

高知市中小企業・小規模企業振興戦略プラン

アンケート調査

報告書

令和 7 年 8 月

目次

I	調査概要	6
1	調査の目的	6
2	調査の方法	6
3	回収状況	6
II	回答者の属性	7
1	企業基本情報	7
1-1	送付対象と回答数（業種別）	7
1-2	回答率（業種別）	8
1-3	創業年数【問1-2】	8
1-4	経営者の年齢【問1-3】	8
1-5	資本金【問1-4】	9
1-6	クロス分析（業種×資本金）	9
1-7	クロス分析（創業年数×業種）	10
1-8	クロス分析（創業年数×資本金）	10
1-9	クロス分析（代表者年齢×業種）	11
1-10	クロス分析（代表者年齢×資本金）	11
III	調査結果	12
1	取引・雇用状況について	12
1-1	販売先・仕入先の取引割合	12
(1)	最も取引割合の高い販売先について	12
(2)	クロス分析（業種別）最も取引割合の高い販売先について	12
(3)	クロス分析（資本金別）最も取引割合の高い販売先について	13
(4)	販売先取引割合の平均	13
(5)	最も取引割合の高い仕入先について	14
(6)	クロス分析（業種別）最も取引割合の高い仕入先について	14
(7)	クロス分析（資本金別）最も取引割合の高い仕入先について	15
(8)	仕入先取引割合の平均	15
(9)	調査年別の分析	16
(10)	調査年別の分析（業種別分析）	17
(11)	まとめ	18
1-2	地域内経済循環の課題	19
(1)	地域内循環の課題について	19
(2)	クロス分析（業種別）	20
(3)	クロス分析（資本金別）	21
(4)	まとめ	22

1-3	従業員数	23
(1)	従業員数について	23
(2)	クロス分析（業種別）	24
(3)	クロス分析（資本金別）	25
(4)	まとめ	26
1-4	従業員推移	27
(1)	従業員の推移について	27
(2)	クロス分析（業種別）正社員の変化状況（コロナ前と比べて）	28
(3)	クロス分析（資本金別）正社員の変化状況（コロナ前と比べて）	29
(4)	まとめ	30
1-5	有効な採用手段	31
(1)	採用手段別活用状況について	31
(2)	クロス分析（業種別）中途採用手段活用状況	32
(3)	クロス分析（資本金別）中途採用手段活用状況	33
(4)	特化分析「ハローワーク、知人・社員からの紹介」	34
(5)	特化分析「ハローワーク、知人・社員からの紹介」（業種別クロス分析）	35
(6)	特化分析「ハローワーク、知人・社員からの紹介」（資本金別クロス分析）	36
(7)	まとめ	37
1-6	人材確保・育成の取組	38
(1)	人材確保・育成の取組について	38
(2)	クロス分析（業種別）	39
(3)	クロス分析（資本金別）	40
(4)	まとめ	41
2	経営状況について	42
2-1	売上高、売上原価および販管費の変化	42
(1)	売上高・原価・販管費の変化状況（前年比）	42
(2)	クロス分析（業種別）売上変化の状況	43
(3)	クロス分析（業種別）売上原価増加の状況	43
(4)	クロス分析（資本金別）売上・原価変化の状況	44
(5)	売上と原価の関係による企業分類	44
(6)	収益性パターンの業種別集計	45
(7)	まとめ	46
2-2	利益（営業利益）の変化	47
(1)	営業利益の変化	47
(2)	収益性の分類	47
(3)	クロス分析（業種別）	48
(4)	クロス分析（資本金別）	49

(5) 収益性・成長性マトリクスによる企業分類	50
(6) まとめ	51
2-3 価格上昇に伴う販売価格への転嫁状況	52
(1) 項目別転嫁状況	52
(2) クロス集計（業種別）	53
(3) クロス集計（資本金別）	54
(4) まとめ	54
2-4 今期の賃上げの状況	55
(1) 問 3-4 賃上げの状況（全体）	55
(2) 賃上げ実施状況の大分類	55
(3) クロス集計（業種別）	56
(4) クロス集計（資本金別）	57
(5) まとめ	58
3 経営課題と対策について	59
3-1 主な経営課題	59
(1) 主な経営課題	59
(2) クロス集計（業種別）	60
(3) クロス集計（資本金規模別）	61
(4) 調査年別の分析	62
(5) まとめ	63
3-2 デジタルツール	64
(1) デジタルツール前向き率ランキング	64
(2) クロス分析（業種別）	65
(3) クロス分析（資本金別）	66
(4) 調査年別の分析	67
(5) まとめ	68
3-3 生成 AI	69
(1) 生成 AI 活用状況	69
(2) クロス分析（業種別）	69
(3) クロス分析（資本金別）	70
(4) まとめ	70
3-4 新商品・サービス開発状況	71
(1) 新商品・サービス開発状況	71
(2) 開発活動実施状況の大分類	71
(3) クロス分析（業種別）	72
(4) クロス分析（資本金別）	73
(5) まとめ	74
3-5 新商品・サービス開発の課題	75

(1) 新商品・サービス開発における課題	75
(2) 開発課題の大分類	75
(3) クロス分析（業種別）	76
(4) クロス分析（資本金別）	77
(5) まとめ	78
3－6 事業承継の状況	79
(1) 事業承継の状況	79
(2) クロス分析（業種別）	79
(3) クロス分析（資本金別）	80
(4) クロス分析（年齢別）	81
(5) クロス分析（黒字赤字別）	82
(6) まとめ	83
3－7 BCP 策定の状況	84
(1) BCP（事業継続計画）の策定状況	84
(2) 大分類	84
(3) クロス分析（業種別）	85
(4) クロス分析（資本金別）	86
(5) まとめ	87
3－8 簡易版 BCP 策定の状況	88
(1) 簡易版 BCP（事業継続力強化計画）の策定状況	88
(2) クロス分析（業種別）	89
(3) クロス分析（資本金別）	90
(4) BCP 及び簡易版 BCP の策定状況	90
(5) BCP 及び簡易版 BCP の策定状況（業種別）	91
(6) BCP 及び簡易版 BCP の策定状況（資本金別）	92
(7) まとめ	93
3－9 環境に配慮した経営	94
(1) 環境に配慮した経営への取組状況	94
(2) 大分類	94
(3) クロス分析（業種別）	95
(4) クロス分析（資本金別）	96
(5) クロス分析（年齢別）	97
(6) まとめ	98
4 支援施策と評価	99
4－1 期待する市の支援策	99
(1) 市の支援施策への期待（重み付きスコア順）	99
(2) 市の支援施策への期待（重み付きスコア順）	100
(3) クロス分析（業種別）	101

