

令和7年度 鶴岡商工会議所アンケート調査

1. 調査目的

本調査は、鶴岡商工会議所における「次期中期行動計画」および「次期経営発達支援計画」の策定にあたり、会員企業の皆様の現状とニーズを把握し、今後の具体的な事業戦略の構築に役立てることを目的とする。

2. 調査対象 鶴岡商工会議所 会員事業所

3. 回答方法 書面（郵送・FAX）およびWebフォームから回答

4. 調査期間 令和7年9月10日～10月3日

5. 回答件数 262件

6. 調査主体 鶴岡商工会議所



鶴岡商工会議所

目次

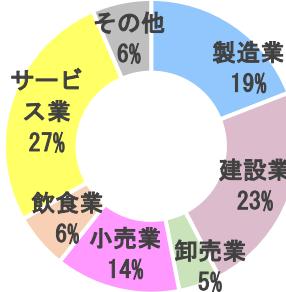
1. 回答事業所の属性	P 1
2. 売上高・販路先の状況	P 2
3. 経営上の課題への対策・対応状況 その1～その4	P 3・4・5・6
4. コスト上昇分の売価への反映（価格転嫁/値上げ）の状況	P 7
5. 雇用の状況	P 8
6. 事業承継の状況	P 9
7. ITツールの活用状況とデジタル化の取組み その1～その2	P 10・11
8. 第2期中期行動計画の策定に向けて	P 12

※グラフは小数点以下の四捨五入による端数処理のため、合計が100%にならないことがあります。

回答事業所の属性

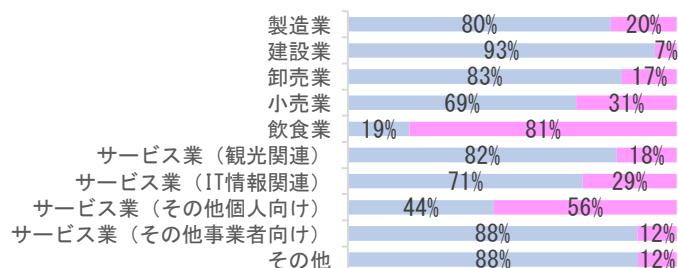
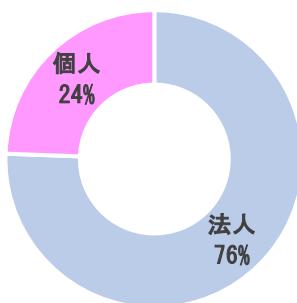
【業種】

製造業	24%
建設業	29%
卸売業	6%
小売業	17%
飲食業	8%
サービス業	33%
サービス業（観光関連）	5%
サービス業（IT情報関連）	3%
サービス業（その他個人向け）	13%
サービス業（その他事業者向け）	12%
その他	8%



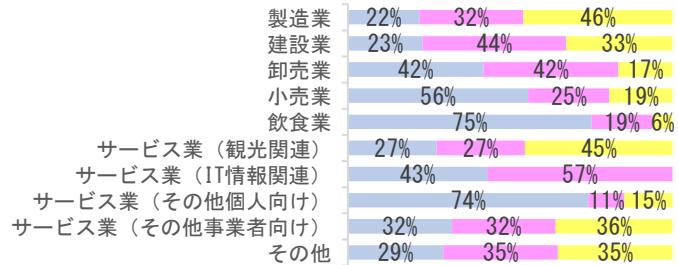
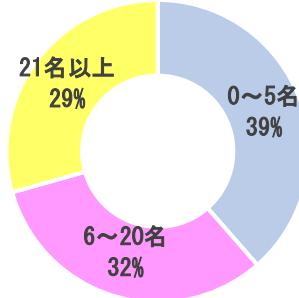
【組織形態】

法人	76%
個人	24%



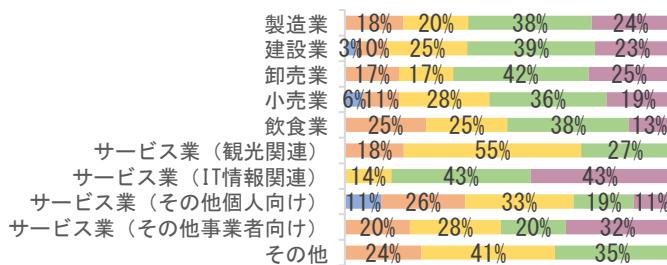
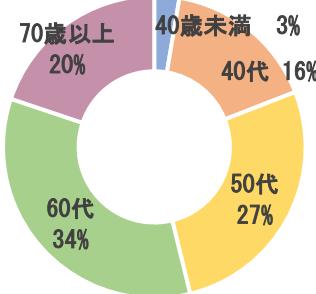
【従業員数】

0～5名	39%
6～20名	32%
21名以上	29%



【代表者年齢】

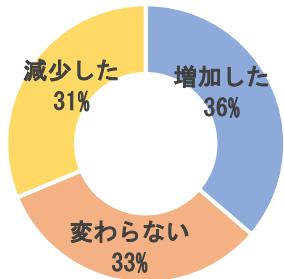
40歳未満	3%
40代	16%
50代	27%
60代	34%
70歳以上	20%



