札幌市企業経営動向調査

令和7年度上期調查 結果概要

業種別などの詳細な調査結果は令和7年度上期の 調査結果と併せて令和8年4月頃に公表予定です

(お問い合わせ先) 札幌市経済観光局産業振興部経済企画課

TEL: 011-211-2352

MAIL: keizaikikaku-kikaku1@city.sapporo.jp

1.調査実施要領

調査時期

令和7年8月~9月(回答期間:令和7年8月19日~9月12日) ※昭和61年度下期(昭和62年2月実施)以来、毎年度2回(上期・下期)実施

調査対象

札幌市内に事業所を有する企業(個人事業者を含む)及び団体2,000社【有効回答837社】

調査内容

【定例質問】

- ①市内及び業界の景気状況(令和7年度上期の状況及び令和7年度下期見込み)
- ②企業の経営状況(令和7年度上期の状況及び令和7年度下期見込み)

【特定質問(トレンド・トピック)】

- ③価格転嫁の状況について
- ④米国関税措置について
- ⑤SDGsに係る取組について

1.調査実施要領

調査方法

WEB回答方式によるアンケート調査

※過去の調査では返信用封筒による紙調査票の返送を基本としていたが、 令和6年度上期調査から、全ての回答をWEB回答方式で受付している。

回答企業(837社)の概要

①本店または本社の所在地 市内 807社(96.4%)

市外 30社 (3.6%)

②企業規模 ※中小企業基本法の分類に基づく。

大企業 46社 (5.5%) 中小企業 791社 (94.5%)

③業種構成

業種	市内(社)	市外(社)	合計(社)	構成比(%)
建設業	80	2	82	9.8
製造業	37	1	38	4.5
卸売業	73	3	76	9.1
小売業	125	1	126	15.1
金融・保険・不動産業	90	5	95	11.4
飲食・宿泊サービス業	71	7	78	9.3
運輸業	10	1	11	1.3
情報通信業	23	2	25	3.0
その他サービス業	298	8	306	36.6
計	807	30	837	100.0

※表の構成比は、四捨五入の関係で100%に合致しない場合がある

2.調査結果の概要

~札幌市内の景況感は横ばいの状況~

市内景況判断B.S.I.※は前期調査と比べて下降↓、来期(令和7下期)見通しは上昇↑となっている。業界の景気、経営状況、売上高、経常利益は下降↓しているが、設備投資は上昇↑、 従業員は横ばい→となっている。経営上の問題点としては、1位「諸経費の増加」、 2位「仕入価格の上昇」、3位「人手不足」となっており、「仕入価格の上昇」が 3期ぶりに「人手不足」を上回った。

項目別B.S.I.の推移

…前期よりB.S.I. (※設備投資は実施割合(%)) が改善

- …前期とB.S.I.が同様(±1.0以内)

<u>ゝ</u> …前期よりB.S.I.が悪化

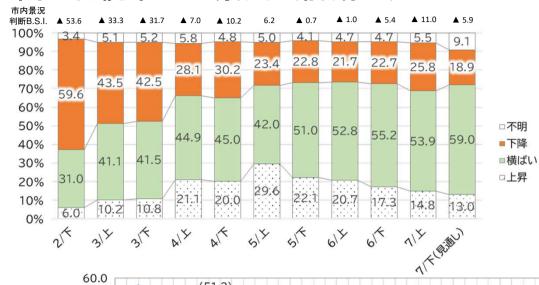
11 22 Hn 88	市内の景気		業界の景気		経営状況		売上高		経常利益		設備投資		従業員	
対象期間	R7上	R7下	R7上	R7下	R7上	R7下	R7上	R7下	R7上	R7下	R7上	R7下	R7上	R7下
		(見通し)		(見通し)		(見通し)		(見通し)		(見通し)		(見通し)		(見通し)
人 坐 拜	▲ 11.0	▲ 5.9	▲ 17.3	▲ 13.5	▲ 2.6	▲ 2.6	1.8	▲ 2.4	▲ 10.3	▲ 13.2	41.2%	36.2%	5.4	6.9
全業種			$\overline{\ }$	\Box	$\overline{\ }$	-	$\overline{\ }$	\Box	\Box	$\overline{\ }$		$\overline{\ }$	-	\Box

【B.S.I.(景況判断指数 Business Survey Index)】

=「前期と比べて上昇(増加)と回答した企業の割合」-「前期と比べて下降(減少)した企業の割合」

景気、企業の業績等について、プラスの場合は上昇過程にあると判断され、マイナスの場合は下降過程にあると判断 される(マイナスを▲と表示)。

問1.札幌市内の景気(前期比)



令和7年度上期の市内の景気について、 前期に比べ「上昇」とみる企業の割合(14.8%)か ら「下降」とみる企業の割合(25.8%)を減じた 市内景況判断B.S.I.は▲11.0と、前期(▲5.4)から 下降」となっている。

なお、令和7年度下期の市内景況判断B.S.I. (見通 し) は▲5.9と上昇↑となっている。

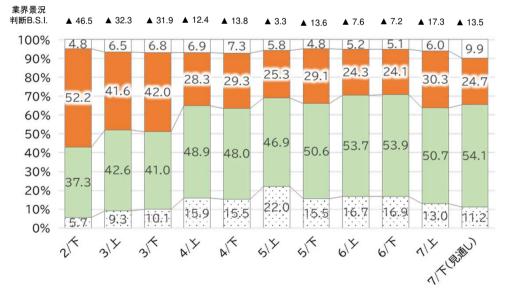


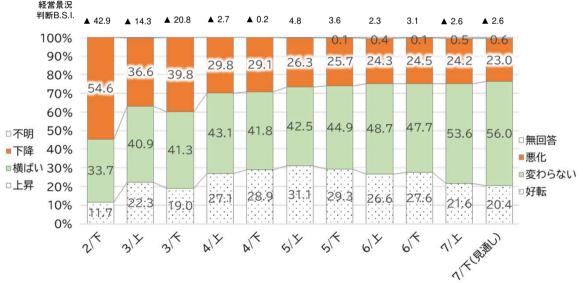
問2.業界の景気(前期比)

令和7年度上期の業界の景気について、 前期に比べ「上昇」とみる企業の割合(13.0%) から「下降」とみる企業の割合(30.3%)を 減じた業界景況判断B.S.I.は▲17.3と、 前期(▲7.2)から下降↓となっている。 なお、令和7年度下期の業界景況判断B.S.I.(見通 し)は▲13.5と今期から上昇↑となっている。

問3.経営状況(前年同期比)

令和7年度上期の経営状況について、 前期に比べ「上昇」とみる企業の割合(21.6%) から「下降」とみる企業の割合(24.2%)を 減じた経営状況判断B.S.I.は▲ 2.6と、 前期(3.1)から下降↓となっている。 なお、令和7年度下期の経営状況判断B.S.I.(見通 し)は▲ 2.6と今期から横ばい→となっている。





[年度/期]

[年度/期]

問4.売上高(前年同期比)

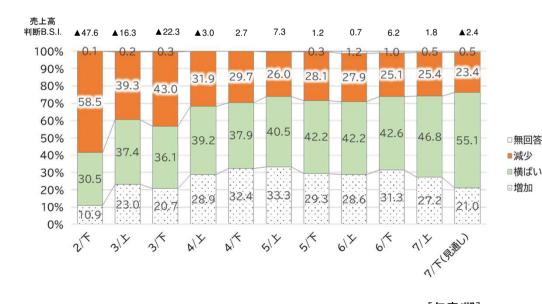
令和7年度上期の売上高について、前期に比べ 「上昇」と回答した企業の割合(27.2%)から 「下降」と回答した企業の割合(25.4%)を減じ た売上高判断B.S.I.は1.8と、前期(6.2)から下降 」となっている。

