

# 上田市経営実態調査(アンケート調査)について

## 上田市商工課

●調査の概要●

調査期間 令和5年9月13日（水）から令和5年10月18日（水）まで

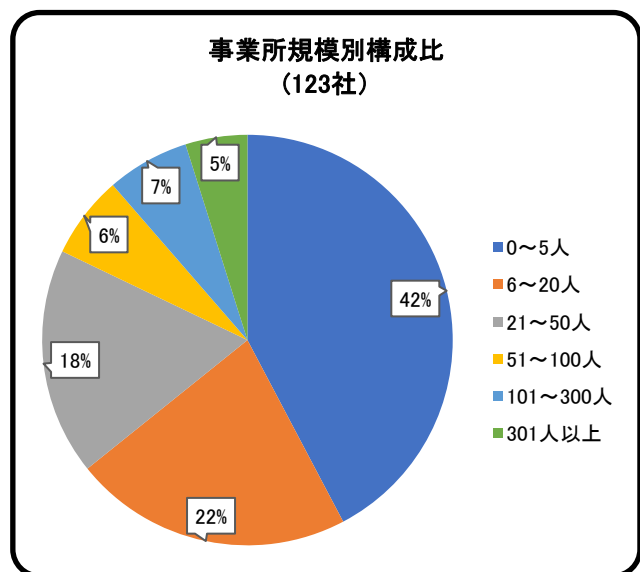
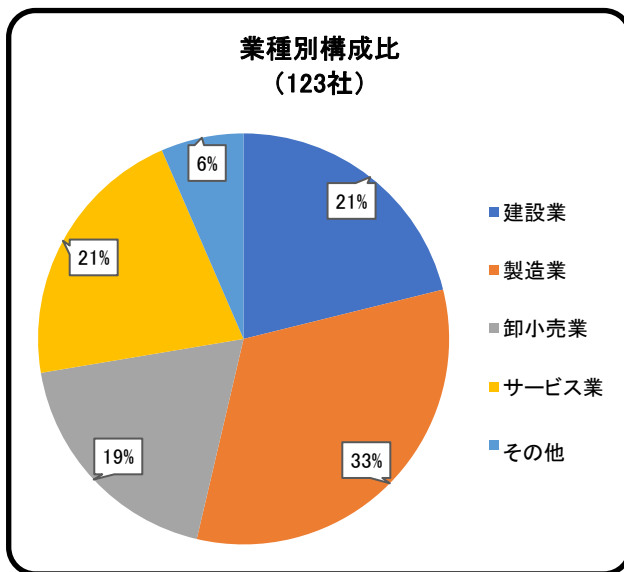
調査機関 上田市商工課、上田商工会議所、上田市商工会、真田町商工会  
長野県中小企業団体中央会東信事務所

調査方法 郵送、WEB回答受付による調査

対象事業所 各商工団体会員、団体中央会会員、その他大・中規模事業所から  
200社を抽出（原則、前回調査先を踏襲）  
123社から回答を得た。

内訳

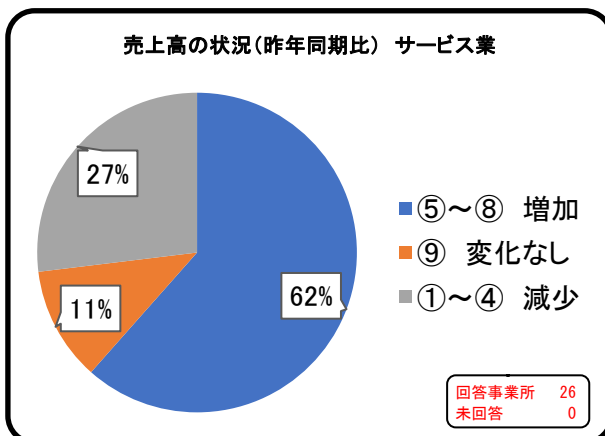
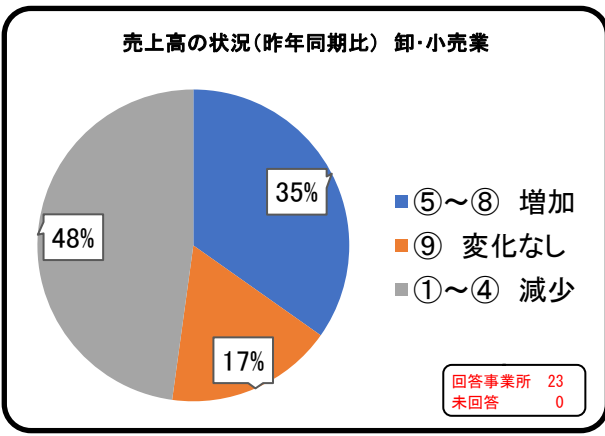
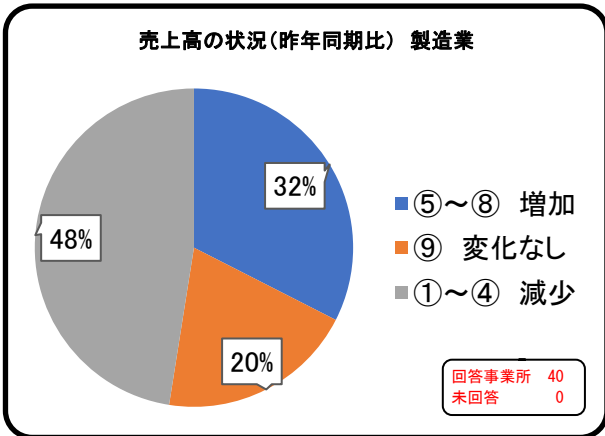
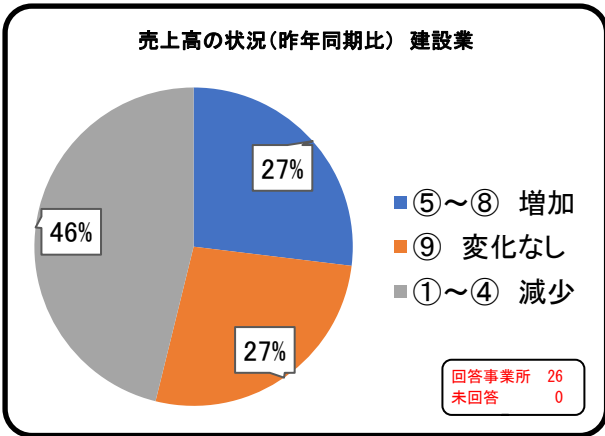
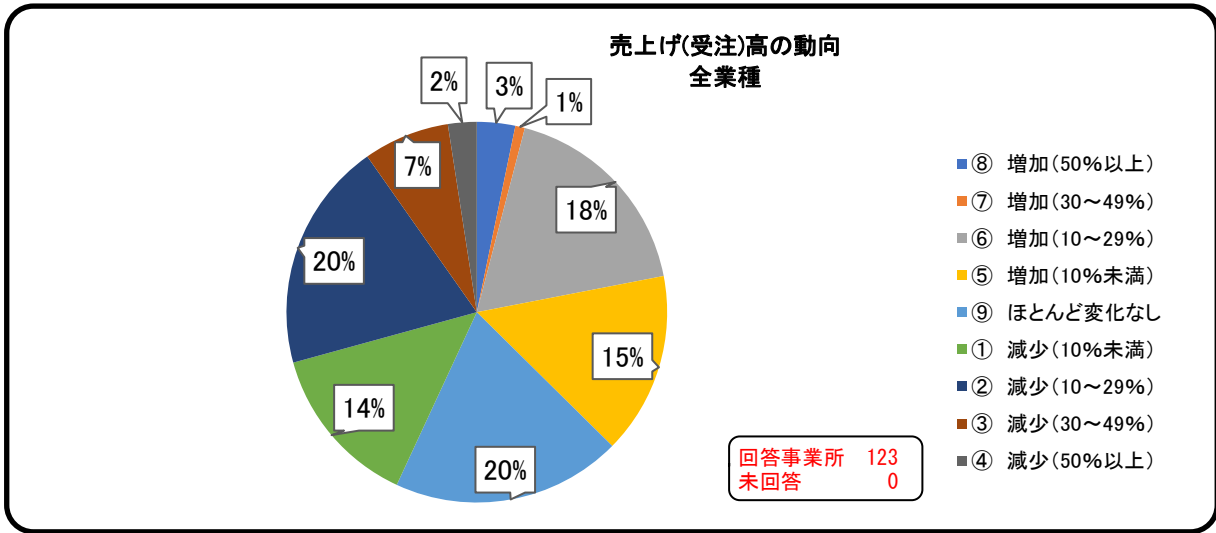
		業種別					全体	構成割合
		建設業	製造業	卸小売業	サービス業	その他		
従業員数	0人	3	2	2	4	0	11	9%
	1～5人	9	10	10	11	1	41	33%
	6～20人	7	12	2	5	1	27	22%
	21～50人	7	7	4	3	1	22	18%
	51～100人	0	2	2	1	3	8	7%
	101～300人	0	3	3	0	2	8	7%
	301人以上	0	4	0	2	0	6	5%
	全体	26	40	23	26	8	123	100%
	構成割合	21.1%	32.5%	18.7%	21.1%	6.5%	100%	



# 1 売上げ(受注)高の動向について

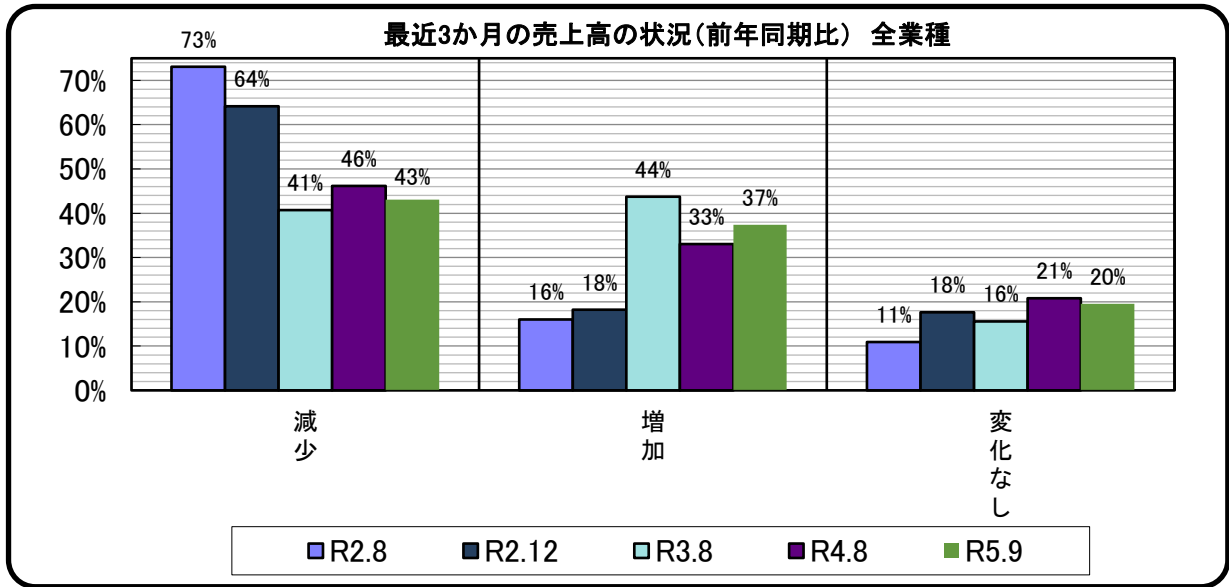
質問 (1) 最近(6月~8月)の 売上(受注)高は、昨年の同時期に比較してどのように変化しましたか。  
次の中から1つお選びください。

結果 (1) 全体では、「②減少(10~29%)」、「⑨ほとんど変化なし」が20%で最も多く、次いで「⑥増加(10~29%)」が18%、「⑥増加(10%未満)」が15%と続いた。  
業種別でみると、サービス業で「⑤~⑧増加」が62%と多い。ただ、コロナ禍で売上げがかなり落ち込んだ時期との比較であるため、コロナ前と比較するとまだまだ売上げが回復していないところが多いと感じる。  
(前回調査：①25%、②13%、③6%、④2%、⑤11%、⑥14%、⑦5%、⑧3%、⑨21%)



売上げ(受注)高の動向について (R2.8 R2.12 R3.8 R4.8 R5.9の比較)

結果 (1)	売上高について、前回に比べ増加の割合が若干上昇した。
--------	----------------------------

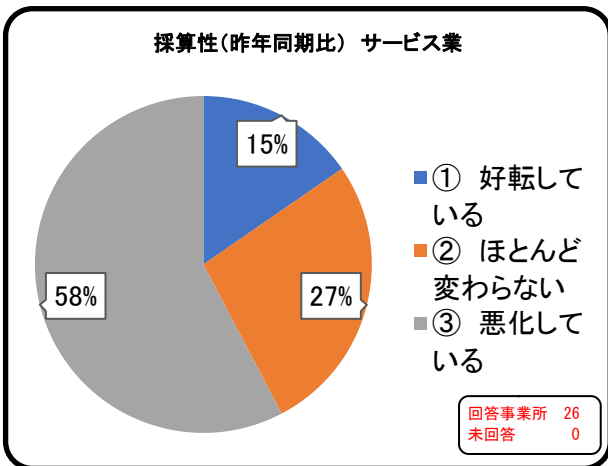
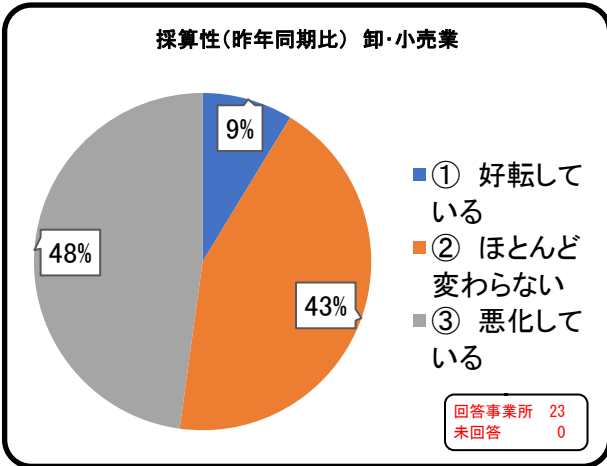
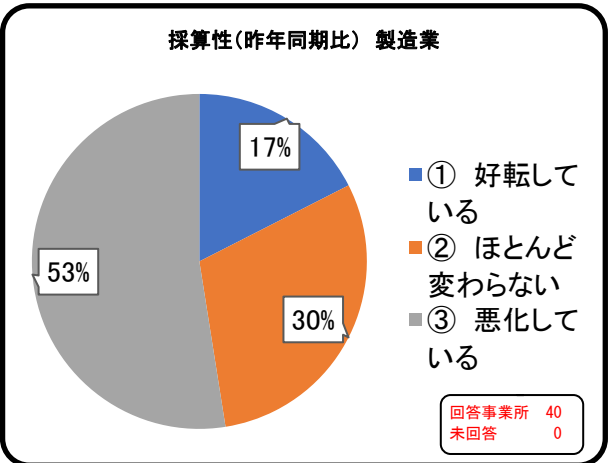
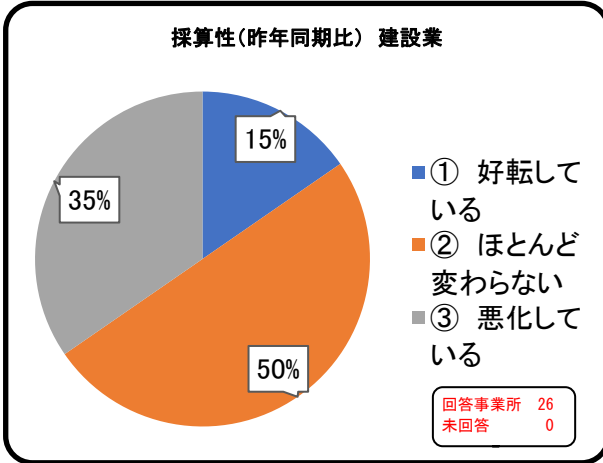
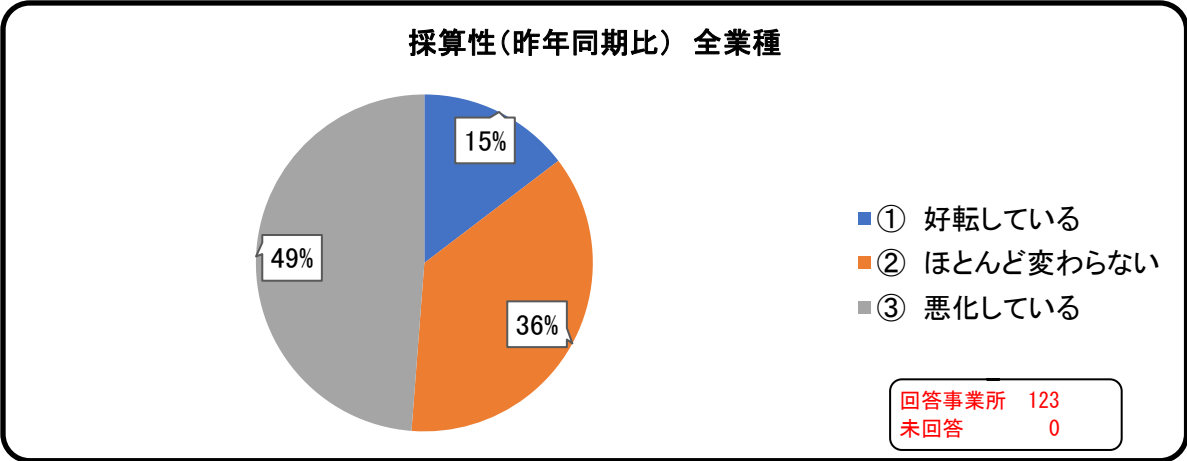