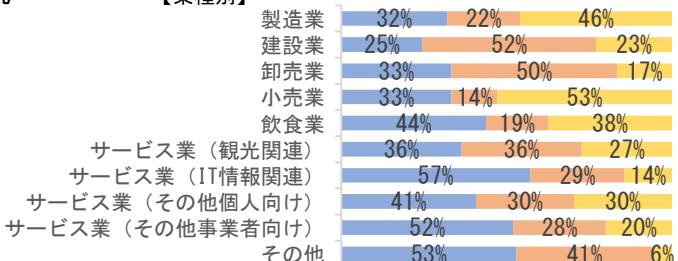
売上高・販路先の状況

○コロナ前である6年前（2019年）と比較した売上状況

増加した 36%
変わらない 33%
減少した 31%

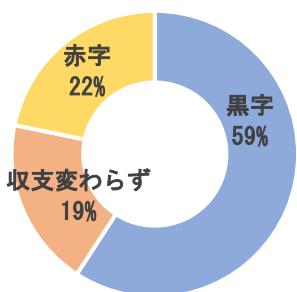


【業種別】

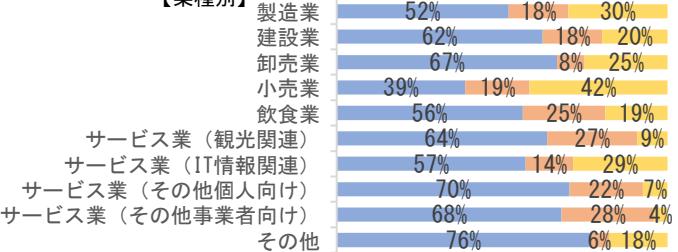


○直近の決算の収益状況

黒字 36%
収支変わらず 33%
赤字 31%

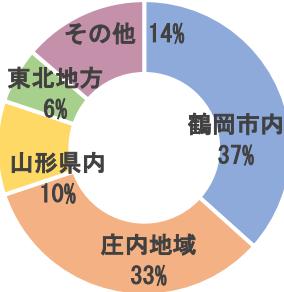


【業種別】

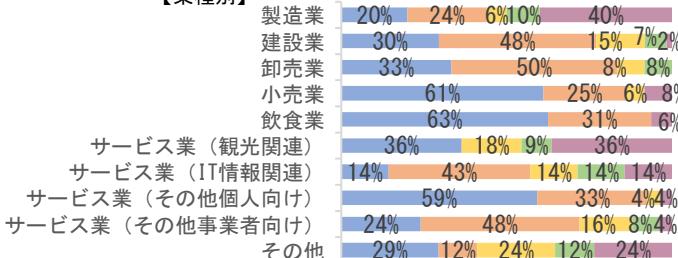


○主な販売先・受注先

鶴岡市内 37%
庄内地域 33%
山形県内 10%
東北地方 6%
その他 14%



【業種別】



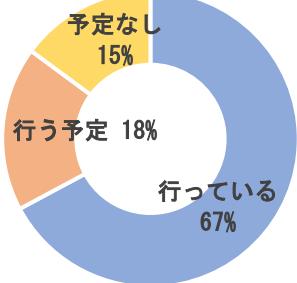
【従業員規模別】



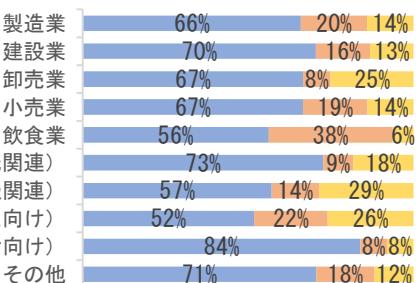
経営上の課題への対策・対応状況（その1）

○物価高騰などによるコスト増加の対応

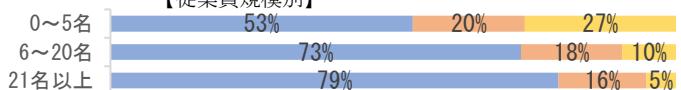
行っている 67%
行う予定 18%
予定なし 15%



【業種別】

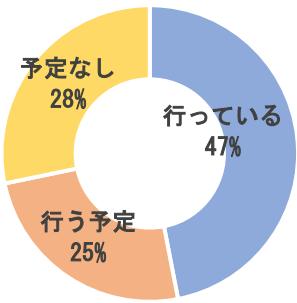


【従業員規模別】

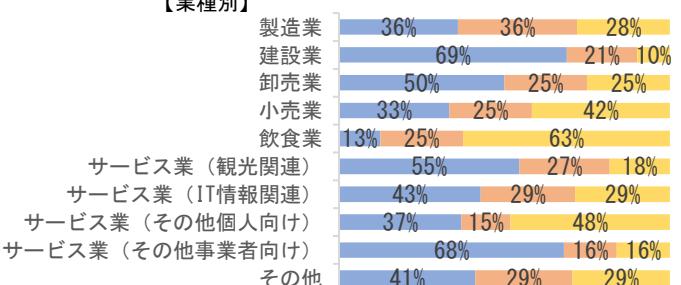


○人材の確保・育成

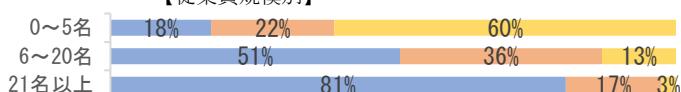
行っている 47%
行う予定 25%
予定なし 28%



【業種別】

