

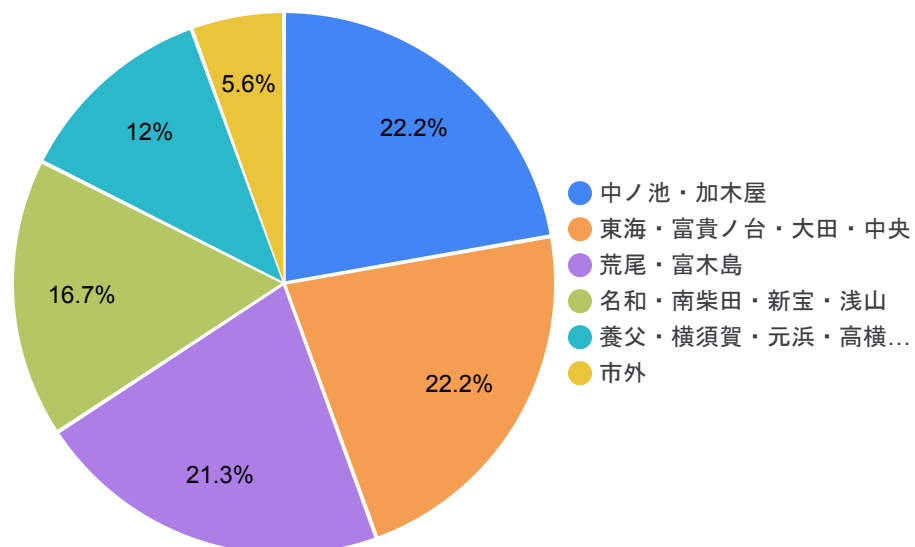
## 令和 6 年度東海商工会議所景気動向調査結果

調査対象事業所数：1674件（令和6年9月12日時点会員総数） 回答数：108 件（回収率：6.45%）

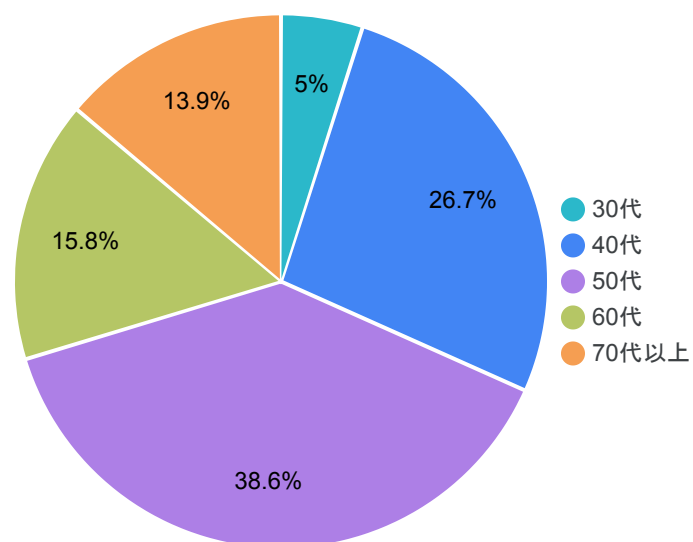
調査期間：令和6年10月1日～令和7年3月31 日

調査方法：所報・会議等におけるアンケート調査、窓口等対面指導時におけるヒヤリング

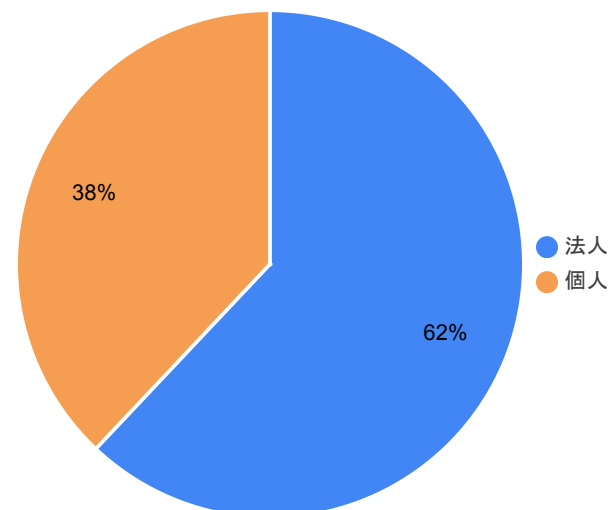
## 問 1 : 事業所所在地



## 問 3 : 経営者の年齢



## 問2 : 事業形態



### 問1 : (事業所所在地)

- ・上位2地区（中ノ池・加木屋／東海・富貴ノ台・大田・中央）が各約22%で最多。
- ・3位 荒尾・宮木島 が約21%、4位 名和・南柴田・新宝・浅山 が約17%。
- ・市外 は約6%と少数派。

### 問2 : (事業形態)

- ・法人 62% > 個人 38% と法人が優勢。
- ・およそ 3社に2社 が法人化済み。個人事業は4割弱にとどまる。

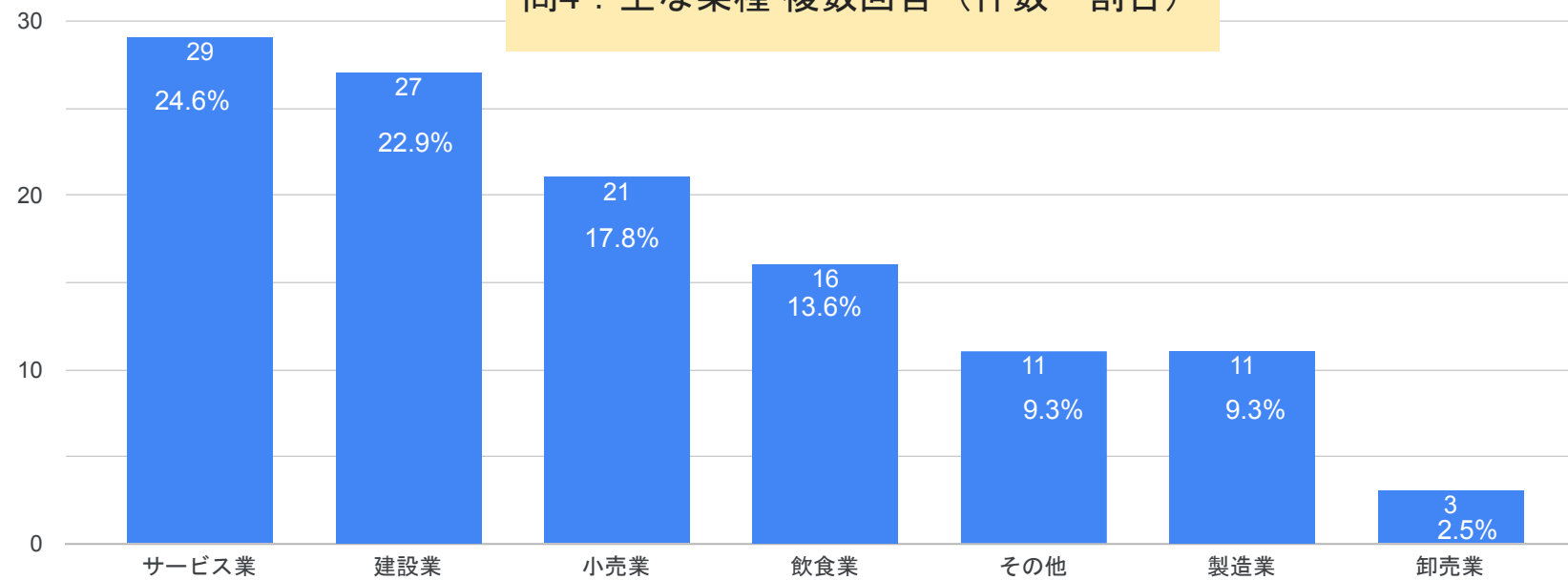
### 問3 : (経営者の年齢)