質問 (2)	(1)の具体的な要因は、どのようなことですか。(記述)
--------	-----------------------------

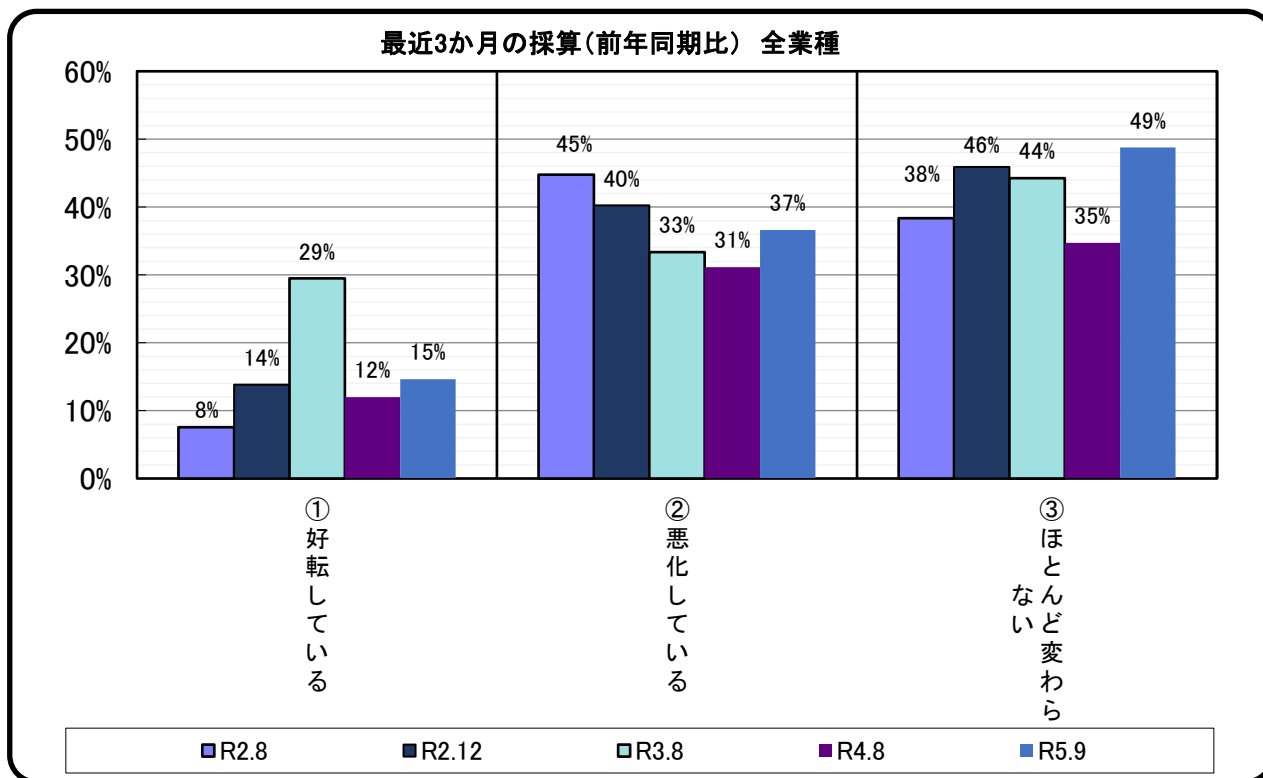
結果 (2)	売上減少要因 (主なもの)	売上増加要因 (主なもの)
建設業	<ul style="list-style-type: none"> <li>大型工事の減少(昨年は大型工事があった)。</li> <li>販売価格の上昇に伴う購買意欲の低下・断念。</li> <li>新型コロナの影響・原材料の高騰。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引先の増加。</li> <li>7月に中規模の工事が完工したため。</li> <li>大規模設備改修の受注。</li> </ul>
製造業	<ul style="list-style-type: none"> <li>メーカー、半導体など部品調達が困難なため生産状況が安定しないため。</li> <li>新型コロナ、米中貿易摩擦、親会社からの注文が減少。</li> <li>新型コロナウイルスの影響で生活スタイルが変わってきた、得意先の廃業の増加、物価高による買い控え。</li> <li>一部製品が材料を購入から材料支給に変更されたため、材料費のウエイトが減り売上額が減少となった。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>エネルギーコスト対策による値上げの影響。</li> <li>コロナの影響が改善され、残注文をこなせるようになった。</li> <li>当社事業の半分程度を占める海外旅行(アウトバウンド)市場が、コロナ禍を経て、少しずつ好転してきており売上にも影響してきている。</li> <li>半導体の調達が順調にできるようになり、生産(OEMからのオーダー)が新型コロナ蔓延前に戻りつつあるため。</li> </ul>
卸小売業	<ul style="list-style-type: none"> <li>新型コロナの影響、解約客の増加。</li> <li>仕入れ単価の高騰と売価の値上げ。</li> <li>同業他社の不祥事、夏の異常な暑さ。</li> <li>物価上昇による買い控え。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新型コロナが5類となり、外出機会が増えた。</li> <li>新商品の発売による売上増加。</li> <li>メーカー生産能力の回復。</li> </ul>
サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引先生産低下(部品の遅延、人材不足)、物価高、燃料高騰等。</li> <li>新型コロナの影響(旅行支援があったなど)による追い風がなくなったこと。</li> <li>ロシアのウクライナ侵攻や新型コロナウイルス及び円安の影響。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新型コロナの制限解除。</li> <li>新型コロナウイルス感染症が5類感染症に移行となり、ホテル需要が回復してきたため、新規店舗が増えたため。</li> </ul>

質問 (3) 最近 (6月~8月) における利益率は、昨年同時期に比較してどのように変化しましたか。  
次の中から1つお選びください。

結果 (3) 全業種では、「③悪化している」が49%で最も多く、「②ほとんど変わらない」が36%、「①好転している」が15%と続いた。  
前回調査に比べて「③悪化している」の割合が大きく上昇した。  
業種別にみると、製造業、サービス業で「③悪化している」が50%以上を占めており、他の業種に比べて大きな割合を占めている。  
原材料や光熱費の高騰等、外部要因による採算性の低下が大きいと思われる。価格転嫁により採算性を確保することが必要であるが、顧客離れや取引先との関係により踏み切れない事業所もいまだ多いように感じる。



採算性について、「②悪化している」と回答した事業者の割合が前回調査に比べて大きく上昇した。

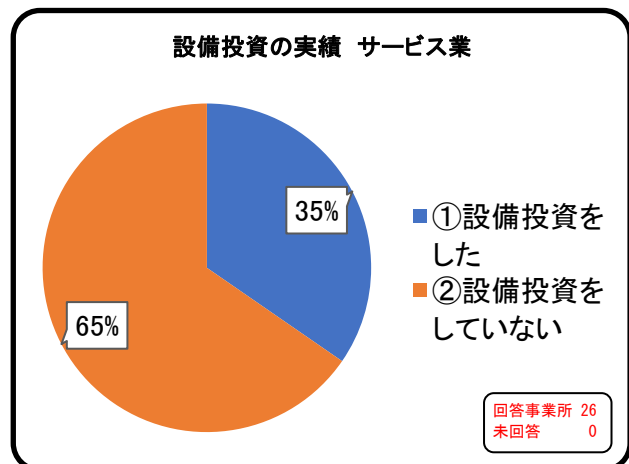
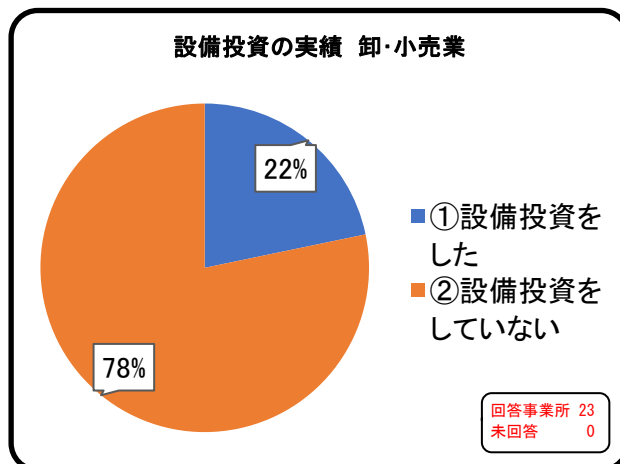
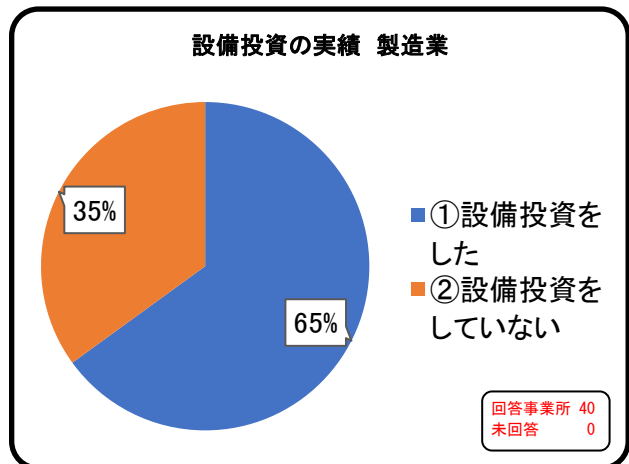
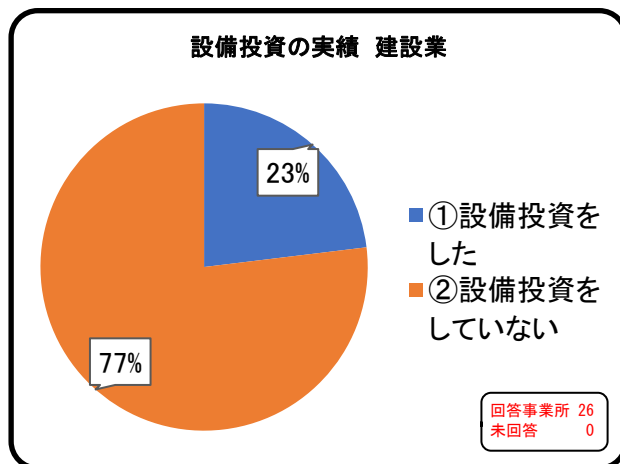
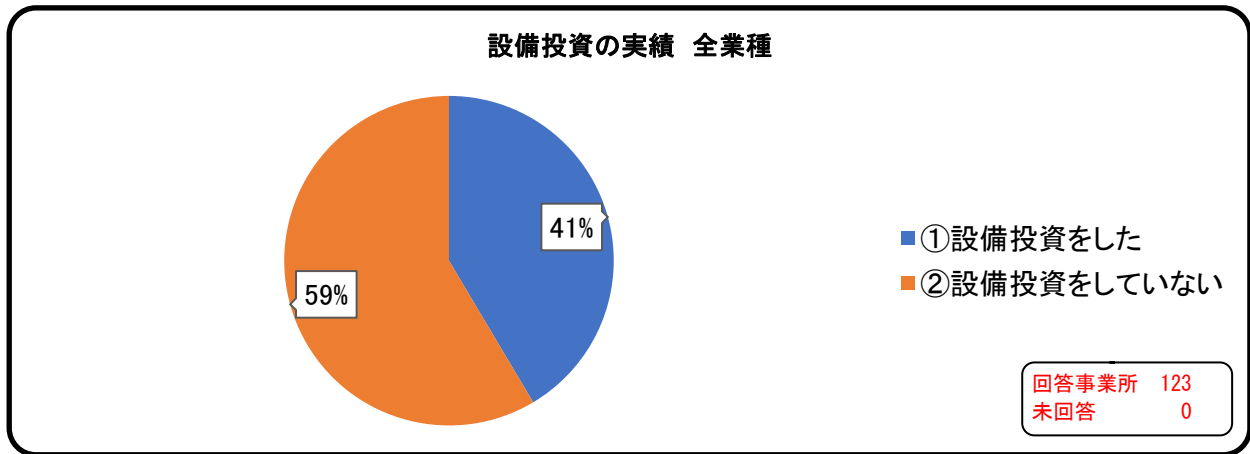


質問 (4) (3) の具体的な要因は、どのようなことですか。(記述)

結果 (4)	好転している 要因 (主なもの)		悪化している 要因 (主なもの)	
建設業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売価格の引き上げ・外注、仕入の見直し。</li> <li>・大規模設備改修工事が、そもそも利益率が高いため。</li> </ul>		建設業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人件費、外注費、原材料、燃料の高騰。</li> </ul>
製造業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売価格の引き上げ・外注、仕入の見直し。</li> <li>・大規模設備改修工事が、そもそも利益率が高いため。</li> </ul>		製造業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原材料の高騰、固定費比率の増加。</li> <li>・電気代の高騰や石油製品の価格高騰によりプラスチックの材料価格が高騰、人件費の高騰など様々な製造コストの上昇により。</li> </ul>
卸・小売業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・リピートの増加。</li> <li>・受注の増加。</li> </ul>		卸・小売業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・円安進行による仕入価格高騰。</li> <li>・仕入れ単価の上昇。</li> </ul>
サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売価格の引き上げにより客単価も上昇、お客様の増客もあり好転。</li> </ul>		サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原材料費・人件費・広告宣伝費・水道光熱費の高騰。</li> </ul>