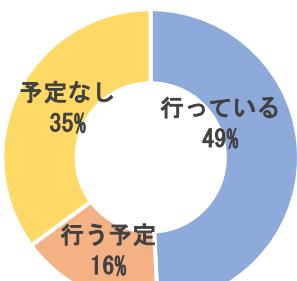


【従業員規模別】

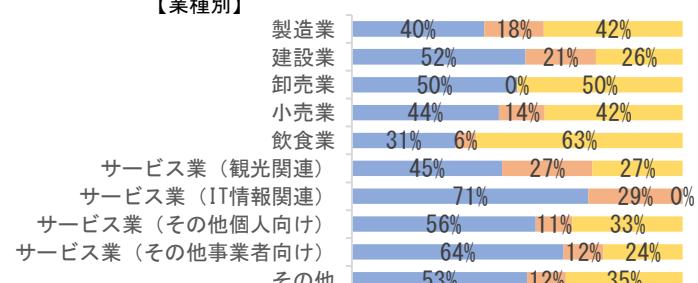


○自然災害・感染症等のリスク対策

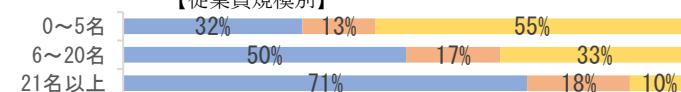
行っている 49%
行う予定 16%
予定なし 35%



【業種別】

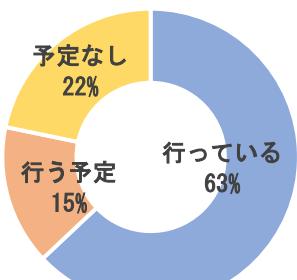


【従業員規模別】

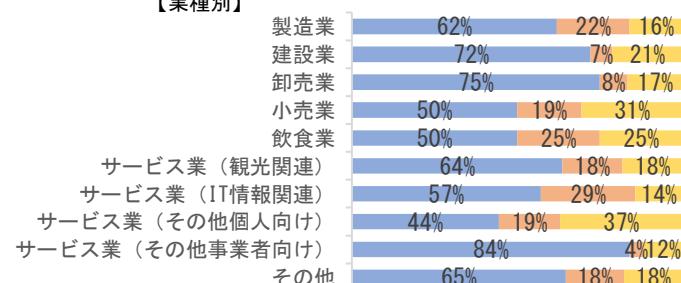


○税務・労務などの法改正への対応

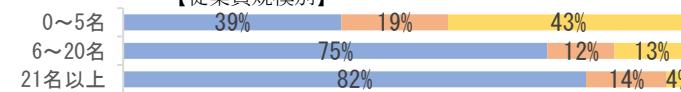
行っている 63%
行う予定 15%
予定なし 22%



【業種別】



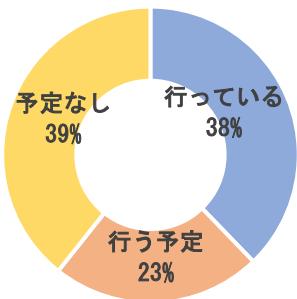
【従業員規模別】



経営上の課題への対策・対応状況（その2）

○後継者の人選・育成

行っている 38%
行う予定 23%
予定なし 39%

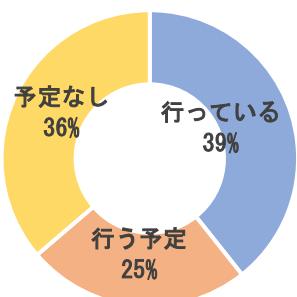


【業種別】

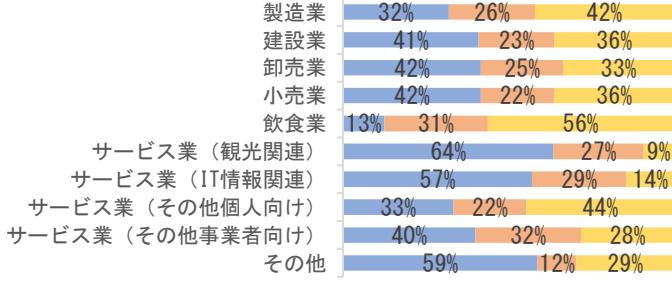


○地域課題や環境問題など社会貢献

行っている 39%
行う予定 25%
予定なし 36%

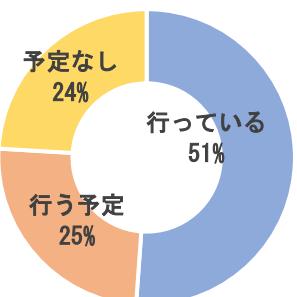


【業種別】

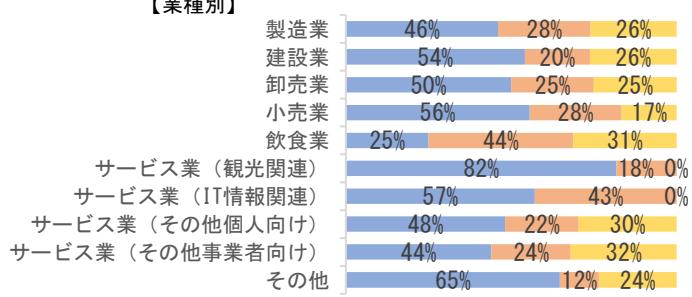


○新規顧客の開拓

行っている 51%
行う予定 25%
予定なし 24%

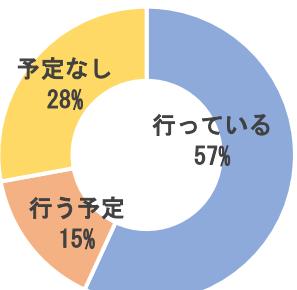


【業種別】

