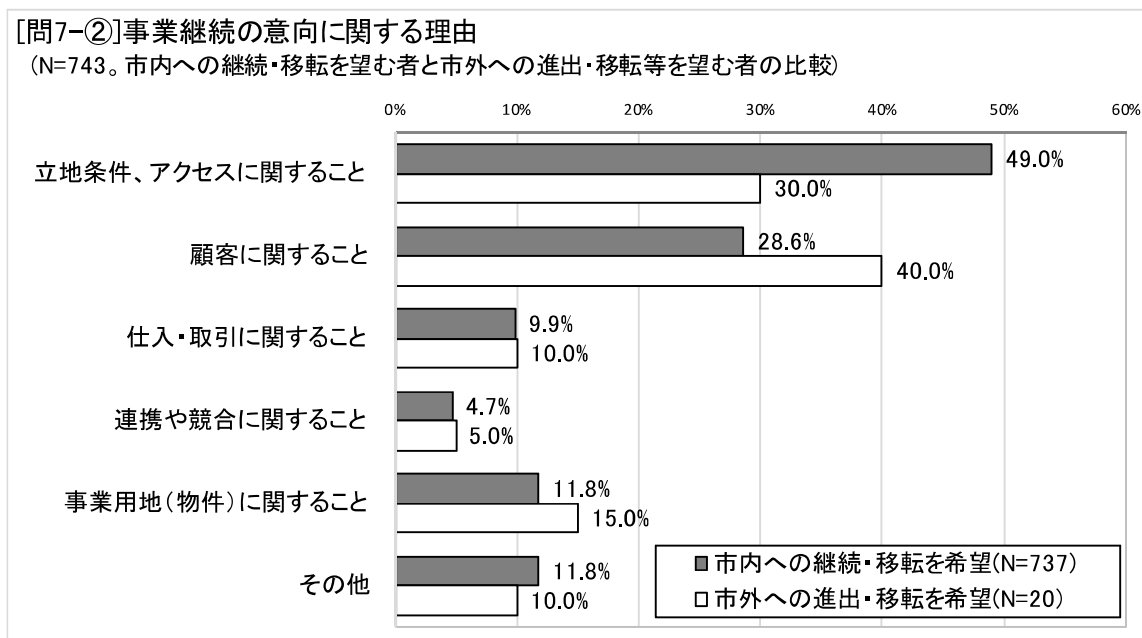
問7-①. 現在の場所での事業継続の意向

- * 「当面は現在の場所で行ける」(68.0%)をはじめ、市内での事業展開を望む者が78.3%を占めており、「現在地での事業+茨木市外への進出を希望」する者(1.5%)や、「茨木市外への移転を希望」する者(0.7%)と比べてはるかに多くなっている。
- * また、「将来的に廃業を希望」する者も11.6%と1割強が回答しており、このことから、今後、市内事業所の減少が懸念される。



問7-②. 事業継続等の意向に関する要因・理由

- * 市内での事業継続または移転を望む者※1は、「立地条件、アクセスに関すること」が49.0%と最も多く、次いで「顧客に関すること」(28.6%)が多い。
- * 市外への進出ないし移転を希望する者※2は、「顧客に関すること」が40.0%と最も多く、次いで「立地条件、アクセスに関すること」(30.0%)が多い。



※1 下記の選択肢を回答した者を、市内への継続・移転を希望する者とする。

「当面は現在の場所で行ける」「現在の場所や隣接地で増設・拡張したい」「現在の場所で行け、同時に他地域(市内)にも進出したい」「他の場所(市内)に移りたい」「現在の場所で行け、同時に他地域(市外)にも進出したい」

※2 下記の選択肢を回答した者を、市内への継続・移転を希望する者とする。

「現在の場所で行け、同時に他地域(市外)にも進出したい」「他の場所(市外)に移りたい」

【市内での事業継続または移転を望む者：要因・理由の回答例】

立地条件、アクセスに関すること	・171号線、名神、近畿道に近い ・JR・阪急の駅に近い ・交通の便がよい(空港、新幹線、インターチェンジ) ・大阪市内、京都市内だけでなく、神戸や滋賀方面ともアクセスしやすく便利だから ・大阪市内の現場が多いので、インターチェンジが近く便利 ・駅から近く、仕事帰りに利用しやすい。塾が周りにあり、ついでにカットする子が多い ・顧客が近い。市場規模がそれなりにある ・商店通り近く、人通りが多い ・基盤(歴史・実績)がある。生活水準が良い ・学校や団地・マンションが多い ・横に公園があり多くの人の目につきやすい場所 ・事業主の自宅に近いから ・阪急、JR共に近い。人材の確保に有利 ・パートを近隣で確保している為 ・官庁に近い(税務署、市役所、法務局) ・研究施設が多数あるため ・いろんな病院に近い ・中央卸売市場が近く、物流拠点となっている ・物流拠点が多い ・インターチェンジに近く、物流拠点として好立地だから ・メイン道路に近く荷物の出入りがしやすい ・名神、新名神から近く、バイクツーリングでの主要道路になっている ・里山風景の評判がよい ・周辺に住宅が無いのがよい
顧客に関すること	・いろいろな世代の方がいる ・子育て・高齢の両世代の商店街利用者が多い ・良いお客さんがいっぱいいる ・宅地開発により顧客の増加が見込める ・小・中・幼保が立地している ・若い人が増えている ・知人、友達の紹介が多い為 ・在塾生、卒業生、保護者からの紹介が見込める ・教育熱心な層が多い ・教育機関・学校・研究所が多く、地域活動も盛ん ・大手企業直の下請 ・地域密着型企业なので市内に得意先が多い ・得意先からの緊急対応を履行するためこの近辺での事業継続 ・西日本高速道路の事務所がある。茨木土木事務所がある
仕入・取引に関すること	・得意先、仕入れ先が近い ・試薬の卸売業者が近くにいて便利 ・下請企業がほぼ市内の業者である ・学校関係 ・中央卸売市場や、茨木市内の食品卸業者から仕入れている ・全国各地から仕入れるので、東からでも西からでも地理的に便利 ・取引先が大阪市内と京都(亀岡)、兵庫(社)、滋賀(草津)で、中間地で利便性がよい ・大手製造工業内に作業(管理)設備があるため、顧客への問題はない
連携や競合に関すること	・大学が周辺に多い ・競合はほぼなく、今後は大学の連携も考えていく ・同業他社との連携がとりやすい ・事業で連携している医療機関が近隣にある ・大型店舗が近くに無い ・個人店舗が多いので特に気にならない ・1件しかないのでゆったり仕事が出来ている
事業用地(物件)に関すること	・グループ会社所有物件の為 ・得意先(関連会社)敷地内 ・持ち土地 ・店舗を購入しているため ・家賃が比較的安い ・市の賃料補助制度が活用できるので助かる ・前面道路が大きい ・少し広い気もするが、適切な大きさの箱である ・工場併設の物件がないので、今の場所で続けざるを得ない ・他に動物実験を行える場所がない (市内での移転について) ・もう少し広い場所に移転を検討中ですが、現在の場所に近いとこで模索中 ・現在の賃貸人より、今より広い建物への移動を提案されているため ・入居している建物の建替、地域の再開発が進行しており、その先行きが不透明な為 ・近隣地が田畑で、小作権があり入手が難しい
その他	・開業した茨木市で事業を継続・拡大したい ・地域に根付いた商売が出来ている ・設備投資し、環境も整いつつあるから ・自宅事務所が便利で経費も少ない ・テレワークが主なので場所にこだわりが無い ・親会社にゆだねる

【市外への進出ないし移転を希望する者：要因・理由の回答例】

立地条件、アクセス	・物流拠点多い
顧客に関すること	・顧客が広域に分散している
事業用地(物件)	・人材が集まらない ・加工場が必要なため市外がよい
その他	・駐車場のある物件に移りたい

問8. 事業継続及び事業承継を進める上での問題点・課題

- ＊ まず、後継者の有無や確保の問題、人材の育成や確保など、人材面での課題が多くあげられた。
- ＊ その他に、M&A・企業譲渡、検討すら進んでいない状況、FC や親会社との関係性、事業活動の停滞、事業資金の確保、株価・金銭の相続問題、事業継続・事業承継を検討する上での様々な相談事など、多種多様な問題点・課題があげられた。

後継者問題	・後継者がいない ・子供(女)がこの仕事に全く興味がない ・現状なんとか進めている(身内) ・娘がまだ小さく、社員に引き継がないといけない ・資格のある後継者がいない ・幅広い知識を持つ後継者がいない ・「税理士資格」が必要である ・技術職業の為、年数がかかる ・幅広い知識が必要で事業を継続しながらその作業をすることが時間的に厳しい
人材育成、人材確保	・(若い世代の)技能工の確保。若者の建設業離れ ・建設業 2024 年問題 ・人材確保に苦労している(特にパート社員) ・スタッフ雇用、育成 ・社員の高齢化が進み、安定した人材確保が出来るか ・仕事はあるが人材不足 ・経験が必要な仕事であるため、育てるのに数年かかる ・若手社員の雇用、確保 ・人手不足により売上減少、一時休業。売上アップしないので人が募集出来ない
M&A、企業譲渡	・M&A するにも店舗価値が低い ・適当な譲渡企業がない ・マッチングと譲渡額の選定 ・企業価値の問題 ・事業承継を行ったばかり。税金がかかりすぎるため、今後は売却も検討する ・多くの M&A 会社より紹介をうけるも必要書類が多すぎました。手数料が高額
検討すら進んでいない	・話が進んでいない ・事業承継すべきか廃業すべきか検討中 ・具体的な方向性が未定 ・直近の問題ではないため後回しにしてしまう ・事業承継を進める余裕がない ・まだ先なので、課題が明確ではない
FC や親会社との関係性	・FC 契約の中での承継の煩わしさ ・FC 本部が事業承継を認めていないから ・親会社の管理下にあり、特になし ・人手や賃金上昇への FC 本部の補助がない
事業活動の停滞	・収益の減少 ・市場の変化に対応が追い付かない ・国内商圏の縮小 ・物価高騰により利益が減少している ・顧客の確保 ・顧客の高齢化が進んでいる
事業資金の確保	・人件費と家賃が高い ・設備の老朽化により資金不足、体力的な問題 ・売上増のための販促資金 ・建物が賃貸で古くて壊れかけているので、建物が壊れるまでしか出来ない
株価、金銭の相続問題	・会社の株価、相続税対策 ・税金等、お金の問題 ・借入金が残っている ・代表者の所有する株式の移転
事業継続、事業承継を検討する上での相談事	・どこに相談すればよいかわからない ・専門家に聞かないと分からないことが多い ・資金含めた方法がわからない ・承継するほど価値があるのかわからない ・いずれは法人を買収してもらいたいが、その手掛かりがわからない ・インボイス制度で下請けの会社に仕事を依頼が出来なくなることや、2024 年問題等を、どこに相談すればよいかわからない

問9. 事業承継を進める上でないと良い取組・支援

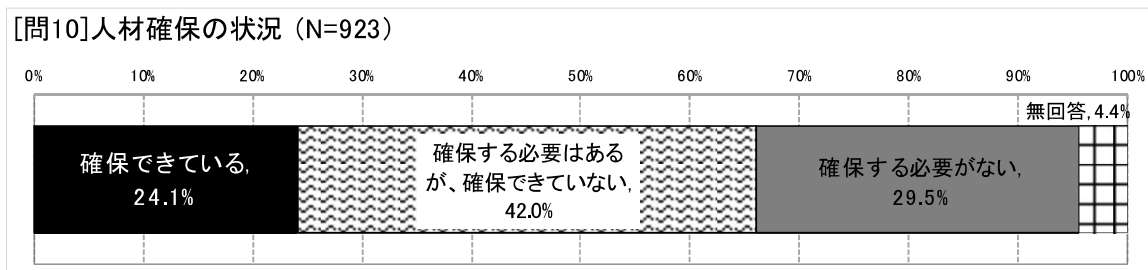
- * まず、さまざまな情報発信の強化、相談対応・窓口の設置といった事業承継に関する情報を事業者へ伝えることや、事業承継に関するマッチング、企業説明会、人材育成プログラムなど複数企業が参画するイベントなどが多くあげられた。
- * その他に、助成金の支援、税制、株式譲渡に関する支援、人材あっせん、企業間連携などの取組・支援策があげられた。

情報発信の強化	・支援情報が少ない(内容がよくわからない) ・支援情報の発信、専門機関の紹介 ・承継するにあたっての注意事項説明 ・承継出来るよう、ルールを構築しておくこと ・専門家の紹介、専門機関の紹介 ・後継者のいない事業者等の情報があればよいと思う ・信頼できる機関からの案内 ・物件情報の取集の取組 ・M&A の紹介等 ・WEB 上のマッチングサイトの構築 ・やる気がある後継者の紹介
相談対応、窓口の設置	・実効性のある相談施設 ・資産、負債の整理援助 ・何から始めたら良いのか分からないので、相談窓口があればありがたいです ・事業承継を一から始めるのと同じ支援が欲しいです ・2024 年問題等を相談出来ればと思う ・人材確保への支援、紹介システムの案内 ・承継後の手続きを支援してほしい
事業承継に関するマッチング	・経営者の人間性、考え方が伝わるマッチングがあればよいと思うが…。 ・自治体のチェックをクリアした、クリーンな法人同士の M&A ・継承したい方と新規開業希望者を登録制にしてマッチングの仲介役になってもらう ・事業承継を受けて、茨木市内に教室を増やせるような取組や支援があれば、積極的に考えたい。塾の閉業を考えている方の情報やマッチングの機会があればありがたい ・承継したい事業者と受けたい事業者のマッチング、支援情報の発信、専門機関の紹介
複数企業が参画するイベント	・合同企業説明会などの開催 ・建設業の各職人不足がかなり深刻。各自治体で職人育成など行えるのであれば ・国内外への商談会の実施 ・次世代後継者の育成塾
助成金の支援	・幅広い助成金の策定 ・人材育成の資金 ・設備投資のために今後大きな出費が予想される。助成金など支援していただきたい ・事業継続給付金もしくは、採択難易度の高くない事業継続化補助金 ・承継希望者がたくさん増える支援として、承継応援給付金などがあればよいと思う ・長期の借付け ・光熱費やガソリン価格の補助
税制優遇措置 など	・減税、免税、お金に関する話題 ・税制優遇措置 ・譲渡による税金が高すぎるので中々実現できない
株式譲渡に関する支援	・株の継承・株式移転時の株価評価と引継者の資金確保 ・株式譲渡に関する税金支払保留の延長 ・会社の株価対策・相続税対策の問題点、課題の解決策
人材あっせん	・無料のパートの紹介 ・若手人材不足に対する取組 ・従業員の人材斡旋してもらえるとありがたい
企業間連携	・各資格事業者との連携が必要 ・IT 企業とのマッチング、協力体制の支援があればよい ・人員紹介の強化連携・相談、他業種との繋がり作り
その他の意見	・フランチャイザーとの折衝 ・プレミアム付き商品券のような、地元で経済を回す取組は継続して欲しい ・運送業に対する支援(カーボンニュートラル等のための補助強化策が必要) ・地域の事業組合等の参加 ・阪急駅が拓けない限り、茨木市も発展しないと思う

C. 人材の育成・確保について

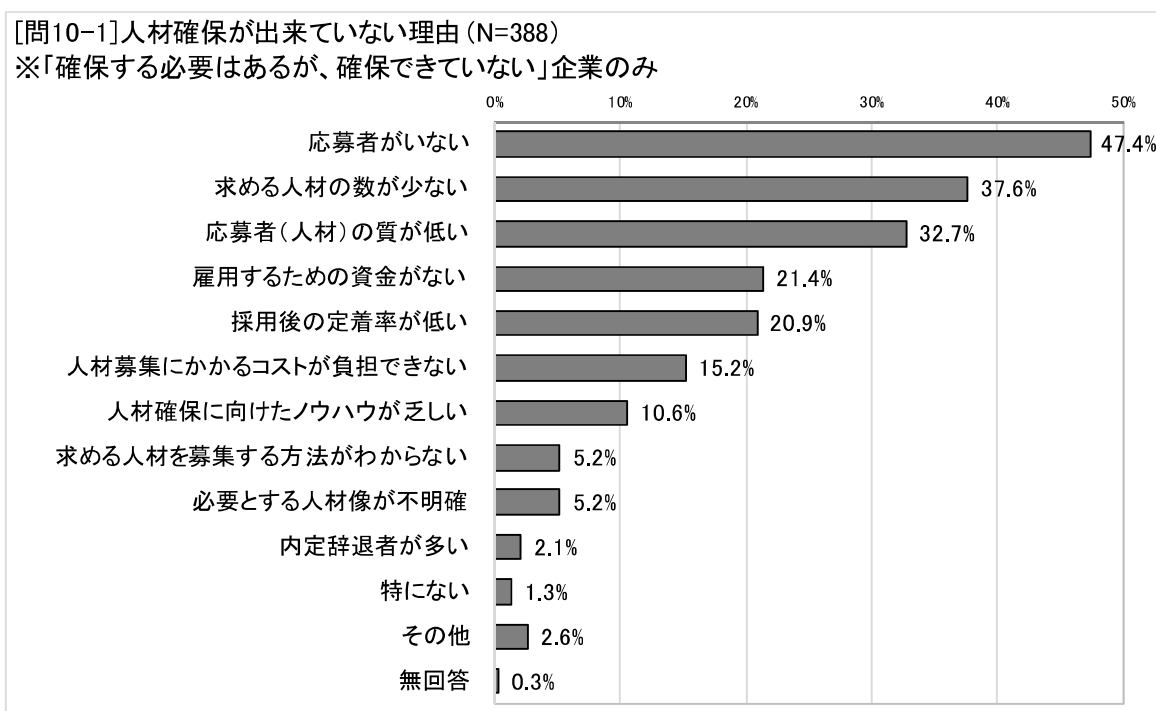
問 10. 人材確保の状況

＊ 「確保する必要があるが、確保できていない」と回答した者が 42.0%を占める。



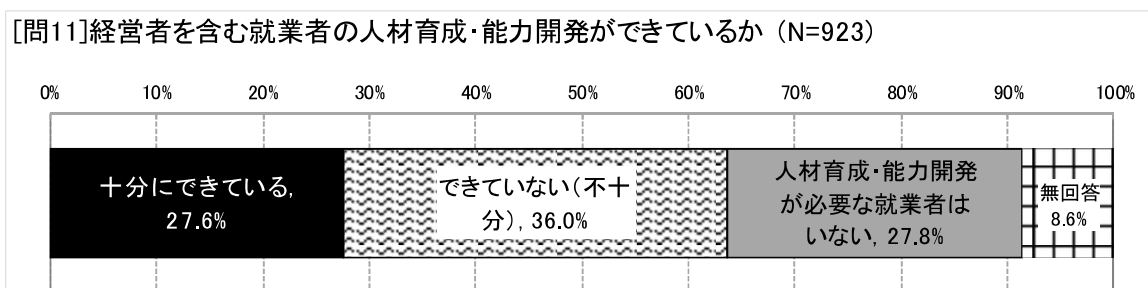
問 10-1. 人材確保ができていない理由※問 10 で「確保する必要があるが、確保できていない」回答した方のみ※