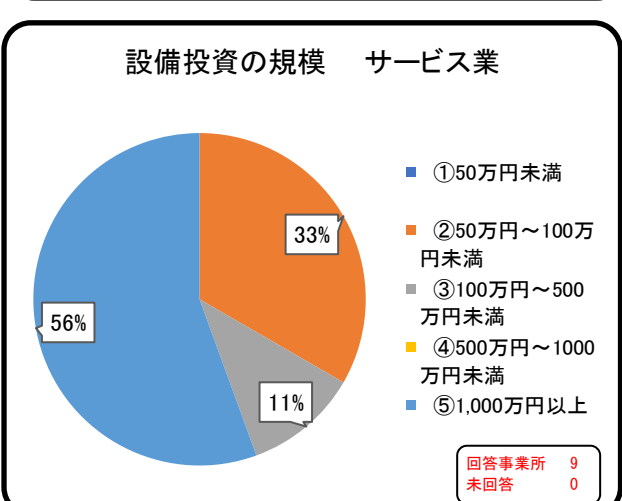
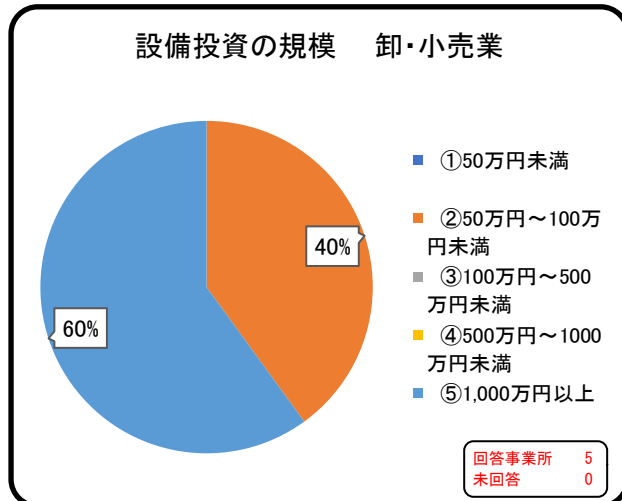
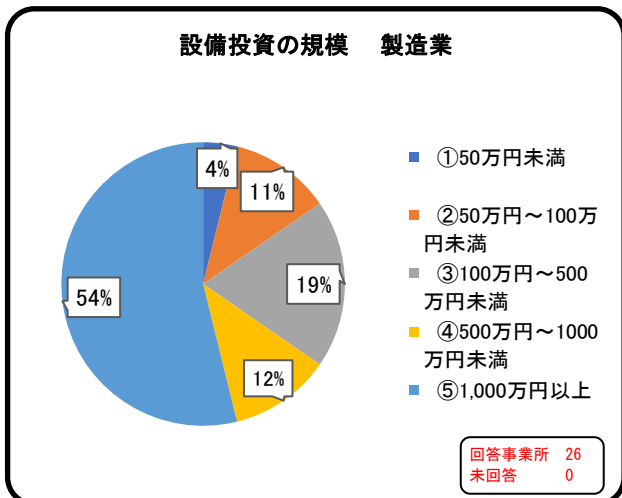
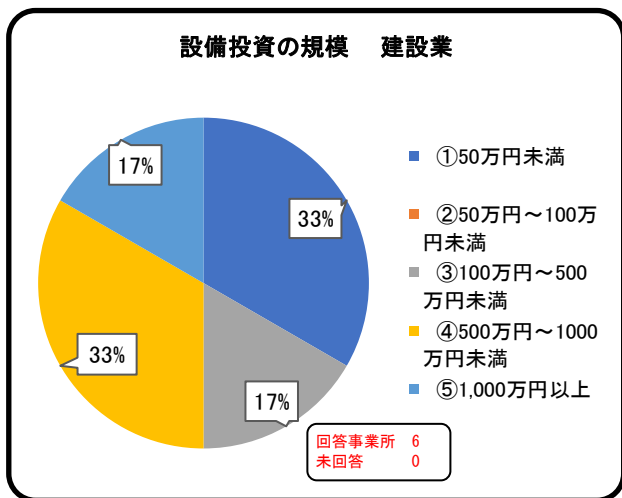
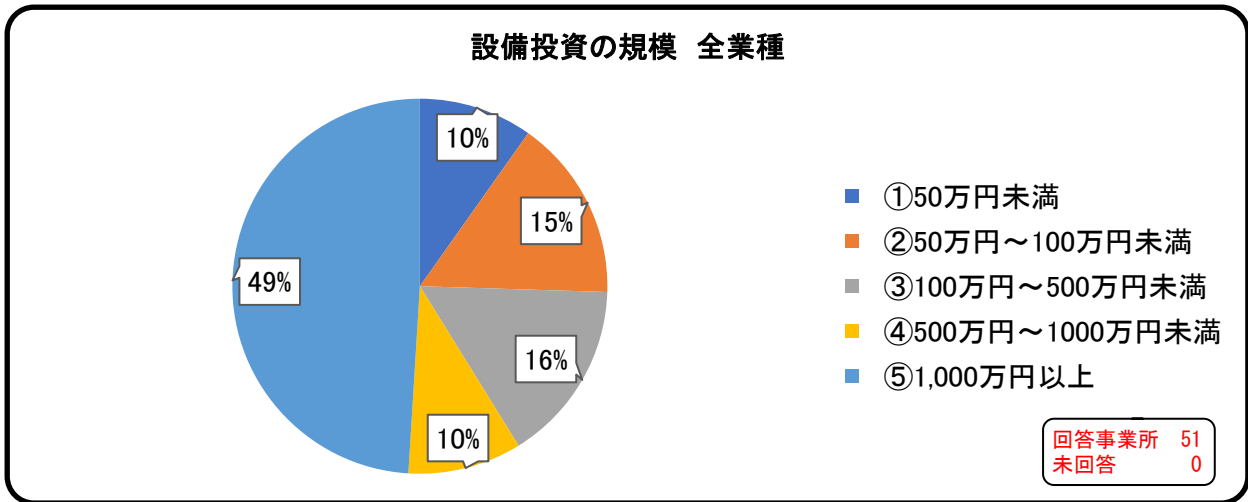
## 2 設備投資について

質問 (1)	過去1年以内に、設備投資をしましたか。次の中から1つお選びください。
結果 (1)	<p>全業種では「①設備投資をした」が41%、「②設備投資をしていない」が59%となっている。</p> <p>業種別では、製造業で「①設備投資をした」が6割以上を占めている。</p>



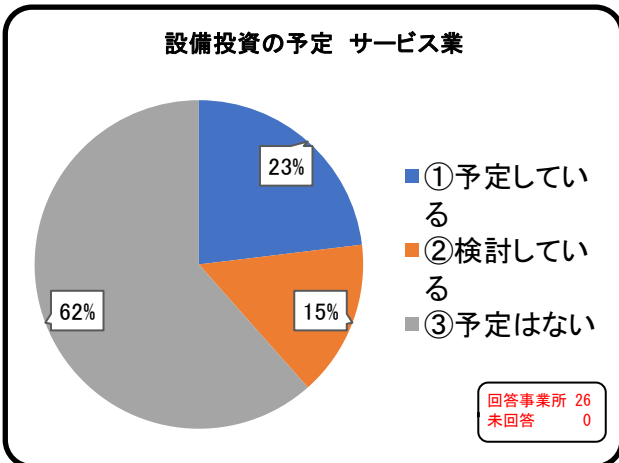
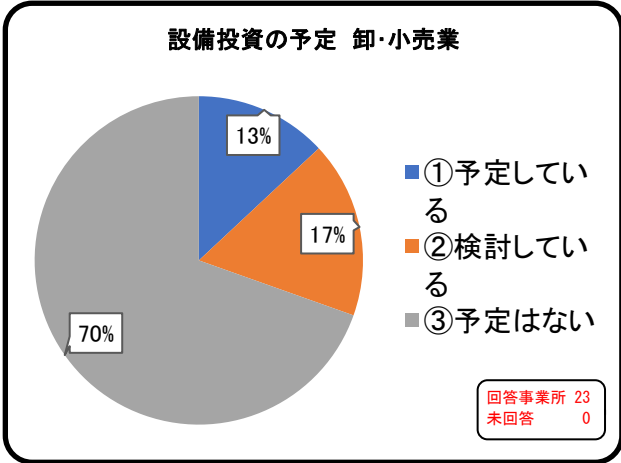
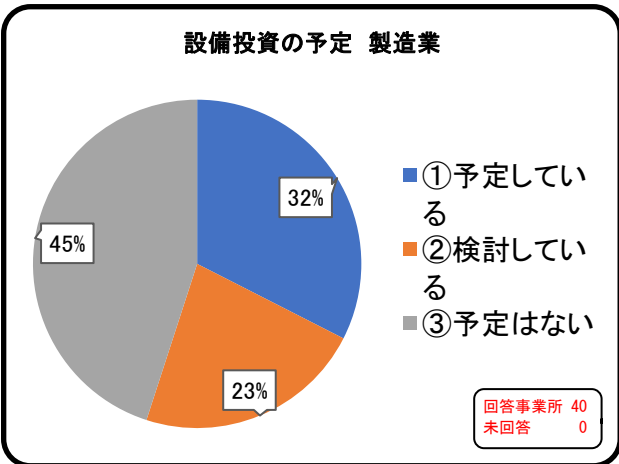
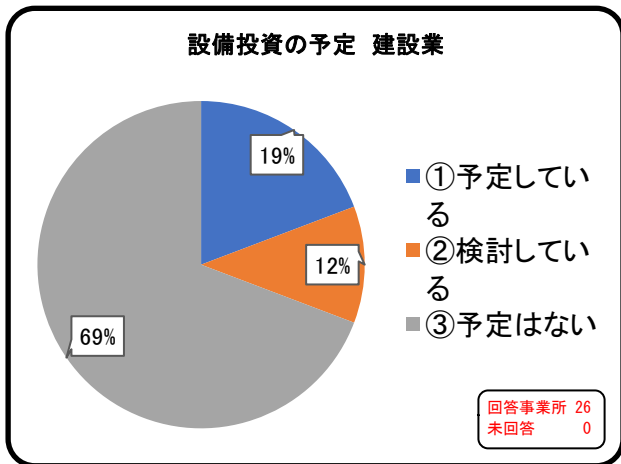
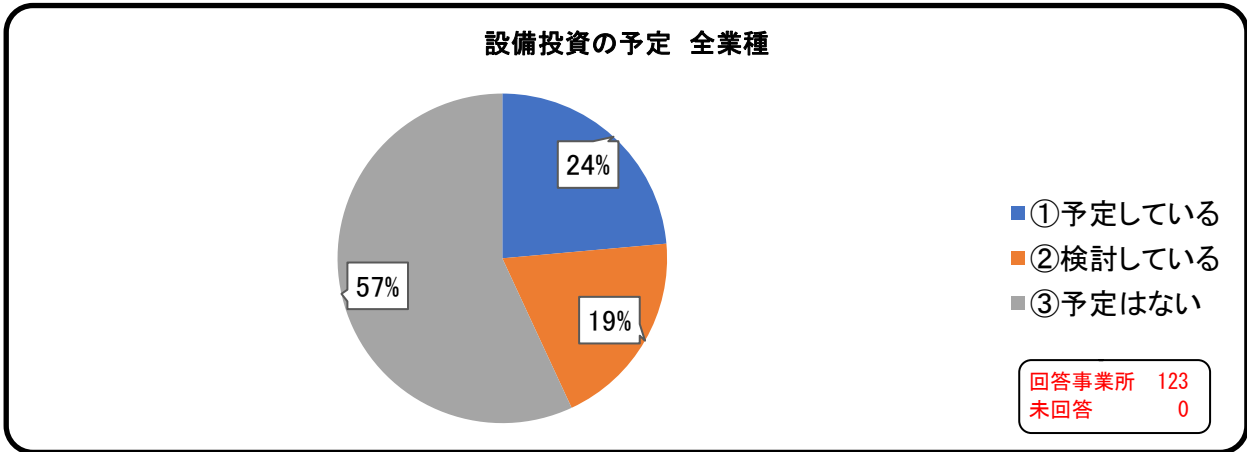
質問（２） （設備投資をした場合、その金額）

結果（２） 全業種では「⑤1,000万円以上」の割合が49%と多い。次いで「③100万円～500万円未満」16%、「②50万円～100万円未満」15%となっている。  
全業種において大型な投資の傾向がみられる。



質問(3) 今後1年以内に、設備投資を予定していますか。次の中から1つお選びください。

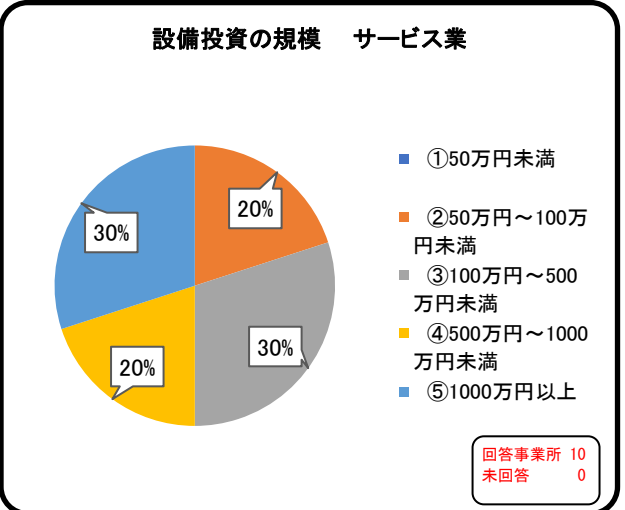
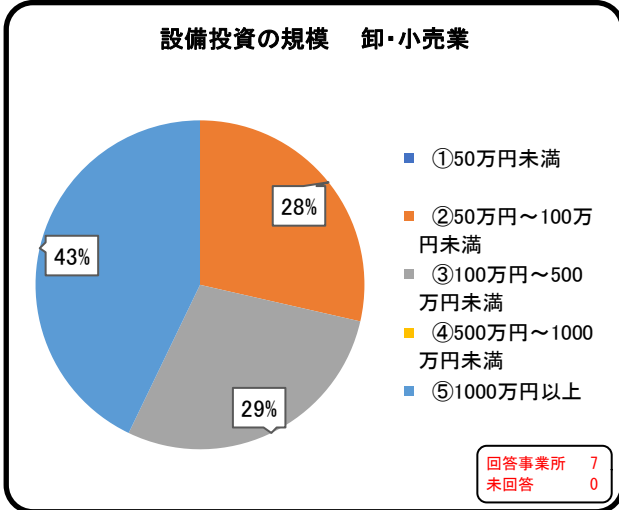
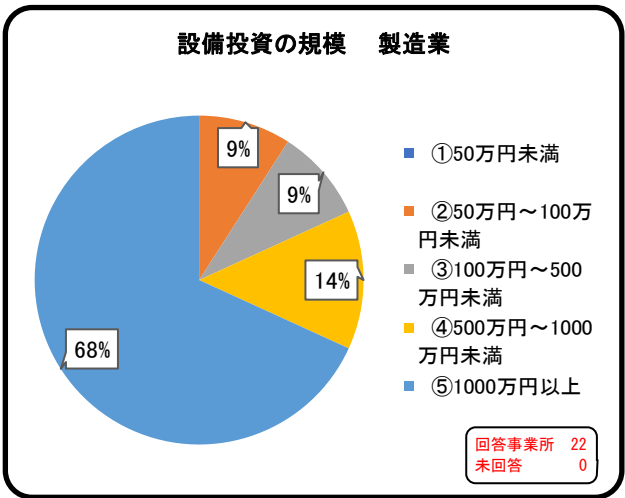
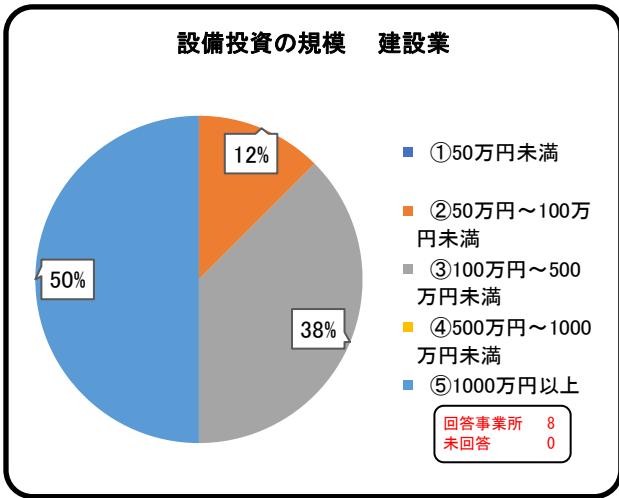
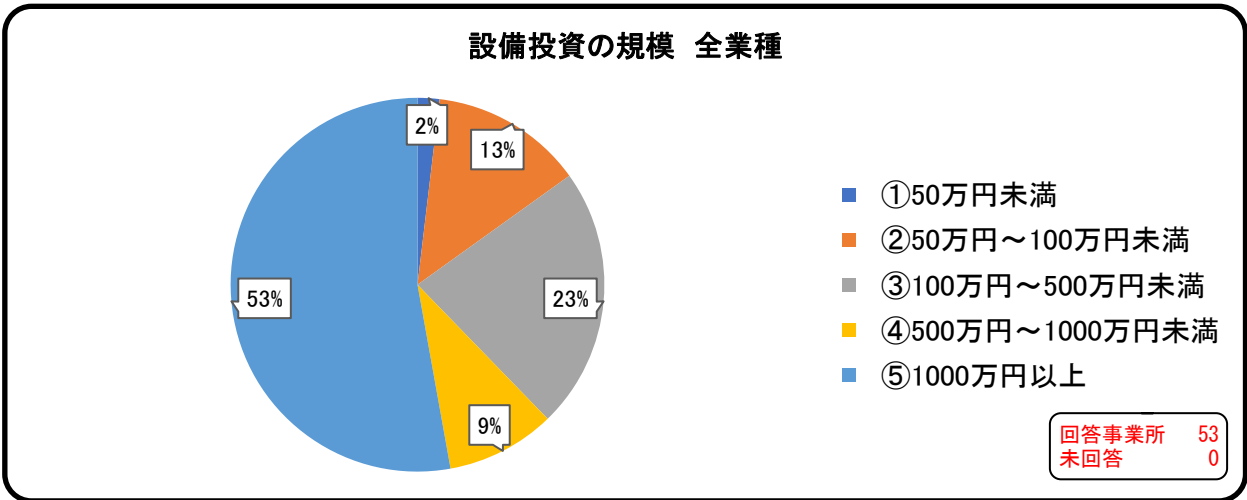
結果(3) 全業種では、「①予定している」24%、「②検討している」19%となっている。前回調査では、「①予定している」34%、「②検討している」18%であったため、設備投資意欲については、若干前回に比べ低下した。  
業種別では、建設業で「①予定している」が増加した。  
(①予定している8%→19%)