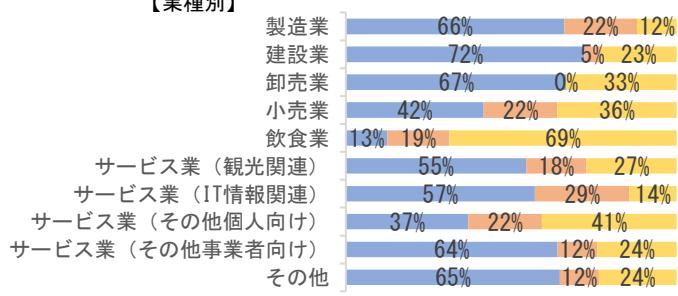


○顧客・支払先との取引価格交渉

行っている 57%
行う予定 15%
予定なし 28%



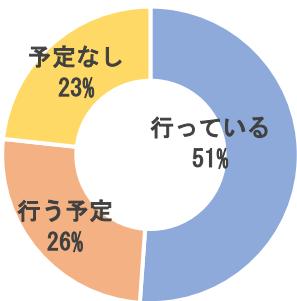
【業種別】



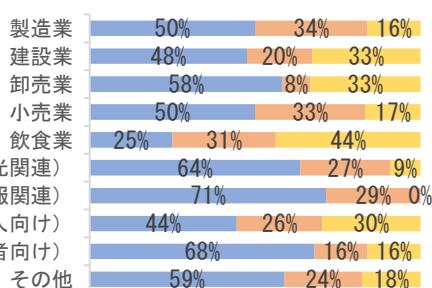
経営上の課題への対策・対応状況（その3）

○商品・サービスの高付加価値化

行っている 51%
行う予定 26%
予定なし 23%



【業種別】

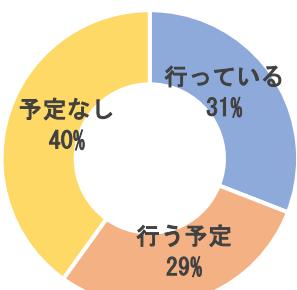


【従業員規模別】

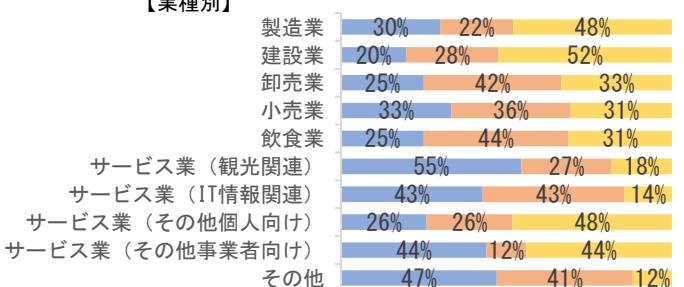


○新たな商品・サービスの開発

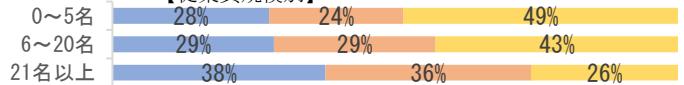
行っている 31%
行う予定 29%
予定なし 40%



【業種別】

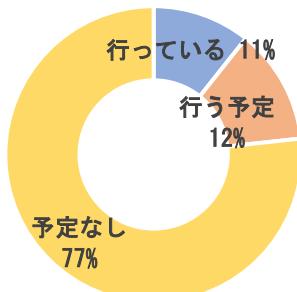


【従業員規模別】

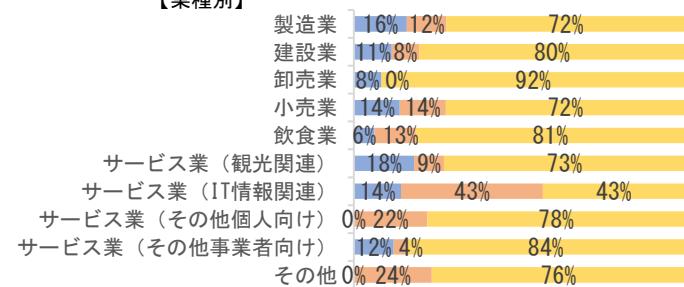


○新事業立上げ・異業種への参入

行っている 11%
行う予定 12%
予定なし 77%



【業種別】

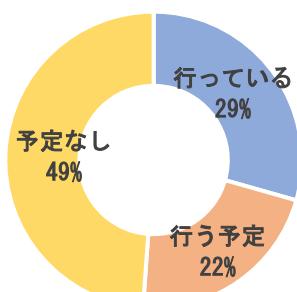


【従業員規模別】

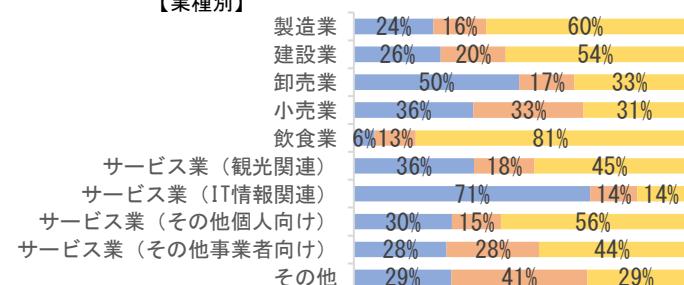


○IT活用による売上げの向上

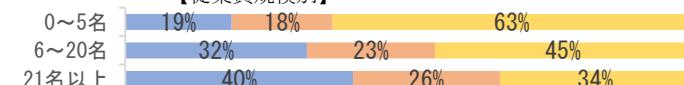
行っている 29%
行う予定 22%
予定なし 49%



【業種別】

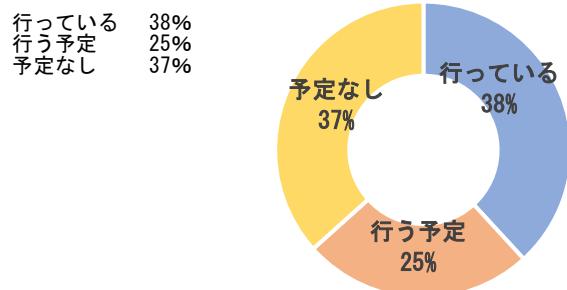


【従業員規模別】