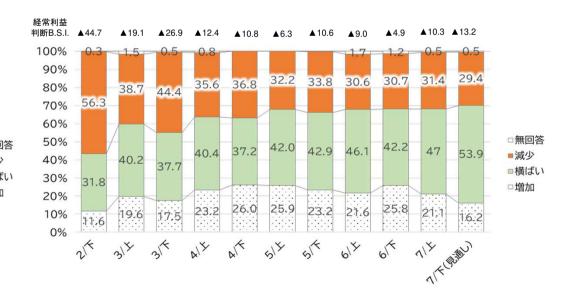
なお、令和7年度下期の売上高判断B.S.I. (見通し) は▲2.4と今期から下降↓となっている。

問5.経常利益(前期比)

令和7年度上期の経常利益について、前期に比べ 「上昇」と回答した企業の割合(21.1%)から 「下降」と回答した企業の割合(31.4%)を減じ た経常利益判断B.S.I.は▲10.3と、前期(▲4.9) から下降↓となっている。

なお、令和7年度下期の経常利益判断B.S.I. (見通し) は▲13.2と今期から下降↓となっている。





[年度/期]

[年度/期]

問6.資金繰り

令和7年度上期の資金繰りは「どちらでもない (楽でも苦しくもない)」が59.6%と半数以上を 占めており、「楽である」が20.5%、「苦しい」 が19.5%と拮抗した割合となっている。



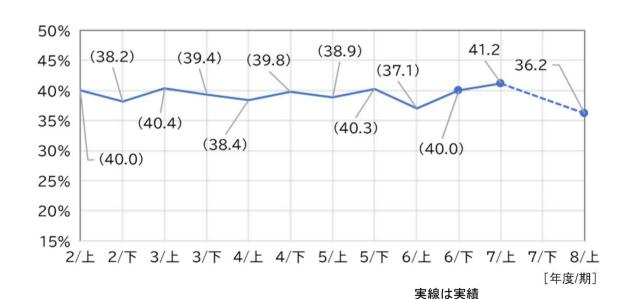
全業種(N=837)

問7.設備投資

「過去1年間」に設備投資を実施した企業の割合は41.2%と前期(40.0%)から上昇↑となっている。「今後1年間」に設備投資を実施する予定と回答した企業の割合は36.2%と今期から下降↓の見通しとなっている。

点線は来期見通し

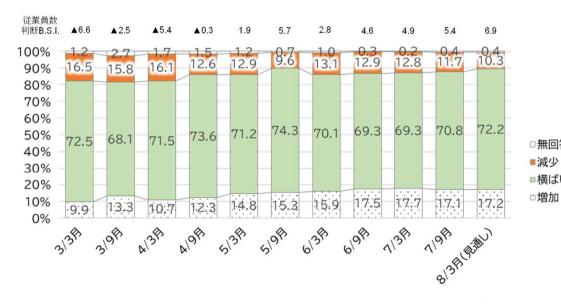
() 内数字は前回以前の調査



問8.従業員数(前年同月比)

令和7年9月末の従業員数について、 令和6年9月末より「増加」する見込みと 回答した企業の割合(17.1%)から「減少」する 見込みと回答した企業の割合(11.7%)を減じた 従業員数判断B.S.I.は5.4と、前期(4.9)から 横ばい→となっている。

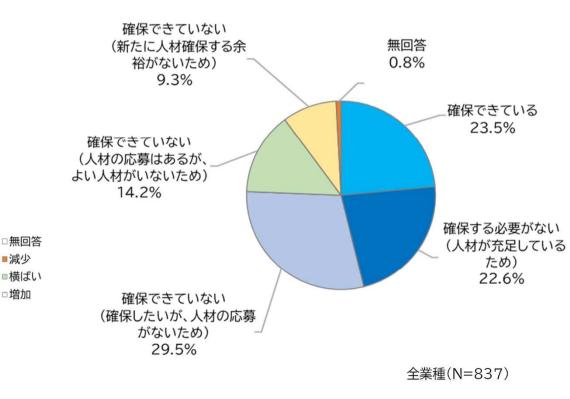
なお、令和8年度3月の従業員数判断B.S.I. (見通 し) は6.9と今期から上昇↑となっている。



[年度/期]

問9.人材の確保状況

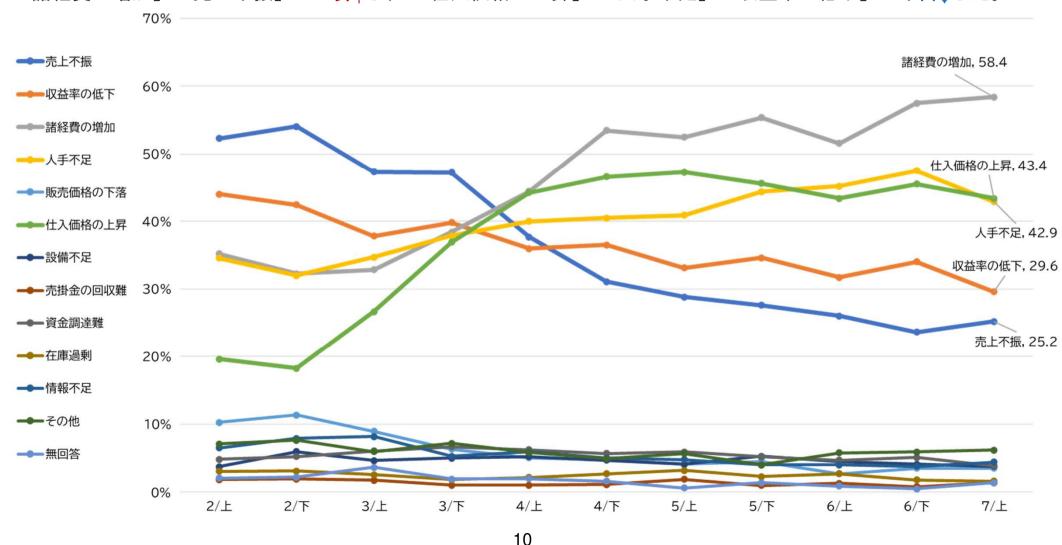
人材確保については、「確保できている」が23.5%で、 "確保できていない(確保したいが、人材の応募がないため・人材の応募はあるが、よい人材がいないため・新たに人材を確保する余裕がないため)"は 53.0%となっている。



問10.経営上の問題点(当てはまるもの3つ以内)

経営上の問題点としては、1位「諸経費の増加」、2位「仕入価格の上昇」、3位「人手不足」となっており、「仕入価格の上昇」が3期ぶりに「人手不足」を上回った。

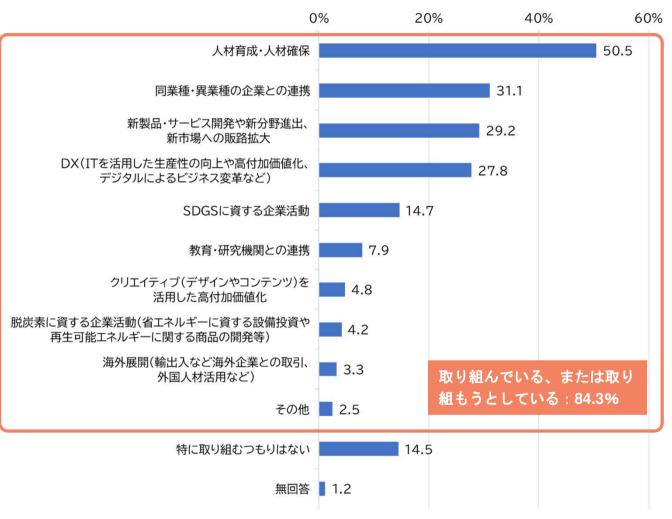
「諸経費の増加」「売上不振」が上昇↑し、「仕入価格の上昇」「人手不足」「収益率の低下」が下降↓した。