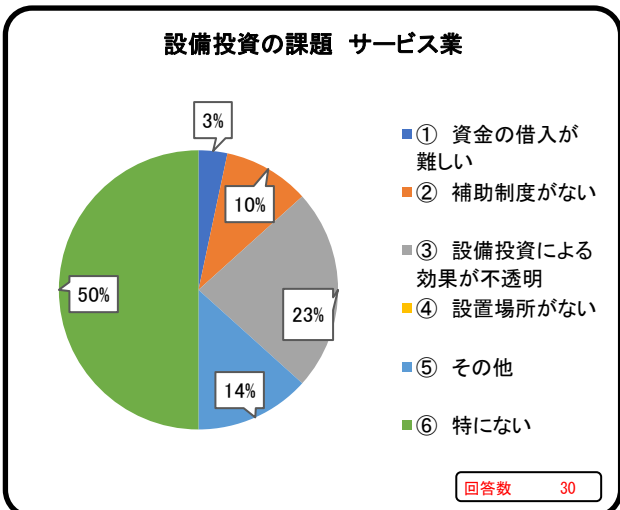
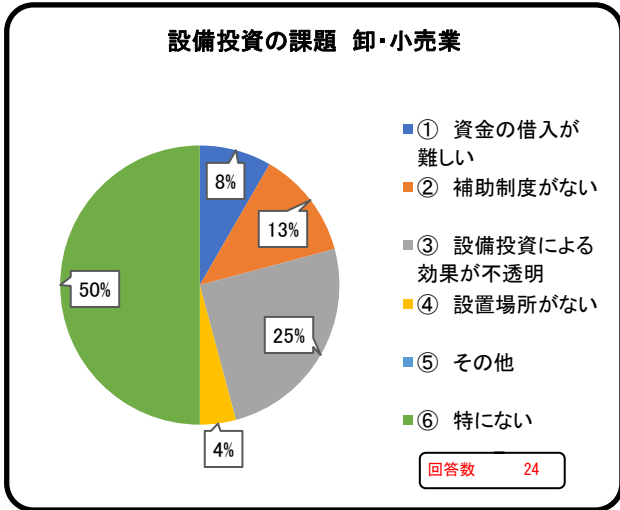
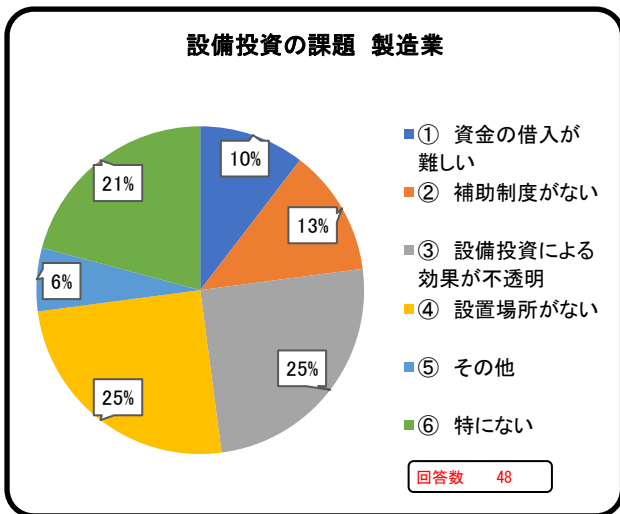
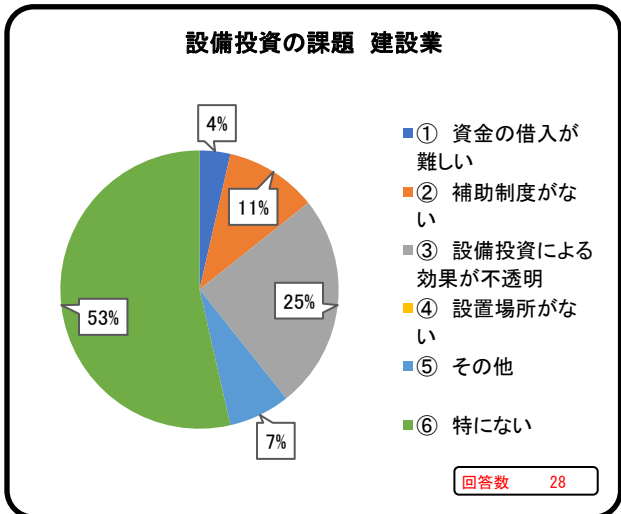
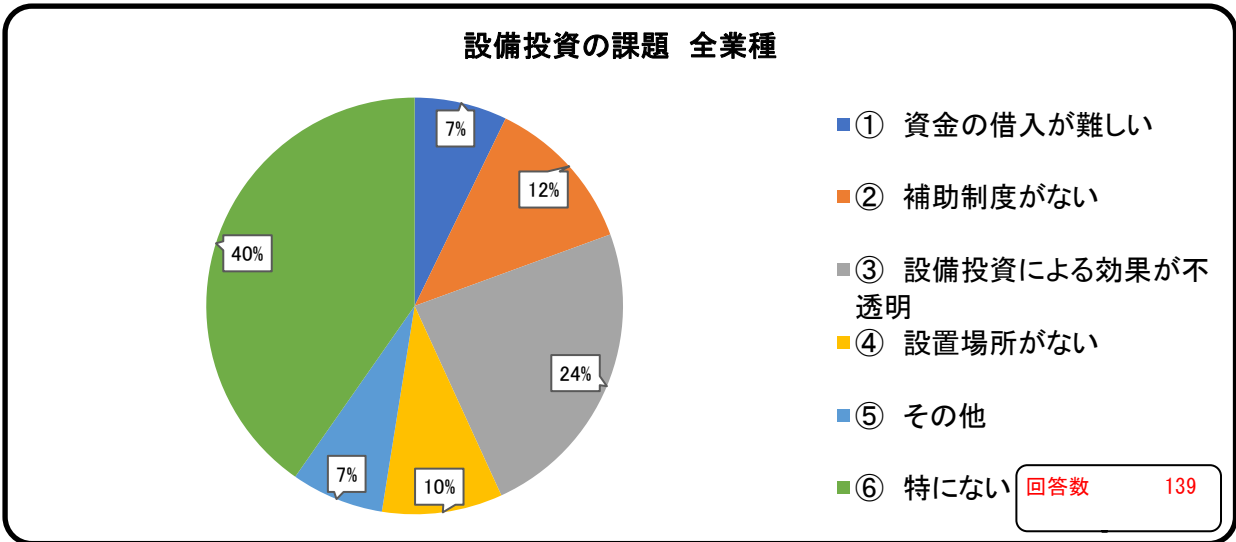
質問(4) (3)の設問で「①予定している」又は「②検討している」とお答えになった方にお聞きします。設備投資額の規模はどの程度ですか。次の中から1つお選びください。

結果(4) 全業種では、「⑤1,000万円以上」が53%と高くなっている。  
業種別では、製造業は、「⑤1000万円以上」の大規模な設備投資を予定・検討している事業所の割合68%と高くなっている。



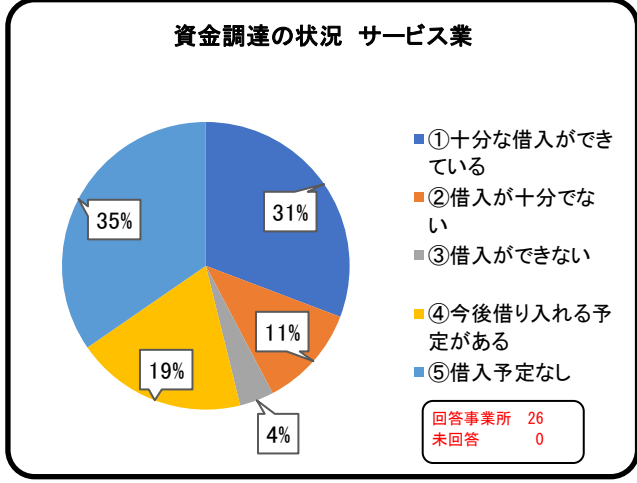
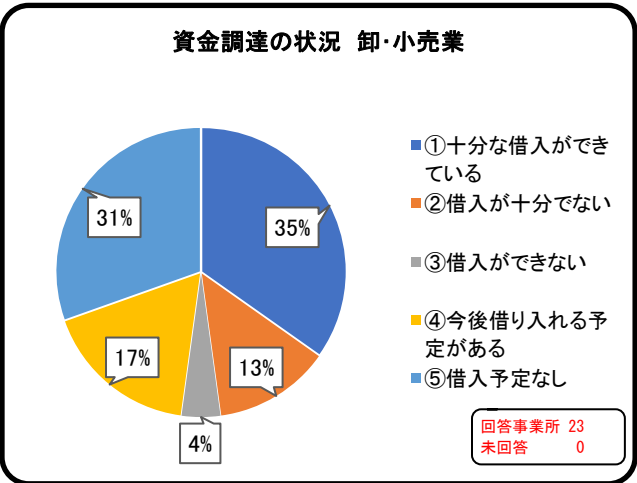
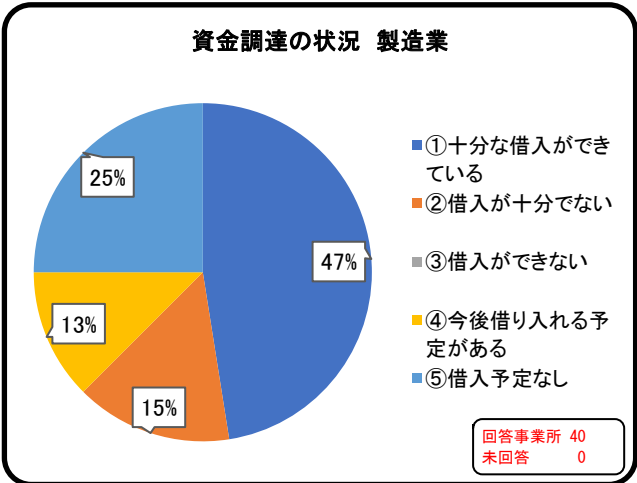
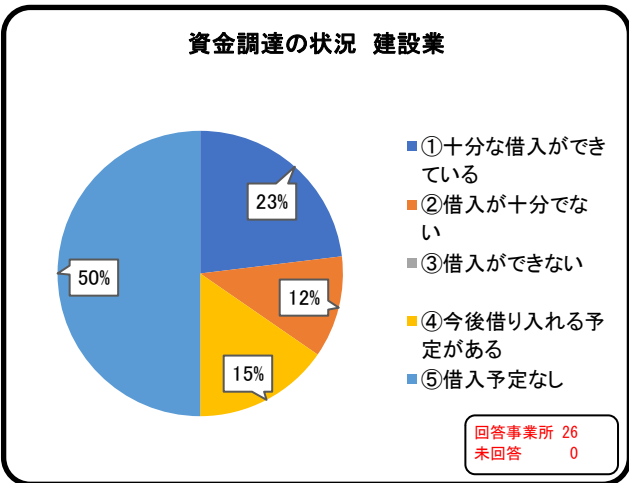
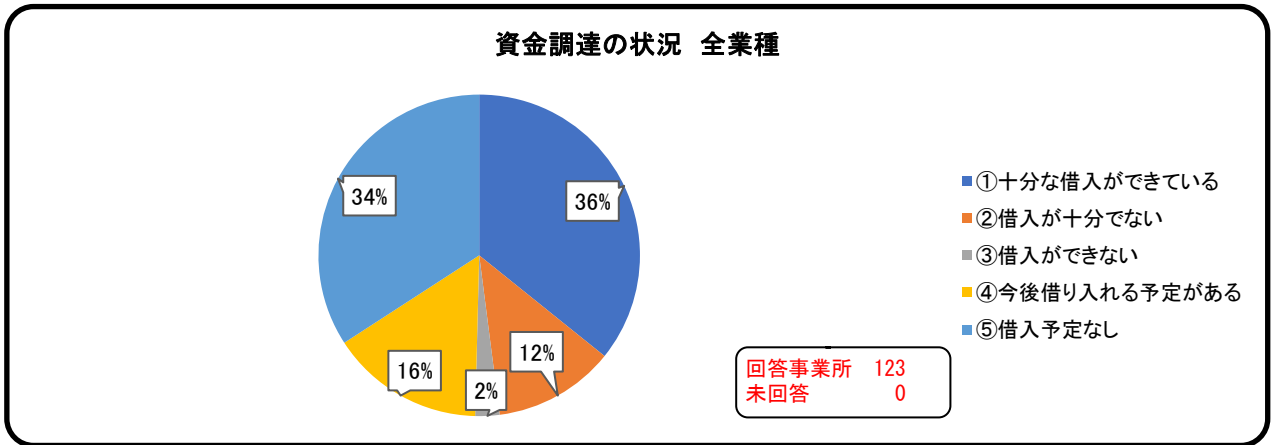
質問(5) 設備投資を行う上での課題は何ですか。  
(複数回答可)

結果(5) 全業種で、課題が「⑥特にない」が多くを占めている。  
業種別にみると、製造業では「④設置場所がない」が25%で最も多くなっている。



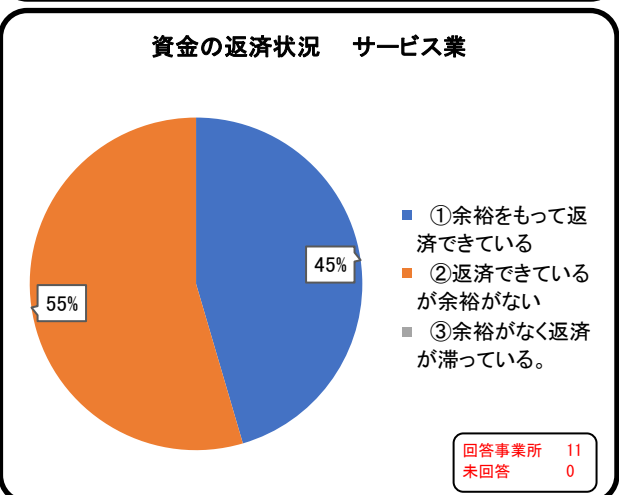
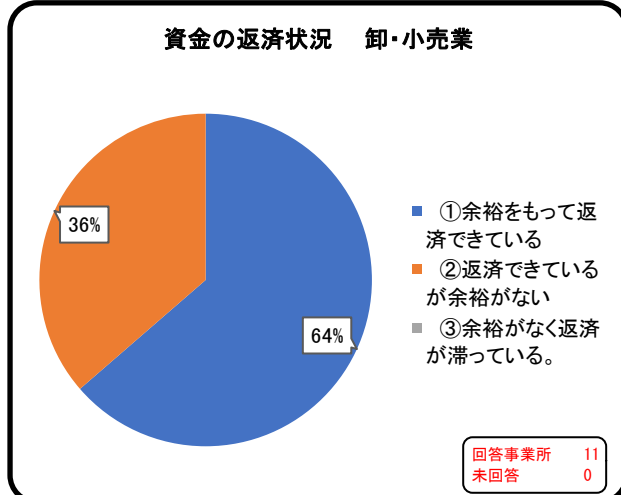
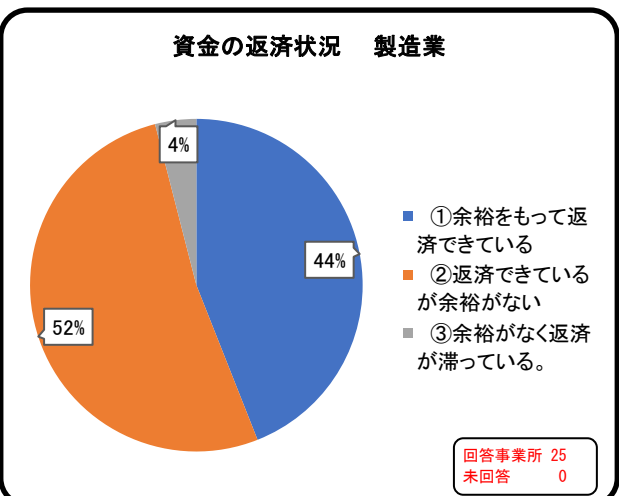
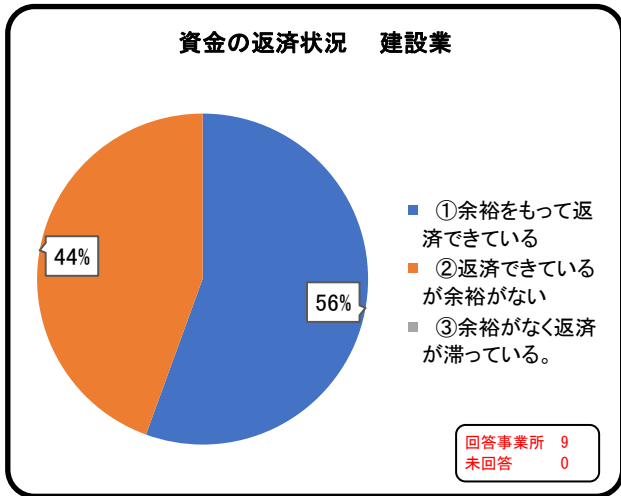
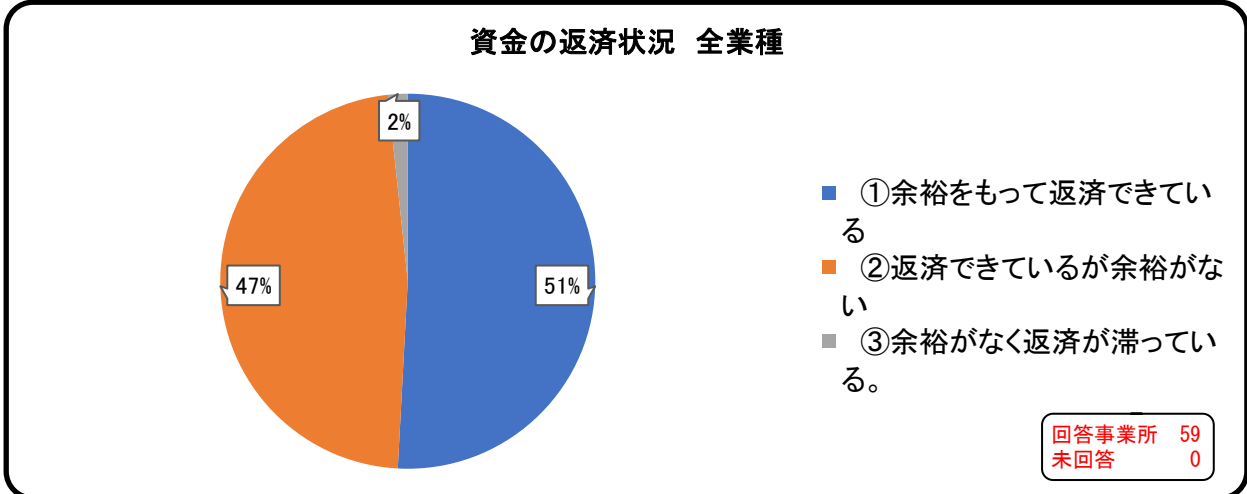
### 3 資金調達の状況について

