

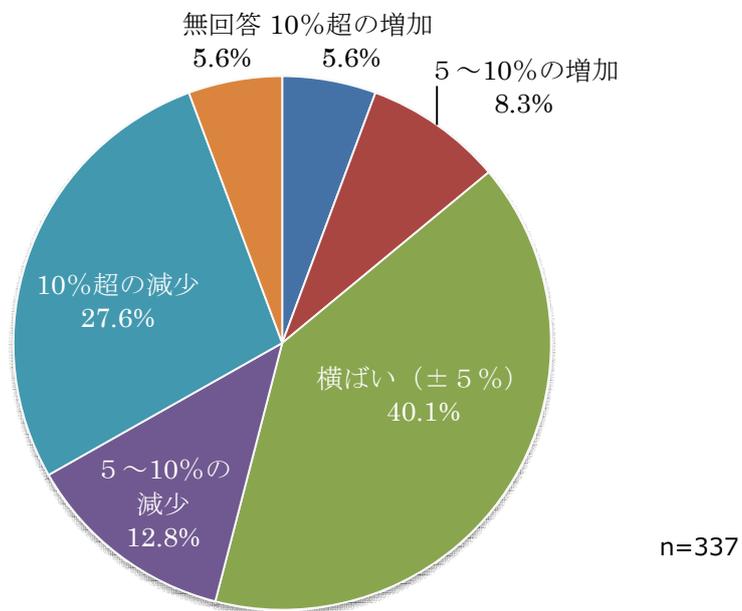
## 2. 経営動向について

### 問7. 売上高・営業利益

直近年度の売上高・営業利益は、前年度と比べてどの程度増減しているか伺います。(対前年比較)【SA】

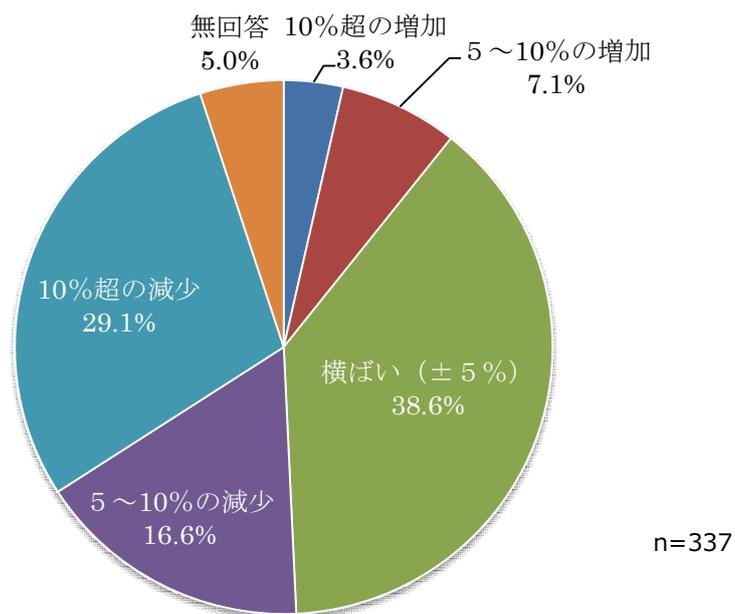
#### 【売上高】

最も多いのは「横ばい(±5%)」(40.1%)である。次いで「10%超の減少」(27.6%)、「5~10%の減少」(12.8%)の順である。



【営業利益】

最も多いのは「横ばい（±5%）」（38.6%）である。次いで「10%超の減少」（29.1%）、  