- ・経営者は 50代 が最多38.6%、次いで 40代 26.7%。
- ・60代以上 が約30%で高齢層も目立つ。
- ・30代 は5%と若手はごく少数。

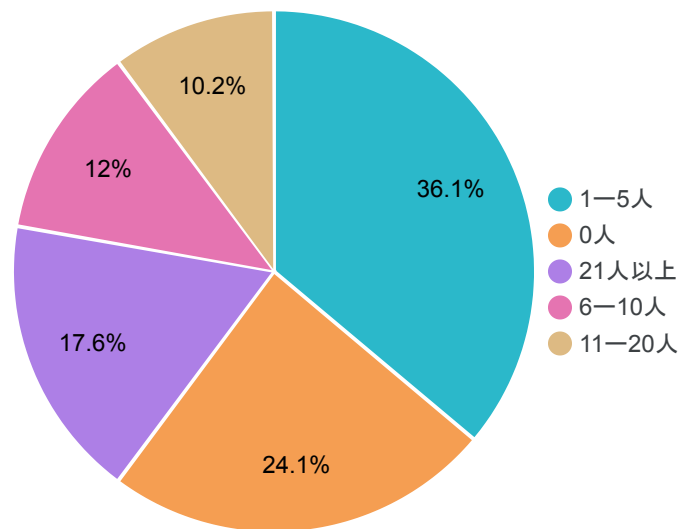
### まとめ

- ・事業所は上位3地区で約65%を占め、地域集中が鮮明。
- ・事業形態は法人が6割超と、組織化が進んでいる。
- ・経営者の中心は50～40代（約65%）で、働き盛り世代が主軸。
- ・一方、60代以上も3割強を占め、事業承継の需要が高まる可能性。
- ・市外立地と若手経営者が少なく、新規立地誘導と若手支援が今後の課題。

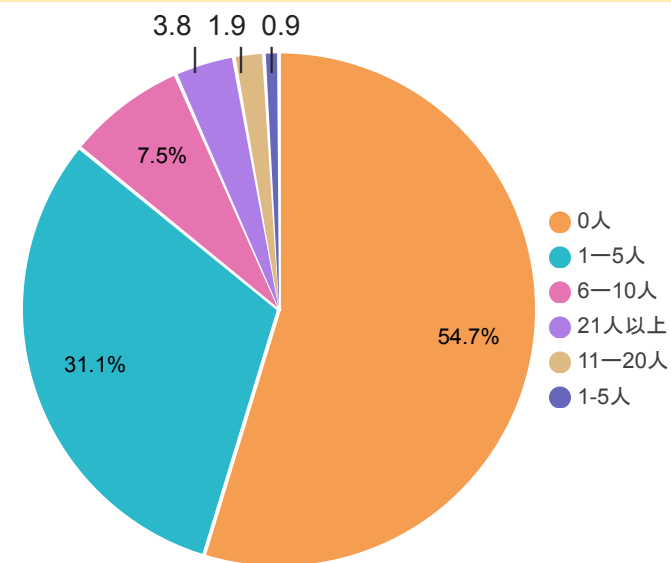
問4：主な業種 複数回答（件数・割合）



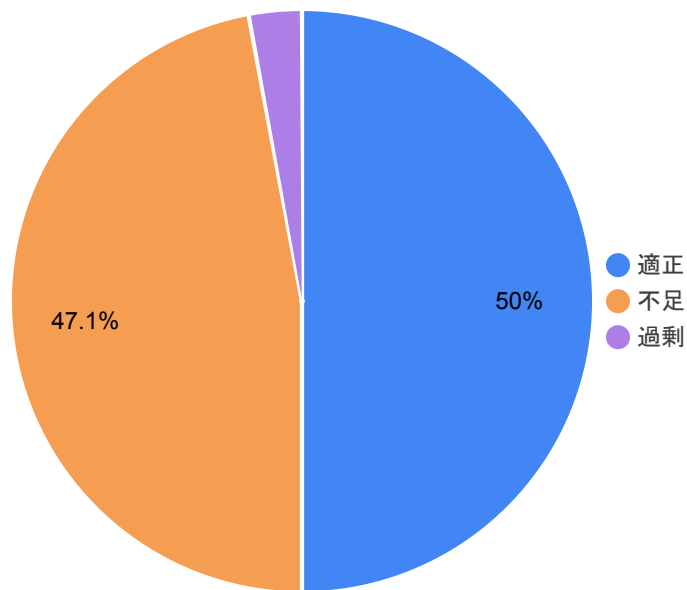
問5-1：従業員数



問5-2：パート・アルバイトの人数



## 問6－1 従業員数の状況



問4：（主な業種 複数回答[件数・割合]）

- ・サービス業 約25%で最多、建設業 約23%が僅差で続く。
- ・小売 18%、飲食 14%が中位層。
- ・卸売業 は3%と少数。

問5－1：（従業員数）

- ・従業員 1～5人 が36%で最多、0人（自営のみ） 24%が続く。
- ・6～10人 18%、11～20人 10%、21人以上 12%。
- ・おおむね 小規模（10人以下） が7割を占める。