質問 (1)	現在の資金繰り・借入れ状況について、次の中から1つお選びください。
結果 (1)	全業種では、「①十分な借入ができている」36%、資金繰りに支障があると考えられる「②借入が十分でない」12%、「③借入ができない」2%となっている。 前回調査に比べると、サービス業において「⑤借入の予定なし」の割合が減少した。(50%→35%)



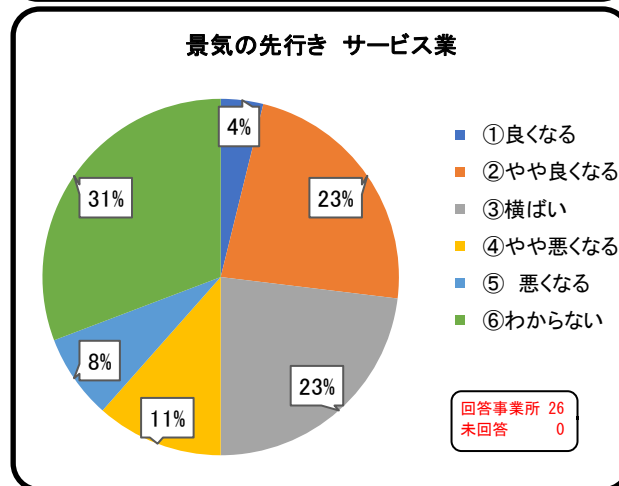
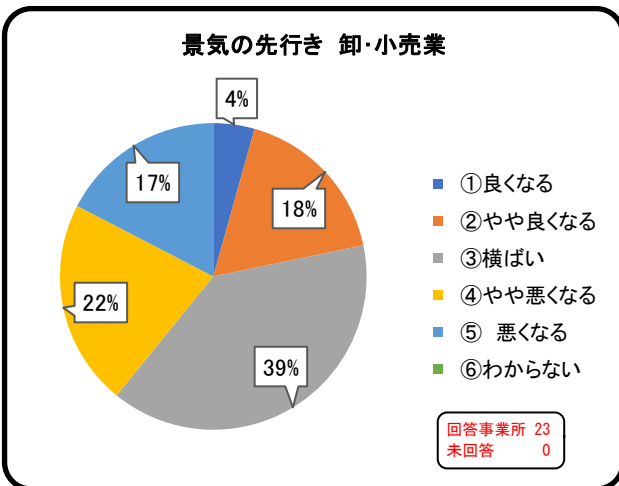
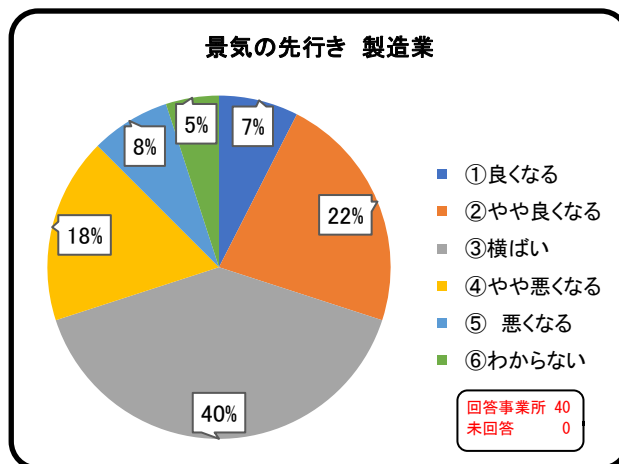
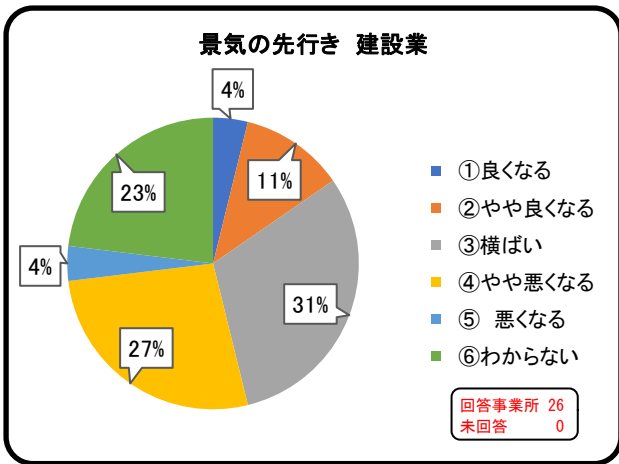
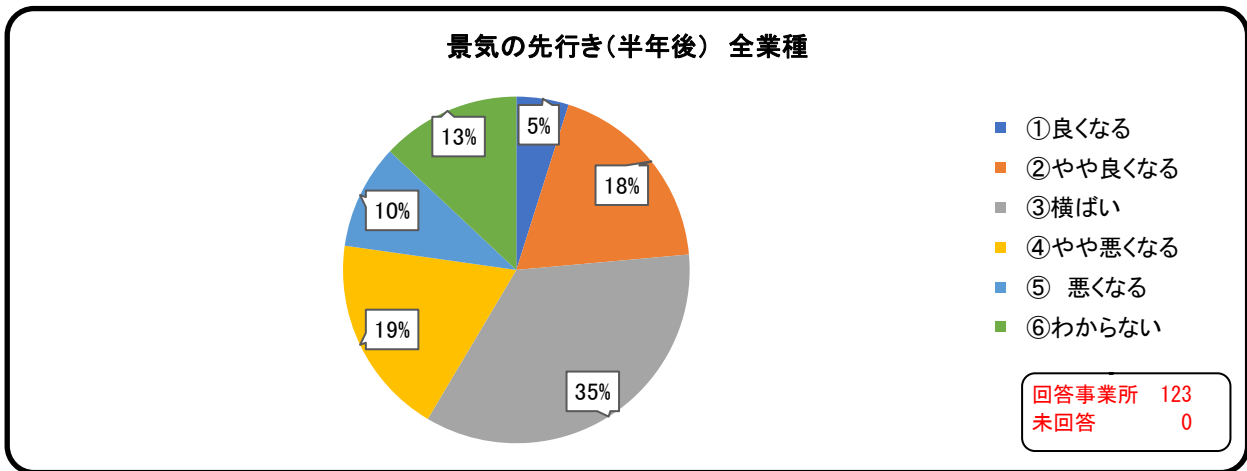
質問（2） 現在資金を借り入れている方にお聞きします。返済状況はいかがですか。次の中から1つお選びください。

結果（2） 全業種でみると、「①余裕をもって返済できている」が51%と最も多く、次いで「②返済できているが余裕がない」が47%、「③余裕がなく返済が滞っている」が2%となっている。



#### 4 今後の見通し等について

質問(1)	貴社の業績について、半年後をどのように予想しておりますか。次の中から1つお選びください。
結果(1)	<p>全業種では「良くなる(①+②)」は23%、「悪くなる(④+⑤)」29%、「③横ばい」は35%、「⑥わからない」は13%になっている。(前回調査の結果：「良くなる(①+②)」24%、「悪くなる(④+⑤)」21%、「横ばい」28%)</p> <p>業種別では、建設業で「良くなる(①+②)」の割合が20%以下と少なかった。</p>



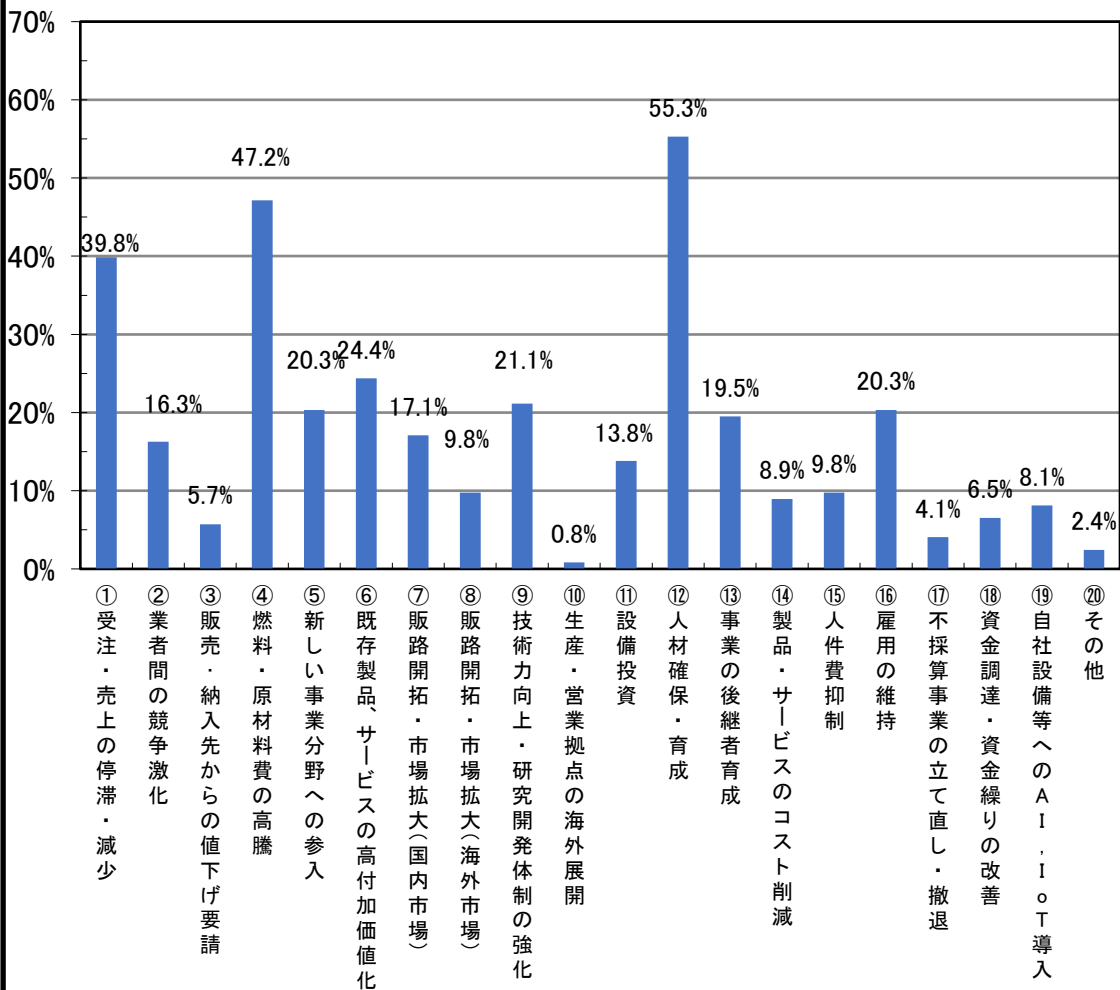
質問(2)	(1)の具体的な要因はどのようなことですか。(記述)
-------	----------------------------

結果(2)	良くなる要因(主なもの)	悪くなる要因(主なもの)
	建設業 ・不採算事業から撤退したため。	建設業 ・原材料高騰による受注減。 ・今期がイレギュラーな高額受注が多かったため。
	製造業 ・取引先の生産状況安定見込み、新事業の展開。 ・新車(海外向け)売上好調。 ・一部の業種(自動車)は半導体の供給が戻り事情が動く傾向があるが、100%まで戻らない。	製造業 ・米中貿易摩擦の悪化。 ・親会社からの注文が少なくなってしまった。
	卸・小売業 ・新規顧客の開拓。 ・コロナ以降各地で展示会が開催され弊社取扱いメーカー商品の紹介ができる見通し。	卸・小売業 ・円安進行の可能性が大きい。 ・インボイス導入により消費のさらなる低迷。
	サービス業 ・お客様の動向が良くなり、集客増は見込めるが経費増が課題となっており、利益率という点で懸念が残る。 ・インバウンド(特に中国)の旅行需要の取り込みが期待できるため。	サービス業 ・原材料費・人件費・広告宣伝費・水道光熱費を中心とした経費の上昇、人手不足、宿泊費への価格転嫁ハードルが高いなど。
	<b>横ばい要因(主なもの)</b>	
	建設業 ・現在受注予定が横ばいになりそう。プラスアルファはありそう。	
	製造業 ・業界全体的にやや下降傾向を実感しておりますが、顧客とのコミュニケーションの強化、設備増強による生産性向上により横ばいを予想。	
	卸・小売業 ・競争激化。 ・取引先の減少(コロナのため)。	
	サービス業 ・原材料の高騰、コロナ、インフルエンザ感染症の状況等。	

質問(3) 貴社にとって、今後において重点的に取り組む必要があると考えている課題は何ですか。次の中からお選びください。(複数回答可)

結果(3) 「⑫人材確保・育成」が55.3%と回答企業の半数以上が課題に感じているという結果になっている。  
 現在は、売り手市場であるため、給与や福利厚生が良いところに人材が集中している。しかしながら、中小企業が大企業と同じ待遇で人材を確保するのは難しく、人手不足感が強まっているように思われる。  
 前回調査に比べて、「④燃料・原材料費の高騰」の割合が大きく減少した。(65.4%→47.2%)

### 今後の経営課題（全業種）

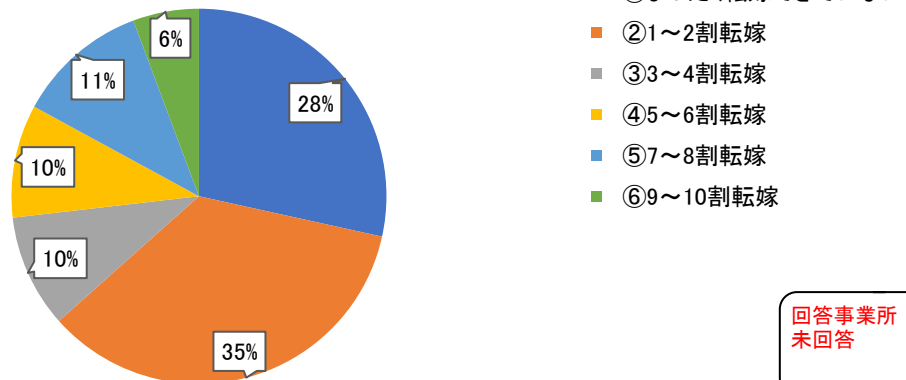


回答数 432  
 回答事業所 123

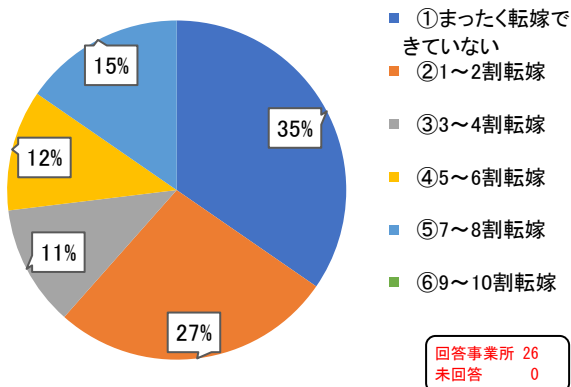
## 5 価格転嫁について

質問 (1)	現在、原材料やエネルギー価格高止まりのほか、人件費の上昇、円安の進行による輸入コストの上昇など、企業を取り巻く経営環境は厳しさが増えています。そういった中で、自社の主な商品・サービスにおいてコスト上昇分をどの程度転嫁できているでしょうか。次の中から1つお選びください。
結果 (1)	<p>全業種でみると「②1~2割転嫁」が35%ともっとも多く、次いで「①まったく転嫁できていない」が28%、「⑤7~8割転嫁」が11%となっている。</p> <p>結果を見ると、顧客離れなど不安要素が大きいものの、原材料等の高騰が経営を圧迫しており、価格転嫁に踏み切る事業所が増えてきているように感じられる。</p>