(4) クロス分析（資本金別）	102
(5) まとめ	103
4－2 市の支援制度の利用有無	104
(1) 市の支援制度の利用状況	104
(2) 市の支援制度の満足状況	104
(3) 市の支援制度を利用しなかった理由	104
(4) クロス分析（業種別）	105
(5) クロス分析（資本金別）	106
(6) 利用された支援制度の具体的内容	107
(7) まとめ	107
5 その他	108
5－1 米国の関税政策の影響	108
(1) 米国の関税政策の影響	108
(2) 悪い影響の具体的内容	108
(3) 良い影響の具体的内容	108
(4) クロス分析（業種別）	109
(5) クロス分析（資本金別）	110
(6) まとめ	111
IV アンケート用紙	112

I 調査概要

1 調査の目的

本業務は、令和5年度に策定された「第1次高知市中小企業・小規模企業振興戦略プラン」計画期間の中間年度にあたる本年度において、市内中小企業・小規模企業の現状や課題を把握することを目的として実施した。

本調査により収集された情報は、同プランに掲げた施策の進捗状況や実施効果の検証、及び新たに顕在化した課題等を整理・分析するための基礎資料とし、社会情勢や経済環境の変化に対応した、より時代に即した内容への見直しを検討する際の重要な参考資料とする。

2 調査の方法

- ・調査地域 高知市内全域
- ・調査対象 高知市内の中小企業・小規模企業 約2,000事業者
- ・調査方法 郵送調査法（WEBによる回答も併用）
- ・調査期間 令和7年6月9日～令和7年7月31日

3 回収状況

- ・回収件数 695件（紙488件、Web207件）
- ・回収率 34.75%

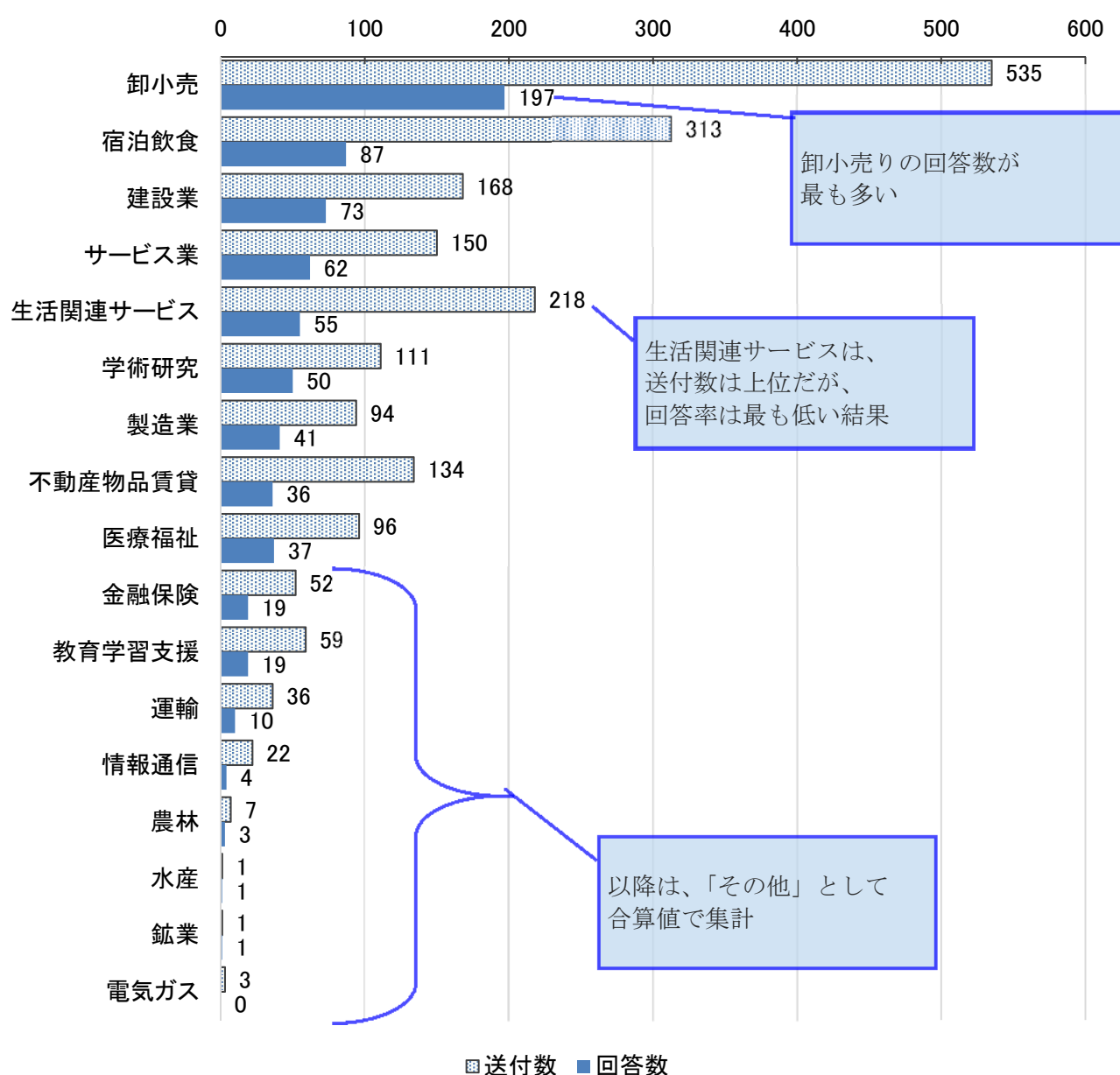
Ⅱ 回答者の属性

1 企業基本情報

1-1 送付対象と回答数（業種別）

業種別の送付対象について、卸小売が535社と最も多く、次いで宿泊飲食が313社、生活関連サービスが218社と続きます。一方で、回答があった業種については、卸小売が187社で最も多く、次いで宿泊飲食が87社、建設業が69社の順となっています。