問11.経営改善等に関する取組(当てはまるもの全て)

経営改善を図るための取組内容については、 上位から順に「人材育成・人材確保」 「同業種・異業種の企業との連携」 「新製品・サービス開発や新分野進出、 新市場への販路拡大」となっている。 今回調査から追加した「人材育成・ 人材確保」が最も多い回答となった。

「人材育成・人材確保」を除いた場合、 次に取組として多い、「同業種・異業種 の企業との連携」「新製品・サービス開発 や新分野進出、新市場への販路拡大」 「DX」については、前回調査とその順位 は変わっていない。



全業種(N=837)

※経営改善を図るための取り組みとは、過去に取り組んだ実績があり、その状態が現在まで継続している場合を含む

問12.価格転嫁の状況

物価高騰による経営への影響

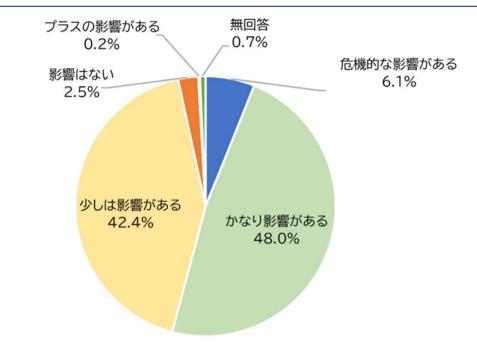
マイナスの影響がある(※)と回答した企業の合計は96.5%、そのうち「危機的な影響がある」「かなり影響がある」と回答した企業の合計は54.1%と5割以上を占める。

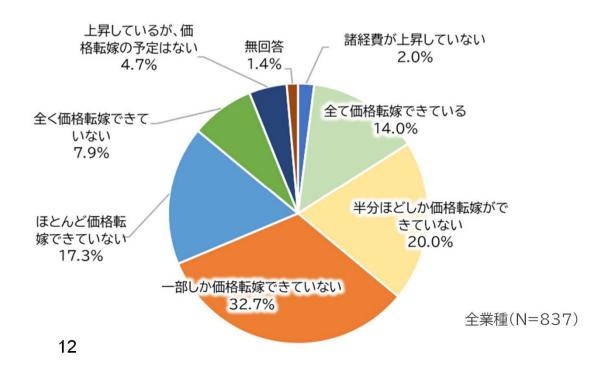
※「危機的な影響がある」「かなり影響がある」「少しは影響がある」の合計

●価格転嫁状況

諸経費が上昇しているが、思うように価格転嫁できていないと回答した企業の合計は77.9% (※)。一方、「全て価格転嫁できている」 と回答した企業は14.0%。

※「全く価格転嫁できていない」「ほとんど価格転嫁できていない」「一部しか価格転嫁できていない」「半分ほどしか価格 転嫁できていない」の合計

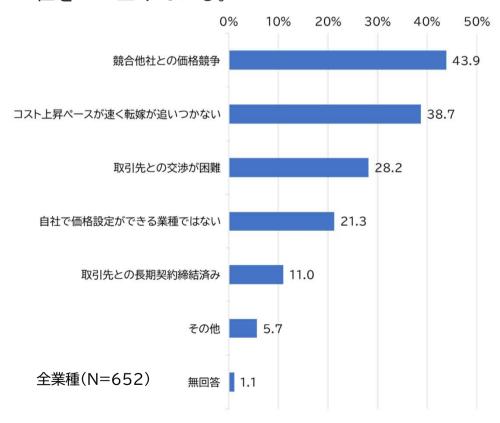




問12.価格転嫁の状況

●価格転嫁できない理由 (当てはまるもの全て)

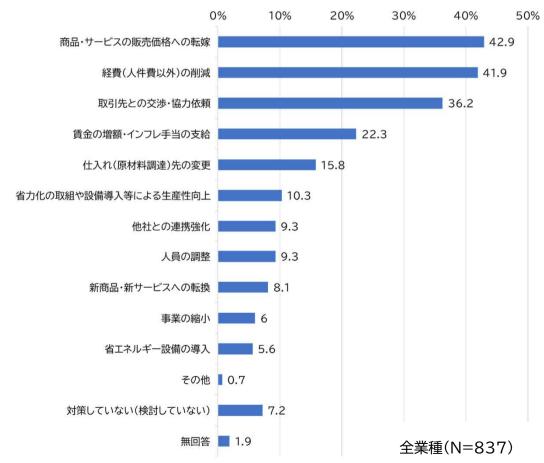
「競合他社との価格競争」が43.9%で最多。 同じ内容で質問した令和6下期調査時から順 位を1つ上げている。



※価格転嫁状況について「諸経費が上昇しているが、思うように価格転嫁できていない」と回答した企業652社が対象

諸経費の上昇に対する取組 (当てはまるもの全て)

「商品・サービスの販売価格への転嫁」が 42.9%で最多。同じ内容で質問した令和6下 期調査時から順位を1つ上げている。



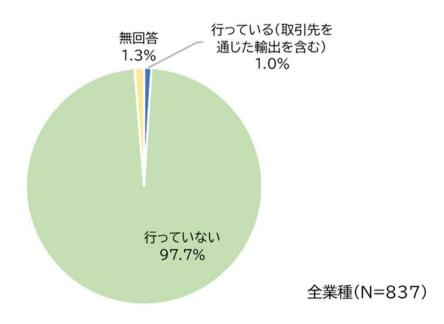
問13.米国関税措置

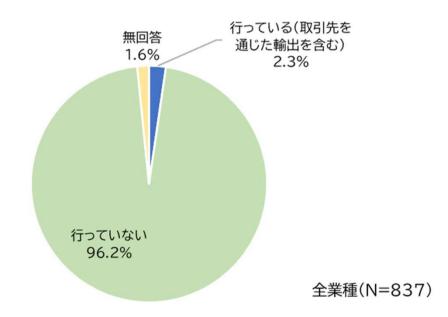
●現在の対米輸出状況

アメリカに取引先を通じた輸出も含めて、輸出を「行っていない」が9割以上を占めている。

●現在の対米以外の輸出状況

アメリカ以外の国・地域に取引先を通じた輸出も含めて、 輸出を「行っていない」が9割以上を占めている。





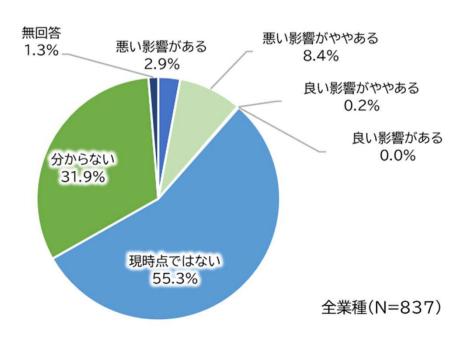
※取引先を通じてアメリカまたは、アメリカ以外の国・地域に輸出を行っているか不明な場合は「行っていない」としている

問13.米国関税措置

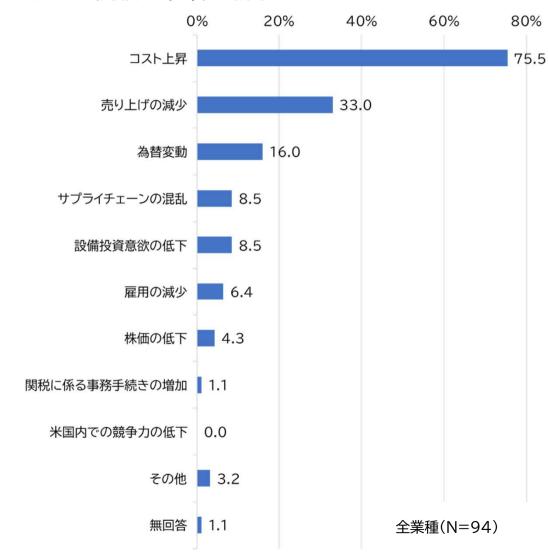
•トランプ関税による現在の影響

トランプ関税による**現在の影響**について、 悪い影響が多少でもあると回答した企業は、 11.3%であった。55.3%の企業は、「現時点では ない」と回答している。

