
八戸市中小企業・小規模企業振興ビジョン アンケート調査報告書

令和 4 年 10 月

八戸市商工労働観光部商工課

目 次

第1章 調査概要	4
1. 調査の目的	4
2. 調査対象	4
3. 調査内容	4
4. 調査方法	4
5. 調査期間	4
6. 回収結果	5
7. 注意事項	5
第2章 現況分析	6
1. 人口	6
(1) 人口構成	6
(2) 人口推移	7
(3) 自然増減・社会増減の推移	8
2. 企業	9
(1) 産業大分類別企業数	9
(2) 企業数の推移	9
3. 事業所	10
(1) 産業大分類別事業所数	10
(2) 事業所数の推移	10
4. 起業件数と倒産件数	11
(1) 新設法人数推移	11
(2) 倒産件数推移	11
(3) 休業・廃業件数推移	12
5. 従業員	13
(1) 産業大分類別従業員数	13
(2) 従業員数推移	13
6. 産業	14
(1) 産業別市内総生産	14
(2) 産業大分類別付加価値額（企業単位）	15
7. 地域経済循環分析	16
(1) 地域経済循環図	16
(2) 生産	17
(3) 分配（雇用者所得）	18
(4) 支出（民間消費）	19

8. 新型コロナウイルスの影響	20
(1) 企業活動への影響	20
(2) 減収企業率	20
第3章 調査結果	21
1. 回答企業の属性	21
(1) 本店所在地【問1-1】	21
(2) 経営形態【問1-2】	21
(3) 市内での事業年数【問1-3】	22
(4) 常用従業員数【問1-4】	22
(5) 業種【問1-5】	23
(6) 資本金【問1-6】	24
(7) 経営者の年代【問1-7】	24
(8) 直近の年間売上【問2】	25
(9) 感染拡大前（3年前）の売上高との比較【問3】	26
2. 新型コロナウイルスの影響について	28
(1) 新型コロナウイルスの影響【問4】	28
(2) 活用したコロナ対策の関連施策【問5】	32
(3) 現在のコロナ環境下における経営上の課題【問6】	34
(4) 2020年1月以降の新たな借入の有無【問7(1)】	36
(5) 借入金の用途【問7(2)】	38
(6) 借入金の返済の見通し【問7(3)】	40
(7) 借入金の返済の見通しが立っていない理由【問7(4)】	42
(8) 最も取引額が大きい仕入市場・販売市場【問8】	43
(9) 貴社の取り組み状況について【問9】	45
3. 原油・原材料の高騰、円安の影響について	53
(1) 原油・原材料の高騰が貴社の経営に与える影響【問10】	53
(2) コスト上昇分のうち価格転嫁できている割合【問11】	55
(3) 現在の為替水準と貴社の経営【問12】	56
4. 経営課題について	58
(1) 貴社の強み・弱み【問13】	58
(2) 過去3年間の新規取引先のきっかけ【問14】	62
(3) 今後、取り組みたい（力を入れていきたい）こと【問15】	64
(4) 取り組みたい（力を入れていきたい）ことの具体的な内容【問16】	66
(5) 事業承継（後継者）について【問17(1)】	74
(6) 後継者候補について【問17(2)】	76
(7) 事業承継を実施するまでの課題【問18】	77

5. 従業員の雇用・採用について	79
(1) 人材確保（採用）の課題【問 19】	79
(2) 人材育成上の課題【問 20】	81
(3) 働き方改革で今後取り組みたいこと【問 21】	83
6. デジタル化について	85
(1) 自社のデジタル化について【問 22(1)]	85
(2) デジタル化の取り組み内容【問 22 (2)]	87
(3) デジタル化を推進する上での課題【問 23】	89
7. カーボンニュートラル（脱炭素）について	92
(1) カーボンニュートラル（脱炭素）に関する取り組み実施の有無【問 24 (1)]	92
(2) 具体的な取り組み内容【問 24 (2)]	94
(3) カーボンニュートラルを進める上での課題【問 25】	96
8. 経営支援について	98
(1) 相談等で関わりのある産業支援機関【問 26】	98
(2) 八戸地域の良さや強み【問 27】	100
(3) 八戸地域の課題（問題点）や弱み【問 28】	102
(4) 回答内容の補足・八戸市へのご意見【問 29】	104
第4章 調査票.....	109

第1章 調査概要

1. 調査の目的

新型コロナウイルス感染症による大きな影響を受けた地域経済の再生・回復の道筋を示すため、第7次総合計画で定める経済施策の方向性や、令和4年4月1日付で施行された八戸市中小企業・小規模企業振興基本条例等を踏まえ、ウィズコロナ・アフターコロナ時代に向けた目指すべき方向性を明らかにする。

2. 調査対象

(1) 調査対象

八戸市内に事業所を置く中小事業者、小規模事業者（個人事業者を含む）

(2) 対象件数

2,000 件

(3) 抽出方法

株式会社東京商工リサーチの企業情報データベースから抽出

3. 調査内容

(1) 貴社について

(2) 新型コロナウイルスの影響について

(3) 原油・原材料の高騰、円安の影響について

(4) 経営課題について

(5) 従業員の雇用・採用について

(6) デジタル化について

(7) カーボンニュートラル（脱炭素）について

(8) 経営支援について

4. 調査方法

郵送配付

郵送及び WEB による回収

5. 調査期間

令和4年7月29日～8月12日

6. 回収結果

発送件数	有効回答件数	有効回答率
2,000 件	836 件	41.8%
(うち WEB 回答 297 件)		

7. 注意事項

- (1) 図表中の「N」(Number of cases の略) は、設問に対する回答者の総数を示しており、回答者の構成比 (%) を算出するための基底となる。
- (2) 図表中の構成比は、小数点第 2 位以下を四捨五入している。
- (3) 集計表の上段の数字は回答件数、下段の数字は構成比 (%) を示している。
- (4) 回答が 2 つ以上ありうる場合（複数回答）は、合計が 100% を超えることがある。
- (5) 回答数が 10 件未満の区分については、統計上の有意性に鑑みて原則としてコメントを省略している。各数値は参考程度とされたい。
- (6) 業種別の集計は、有効回答件数が 40 件以上の業種を掲載している。

第2章 現況分析

八戸市における地域経済の現状を各種経済統計調査毎に分析し、傾向や特徴について記述していく。

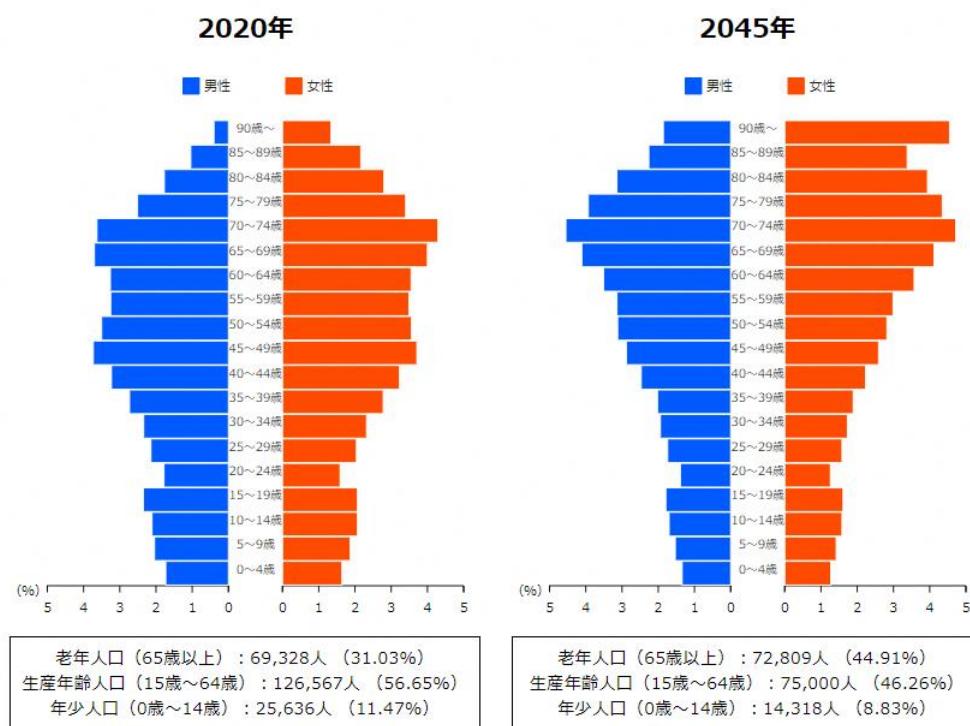
1. 人口

(1) 人口構成

八戸市の人口を住民基本台帳（2022年8月31日時点）でみると221,791人となる。また、2020年国勢調査確定値によれば、青森市に次いで県内2番目であり、青森県人口1,237,984人のうち18.0%を占めている。

図表1-1はRESASで八戸市の人口を合計して年代別にみたものである。年代を65歳以上の老人人口、15歳～64歳の生産年齢人口、0歳～14歳の年少人口に分けてみると、2020年で最も多いのは生産年齢人口で126,567人（56.7%）、次いで老人人口69,328人（31.0%）、年少人口25,636人（11.5%）となっている（図表1-1）。

図表1-1:八戸市の人口ピラミッド

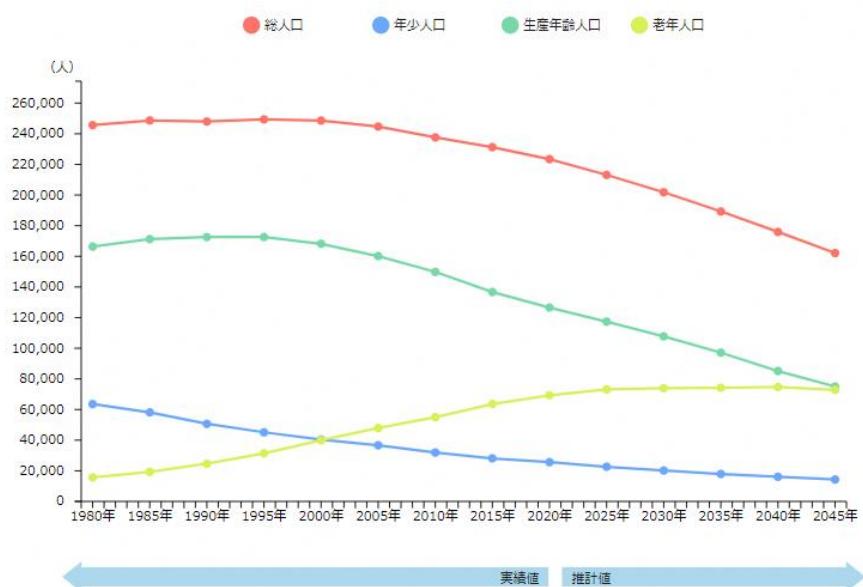


【出典】RESAS：総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」

(2) 人口推移

八戸市の1980年以降の人口推移をRESASでみると、1995年の249,358人をピークに減少傾向で推移している。2025年以降は「国立社会保障・人口問題研究所」のデータに基づく推計値となるが、減少傾向は続き、2045年には2020年の223,415人から27.4%減の162,127人になると予想されている。同じく生産年齢人口は2020年の126,567人から40.7%減の75,000人、年少人口は2020年の25,636人から44.1%減の14,318人にまで減少すると予想されている（図表1-2）。

図表1-2:八戸市の人口推移



集計年	総人口 (人)	年少人口 (人)	生産年齢人口 (人)	老人人口 (人)
1980	245,617	63,526	166,341	15,661
1985	248,691	58,148	171,236	19,307
1990	247,983	50,622	172,518	24,639
1995	249,358	45,138	172,582	31,432
2000	248,608	40,346	168,189	39,908
2005	244,700	36,657	160,112	47,912
2010	237,615	31,926	149,842	55,030
2015	231,257	28,122	136,712	63,614
2020	223,415	25,636	126,567	69,328
2025	213,146	22,642	117,383	73,121
2030	201,803	20,181	107,768	73,854
2035	189,274	17,931	97,127	74,216
2040	175,916	16,105	85,107	74,704
2045	162,127	14,318	75,000	72,809

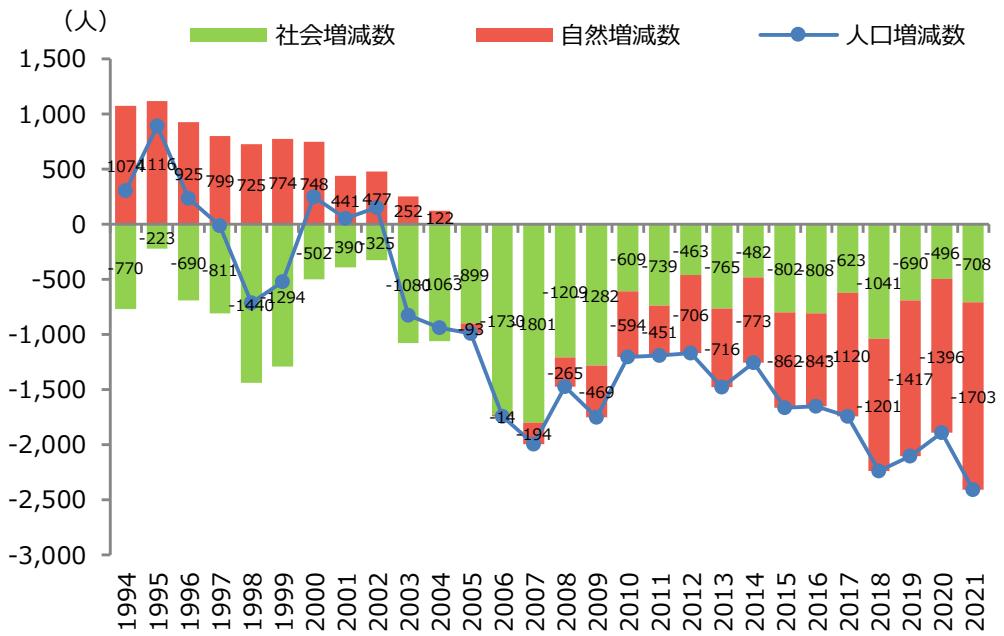
【出典】RESAS：総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」

【注記】RESASの2025年以降の数値は「国立社会保障・人口問題研究所」のデータに基づく推計値。

(3) 自然増減・社会増減の推移

八戸市では、2002年までは自然増加数が社会減少数を上回ったことで人口が増加した年も見られたが、2003年以降は人口減少となっている。2005年以降は自然減と社会減の両面で人口減少が進んでおり、2014年からは人口減少において自然減が社会減を上回る状態が続いている（図表1-3）。

図表1-3:八戸市の人口動態の推移



【出典】総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数調査」再編加工

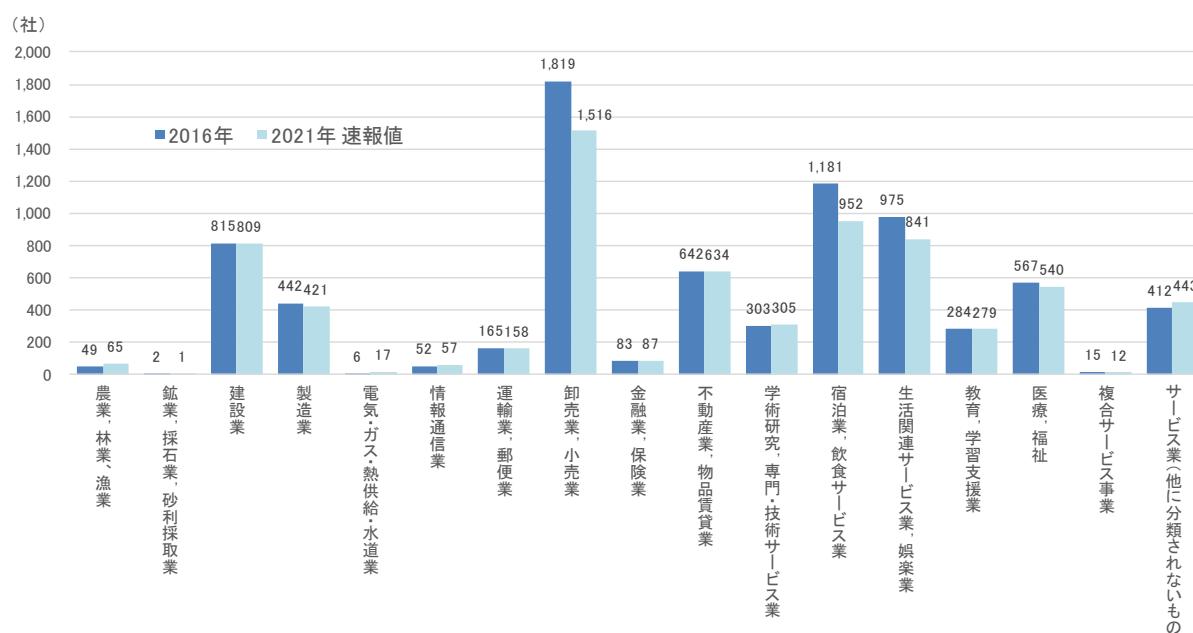
【注記】2012年までは年度データ、2013年以降は年次データ。2011年までは日本人のみ、2012年以降は外国人を含む数字。

2. 企業

(1) 産業大分類別企業数

八戸市の企業数を産業大分類別にみると、卸売業、小売業が最も多く、次いで宿泊業、飲食サービス業、生活関連サービス業、娯楽業となっている（図表 2-1）。

図表 2-1：八戸市の産業大分類別企業数

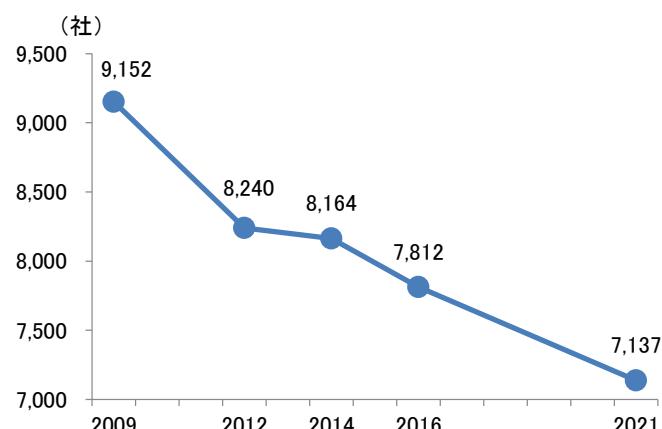


【出典】総務省「経済センサス基礎調査」、総務省・経済産業省「経済センサス活動調査」再編加工
【注記】企業数については、会社数と個人事業所を合算した数値。2021年は速報値。

(2) 企業数の推移

八戸市の企業数の 2009 年以降の推移をみると、減少傾向となっている。2014 年から 2016 年にかけて 8,164 社から 7,812 社と 4.3% 減少、2016 年から 2021 年にかけては 7,137 社と 8.6% 減少となっており、減少幅が拡大している（図表 2-2）。

図表 2-2：八戸市の企業数の推移



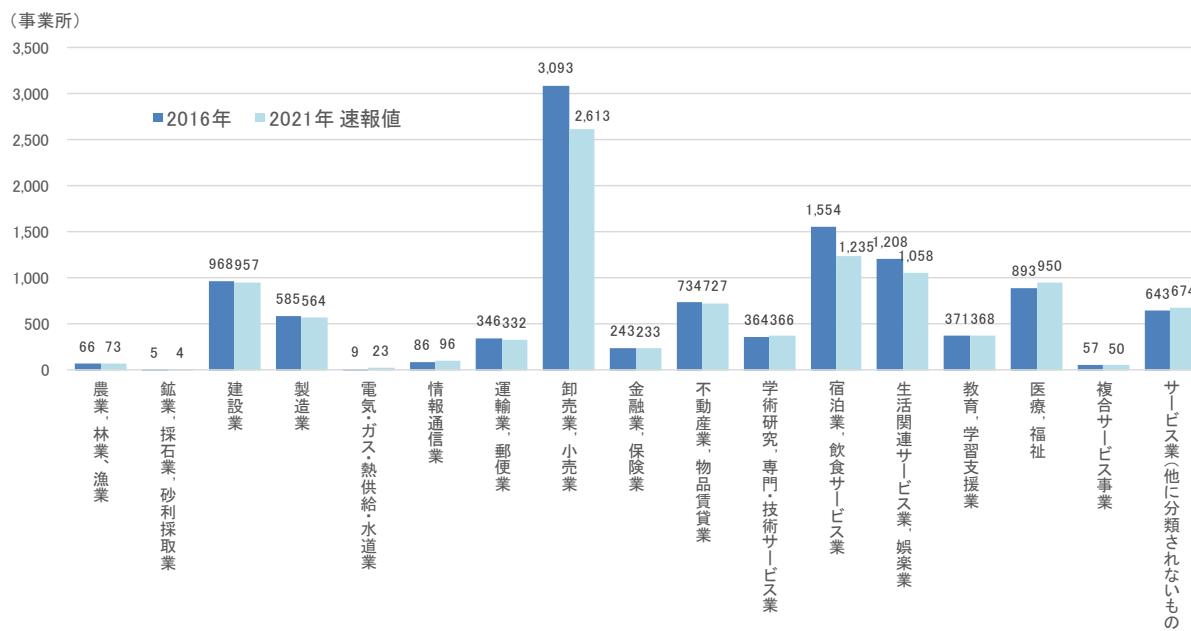
【出典】総務省「経済センサス基礎調査」、総務省・経済産業省「経済センサス活動調査」再編加工
【注記】企業数については、会社数と個人事業所を合算した数値。2021年は速報値。

3. 事業所

(1) 産業大分類別事業所数

八戸市の事業所数を産業大分類別にみると、卸売業、小売業が最も多く、次いで宿泊業、飲食サービス業、生活関連サービス業、娯楽業となっている（図表 3-1）。

図表 3-1: 八戸市の産業大分類別事業所数

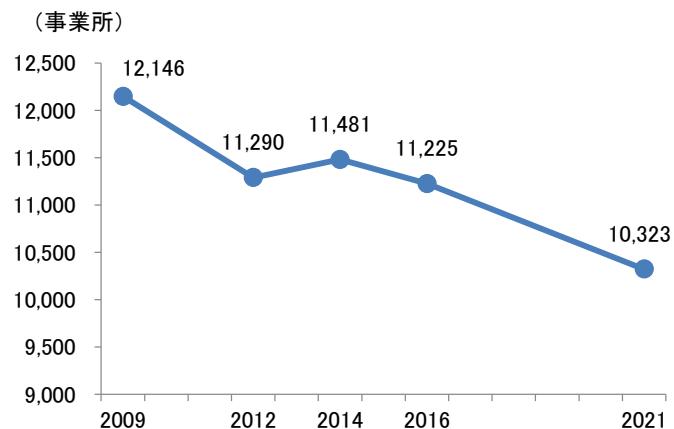


【出典】総務省「経済センサス基礎調査」、総務省・経済産業省「経済センサス活動調査」再編加工
【注記】2021年は速報値。

(2) 事業所数の推移

八戸市の事業所数の2009年以降の推移をみると、2012年から2014年にかけて11,290件から11,481件と191件増加したものの、その後は減少が続いている（図表 3-3）。

図表 3-3: 八戸市の事業所数推移



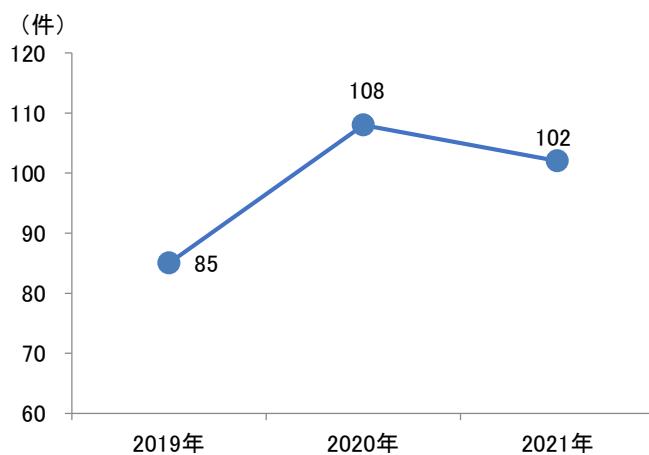
【出典】総務省「経済センサス基礎調査」、総務省・経済産業省「経済センサス活動調査」再編加工
【注記】2021年は速報値。

4. 起業件数と倒産件数

(1) 新設法人件数推移

東京商工リサーチ調べによる 2019 年から 2021 年の八戸市における新設法人件数をみると、それぞれ 85 件、108 件、102 件であった。2019 年から 2020 年にかけて大きく増加したが、2021 年には減少に転じた（図表 4-1）。

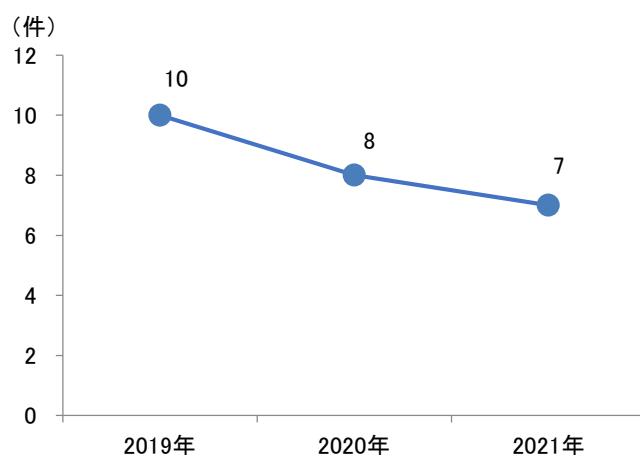
図表 4-1: 新設法人件数推移



(2) 倒産件数推移

東京商工リサーチ調べによる 2019 年から 2021 年の八戸市における倒産件数をみると、それぞれ 10 件、8 件、7 件であった。減少幅はわずかではあるものの、2 年連続で減少している（図表 4-2）。

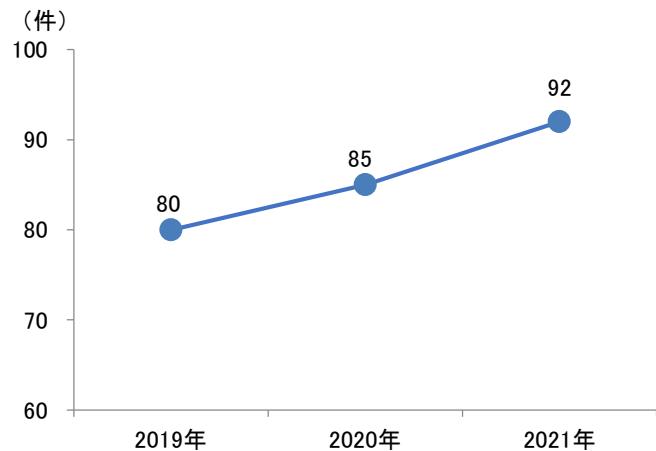
図表 4-2: 倒産件数推移



(3) 休業・廃業件数推移

東京商工リサーチ調べによる 2019 年から 2021 年の八戸市における休業・廃業件数をみると、それぞれ 80 件、85 件、92 件であった。2 年連続で増加している（図表 4-3）。

図表 4-3: 休業・廃業件数推移

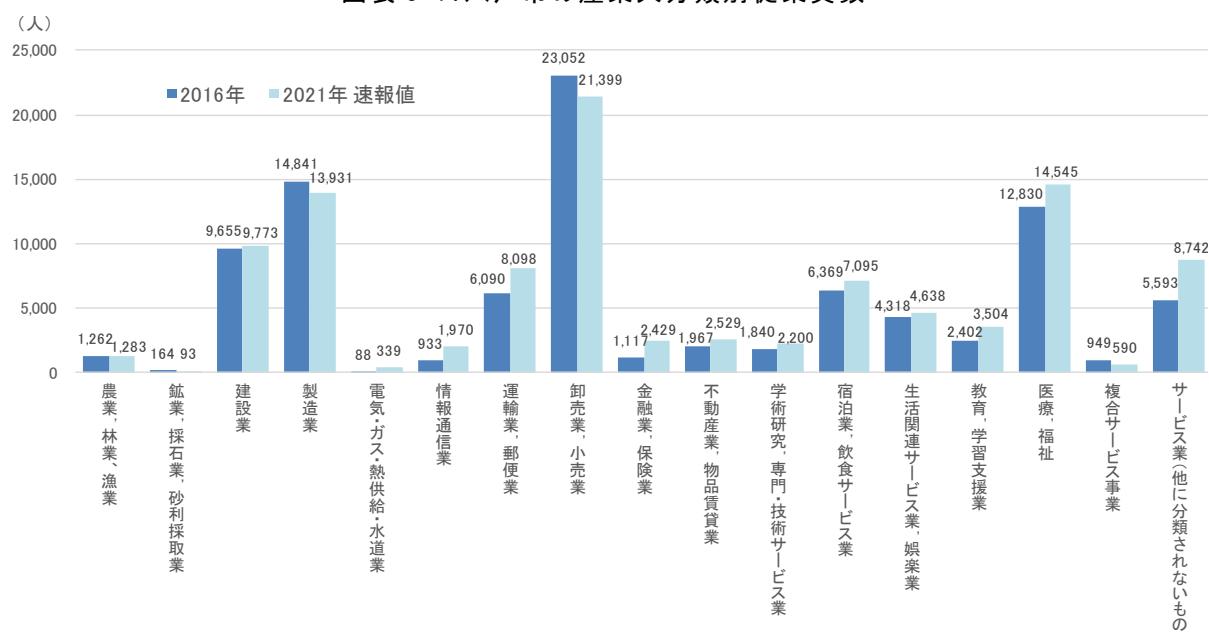


5. 従業員

(1) 産業大分類別従業員数

八戸市の従業員数を産業大分類別にみると、卸売業、小売業が最も多く、次いで製造業、医療、福祉の順となっている（図表 5-1）。

図表 5-1: 八戸市の産業大分類別従業員数



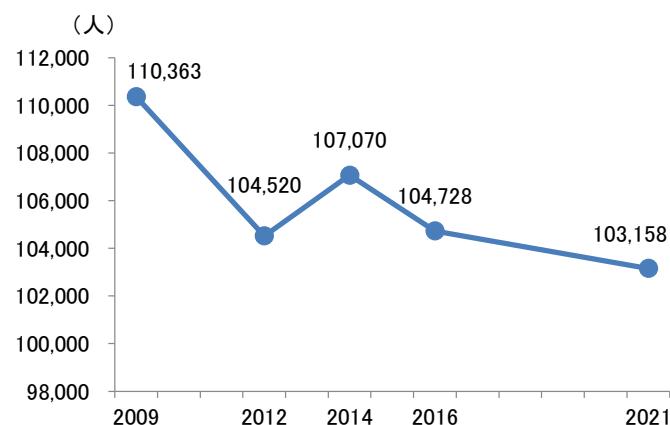
【出典】総務省「経済センサスー基礎調査」、総務省・経済産業省「経済センサスー活動調査」再編加工

【注記】従業者数は事業所単位の数値。2021年は速報値。

(2) 従業員数推移

八戸市の従業員数の 2009 年以降の推移をみると、2012 年から 2014 年にかけて 104,520 人から 107,070 人と 2,550 人増加したものの、その後は減少が続いている。2016 年から 2021 年にかけても 1,570 人減少しているが、2014 年から 2016 年と比べると減少ペースは緩やかになっている（図表 5-2）。

図表 5-2: 八戸市の従業員数推移



【出典】総務省「経済センサスー基礎調査」、総務省・経済産業省「経済センサスー活動調査」再編加工

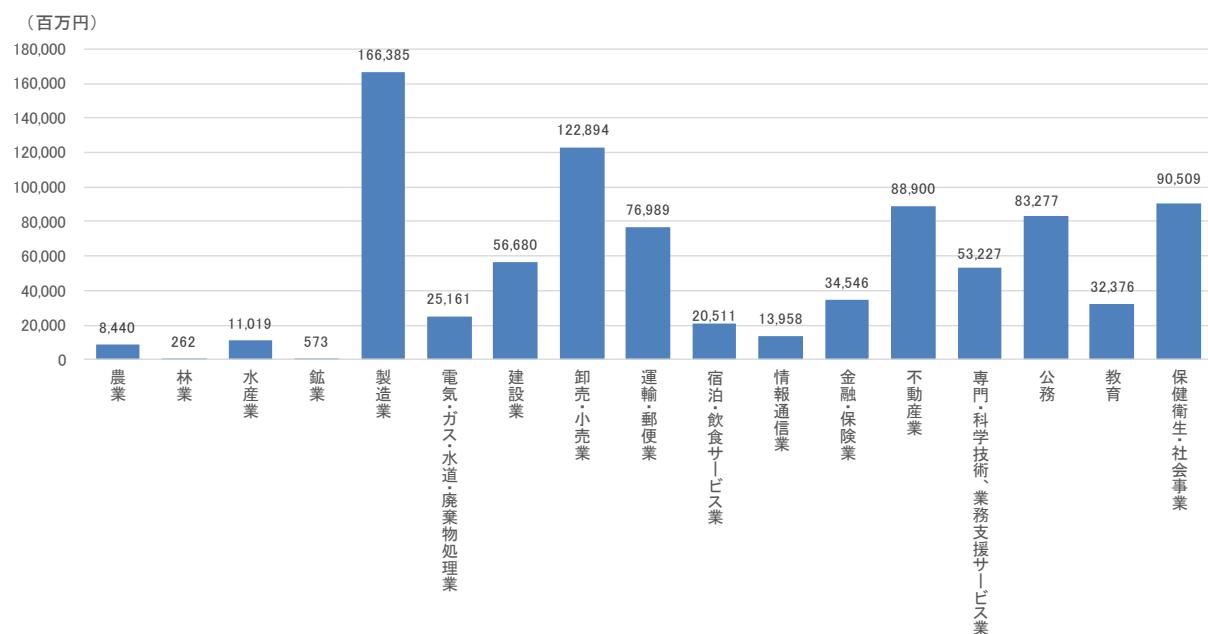
【注記】従業者数は事業所単位の数値。2021年は速報値。

6. 産業

(1) 産業別市内総生産

八戸市の2018年度の市内総生産は9,174億7,700万円で、前年度比2.6%増であった。産業別にみると、製造業が1,663億8,500万円で最も多く、次いで卸売・小売業が1,228億9,400万円、保健衛生・社会事業が905億900万円となっている（図表6-1）。

図表6-1:八戸市の産業別市内総生産(2018年度)



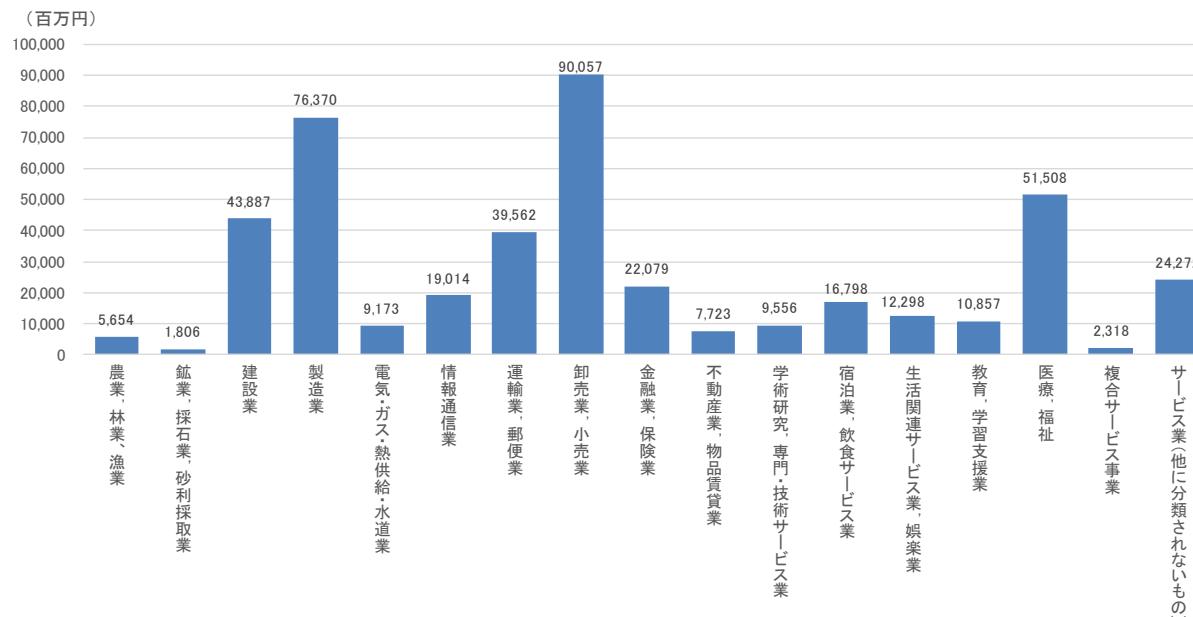
項目・区分	(単位:百万円)		対前年度 増加率(%)	構成比(%)	
	2017年度	2018年度		2017年度	2018年度
農業	8,868	8,440	-4.8	1.0	0.9
林業	230	262	13.9	0.0	0.0
水産業	11,312	11,019	-2.6	1.3	1.2
鉱業	829	573	-30.9	0.1	0.1
製造業	148,860	166,385	11.8	16.6	18.1
電気・ガス・水道・廃棄物処理業	26,190	25,161	-3.9	2.9	2.7
建設業	51,135	56,680	10.8	5.7	6.2
卸売・小売業	124,639	122,894	-1.4	13.9	13.4
運輸・郵便業	75,407	76,989	2.1	8.4	8.4
宿泊・飲食サービス業	21,034	20,511	-2.5	2.4	2.2
情報通信業	14,963	13,958	-6.7	1.7	1.5
金融・保険業	33,119	34,546	4.3	3.7	3.8
不動産業	92,798	88,900	-4.2	10.4	9.7
専門・科学技術・業務支援サービス業	51,510	53,227	3.3	5.8	5.8
公務	81,807	83,277	1.8	9.1	9.1
教育	32,857	32,376	-1.5	3.7	3.5
保健衛生・社会事業	87,388	90,509	3.6	9.8	9.9
その他のサービス	37,940	37,031	-2.4	4.2	4.0
1 小計	900,888	922,737	2.4		
2 輸入品に課される税・関税		4,595	5,667	23.3	
3 (控除)総資本形成に係る消費税		11,172	10,926	-2.2	
4 市内総生産(1+2-3)		894,311	917,477	2.6	

【出典】青森県統計分析課「市町村民経済計算」

(2) 産業大分類別付加価値額(企業単位)

八戸市の平成 28 年度（2016 年）の付加価値額（企業単位）の総数は 4,429 億 3,300 万円であった。産業大分類別にみると、卸売業、小売業が 900 億 5,700 万円と最も多く、次いで製造業が 763 億 7,000 万円、医療、福祉が 515 億 800 万円となっている（図表 6-2）。

図表 6-2: 八戸市の産業大分類別付加価値額(企業単位)



【出典】平成 28 年経済センサス

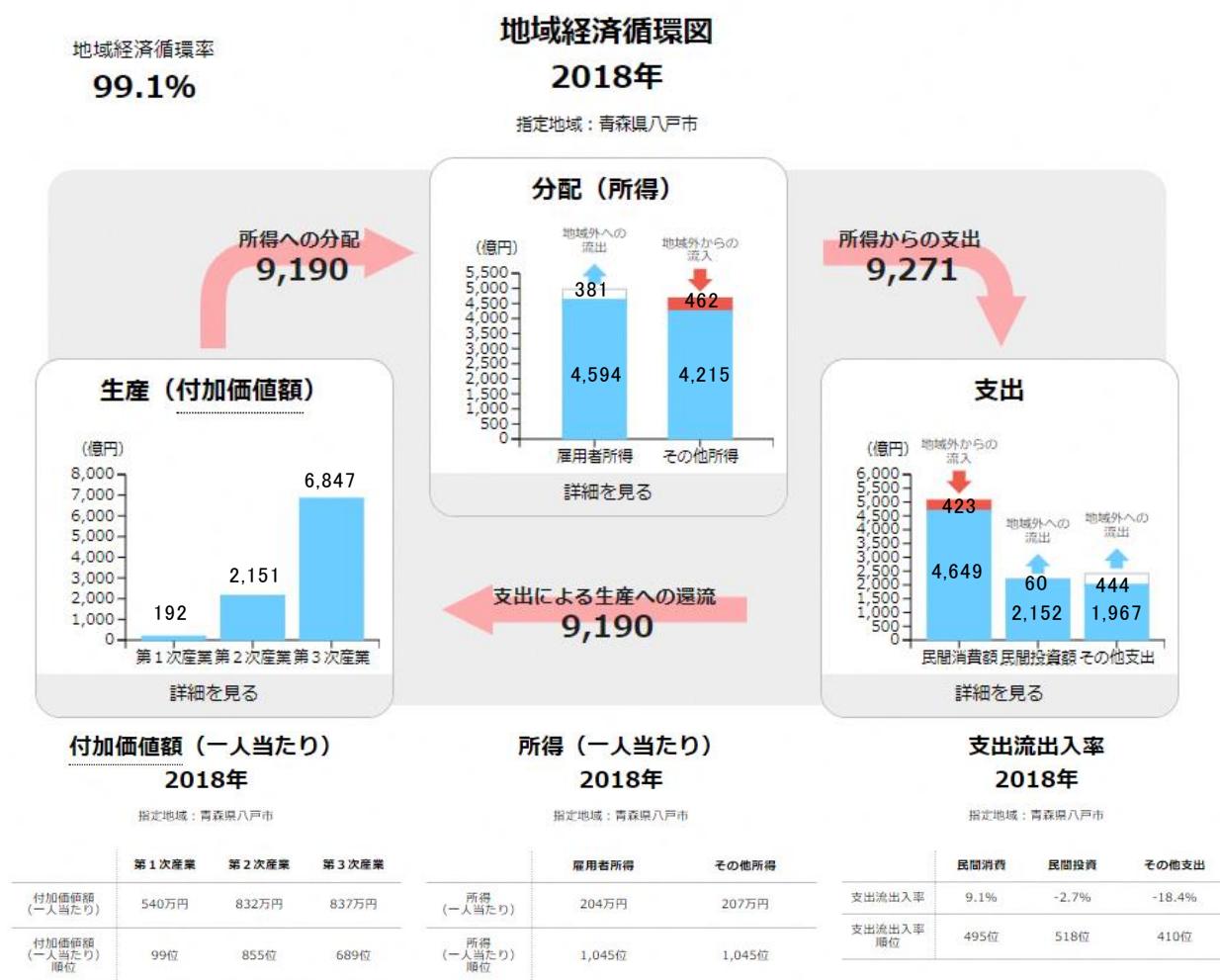
7. 地域経済循環分析

(1) 地域経済循環図

八戸市の2018年の地域経済循環図をみると、地域経済循環率は99.1%となっており、100%未満ではあるものの地域経済の自立性は比較的高いといえる。

生産によって生み出された付加価値額をみると、第3次産業が6,847億円で最も多い。分配（所得）については、八戸市全体での分配額は9,190億円であり、うち雇用者所得は4,594億円で、381億円が地域外へ流出している。また、その他所得として462億円が地域外から流入している。支出については、民間消費額は4,649億円で、423億円が地域外から流入している。民間投資額とその他支出を合わせた地域外への流出の総額は504億円となっている（図表7-1）。

図表7-1:八戸市の地域経済循環図



【出典】RESAS 環境省「地域産業連関表」、「地域経済計算」（株式会社価値総合研究所（日本政策投資銀行グループ）受託作成）

※雇用者所得：住民の労働の対価として受け取る賃金や給料等

※その他所得：雇用者所得以外の所得で財産所得、企業所得、交付税、社会保険給付、補助金等が含まれる

※民間消費額：ある地域に分配された所得を原資とした住民等の消費額

※民間投資額：ある地域に分配された所得を原資とした企業等の設備投資額

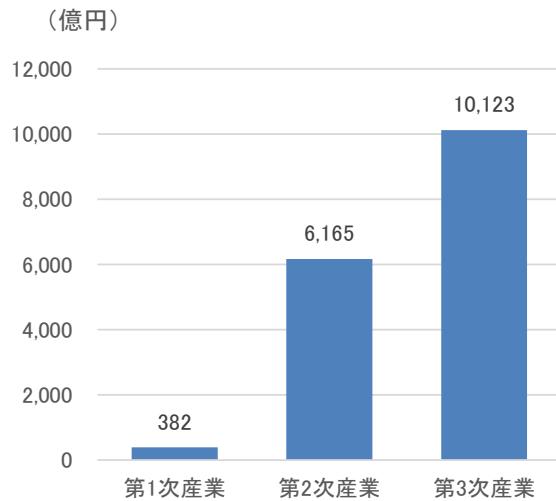
※その他支出：政府支出と地域産業の移輸出入収支額の合計額。市役所や国の出先機関等からの発注額等も含まれる。

(2) 生産

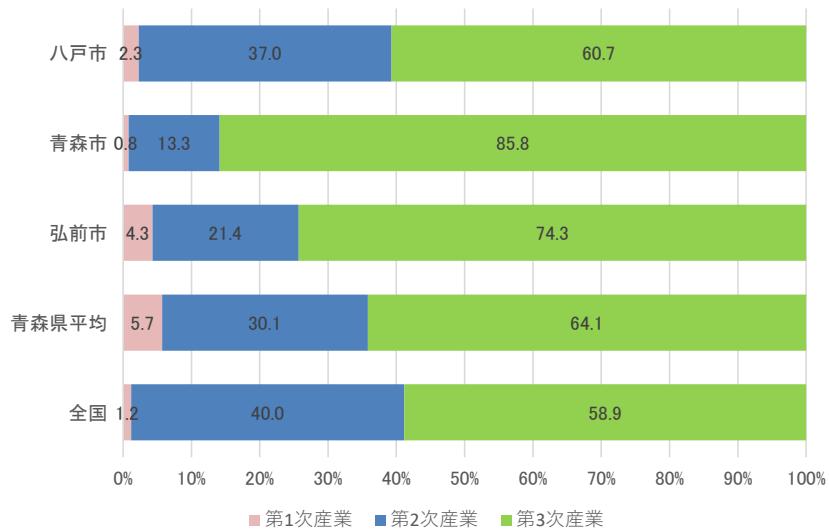
八戸市の2018年の生産額についてみると、第3次産業が1兆123億円で最も高く、60.7%を占めている（図表7-2）。

生産額の構成割合を比較すると、八戸市は青森市や弘前市に比べ第2次産業の割合が高く、青森県平均も上回っている（図表7-3）。

図表7-2:八戸市の生産額(総額-産業別)



