

## 新型コロナウイルスに関する企業の実態調査

調査期間：令和6年2月8日（木）～令和6年2月22日（木）

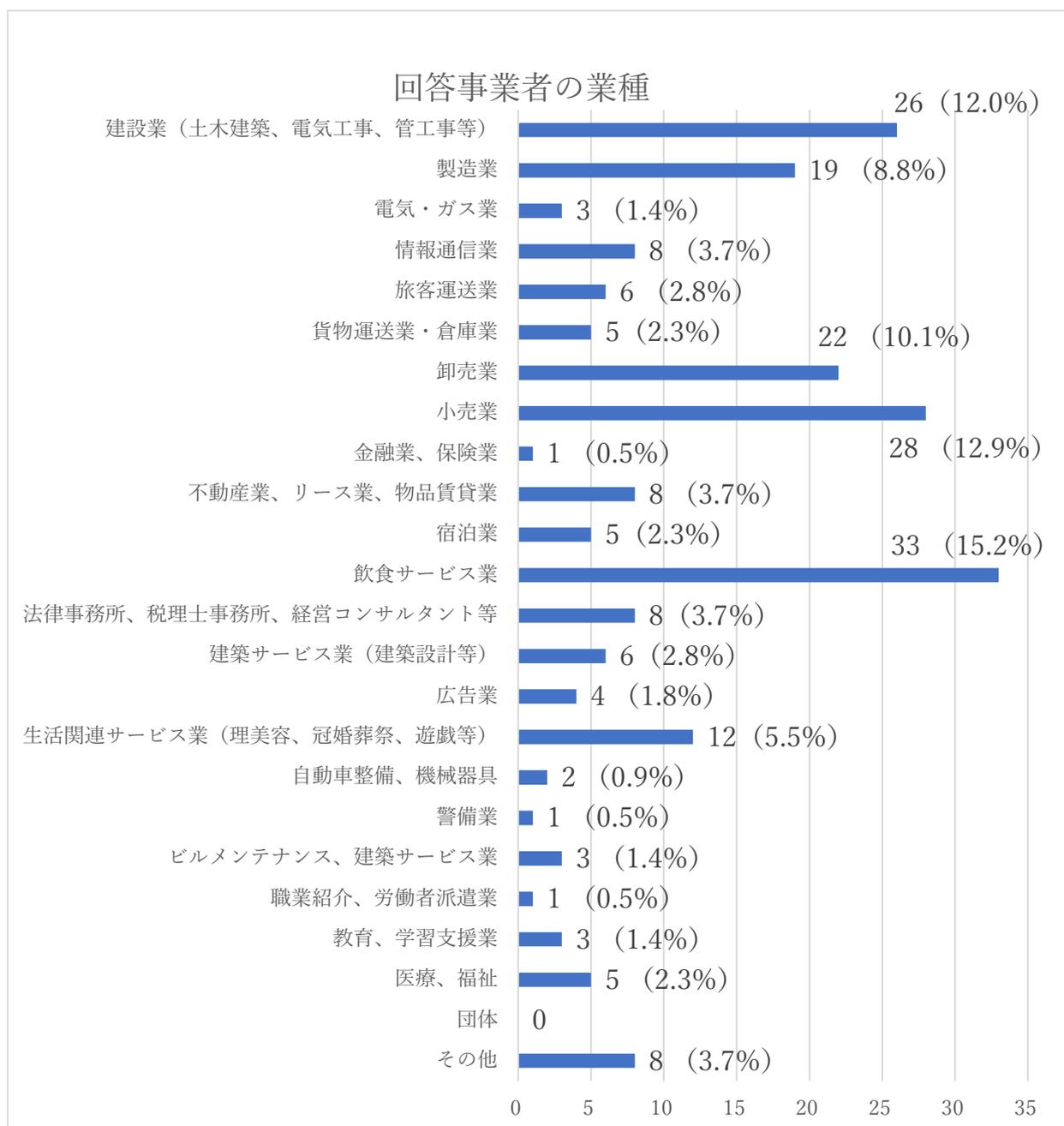
調査対象：鹿児島商工会議所会員513社

〔議員（金融機関、マスコミ等除く）、部会委員、青年部、女性会、コロナ相談者〕

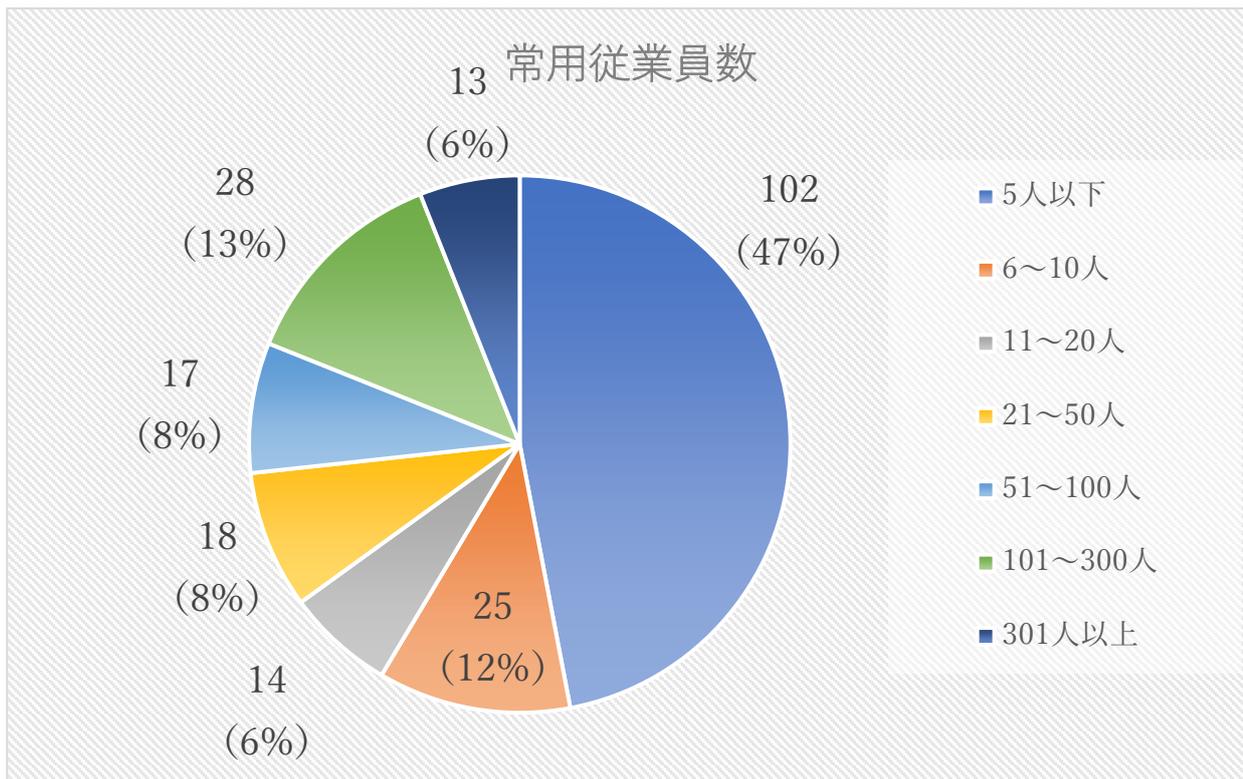
回答社数：217社（回収率42.3%）

### I. 貴社の概要に関する設問

1. 【全員】貴社の業種をあてはまるものに○をつけてください。（単一回答）

