

# 令和6年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査 アンケート調査票

お忙しいところ恐縮ではございますが、本アンケート調査（計80問）について、ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

始めに、貴社の概要について伺います。

【Q1\_1】 貴社の経営者について、現在の年齢をお答えください。（単一回答） [必須回答]

①29歳以下	②30代	③40代	④50代
⑤60代	⑥70代	⑦80代以上	

【Q1\_2】 貴社の創業年についてお答えください。（数量回答）

※1 西暦でお答えください。

※2 法人設立以前から創業している場合は、その創業（事業を始めた）年をお答えください。

創業年[必須回答] \_\_\_\_\_ 年

【Q1\_3】 貴社の所在地について伺います。

本社等のある郵便番号を入力してください。住所が自動表示されますので、ご確認の上、番地等までお答えください。（数量回答）

※複数事業所がある場合は、本社登記（法人でない場合は主要な事業所）がある所在地をお答えください。

所在地[必須回答] \_\_\_\_\_（郵便番号、ハイフンなし）

（所在地） \_\_\_\_\_

【Q1\_4】 貴社の現在の主たる業種（原則として、日本標準産業分類の大分類に基づくもの）について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答） [必須回答]

※1 日本標準産業分類の詳細については、下記をご参照ください。

(<https://www.e-stat.go.jp/classifications/terms/10>)

※2 「農業、林業」、「漁業」、「金融業、保険業」、「複合サービス事業」、「公務（他に分類されるものを除く）」、「分類不能の産業」を除きます。

※3 「卸売業、小売業」に該当する方は、中分類における「⑦卸売業」又は「⑧小売業」の当てはまる方を回答してください。

※4 「宿泊業、飲食サービス業」に該当する方について、中分類における「宿泊業」の方は「⑩宿泊業」を、「飲食店」及び「持ち帰り・配達飲食サービス業」に該当する方は「⑫飲食サービス業」を回答してください。

①鉱業、採石業、砂利採取業	②建設業	③製造業
④電気・ガス・熱供給・水道業	⑤情報通信業	⑥運輸業、郵便業
⑦卸売業	⑧小売業	⑨不動産業、物品賃貸業
⑩学術研究、専門・技術サービス業	⑪宿泊業	⑫飲食サービス業
⑬生活関連サービス業、娯楽業	⑭教育、学習支援業	⑮医療、福祉
⑯サービス業（他に分類されないもの）	⑰その他	

【Q1\_5】 貴社の直近の年間総売上高について、事業者向け（BtoB）と一般消費者向け（BtoC）のどちらが多いですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

①事業者向け（BtoB）	②一般消費者向け（BtoC）
--------------	----------------

【Q1\_6】 貴社の従業員数についてお答えください。（数量回答）

※1 ここでの「従業員」とは、常時雇用する正社員、パート・アルバイトのことを指します（経営者、役員、無給の家族従業員、派遣・下請従業員等は含みません）。

※2 該当する従業員がない場合は「0」と回答してください。

※3 事業開始後1年未満の場合は、「1年前（2023年）」は空欄のままお進みください。

現在（2024年）の全従業員[必須回答]	_____ 名
[うち、パート・アルバイト	_____ 名]
1年前（2023年）の全従業員	_____ 名
[うち、パート・アルバイト	_____ 名]

【Q1\_7】 貴社の現在の主要事業の売上高に占める割合が最も大きい商圈範囲（受注エリア）について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

※ここでの「近隣市区町村」とは、主たる事業所のある「同一市区町村」の行政区域と接している（同一都道府県内の）市区町村全部を指します。「近隣都道府県」とは、「同一都道府県」の行政区域と接している都道府県全部を指します。

①同一市区町村	②近隣市区町村 (①を除く)	③同一都道府県 (①、②を除く)	④近隣都道府県 (①～③を除く)
⑤国内遠隔地 (①～④を除く)	⑥海外	⑦分からない	

【Q1\_8】 貴社が直面している経営課題のうち、既に取り組んでいるものについて最も重要なものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

①受注・販売の拡大	②価格転嫁	③人材確保	④資金繰り改善
⑤省力化・生産性向上	⑥事業承継（後継者不在を含む）	⑦その他	⑧特になし

【Q1\_9】 貴社が直面している経営課題のうち、まだ取り組んでいないが、これから着手する必要があるものについて最も重要なものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

①受注・販売の拡大	②価格転嫁	③人材確保	④資金繰り改善
⑤省力化・生産性向上	⑥事業承継（後継者不在を含む）	⑦その他	⑧特になし

次に、貴社の経営状況について伺います。

【Q2\_1】 貴社の売上高（年商）の水準について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※貴社の決算期を基準にお答えください。

（縦方向↓にお選びください）

	今期見通し [必須回答]	1期前 [必須回答]	5期前 [必須回答]
	↓	↓	↓
1千万円未満	①	①	①
1千万円以上～5千万円未満	②	②	②
5千万円以上～1億円未満	③	③	③
1億円以上～10億円未満	④	④	④
10億円以上～20億円未満	⑤	⑤	⑤
20億円以上～30億円未満	⑥	⑥	⑥
30億円以上～40億円未満	⑦	⑦	⑦
40億円以上～50億円未満	⑧	⑧	⑧
50億円以上～60億円未満	⑨	⑨	⑨
60億円以上～70億円未満	⑩	⑩	⑩
70億円以上～80億円未満	⑪	⑪	⑪
80億円以上～90億円未満	⑫	⑫	⑫
90億円以上～100億円未満	⑬	⑬	⑬
100億円以上	⑭	⑭	⑭
事業を開始していない	⑮	⑮	⑮

【Q2\_2】 貴社の今後の売上高（年商）の目標について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

（縦方向↓にお選びください）

	5年後 [必須回答]	10年後
	↓	↓
1千万円未満	①	①
1千万円以上～5千万円未満	②	②
5千万円以上～1億円未満	③	③
1億円以上～10億円未満	④	④
10億円以上～20億円未満	⑤	⑤
20億円以上～30億円未満	⑥	⑥
30億円以上～40億円未満	⑦	⑦
40億円以上～50億円未満	⑧	⑧
50億円以上～60億円未満	⑨	⑨
60億円以上～70億円未満	⑩	⑩
70億円以上～80億円未満	⑪	⑪
80億円以上～90億円未満	⑫	⑫
90億円以上～100億円未満	⑬	⑬
100億円以上	⑭	⑭
分からない	⑮	⑮

【Q3】 貴社の売上高、営業利益、顧客数（うち新規顧客数）について、2023年と比較して、2024年はどのように変化する見通しですか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

	大幅に増加	やや増加	不変	やや減少	大幅に減少	2023年時点で事業を開始していない
（1）売上高[必須回答]	①	②	③	④	⑤	⑥
（2）営業利益[必須回答]	①	②	③	④	⑤	⑥
（3）顧客数[必須回答]	①	②	③	④	⑤	⑥
（4）顧客数のうち、 新規顧客数[必須回答]	①	②	③	④	⑤	⑥

【Q4】過去1年間における製品・商品・サービスの生産や製造、あるいは提供等にかかる費用変動分について、貴社ではどの程度、販売価格に転嫁できましたか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

	転嫁不要	価格転嫁 できなかった	0%超～ 25%未満	25%以上～ 50%未満	50%以上～ 75%未満	75%以上	分からない
(1) 費用全体 [必須回答]	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦
(2) 費用のうち <u>原材料費の増加分</u> [必須回答]	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦
(3) 費用のうち <u>人件費・労務費の 増加分</u> [必須回答]	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦

【Q5\_1】貴社の2024年における正社員一人当たりの平均賃金について、賃上げの実施状況をお答えください。(単一回答) [必須回答]

※ここでの「正社員」には、経営者、役員、パート・アルバイト、派遣・下請従業員等は含みません。

①正社員はいない	②減少	③据え置き (0%)	④0%超～3%未満
⑤3%以上～5%未満	⑥5%以上～10%未満	⑦10%以上	

【Q5\_2】貴社の2024年におけるパート・アルバイトの平均時給額について、所在地域の最低賃金（令和6年11月1日時点）と比較してどの程度上回っているか、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※1 小数点以下は切り上げて回答してください。

※2 地域別の最低賃金の一覧は、厚生労働省 HP をご確認ください。

URL :

[https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou\\_roudou/roudoukijun/minimumichiran/index.html](https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudoukijun/minimumichiran/index.html)

①パート・アルバイト はいない	②0円～50円	③51円～100円	④101円～300円
⑤301円～500円	⑥501円～700円	⑦701円～900円	⑧901円以上

【Q6\_1】 貴社の主な製品・商品・サービスに関して、競合他社に対して差別化する際に、どのような要素を重視していますか。当てはまるものを上から順に3つお答えください。(単一回答)

※1位に「①特に差別化を意識していない」を選択した方は、2位、3位の入力はできません。

順位	番号
1位 [必須回答]	
2位	
3位	

①希少価値・プレミアム感	②地域資源・文化の活用
③顧客との密着性・コミュニケーション	④事業背景(ストーリー性)への共感
⑤豊富な品揃え・サービスのラインナップ	⑥好条件の立地
⑦高い品質	⑧安価であること
⑨柔軟な納期対応	⑩小ロット・小案件への対応
⑪手厚いアフターフォロー	⑫その他
⑬特に差別化を意識していない	