また、悪い影響が多少でもあると回答した企業で 最も多かった影響の詳細は、「コスト上昇」で 75.5%であった。



▶トランプ関税の影響の詳細(当てはまるもの全て)



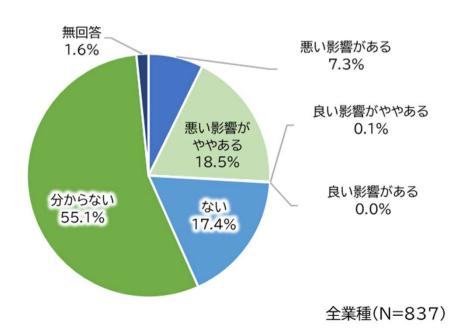
※トランプ関税による現在の影響について「悪い影響がある」 または「悪い影響がややある」と回答した企業94社が対象

問13.米国関税措置

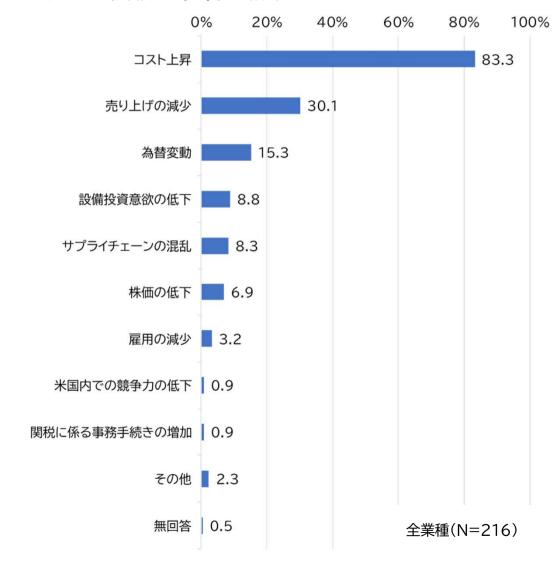
•トランプ関税による今後の影響

トランプ関税による**今後の影響**について、 悪い影響が多少でもあると回答した企業は、 25.8%であった。55.1%の企業は、「分からな い」と回答している。

また、悪い影響が多少でもあると回答した企業で 最も多かった影響の詳細は、「コスト上昇」で 83.3%であった。



•トランプ関税の影響の詳細(当てはまるもの全て)

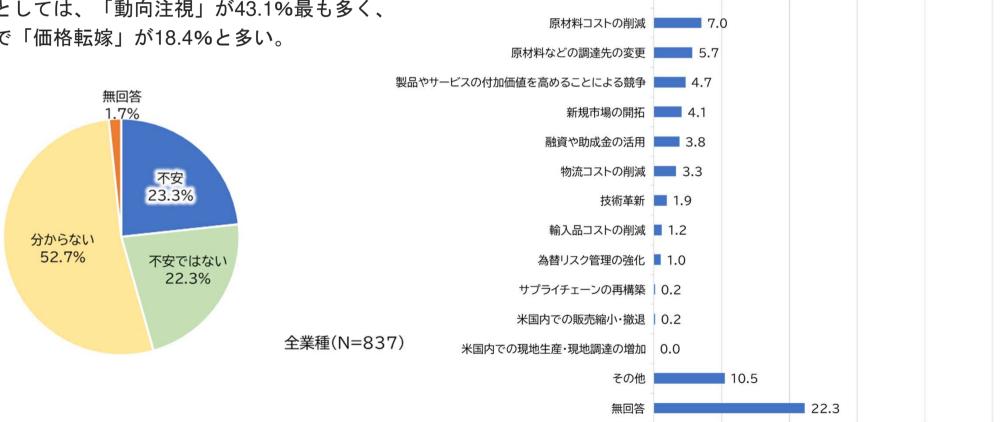


※トランプ関税による今後の影響について「悪い影響がある」 または「悪い影響がややある」と回答した企業216社が対象

問13.米国関税措置

•トランプ関税に対する不安

トランプ関税が自社に与える影響について「不安」と回答した企業は、23.3%であった。 対策としては、「動向注視」が43.1%最も多く、 次いで「価格転嫁」が18.4%と多い。



トランプ関税への対策(当てはまるもの全て)

10%

20%

18.4

30%

40%

50%

43.1

0%

動向注視

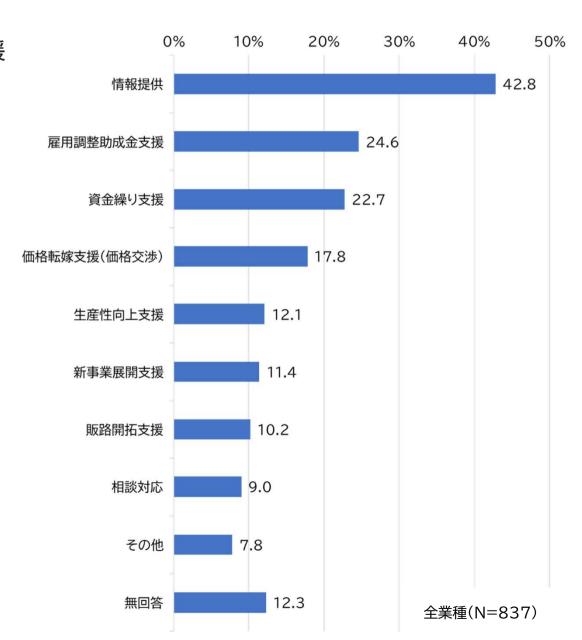
価格転嫁

全業種(N=837)

問13.米国関税措置

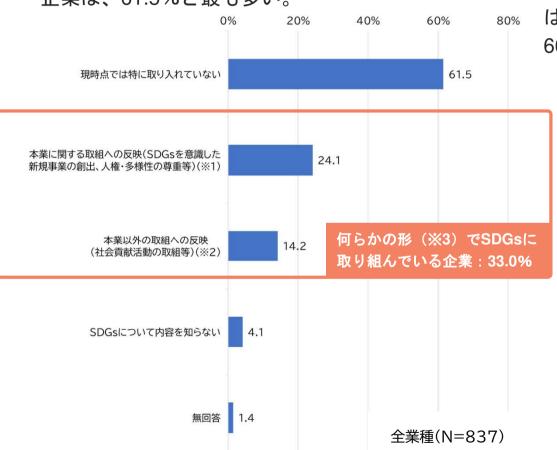
▶ランプ関税について国や札幌市に求める支援 (当てはまるもの全て)