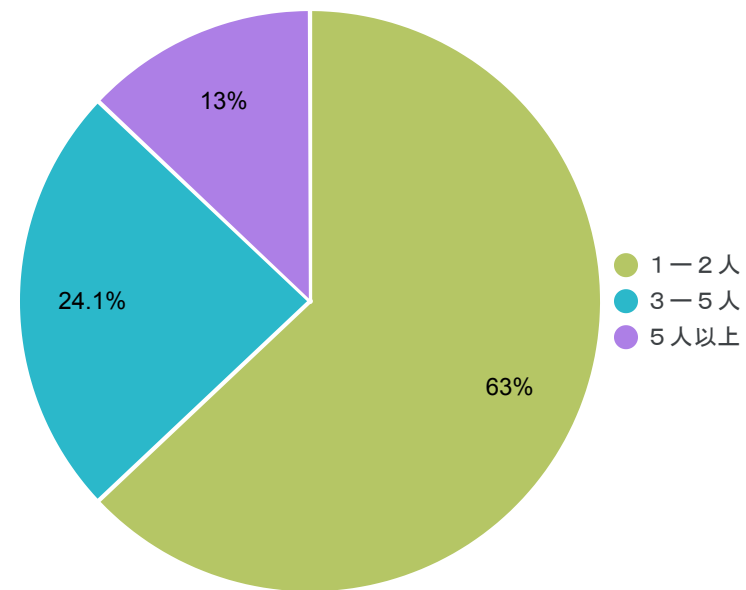
問5－2：（パート・アルバイトの人数）

- ・パート・アルバイトなし が55%と半数超。
- ・1～5人 31%で、必要最低限の増員が主流。
- ・6人以上 は15%未満と少数派。

問6－1：（従業員数の状況）

- ・人員は「適正」50%と半数。
- ・「不足」47%でほぼ同水準、「過剰」は約3%。
- ・人手不足感が強い一方、過剰人員はほぼない。

## 問6－2 不足人数



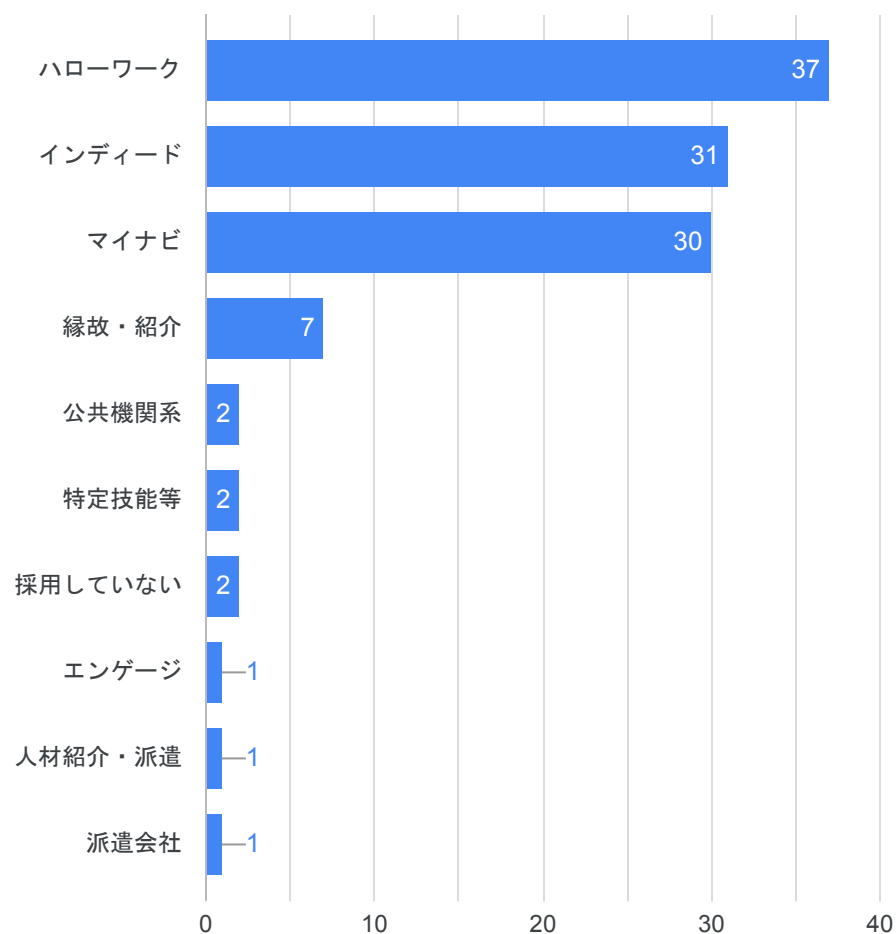
問6－2：（不足人数）

- ・不足数は 1～2人 が63%と圧倒的多数。
- ・3～5人 24%、5人以上 13%。
- ・多くの事業所が「あと数人」で解消できる規模の不足。

まとめ

- ・事業の中心は サービス・建設・小売 で計6割強、卸売はごくわずか。
- ・従業員規模は 10人以下が7割、パート雇用も「なし～5人」が9割弱と、超小規模運営が一般的。
- ・人員状況は「適正」と「不足」が拮抗し、過剰雇用はほぼゼロ。
- ・不足人数は「1～2人」が多数で、少人数の追加確保が実情に合った支援策。
- ・業種偏在と小規模・人手不足という構造から、業務効率化ツール導入や兼任型人材の確保が効果的と考えられる。

## 問 6 - 3 採用方法



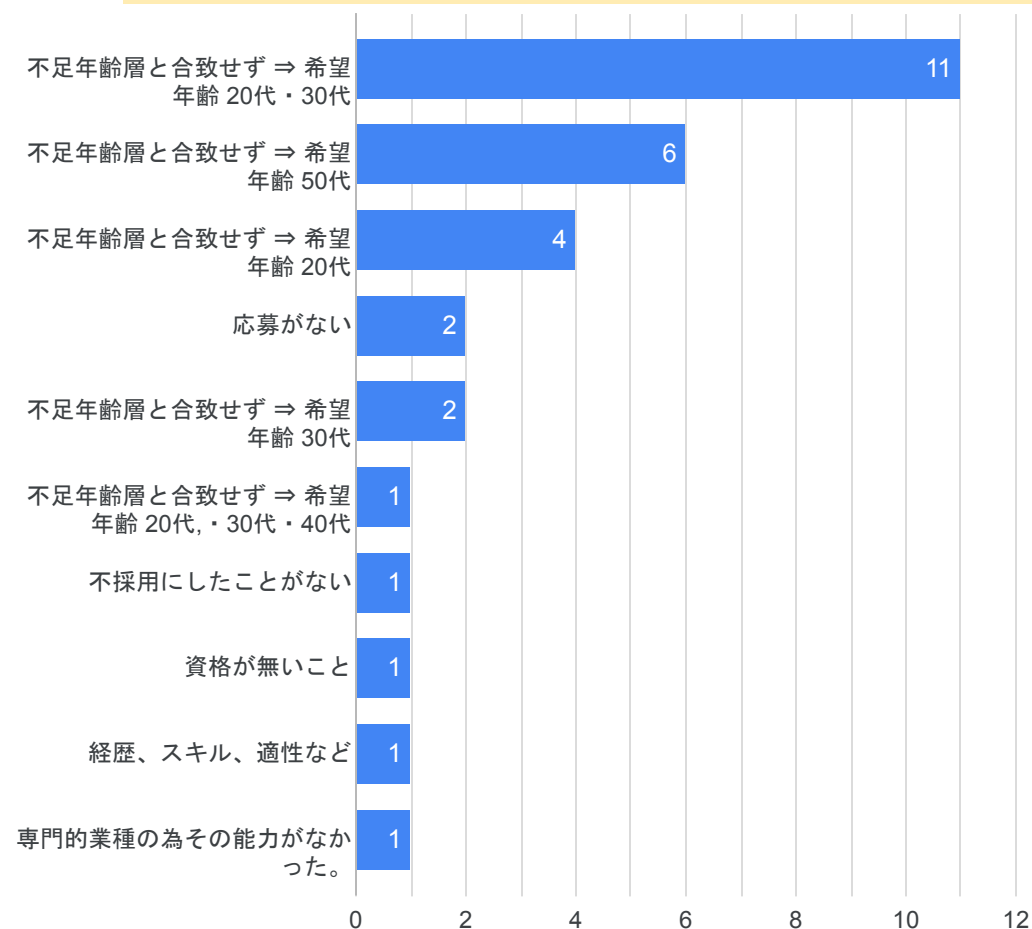
### 問 6 - 3 : (採用方法)