回答企業数が、**閾値30を切っている業種**（金融保険、教育学習支援、運輸、情報通信、農林、水産、鉱業、電気ガス）について、以降は「その他」として合算値で集計することとします。



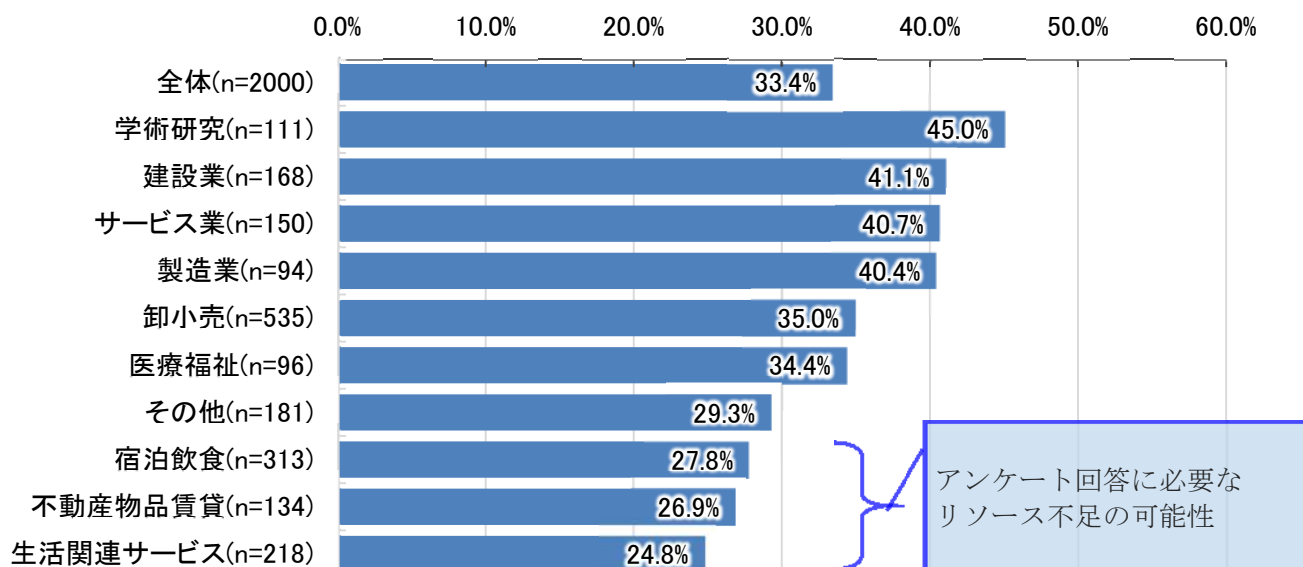
※送付合計2000件

※グラフ上の数値は送付件数及び回答件数

1-2 回答率（業種別）

回答率については、**学術研究（45.0%）**が最も高く、次いで建設業（41.1%）、サービス業（40.7%）、製造業（40.4%）と続きます。

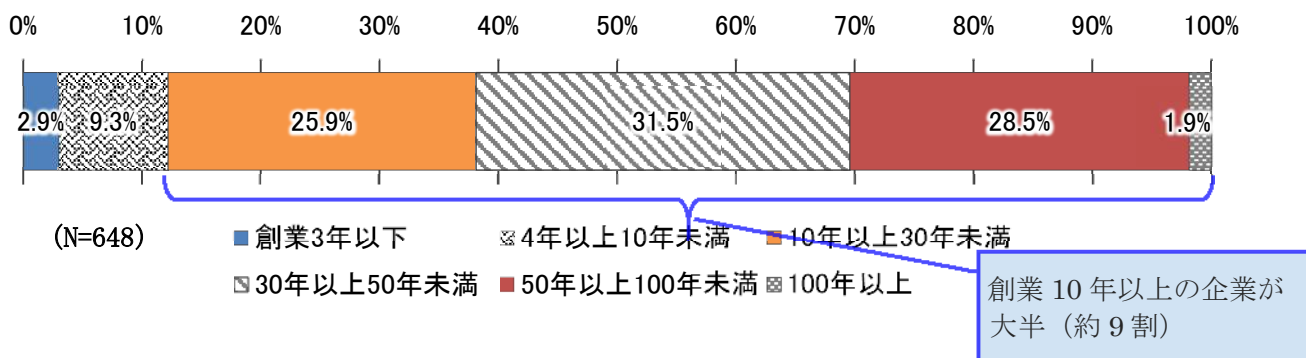
宿泊飲食や生活関連サービスについては、専属の事務員がいないなどアンケートに回答する上での、**企業のリソース不足**が伺えます。