＊ 「応募者がいない」(47.4%)、「求める人材の数が少ない」(37.6%)、「応募者の質が低い」(32.7%)の3点が30%以上を占めており多い。



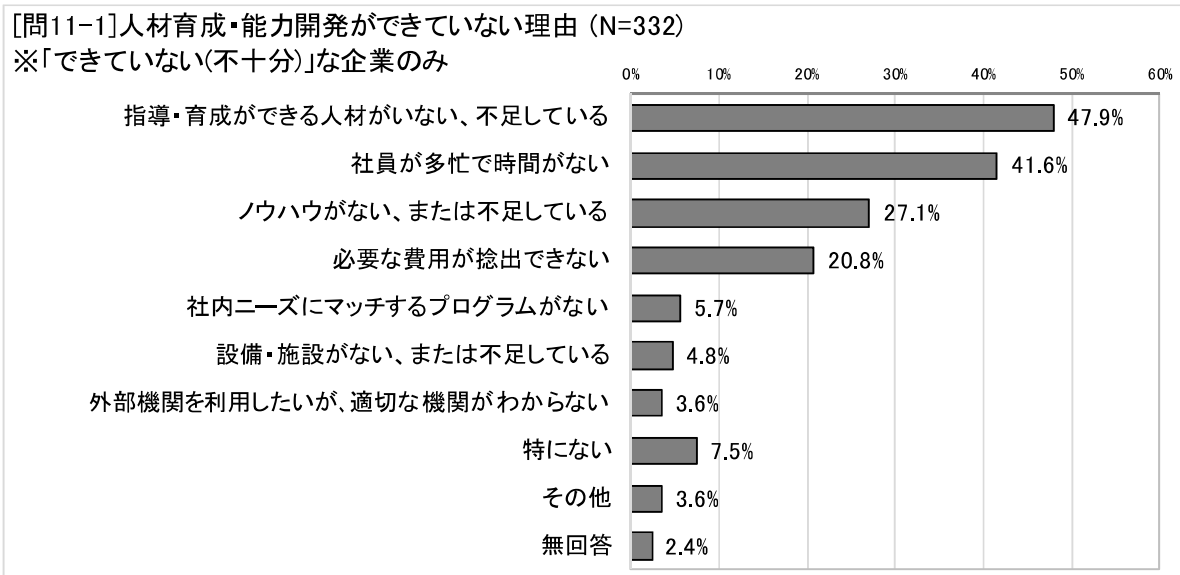
問 11. 就業者の人材育成・能力開発の実施状況に対する自己評価

＊ 「できていない(不十分)」と回答した者が 36.0%を占める。



問 11-1. 人材育成・能力開発ができていない理由※問 11 で「できていない(不十分)」と回答した方のみ※

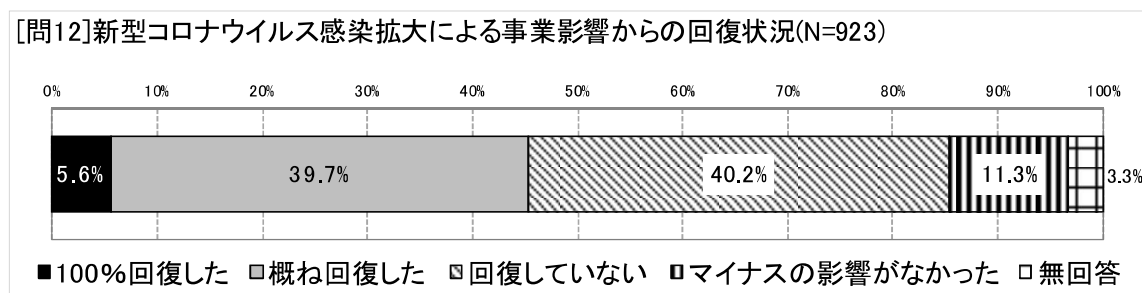
※ 「指導・育成ができる人材がいない、不足している」(47.9%)、「社員が多忙で時間がない」(41.6%)といった、人材育成・能力開発が社内人材では実践できないからという理由が上位2位を占める。



D. 新型コロナウイルス感染拡大による事業活動や働き方の変化

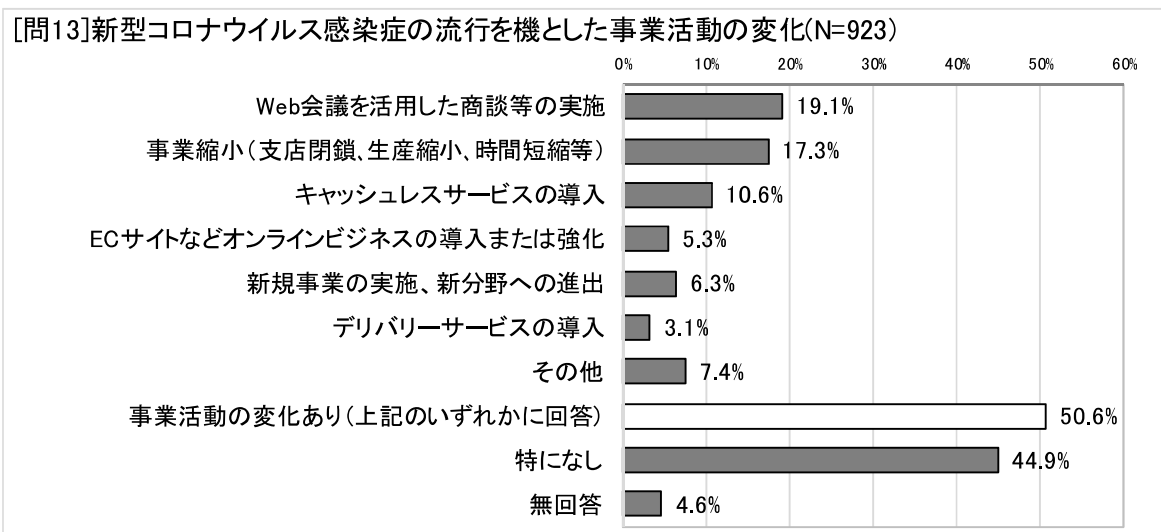
問 12. 新型コロナウイルス感染拡大による事業影響からの回復状況

※ 「概ね回復した」(39.7%)と「回復していない」(40.2%)の2つがともに40%前後と多くなっている。



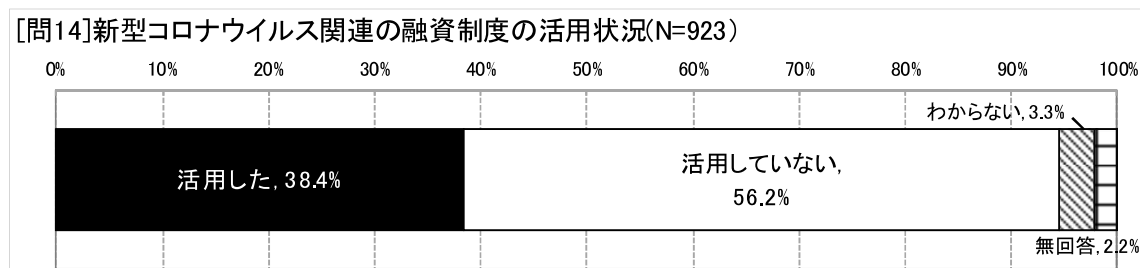
問 13. 新型コロナウイルス感染症の流行を機とした事業活動の変化

＊ 事業活動に変化があったと回答した者は 50.6%に及び、中でも「Web 会議を活用した商談等の実施」(19.1%)と「事業の縮小(支店閉鎖、生産縮小、営業時間短縮等)」(17.3%)の 2 つが多い。



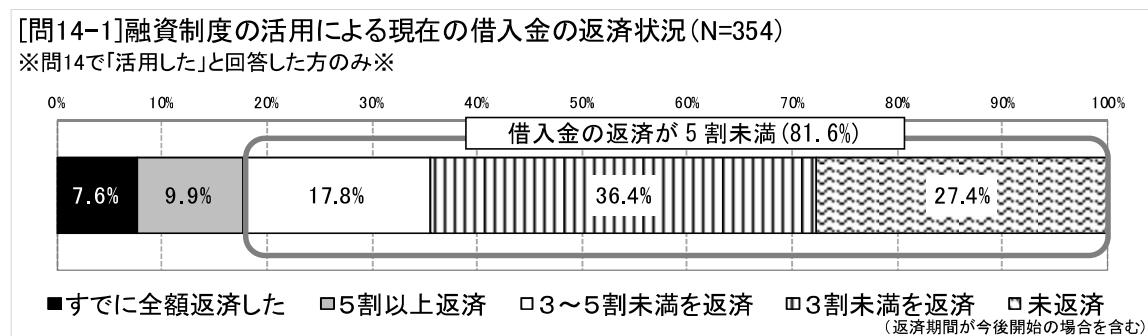
問 14. 新型コロナウイルス関連の融資制度の活用状況

＊ 「活用した」と回答した者が 38.4%を占める。



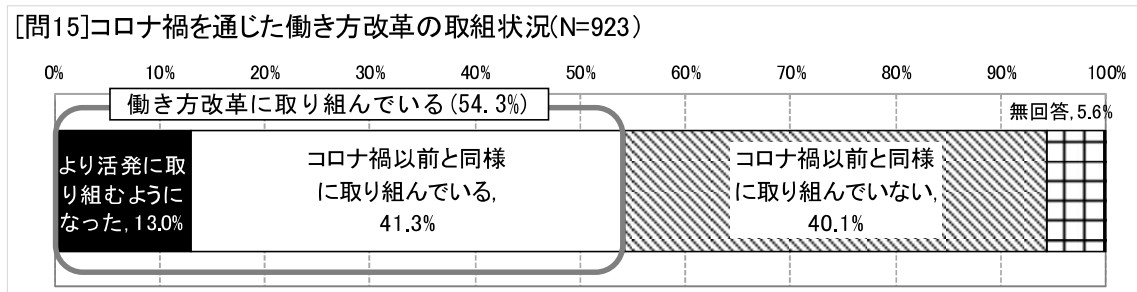
問 14-1. 融資制度の活用による現在の借入金の返済状況 ※問 14 で「活用した」と回答した方のみ※

＊ 「3割未満を返済」が 36.4%と最も多く、次いで「未返済」(27.4%)、「3～5割未満を返済」(17.8%)と続く。「すでに全額返済した」と回答した者は 7.6%に止まり、81.6%は借入金の返済が 5割未満となっている。



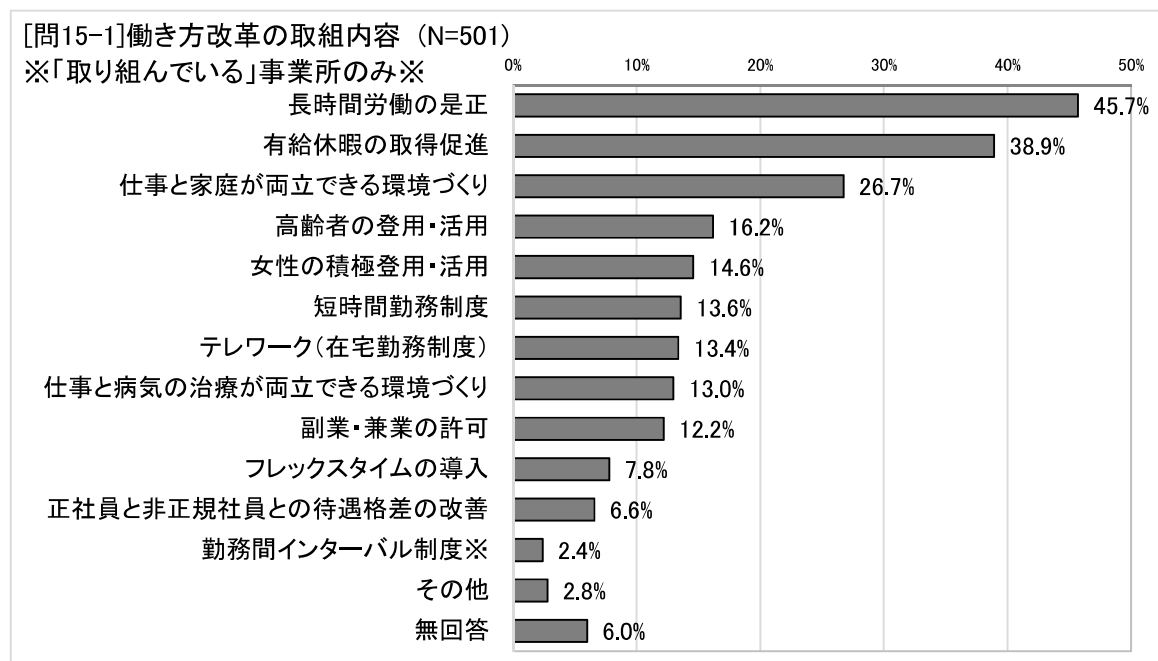
問 15. コロナ禍を通じた働き方改革の取組状況

- ＊ 「より活発に取り組むようになった」が 13.0%を占めるのをはじめ、働き方改革に取り組んでいると回答した者は 54.3%と過半数に及ぶ。



問 15-1. 働き方改革の取組内容、課題 ※問 15 で「取り組んでいる」と回答した方のみ※

- ＊ 「長時間労働の是正」(45.7%)、「有給休暇の取得促進」(38.9%)といった労働時間削減に関する項目が上位 2 位を占める。また、「仕事と家庭が両立できる環境づくり」(26.7%)、「高齢者の登用・活用」(16.2%)といった多様な人材が働きやすい機会の提供に関する回答も多い。
- ＊ 働き方改革の課題としては、有給休暇未消化や人材のやりくり、取り組むための資金確保のほか、介護や工事など業界ならではの課題への回答もみられた。



【働き方改革の課題：回答例】

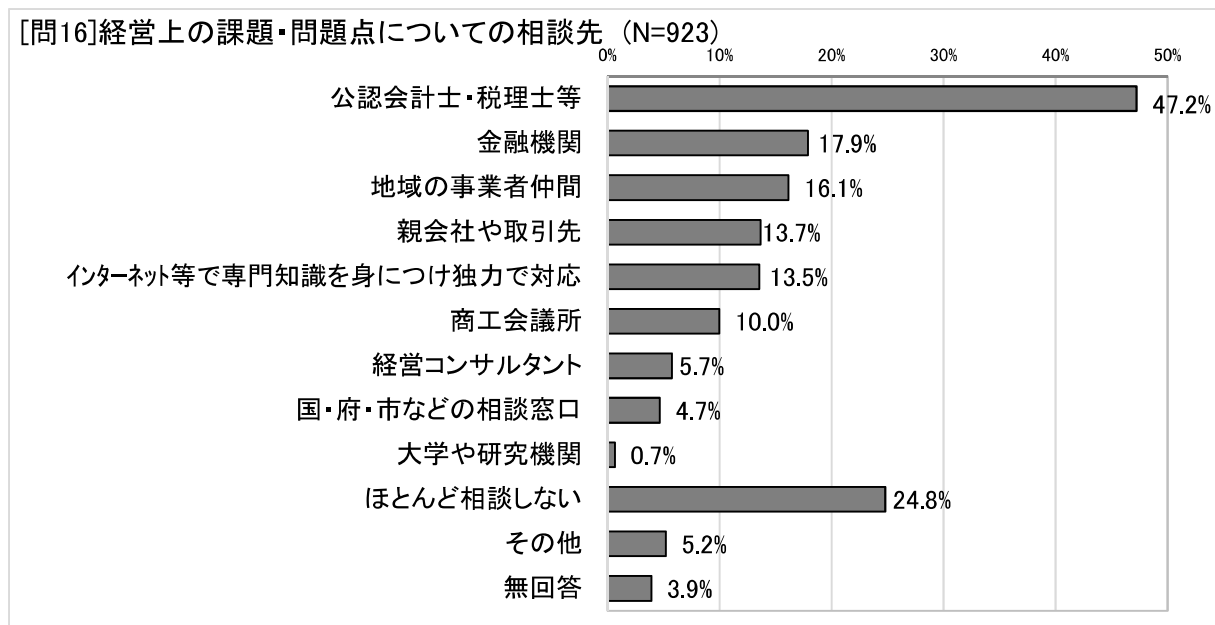
- ・従業員の数が増やせないで 定時帰宅はできるが有給休暇が取りづらい
- ・従業員数が少ないので、育休の所得者が増えると人のやりくりに困る
- ・働き方改革を従業員が満足いく形にしたいが、それを行うための新規に必要な人材が確保出来ない
- ・働き方改革は利益確保できなければ困難。コロナ融資の返済も始まり、倒産しないように必死なのが現状だ
- ・介護の世界は誰かが出勤しなければならない。人件費は高騰し続けている
- ・電気工事業は、まず元請が週休2日にしないと働き方改革に取り組めない
- ・工事業は夜間や休日の時間外労働が多く、人員不足もあり、同じ人に頼らざるを得ないので偏りが出る
- ・ものづくりの企業なので、テレワークには限度がある