図表7-3:生産額の構成比較

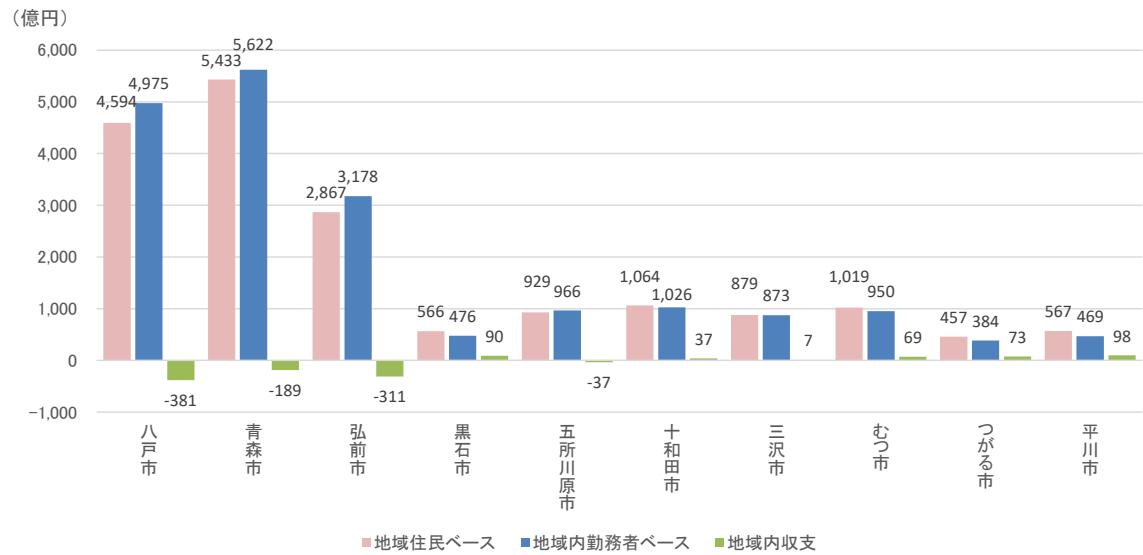


【出典】RESAS 環境省「地域産業連関表」、「地域経済計算」（株式会社価値総合研究所（日本政策投資銀行グループ）受託作成）

(3) 分配(雇用者所得)

八戸市の 2018 年の分配（雇用者所得）についてみると、地域住民ベース、地域内勤務者ベースともに青森市に次いで 2 番目に多い。地域内収支はマイナス 381 億円で、地域外に流出している雇用者所得が他の市に比べてやや多い（図表 7-4）。

図表 7-4: 雇用者所得(総額)の比較_青森県内(市部)



【出典】RESAS 環境省「地域産業連関表」、「地域経済計算」（株式会社価値総合研究所（日本政策投資銀行グループ）受託作成）

※地域住民ベース：どこで得ているかは問わないが地域に居住する住民が得ている所得

※地域内勤務者ベース：どこに居住しているかは問わないが地域内に勤務する従業者が得ている所得

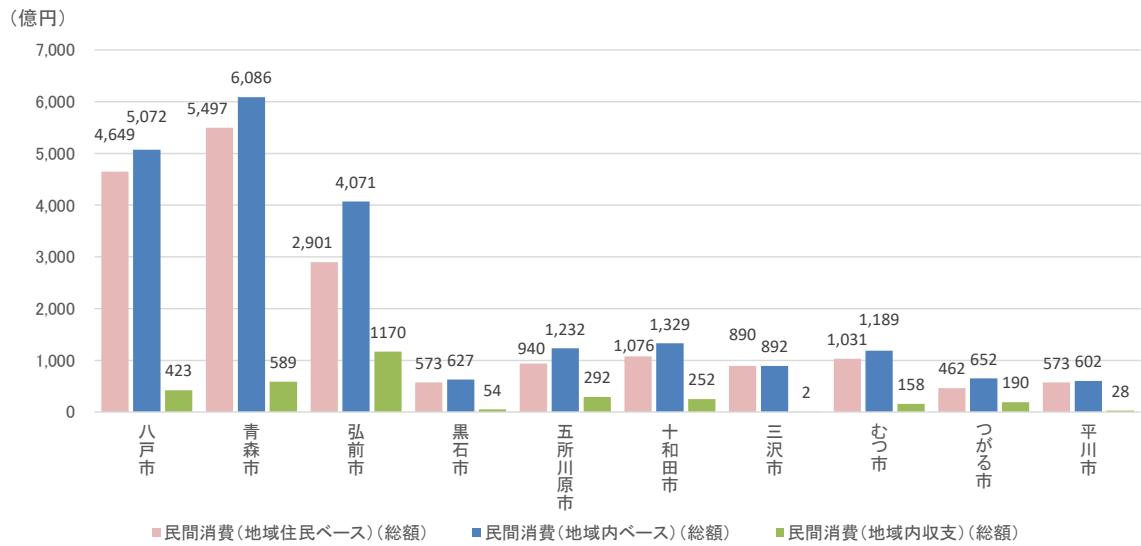
※地域内収支：地域内所得と地域住民所得の差額

※総所得：雇用者所得とその他所得の合計

(4) 支出(民間消費)

八戸市の2018年の支出(民間消費・総額)についてみると、地域住民ベース、地域内勤務者ベースともに青森市に次いで2番目に多い。地域内収支は423億円で、地域外から流入している消費の額は弘前市、青森市に次いで3番目となっている(図表7-5)。

図表7-5: 民間消費(総額)の比較_青森県内(市部)



【出典】RESAS 環境省「地域産業連関表」、「地域経済計算」(株式会社価値総合研究所(日本政策投資銀行グループ)受託作成)

※地域住民ベース:どこで消費したかは問わないが地域住民が消費した金額

※地域内ベース:どこに居住しているかは問わないが地域内で消費された金額

※地域内収支:地域内支出と地域住民支出の差額。

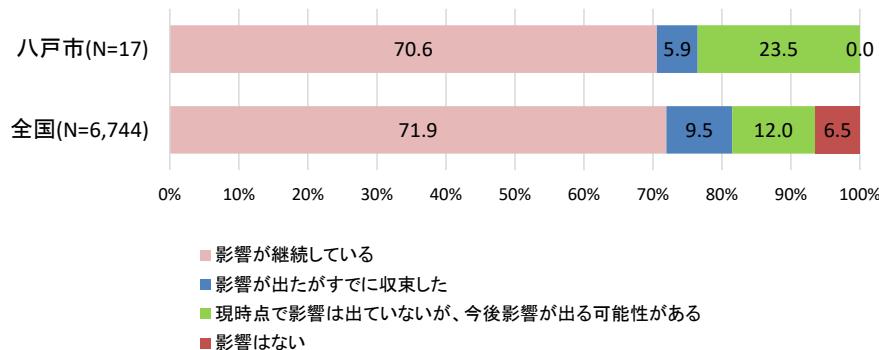
8. 新型コロナウイルスの影響

(1) 企業活動への影響

東京商工リサーチが実施したアンケートについて、八戸市の企業を抽出して再集計を行い全国の結果と比較した。

新型コロナウイルスが企業活動に影響を及ぼしているかについて、八戸市では「影響が継続している」が約7割であり、全国との大きな差はみられなかった。「現時点で影響は出ていないが、今後影響が出る可能性がある」の割合は23.5%と全国よりも高かった(図表8-1)。

図表8-1:Q1.新型コロナウイルスは、貴社の企業活動に影響を及ぼしていますか？

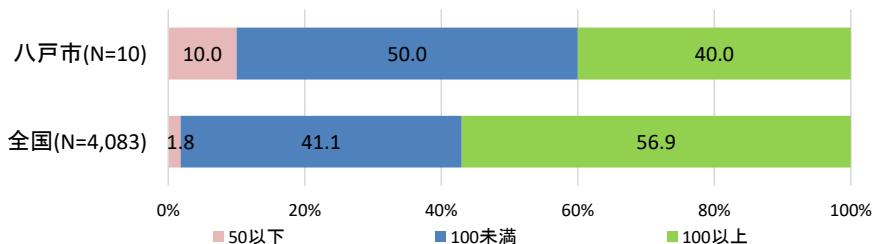


【出典】(株) 東京商工リサーチ 「『第23回新型コロナウイルスに関するアンケート』調査」より作成

(2) 減収企業率

2021年7月の売上高を100とした場合の2022年7月の売上高について、100未満(減収)と回答した企業の割合は、八戸市では6割であり、全国よりも高かった(図表8-2)。

図表8-2:Q2.貴社の2022年7月の売上高は、前年同月(21年7月)を「100」とすると、どの程度でしたか？



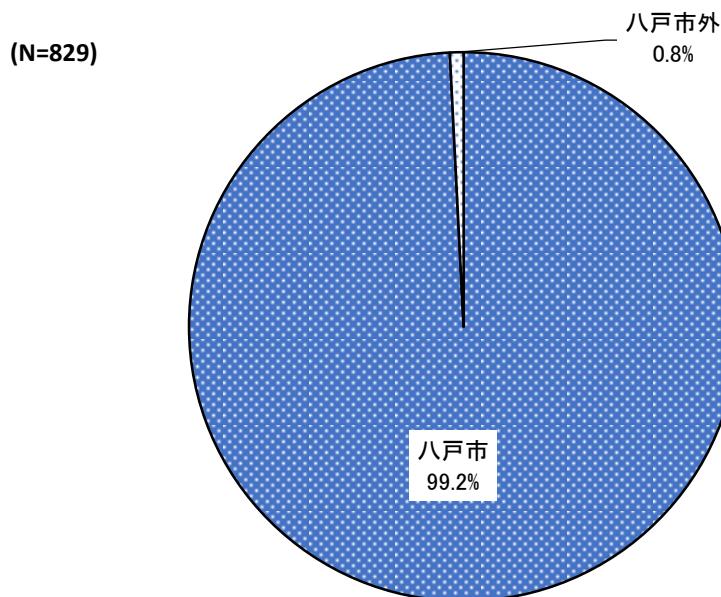
【出典】(株) 東京商工リサーチ 「『第23回新型コロナウイルスに関するアンケート』調査」より作成

第3章 調査結果

1. 回答企業の属性

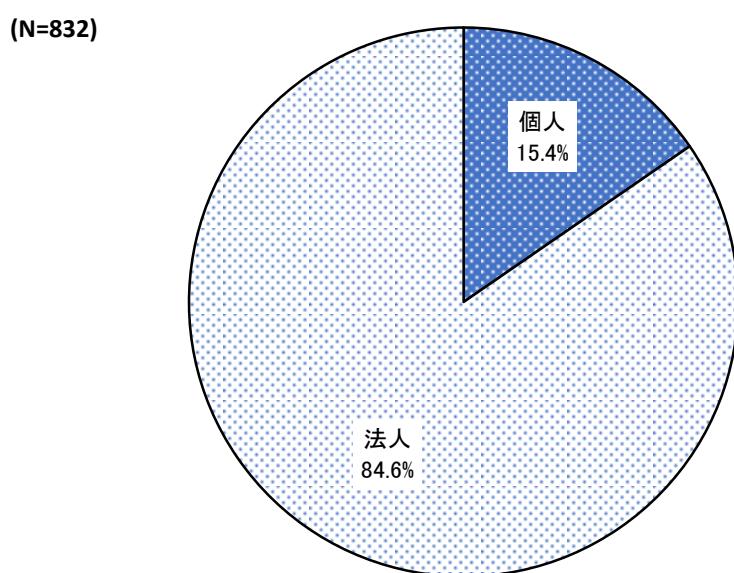
(1) 本店所在地【問 1-1】

「八戸市」は 99.2%、「八戸市外」は 0.8% であった。



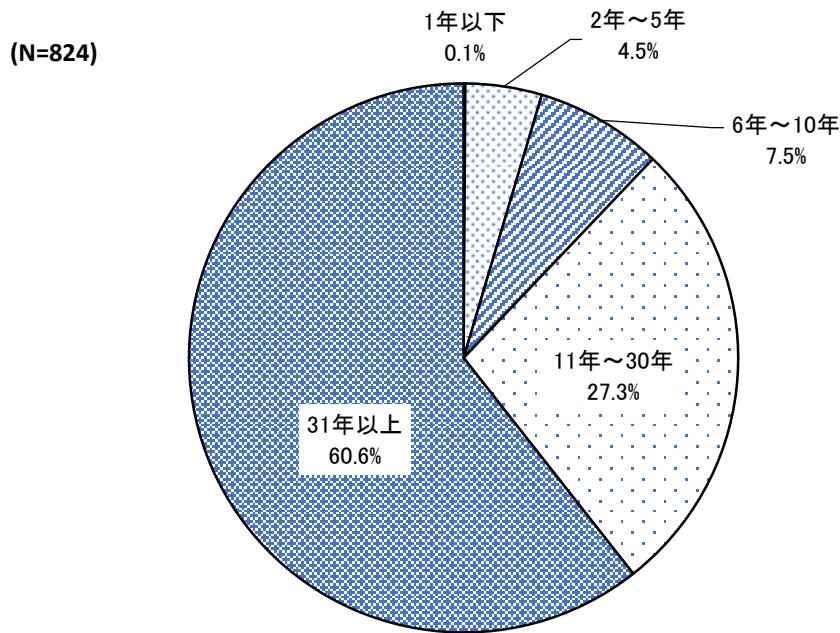
(2) 経営形態【問 1-2】

「個人」は 15.4%、「法人」は 84.6% であった。



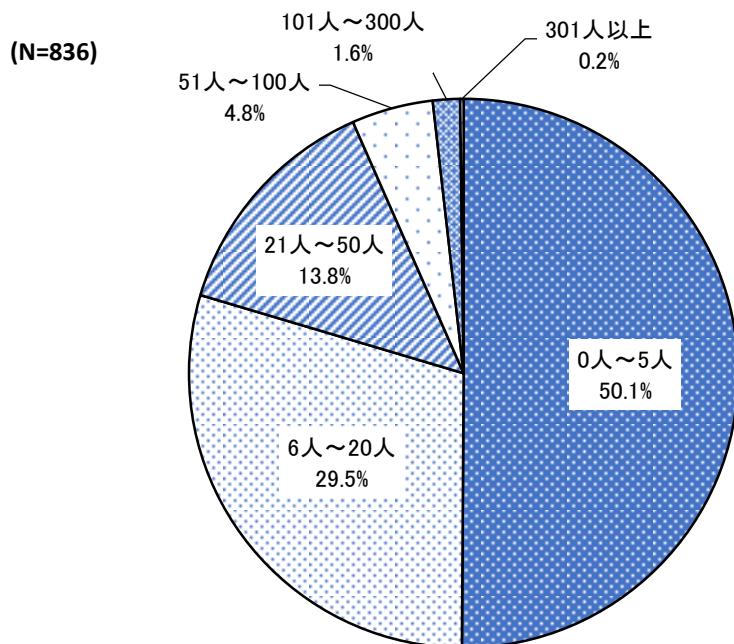
(3) 市内での事業年数【問 1-3】

「31 年以上」が 60.6% と最も高く、次いで「11 年～30 年」が 27.3%、「6 年～10 年」が 7.5% となっている。



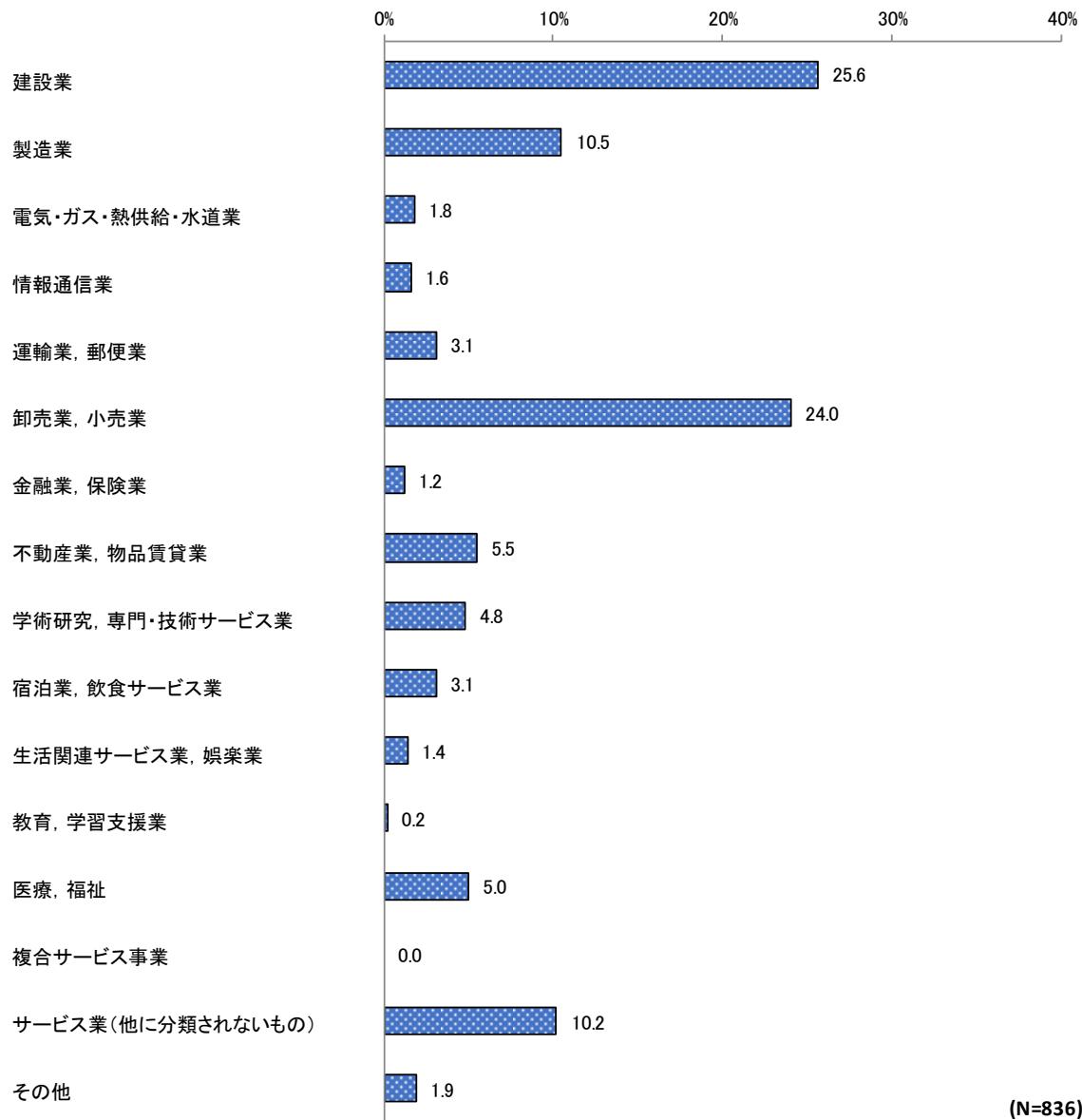
(4) 常用従業員数【問 1-4】

「0 人～5 人」が 50.1% と最も高く、次いで「6 人～20 人」が 29.5%、「21 人～50 人」が 13.8% となっている。



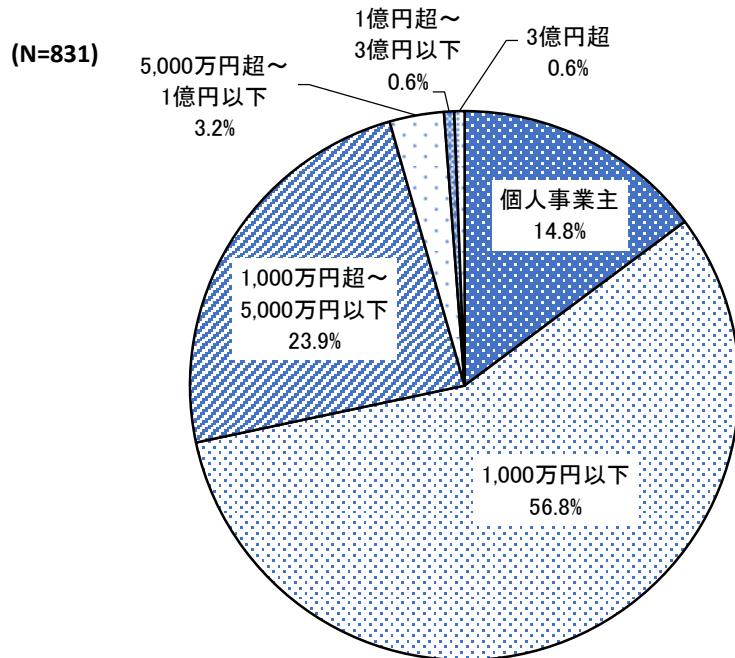
(5) 業種【問 1-5】

「建設業」が 25.6% と最も高く、次いで「卸売業、小売業」が 24.0%、「製造業」が 10.5% となっている。



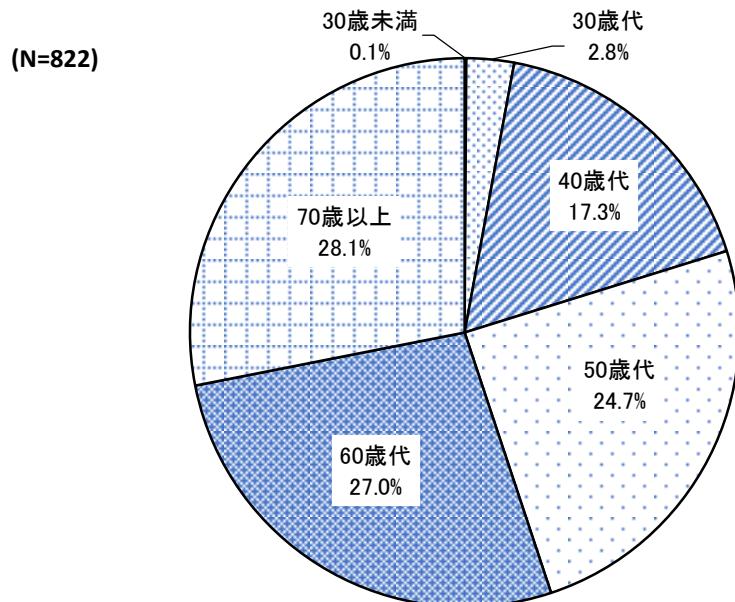
(6) 資本金【問 1-6】

「1,000 万円以下」が 56.8%と最も高く、次いで「1,000 万円超～5,000 万円以下」が 23.9%、「個人事業主」が 14.8%となっている。



(7) 経営者の年代【問 1-7】

「70 歳以上」が 28.1%と最も高く、次いで「60 歳代」が 27.0%、「50 歳代」が 24.7% となっている。



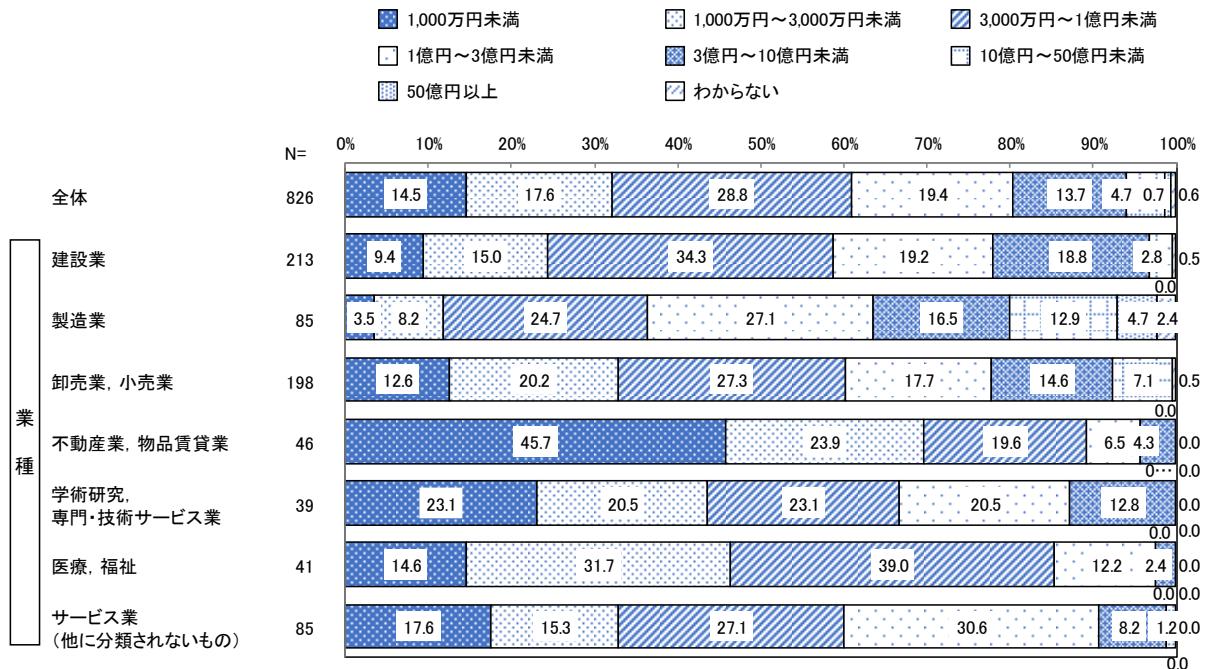
(8) 直近の年間売上【問2】

直近の年間(法人においては直近の事業年度)売上について教えてください。(1つ選択)

「3,000万円～1億円未満」が28.8%と最も高く、次いで「1億円～3億円未満」が19.4%、「1,000万円～3,000万円未満」が17.6%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、不動産業、物品賃貸業で「1,000万円未満」が45.7%と特に高くなっている。

【業種別】



(9) 感染拡大前(3年前)の売上高との比較【問3】

感染拡大前(3年前)の売上高との比較について教えてください。(1つ選択)

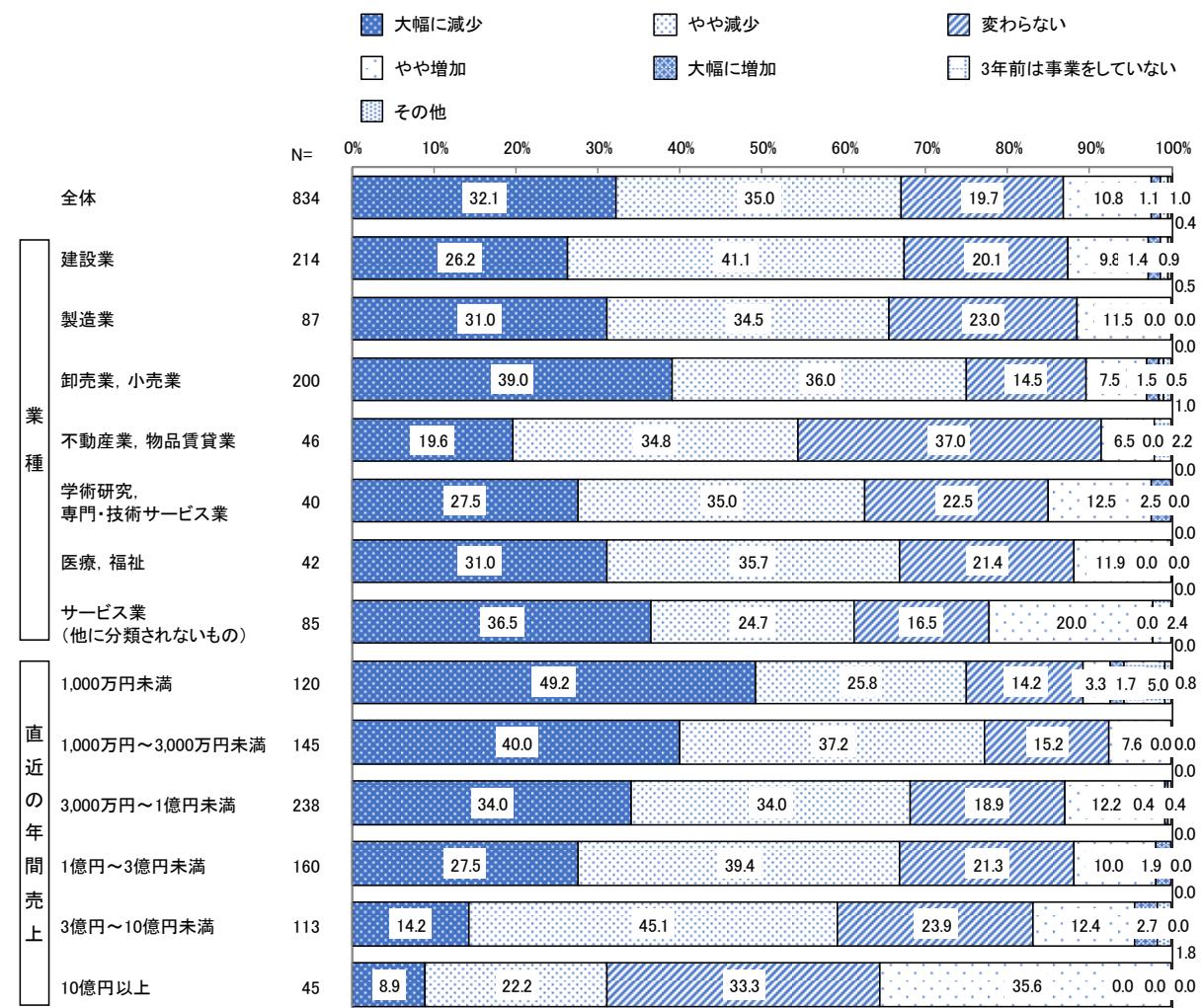
「やや減少」が35.0%と最も高く、次いで「大幅に減少」が32.1%、「変わらない」が19.7%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、卸売業、小売業で「大幅に減少」が39.0%と高く、「大幅に減少」と「やや減少」を合わせた割合も75.0%と高くなっている。

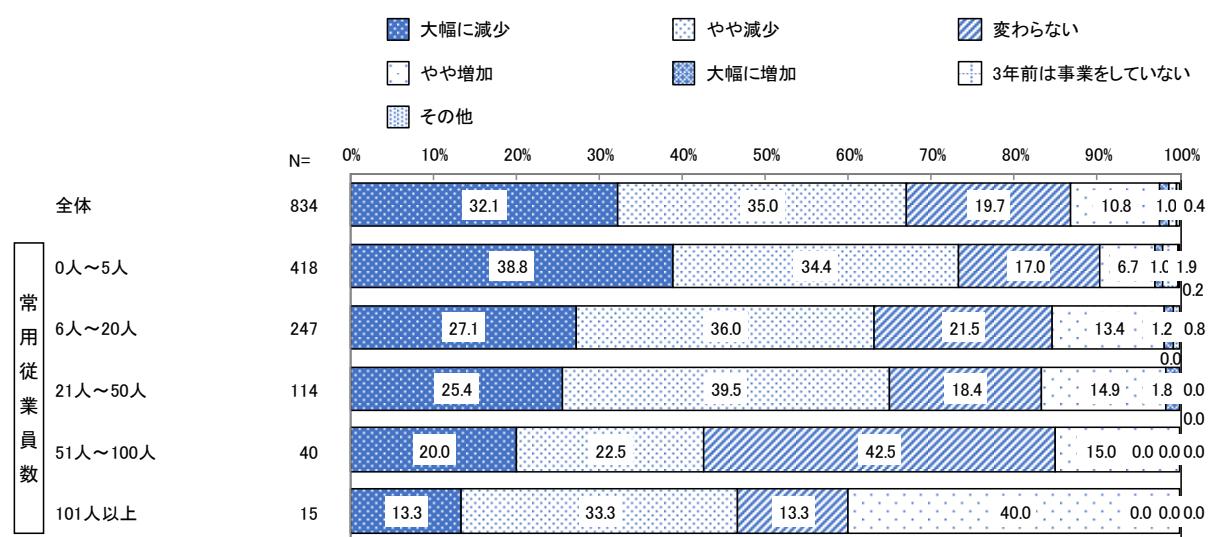
直近の年間売上別にみると、1,000万円未満で「大幅に減少」が49.2%と高く、売上が高いほど割合は低くなっている。また、全体と比較して、10億円以上では「やや増加」の割合が35.6%と特に高くなっている。

常用従業員数別にみると、0人～5人で「大幅に減少」が38.8%と高く、人数が多いほど割合が低くなっている。

【業種・直近の年間売上別】



【常用従業員数別】



2. 新型コロナウイルスの影響について

(1) 新型コロナウイルスの影響【問4】

新型コロナウイルスの影響について、現在の影響と今後の見込みを教えてください。

(それぞれ1つ選択)

《現在の影響》

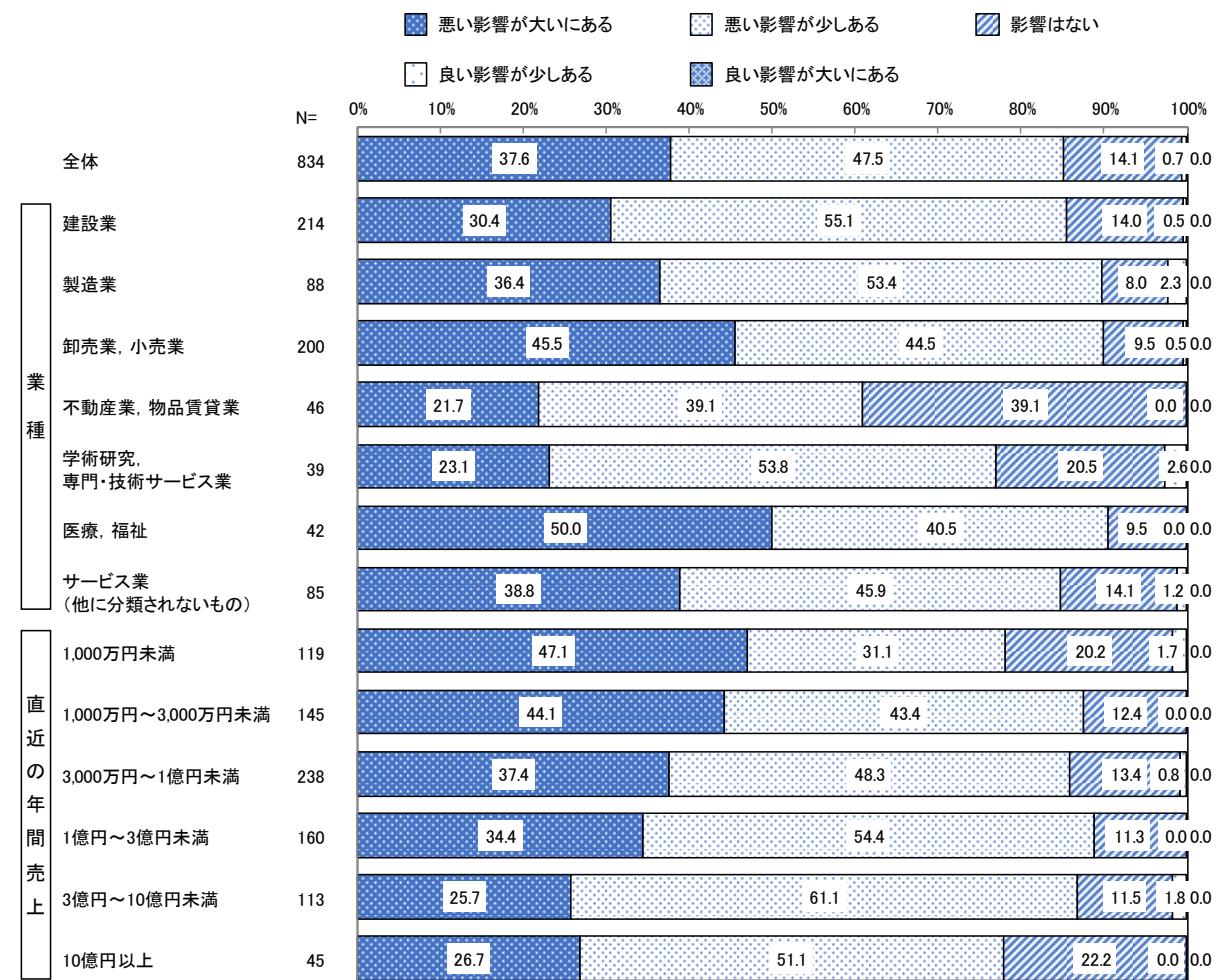
「悪い影響が少しある」が47.5%と最も高く、次いで「悪い影響が大いにある」が37.6%、「影響はない」が14.1%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、医療、福祉で「悪い影響が大いにある」が50.0%と高い。不動産業、物品賃貸業で「影響はない」が39.1%と特に高くなっている。

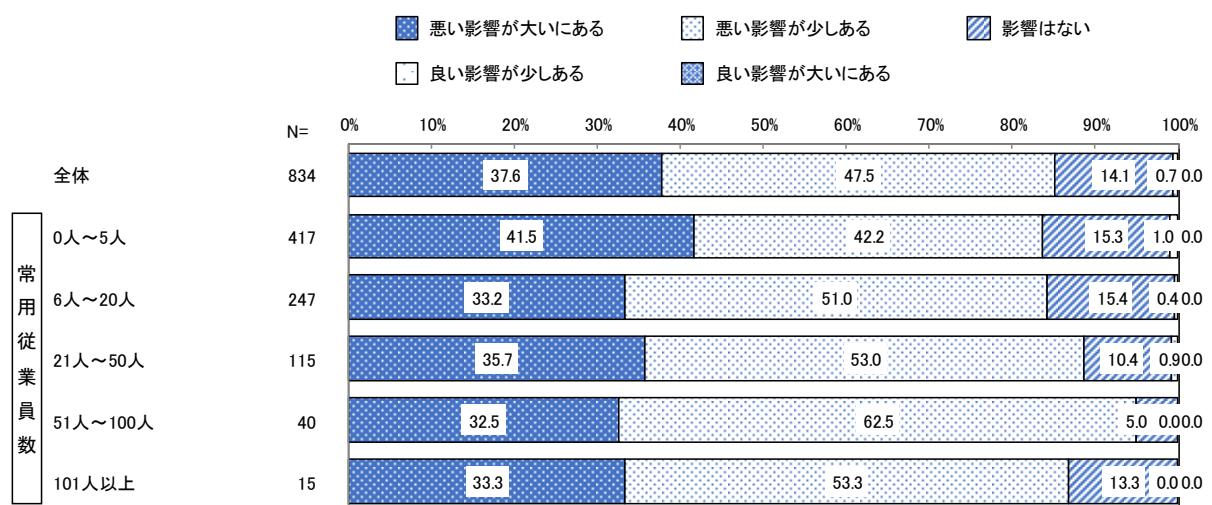
直近の年間売上別にみると、売上が低いほど「悪い影響が大いにある」の割合が高い。また、全体と比較して、3億円～10億円未満では「悪い影響が少しある」が61.1%と高くなっている。

常用従業員数別にみると、全体と比較して、0人～5人で「悪い影響が大いにある」が4割を超えやや高い。また、51人～100人で「悪い影響が少しある」が62.5%と高くなっている。

【業種・直近の年間売上別】



【常用従業員数別】



《今後の見込み》

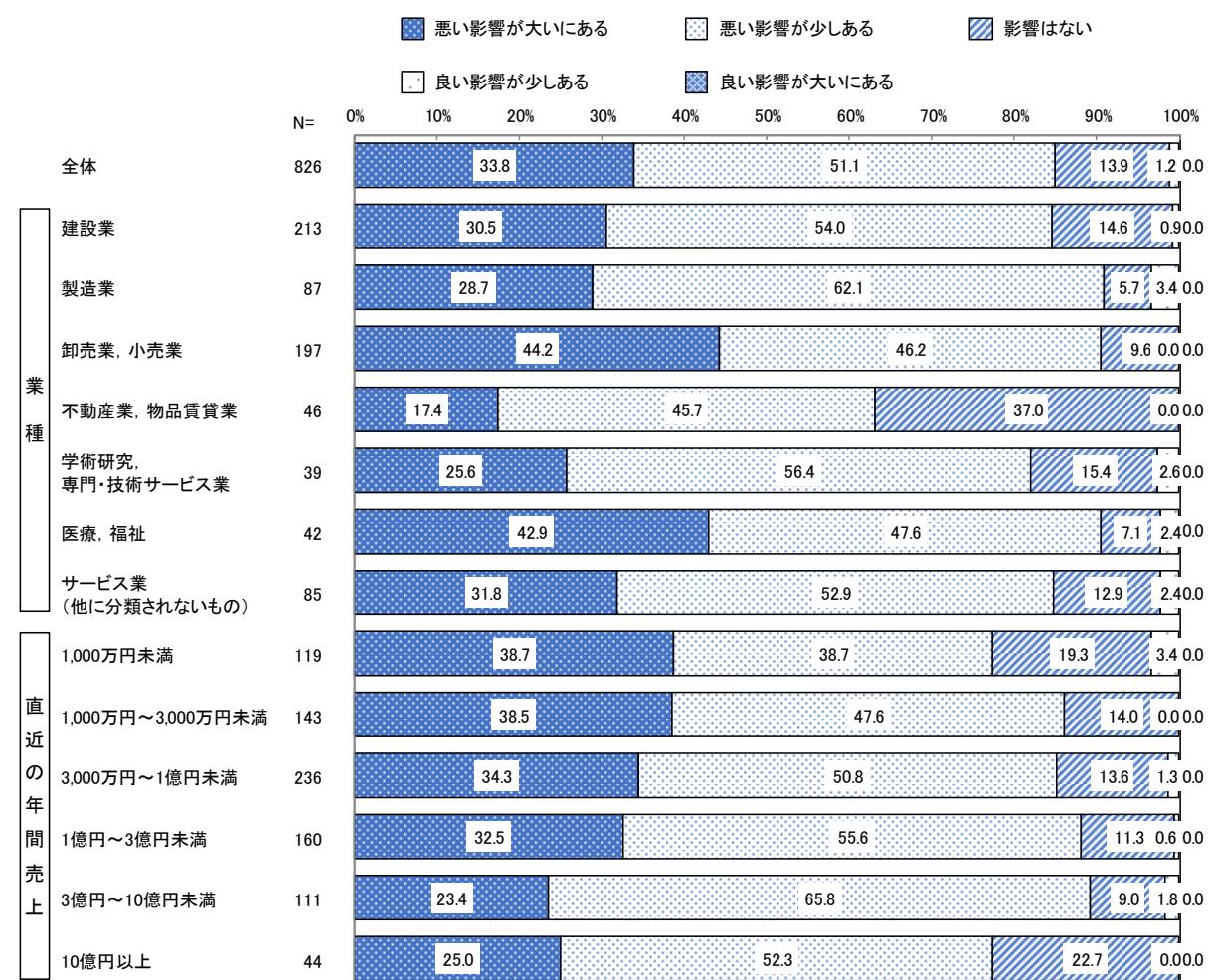
「悪い影響が少しある」が 51.1%と最も高く、次いで「悪い影響が大いにある」が 33.8%、「影響はない」が 13.9%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、卸売業、小売業で「悪い影響が大いにある」が 44.2%、製造業で「悪い影響が少しある」が 62.1%と高い。不動産業、物品賃貸業では「影響はない」が 37.0%と特に高くなっている。

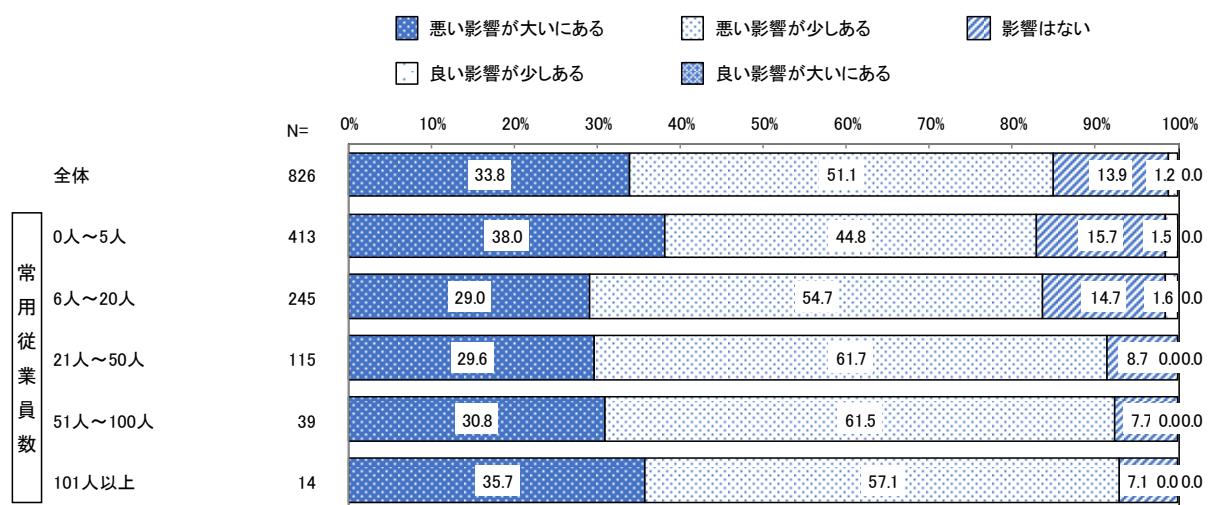
直近の年間売上別にみると、3 億円未満の企業で「悪い影響が大いにある」が 3 割台と高い。また、全体と比較して、3 億円～10 億円未満では「悪い影響が少しある」が 65.8% と高くなっている。

常用従業員数別にみると、全体と比較して、0 人～5 人で「悪い影響が大いにある」がやや高い。また、21 人～50 人と 51 人～100 人で「悪い影響が少しある」が 6 割台と高くなっている。

【業種・直近の年間売上別】



【常用従業員数別】



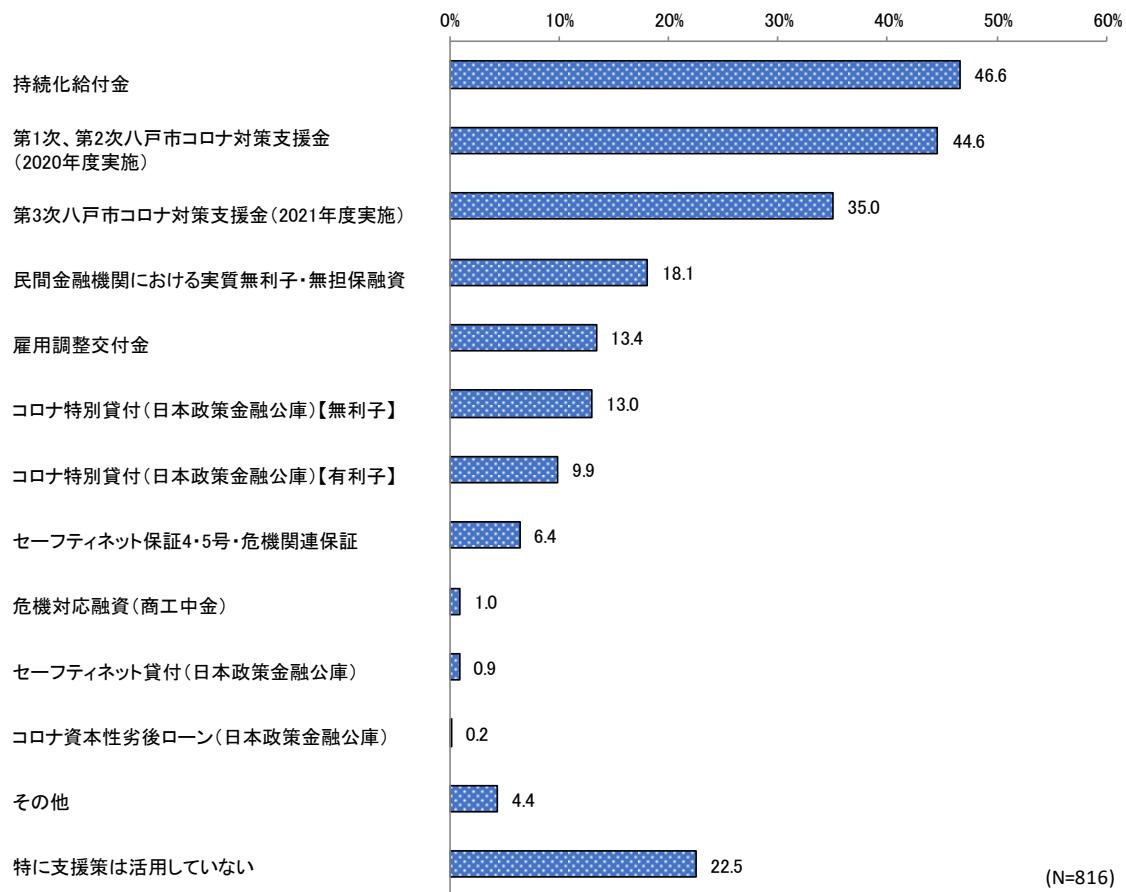
(2) 活用したコロナ対策の関連施策【問5】

活用したコロナ対策の関連施策について教えてください。(あてはまるものをすべて選択)