「5～10%の減少」（16.6%）の順である。

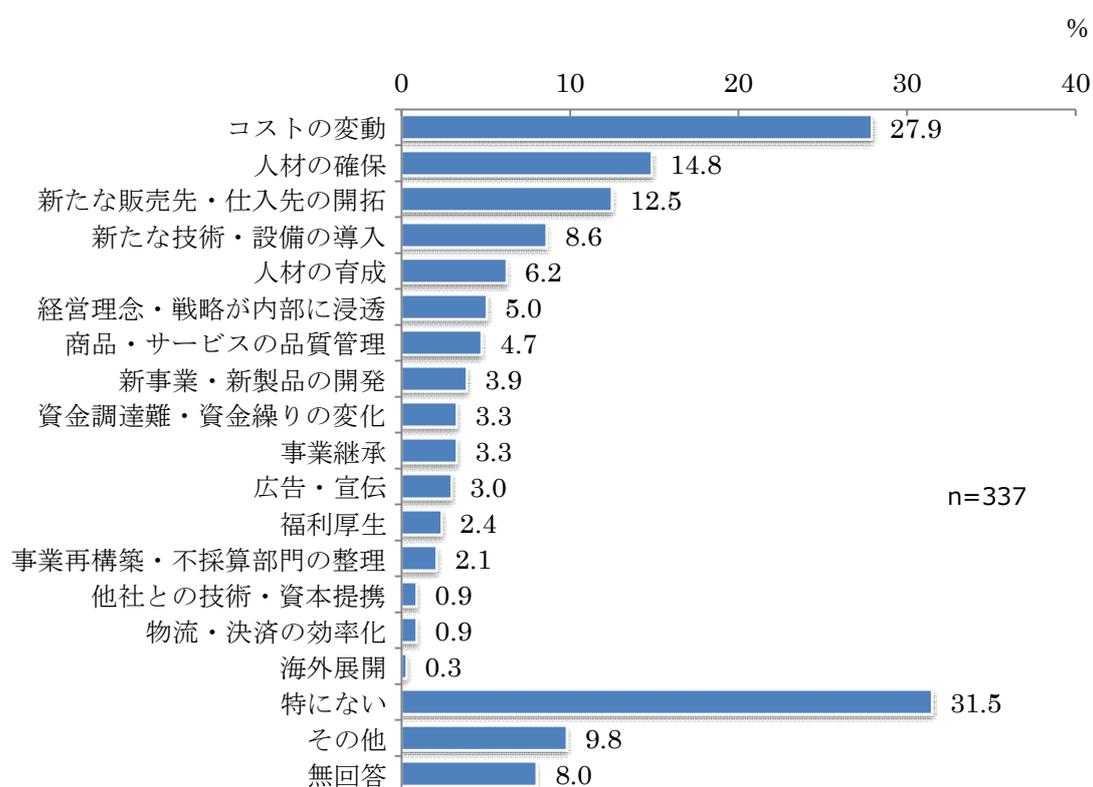


## 問8. 内部要因

直近年度の売上高・営業利益の増減につながった内部要因について伺います。

【MA】

最も多いのは「特にない」(31.5%)である。次いで「コストの変動」(27.9%)、「人材の確保」(14.8%)の順である。

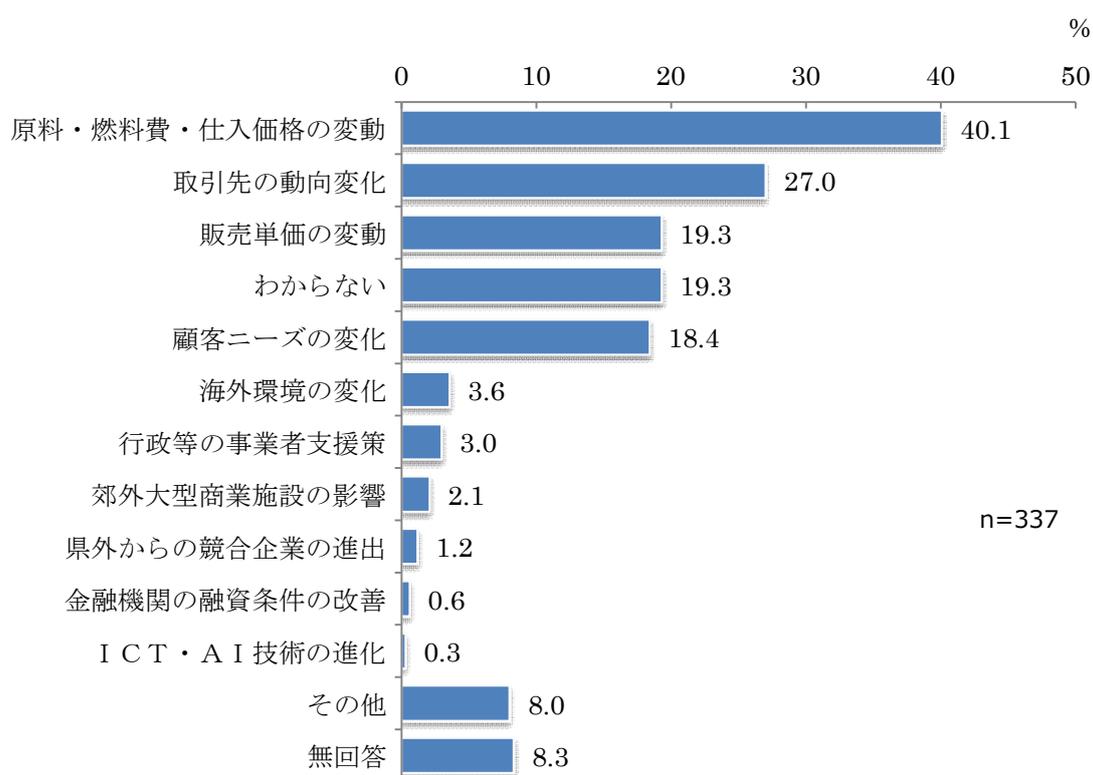


## 問9. 外部要因

直近年度の売上高・営業利益の増減につながった外部要因について伺います。

【MA】