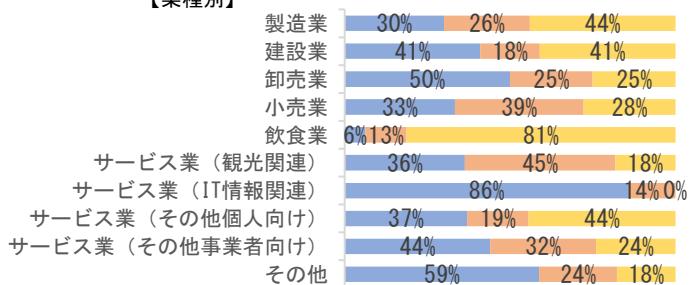


経営上の課題への対策・対応状況（その4）

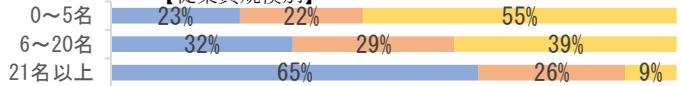
○IT活用による業務の効率化



【業種別】



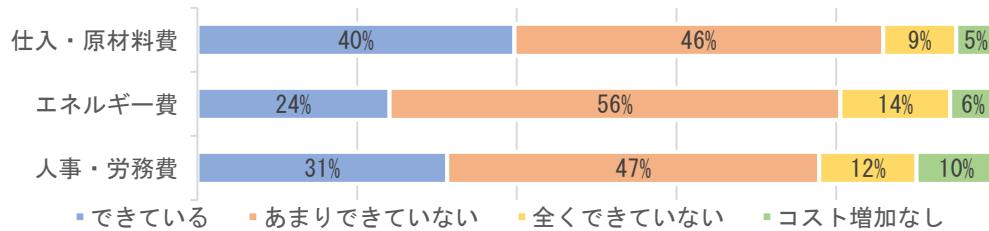
【従業員規模別】



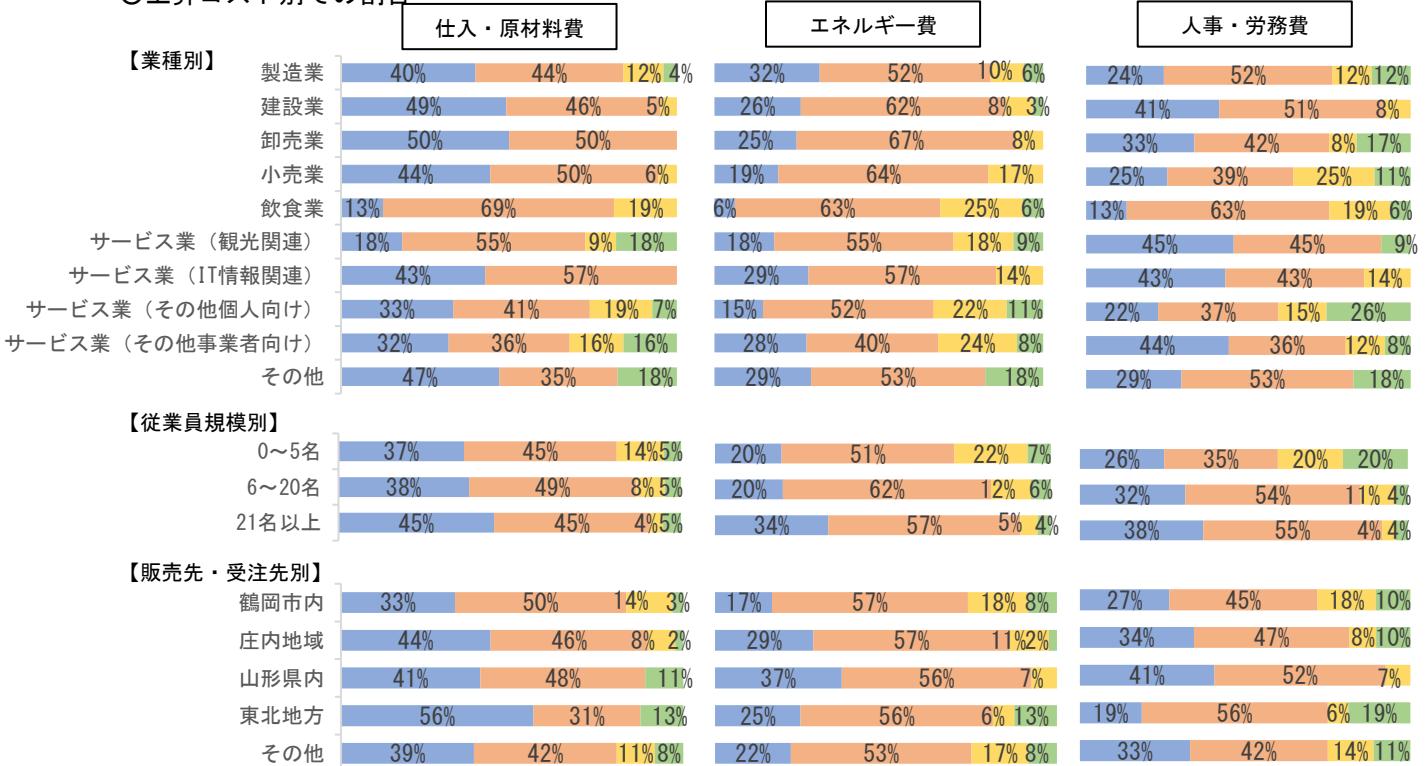
コスト上昇分の売価への反映（価格転嫁/値上げ）の状況

★価格転嫁できているのは、仕入・原材料費で4割、エネルギー費・人件費で約3割であり、転嫁できていない割合が高い。

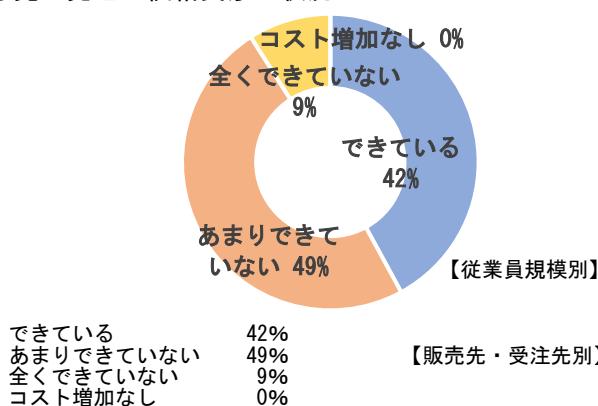
○価格転嫁できている割合（全回答）



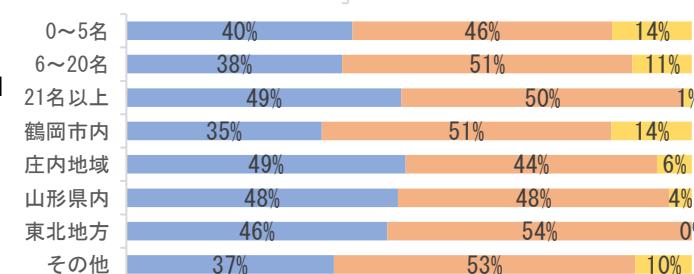
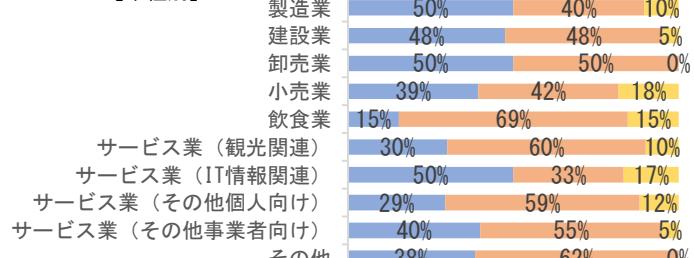
○上昇コスト別での割合



○売上先との価格交渉の状況



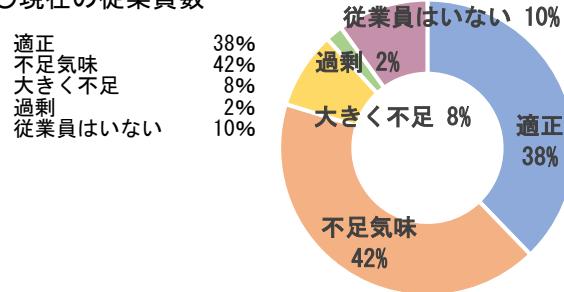
【業種別】



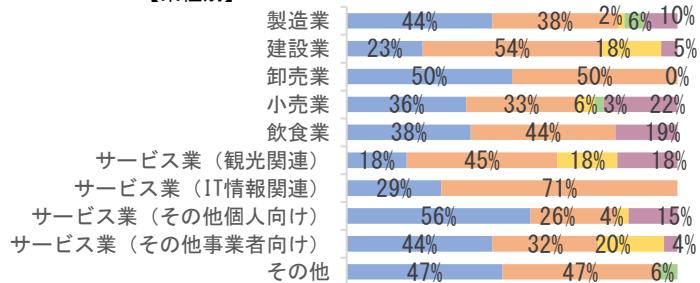
雇用の状況

★賃上げを実施・実施する予定は全体の7割を超えており、賃金の上げ幅は半数以上が5%以上となっている

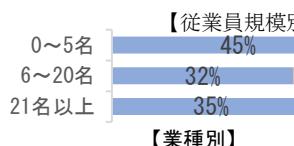
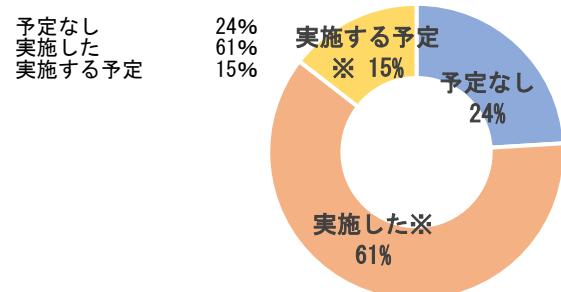
○現在の従業員数



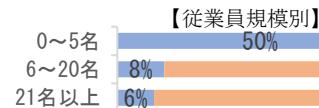
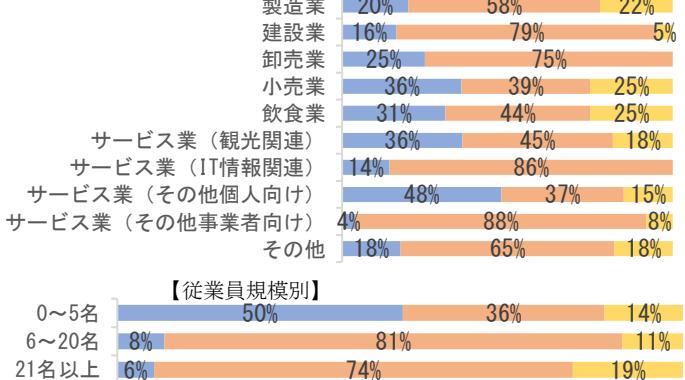
【業種別】