「持続化給付金」が 46.6%と最も高く、次いで「第1次、第2次八戸市コロナ対策支援金（2020年度実施）」が 44.6%、「第3次八戸市コロナ対策支援金（2021年度実施）」が 35.0%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、建設業で「持続化給付金」が 62.7%と高くなっている。不動産業、物品賃貸業では「特に支援策は活用していない」が 54.3%と特に高くなっている。

直近の年間売上別にみると、全体と比較して、1,000万円未満と1,000万円～3,000万円未満で「持続化給付金」が6割台と高くなっている。一方、1億円～3億円未満では33.1%と低くなっている。



【業種・直近の年間売上別】

(上段:件数、下段:%)

		調査数	対第2策 0支次、 0金第2年 年度実施)	金第3次 2次八戸市 1年市実施 市)コロナ	持続化給付金	雇用調整交付金	4・5号・イネック セ・危機連保証	コロナ利子一政策 無日本利子一政策 日本利子一政策 日本利子一政策	コロナ利子一政策 有日本利子一政策 日本利子一政策 日本利子一政策	セ・危機連保証	民間金融機関における 融資(商工中金)	本コロナ資本性劣後 金融公庫)	危機対応融資(商工 中金)	その他	特に支援策は活用して いない
全 体		816	364 44.6	286 35.0	380 46.6	109 13.4	52 6.4	106 13.0	81 9.9	7 0.9	148 18.1	2 0.2	8 1.0	36 4.4	184 22.5
業種	建設業	209	106 50.7	89 42.6	131 62.7	23 11.0	10 4.8	30 14.4	19 9.1	0 0.0	43 20.6	0 0.0	0 0.0	5 2.4	29 13.9
	製造業	84	38 45.2	32 38.1	36 42.9	23 27.4	8 9.5	12 14.3	7 8.3	1 1.2	23 27.4	0 0.0	2 2.4	4 4.8	16 19.0
	卸売業、小売業	197	103 52.3	76 38.6	82 41.6	14 7.1	13 6.6	31 15.7	21 10.7	4 2.0	46 23.4	1 0.5	3 1.5	7 3.6	32 16.2
	不動産業、物品販賣業	46	8 17.4	7 15.2	15 32.6	0 0.0	2 4.3	4 8.7	2 4.3	0 0.0	4 8.7	0 0.0	0 0.0	1 2.2	25 54.3
	学術研究、専門・技術サービス業	40	15 37.5	12 30.0	22 55.0	6 15.0	4 10.0	1 2.5	3 7.5	1 2.5	3 7.5	0 0.0	0 0.0	0 0.0	14 35.0
	医療、福祉	40	16 40.0	13 32.5	14 35.0	4 10.0	2 5.0	4 10.0	5 12.5	0 0.0	6 15.0	0 0.0	0 0.0	6 15.0	7 17.5
	サービス業 (他に分類されないもの)	83	34 41.0	31 37.3	36 43.4	10 12.0	2 2.4	8 9.6	13 15.7	0 0.0	10 12.0	0 0.0	0 0.0	4 4.8	27 32.5
	1,000円未満	114	47 41.2	43 37.7	70 61.4	4 3.5	1 0.9	7 6.1	7 6.1	0 0.0	7 6.1	0 0.0	0 0.0	2 1.8	33 28.9
直近の年間売上	1,000円～3,000円未満	144	80 55.6	71 49.3	87 60.4	10 6.9	4 2.8	11 7.6	14 9.7	2 1.4	15 10.4	0 0.0	0 0.0	7 4.9	26 18.1
	3,000円～1億円未満	231	111 48.1	83 35.9	111 48.1	40 17.3	13 5.6	42 18.2	28 12.1	3 1.3	45 19.5	0 0.0	1 0.4	10 4.3	44 19.0
	1億円～3億円未満	157	70 44.6	51 32.5	52 33.1	27 17.2	17 10.8	20 12.7	18 11.5	1 0.6	40 25.5	1 0.6	1 0.6	8 5.1	38 24.2
	3億円～10億円未満	113	41 36.3	29 25.7	47 41.6	17 15.0	14 12.4	21 18.6	12 10.6	0 0.0	30 26.5	1 0.9	3 2.7	7 6.2	19 16.8
	10億円以上	44	10 22.7	3 6.8	7 15.9	8 18.2	2 4.5	4 9.1	2 4.5	0 0.0	10 22.7	0 0.0	3 6.8	2 4.5	21 47.7

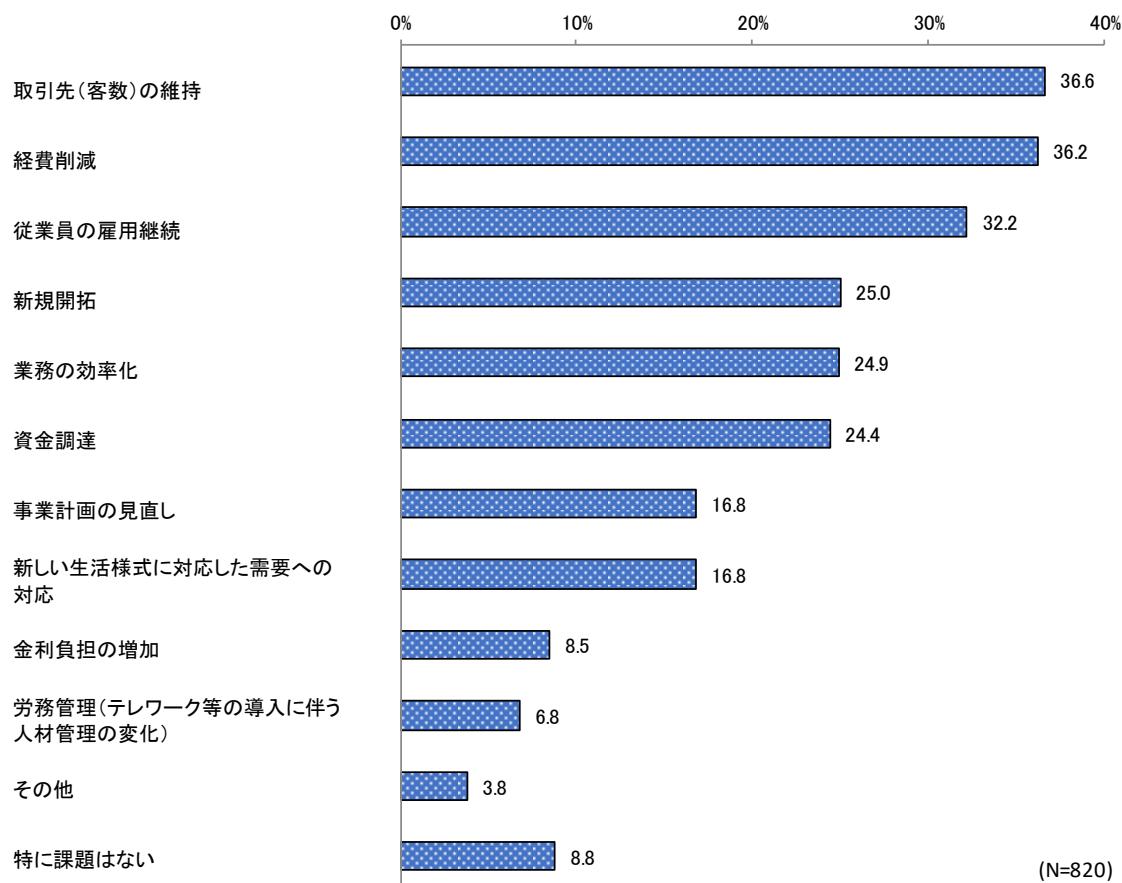
(3) 現在のコロナ環境下における経営上の課題【問6】

現在のコロナ環境下における経営上の課題について教えてください。
(あてはまるものをすべて選択)

「取引先（客数）の維持」が36.6%と最も高く、次いで「経費削減」が36.2%、「従業員の雇用継続」が32.2%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、卸売業、小売業で「取引先（客数）の維持」が47.4%、医療、福祉で「経費削減」が55.0%と高くなっている。不動産業、物品賃貸業では「特に課題はない」が30.4%と特に高くなっている。

直近の年間売上別にみると、全体と比較して、10億円以上で「業務の効率化」が53.5%と特に高くなっている。



【業種・直近の年間売上別】

(上段:件数、下段:%)

		調査数	従業員の雇用継続	資金調達	金利負担の増加	経費削減	事業計画の見直し	取引先(客数)の維持	新しい生活様式に対応した	新規開拓	化導入(テレワーク等の)に伴う人材管理の変化	業務の効率化	その他	特に課題はない		
全 体		820	264	200	70	297	138	300	138	205	56	204	31	72		
					32.2	24.4	8.5	36.2	16.8	36.6	16.8	25.0	6.8	24.9	3.8	8.8
業種	建設業	213	85	62	17	72	25	65	27	44	14	45	7	17		
				39.9	29.1	8.0	33.8	11.7	30.5	12.7	20.7	6.6	21.1	3.3	8.0	
	製造業	85	34	21	8	38	12	35	13	24	8	37	3	4		
				40.0	24.7	9.4	44.7	14.1	41.2	15.3	28.2	9.4	43.5	3.5	4.7	
	卸売業、小売業	194	40	44	22	61	36	92	42	67	6	48	8	10		
				20.6	22.7	11.3	31.4	18.6	47.4	21.6	34.5	3.1	24.7	4.1	5.2	
	不動産業、物品賃貸業	46	2	4	3	11	6	4	10	6	2	5	1	14		
				4.3	8.7	6.5	23.9	13.0	8.7	21.7	13.0	4.3	10.9	2.2	30.4	
直近の年間売上	学術研究、専門・技術サービス業	40	13	1	2	9	8	17	3	15	5	12	2	7		
				32.5	2.5	5.0	22.5	20.0	42.5	7.5	37.5	12.5	30.0	5.0	17.5	
	医療、福祉	40	17	10	1	22	11	12	4	5	4	9	1	2		
				42.5	25.0	2.5	55.0	27.5	30.0	10.0	12.5	10.0	22.5	2.5	5.0	
	サービス業 (他に分類されないもの)	84	33	31	6	38	17	34	17	21	10	21	2	6		
				39.3	36.9	7.1	45.2	20.2	40.5	20.2	25.0	11.9	25.0	2.4	7.1	
	1,000万円未満	114	18	30	4	29	22	34	17	24	1	10	3	23		
				15.8	26.3	3.5	25.4	19.3	29.8	14.9	21.1	0.9	8.8	2.6	20.2	
	1,000万円～3,000万円未満	144	39	42	11	50	22	63	23	35	5	20	7	14		
				27.1	29.2	7.6	34.7	15.3	43.8	16.0	24.3	3.5	13.9	4.9	9.7	
	3,000万円～1億円未満	238	94	74	26	80	39	104	42	67	11	51	6	16		
				39.5	31.1	10.9	33.6	16.4	43.7	17.6	28.2	4.6	21.4	2.5	6.7	
	1億円～3億円未満	158	62	34	16	74	32	54	24	37	18	53	10	6		
				39.2	21.5	10.1	46.8	20.3	34.2	15.2	23.4	11.4	33.5	6.3	3.8	
	3億円～10億円未満	112	37	17	9	45	17	31	24	26	14	46	4	7		
				33.0	15.2	8.0	40.2	15.2	27.7	21.4	23.2	12.5	41.1	3.6	6.3	
	10億円以上	43	10	3	2	16	4	10	7	15	7	23	1	3		
				23.3	7.0	4.7	37.2	9.3	23.3	16.3	34.9	16.3	53.5	2.3	7.0	

(4) 2020年1月以降の新たな借入の有無【問7(1)】

コロナ禍を機に、2020年1月以降新たな借入を行いましたか。(1つ選択)

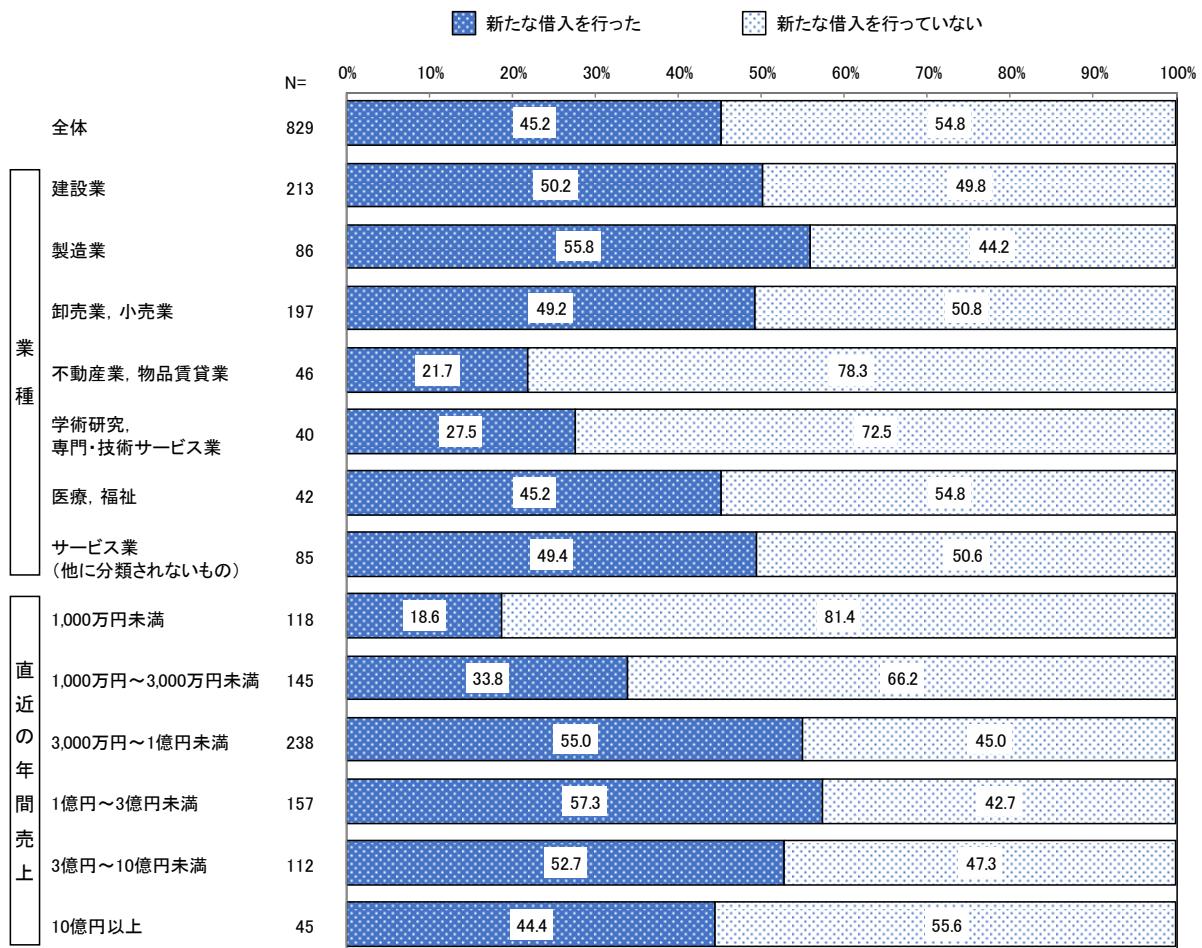
「新たな借入を行った」は45.2%、「新たな借入を行っていない」は54.8%であった。

業種別にみると、全体と比較して、製造業で「新たな借入を行った」が55.8%と高く、建設業も5割を超えており。一方、不動産業、物品賃貸業で「新たな借入を行っていない」が78.3%と特に高く、学術研究、専門・技術サービス業で72.5%と高くなっている。

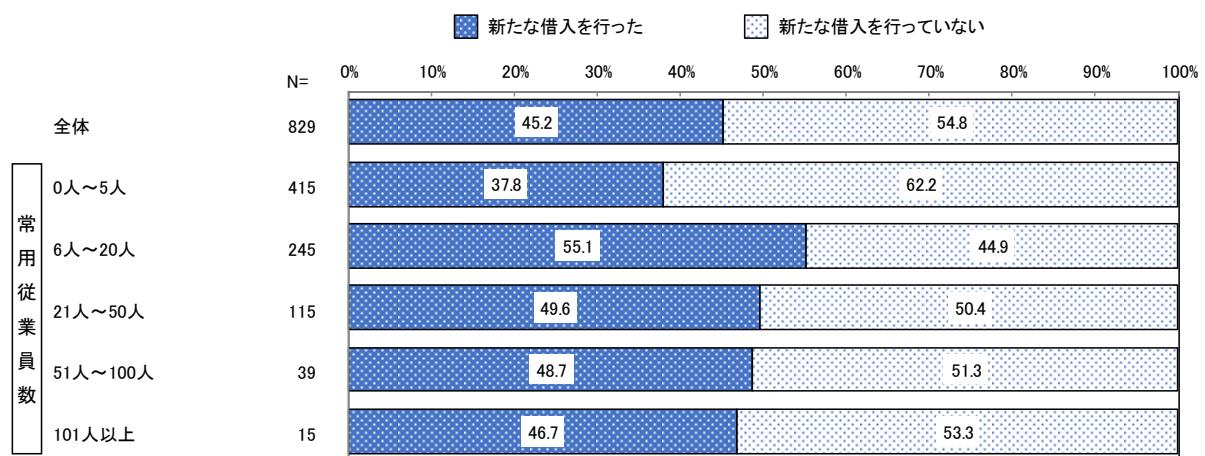
直近の年間売上別にみると、全体と比較して、1億円～3億円未満で「新たな借入を行った」が57.3%と高い。1,000万円未満では「新たな借入を行っていない」が8割と特に高くなっている。

常用従業員数別にみると、6人以上の企業では、人数が少ないほど「新たな借入を行った」の割合が高くなっている。0人～5人では37.8%と低くなっている。

【業種・直近の年間売上別】



【常用従業員数別】



(5) 借入金の用途【問 7(2)】

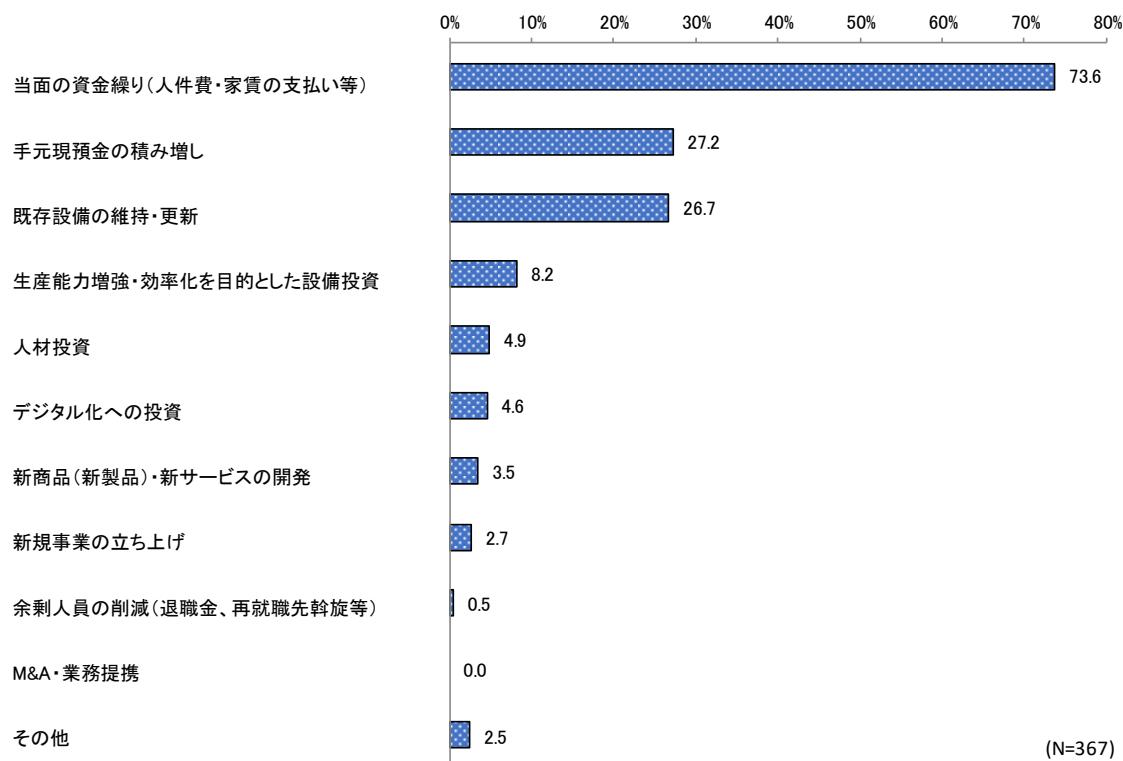
「新たな借入を行った」と回答した方におたずねします。

借入金の使い道を教えてください。(あてはまるものをすべて選択)

「当面の資金繰り（人件費・家賃の支払い等）」が 73.6%と最も高く、次いで「手元現預金の積み増し」が 27.2%、「既存設備の維持・更新」が 26.7%となっている。

業種別にみると、建設業と医療、福祉で「当面の資金繰り（人件費・家賃の支払い等）」が 8割を超える。一方、不動産業、物品賃貸業では 30.0%と特に低くなっている。また、全体と比較して、学術研究、専門・技術サービス業で「生産能力増強・効率化を目的とした設備投資」が 18.2%と高くなっている。

直近の年間売上別にみると、全体と比較して、1,000万円未満で「当面の資金繰り（人件費・家賃の支払い等）」が 85.7%と高くなっている。一方、3億円～10億円未満と10億円以上では 6割台と低くなっている。



【業種・直近の年間売上別】

(上段:件数、下段:%)

		調査数	家当賃の支払金繰り等(人件費)	手元現預金の積み増し	人材投資	デジタル化への投資	既存設備の維持・更新	的生とした能力開発・設備増強・投資効率化を目標	新商品(新製品)・新サービスの開発	M&A・業務提携	新規事業の立ち上げ	(新規事業、技術等)	
												再就職人員の削減(退職金)	その他
	全 体	367	270	100	18	17	98	30	13	0	10	2	9
			73.6	27.2	4.9	4.6	26.7	8.2	3.5	0.0	2.7	0.5	2.5
業種	建設業	103	83	26	9	5	29	9	1	0	2	0	0
			80.6	25.2	8.7	4.9	28.2	8.7	1.0	0.0	1.9	0.0	0.0
	製造業	47	31	15	0	3	16	5	3	0	0	0	3
			66.0	31.9	0.0	6.4	34.0	10.6	6.4	0.0	0.0	0.0	6.4
	卸売業、小売業	97	68	30	3	3	20	11	7	0	2	1	2
			70.1	30.9	3.1	3.1	20.6	11.3	7.2	0.0	2.1	1.0	2.1
	不動産業、物品賃貸業	10	3	1	1	1	2	0	1	0	1	0	1
			30.0	10.0	10.0	10.0	20.0	0.0	10.0	0.0	10.0	0.0	10.0
	学術研究、専門・技術サービス業	11	8	1	0	1	0	2	0	0	0	0	0
			72.7	9.1	0.0	9.1	0.0	18.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
直近の年間売上	医療、福祉	18	15	4	1	1	3	1	0	0	1	0	0
			83.3	22.2	5.6	5.6	18.7	5.6	0.0	0.0	5.6	0.0	0.0
	サービス業 (他に分類されないもの)	42	30	11	4	2	15	2	1	0	2	1	2
			71.4	26.2	9.5	4.8	35.7	4.8	2.4	0.0	4.8	2.4	4.8
	1,000万円未満	21	18	4	0	1	6	0	1	0	2	0	0
			85.7	19.0	0.0	4.8	28.6	0.0	4.8	0.0	9.5	0.0	0.0
直近の年間売上	1,000万円～3,000万円未満	48	34	9	1	1	10	2	1	0	3	0	2
			70.8	18.8	2.1	2.1	20.8	4.2	2.1	0.0	6.3	0.0	4.2
	3,000万円～1億円未満	128	103	25	6	6	31	5	2	0	4	1	2
			80.5	19.5	4.7	4.7	24.2	3.9	1.6	0.0	3.1	0.8	1.6
直近の年間売上	1億円～3億円未満	88	65	26	6	4	26	13	2	0	0	0	3
			73.9	29.5	6.8	4.5	29.5	14.8	2.3	0.0	0.0	0.0	3.4
	3億円～10億円未満	59	36	27	4	5	16	7	6	0	1	1	1
直近の年間売上			61.0	45.8	6.8	8.5	27.1	11.9	10.2	0.0	1.7	1.7	1.7
	10億円以上	20	12	8	1	0	9	3	1	0	0	0	1
			60.0	40.0	5.0	0.0	45.0	15.0	5.0	0.0	0.0	0.0	5.0

(6) 借入金の返済の見通し【問7(3)】

「新たな借入を行った」と回答した方におたずねします。

借入金の返済の見通しは立っていますか。(1つ選択)

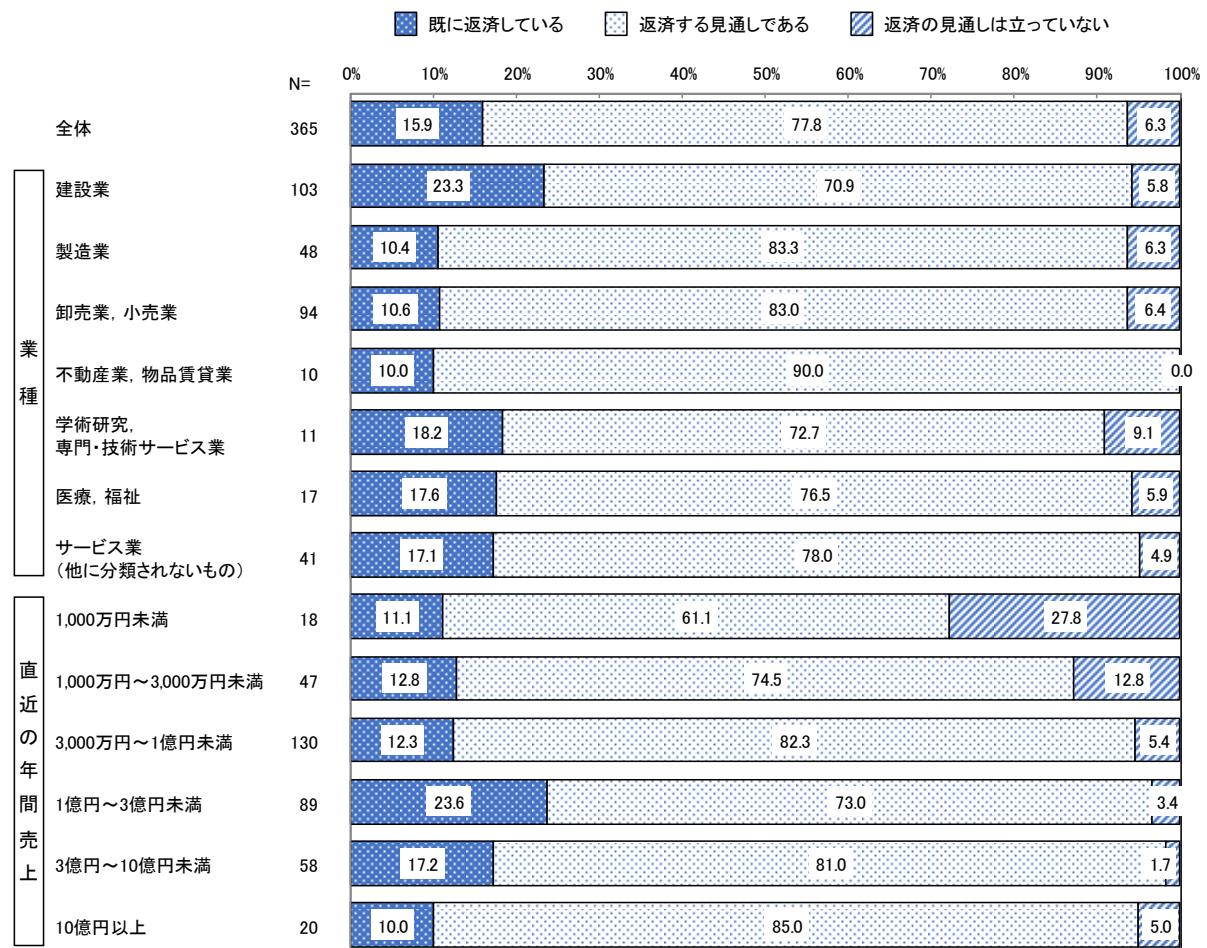
「返済する見通しである」が 77.8%と最も高く、次いで「既に返済している」が 15.9%、「返済の見通しは立っていない」が 6.3%となっている。

業種別にみると、いずれの業種も「返済する見通しである」が 7 割を超えて最も高く、不動産業、物品賃貸業では 90.0%と特に高くなっている。

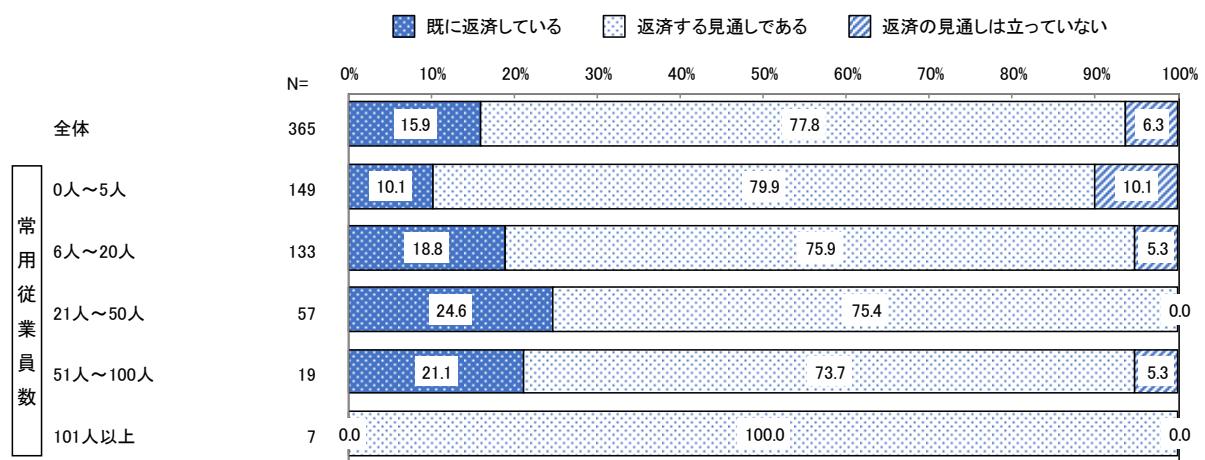
直近の年間売上別にみると、全体と比較して、1,000 万円未満で「返済の見通しは立っていない」が 27.8%と特に高い。

常用従業員数別にみると、いずれも「返済する見通しである」が 7 割を超えて高くなっている。

【業種・直近の年間売上別】



【常用従業員数別】



(7) 借入金の返済の見通しが立っていない理由【問 7(4)】

「返済の見通しは立っていない」と回答した方におたずねします。

借入金の返済の見通しが立っていない理由を教えてください。(自由記述)

【売上の悪化・低迷】

- ・ 売上の悪化・低迷。(4件)
- ・ 仕事不足で収入減のため。
- ・ 発注工事の減少で工事を受注できない。
- ・ 売上が3年前と比較し戻っていないため利益を確保できない。
- ・ コロナ融資をキープしておくつもりだったが、長引く売上の減少で運転資金として使ってしまっている。
- ・ 当時の返済計画時の収入額を下回っている。

【新型コロナウイルスの影響】

- ・ 全くコロナがおさまらず、前向きに進んでいかず、今、新規事業を前向きに検討しています。
- ・ コロナのため、イベントや行事が中止のため、売上を作れないし、物価高もあって、売上につながっていないため。
- ・ コロナ発生に伴い落ち込んだ売上が、発生前の売上高まで戻らないため。
- ・ コロナ不況が引き金となり、八戸市入札・指名見積業者による落札価格の低下から生じる手持ち現金の不足。上記から生じる税金支払い負担増。雇用法により、不適正社員解雇をできないため、固定費の削減ができない。

【見通しが不透明】

- ・ 今後、事業が順調に行くのか、わからないため。
- ・ 売上減少が続き、回復の見通しが立たない。
- ・ 売上の減少が回復する見込みが立たない。
- ・ 売上が不透明。

【その他】

- ・ 検討中。

(8) 最も取引額が大きい仕入市場・販売市場【問8】

最も取引額が大きい①仕入市場と②販売市場を教えてください。(A)感染症拡大前、(B)現在、(C)感染症収束後について、それぞれご回答ください。

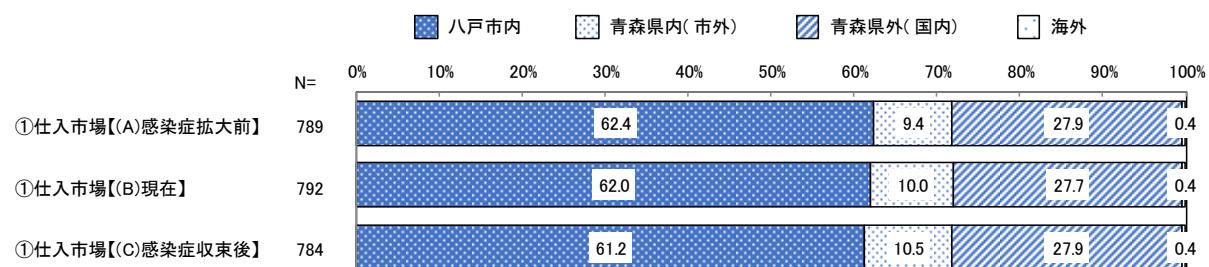
(①、②の各項目について、(A)～(C)でそれぞれ1つ選択)

《①仕入市場》

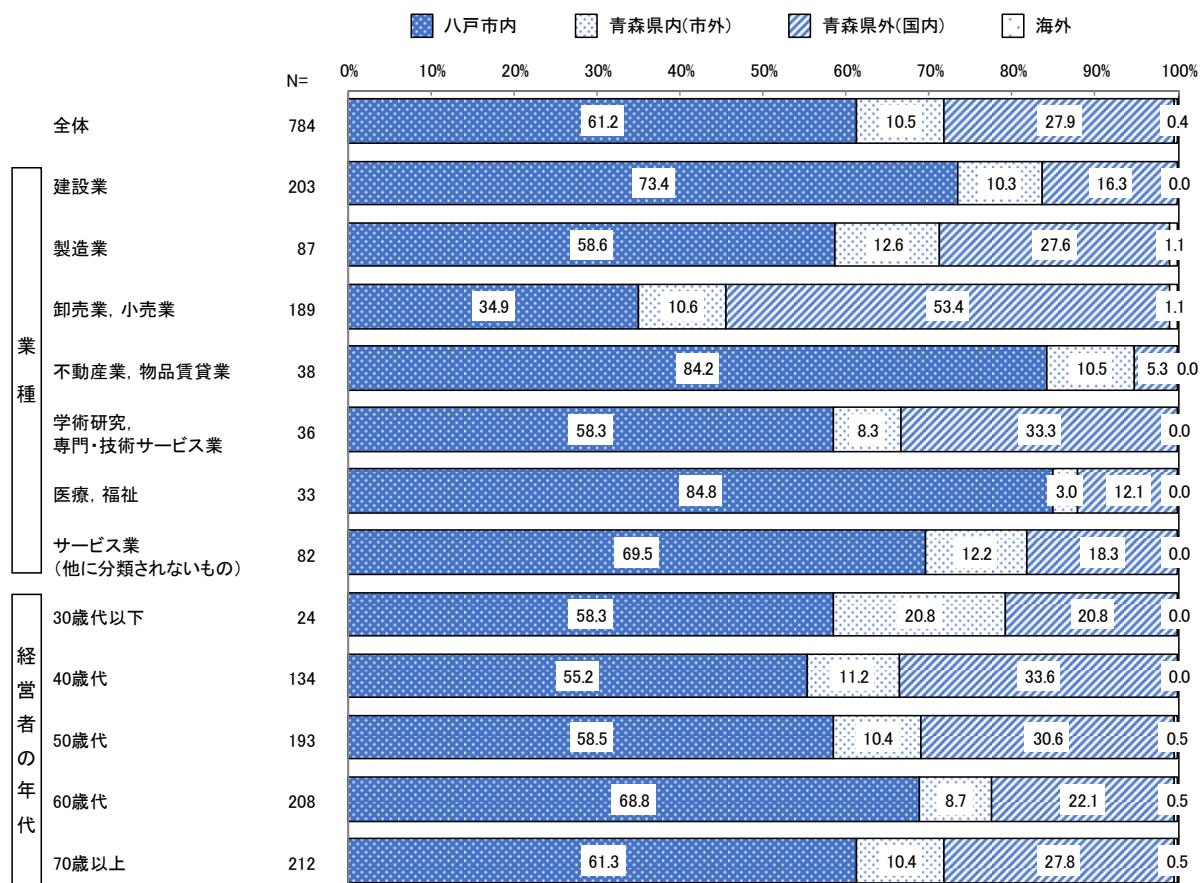
(A) 感染症拡大前、(B) 現在、(C) 感染症収束後のすべての時期において「八戸市内」が6割強と最も高く、次いで「青森県外（国内）」が3割弱、「青森県内（市外）」が約1割となっている。(A) 感染症拡大前、(B) 現在、(C) 感染症収束後において、大きな変化はみられない。

(C) 感染症収束後について業種別にみると、全体と比較して、卸売業、小売業で「青森県外（国内）」が特に高く、不動産業、物品賃貸業と医療、福祉で「八戸市内」が特に高くなっている。

経営者年代別にみると、全体と比較して、40歳代と50歳代で「青森県外（国内）」が3割台とやや高く、60歳代で「八戸市内」が68.8%と高くなっている。



【(C)感染症収束後 業種・経営者の年代別】

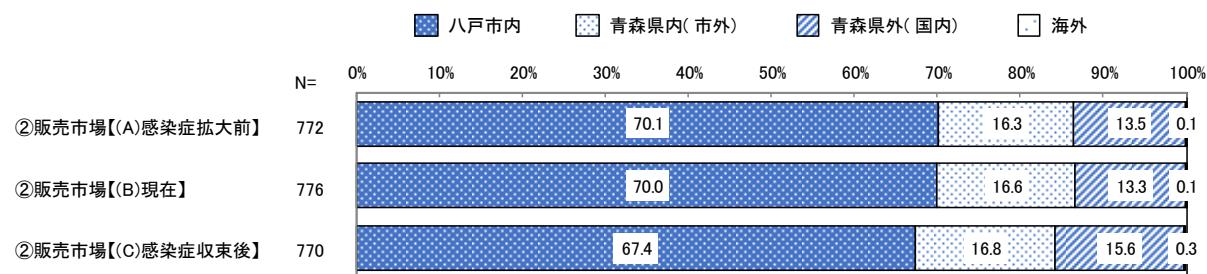


《②販売市場》

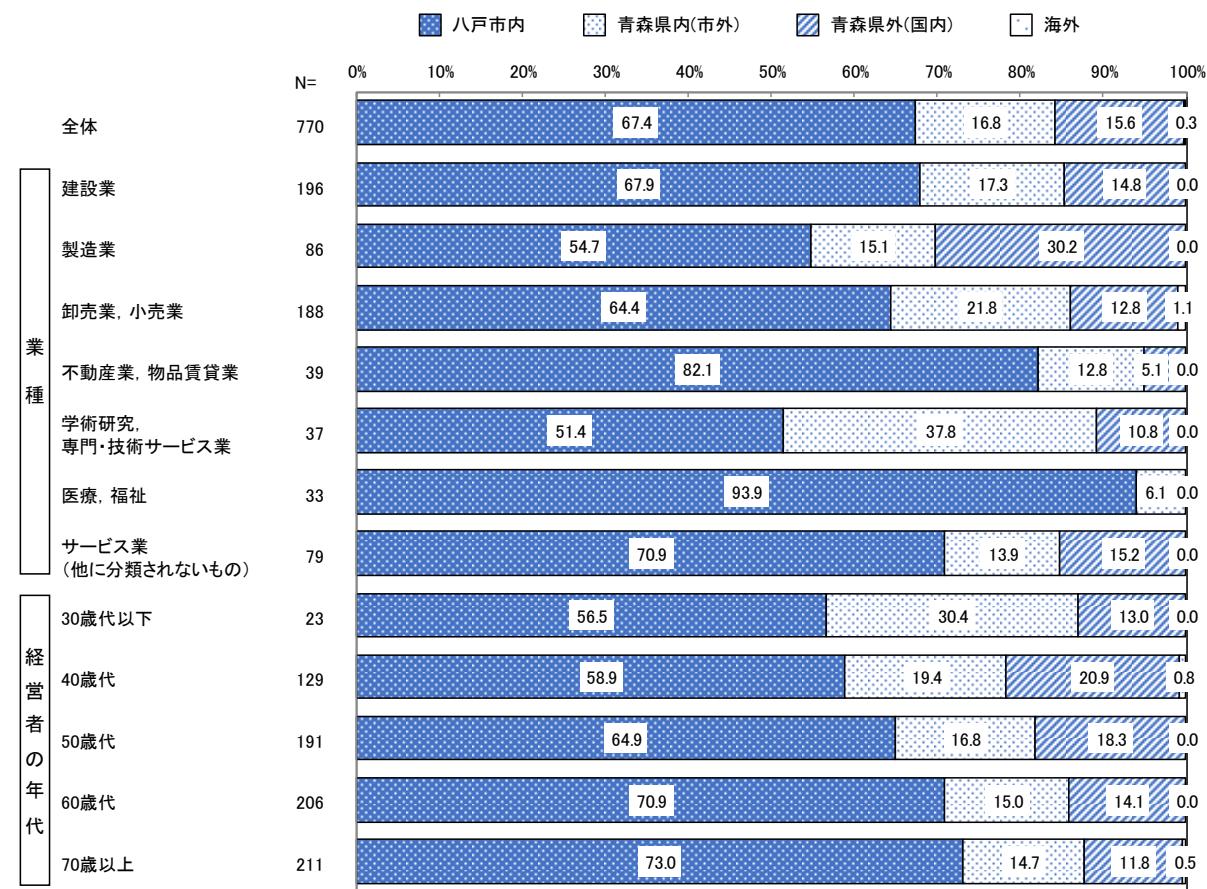
(A) 感染症拡大前、(B) 現在、(C) 感染症収束後のすべての時期において「八戸市内」が6割半ばから約7割と最も高くなっている。次いで「青森県内（市外）」、「青森県外（国内）」の順となっており、いずれも1割半ばである。(A) 感染症拡大前、(B) 現在、(C) 感染症収束後において、大きな変化はみられない。

(C) 感染症収束後について業種別にみると、全体と比較して、学術研究、専門・技術サービス業で「青森県内（市外）」が37.8%と特に高く、医療、福祉で「八戸市内」が93.9%と特に高くなっている。

経営者年代別にみると、経営者の年代が上がるほど「八戸市内」の割合が高く、「青森県内（市外）」の割合が低い。



【(C)感染症収束後 業種・経営者の年代別】



(9) 貴社の取り組み状況について【問9】

以下の項目の取組状況を教えてください。(A)感染症拡大前、(B)現在、(C)感染症収束後について、それぞれご回答ください。(各項目について、(A)～(C)でそれぞれ1つ選択)

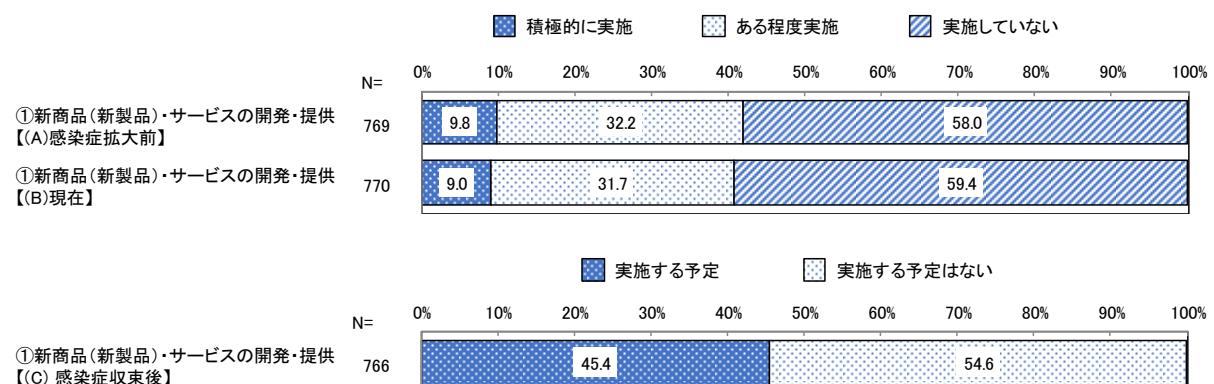
《①新商品(新製品)・サービスの開発・提供》

(A) 感染症拡大前、(B) 現在ともに「積極的に実施」が約1割、「ある程度実施」が3割強、「実施していない」が6割弱となっている。感染症拡大前後において大きな変化はみられない。