最も多いのは「原料・燃料費・仕入価格の変動」(40.1%)である。次いで「取引先の動向変化」(27.0%)、「販売単価の変動」(19.3%)の順である。

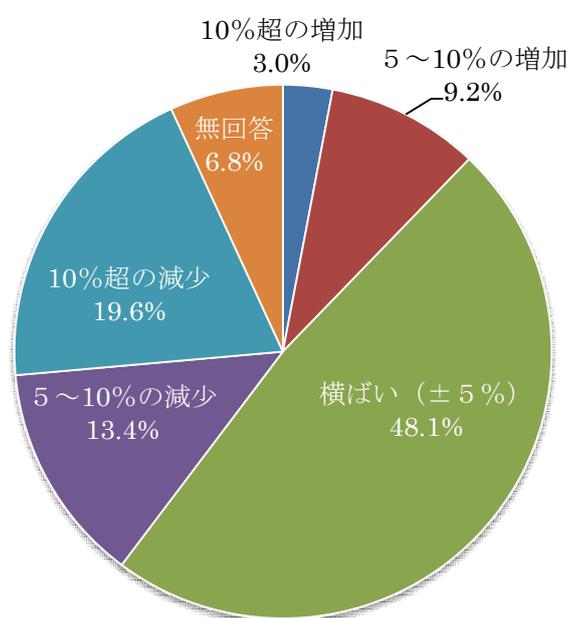


## 問10. 売上高・営業利益の見通し

この先1年間の売上高・営業利益の見通しについて伺います。【SA】

### 【売上高】

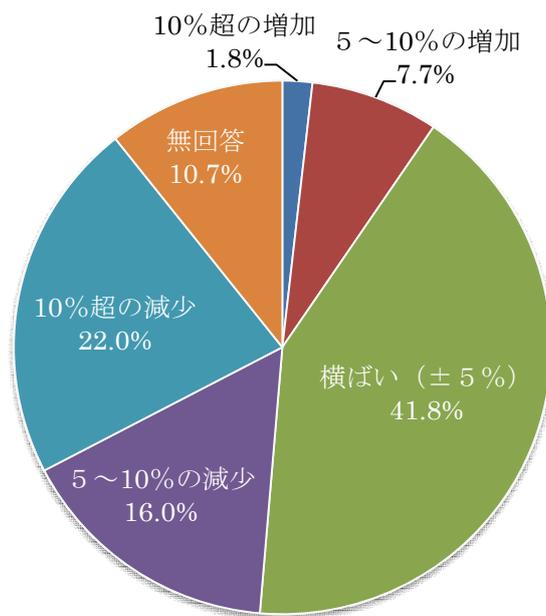
最も多いのは「横ばい（±5%）」（48.1%）である。次いで「10%超の減少」（19.6%）、  
「5～10%の減少」（13.4%）の順である。