○賃上げの状況

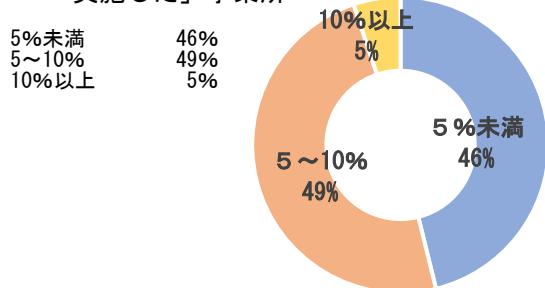


【業種別】

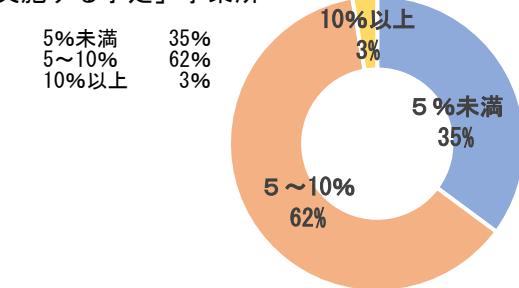


○賃金の上げ幅

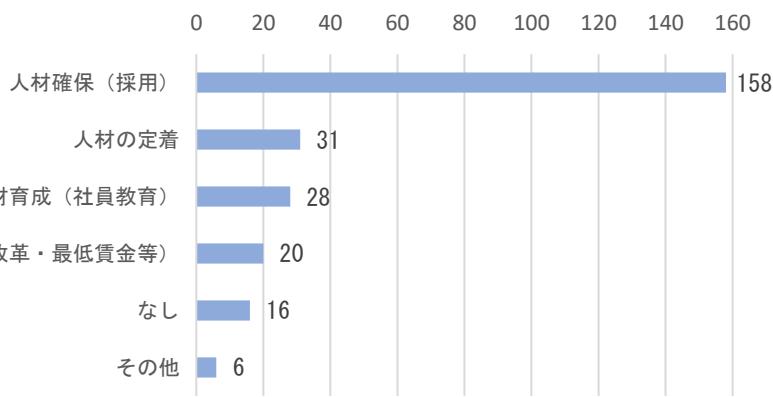
「実施した」事業所



「実施する予定」事業所



○雇用関連で重視する課題（複数回答可）



（その他）

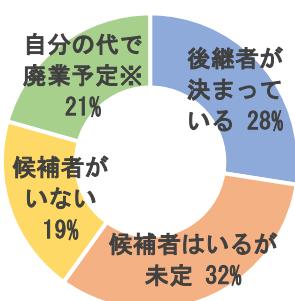
- ・採用は考えていない
- ・将来的な事業承継
- ・雇用せずに外注対応

事業承継の状況

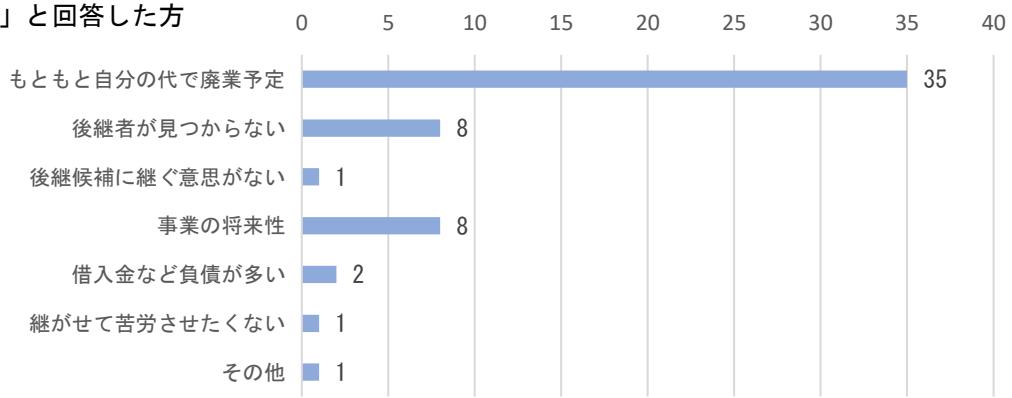
★事業の承継では、後継者が決まっているのは全体の約3割であり、課題・不安として「今後の経営の見通し」が最も多くなっている

○後継者の有無

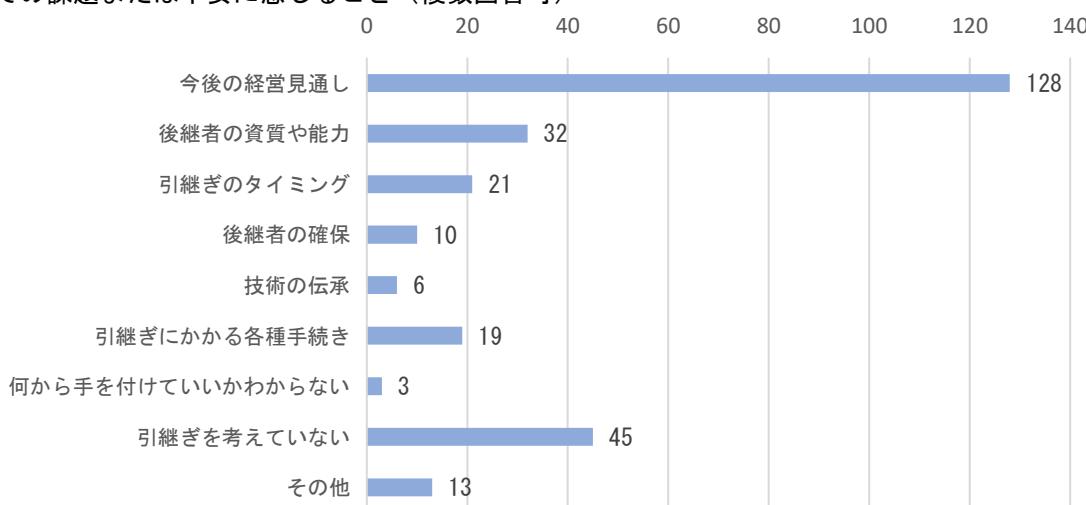
後継者が決まっている	28%
後継者がいるが未定	32%
候補者がいない	19%
自分の代で廃業予定	21%