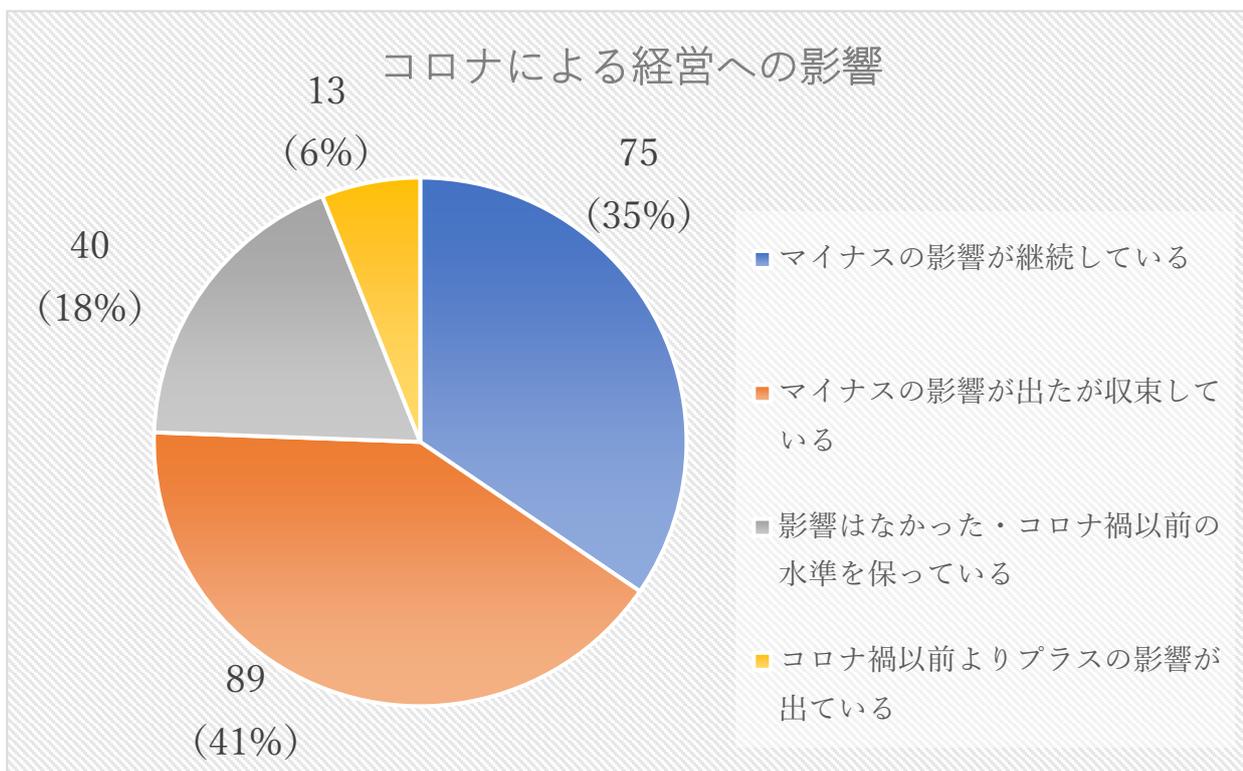


2. 【全員】 貴社の※常用従業員数に○をつけてください。(単一回答)

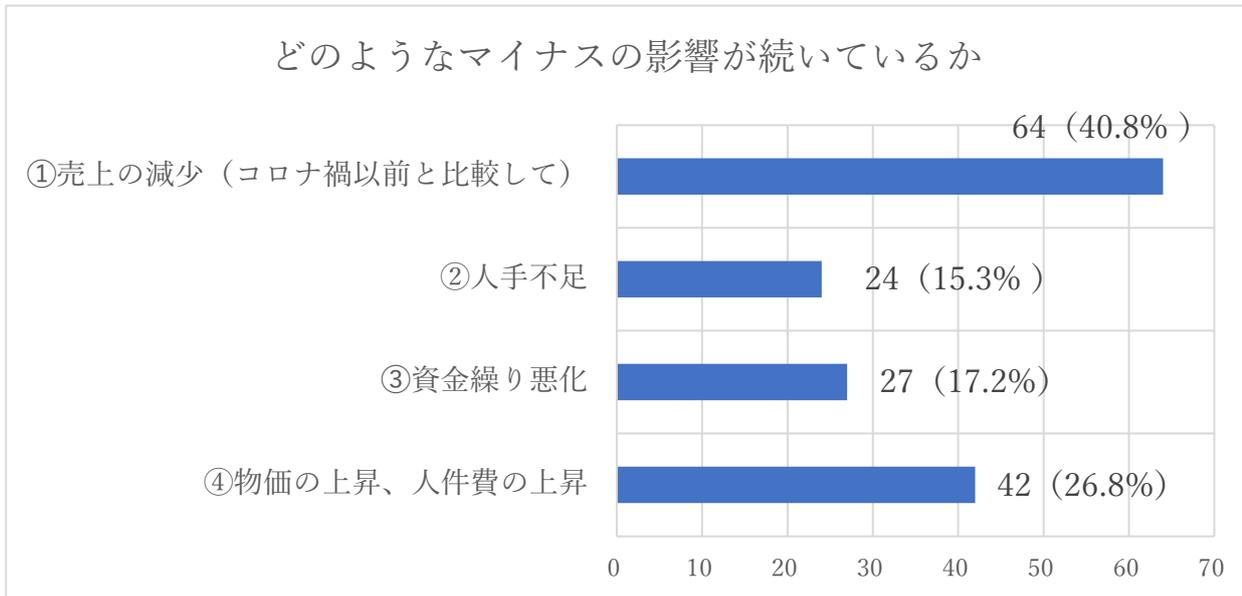


II. 現在の経営への影響に関する設問

3. 【全員】 新型コロナウイルスによる経営への影響について、あてはまるものに○をつけてください。(単一回答)



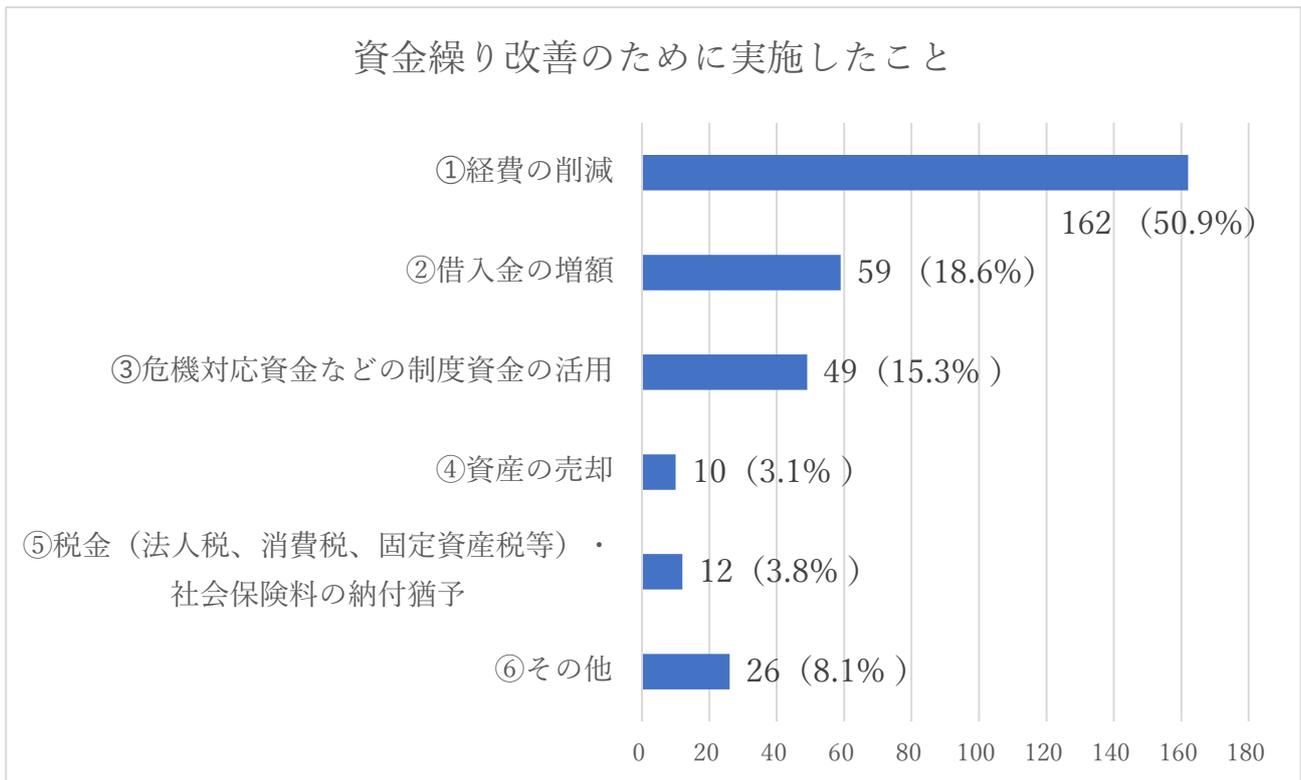
4. 【設問3で①と回答した方】コロナ禍後の現在、どのようなマイナスの影響が続いているか、あてはまるものに○をつけてください。(複数回答可・自由記述)