- ・採用方法 ハローワーク が37件で最多、インディード31件、マイナビ30件と続き、この3ルートで9割弱を占める。
- ・縁故・紹介 は7件とサブ手段、その他（公共機関・特定技能など）は各2件以下。
- ・採用チャネルは「公共+主要求人サイト」の“3強依存”構造。

### 問 6 - 4 : (不採用とした理由（複数回答可）)

- ・不採用とした理由 最多は「希望年齢20～30代に合わず」が11件、次いで「50代が希望外」6件、「20代が希望外」4件。
- ・応募自体がないが2件、不採用経験なし・資格不足などは1～2件と少数。
- ・採用難の主因は年齢ミスマッチで、スキル不足よりも年齢条件が壁。

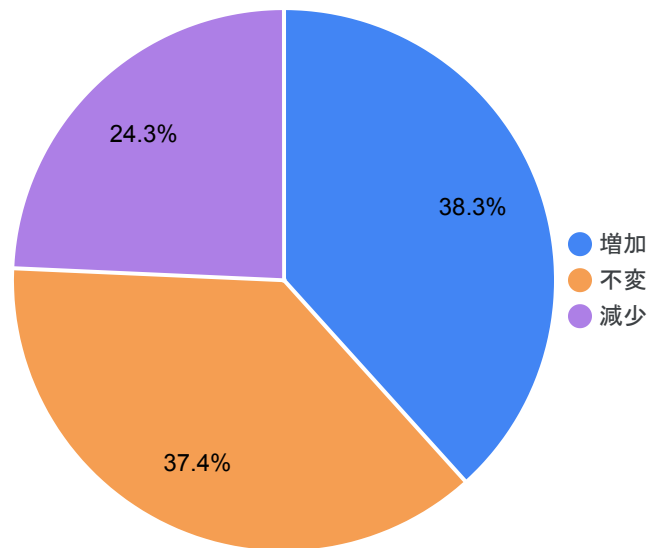
## 問 6 - 4 不採用とした理由（複数回答可）



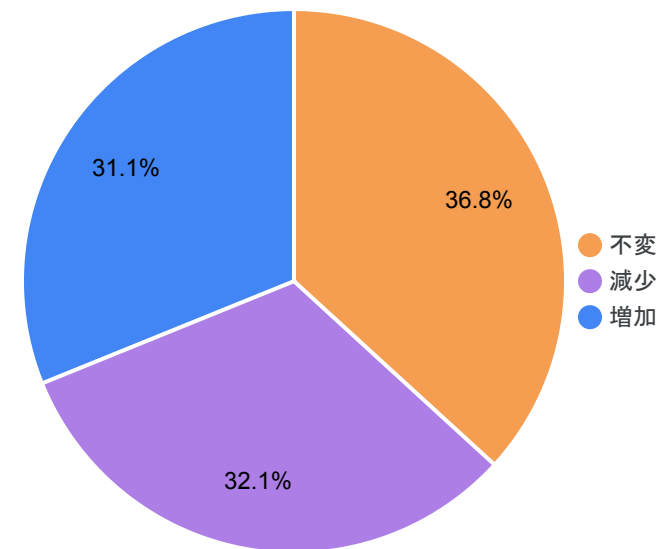
### まとめ

- ・募集は ハローワーク+主要求人サイト に集中しており、新規チャネル開拓は限定的。
- ・不採用理由のトップは「年齢が合わない」で、若年層に的を絞り過ぎて母集団が狭まっている。
- ・応募ゼロよりも「応募は来るが条件に合わない」が目立ち、条件緩和や再教育の仕組みが有効策。
- ・採用活動は“量”より“質”の課題：チャネル拡大よりも選考基準の見直しが急務。
- ・中長期的には、年齢にとらわれない多様な人材活用と、リスキリング支援が人手不足の根本対策となる。