○「自分の代で廃業予定」と回答した方



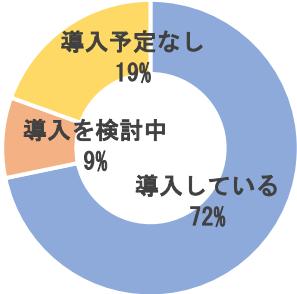
○事業承継についての課題または不安に感じること（複数回答可）



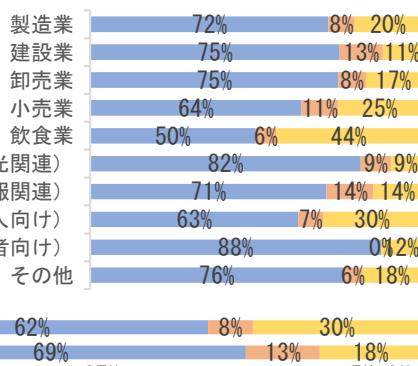
ITツールの活用状況とデジタル化の取組み（その1）

○財務・会計ソフト

導入している 72%
導入を検討中 9%
導入予定なし 19%

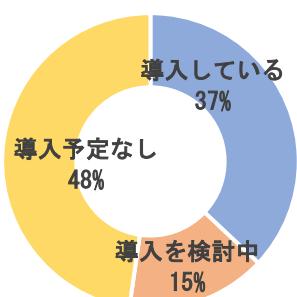


【業種別】

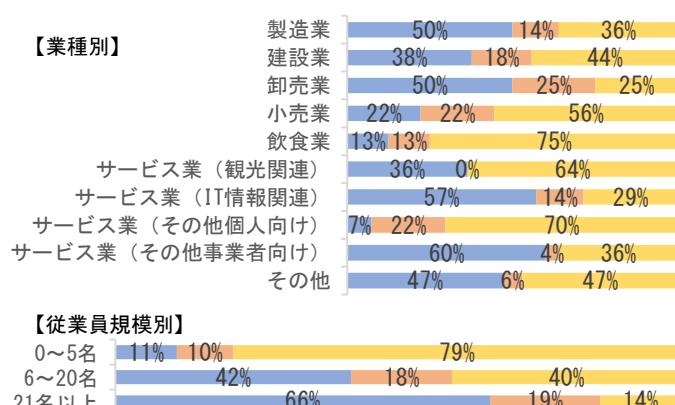


○人事・労務管理ソフト

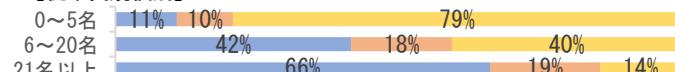
導入している 37%
導入を検討中 15%
導入予定なし 48%



【業種別】

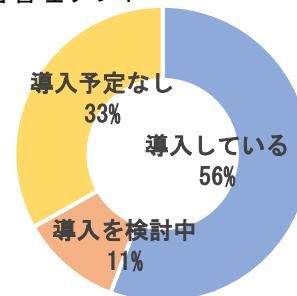


【従業員規模別】

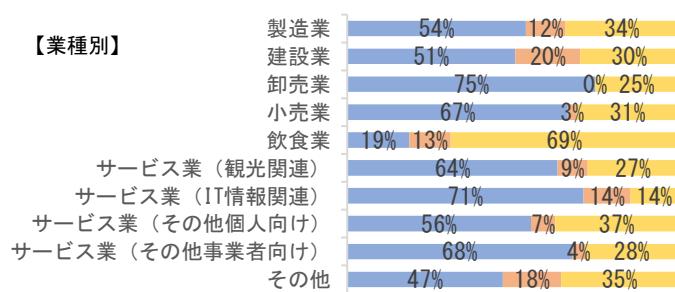


○売上（請求書）・顧客管理ソフト

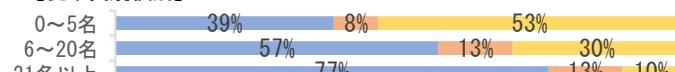
導入している 56%
導入を検討中 11%
導入予定なし 33%



【業種別】



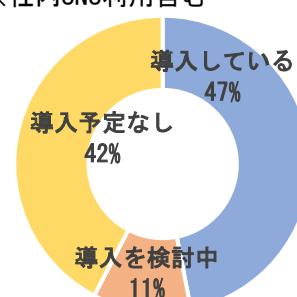
【従業員規模別】



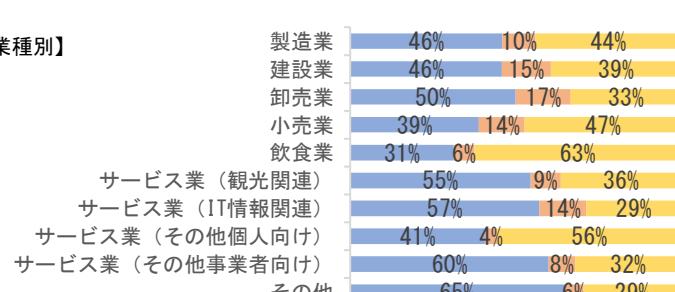
○社内情報共有ソフト

※社内SNS利用含む

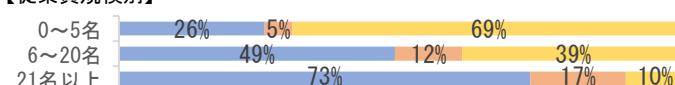
導入している 47%
導入を検討中 11%
導入予定なし 42%



【業種別】



【従業員規模別】

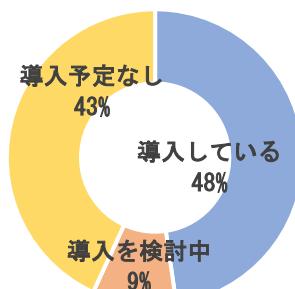


ITツールの活用状況とデジタル化の取組み（その2）

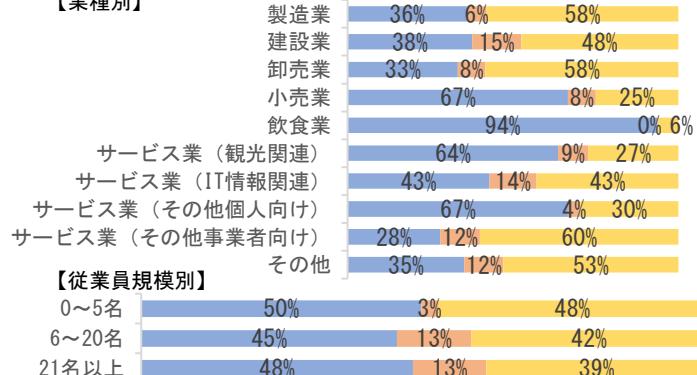
★デジタル化の課題として、「適切なツール・システムが分からない」が最も多く、次いで、「どの分野・業務がデジタル化に置き換わるかが分からない」「デジタル化を推進できる人材がない」が挙げられ、人材・スキル面やコスト・費用面の課題がうかがえる