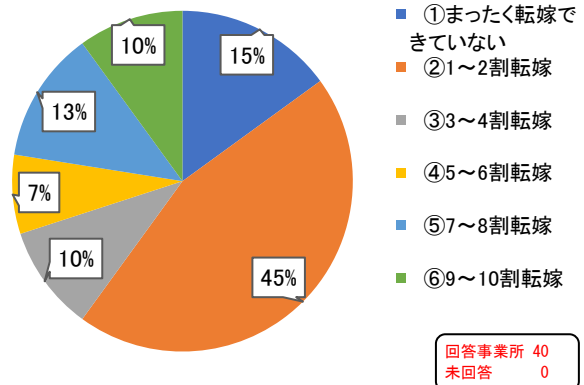
### 価格転嫁の状況 全業種



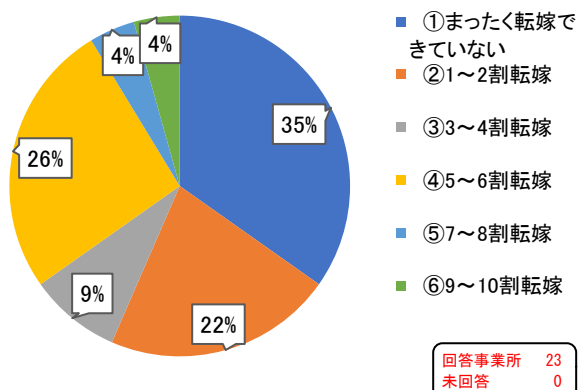
### 価格転嫁の状況 建設業



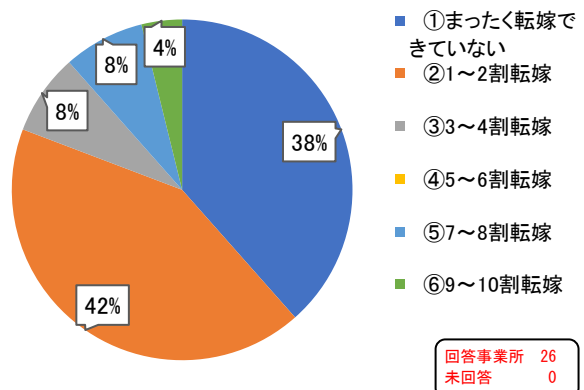
### 価格転嫁の状況 製造業



### 価格転嫁の状況 卸・小売業



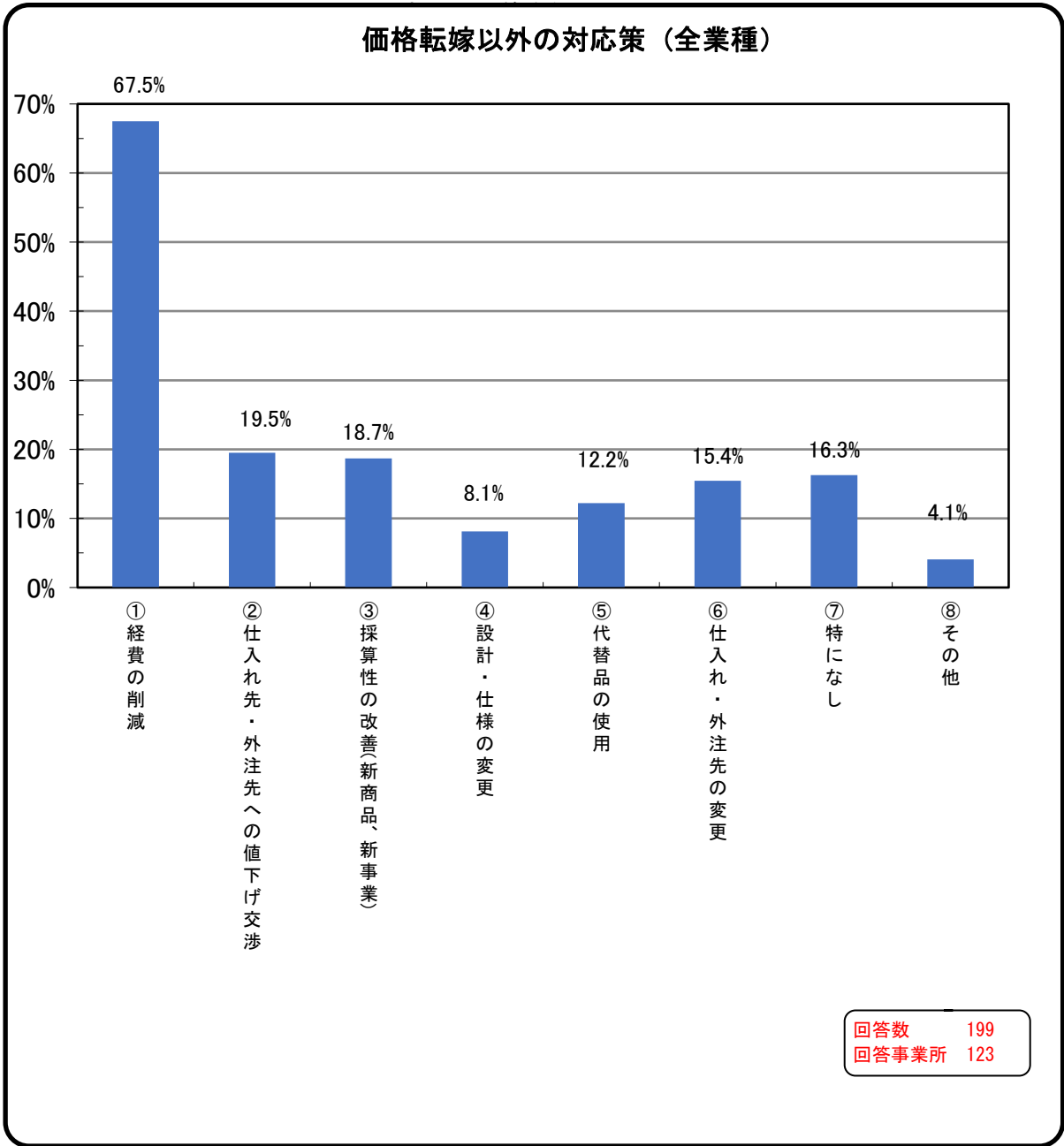
### 価格転嫁の状況 サービス業





質問(2) コストの上昇に対して、価格転嫁以外の対応策は講じていますでしょうか。  
次の中からお選びください。(複数回答可)

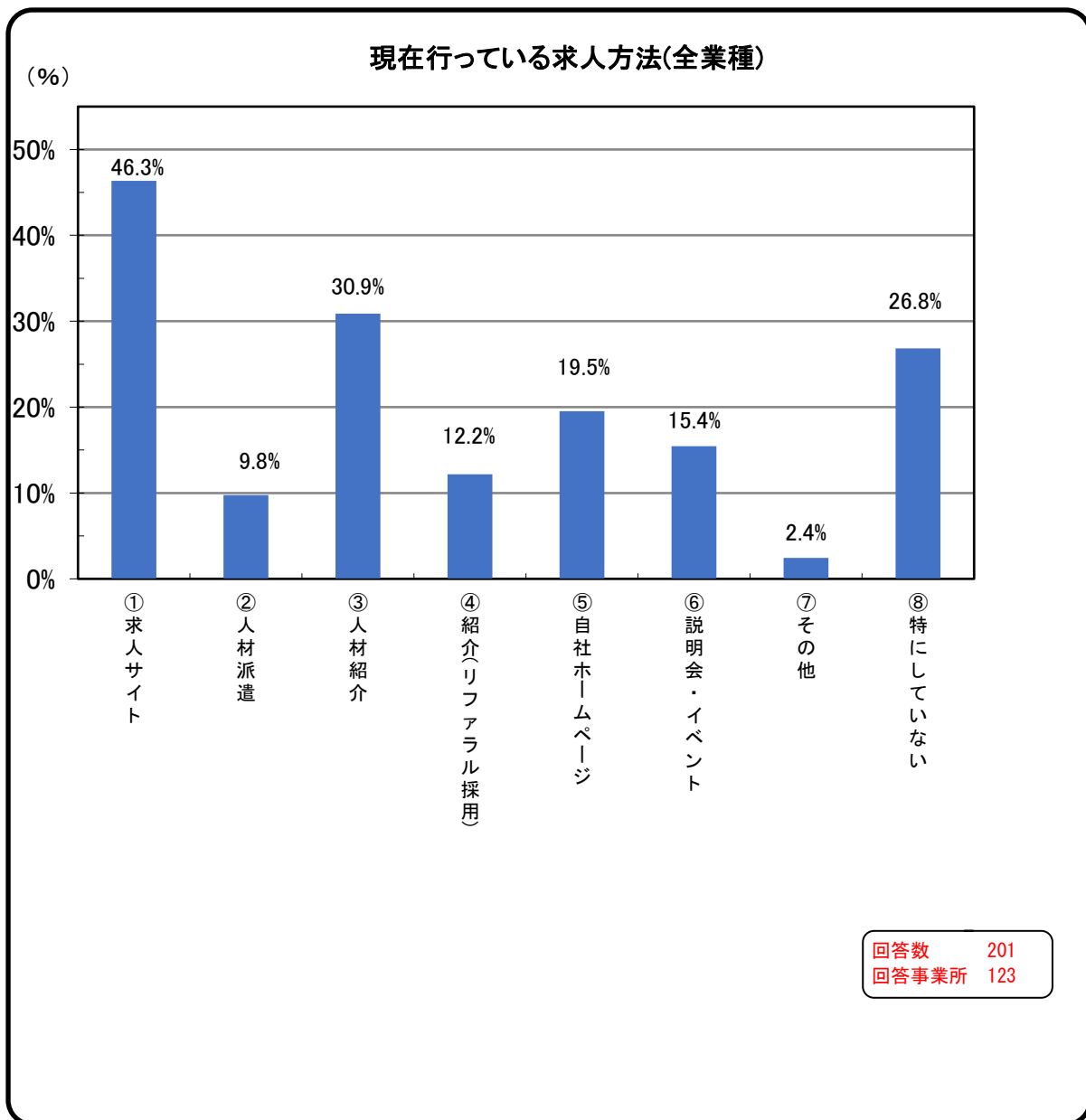
結果(2) 「①経費の削減」が67.5%と非常に高い値となっており、多くの企業が経費の削減によりコストの上昇に対応しているという結果となった。  
ただ、どの企業も試行錯誤しながら経費の削減に努めているが、それ以上に原材料の高騰が負担となっており、収益性の改善には繋がっていない様に感じられる。



## 6 採用について

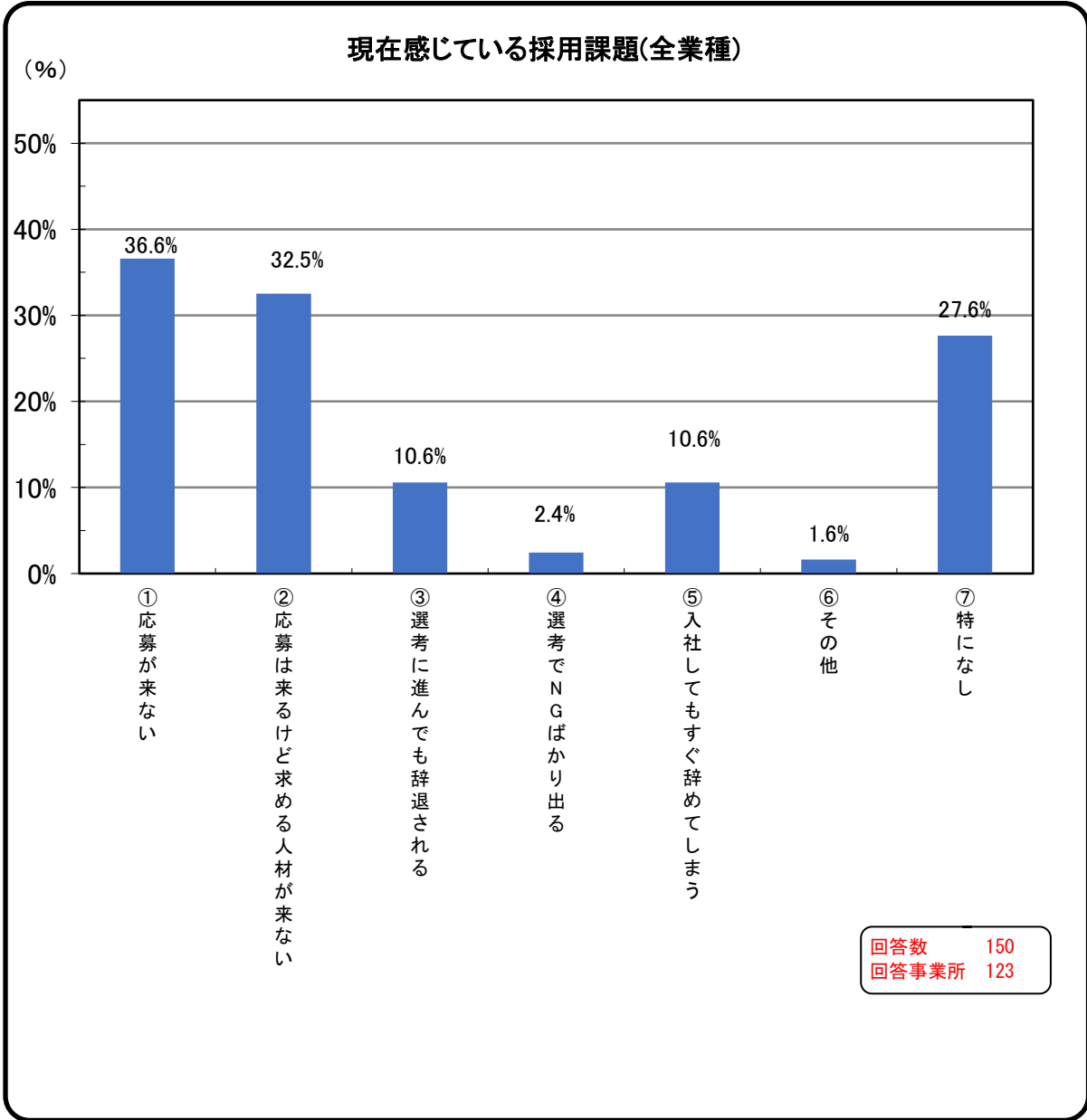
質問(1)	どのような方法で求人を行っていますか。次の中からお選びください。(複数回答可)
-------	---

結果(1)	「①求人サイト」が46.3%となっており、多くの企業が求人サイトにて求人を行っている一方で、「⑧特にしていない」が26.8%と求人を行っていない企業も一定数あるという結果となった。
-------	--