トランプ関税について国や札幌市に求める支援として最も多かったのは、「情報提供」で42.8%。次いで、「雇用調整助成金支援」が24.6%であった。



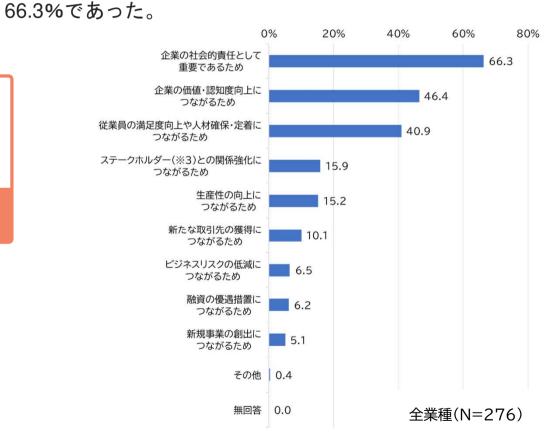
問14.SDGsの取組

SDGsへの取組状況(当てはまるもの全て)SDGsに取り組んでいない(取り入れていない)企業は、61.5%と最も多い。



※1:具体例:環境・社会課題の解決に資する新商品・新サービスの開発、多様な働き方 を許容する勤務体制の整備

※2: 具体例:ボランティア活動への参加、環境保護活動(ゴミの分別等)、教育支援 ※3: SDGsへの取組状況について、「現時点では取り入れていない」「SDGsについて 内容を知らない」と回答した企業及び無回答の企業を全体から除いた割合 ●取組企業がSDGsに取り組む意義 (当てはまるもの3つ以内) SDGsに取り組む企業で最も多い取り組み理由(意義) は、「企業の社会的責任として重要であるため」で



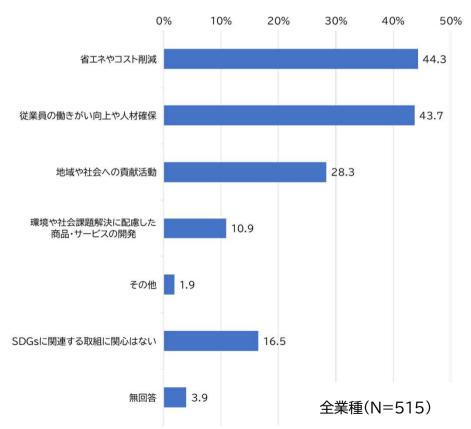
※3:ステークホルダー:株主や取引先、顧客、金融機関等、企業組織に おけるあらゆる利害関係者のこと

※SDGsへの取組状況について「本業に関する取組への反映(SDGsを意識した新規事業の創出、人権・多様性の尊重等)」または「本業以外の取組への反映(社会貢献活動の取組等)」と回答した企業276社が対象

問14.SDGsの取組

●SDGsに取り組んでいない企業が取り組む 場合に関心のある分野(当てはまるもの全て)

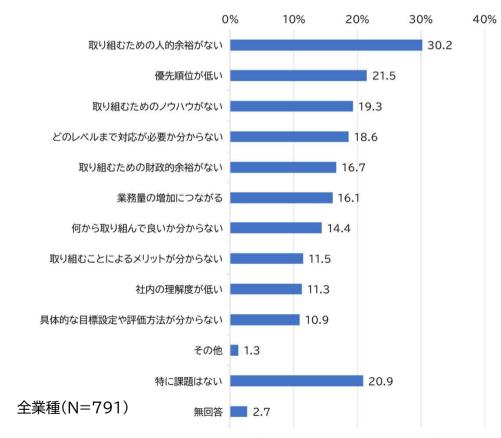
現時点でSDGsに取り組んでいない企業が関心がある分野として最も多い分野は、「省エネやコスト削減」で44.3%であった。



※SDGsへの取組状況について「現時点では特に取り入れていない」と回答した企業515社が対象

SDGsへ取り組む際の課題(当てはまるもの全て)

SDGsへ取り組む際の課題として、最も回答が多かった 課題は、「取り組むための人的余裕がない」が30.2%。 次いで、「優先順位が低い」で21.5%であった。



※SDGsへの取組状況について「本業に関する取組への反映(SDGs を意識した新規事業の創出、人権・多様性の尊重等)」または「本業以外の取組への反映(社会貢献活動の取組等)」、「現時点では特に取り入れていない」と回答した企業791社が対象

5.調査票

企業名

代表者氏名

札幌市企業経営動向調査

所属・役職

記入者名 連絡先 mail

※札幌市から貴社への連絡の際にメールを

- 1. 本調査は、札幌市が今後の産業振興施策推進に必要な資料を得るため実施するものです。
- 2. 個々の企業の回答内容を公表したり、他の目的に使用することはありません。
- 3. 本社等の場合は全社(関連会社を含まない)での判断、支店等の場合は貴支店のみの判断を記入下さい。
- 4.R7年度上期(R7.4月~R7.9月)のうち、回答時点以降の状況については、見込みでご回答ください。
- 5. 令和7年9月12日 (金)までに、WEB回答フォームよりご回答ください。
- 6. 令和6年下期に実施した調査にご回答いただいた事業者様におかれましては、ご参考までに、 前回回答データを問8まで反映させていただいておりますので、ご回答の際改めてご確認ください。

	1. 建設業 2. 製造業 3. 卸売業 4. 小売業 5. 金融・保険・不動産業	ii(いより
業種	1. 建設業 2. 製造業 3. 卸売業 4. 小売業 5. 金融・保険・不動産業 6. 飲食・宿泊サービス業 7. 運輸業 8. 情報通信業 9. その他サービス業	
	0. MAX 旧加 / Cハ末 / AEHD木 0. 旧TRAQEID木 / CVIE / Cハ末	
事業内容		
資本金	本社	ください
ж-т-ш	万円 ※最近期の決算期末の数字 市 内	市外
常用 従業員数	全事業所 ※最近期の決算期末の数字 から責事業所分 ※企業名に変更あるいは宛先に誤りがある場合は、引 る企業名を下欄にご記入ください。	対筒の宛先に記載されてい
※常用パート	(旧企業名)	
を含む		T Att 1993
【札幌市内 四1 (1)	の景気』 R7年度上期(R7年4月~R7年9月)は、R6年度下期(R6年10月~R7年3月)に比べ	【回 <u>答欄】</u>
回1.(1)	R/平良工期(R/平4月~R/平9月)は、R0平良下期(R0平10月~R/平5月)に近へ 1. 上昇している 2. 横ばい 3. 下降している 4. 不明	
(2)	R7年度下期(R7年10月~R8年3月)は、R7年度上期(R7年4月~R7年9月)に比べ	
(2)	1. 上昇する見通し 2. 横ばい 3. 下降する見通し 4. 不明	
【貴社の属	する業界の景気】	
	R7年度上期(R7年4月~R7年9月)は、R6年度下期(R6年10月~R7年3月)に比べ	
	1. 上昇している 2. 横ばい 3. 下降している 4. 不明	
(2)	R7年度下期(R7年10月~R8年3月)は、R7年度上期(R7年4月~R7年9月)に比べ	
	1. 上昇する見通し 2. 横ばい 3. 下降する見通し 4. 不明	
【貴社の経	営状況】	
問3. (1)	R7年度上期(R7年4月~R7年9月)は、前年度同期(R6年4月~R6年9月)に比べ	
	1. 経営が好転している 2. 経営がやや好転している 3. 経営は変わらない 4. 経営がかめ悪化している 5. 経営がである。 2. 経営がである。 3. 経営は変わらない	
	4. 経営がやや悪化している 5. 経営が悪化している	
(2)	R7年度下期(R7年10月~R8年3月)は、前年度同期(R6年10月~R7年3月)に比べ	
	1. 経営が好転する見通し 2. 経営がやり転する見通し 3. 経営は変わらない	
	4. 経営がやや悪化する見通し 5. 経営が悪化する見通し	<u></u>
	上高(生産高)】	
向4. (I)	R7年度上期(R7年4月~R7年9月)は、前年度同期(R6年4月~R6年9月)に比べ 1. 増加している 2. 横ばい 3. 減少している	
4.3		<u> </u>
(2)	R7年度下期(R7年10月~R8年3月)は、前年度同期(R6年10月~R7年3月)に比べ 1. 増加する見通し 2. 横ばい 3. 減少する見通し	
「事业の何		
【貴社の経 問5. (1)		
IPJ3. (I)	R/平良工期(R/平4月~R/平9月)は、削午良问期(R0平4月~R0平9月)に比べ 1. 増加している 2. 横ばい 3. 減少している	
(2)		<u> </u>
(2)	R7年度下期 (R7年10月~R8年3月) は、前年度同期 (R6年10月~R7年3月) に比べ 1. 増加する見通し 2. 横ばい 3. 減少する見通し	
	1. 7日/JR プ G プレル型 C	