【Q6\_2】 (Q6\_1で「その他」と回答した方に伺います。) 貴社の主な製品・商品・サービスに関して、競合他社に対して差別化する際に重視する要素について、「その他」と回答した方はその内容をお答えください。(その他自由回答)

--

【Q7\_1】 貴社がこれまでに経営戦略や新規事業を検討する際、外部環境のどのような要素を重視してきましたか。当てはまるものを上から順に3つお答えください。(単一回答)

※1位に「①特に外部環境は重視していない」を選択した方は、2位、3位の入力はできません。

順位	番号
1位 [必須回答]	
2位	
3位	

①競合他社の特徴・動向	②個人消費の特徴・動向
③参入障壁が高いこと	④価格決定力を持つこと
⑤仕入れ・調達の安定性	⑥代替品が現れるリスク
⑦環境問題対応の影響を受けられるか	⑧大きい市場であること
⑨ニッチな市場であること	⑩市場の成長段階
⑪その他	⑫特に外部環境は重視していない

【Q7\_2】 (Q7\_1で「その他」と回答した方に伺います。) 貴社が、これまでに経営戦略や新規事業の検討に当たって、重視してきた外部環境について、「その他」と回答した方はその内容をお答えください。(その他自由回答)

--

【Q7\_3】 貴社は、社外に向けた事業活動に SNS を活用していますか。活用している場合は、活用している目的に当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

※1 活用していない場合は、「活用していない」とお答えください。

※2 ここでの「SNS」とは、ソーシャルネットワークサービス(インターネット上でユーザー同士がつながり、情報を共有するためのプラットフォーム)を指し、Facebook、Instagram、X(旧 Twitter)、TikTok、LINEなどが該当します。

①活用していない	②製品・商品・サービスの紹介	③顧客とのコミュニケーション促進
④顧客ニーズの収集	⑤顧客属性の確認	⑥新規顧客の開拓
⑦採用活動での利用	⑧取引先(販売先)との受発注	⑨その他

【Q8】 財務諸表分析・管理会計などを通じた経営の取組で貴社が取り組んでいることについて、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

①財務諸表分析・管理会計は行っていない	②利益率重視の経営	③部門・製品別のコスト管理
④赤字に陥らない経営	⑤仕入・生産量の適正化	⑥資金繰りの安定化
⑦成長率の維持・向上	⑧財務内容の健全化	⑨その他

【Q9】 貴社の経営方針として重視するものについて、最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

①売上拡大	②利益拡大	③現状維持
④縮小しつつも存続	⑤円滑な廃業・譲渡	⑥その他

【Q10\_1】 (Q9で「売上拡大」、「利益拡大」と回答した方に伺います。) 今後、貴社が企業規模を拡大するに当たって、どのような取組が重要だと考えますか。当てはまるものを2つまでお答えください。

<組織・人材戦略について> (複数回答) [必須回答]

※「その他専門的な人材」とは、「経営人材」、「DX人材」、「研究開発人材」以外の専門的な人材を指します。

①採用の拡大	②経営人材の確保・育成	③DX人材の確保・育成
④研究開発人材の確保・育成	⑤その他専門的な人材の確保・育成	⑥M&Aによる人材確保
⑦経営者の兼務解消・権限委譲	⑧ガバナンスの強化	⑨その他
⑩特にない		

【Q10\_2】 (Q9で「売上拡大」、「利益拡大」と回答した方に伺います。) 今後、貴社が企業規模を拡大するに当たって、どのような取組が重要だと考えますか。当てはまるものを2つまでお答えください。

<投資戦略について> (複数回答) [必須回答]

※1 「M&A(水平・垂直)」とは、同業種の企業(水平統合)又は商流の川上や川下企業(垂直統合)を対象とするM&Aのことを指します。

※2 「M&A(多角化)」とは、異業種の企業を対象とするM&Aのことを指します。

①既存設備の更新	②設備・拠点の新設	③M&A(水平・垂直)
④M&A(多角化)	⑤研究開発	⑥輸出の開始・拡大
⑦その他	⑧特にない	

【Q11】 貴社では、社内コミュニケーションが円滑に行われていますか。その度合いについて、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

①非常に円滑である	②ある程度円滑である	③あまり円滑ではない	④全く円滑ではない	⑤経営者のみで経営している
-----------	------------	------------	-----------	---------------

【Q12\_1】 社内コミュニケーションが円滑でない関係性として当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

①経営陣間	②経営陣と管理職	③経営陣と非管理職
④部署内の管理職と非管理職	⑤部署内の非管理職同士	⑥部署・支店・事業所間
⑦その他	⑧円滑でない関係性はない	

【Q12\_2】 (Q11 で社内のコミュニケーションが「非常に円滑である」、「ある程度円滑である」と回答した方に伺います。)

円滑な社内コミュニケーションにより実現されていることについて、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

①経営理念の共有	②従業員のエンゲージメント・愛社精神の向上	③従業員のモチベーションの向上
④業務上の迅速な情報共有	⑤技術や知識の承継	⑥社内イノベーションの創出
⑦その他	⑧特になし	

【Q13】 貴社が社内コミュニケーションの円滑化に役立っていると思う手段・ツールとして当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

①掲示板、紙資料の回覧	②対面の打ち合わせ	③電話
④メール	⑤チャットツール	⑥社内のイントラネット
⑦オンライン会議	⑧その他	⑨特になし

【Q14】 貴社の経営者は、他社の経営者や経営幹部との交流を目的とした社外のコミュニティに参加していますか。(単一回答) [必須回答]

①参加している	②参加していない
---------	----------

【Q15】 (Q14 で社外のコミュニティに「参加している」と回答した方に伺います。)

貴社の経営者が参加しているコミュニティの特徴について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※1 複数のコミュニティに参加している場合は、最も頻繁に参加しているコミュニティについてお答えください。

※2 ここでの「同地域」とは所在の都道府県内を指します。

(1) 業種[必須回答]	①主に同業種のコミュニティ	②異業種も交えたコミュニティ
(2) 地域[必須回答]	①主に同地域のコミュニティ	②地域を超えたコミュニティ

【Q16\_1】(Q14で社外のコミュニティに「参加している」と回答した方に伺います。)

貴社の経営者が最も頻繁に参加しているコミュニティへの参加に至った経緯について、最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

①自身で探索	②取引先(販売先・仕入先)からの紹介	③支援機関・金融機関からの紹介
④経営者仲間からの紹介	⑤自分の意思に関わらず入会(地域・業界などのコミュニティ)	⑥自身で立ち上げた
⑦その他		

【Q16\_2】(Q14で社外のコミュニティに「参加している」と回答した方に伺います。)

社外のコミュニティに参加することによって得られた効果について、当てはまるものを上から3つお答えください。(単一回答)

※1位に「①特に効果を感じていない」を選択した方は、2位、3位の入力はできません。

順位	番号		
1位 [必須回答]		①成長意欲が高まった	②成長に向けた新たな発想を得た
2位		③経営の悩みを共有できた	④経営の悩みの解決策を得られた
3位		⑤ビジネスチャンスにつながった	⑥優良な支援機関の紹介を受けられた
		⑦その他	⑧特に効果を感じていない

ここからは、経営計画の策定やその運用状況等について伺います。

【Q17\_1】貴社では、経営計画を策定していますか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

[必須回答]

※ここでの「経営計画」とは、当面の収支計画、また、それらを達成するためのアクションプランや資金繰り計画などについて策定したものを指します。

①策定している	②策定していないが、今後策定する予定である	③策定しておらず、策定する予定もない
---------	-----------------------	--------------------

【Q17\_2】(Q17\_1で経営計画を「策定している」と回答した方に伺います。)

策定している経営計画は、最長で何年先を見据えたものか、当てはまるものを1つお答えください。

①1年以内	②1年超～3年以内	③3年超～5年以内	④5年超～10年以内	⑤10年超
-------	-----------	-----------	------------	-------

【Q17\_3】(Q17\_1で経営計画を「策定している」と回答した方に伺います。)

経営計画の策定に当たって、外部環境を把握するためにどのようなデータを活用していますか。当てはまるものを全てお答えください。(複数回答) [必須回答]

※活用しているデータについて全て回答してください。

①データは活用していない	②政府の統計	③地方公共団体の統計
④業界団体の統計	⑤民間のビッグデータ	⑥シンクタンク等のレポート
⑦社内のデータ	⑧その他	

【Q17\_4】(Q17\_3で「データは活用していない」と回答した方に伺います。)

データを活用していない理由として、最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

①活用できると思っていなかった	②使い方が分からない	③探し方が分からない
④有料・高額だと思っていた	⑤データ自体が活用しにくい	⑥その他
⑦特にない		

【Q18\_1】(Q17\_1で経営計画を「策定している」と回答した方に伺います。)

貴社が経営計画を策定した目的について、最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

①自社の強みや弱みの理解	②経営状況の把握	③業績の向上
④取引先への共有	⑤融資の獲得	⑥補助金の獲得
⑦その他	⑧特にない	

【Q18\_2】(Q17\_1で経営計画を「策定している」と回答した方に伺います。)

貴社が経営計画を策定した結果、実現できたことについて、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答) [必須回答]