n=337

【営業利益】

最も多いのは「横ばい（±5%）」（41.8%）である。次いで「10%超の減少」（22.0%）、  
「5～10%の減少」（16.0%）の順である。

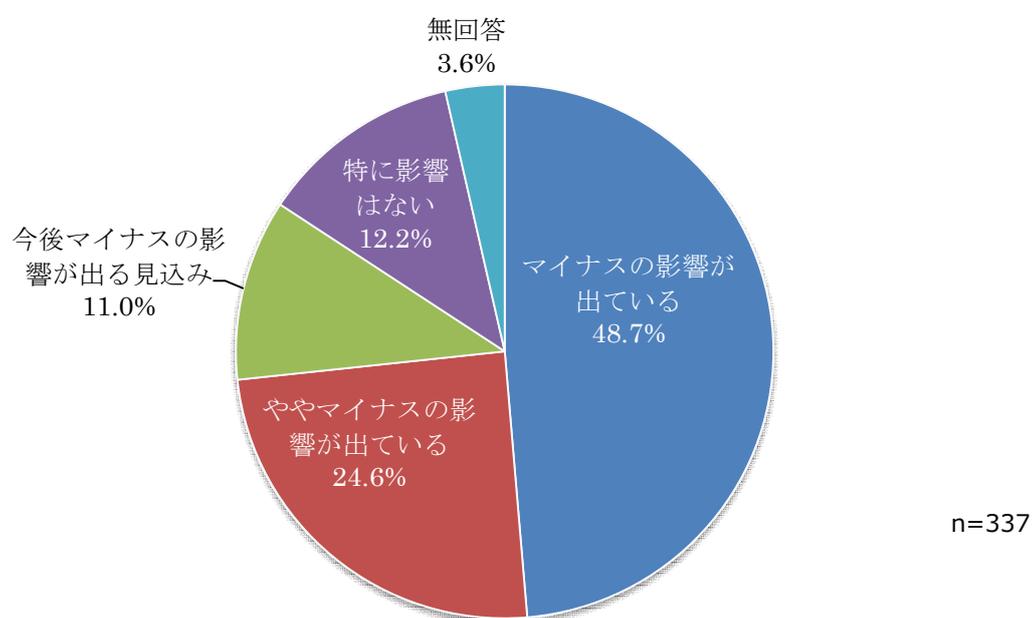


n=337

## 問11. 物価高騰の影響

昨今の物価高騰による経営への影響について伺います。【SA】

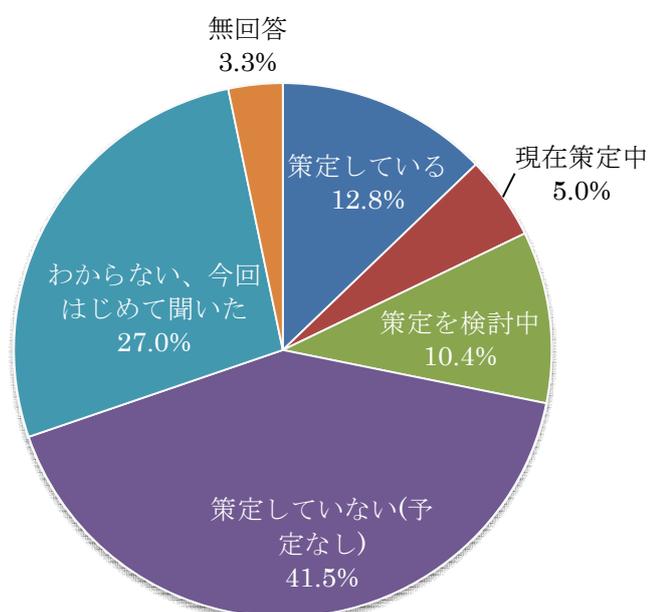
最も多いのは「マイナスの影響が出ている」(48.7%)である。次いで「ややマイナスの影響が出ている」(24.6%)、「特に影響はない」(12.2%)の順である。



## 問12. 事業継続計画（BCP）

事業継続計画（BCP）の策定状況について伺います。【SA】

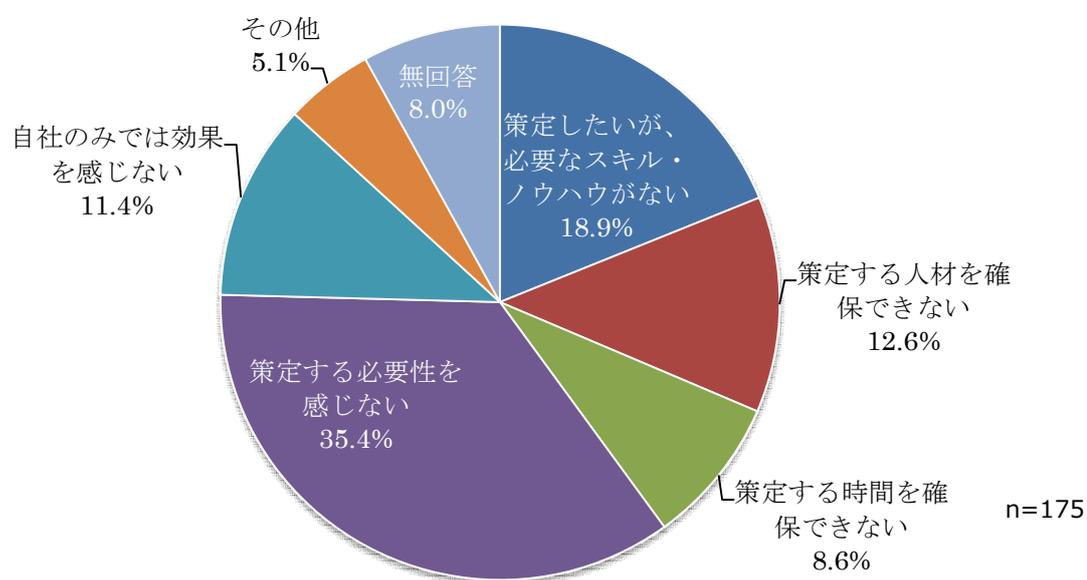
最も多いのは「策定していない(予定なし)」(41.5%)である。次いで「わからない、今回はじめて聞いた」(27.0%)、「策定している」(12.8%)の順である。



### 問13. 「検討中」「策定していない（予定ない）」の理由

問12で「3. 策定を検討中」「4. 策定していない（予定なし）」と回答した方に、その理由を伺います。【MA】

最も多いのは「策定する必要性を感じない」（35.4%）である。次いで「策定したいが、必要なスキル・ノウハウがない」（18.9%）、「策定する人材を確保できない」（12.6%）の順である。