問6.	R7年度上期(R7年4月~R7年9月)の貴社の資金繰りは	
rmu	1. 楽である 2. どちらでもない 3. 苦しい	L
【貴社の該		Г
問7. (1)	これまでの1年間(R6年8月〜R7年7月)に 1. 投資した 2. 投資しなかった	
(2)	投資した主な理由は	-
	1. 設備の更新・改修 2. 売上(生産)能力拡大 3. 経営多角化 4. 研究開発 5. 合理化・省力化 6. その他	
(3)	今後1年間(R7年8月~R8年7月)に 1. 投資する 2. 投資しない	
(4)	投資する主な理由は	
	1. 設備の更新・改修 2. 売上(生産)能力拡大 3. 経営多角化 4. 研究開発 5. 合理化・省力化 6. その他	
【貴社の谷	業員数(常用雇用者数)】	_
	R7年9月未現在は、前年同月 (R6年9月末) に比べ 1. 増加する見込み 2. 横ばい 3. 減少する見込み	
(2)	R8年3月末現在は、前年同月(R7年3月末)に比べ	Ī
(2)	1. 増加する見通し 2. 横ばい 3. 減少する見通し	
【人材の確	保状況】	
問9.	貴社における新たな人材の確保状況についてお答えください(当てはまるもの1つ)。	
	1. 確保できている(採用目標を達成している)	
	2. 確保する必要がない (人材が充足しているため、採用活動をする必要はない)	_
	3. 確保できていない (確保したいが、人材の応募がないため)	
	4. 確保できていない (応募はあるが、よい人材がいないため)	
	5. 確保できていない (新たに人材確保する余裕がないため)	
【経営上の	問題占	
問10.	 貴社にとって、現在もっとも重要な課題と思われるものは何ですか(当てはまるもの3つ以内)。	
	1. 売上不振 2. 収益率の低下 3. 諸経費の増加 4. 人手不足	
	5. 販売価格の下落 6. 仕入価格の上昇 7. 設備不足 8. 売掛金の回収難	
	9. 資金調達難 10. 在庫過剰 11. 情報不足	<u> </u>
	12. その他(具体的に)	
1		L
【経宮改善 問11.	に関する企業の取組内容】 貴社において、経営改善を図る上で、取り組んでいる※1、または取り組もうとしている 事項についてお答えください(当てはまるもの全て)。	
	1. 新製品・サービス開発や新分野進出、新市場への販路拡大	
	2. 海外展開(輸出入など海外企業との取引、外国人材活用など)	
	3. DX(ITを活用した生産性の向上や高付加価値化、デジタルによるビジネス変革など)	
	4. クリエイティブ(デザインやコンテンツ)を活用した高付加価値化	
	5. SDGs※2に資する企業活動	
	(省エネ、廃棄物削減、働きやすい職場環境作り、コンプライアンス体制の強化等)	
	6. 脱炭素に資する企業活動	
	(省エネルギーに資する設備投資や再生可能エネルギーに関する商品の開発等)	
	7. 同業種・異業種の企業との連携	
	8. 教育・研究機関との連携	
	9. 人材育成・人材確保	
	10. その他()	
	11. 特に取り組んでいない、または取り組むつもりはない	
×	※1 過去に取り組んだ実績があり、その状態が現在まで継続している場合を含む。	
	《2 SDGs:2015年の国連サミットにて全会一致で採択された、2030年までに持続可能でより良い	