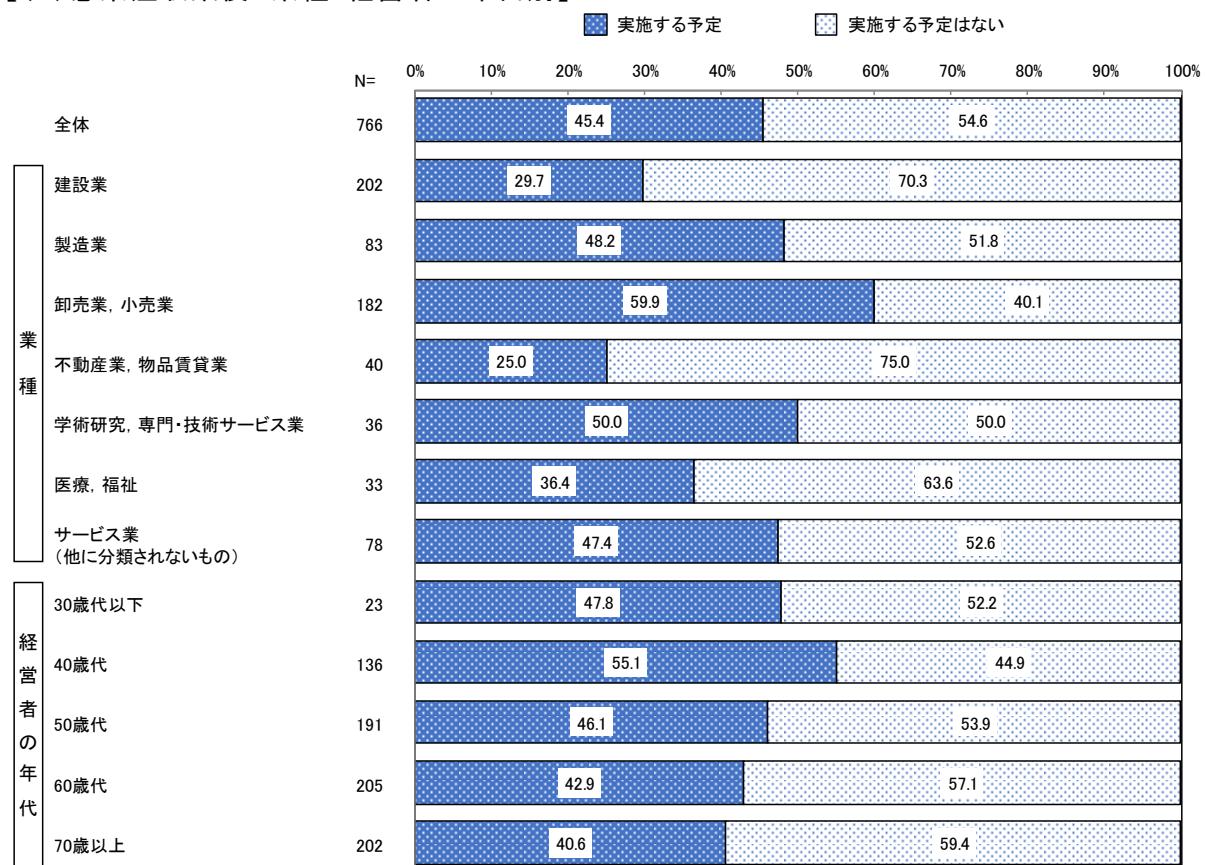
(C) 感染症収束後について、「実施する予定」は45.4%、「実施する予定はない」は54.6%であった。

(C) 感染症収束後について業種別にみると、全体と比較して、卸売業、小売業で「実施する予定」が59.9%と高く、不動産業、物品賃貸業で「実施する予定がない」が75.0%と特に高くなっている。

経営者年代別にみると、全体と比較して、40歳代で「実施する予定」が55.1%と高く、70歳代以上で「実施する予定はない」が59.4%とやや高くなっている。



【(C)感染症収束後 業種・経営者の年代別】



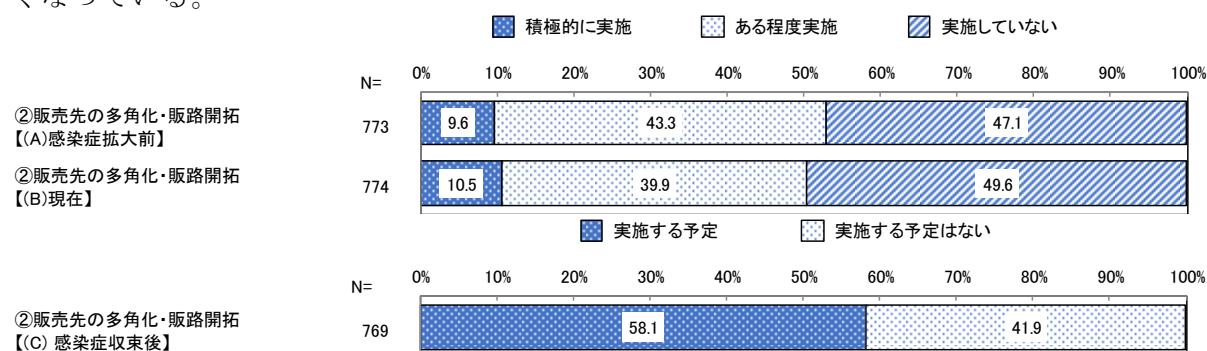
《②販売先の多角化・販路開拓》

(A) 感染症拡大前、(B) 現在とともに「積極的に実施」が約1割、「ある程度実施」が4割前後、「実施していない」が5割弱となっている。感染症拡大前後において大きな変化はみられない。

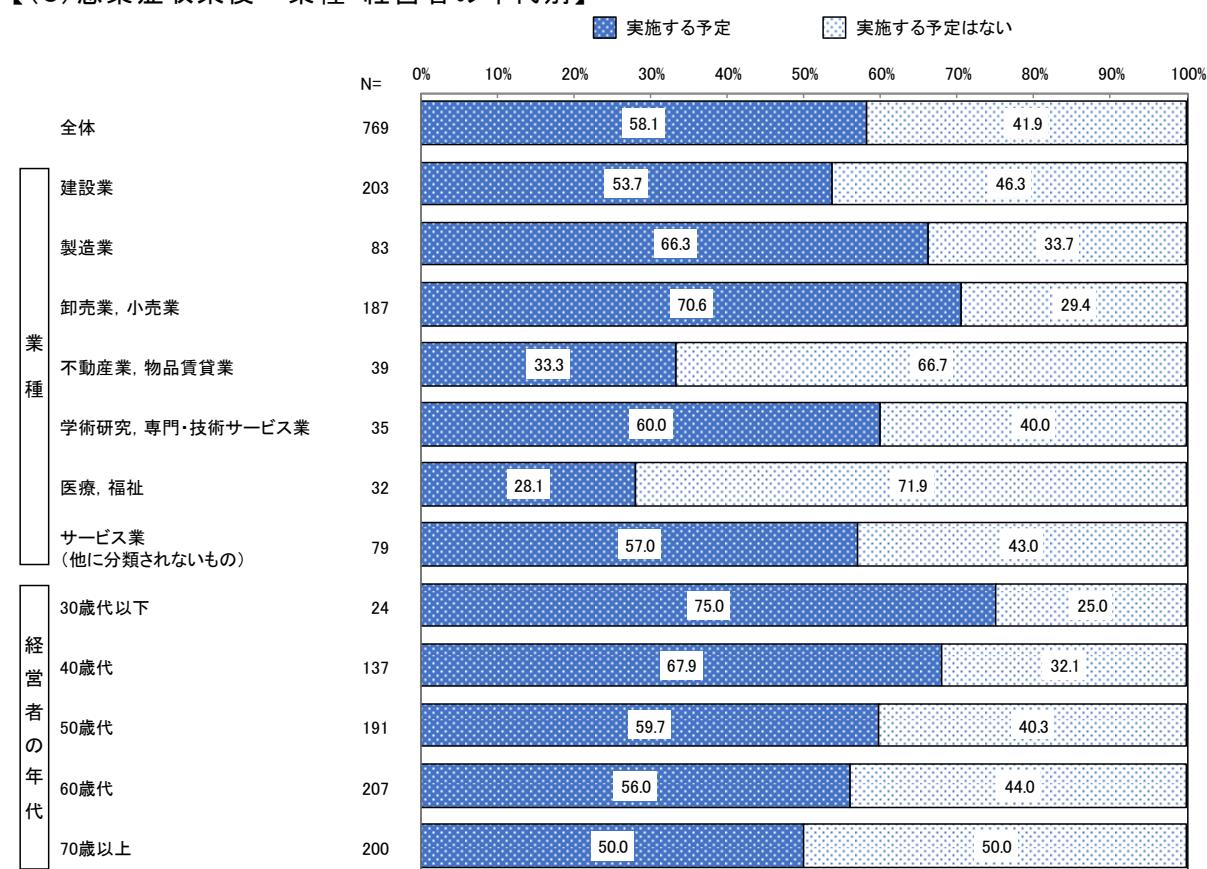
(C) 感染症収束後について、「実施する予定」は58.1%、「実施する予定はない」は41.9%であった。

(C) 感染症収束後について業種別にみると、全体と比較して、卸売業、小売業で「実施する予定」が70.6%と高く、不動産業、物品賃貸業と医療、福祉で「実施する予定はない」が6割半ばから約7割と特に高くなっている。

経営者年代別にみると、経営者の年代が上がるほど「実施する予定はない」の割合が高くなっている。



【(C) 感染症収束後 業種・経営者の年代別】



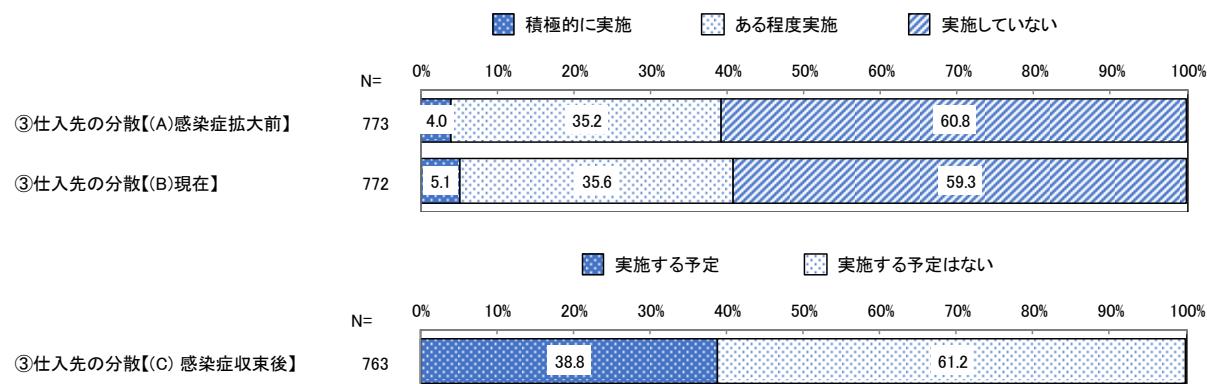
《③仕入先の分散》

(A) 感染症拡大前、(B) 現在ともに「積極的に実施」が1割未満、「ある程度実施」が3割半ば、「実施していない」が約6割となっている。感染症拡大前後において大きな変化はみられない。

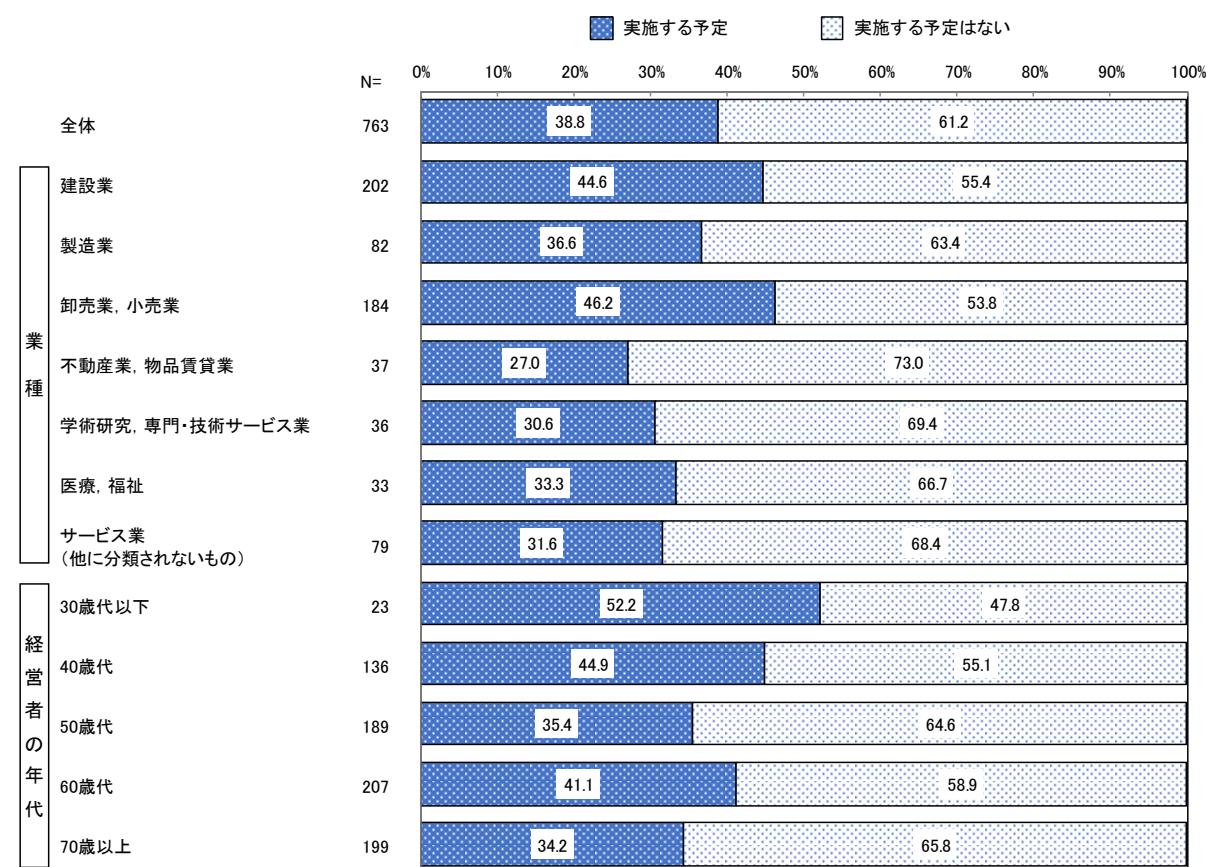
(C) 感染症収束後について、「実施する予定」は38.8%、「実施する予定はない」は61.2%であった。

(C) 感染症収束後について業種別にみると、全体と比較して、建設業と卸売業、小売業で「実施する予定」が4割半ばと高くなっている。

経営者年代別にみると、全体と比較して、30歳代以下で「実施する予定」が52.2%と高くなっている。



【(C)感染症収束後 業種・経営者の年代別】



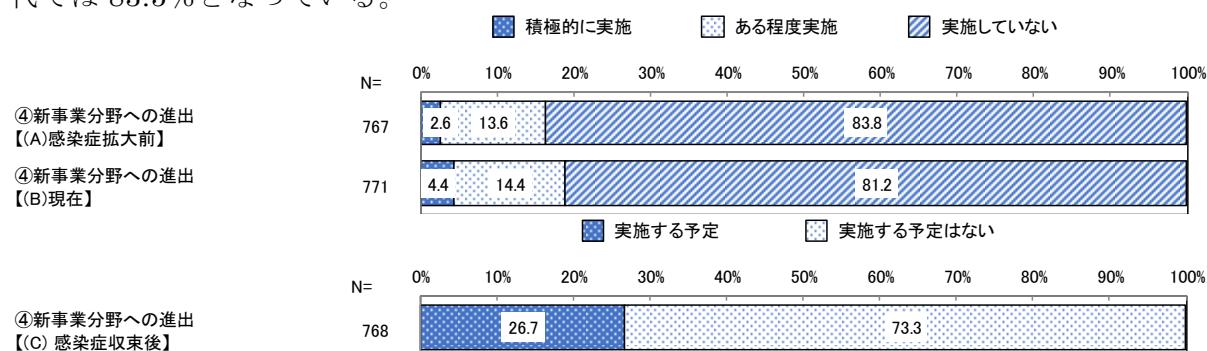
《④新事業分野への進出》

(A) 感染症拡大前、(B) 現在ともに「積極的に実施」が1割未満、「ある程度実施」が1割半ば、「実施していない」が8割強となっている。感染症拡大前後において大きな変化はみられない。

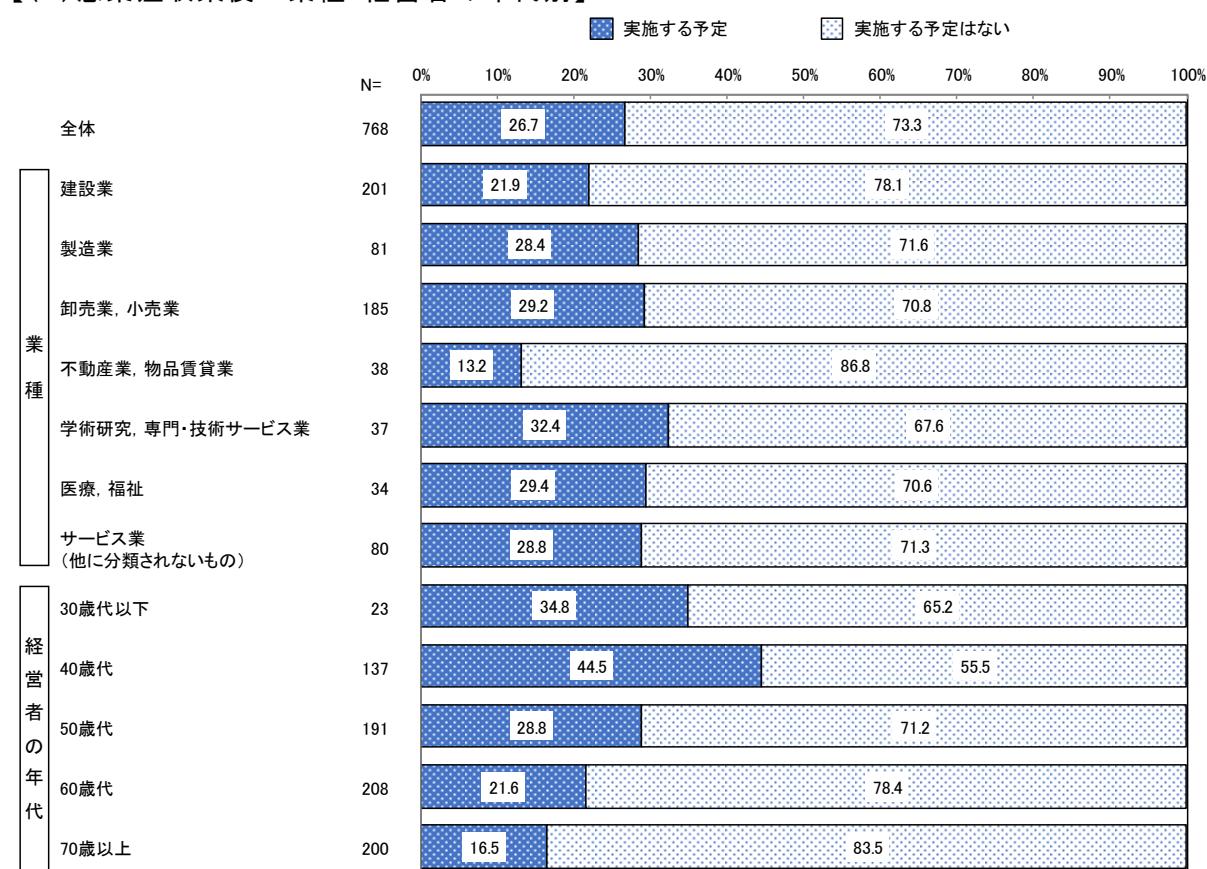
(C) 感染症収束後について、「実施する予定」は26.7%、「実施する予定はない」は73.3%であった。

(C) 感染症収束後について業種別にみると、学術研究、専門・技術サービス業で「実施する予定」が3割を超えるくなっている。

経営者年代別にみると、全体と比較して、40歳代で「実施する予定」が44.5%と高くなっている。40歳代以上では年代が上がるほど「実施する予定はない」の割合が高く、70歳代では83.5%となっている。



【(C) 感染症収束後 業種・経営者の年代別】



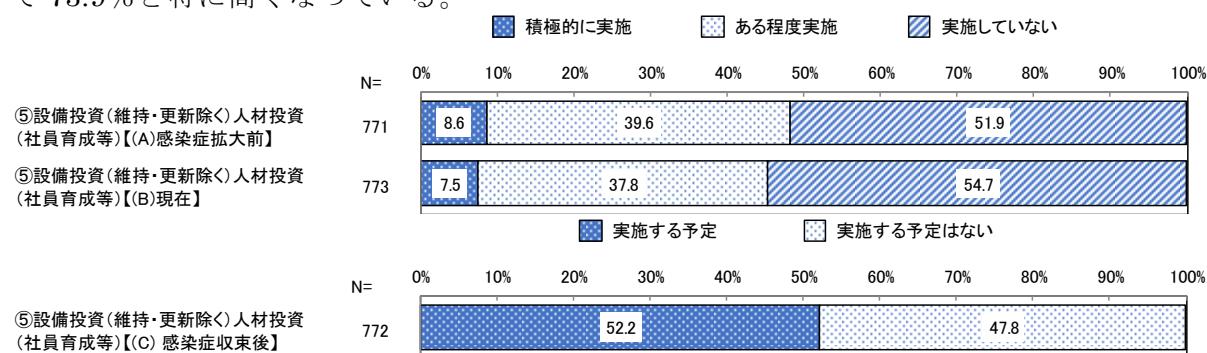
《⑤設備投資(維持・更新除く)人材投資(社員育成等)》

(A) 感染症拡大前、(B) 現在とともに「積極的に実施」が1割未満、「ある程度実施」が4割弱、「実施していない」が5割台となっている。感染症拡大前後において大きな変化はみられない。

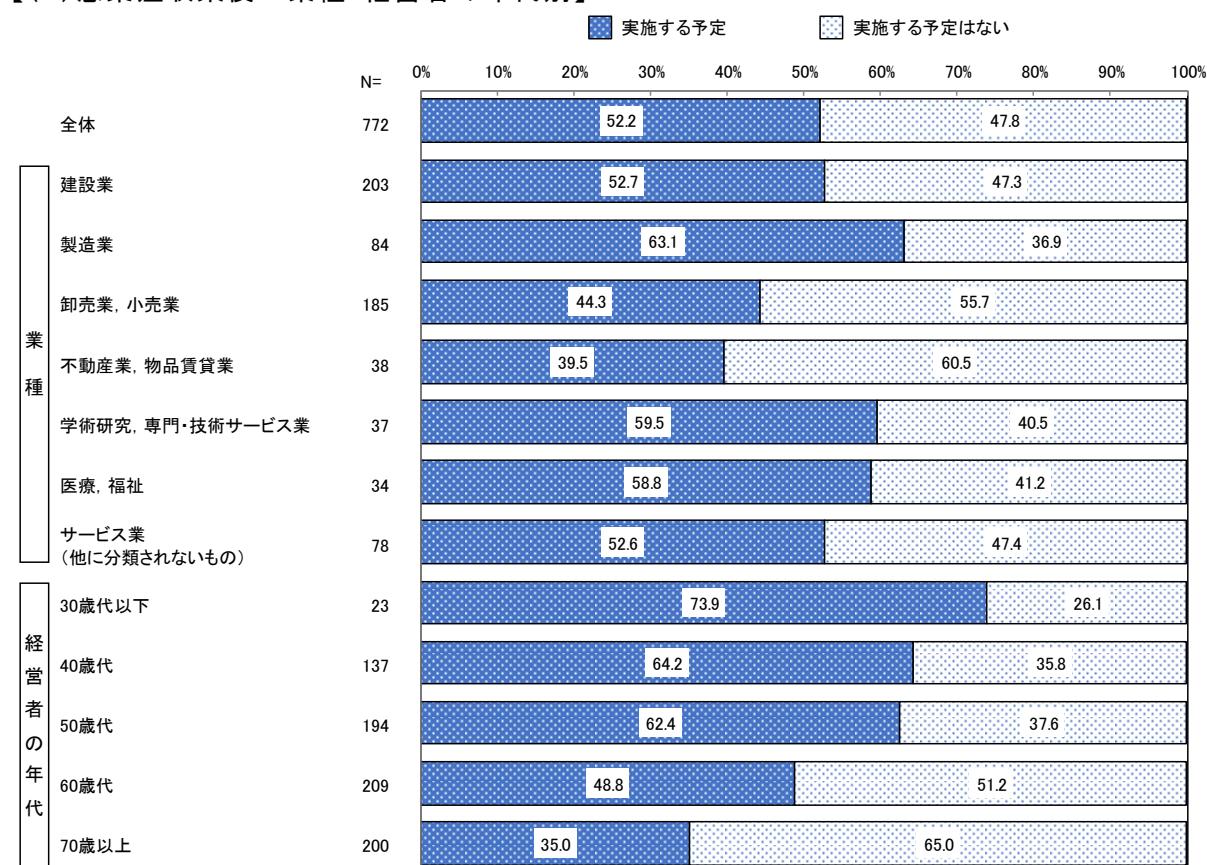
(C) 感染症収束後について、「実施する予定」は52.2%、「実施する予定はない」は47.8%であった。

(C) 感染症収束後について業種別にみると、全体と比較して、製造業で「実施する予定」が63.1%と高く、不動産業、物品賃貸業で「実施する予定はない」が60.5%と高くなっている。

経営者年代別にみると、年代が下がるほど「実施する予定」の割合が高く、30歳代以下で73.9%と特に高くなっている。



【(C)感染症収束後 業種・経営者の年代別】



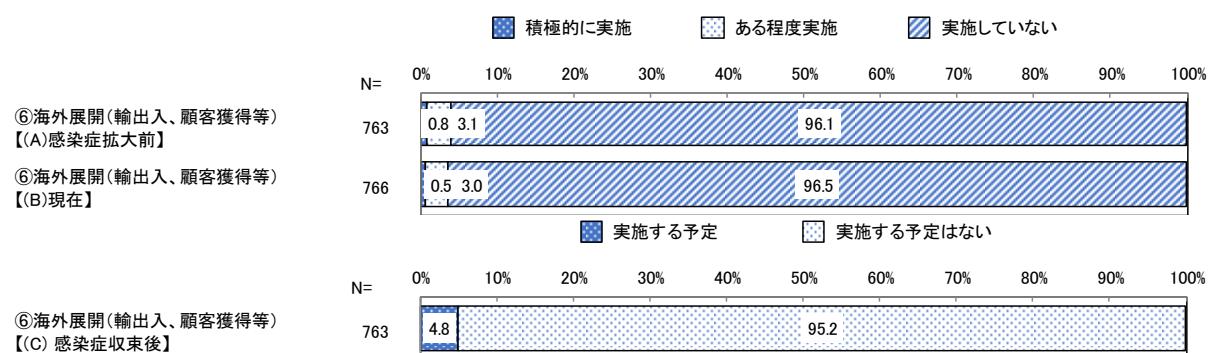
《⑥海外展開(輸出入、顧客獲得等)》

(A) 感染症拡大前、(B) 現在ともに「実施していない」が9割半ばとなっている。感染症拡大前後において大きな変化はみられない。

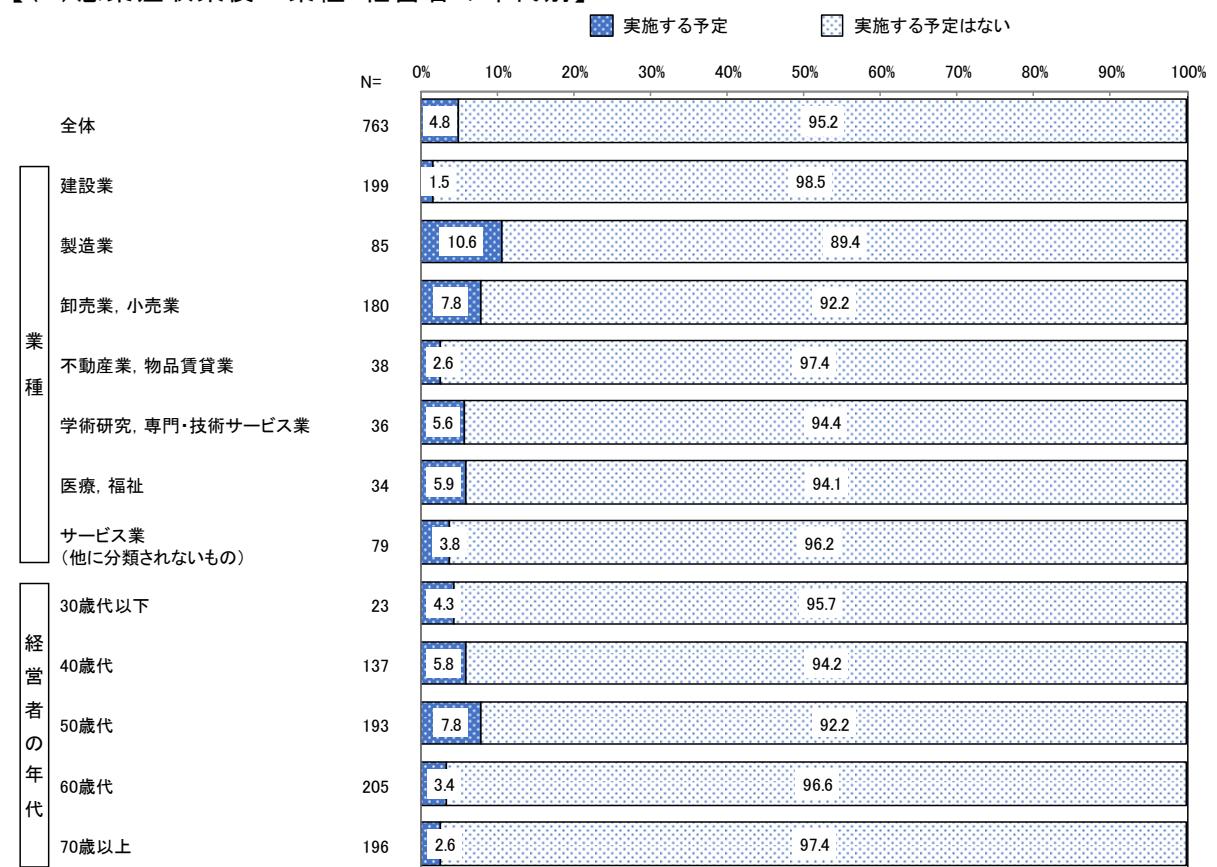
(C) 感染症収束後について、「実施する予定」は4.8%、「実施する予定はない」は95.2%であった。

(C) 感染症収束後について業種別にみると、全体と比較して、製造業で「実施する予定」が1割を超えやや高くなっている。

経営者年代別にみると、全体と比較して、50歳代で「実施する予定」が7.8%とやや高くなっている。



【(C)感染症収束後 業種・経営者の年代別】



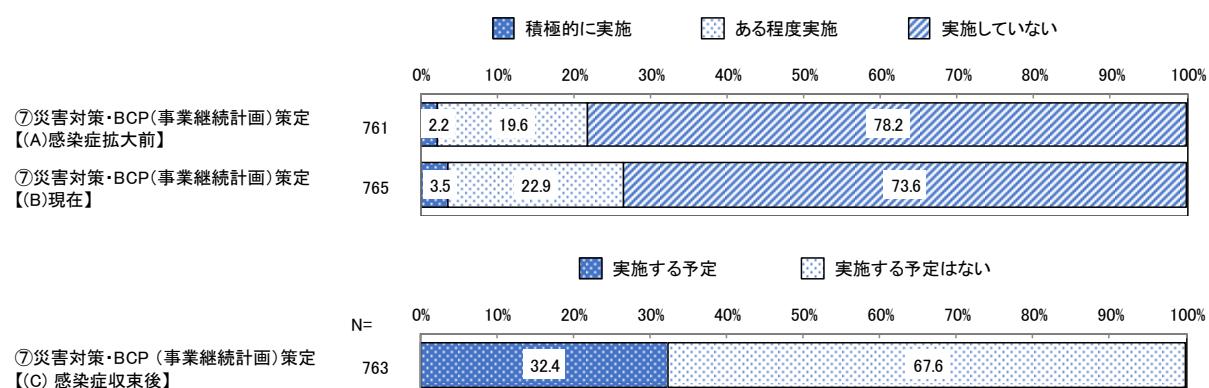
《⑦災害対策・BCP（事業継続計画）策定》

(A) 感染症拡大前、(B) 現在ともに「ある程度実施」が約2割、「実施していない」が7割台となっている。感染症拡大前後において大きな変化はみられない。

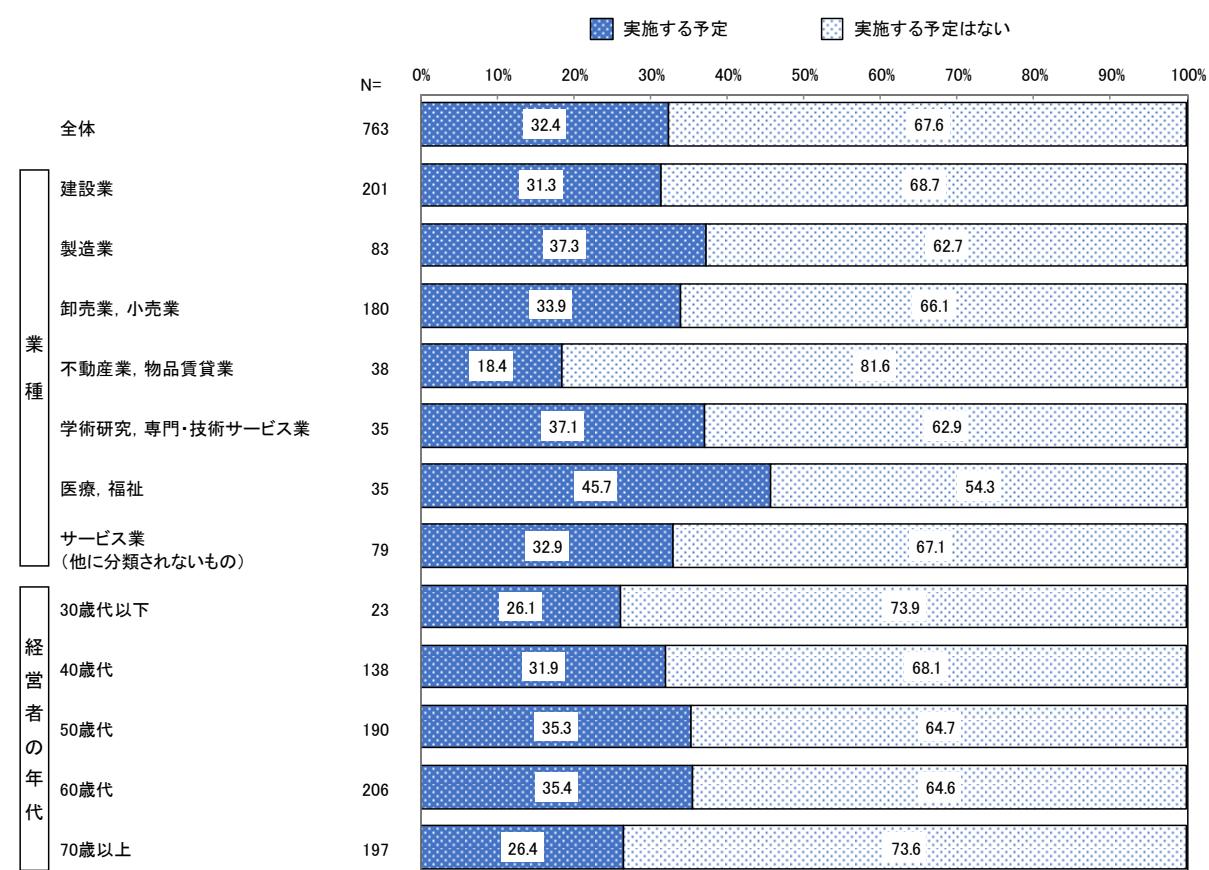
(C) 感染症収束後について、「実施する予定」は32.4%、「実施する予定はない」が67.6%であった。

(C) 感染症収束後について業種別にみると、全体と比較して、医療、福祉で「実施する予定」が45.7%と高く、不動産業、物品賃貸業で「実施する予定はない」が81.6%と高くなっている。

経営者年代別にみると、全体と比較して、30歳代以下と70歳以上で「実施する予定はない」が7割半ばと高くなっている。



【(C)感染症収束後 業種・経営者の年代別】



3. 原油・原材料の高騰、円安の影響について

(1) 原油・原材料の高騰が貴社の経営に与える影響【問 10】

原油・原材料の高騰によって、経営にマイナスの影響を受けていますか。(1つ選択)

「影響を受けている」が 72.5%と最も高く、次いで「現時点で受けていないが、今後影響が見込まれる」が 19.4%、「現時点で受けておらず、今後も影響はない」が 8.0%となっている。

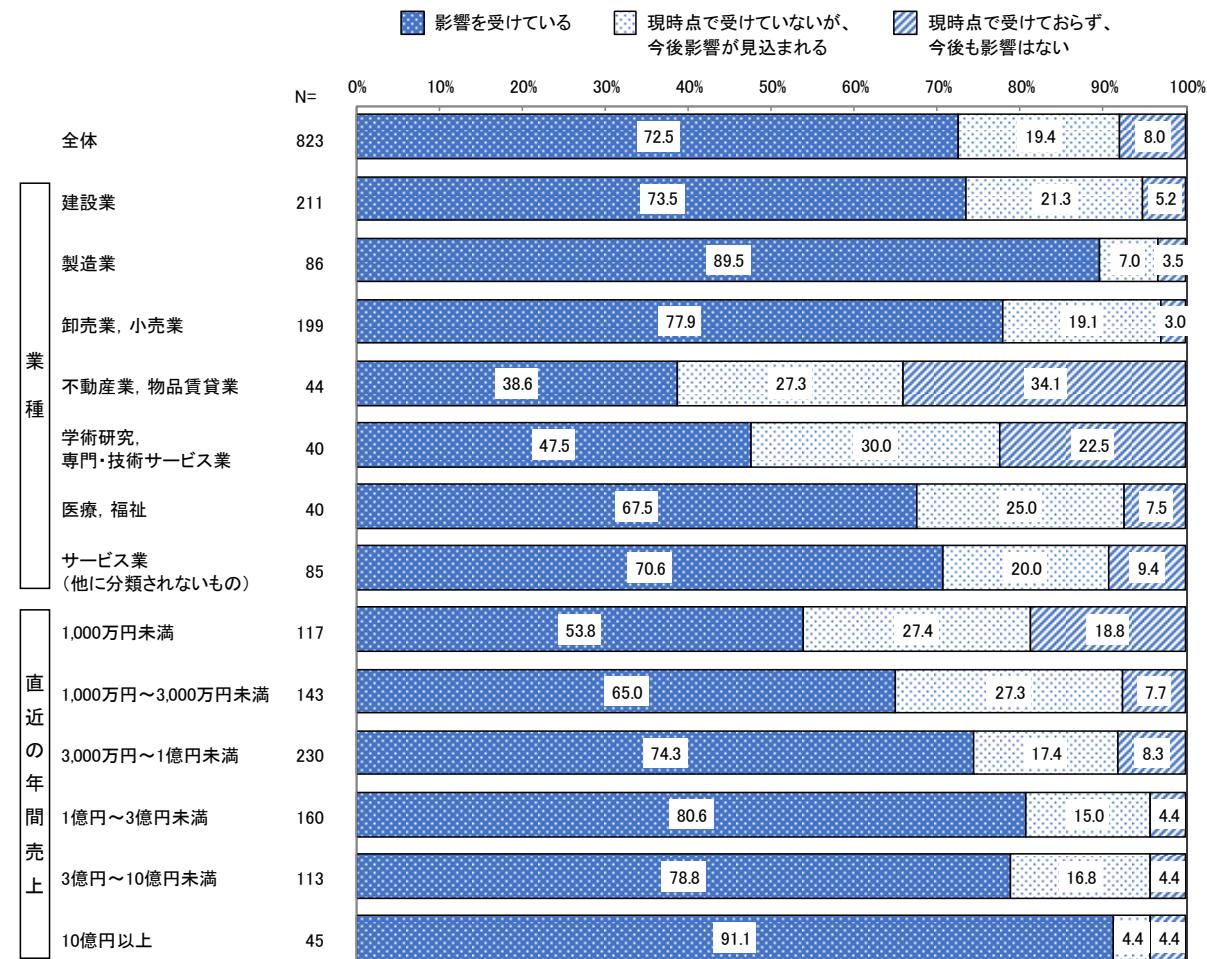
業種別にみると、全体と比較して、製造業で「影響を受けている」が 89.5%、不動産業、物品賃貸業で「現時点で受けておらず、今後も影響はない」が 34.1%と特に高くなっている。

直近の年間売上別にみると、全体と比較して、10 億円以上で「影響を受けている」が 91.1%と特に高い。3 億円～10 億円未満を除き、売上が高いほど「影響を受けている」の割合も高くなっている。

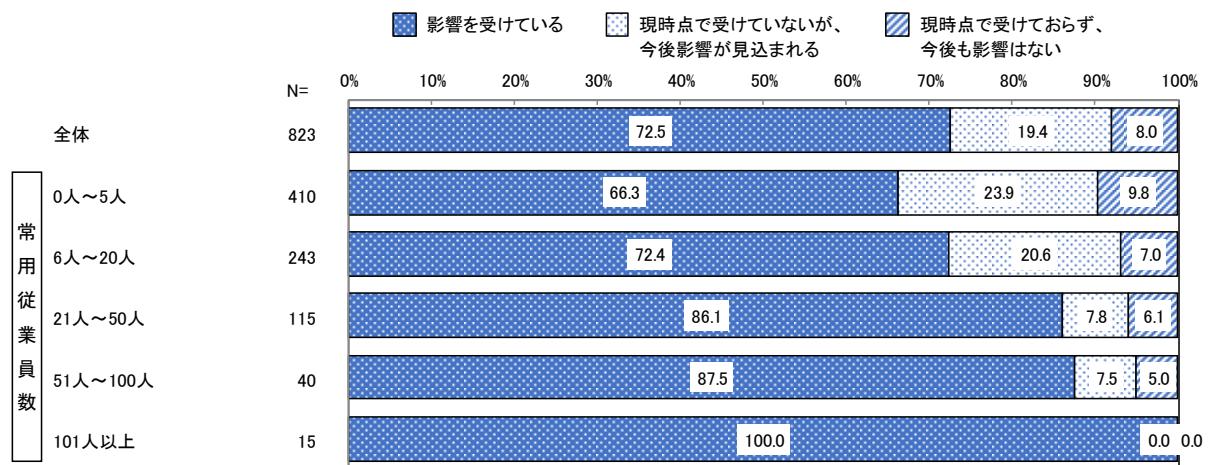
常用従業員数別にみると、人数が多いほど「影響を受けている」の割合が高く、101 人以上では 100.0%となっている。

東京商工リサーチが全国の企業を対象に実施したアンケートの結果と比較すると、八戸市では全国と比較して「影響を受けている」の割合がやや高くなっている。

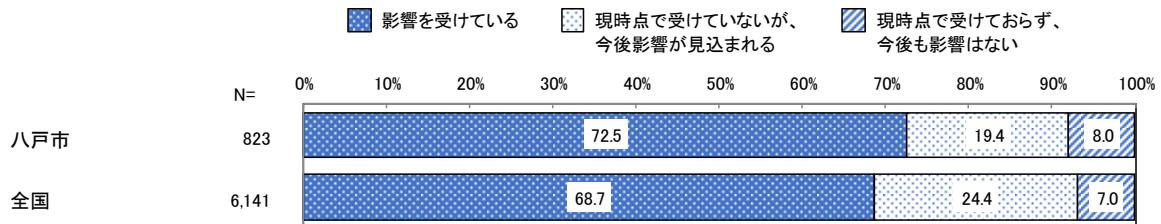
【業種・直近の年間売上別】



【常用従業員数別】



【全国との比較】



(株)東京商エリサーチ 「『第 22 回新型コロナウイルスに関するアンケート』調査」より作成

(2) コスト上昇分のうち価格転嫁できている割合【問11】

原油・原材料の高騰に伴うコスト上昇分のうち、何割を価格転嫁できていますか。(1つ選択)

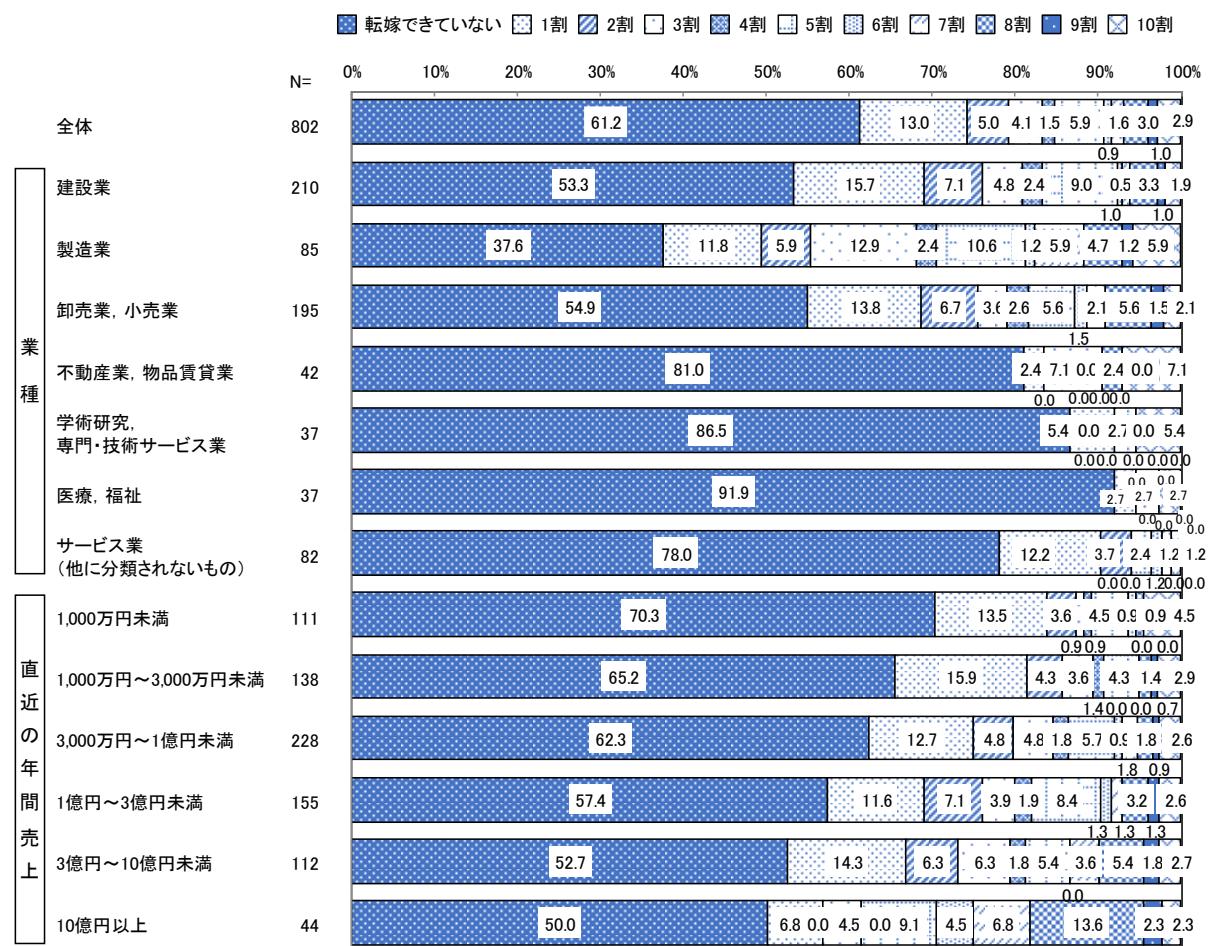
「転嫁できていない」が61.2%と最も高く、次いで「1割」が13.0%、「5割」が5.9%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、学術研究、専門・技術サービス業と医療、福祉で「転嫁できていない」が特に高くなっている。一方、製造業では37.6%と特に低くなっている。

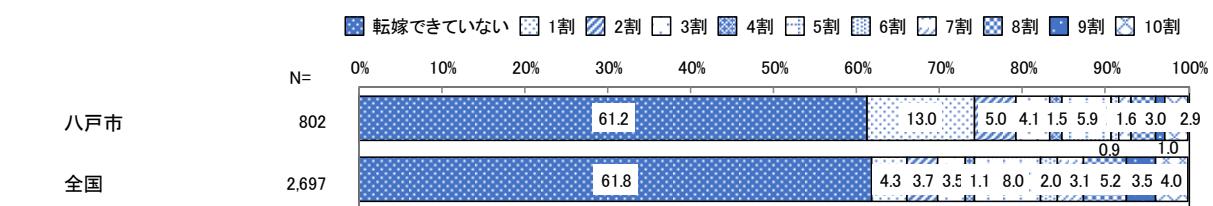
直近の年間売上別にみると、1,000万円未満で「転嫁できていない」が70.3%と高く、売上が高いほど割合は低くなっている。