E. 外部との連携について

問 16. 経営上の課題・問題点についての相談先

＊ 「公認会計士・税理士等」が47.2%と最も多い。

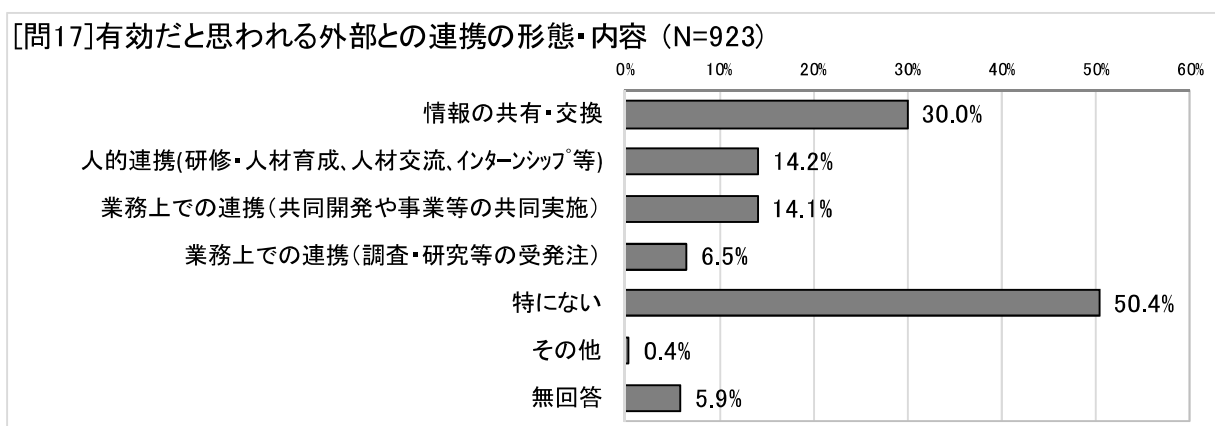
また、「ほとんど相談しない」(24.8%)と4分の1を占めており、相談先がない企業も多い。



問 17. 有効だと思われる外部との連携の形態・内容

＊ 「特にない」が50.4%と最も多く、外部との連携に対する意識の低い事業所が多いものと考えられる。

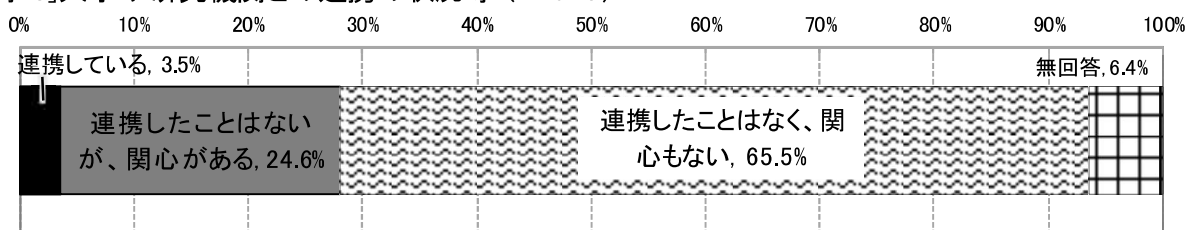
選択肢の中では、「情報の共有・交換」(30.0%)が最も多い。



問 18. 大学や研究機関との連携の状況等

＊ 「連携している」と回答した者は 3.5%に止まる。また、「連携したことはないが、関心がある」が 24.6%を占めており、大学や研究機関との連携に関心がある未実施企業の層があるものと考えられる。

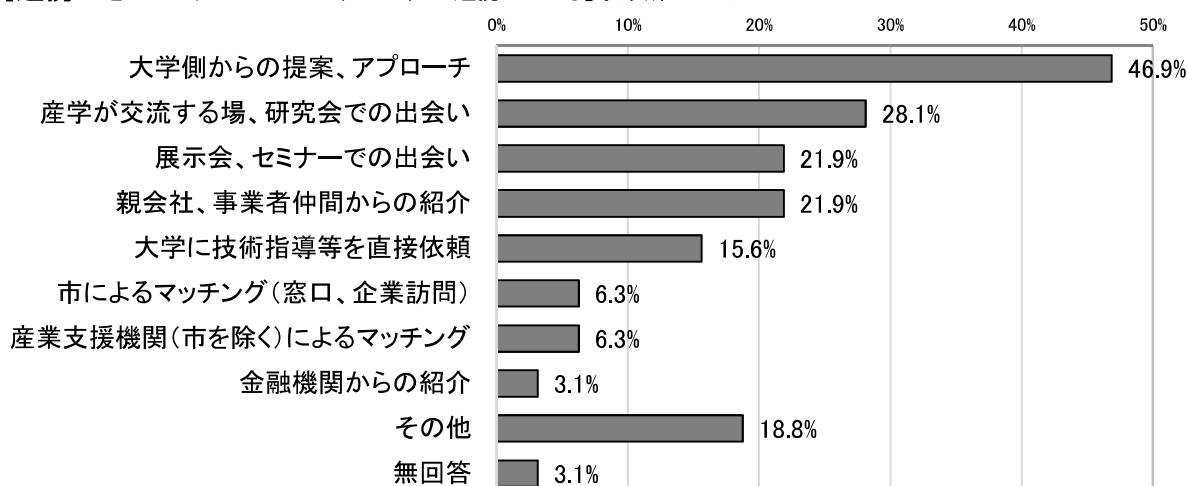
[問18]大学や研究機関との連携の状況等 (N=923)



問 18-1. 連携のきっかけ※問 17 で「連携している」と回答した方のみ※

＊ 「大学側からの提案、アプローチ」が 46.9%と最も多く、次いで「産学が交流する場、研究会での出会い」(28.1%)、「展示会、セミナーでの出会い」「親会社、事業者仲間からの紹介」(ともに 21.9%)と続く。

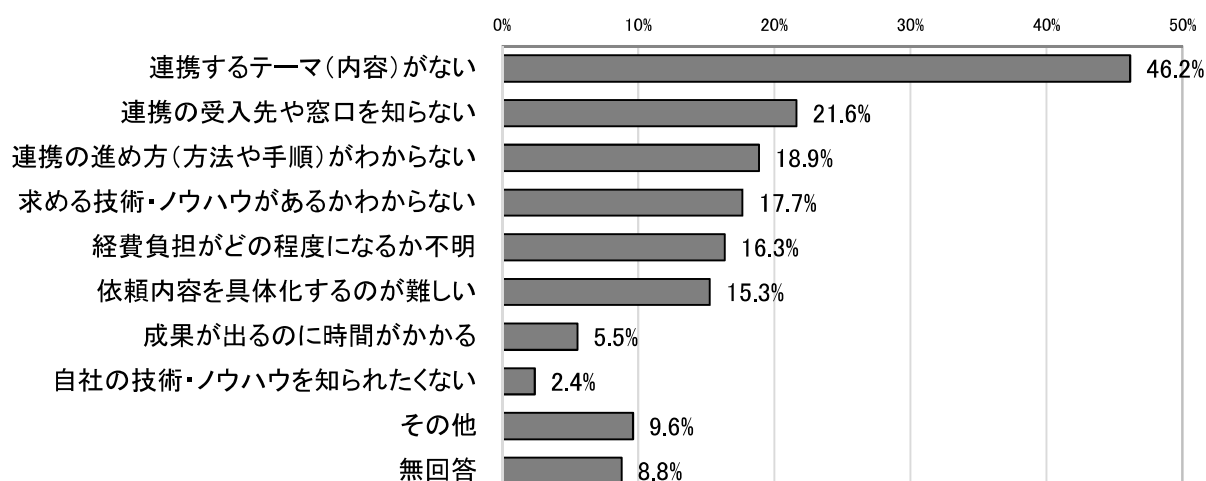
[問18-1]連携のきっかけについて (N=32)※「連携している」事業所のみ※



問 18-2. 大学等と連携していない理由※問 18 で「連携していない」と回答した方のみ※

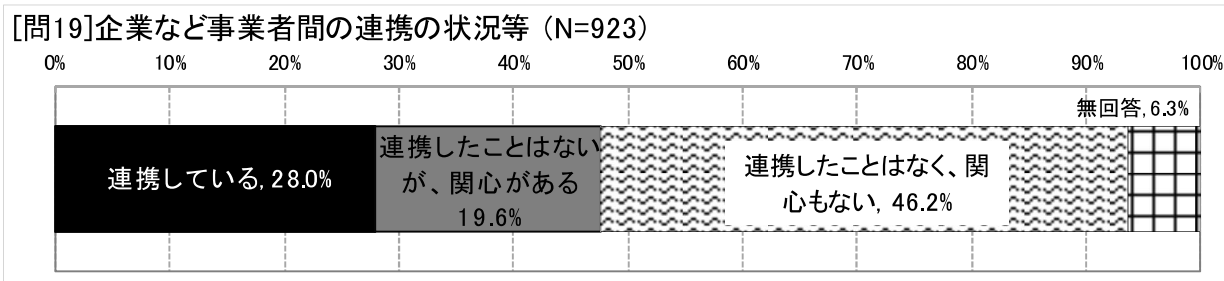
＊ 「連携するテーマ(内容)がない」が 46.2%と最も多い。

[問18-2]大学等と連携を行っていない理由 (N=832)※「連携していない」事業所のみ※



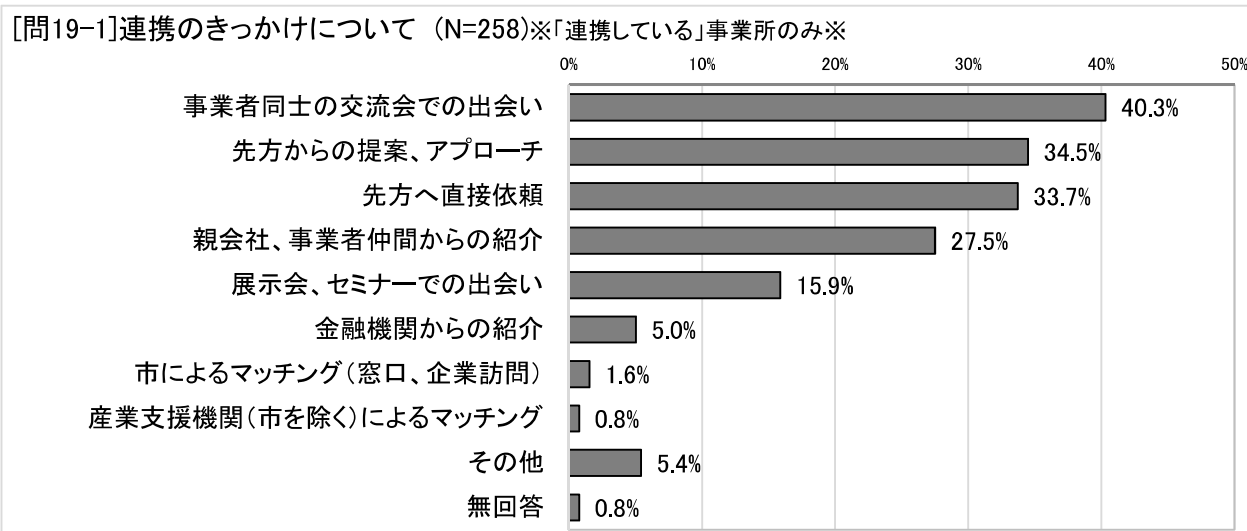
問 19. 企業など事業者間の連携の状況等

＊ 「連携している」と回答した者が 28.0%と、大学や研究機関に比べると多い。また、「連携したことはないが、関心がある」が 19.6%に止まり、企業など事業者間の連携に関心がある未実施企業の層は、大学や研究機関に比べるとやや少ないものの、一定数あるものと考えられる。



問 19-1. 連携のきっかけ※問 19 で「連携している」と回答した方のみ※

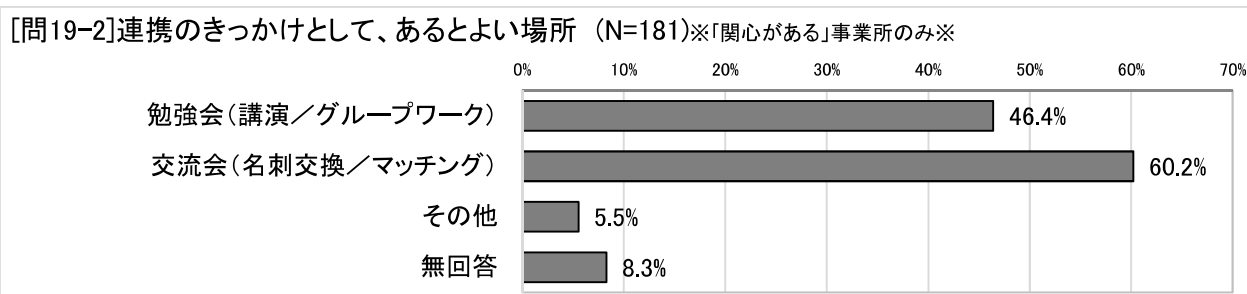
＊ 「事業者同士の交流会での出会い」が 40.3%と最も多く、次いで「先方からの提案、アプローチ」(34.5%)、「先方へ直接依頼」(33.7%)、「親会社、事業者仲間からの紹介」(27.5%)と続く。



問 19-2. 連携のきっかけとして、あるとよい場所※問 19 で「関心がある」と回答した方のみ※

＊ 「交流会」が 60.2%、「勉強会」が 46.4%。

＊ その他の回答として、web ミーティングや新商品開発イベント、企業紹介、コワーキングスペースなどがみられた。



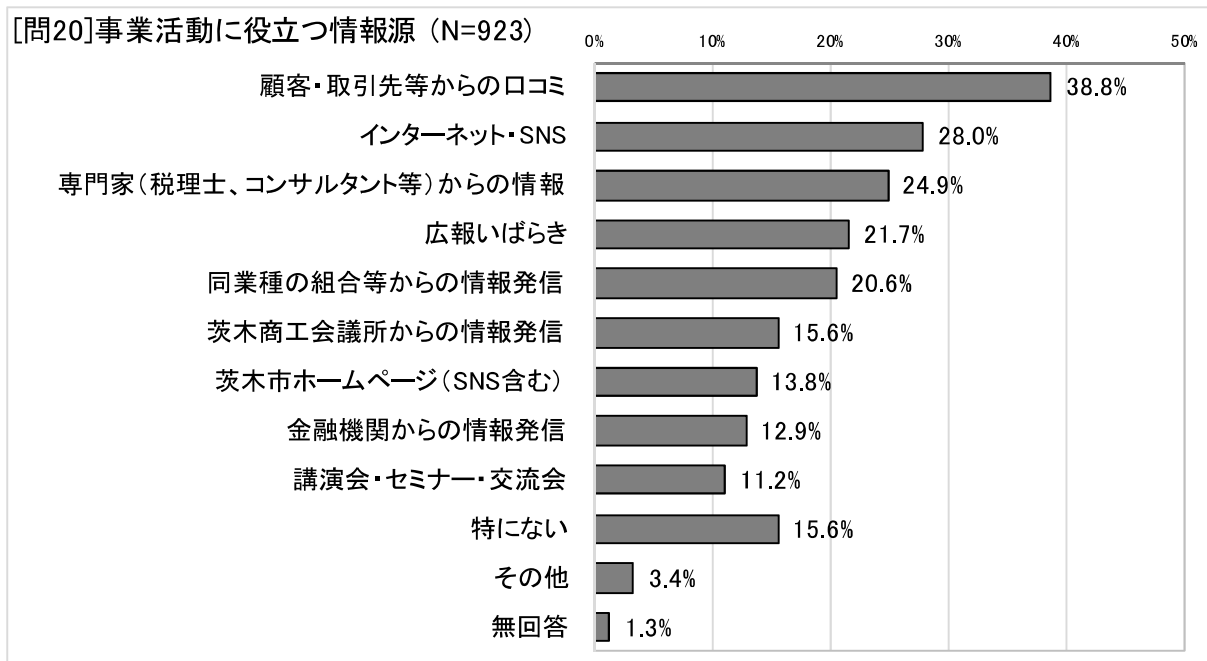
【連携のきっかけとして、あるとよい場所：その他の回答例】

- ・短時間での web ミーティングを定期的に行う
- ・web 等による連携づくり
- ・新商品の開発など
- ・企業の紹介
- ・wework のような、起業家やフリーランス向けのコワーキングスペースの提供

F. 支援策の活用状況等について

問 20. 事業活動に役立つ情報源

- ＊ 「顧客・取引先等からの口コミ」が 38.8%と最も多く、次いで「インターネット・SNS」(28.0%)、「専門家(税理士、コンサルタント等)からの情報」(24.9%)、「広報いばらき」(21.7%)と続く。また、「特にない」(15.6%)という情報源を持たない企業も多くみられた。



問 21. 事業者へ広く情報を届けるうえで有効な方法

- ＊ イベントでの事業者出店、ビジネスマッチング、異業種交流会、講座・研修会などのイベント等開催、地域情報 web サイトやメールマガジン、YouTube、DMなどの多様な情報発信、ハローワークや大学、メディア等の他機関による活用、イベント開催、情報発信などの回答がみられた。

【回答例】

イベント等の開催

- ・おにクル会館イベント。茨木フェスティバルや麦音フェスト等のイベント内での開催
- ・イベント(お祭り等)に出店して当店を知ってもらう
- ・茨木市内業者などを集めたビジネスマッチングイベント
- ・異業種交流を定期的に行う
- ・講座・研修会の開講

情報発信

- ・地域サイト、交流サイトなど
- ・経営者向け web サイトで、情報の発信と、コメント欄による経営者のコミュニケーションの場を
- ・事業者へのメールマガジン
- ・YouTube による情報発信
- ・事業者個々への手紙、店舗への DM
- ・茨木市にも協力していただき、無料でイベントを宣伝してほしい

他機関によるイベント開催、情報発信

- ・ハローワーク茨木での人材確保セミナーやマッチングイベント
- ・大学でのイベント開催、大学発信のメルマガ
- ・TV 放送、web 放送、ラジオ放送での定期発信

問 22. 市の支援策として知っているもの・今後活用してみたいもの

- ＊ 知っているものとしては、「中小企業向け融資制度」のほか、「中小企業融資信用保証料補助金」「正規雇用促進奨励金」「障害者雇用奨励金」といった補助金・奨励金に関するものが多い。
- ＊ 今後活用してみたいものとしては、知っているものとしても回答の多い「中小企業向け融資制度」「中小企業融資信用保証料補助金」「正規雇用促進奨励金」に加え、「中小企業経営アドバイザー（中小企業診断士）による無料の経営相談」「勤労者スキルアップセミナー」「産学連携交流サロン」への回答が比較的多い。