※グラフ上の数値は回答率（業種毎の回答件数÷業種毎の送付件数）

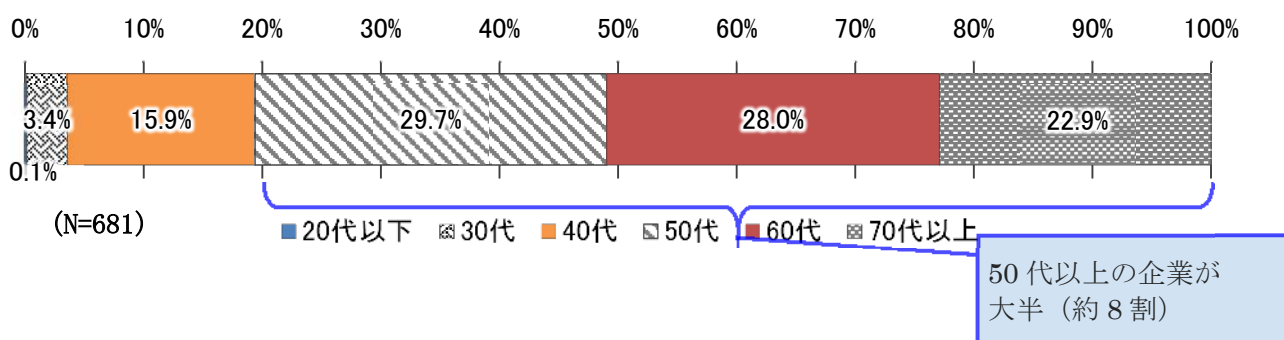
1-3 創業年数【問1-2】

創業年数は、「**30年以上50年未満**」が**31.5%**で最も多く、次いで「**50年以上100年未満**」が**28.5%**、「**10年以上30年未満**」が**25.9%**の順となっています。



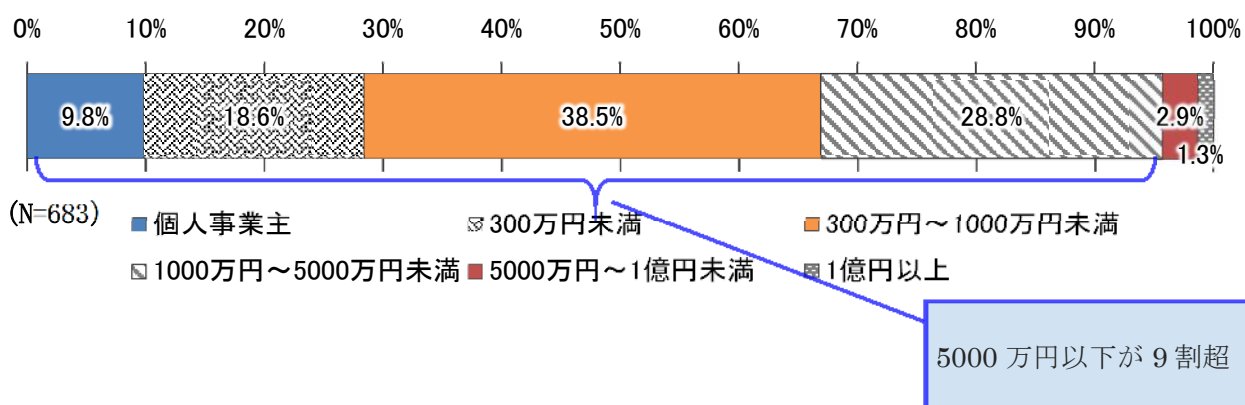
1-4 経営者の年齢【問1-3】

経営者の年代は、**50代**が**29.7%**で最も多く、次いで**60代以上**が**28.0%**、**70代以上**が**22.9%**の順となっています。



1-5 資本金【問1-4】

資本金は、「300万円～1000万円未満」が38.5%で最も多く、次いで「1000万円～5000万円未満」が28.8%、「300万円未満」が18.6%の順となっています。



1-6 クロス分析（業種×資本金）

回答企業数について、業種と資本金別に集計した結果、各業種において「300～1000万円」にボリュームが集まる中、「宿泊飲食」「生活関連サービス」「医療福祉」は、比較的資本金規模が小さい傾向があります。一方で、「卸小売」「建設業」「製造業」は、相対的に資本金規模が大きい傾向があります。

また、1億円以上の企業については、回答が9件のみであるため、集計結果がブレやすい特性があります。そのため、以降の資本金別クロス分析において、1億円以上規模の企業については参考値として扱います。

クロス分析 業種×資本金別	全体 (n=683)	卸小売 (n=191)	宿泊飲食 (n=86)	建設業 (n=73)	サービス業 (n=61)	生活関連サービス (n=55)	学術研究 (n=49)	製造業 (n=41)	不動産物品賃 (n=35)	医療福祉 (n=37)	その他 (n=55)
個人事業主	67	18	12	3	5	7	7	4	0	8	3
300万円未満	127	15	24	7	12	20	12	6	4	18	9
300万円～1000万円未満	263	81	38	30	25	15	14	13	17	9	21
1000万円～5000万円未満	197	70	11	30	17	8	15	17	10	2	17
5000万円～1億円未満	20	5	1	3	2	3	1	1	2	0	2
1億円以上	9	2	0	0	0	2	0	0	2	0	3

※各列（業種）において、高い割合ほど濃色（以下同じ）
※各セルの値は回答件数

卸小/建設/製造は
規模が大きい傾向

宿飲/生サ/医福は
規模が小さい傾向

1-7 クロス分析（創業年数×業種）

回答企業数について、創業年数と業種別に集計した結果、「宿泊飲食」「生活関連サービス」「学術研究」「医療福祉」は、比較的創業年数が若い傾向があります。一方で、「卸小売」「建設業」「製造業」は、相対的に創業年数が長い傾向にあります。

クロス分析 業種別 割合	全体 (n=648)	卸小売 (n=182)	宿泊飲食 (n=83)	建設業 (n=69)	サービス業 (n=58)	生活関連サービス (n=52)	学術研究 (n=48)	製造業 (n=37)	不動産物品賃 (n=30)	医療福祉 (n=35)	その他 (n=54)
創業3年以下	2.9%	0.0%	4.8%	2.9%	5.2%	1.9%	8.3%	2.7%	0.0%	8.6%	1.9%
4年以上10年未満	9.3%	1.1%	15.7%	5.8%	6.9%	23.1%	18.8%	5.4%	3.3%	22.9%	9.3%
10年以上30年未満	25.9%	17.0%	31.3%	31.9%	25.9%	32.7%	25.0%	16.2%	23.3%	57.1%	22.2%
30年以上50年未満	31.5%	35.7%	32.5%	29.0%	34.5%	25.0%	29.2%	21.6%	50.0%	11.4%	33.3%
50年以上100年未満	28.5%	41.8%	14.5%	30.4%	27.6%	17.3%	18.8%	51.4%	23.3%	0.0%	29.6%
100年以上	1.9%	4.4%	1.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%	0.0%	0.0%	3.7%

