

彦根企業景況等調査報告書

(第10回)

令和5年7～9月期

彦根企業景況等調査（令和5年7～9月期）について

調査方法

彦根商工会議所会員企業200社にメールまたはFAXによる。

調査期間

調査対象期間 令和5年7月～9月

集計・分析（委託先）

中小企業診断士 中川 学

回答企業内訳

回答企業数104社（回答率52.0%）

	建設業	製造業	卸小売業	飲食業	サービス業	合計
回答数	17	26	18	16	27	104
業種別 比率	16.3%	25.0%	17.3%	15.4%	26.0%	100.0%

※本調査でのDI（ディフュージョン・インデックス）：「増加（好転・上昇・過剰等）」と回答した企業数の構成比から、「減少（悪化・低下・不足等）」と回答した企業数の構成比を差し引いた値である。

※今期（前期比）：令和5年4月～6月と比較した令和5年7月～9月の状況

※昨年比：令和4年7月～9月と比較した令和5年7月～9月の状況

※次期：令和5年7月～9月と比較した令和5年10月～12月の見通し

（総括的概要）

- ・市内企業における業況判断DIは、飲食業、サービス業で好転、建設業、卸小売業、製造業で悪化の状況が継続している。
- ・原材料費、人件費、経費の増加に対し、販売価格の転嫁に取り組むとともに、製造業、建設業、飲食業で生産性向上、卸小売業で在庫調整に取り組んだ。
- ・顧客（売上）の減少に対し、既存顧客との関係強化に取り組むとともに、製造業で新商品開発、飲食業、サービス業で広告宣伝の強化に取り組んだ。

1. 全体の景況等

今期の「業況判断 DI (好転－悪化)」は▲8.7 と前回調査よりも 5 ポイントマイナス幅を拡大、「売上高 DI (好転－悪化)」は 11.5 と 11 ポイントプラス幅を拡大したものの、「採算 DI (好転－悪化)」は▲15.4 と 5 ポイントマイナス幅を拡大。売上が増加したものの採算が取れない状況が見て取れる。次期は「業況判断 DI」は▲1.9 と 7 ポイントマイナス幅を縮小、「売上高 DI」は 13.7 と 2 ポイントプラス幅を拡大、「採算 DI」は▲6.8 と 9 ポイントマイナス幅を縮小。少しずつ改善の兆し。

「仕入単価 DI (上昇－低下)」は、前期比で 60.6 と上昇が継続している。次期は 57.3 の見通し。「販売単価 DI (上昇－低下)」は、前期比で 31.7、次期で 28.2 と、継続的な上昇を示した。

「資金繰り DI (容易－困難)」は前期比で▲2.9 とほぼ不変。次期は▲6.8 の見通し。「従業員 DI (過剰－不足)」は前期比で▲13.5、次期は▲16.5 と不足傾向が継続する見通し。

「原材料費、人件費、経費の増加」の問題解決にあたって取られた対応策は「販売価格の転嫁」が全業種に共通して多く 51.9%、次いで「生産性向上」28.8%、「在庫調整」27.9%であった。「従業員確保難」の問題解決にあたって取られた対応策は「待遇の改善 (給与等)」25.0%、「企業の魅力強化」20.2%の一方「対応できていない」が 25.0%、「問題ない」が 26.0%であった。「顧客 (売上) の減少」の問題解決にあたって取られた対応策は「既存顧客との関係強化」が 37.5%と最も多く、次いで「新商品開発」25.0%、「広告宣伝の強化」22.1%であった。

「問題解決に当たり、支援を受けられた団体・機関」として、「金融機関」16.3%、「商工会議所」13.5%、「士業 (税理士等)」11.5%の一方、「支援を受けていない」は前年調査よりも 12 ポイント増加し 51.0%であった。

2. 業種別の景況等

【建設業】

仕入単価の上昇が継続し、売上高、業況、採算がともに悪化。対応策が販売価格への転嫁、仕入先の検討から生産性向上、在庫調整といった、利益を上げる仕組みへの変換が図られている。