東京商工リサーチが全国の企業を対象に実施したアンケートの結果と比較すると、八戸市では全国と比較して「1割」の割合が高く、転嫁できている割合の低い企業が多い。

【業種・直近の年間売上別】



【全国との比較】



(株)東京商工リサーチ 「『第22回新型コロナウイルスに関するアンケート』調査」より作成

(3) 現在の為替水準と貴社の経営【問 12】

現在の為替水準(1ドル 135円前後)は貴社の経営にとってプラスですか、マイナスですか。

(1つ選択)

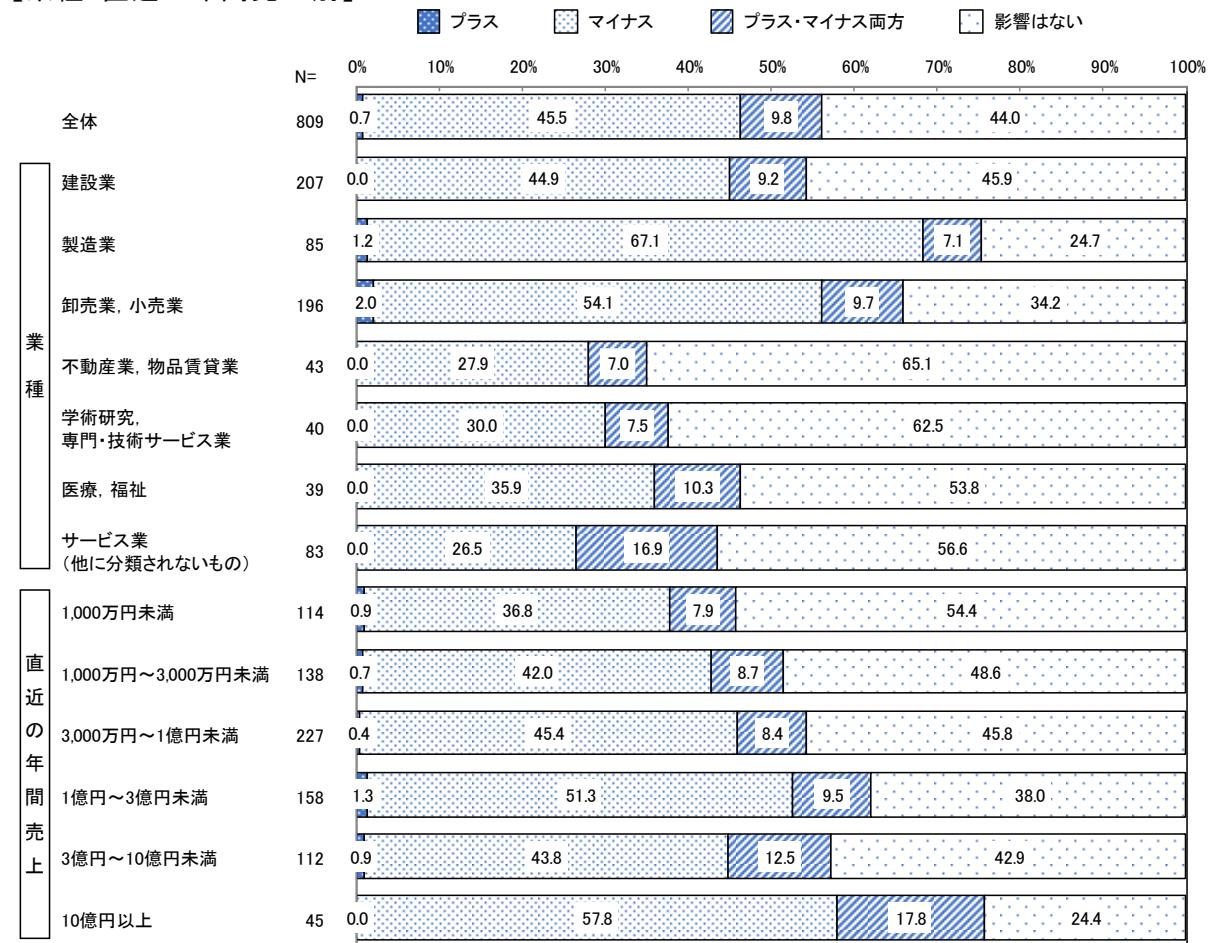
「マイナス」が 45.5% と最も高く、次いで「影響はない」が 44.0%、「プラス・マイナス両方」が 9.8% となっている。

業種別にみると、全体と比較して、製造業で「マイナス」が 67.1% と特に高い。一方、不動産業、物品賃貸業と学術研究、専門・技術サービス業では「影響はない」が 6 割台と高くなっている。

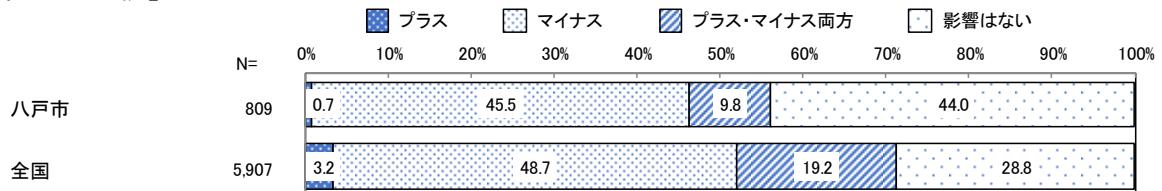
直近の年間売上別にみると、3 億円～10 億円未満を除き、売上が高いほど「マイナス」の割合が高く、10 億円以上では 57.8% となっている。

東京商工リサーチが全国の企業を対象に実施したアンケートの結果と比較すると、八戸市では全国と比較して「影響はない」の割合が高くなっている。

【業種・直近の年間売上別】



【全国との比較】



※全国の調査では1ドル＝137円の為替水準を基準としている。
(株)東京商エリサーチ 「『第22回新型コロナウイルスに関するアンケート』調査」より作成

4. 経営課題について

(1) 貴社の強み・弱み【問13】

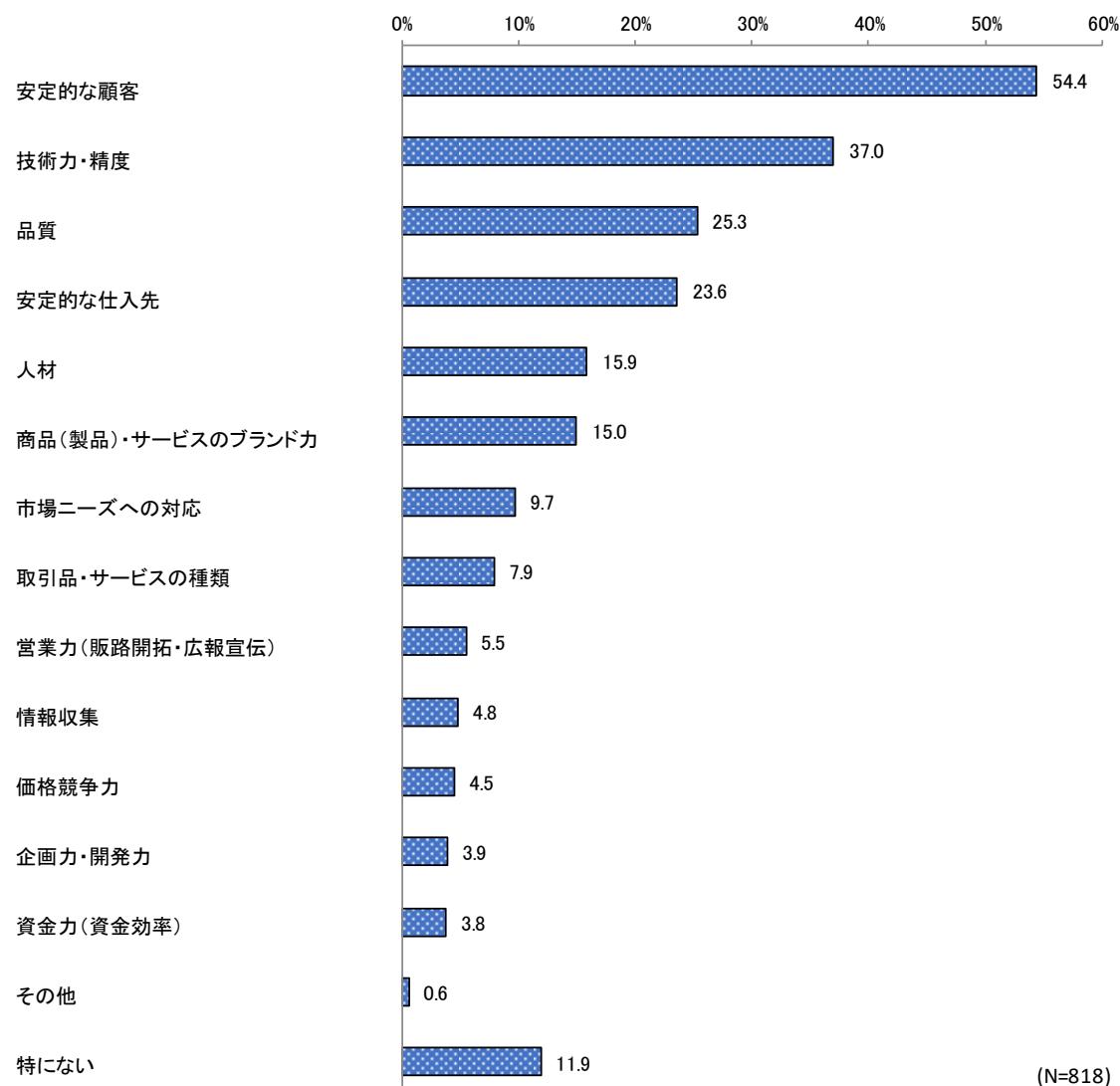
貴事業所の強み・弱みについて教えてください。(それぞれ主なものを3つまで選択)

《強み》

「安定的な顧客」が 54.4%と最も高く、次いで「技術力・精度」が 37.0%、「品質」が 25.3%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、建設業で「技術力・精度」が 59.5%、医療、福祉で「人材」が 37.5%と特に高くなっている。

直近の年間売上別にみると、全体と比較して、10 億円以上で「安定的な顧客」が 73.3%と高い。一方、1,000 万円未満では 36.5%と低くなっている。



【業種・直近の年間売上別】

(上段:件数、下段:%)

	調査数	安定的な顧客	技術力・精度	品質	市場ニーズへの対応	ブランド力・サービスの	企画力・開発力	人材	営業力(販路開拓・広報宣伝)	安定的な仕人先	情報収集	取引品・サービスの種類	価格競争力	資金力(資金効率)	
全 体	818	445 54.4	303 37.0	207 25.3	79 9.7	123 15.0	32 3.9	130 15.9	45 5.5	193 23.6	39 4.8	65 7.9	37 4.5	31 3.8	
業種	建設業	210	96 45.7	125 59.5	62 29.5	10 4.8	9 4.3	5 2.4	43 20.5	9 4.3	56 26.7	8 3.8	12 3.8	5 5.7	5 2.4
	製造業	87	51 58.6	37 42.5	39 44.8	14 16.1	18 20.7	5 5.7	8 9.2	3 3.4	17 19.5	2 2.3	7 8.0	4 4.6	1 1.1
	卸売業、小売業	199	105 52.8	38 19.1	47 23.6	23 11.6	57 28.0	6 3.0	19 9.5	19 9.5	76 38.2	9 4.5	24 12.1	11 5.5	7 3.5
	不動産業、物品販賣業	43	23 53.5	2 4.7	1 2.3	4 9.3	2 4.7	2 4.7	4 9.3	4 9.3	11.6 11.6	5 11.6	2 4.7	1 2.3	4 9.3
	学術研究、専門・技術サービス業	38	21 55.3	18 47.4	8 21.1	5 13.2	2 5.3	3 7.9	8 21.1	2 5.3	5.3 5.3	13.2 13.2	3 7.9	1 2.6	1 2.6
	医療、福祉	40	22 55.0	3 40.0	3 7.5	5 12.5	3 7.5	0 0.0	15 37.5	0 0.0	7.5 7.5	5.0 5.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	サービス業 (他に分類されないもの)	83	52 62.7	37 44.6	15 18.1	8 9.6	12 14.5	3 3.6	18.1 18.1	3 3.6	14.5 14.5	2.4 2.4	12 14.5	4 4.8	2 2.4
	1,000万円未満	115	42 38.5	34 29.6	20 17.4	7 6.1	11 9.6	7 6.1	10 8.7	8 7.0	7.8 7.8	10.4 10.4	7.8 7.8	2.6 2.6	3.5 3.5
	1,000万円～3,000万円未満	144	72 50.0	56 38.9	39 27.1	5 3.5	18 12.5	3 2.1	23 16.0	6 4.2	35 24.3	8 5.6	15 10.4	5 3.5	2 1.4
	3,000万円～1億円未満	229	125 54.6	90 39.3	58 25.3	23 10.0	34 14.8	7 3.1	41 17.9	8 3.5	59 25.8	6 2.6	15 6.6	13 5.7	6 2.6
直近の年間売上	1億円～3億円未満	159	95 59.7	65 40.9	42 26.4	18 11.3	31 19.5	8 5.0	30 18.9	9 5.7	38 23.9	6 3.8	10 6.3	11 6.9	6 3.8
	3億円～10億円未満	111	71 64.0	40 36.0	32 28.8	13 11.7	16 14.4	5 4.5	19 17.1	11 9.9	31 27.9	6 5.4	10 9.0	5 4.5	11 9.9
	10億円以上	45	33 73.3	14 31.1	12 26.7	12 26.7	11 24.4	2 4.4	4 8.9	3 6.7	16 35.6	1 2.2	4 8.9	0 0.0	2 4.4

(上段:件数、下段:%)

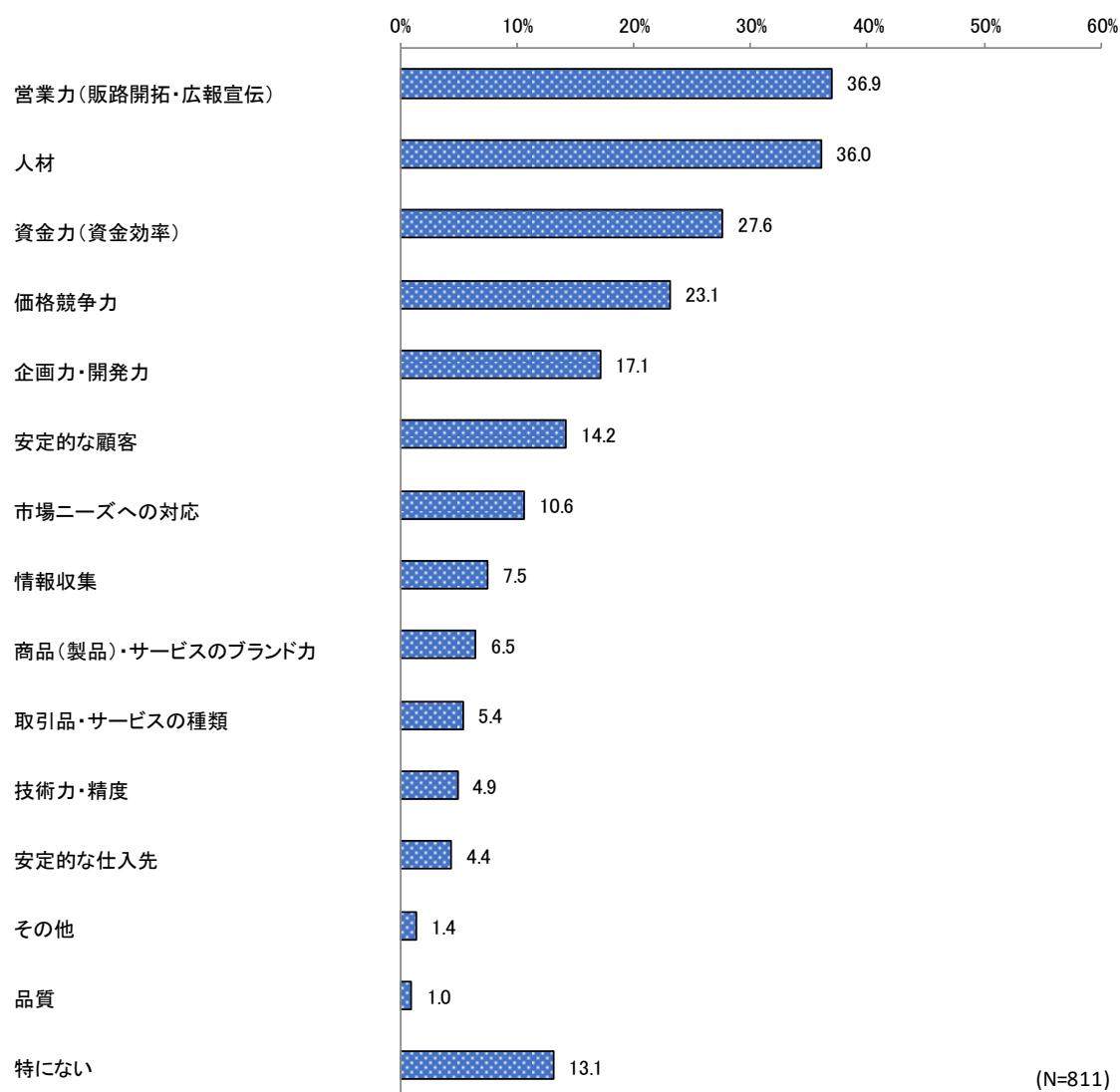
	調査数	その他	特になし	
全 体	818	5 0.6	97 11.9	
業種	建設業	210	1 0.5	21 10.0
	製造業	87	0 0.0	4 4.6
	卸売業、小売業	199	0 0.0	22 11.1
	不動産業、物品販賣業	43	0 0.0	14 32.6
	学術研究、専門・技術サービス業	38	0 0.0	4 10.5
	医療、福祉	40	1 2.5	8 20.0
	サービス業 (他に分類されないもの)	83	1 1.2	10 12.0
	1,000万円未満	115	0 0.0	36 31.3
	1,000万円～3,000万円未満	144	1 0.7	20 13.9
	3,000万円～1億円未満	229	2 0.9	21 9.2
直近の年間売上	1億円～3億円未満	159	1 0.6	12 7.5
	3億円～10億円未満	111	1 0.9	5 4.5
	10億円以上	45	0 0.0	0 0.0

《弱み》

「営業力（販路開拓・広報宣伝）」が36.9%と最も高く、次いで「人材」が36.0%、「資金力（資金効率）」が27.6%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、学術研究、専門・技術サービス業で「営業力（販路開拓・広報宣伝）」が48.7%、サービス業（他に分類されないもの）で「資金力（資金効率）」が38.6%と高くなっている。一方、医療、福祉では「人材」が15.4%と特に低くなっている。

直近の年間売上別にみると、1億円以上の企業では「人材」の割合が4割半ばから5割となっており、1億円未満の企業と比較して高くなっている。



【業種・直近の年間売上別】

(上段:件数、下段:%)

	調査数	安定的な顧客	技術力・精度	品質	市場ニーズへの対応	ブランド力・サービスの	企画力・開発力	人材	営業力(販路開拓・広報宣伝)	安定的な仕人先	情報収集	取引品・サービスの種類	価格競争力	資金力(資金効率)
全 体	811	115 14.2	40 4.9	8 1.0	86 10.6	53 6.5	139 17.1	292 36.0	299 36.9	36 4.4	61 7.5	44 5.4	187 23.1	224 27.6
建設業	208	32 15.4	11 5.3	2 1.0	14 6.7	11 5.3	30 14.4	91 43.8	69 33.2	11 5.3	19 9.1	6 2.9	50 24.0	55 26.4
製造業	86	8 9.3	4 4.7	1 1.2	12 14.0	4 4.7	21 24.4	31 36.0	40 46.5	6 7.0	9 10.5	7 8.1	28 32.6	21 24.4
卸売業、小売業	194	39 20.1	10 5.2	0 0.0	17 8.8	12 6.2	33 17.0	62 32.0	79 40.7	10 5.2	15 7.7	8 4.1	55 28.4	62 32.0
不動産業、物品販賣業	45	7 15.6	2 4.4	1 2.2	2 4.4	6 13.3	6 13.3	8 17.8	8 17.8	2 4.4	1 2.2	3 6.7	4 8.9	8 17.8
学術研究、専門・技術サービス業	39	6 15.4	5 12.8	0 0.0	0 15.4	1 2.6	7 17.9	10 25.6	19 48.7	0 0.0	8 20.5	2 5.1	6 15.4	6 15.4
医療、福祉	39	7 17.9	0 0.0	0 0.0	4 10.3	3 7.7	5 12.8	6 15.4	13 33.3	1 2.6	0 0.0	3 7.7	5 12.8	13 33.3
サービス業 (他に分類されないもの)	83	6 7.2	3 3.6	2 2.4	14 16.9	5 6.0	13 15.7	37 44.6	27 32.5	2 2.4	2 2.4	6 7.2	16 19.3	32 38.6
直近の年間売上														
1,000万円未満	117	21 17.9	3 2.6	1 0.9	9 7.7	9 7.7	5 4.3	24 20.5	37 31.6	7 6.0	6 5.1	41 4.3	20 17.1	41 35.0
1,000万円～3,000万円未満	140	28 20.0	5 3.6	0 0.0	0 8.6	10 7.1	22 15.7	36 25.7	56 40.0	9 6.4	8 5.7	7 5.0	35 25.0	51 36.4
3,000万円～1億円未満	226	32 14.2	13 5.8	2 0.9	31 13.7	12 5.3	36 15.9	77 34.1	91 40.3	10 4.4	18 8.0	10 4.4	51 22.6	77 34.1
1億円～3億円未満	158	18 11.4	9 5.7	1 0.6	17 10.8	9 5.7	31 19.6	79 50.0	60 38.0	4 2.5	12 7.6	11 7.0	38 24.1	34 21.5
3億円～10億円未満	112	13 11.6	7 6.3	2 1.8	12 10.7	10 8.9	32 28.6	50 44.6	34 30.4	3 2.7	13 11.6	9 8.0	24 21.4	16 14.3
10億円以上	44	2 4.5	2 4.5	2 4.5	3 6.8	2 4.5	11 25.0	22 50.0	15 34.1	3 6.8	4 9.1	2 4.5	16 36.4	2 4.5

(上段:件数、下段:%)

	調査数	その他	特にならない
全 体	811	11 1.4	106 13.1
建設業	208	1 0.5	25 12.0
製造業	86	1 1.2	5 5.8
卸売業、小売業	194	1 0.5	17 8.8
不動産業、物品販賣業	45	3 6.7	18 40.0
学術研究、専門・技術サービス業	39	0 0.0	6 15.4
医療、福祉	39	1 2.6	7 17.9
サービス業 (他に分類されないもの)	83	1 1.2	12 14.5
直近の年間売上			
1,000万円未満	117	2 1.7	32 27.4
1,000万円～3,000万円未満	140	3 2.1	17 12.1
3,000万円～1億円未満	226	4 1.8	25 11.1
1億円～3億円未満	158	1 0.6	14 8.9
3億円～10億円未満	112	1 0.9	11 9.8
10億円以上	44	0 0.0	4 9.1

(2) 過去 3 年間の新規取引先のきっかけ【問 14】

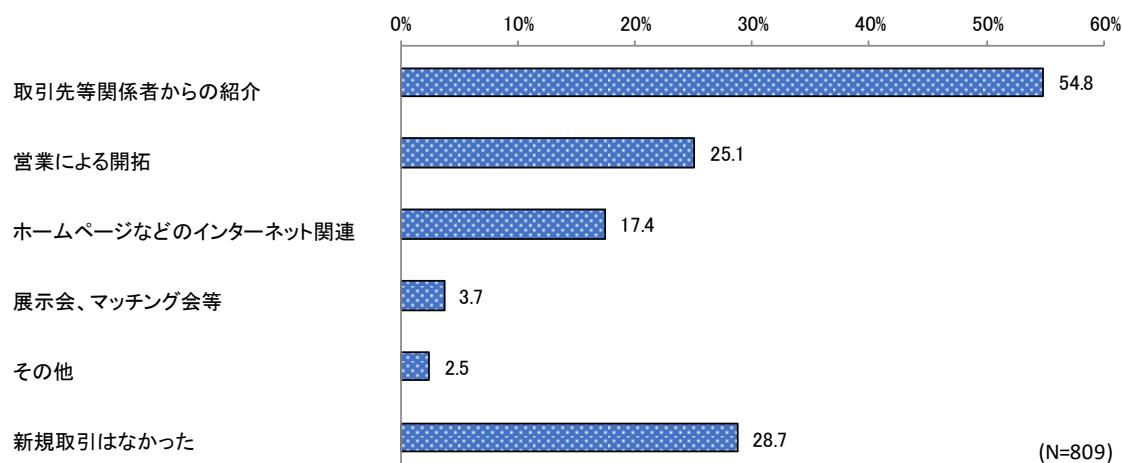
過去 3 年間の新規取引先のきっかけについて教えてください。

(それぞれ主なものを 3 つまで選択)

「取引先等関係者からの紹介」が 54.8% と最も高く、次いで「新規取引はなかった」が 28.7%、「営業による開拓」が 25.1% となっている。

業種別にみると、全体と比較して、不動産業、物品賃貸業で「ホームページなどのインターネット関連」が 27.9% と高い。医療、福祉では「新規取引はなかった」が 52.6% と特に高くなっている。

直近の年間売上別にみると、1 億円以上の企業では「営業による開拓」の割合が 1 億円未満の企業と比較して高く、10 億円以上では 54.5% と特に高くなっている。



【業種・直近の年間売上別】

(上段:件数、下段:%)

		調査数	取引先等関係者からの紹介	ホームネット関連などのイン	営業による開拓	展示会、マッチング会等	その他	新規取引はなかった
全 体		809	443	141	203	30	20	232
			54.8	17.4	25.1	3.7	2.5	28.7
業種	建設業	212	134	34	45	11	7	52
			63.2	16.0	21.2	5.2	3.3	24.5
	製造業	87	43	11	24	6	1	33
			49.4	12.6	27.6	6.9	1.1	37.9
	卸売業、小売業	196	106	32	56	11	5	54
			54.1	16.3	28.6	5.6	2.6	27.6
	不動産業、物品賃貸業	43	18	12	11	1	1	16
			41.9	27.9	25.6	2.3	2.3	37.2
	学術研究、専門・技術サービス業	39	24	4	10	0	1	9
			61.5	10.3	25.6	0.0	2.6	23.1
直近の年間売上	医療、福祉	38	10	5	5	1	1	20
			26.3	13.2	13.2	2.6	2.6	52.6
	サービス業 (他に分類されないもの)	80	48	21	18	0	0	20
			60.0	26.3	22.5	0.0	0.0	25.0
	1,000万円未満	114	48	14	22	2	2	49
			42.1	12.3	19.3	1.8	1.8	43.0
	1,000万円～3,000万円未満	141	78	20	24	2	6	46
			55.3	14.2	17.0	1.4	4.3	32.6
	3,000万円～1億円未満	225	129	43	43	9	7	61
			57.3	19.1	19.1	4.0	3.1	27.1
	1億円～3億円未満	157	90	27	51	5	3	40
			57.3	17.2	32.5	3.2	1.9	25.5
	3億円～10億円未満	113	64	29	37	9	2	23
			56.6	25.7	32.7	8.0	1.8	20.4
	10億円以上	44	29	6	24	3	0	6
			65.9	13.6	54.5	6.8	0.0	13.6

(3) 今後、取り組みたい(力を入れていきたい)こと【問15】

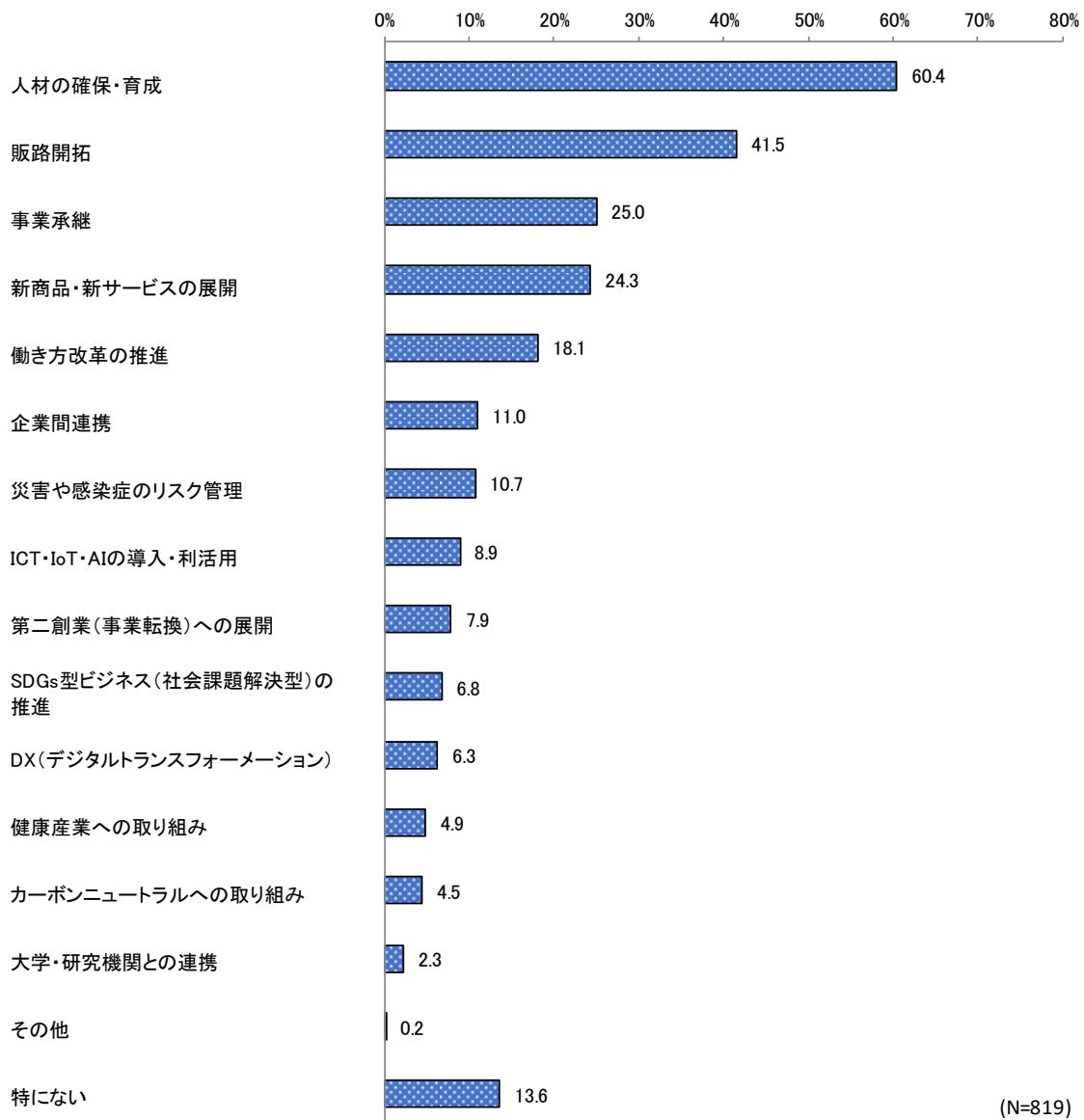
経営戦略上、今後、取り組みたい(力を入れていきたい)ことについて教えてください。
(あてはまるものをすべて選択)

「人材の確保・育成」が 60.4%と最も高く、次いで「販路開拓」が 41.5%、「事業承継」が 25.0%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、建設業と製造業で「人材の確保・育成」が 7 割を超え高くなっている。一方、不動産業、物品賃貸業では 18.6%と特に低くなっている。

直近の年間売上別にみると、全体と比較して、3 億円～10 億円未満と 10 億円以上で「人材の確保・育成」が 8 割を超え特に高くなっている。一方、1,000 万円～3,000 万円未満では 39.4%、1,000 万円未満では 20.2%と特に低くなっている。

経営者の年代別にみると、全体と比較して、30 歳代以下で「人材の確保・育成」と「販路開拓」が高くなっている。



【業種・直近の年間売上別】

		調査数	人材の確保・育成	販路開拓	新商品・新サービスの展開	展開第二創業（事業転換）への取り組み	働き方改革の推進	導入ICT・利活用	DX（デジタル化）の推進	SDGs型ビジネス（社会）の推進	取り組み会員ニユートラルへの	災害や感染症のリスク管理	事業承継	大学・研究機関との連携	企業間連携	その他	(上段:件数、下段:%)	
業種	特にならない																	
全 体		819	495	340	199	65	40	148	73	52	56	37	88	205	19	90	2	111
			60.4	41.5	24.3	7.9	4.9	18.1	8.9	6.3	6.8	4.5	10.7	25.0	2.3	11.0	0.2	13.6
建設業	212	155	78	26	18	10	45	13	10	12	6	19	55	1	31	1	20	
			73.1	36.8	12.3	8.5	4.7	21.2	6.1	4.7	5.7	2.8	9.0	25.9	0.5	14.6	0.5	8.4
製造業	87	64	39	25	5	5	13	12	8	11	10	12	22	3	15	0	8	
			73.6	44.8	28.7	5.7	5.7	14.9	13.8	9.2	12.6	11.5	13.8	25.3	3.4	17.2	0.0	8.2
卸売業、小売業	199	95	106	73	18	8	30	13	10	11	5	12	48	5	11	0	28	
			47.7	53.3	36.7	9.0	4.0	15.1	6.5	5.0	5.5	2.5	6.0	24.1	2.5	5.5	0.0	14.1
不動産業、物品販賣業	43	8	10	7	2	0	2	3	0	3	2	5	8	0	4	0	19	
			18.6	23.3	16.3	4.7	0.0	4.7	7.0	0.0	7.0	4.7	11.6	18.6	0.0	9.3	0.0	44.2
学術研究、専門・技術サービス業	40	25	16	12	2	3	8	10	6	3	4	5	14	4	5	0	5	
			62.5	40.0	30.0	5.0	7.5	20.0	25.0	15.0	7.5	10.0	12.5	35.0	10.0	12.5	0.0	12.5
医療、福祉	41	22	4	7	5	6	5	5	1	1	1	12	11	1	3	0	10	
			53.7	9.8	17.1	12.2	14.6	12.2	12.2	2.4	2.4	2.4	29.3	26.8	2.4	7.3	0.0	24.4
サービス業 (他に分類されないもの)	81	53	33	21	3	2	17	8	8	7	5	10	21	3	6	0	9	
			65.4	40.7	25.9	3.7	2.5	21.0	9.9	9.9	8.6	6.2	12.3	25.9	3.7	7.4	0.0	11.1
直近の年間売上	1,000万円未満	114	23	37	21	11	9	4	4	4	5	3	9	23	2	9	0	38
			20.2	32.5	18.4	9.6	7.9	3.5	3.5	3.5	4.4	2.6	7.9	20.2	1.8	7.9	0.0	33.3
1,000万円～3,000万円未満	142	56	59	34	15	3	8	4	2	4	3	15	33	2	16	1	26	
			39.4	41.5	23.9	10.6	2.1	5.6	2.8	1.4	2.8	2.1	10.6	23.2	1.4	11.3	0.7	18.3
3,000万円～1億円未満	232	149	95	55	20	8	42	14	7	7	3	21	72	0	16	0	24	
1億円～3億円未満	159	122	70	40	10	8	37	20	9	17	10	16	39	7	20	1	14	
			76.7	44.0	25.2	6.3	5.0	23.3	12.6	5.7	10.7	6.3	10.1	24.5	4.4	12.6	0.6	8.8
3億円～10億円未満	113	100	50	31	8	6	38	16	17	15	5	19	26	4	22	0	3	
			88.5	44.2	27.4	7.1	5.3	33.6	14.2	15.0	13.3	4.4	16.8	23.0	3.5	19.5	0.0	2.7
10億円以上	44	37	23	14	0	6	17	14	12	8	13	8	9	4	6	0	1	
			84.1	52.3	31.8	0.0	13.6	38.6	31.8	27.3	18.2	29.5	18.2	20.5	9.1	13.6	0.0	2.3

【経営者の年代別】

		調査数	人材の確保・育成	販路開拓	新商品・新サービスの展開	展開第二創業（事業転換）への取り組み	働き方改革の推進	導入ICT・利活用	DX（デジタル化）の推進	SDGs型ビジネス（社会）の推進	取り組み会員ニユートラルへの	災害や感染症のリスク管理	事業承継	大学・研究機関との連携	企業間連携	その他	(上段:件数、下段:%)	
経営者の年代	特にならない																	
全 体		819	495	340	199	65	40	148	73	52	56	37	88	205	19	90	2	111
			60.4	41.5	24.3	7.9	4.9	18.1	8.9	6.3	6.8	4.5	10.7	25.0	2.3	11.0	0.2	13.6
30歳代以下	24	19	14	6	2	2	6	1	1	0	0	5	1	0	5	0	0	
			79.2	58.3	25.0	8.3	8.3	25.0	4.2	4.2	0.0	0.0	20.8	4.2	0.0	20.8	0.0	0.0
40歳代	139	96	66	40	17	8	34	21	15	15	6	15	14	7	26	0	9	
			69.1	47.5	28.8	12.2	5.8	24.5	15.1	10.8	10.8	4.3	10.8	10.1	5.0	18.7	0.0	8.5
50歳代	201	122	80	54	19	11	42	21	14	11	8	23	44	7	23	0	20	
			60.7	39.8	26.9	9.5	5.5	20.9	10.4	7.0	5.5	4.0	11.4	21.9	3.5	11.4	0.0	10.0
60歳代	219	135	88	47	13	12	34	19	10	17	14	23	62	3	14	1	31	
			61.6	40.2	21.5	5.9	5.5	15.5	8.7	4.6	7.8	6.4	10.5	28.3	1.4	6.4	0.5	14.2
70歳以上	224	117	89	49	13	6	31	11	11	13	9	21	79	2	20	1	50	
			52.2	39.7	21.9	5.8	2.7	13.8	4.9	4.9	5.8	4.0	9.4	35.3	0.9	8.9	0.4	22.3

(4) 取り組みたい(力を入れていきたい)ことの具体的な内容【問 16】

問 15 でお答えいただいたことについて、具体的にどのようなことに取り組みたいかご記入ください。
(自由記述)

【人材の確保・育成】

- ・若い人材の確保・育成（6件）
- ・求人（2件）
- ・人材を育成するために職業訓練校などに通わせ、技術向上に取り組んでいます。
- ・土木関係の人材を増やしたい（土木系の売上を伸ばしたい）。大工関係の人材を増やしたい（リフォーム関係の受注を増やしたい）。
- ・営業、サービススタッフの確保。
- ・従業員の高齢化への対応。
- ・地元の若い大工を育てる。人材不足の八戸で生き残るため。
- ・人材確保のため、現社員を含めた待遇改善。資格取得への支援。
- ・今後の自動車整備・販売において、顧客に提供できる新サービスの取り組み並びに人材確保、育成と資格取得を推進。
- ・コロナウイルスの件で、特定の人に集中している業務を分散させ、感染しても、他の従業員が対応していかなければいけないと、意識が変わった。
- ・資格を取らせたり、講習会へ出したりする。
- ・経営管理、労務管理、設備管理者の育成。
- ・長く勤続してもらえる環境づくり。リサイクル業に携わる者としての意識改革。
- ・従業員の高齢化に伴い技術を教える伝える従業員の確保。
- ・人材がいれば仕事が出来る事がある。
- ・やる気のある社員を後継者として対応しているが、同時にその社員だけの孤軍奮闘では限界があるので、人材の確保・育成を図っているが、応募がなく、入口にも辿り付けていない。企業は、人、組織力なので、販路開拓の際には地道に求人にも注力していく。
- ・求人。デジタル対応の環境と対応できる人材を必要としている。
- ・新たな人材の確保の為、求人方法を変える。
- ・現在の人材が欠けた場合の先の人材探し、教育指導が難しい。
- ・県外からの人材確保。設備投資。
- ・人材の補充。
- ・高校新卒者、中途採用（U ターン等）の方策検討。
- ・職人不足の流れを止めたい（人材確保）。低賃金の流れを止めたい（現場減少→価格競争）。
- ・人材の定着。技術向上。
- ・資格取得等で技術面での強化をはかり、少人数でも生き伸びたい。
- ・大型ダンプの台数を増やし（過去と同じぐらいまで）色々な業務内容に対応できるようになる。

- ・人材確保、育成をし技術力を高め良い物を造り提供したい。
- ・建設業が若い人達に人気がないので、もっと魅力がある業種にしていきたいと思っている。働き方であったり、給料の面でもう少し魅力ある内容にし、良い人材の確保をしていきたい。
- ・コロナ禍でストップしていた事の再開（求人や積極的な営業）。
- ・社員の技術向上や技能研修会に参加させる。
- ・新規に雇用することは年々難しくなっているので、離職しないようベテランがサポートするようにする。
- ・社員の確保に努めたい。
- ・精度の高い商品を作れる人材育成。
- ・人とのかかわりを大切に人材育成に力を入れたい。
- ・若い人の人材確保の為、働きやすい環境をつくりたい。
- ・それぞれの立場によっての働き方を考慮しながらの人材確保。
- ・人材育成や SDGs 推進は行っております。企画を高めユーザーに喜んでもらえる店作りに力を入れます。
- ・若手社員の採用、定着から、技術継承へ至るプロセスの構築。従業員の確保に向けた働き方改革への取組。
- ・資格等を積極的に取得させ技術品質をもっと向上させる。
- ・必要な資格を早く取得出来るように講習会へ参加させる。
- ・幹部研修、パート社員からの正社員化。
- ・外からの情報（質の高い）が必要です。また、経営者自身の成長が必要です。
- ・人材確保・育成については、社外講習などに積極的に参加する。
- ・次世代の担い手として積極的に取り組む社員には昇給を惜しまない。
- ・新規雇用、資格取得支援。
- ・技術者の高齢化に伴い、新たな従業員の確保及び今いる従業員の能力の底上げが必要。
- ・販売数増加による作業者を 10 名程度増員予定。
- ・若手技術者の教育・育成。
- ・従業員の高齢化に伴い、各年代層の確保。
- ・人材の再教育。
- ・技術を持った社員の高齢化が進んでおり、ハローワークや工業高校等に働きかけ、若い技術者を育てたい。
- ・就職希望者が求める企業情報を積極的に発信。
- ・常に人材不足で、求人は出しているが応募がない。求人サイトなどを利用するも効果がない。来年度より新卒者の獲得を目指し育成に力を入れたい。
- ・若い人材の確保を重点に置き、新卒採用等にも力を入れている。
- ・定年退職者の集まる（仕事も含め）組織、場所の提供。シルバー人材センターに対しては「柔軟性がない、楽しさが不足、幅がせまい」などの不満が多く感じられるため。

- ・人材確保と育成を行いながら別事業展開の模索。
- ・人材確保のため、HP の改善をし、人材紹介会社への登録なども検討する。
- ・未経験者を育ててみたい。
- ・デジタル業務教育・新規企画の実行・後継者の教育。
- ・次期事業継承者の育成等。
- ・人材確保のため、ハローワークに限らず多方面から獲得できるよう情報収集。
- ・人材確保が難しく、若手の職人を基礎から教育し、将来工事士の免許を取らせたい。
- ・即戦力になる人材の確保。
- ・業務継続のための経験・知識の育成、技能・技術の継承。
- ・新卒採用、若手社員の育成。サービス品質の向上、均一化。業務フローの見直しによる、利益率の改善。M&A による、後継者問題の解決と、職人の確保。
- ・労働力の若返りが必要。労働者の高齢化により、技術継承が危機的状況である。
- ・成長業種ではないので、事業転換も視野に入れながら、新しい人材を育成していきたい。
- ・世代交代による技術の継承・作業資格の取得。
- ・従業員の意識改革の為、役職者の教育。
- ・なかなか人材が集まらないため人の紹介に、頼らざるを得ない。元請けから人材を削減しろ、増員しろと言われるため安易に入れる事も出来ない。育成したいが振り回されている状況。
- ・自分の子供を通じ八戸高専の実力は凄く高いことが分かった。工業都市でもある八戸市から人材が他県に流出して行っているのがすごく勿体ないと考える。現在は、若者を引き付ける何かがないかを模索中である。
- ・最低賃金の上昇による、人件費の捻出。得意先への単価交渉を行っている。
- ・業界の問題である人材確保が非常に厳しく、何とか対策をと、思っているところです。
- ・従業員の平均年齢を踏まえ、通常の営業に加え、新たに人材の採用・自社カラーへの育成に取り組む必要がある。
- ・新卒者採用募集をハローワークへ提出しました。若者はネットで検索して職を探すようなので、求人サイトなどの活用も検討しているところです。また求人にはホームページも有効とのことなので検討しています。
- ・ネット事業を定着させ運用するにあたって必要な人材がある。配置転換や兼任では不足するマンパワーを新規雇用ないしは、雇用形態の変更等で確保していきたい。オンラインの商品を早期に作り、どこまで販路を拡げられるか。トレンドに左右される市場商材を扱っているのでスピードと対応力がより必要となる。情報収集能力、開発力、販売営業の力をより外部から取り入れることも必要と考える。

【販路開拓】

- ・安定的な顧客の確保（3 件）
- ・価格競争ばかりを求めるのではなく、受注から納品までの弊社の誠意と製造品の確かさに価値を感じてくださる顧客を増やしたい。具体的な発信の仕方が難しく、検討中です。
- ・閉店する所が毎年あるので、新しい販売先の開拓。
- ・取引先を増やす。

- ・新規で何かないので探していき、取り組みたい（可能であれば）。
- ・旅館業としてこれから時代に見合った営業。
- ・販売経路が少ないので、増やしたい。八戸市内の販路がない。
- ・市内の仕事が少ないので、近隣の市町村が多い。
- ・新規のお客様つくりへの努力。
- ・営業範囲の拡大（感染症リスク回避のためインターネット等の活用）。
- ・リモートでの外注先をより確保したい。
- ・自社の得意分野をもっとアピールする。
- ・商品の仕入を今迄の取引関係だけではなく積極的に新しい取引先を見つける様にする。
- ・他企業とのコラボ・タイアップ企画など。
- ・販路開拓について。複数のハウスメーカーとの取引をすすめ、お客様のニーズに合った物件を紹介できるように取り組んでいきたい。
- ・現在の営業販路を拡大し、働き方の効率向上に努めたい。庶務のデジタル化、サービス力の向上による顧客の定着化を図る。
- ・新商品販売に力を入れ販路拡大。
- ・インターネット販売。
- ・元請工事の比率向上、お客様満足度の向上。
- ・営業力を上げ新規の取引先の開拓を進めていければと思います。
- ・新しい分野の販売先の開拓。
- ・年配のユーザー様もいるので取引先減少を防ぐためにも新規開拓が必要と思っています。
- ・育成・新規顧客への営業。
- ・提案型営業の強化。
- ・元請工事を増やす為にホームページ制作、展示場開設、営業活動等進めたいと思いますが、現状は借金返済に追われやり繰りしている状態です。
- ・リスクの低い新規販路の開拓。
- ・県内外及び国内での需要が尻すぼみの中、海外（特に中東・東南アジア）での需要が大きく伸びているため。
- ・今後も市場拡大のため出店を強化していきたいと考えている。そのためには人材の確保と育成、社内での新規PJの開発を進めていきたい。
- ・教育、福祉分野へ積極的に働きかけたい。
- ・営業エリアの拡大。
- ・顧客サービスの向上と新規顧客開拓。
- ・年々機械設備の設置事業所も変化しているので、それに対応できるように新商品の販売設置工事に対応できるように充実したサービスを行っていきたい。
- ・新規得意先確保。