世界を目指す国際目標のこと。

5.調査票

「加や原材料費、人件費など、諸経費の上昇による影響が長期化している状況です。 1	・レンド	· トヒ	ピック 質問項目(特定質問項目) ①価格転嫁の状況について】		
 (1) 物価高騰は、貴社の経営にどの程度影響を与えていますか(当てはまるもの1つ)。 1. 危機的な影響がある 2. かなり影響がある 4. 影響はない 5. ブラスの影響がある (2) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇分を販売価格に転嫁できていますか(当てはまるもの1つ)。 1. 諸経費は上昇していない 2. 全て価格転嫁できていない 4. 一部しか価格転嫁できていない 5. ほとんど価格転嫁できていない 6. 全く価格転嫁できていない 7. 上昇しているが、価格転嫁の予定はない (3) 問12 (2) で3~6を選択した方に伺います。価格転嫁を思うように実施できない理由は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 競合他社との価格競争 2. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との長期契約締結済み 4. コスト上昇ペースが速く転嫁が追いつかない 5. 自社で価格設定ができる業種ではない 6. その他 ((4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全で)。 1. 商品・サービスの販売価格のを嫁 2. 仕入れ (原材料調達) 先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費 (外件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省カルが取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスの転換 11. 賃金の増額・インスク転換 12. 対策していない(検討していない) 					
た機的な影響がある かなり影響がある ・ かなり影響がある ・ が書はない ・ プラスの影響がある ・ プラスの影響がある ・ でははまるもの1つ)。 ・ 諸経費は上昇していない ・ 全 て価格転嫁できている ・ ・ 半分ほとしか価格転嫁できていない ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・					
 2. かなり影響がある 3. 少しは影響がある 4. 影響はない 5. ブラスの影響がある (2) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇分を販売価格に転嫁できていますか(当てはまるもの1つ)。 1. 諸経費は上昇していない 2. 全て価格転嫁できている。 3. 半分ほどしか価格転嫁できていない 6. 全く価格転嫁できていない 7. 上昇しているが、価格転嫁の予定はない (3) 問12 (2) で3~6を選択した方に伺います。価格転嫁を思うように実施できない理由は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 競合他社との価格競争 2. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との交渉が困難 4. コスト上昇へスが速く転嫁が追いつかない 5. 自社で価格設定ができる業種ではない 6. その他 ((4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している。またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ(原材料調達)先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費(人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省カルの取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 資金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない))1つ)。	
3. 少しは影響がある 4. 影響はない 5. ブラスの影響がある (2) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇分を販売価格に転嫁できていますか (当てはまるもの1つ)。 1. 諸経費は上昇していない 2. 全て価格転嫁できている 3. 半分ほどしか価格転嫁ができていない 4. 一部しか価格転嫁できていない 6. 全く価格転嫁できていない 6. 全く価格転嫁できていない 7. 上昇しているが、価格転嫁の予定はない (3) 問12 (2) で3~6を選択した方に伺います。 価格転嫁を思うように実施できない理由は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 競合他社との価格競争 2. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との交渉が困難 6. スの他 () () 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ (原材料調達)先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費 (人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない (検討していない)					
(2) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇分を販売価格に転嫁できていますか (当てはまるもの1つ)。 1. 諸経費は上昇していない 2. 全て価格を嫁できている 3. 半分ほとしか価格転嫁できていない 4. 一部しか価格転嫁できていない 5. ほとんど価格転嫁できていない 6. 全く価格を嫁できていない 7. 上昇しているが、価格転嫁の予定はない (3) 問12 (2) で3~6を選択した方に伺います。価格転嫁を思うように実施できない理由は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 競合他社との価格競響 2. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との見期契約締結済み 4. コスト上昇ペースが減く転嫁が追いつかない 5. 自社で価格設定ができる業種ではない 6. その他 ((4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ (原材料調達) 先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費 (人件費以外) の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省カ化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレチ当の支給 12. 対策していない (検討していない)					
(2) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇分を販売価格に転嫁できていますか(当てはまるもの1つ)。 1. 諸経費は上昇していない 2. 全て価格転嫁できている 3. 半分ほどしか価格転嫁ができていない 4. 一部しか価格転嫁できていない 5. ほとんど価格転嫁できていない 6. 全く価格転嫁できていない 7. 上昇しているが、価格転嫁の予定はない (3) 問12 (2) で3~6を選択した方に伺います。価価軽減を思うように実施できない理由は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 競合他社との価格競争 2. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との交渉が困難 5. 自社で価格設定ができる業種ではない 6. その他 (4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ (原材料調達) 先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費 (人件費以外) の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮い 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレチ当の支給 12. 対策していない (検討していない)					
(2) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇分を販売価格に転嫁できていますか (当ではまるもの1つ)。 1. 諸経費は上昇していない 2. 全て価格転嫁できていない 4. 一部しか価格転嫁できていない 5. ほとんど価格転嫁できていない 6. 全く価格転嫁できていない 7. 上昇しているが、価格転嫁の予定はない (3) 問12 (2) で3~6を選択した方に伺います。価格転嫁を思うように実施できない理由は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 競合他社との価格競争 2. 取引先との受渉が困難 3. 取引先との長期契約締結済み 4. コスト上昇ペースが速く転嫁が追いつかない 5. 自社で価格設定ができる業種ではない 6. その他 () (4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ、原材料料調を入の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費 (人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない (検討していない)					
(当ては書るもの1つ)。 1. 諸経費は上昇していない 2. 全で価格転嫁できている 3. 半分ほどしか価格転嫁できていない 4. 一部しか価格転嫁できていない 5. ほとんど価格転嫁できていない 6. 全く価格転嫁できていない 7. 上昇しているが、価格転嫁の予定はない (3) 問12 (2) で3~6を選択した方に伺います。価格転嫁を思うように実施できない理由は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 競合他社との価格競争 2. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との受り総務できる業種ではない 5. 自社で価格設定ができる業種ではない 6. その他 (4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ (原材料調達) 先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費 (人件費以外) の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレラ当の支給 12. 対策していない (検討していない)		٥.	ノフへの影音がある		
ま経費は上昇していない 全て価格転嫁できている 半分ほどしか価格転嫁できていない ー部しか価格転嫁できていない ほとんど価格転嫁できていない まく価格転嫁できていない まく価格転嫁できていない まく価格転嫁できていない まりにできない理由は何ですか(当てはまるもの全て)。 競合他社との価格競争 取引先との交渉が困難 取引先との交渉が困難 取引先との交渉が困難 取引先との交渉が困難 ま取引たとのを観探した方に伺います。価格転嫁を思うように実施できない理由は何ですか(当てはまるもの全て)。 競合他社との価格競争 ないのと見期契約締結済み はいったり、コスト上昇ペースが速く転嫁が追いつかない き自社で価格設定ができる業種ではない またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 商品・サービスの販売価格への転嫁 は入れ(原材料調達)先の変更 取引先との変渉・協力依頼 は入れ(原材料調達)先の変更 取引先との変渉・協力依頼 は社との連携強化 を養債(人件費以外)の削減 は対している取組や設備導入等による生産性向上 があ品・新サービスへの転換 省エネルギー設備の導入 省コネルギー設備の導入 省コネルギー設備の導入 省コネルギー設備の導入 省コネルギー設備の導入 省コネルギー設備の導入等による生産性向上 お前品・新サービスへの転換 は対策していない(検討していない)				きすか	
2. 全て価格転嫁できている 3. 半分ほどしか価格転嫁ができていない 4. 一部しか価格転嫁できていない 5. ほとんど価格転嫁できていない 6. 全く価格転嫁できていない 7. 上昇しているが、価格転嫁の予定はない (3) 問12 (2) で3~6を選択した方に伺います。 価格転嫁を思うように実施できない理由は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 競合他社との価格競争 2. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との長期契約締結済み 4. コスト上昇ペースが速く転嫁が追いつかない 5. 自社で価格設定ができる業種ではない 6. その他 (4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ (原材料調達) 先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費 (人件費以外) の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレチ当の支給 12. 対策していない (検討していない)					
3. 半分ほどしか価格転嫁ができていない 4. 一部しか価格転嫁できていない 5. ほとんど価格転嫁できていない 6. 全く価格転嫁できていない 7. 上昇しているが、価格転嫁の予定はない (3) 問12 (2) で3~6を選択した方に伺います。 価格転嫁を思うように実施できない理由は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 競合他社との価格競争 2. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との長期契約締結済み 4. コスト上昇ペースが速く転嫁が追いつかない 5. 自社で価格設定ができる業種ではない 6. その他 ()) (4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ (原材料調達) 先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費 (人件費以外) の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない (検討していない)					
4. 一部しか価格転嫁できていない 5. ほとんど価格転嫁できていない 6. 全く価格転嫁できていない 7. 上昇しているが、価格転嫁の予定はない (3) 問12 (2) で3~6を選択した方に伺います。 価格転嫁を思うように実施できない理由は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 競合他社との価格競争 2. 取引先との交渉が困難 3. 取引先とのを選択した方に伺います。					
5. ほとんど価格転嫁できていない 6. 全く価格転嫁の予定はない 7. 上昇しているが、価格転嫁の予定はない (3) 問12 (2) で3~6を選択した方に伺います。 価格転嫁を思うように実施できない理由は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 競合他社との価格競争 2. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との長期契約締結済み 4. コスト上昇ペースが速く転嫁が追いつかない 5. 自社で価格設定ができる業種ではない 6. その他 ()) (4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ(原材料調達)先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費(人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)					
6. 全く価格転嫁できていない 7. 上昇しているが、価格転嫁の予定はない (3) 問12 (2) で3~6を選択した方に伺います。 価格転嫁を思うように実施できない理由は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 競合他社との価格競争 2. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との長期契約締結済み 4. コスト上昇ペースが速く転嫁が追いつかない 5. 自社で価格設定ができる業種ではない 6. その他 ()) (4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ(原材料調達)先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費 (人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)					
 7. 上昇しているが、価格転嫁の予定はない (3) 問12 (2) で3~6を選択した方に伺います。 価格転嫁を思うように実施できない理由は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 競合他社との価格競争 2. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との長期契約締結済み 4. コスト上昇ペースが速く転嫁が追いつかない 5. 自社で価格設定ができる業種ではない 6. その他 () (4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ(原材料調達・先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費(人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない) 					
価格転嫁を思うように実施できない理由は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 競合他社との価格競争 2. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との長期契約締結済み 4. コスト上昇ペースが速く転嫁が追いつかない 5. 自社で価格設定ができる業種ではない 6. その他 ()) (4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ(原材料調達)先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費 (人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)					
価格転嫁を思うように実施できない理由は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 競合他社との価格競争 2. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との長期契約締結済み 4. コスト上昇ペースが速く転嫁が追いつかない 5. 自社で価格設定ができる業種ではない 6. その他 ()) (4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ(原材料調達)先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費 (人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)					
1. 競合他社との価格競争 2. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との長期契約締結済み 4. コスト上昇ペースが速く転嫁が追いつかない 5. 自社で価格設定ができる業種ではない 6. その他 (4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ(原材料調達)先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費(人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)					
2. 取引先との交渉が困難 3. 取引先との長期契約締結済み 4. コスト上昇ペースが速く転嫁が追いつかない 5. 自社で価格設定ができる業種ではない 6. その他 ()) (4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ(原材料調達)先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費 (人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)				i	
3. 取引先との長期契約締結済み 4. コスト上昇ペースが速く転嫁が追いつかない 5. 自社で価格設定ができる業種ではない 6. その他 (4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ(原材料調達)先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費(人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)					
4. コスト上昇ペースが速く転嫁が追いつかない 5. 自社で価格設定ができる業種ではない 6. その他 ()) (4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ(原材料調達)先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費 (人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)					
5. 自社で価格設定ができる業種ではない 6. その他 (4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ(原材料調達)先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費(人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)					
6. その他 () (4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ(原材料調達)先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費(人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)					
(4) 物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している、またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ(原材料調達)先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費(人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない))	
またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ(原材料調達)先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費(人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)		0.		,	
またはこれから実施を検討している取組は何ですか(当てはまるもの全て)。 1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ(原材料調達)先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費(人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)		(4)	物価や原材料費、人件費などの諸経費の上昇に対して、既に実施している。		
1. 商品・サービスの販売価格への転嫁 2. 仕入れ(原材料調達)先の変更 3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費(人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)		(, ,		0	
3. 取引先との交渉・協力依頼 4. 他社との連携強化 5. 経費(人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)		1.			
4. 他社との連携強化 5. 経費(人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)		2.	仕入れ(原材料調達)先の変更		
5. 経費(人件費以外)の削減 6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)		3.	取引先との交渉・協力依頼		
6. 人員の調整 7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)					
7. 事業の縮小 8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)					
8. 省エネルギー設備の導入 9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)			· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·		
9. 省力化の取組や設備導入等による生産性向上 10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)					
10. 新商品・新サービスへの転換 11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない) 12. 対策していない(検討していない)					
11. 賃金の増額・インフレ手当の支給 12. 対策していない(検討していない)					
12. 対策していない (検討していない)					
/ ***** - · · · · · · · · · · · · · · · ·					
			* #**** - * * * * * * * * * * * * * * *)	