①自社の強みや弱みの理解	②経営状況の把握	③業績の向上
④取引先への共有	⑤融資の獲得	⑥補助金の獲得
⑦その他	⑧特にない	

【Q19】(Q17\_1で経営計画を「策定している」と回答した方に伺います。)

貴社が策定した経営計画の評価について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

①想定を超える効果が得られた	②想定した効果が得られた	③想定した効果は得られなかった	④分からない
----------------	--------------	-----------------	--------

【Q20\_1】(Q17\_1で経営計画を「策定している」と回答した方に伺います。)

貴社は経営計画を策定する際に、外部の支援機関や経営者仲間などに相談しましたか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

①相談した	②相談していない
-------	----------

【Q20\_2】(Q20\_1で支援機関に「相談していない」と回答した方に伺います。)

経営計画の策定について外部の支援機関や経営者仲間などに相談していない理由として、最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

①社内で十分に対応可能	②支援機関の能力が分からない	③相談に係る費用負担が大きい
④適切な支援機関とのつながりが ない	⑤外部に自社の内情を知られた くない	⑥どのように相談したら良いか 分からない
⑦その他	⑧特にない	

【Q21】(Q20\_1で「相談した」と回答した方に伺います。)

経営計画策定時の相談先について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

①商工会	②商工会議所	③よろず支援拠点
④都道府県等中小企業支援センター	⑤地方公共団体	⑥金融機関
⑦中小企業診断士	⑧税・法務関係士業	⑨経営者仲間
⑩その他		

【Q22】(Q20\_1で「相談した」と回答した方に伺います。)

外部の支援機関等に経営計画の策定に関する相談をした際に、策定に関する助言(アドバイス)はどの程度効果的でしたか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

①非常に効果的だった	②やや効果的だった	③あまり効果的ではなかった	④効果的でなかった	⑤分からない
------------	-----------	---------------	-----------	--------

【Q23】(Q17\_1で経営計画を「策定している」と回答した方に伺います。)

貴社は策定した経営計画に基づき、次の取組を行っていますか。当てはまるものをそれぞれ1つお答えください。(単一回答)

	行っている	ある程度行っている	あまり行っていない	行っていない
(1) 計画の達成に向けた行動 [必須回答]	①	②	③	④
(2) 計画の進捗管理[必須回答]	①	②	③	④
(3) 計画に対する実績の評価・計画の見直し[必須回答] [必須回答]	①	②	③	④

【Q24\_1】(Q17\_1で経営計画を「策定している」と回答した方に伺います。)

貴社では、経営計画の達成に向けた行動、進捗管理、評価、見直しに当たり、支援機関に相談していますか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)[必須回答]

①相談している	②相談していない
---------	----------

【Q24\_2】(Q24\_1で支援機関に「相談していない」と回答した方に伺います。)

経営計画の達成に向けた行動、進捗管理、評価、見直しに当たり、支援機関に相談していない理由として、最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

①社内で十分に対応可能	②支援機関の能力が分からない	③相談に係る費用負担が大きい
④適切な支援機関とのつながりが ない	⑤実行状況について管理・資料 整備されていない	⑥外部に自社の内情を知られた くない
⑦どのように相談したら良いか分 からない	⑧その他	⑨特にない

【Q25】(Q17\_1で経営計画を「策定していないが、今後策定する予定である」、「策定しておらず、策定する予定もない」と回答した方に伺います。)

現状で経営計画を策定していない理由について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

①必要性を感じないため	②時間的余裕がないため	③事業環境変化が激しく、先が見通せないため
④業績向上への効果を感じないため	⑤どのように作成して良いか分からないため	⑥策定のきっかけがないため
⑦近々廃業を考えているため	⑧その他	⑨特になし

ここからは、貴社のガバナンス体制について伺います。

【Q26】貴社が経営判断を行う際、利害関係者の意見について、どの程度重視しているか当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※(1)～(5)で特に該当する関係者がいない場合は、「⑤関係者はいない」と回答してください。

	強く重視する	ある程度重視する	あまり重視しない	ほとんど重視しない	関係者はいない
(1) 親族[必須回答]	①	②	③	④	⑤
(2) 株主[必須回答]	①	②	③	④	⑤
(3) 従業員[必須回答]	①	②	③	④	⑤
(4) 取引先(販売先、仕入先、取引金融機関など)[必須回答]	①	②	③	④	⑤
(5) 地域社会・地元住民[必須回答]	①	②	③	④	⑤

【Q27】経営における取組について、貴社がどの程度取り組まれているか、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

<経営管理について>

	十分取り組んでいる	ある程度取り組んでいる	あまり取り組んでいない	ほとんど取り組んでいない
(1) 従業員への経営理念・ビジョンの共有[必須回答]	①	②	③	④
(2) 業績やキャッシュフローを適時・適切に確認できる管理[必須回答]	①	②	③	④
(3) 製品・商品・サービスの原価構成・利益の把握[必須回答]	①	②	③	④

【Q28】経営における取組について、貴社がどの程度取り組まれているか、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

<組織運営について>

	十分取り組んでいる	ある程度取り組んでいる	あまり取り組んでいない	ほとんど取り組んでいない
(1) 意思決定プロセスの明確化[必須回答]	①	②	③	④
(2) 従業員への業績・財務内容・議事録など経営情報の共有[必須回答]	①	②	③	④
(3) 業務の属人化・ブラックボックス化の防止[必須回答]	①	②	③	④

【Q29】経営における取組について、貴社がどの程度取り組まれているか、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

<社外への情報開示について>

※ここでの「社外」とは、外部株主、金融機関、支援機関、有償のコンサルタント等を指します。

	十分取り組んでいる	ある程度取り組んでいる	あまり取り組んでいない	ほとんど取り組んでいない
(1) 決算情報の社外開示[必須回答]	①	②	③	④
(2) 社外への経営課題の共有・相談[必須回答]	①	②	③	④

ここからは、貴社の人材不足・人材の活用状況などについて伺います。

【Q30\_1】貴社における人材の過不足状況についてお答えください。(単一回答)

※昨年(2023年)時点は事業開始前などで回答できない場合は、空欄のまま次の質問にお進みください。

	不足	やや不足	適正	やや過剰	過剰
(1) 今年(2024年)[必須回答]	①	②	③	④	⑤
(2) 昨年(2023年)	①	②	③	④	⑤

【Q30\_2】(Q30\_1で「今年(2024年)」について「不足」、「やや不足」と回答した方に伺います。)

貴社で不足している人材(職種)について当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

※1 ここでの「事務職」とは、経理・営業・人事等の部門における従事者のことを指します。

※2 ここでの「現業職」とは、製造作業員・販売従業者・サービス職業従業者・運輸従業者・建設作業員等のことを指します。

①管理職	②事務職	③現業職	④研究職	⑤その他
------	------	------	------	------

【Q31\_1】 貴社における経営人材の有無（いる場合はその人数）をお答えください。（単一回答）[必須回答]  
※ここでの「経営人材」とは、経営者と近い視点・視座で、経営戦略の立案や事業展開等に関して意思決定を担うことができる人材を指します。

①経営人材はいない	②1人	③2人	④3人以上
-----------	-----	-----	-------

【Q31\_2】（Q31\_1で「経営人材はいない」と回答した方以外に伺います。）

貴社の経営人材の年齢層をお答えください。（単一回答）

※1 経営人材が複数人いる場合には、最も若い方の年齢についてお答えください。

※2 ここでの「経営人材」とは、経営者と近い視点・視座で、経営戦略の立案や事業展開等に関して意思決定を担うことができる人材を指します。

①29歳以下	②30代	③40代	④50代
⑤60代	⑥70代	⑦80代以上	

【Q32\_1】 貴社は、直近3年間で従業員を採用しましたか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

※ここでの「従業員」とは、常時雇用する正社員、パート・アルバイトのことを指します（経営者、役員、無給の家族従業員、派遣・下請従業員等は含みません）。

①採用した	②採用していない
-------	----------

【Q32\_2】（Q32\_1で「採用した」と回答した方に伺います。）

貴社における、直近3年間の採用実績について、予定していた人数を採用できましたか。当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

①予定人数を採用	②予定人数には未達
----------	-----------

【Q32\_3】（Q32\_1で「採用した」と回答した方に伺います。）

貴社における、直近3年間で採用した従業員の定着割合について当てはまるものを1つお答えください。

（単一回答）[必須回答]

※1 ここでの「定着割合」は、「(直近3年間で採用した従業員のうち、現在も就業を継続している人数) ÷ (直近3年間で採用した従業員の人数の合計)」で算出された割合とします。

※2 ここでの「従業員」とは、常時雇用する正社員、パート・アルバイトのことを指します（経営者、役員、無給の家族従業員、派遣・下請従業員等は含みません）。

①3割未満	②3割以上～5割未満	③5割以上～7割未満	④7割以上
-------	------------	------------	-------

【Q33】 5年前と比較した採用コストの変化について、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）

※ここでの「採用コスト」とは、採用担当者の人件費や求人広告費、採用仲介手数料などを指します。

①非常に増加した	②やや増加した	③変わらない	④やや減少した	⑤非常に減少した
⑥分からない	⑦採用は実施していない	⑧業歴5年未満		



【Q37\_1】 貴社における、副業・兼業人材の活用状況として、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※ここでの「副業・兼業人材」とは、他企業に勤める正社員が業務後や休日等の空き時間を使って別の仕事を行うことを指します。