(①～④以外も含めて現在も続いているマイナスの影響について自由に記述ください)

- ・資金繰りで苦慮しています。（建築サービス業）
- ・売り上げがコロナ前に戻りません。（不動産業、リース業、物品賃貸業）
- ・コロナ禍前まで客等戻らない一方、物価上昇の裾野がモノからサービスにまで拡がりかつ燃料油等も高止まりしており引続き厳しい事業環境下にあります。（旅客運送業）
- ・ネット葬儀（小さなお葬式）などの普及により、単価が下がったこと。（冠婚葬祭）
- ・原材料費の高騰。（製造業）
- ・イベントは復活してきたが、全体的に規模感が小さくなっている。（広告業）
- ・食材・消耗品の高騰が続いている。（飲食サービス業）
- ・会社の向上になる人材が欲しい。（小売業）
- ・コスト、原料の上昇。（製造業）
- ・乗務員不足 乗務員の減少による業績の低下が継続しています。（旅客運送業）
- ・タクシー、代行がない問題。（飲食サービス業）
- ・婚礼受注の減少。（飲食サービス業、写真館）
- ・資材の納期により工期の延長、資材全般の上昇。（建設業）
- ・新規の取引先様との商談会の機会が無い。（製造業）
- ・修学旅行生及び県外からの観光客の減少。（卸売業）
- ・燃料費の増加。（クリーニング業）
- ・団体のお客様が少なくなった。（飲食サービス業）

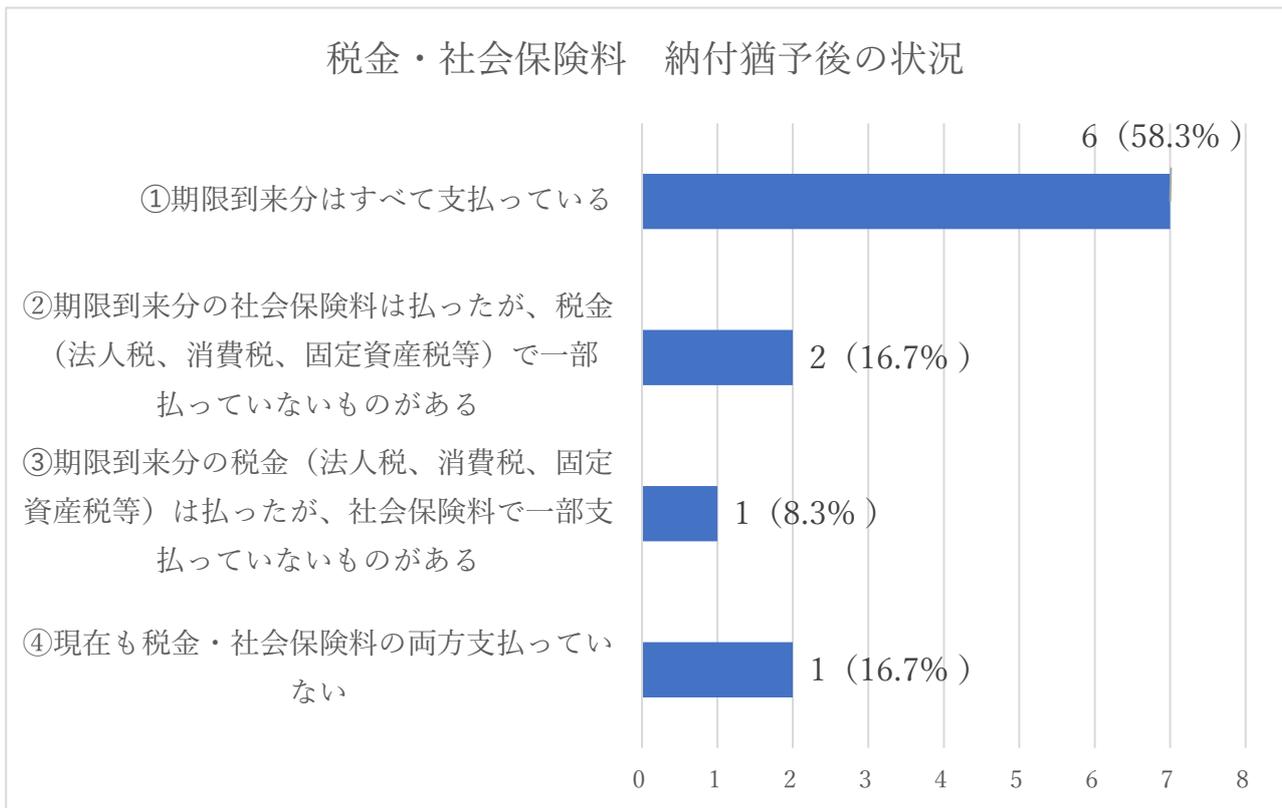
5. 【全員】資金繰りの改善を図るため実施したことについて、あてはまるものに○をつけてください。（複数回答可）



#### その他の回答

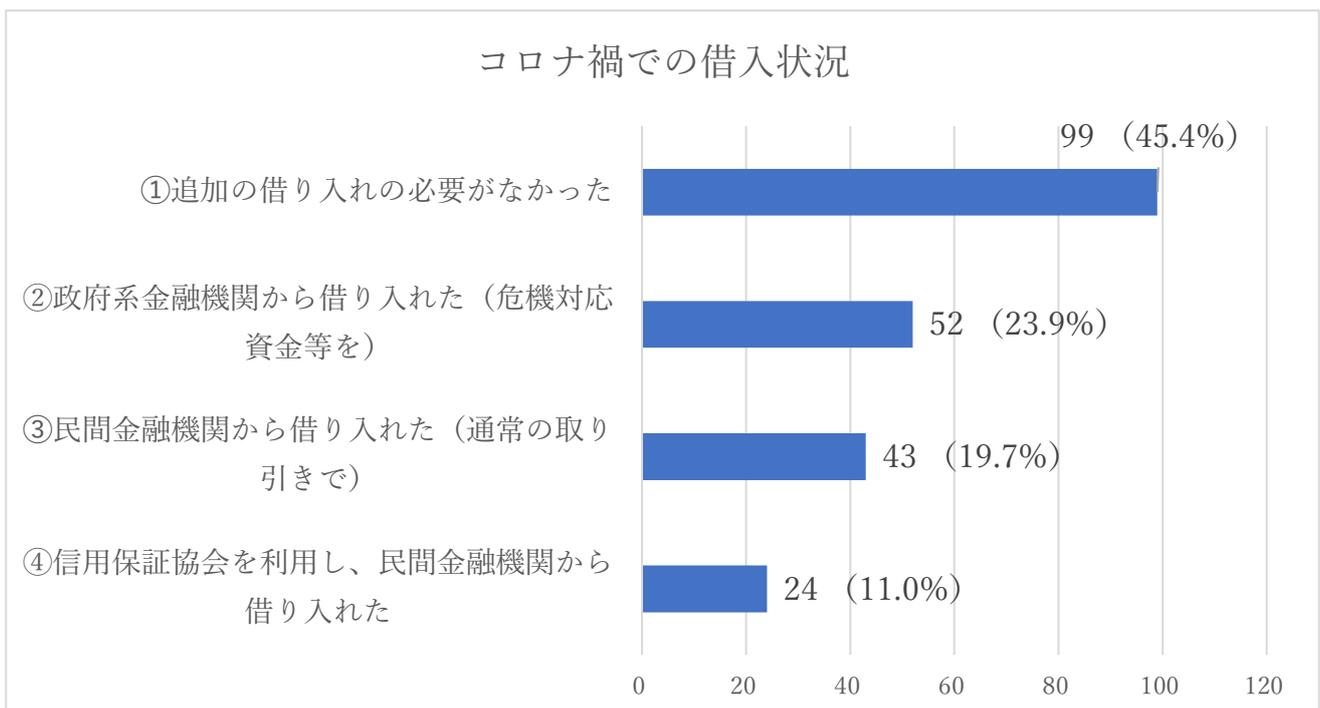
- ・日本政策金融公庫からの借入れ。
- ・販路の見直し、仕入先の見直し、販路拡大、少数業務、0円SNSPR、自動生成AI活用、出版任意整理 新商品開発の中断 設備導入の見送り。
- ・年金の解約。
- ・スタッフ補充。
- ・新サービスの考案。
- ・社会保険事務所にて、一年間ほど換価の猶予を受けました。
- ・お客様満足度の徹底改善で売り上げは下がらなかったです。
- ・資金繰り全く困らず 借入必要なし。
- ・補助金・助成金などの活用。
- ・借金の支払いの延期。