今期の「業況判断 DI」は▲23.5 と前回調査よりも 9 ポイントマイナス幅を拡大、「売上高 DI」は▲17.6 と 3 ポイントマイナス幅を拡大、「採算 DI」は▲35.3 と 12 ポイントマイナス幅を拡大。次期は、「業況判断 DI」は▲11.8、「売上高 DI」は▲5.9、「採算 DI」は▲5.9 と悪化が継続するものの次期には少しずつ沈静化の見通し。

「仕入単価 DI」は前期比で 76.5 と前回調査よりも 25 ポイントプラス幅を拡大し、次期は 58.8 と継続して上昇する見通し。「販売単価 DI」は前期比で 23.5 と 5 ポイントプラス幅を拡大、次期は 23.5。

「資金繰り DI」は前期比で▲23.5 と前回調査よりも 14 ポイントマイナス幅が拡大し、次期は▲17.6 と困難な状況が継続する見通し。「従業員 DI」は前期比で▲5.9 と 13 ポイントマイナス幅を縮小、次期で▲11.8。

「原材料費、人件費、経費の増加」の問題解決に当たって取られた対応策は、「販売価格の転嫁」が 35.3%と前年調査よりも 24 ポイント減少、「仕入先の検討」が 17.6%と 28 ポイント減少した一方、「生産性の向上」が 35.3%と 26 ポイント増加、「在庫調整」が 29.4%と 16 ポイント増加した。「従業員確保難」の問題解決に当たって取られた対応策は「待遇の改善（給与等）」が 17.6%であったものの「対応できていない」が 58.8%と過半数を占めた。「顧客（売上）の減少」の問題解決にあたって取られた対応策は「既存顧客との関係強化」が 35.3%と最も多かったが「対応できていない」も 41.2%あった。

「問題解決に当たり、支援を受けられた団体・機関」として「支援を受けていない」は 35.3%と前年調査より 15 ポイント減少する一方、「士業（税理士等）」23.5%、「金融機関」17.6%からの支援が増加した。

（その他意見）

受注の安定のため小規模事業者持続化補助金の活用。

残業時間の上限撤廃のため業務の効率化等。

従業員の育成にどうしても時間がとられる。

市発注工事の週休 2 日制を導入、材料費・人件費等高騰に対応すべく請負金額上乘せ、工事関係書類の簡素化、廃止をして業務効率化。

【製造業】

売上高が好転に転じたことで、採算が改善しつつある。次期には採算も好転に転じる見通し。

今期の「売上高 DI」は 11.5 と 3 四半期ぶりに好転に転じた。それに伴い「業況判断 DI」は▲15.4 と前回調査よりも 8 ポイントマイナス幅を縮小。「採算 DI」は▲15.4 と前回調査よりも 36 ポイントマイナス幅を縮小した。次期は「売上高 DI」は 34.6、「業況判断 DI」は▲7.7。「採算 DI」は 3.8 と好転に転ずる見通し。

「仕入単価 DI」は前期比 50.0、次期 50.0 と上昇が継続。「販売単価 DI」についても前期比 26.9、次期 26.9 と上昇が継続している。

「資金繰り DI」は前期比 3.8 とほぼ不変。「従業員 DI」は前期比▲7.7、次期▲7.7 であった。

「原材料費、人件費、経費の増加」の問題解決に当たって取られた対応策は「販売価格の転嫁」57.7%、「生産性向上」46.2%であった。「従業員確保難」の問題解決にあたって取られた対応策は「問題ない」が 26.9%と前年調査より 11 ポイント減少する一方、「待遇の改善（給与等）」が 30.8%と 14 ポイント増加した。「顧客（売上）の減少」の問題解決にあた

って取られた対応策は「新商品開発」50.0%と前年調査よりも15ポイント増加。「既存顧客との関係強化」は46.2%であった。

「問題解決に当たり、支援を受けられた団体・機関」としては支援を受けていないが46.2%、「商工会議所」23.1%、「金融機関」「士業（税理士等）」19.2%であった。