- |           |                       |            |
|-----------|-----------------------|------------|
| ①現在活用している | ②現在活用していないが、活用したことはある | ③活用したことはない |
|-----------|-----------------------|------------|

【Q37\_2】 (Q37\_1 で副業・兼業人材を「現在活用している」、「現在活用していないが、活用したことはある」と回答した方に伺います。)

活用した人材の職種について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答) [必須回答]

- |         |           |             |
|---------|-----------|-------------|
| ①営業     | ②デジタル化・DX | ③業務効率化      |
| ④新規事業開発 | ⑤デザイン・編集  | ⑥広報・マーケティング |
| ⑦技術指導   | ⑧労務・法務    | ⑨その他        |

【Q38\_1】 貴社の経営者は、経営環境変化への対応などのために新たな知識やスキルを学ぶこと (以下「リスキリング」といいます。) に取り組んでいますか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

[必須回答]

- |          |                         |                        |
|----------|-------------------------|------------------------|
| ①取り組んでいる | ②取り組んでいないが、数年のうちに取り組む意向 | ③取り組んでおらず、今後も取り組む意向はない |
|----------|-------------------------|------------------------|

【Q38\_2】 (Q38\_1 で「リスキリング」に「取り組んでいる」と回答した方に伺います。)

貴社の経営者はどのような「リスキリング」の取組を行っていますか。当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

- |               |          |                        |
|---------------|----------|------------------------|
| ①書籍からの知識収集    | ②内部研修の受講 | ③外部研修の受講 (中小企業 大学校を除く) |
| ④中小企業大学校の研修受講 | ⑤資格取得    | ⑥MBA 取得                |
| ⑦優良事例の視察      | ⑧その他     |                        |

【Q38\_3】 (Q38\_1 で「リスキリング」に「取り組んでいる」と回答した方に伺います。)

昨今の経営環境の変化を踏まえ、「リスキリング」によって獲得するスキルとしてどのようなものが重要だと考えていますか。当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

- |                 |          |       |
|-----------------|----------|-------|
| ①管理者の職務とリーダーシップ | ②経営戦略    | ③財務管理 |
| ④組織管理・人事労務      | ⑤マーケティング | ⑥経営法務 |
| ⑦生産管理・生産性向上     | ⑧IT 活用   | ⑨語学   |
| ⑩その他            |          |       |

【Q38\_4】 (Q38\_1 で「リスキリング」に「取り組んでいないが、数年のうちに取り組む意向」、「取り組んでおらず、今後も取り組む意向はない」と回答した方に伺います。)

現在、「リスキリング」に取り組んでいない理由について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

- |                 |              |                |
|-----------------|--------------|----------------|
| ①時間の確保が困難       | ②費用負担が大きい    | ③必要性を感じていない    |
| ④何を学べばいいのかわからない | ⑤取り組むきっかけがない | ⑥身近に学習できる場所がない |
| ⑦精神的余裕がない       | ⑧その他         |                |

次の内容に関する、貴社における取組状況について伺います。

【Q39\_1】DX に向けた貴社の現在の取組状況について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

[必須回答]

※1 ここでの DX とは「デジタル・トランスフォーメーション」の略称であり、「顧客視点で新たな価値を創出していくために、ビジネスモデルや企業文化の変革に取り組むこと」を指します。

※2 それぞれの段階の定義は、下記のとおりです。

段階4	デジタル化によるビジネスモデルの変革や競争力強化に取り組んでいる状態 (例) システム上で蓄積したデータを活用して販路拡大、新商品開発を実践している
段階3	デジタル化による業務効率化やデータ分析に取り組んでいる状態 (例) 売上・顧客情報や在庫情報などをシステムで管理しながら、業務フローの見直しを行っている
段階2	アナログな状況からデジタルツールを利用した業務環境に移行している状態 (例) 電子メールの利用や会計業務における電子処理など、業務でデジタルツールを利用している
段階1	紙や口頭による業務が中心で、デジタル化が図られていない状態

①段階4	②段階3	③段階2	④段階1
------	------	------	------

【Q39\_2】貴社が DX に向けて実際に取り組んでいることについて、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答) [必須回答]

①紙書類の電子化・ペーパーレス化	②自社ホームページの作成・更新	③コミュニケーションツールの導入
④テレワークの推進	⑤セキュリティ対策の強化	⑥営業活動や受発注管理のオンライン化
⑦EC サイトの新設・強化	⑧キャッシュレス化への対応	⑨バックオフィス業務でのクラウドサービス活用
⑩顧客データの一元管理	⑪データを活用した製品・商品・サービスの開発・改良	⑫RPA による業務自動化
⑬生成 AI や IoT の活用	⑭その他	⑮特にない

【Q40】(Q39\_2 で「特にない」以外を回答した方に伺います。)

下記のそれぞれの観点で、DX に向けた取組の効果を感じているか、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※1 ここでの「売上面」とは、製品・商品・サービスの品質向上、販売力強化などを指します。

※2 ここでの「コスト面」とは、業務効率化による人件費・経費削減などを指します。

※3 ここでの「人材面」とは、働き方の改善、業務負担軽減による人材確保・定着などを指します。

	とても効果を感じている	ある程度効果を感じている	あまり効果を感じていない	ほとんど効果を感じていない	分からない
(1) 売上面 [必須回答]	①	②	③	④	⑤
(2) コスト面 [必須回答]	①	②	③	④	⑤
(3) 人材面 [必須回答]	①	②	③	④	⑤

【Q41\_1】貴社がDXに向けてこれから取り組もうとしていることについて、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

※既に取り組んでいること (Q39\_2の回答)は回答せず、現在まだ取り組めていないことについて、お答えください。

- |                  |                           |                        |
|------------------|---------------------------|------------------------|
| ①紙書類の電子化・ペーパーレス化 | ②自社ホームページの作成・更新           | ③コミュニケーションツールの導入       |
| ④テレワークの推進        | ⑤セキュリティ対策の強化              | ⑥営業活動や受発注管理のオンライン化     |
| ⑦ECサイトの新設・強化     | ⑧キャッシュレス化への対応             | ⑨バックオフィス業務でのクラウドサービス活用 |
| ⑩顧客データの一元管理      | ⑪データを活用した製品・商品・サービスの開発・改良 | ⑫RPAによる業務自動化           |
| ⑬生成AIやIoTの活用     | ⑭その他                      | ⑮特になし                  |

【Q41\_2】貴社がDXに向けた取組を進めるに当たって、どのような問題点があると考えますか。当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

- |                   |                     |                       |
|-------------------|---------------------|-----------------------|
| ①DXを推進する人材が足りない   | ②費用の負担が大きい          | ③具体的な効果や成果が見えない       |
| ④DXに取り組む時間がない     | ⑤どのように推進すればよいか分からない | ⑥経営者や従業員の意識・理解が足りていない |
| ⑦どこに相談すればよいか分からない | ⑧その他                | ⑨特になし                 |

【Q42】貴社における、直近5年間程度の設備投資の実施状況についてお答えください。(単一回答) [必須回答]

※直近決算期における売上高(年商)対比で、10%以上の規模の設備投資の実施有無について、お答えください。複数回にわたって設備投資を実施しており、投資総額が売上高(年商)対比10%以上となる場合は、「実施した」とお答えください。設備投資総額が10%に満たない場合は、「実施していない」を選択してください。

- |       |          |
|-------|----------|
| ①実施した | ②実施していない |
|-------|----------|

【Q43\_1】(Q42で設備投資を「実施した」と回答した方に伺います。)

設備投資の目的について、最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※複数回実施している場合は、最も投資額が大きかった設備投資についてその目的をお答えください。

- |              |               |                    |
|--------------|---------------|--------------------|
| ①設備の更新・維持    | ②生産能力・販売能力の強化 | ③生産拠点の増設           |
| ④新製品・新規事業の開始 | ⑤製造・販売コストの削減  | ⑥製造・販売プロセスの合理化・省力化 |
| ⑦デジタル化への対応   | ⑧省エネ・脱炭素化への対応 | ⑨その他               |

【Q43\_2】(Q42 で設備投資を「実施した」と回答した方に伺います。)

設備投資のための資金の調達方法について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

※1 ここでの「エクイティ・ファイナンス」とは、株式発行による資金調達を指します。

※2 ここでの「メザニン・ファイナンス」とは、「デット・ファイナンス」と「エクイティ・ファイナンス」の中間的な性質を持つ資金調達手法であり、具体的には、「資本性劣後ローン」、「劣後債」、「優先株(無議決権)」、「新株予約権付転換社債」等を指します。

- |               |                 |                 |
|---------------|-----------------|-----------------|
| ①金融機関からの借入れ   | ②親会社・関係会社からの借入れ | ③国や地方公共団体からの補助金 |
| ④エクイティ・ファイナンス | ⑤メザニン・ファイナンス    | ⑥自己資金のみで投資を実施   |
| ⑦その他          |                 |                 |

【Q43\_3】(Q42 で設備投資を「実施した」と回答した方に伺います。)