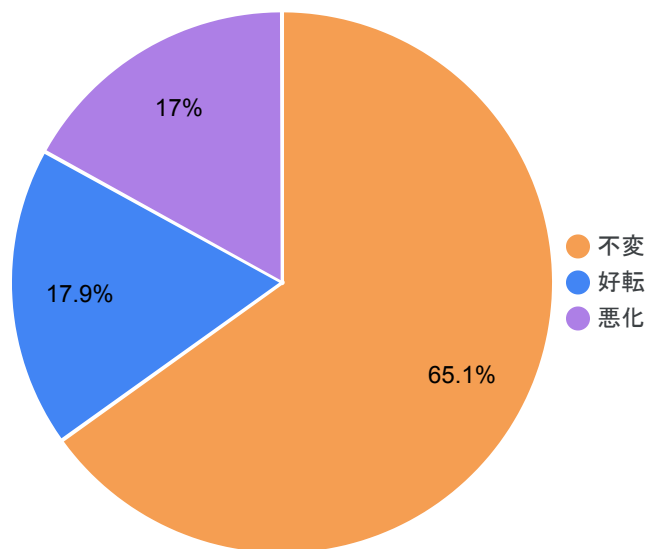
問 7 - 1 経営動向について（売上高）



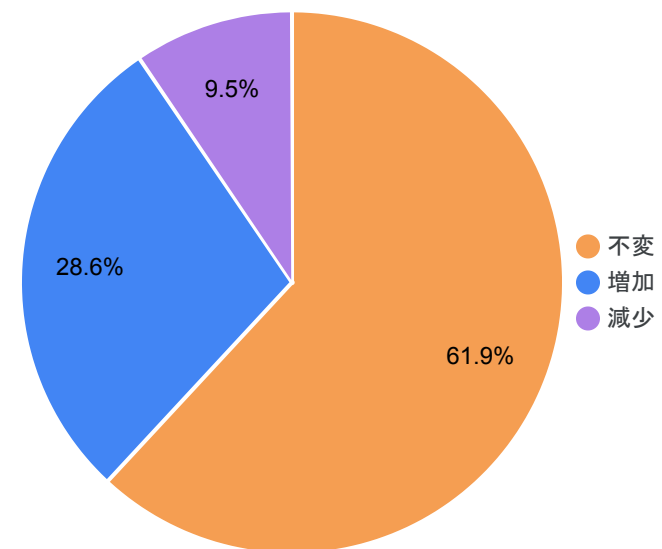
問 7 - 2 経営動向について（利益または経常）



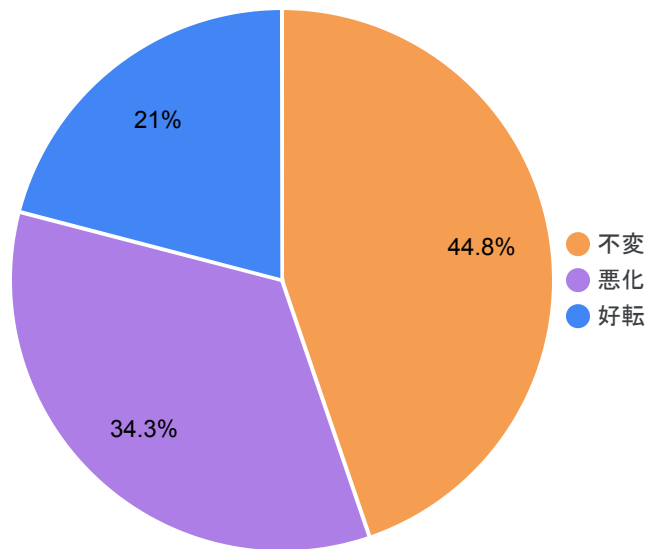
問 7 - 3 経営動向について（資金繰り）



問 7 - 4 経営動向について（設備投資）



## 問7-5 経営動向について（総合景況感）



### 問7-1（経営動向について 売上高）：

- ・増加38% > 不変37% > 減少24% と増加派が僅差で最多。
- ・増減が拮抗し、「勢いある社」と「伸び悩み社」が二極化。
- ・減少は4社に1社にとどまるが油断は禁物。

### 問7-2（経営動向について 利益）：

- ・不変37% が最多、減少32%・増加31% がほぼ同水準。
- ・売上増でも利益は伸び悩み、コスト高の影響がうかがえる。
- ・約3社に2社が「現状維持～悪化」。

### 問7-3（経営動向について 資金繰り）：

- ・不変65% と圧倒的、好転18%・悪化17% は拮抗。
- ・6割超が「資金面は現状維持」で安定感は比較的高い。
- ・好悪がほぼ相殺し、大勢は落ち着いた資金状況。