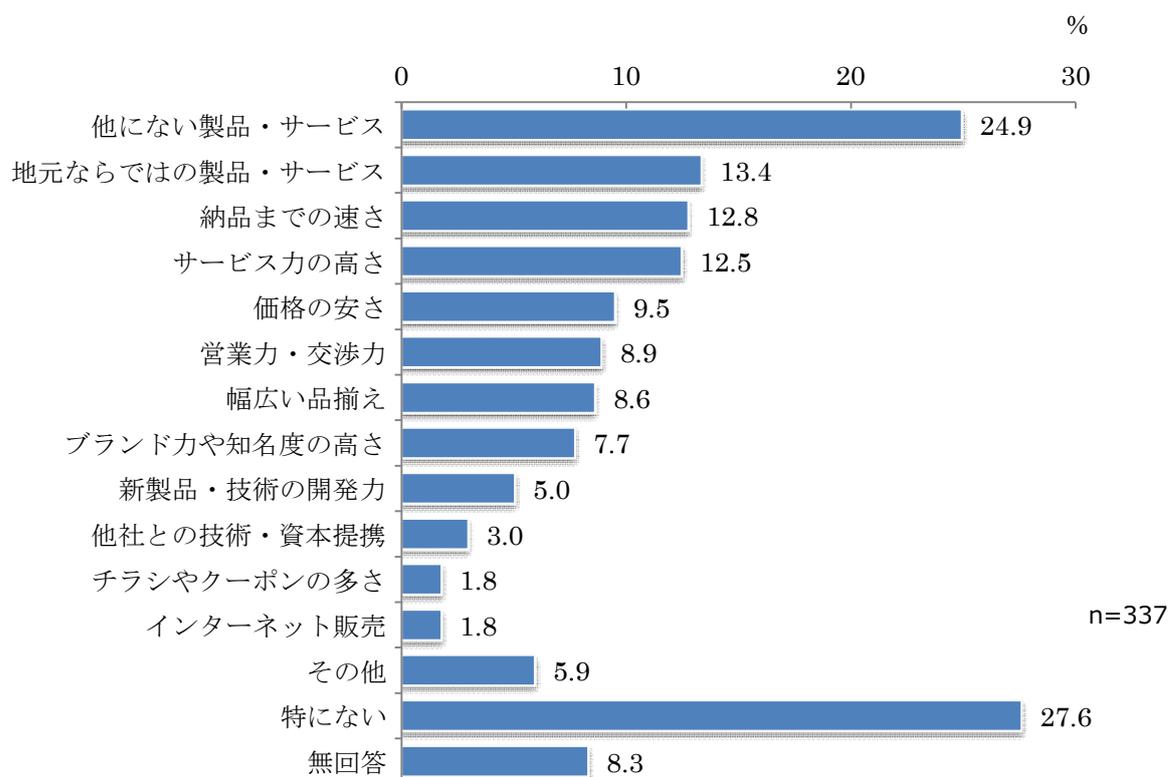


#### 問14. 事業の強み

貴事業の強みについて伺います。【MA】

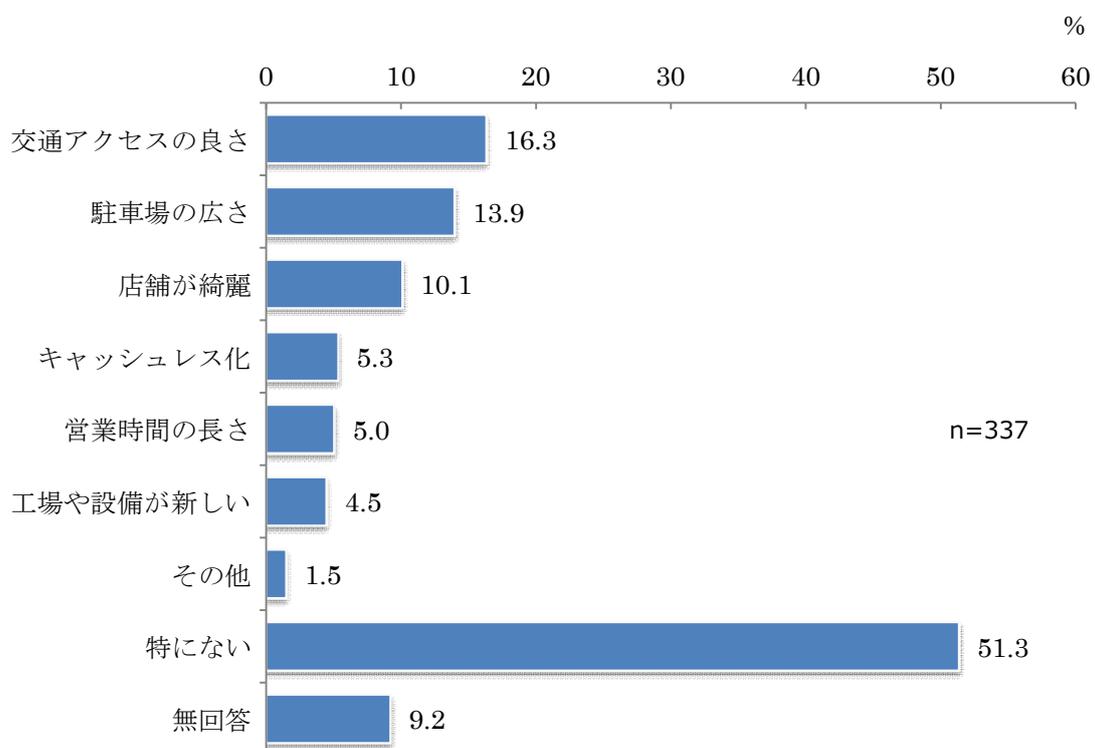
##### 【製品・サービス】

最も多いのは「特にない」(27.6%)である。次いで「他にない製品・サービス」(24.9%)、「地元ならではの製品・サービス」(13.4%)の順である。



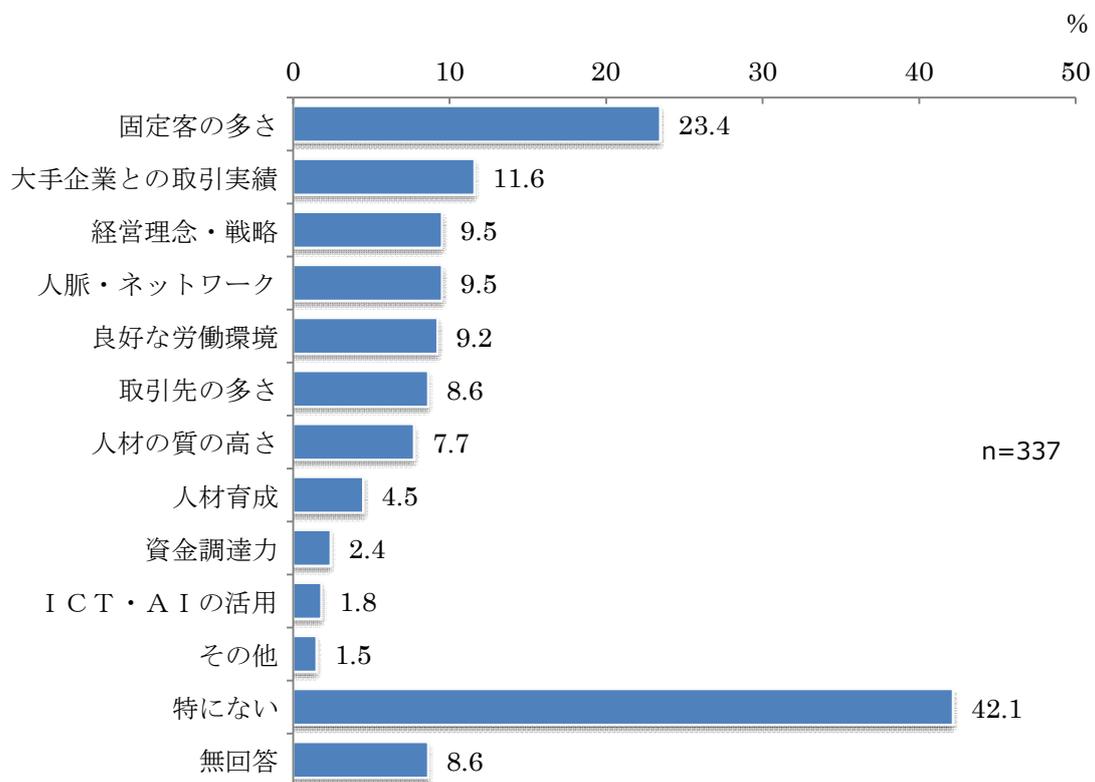