※各セルの値は業種ごとの回答割合（回答数÷業種毎の回答総数）
クロス分析（業種別）では以下同じ

卸小/建設/製造は
年数が長い傾向

宿飲/生サ/医福
年数が短い傾向

1-8 クロス分析（創業年数×資本金）

回答企業数について、創業年数と資本金別に集計した結果、創業年数が長くなるほど、企業規模が大きくなる傾向にあります。

クロス分析 資本金別 割合	全体 (n=647)	個人事業主 (n=63)	300万円未満 (n=117)	300万円～1000万円未満 (n=249)	1000万円～5000万円未満 (n=189)	5000万円～1億円未満 (n=20)	1億円以上 (n=9)
創業3年以下	2.9%	6.3%	10.3%	1.2%	0.0%	0.0%	0.0%
4年以上10年未満	9.3%	15.9%	20.5%	8.4%	1.1%	15.0%	0.0%
10年以上30年未満	26.0%	39.7%	37.6%	27.3%	14.3%	15.0%	11.1%
30年以上50年未満	31.5%	22.2%	20.5%	41.4%	29.1%	35.0%	11.1%
50年以上100年未満	28.4%	12.7%	11.1%	20.5%	52.4%	35.0%	66.7%
100年以上	1.9%	3.2%	0.0%	1.2%	3.2%	0.0%	11.1%

年数が長いほど
規模が大きい傾向

※各セルの値は資本金規模ごとの回答割合（回答数÷資本金規模毎の回答総数）
クロス分析（資本金別）では以下同じ

1-9 クロス分析（代表者年齢×業種）

回答企業数について、代表者年齢と業種別に集計しました。
不動産物品賃貸の60代以上が71.4%と年齢層が高めの傾向があります。

クロス分析 業種別 割合	全体 (n=681)	卸小売 (n=191)	宿泊飲食 (n=85)	建設業 (n=72)	サービス業 (n=61)	生活関連サービス (n=55)	学術研究 (n=49)	製造業 (n=41)	不動産物品賃貸 (n=35)	医療福祉 (n=37)	その他 (n=55)
20代以下	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
30代	3.4%	1.0%	4.7%	5.6%	6.6%	9.1%	4.1%	0.0%	0.0%	2.7%	1.8%
40代	15.9%	10.5%	21.2%	23.6%	8.2%	14.5%	26.5%	17.1%	5.7%	16.2%	21.8%
50代	29.7%	30.4%	35.3%	30.6%	36.1%	27.3%	24.5%	22.0%	22.9%	37.8%	21.8%
60代	28.0%	32.5%	24.7%	11.1%	19.7%	29.1%	20.4%	39.0%	40.0%	29.7%	38.2%
70代以上	22.9%	25.7%	14.1%	29.2%	27.9%	20.0%	24.5%	22.0%	31.4%	13.5%	16.4%

※各セルの値は業種ごとの回答割合（回答数÷業種毎の回答総数）

年齢層が高め

1-10 クロス分析（代表者年齢×資本金）

回答企業数について、代表者年齢と資本金別に集計しました。
資本金規模が大きくなるほど、年齢層は高くなる傾向があります。

クロス分析 資本金別 割合	全体 (n=680)	個人事業主 (n=67)	300万円未満 (n=127)	300万円～1000万円未満 (n=261)	1000万円～5000万円未満 (n=196)	5000万円～1億円未満 (n=20)	1億円以上 (n=9)
20代以下	0.1%	0.0%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
30代	3.4%	7.5%	3.9%	4.2%	1.0%	0.0%	0.0%
40代	15.9%	14.9%	22.0%	16.1%	13.3%	10.0%	0.0%
50代	29.7%	29.9%	26.8%	27.2%	35.2%	20.0%	44.4%
60代	28.1%	20.9%	25.2%	29.5%	27.6%	45.0%	55.6%
70代以上	22.8%	26.9%	21.3%	23.0%	23.0%	25.0%	0.0%

規模が大きいほど
やや年齢が高くなる傾向

※各セルの値は資本金規模ごとの回答割合（回答数÷資本金規模毎の回答総数）

Ⅲ 調査結果

1 取引・雇用状況について

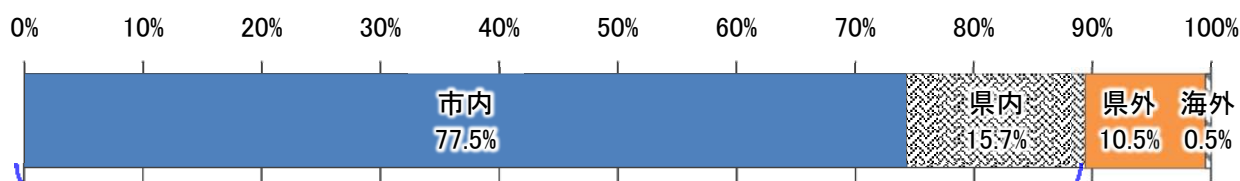
1-1 販売先・仕入先の取引割合

問2-1 現在の販売先・仕入先について、所在地別の割合（概算）をご記入ください。

※ 合計が100%になるようにご記入ください。

(1) 最も取引割合の高い販売先について

各事業所の回答で最も取引割合の高い販売先をみると、「高知市内」が77.5%で最も多く次いで「高知県内」が15.7%、「高知県外」が10.5%の順となっています。



(N=617)

※グラフ内数値は、販売先として最も多かった取引先として答えた企業の割合

(具体例：販売先として、市内が最も多いとする企業が、全体回答数の74.3%いた)