【トレンド・トピック 質問項目(特定質問項目) ②米国関税措置について】	
今年1月にトランブ氏が米国大統領に就任し、「トランブ関税」と呼ばれる様々な関税政策を 世界に向けて行っています。市内企業への影響及び現状を把握するため、貴社の状況について、 以下の質問にご回答ください。 問3. (1) 現在、アメリカに輸出を行っていますか。	
1. 行	
(2) 現在、アメリカ以外の国・地域に輸出を行っていますか。 1. 行っている(取引先を通じた輸出を含む) 2. 行っていない ※取引先がアメリカ以外の国・地域に輸出を行っているか不明な場合は、「2.行っていない」を	ご選択ください。
(3) 現在トランプ関税の影響がありますか。 2. 悪い影響がややある 3. 良い影響がややある 4. 良い影響がある 5. 現時点ではない 6. 分からない	
(4) 問13 (3) で1~2を選択した方に伺います。 貴社ではどのような悪い影響があるかお答えください(当てはまるもの全て)。 1. コスト上昇 3. サプライチェーンの混乱 4. 雇用の減少 5. 設備投資意欲の低下 6. 米国内での競争力の低下 7. 為替変動 8. 株価の低下 9. 関税に係る事務手続きの増加 10. その他 (
 (5) 今後トランブ関税の影響を受ける可能性があると考えていますか。 1. 悪い影響がある 2. 悪い影響がややある 3. 良い影響がややある 4. 良い影響がある 5. ない 6. 分からない 	
(6) 問13 (5) で1~2を選択した方に伺います。 貴社ではどのような悪い影響を受ける可能性があるかお答えください(当てはまるもの全て)。 1. コスト上昇 3. サプライチェーンの混乱 4. 雇用の減少 5. 設備投資意欲の低下 6. 米国内での競争力の低下 7. 為替変動 8. 株価の低下 9. 関税に係る事務手続きの増加 10. その他 ()	
(7) 今後の貴社への影響について、不安と感じているかお答えください。1. 不安2. 不安ではない3. 分からない	
(8) 貴社では、トランブ関税に対してどのような対策を行っていますか。または、今後行う可能性がありますか(当てはまるもの全て)。 1. 原材料などの調達先の変更 2. 新規市場の開拓 3. サプライチェーンの再構築 4. 原材料コストの削減 5. 輸入品コストの削減 6. 物流コストの削減 7. 価格転嫁 8. 為替リスク管理の強化 9. 融資や助成金の活用 10. 製品やサービスの付加価値を高めることによる競争 11. 技術革新 12. 動向注視 13. 米国内での現地生産・現地調達の増加 14. 米国内での販売縮小・撤退	
(9) 国や道・札幌市に対して、必要とする支援をお答えください(当てはまるもの全て)。 1. 情報提供 2. 相談対応 3. 資金繰り支援 4. 生産性向上支援 5. 販路開拓支援 6. 新事業展開支援 7. 価格転嫁支援(価格交渉) 8. 雇用調整助成金支援 9. その他 ()	

5.調査票

トレンド	・トピック 質問項目(特定質問項目)③市内企業におけるSDGsに係る取組について】	
	共通の目標として「持続可能な開発目標(SDGs)」は、2030年の目標達成期限が迫り、	
界中で取	組が本格化しています。	
近年では	、環境配慮や人権尊重といった要請への対応だけでなく、コスト削減や生産性向上、	
材の確保	・定着といった経営課題を解決する観点からも、SDGsの視点を経営に取り入れることの重要性が増しています。	
このこと	から、市内企業における経営改善とSDGsに関する取組状況を把握するため、以下の質問にご回答ください。	
14.	(1) 貴社の企業活動においてSDGsをどのように反映させていますか、	
	又は今後どのように反映させる予定ですか(当てはまるもの全て)。	
	1. 本業に関する取組への反映(SDGsを意識した新規事業の創出、人権・多様性の尊重等)	
	※ 具体例:環境・社会課題の解決に資する新商品・新サービスの開発、多様な	
	働き方を許容する勤務体制の整備	
	2. 本業以外の取組への反映(社会貢献活動の取組等)	
	※ 具体例:ボランティア活動への参加、環境保護活動(ゴミの分別等)、教育支援	
	 現時点では特に取り入れていない → 問14の(3)へ 	
	4. SDGsについて内容を知らない → <u>質問は以上です。</u>	
	_(2) 問14(1)で1~2を選択した方に伺います。	
	貴社がSDGsに取り組む意義は何ですか(当てはまるもの3つ以内)。	
	1. 新たな取引先の獲得につながるため 2. 新規事業の創出につながるため	
	3. 生産性の向上につながるため 4. 企業の価値・認知度向上につながるため	
	5. ステークホルダー※との関係強化につながるため	
	 ビジネスリスクの低減につながるため 7. 融資の優遇措置につながるため 	
	8. 企業の社会的責任として重要であるため 9. 従業員の満足度向上や人材確保・定着につながるため	
	10. その他 ()	
	※ ステークホルダー:株主や取引先、顧客、金融機関等、企業組織におけるあらゆる利害関係者のこと。	
	<u>(3) 問14(1)で3を選択した方に伺います。</u>	
	今後、もしSDGsに関連する取組を行うとしたら、どのような分野に関心がありますか(当てはまるもの全 <u>て)。</u>	
	1. 省エネやコスト削減	
	2. 従業員の働きがい向上や人材確保	
	3. 環境や社会課題解決に配慮した商品・サービスの開発	
	4. 地域や社会への貢献活動	
	5. その他 ()	
	6. SDGsに関連する取組に関心はない	
	(4) 貴社がSDGsに取り組む際の課題は何ですか(当てはまるもの全て)。	
	1. 取り組むことによるメリットが分からない2. 何から取り組んで良いか分からない	
	3. 取り組むためのノウハウがない 4. 取り組むための財政的余裕がない	
	5. 取り組むための人的余裕がない 6. 具体的な目標設定や評価方法が分からない	
	7. 業務量の増加につながる 8. どのレベルまで対応が必要か分からない	
	9. 社内の理解度が低い 10. 優先順位が低い	
	11. その他 (
	12. 特に課題はない	
	 	
	l l	
	- 1	