### 【店舗や設備】

最も多いのは「特にない」(51.3%)である。次いで「交通アクセスの良さ」(16.3%)、「駐車場の広さ」(13.9%)の順である。



### 【その他】

最も多いのは「特にない」(42.1%)である。次いで「固定客の多さ」(23.4%)、「大手企業との取引実績」(11.6%)の順である。

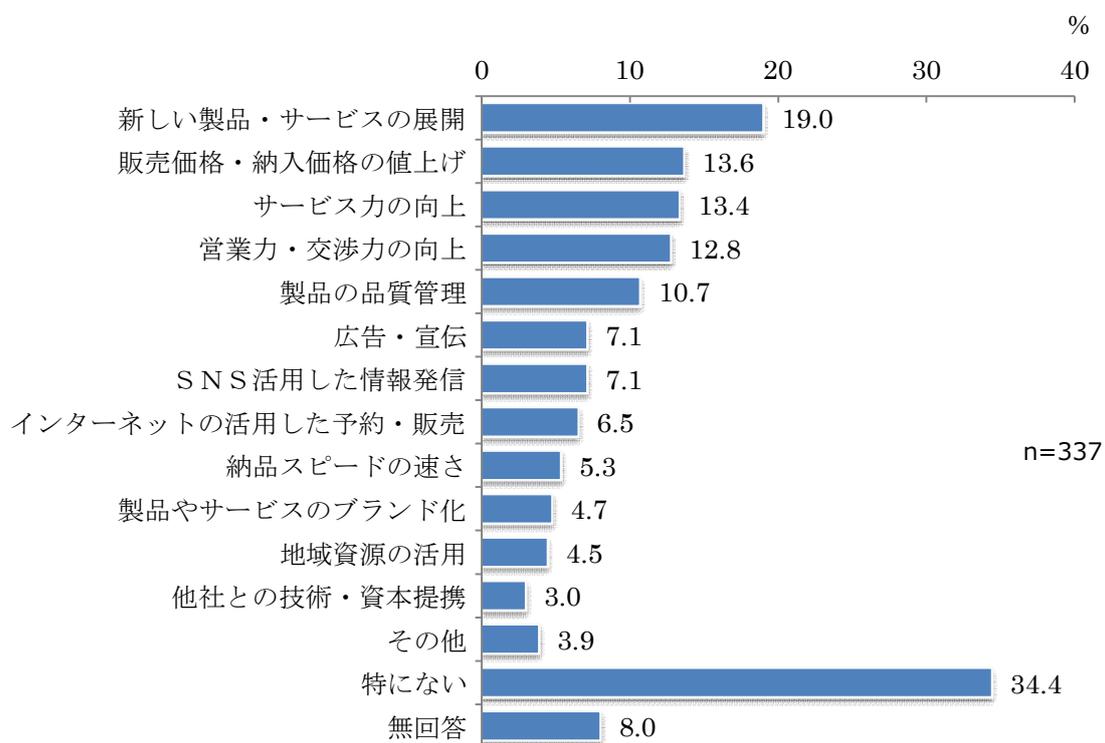


## 問15. 事業の課題

貴事業の課題について伺います。【MA】

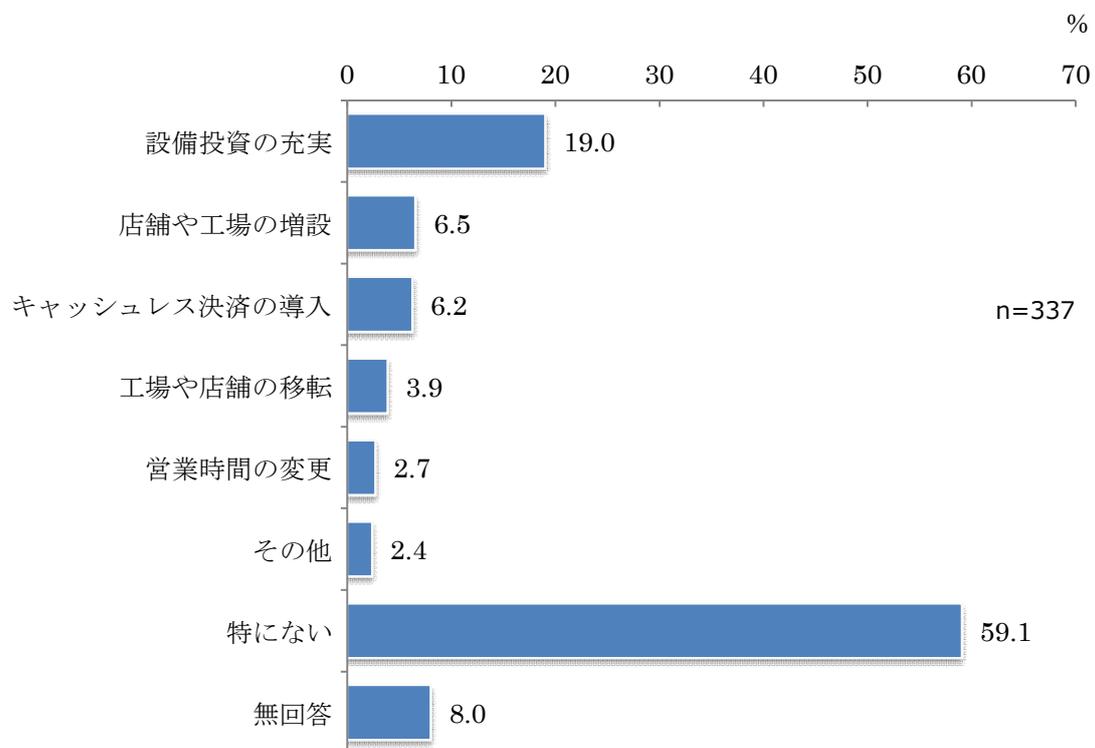