※同率一位のケースがあるため合計値は100%を超える。

約9割の企業の
主な販売先は市内又は県内

(2) クロス分析（業種別）最も取引割合の高い販売先について

業種別でも、全体の回答で最多であった「高知市内」との回答が最多となっており、中でも「医療福祉」（93.5%）の回答割合が最も高くなっています。

また、「金融保険、教育学習支援、運輸、情報通信、農林、水産、鉱業」はサンプルサイズが少ないため、「その他」カテゴリとして、合算して評価しております。

販売先 割合	全体(n=617)	卸小売(n=186)	宿泊飲食(n=77)	建設業(n=65)	サービス業(n=56)	生活関連サービス(n=44)	学術研究(n=45)	製造業(n=39)	不動産物品賃貸(n=25)	医療福祉(n=31)	その他(n=49)
市内	77.4%	77.0%	80.5%	72.3%	87.5%	84.4%	71.1%	48.7%	88.0%	93.5%	75.5%
県内	15.8%	15.5%	11.7%	30.8%	12.5%	13.3%	24.4%	12.8%	16.0%	3.2%	12.2%
県外	10.5%	10.2%	11.7%	4.6%	8.9%	2.2%	8.9%	43.6%	0.0%	3.2%	12.2%
海外	0.5%	0.5%	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.0%	0.0%	0.0%

基本は市内

製造業は
県外にも出荷

医療福祉は
市内向けが大半

(3) クロス分析（資本金別）最も取引割合の高い販売先について

資本金別でみると、全体の回答で最多であった「高知市内」との回答が最多となっており、中でも「個人事業主」（90.3%）の回答割合が最も高くなっています。また、資本金規模が大きくなるほど市内の販売先割合が減り県外の割合が増える傾向があります。

販売先	全体 (n=616)	個人事業主 (n=62)	300万円未満 (n=109)	300万円～1000万円未満 (n=238)	1000万円～5000万円未満 (n=181)	5000万円～1億円未満 (n=19)	1億円以上 (n=7)
市内	77.4%	90.3%	86.2%	76.1%	71.3%	63.2%	71.4%
県内	15.7%	8.1%	12.8%	16.0%	19.9%	15.8%	14.3%
県外	10.6%	3.2%	6.4%	12.2%	12.2%	21.1%	14.3%
海外	0.5%	0.0%	0.0%	0.8%	0.6%	0.0%	0.0%

小規模は
市内向けの販売が大半

規模が大きいほど
外向けへの販売が増加

(4) 販売先取引割合の平均

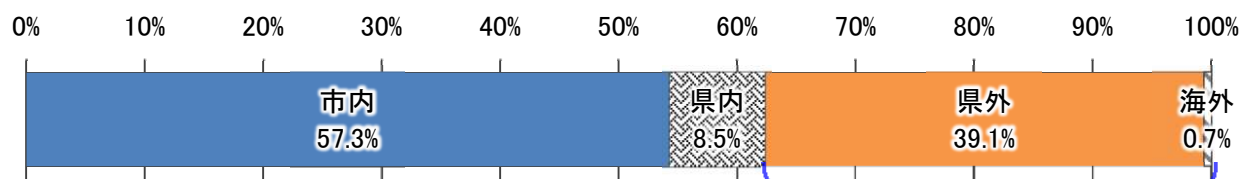
販売先について、回答があった全事業所の、地域ごとの取引割合の平均をみると、「市内」が66.7%、「県内」が21.8%、「県外」が11.9%、「海外」が0.7%の順となっています。

(n=617)	平均
市内	66.7%
県内	21.8%
県外	11.9%
海外	0.7%

販売先の大半が県内であり、販売面では地域内循環が一定できていることが伺える。

(5) 最も取引割合の高い仕入先について

各事業所の回答で最も取引割合の高い販売先をみると、「市内」が57.3%で最も多く次いで「県外」が39.1%、「県内」が8.5%の順となっています。「県内」より「県外」が多く、県外企業の販売力が増してきていることが分かります。



(N=599)

※グラフ内数値は、仕入先として最も多かった仕入先として答えた企業の割合

※同率一位のケースがあるため合計値は100%を超える。

県外からの仕入が4割超え

(6) クロス分析（業種別）最も取引割合の高い仕入先について

業種別でみると、多くの業種で全体の回答で最多であった「市内」との回答が最多となっており、中でも「宿泊飲食業」（81.9%）の回答割合が最も高くなっています。

ただし、「卸小売」で、「県外」との回答が最多（55.5%）となっており、県内企業に比べた県外企業の販売力の上昇が顕著に表れています。

仕入先 割合	全体 (n=599)	卸小売 (n=181)	宿泊飲食 (n=82)	建設業 (n=69)	サービス業 (n=56)	生活関連サービス (n=47)	学術研究 (n=33)	製造業 (n=37)	不動産物品賃貸 (n=21)	医療福祉 (n=31)	その他 (n=42)
市内	57.3%	35.2%	81.9%	63.8%	71.4%	58.3%	63.6%	56.8%	71.4%	71.0%	52.4%
県内	8.6%	11.5%	6.0%	10.1%	1.8%	6.3%	12.1%	10.8%	14.3%	3.2%	7.1%
県外	38.9%	55.5%	13.3%	31.9%	33.9%	47.9%	39.4%	35.1%	19.0%	29.0%	45.2%
海外	0.7%	0.5%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

販売先に比べ
仕入先は県外が多い

卸小売は
主に県外から仕入れる。

宿泊飲食は
主に市内から仕入れる。

(7) クロス分析（資本金別）最も取引割合の高い仕入先について

資本金別でみると、全体の回答で最多であった「高知市内」との回答が最多となっており、中でも「300万円未満」（72.9%）の回答割合が最も高くなっています。

また、資本金規模が大きいほど「県外」との回答が多くなる一方で、「個人事業主」は「県外」との回答割合が小規模事業者の中では比較的高くなっています。

仕入先	全体 (n=598)	個人事業主 (n=56)	300万円未満 (n=107)	300万円～1000万円未満 (n=234)	1000万円～5000万円未満 (n=176)	5000万円～1億円未満 (n=18)	1億円以上 (n=7)
市内	57.4%	55.4%	72.9%	59.4%	47.7%	44.4%	42.9%
県内	8.5%	1.8%	7.5%	9.8%	9.1%	11.1%	14.3%
県外	39.0%	46.4%	23.4%	38.0%	46.6%	44.4%	42.9%
海外	0.7%	0.6%	0.0%	0.9%	0.6%	5.6%	0.0%