（その他意見）

具体的かつ迅速に市場反映される経済対策を示して欲しい。

需要価格と供給価格の乖離により、価格転嫁しづらい環境が出来上がっている

原材料、エネルギーコストに大きく影響する円安を何とかして欲しい。

仕入先を輸入に頼っており、円安によりキャッシュフローに悪影響を及ぼしている。

販管費の上昇により、賃上げや設備などに回す内部留保も減少している。

工作機械の全般的な老朽化対策が必要

【卸小売業】

仕入単価の上昇が続き、販売価格への転嫁が進むものの、売上高の好転には結びつかず、採算の悪化が継続している。原材料費の増加対策として在庫調整する事業者が増加。

今期の「業況判断DI」は▲22.2と前回調査よりもマイナス幅を6ポイント拡大、「売上高DI」は▲11.1と悪化に転じた。「採算DI」は▲27.8と24ポイントマイナス幅を拡大した。次期は「業況判断DI」が0.0、「売上高DI」は0.0。「採算DI」は▲27.8と困難な状況が継続する。

「仕入単価DI」は前期比で61.1、次期で66.7と上昇傾向が続く見通し。「販売単価DI」は前期比で50.0、次期で44.4と上昇が継続。

「資金繰りDI」は前期比5.6、次期は▲5.6。「従業員DI」は前期比▲16.7、次期は▲16.7の見通し。

「原材料費、人件費、経費の増加」の問題解決に当たって取られた対応策は「販売価格の転嫁」61.1%、「在庫調整」55.6%であった。「従業員確保難」の問題解決にあたって取られた対応策は「企業の魅力強化」「業務環境の整備（業務効率化）」「待遇の改善（給与等）」「対応できていない」がそれぞれ22.2%。前年調査時50.0%であった「問題ない」は11.1%となった。「顧客（売上）の減少」の問題解決にあたっては「既存顧客との関係強化」27.8%、「販売チャネルの追加・変更」22.2%、「新商品開発」22.2%。「対応できていない」は27.8%、「問題ない」は22.2%であった。

「問題解決に当たり、支援を受けられた団体・機関」として「支援を受けていない」が44.4%である一方、「金融機関」33.3%、「商工会議所」22.2%からの支援が増加した。

（その他意見）

いっぱいあり過ぎて書ききれないです。大手有利な改革より小規模企業を守る制度にしてほしい

【飲食業】

売上増加のため、半数の事業者が広告宣伝の強化を行い、売上高の好転が継続しているが、仕入単価上昇の影響が大きく、資金繰りの悪化が続く。

今期の「業況判断 DI」は 12.5、「売上高 DI」は 56.3 と好転したものの、「採算 DI」は▲12.5 と悪化に転じた。次期は、「業況判断 DI」が 0.0 と不変。「売上高 DI」は 13.3 と今期に引き続き好転するものの、「採算 DI」は▲20.0 と 8 ポイントマイナス幅を拡大する見通しとなった

「仕入単価 DI」が前期比で 87.5、次期で 86.7 と上昇が継続、「販売単価 DI」は前期比で 37.5、次期で 33.3 の見通し。

「資金繰り DI」は前期比では▲18.8 と前回調査よりも 14 ポイントマイナス幅を拡大した。次期は▲33.3 と今期より厳しくなる見通し。「従業員 DI」は前期比で▲18.8 と 8 ポイントマイナス幅を拡大した。次期で▲20.0 と不足傾向が継続する見通し。

「原材料費、人件費、経費の増加」の問題解決に当たって取られた対応策は「販売価格の転嫁」62.5%、「仕入先の検討」37.5%、「取扱商品の選定」37.5%、「在庫調整」37.5%、「生産性向上」31.3%と様々な対策をとった事業者が増加した。「従業員確保難」の問題解決にあたって取られた対応策は「待遇の改善（給与等）」が 31.3%。「業務環境の整備（業務効率化）」25.0%は前年調査時より 15 ポイント増加し、「対応できていない」は前年調査時より 13 ポイント減少し 12.5%であった。「顧客（売上）の減少」の問題解決にあたっては「広告宣伝の強化」を 50.0%が実施した。「既存顧客との関係強化」は 43.8%、「新商品開発」25.0%であった。