### 【製品・サービス】

最も多いのは「特にない」(34.4%)である。次いで「新しい製品・サービスの展開」(19.0%)、「販売価格・納入価格の値上げ」(13.6%)の順である。



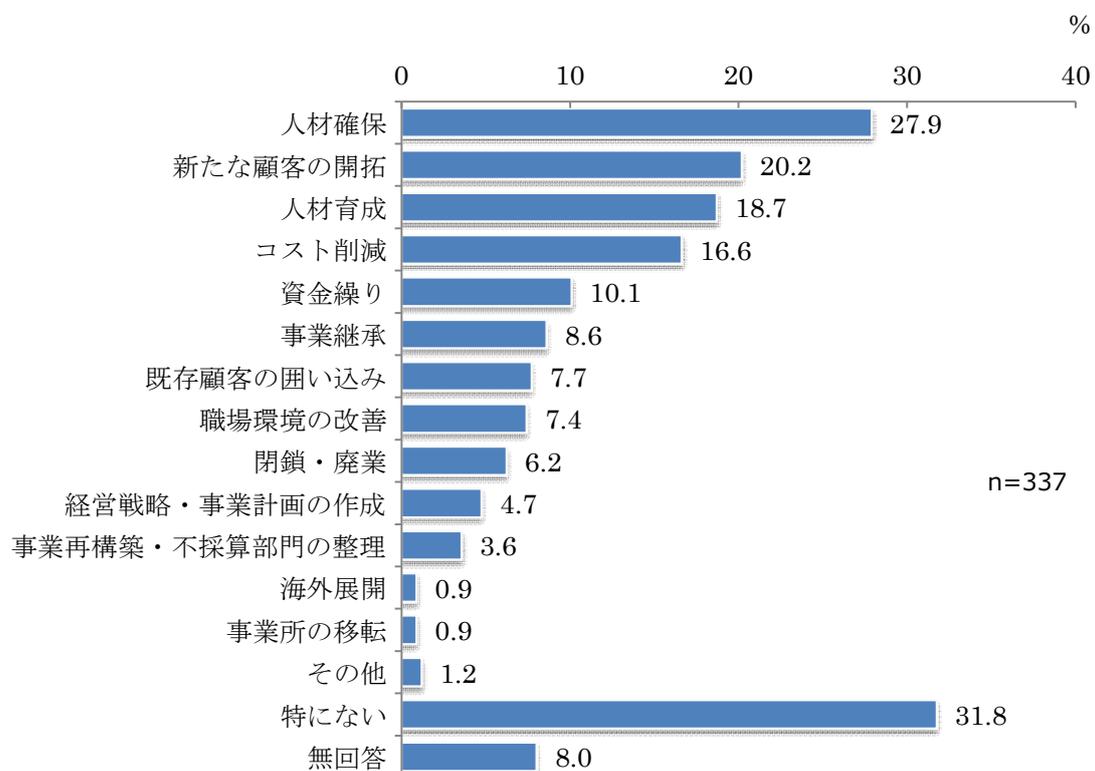
### 【店舗や設備】

最も多いのは「特にない」(59.1%)である。次いで「設備投資の充実」(19.0%)、「店舗や工場の増設」(6.5%)の順である。



### 【その他】

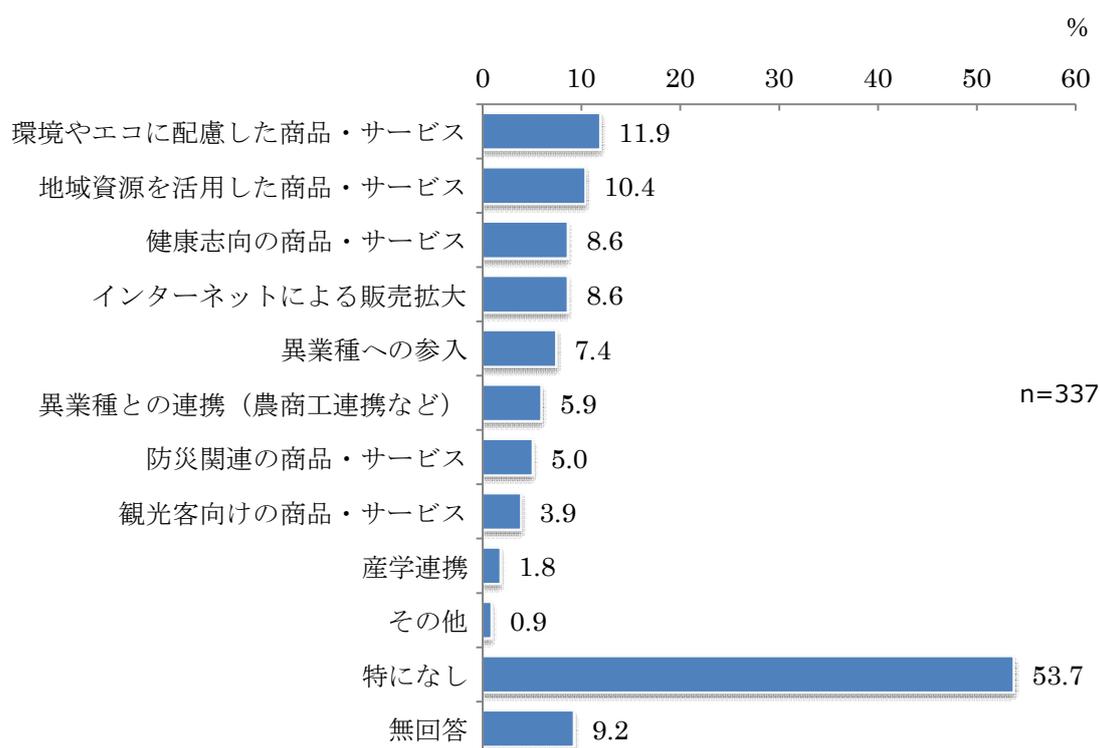
最も多いのは「特にない」(31.8%)である。次いで「人材確保」(27.9%)、「新たな顧客の開拓」(20.2%)の順である。



## 問16. 興味のある分野

今後の事業展開で興味のある分野について伺います。【MA】

最も多いのは「特になし」(53.7%)である。次いで「環境やエコに配慮した商品・サービス」(11.9%)、「地域資源を活用した商品・サービス」(10.4%)の順である。



## 問17. 検討している対応策

今後の事業展開を実現するために検討している（または今後検討したい）対応策について伺います。【MA】

最も多いのは「人材の確保・育成」(27.6%)である。次いで「コストの削減」(19.6%)、「後継者の育成」(14.8%)の順である。