実施した設備投資の評価について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※複数回実施している場合は、最も投資額が大きかった設備投資についてお答えください。

- |                |              |                 |        |
|----------------|--------------|-----------------|--------|
| ①想定を超える効果が得られた | ②想定した効果が得られた | ③想定した効果が得られなかった | ④分からない |
|----------------|--------------|-----------------|--------|

【Q43\_4】今後3年間程度において、貴社は設備投資の実施を予定していますか。実施を予定している場合は、総投資予定額をお答えください。(単一回答)

※複数回の実施を予定している場合は、最も投資予定額が大きいのものについてお答えください。

- |                    |                 |                 |
|--------------------|-----------------|-----------------|
| ①実施予定はない・総投資予定額は未定 | ②1千万円未満         | ③1千万円以上～5千万円未満  |
| ④5千万円以上～1億円未満      | ⑤1億円以上～1億5千万円未満 | ⑥1億5千万円以上～2億円未満 |
| ⑦2億円以上～3億円未満       | ⑧3億円以上～5億円未満    | ⑨5億円以上～10億円未満   |
| ⑩10億円以上            |                 |                 |

【Q44】貴社における輸出の実施状況について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※1 「直接輸出」、「間接輸出」の双方に取り組んでいる場合は、いずれか売上高が大きいの方をお答えください。

※2 ここでの「直接輸出」とは、「企業が自己又は自社名義で通関手続きを行った輸出」を指し、「間接輸出」とは、「自国内商社や卸売業者、輸出代理店等を通じて行った輸出」を指します。

- |              |              |                  |            |
|--------------|--------------|------------------|------------|
| ①直接輸出を実施している | ②間接輸出を実施している | ③輸出していたが、今はしていない | ④実施したことがない |
|--------------|--------------|------------------|------------|

【Q45\_1】貴社における海外直接投資の実施状況について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※ここでの「直接投資」とは、出資により海外に法人を設立すること、及び、企業が海外現地法人に資本参加することを指します。

- |         |                  |            |
|---------|------------------|------------|
| ①実施している | ②実施していたが、今はしていない | ③実施したことがない |
|---------|------------------|------------|

【Q45\_2】(Q45\_1で海外直接投資を「実施している」と回答した方に伺います。)

実施している海外直接投資の目的について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

①新規の取引先・市場の開拓	②人件費の削減	③労働力の確保
④原材料等の調達コストの削減	⑤輸出コストの削減	⑥新規事業の開始
⑦サプライチェーンの強化	⑧取引先の要望	⑨その他

【Q46】直近5年程度の期間に、貴社はイノベーション活動に取り組みましたか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※1 ここでの「プロダクト・イノベーション」とは、「新しい又は改善した製品(サービス)」の開発を指し、貴社の以前の製品(サービス)とはかなり異なり、かつ市場に供給されているものを指します。

※2 ここでの「ビジネス・プロセス・イノベーション」とは、「新しい又は改善したビジネス・プロセス」のことで、製品(サービス)を生産・配送する新しい方法を導入することを指し、貴社内において利用に付されているものを指します。

	取り組んだ	取り組んでいない
(1) プロダクト・イノベーション[必須回答]	①	②
(2) ビジネス・プロセス・イノベーション[必須回答]	①	②

【Q47】(Q46でプロダクト・イノベーションに「取り組んだ」と回答した方に伺います。)

貴社は市場新規プロダクト・イノベーションを実現しましたか、当てはまるものを1つお答えください。

(単一回答)

※ここでの「市場新規プロダクト・イノベーション」とは、「以前にいかなる競合他社も提供したことがない新しい又は改善した製品・サービス」のことを指します。

①実現した	②実現していない
-------	----------

【Q48】(Q46でプロダクト・イノベーション又はビジネス・プロセス・イノベーションに「取り組んだ」と回答した方に伺います。)

貴社がイノベーション活動のために連携を行った組織について、当てはまるものを全てお答えください。

(複数回答)

※本設問について、単なる資金支援は、「連携」とはみなしません。ただし、資金支援のプロセスで、イノベーション活動における助言等を行った場合は「連携」とみなして差し支えありません。

①自社のみで行った	②同業他社	③支援機関
④仕入先	⑤販売先・顧客	⑥大学等の高等教育機関
⑦政府・公的研究機関	⑧その他	

【Q49】(Q46でプロダクト・イノベーション又はビジネス・プロセス・イノベーションに「取り組んだ」と回答した方に伺います。)

実施したイノベーション活動の評価について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)[必須回答]

①想定を超える効果が得られた	②想定した効果が得られた	③想定した効果が得られなかった	④取組中であり、まだ評価できない	⑤分からない
----------------	--------------	-----------------	------------------	--------

【Q50】 貴社のイノベーション活動に対する姿勢・取組状況について当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※ここでの「イノベーション活動」は、「プロダクト・イノベーション」又は「ビジネス・プロセス・イノベーション」の実現に向けた取組を指します。

①主体的に実施している	②顧客・取引先からの要請に応じて実施している	③必要性を感じているが、実施していない	④必要性を感じておらず、実施していない
-------------	------------------------	---------------------	---------------------

【Q51\_1】 貴社における後継者の選定状況について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)  
[必須回答]

※1 事業承継直後や廃業予定であるなど、現在後継者を選ぶ必要がない場合は、「①事業承継は検討していない」と回答してください。

※2 「③後継者候補はいるが、本人の了承を得ていない」には、複数の候補者で検討中の場合を含みます。

①事業承継は検討していない	②後継者が決まっている(本人の了承を得ている)	③後継者候補はいるが、本人の了承を得ていない	④事業承継したいが後継者は未定
---------------	-------------------------	------------------------	-----------------

【Q51\_2】 (Q51\_1で「後継者が決まっている(本人の了承を得ている)」と回答した方に伺います。) 後継者はどのような方ですか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※ここでの「親族」とは、「6親等内の血族、もしくは3親等内の姻族」を指します。

(1) 血縁等の関係性[必須回答]	①親族	②親族ではない
(2) 貴社での勤務状況[必須回答]	①常勤している	②非常勤又は自社に勤務していない

【Q52】 (Q51\_1で「後継者が決まっている(本人の了承を得ている)」、「後継者候補はいるが、本人の了承を得ていない」と回答した方に伺います。)

事業承継に際して、後継者に期待する取組について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

①経営管理の改善	②組織体制の変化	③経営判断の迅速化
④社内の雰囲気の変化	⑤新たな感性や考え方の導入	⑥既存事業の見直し
⑦新規事業への挑戦	⑧その他	⑨特になし

【Q53\_1】 貴社の経営者は貴社の何代目経営者になるか、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

①創業者	②2代目	③3代目	④4代目	⑤5代目以上
------	------	------	------	--------

【Q53\_2】 (Q53\_1で「2代目」以降と回答した方に伺います。)

事業承継に際して、現経営者の取組で効果があったものについて、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

①経営管理の改善	②組織体制の変化	③経営判断の迅速化
④社内の雰囲気の変化	⑤新たな感性や考え方の導入	⑥既存事業の見直し
⑦新規事業への挑戦	⑧その他	⑨特になし

【Q54\_1】(Q53\_1で「創業者」と回答した方に伺います。)

**創業前に実施した取組**で、特に重要だったと思うものを3つまでお答えください。(3つまで、複数回答)

※創業者ご自身がお答えいただくか、回答を創業者の方にご確認ください。

①事業内容のブラッシュアップ	②事業計画の策定	③顧客ターゲットの絞り込み
④事業用設備等の取得	⑤運転資金の確保	⑥人材確保(パート・アルバイトを含む)
⑦料金・価格設定	⑧経営スキルの向上	⑨財務分析力の向上
⑩業界内(同業種)の人脈の構築	⑪業界外(異業種)の人脈の構築	⑫その他
⑬特にない		

【Q54\_2】(Q53\_1で「創業者」と回答した方に伺います。)

**創業後、事業が軌道に乗るまでに実施した取組**で、特に重要だったと思うものを3つまでお答えください。

(3つまで、複数回答)

※創業者ご自身がお答えいただくか、回答を創業者の方にご確認ください。

①事業内容のブラッシュアップ	②事業計画の策定	③顧客ターゲットの絞り込み
④事業用設備等の取得	⑤運転資金の確保	⑥人材確保(パート・アルバイトを含む)
⑦料金・価格設定	⑧経営スキルの向上	⑨財務分析力の向上
⑩業界内(同業種)の人脈の構築	⑪業界外(異業種)の人脈の構築	⑫その他
⑬特にない		

【Q54\_3】(Q53\_1で「創業者」と回答した方に伺います。)

創業時に活用した支援等がある場合は、その支援等を全てお答えください。(複数回答)

※創業者ご自身がお答えいただくか、回答を創業者の方にご確認ください。

①特に支援等は活用していない	②創業融資(政府系金融機関)	③創業融資(民間金融機関)
④補助金	⑤支援機関主催のセミナー、相談所	⑥地方公共団体主催のセミナー、相談所
⑦経営者コミュニティ主催のセミナー、相談所	⑧その他	

【Q55】脱炭素化に向けた貴社の取組状況について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

[必須回答]

※ここでの「脱炭素化」とは、二酸化炭素をはじめとした温室効果ガスの排出量を削減、若しくは排出量をゼロにする取組を指します。それぞれの段階の定義は、下記のとおりです。