支援策（知っているもの）		回答数	構成比	支援策（今後活用してみたいもの）		回答数	構成比
第1位	中小企業向け融資制度	203	22.0%	第1位	中小企業向け融資制度	124	13.4%
第2位	中小企業融資信用保証料補助金	157	17.0%	第2位	中小企業融資信用保証料補助金	112	12.1%
第3位	正規雇用促進奨励金	121	13.1%	第3位	正規雇用促進奨励金	103	11.2%
第4位	障害者雇用奨励金	120	13.0%	第4位	中小企業経営アドバイザー（中小企業診断士）による無料の経営相談	65	7.0%
第5位	中小企業経営アドバイザー（中小企業診断士）による無料の経営相談	104	11.3%	第5位	勤労者スキルアップセミナー	58	6.3%
第6位	合同就職面接会	93	10.1%	第6位	障害者雇用奨励金	43	4.7%
第7位	産学連携交流サロン	60	6.5%	第7位	産学連携交流サロン	40	4.3%
	勤労者スキルアップセミナー	60	6.5%	第8位	企業立地マッチング促進事業	39	4.2%
第9位	産学連携スタートアップ支援事業補助金	53	5.7%	第9位	企業立地マッチング促進事業	37	4.0%
第10位	働きやすい職場づくり推進事業所認定制度	48	5.2%	第10位	事業所内でのオープンカンパニー開催 ※今後実施予定※	36	3.9%
第11位	企業立地マッチング促進事業	41	4.4%		働きやすい職場づくり推進事業所認定制度	36	3.9%
第12位	海外ネット通販（越境 EC）セミナー	34	3.7%	第12位	中小企業大学校関西校サテライトゼミ	31	3.4%
第13位	中小企業大学校関西校サテライトゼミ	33	3.6%		海外ネット通販（越境 EC）セミナー	31	3.4%
第14位	市の施策に関する情報提供や企業の課題のヒアリング等を行う企業訪問活動	31	3.4%	第14位	産学連携スタートアップ支援事業補助金	29	3.1%
	その他	6	0.6%	第15位	市の施策に関する情報提供や企業の課題のヒアリング等を行う企業訪問活動	25	2.7%
					その他	7	0.8%
	知っているものがない	59	6.4%		活用したいものがない	58	6.3%
	無回答	536	58.1%		無回答	558	60.5%

問 23. おにくる、ダムパークいばきたとの連携、茨木関連商品・サービスの開発意向

＊ イベント、講座等の企画・開催、おにくるやダムパークいばきたとの連携イベント、企画してほしいイベント、茨木関連の商品・サービスの開発などについて、様々な回答が寄せられた。

【回答例】

イベント、講座等の企画・開催

- ・認知症予防、シニア層の活性化などで茨木市の発展に協力できれば幸いです
- ・おにくるホールで発表会をしたい！
- ・おにくるやダムパークで子供向けイベントをしてみたいです
- ・運営しているこども料理教室は土日が人気でキャンセル待ちの状況なので、おにくるの調理室を使用したい
- ・学校では力を入れていない分野での教育スペースやルームの立ち上げ
- ・子供たちに向けてのプログラミング教室等、開催できる場所及び市の支援があればよいと考える。
- ・1day 講座の講師として活動。リクルートヘアーメイク、アイブ로우メイク、高齢者メイクなど
- ・無料でハンドケアをするサービスがありますので、ご要望があればどこへでも行ってさせていただきます
- ・法律相談、講演会
- ・書生を取り扱っているので、「おにくる」の図書館とは納品等を含めて連携していきたい

おにくるやダムパークいばきたとの連携イベント等

- ・ダムパークいばきたと連携した、アウトドア関連サービスやアトラクション、施設向けのドローンを活用したサービスを開発予定です
- ・キッチンカーで移動販売をやってみたい。各施設に週替わりで定期的に、出店と出店者の募集管理の両方で携わりたい
- ・地域振興、産業振興、災害対応等を目的としたコミュニティFM 放送サービス

その他、企画してほしいイベント

- ・演奏会の企画及び出演
- ・ダム周辺でのマラソン大会を実施してほしい
- ・キッチンカーでの自社商品の販売

茨木関連の商品・サービスの開発

- ・「おにくる」T シャツ
- ・安威川ダムカレー
- ・茨木の歴史に因んだコーヒブレンドを用意して提供
- ・茨木童子をあしらったラベルのワイン
- ・「DAMDAM バーガー」を商品予定
- ・ダムカレー実施、星降るカレー、おにくる応募時に提案
- ・美容室なのでシャンプーや、トリートメントの新商品
- ・安威川ダムの近くなので、ダム関連のサービスメニュー開発をしたい
- ・茨木銘菓になれるようなお菓子を開発できればと考えています
- ・安威川ダム近くにあるので、ツーリング等で来られた方の修理・メンテナンス

その他の連携・協力の意向

- ・オープンカンパニーには積極的に参加したいと思います
- ・茨木市車作の事業所なので、ダムパークいばきたでは何かしていきたいと思っています
- ・茨木市商業団体連合会が主導する「おにくる」グルメ事業に参加
- ・ミシンを使うことがあれば協力したい

問 24. 茨木市における産業振興のあり方としてのご意見・ご要望

- * 阪急茨木市駅や JR 茨木駅、南茨木駅など、駅前再開発の推進についての意見が多くみられた。
- * その他では、市政情報の発信強化やきめ細やかな発進への評価、集客力の強化、渋滞など交通整備、おにクル開館への期待・要望、産学連携・企業間連携の強化についての意見も複数みられた。

【回答例】

駅前再開発の推進	・阪急茨木市駅前の再開発問題が全く進まないのを何とかしてほしい。SOCIO など老朽化した危険性の指摘されるビルが放置されている ・茨木市駅前に出店して 50 年、駅前が商業化し発展すること全力をむけてきました。一番大きな駅を開発しない限り茨木市の発展は無いという思いは変わりません。もっと考えるべきと思う ・JR 茨木駅の西側(万博方面)の設計が誠に貧しい ・南茨木駅は綺麗になったが、その周辺の開発は全く進んでない。もっと活用できることがあると思う。事業者と直接対話を増やし、具体的な施策をしていただきたい ・阪急茨木～市役所～JR 茨木の間の道路整備、街並み整備が全く不足している ・茨木の中心地のアーケードの「にぎやかさ」がない。もっと賑やかに活性させるべき - 市街地及び駅前の再開発をスピーディーに行うとともに、コンクリートのビル内の活性化ではなく、路面店舗が自由に販売できるよう、市街地を面として開発を進めていただきたい
市政情報の発信強化など	・物価高騰の支援金、ありがとうございました ・コロナで大変だった時に、様々な施策について個別に封書や電話にてお知らせいただき有難かったです。それで受け取ることができた支援金がありました。ありがとうございました！ ・事業承継の情報や、仲介・紹介などの機会があればありがたい ・商品 PR の窓口はどこになるか。話を聞いてくれる所が知りたい ・店頭などの告知規制を知りたい。例えば、のぼり看板など。どの部署に聞けばいいのか ・どんなことを相談できるのかさえよくわかっていません。何を相談したらよいのか自身でも不明瞭で、何についてお伺いしてよいのか知りたいです
集客力の強化	・もっと活気のあるきれいな茨木になるよう、企画・イベントをやってください ・高齢化がますます進む中、ぜひその人たちも一緒に楽しむ場所があってもいいのでは ・大きな大学があるにもかかわらず学生街のイメージや実質的な産業が無い。高齢者と子供が多い町に、学生・若者をターゲットに加えるまちづくりが行われてほしいと思います
渋滞など交通整備	・企業誘致をするためには、市内道路の改修やバイパス線の築造が必須であると判断します ・渋滞の解消、道の整備 ・道路渋滞をなんとかしていただきたい ・茨木市を 40 万人都市にすべく、住宅地の改革、開発、北部、R171 以北への交通整備
おにクル開館への期待・要望	・「おにクル」の開館によって、子育て世代を中心に茨木市の人口が増えればうれしいが、大型で綺麗な図書館にお客さん(利用者)が流れることが不安 ・おにクルがもっとお金の流れを生むような施設になってほしい ・おにクル周辺の混雑、車利用の対策を
産学連携・企業間連携の強化	・スタートアップ企業向けの協働/共同オフィスが誘致できると、茨木には馴染むように思います。京都大阪の中間に位置する絶妙な立地や大学との連携などの素地があるためです ・研究開発費用の補助金を出していただきたい。大学が多いが、工学部が無く利用出来ない ・食について、上流(生産)から下流(販売)までしっかり絡めた取組を進めてほしい
その他の意見	・市民病院が無い ・発注状況が回復しても、メーカーの倒産・廃業によりミスマッチが多く、消化できていない ・「子供支援募金箱」の設置。市内の店舗に置かせてもらい、市童のために使ってもらいたい

個別ヒアリングの協力の可否

- * 回答者の 13.1% (121 社) より、ヒアリングへの協力意向があるとの回答が得られた。

ヒアリング実施への協力OK、と回答(121 社/回答者全体の 13.1%)

4-3. クロス分析結果

(1) 従業員数別・クロス分析

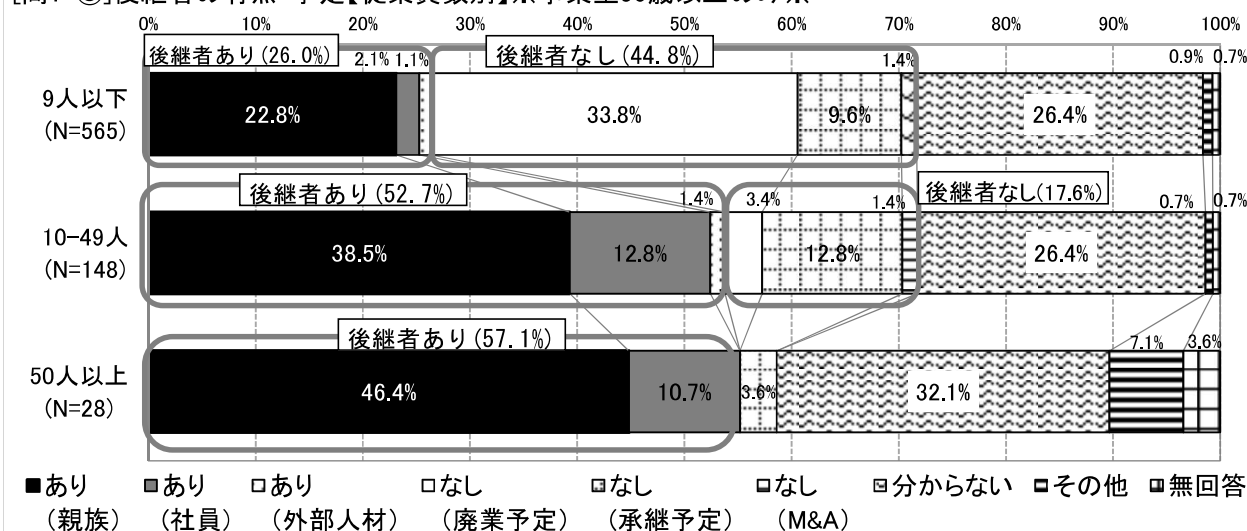
9人以下 693 社 / 10～49 人 180 社 / 50 人以上 33 社
(特徴的と思われる項目のみを抜粋)

A. 事業所について

問1-⑤. 後継者の有無・予定※事業主 50 歳以上のみ※

- * 9 人以下の事業所では、廃業予定が 33.8%を占めるほか、後継者なしが 44.8%と多く、今後は廃業による事業所の減少が予測される。
- * 10～49 人の事業所では、なし（承継予定）が 12.8%、分からないが 26.4%と、予定がまだ決まっていない状況の企業が多いものと推察される。
- * 50 人以上の事業所では、分からないが 32.1%を占めるほか、10～49 人の企業と同様に予定がまだ決まっていない状況の企業が多いものと推察される。

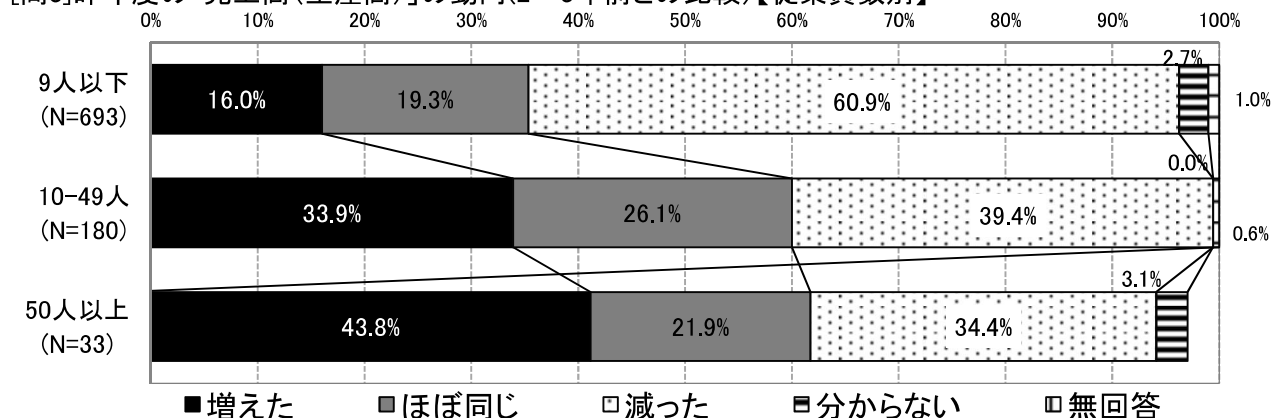
[問1-⑤]後継者の有無・予定【従業員数別】※事業主50歳以上のみ※



問3. 昨年度の「売上高（生産高）」の動向（2～3年前との比較）

- * 従業員数が増えるにつれて、売上高（生産高）が「増えた」と回答する割合が大きくなっている。

[問3]昨年度の「売上高（生産高）」の動向(2～3年前との比較)【従業員数別】

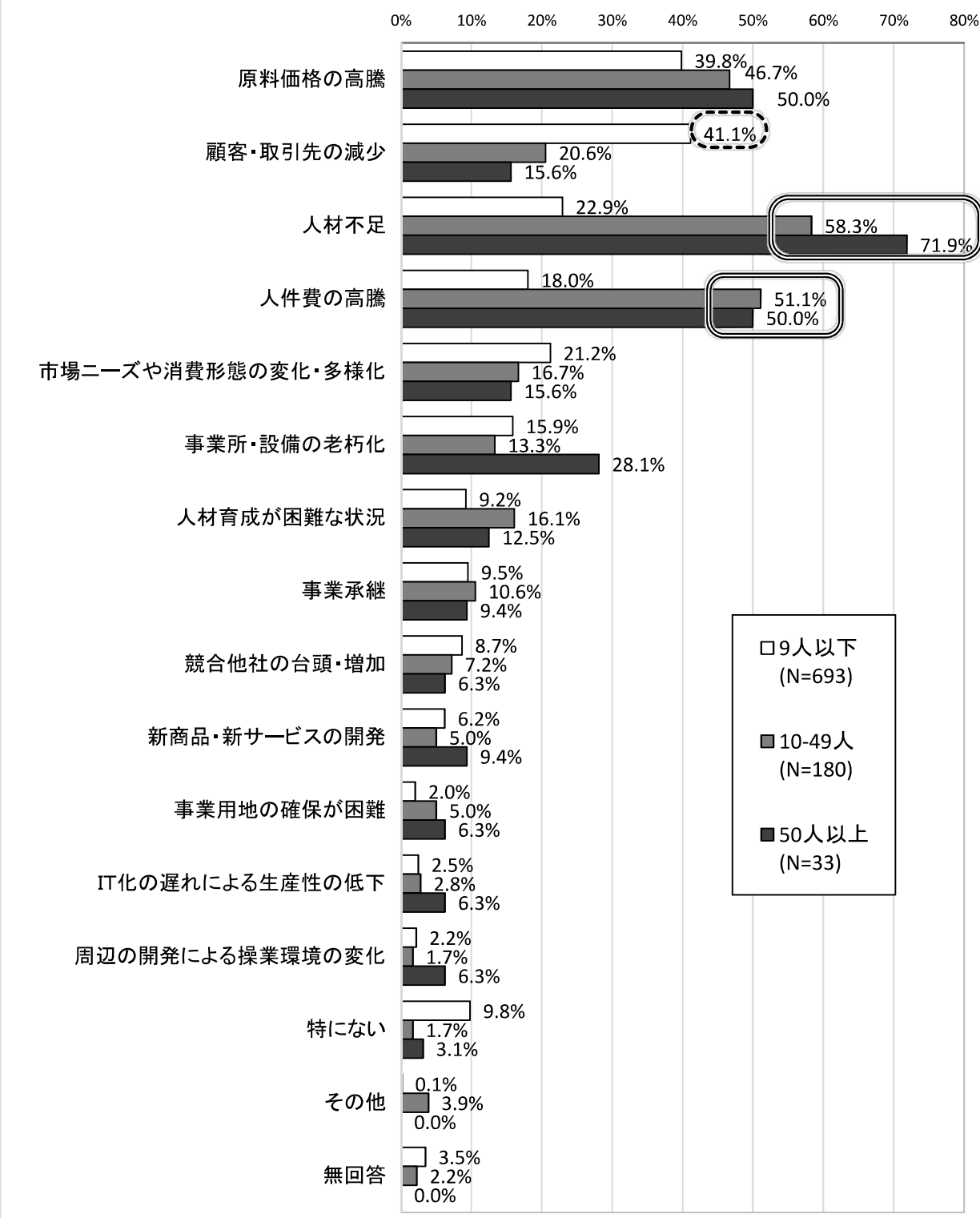


B. 経営上の問題点、問題解決に向けた取組

問4. 現在直面している経営上の問題点や困っている点

- * 全体的に、9名以下よりも、10～49人及び50人以上の事業所において割合が大きく、中でも、「人材不足」「人件費の高騰」といった人材面の項目でその傾向が顕著にみられた。
- * 一方、9人以下の事業所では、「顧客・取引先の減少」が多くなっている。