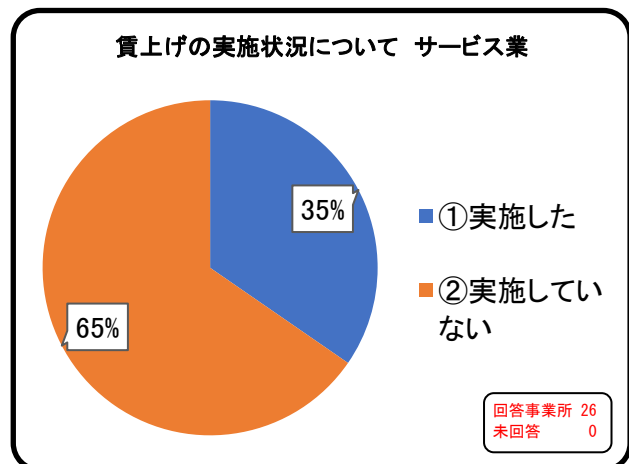
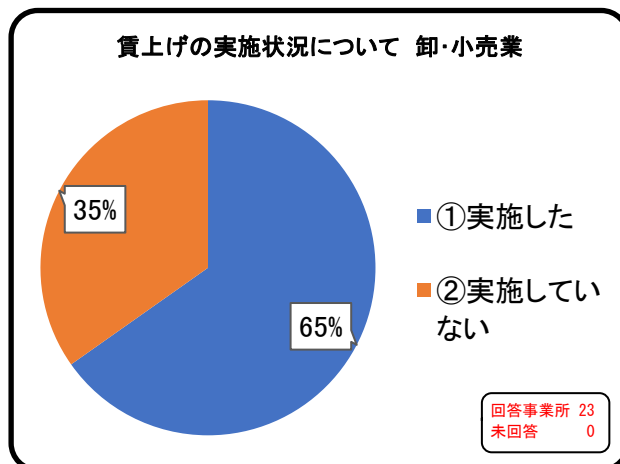
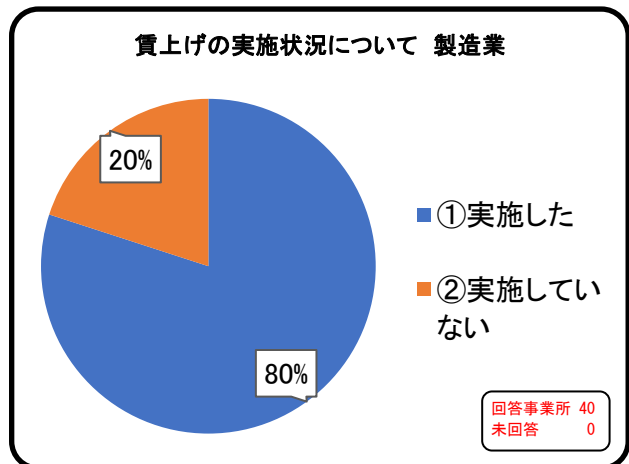
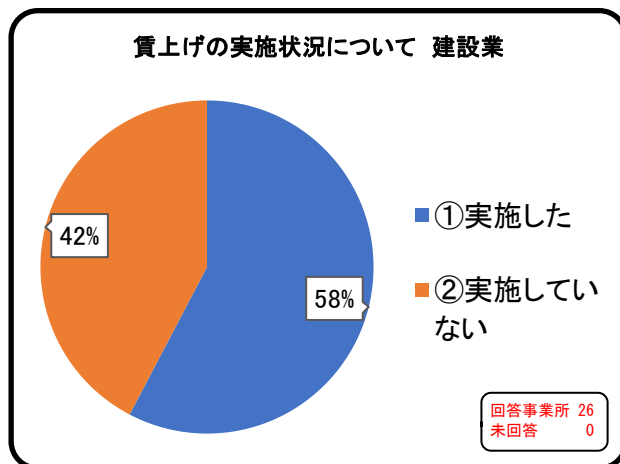
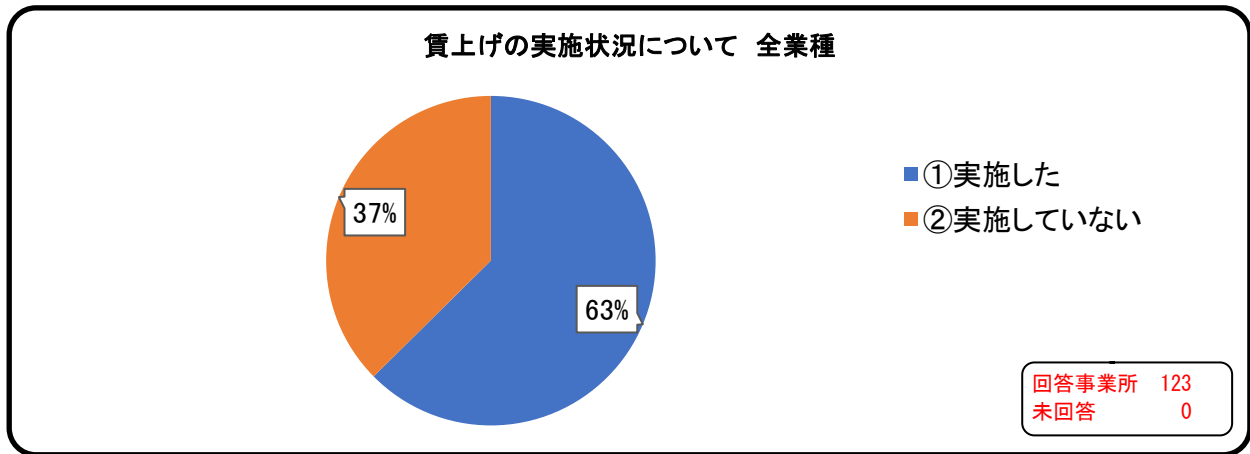
質問(2) 現在の貴社の採用課題は何ですか。次の中からお選びください。(複数回答可)

結果(2) 「①応募が来ない」「②応募は来るけど求める人材が来ない」がそれぞれ36.6%、32.5%となっている。  
また、「⑦特になし」が27.6%となっており、70%以上の企業は何らかの採用課題を抱えているという結果になった。



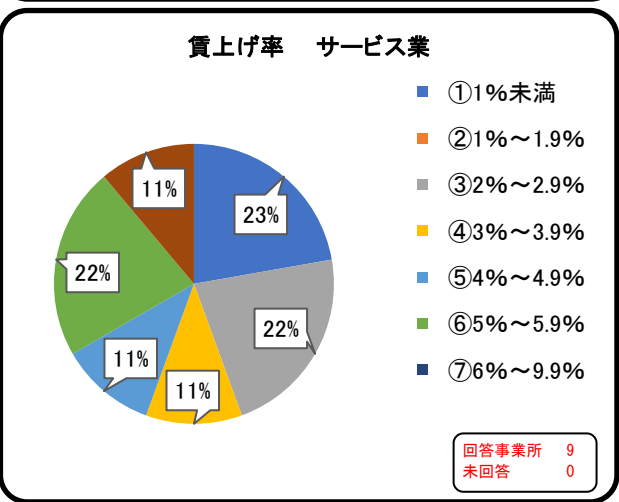
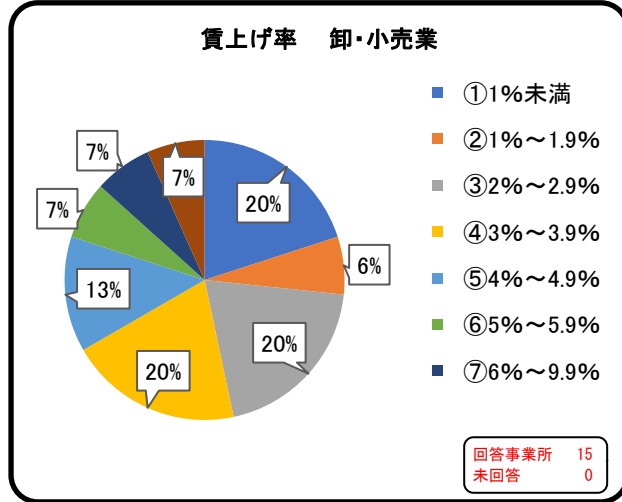
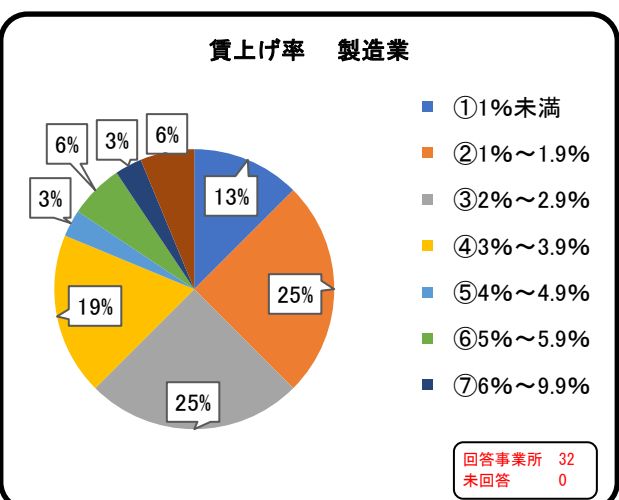
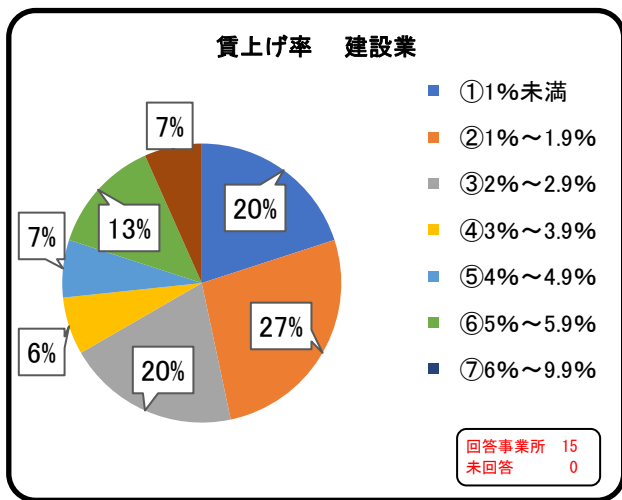
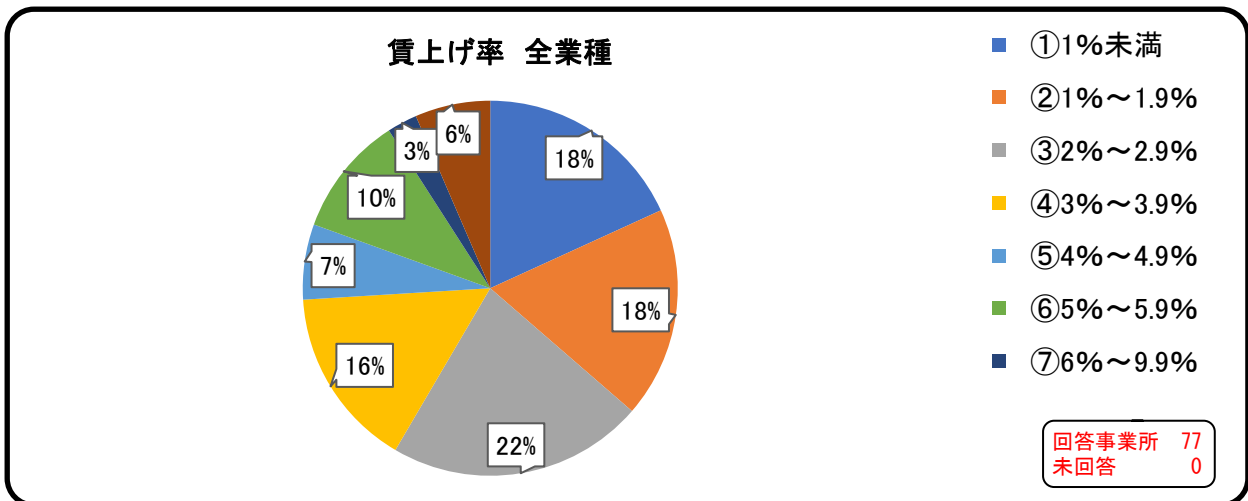
## 7 賃上げについて

質問 (1)	今年度賃上げを実施しましたか。次の中から1つお選びください。
結果 (1)	全体では、回答企業の半数以上が賃上げを実施したという結果となっている。 業種別にみると製造業で80%と非常に多くの企業が賃上げを実施したという結果となった。



質問（２） (1)で「①実施した」と回答した方に伺います。賃上げ率(2022年度比)はどの程度ですか。次の中から1つお選びください。

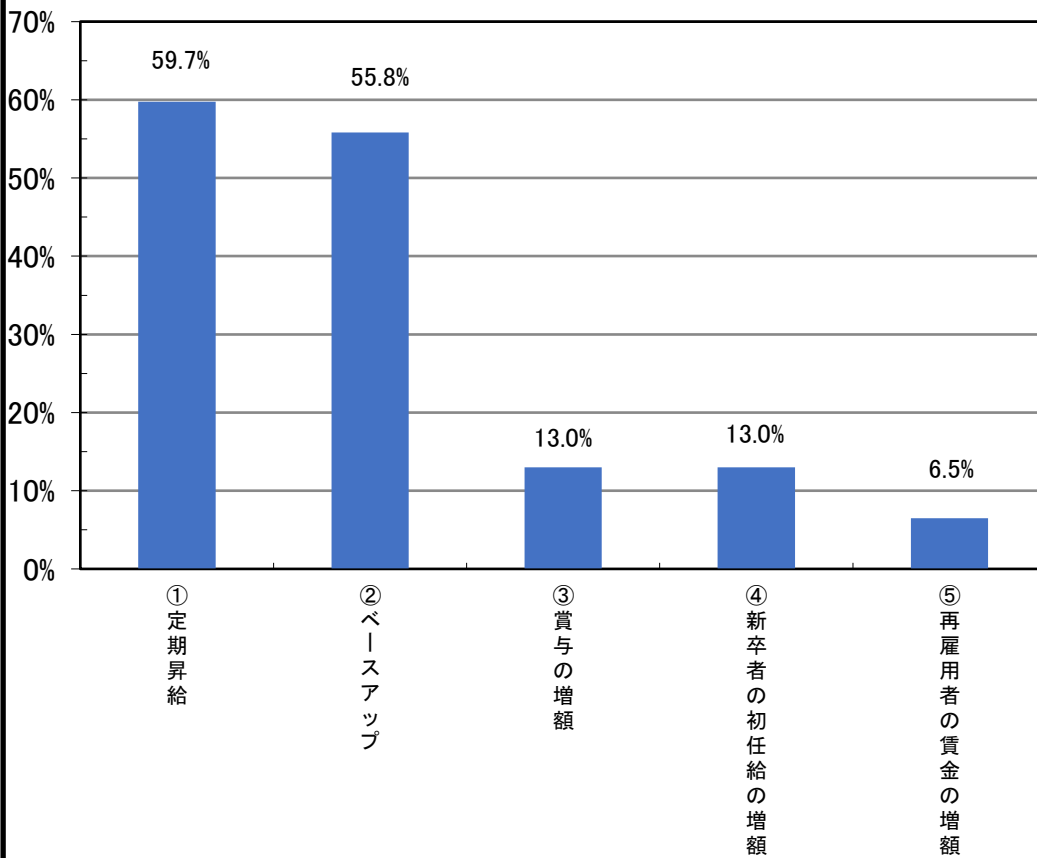
結果（２） 全業種で見ると、3%未満で半数以上を占める結果となった。業種別に見ると、サービス業で5%以上が33%となっており、ほかの業種に比べ賃上げ率が高くなっている。



質問 (3) (1)で「①実施した」と回答した方に伺います。賃上げの内容は何ですか。次の中からお選びください。(複数回答可)

結果 (3) 「①定期昇給」「②ベースアップ」がともに50%を超えており、この2つが賃上げ内容のスタンダードになっている。

賃上げの内容 (全業種)

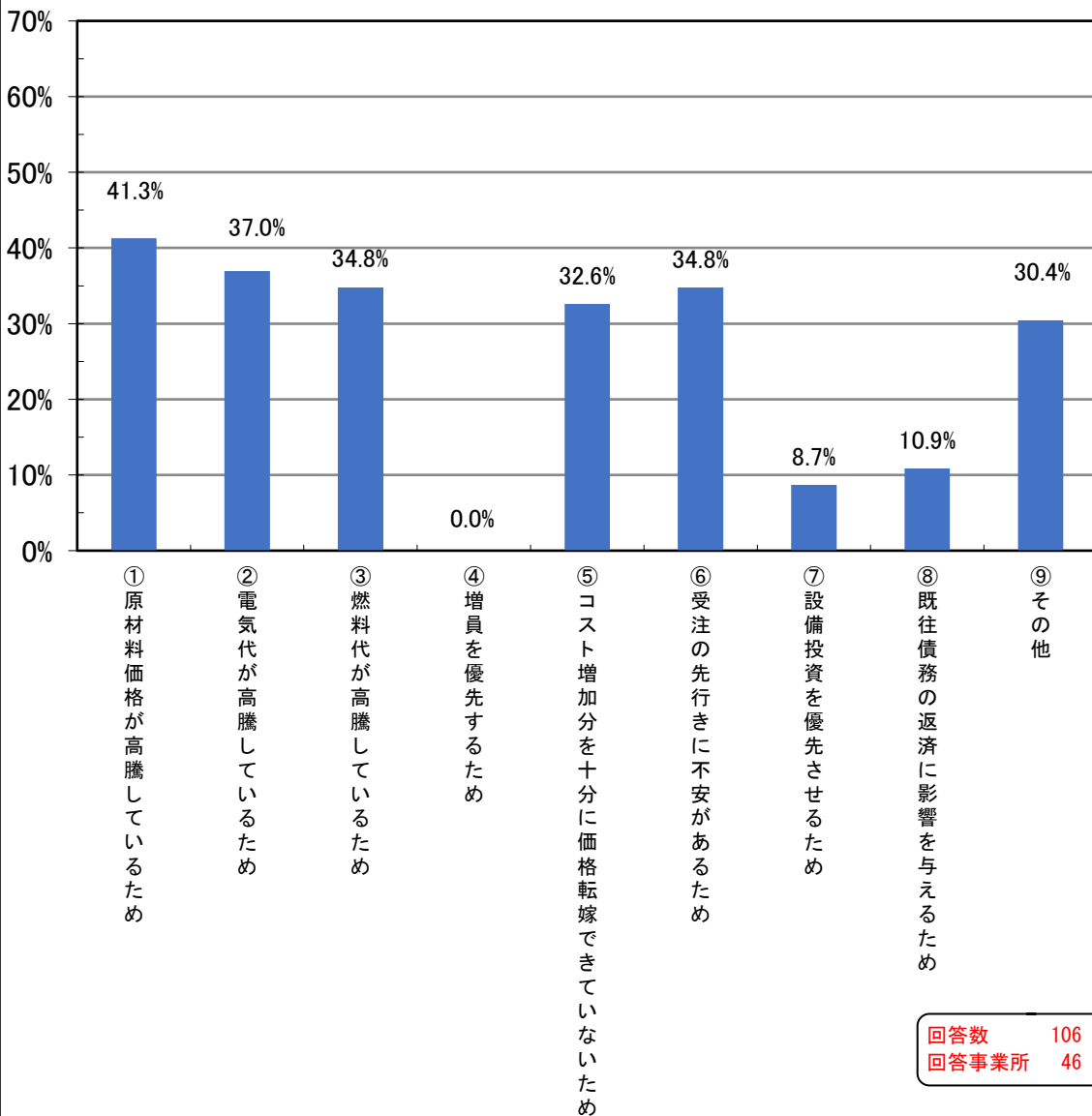


回答数 114  
回答事業所 77

質問 (4) (1) 「②実施していない」と回答した方に伺います。賃上げをしない理由は何ですか。次の中からお選びください。(複数回答可)