### 問7-4（経営動向について 設備投資）：

- ・不変62% が最多、増加29%、減少10%。
- ・設備投資は据え置き重視、拡大は3割弱。
- ・減少は1割にとどまり、大幅な投資縮小は少ない。

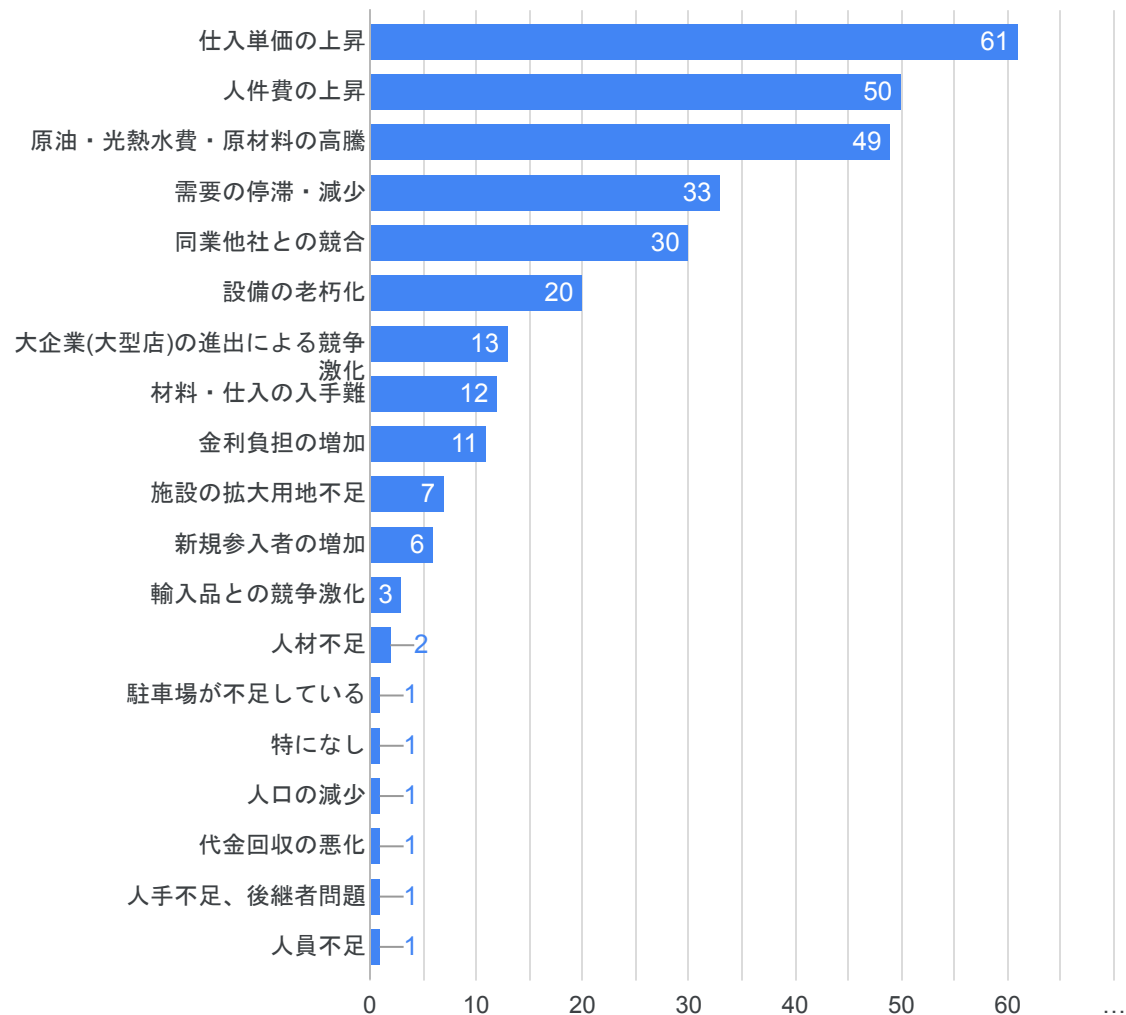
### 問7-5（経営動向について 総合景況感）：

- ・不変45% > 悪化34% > 好転21%。
- ・好転は2割止まりで悲観派がやや優勢。
- ・景況改善の実感は限定的。

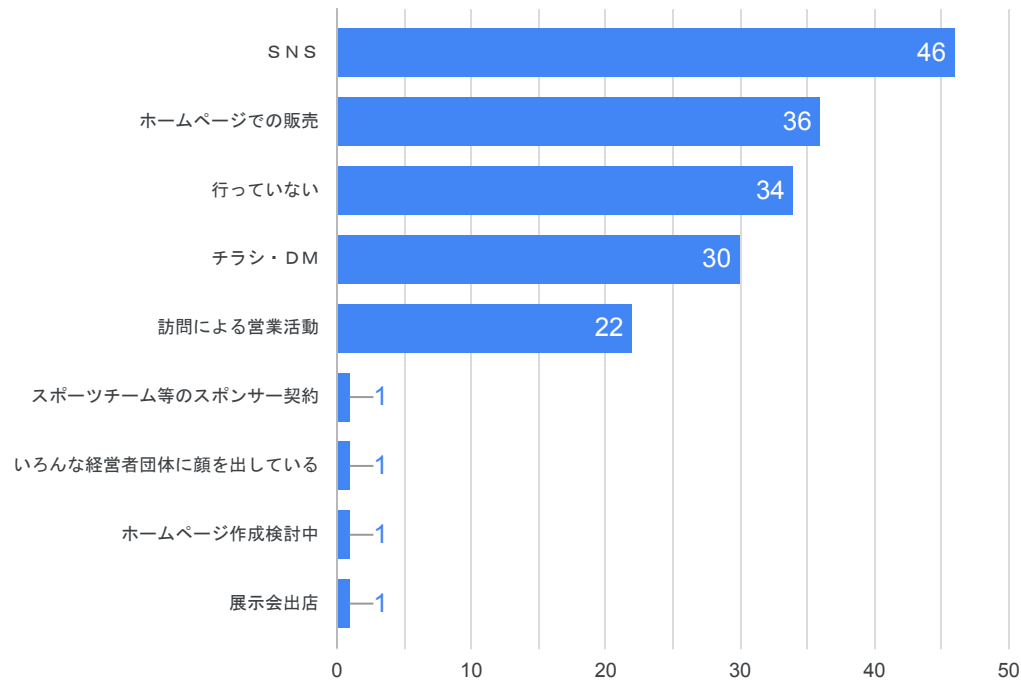
## まとめ

- ・売上増が最も多い一方、利益の増加は3割強にとどまり、コスト上昇で利益を圧迫。
- ・資金繰りと設備投資は6割超が現状維持で、企業姿勢は慎重モード。
- ・総合景況感では「不変」が最多、悪化も3割超で回復感は弱い。
- ・増収⇄利益伸び悩みのギャップが課題となり、価格転嫁やコスト削減が急務。
- ・不透明な環境下で投資は選択的に進められ、慎重な攻守バランス型経営が主流。

## 問8 直面している経営上の問題点（5つまで）



## 問 9—1 販路拡大のための宣伝方法とその効果 ※実施している もの全てに回答してください。



### 問 8：（直面している経営上の問題点（5つまで））

- ・経営上の問題点 仕入単価上昇61件が最多、次いで人件費50件・エネルギー等49件と“コスト3大増”が突出。
- ・需要減少33件・同業競合30件が続き、売上面よりもコスト圧迫が深刻。
- ・上位3項目だけで回答の半数超を占め、「コスト高対策」が最大の悩み。

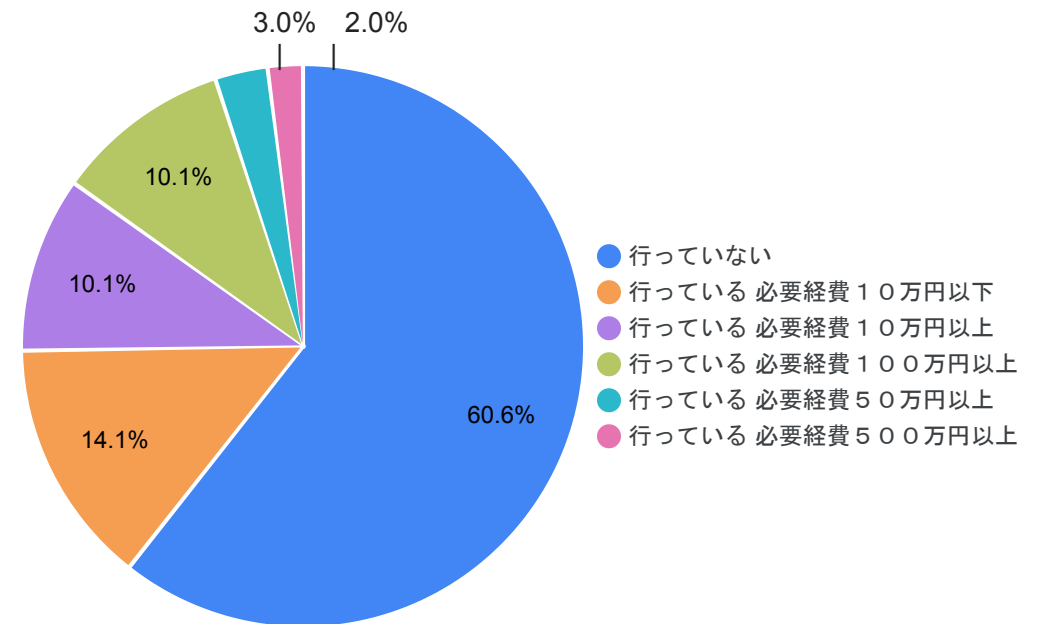
### 問 9—1：（販路拡大のための宣伝方法）

- ・販路拡大の宣伝方法 SNS活用46件がトップ、自社HP販売36件と合わせデジタル施策が主流。
- ・「何もしていない」34件と未実施が3割強、チラシDM30件・訪問営業22件も根強い。宣伝チャンネルはデジタル×従来型の二極依存。

### 問 9—2：（新商品の開発と必要経費）

- ・新商品開発と必要経費 未実施60.6%が過半数で開発に踏み出せていない。
- ・実施企業は「10万円以下」14%が最多、100万円超は計15%弱と小口投資中心。
- ・大型投資（500万円超）はごくわずかで、挑戦規模は限定的。