「問題解決に当たり、支援を受けられた団体・機関」は「支援を受けていない」が 43.8%であった。

【サービス業】

業況、売上高、採算のいずれも好転が継続。次期もさらに好転する見通し。

今期の「業況判断 DI」は 3.7 と前回調査より 12 ポイントプラス幅を縮小した。「売上高 DI」は 18.5、「採算 DI」は 3.7 と好転が継続。次期は「業況判断 DI」が 7.4、「売上高 DI」が 14.8、「採算 DI」が 3.7 と好転が継続する見通し。

「仕入単価 DI」は前期比で 44.4、次期で 40.7 と上昇が継続。「販売単価 DI」は前期比で 25.9、次期は 18.5。

「資金繰り DI」は前期比で 7.4、次期で 11.1 と少しずつ好転の見通し。「従業員 DI」は前期比で▲18.5 と前回調査よりも 14 ポイントマイナス幅を縮小するも不足、次期は▲25.9

と不足する状況が継続する見通し。

「原材料費、人件費、経費の増加」の問題解決に当たって取られた対応策は「販売価格の転嫁」44.4%、「生産性の向上」22.2%であった。「従業員確保難」の問題解決にあたって取られた対応策は「待遇の改善（給与等）」22.2%、「企業の魅力強化」22.2%、「問題ない」40.7%であった。「顧客（売上）の減少」の問題解決にあたっては「広告宣伝の強化」37.0%、「既存顧客との関係強化」33.3%、「問題ない」29.6%であった。

「問題解決に当たり、支援を受けられた団体・機関」は「支援を受けていない」が74.1%であった。

（その他意見）

優秀な人材の採用。

事業の選択と集中を強め、付加価値の高い事業の単価を上げ、それによって得た利益を従業員給与に還元した。

売上の減少により事業の継続が難しくなりつつある。

補助金でなく産業の構造のあり方・教育も含めてなんとかしてほしい。

企業誘致、大学誘致、彦根城世界遺産登録、空き家、空き地対策、道路整備など彦根市が率先してより良い街づくりを行い、街の魅力を内外に発信していくことが大事。

質問1. 今期の貴社の状況は、前年同期および前期と比較してどうですか。また、次期の見通しは、前年同期および今期と比較してどうですか。該当する番号に○印を付けて下さい。

DI	業種	今四半期	今四半期	翌四半期	翌四半期
		昨年同期比	前四半期比	前年同期比	今四半期比
業況	合計	1.9%	-8.7%	-5.8%	-1.9%
	建設業	-23.5%	-23.5%	-17.6%	-11.8%
	製造業	-7.7%	-15.4%	-19.2%	-7.7%
	卸小売業	-11.1%	-22.2%	-16.7%	0.0%
	飲食業	25.0%	12.5%	20.0%	0.0%
	サービス業	22.2%	3.7%	7.4%	7.4%
売上高	合計	14.4%	11.5%	4.9%	13.7%
	建設業	-29.4%	-17.6%	-17.6%	-5.9%
	製造業	3.8%	11.5%	11.5%	34.6%
	卸小売業	0.0%	-11.1%	-16.7%	0.0%
	飲食業	75.0%	56.3%	53.3%	13.3%
	サービス業	25.9%	18.5%	0.0%	14.8%
採算	合計	-12.5%	-15.4%	-12.6%	-6.8%
	建設業	-29.4%	-35.3%	-17.6%	-5.9%
	製造業	-15.4%	-15.4%	-23.1%	3.8%
	卸小売業	-27.8%	-27.8%	-33.3%	-27.8%
	飲食業	-6.3%	-12.5%	0.0%	-20.0%
	サービス業	7.4%	3.7%	7.4%	3.7%