6. 【設問5で⑤と回答した方】納付猶予後の現在の状況について、あてはまるものに○をつけてください。(単一回答)

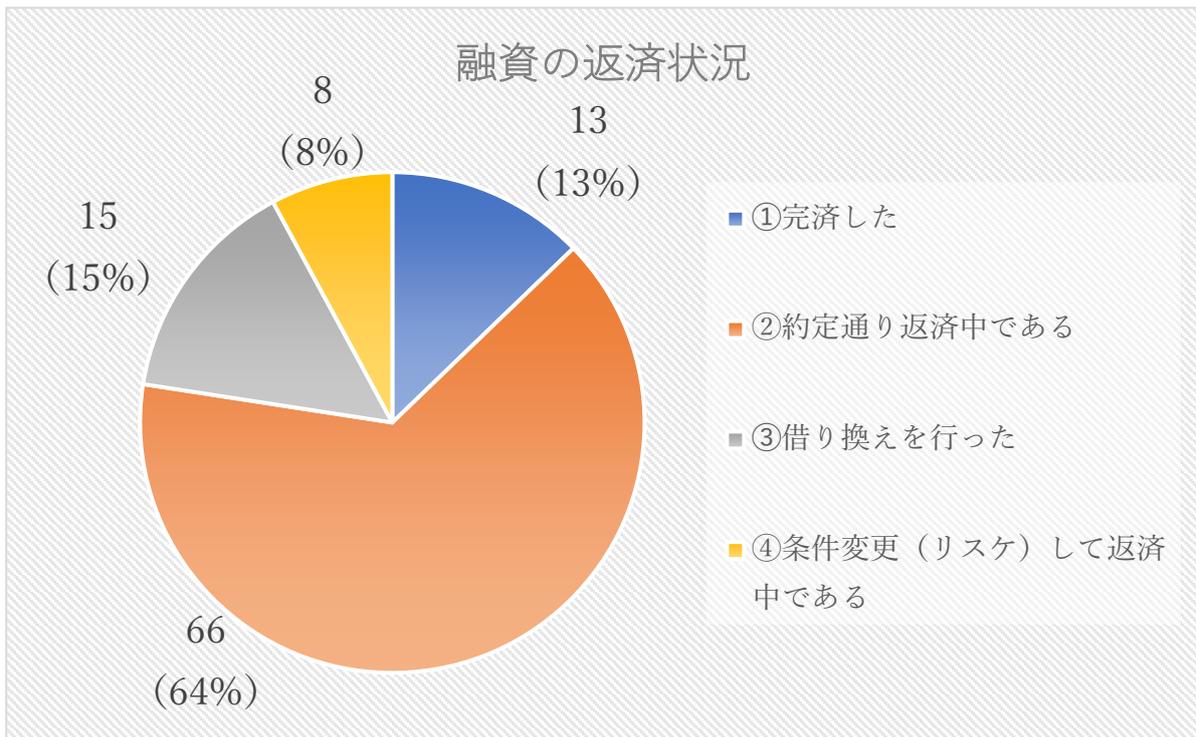


### Ⅲ. 借入の状況の設問

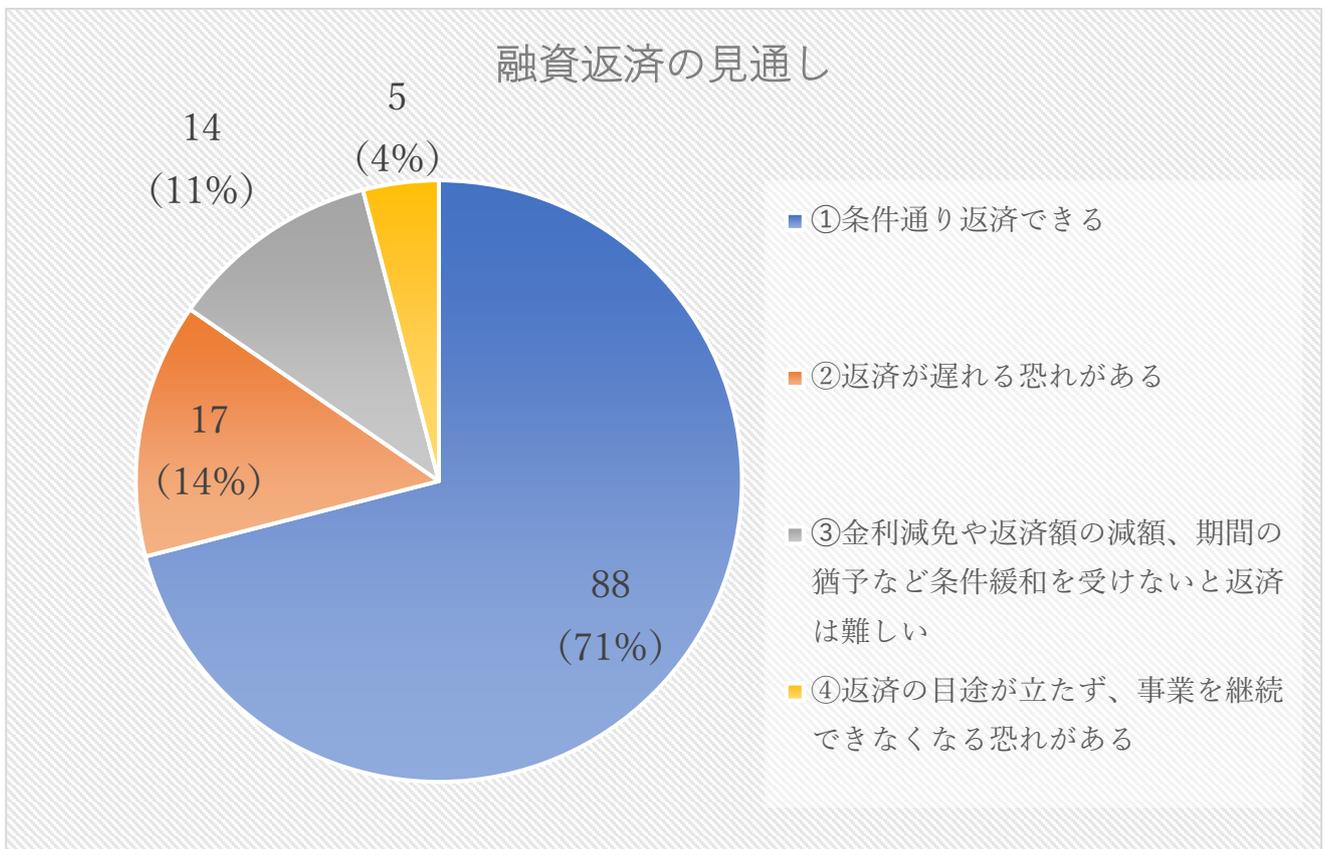
7. 【全員】新型コロナ関連融資やその借換、またはコロナ禍後の現在も続く影響に対応するために借り入れをしましたか。あてはまるものに○をつけてください(複数回答可)



8. 【設問7で②～④と回答した方】融資の返済状況についてあてはまるものに○をつけてください（単一回答）



9. 【設問7で②～④と回答した方】融資の返済の見通しについてあてはまるものに○をつけてください（単一回答）



(金利や保証料の減免、返済期間の猶予など金融機関への要望等を自由に記述ください)