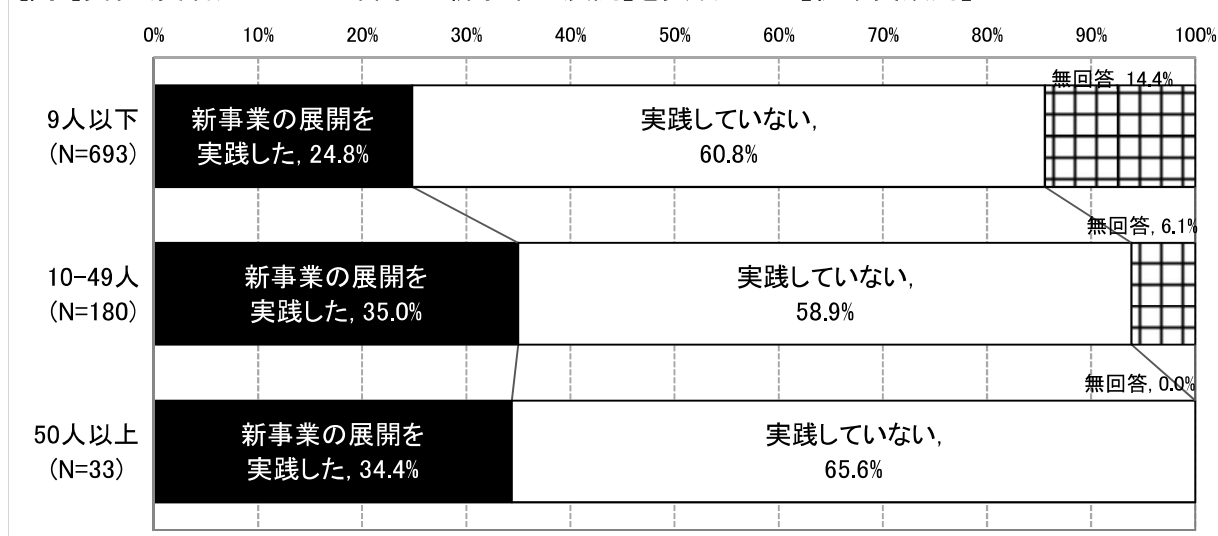
[問4]現在直面している経営上の問題点や困っている点【従業員数別】



問6. 過去10年間にける新事業展開の実践の有無

＊ 9名以下よりも、10～49人及び50人以上の事業所の方が、「新事業の展開を実践した」と回答する割合が大きい。

[問6]貴社(貴店)で過去10年間に「新事業の展開」を実践したか【従業員数別】

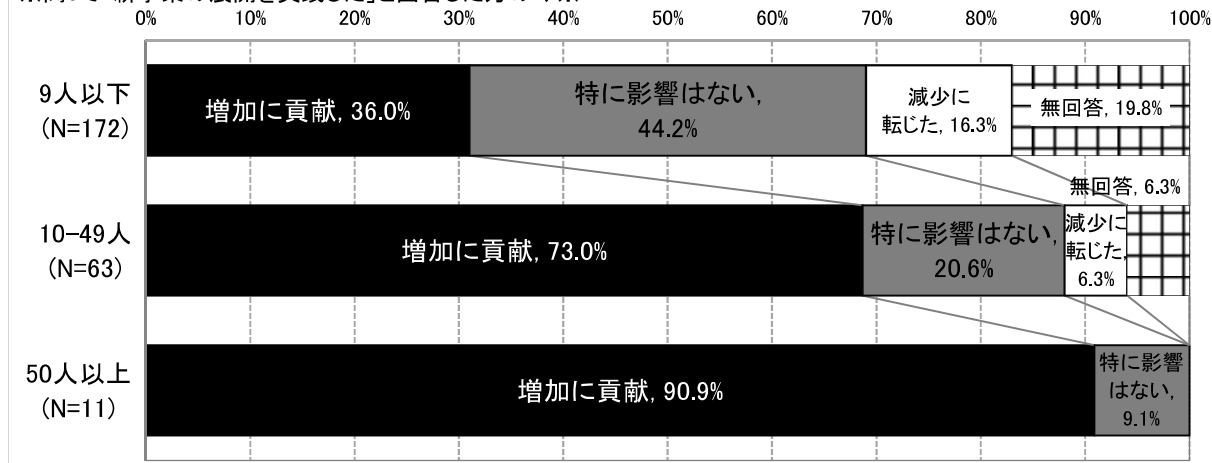


問6-2. 売上高(生産高)への影響※問6で「新事業の展開を実践した」と回答した方のみ

＊ 従業員数が増えるにつれて、「増加に貢献」と回答する割合が大きい。特に、50人以上(90.9%)の方が9人以下(36.0%)よりも50ポイント以上大きくなっており、このことから、従業員の少ない事業所の方が新事業の展開を売上に反映させることが難しいものと考えられる。

[問6-2]売上高(生産高)への影響【従業員数別】

※問6で「新事業の展開を実践した」と回答した方のみ※

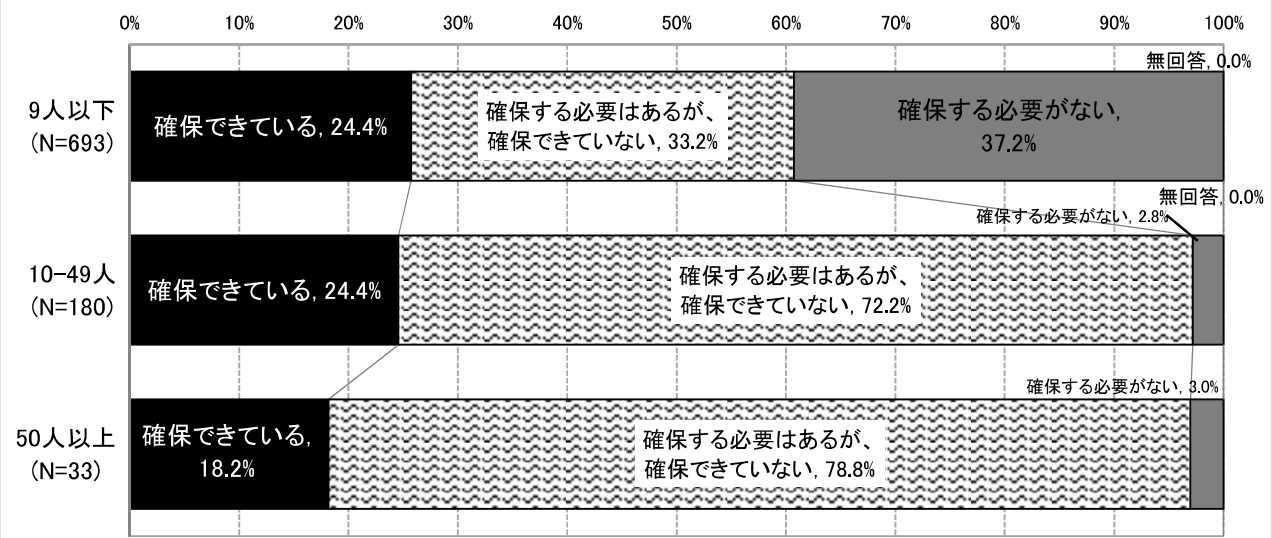


C. 人材の育成・確保について

問 10. 人材確保の状況

- * 「確保できている」と回答した者の割合が大きいのは、9人以下の事業所（24.4%）であった。
- * また、「確保する必要があるが、確保できていない」と回答した者は、10～49人（72.2%）や50人以上（78.8%）で7割以上を占めており、人材確保で課題を抱える事業所が多いものと考えられる。
- * 一方、9人以下では「確保する必要がない」が37.2%と4割弱を占めている。

【問10】人材確保の状況【従業員数別】

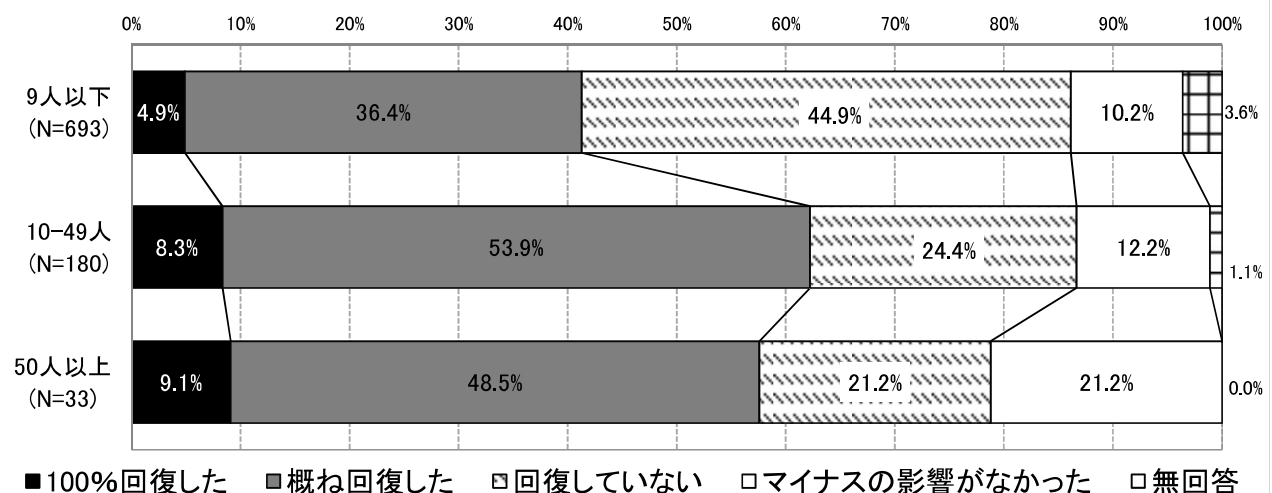


D. 新型コロナウイルス感染拡大による事業活動や働き方の変化について

問 12. 新型コロナウイルス感染拡大による事業影響からの回復状況

- * 9名以下は、「回復していない」が44.9%を占めており、10～49人及び50人以上の事業所よりも多くなっている。
- * また、50人以上の事業所では「マイナスの影響がなかった」が21.2%と多くなっている。

【問12】コロナ禍による事業影響からの回復状況(2～3年前との比較)【従業員数別】

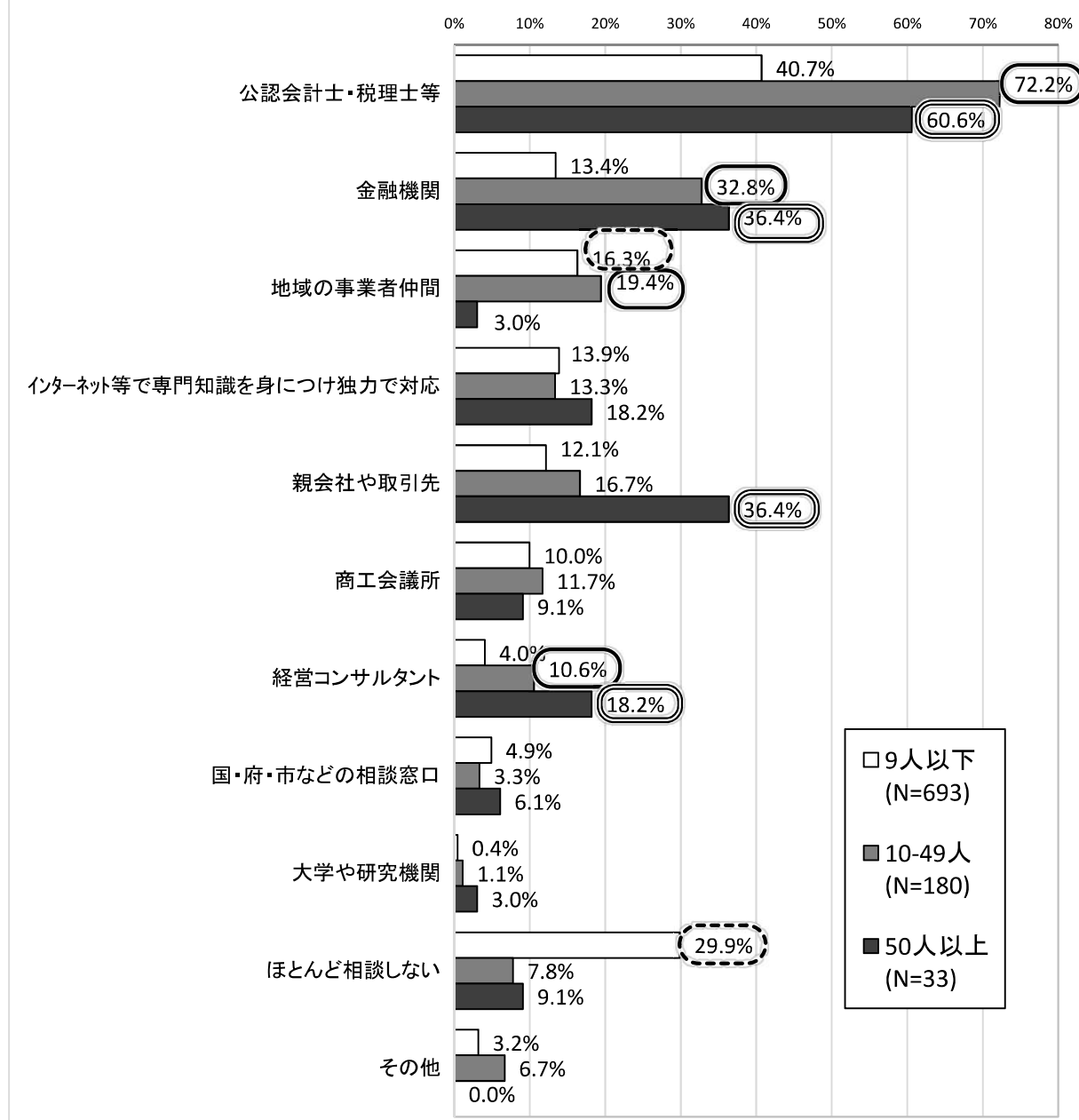


E. 外部との連携について

問 16. 経営上の課題・問題点についての相談先

- * 9人以下の事業所は、「ほとんど相談しない」が 29.9%を占めており、相談先がない事業所も多いものと考えられる。また、50人以上の事業所では、「親会社や取引先」への回答が多くなっている。
- * その他に、10～49 人以上ないし 50 人以上の事業所では、「公認会計士・税理士等」「経営コンサルタント」といった士業や「金融機関」が、9 人以下ないし 10～49 人の事業所では、「地域の事業者仲間」が、それぞれ比較的多くなっている。

【問16】経営上の課題・問題点についての相談先【従業員数別】

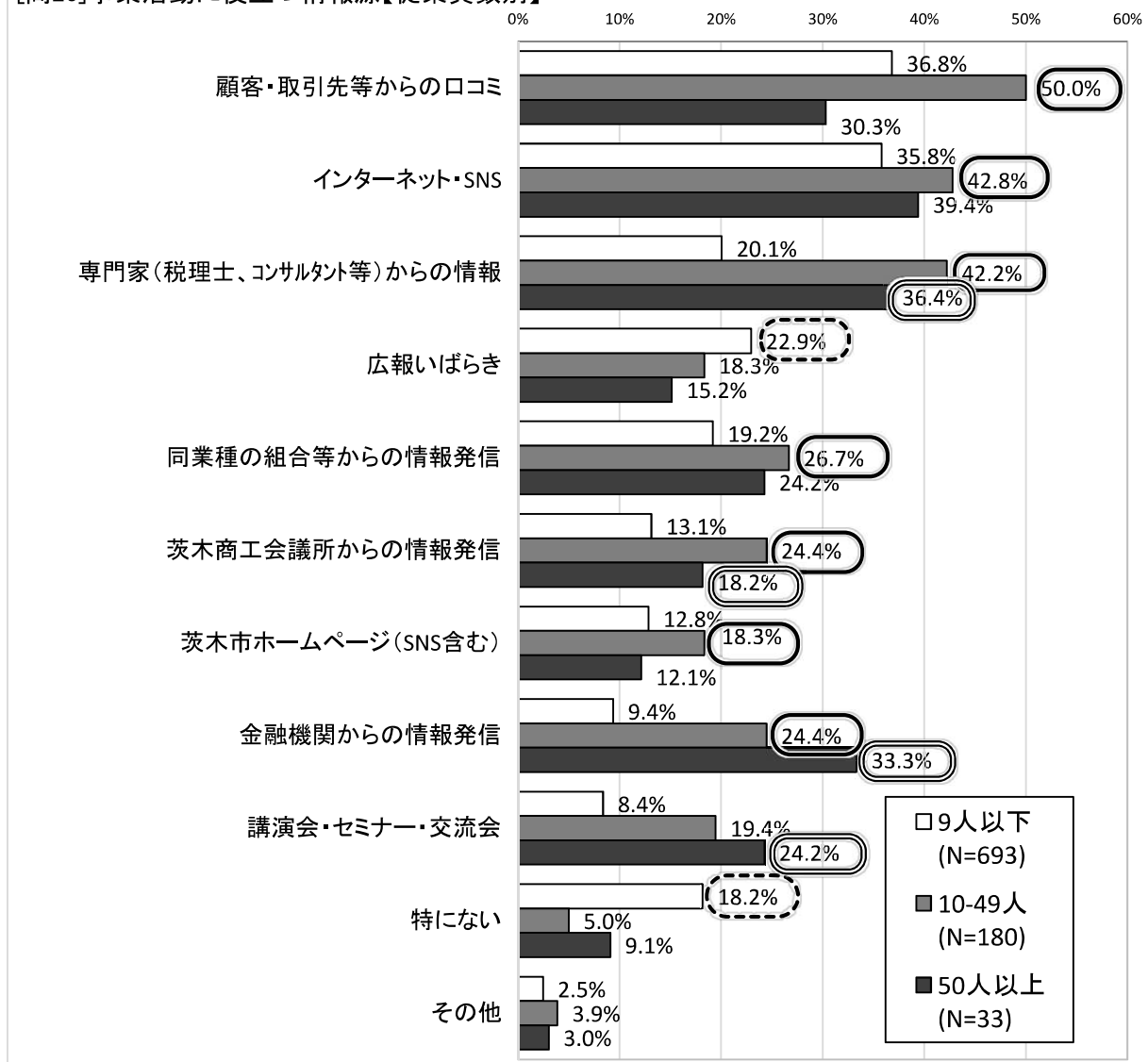


F. 支援策の活用状況等について

問 20. 事業活動に役立つ情報源

- * 9人以下の事業所は、全体的に回答の割合が小さく、また、「特にない」は 18.2%を占めており多いことから、情報源を持っていない企業も多いものと考えられる。また、「広報いばらき」への回答も多い。
- * 10～49人の事業所では、「顧客・取引先等からの口コミ」「同業種の組合等からの情報発信」といった取引先や異業種とのフェイス・トゥ・フェイスの対応での情報交流や、「茨木商工会議所からの情報発信」「茨木市ホームページ（SNS 含む）」「金融機関からの情報発信」といった支援機関からの情報発信に加え、「専門家（税理士、コンサルタント等）からの情報」も多くなっている。
- * 50人以上の事業所では、「金融機関からの情報発信」「専門家（税理士、コンサルタント等）からの情報」「茨木市ホームページ（SNS 含む）」への回答が多くなっている。