DI	業種	今四半期	今四半期	翌四半期	翌四半期
		昨年同期比	前四半期比	前年同期比	今四半期比
販売単価	合計	42.3%	31.7%	40.8%	28.2%
	建設業	29.4%	23.5%	29.4%	23.5%
	製造業	53.8%	26.9%	50.0%	26.9%
	卸小売業	50.0%	50.0%	44.4%	44.4%
	飲食業	50.0%	37.5%	53.3%	33.3%
	サービス業	29.6%	25.9%	29.6%	18.5%
仕入単価	合計	76.9%	60.6%	73.8%	57.3%
	建設業	82.4%	76.5%	82.4%	58.8%
	製造業	73.1%	50.0%	65.4%	50.0%
	卸小売業	72.2%	61.1%	66.7%	66.7%
	飲食業	93.8%	87.5%	93.3%	86.7%
	サービス業	70.4%	44.4%	70.4%	40.7%
資金繰り	合計	-3.8%	-2.9%	-5.8%	-6.8%
	建設業	-23.5%	-23.5%	-17.6%	-17.6%
	製造業	0.0%	3.8%	0.0%	-3.8%
	卸小売業	5.6%	5.6%	-5.6%	-5.6%
	飲食業	-18.8%	-18.8%	-26.7%	-33.3%
	サービス業	7.4%	7.4%	7.4%	11.1%
従業員	合計	-14.4%	-13.5%	-18.4%	-16.5%
	建設業	-5.9%	-5.9%	-5.9%	-11.8%
	製造業	-7.7%	-7.7%	-15.4%	-7.7%
	卸小売業	-16.7%	-16.7%	-22.2%	-16.7%
	飲食業	-25.0%	-18.8%	-20.0%	-20.0%
	サービス業	-18.5%	-18.5%	-25.9%	-25.9%

1年間を通して、前四半期と比較しての今四半期のDIの推移は次の通りでした。

DI	業種	前年度 第3四半期 10月～12月	第4四半期 1月～3月	今年度 第1四半期 4月～6月	第2四半期 7月～9月
業況	合計	0.0%	-7.4%	-3.3%	-8.7%
	建設業	-21.4%	-28.6%	-14.3%	-23.5%
	製造業	3.8%	0.0%	-23.1%	-15.4%
	卸小売業	-17.4%	-23.1%	-16.7%	-22.2%
	飲食業	0.0%	0.0%	21.1%	12.5%
	サービス業	33.3%	8.0%	16.1%	3.7%
売上高	合計	15.7%	-15.8%	0.8%	11.5%
	建設業	-28.6%	-38.1%	-14.3%	-17.6%
	製造業	42.3%	-16.0%	-38.5%	11.5%
	卸小売業	4.3%	-38.5%	0.0%	-11.1%
	飲食業	21.7%	-18.2%	57.9%	56.3%
	サービス業	40.7%	16.0%	9.7%	18.5%
採算	合計	-0.8%	-9.5%	-9.9%	-15.4%
	建設業	-10.7%	-33.3%	-23.8%	-35.3%
	製造業	-3.8%	-16.0%	-50.0%	-15.4%
	卸小売業	-17.4%	-15.4%	-4.2%	-27.8%
	飲食業	4.3%	9.1%	26.3%	-12.5%
	サービス業	22.2%	12.0%	6.5%	3.7%

DI	業種	前年度 第3四半期 10月～12月	第4四半期 1月～3月	今年度 第1四半期 4月～6月	第2四半期 7月～9月
販売単価	合計	29.1%	33.7%	32.2%	31.7%
	建設業	17.9%	19.0%	19.0%	23.5%
	製造業	26.9%	28.0%	34.6%	26.9%
	卸小売業	39.1%	46.2%	37.5%	50.0%
	飲食業	52.2%	63.6%	42.1%	37.5%
	サービス業	14.8%	32.0%	29.0%	25.9%
仕入単価	合計	70.9%	71.6%	58.7%	60.6%
	建設業	67.9%	71.4%	52.4%	76.5%
	製造業	69.2%	68.0%	65.4%	50.0%
	卸小売業	73.9%	92.3%	62.5%	61.1%
	飲食業	95.7%	72.7%	89.5%	87.5%
	サービス業	51.9%	64.0%	35.5%	44.4%
資金繰り	合計	-3.9%	-6.3%	-0.8%	-2.9%
	建設業	-3.6%	-23.8%	-9.5%	-23.5%
	製造業	-7.7%	12.0%	7.7%	3.8%
	卸小売業	-4.3%	-23.1%	-4.2%	5.6%
	飲食業	-17.4%	-9.1%	-5.3%	-18.8%
	サービス業	11.1%	0.0%	3.2%	7.4%
従業員	合計	-16.5%	-14.7%	-18.2%	-13.5%
	建設業	-17.9%	-23.8%	-19.0%	-5.9%
	製造業	-15.4%	-8.0%	-7.7%	-7.7%
	卸小売業	-17.4%	-23.1%	-16.7%	-16.7%
	飲食業	-17.4%	-18.2%	-10.5%	-18.8%
	サービス業	-14.8%	-8.0%	-32.3%	-18.5%