段階0: 気候変動対応やCO2削減に係る取組の重要性について理解していない

段階1: 気候変動対応やCO2削減に係る取組の重要性について理解している

段階2: 事業所全体での年間CO2排出量(Scope1,2)を把握している

段階3: 事業所における主要な排出源や削減余地の大きい設備等を把握している

段階4: 段階3で把握した設備等のCO2排出量の削減に向けて、削減対策を検討・実行している

段階5: 段階1~4の取組を実施しており、かつ情報開示を行っている

①段階0	②段階1	③段階2	④段階3	⑤段階4	⑥段階5
------	------	------	------	------	------

【Q56\_1】 貴社は、脱炭素化に向けた取組に関して貴社の取引先から協力要請を受けていますか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

- |           |              |
|-----------|--------------|
| ①協力要請を受けた | ②協力要請を受けていない |
|-----------|--------------|

【Q56\_2】 (Q56\_1 で「協力要請を受けた」と回答した方に伺います。)

貴社が受けた協力要請の具体的な内容として、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

※本問の選択肢の単語に関して、ここでの定義は下記のとおりです。

・「カーボンフットプリント」とは、商品やサービスのライフサイクル全体（原材料調達から廃棄・リサイクルまで）を通して排出された温室効果ガスの排出量を CO2 量に換算して、商品やサービスに分かりやすく表示する仕組みを指します。

・「SBT 認定」とは、パリ協定が求める水準を満たした温室効果ガス排出削減目標「Science Based Targets」(略称「SBT」)を設定している企業が取得することのできる認定を指します。なお、中小企業向け SBT 認定では、通常の SBT 認定と比較して削減対象範囲や認定費用などの要件が緩和されています。

・「グリーン分野」とは、環境問題に配慮した経済活動分野のことで、具体的には「2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略」で定められている重点14分野を指します。14分野については次のとおりです。1.洋上風力・太陽光・地熱、2.水素・燃料アンモニア、3.次世代熱エネルギー、4.原子力、5.自動車・蓄電池、6.半導体・情報通信、7.船舶、8.物流・人流・土木インフラ、9.食料・農林水産業、10.航空機、11.カーボンリサイクル・マテリアル、12.住宅・建築物・次世代電力マネジメント、13.資源循環関連、14.ライフスタイル関連。

- |                           |                               |                           |
|---------------------------|-------------------------------|---------------------------|
| ①CO2削減目標の策定               | ②CO2排出量の算定                    | ③省エネルギー（使用量削減や設備更新等）      |
| ④再生可能エネルギーの利用             | ⑤カーボンフットプリント（CFP）の算定・開示に向けた取組 | ⑥外部の専門人材の受入れ（取引先からの派遣を含む） |
| ⑦グリーン製品（環境負荷の低い製品）仕入れへの移行 | ⑧中小企業向け SBT 認定の取得             | ⑨グリーン分野への業態転換・事業再構築       |
| ⑩その他                      |                               |                           |

【Q57】 貴社が脱炭素化・GX への取組を進めるに当たって、どのような問題点があると考えますか。当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

※ここでの「GX」とは、「グリーン・トランスフォーメーション」の略称であり、「化石エネルギー（石炭や石油など）中心から、CO2を排出しないクリーンエネルギー中心に、ビジネスモデルを転換すること」を指します。

- |                      |                     |                     |
|----------------------|---------------------|---------------------|
| ①脱炭素化・GXを推進する人材が足りない | ②コストに見合ったメリットがない    | ③手元資金に余裕がない         |
| ④必要な技術が足りない          | ⑤具体的な効果や成果が見えない     | ⑥どのように推進すればよいか分からない |
| ⑦経営者や従業員の意識・理解が足りない  | ⑧サプライチェーンの見直しが困難である | ⑨どこに相談すればよいか分からない   |
| ⑩その他                 | ⑪特にない               |                     |

【Q58】循環経済（サーキュラーエコノミー）の概念についての貴社の認知状況と、その実現に向けた取組状況として、当てはまるものを1つお答えください。（単一回答）[必須回答]

- |                       |                      |                |
|-----------------------|----------------------|----------------|
| ①概念を認知しており、実際に取り組んでいる | ②概念を認知しているが、取り組んでいない | ③概念を知らない・分からない |
|-----------------------|----------------------|----------------|

【Q59\_1】（Q58で「概念を認知しており、実際に取り組んでいる」と回答した方に伺います。）循環経済（サーキュラーエコノミー）の実現に向けて貴社が実際に取り組んでいることについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

- |                                 |                          |                         |
|---------------------------------|--------------------------|-------------------------|
| ①製品の軽量化（使用する資源量の削減）             | ②包装の簡素化（過剰包装の抑制）         | ③製品の単一素材化（使用する素材の種類を抑制） |
| ④再生材や環境配慮型素材の積極利用               | ⑤易解体設計の導入（部品ごとの解体が容易な設計） | ⑥耐久性の強化（耐用年数の長期化）       |
| ⑦修理性の向上（代替部品の入手容易性向上、修理工程の簡素化等） | ⑧生産ロスの削減や端材・副産物の再利用      | ⑨IoTの活用等による販売ロスの削減      |
| ⑩中古品のリユースやカスケード利用               | ⑪産業廃棄物削減・リサイクル推進         | ⑫その他                    |

【Q59\_2】循環経済（サーキュラーエコノミー）の実現に向けた取組を通して、どのような効果を期待しますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

- |                |           |                   |
|----------------|-----------|-------------------|
| ①新規顧客の獲得       | ②顧客満足度の向上 | ③商品付加価値の向上・差別化    |
| ④コストの削減        | ⑤人材の採用・定着 | ⑥役員・従業員のモチベーション向上 |
| ⑦知名度や企業イメージの向上 | ⑧地域活性化    | ⑨その他              |
| ⑩特にない・分からない    |           |                   |

【Q59\_3】貴社が循環経済（サーキュラーエコノミー）の実現に向けた取組を進めるに当たって、どのような問題点があると考えますか。当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）

- |                     |                    |                     |
|---------------------|--------------------|---------------------|
| ①具体的な効果や成果が見えない     | ②コストに見合った収益を上げられない | ③手元資金に余裕がない         |
| ④必要な技術が足りない         | ⑤何から取り組めばよいか分からない  | ⑥経営者や従業員の意識・理解が足りない |
| ⑦サプライチェーンの見直しが困難である | ⑧どこに相談すればよいか分からない  | ⑨取り組む必要性を感じない       |
| ⑩その他                | ⑪特にない              |                     |

【Q60\_1】経済安全保障関連の要請や規制の強化を背景に、貴社の取引相手（発注企業）から、実際に対応を求められている、又は今後対応を求められる可能性が高いと考えているものについて、当てはまるものを全てお答えください。（複数回答）[必須回答]

- |                 |                      |                   |
|-----------------|----------------------|-------------------|
| ①特にない           | ②サイバーセキュリティ・技術情報管理強化 | ③サプライチェーンの強靱化     |
| ④経済制裁による輸出入規制強化 | ⑤貿易摩擦による輸出入規制強化      | ⑥人権尊重を理由とする輸入規制強化 |
| ⑦その他            |                      |                   |

【Q60\_2】 経済安全保障関連の要請や規制の強化を背景に、貴社では自ら積極的に、どのような対応をしていますか。当てはまるものを全てお答えください。(複数回答) [必須回答]

①特に対応はしていない	②自社の事業活動への具体的な影響の把握	③調達在庫(原材料等)の積み増し
④仕入れ・調達先の新規開拓	⑤仕入れ・調達先の切り替え	⑥内製化・国内調達率の向上
⑦生産拠点の増設・移転	⑧管理・保護すべき技術情報等の特定	⑨技術情報等の情報セキュリティの強化
⑩その他		

【Q61】 貴社では、令和6年8月の南海トラフ地震に関する「巨大地震注意」が発令されたことをきっかけに、自社の防災について強化や見直しを行いましたか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

①新たに BCP 計画を作成した	②既存の BCP 計画を見直した	③BCP 計画はあるが、特に何もしなかった	④BCP 計画はないが、災害に備えた準備を行った	⑤BCP 計画はなく、特に何もしなかった
------------------	------------------	-----------------------	--------------------------	----------------------

【Q62\_1】 企業活動における人権尊重に関する取組について、貴社では取引先等から具体的な働きかけや要請などを受けていますか。(単一回答) [必須回答]

※グローバル化の進展によって、企業活動がもたらす人権侵害が拡大し、企業活動による人権侵害についての企業の責任に関する国際的な議論がより活発になる中で、2011年に「ビジネスと人権に関する指導原則」が国連人権理事会において全会一致で支持され、2022年には日本政府において「責任あるサプライチェーンにおける人権尊重のためのガイドライン」が策定されました。同ガイドラインにおいて日本政府は、中小企業を含む全ての企業に対して、人権方針の策定・公表、人権デュー・ディリジェンスの実施、救済の3つの取組を求めています。

①受けた	②受けていない
------	---------

【Q62\_2】 貴社では、企業活動における人権尊重の重要性について、どのように考えていますか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

①非常に重要である	②ある程度重要である	③あまり重要ではない	④全く重要ではない	⑤分からない
-----------	------------	------------	-----------	--------