個人事業主は規模に関わらず
県外からの仕入れが多い

規模が大きいほど
県外からの仕入れが多くなる

(8) 仕入先取引割合の平均

仕入先について、回答があった全事業所の、地域ごとの取引割合の平均をみると、「市内」が52.5%、「県外」が36.5%、「県内」が11.2%、「海外」が0.7%の順となっています。

(n=599)	平均
市内	52.5%
県内	11.2%
県外	36.5%
海外	0.7%

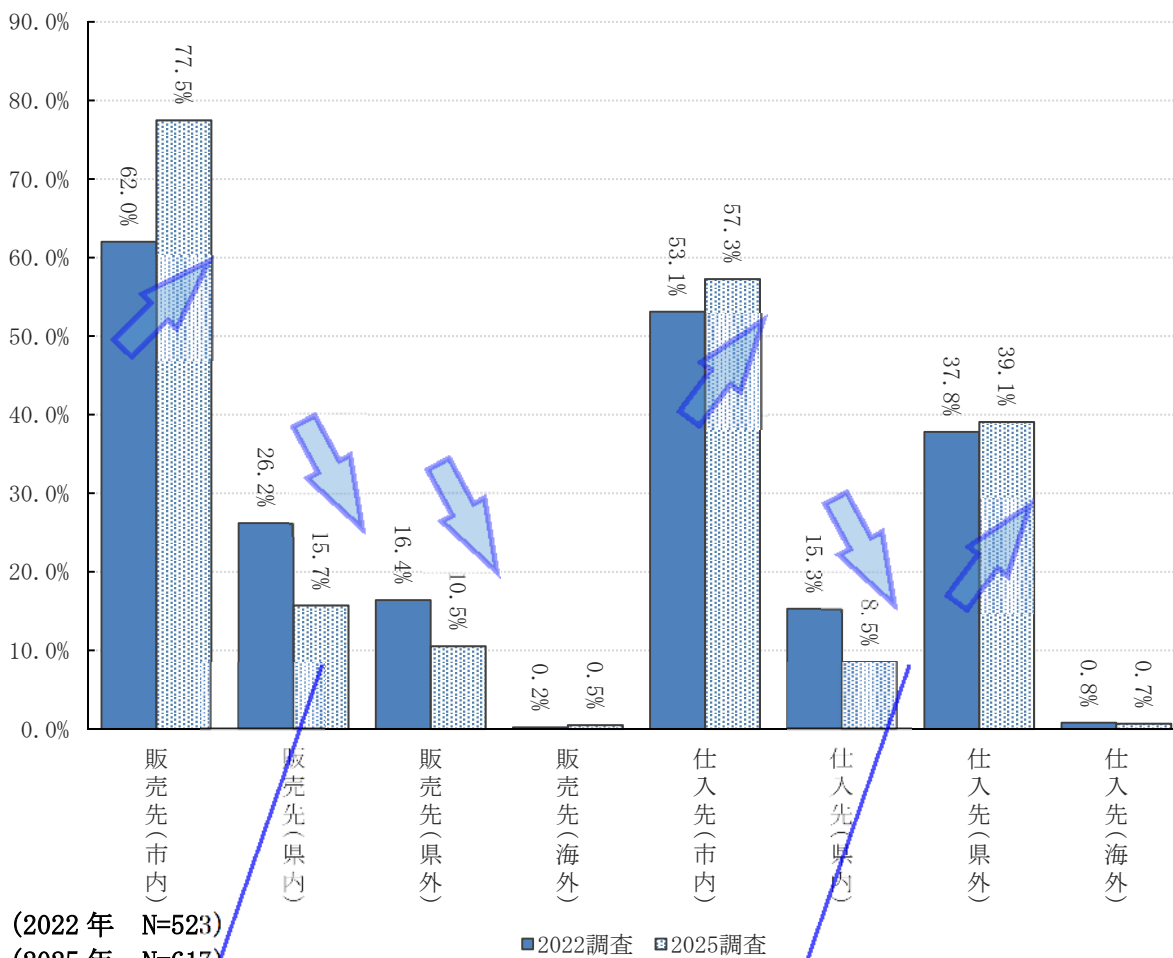
仕入の4割弱を県外に頼っている。
仕入面では地域内循環に課題がある可能性がある。

(9) 調査年別の分析

2025年と2022年の販売先・仕入先の調査結果との比較分析を行うことで、高知市中小企業の仕入構造に大きな変化が見られました。

県内（市外）からの仕入れが15.3%から8.5%へと減少する一方、県外からの仕入れは37.8%から39.1%へと増加しております。これは「売るのは地元、買うのは外」という緩やかな戦略転換を示しています。

この変化の背景には、デジタル化による県外調達の容易化や、県内（高知市外）の供給能力低下が考えられます。結果として、販売先は市内集中（77.5%）、仕入先は県外依存という構造が形成されました。