- ・伴走支援等を利用するか悩んでいる。ただ、今後の見通しとして経費を削減し、固定費を見直して何とかこのまま返済を続けながら事業を継続していきたいと思っている。返済期間の猶予などもどのみち返済すべきことなので、今を乗り切りながら現状の見直し、改善に力を注ぎ、販路開拓や業種の見直しなどを行っている。(小売業)
- ・金利の減免、返済期間の猶予。(税理士事務所、製造業、小売業、卸売業、飲食サービス業)
- ・返済は可能であるが返済月額を減らして、運転資金や設備の導入にまわしたい。(小売業)
- ・返済期間の猶予を相談できるような体制が欲しい(広告業)
- ・補助金等の話があれば紹介してほしい。(建設業)
- ・コロナの影響は続いており、現在も売上は尚更厳しい状況の為、返済期間を延ばしてほしい。(飲食サービス業)
- ・コロナ禍で食品に関して人々の買い方が大きく変わった。その上物価高騰、賃金値上げ、温暖化による不漁、光熱費値上げ、ありとあらゆる物が今まで通りが通用しなくなった。それで諦めた人もたくさんいると思う。でも私は今の時代にどう立ち向かうか、今までの事業をどの様に守るか、新しい挑戦にどれだけ資金があるのか、毎日色んな可能性を模索しながら諦めない未来ばかり考えている。(小売業)
- ・金利引き下げ。(建設業、写真館、司法書士事務所、小売業、製造業)
- ・金利や保証料の減免、返済期間の猶予等に金融機関は対処することが必要と思われる。ただし、経営者への十分な対話・ヒアリングは必要。(飲食サービス業)
- ・金利や保証料の減免。(建設業、小売業、製造業、宿泊業、卸売業、医療・福祉、情報通信業)
- ・コロナ資金が赤字補填に回り、新しい事業への投資原資が確保できないため減額や事業評価での融資条件緩和(条件変更期間中でも)などの公的支援があると非常に助かる。(飲食サービス業)
- ・コロナの緊急融資にて借り入れた保証協会は返済が始まっており、毎月の返済はできている。これから日本政策金融公庫の返済が始まるため、資金繰りに不安がある。(製造業)
- ・低金利の融資をお願いしたい。(保険業)
- ・将来の返済が見込める場合には、利息の減免、返済猶予等を制度化してほしい。(税理士事務所)
- ・予定通り返済できるのか不安はある。(小売業)
- ・条件変更の柔軟化。(製造業)
- ・金利、保証料の免除、返済期間の猶予など相談しやすい環境を作って欲しい。  
(職業紹介・労働者派遣業)
- ・低金利の環境が持続するようにお願いしたい。(情報通信業)
- ・金利減免、返済期間の猶予、借入審査の緩和等、お願いしたい。(建設業)
- ・金利・保証料の減免および返済期間の猶予等の条件緩和。(建設業、卸売業、小売業)
- ・借入金の返済も早く終わりたいので、返済期間の猶予等、現状に合わせて金融機関と相談しながら、返済を進めている状況。継続して取引が行えたらと考える。(生活関連サービス業)

#### IV. 取引金融機関や金融庁指針に関する設問

10. 【全員】金融庁から金融機関に、売上減少等の影響を受けた取引事業者に対して新規取引先の紹介や資金繰りをはじめとする経営改善等の伴走支援をするようにとの指導がありました。現在の取引金融機関の貴社への経営支援に対する率直なご意見（評価）をお聞かせください。

##### 【金融機関に対するプラスコメント】

- ・色々な支援を提供して頂いている。（飲食サービス業）
- ・対応に満足している。（情報通信業）
- ・必要ならばいつでも融資出来る準備は頂いている。（小売業）
- ・信頼できる応対振りである。（旅客運送業）
- ・不満はない。適宜適切に情報提供がある。（ビルメンテナンス、建物サービス業）
- ・保証協会も含め、それなりの条件変更等で返済は出来ているが、それでも店舗運営の軌道修正を図るもコロナ前のお客様の動員数に至っていないのが現状である。（小売業）
- ・資金繰りを含めた経営相談には対応してくれている。（小売業）
- ・日頃より取引先の紹介を頂いている。（旅客運送業）
- ・結果として経営が続かない恐れが出てはきたが、限界まで融資をお願いできたのでとてもありがたかった。（広告業）
- ・店舗改装で経営改善貸付を利用した。助かった。（小売業）
- ・毎月財務内容を提出し、積極的な提案をもらっている。コロナによる材料代、外注費の高騰で過去2期赤字決算であったが昨年やっと黒字転換した。コロナ下、積極的に政府資金、保証協会等の支援を頂いた。（建設業）
- ・いろいろとご指導を頂き売上アップのお知恵を頂いている。（製造業）
- ・土地活用や資産運用等において助言を頂き参考にしている。（小売業）
- ・取引金融機関から有用なアドバイスをしている。（飲食サービス業）
- ・元本返済開始の延期を依頼し対応いただいた。（飲食サービス業）
- ・資金繰りに協力していただいている。継続の支援を望みます。（製造業）
- ・毎月、金融機関とのミーティングを実施し、資金繰りや先々の売上先行見込等について確認している。コストダウンの取引先紹介や営業面での協力を頂いている。（宿泊業）
- ・個別にコンサルタントをつけるのも費用がかかるので金融機関が経営支援の手助けをしてくれることは利益に繋がると思う。（生活関連サービス業）
- ・設備投資が必要な際には適切な融資の提案をして下さるので、（融資を受ける受けないは別として）、助かっている。（貨物運送業・倉庫業）
- ・弊社の状況に応じて随時適切なアドバイスをもらっている。（卸売業）
- ・細かく助言、提案等の支援を頂いて頂いている。（製造業）
- ・適切な金融機関からのアドバイスがあった。（運送業）

### 【金融機関へのマイナスコメント】

- ・金融支援をお願いしたい。（不動産業、リース業、物品賃貸業）
- ・コロナでダメージを受けたから支援するとか、ダメージを受けていないから対象にならないという判断基準がおかしい。コロナで誰もが同じ悪条件の中、奮闘する企業、結果を出している事業を支援・評価していただきたい。伸びている企業を支援するサービスがなかった。あったかもしれないがわからなかった。今回のアンケートも資金繰りで厳しい事業の返済改善のためとみられる。コロナであっても変化し対応し自助努力し、結果を出している事業も同時に支援すべきと考える。（製造業）
- ・特に経営支援はなかった。（製造業、写真館、広告デザイン業）
- ・銀行/信用組合は今回の質問の内容の話をされていたが保証協会との間に温度差があるように感じた。コロナ禍により販売する商品の在庫不足が続いていたため手元の資金で可能な限り在庫を持つようにしていたが扱う商品が季節商品なのもあり冬場になって動きが悪くなり急に資金繰りが厳しくなったため追加融資の相談をしたが保証協会がなかなか承諾が出なかった。（小売業）
- ・金利の率を下げたい。（税理士事務所）
- ・こちらから相談しなければ、金融機関からは支援の提案などはありません。（小売業）
- ・新規融資より現在の借入の金利を減免して欲しい。（飲食サービス業）
- ・新規取引先の紹介については不十分（警備業）
- ・資金繰り、経営改善へのアドバイスをもっと行ってほしい。（製造業）
- ・困った際に、少額でも必要な金額が即時借りられると良い。（製造業）
- ・担当が変わると弱くなる。（飲食サービス業）
- ・新商品や定期などの案内は積極的にきますが、どれだけ弊社の事業内容を理解していただいて、営業に来られているのか疑問に思うことがあります。伴走支援のイメージはあまりありません。民間でそのような伴走支援をしている会社があるのでそちらの方が頼りになるイメージです。（小売業）
- ・融資相談の窓口や、低金利融資への借り換えの斡旋、提案の営業に注力していただきたい。（建設業）
- ・なかなか融資を受けられないのが現実だ。融資の審査条件を大胆に緩和してほしい。（飲食サービス業）
- ・支払い開始を伸ばしてほしい。（飲食サービス業）
- ・話はあるが、具体的な提案等はない。（小売業）