[問20]事業活動に役立つ情報源【従業員数別】



(2) 業種別・クロス分析

●建設業	148社	●製造業	111社	●運輸業	38社
●卸売業	67社	●小売業	129社	●医療、福祉	28社
●教育、学習支援業	48社	●飲食サービス業	114社	●その他サービス業	193社

※情報通信業は回答サンプルが9件と少ないため、分析の対象外としている。

A. 事業所について

問3. 昨年度の「売上高（生産高）」や「利益」の動向（2～3年前との比較）

売上高、利益ともに下記の傾向がみられた。

＊「建設業」「製造業」「卸売業」は増加傾向の事業所の割合が他の業種よりも多い。

＊「運輸業」「小売業」「飲食サービス」は減少傾向の事業所の割合が他の業種よりも多い。

売上高	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	医療、福祉	教育、学習支援	飲食サービス	その他サービス	情報通信業
回答者数	148	111	38	67	129	28	48	114	193	9
増えた	25.7%	36.0%	18.4%	32.8%	10.9%	21.4%	20.8%	9.6%	14.5%	22.2%
ほぼ同じ	23.6%	21.6%	21.1%	23.9%	18.6%	17.9%	20.8%	14.9%	19.7%	33.3%
減った	49.3%	40.5%	60.5%	43.3%	67.4%	53.6%	50.0%	70.2%	62.2%	44.4%
分からない	0.0%	0.9%	0.0%	0.0%	3.1%	3.6%	6.3%	4.4%	2.1%	0.0%
無回答	1.4%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	3.6%	2.1%	0.9%	1.6%	0.0%

利益	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	医療、福祉	教育、学習支援	飲食サービス	その他サービス	情報通信業
回答者数	148	111	38	67	129	28	48	114	193	9
増えた	19.6%	34.2%	15.8%	29.9%	7.0%	14.3%	14.6%	6.1%	10.4%	33.3%
ほぼ同じ	25.7%	20.7%	18.4%	16.4%	17.8%	10.7%	22.9%	9.6%	21.8%	22.2%
減った	53.4%	43.2%	65.8%	53.7%	68.2%	67.9%	54.2%	80.7%	63.7%	44.4%
分からない	0.0%	1.8%	0.0%	0.0%	6.2%	3.6%	6.3%	2.6%	2.1%	0.0%
無回答	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%	3.6%	2.1%	0.9%	2.1%	0.0%

B. 経営上の問題点、問題解決に向けた取組

問4. 現在直面している経営上の問題点や困っている点（複数回答）

回答が多かった課題について、特に割合の大きい業種は下記の通りとなった。

＊原料価格の高騰…「製造業」「運輸業」「飲食サービス」＊顧客・取引先の減少…「卸売業」「小売業」

＊人材不足…「建設業」「運輸業」「医療、福祉」＊人件費の高騰…「運輸業」「医療、福祉」

＊市場ニーズや消費形態の変化・多様化…「卸売業」「小売業」

＊事業所・設備の老朽化…「製造業」「飲食サービス」

＊人材確保が困難な状況…「建設業」＊事業承継…「医療、福祉」

課題 ※全体で回答が多い順	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	医療、福祉	教育、学習支援	飲食サービス	その他サービス	情報通信業
回答者数	148	111	38	67	129	28	48	114	193	9
原料価格の高騰	42.6%	55.0%	57.9%	44.8%	38.0%	17.9%	8.3%	71.9%	29.0%	0.0%
顧客・取引先の減少	19.6%	21.6%	26.3%	49.3%	53.5%	39.3%	39.6%	39.5%	42.5%	44.4%
人材不足	55.4%	38.7%	65.8%	29.9%	18.6%	46.4%	18.8%	17.5%	19.7%	44.4%
人件費の高騰	27.0%	27.0%	50.0%	23.9%	23.3%	50.0%	20.8%	35.1%	13.5%	33.3%
市場ニーズや消費形態の変化・多様化	10.1%	15.3%	13.2%	34.3%	39.5%	14.3%	25.0%	15.8%	16.6%	33.3%
事業所・設備の老朽化	8.1%	21.6%	13.2%	9.0%	16.3%	10.7%	10.4%	27.2%	18.7%	0.0%
人材育成が困難な状況	20.9%	9.0%	15.8%	11.9%	6.2%	10.7%	0.0%	9.6%	7.8%	11.1%
事業承継	10.1%	6.3%	7.9%	16.4%	8.5%	17.9%	10.4%	7.0%	6.2%	55.6%
競合他社の台頭・増加	5.4%	4.5%	2.6%	13.4%	13.2%	7.1%	14.6%	3.5%	10.4%	0.0%
新商品・新サービスの開発	0.7%	12.6%	2.6%	13.4%	6.2%	3.6%	2.1%	6.1%	5.2%	22.2%
事業用地の確保が困難	4.1%	6.3%	7.9%	1.5%	0.8%	0.0%	8.3%	0.9%	0.5%	0.0%
IT化の遅れによる生産性の低下	4.1%	1.8%	0.0%	4.5%	3.9%	3.6%	2.1%	0.9%	3.1%	0.0%
周辺の開発による作業環境の変化	0.7%	2.7%	2.6%	0.0%	7.8%	0.0%	0.0%	1.8%	1.6%	0.0%
その他	6.1%	0.0%	7.9%	1.5%	7.0%	3.6%	6.3%	5.3%	4.7%	0.0%
特になし	6.8%	3.6%	0.0%	4.5%	4.7%	0.0%	18.8%	7.0%	15.0%	11.1%

問5. 課題解決に向けた取組、最近の注目度が高いトピックスの取組状況・意向

＊ 既に実施している取組については、「経費の削減」が全ての業種で3割以上の回答があるのを除くと、「製造業」「運輸業」「卸売業」「医療、福祉」「教育、学習支援」の5業種は「経費の削減」以外にも3項目以上が3割以上の回答を占めており、より多くの取組を実践している。

	実践状況	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	医療、福祉	教育、学習支援	飲食サービス	その他サービス	情報通信業
	回答者数	148	111	38	67	129	28	48	114	193	9
企業 の課題解決 に向けた取組	新商品や新サービスの開発	8.8%	44.1%	7.9%	34.3%	24.8%	25.0%	31.3%	42.1%	18.7%	33.3%
	自社や商品・サービスのPR強化	13.5%	30.6%	15.8%	28.4%	28.7%	21.4%	39.6%	23.7%	17.6%	0.0%
	新たな市場や販路の開拓	14.2%	27.9%	34.2%	43.3%	15.5%	17.9%	29.2%	16.7%	13.5%	11.1%
	新分野への進出	5.4%	12.6%	5.3%	14.9%	5.4%	7.1%	14.6%	5.3%	6.7%	22.2%
	事業の海外展開(ECを含む)	0.7%	8.1%	0.0%	7.5%	2.3%	0.0%	2.1%	0.0%	2.1%	0.0%
	経費の削減	39.9%	58.6%	60.5%	47.8%	47.3%	46.4%	50.0%	49.1%	35.2%	44.4%
	資金力や経理・財務体制の強化	28.4%	43.2%	39.5%	40.3%	18.6%	17.9%	14.6%	20.2%	17.6%	22.2%
	人材の育成	21.6%	34.2%	31.6%	22.4%	14.7%	42.9%	31.3%	18.4%	14.5%	0.0%
	人材の確保(増員、専門職の雇用)	27.7%	26.1%	39.5%	19.4%	10.9%	50.0%	18.8%	16.7%	11.4%	22.2%
	施設や設備の増強、更新	14.2%	27.0%	21.1%	19.4%	3.9%	17.9%	10.4%	15.8%	7.3%	0.0%
最近の 注目度 が高いトピックス	企業間や大学等研究機関との連携強化	2.0%	9.0%	2.6%	3.0%	0.8%	10.7%	6.3%	1.8%	3.1%	0.0%
	AI、IoTの利活用、DXの推進	5.4%	5.4%	7.9%	7.5%	3.1%	7.1%	14.6%	0.9%	5.7%	22.2%
	キャッシュレス決済の積極的導入	5.4%	14.4%	5.3%	14.9%	45.7%	17.9%	27.1%	36.0%	26.4%	11.1%
	働き方改革の推進	20.3%	31.5%	36.8%	26.9%	22.5%	32.1%	14.6%	14.9%	21.8%	55.6%
	障がい者の雇用	2.0%	9.0%	7.9%	10.4%	2.3%	3.6%	0.0%	3.5%	2.6%	0.0%
	外国人労働者の雇用	8.8%	12.6%	7.9%	4.5%	0.8%	7.1%	2.1%	3.5%	1.6%	0.0%
	BCP(事業継続計画)の策定	10.1%	19.8%	15.8%	14.9%	2.3%	21.4%	6.3%	4.4%	2.6%	22.2%
	SDGsの推進	9.5%	18.9%	15.8%	14.9%	14.0%	7.1%	8.3%	15.8%	6.2%	11.1%
	省エネ、カーボンニュートラルの推進	8.8%	15.3%	13.2%	11.9%	12.4%	7.1%	8.3%	15.8%	5.7%	11.1%

＊ 今後は取り組みたいと考える企業が多い項目は、全体的に既に実施しているという回答よりも回答の割合が大きい。中でも、「製造業」「運輸業」における「AI、IoTの利活用、DXの推進」、「運輸業」における「人材の育成」、「医療、福祉」における「資金力や経理・財務体制の強化」は、それぞれ5割以上の回答があり、きわめて取組ニーズが高いものと考えられる。

また、「自社や商品・サービスのPR強化」「施設や設備の増強、更新」「資金力や経理・財務体制の強化」の3点は8業種から、「新たな市場や販路の開拓」「人材の確保(増員、専門職の雇用)」「働き方改革の推進」「SDGsの推進」「省エネ、カーボンニュートラルの推進」の5点は7業種から、それぞれ3割以上の回答があり、業種を問わず取組ニーズが高いものと考えられる。

	今後は取り組みたい	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	医療、福祉	教育、学習支援	飲食サービス	その他サービス	情報通信業
	回答者数	148	111	38	67	129	28	48	114	193	9
企業 の課題解決 に向けた取組	新商品や新サービスの開発	29.7%	28.8%	34.2%	37.3%	31.8%	28.6%	37.5%	28.1%	29.5%	66.7%
	自社や商品・サービスのPR強化	27.7%	36.9%	36.8%	43.3%	38.8%	35.7%	31.3%	39.5%	31.6%	66.7%
	新たな市場や販路の開拓	39.9%	41.4%	42.1%	41.8%	41.1%	42.9%	29.2%	35.1%	28.0%	66.7%
	新分野への進出	29.1%	40.5%	28.9%	40.3%	25.6%	42.9%	16.7%	23.7%	17.1%	55.6%
	事業の海外展開(ECを含む)	2.0%	18.0%	5.3%	10.4%	8.5%	0.0%	10.4%	6.1%	2.6%	11.1%
	経費の削減	33.1%	23.4%	28.9%	40.3%	31.8%	42.9%	22.9%	27.2%	29.0%	33.3%
	資金力や経理・財務体制の強化	43.2%	33.3%	42.1%	37.3%	43.4%	57.1%	39.6%	33.3%	29.0%	33.3%
	人材の育成	50.0%	38.7%	52.6%	47.8%	34.1%	42.9%	29.2%	21.1%	24.9%	55.6%
	人材の確保(増員、専門職の雇用)	41.9%	43.2%	44.7%	41.8%	32.6%	35.7%	31.3%	18.4%	27.5%	33.3%
	施設や設備の増強、更新	27.7%	48.6%	44.7%	32.8%	42.6%	42.9%	47.9%	30.7%	31.1%	22.2%
最近の 注目度 が高いトピックス	企業間や大学等研究機関との連携強化	17.6%	34.2%	21.1%	23.9%	22.5%	21.4%	20.8%	13.2%	13.5%	44.4%
	AI、IoTの利活用、DXの推進	22.3%	50.5%	50.0%	26.9%	25.6%	39.3%	27.1%	14.9%	16.6%	55.6%
	キャッシュレス決済の積極的導入	16.2%	28.8%	26.3%	23.9%	14.0%	25.0%	18.8%	16.7%	9.3%	0.0%
	働き方改革の推進	41.9%	40.5%	36.8%	38.8%	32.6%	42.9%	35.4%	24.6%	21.2%	22.2%
	障がい者の雇用	17.6%	19.8%	31.6%	22.4%	14.7%	32.1%	10.4%	10.5%	8.3%	11.1%
	外国人労働者の雇用	16.2%	17.1%	26.3%	14.9%	11.6%	21.4%	12.5%	14.9%	7.3%	11.1%
	BCP(事業継続計画)の策定	24.3%	34.2%	42.1%	37.3%	25.6%	32.1%	20.8%	21.9%	21.8%	11.1%
	SDGsの推進	33.1%	39.6%	42.1%	32.8%	33.3%	46.4%	37.5%	24.6%	26.9%	22.2%
	省エネ、カーボンニュートラルの推進	37.2%	44.1%	44.7%	34.3%	33.3%	39.3%	31.3%	28.1%	25.4%	22.2%

C. 人材の育成・確保について

問 10. 人材確保の状況

- * 「教育、学習支援」は、人材確保できている事業所の割合が大きい。
- * 「建設業」「製造業」「運輸業」「卸売業」「医療、福祉」は、50%以上の事業所が確保する必要はあるものの人材確保できておらず、人手不足の状況にあるものと考えられる。
- * 「小売業」「飲食サービス」「その他サービス」は、人材を確保する必要がない事業所の割合が大きい。

人材確保 回答者数	建設業 148	製造業 111	運輸業 38	卸売業 67	小売業 129	医療、福祉 28	教育、学習支援 48	飲食サービス 114	その他サービス 193	情報通信業 9
確保できている	18.2%	24.3%	23.7%	23.9%	28.7%	25.0%	39.6%	24.6%	22.3%	0.0%
確保する必要があるが、確保できていない	61.5%	55.9%	71.1%	52.2%	27.1%	60.7%	25.0%	28.9%	29.0%	55.6%
確保する必要がない	16.2%	15.3%	5.3%	22.4%	41.9%	14.3%	25.0%	41.2%	41.5%	44.4%
無回答	4.1%	4.5%	0.0%	1.5%	2.3%	0.0%	10.4%	5.3%	7.3%	0.0%

問 11. 就業者の人材育成・能力開発の実施状況に対する自己評価

- * 「教育、学習支援」は、人材育成・能力開発が十分できている事業所の割合が大きい。
- * 「製造業」「運輸業」「医療、福祉」は、人材育成・能力開発が不十分である事業所の割合が 50%以上を占めており多い。
- * 「小売業」「飲食サービス」「その他サービス」は、人材育成・能力開発の必要性がない事業所の割合が大きい。

人材育成・能力開発 回答者数	建設業 148	製造業 111	運輸業 38	卸売業 67	小売業 129	医療、福祉 28	教育、学習支援 48	飲食サービス 114	その他サービス 193	情報通信業 9
十分にできている	26.4%	30.6%	13.2%	22.4%	27.1%	32.1%	39.6%	25.4%	28.5%	11.1%
できていない(不十分)	41.9%	50.5%	73.7%	43.3%	31.0%	50.0%	18.8%	28.1%	24.9%	55.6%
必要な就業者はいない	22.3%	12.6%	10.5%	25.4%	34.9%	14.3%	29.2%	38.6%	35.8%	22.2%
無回答	9.5%	6.3%	2.6%	9.0%	7.0%	3.6%	12.5%	7.9%	10.9%	11.1%

D. 新型コロナウイルス感染拡大による事業活動や働き方の変化

問 12. 新型コロナウイルス感染拡大による事業影響からの回復状況

- * 「運輸業」「教育、学習支援」は、回復したと回答※している事業所の割合がともに 60%近くに及んでおり大きい。
- * 「小売業」「医療、福祉」「飲食サービス」「その他サービス」は、回復していないと回答している事業所が 40%を超えており多く、中でも「飲食サービス」は 64.0%が回復していないと回答しており、その傾向が顕著である。

コロナ禍による事業影響からの回復状況 回答者数	建設業 148	製造業 111	運輸業 38	卸売業 67	小売業 129	医療、福祉 28	教育、学習支援 48	飲食サービス 114	その他サービス 193	情報通信業 9
100%回復した	6.1%	6.1%	7.9%	10.4%	1.6%	3.6%	6.3%	2.6%	5.2%	0.0%
概ね回復した	47.3%	47.3%	52.6%	38.8%	37.2%	50.0%	52.1%	28.1%	36.3%	33.3%
回復していない	29.7%	29.7%	28.9%	37.3%	48.1%	42.9%	25.0%	64.0%	43.0%	33.3%
マイナスの影響がなかった	14.9%	14.9%	10.5%	10.4%	11.6%	0.0%	8.3%	2.6%	10.9%	33.3%
無回答	2.0%	2.0%	0.0%	3.0%	1.6%	3.6%	8.3%	2.6%	4.7%	0.0%