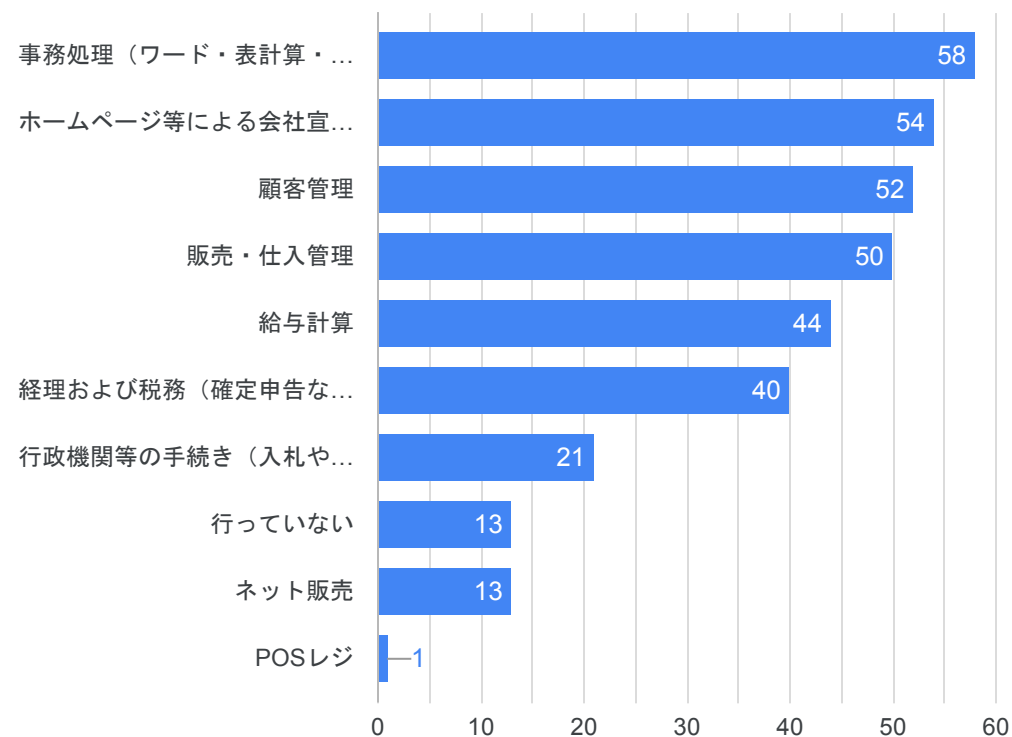
## 問 9—2 新商品の開発と必要経費



### まとめ

- ・経営課題の筆頭は“売れない”よりコストが高い——仕入・人件費・エネルギー高が企業を圧迫。
- ・販促では低コストのSNS・自社サイトが先行する一方、3社に1社は対策ゼロで市場開拓が遅れ気味。
- ・新商品開発は6割が未実施、実施組も10～100万円の小額投資が大半で攻めの姿勢が弱い。
- ・コスト高対応と並行して、DXによる販路拡大と小規模でも継続的な商品開発を進めることが成長の鍵。
- ・“守り（コスト抑制）”と“攻め（販促・商品開発）”の両輪強化が、地域企業の持続発展に不可欠。

## 問10ー1 IT機器利用状況（複数回答可）



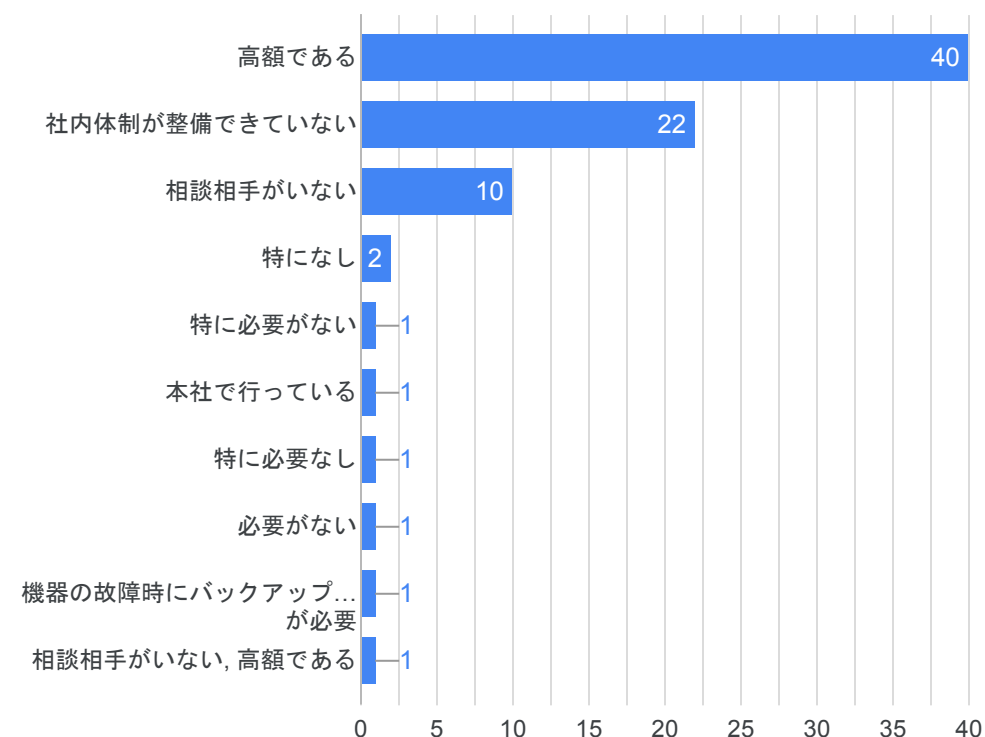
### 問10ー1（IT機器の利用状況）：

- ・事務処理58件が最多、続いて 自社HP運営54件・顧客管理52件・販売／仕入管理50件 と“バックオフィス業務”が上位。給与計算44件・会計税務40件で基礎管理領域も半数近くがデジタル化。
- ・一方 ネット販売13件・POSレジ1件と“売のためのIT”はごく少数、未利用13件（約1割）の層も残る。

### 問10ー2（IT機器導入時の問題点）：

- ・課題が集中する順も 事務処理58件＞HP54件＞顧客管理52件＞販売／仕入50件 と利用状況とまったく同じ並び。
- ・給与計算44件・会計税務40件でも「導入が難しい」と感じる声が多い。
- ・行政手続21件、ネット販売13件、POS1件は導入自体が遅れがちで、“何もしていない”13件がギャップを広げる。