【新商品・新サービスの展開】

- ・ソフトウエアの開発。
- ・昔のように相手が店へ来て、商品を買ってくれなくなった今では、やはりネット売りを充実しなくてはと考える。
- ・具体的なところを考案中。
- ・コロナ禍で取り引き先の問屋が減り、商品が少なく身の回りの小物類（帽子・スカーフ・手袋他）等を取り扱いたいと思います。
- ・量販店向けのカット野菜。
- ・大型販売店では出来ないきめ細やかなサービスをメーカーと協力して行う。
- ・もっと売れる商品を開発したい。
- ・職人不足により今後需要が増えるであろう 2×4 工法部門の拡大。
- ・卸・小売業からの転換。住宅関連建設請負業務の比率を高める。LED 化等、リフォーム提案セールス。
- ・保険収入に頼らない経営を模索している最中。
- ・機械を導入し、対応できる資材を増やす。
- ・養殖事業。
- ・新規企画の実行。
- ・古いニーズの無くなった在庫商品のリメイク。
- ・墓石の販売だけではなく、アフター や付随するサービスに力をいれたい。
- ・デジタル化を取り入れた現代のニーズに合うサービスの提供（アナログとデジタルを組み合わせた思いやりあるサービスの提供）。現在の事業と相乗効果のある新事業への取組み。
- ・新商品の開発。
- ・売り物件をいくらでも増やすことに努めたい。
- ・新規事業を検討している。
- ・新たなニーズに対する柔軟な対応。

【第二創業（事業転換）への展開】

- ・特許申請中ではあるが、ホタテ養殖漁家にとって、必須の資材のテスト成功から販売への展開。
- ・コロナ時代に適した、求められている事業へ転換。
- ・砕石という自然のもので、採取できる埋蔵量があと 15 年ぐらいなので、その間に事業転換の道を考えたい。
- ・事業の柱を 1 本だけでなく 3 本以上にしたい。
- ・障害者支援事業に取り組んでいきたい。
- ・主力の土産商品からコロナの影響がない分野への切り替え。
- ・卸業から工事部門への進出。

- ・ 利益率の高い新規事業への転換など。
- ・ iPhone 修理専門で特化してやっておりましたが、今後は MacBook 等の修理やスマートフォンの買取販売を予定しております。また全く違った分野で動画編集の技術を習得して仕事の幅を広げていく予定です。
- ・ 現状を変えなければ、経営は悪化していくだけだと思う。新しい発想を取り入れ継続して事業を行っていきたい。
- ・ NFT と仮想通貨。
- ・ 不景気、円安、感染症ショックなどの有事にも対応できる事業改革。
- ・ 現状の業種に限らず移行可能なチャンスがあれば検討したい。

【健康産業への取り組み】

- ・ 食事療法、運動療法等の最近の知識を習得。
- ・ 高齢者への支援システム、アイテム。
- ・ 健康経営の取り組み支援。

【働き方改革の推進】

- ・ 時間外労働の是正。
- ・ 労働時間の削減。
- ・ IT 導入、作業効率化。
- ・ 月を跨がず振替休日を取得する。
- ・ 女性社員の活用・AI 等の活用。
- ・ 有給消化 100%。
- ・ 業務の効率化。
- ・ 時間外労働時間短縮等、労務管理。
- ・ 人材育成に取り組み生産性向上と働き方改革の推進。
- ・ 人材確保の困難な状況下において、効率的な IT を活用していきたい。
- ・ 仕事上の無駄を省き、時間を有効に使い、働きやすい環境を整える。

【ICT・IoT・AI の導入・利活用】

- ・ 設備業界では、まだまだ ICT、IoT 導入が遅れていますので、他社との差別化でも、新技術を取り入れ効率化を図っていきたいです。
- ・ 今後の人材不足に対して、介護ロボットでできることはロボットにお願いしたい。体調確認など（体温、血圧等、自動でできるなど）。
- ・ 労働生産性向上の為 IoT の活用方法を知ることと、人の作業の置き換え、将来人材への投資環境を整えたい。
- ・ IT を活用した合理化とその合理化手法を取引先にも提案したい。
- ・ 社内外書類のペーパーレス化、書類間の連携をアプリ開発によって一連化。

- ・ ICT 建設機械の積極的な導入。
- ・ 機器、ソフトの導入。HP 作成。
- ・ AI 等の活用。
- ・ 主にバックオフィス業務の IT による効率化。
- ・ 機械導入(生産性を上げる)。
- ・ 小売業を営んでおりますが、人材確保が非常に困難になっているので、人がいなくても店舗営業ができるように完全セルフレジや無人店舗化、電子タグの実用化に取り組んでいきたい。

【DX(デジタルトランスフォーメーション)】

- ・ 人材不足という課題を、DX と積極的な採用活動によって、効率化を図って行きたいと思う。

【SDGs 型ビジネス(社会課題解決型)の推進】

- ・ 自社製造品を利用した SDGs の活性化、環境保全の推進に取り組みたい。
- ・ パッケージ等の素材を環境に配慮したものにしていきたい。おおげさな転換を考えているわけではないが、食べ物を提供している立場として現状の飽食の時代を、メニューで変えていきたい。
- ・ 環境に配慮した事業。
- ・ 廃材、間伐材、雑草、農業副産物から燃料へ研究中。
- ・ 産業廃棄物処理業。
- ・ 事業の再構築 SDGs の推進等。
- ・ SDGs の取り組みで再生エネルギー利用の実現に取り組みたい。
- ・ SDGs の取り組みや県、他の企業との相互研鑽活動等を通じて人材および体制の強化、更なる改善を目指したい。保有している技術を他分野に展開したい。
- ・ 本、書籍などの中古販売店である為より不用品となっている本、書籍買取強化しリサイクルメディアとしてより社会貢献の取組。
- ・ 無駄を省くことにより、廃棄物（ゴミ）を少なくする。販売品・工事の材料選びは、使い捨てでは無い、長く大事に使える物を、お客様に提案していきたい。
- ・ 現在持っている技術を生かし、環境社会ニーズへの商品づくりを取り組む。例：プラスチックから紙製品への変換。

【カーボンニュートラルへの取り組み】

- ・若い世代に建築業で仕事をすることのメリットを作っていくながら、カーボンニュートラルなど時代に合わせた仕事をしていきたい。
- ・廃棄物の削減、リサイクル材の使用。
- ・効率化と、車両のハイブリット化への切り替え推進。
- ・現場作業での電源を発電機から蓄電池に切り替えたが、ソーラー発電での電源を使用するなどして、環境にやさしい取り組みをしていきたい。

【災害や感染症のリスク管理】

- ・ 対策をモデリングすることを並行してリスク管理していく。
- ・ コロナウイルス対応。
- ・ 企業として存続していくために必要なことばかりだと思うので、時代に合わせて模索していきたいと考えています。リスク管理については BCP 対策を作成する予定です。
- ・ 患者の動線の検討。
- ・ 災害時のマニュアルは必要と考えている。
- ・ 今年度は BCP 策定に取り組む。
- ・ 電気、ガス、水道等ライフラインが止まった時のためテント、薪、水は備えたが実際に訓練する。

【事業承継】

- ・ 後継者の確保。(3 件)
- ・ 事業の承継を早くして、人材の育成に努めたい。
- ・ 事業継承については、銀行を通し、県の方から来て頂きお話をしました。
- ・ 事業の縮小や廃業を考えているが、その方法や時期を検討中。
- ・ 宅地建物取引業者として、各種規制、そのあり方、法的側面について参考書を仕入れ勉強に励んできた。その参考書等々（街づくりも含めて）私の意思も含めての承継者を望んでいる。
- ・ 後継者の教育。
- ・ 事業承継への準備。
- ・ 今後の事業承継について、中期的な視点で検討したい。
- ・ 八戸市の人口減少 2050 年に 16 万人と言われている現状を見て、先行して変化していく事を考えています。会社の合併を提案、事業のスリム化、収支の改善などを実施しています。

【企業間連携】

- ・ 同業、異業種との協調。
- ・ 建設業を営んでいますが、職人不足がネックとなり小規模の工事しか受注できない状態です。今後は他の企業とも交流を図り人材の融通ができるようにしたいと思っています。
- ・ 10 年後を見据え M&A などによる他業者との合併や事業転換。
- ・ 地場企業同士が連携し、顧客ニーズや地域課題解消に役立つシステムソリューションを行えるようにしていきたい。
- ・ 事業継続を前提とした大手企業とのパートナーシップ締結。

【その他】

- ・ 事業継続の危機に直面しているので、事業譲渡や M&A を検討中。

(5) 事業承継(後継者)について【問 17(1)】

事業承継(後継者)について教えてください。(1つ選択)

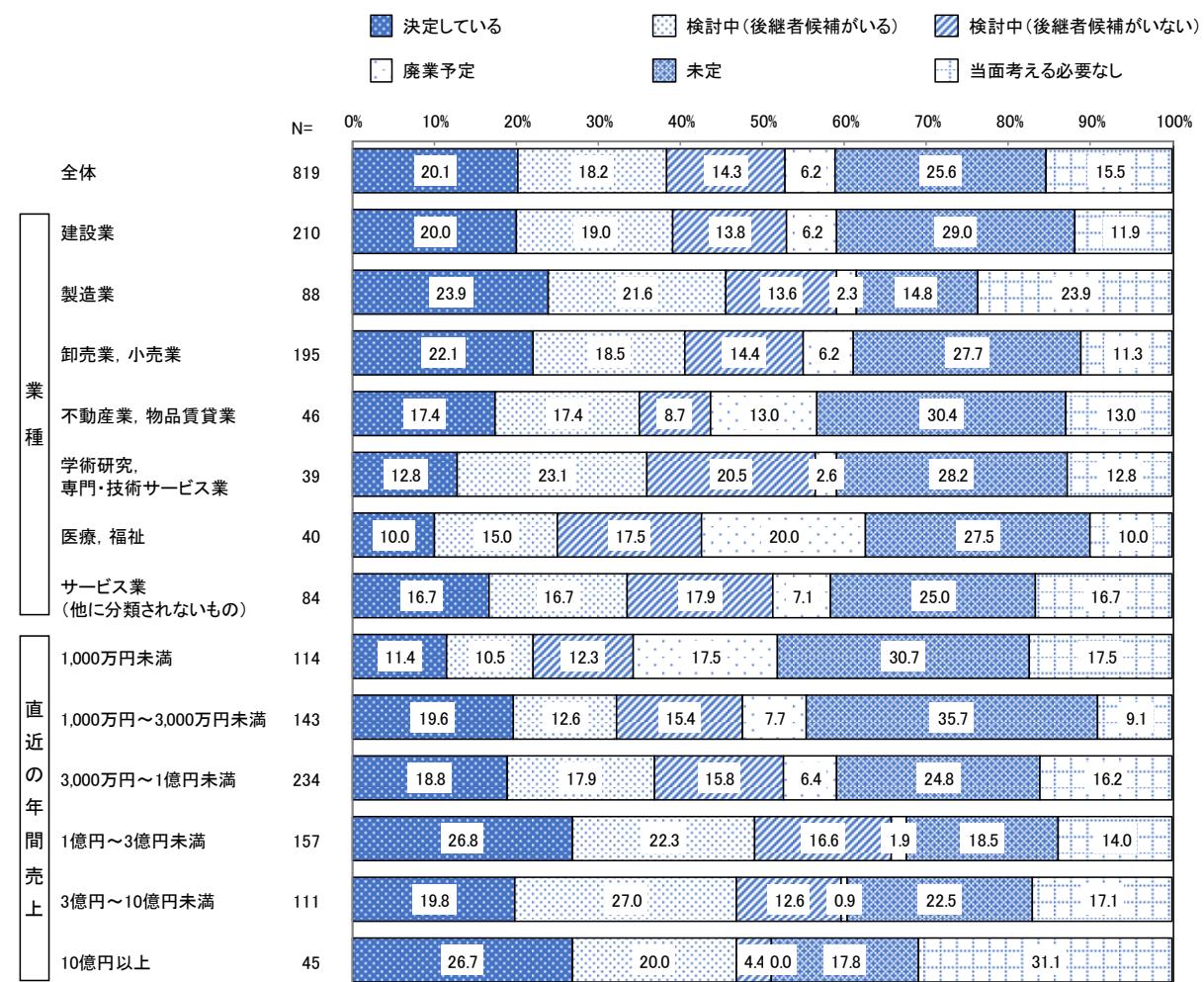
「未定」が 25.6% と最も高く、次いで「決定している」が 20.1%、「検討中（後継者候補がいる）」が 18.2% となっている。

業種別にみると、建設業、製造業、卸売業、小売業で「決定している」が 2 割台となっている。また、全体と比較して、医療、福祉で「廃業予定」が 20.0% と高くなっている。製造業では「未定」の割合が 14.8% と低くなっている。

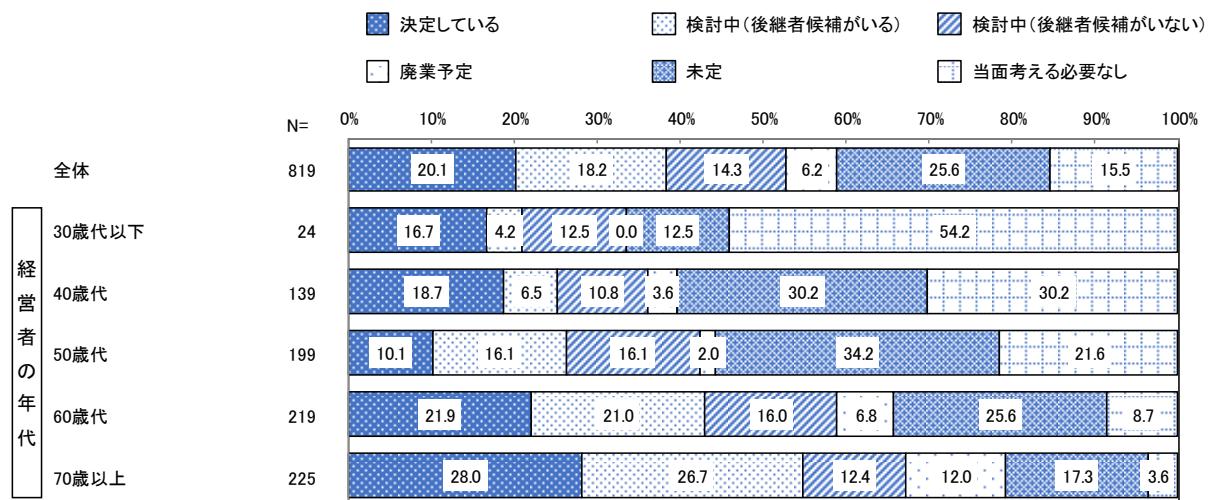
直近の年間売上別にみると、全体と比較して、1,000 万円未満で「廃業予定」が 17.5% と高く、売上が高いほど割合が低くなっている。

経営者の年代別にみると、年代が上がるほど「検討中（後継者候補がいる）」の割合が高くなっている。全体と比較して、30 歳代以下で「当面考える必要なし」が 54.2% と特に高く、年代が上がるほど割合が低くなっている。

【業種・直近の年間売上別】



【経営者の年代別】



(6) 後継者候補について【問 17(2)】

「決定している」「検討中(後継者候補がいる)」と回答した方におたずねします。

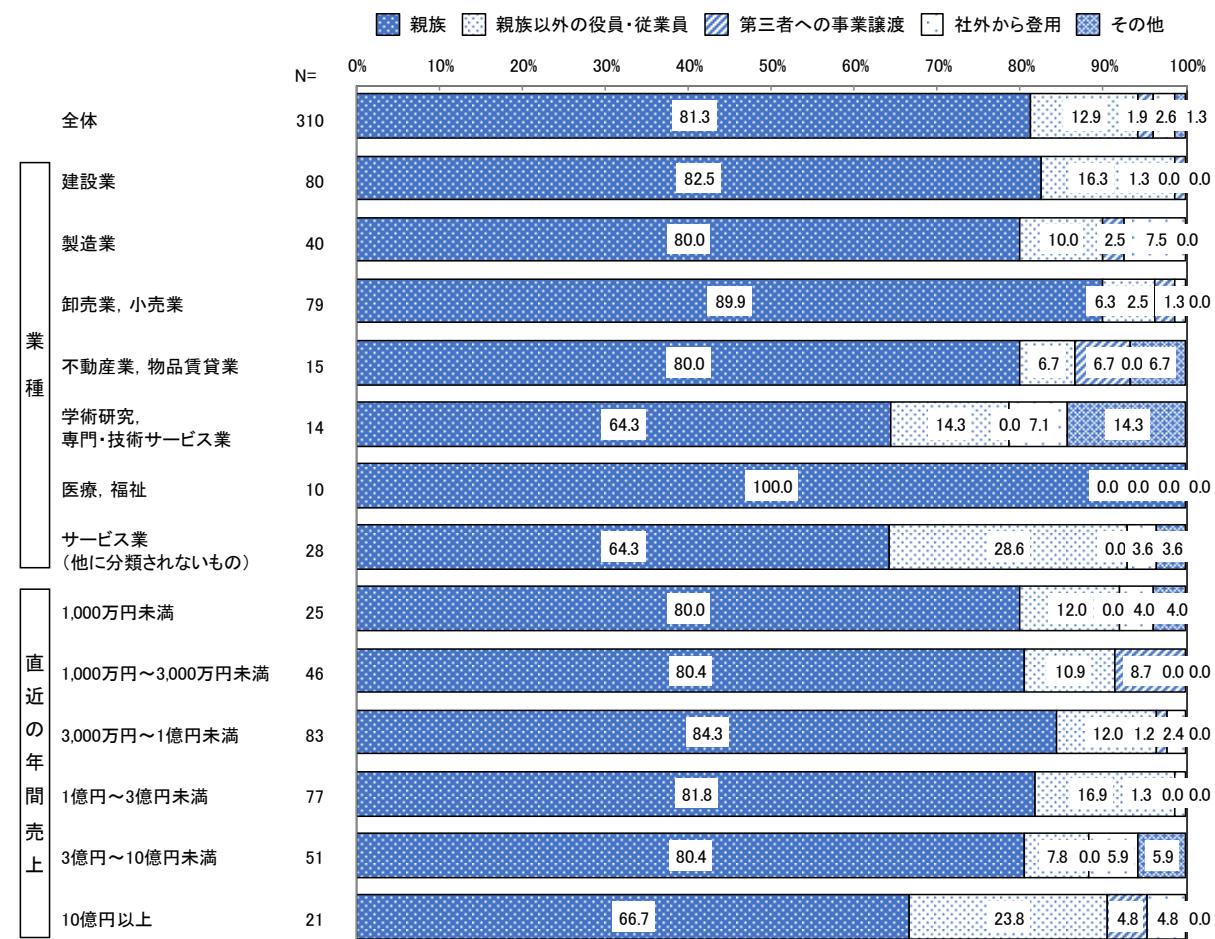
後継者候補を教えてください。(1つ選択)

「親族」が 81.3% と最も高く、次いで「親族以外の役員・従業員」が 12.9%、「社外から登用」が 2.6% となっている。

業種別にみると、医療、福祉で「親族」が 100.0% となっている。一方、全体と比較して、学術研究、専門・技術サービス業、サービス業（他に分類されないもの）では 6 割半ばで特に低い。サービス業（他に分類されないもの）では「親族以外の役員・従業員」が 28.6% と高くなっている。

直近の年間売上別にみると、全体と比較して、10 億円以上で「親族以外の役員・従業員」が 23.8% と高く、「親族」が 66.7% と低くなっている。

【業種・直近の年間売上別】



(7) 事業承継を実施する上での課題【問 18】

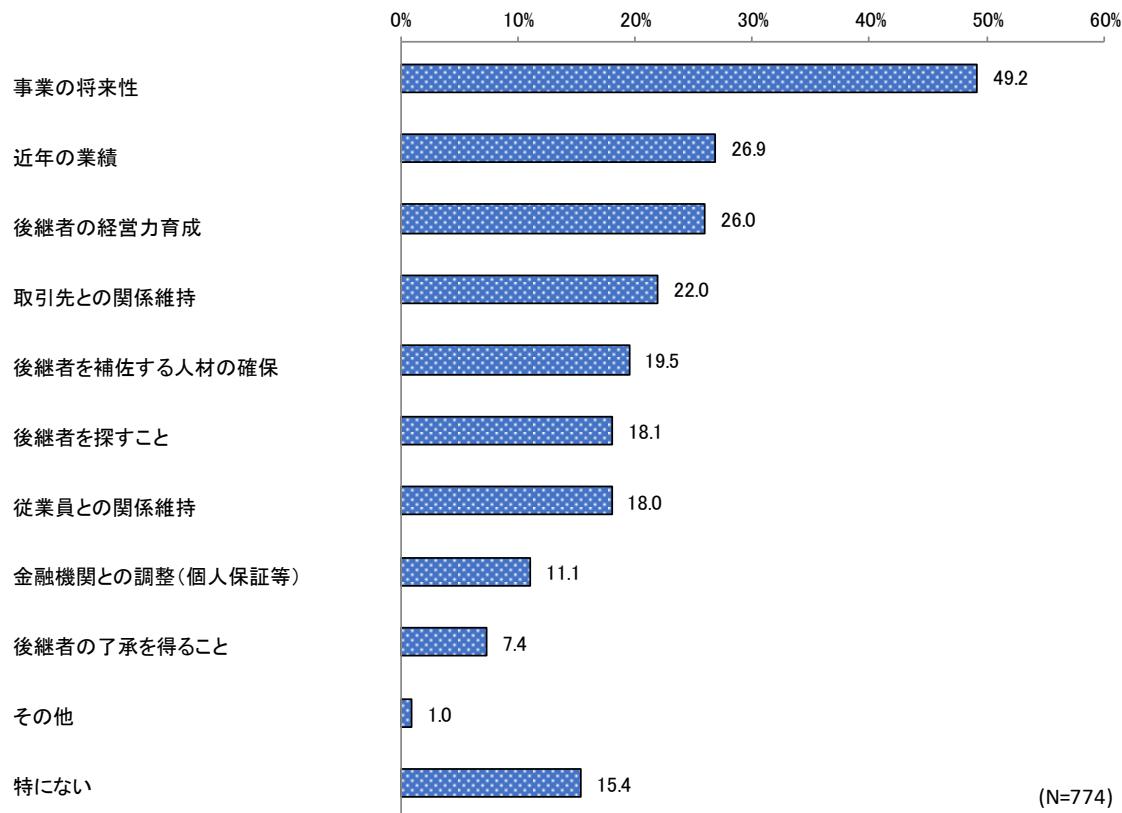
事業承継を実施する上での課題を教えてください。(あてはまるものをすべて選択)

「事業の将来性」が 49.2%と最も高く、次いで「近年の業績」が 26.9%、「後継者の経営力育成」が 26.0%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、製造業で「近年の業績」が 39.3%、医療、福祉で「事業の将来性」が 60.0%と高くなっている。一方、不動産業、物品賃貸業では「後継者の経営力育成」が 4.7%と特に低くなっている。

直近の年間売上別にみると、全体と比較して、3 億円～10 億円未満では「後継者の経営力育成」と「従業員との関係維持」がともに 36.7%と高くなっている。

経営者の年代別にみると、全体と比較して、30 歳代以下では「近年の業績」と「後継者を補佐する人材の確保」の割合が低くなっている。



【業種・直近の年間売上別】

		調査数	近年の業績	事業の将来性	後継者を探すこと	後継者の了承を得ること	後継者の経営力育成	保後継者を補佐する人材の確保	取引先との関係維持	従業員との関係維持	(上段:件数、下段:%)			
業種	直近の年間売上										金融機関との調整	個人保証等	その他	特になし
全 体	774	208	381	140	57	201	151	170	139	86	8	119	1.0	15.4
業種	建設業	194	46	87	41	14	67	44	51	44	27	1	25	
		23.7	44.8	21.1	7.2	34.5	22.7	26.3	22.7	13.9	0.5	12.9		
	製造業	84	33	48	9	6	23	21	18	20	11	0	12	
		39.3	57.1	10.7	7.1	27.4	25.0	21.4	23.8	13.1	0.0	14.3		
	卸売業、小売業	186	64	103	33	12	50	33	39	20	20	2	18	
		34.4	55.4	17.7	6.5	26.9	17.7	21.0	10.8	10.8	1.1	9.7		
	不動産業、物品賃貸業	43	8	17	5	2	2	4	7	3	3	0	15	
		18.6	39.5	11.6	4.7	4.7	9.3	16.3	7.0	7.0	0.0	34.9		
	学術研究、専門・技術サービス業	37	6	16	9	5	10	7	14	11	2	0	6	
		16.2	43.2	24.3	13.5	27.0	18.9	37.8	29.7	5.4	0.0	16.2		
直近の年間売上	医療、福祉	35	6	21	8	1	5	5	4	10	2	1	5	
		17.1	60.0	22.9	2.9	14.3	14.3	11.4	28.6	5.7	2.9	14.3		
	サービス業 (他に分類されないもの)	80	21	40	14	8	15	16	18	14	4	1	13	
		26.3	50.0	17.5	10.0	18.8	20.0	22.5	17.5	5.0	1.3	16.3		
	1,000万円未満	98	32	51	21	9	7	5	16	2	7	1	23	
		32.7	52.0	21.4	9.2	7.1	5.1	16.3	2.0	7.1	1.0	23.5		
直近の年間売上	1,000万円～3,000万円未満	134	33	68	24	12	24	15	26	11	10	4	23	
		24.6	50.7	17.9	9.0	17.9	11.2	19.4	8.2	7.5	3.0	17.2		
	3,000万円～1億円未満	220	68	109	48	12	60	33	46	38	27	2	33	
		30.9	49.5	21.8	5.5	27.3	15.0	20.9	17.3	12.3	0.9	15.0		
	1億円～3億円未満	156	38	70	26	11	54	48	40	40	24	0	14	
		24.4	44.9	16.7	7.1	34.6	30.8	25.6	25.6	15.4	0.0	9.0		
直近の年間売上	3億円～10億円未満	109	27	56	17	8	40	36	32	40	16	0	12	
		24.8	51.4	15.6	7.3	36.7	33.0	29.4	36.7	14.7	0.0	11.0		
	10億円以上	44	6	20	4	4	11	10	7	5	1	0	13	
		13.6	45.5	9.1	9.1	25.0	22.7	15.9	11.4	2.3	0.0	29.5		

【経営者の年代別】

		調査数	近年の業績	事業の将来性	後継者を探すこと	後継者の了承を得ること	後継者の経営力育成	保後継者を補佐する人材の確保	取引先との関係維持	従業員との関係維持	(上段:件数、下段:%)			
経営者の年代	直近の年間売上										金融機関との調整	個人保証等	その他	特になし
全 体	774	208	381	140	57	201	151	170	139	86	8	119	1.0	15.4
経営者の年代	30歳代以下	22	3	11	4	0	4	1	7	4	3	0	4	
		13.6	50.0	18.2	0.0	18.2	4.5	31.8	18.2	13.6	0.0	18.2		
	40歳代	133	28	62	27	10	34	26	31	28	14	1	22	
		21.1	46.6	20.3	7.5	25.6	19.5	23.3	21.1	10.5	0.8	16.5		
	50歳代	187	54	103	42	15	45	31	44	36	18	4	26	
		28.9	55.1	22.5	8.0	24.1	16.6	23.5	19.3	9.6	2.1	13.9		
60歳代	211	46	96	37	12	57	45	43	37	25	0	34		
		21.8	45.5	17.5	5.7	27.0	21.3	20.4	17.5	11.8	0.0	16.1		
70歳以上	209	73	102	27	20	60	46	44	32	23	3	32		
		34.9	48.8	12.9	9.6	28.7	22.0	21.1	15.3	11.0	1.4	15.3		

5. 従業員の雇用・採用について

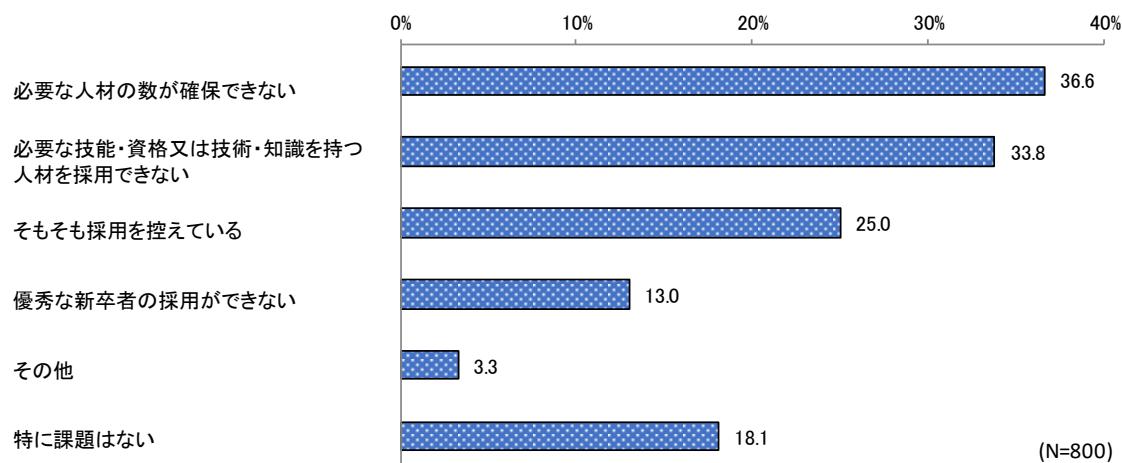
(1) 人材確保(採用)の課題【問19】

人材確保(採用)の課題について教えてください。(主なものを3つまで選択)

「必要な人材の数が確保できない」が36.6%と最も高く、次いで「必要な技能・資格又は技術・知識を持つ人材を採用できない」が33.8%、「そもそも採用を控えている」が25.0%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、建設業では「必要な技能・資格又は技術・知識を持つ人材を採用できない」と「必要な人材の数が確保できない」がともに5割強と高い。不動産業、物品賃貸業では「特に課題はない」が54.5%と特に高くなっている。

直近の年間売上別にみると、1億円以上の企業では「必要な人材の数が確保できない」の割合が5割を超える高く、10億円以上では60.0%と特に高くなっている。また、売上が低いほど「そもそも採用を控えている」の割合が高く、1,000万円未満と1,000万円～3,000万円未満では4割前後となっている。



【業種・直近の年間売上別】

(上段:件数、下段:%)

		調査数	採用で必要な人材の数が確保でき る・技術を有する資格又は持つ人材	必要な人材の数が確保でき る・技術を有する資格又は持つ人材	優秀な新卒者の採用がで きる・技術を有する資格又は持つ人材	そもそも採用を控えている ・技術を有する資格又は持つ人材	その他	特に課題はない
全 体		800	270	293	104	200	26	145
			33.8	36.6	13.0	25.0	3.3	18.1
業種	建設業	206	107	106	35	36	8	19
			51.9	51.5	17.0	17.5	3.9	9.2
	製造業	88	33	42	12	24	0	7
			37.5	47.7	13.6	27.3	0.0	8.0
	卸売業、小売業	186	36	41	17	62	8	47
			19.4	22.0	9.1	33.3	4.3	25.3
	不動産業、物品賃貸業	44	4	5	1	12	1	24
			9.1	11.4	2.3	27.3	2.3	54.5
	学術研究、専門・技術サービス業	39	19	11	10	8	0	6
			48.7	28.2	25.6	20.5	0.0	15.4
直近の年間売上	医療、福祉	40	10	13	5	12	1	9
			25.0	32.5	12.5	30.0	2.5	22.5
	サービス業 (他に分類されないもの)	82	29	33	10	22	2	12
			35.4	40.2	12.2	26.8	2.4	14.6
	1,000万円未満	104	12	12	0	45	2	37
			11.5	11.5	0.0	43.3	1.9	35.6
	1,000万円～3,000万円未満	138	25	26	5	55	6	33
			18.1	18.8	3.6	39.9	4.3	23.9
	3,000万円～1億円未満	231	78	77	31	69	9	34
			33.8	33.3	13.4	29.9	3.9	14.7
	1億円～3億円未満	157	77	86	25	19	5	18
			49.0	54.8	15.9	12.1	3.2	11.5
	3億円～10億円未満	110	54	59	27	8	3	13
			49.1	53.6	24.5	7.3	2.7	11.8
	10億円以上	45	20	27	16	1	0	7
			44.4	60.0	35.6	2.2	0.0	15.6

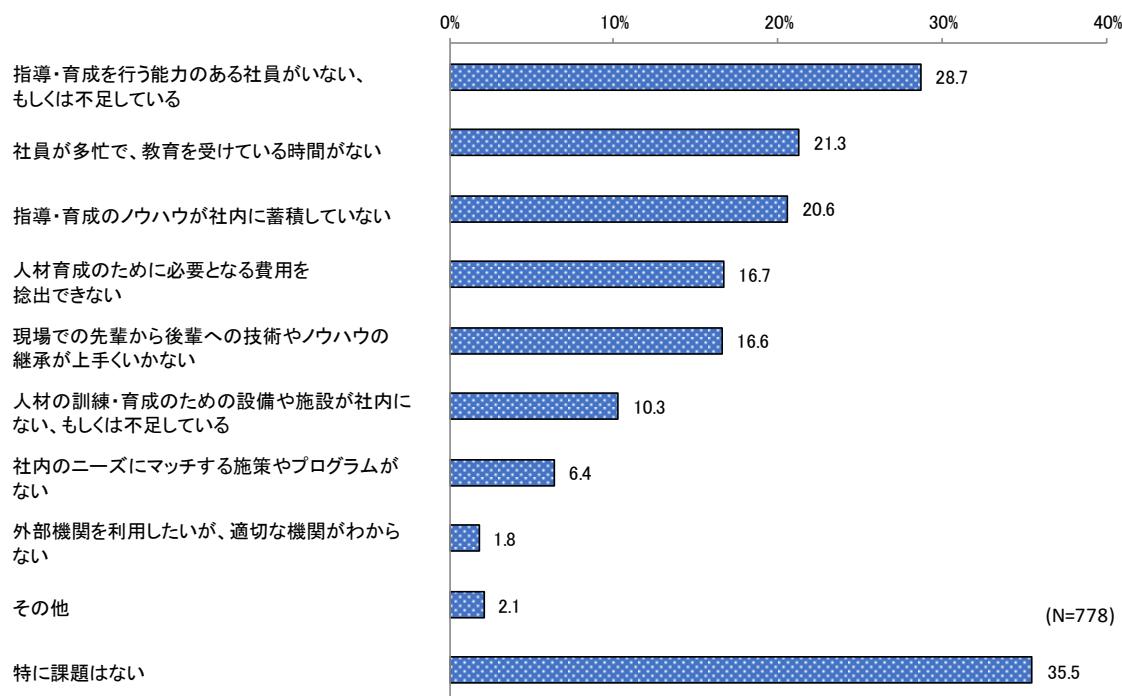
(2) 人材育成上の課題【問20】

人材育成上の課題について教えてください。(あてはまるものをすべて選択)

「特に課題はない」が 35.5%と最も高く、次いで「指導・育成を行う能力のある社員がない、もしくは不足している」が 28.7%、「社員が多忙で、教育を受けている時間がない」が 21.3%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、学術研究、専門・技術サービス業で「指導・育成のノウハウが社内に蓄積していない」が 30.8%、サービス業（他に分類されないもの）で「社員が多忙で、教育を受けている時間がない」が 37.7%と高くなっている。不動産業、物品賃貸業と医療、福祉では「特に課題はない」がそれぞれ 79.1%、57.9%と特に高くなっている。

直近の年間売上別にみると、1 億円以上の企業では「指導・育成を行う能力のある社員がない、もしくは不足している」と「現場での先輩から後輩への技術やノウハウの継承が上手くいかない」の割合が高い。特に 10 億円以上の企業ではいずれも 4 割台となっている。また、売上が低いほど「特に課題はない」の割合が高く、1,000 万円未満では 5 割を超えている。



【業種・直近の年間売上別】

(上段: 件数、下段: %)

		調査数	し社員がいる時間が忙でない教育を受けて	い社員が・るい育成の行もしくはの不足する	社指導に・蓄育積成のノウハウが	い指導内に・蓄育積成のノウハウが	現場でハ先輩から後輩へ手のく技	費用育成のための必要な手となる	く備えが必要な施設練習	人材の不足が社員に成るためのものとされる	策内プロ二ラムにマッチする施設	社外機関を利用したいいが、適切	その他の	特に課題はない
全 体		778	223	166	160	129	130	80	50	14	16	276		
			28.7	21.3	20.6	16.6	16.7	10.3	6.4	1.8	2.1	35.5		
業種	建設業	203	70	46	44	37	37	27	14	5	9	51		
			34.5	22.7	21.7	18.2	18.2	13.3	6.9	2.5	4.4	25.1		
	製造業	86	30	23	18	18	11	8	6	1	1	27		
			34.9	26.7	20.9	20.9	12.8	9.3	7.0	1.2	1.2	31.4		
	卸売業、小売業	178	43	30	35	24	38	12	9	4	3	67		
			24.2	16.9	19.7	13.5	21.3	6.7	5.1	2.2	1.7	37.6		
	不動産業、物品販賣業	43	0	1	5	2	0	1	3	0	2	34		
			0.0	2.3	11.6	4.7	0.0	2.3	7.0	0.0	4.7	79.1		
直近の年間売上	学術研究、専門・技術サービス業	39	11	9	12	11	5	7	2	0	0	11		
			28.2	23.1	30.8	28.2	12.8	17.9	5.1	0.0	0.0	28.2		
	医療、福祉	38	9	6	6	4	5	6	1	0	0	22		
			23.7	15.8	15.8	10.5	13.2	15.8	2.6	0.0	0.0	57.9		
	サービス業 (他に分類されないもの)	77	27	29	19	16	18	10	7	3	1	19		
			35.1	37.7	24.7	20.8	23.4	13.0	9.1	3.9	1.3	24.7		
	1,000万円未満	99	13	7	8	3	25	7	1	1	2	54		
			13.1	7.1	8.1	3.0	25.3	7.1	1.0	1.0	2.0	54.5		
	1,000万円～3,000万円未満	137	18	8	9	11	33	11	5	1	5	62		
			13.1	5.8	6.6	8.0	24.1	8.0	3.6	0.7	3.6	45.3		
	3,000万円～1億円未満	218	63	52	48	28	41	26	15	5	5	77		
			28.9	23.9	22.0	12.8	18.8	11.9	6.9	2.3	2.3	35.3		
	1億円～3億円未満	154	61	48	41	34	16	21	14	5	1	44		
			39.6	31.2	26.6	22.1	10.4	13.6	9.1	3.2	0.6	28.6		
	3億円～10億円未満	111	40	32	34	29	12	9	8	2	2	29		
			36.0	28.8	30.6	26.1	10.8	8.1	7.2	1.8	1.8	26.1		
	10億円以上	44	21	18	18	18	2	5	6	0	1	4		
			47.7	40.9	40.9	40.9	4.5	11.4	13.6	0.0	2.3	9.1		

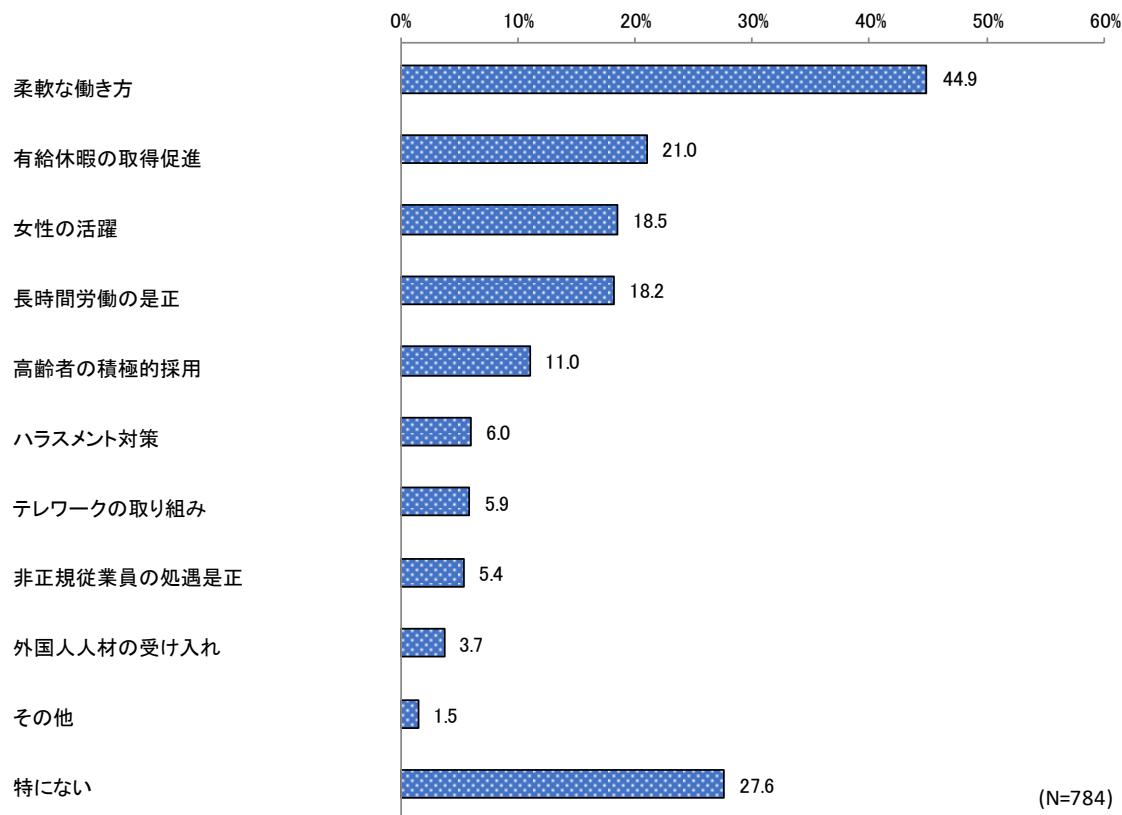
(3) 働き方改革で今後取り組みたいこと【問21】

働き方改革で今後取り組みたいことについて教えてください。(主なものを3つまで選択)

「柔軟な働き方」が44.9%と最も高く、次いで「特ない」が27.6%、「有給休暇の取得促進」が21.0%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、製造業で「有給休暇の取得促進」が32.6%、学術研究、専門・技術サービス業で「長時間労働の是正」が37.8%と高くなっている。一方、不動産業、物品賃貸業では「柔軟な働き方」が24.4%と特に低くなっている。

直近の年間売上別にみると、全体と比較して、10億円以上で「長時間労働の是正」が44.4%と特に高くなっている。一方、1,000万円未満では「柔軟な働き方」が33.0%と低くなっている。



【業種・直近の年間売上別】

(上段:件数、下段:%)

		調査数	柔軟な働き方	女性の活躍	長時間労働の是正	有給休暇の取得促進	テレワークの取り組み	高齢者の積極的採用	外国人材の受け入れ	ハラスメント対策	非正規従業員の待遇是正	その他	特になし
全 体		784	352	145	143	165	46	86	29	47	42	12	216
			44.9	18.5	18.2	21.0	5.9	11.0	3.7	6.0	5.4	1.5	27.6
業種	建設業	201	109	31	38	44	11	23	12	9	11	4	48
			54.2	15.4	18.9	21.9	5.5	11.4	6.0	4.5	5.5	2.0	23.9
	製造業	86	33	19	22	28	3	14	6	10	4	2	17
			38.4	22.1	25.6	32.6	3.5	16.3	7.0	11.6	4.7	2.3	19.8
	卸売業、小売業	183	81	29	20	42	5	20	1	11	8	3	56
			44.3	15.8	10.9	23.0	2.7	10.9	0.5	6.0	4.4	1.6	30.6
	不動産業、物品賃貸業	41	10	6	1	2	4	1	1	1	0	1	26
			24.4	14.6	2.4	4.9	9.8	2.4	2.4	2.4	0.0	2.4	63.4
	学術研究、専門・技術サービス業	37	14	11	14	2	5	3	2	7	1	1	7
			37.8	29.7	37.8	5.4	13.5	8.1	5.4	18.9	2.7	2.7	18.9
直近の年間売上	医療、福祉	38	11	2	4	7	2	3	2	2	4	1	16
			28.9	5.3	10.5	18.4	5.3	7.9	5.3	5.3	10.5	2.6	42.1
	サービス業 (他に分類されないもの)	81	39	21	12	15	9	9	1	1	7	0	18
			48.1	25.9	14.8	18.5	11.1	11.1	1.2	1.2	8.6	0.0	22.2
	1,000万円未満	103	34	16	12	4	8	8	1	3	1	1	54
			33.0	15.5	11.7	3.9	7.8	7.8	1.0	2.9	1.0	1.0	52.4
	1,000万円～3,000万円未満	131	55	18	21	13	1	11	0	2	8	2	47
			42.0	13.7	16.0	9.9	0.8	8.4	0.0	1.5	6.1	1.5	35.9
	3,000万円～1億円未満	225	102	32	32	49	15	23	10	5	14	3	65
			45.3	14.2	14.2	21.8	6.7	10.2	4.4	2.2	6.2	1.3	28.9
	1億円～3億円未満	155	82	30	32	41	14	21	7	11	4	3	29
			52.9	19.4	20.6	26.5	9.0	13.5	4.5	7.1	2.6	1.9	18.7
	3億円～10億円未満	110	54	30	26	41	6	20	8	17	8	3	10
			49.1	27.3	23.6	37.3	5.5	18.2	7.3	15.5	7.3	2.7	9.1
	10億円以上	45	19	17	20	15	2	2	2	8	5	0	4
			42.2	37.8	44.4	33.3	4.4	4.4	4.4	17.8	11.1	0.0	8.9

6. デジタル化について

(1) 自社のデジタル化について【問 22(1)】

3年前に比べて自社のデジタル化は進みましたか。(1つ選択)