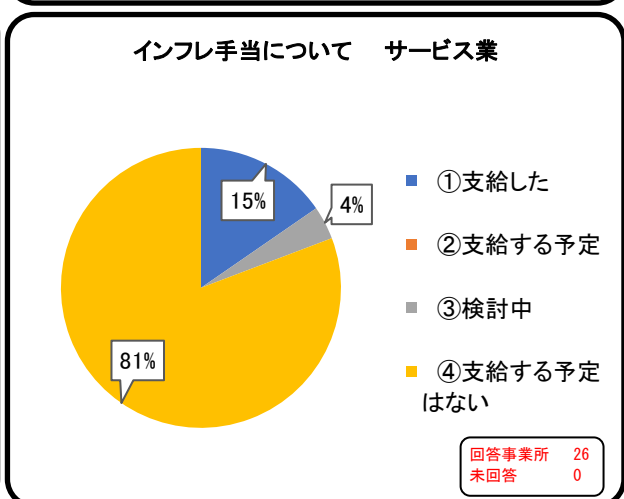
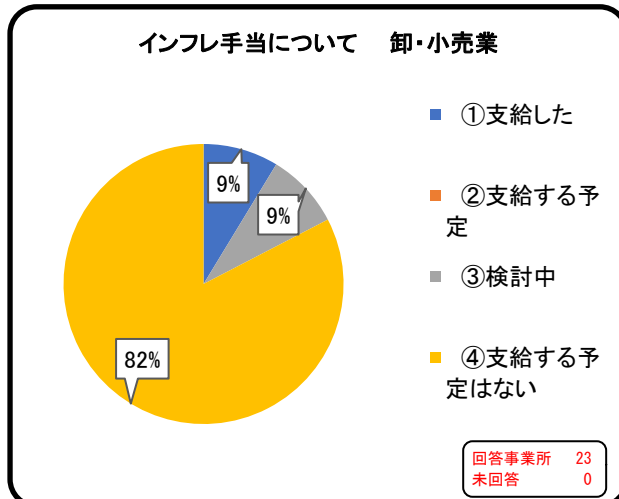
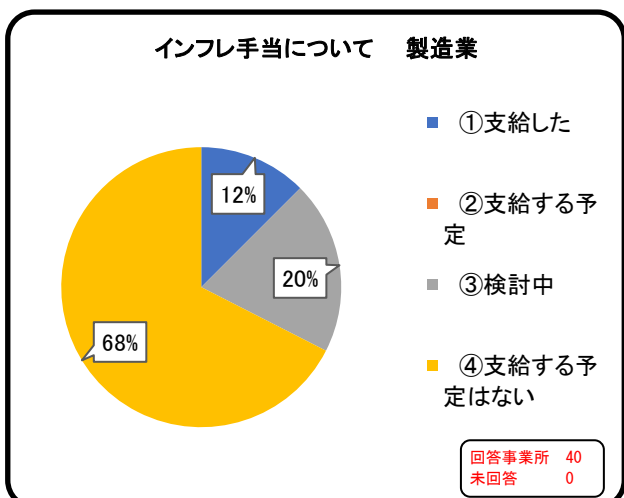
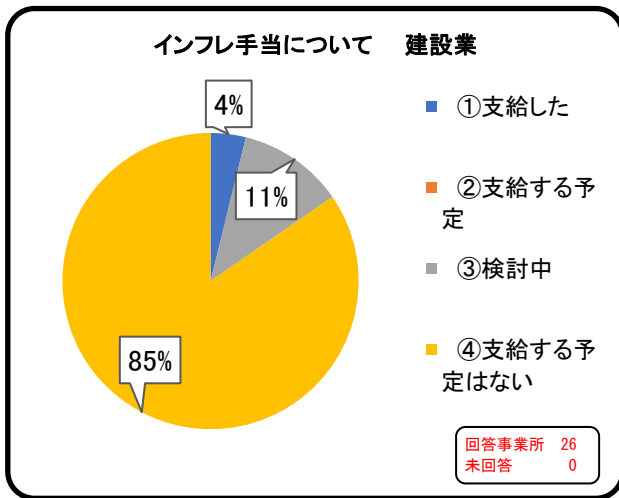
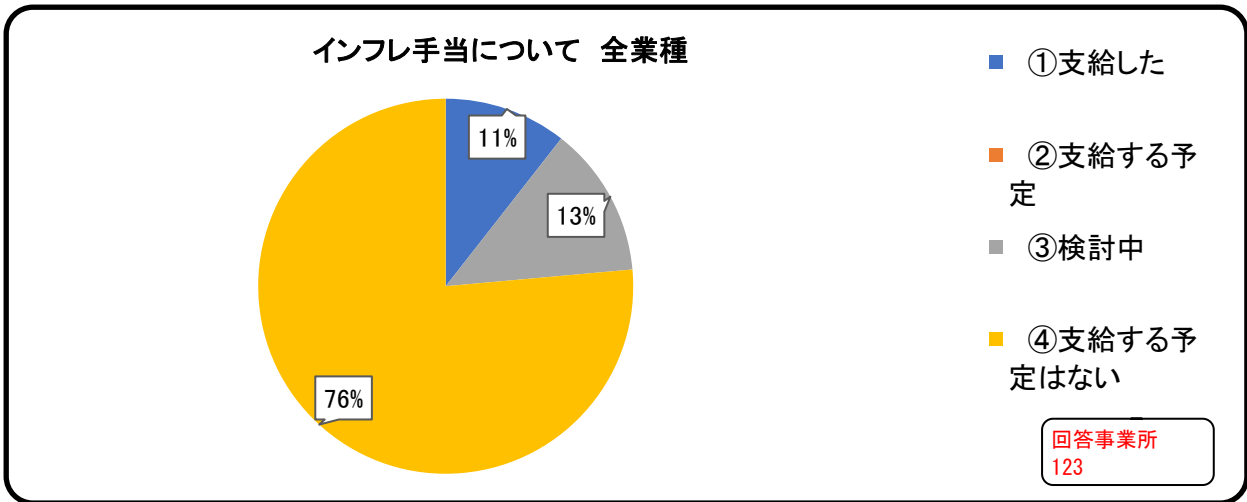
結果 (4) 「①原材料価格が高騰しているため」が41.3%となっており、原材料価格の高騰により経費がかさみ、賃上げをするのが難しいという企業が多いという結果となっている。  
「④増員を優先させるため」が0%、「⑦設備投資を優先させるため」が8.7%となっており、賃上げより優先すべきことがあるというよりは、賃上げをしたくてもできないといった企業が多いということが読み取れる。

賃上げをしない理由 (全業種)



質問 (5) 最近の急激な物価上昇に伴い、従業員に「インフレ手当」(類するものを含む)を支給しましたか。

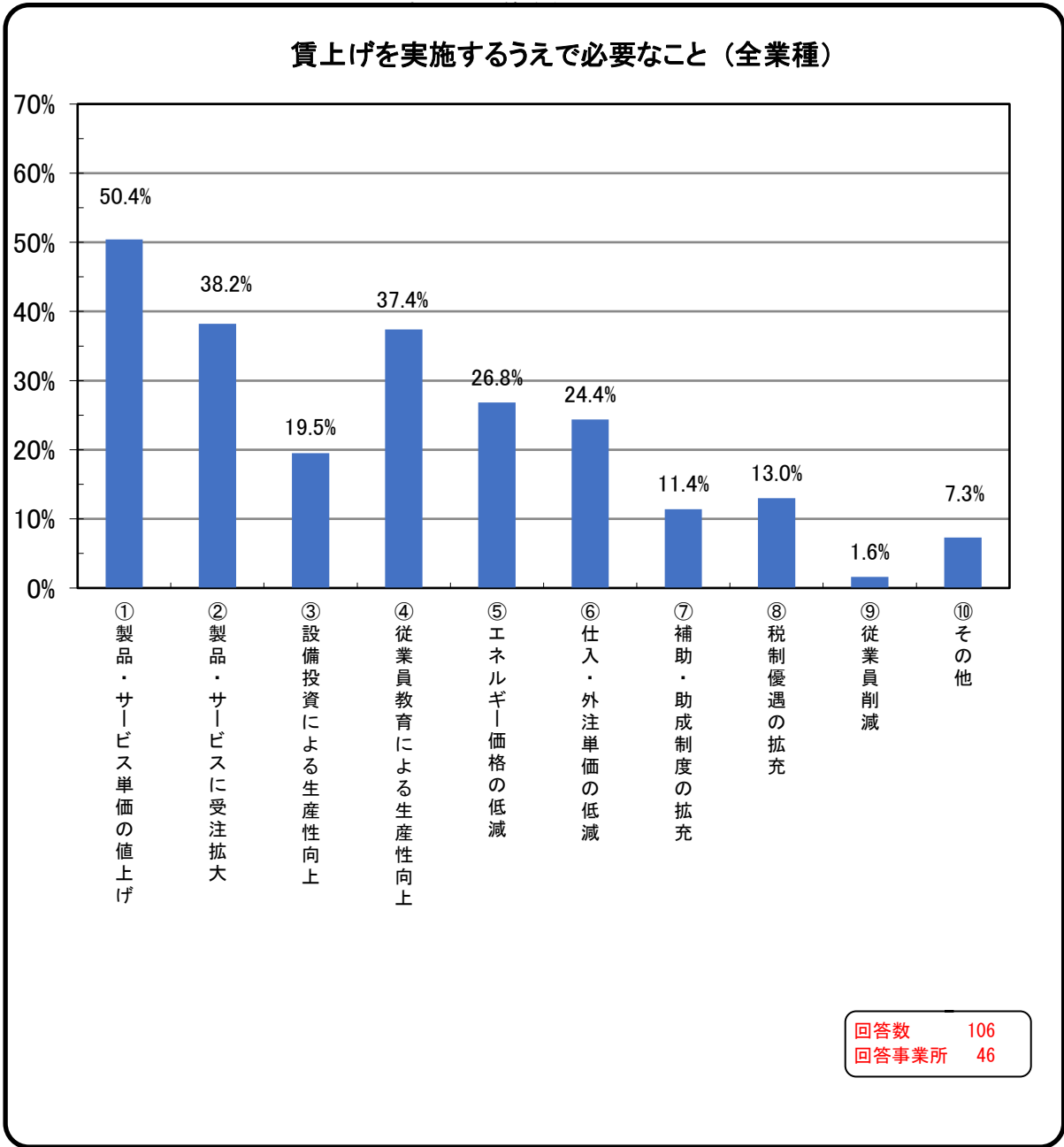
結果 (5) 全業種で見ると、「④支給する予定はない」が76%と高い割合になっている。業種別にみても、どの業種においても「④支給する予定はない」が高い割合となっており、原材料価格等の高騰の影響により、インフレ手当を支給できない企業が多いと思われる。





質問 (6) 賃上げを実施するうえで必要なことは次のうちどれですか。(複数回答可)

結果 (6) 「①製品・サービス単価の値上げ」が50%を超えており、原材料価格高騰の影響もあり、製品・サービスの値上げを通して売上げを上げることが、賃上げを実施するうえで必要と考えている企業が多い。  
また、従業員教育による生産性向上が必要と考えている企業が4割程度おり、従業員の能力向上による生産性向上が賃上げにつながると考えている企業が一定数いる。

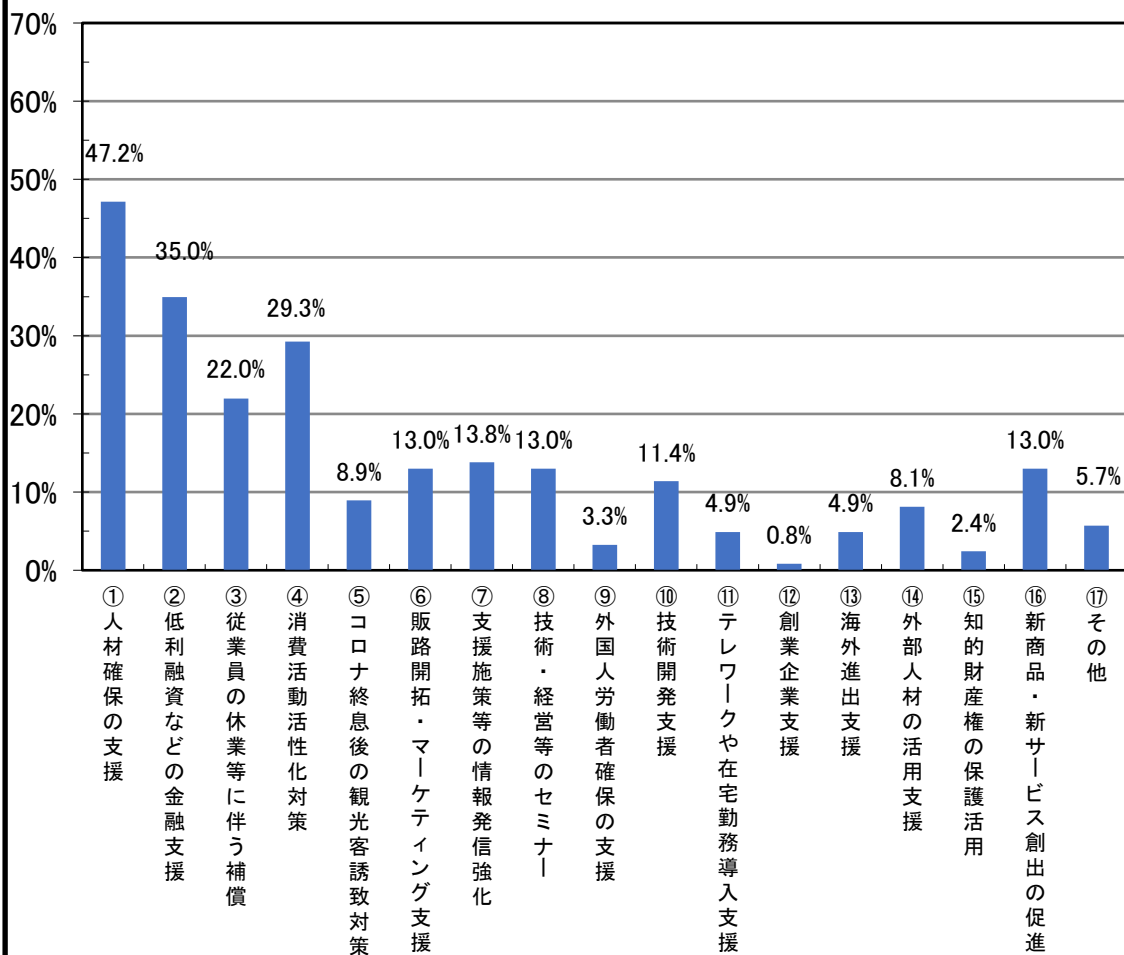


## 8 自治体等の中小企業支援施策について

質問(1)	今後充実すべきだと思われるものはどのようなものですか。(複数回答可)
-------	------------------------------------

結果(1)	<p>「①人材確保の支援」が47.2%と最も高く、次いで「②低利融資などの金融支援」35.0%、「④消費活動活性化対策」29.3%となっている。</p> <p>中小企業にとって人材確保の問題は優先して解決すべき課題であるが、半数近くの企業が行政によるさらなる支援を求めているという結果になった。</p>
-------	---

今後充実すべき中小企業支援施策(全業種)



回答数 291  
回答事業所 123

## 9 その他

質問(1)	その他の意見等がありましたら、記入してください。
-------	--------------------------

結果(1)	意見等	
	建設業	特になし
	製造業	特になし
	卸小売業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・政府は選挙対策の無駄なバラマキはやめて、税金の有効活用をしっかりと模索すべき</li> <li>・しっかりとした考えのもと、一律配布ではなく区別と差別をしっかりとすべきではないか。</li> <li>・景気の後退や物価の高騰で事業の継続が難しい。特に物価が下がってほしい。</li> </ul>
	サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・信頼できる事業者同士のマッチングを期待します。勉強やコンサル導入・設備投資や新規施策をするにしてもネットの不確かな情報が多く、信頼ができない。また、設備投資による休業になった際の従業員雇用維持のための休業補償の強化をしてほしい。</li> </ul>
	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コロナによる影響が特に大きかった業種について借入金返済のリスケジュールを金融機関に要請して欲しい。</li> </ul>