### 【その他の意見】

- ・必要な時に速やかに対応をお願いします。(広告業)
- ・新規取引先の紹介していただきたい。同業種の高齢で辞める会社の顧客を引継ぎ等の情報もらえたら助かる。(卸売業)
- ・売上は減少しているが、経営的には一人経営なので問題ない。年齢的に廃業も視野に入れている。(建築サービス業)
- ・新規部門の売上が伸びてきているので借入できるなら借入したい。(小売業)
- ・リスケの実施を期待する。(公認会計士事務所)
- ・新規取引所の紹介等があればありがたい。(卸売業)
- ・利益率5%ダウンした単月があればとのことでお話も聞いているが、返済期間を延ばしても支払う日はやってくる。今やるべき事を見直し支払いが出来る環境づくりと支援が必要かと思う。今は、借りたくても借りれない、売り上げも見込みがない、返済だけが襲ってくるという声を周りから聞き、実際、弊社も何か固定費を下げることを金融機関に相談してもそこに対しての融資等は見送られてしまう。先行きが分からない不安な状態が続く。(小売業)
- ・伴走支援を受けているがまだ不安である。(建設業)
- ・コロナ禍で辞めてしまった取引先、売上減少に向き合う為に新規開拓には適任人材が欲しいと思いい、新商品開発にはリスクの上での資金が必要である。今の事業を守るだけでなく、新しい事に挑戦するには時間と資金が必要です。(小売業)
- ・弊社は資金繰り等の必要性はなかったが、売り上げが減少し、利益が確保できてない事業者においては遅滞なく金融機関からの融資が必要と考える。(小売業)
- ・現在に至るまで、特に経営支援等を受けておりません。また、連絡やお知らせがあるわけではないので、資金繰りを含めた支援の相談に気持ちが至りません。支援を受けずに経営ができるようにマンパワーで仕事をしているのが現状です。(建設業)
- ・助成金の申請において、手続きが煩雑なことから時間を要すること。  
(不動産業、リース業、物品賃貸業)
- ・設備投資する余力が無い(建設業)
- ・低い金利での貸付。(卸売業)
- ・消費税や社会保険料、人手不足による募集費用が重さむ。現在働いている人達の賃上げ等々。企業への支援を厚くしていただきたい。(飲食サービス業)

11. 【全員】今春改正される金融庁の金融機関向けの監督指針で、企業の資金繰り支援から事業再生に支援の軸足を移すように明記されます。また金融庁は全国銀行協会に対しても中小零細企業の「私的整理ガイドライン」を改正することを要請しております。

私的整理は、更生法、民事再生法等の法的手法を用いず、任意で経営困難にある企業を再建・整理することを目的としております。なお、この際も個人保証などは免除になりません。今回の金融庁の改正によりコロナ禍で大きなダメージを受け、かついわゆる真水による支援がないこともあり、過剰な債務を抱える企業がゾンビ企業のレッテルをはられ、現経営者の退任を求められたり、債務者は新規の借入れが極めて難しくなるなど様々な悪影響が懸念されます。この金融庁の金融機関向けの監督指針等の改正についての率直なご意見をお聞かせください。(自由記述)

#### 【賛成意見】

- ・個人保証の免除は既存の借入を含めて是非免除を進めて頂きたい。優秀な経営者又は、M&Aなどの事業承継が圧倒的にスムーズに進むはず。(飲食サービス業)
- ・今後、個人保証の免除などをご検討頂きたい。(イベント等会場設営)
- ・特に問題はないと感じる。コロナ禍で融資を受け、厳しい現状を乗り切るための原資にしていたと推察するが、コロナ禍が終わり経済が正常に戻るなかで物価高騰、人件費高騰など様々な変化が起こった。このような変化に対応できないようであれば淘汰されてもやむをえないと考える。  
(製造業)
- ・厳しい判断でしょうが、返済猶予に限界はあると思います。経営手腕が問われるところなのでしょう。全体の方向としては賛成。(飲食サービス業)
- ・コロナ禍の苦境を乗り越え黒字転換ができた。金融機関も積極的に対応してくれる。(建設業)
- ・金融庁におかれては改正指針を示すだけでなく、しっかりと実行の有無をチェックして頂き指導してもらいたく思う。(卸売業)
- ・企業の経営状況を的確に判断するためにも必要な指針だと思う。(卸売業)
- ・コロナ危機の中、安易な融資、過剰融資が一部おこなわれた結果として、コロナ禍が回復してきている経済状況下で、懸命に経営改善努力を重ねつつある企業に対して、放漫企業と同じような基準で回収・私的整理を安易に進めることが無いように、進めていただきたい。それぞれの企業内容・経営努力を把握・判断できる機関能力・監督方針が必要となると考える。(建設業)
- ・事業継続可能性の検討を早めに行うことが関連債務者に対する余波を抑制することになり、経済のソフトランディングに繋がるのではないかと思う。(小売業)
- ・経営者との対話、当該事業の今後改善見込み(事業再生・将来性)を十分検証し伴奏支援することが絶対に必要である。当然上記のように対処していただいていると思うが、安易に借換・金利減免・元金棚上げ等応需し「ゾンビ企業」を結果増加させていないか。厳しく言うと市場(顧客)から支持されない企業・経営者の考え・行動は排除されてやむをえないと思う。新陳代謝の起こりにくい市場はいつまでも成長が見込めないのでは。ただし、経営者が本気で真剣に事業再生を模索・考えていることを、金融機関職員が認めた場合は「一蓮托生」の思いで支援して欲しい。(飲食サービス業)

## 【反対意見】

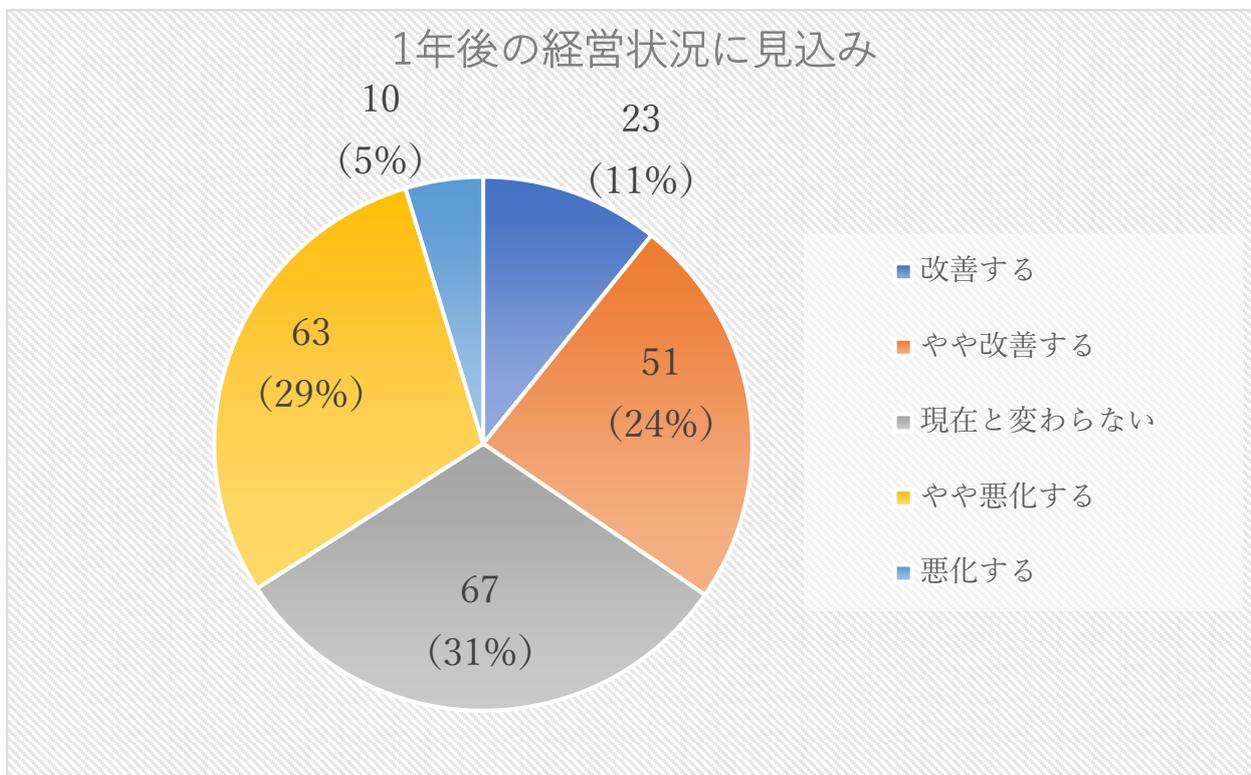
- ・このような指針に基づき、取引先様が営業を継続できなくなると、債権問題、売上減少等、弊社の営業への影響が増加していく事が考えられる。コロナ禍で企業救済に舵を切ったのであれば、最後までしっかり対応して欲しい。(卸売業)
- ・金融機関に積極的に債権放棄もと促すのも違うように思う。(小売業)
- ・事業再生と言ってもお金はかかる。金融機関等がどこまで踏み込み事業再生支援ができるのか謎。新規の借入れも難しい、移転等を検討しても費用は掛かるのでそこでストップしそのまま高い家賃を払い続けたりし結果改善しない。コロナ禍でのダメージというより、物価高騰がかなり足を引っ張っている。販売価格の見直しもしきれないまま現状を工面している。そこに、支援が入っても価格設定や財務の見直しに時間を取れる余裕がない。(小売業)
- ・過剰債務を抱える企業の返済期間の延長を講ずる必要があります。(税理士事務所)
- ・事業再生が中心になり資金繰り支援が厳しくなるのではないかと懸念される。(旅客運送業)
- ・そもそもコロナ禍の影響はもちろんのこと、その後のインフレ、増税(インボイス制度など)等で、生活自体が苦しくなっており、当該改正はなんの為にもならないと感じる。(教育、学習支援業)
- ・資金繰りも必要だと思う。(小売業)
- ・コロナは、災害との認識で、企業の自社努力に関係なく、影響が大きかったので経済が停滞したと思う。コロナで2年間は売上が1/3に減少した。今後も地震、台風など自然災害やコロナなど自社努力ではどうしようもない災害が起きたときに、自社努力でどうにもならないときに金融機関が厳しくなると一気に資金繰りにいきづまることが懸念される。経営者さえ、鞍替えしたら、経営者の責任で解決される問題だけではない。(製造業)
- ・コロナの影響はなくなったが、経済はよくなっていない中での早急すぎる舵きり。まだ早い。(税理士事務所)
- ・政府がコロナ禍以降に大した支援、経済対策の案すら一般からしたら見えていない状況で、指針にある当該企業の今後の利益見込みを度外視に退場を迫るやり口はいかがなものかと思う。長期スパンで計画し実質無利子から始まった融資を元に改善する企業もある。コロナ禍以降は物価高賃上げ増税で零細は更に苦しくなっている。税収に繋がらない零細企業潰しでしかない。(建設業)
- ・今のやり方では、中小企業は存続が非常に難しくなると思います。もっと積極的な支援が必要と考える。(職業紹介、労働者派遣業)
- ・我々のような小規模企業をふるいにかけて、淘汰することは一定の企業の独占に繋がり、また急激なインフレを招く要因となり、近く金融緩和策等も効果を成さず経済が停滞し、リーマンショックをも超える、大恐慌とも呼べる時代を迎える気がする。(建設業)
- ・現在の売上でなく、長期的な視野に立って支援して欲しい。(社会保険労務士事務所)
- ・融資から事業再生へ急に舵を取ると、困惑する事業者がいるかと思う。(建設業)
- ・地域金融機関が、どのような方針なのかで、地域ごとに差がでるのではないかと。(宿泊業)