「進んでいる」は35.5%、「進んでいない（変わらない）」は64.5%であった。

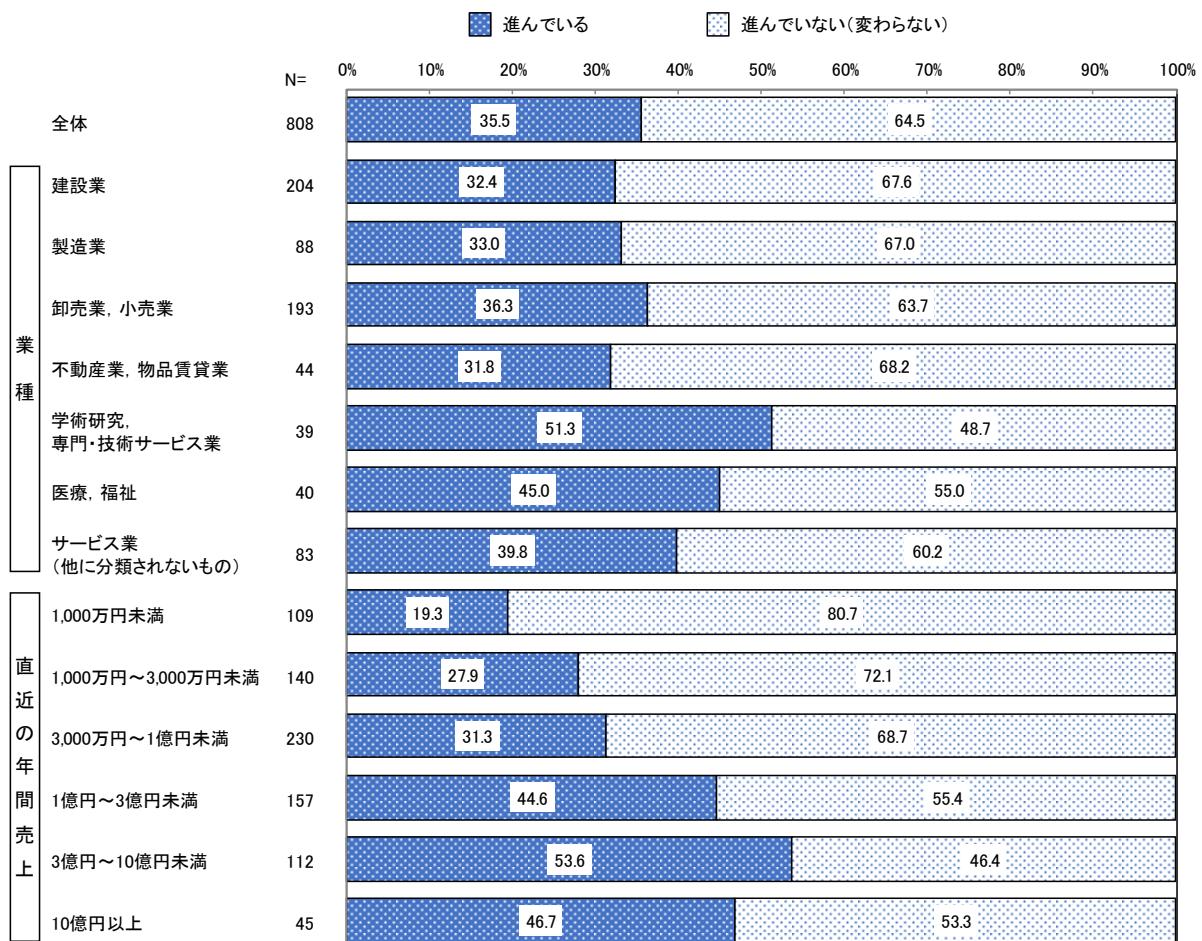
業種別にみると、全体と比較して、学術研究、専門・技術サービス業で「進んでいる」が51.3%と高くなっている。

直近の年間売上別にみると、全体と比較して、1億円以上の企業では「進んでいる」が4割半ばから5割半ばと高い。一方、1,000万円未満では「進んでいない（変わらない）」が80.7%と高くなっている。

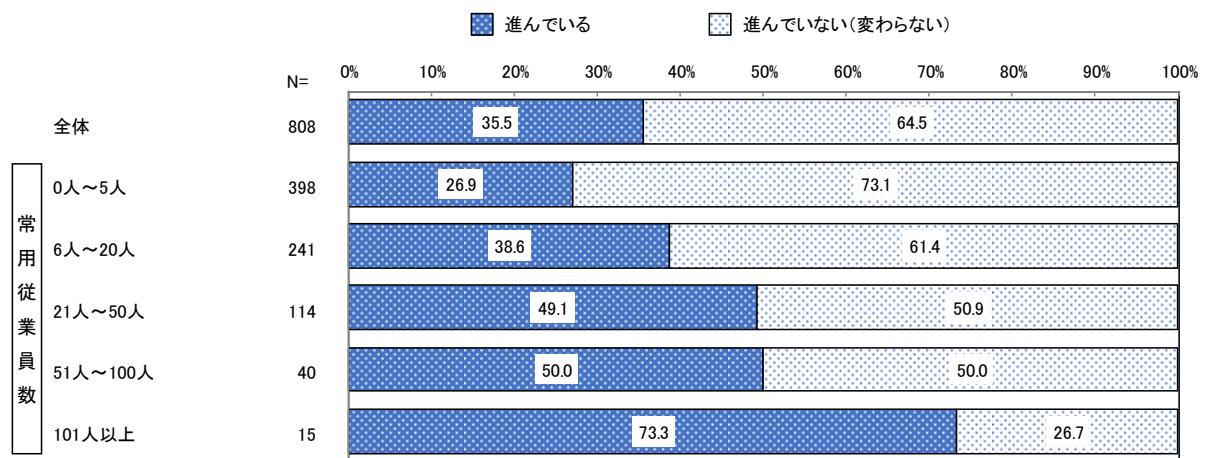
常用従業員数別にみると、全体と比較して、人数が多いほど「進んでいる」の割合が高く、101人以上では73.3%となっている。

経営者の年代別にみると、全体と比較して、30歳代以下と40歳代で「進んでいる」が4割台と高くなっている。

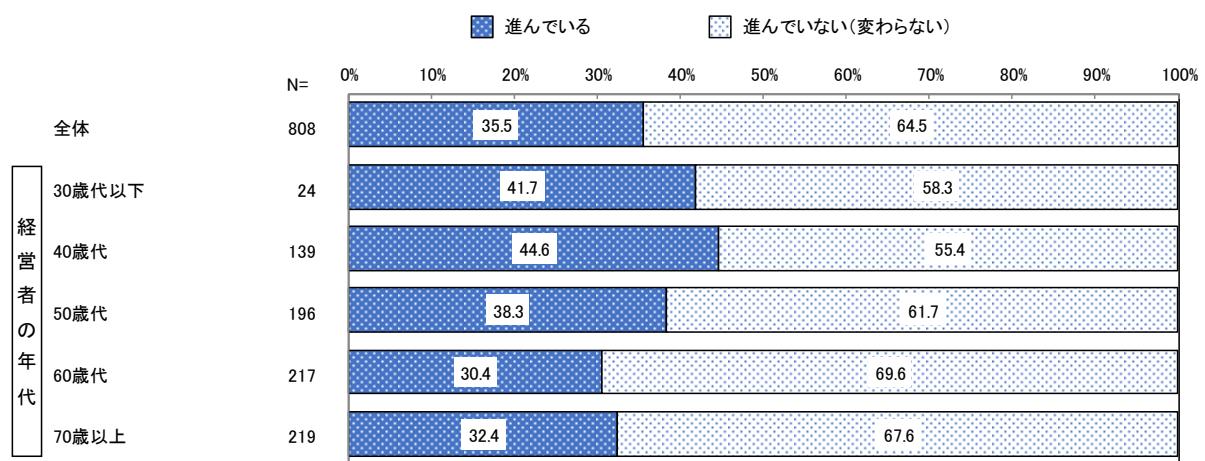
【業種・直近の年間売上別】



【常用従業員数別】



【経営者の年代別】



(2) デジタル化の取り組み内容【問 22(2)】

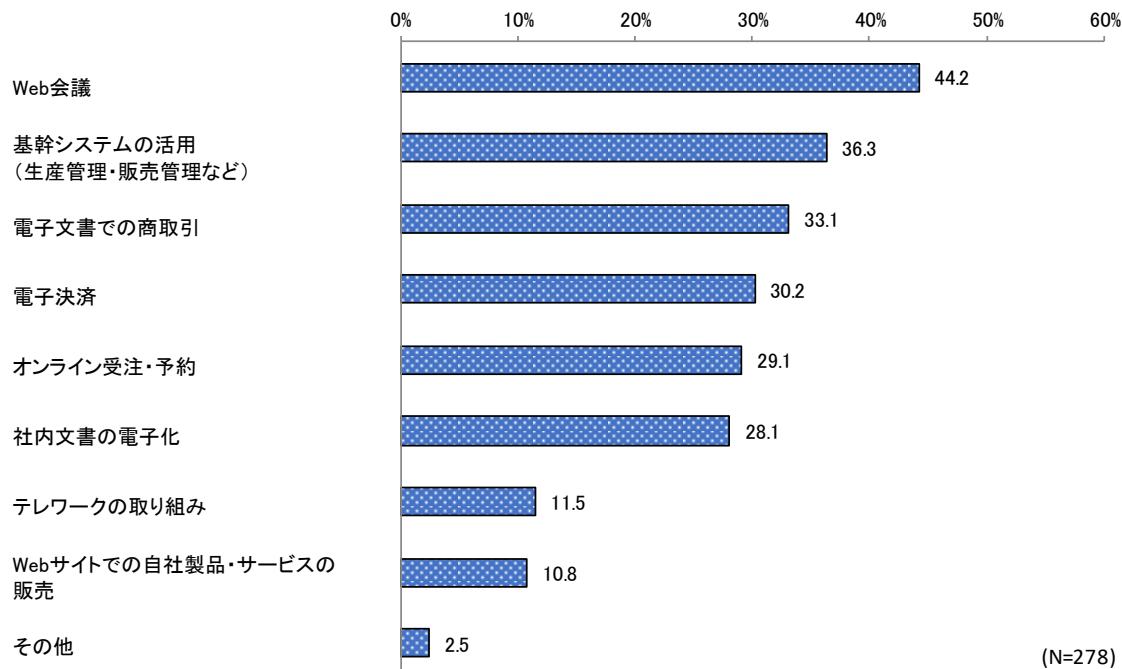
「進んでいる」と回答した方におたずねします。

具体的な取り組み内容を教えてください。(あてはまるものをすべて選択)

「Web会議」が44.2%と最も高く、次いで「基幹システムの活用（生産管理・販売管理など）」が36.3%、「電子文書での商取引」が33.1%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、不動産業、物品賃貸業で「電子文書での商取引」が57.1%、学術研究、専門・技術サービス業で「テレワークの取り組み」が35.0%と特に高くなっている。

直近の年間売上別にみると、全体と比較して、10億円以上では「Web会議」が81.0%、「基幹システムの活用（生産管理・販売管理など）」が66.7%と特に高くなっている。



【業種・直近の年間売上別】

		調査数	管理幹部システムの導入実績	電子文書での商取引	オンライン受注・予約	品・サービスの販売自社製	電子決済	テレワークの取り組み	Web会議	社内文書の電子化	その他
			(上段:件数、下段:%)								
		278	101 36.3	92 33.1	81 29.1	30 10.8	84 30.2	32 11.5	123 44.2	78 28.1	7 2.5
	全 体										
業種	建設業	64	20 31.3	25 39.1	18 28.1	2 3.1	21 32.8	3 4.7	31 48.4	23 35.9	3 4.7
	製造業	28	14 50.0	13 46.4	8 28.6	6 21.4	11 39.3	4 14.3	14 50.0	9 32.1	0 0.0
	卸売業、小売業	68	33 48.5	18 26.5	24 35.3	14 20.6	24 35.3	3 4.4	20 29.4	7 10.3	2 2.9
	不動産業、物品賃貸業	14	3 21.4	8 57.1	2 14.3	1 7.1	2 14.3	2 14.3	7 50.0	5 35.7	0 0.0
	学術研究、専門・技術サービス業	20	8 40.0	6 30.0	4 20.0	1 5.0	3 15.0	7 35.0	12 60.0	8 40.0	1 5.0
	医療、福祉	17	5 29.4	6 35.3	7 41.2	0 0.0	6 35.3	1 5.9	7 41.2	2 11.8	1 5.9
	サービス業 (他に分類されないもの)	32	9 28.1	8 25.0	8 25.0	0 0.0	9 28.1	6 18.8	13 40.6	13 40.6	0 0.0
直近の年間売上	1,000万円未満	20	4 20.0	9 45.0	6 30.0	3 15.0	4 20.0	4 20.0	11 55.0	7 35.0	1 5.0
	1,000万円～3,000万円未満	39	10 25.6	10 25.6	11 28.2	4 10.3	11 28.2	3 7.7	11 28.2	8 20.5	2 5.1
	3,000万円～1億円未満	68	21 30.9	26 38.2	20 29.4	5 7.4	18 26.5	7 10.3	23 33.8	18 26.5	2 2.9
	1億円～3億円未満	68	29 42.6	21 30.9	23 33.8	4 5.9	25 36.8	6 8.8	27 39.7	15 22.1	0 0.0
	3億円～10億円未満	58	20 34.5	19 32.8	14 24.1	8 13.8	16 27.6	9 15.5	34 58.6	21 36.2	2 3.4
	10億円以上	21	14 66.7	6 28.6	6 28.6	6 28.6	10 47.6	3 14.3	17 81.0	8 38.1	0 0.0

(3) デジタル化を推進する上での課題【問 23】

デジタル化を推進する上での課題は何ですか。(あてはまるものをすべて選択)

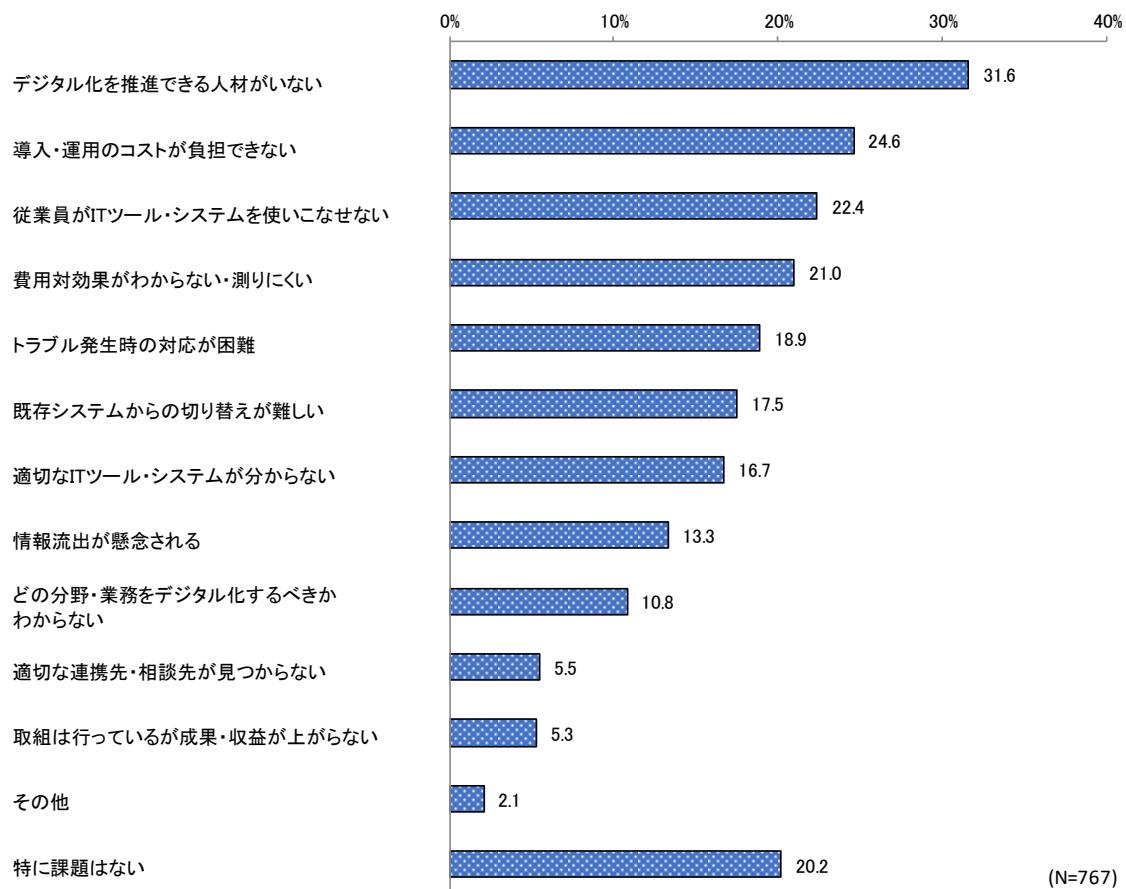
「デジタル化を推進できる人材がいない」が 31.6%と最も高く、次いで「導入・運用のコストが負担できない」が 24.6%、「従業員が IT ツール・システムを使いこなせない」が 22.4%となっている。

業種別にみると、建設業、製造業、卸売業、小売業で「デジタル化を推進できる人材がいない」が 3 割台となっている。また、全体と比較して、製造業と医療、福祉で「費用対効果がわからない・測りにくい」がともに 3 割台と高くなっている。

直近の年間売上別にみると、3 億円～10 億円未満と 10 億円以上で「既存システムからの切り替えが難しい」が高く、3 割台から 4 割台となっている。10 億円以上では「デジタル化を推進できる人材がいない」と「費用対効果がわからない・測りにくい」も 4 割台と高くなっている。

常用従業員数別にみると、51 人～100 人と 101 人以上で「費用対効果がわからない・測りにくい」が 4 割強から 5 割強と高くなっている。51 人～100 人では「情報流出が懸念される」、101 人以上では「既存システムからの切り替えが難しい」がそれ全体と比較して高くなっている。

経営者の年代別にみると、年代が上がるほど「デジタル化を推進できる人材がいない」の割合が高くなっている。



【業種・直近の年間売上別】

(上段:件数、下段:%)

		調査数	人材が岱タル化を推進できる	従業員が岱IT化を進めない	導入・運用のコストが負担	情報流出が懸念される	ム適が岱なから岱ツール・システムから岱ツール・システムへの切り替	え既が岱なから岱ツール・システムから岱ツール・システムへの切り替	つ適切な連携先・相談先が見	困難トラブル発生時の対応が	測費用に岱く効果がわからな	収益組がは上行が岱てないが成	化どする分野・か業務を岱な	その他	特に課題はない
全 体		767	242	172	189	102	128	134	42	145	161	41	83	16	155
			31.6	22.4	24.6	13.3	16.7	17.5	5.5	18.9	21.0	5.3	10.8	2.1	20.2
業種	建設業	193	67	57	43	29	34	28	17	35	31	10	21	5	41
			34.7	29.5	22.3	15.0	17.6	14.5	8.8	18.1	16.1	5.2	10.9	2.6	21.2
	製造業	83	29	19	24	7	14	17	5	18	27	5	13	1	10
			34.9	22.9	28.9	8.4	16.9	20.5	6.0	21.7	32.5	6.0	15.7	1.2	12.0
	卸売業、小売業	183	68	35	49	26	31	34	11	39	37	12	20	3	30
			37.2	19.1	26.8	14.2	18.9	18.6	6.0	21.3	20.2	6.6	10.9	1.6	18.4
	不動産業、物品販賣業	44	10	9	6	4	9	3	2	6	5	1	2	4	15
			22.7	20.5	13.6	9.1	20.5	6.8	4.5	13.6	11.4	2.3	4.5	9.1	34.1
	学術研究、専門・技術サービス業	37	9	5	7	7	8	10	1	8	10	1	3	0	9
			24.3	13.5	18.9	18.9	21.6	27.0	2.7	21.6	27.0	2.7	8.1	0.0	24.3
直近の年間売上	医療、福祉	37	8	12	10	5	7	7	1	11	14	0	6	2	7
			21.6	32.4	27.0	13.5	18.9	18.9	2.7	29.7	37.8	0.0	16.2	5.4	18.9
	サービス業 (他に分類されないもの)	80	22	17	17	14	14	12	4	13	13	6	5	0	16
			27.5	21.3	21.3	17.5	17.5	15.0	5.0	16.3	16.3	7.5	8.3	0.0	20.0
	1,000万円未満	102	31	17	27	13	19	8	4	16	23	7	12	2	32
			30.4	16.7	26.5	12.7	18.6	7.8	3.9	15.7	22.5	6.9	11.8	2.0	31.4
	1,000万円～3,000万円未満	136	47	30	35	13	23	14	7	29	20	6	14	5	27
			34.6	22.1	25.7	9.6	16.9	10.3	5.1	21.3	14.7	4.4	10.3	3.7	19.9
	3,000万円～1億円未満	216	65	50	64	28	39	31	12	39	41	7	26	3	47
			30.1	23.1	29.6	13.0	18.1	14.4	5.6	18.1	19.0	3.2	12.0	1.4	21.8
	1億円～3億円未満	151	42	38	33	22	23	28	13	35	32	9	14	3	28
			27.8	25.2	21.9	14.6	15.2	18.5	8.6	23.2	21.2	6.0	9.3	2.0	18.5
	3億円～10億円未満	106	30	24	18	19	13	32	3	17	25	8	8	2	16
			28.3	22.6	17.0	17.9	12.3	30.2	2.8	16.0	23.6	7.5	7.5	1.9	15.1
	10億円以上	45	22	12	12	6	9	19	2	6	18	4	6	0	2
			48.9	26.7	26.7	13.3	20.0	42.2	4.4	13.3	40.0	8.9	13.3	0.0	4.4

【常用従業員数別】

(上段:件数、下段:%)

		調査数	材岱が岱タル化を推進できる人	従業員が岱IT化を進めない人	導入・運用のコストが負担	情報流出が懸念される	ム適が岱なから岱ツール・システムから岱ツール・システムへの切り替	え既が岱なから岱ツール・システムから岱ツール・システムへの切り替	つ適切な連携先・相談先が見	困難トラブル発生時の対応が	測費用に岱く効果がわからな	収益組がは上行が岱てないが成	化どする分野・か業務を岱な	その他	特に課題はない
全 体		767	242	172	189	102	128	134	42	145	161	41	83	16	155
			31.6	22.4	24.6	13.3	16.7	17.5	5.5	18.9	21.0	5.3	10.8	2.1	20.2
常用従業員数	0人～5人	378	124	75	99	45	63	38	19	74	73	17	45	10	88
			32.8	19.8	26.2	11.9	18.7	10.1	5.0	19.6	19.3	4.5	11.9	2.6	23.3
	6人～20人	225	60	56	48	28	41	45	13	40	41	11	24	5	47
			26.7	24.9	21.3	12.4	18.2	20.0	5.8	17.8	18.2	4.9	10.7	2.2	20.9
	21人～50人	111	41	28	27	19	12	32	9	22	23	9	11	1	13
			36.9	25.2	24.3	17.1	10.8	28.8	8.1	19.8	20.7	8.1	9.9	0.9	11.7
	51人～100人	38	12	10	10	10	9	11	1	8	16	2	1	0	4
			31.6	26.3	26.3	26.3	23.7	28.9	2.6	21.1	42.1	5.3	2.6	0.0	10.5
	101人以上	15	5	3	5	0	3	8	0	1	8	2	2	0	3
			33.3	20.0	33.3	0.0	20.0	53.3	0.0	6.7	53.3	13.3	13.3	0.0	20.0

【経営者の年代別】

(上段:件数、下段:%)

	調査数	材デがジイタル化を推進できる人	テ従業員が使いこなツせりえない・シス	導きない・運用のコストが負担	情報流出が懸念される	ム適が分かんないITツール・システ	既存システィムからの切り替	つか切な難しきな連携先・相談先が見	困難トラブル発生時の対応が	測費用ににく果がわからぬるが成	収益組がは上行つらてないが成	化どする分野・か業務わからぬジタル	その他	特に課題はない
全 体	767	242	172	189	102	128	134	42	145	161	41	83	16	155
経営者の年代	30歳代以下	24	2	6	2	4	2	0	3	6	2	4	1	7
	40歳代	132	31	35	30	16	25	27	12	19	24	15	14	24
	50歳代	193	51	41	45	26	34	45	13	45	41	12	14	2
	60歳代	205	75	51	54	26	28	30	8	41	49	5	25	5
	70歳以上	204	78	38	53	30	35	28	9	34	40	6	25	3
			31.6	22.4	24.6	13.3	16.7	17.5	5.5	18.9	21.0	5.3	10.8	2.1
														20.2

7. カーボンニュートラル(脱炭素)について

(1) カーボンニュートラル(脱炭素)に関する取り組み実施の有無【問 24(1)】

カーボンニュートラル(脱炭素)に関する取り組みを実施していますか。(1つ選択)

「取り組んでいない」が 75.4%と最も高く、次いで「取り組むかどうか検討している」が 18.2%、「既に取り組んでいる」が 6.4%となっている。

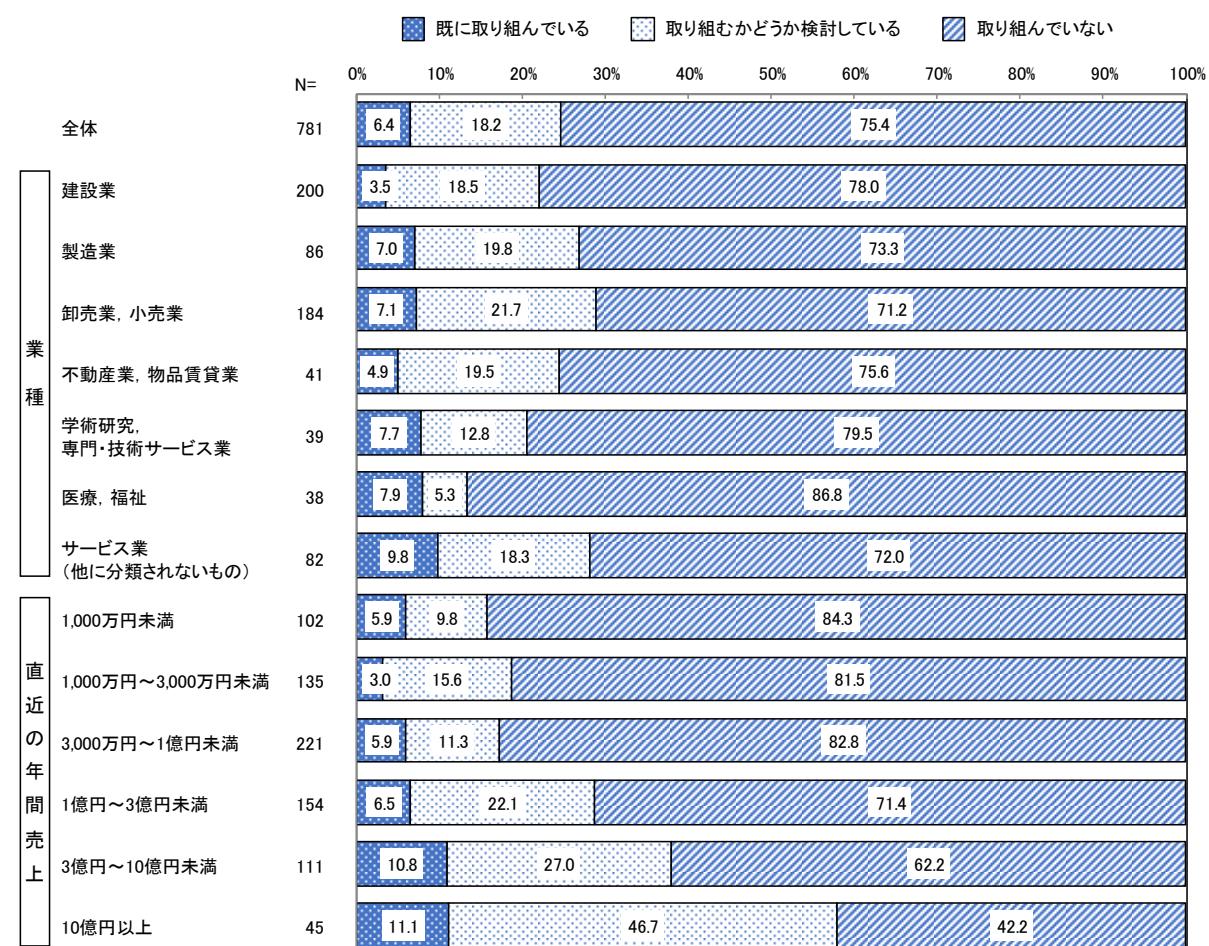
業種別にみると、サービス業（他に分類されないもの）で「既に取り組んでいる」が 9.8%とやや高い。また、全体と比較して、医療、福祉では「取り組んでいない」が 86.8%と高くなっている。

直近の年間売上別にみると、3 億円～10 億円未満と 10 億円以上で「既に取り組んでいる」が 1 割を超えやや高い。また、3,000 万円以上の企業では売上が高いほど「取り組むかどうか検討している」の割合が高く、10 億円以上では 46.7%と特に高くなっている。

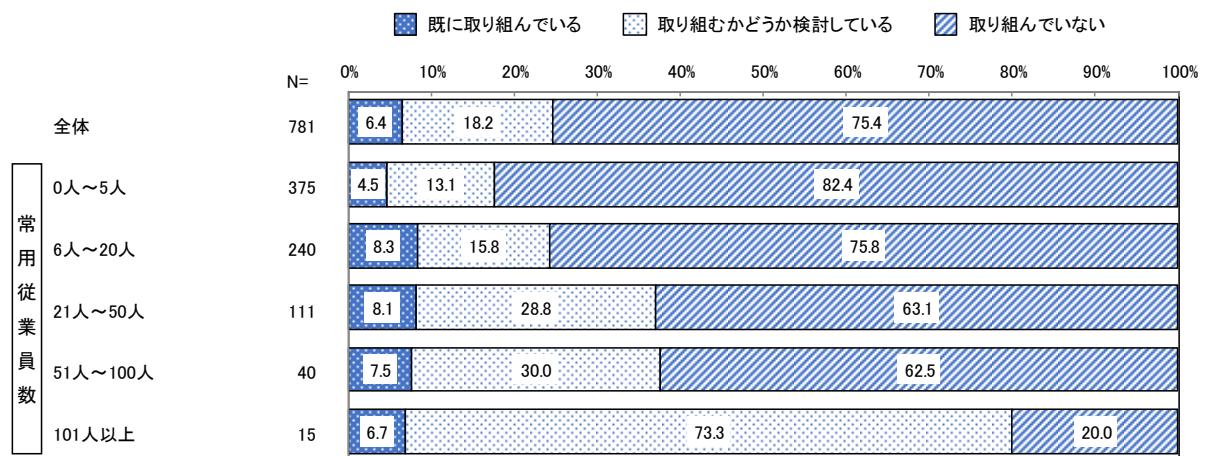
常用従業員数別にみると、人数が多いほど「取り組むかどうか検討している」の割合が高く、101 人以上では 73.3%と特に高くなっている。

経営者の年代別にみると、30 歳代以下で「取り組んでいない」が 86.4%と高くなっている。

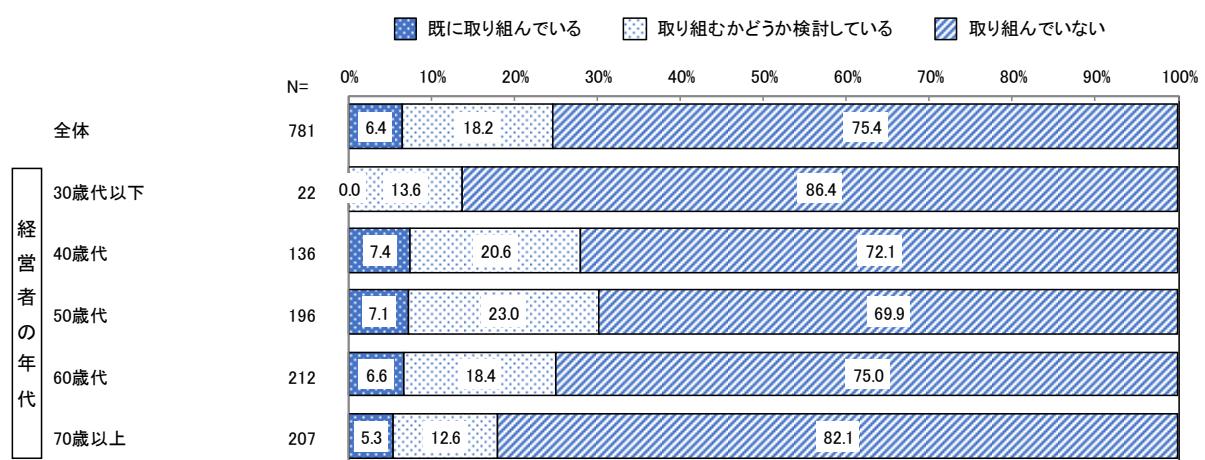
【業種・直近の年間売上別】



【常用従業員数別】



【経営者の年代別】



(2) 具体的な取り組み内容【問 24(2)】

「既に取り組んでいる」と回答した方におたずねします。

具体的な取り組み内容を教えてください。(自由記述)

【LED 照明の使用】

- ・ 照明の LED 化 (8 件)

【電気自動車・ハイブリッド車の導入】

- ・ 電気自動車の導入検討。
- ・ メーカー指導で行っている。エコカーの使用。
- ・ 荷役車両の EV 化。低排出ガス車への切り替え。
- ・ CO₂ 削減対応のハイブリッド建機を導入し、処理させている。
- ・ 一部の社用車をハイブリット車に変更。
- ・ ハイブリット車を導入している。
- ・ 社用車をハイブリッド車へ入替。電気フォークリフトを使用。

【省エネの推進】

- ・ 仕事の効果検証（省コスト・効果の検証等）、省エネの取り組み、生産性向上。
- ・ 省エネルギー住宅。
- ・ 情報システム・クラウドサービス・電化製品の省エネ・残業の削減・節電。
- ・ 使用機材等の省エネ化の推進。
- ・ 建築工事で省エネ基準を満たす工事に取り組んでいる。
- ・ お客様へ省エネ住宅を提供している。
- ・ 省エネを意識している。使用しない電気の OFF、エアコンの設定温度、営業車の長時間アイドリングストップ等。

【太陽光発電】

- ・ 太陽光発電 (3 件)

【その他】

- ・ 節電 (2 件)
- ・ 原料である LNG（液化天然ガス）を自社使用分でカーボンニュートラル LNG を採用。
- ・ 設備を少しづつ変えている。
- ・ 重油から再生油に転換。
- ・ 仕入製品の包装軽減。
- ・ フードロスの削減・ペーパーレス化・ゴミの分別強化（再利用できるものは再利用へ）。
- ・ 紙など（プラスチック）のリサイクル。
- ・ 全社員に勉強会に参加させ指導育成を行っている。
- ・ レジ袋の削減。

- ・発電機から蓄電池に切り替えた。
- ・節電は心掛けている。必要以上の冷暖房を漫然としないようにしている。
- ・エコアクション21。
- ・環境ISOへの取組、エコ引越、エコ設備。
- ・薪ストーブ。
- ・再エネ事業の計画。

(3) カーボンニュートラルを進める上での課題【問 25】

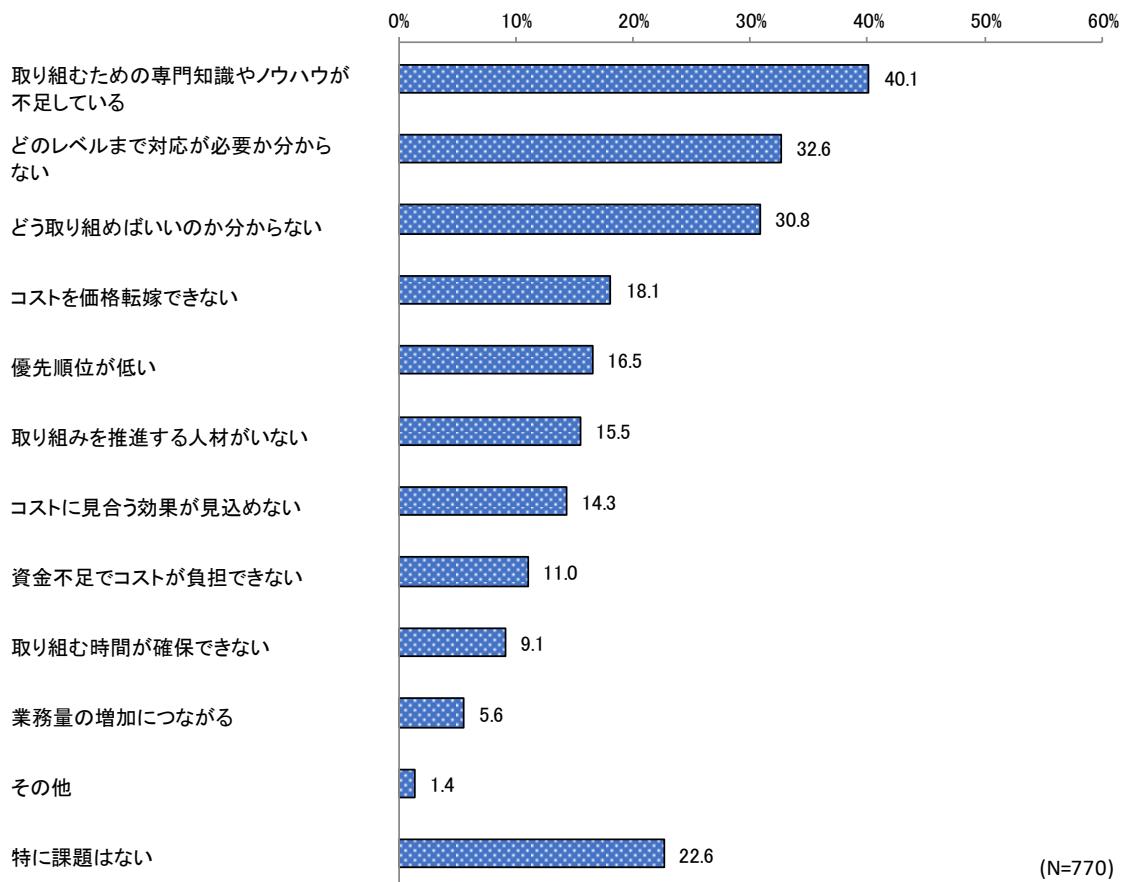
カーボンニュートラルを進める上での課題は何ですか。(あてはまるものすべて選択)

「取り組むための専門知識やノウハウが不足している」が 40.1%と最も高く、次いで「どのレベルまで対応が必要か分からない」が 32.6%、「どう取り組めばいいのか分からない」が 30.8%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、建設業で「取り組むための専門知識やノウハウが不足している」が 52.0%と高くなっている。一方、不動産業、物品賃貸業では 17.5%と特に低くなっている。

直近の年間売上別にみると、全体と比較して、1 億円～3 億円未満で「取り組むための専門知識やノウハウが不足している」が 5 割台と高くなっている。また、3 億円～10 億円未満と 10 億円以上で「どのレベルまで対応が必要か分からない」が 4 割台と高くなっている。

経営者の年代別にみると、30 歳代以下で「どう取り組めばいいのか分からない」が 42.9%と高くなっている。



【業種・直近の年間売上別】

(上段:件数、下段:%)

		調査数	ノ取り組むがため足し専門知識や	かどのレベルまで対応が必要	コストを価格転嫁できない	めコストに見合う効果が見込	い取り組みを推進する人材が	優先順位が低い	ない取り組む時間が確保でき	業務量の増加につながる	き資金不足でコストが負担で	分どう取り組めばいいのか	その他	特に課題はない
	全 体	770	309	251	139	110	119	127	70	43	85	237	11	174
			40.1	32.6	18.1	14.3	15.5	16.5	9.1	5.6	11.0	30.8	1.4	22.6
業種	建設業	198	103	64	38	28	43	38	24	18	25	71	3	28
			52.0	32.3	19.2	14.1	21.7	19.2	12.1	9.1	12.6	35.9	1.5	14.1
	製造業	87	36	33	24	15	17	15	9	6	10	28	1	16
			41.4	37.9	27.6	17.2	19.5	17.2	10.3	6.9	11.5	32.2	1.1	18.4
	卸売業、小売業	180	71	63	26	20	21	29	11	4	18	57	2	33
			39.4	35.0	14.4	11.1	11.7	16.1	6.1	2.2	10.0	31.7	1.1	18.3
	不動産業、物品賃貸業	40	7	8	2	7	4	2	0	2	3	7	1	20
			17.5	20.0	5.0	17.5	10.0	5.0	0.0	5.0	7.5	17.5	2.5	50.0
直近の年間売上	学術研究、専門・技術サービス業	38	13	14	4	2	3	4	2	2	3	12	1	11
			34.2	36.8	10.5	5.3	7.9	10.5	5.3	5.3	7.9	31.6	2.6	28.9
	医療、福祉	37	9	10	7	7	6	9	5	4	4	8	1	15
			24.3	27.0	18.9	18.9	16.2	24.3	13.5	10.8	10.8	21.6	2.7	40.5
	サービス業 (他に分類されないもの)	81	36	24	17	12	11	15	10	4	8	18	0	19
			44.4	29.6	21.0	14.8	13.6	18.5	12.3	4.9	9.9	22.2	0.0	23.5
	1,000万円未満	101	27	23	13	16	10	13	8	5	13	28	1	34
			26.7	22.8	12.9	15.8	9.9	12.9	7.9	5.0	12.9	27.7	1.0	33.7
直近の年間売上	1,000万円～3,000万円未満	133	42	37	17	17	13	16	8	4	22	42	2	32
			31.6	27.8	12.8	12.8	9.8	12.0	6.0	3.0	16.5	31.6	1.5	24.1
	3,000万円～1億円未満	218	89	67	43	28	31	32	16	13	21	73	2	51
			40.8	30.7	19.7	12.8	14.2	14.7	7.3	6.0	9.6	33.5	0.9	23.4
	1億円～3億円未満	150	76	49	31	19	33	31	19	12	21	47	3	30
			50.7	32.7	20.7	12.7	22.0	20.7	12.7	8.0	14.0	31.3	2.0	20.0
	3億円～10億円未満	110	47	51	24	18	17	20	7	7	3	31	2	17
			42.7	46.4	21.8	16.4	15.5	18.2	6.4	6.4	2.7	28.2	1.8	15.5
直近の年間売上	10億円以上	45	19	18	11	11	12	13	10	2	5	11	1	7
			42.2	40.0	24.4	24.4	26.7	28.9	22.2	4.4	11.1	24.4	2.2	15.6

【経営者の年代別】

(上段:件数、下段:%)

		調査数	ノ取り組むがため足し専門知識や	かどのレベルまで対応が必要	コストを価格転嫁できない	めコストに見合う効果が見込	い取り組みを推進する人材が	優先順位が低い	ない取り組む時間が確保でき	業務量の増加につながる	き資金不足でコストが負担で	分どう取り組めばいいのか	その他	特に課題はない
	全 体	770	309	251	139	110	119	127	70	43	85	237	11	174
			40.1	32.6	18.1	14.3	15.5	16.5	9.1	5.6	11.0	30.8	1.4	22.6
経営者の年代	30歳代以下	21	5	5	3	4	0	3	0	1	0	9	0	6
			23.8	23.8	14.3	19.0	0.0	14.3	0.0	4.8	0.0	42.9	0.0	28.6
	40歳代	134	55	34	24	22	13	26	16	13	15	44	0	30
			41.0	25.4	17.9	16.4	9.7	19.4	11.9	9.7	11.2	32.8	0.0	22.4
	50歳代	192	75	78	37	22	26	36	12	9	18	51	2	44
			39.1	40.6	19.3	11.5	13.5	18.8	6.3	4.7	9.4	26.6	1.0	22.9
	60歳代	211	94	74	39	38	35	31	23	14	29	55	4	46
			44.5	35.1	18.5	18.0	16.6	14.7	10.9	6.6	13.7	26.1	1.9	21.8
70歳以上		204	77	58	34	24	42	30	18	5	22	76	5	47
			37.7	28.4	16.7	11.8	20.6	14.7	8.8	2.5	10.8	37.3	2.5	23.0

8. 経営支援について

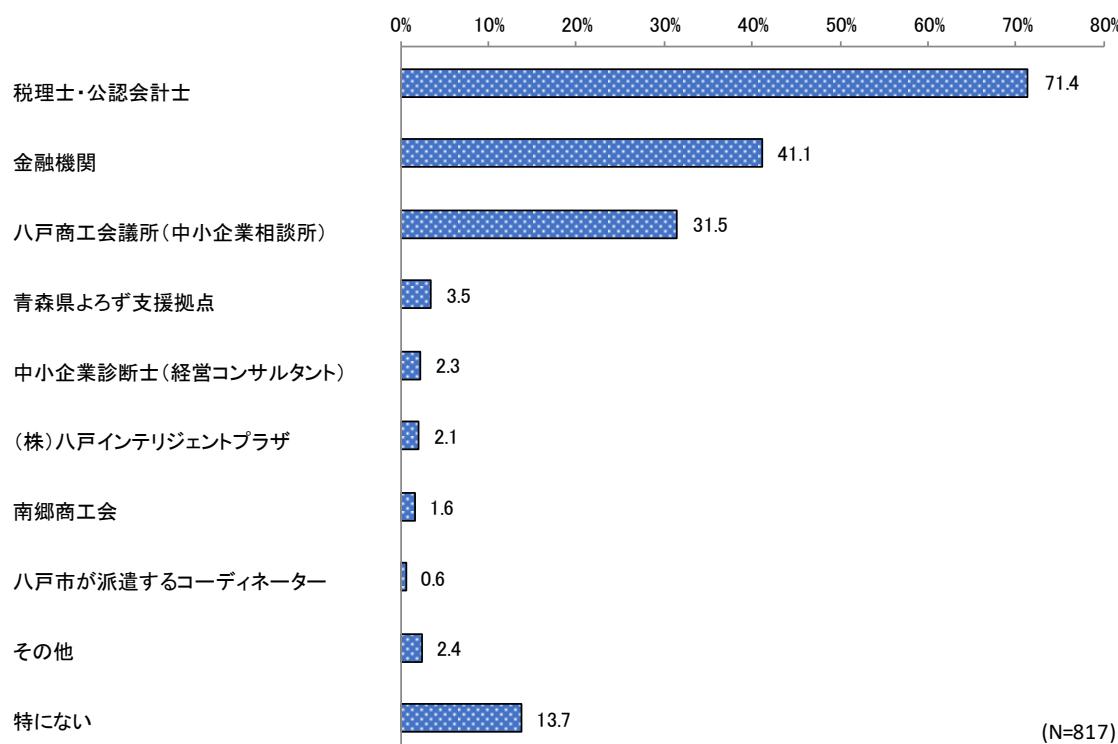
(1) 相談等で関わりのある産業支援機関【問 26】

相談等で関わりのある産業支援機関について教えてください。(主なものを 3つまで選択)

「税理士・公認会計士」が 71.4%と最も高く、次いで「金融機関」が 41.1%、「八戸商工会議所（中小企業相談所）」が 31.5%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、医療、福祉では「八戸商工会議所（中小企業相談所）」が 11.9%、「金融機関」が 31.0%と低くなっている。

直近の年間売上別にみると、全体と比較して、1 億円～3 億円未満と 3 億円～10 億円未満では「金融機関」が 5割台と高くなっている。一方、1,000 万円未満では「税理士・公認会計士」が 46.5%と特に低く、「特になし」が 28.9%と高くなっている。



【業種・直近の年間売上別】

(上段:件数、下段:%)