【Q63\_1】 (Q62\_2で人権尊重について「非常に重要である」、「ある程度重要である」と回答した方に伺います。)

貴社における「人権方針」の策定状況について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※ここでの「人権方針」は、「人権を尊重する責任を果たす、という企業のコミットメントを示す方針」を指します。

①既に策定している	②策定していないが、策定することを検討中	③策定しておらず、今後策定することも検討していない	④分からない
-----------	----------------------	---------------------------	--------

【Q63\_2】(Q62\_2で人権尊重について「非常に重要である」、「ある程度重要である」と回答した方に伺います。)

貴社における「人権デュー・ディリジェンス」の実施状況について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※ここでの「人権デュー・ディリジェンス」は、「事業活動に伴う人権侵害リスクの把握・予防・軽減策を講じること」を指します。

- |                    |             |                      |                           |        |
|--------------------|-------------|----------------------|---------------------------|--------|
| ①自社及び取引先において実施している | ②自社のみ実施している | ③実施していないが、実施することを検討中 | ④実施しておらず、今後実施することも検討していない | ⑤分からない |
|--------------------|-------------|----------------------|---------------------------|--------|

【Q64\_1】貴社における地域の社会課題解決に向けた取組状況について、最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※1 ここでの「営利事業」とは、足下は赤字であっても、将来的な黒字化が見込まれる場合を含みます。

※2 営利事業としても慈善事業としても取り組んでいる場合は、貴社の事業活動上より重要と考えている取組が含まれる方を選択してください。

- |                 |                 |           |
|-----------------|-----------------|-----------|
| ①営利事業として取り組んでいる | ②慈善事業として取り組んでいる | ③取り組んでいない |
|-----------------|-----------------|-----------|

【Q64\_2】(Q64\_1で地域の社会課題解決に向けて「取り組んでいない」と回答した方に伺います。)

貴社が地域の社会課題解決に取り組んでいない理由について、最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

- |                  |                         |              |
|------------------|-------------------------|--------------|
| ①地域の社会課題解決に関心がない | ②地域にどのような社会課題があるのか分からない | ③収益性が見込めない   |
| ④企業価値の向上が見込めない   | ⑤社内リソースが足りない            | ⑥相談できる相手がいない |
| ⑦その他             |                         |              |

## ここからは、支援機関の活用状況について伺います。

【Q65\_1】貴社の事業活動における支援機関の活用状況について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※ここでの「支援機関」とは、商工会、商工会議所、よろず支援拠点、都道府県等中小企業支援センター、中小企業団体中央会、税・法務関係士業、中小企業診断士、金融機関等を指します。

- |            |             |             |            |
|------------|-------------|-------------|------------|
| ①大いに活用している | ②ある程度活用している | ③あまり活用していない | ④全く活用していない |
|------------|-------------|-------------|------------|

【Q65\_2】(Q65\_1で支援機関を「あまり活用していない」、「全く活用していない」と回答した方に伺います。)

支援機関を活用しない理由について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

- |                      |                       |                                |
|----------------------|-----------------------|--------------------------------|
| ①どのような支援機関があるのか分からない | ②支援機関の利用方法が分からない      | ③自社の経営課題に対応できる支援機関がない          |
| ④支援機関の得意分野や強みが分からない  | ⑤社内で完結できるため必要ない       | ⑥過去活用した際、適切なアドバイスを受けることができなかった |
| ⑦支援に関する料金が低い、若しくは不明瞭 | ⑧活用したいが、相談する時間を確保できない | ⑨その他                           |

【Q66】(Q65\_1 で支援機関を「大いに活用している」、「ある程度活用している」と回答した方に伺います。)

貴社の事業活動におけるそれぞれの支援機関の活用状況について、当てはまるものを1つお答えください。  
(単一回答)

	大いに活用している	ある程度活用している	あまり活用していない	全く活用していない
(1) 商工会[必須回答]	①	②	③	④
(2) 商工会議所[必須回答]	①	②	③	④
(3) よろず支援拠点[必須回答]	①	②	③	④
(4) 都道府県等中小企業支援センター[必須回答]	①	②	③	④
(5) 中小企業団体中央会[必須回答]	①	②	③	④
(6) 税・法務関係士業[必須回答]	①	②	③	④
(7) 中小企業診断士[必須回答]	①	②	③	④
(8) 金融機関[必須回答]	①	②	③	④

【Q67】貴社が独力で対応していくことが難しいと考えている経営課題について、当てはまるものを3つまでお答えください。(3つまで、複数回答)

①経営計画策定	②販路開拓・マーケティング	③生産設備増強、技術・研究開発
④人材確保・人材育成	⑤資金繰り	⑥経営改善・事業再生
⑦事業承継	⑧M&A	⑨海外展開
⑩デジタル化・DX	⑪脱炭素化・GX	⑫価格転嫁
⑬その他	⑭特になし	

【Q68】貴社の現在の組織形態について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

①法人	②個人
-----	-----

(「個人」と回答した方は、以上でアンケートを終了します。ご回答ありがとうございました。)

ここからは、Q68で「法人」と答えた方に伺います。

【Q69\_1】貴社の現在の資本金について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

①5千万円以下	②5千万円超～1億円以下	③1億円超～3億円以下	④3億円超
---------	--------------	-------------	-------

【Q69\_2】貴社の株主構成について伺います。現在、同族グループでの株式保有比率をお答えください。  
(単一回答) [必須回答]

※1 ここでの「同族」は、①親族(筆頭株主から見て6親等内の血族、若しくは3親等内の姻族)、②筆頭株主の親族が50%超の議決権を保有している他の会社を指します。

※2 自己株式を除いて計算します。

①50%超	②50%以下	③株主は存在しない
-------	--------	-----------

【Q69\_3】現在の経営者は、貴社の筆頭株主本人又はその親族ですか。(単一回答) [必須回答]

※ここでの「親族」とは、「6親等内の血族、若しくは3親等内の姻族」を指します。なお、Q69\_4においても同様の定義とします。

- ①筆頭株主又はその親族                      ②筆頭株主又はその親族でない                      ③株主は存在しない

【Q69\_4】貴社のガバナンス体制について伺います。下記の組織等があるか、それぞれ当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※1 ここでの「外部株主」は、筆頭株主と親族関係にない第三者(親族外の役員・従業員、取引先、金融機関等)を指します。

※2 ここでの「社外取締役」は、以下の全てに該当する人物を指します。

- ①経営者又は筆頭株主の親族でない  
 ②現在及び過去に貴社や貴社の親・子会社の役員や従業員でない  
 ③経営陣に対して、監督機能や企業戦略の方向性を示す等の役割を發揮している

(1) 取締役会の設置[必須回答]	①設置している	②設置していない
(2) 外部株主の有無 [必須回答]	①外部株主がいる	②外部株主はいない
(3) 社外取締役の登用[必須回答]	①登用している	②登用していない

【Q70\_1】成長投資における資金調達を、金融機関からの借入れ(デット・ファイナンス)により行うことについて、どのような問題点があると考えますか。最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

- ①返済に向けて早期に利益を生み出さなければならない  
 ②既存事業とは異なる新規事業を行う際に、必要額を調達しづらい  
 ③金利負担や定期的な返済により、キャッシュフローが悪化する  
 ④自己資本比率が悪化する  
 ⑤経営者保証が求められる  
 ⑥その他  
 ⑦特にない

【Q70\_2】成長投資における資金調達について、下記の調達手法を活用したことがあるか、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※1 ここでの「エクイティ・ファイナンス」とは、株式発行による資金調達を指します。

※2 ここでの「メザニン・ファイナンス」とは、「デット・ファイナンス」と「エクイティ・ファイナンス」の中間的な性質を持つ調達手法であり、具体的には、「資本金劣後ローン」、「劣後債」、「優先株(無議決権)」、「新株予約権付転換社債」等を指します。

	活用したことがある	活用したことがないが、今後活用してみたい	活用したことがなく、今後の活用も検討していない
(1) エクイティ・ファイナンス(出資)	①	②	③
(2) メザニン・ファイナンス	①	②	③

【Q71】貴社では人事評価制度を設けていますか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※ここでの「人事評価制度」とは、会社が役員・従業員を評価する際に使用される明確・公正な評価基準のことを指します。

- ①設けている                      ②設けていない                      ③役員・従業員はいない

【Q72】(Q71で人事評価制度を「設けている」と回答した方に伺います。)

貴社の人事評価制度に以下に関する項目は含まれていますか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※1 ここでの「業績考課」とは、一定期間の業績や目標達成率など数値化された指標を用いて評価することを指します。

※2 ここでの「能力考課」とは、企画力・推進力・指導力・知識力・技術力・取得資格など業務遂行能力を評価することを指します。

※3 ここでの「情意考課」とは、職務に取り組む姿勢・意欲、勤務態度、積極性などを評価することを指します。

	含まれている	含まれていない
(1) 業績考課[必須回答]	①	②
(2) 能力考課[必須回答]	①	②
(3) 情意考課[必須回答]	①	②

【Q73\_1】(Q71で人事評価制度を「設けている」と回答した方に伺います。)

貴社が直近で人事評価制度の見直し(評価ウェイトや項目の変更等)を行った時期について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