質問2. 前回調査（令和5年4-6月期）で、全業種で「経営上の問題点」としてご回答が多かったのは次の3項目でした。

①原材料費、人件費、経費の増加、②従業員確保難、③顧客（売上）の減少

そこで、各々の問題解決に当たって取られた対処策として、該当する番号に○印を付けてください。（複数可）

① 原材料費、人件費、経費の増加

（内書は前年同時期同様調査の結果です。以下の表で同じ）

回答	合計	建設業	製造業	卸小売業	飲食業	サービス業
①仕入先の検討	(28.7%)	(45.5%)	(31.0%)	(16.7%)	(41.9%)	(13.5%)
	20.2%	17.6%	15.4%	38.9%	37.5%	3.7%
②販売価格転嫁	(60.1%)	(59.1%)	(65.5%)	(62.5%)	(80.6%)	(37.8%)
	51.9%	35.3%	57.7%	61.1%	62.5%	44.4%
③取扱商品の選定	(25.2%)	(31.8%)	(10.3%)	(33.3%)	(32.3%)	(21.6%)
	18.3%	11.8%	15.4%	11.1%	37.5%	18.5%
④生産性向上	(24.5%)	(9.1%)	(41.4%)	(25.0%)	(16.1%)	(27.0%)
	28.8%	35.3%	46.2%	5.6%	31.3%	22.2%
⑤生産調整 （操業短縮等）	(7.0%)	(0.0%)	(10.3%)	(12.5%)	(12.9%)	(0.0%)
	5.8%	5.9%	11.5%	5.6%	6.3%	0.0%
⑥在庫調整	(21.0%)	(13.6%)	(24.1%)	(33.3%)	(19.4%)	(16.2%)
	27.9%	29.4%	19.2%	55.6%	37.5%	11.1%
⑦内製化 （外注削減）	(7.7%)	(9.1%)	(10.3%)	(12.5%)	(3.2%)	(5.4%)
	10.6%	17.6%	19.2%	0.0%	0.0%	11.1%
⑧金融機関等融資	(10.5%)	(13.6%)	(3.4%)	(8.3%)	(19.4%)	(8.1%)
	6.7%	5.9%	7.7%	16.7%	6.3%	0.0%
⑨対応できていない	(14.7%)	(27.3%)	(3.4%)	(8.3%)	(16.1%)	(18.9%)
	12.5%	17.6%	7.7%	5.6%	12.5%	18.5%
⑩問題ない	(8.4%)	(0.0%)	(3.4%)	(8.3%)	(3.2%)	(21.6%)
	6.7%	5.9%	3.8%	5.6%	0.0%	14.8%