		調査数	八戸中小商企会議相談所	南郷商工会	八戸市が派遣するコーディネーター	トプラザ	金融機関	(経営コンサルタント)	青森県よろず支援拠点	税理士・公認会計士	特になし	その他
全 体		817	257	13	5	17	336	19	29	583	112	20
											31.5	1.6
											0.6	2.1
業種	建設業	211	63	4	0	3	92	8	5	162	26	5
			29.9	1.9	0.0	1.4	43.6	3.8	2.4	76.8	12.3	2.4
	製造業	85	31	4	0	6	40	0	4	61	8	2
			36.5	4.7	0.0	7.1	47.1	0.0	4.7	71.8	9.4	2.4
	卸売業、小売業	194	68	1	1	2	76	2	10	143	23	4
			35.1	0.5	0.5	1.0	39.2	1.0	5.2	73.7	11.9	2.1
	不動産業、物品販賣業	45	11	0	1	0	17	0	2	33	7	0
			24.4	0.0	2.2	0.0	37.8	0.0	4.4	73.3	15.6	0.0
直近の年間売上	学術研究、専門・技術サービス業	40	13	1	0	2	19	0	2	23	9	3
			32.5	2.5	0.0	5.0	47.5	0.0	5.0	57.5	22.5	7.5
	医療、福祉	42	5	0	0	0	13	2	0	32	6	1
			11.9	0.0	0.0	0.0	31.0	4.8	0.0	76.2	14.3	2.4
	サービス業 (他に分類されないもの)	83	29	2	2	1	34	3	3	51	14	4
			34.9	2.4	2.4	1.2	41.0	3.6	3.6	61.4	16.9	4.8
	1,000万円未満	114	29	4	1	1	29	3	6	53	33	4
			25.4	3.5	0.9	0.9	25.4	2.6	5.3	46.5	28.9	3.5
	1,000万円～3,000万円未満	143	44	1	0	1	47	0	4	93	22	5
			30.8	0.7	0.0	0.7	32.9	0.0	2.8	65.0	15.4	3.5
	3,000万円～1億円未満	234	80	3	1	1	94	4	7	185	28	2
			34.2	1.3	0.4	0.4	40.2	1.7	3.0	79.1	12.0	0.9
	1億円～3億円未満	156	53	3	1	5	85	3	3	118	18	4
	3億円～10億円未満	112	30	1	2	5	62	7	8	89	7	2
			26.8	0.9	1.8	4.5	55.4	6.3	7.1	79.5	6.3	1.8
	10億円以上	44	15	0	0	4	18	2	1	34	3	3
			34.1	0.0	0.0	9.1	40.9	4.5	2.3	77.3	6.8	6.8

(2) 八戸地域の良さや強み【問 27】

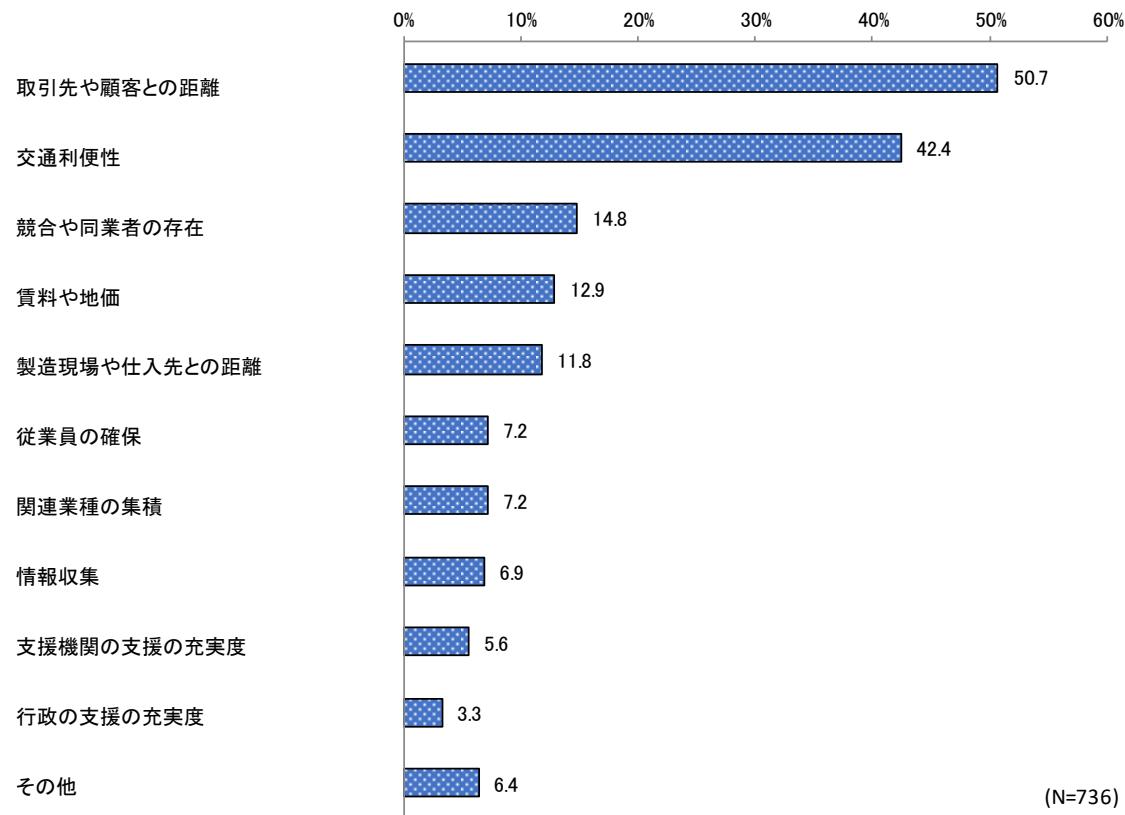
事業を展開するにあたって、八戸地域の良さや強みはどんなことだと思いますか。

(主なものを 3つまで選択)

「取引先や顧客との距離」が 50.7%と最も高く、次いで「交通利便性」が 42.4%、「競合や同業者の存在」が 14.8%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、不動産業、物品賃貸業と学術研究、専門・技術サービス業で「交通利便性」が 5割台と高くなっている。

直近の年間売上別にみると、全体と比較して、3 億円～10 億円未満と 10 億円以上では「交通利便性」が 5割台と高くなっている。一方、3,000 万円～1 億円未満では 3割台と低くなっている。



【業種・直近の年間売上別】

(上段: 件数、下段: %)

		調査数	交通利便性	取引先や顧客との距離	賃料や地価	競合や同業者の存在	製造現場や仕入先との距離	従業員の確保	情報収集	支援機関の支援の充実度	行政の支援の充実度	関連業種の集積	その他
全 体		736	312	373	95	109	87	53	51	41	24	53	47
業種	建設業	194	86	101	17	24	26	11	14	7	5	16	15
			44.3	52.1	8.8	12.4	13.4	5.7	7.2	3.6	2.6	8.2	7.7
	製造業	84	36	44	12	10	25	11	2	3	3	7	2
			42.9	52.4	14.3	11.9	29.8	13.1	2.4	3.6	3.6	8.3	2.4
	卸売業、小売業	169	70	90	21	22	13	7	5	13	6	7	7
			41.4	53.3	12.4	13.0	7.7	4.1	3.0	7.7	3.6	4.1	4.1
	不動産業、物品販賣業	42	21	14	8	7	0	1	6	3	1	0	4
			50.0	33.3	19.0	16.7	0.0	2.4	14.3	7.1	2.4	0.0	9.5
	学術研究、専門・技術サービス業	36	20	14	6	5	4	3	6	2	1	2	3
			55.6	38.9	16.7	13.9	11.1	8.3	16.7	5.6	2.8	5.6	8.3
直近の年間売上	医療、福祉	34	10	14	4	4	1	4	2	0	1	5	4
			29.4	41.2	11.8	11.8	2.9	11.8	5.9	0.0	2.9	14.7	11.8
	サービス業 (他に分類されないもの)	73	29	38	12	20	6	8	8	4	3	9	3
			39.7	52.1	16.4	27.4	8.2	11.0	11.0	5.5	4.1	12.3	4.1
	1,000万円未満	104	48	43	16	13	7	4	10	8	9	4	7
			46.2	41.3	15.4	12.5	6.7	3.8	9.6	7.7	8.7	3.8	6.7
	1,000万円～3,000万円未満	124	52	60	13	17	17	3	7	5	6	8	14
			41.9	48.4	10.5	13.7	13.7	2.4	5.6	4.0	4.8	6.5	11.3
	3,000万円～1億円未満	206	73	115	19	29	26	16	12	11	3	18	16
			35.4	55.8	9.2	14.1	12.6	7.8	5.8	5.3	1.5	8.7	7.8
	1億円～3億円未満	141	61	69	19	28	19	15	7	9	3	7	8
	3億円～10億円未満	106	53	60	20	12	13	8	11	6	1	11	1
			50.0	56.6	18.9	11.3	12.3	7.5	10.4	5.7	0.9	10.4	0.9
	10億円以上	43	22	22	7	10	5	5	2	2	2	3	0
			51.2	51.2	16.3	23.3	11.6	11.6	4.7	4.7	4.7	7.0	0.0

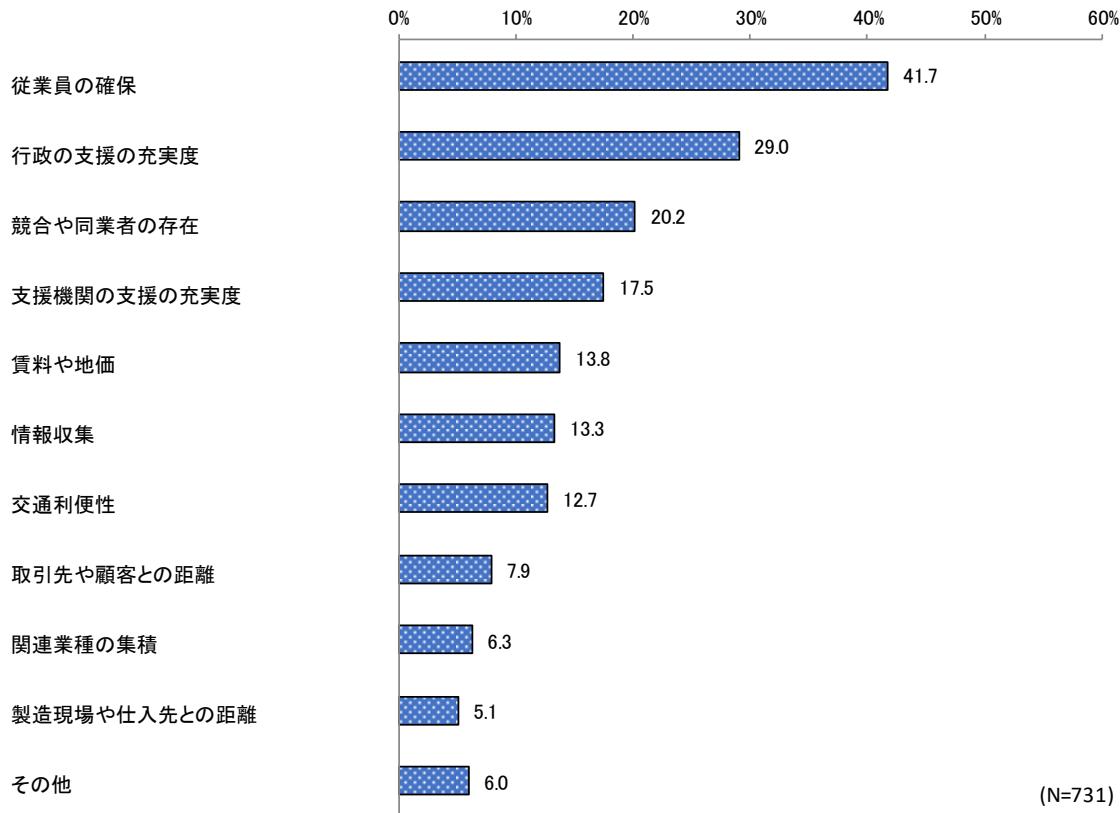
(3) 八戸地域の課題(問題点)や弱み【問28】

事業を展開するにあたって、八戸地域の課題(問題点)や弱みはどんなことだと思いますか。
(主なものを3つまで選択)

「従業員の確保」が41.7%と最も高く、次いで「行政の支援の充実度」が29.0%、「競合や同業者の存在」が20.2%となっている。

業種別にみると、全体と比較して、学術研究、専門・技術サービス業とサービス業（他に分類されないもの）で「従業員の確保」が5割台と高い。また、医療、福祉とサービス業（他に分類されないもの）で「行政の支援の充実度」が4割台と高くなっている。

直近の年間売上別にみると、全体と比較して、1億円以上の企業では「従業員の確保」が5割を超えて高くなっている。一方、1,000万円未満では21.0%と特に低くなっている。



【業種・直近の年間売上別】

(上段: 件数、下段: %)

		調査数	交通利便性	取引先や顧客との距離	賃料や地価	競合や同業者の存在	製造現場や仕入先との距離	従業員の確保	情報収集	支援機関の支援の充実度	行政の支援の充実度	関連業種の集積	その他
全 体		731	93	58	101	148	37	305	97	128	212	46	44
業種	建設業	193	15	9	19	49	7	95	23	32	53	13	10
			7.8	4.7	9.8	25.4	3.6	49.2	11.9	16.6	27.5	6.7	5.2
	製造業	80	6	8	6	16	5	37	11	18	21	6	4
			7.5	10.0	7.5	20.0	6.3	46.3	13.8	22.5	26.3	7.5	5.0
	卸売業、小売業	173	26	18	27	43	18	49	23	30	43	9	7
			15.0	10.4	15.6	24.9	10.4	28.3	13.3	17.3	24.9	5.2	4.0
	不動産業、物品販賣業	39	6	2	11	3	0	6	4	2	9	4	8
			15.4	5.1	28.2	7.7	0.0	15.4	10.3	5.1	23.1	10.3	20.5
直近の年間売上	学術研究、専門・技術サービス業	37	5	5	4	4	2	20	3	4	11	4	1
			13.5	13.5	10.8	10.8	5.4	54.1	8.1	10.8	29.7	10.8	2.7
	医療、福祉	32	5	1	8	4	0	15	6	4	13	0	2
			15.6	3.1	25.0	12.5	0.0	46.9	18.8	12.5	40.6	0.0	6.3
	サービス業 (他に分類されないもの)	75	14	6	12	11	2	39	7	14	30	4	2
			18.7	8.0	16.0	14.7	2.7	52.0	9.3	18.7	40.0	5.3	2.7
	1,000万円未満	100	15	10	19	16	6	21	12	23	31	8	7
			15.0	10.0	19.0	16.0	6.0	21.0	12.0	23.0	31.0	8.0	7.0
	1,000万円～3,000万円未満	126	15	5	21	23	8	30	13	29	48	10	11
			11.9	4.0	16.7	18.3	6.3	23.8	10.3	23.0	38.1	7.9	8.7
	3,000万円～1億円未満	202	34	14	34	48	9	81	25	35	60	13	11
			16.8	6.9	16.8	23.8	4.5	40.1	12.4	17.3	29.7	6.4	5.4
	1億円～3億円未満	143	12	13	17	33	5	85	19	16	32	4	8
			8.4	9.1	11.9	23.1	3.5	59.4	13.3	11.2	22.4	2.8	5.6
	3億円～10億円未満	105	11	7	5	16	6	58	16	20	33	7	5
			10.5	6.7	4.8	15.2	5.7	55.2	15.2	19.0	31.4	6.7	4.8
	10億円以上	42	5	7	4	9	2	22	10	5	7	3	2
			11.9	16.7	9.5	21.4	4.8	52.4	23.8	11.9	16.7	7.1	4.8

(4) 回答内容の補足・八戸市へのご意見【問 29】

回答内容の補足や八戸市へのご意見等ありましたらご記入ください。

(自由記述)

【地域の活性化について】

- ・ 中心街は商業施設がなくなり、日中空店舗ばかり目に付く暗い街並みになってしましました。通行量もまばらで、とても中心街といえない状態です。早急に行政の支援が必要だと思います。
- ・ 八戸市全体に活力が不足していると思います。強力な指導者がほしい。このまま進んでいたら八戸の未来は先細り状態と思われる。老人が増え、子どもの数はどんどん減る一方。学校関係の商売を 70 年程やっておりますが、先が思いやられます。
- ・ 中心街区等は駐車場を無料にしないと、活性化は出来ないと思います。スーパーなど食料品を扱う店が必要です。
- ・ 市の力がなければ、もう中心街では誰も商売できない。家賃がそれでも高く、中心街は居酒屋ばかり。空き店舗に小売店を入れて、まずシャッターを開けないと。
- ・ 海、川の観光にもっと力を入れてほしい（海から拓けたまちと言われているが観光支援が少なすぎるため）。
- ・ 中心街がガラ空きになりつつあります。イベントで道路を汚したり安物ばかりの店を出すより、先を見て良い品、技術を売れる店なり会社なりを楽しめる街にしたいですね。
- ・ 今の八戸中心街は、マンション建設等が多く、商業は衰退しています。街独自の取組だけでは弱く、企業誘致を行わないとそれに連動した企業やお客様の「集客」は厳しいと思います。
- ・ 高齢化した商店街に最近若い起業家がコーヒー店、レストランなどを開店して、小中野も元気を取り戻したと思う。街の中心に位置するので少しでも街に協力をしたいと思って頑張ります。
- ・ 商人のいない商店街は考えられないと思う。
- ・ 私は 50 年近く商売をしていますが、取引メーカーが保証金制度になり昨年で 50 年取引したのをやめました。25 年程前からあらゆる商品が買取制度となり、商品が多数ある店に客が集まる様になりました。私が商売をした当時から 20km 圏内で 50 店程廃業しています。ホームセンター関係の商品販売になってから商売が変わりました。
- ・ 市全体で稼ぎ出す力の育成、20 年後の人口予測に基づく都市経営。その中で建物は将来の子供たちの必要なもの（レガシー）に限る。
- ・ 子育て世代の働きやすさについて行政としても仕組みづくりをしていただきたいです。
- ・ 街が死んでいるので一層のこと八戸駅の正面に街を移転してテコ入れをしてもらいたい。たくさんの企業を誘致してもらいたい。
- ・ 八戸市中心街に事務所を構えていますが、最近中心街もさみしくなり、すっかり夜の飲み屋しかない街になってしまいました。現状、商業施設はまったく期待できないと思っています。今後は、無駄に公共施設を作らずに、事務所の誘致をしてはどうでしょうか。そうすると付随して、サラリーマン向けのランチや弁当販売、ファーストフード店の需要も増えると思います。また、中心街に事務所を構えるにあたり、ネックになるのが、従業員の駐車場になります。そのあたりを八戸市の方で補助などしてもらえると、社員を増やしやすいかもしれません（そもそも、駐車場の確保も問題ありますが）。

- ・様々な政策を掲げ実行し成功している地方都市があるなか、八戸市を範にしようと/orする他の市町村があると思えず、何か強みのある八戸市を創造していただきたいものです。
- ・むつ市や青森市のような市のリーダーシップがない。政治家の人材不足。街作りのビジョンも何もなく何も見えてこない。
- ・道の駅が港にあると、漁業と農業を結びつけると相乗効果が期待できるのではないでしょか。八戸中心街では夜市等行われているようですが、駐車場問題があり、なかなか行きにくと思われます。港で行われるとそれも改善できるのではないかと思います。
- ・イベント（特に団体、結婚式など）を積極的にやってほしい。
- ・直近の対応で大変な中ですが、八戸市にはダイナミックな発想で長期計画を練ってもらいたいと思います。交通網、地理的有利性、観光資源等有効なものはたくさん有りますので官民で掘り起こしていきたいと思います。
- ・八戸市独自の住宅や移住に対する助成金制度を拡充しないとおいらせ町に近い未来抜かれますよ。
- ・観光などで八戸市に人が集まるような施設を作つてほしい。街中が寂れて、廃業したり撤退する企業が多いのですます人口が減っていくてしまうのではないかと危惧しております。新幹線の駅前に商業施設の開発や本八戸駅周辺や街中に人が集まるような商業施設の開発などを実施してほしい。また子育てがしやすいように、例えば子育ての補助金や保育施設の充実など八戸に住むメリットが増え、人口が増える施策を実施していただければ、商業施設もうまくいくのではないかと思います。
- ・住みやすい環境が必要（地代・家賃・市民税・水道料金が高い）。公営競技、公営賭博を八戸市に（パチンコ店より、市民の為になると思われる。市内の活性化になる）。娯楽が少ない。
- ・中心街がシャッターばかりなのが侘しい。チェーン店はこれ以上増やさなくても良い。地方地域の特色が薄れてしまうから。全国どこに行ってもある安心感と煩わしさと同じような繁華街の景色を増やしたくない。日中に若者が遊びに来たいと思う街づくりを。箱モノはもう要らないので、既存の建物を利用して、若者や家族連れがお金を出してもいいと思える健全な遊戯施設や、購買意欲をそそる商業施設があると良い。特に百貨店が無くなつてからは、食材の購入も郊外に出なければならず、年配者が困っている様子も見受けられる。スーパーの誘致をお願いしたい。魅力ある街づくりが人離れを防ぐと考えます。
- ・この町を発展させるなら業者に適正金額で発注するべき。地元企業を作り育てるこも行政の仕事と思っています。この先、急激な人口減により業種・業者が確実に減っていくことを考えるとこの自治体エリア内で技術を要する仕入れが困難になります。八戸は、人口減にも拘らず都市化を進めていますが、無機質な都市化を目指すより、人情味あふれる街づくりをしていった方が、この町に住む市民にとって何より大切な事とは思いませんか？町はハードが作るものではなく、人の自然発生的なニーズから生じるソフト面が創るもの。田舎の町なですから、そろそろ形式だけのお役所仕事をやめて、死に物狂いで次世代を創りませんか？今やらないと生産年齢人口の激減により間に合いませんよ。仕事とは自ら創るものであって与えられるものではありません。そういう町には、おのずと人が集まるでしょう。カラヤキ仕事は町を滅ぼします。もっと地域の脆弱な部分にアンテナを張って汲み取ってください。

【企業への支援について】

- ・中心部の企業に支援して活性化してほしいです。子ども（大学生まで）にお金使って支援して欲しいです。
- ・業種による偏りのない、バランスの良い支援を。公共工事もある程度やっていただかなないと、存続が厳しくなるし、いざという時にやれる人材が八戸からいなくなる。将来に支援を。

- ・引き続き、コロナ対策の支援（助成金等）をお願いしたい。
- ・保健所がもう少しクリーニング業に対して理解を高めて欲しい。例：コロナ感染症の人や施設の被洗物の扱いなど。
- ・不景気すぎる。だれも買い物する意欲が無い。飲食店だけでなく、小売店も同じように助けてほしいです。
- ・他府県で導入されている運送事業者に対する原油価格高騰支援給付金が未実施となっていますので、早期導入を宜しくお願い申し上げます。
- ・SDGsを推し進めることは中小企業の首を絞めることになる為止めいただきたい。CO2は地球には不可欠のものであります。また、働き方改革は中小企業にとりましては大きな負担となっています。コンサルタント支援は無意味です。お金が循環する経済を取り戻してください。災害対策にも力を入れ地債や県債を使いインフラ整備に全力を注ぐべきです。幾度も被災しているのですから、他県他市より投資を増やすべきです。ましてやインフラの老朽化を再構築していっていただきたい。更に、県や市の条例を採決し外国人の土地買いを阻止すべきです。加えて、農業を縮小してはいけません。拡大して自給率150%以上にして参りましょう。子々孫々が安心して暮らせる八戸をつくっていきましょう。
- ・八戸市からのコロナ支援では大変助かりました。ありがとうございました。
- ・コロナ環境での八戸市としての支援が薄い。
- ・新型コロナ感染症の流行において、急なキャンセルが相次いでいるという状況が慢性化しており、仕入れをしても不良在庫を抱えることになり、経営は非常に大変です。一部事業者だけではなく、広い目を持って各事業者の支援をしていく姿勢が八戸市にはあまり感じられず、残念な思いをしております。おそらくこれからも変わることはないと思われますし、期待もしておりますが、市内すべての中小企業の経営者の為にも、行政としてもう少しやれることはあるのではないかでしょうか。
- ・ハザードマップが更新されてから、何か新しい防災対策（特に津波対策）は実施されているのか良く分からぬ。市民に対して気を付けて下さいだけでは対策にならないと思う。防災の観点から耐震補強工事等に補助金等を出してほしい。新耐震基準になってから建てられても古い建物は40年以上経過しているので、木造住宅はそれなりに傷んでいると思う。市内の中小企業が90%以上なのであれば、助成金や支援金、税金面を含めてその中小企業が元気になれる施策を打ち出して欲しい。八戸市はただでさえ補助金、支援金等に対して県内の他の市よりも消極的に見える。新規事業には補助金が出ると言われても、対応出来る中小企業はそんなに無いと思う。八戸市の良い噂が広がって、八戸はこんなに市民目線だよとか、八戸は住むにはいい所だよと思う人が増えれば、将来的に人口の減少にも歯止めがかかるのではないでしようか。
- ・資金繰りがとにかく苦しい。コロナ融資等のサポートや情報をもっとほしい。
- ・独自のリフォーム、住宅関係の補助金の充実を図ってほしい。
- ・具体的に思い浮かばないが小規模事業所への手厚い支援を今後お願いしたい。
- ・支援策をあらゆる分野の業種に対応する方向にて検討してほしいと思います。

【新型コロナウイルスへの対応】

- ・ 新型コロナウイルスの影響により、取引先との面談が減り、目に見える情報が減少した。製造に関する仕入れが難しくなった（配送に時間がかかる）。
- ・ コロナ拡大前にこれからも戻ることはないと考えています。今迄、支援金等で何とかやってきましたが、借り入れをしても、とても返済できるとは思えず不安ばかりです。商売もだんだん難しくなってきてていると思います。
- ・ 飲食店を経営しています。コロナ対応認証制度は、感染拡大に効果があるのでしょうか。食事券等の利用を狭め、利便性が犠牲になっている気がします。
- ・ コロナ感染者の急増に対する効果的対策。国内の感染対策のモデルになるような政策が欲しい。

【発注・入札について】

- ・ 市内の製造業者に対して、八戸市発注の物件は、市内業者に発注してもらいたい。
- ・ 隨意契約できるようにしてほしい（せめて 10 万円以内）。何でもかんでも競争見積、入札で、価格破壊が起きている。業者の選定もすべき。
- ・ 内装の事に関して言えば、カーテンの納品など全く利益のない落札金額での発注が 15 年程常態化しています。
- ・ 入札など八戸市に本社が有る企業に絞るべき。

【新型コロナウイルスへの対応】

- ・ 情報の提供、行政改革の取組が積極的でない。
- ・ コロナ関係のサポートが足りていない、情報の発信がない。
- ・ 鯖やイカだけでなく、その他観光地や工業地帯をもっと県外にアピールしたほうが良い。ブランディング力が足りないと思う。
- ・ 行政関係の郵便物を少なくしてほしい。一枚だけの文書を郵送してくることが多い。まとめて送れないものか。経費削減してほしいと思う。

【道路、交通状況について】

- ・ 市内、三日町、長横、ゆりの木通りの道路に路上駐車が多くなる。タクシー協会の車両、代行車両など。
- ・ お客様が最近口をそろえて「八戸の道路が酷い状態になっている。直さないのか？」と言っている。
- ・ 南北に関しての交通はだいぶ整備が整ってきているが、東西への交通の便が悪いため、東西方面への季節を問わずに利用でき、かつ時間短縮につながる移動経路の確保をしてほしい。

【その他】

- ・ 即行動につながる、ディスカッションをしてほしい。ディスカッションだけで終わらないように。
- ・ 計画が見えてこない。
- ・ 下請けの現状、下請け業者は元請けから社会保険、各種技能資格、作業に必要な道具（ハーネス含む）法定福利費等すべての費用は下請け会社にて捻出するため、常用人工での下請は借金が増えていきます。八戸市内常用人工代はかなり安いです、下請業者の実態を見て下さい。
- ・ 建築業への就職希望者が少ない上、最近の気候の過酷さのため屋根工事の仕事は厳しい。熱中症対策、事故予防対策で事業主、従業員共々以前に比べて負担が多くなっています。新卒の労働力よりも、経験者のUターン就職希望者がいれば採用したいと思っています。
- ・ リアル社会から仮想の世界が始まる、始まっている時代どこまでついていけるのかで、この先が決まるような気がしています。仮想通貨は詐欺、あやしいという風潮から、知る努力をしてリスクを承知で進むそんな地方都市が有っても面白いのかと思ったりしています。
- ・ 今を未来を見据えた柔軟な行政対応を期待します。

第4章 調査票

八戸市中小企業・小規模企業実態調査

ご回答にあたってのお願い

■ご注意事項

- 選択式の設問は該当する選択肢の番号を○印で囲んでください。
- 「その他」にあてはまる場合は（ ）内に具体的な内容をご記入ください。

■ご回答方法

①本調査票に直接ご回答の上、同封の返信用封筒（切手不要）にてご返送ください。

②インターネットが使用できるパソコン等で、下記 URL にアクセスしていただき、ID とパスワードをご使用の上ご回答ください。

調査サイト URL	https://ssforms.jp/hachinohe
貴社 ID	*****
貴社パスワード	*****

※ご回答いただいた内容は、すべて統計数値として集計・分析いたします。個別の企業名やご回答内容を公表することや、他機関等に提供することはありません。

1. 貴社について

問1 貴社の概要についてご回答ください。（それぞれ1つ選択）

1. 本店所在地	1. 八戸市	2. 八戸市外														
2. 経営形態	1. 個人	2. 法人														
3. 市内での事業年数	1. 1年以下	2. 2年～5年	3. 6年～10年	4. 11年～30年	5. 31年以上											
4. 常用従業員数	1. 0人～5人	2. 6人～20人	3. 21人～50人	4. 51人～100人	5. 101人～300人	6. 301人以上										
5. 業種(主なもの)	1. 建設業	2. 製造業	3. 電気・ガス・熱供給・水道業	4. 情報通信業	5. 運輸業、郵便業	6. 卸売業、小売業	7. 金融業、保険業	8. 不動産業、物品賃貸業	9. 学術研究、専門・技術サービス業	10. 宿泊業、飲食サービス業	11. 生活関連サービス業、娯楽業	12. 教育、学習支援業	13. 医療、福祉	14. 複合サービス事業	15. サービス業（他に分類されないもの）	16. その他（ ）
6. 資本金	1. 個人事業主	2. 1,000万円以下	3. 1,000万円超～5,000万円以下	4. 5,000万円超～1億円以下	5. 1億円超～3億円以下	6. 3億円超										
7. 経営者の年代	1. 30歳未満	2. 30歳代	3. 40歳代	4. 50歳代	5. 60歳代	6. 70歳以上										

問2 直近の年間(法人においては直近の事業年度)売上について教えてください。(1つ選択)

- | | | |
|--------------|----------------------|------------------|
| 1. 1,000万円未満 | 2. 1,000万円～3,000万円未満 | 3. 3,000万円～1億円未満 |
| 4. 1億円～3億円未満 | 5. 3億円～10億円未満 | 6. 10億円～50億円未満 |
| 7. 50億円以上 | 8. わからない | |

問3 感染拡大前(3年前)の売上高との比較について教えてください。(1つ選択)

- | | | |
|-----------|----------|-----------------|
| 1. 大幅に減少 | 2. やや減少 | 3. 変わらない |
| 4. やや増加 | 5. 大幅に増加 | 6. 3年前は事業をしていない |
| 7. その他() | | |

2. 新型コロナウイルスの影響について

問4 新型コロナウイルスの影響について、現在の影響と今後の見込みを教えてください。(それぞれ1つ選択)

【現在】

- | | | |
|----------------|----------------|----------|
| 1. 悪い影響が大きいにある | 2. 悪い影響が少しある | 3. 影響はない |
| 4. 良い影響が少しある | 5. 良い影響が大きいにある | |

【今後の見込み】

- | | | |
|----------------|----------------|----------|
| 1. 悪い影響が大きいにある | 2. 悪い影響が少しある | 3. 影響はない |
| 4. 良い影響が少しある | 5. 良い影響が大きいにある | |

問5 活用したコロナ対策の関連施策について教えてください。(あてはまるものをすべて選択)

- | | | |
|---------------------------------|---------------------------|--|
| 1. 第1次、第2次八戸市コロナ対策支援金(2020年度実施) | | |
| 2. 第3次八戸市コロナ対策支援金(2021年度実施) | | |
| 3. 持続化給付金 | 4. 雇用調整交付金 | |
| 5. セーフティネット保証4・5号・危機関連保証 | 6. コロナ特別貸付(日本政策金融公庫)【無利子】 | |
| 7. コロナ特別貸付(日本政策金融公庫)【有利子】 | 8. セーフティネット貸付(日本政策金融公庫) | |
| 9. 民間金融機関における実質無利子・無担保融資 | 10. コロナ資本性劣後ローン(日本政策金融公庫) | |
| 11. 危機対応融資(商工中金) | 12. その他() | |
| 13. 特に支援策は活用していない | | |

問6 現在のコロナ環境下における経営上の課題について教えてください。(あてはまるものをすべて選択)

- | | | |
|------------------------------|-------------|---------------|
| 1. 従業員の雇用継続 | 2. 資金調達 | 3. 金利負担の増加 |
| 4. 経費削減 | 5. 事業計画の見直し | 6. 取引先(客数)の維持 |
| 7. 新しい生活様式に対応した需要への対応 | | 8. 新規開拓 |
| 9. 労務管理(テレワーク等の導入に伴う人材管理の変化) | | 10. 業務の効率化 |
| 11. その他() | | 12. 特に課題はない |

問7 (1)コロナ禍を機に、2020年1月以降新たな借入を行いましたか。(1つ選択)

- | | |
|--------------|-----------------------------|
| 1. 新たな借入を行った | 2. 新たな借入を行っていない →問8へお進みください |
|--------------|-----------------------------|

問7(2)問7(1)で「1. 新たな借入を行った」と回答した方におたずねします。

借入金の使い道を教えてください。(あてはまるものをすべて選択)

- | | |
|--------------------------|---------------------------|
| 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. 既存設備の維持・更新 | 6. 生産能力増強・効率化を目的とした設備投資 |
| 7. 新商品 (新製品)・新サービスの開発 | 8. M&A・業務提携 |
| 9. 新規事業の立ち上げ | 10. 余剰人員の削減 (退職金、再就職先斡旋等) |
| 11. その他 () | |

問7(3)問7(1)で「1. 新たな借入を行った」と回答した方におたずねします。

借入金の返済の見通しは立っていますか。(1つ選択)

- | | |
|------------------|------------|
| 1. 既に返済している | 間8へお進みください |
| 2. 返済する見通しである | |
| 3. 返済の見通しは立っていない | |

問7(4)問7(3)で「3. 返済の見通しは立っていない」と回答した方におたずねします。

借入金の返済の見通しが立っていない理由を教えてください。(自由記述)

--

問8 最も取引額が大きい①仕入市場と②販売市場を教えてください。(A)感染症拡大前、(B)現在、(C)感染症収束後について、それぞれご回答ください。(①、②の各項目について、(A)~(C)でそれぞれ1つ選択)

【取引種類】	(A)感染症拡大前 (2017~2019年) (○はそれぞれ1つ)				(B)現在 (2020~2022年) (○はそれぞれ1つ)				(C)感染症収束後 (今後重点的に取り組みたい市場) (○はそれぞれ1つ)			
	1. 八戸市内	2. 青森県内(市外)	3. 青森県外(国内)	4. 海外	1. 八戸市内	2. 青森県内(市外)	3. 青森県外(国内)	4. 海外	1. 八戸市内	2. 青森県内(市外)	3. 青森県外(国内)	4. 海外
①仕入	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
②販売	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4

問9 以下の項目の取組状況を教えてください。(A)感染症拡大前、(B)現在、(C)感染症収束後について、それぞれご回答ください。(①～⑦の各項目について、(A)～(C)でそれぞれ1つ選択)

【取組項目】	(A) 感染症拡大前 (2017～2019年) (○はそれぞれ1つ)			(B) 現在 (2020～2022年) (○はそれぞれ1つ)			(C) 感染症収束後 (将来的な見込み) (○はそれぞれ1つ)	
	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. 実施する予定はない
①新商品(新製品)・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・販路開拓	1	2	3	1	2	3	1	2
③仕入先の分散	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設備投資(維持・更新除く) 人材投資(社員育成等)	1	2	3	1	2	3	1	2
⑥海外展開(輸出入、顧客獲得等)	1	2	3	1	2	3	1	2
⑦災害対策・BCP(事業継続計画)策定	1	2	3	1	2	3	1	2

3. 原油・原材料の高騰、円安の影響について

問10 原油・原材料の高騰によって、経営にマイナスの影響を受けていますか。(1つ選択)

- 1. 影響を受けている
- 2. 現時点では受けていないが、今後影響が見込まれる
- 3. 現時点では受けおらず、今後も影響はない

問11 原油・原材料の高騰に伴うコスト上昇分のうち、何割を価格転嫁できていますか。(1つ選択)

- | | | | | |
|-------------|-------|-------|-------|--------|
| 1. 転嫁できていない | 2. 1割 | 3. 2割 | 4. 3割 | 5. 4割 |
| 6. 5割 | 7. 6割 | 8. 7割 | 9. 8割 | 10. 9割 |
| 11. 10割 | | | | |

問12 現在の為替水準(1ドル135円前後)は貴社の経営にとってプラスですか、マイナスですか。(1つ選択)

- | | |
|---------------|----------|
| 1. プラス | 2. マイナス |
| 3. プラス・マイナス両方 | 4. 影響はない |

4. 経営課題について

問13 貴事業所の強み・弱みについて教えてください。(それぞれ主なものを3つまで選択)

【強み】※3つまで選択

- | | | |
|---------------|----------------------|-------------------|
| 1. 安定的な顧客 | 2. 技術力・精度 | 3. 品質 |
| 4. 市場ニーズへの対応 | 5. 商品（製品）・サービスのブランド力 | |
| 6. 企画力・開発力 | 7. 人材 | 8. 営業力（販路開拓・広報宣伝） |
| 9. 安定的な仕入先 | 10. 情報収集 | 11. 取引品・サービスの種類 |
| 12. 価格競争力 | 13. 資金力（資金効率） | |
| 14. その他（
） | | 15. 特にない |

【弱み】※3つまで選択

- | | | |
|---------------|----------------------|-------------------|
| 1. 安定的な顧客 | 2. 技術力・精度 | 3. 品質 |
| 4. 市場ニーズへの対応 | 5. 商品（製品）・サービスのブランド力 | |
| 6. 企画力・開発力 | 7. 人材 | 8. 営業力（販路開拓・広報宣伝） |
| 9. 安定的な仕入先 | 10. 情報収集 | 11. 取引品・サービスの種類 |
| 12. 価格競争力 | 13. 資金力（資金効率） | |
| 14. その他（
） | | 15. 特にない |

問14 過去3年間の新規取引先のきっかけについて教えてください。(主なものを3つまで選択)

- | | |
|-----------------|-----------------------|
| 1. 取引先等関係者からの紹介 | 2. ホームページなどのインターネット関連 |
| 3. 営業による開拓 | 4. 展示会、マッチング会等 |
| 5. その他（
） | 6. 新規取引はなかった |

問15 経営戦略上、今後、取り組みたい（力を入れていきたい）ことについて教えてください。（あてはまるものをすべて選択）

- | | |
|--------------------------|-------------------------|
| 1. 人材の確保・育成 | 2. 販路開拓 |
| 3. 新商品・新サービスの展開 | 4. 第二創業（事業転換）への展開 |
| 5. 健康産業への取り組み | 6. 働き方改革の推進 |
| 7. ICT・IoT・AIの導入・利活用 | 8. DX（デジタルトランスフォーメーション） |
| 9. SDGs型ビジネス（社会課題解決型）の推進 | 10. カーボンニュートラルへの取り組み |
| 11. 災害や感染症のリスク管理 | 12. 事業承継 |
| 13. 大学・研究機関との連携 | 14. 企業間連携 |
| 15. その他（
） | 16. 特にない |

問16 問15でお答えいただいたことについて、具体的にどのようなことに取り組みたいかご記入ください。
(自由記述)

問17 (1)事業承継(後継者)について教えてください。(1つ選択)

- | | | |
|-----------|------------------|------------------|
| 1. 決定している | 2. 検討中(後継者候補がいる) | 3. 検討中(後継者候補がない) |
| 4. 廃業予定 | 5. 未定 | 6. 当面考える必要なし |

問17 (2)問17(1)で「1. 決定している」「2. 検討中(後継者候補がいる)」と回答した方におたずねします。

後継者候補を教えてください。(1つ選択)

- | | | |
|-----------|----------------|--------------|
| 1. 親族 | 2. 親族以外の役員・従業員 | 3. 第三者への事業譲渡 |
| 4. 社外から登用 | 5. その他() | |

問18 事業承継を実施するまでの課題を教えてください。(あてはまるものをすべて選択)

- | | | |
|----------------|--------------|--------------------|
| 1. 近年の業績 | 2. 事業の将来性 | 3. 後継者を探すこと |
| 4. 後継者の了承を得ること | 5. 後継者の経営力育成 | 6. 後継者を補佐する人材の確保 |
| 7. 取引先との関係維持 | 8. 従業員との関係維持 | 9. 金融機関との調整(個人保証等) |
| 10. その他() | | 11. 特にない |

5. 従業員の雇用・採用について

問19 人材確保(採用)の課題について教えてください。(主なものを3つまで選択)

- | | |
|--------------------------------|-------------------|
| 1. 必要な技能・資格又は技術・知識を持つ人材を採用できない | 3. 優秀な新卒者の採用ができない |
| 2. 必要な人材の数が確保できない | 5. その他() |
| 4. そもそも採用を控えている | |
| 6. 特に課題はない | |

問20 人材育成上の課題について教えてください。(あてはまるものをすべて選択)

- | | |
|---------------------------------------|--|
| 1. 指導・育成を行う能力のある社員がいない、もしくは不足している | |
| 2. 社員が多忙で、教育を受けている時間がない | |
| 3. 指導・育成のノウハウが社内に蓄積していない | |
| 4. 現場での先輩から後輩への技術やノウハウの継承が上手くいかない | |
| 5. 人材育成のために必要となる費用を捻出できない | |
| 6. 人材の訓練・育成のための設備や施設が社内にない、もしくは不足している | |
| 7. 社内のニーズにマッチする施策やプログラムがない | |
| 8. 外部機関を利用したいが、適切な機関がわからない | |
| 9. その他() | |
| 10. 特に課題はない | |

問21 働き方改革で今後取り組みたいことについて教えてください。(主なものを3つまで選択)

- | | | |
|---------------|---------------|-----------------|
| 1. 柔軟な働き方 | 2. 女性の活躍 | 3. 長時間労働のは是正 |
| 4. 有給休暇の取得促進 | 5. テレワークの取り組み | 6. 高齢者の積極的採用 |
| 7. 外国人人材の受け入れ | 8. ハラスメント対策 | 9. 非正規従業員の待遇は是正 |
| 10. その他() | | 11. 特にない |

6. デジタル化について

問22 (1)3年前に比べて自社のデジタル化は進みましたか。(1つ選択)

1. 進んでいる

2. 進んでいない(変わらない) →問23へお進みください

問22 (2)問22(1)で「1.進んでいる」と回答した方におたずねします。

具体的な取り組み内容を教えてください。(あてはまるものをすべて選択)

- | | |
|---------------------------|-------------------------|
| 1. 基幹システムの活用(生産管理・販売管理など) | 2. 電子文書での商取引 |
| 3. オンライン受注・予約 | 4. Webサイトでの自社製品・サービスの販売 |
| 5. 電子決済 | 6. テレワークの取り組み |
| 7. Web会議 | 8. 社内文書の電子化 |
| 9. その他() | |

問23 デジタル化を推進する上での課題は何ですか。(あてはまるものをすべて選択)

- | | |
|----------------------------|---------------------------|
| 1. デジタル化を推進できる人材がいない | 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. 情報流出が懸念される |
| 5. 適切なITツール・システムが分からぬ | 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. トラブル発生時の対応が困難 |
| 9. 費用対効果がわからない・測りにくい | 10. 取組は行っているが成果・収益が上がらない |
| 11. どの分野・業務をデジタル化すべきかわからない | 12. その他() |
| 13. 特に課題はない | |

7. カーボンニュートラル(脱炭素)について

問24 (1)カーボンニュートラル(脱炭素)に関する取り組みを実施していますか。(1つ選択)

1. 既に取り組んでいる
2. 取り組むかどうか検討している
3. 取り組んでいない

] 問25へお進みください

問24 (2)問24で「1.既に取り組んでいる」と回答した方におたずねします。

具体的な取り組み内容を教えてください。(自由記述)

問25 カーボンニュートラルを進める上での課題は何ですか。(あてはまるものをすべて選択)

- | | |
|----------------------------|----------------------|
| 1. 取り組むための専門知識やノウハウが不足している | 2. どのレベルまで対応が必要か分からぬ |
| 3. コストを価格転嫁できない | 4. コストに見合う効果が見込めない |
| 5. 取り組みを推進する人材がいない | 6. 優先順位が低い |
| 7. 取り組む時間が確保できない | 8. 業務量の増加につながる |
| 9. 資金不足でコストが負担できない | 10. どう取り組めばいいのか分からぬ |
| 11. その他() | 12. 特に課題はない |

8. 経営支援について

問26 相談等で関わりのある産業支援機関について教えてください。(主なものを3つまで選択)

- | | | |
|-----------------------|---------------|---------------------|
| 1. 八戸商工会議所（中小企業相談所） | 2. 南郷商工会 | 3. 八戸市が派遣するコーディネーター |
| 4. (株)八戸インテリジェントプラザ | 5. 金融機関 | |
| 6. 中小企業診断士（経営コンサルタント） | 7. 青森県よろず支援拠点 | |
| 8. 税理士・公認会計士 | 9. 特にない | 10. その他 () |

問27 事業を展開するにあたって、八戸地域の良さや強みはどんなことだと思いますか。

(主なものを3つまで選択)

- | | | | |
|-----------------|---------------|-------------|----------------|
| 1. 交通利便性 | 2. 取引先や顧客との距離 | 3. 賃料や地価 | 4. 競合や同業者の存在 |
| 5. 製造現場や仕入先との距離 | 6. 従業員の確保 | 7. 情報収集 | 8. 支援機関の支援の充実度 |
| 9. 行政の支援の充実度 | 10. 関連業種の集積 | 11. その他 () | |

問28 事業を展開するにあたって、八戸地域の課題(問題点)や弱みはどんなことだと思いますか。

(主なものを3つまで選択)

- | | | | |
|-----------------|---------------|-------------|----------------|
| 1. 交通利便性 | 2. 取引先や顧客との距離 | 3. 賃料や地価 | 4. 競合や同業者の存在 |
| 5. 製造現場や仕入先との距離 | 6. 従業員の確保 | 7. 情報収集 | 8. 支援機関の支援の充実度 |
| 9. 行政の支援の充実度 | 10. 関連業種の集積 | 11. その他 () | |

問29 回答内容の補足や八戸市へのご意見等ありましたらご記入ください。(自由記述)

最後に、回答いただいた方についてご記入ください。

貴社名

〒

所在地

電話番号

商工課のメールマガジン登録

- 1.希望する 2.希望しない 3.登録済み

登録を希望するメールアドレス

部署名(役職名)

お名前

アンケート調査は以上です。ご協力いただき、誠にありがとうございました。

令和4年8月12日(金)までに同封の返信用封筒(切手不要)にてご返送ください。