①直近1年以内	②1年超～5年以内	③5年超～10年以内	④10年超見直していない
---------	-----------	------------	--------------

【Q73\_2】(Q71で人事評価制度を「設けていない」と回答した方に伺います。)

貴社が人事評価制度を設けていない理由について、最も当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

①経営者が全従業員の状況を把握している	②評価を給与や昇格等に反映できない	③評価する風土がない
④制度設計の方法が分からない	⑤制度の運用が困難	⑥従業員の反発が予想される
⑦その他	⑧特になし	

【Q74】貴社におけるこれまでの他社又は他社事業の買収(M&A)経験・回数についてお答えください。

(単一回答) [必須回答]

※ここでの「他社の買収」とは議決権過半数に当たる株式を取得することを指します。「他社事業の買収」とは事業譲受のことを指します。いずれも有償・無償かは問いません。

①買収したことはない	②1回	③2回
④3回	⑤4回	⑥5回以上

【Q75\_1】貴社では、直近5年間程度において、他社又は他社事業を買収(M&A)しましたか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※ここでの「他社の買収」とは議決権過半数に当たる株式を取得することを指します。「他社事業の買収」とは事業譲受のことを指します。いずれも有償・無償かは問いません。

①買収した	②買収していない (買収意欲はある)	③買収していない (買収意欲はない)
-------	-----------------------	-----------------------

【Q75\_2】(Q75\_1で「買収した」と回答した方に伺います。)

買収先との関係性について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※貴社事業に最もプラスの効果を及ぼしたと思うM&Aについてお答えください。

- |                       |                       |                       |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| ①販売先                  | ②仕入先・外注先              | ③同一の財・サービスを提供している競合他社 |
| ④異なる財・サービスを提供している競合他社 | ⑤取引・資金交流がない先、競合関係にない先 | ⑥その他                  |

【Q75\_3】(Q75\_1で「買収した」と回答した方に伺います。)

買収の目的について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

※貴社事業に最もプラスの効果を及ぼしたと思うM&Aについてお答えください。

- |           |                |            |
|-----------|----------------|------------|
| ①市場シェアの拡大 | ②新事業展開・異業種への参入 | ③人材の獲得     |
| ④事業用資産の獲得 | ⑤技術・ノウハウの獲得    | ⑥コスト低減・合理化 |
| ⑦ブランドの獲得  | ⑧サプライチェーンの維持   | ⑨廃業予定先の救済  |
| ⑩買収先の雇用維持 | ⑪その他           | ⑫特にない      |

【Q75\_4】(Q75\_1で「買収した」と回答した方に伺います。)

買収のための資金調達方法について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

※1 貴社事業に最もプラスの効果を及ぼしたと思うM&Aについてお答えください。

※2 ここでの「エクイティ・ファイナンス」とは、株式発行による資金調達を指します。

※3 ここでの「メザニン・ファイナンス」とは、「デット・ファイナンス」と「エクイティ・ファイナンス」の中間的な性質を持つ調達手法であり、具体的には、「資本金劣後ローン」、「劣後債」、「優先株（無議決権）」、「新株予約権付転換社債」等を指します。

- |               |                 |                 |
|---------------|-----------------|-----------------|
| ①金融機関からの借入れ   | ②親会社・関係会社からの借入れ | ③国や地方公共団体からの補助金 |
| ④エクイティ・ファイナンス | ⑤メザニン・ファイナンス    | ⑥その他            |
| ⑦自己資金のみで投資を実施 |                 |                 |

【Q76】(Q75\_1で「買収した」、「買収していない（買収意欲はある）」と回答した方に伺います。)

買収時の課題について伺います。「買収した」と回答した方は経験した課題、「買収していない（買収意欲はある）」と回答した方は買収の障壁になっている課題として当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

- |                    |                      |                       |
|--------------------|----------------------|-----------------------|
| ①買収先の発掘            | ②買収判断に必要な情報収集・分析     | ③買収資金の調達              |
| ④仲介手数料の費用負担        | ⑤適切な相談相手の確保          | ⑥煩雑な買収手続きへの対応         |
| ⑦自社の役員・従業員の理解を得ること | ⑧買収先の経営陣・従業員の理解を得ること | ⑨買収先のステークホルダーの理解を得ること |
| ⑩その他               | ⑪特にない                |                       |

【Q77\_1】(Q75\_1で「買収した」と回答した方に伺います。)

買収前後におけるPMIに係る以下の各取組について、貴社はどの程度取り組みましたか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※1 ここでの「PMI」とは、M&A成立後の一定期間内に行う経営統合作業(「狭義のPMI」)に加え、M&A成立前の取組と、狭義のPMIの後の継続的な取組を含めたプロセス全般のことを指します。PMIに関する詳細は、「中小PMIガイドライン」(中小企業庁)をご参照ください。(URL:

[https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/download/pmi\\_guideline.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/download/pmi_guideline.pdf))

※2 ここでの「経営統合」とは、経営理念や将来像、行動指針といった価値観を買収企業と被買収企業の間で統合することを指します。

※3 ここでの「信頼関係構築」とは、組織・文化の融合に向けた取組です。具体的には、被買収企業の経営者・従業員の不安・不信感を払拭して協力を得ること、被買収企業の社外関係者(販売先・仕入先・取引金融機関・地域等)との意思疎通により関係を維持すること等を指します。

※4 ここでの「業務統合」とは、事業機能(製造・調達・物流・営業)や管理機能(人事・会計・財務・法務)に関する統合を指します。

	大いに 取り組んだ	ある程度 取り組んだ	あまり取り組ん でいない	取り組んで いない
(1) 経営統合[必須回答]	①	②	③	④
(2) 信頼関係構築[必須回答]	①	②	③	④
(3) 業務統合[必須回答]	①	②	③	④

【Q77\_2】(Q75\_1で「買収した」と回答した方に伺います。)

買収前後におけるPMIの企画・推進を主導した方をお答えください。(単一回答)

※ここでの「PMIの企画・推進を主導」とは、PMIの取組の全体を把握し、各取組の指示・監督、管理(進捗管理、タスク管理)等を行うことを指します。

①経営者	②経営者以外の役員	③担当部署・担当者
④顧問の士業・コンサルタント	⑤スポット契約のコンサルタント	⑥その他
⑦PMIに取り組んでいない		

【Q78】(Q75\_1で「買収した」と回答した方に伺います。)

買収前後における、PMIに係る取組のうち、重点的に実施した取組について当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

※ここでの「PMI」とは、M&A成立後の一定期間内に行う経営統合作業(「狭義のPMI」)に加え、M&A成立前の取組と、狭義のPMIの後の継続的な取組を含めたプロセス全般のことを指します。PMIに関する詳細は、「中小PMIガイドライン」(中小企業庁)をご参照ください。(URL:

[https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/download/pmi\\_guideline.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/download/pmi_guideline.pdf))

①相手先経営者とのコミュニケーションを通じた相互理解	②相手先従業員とのコミュニケーションを通じた相互理解	③相手先従業員の雇用継続の保証を表明
④相手先への経営幹部の派遣	⑤人事・労務の統合	⑥財務・会計の統合
⑦社内システムの統合	⑧相手先事業の収益改善	⑨その他
⑩特になし		

【Q79】(Q75\_1で「買収した」と回答した方に伺います。)

実施した他社又は他社事業の買収(M&A)の評価について、当てはまるものを1つお答えください。(単一回答) [必須回答]

※貴社事業に最もプラスの効果を及ぼしたと思うM&Aについて、お答えください。

- |                |              |                 |        |
|----------------|--------------|-----------------|--------|
| ①想定を超える効果が得られた | ②想定した効果が得られた | ③想定した効果が得られなかった | ④分からない |
|----------------|--------------|-----------------|--------|

【Q80\_1】貴社は、直近5年間程度において、自社又は自社事業の売却、資本提携をしましたか。当てはまるものを1つお答えください。(単一回答)

※1 ここでの「自社の売却」とは、議決権過半数に当たる株式を売却することを指し、「自社事業の売却」とは、事業譲渡のことを指します。いずれも有償・無償かは問いません。

※2 ここでの「資本提携」とは、経営権を維持した範囲で他社から出資を受け入れることを指します。

※3 直近5年間程度の間、「自社の売却」、「自社事業の売却」、「資本提携」を複数実施した場合は、直近で実施したものを選択してください。[必須回答]

- |        |                |       |              |
|--------|----------------|-------|--------------|
| ①自社を売却 | ②自社事業を売却(事業譲渡) | ③資本提携 | ④いずれも実施していない |
|--------|----------------|-------|--------------|

【Q80\_2】(Q80\_1で「自社を売却」又は「資本提携」と回答した方に伺います。) 自社売却・資本提携により得られた効果について、当てはまるものを全てお答えください。(複数回答)

- |              |                 |                          |
|--------------|-----------------|--------------------------|
| ①販路拡大による売上増加 | ②経営資源共有によるコスト削減 | ③従業員への賃上げ                |
| ④技術・ノウハウの獲得  | ⑤ブランドの獲得        | ⑥親会社・資本提携先からの経営支援による業績改善 |
| ⑦その他         | ⑧特に効果は感じていない    |                          |

ご協力ありがとうございます。アンケートは以上となります。