※「100%回復した」「概ね回復した」のいずれかを回答

問 15. コロナ禍を通じた働き方改革の取組状況

- ＊「製造業」「運輸業」「卸売業」「医療、福祉」は、取り組んでいると回答※している事業所の割合がともに 60%以上に及んでおり大きい。
- ＊「教育、学習支援」「飲食サービス」「その他サービス」は、ともに取り組んでいないと回答している事業所が 40%を超えており多く、なおかつ取り組んでいると回答している事業所の割合が 50%に満たず、働き方改革が進んでいないものと考えられる。

コロナ禍を通じた働き方改革の取組状況	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	医療、福祉	教育、学習支援	飲食サービス	その他サービス	情報通信業
回答者数	148	111	38	67	129	28	48	114	193	9
より活発に取り組むようになった	10.1%	20.7%	15.8%	14.9%	10.1%	14.3%	10.4%	17.5%	9.3%	44.4%
コロナ禍以前と同様に取り組んでいる	41.2%	48.6%	52.6%	50.7%	45.7%	57.1%	35.4%	30.7%	36.3%	11.1%
コロナ禍以前と同様に取り組んでいない	42.6%	27.9%	23.7%	29.9%	41.1%	28.6%	43.8%	45.6%	46.1%	44.4%
無回答	6.1%	2.7%	7.9%	4.5%	3.1%	0.0%	10.4%	6.1%	8.3%	0.0%

※「より活発に取り組むようになった」「コロナ禍以前と同様に取り組んでいる」のいずれかを回答

E. 外部との連携について

問 18. 大学や研究機関との連携の状況等

- ＊「卸売業」「医療、福祉」「教育、学習支援」は、大学との連携への関心がある事業所が 30%以上を占めており関心度が高く、中でも「医療、福祉」は実績のある事業所が 10%以上に及び、より連携に係る活動が活発だと考えられる。
- ＊「建設業」「運輸業」「飲食サービス」では大学との連携に関心がない事業所が 70%以上に及んでおり、関心度が低いと考えられる。

大学や研究機関との連携状況	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	医療、福祉	教育、学習支援	飲食サービス	その他サービス	情報通信業
回答者数	148	111	38	67	129	28	48	114	193	9
連携している	1.4%	8.1%	0.0%	4.5%	0.8%	14.3%	4.2%	2.6%	2.6%	0.0%
関心がある	21.6%	28.8%	23.7%	31.3%	28.7%	32.1%	35.4%	14.9%	21.2%	44.4%
関心がない	70.9%	59.5%	71.1%	61.2%	63.6%	53.6%	47.9%	75.4%	67.4%	55.6%
無回答	6.1%	3.6%	5.3%	3.0%	7.0%	0.0%	12.5%	7.0%	8.8%	0.0%

問 19. 事業者間の連携の状況等

- ＊「建設業」「製造業」「運輸業」「医療、福祉」は事業者との連携を実践している者が 40%前後を占めており多い。
- ＊「卸売業」は、関心があると回答した者が 29.9%を占めており、関心度が高いと考えられる。
- ＊「小売業」「飲食サービス」は、事業者との連携に関心がある者が少ない一方で、関心のない者が 50%以上を占めており、関心度が低いと考えられる。

事業者間の連携状況	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	医療、福祉	教育、学習支援	飲食サービス	その他サービス	情報通信業
回答者数	148	111	38	67	129	28	48	114	193	9
連携している	37.8%	38.7%	47.4%	28.4%	16.3%	46.4%	29.2%	10.5%	24.9%	33.3%
関心がある	18.9%	18.9%	23.7%	29.9%	21.7%	17.9%	20.8%	16.7%	16.6%	33.3%
関心がない	39.2%	36.9%	28.9%	37.3%	56.6%	32.1%	39.6%	64.0%	49.7%	33.3%
無回答	4.1%	5.4%	0.0%	4.5%	5.4%	3.6%	10.4%	8.8%	8.8%	0.0%

（３）売上・利益とも増加した事業所と、回答者全体の比較分析

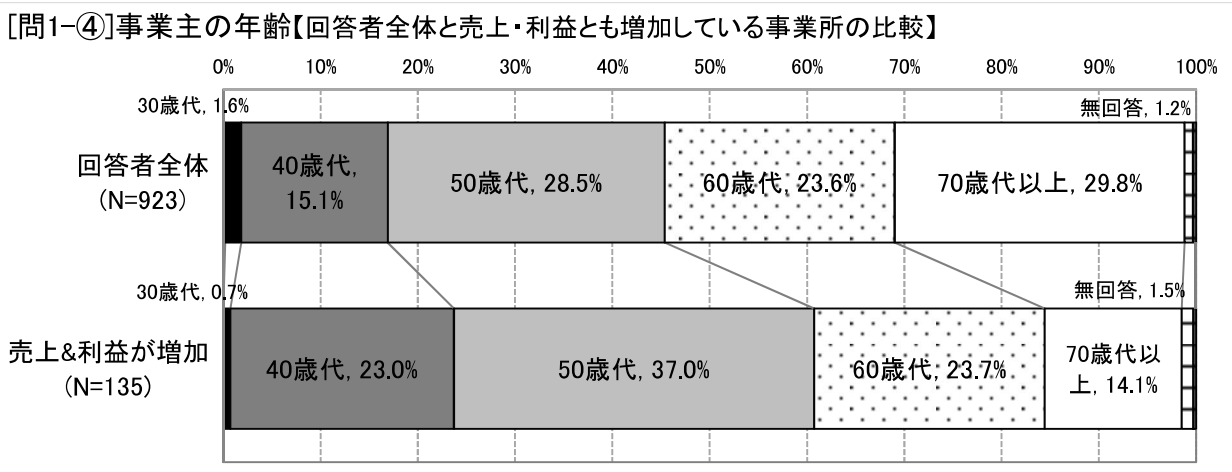
売上・利益とも増加した事業所について、回答者全体の傾向と比較し分析を行った。
（特徴的だと思われる項目のみを抜粋）

●計 135 問 3：昨年度の「売上高（生産高）」「利益」ともに、２～３年前と比べて「増えた」と回答

A. 事業所について

問 1－④. 事業主の年齢

＊ 売上・利益とも増加している事業所は、40 歳代が 23.0%と多いのをはじめ、全体的に年齢の若い傾向がみられる。

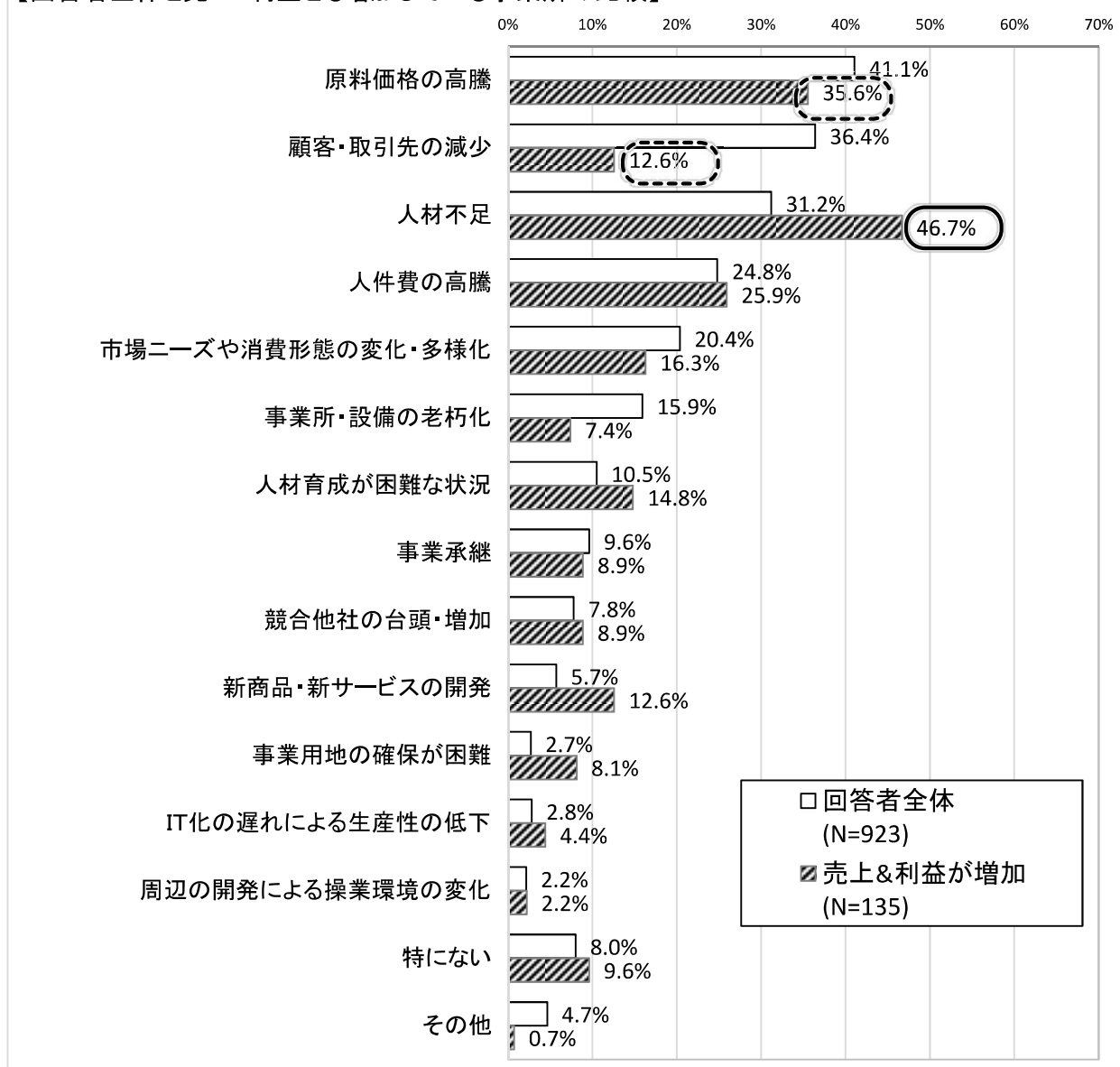


B. 経営上の問題点、問題解決に向けた取組

問4. 現在直面している経営上の問題点や困っている点

- * 売上・利益とも増加している事業所は、「人材不足」（46.7％）が大きく、課題を抱えている企業が多いものと考えられる。
- * 一方、「顧客・取引先の減少」「原料価格の高騰」といった項目への回答は回答者全体と比べて少なく、順調に進められているものと考えられる。

【問4】現在直面している経営上の問題点や困っている点
【回答者全体と売上・利益とも増加している事業所の比較】

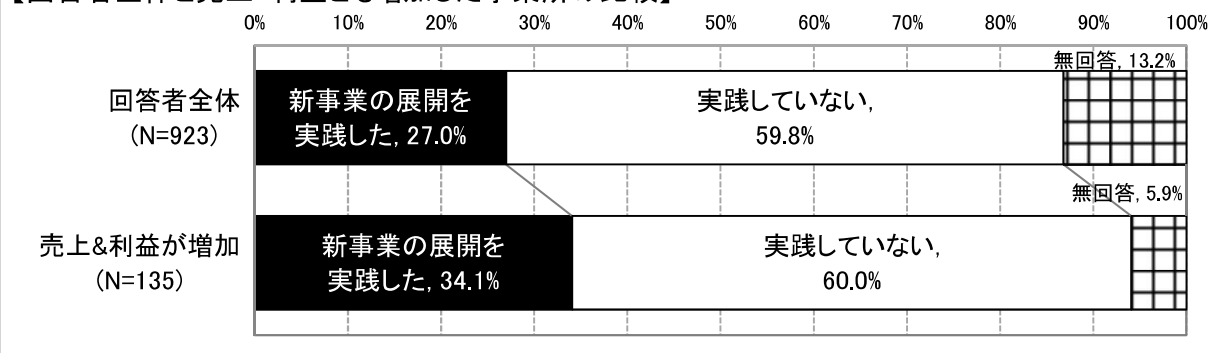


問6-①. 過去10年における新事業展開の実践の有無

* 売上・利益とも増加している事業所は、「新事業の展開を実践した」と回答した者が34.1%と回答者全体よりも多くなっている。

[問6-①]貴社(貴店)で過去10年間に「新事業の展開」を実践したか

【回答者全体と売上・利益とも増加した事業所の比較】



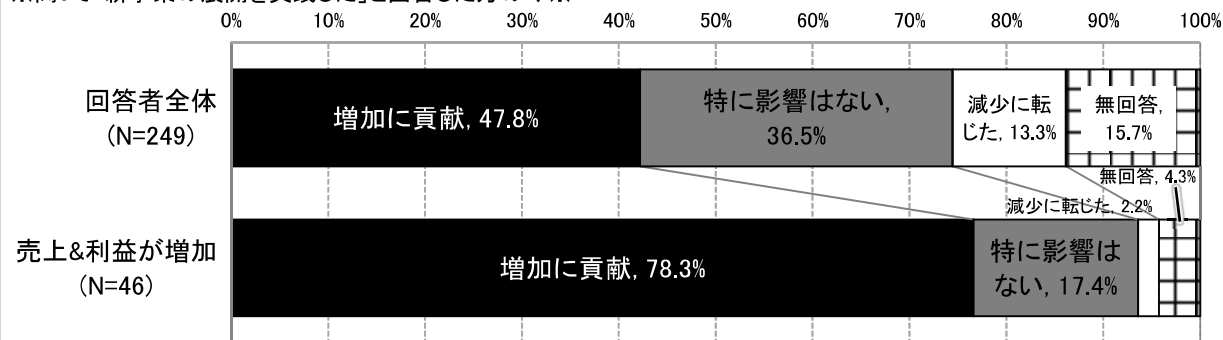
問6-②. 売上高(生産高)への影響※問6で「新事業の展開を実践した」と回答した方のみ