## 【その他の意見】

- ・金融機関が債権放棄をするなど、柔軟な私的整理が出来るよう、金融機関向けの支援策も必要ではないかと考える。（司法書士事務所）
- ・緊急かつ逼迫した中で、互いに的確な判断が出来なかった事が、後になってこの様な問題が噴出することになった。事業再構築補助金などをうまく使って、事業を再建させていくしかない。その中で地域に根ざした金融機関がどれだけ伴走してくれるのか期待したい。（小売業）
- ・融資に対するハードルが高すぎると思う。（建設業）
- ・今まで培ってきた信頼の元でやるべき仕事と新しく作り上げていくものに支援があればと思う。（小売業）
- ・新規借入に関する部分では緩和して欲しい。（小売業）
- ・中小企業の存続が極めて苦しくなる状況を早急に改善してほしいです。（建設業）
- ・コロナの際に借入れした分の返済が始まると同時に原材料、輸送費など値上がりし返済が厳しい状況にある。（製造業）
- ・過剰債務を抱える融資先に対しては、安易な返済猶予ではなく債権放棄を含む抜本策の実施を促すとあるが、債務免除による所得増加の影響で納税額（法人税等）が増加する事についても対策を検討して欲しい。（生活関連サービス業）
- ・中小企業が経営上問題を抱えている場合の多くは経営者の能力・資質に問題があると思う。外部からの意見を取り入れることが出来れば改善の可能性があると思う。（製造業）
- ・資金繰り支援や再生支援も大事だと思うが、金融機関だけでなく、もっと多方面から企業支援が必要のような気がする。（港湾運送事業）
- ・ケースバイケースであり、それぞれの業界の実態や経営者の裁量等様々な要素が絡むため、改正の影響の是非は判断しづらい。（貨物運送業・倉庫業）
- ・融資等の支援が率先して行わなければ、企業の体力が消耗し、経営維持ができなければ産業自体の疲弊が起きると考える。（小売業）
- ・会社の事業内容を深く理解していない(仕入先販売先等)一般的な数字での理解しかないので、もっと事業内容を理解して会社事業のマッチングや商品開発、販路開拓など事業再生の案は出てこないと思います。人によりますが、表面上の営業の方も多いと思う。（小売業）
- ・中小企業が活躍できる将来を見据えた効果的な改正を期待する。（製造業）
- ・コロナ禍による影響は、収束しつつあるとはいえ、コロナ禍前には戻ってはいない。（生活関連サービス業）
- ・少しでも困難な状況から抜け出せるような施策をお願いしたい。（卸売業）
- ・先行きは、不透明であり、不安も多い。（クリーニング業）
- ・メリット・デメリットについて理解を深める必要があると思う。（貨物運送業・倉庫業）

## V. 今後の経営の見通しに関する設問

12. 【全員】昨年5月に新型コロナは感染法上の分類が5類相当に移行され、感染症等による直接的な影響は解消されつつあります。しかしながら原油・原材料価格の高騰や人手不足など課題が多く企業の経営に悪影響を及ぼしております。このようななか現在と比較した1年後の貴社の経営状況の見込みについてあてはまるものに○をつけてください（単一回答）



### 13. 【全員】 その要因・理由について教えてください。(自由記述)

#### 「①改善する」を選択した要因・理由

- ・ 価格高騰や人手不足は私個人だけの問題ではない。誰もが同じ条件。いかに仕入れ価格を見直すか、いかに人を雇用しないで業務をこなすか、それは経営者次第で何とかできる。(製造業)
- ・ コロナ禍で新規売上獲得でリソースの再分配が進み、やるべき事業、やらないべき事業の振り分けが出来たので、更に改善していける。(飲食サービス業)
- ・ 社員補充により業務クオリティを上げたため契約数も増えていっているため。(情報通信業)
- ・ お客様の投資が抑制されていた点が回復基調であり、ビジネス需要が見込まれるため。  
(情報通信業)
- ・ 客足は戻ってきています。経営の見直しを重ねながら、当社は新しい方向に進んでいけると信じている。(飲食サービス業)
- ・ 人件費が上がっていく中で業界では価格競争となってきたが、お客様満足度を徹底して考えて行って売り上げは安定している。より良いサービスを追求して時代に残っていける企業でありたい。(小売業)
- ・ 人手不足で雇用を増やすより、今いる人数で補える様に事務作業等の簡素化に取り組む事と人件費を上げれる価格設定(値上げ)を進めていく。(卸売業)
- ・ 非採算事業より撤退、創業以来の事業に専念する。(自動車整備、機械器具)
- ・ 経費の削減等の施策をさらに推進する。(小売業)
- ・ 堅調に売上が推移している。(小売業)
- ・ 経済活動が少しずつ安定すると思われるため。(建設業)
- ・ 大幅な値上げを実施している。(自動車整備、機械器具)
- ・ 業種的に成長している。(情報通信業)
- ・ 新たな客層と需要の開拓と対応に取り組み中。(飲食サービス業)