② 従業員確保難

回答	合計	建設業	製造業	卸小売業	飲食業	サービス業
①企業の魅力強化	(23.1%) 20.2%	(27.3%) 5.9%	(31.0%) 26.9%	(12.5%) 22.2%	(16.1%) 18.8%	(27.0%) 22.2%
②ホームページの充実	(16.1%) 12.5%	(13.6%) 5.9%	(13.8%) 19.2%	(12.5%) 16.7%	(12.9%) 6.3%	(24.3%) 11.1%
③人材派遣、外国人労働者の採用	(6.3%) 6.7%	(0.0%) 0.0%	(13.8%) 7.7%	(0.0%) 5.6%	(12.9%) 18.8%	(2.7%) 3.7%
④業務環境の整備（業務効率化）	(15.4%) 18.3%	(9.1%) 11.8%	(10.3%) 15.4%	(20.8%) 22.2%	(9.7%) 25.0%	(24.3%) 18.5%
⑤待遇の改善（給与等）	(23.8%) 25.0%	(22.7%) 17.6%	(17.2%) 30.8%	(16.7%) 22.2%	(32.3%) 31.3%	(27.0%) 22.2%
⑥教育体制の見直し	(9.8%) 5.8%	(13.6%) 5.9%	(10.3%) 7.7%	(8.3%) 5.6%	(9.7%) 6.3%	(8.1%) 3.7%
⑦対応できていない	(25.2%) 25.0%	(45.5%) 58.8%	(10.3%) 19.2%	(20.8%) 22.2%	(25.8%) 12.5%	(27.0%) 18.5%
⑧問題ない	(31.5%) 26.0%	(18.2%) 11.8%	(37.9%) 26.9%	(50.0%) 11.1%	(29.0%) 31.3%	(24.3%) 40.7%

③ 顧客（売上）の減少

回答	合計	建設業	製造業	卸小売業	飲食業	サービス業
①新商品開発	(29.4%) 25.0%	(4.5%) 5.9%	(34.5%) 50.0%	(29.2%) 22.2%	(38.7%) 25.0%	(32.4%) 14.8%
②既存顧客との関係強化	(42.0%) 37.5%	(36.4%) 35.3%	(48.3%) 46.2%	(37.5%) 27.8%	(48.4%) 43.8%	(37.8%) 33.3%
③販売チャネルの追加・変更	(20.3%) 16.3%	(9.1%) 5.9%	(20.7%) 26.9%	(37.5%) 22.2%	(9.7%) 6.3%	(24.3%) 14.8%
④広告宣伝の強化	(23.1%) 22.1%	(9.1%) 5.9%	(13.8%) 7.7%	(29.2%) 11.1%	(35.5%) 50.0%	(24.3%) 37.0%
⑤対応できていない	(25.2%) 22.1%	(40.9%) 41.2%	(13.8%) 11.5%	(25.0%) 27.8%	(32.3%) 25.0%	(18.9%) 14.8%
⑥問題ない	(13.3%) 22.1%	(18.2%) 17.6%	(20.7%) 26.9%	(8.3%) 22.2%	(6.5%) 6.3%	(13.5%) 29.6%

質問3. 上記問題解決に当たり、支援を受けられた団体・機関の該当する番号に○印を付けてください。(複数可)

回答	合計	建設業	製造業	卸小売業	飲食業	サービス業
①商工会議所	(19.6%) 13.5%	(4.5%) 5.9%	(20.7%) 23.1%	(16.7%) 22.2%	(38.7%) 6.3%	(13.5%) 7.4%
②金融機関	(20.3%) 16.3%	(13.6%) 17.6%	(20.7%) 19.2%	(12.5%) 33.3%	(22.6%) 6.3%	(27.0%) 7.4%
③士業（税理士等）	(14.0%) 11.5%	(18.2%) 23.5%	(13.8%) 19.2%	(16.7%) 5.6%	(12.9%) 6.3%	(10.8%) 3.7%
④公的支援機関	(6.3%) 1.0%	(0.0%) 5.9%	(13.8%) 0.0%	(4.2%) 0.0%	(9.7%) 0.0%	(2.7%) 0.0%
⑤コンサルティング会社	(8.4%) 4.8%	(4.5%) 0.0%	(13.8%) 7.7%	(12.5%) 5.6%	(3.2%) 6.3%	(8.1%) 3.7%
⑥同業者	(6.3%) 1.0%	(9.1%) 0.0%	(6.9%) 3.8%	(8.3%) 0.0%	(6.5%) 0.0%	(2.7%) 0.0%
⑦支援を受けていない	(38.5%) 51.0%	(50.0%) 35.3%	(24.1%) 46.2%	(45.8%) 44.4%	(25.8%) 43.8%	(48.6%) 74.1%
⑧その他	(2.8%) 1.0%	(0.0%) 5.9%	(3.4%) 0.0%	(0.0%) 0.0%	(3.2%) 0.0%	(5.4%) 0.0%