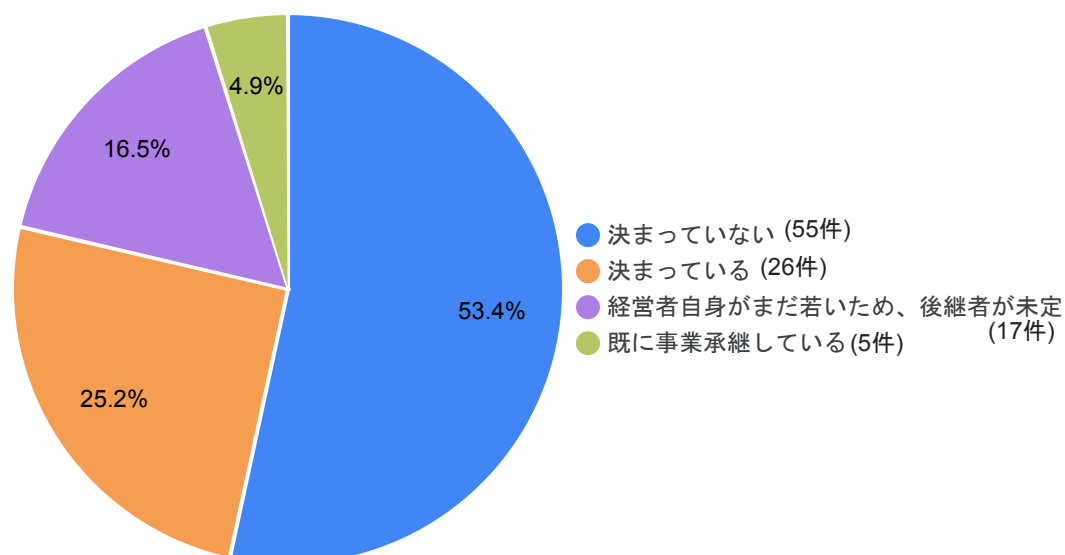
## 問問10ー2 IT機器導入時の問題点について（複数回答可）



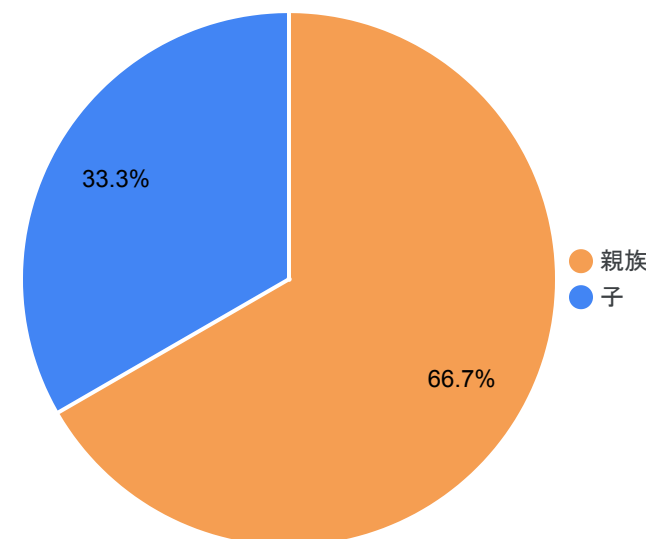
### まとめ

- ・IT活用はまず 事務・HP・顧客管理など内勤系から進み、売上直結のネット販売・POSは未整備が目立つ。
- ・導入課題も利用上位と一致し、「導入→運用」両面で同じ領域につまずく構造。
- ・“やっていない”企業が約1割あり、デジタル格差が依然存在。操作習熟・人材不足
- ・費用感が共通ハードルと推測され、伴走型支援と簡易SaaSの導入が有効。
- ・今後はフロント業務（ネット販売・POS）へもITを拡大し、売上づくりまで一貫通貫でデジタル化することが成長のカギ。

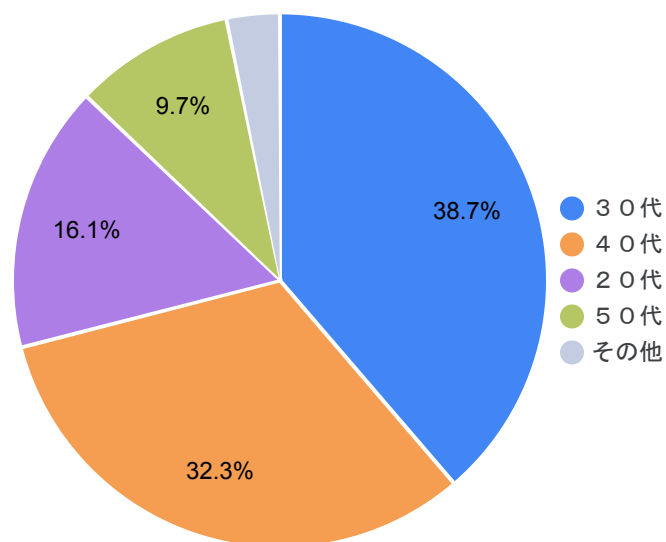
### 問11－1 後継者（事業承継）について



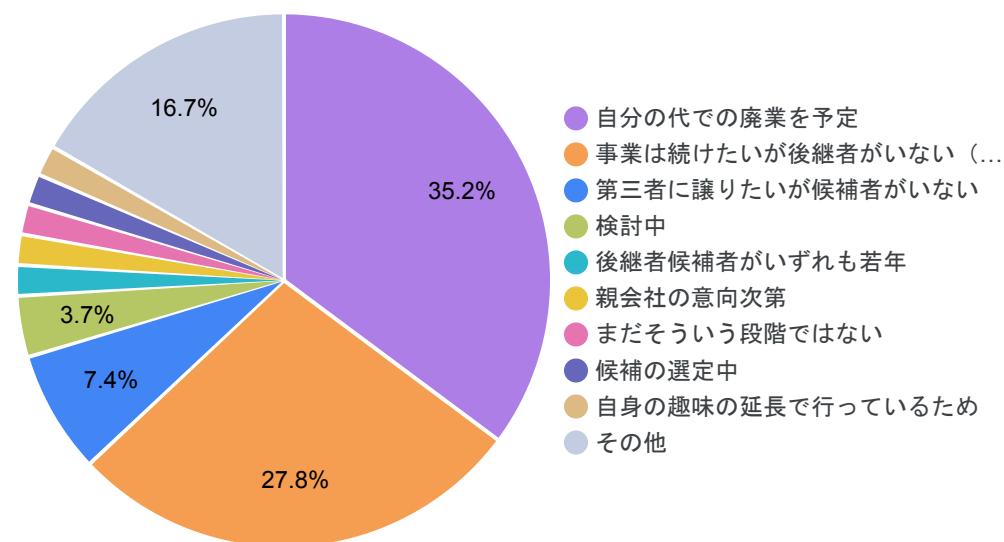
### 問11－2 問11－1で「① 決まっている（26件）」を選択された方、経営者との関係をご記入ください。



### 問11－3 問11－1で「① 決まっている（26件）」を選択された方、後継者の年齢をご記入ください。



### 問11－4 問11－1で「② 決まっていない（55件）」を選択された方、その理由について次の中からお選びください。



問11ー1（後継者の有無）

「決まっていない」約53%で最多、「決まっている」25%は4社に1社。

経営者がまだ若い（未定）16%・既に承継済み5%が続く。

半数超が計画未着手で、承継対策は遅れぎみ。

問11ー2（後継者との関係） 決定済み企業の約7割が「親族（子以外含む）」66.7%。

「子ども」33.3%がこれに続き、外部登用・M&Aはほぼゼロ。

親族内承継が圧倒的主流。 ・問11ー3（後継者の年齢） 30代38.7%が最多、40代32.3%と合わせて7割超。

20代16%・50代10%・その他3%弱で若年～中堅が中心。 後継者決定企業では比較的早期から育成が進む傾向。

問11ー4（後継者未定の理由）

「自分の代で廃業予定」35%がトップ。

次いで「身内に候補がいらない」28%、「その他」17%。 候補者不足と廃業志向が未決の主因。

まとめ

事業承継は半数超が未定で、地域経済の持続性に懸念。

承継が決まっている企業も親族内が9割強と、外部人材活用は未開拓。

後継者は30～40代が中心で、早期に承継準備を進める企業も存在。

未定組の3割強が「廃業も視野」に入れており、空洞化リスクが顕在化。

支援機関はマッチング・M&A仲介・経営教育など多様な選択肢を提示し、円滑な世代交代を後押しすることが急務。