* 売上・利益とも増加している事業所では、78.3%が「増加に貢献」したと回答しており、回答者全体よりもさらに多くなっている。

[問6-②]売上高(生産高)への影響

【回答者全体と売上・利益とも増加した事業所の比較】

※問6で「新事業の展開を実践した」と回答した方のみ※



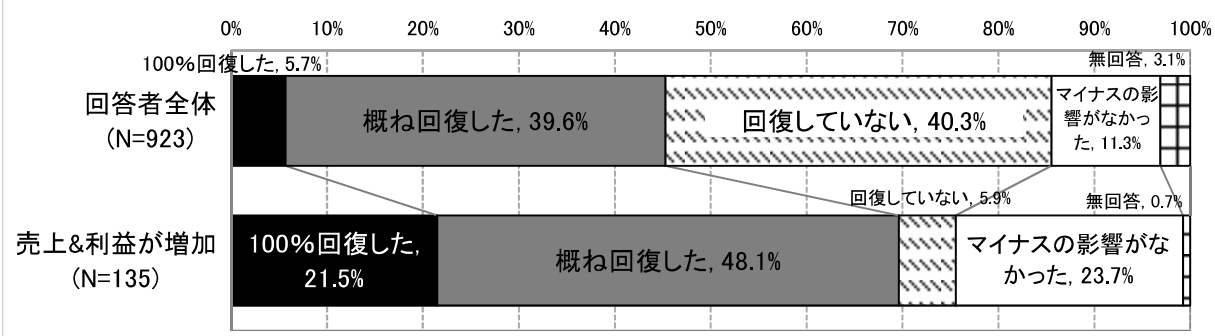
D. 新型コロナウイルス感染拡大による事業活動や働き方の変化について

問 12. 新型コロナウイルス感染拡大による事業影響からの回復状況

＊ 売上・利益とも増加している事業所では、「100%回復した」「概ね回復した」や「マイナスの影響がなかった」の回答が多く、「回復していない」が5.9%に止まる。

[問12]コロナ禍による事業影響からの回復状況

【回答者全体と売上・利益とも増加した事業所の比較】

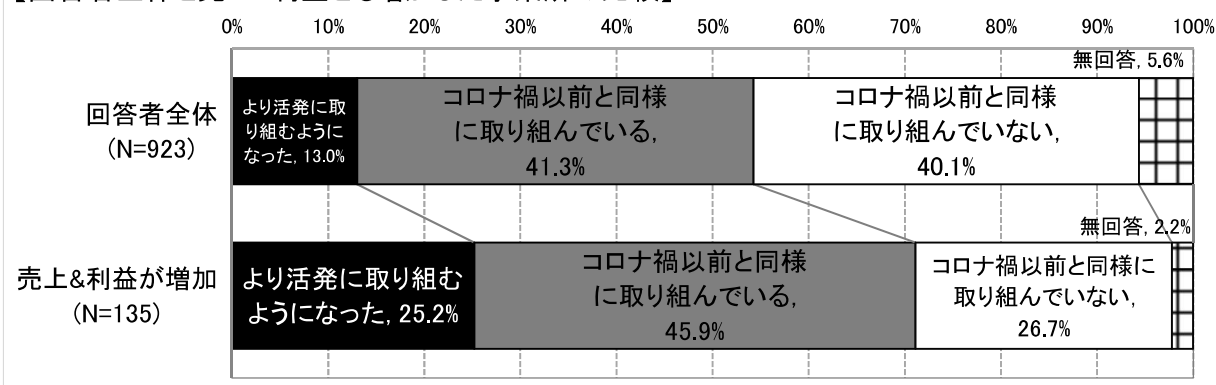


問 15. コロナ禍を通じた働き方改革の取組状況

＊ 売上・利益とも増加している事業所では、「より活発に取り組むようになった」「コロナ禍以前と同様に取り組んでいる」が回答者全体よりも多くなっている。

[問15]コロナ禍を通じた働き方改革の取組状況

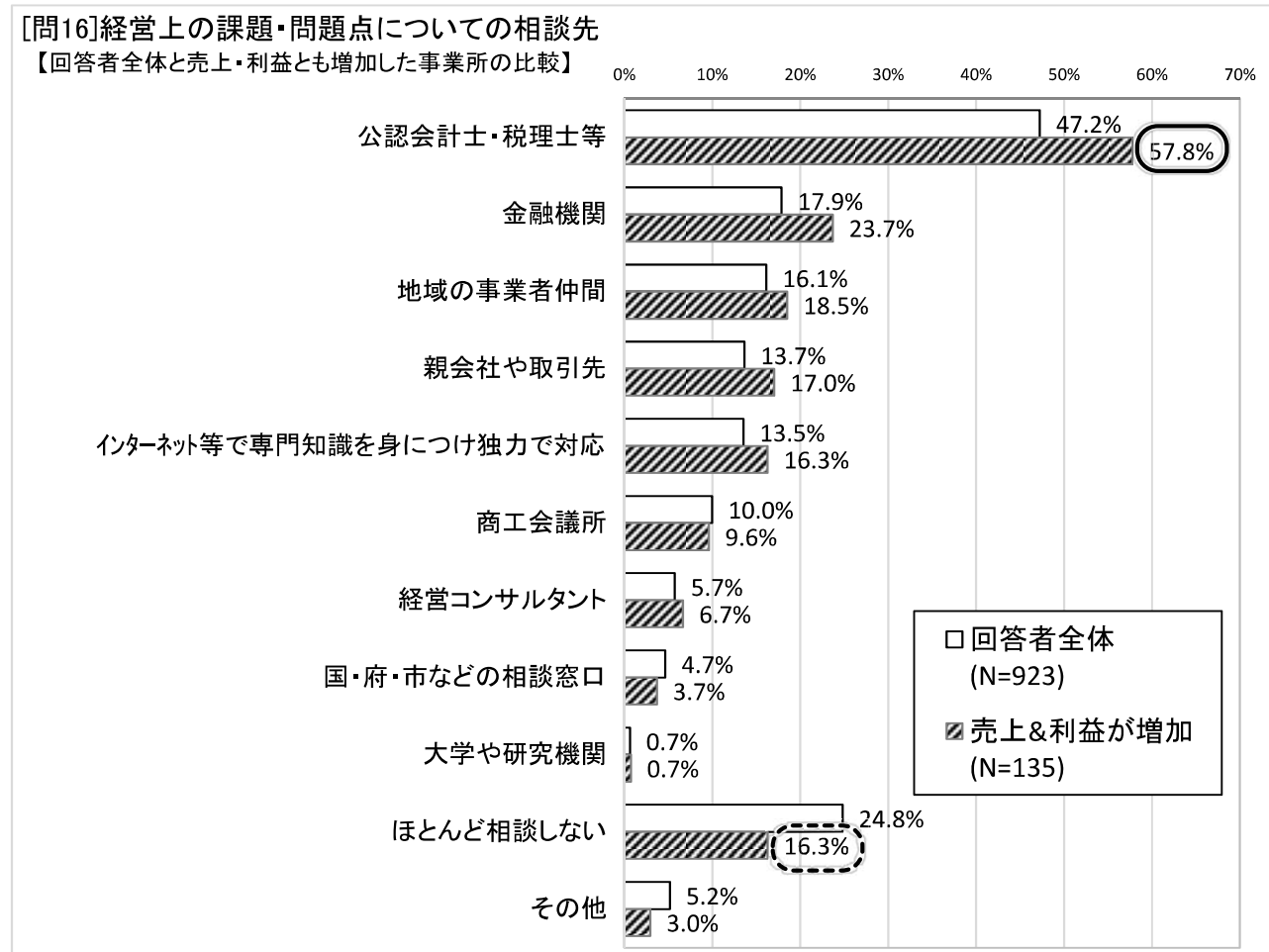
【回答者全体と売上・利益とも増加した事業所の比較】



E. 外部との連携について

問 16. 経営上の課題・問題点についての相談先

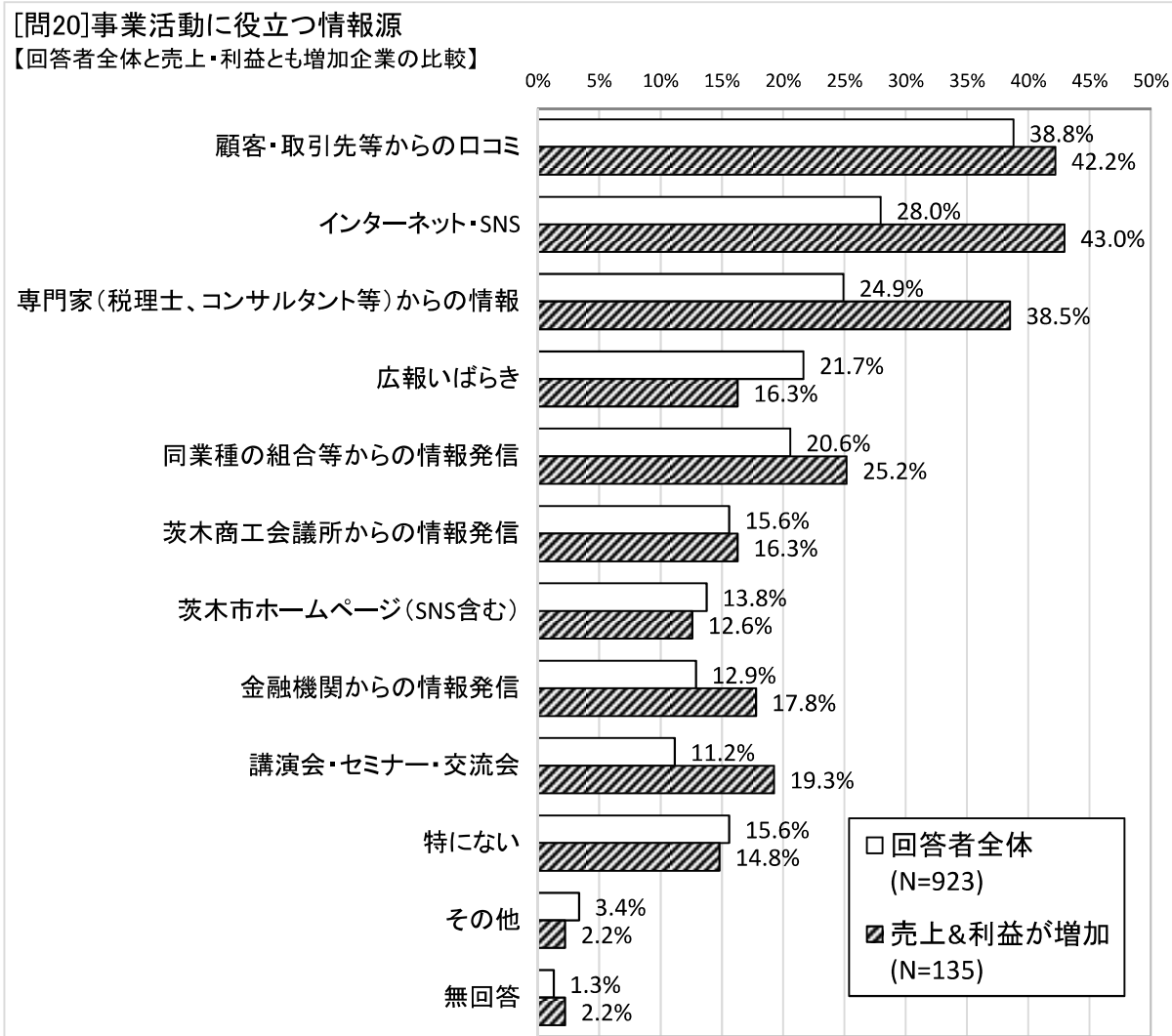
＊ 全体的に、売上・利益とも増加している事業所の方が回答者全体よりも割合が大きく、相談先を多く持っているものと考えられる。



F. 支援策の活用状況等について

問 20. 事業活動に役立つ情報源

＊ 全体的に、売上・利益とも増加している事業所の方が回答者全体よりも割合が大きく、多くの情報源を活用しているものと考えられる。



(4) 過去の調査との比較

平成 27 年度（2015 年度）及び令和元年度（2019 年度）に実施した事業所アンケートにおいても同等の内容を調査している設問のうち主要なものについて、結果を比較し分析を行った。

A. 事業所について

問 1－③. 市内での事業年数

＊ 「50 年以上」の割合が調査ごとに増加し、長く市内で操業している事業所が増えていることが分かる一方で、いずれの調査時も「10～19 年」に比べて「20～29 年」の割合が少なく、20 年前後で廃業・移転する事業所が一定数あるものと考えられる。

	3 年未満	3～9 年	10～19 年	20～29 年	30～39 年	40～49 年	50 年以上	無回答
今回調査	1.3%	11.5%	22.9%	<u>17.7%</u>	13.3%	11.7%	<u>20.3%</u>	1.4%
R.1 調査	—	12.1%	23.7%	<u>15.7%</u>	13.7%	14.4%	<u>17.8%</u>	2.3%
H.27 調査	0.9%	10.4%	23.5%	<u>17.9%</u>	16.3%	17.1%	<u>12.1%</u>	1.9%

問 1－④. 事業主の年齢

＊ 「30 歳代」「40 歳代」の割合が今回調査では小さくなっている一方で、「50 歳代」「70 歳代以上」の割合が大きくなっており、年齢が高くなる傾向にあるものと考えられる。

	20 歳代	30 歳代	40 歳代	50 歳代	60 歳代	70 歳代以上	無回答
今回調査	0.2%	<u>1.6%</u>	<u>15.1%</u>	28.5%	23.6%	29.8%	1.2%
R.1 調査	0.0%	<u>1.8%</u>	19.7%	23.0%	25.0%	28.5%	2.0%
H.27 調査	0.1%	<u>3.1%</u>	18.0%	22.3%	30.4%	24.8%	1.2%

問 1－⑤. 後継者の有無・予定※事業主 50 歳以上のみ※

＊ 全体的な傾向は平成 27 年度（2015 年度）調査時から変わらず、承継先があると回答した者は全体の 3 分の 1 程度となっている。また、令和元年度及び今回調査では承継先が決まっていない者（「なし」「わからない」の合計）が 6 割を越えており、事業承継は依然として活発でないことがうかがえる。

＊ 平成 27 年度（2015 年度）及び令和元年度（2019 年度）と比較して、調査年を追うごとに、「あり」及び「なし」を回答した者が微減する一方で、「わからない」を回答した者が微増する傾向がみられる。

	あり	なし	わからない	その他・不明・無回答
今回調査	32.1%	38.8%	26.1%	3.1%
R.1 調査	34.5%	<u>40.9%</u>	20.4%	4.2%
H.27 調査	34.8%	41.4%	18.1%	5.7%

問3. 昨年度の「売上高（生産高）」や「利益」の動向

- * 売上高・利益とも、令和元年度（2019年度）から今回調査時にかけて「減った」と回答する者が10ポイント以上増加する一方、「ほぼ同じ」と回答する者が10ポイント以上減少している。
- * 一方、「増えた」と回答する者は、売上高・利益とも令和元年度と比較すると微減であった。

【売上高】	増えた	ほぼ同じ	減った	不明・無回答
今回調査	20.2%	<u>20.7%</u>	55.9%	3.3%
R.1調査	21.1%	34.4%	42.6%	1.9%
H.27調査	20.0%	30.0%	48.8%	1.3%

【利益】	増えた	ほぼ同じ	減った	不明・無回答
今回調査	16.4%	<u>19.7%</u>	60.2%	3.7%
R.1調査	17.8%	31.3%	47.9%	3.0%
H.27調査	17.3%	29.3%	52.2%	1.2%

B. 経営上の問題点、問題解決に向けた取組

問4. 現在直面している経営上の問題点

- * 令和元年度（2019年度）に比べて、「原料価格の高騰」や「人件費の高騰」という経費の高騰に対する回答が上位に入ってきており、深刻である状況がうかがえる。
- * この他、「顧客・取引先の減少」は令和元年度調査と同様に第2位で6.8ポイント増加し、「人材不足」は第1位から第3位に後退したが31.2%を占めており、いずれも継続して課題であることがうかがえる。

	1位	2位	3位	4位	5位
今回調査	原料価格の高騰 (41.1%)	顧客・取引先の 減少(36.4%)	人材不足(31.2%)	人件費の高騰 (24.8%)	市場ニーズや消費形態の 変化・多様化(20.4%)
R.1調査	人材不足 (37.3%)	顧客・取引先の 減少(29.6%)	市場ニーズや消費形態の 変化・多様化(19.8%)	事業コストの増 加(18.6%)	事業所・設備の老朽 化(14.3%)

（上位5位までを抜粋、選択肢は調査年度で一部異なる場合がある）

問7-①. 現在の場所での事業継続の意向

- * 今回調査では、当面は現在の場所で続ける意向の者が多い一方、拡張・移転や他所への進出、将来的に廃業を考えている事業者が若干減少した。

	当面は 現在の場所	市内で拡張・ 移転・進出	現在の場所 +他へ進出	市外へ 移転・進出	将来的に廃業	その他・わから ない・無回答
今回調査	68.0%	<u>10.3%</u>	<u>1.5%</u>	<u>0.7%</u>	<u>11.6%</u>	7.9%
R.1調査	59.8%	13.6%	5.0%	3.0%	13.4%	10.3%

問 7-②. 事業継続などの意向に関する要因・理由

＊ 市内(現在の場所)で事業継続する利点・理由、市外へ進出・移転する理由としては、いずれも令和元年度(2019 年度)と同様の内容が上位となった。

市内での事業継続、移転の理由	1 位	2 位	3 位
今回調査	立地条件・アクセスに関すること(49.0%)	顧客に関すること(28.6%)	事業用地(物件)に関すること／その他(ともに 11.8%)
R.1 調査	立地条件・アクセスに関すること(49.3%)	顧客に関すること(26.0%)	その他(17.6%)

市外の進出・移転の理由	1 位	2 位	3 位
今回調査	顧客に関すること(40.0%) →顧客が広域に分散など	立地条件・アクセスに関すること(30.0%) →物流拠点が多いなど	事業用地(物件)に関すること(15.0%) →人材が集まらない、加工場が必要 など
R.1 調査	立地条件・アクセスに関すること(45.8%) →空港や自宅からの距離 など	顧客に関すること(20.8%) →高齢者が多い など	事業用地(物件)に関すること(20.8%) →空き物件(用地)がない など

C. 人材の育成・確保について

問 10. 人材確保の状況、人材が確保できていない理由

- ＊ 「確保する必要があるが、確保できていない」と回答した割合は令和元年度とほぼ同じであるが、平成 27 年度(2015 年度)から 10 ポイント以上増加し、引き続き人手不足であることが分かる。
- ＊ また、人材が確保できていない理由についても、「応募者がいない」「応募者(人材)の質が低い」など、募集をしても結果が思わしくないことがうかがえる回答の割合が令和元年度(2019 年度)と同様に多くなっている。

人材確保の状況	できている	必要あるができてない	必要ない	無回答
今回調査	24.1%	42.0%	29.5%	4.4%
R.1 調査	23.0%	41.5%	28.9%	6.0%
H.27 調査	47.9%	29.6%	20.2%	2.3%

人材が確保できていない理由	1 位	2 位	3 位	4 位	5 位
今回調査	応募者がいない(47.4%)	求める人材の数が少ない(37.6%)	応募者(人材)の質が低い(32.7%)	雇用するための資金がない(21.4%)	採用後の定着率が低い(20.9%)
R.1 調査	応募者がいない(46.4%)	求める人材の数が少ない(40.0%)	応募者(人材)の質が低い(31.8%)	採用後の定着率が低い(22.7%)	雇用するための資金がない(15.5%)
H.27 調査	求める人材の数が少ない(26.0%)	特になし(24.4%)	応募者(人材)の質が低い(24.3%)	雇用するための資金がない(22.5%)	採用後の定着率が低い(13.9%)

(上位 5 位までを抜粋、選択肢は調査年度で一部異なる場合がある)

E. 外部との連携について

問 16. 経営上の課題・問題点についての相談先

- ＊ 主な相談先は、平成 27 年度(2015 年度)及び令和元年度(2019 年度)、今回調査ともに「公認会計士・税理士」が第 1 位となっている。また、令和元年度と比較すると、「ほとんど相談しない」が引き続き第 2 位であるのに加え、「金融機関」が第 5 位から第 3 位へと順位が上昇している。
- ＊ 「国・府・市などの相談窓口」を挙げる者は平成 27 年度(2015 年度)及び令和元年度(2019 年度)、今回調査ともに低く、また、調査年を追うごとに微減する傾向がみられた。

	1 位	2 位	3 位	4 位	5 位	参考
今回調査	公認会計士・ 税理士 (47.2%)	ほとんど相談し ない(24.8%)	金融機関 (17.9%)	地域の事業者 仲間(16.1%)	インターネット など独力で対 応(13.7%)	国・府・市など の相談窓口 (4.7%)
R. 1 調査	公認会計士・ 税理士 (47.2%)	ほとんど相談し ない(26.6%)	親会社や取引 先(16.0%)	地域の事業者 仲間(15.8%)	金融機関 (14.2%)	国・府・市など の相談窓口 (5.4%)
H.27 調査	公認会計士・ 税理士等 (57.6%)	親会社や取引 先(17.5%)	インターネットな ど独力で対応 (16.2%)	金融機関 (14.7%)	その他 (13.3%)	国・府・市など の相談窓口 (6.5%)

(上位 5 位までを抜粋、選択肢は調査年度で一部異なる場合がある)

F. 支援策の活用状況について

問 20. 事業活動に役立つ情報源

- ＊ 令和元年度(2019 年度)、今回調査ともに顧客・取引先等からの口コミ」が第 1 位となっているが、令和元年度(2019 年度)には上位 5 位に入っていなかった「インターネット・SNS」が第 2 位、「専門家(税理士、コンサルタント等)」が第 3 位、「広報いばらき」が第 4 位に入っており、情報源が変化していることがこのことから分かる。

事業活動に 役立つ情報源	1 位	2 位	3 位	4 位	5 位
今回調査	顧客・取引先等か らの口コミ (38.8%)	インターネット・SNS (28.0%)	専門家(税理士、コ ンサルタント等)か らの情報(24.9%)	広報いばらき (21.7%)	同業種の組合等か らの情報発信 (20.6%)
R. 1 調査	顧客・取引先等か らの口コミ (39.7%)	同業種の組合等か らの情報発信 (19.8%)	講演会・セミナー (31.8%)	交流会・勉強会 (22.7%)	マスメディア(テレ ビ・ラジオ・新聞等) (15.5%)

(上位 5 位までを抜粋、選択肢は調査年度で一部異なる場合がある)