○キャッシュレス決済

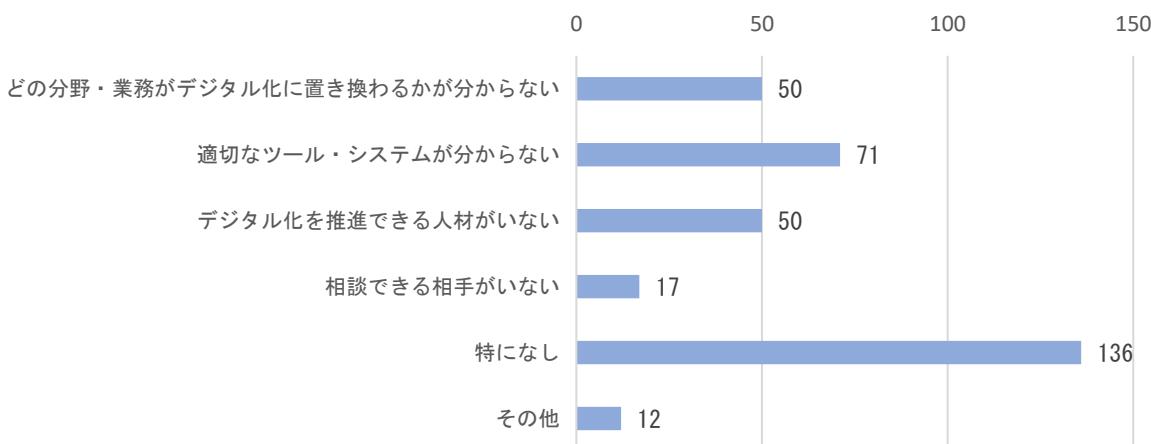
導入している 48%
導入を検討中 9%
導入予定なし 43%



【業種別】



○デジタル化に取組むにあたっての課題（複数回答可）

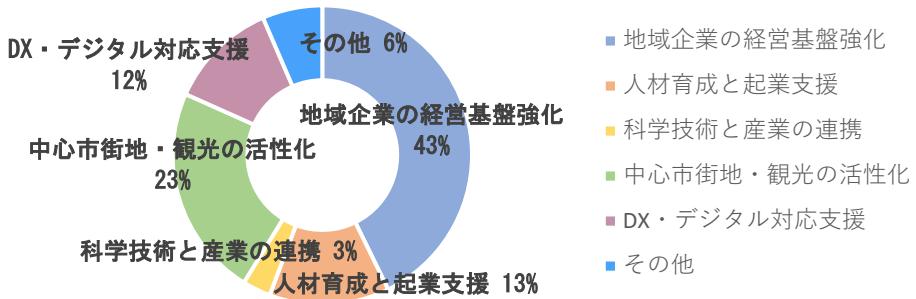


（その他）

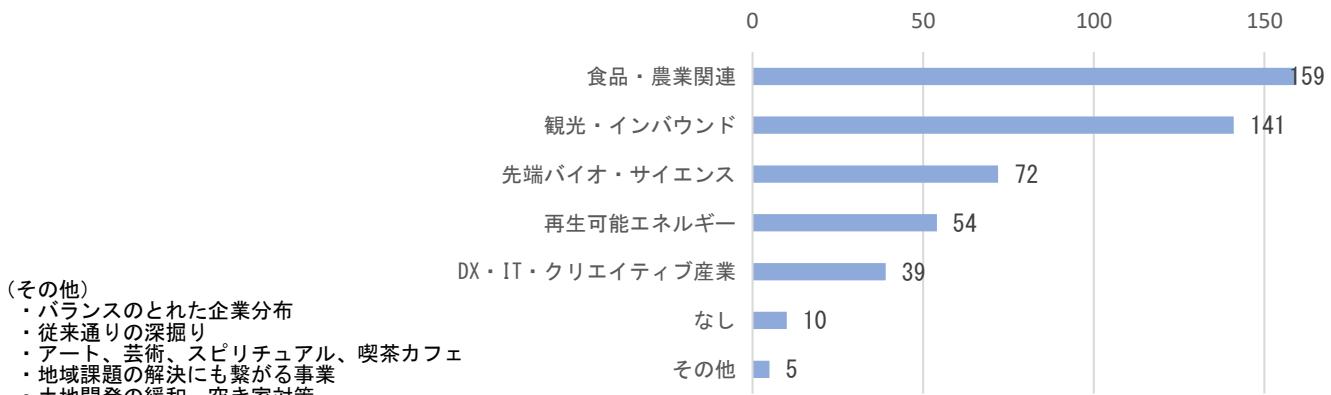
- ・警備業務でのデジタル化
- ・メンテナンス、更新料
- ・コスト
- ・デジタルツールが困難な社員への対応
- ・ソフトの導入
- ・デジタル赤字への対応
- ・投資するほどの規模ではない
- ・セキュリティ対策

第2期中期行動計画の策定に向けて

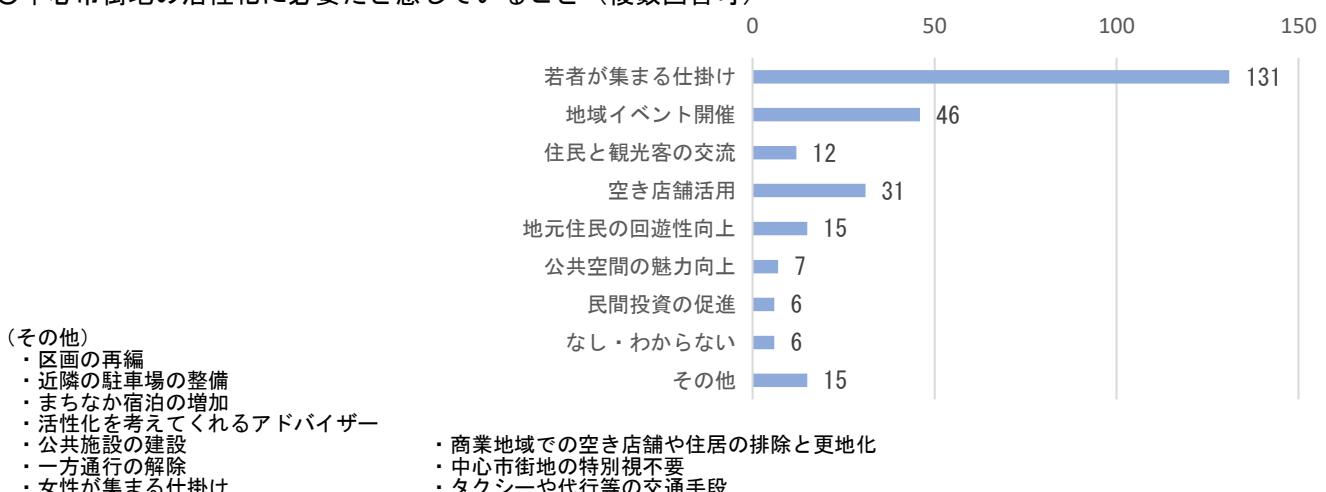
○特に力を入れて取り組んでほしいテーマ



○今後の地域産業の成長分野として期待する分野（複数回答可）



○中心市街地の活性化に必要だと感じていること（複数回答可）



○商工会議所に今後特に強化してほしい機能

経営支援機能の強化	46%
会員交流・ネットワーク促進	8%
地域政策提言の実効性強化	21%
広報・発信力の向上	10%
若手・女性支援の強化	11%
その他	4%