## 「②やや改善する」を選択した要因・理由

- ・少しずつだがお客様は戻りつつある。しかし、従来のやり方ではなく、新しい取り組みで変化できる企業だけが残っていくと思う。（小売業）
- ・2024年度も景気の緩やかな回復が続くと予想するため。（旅客運送業）
- ・まず、商品価格に人件費、原材料費の上昇分をある程度転嫁できているため利益率としては大差がないように感じている。諸経費の高騰は全ての企業平等に影響を受けていることなので、業界のパイは縮小しても、諸経費高騰に伴い他企業が淘汰されていくによるシェアの拡大があれば問題ないかと考えている。（製造業）
- ・コロナの終息。（舞台音響照明）
- ・販管費の見直しをはかり、現在利益の出ていないお取引先様に関してはお断り等をシロスをなくす努力をする。人件費も見直し、人手不足の中でも出来ることを最優先し無理をしない。コロナ禍の時から見直している中で、たくさんの問題点改善点がある。過去の数字も大切ですが、そこを改善するために何をすべきなのかをしっかりと把握する。企業経営に悪影響を及ぼす案件はじわりじわりとヒビを入れてくるので、出来ることから一つずつ改善し、1年後すぐではないが改善の見込みはあると思う。（小売業）
- ・社員のスキルアップが向上してきている事が、一因と見ている。（小売業）
- ・人手不足は、なかなか改善されないなかで、業務見直し等の改善が進むのではと思われる。（旅客運送業）
- ・材料代の高騰も落ち着き、受注契約も相場価格を反映できるようになった。（建設業）
- ・現在販路開拓をしており、販売ルートが確立できそうだから。（製造業）
- ・事業の拡大を図るため。（電気・ガス業）
- ・徐々に一般営業に兆しがみえつつある点。（飲食サービス業）
- ・経済活動の活発化。（運送業）
- ・営業総利益の向上と販管費のコントロールにより利益を創出できる環境が整っている。（小売業）
- ・自社のみで展開していたがP B商品で販路開拓が協力してもらうようになった。（製造業）
- ・人手不足、原材料の高騰は相変わらず改善の見込まれないが色々工夫して取り組むしかないと思っています。（建設業）
- ・コロナ自粛の解消、観光・旅行客の回復、施設改装効果など（不動産業、リース業、物品賃貸業）
- ・会議室の利用状況の持ち直しが見受けられるため。（貸会議室業）
- ・春の給与改定により、いくらかは消費にもまわるのでは。（小売業）
- ・新たなコンテンツの導入。（飲食サービス業）
- ・新規事業を後継者育成して売り上げを伸ばす。（建設業）
- ・毎月少しずつだが売上がプラスになっているから。（貨物運送業・倉庫業）
- ・新規事業の開拓および展開。（小売業）

### 「③現在と変わらない」を選択した要因・理由

- ・色々試みてはいるが、なかなか思うように運ばない。（広告デザイン業）
- ・まだ先行きが見えてこない。（建設サービス業）
- ・物価高により消費を圧迫するため、弊社のようなコンサルタント業のサービス、特に個人向けサービスは価格改定しづらい。しかし、個人事業は賃上げもないため、自分でサービスの価値と価格を上げていかなければいけないので大変。（セミナー企画運営）
- ・商品の仕入値や経費等の高騰による影響は大きいですが、高騰していることを踏まえ少なからず販売商品価格への転嫁をしてきたことから利益率は大きくは下がっておらず、楽観的かもしれないが、現在のスタンスを継続出来れば現在と変わらない成績は残せるのではと思う。今後、最低賃金の上昇や配送にかかるコストが大きく増加することが考えられる。そのため、いかに仕入値価格高騰分を売りに上げに転嫁できるかがカギとなる。（卸売業）
- ・努力はしているが、回復の兆しが乏しいため。（冠婚葬祭）
- ・原材料高に起因する小売価格の上昇が見込めるものの、株価上昇に見られるように企業業績に裏付けされた賃金上昇により消費活動は堅調を維持するものと考えており、弊社の業績も横ばいで推移すると予想している。（小売業）
- ・継続的な経費削減。（建設業）
- ・直接的な影響は解消しても、原価の高騰が影響すると思う。（小売業）
- ・少数経営で派手に業務拡大しない事。（卸売業）
- ・今取り組んでいる事がたくさんあるので、正直1年後悪くなると思ってやってはいない、しかし会社を改善、向上するにはどうしても時間と資金が必要である。一つ一つ丁寧に商品に対応し、吟味し、信頼を得る必要があるから、今、全ての先行きが不安定な中で対応に遅れているのかもしれないが挑戦はしていきたい、諦めたくない気持ちで過ごしている。（小売業）
- ・原料が輸入のため商品相場と為替の影響を大きく受ける。（製造業）
- ・納期や人材確保の見通しが立たないため。（卸売業）
- ・人出不足の今後改善見通しが読めず、やや悪化することも予想されるが、企業努力で現状維持は何とかしてでも維持していきたい。（飲食サービス業）
- ・短期的には経費節減や新規事業の開発等で現状維持できると思われるが、長期的には業態上、どうしてもオートメーション化できない業務や部門があり、絶対的に人手が確保できなければ、業績の低下が予想される。（貨物運送業・倉庫業）
- ・訪問施設によっては出入りを制限されることはあったが収入に特に影響はない。（医療・福祉）
- ・仕事はあるが人手不足がなかなか解消されない売り手市場の現況は、人口動態を見る限り当面続くものと考えている。（警備業）
- ・原油原材料の高騰や人手不足の問題は当面の間続くと考える為。（宿泊業）
- ・景気には左右されにくく、企業努力が大切な業種であるため。（建築サービス業）

#### 「④やや悪化する」を選択した要因・理由

- ・1年後の利益は現在と同等であると予想しているが、物価高騰が続けば生活費等が上昇すると考えるため。（司法書士事務所）
- ・人材不足が解消されていない。（情報通信業）
- ・ビッグイベントの減少、会場不足など。（イベント等会場設営）
- ・原油価格高騰等が与える悪影響が引き続き経営に影響を与えるため。（卸売業、製造業）
- ・設備投資をしたくても建設費の高騰が足かせとなっている。商品原価高騰も売上に影響あり。（小売業）
- ・慢性的不況による広告費の減少。（広告業）
- ・2024年問題の影響、また気象状況でも経営が左右されるため。（卸売業）
- ・引き続き物価高騰の影響を受ける為。（製造業）
- ・同業他社の拡大、顧客離れは必然だから。（美容室）
- ・材料の高騰により見積り金額が上がり成約しにくくなっている。（建設業）
- ・仕入価格高騰、人件費の高騰、人手不足等。（卸売業）
- ・高騰が止まらず店舗での値上げが間に合わない。（飲食サービス業）
- ・建設費高騰による設備投資の見送りなど。（建設サービス業）
- ・ここ5年の推移をみるに受注量の減少が続いており、試行錯誤で広報活動を続けているが、すぐに効果が出るというものではなく、すぐに改善する見込みがないため。（広告業）
- ・原油・原材料価格の高騰や人手不足などによって、製品コストが上昇し、利益が下がるだろうと見込む。（製造業）
- ・今後が見通せないから 乗務員の増加が見込めない為。（旅客運送業）
- ・人手不足は皆さん深刻な問題、特に我が社はクレーン免許がないと採用も難しい。クレーンの価格も4、5年前より約1.5倍位値上がりしている。（建設業）
- ・人件費上昇、原価上昇にも関わらず、請負単価の上昇は追いつかない状況。（機械メンテナンス業）
- ・人件費の増大と情報発信の多様化で発信（広告等）の効果が薄れる。（広告業）
- ・価格高騰は転嫁できているものの、人手不足で受注工事量が減少する可能性がある。（建設業）
- ・物価高で、人々の優先順位は、必要最低限なもの(食、教育費)娯楽、ご褒美は、後回しになりつつある。または、単価の低いもので、満足感を得ようとしているから、仕入れ商品の見直しなど、課題が追いつかないと思う。（小売業）
- ・原材料の価格高騰だけではなく、原材料が、国外から入りにくくなっており、昨年の同時期と比べても悪化している。1年後にはさらに悪化していることが予想される。価格を上げているが、客離れの心配があるため、価格に十分に転嫁できるか、不安がある。（製造業）
- ・原油・原料価格の高騰・人手不足など課題が多く、具体的な解決策がないため。（貨物運送業・倉庫業）

## 「⑤悪化する」を選択した要因・理由

- ・職を変えるしか生活費が出来ない。（小売業）
- ・利益が増えたとしても、経費は増加し続け、さらには増税もあり、経営が上向く要素がないと感じます。（教育、学習支援業）
- ・物価高騰と深刻な人手不足。（飲食サービス業）
- ・改善する要素が見当たらない。（写真館）
- ・物価上昇圧力と市場の低迷。（公認会計士事務所）
- ・人件費原材料の価格高騰の見通しが全く立たない。（飲食サービス業）
- ・原油・原材料の高騰。（製造業）
- ・少子化。（教育、学習支援業）
- ・年齢的に事業を閉める予定ですので、仕事量は減っている。（医療・福祉）