県内(市外)、県外からへの販売が減り、市内への販売が増えている。

県内(市外)からの仕入が減り、市内、県外からの仕入が増えている。

(10) 調査年別の分析（業種別分析）

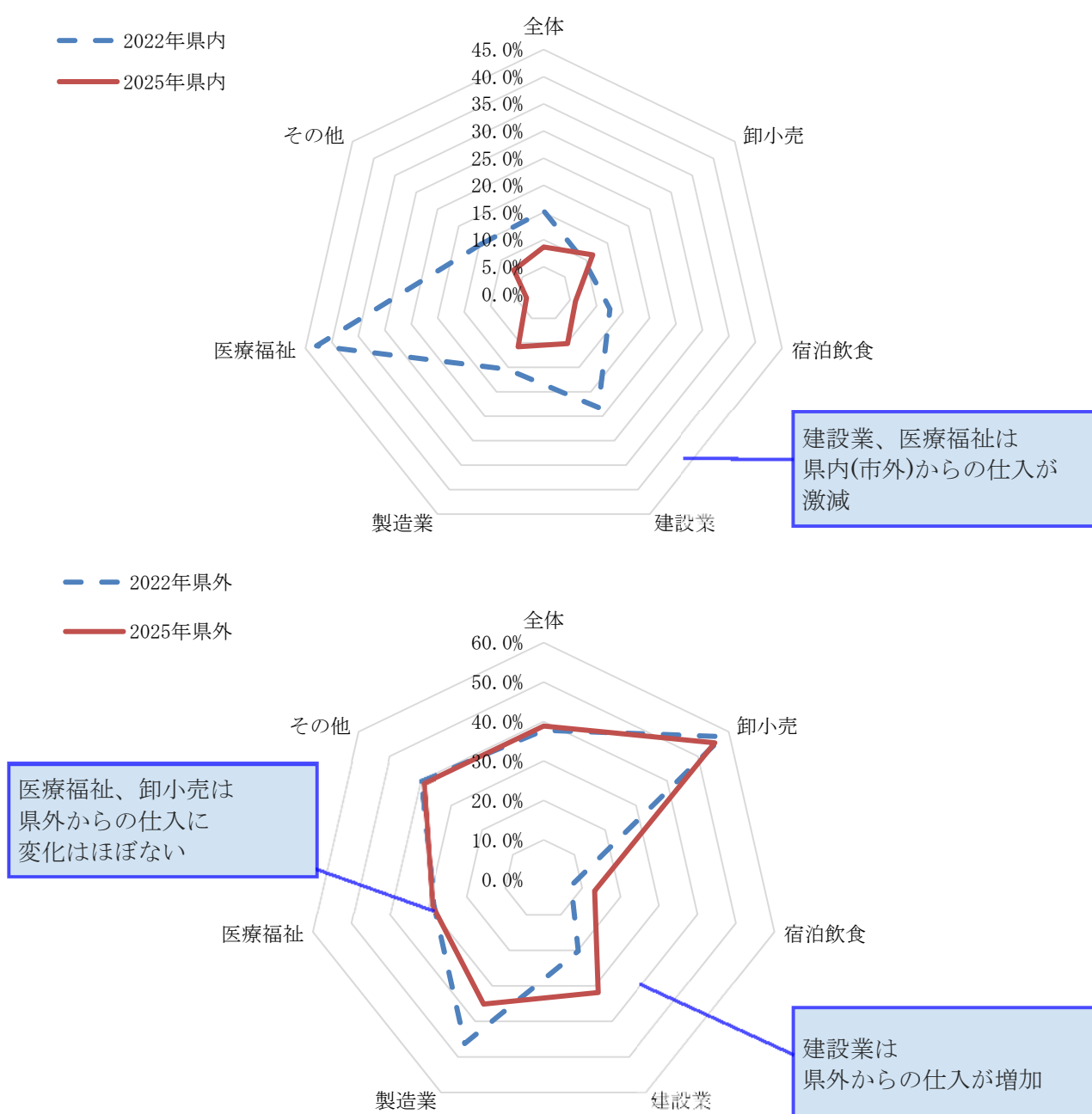
仕入先の県外2025年と2022年の業種別での比較分析を行うことで、仕入構造変化の業界特性が浮かび上がります。

大きな変化を示したのは建設業で、県内仕入れが23.2%から10.1%へ減少し、県外仕入れが20.2%から31.9%へ増加しました。これは県内建材・資材業者の競争力低下や廃業を示唆しています。

医療業も県内（市外）仕入れが42.9%から3.2%へと大幅減少し、医療機器や薬品調達の広域化が進んでいます。

一方、卸小売業は元々県外依存度が高く（58.1%→55.5%）、変化は軽微でした。製造業は県外依存度が減少（46.2%→35.1%）した数少ない業種で、特異なパターンを示しています。

この業種間格差は、各産業の供給構造やデジタル化の進展度合いの違いを反映しています。特に建設業の県内調達網の低下は、地域インフラ産業の低迷を示しており、県内産業政策の業種別アプローチが重要です。



(2022年 N=523)
(2025年 N=617)

(11) まとめ

販売先について、販売先の多くが市内に集中し、県内を含めると約9割が県内での取引となっています。特に医療福祉業では市内販売が（93.5%）に達し、地域密着型サービスの特性を反映しています。企業規模別では、個人事業主の（90.3%）が市内販売を主体とし、規模が大きくなるほど県外販売の割合が増加する傾向があります。

仕入先について、仕入先は市内（57.3%）と県外（39.1%）が主体となり、県内（市外）からの仕入れは（8.5%）と限定的です。業種別では卸小売業が県外仕入（55.5%）と高い依存度を示す一方、宿泊飲食業は市内仕入が（81.9%）と地産地消の傾向が顕著です。

地域内循環について、販売面では9割が県内での循環を実現している一方、仕入面では県外依存が4割に達し、「売るのは地元、買うのは外」という構造が形成されています。この非対称性は、県内供給能力の制約と県外調達の利便性向上を反映しており、地域経済政策上の重要な課題となっています。

経年変化について、2022年から2025年にかけて大きく構造転換がありました。県内（市外）からの仕入が減少する一方、県外仕入は急増し、「売るのは地元、買うのは外」戦略への転換が鮮明になってきています。

特に建設業と医療業で県外依存が顕著に拡大し、県内調達網の低下が深刻化しています。この変化は県内他地域の経済的孤立リスクの高まりを示唆しており、県全体の産業政策の検討が必要です。

1-2 地域内経済循環の課題

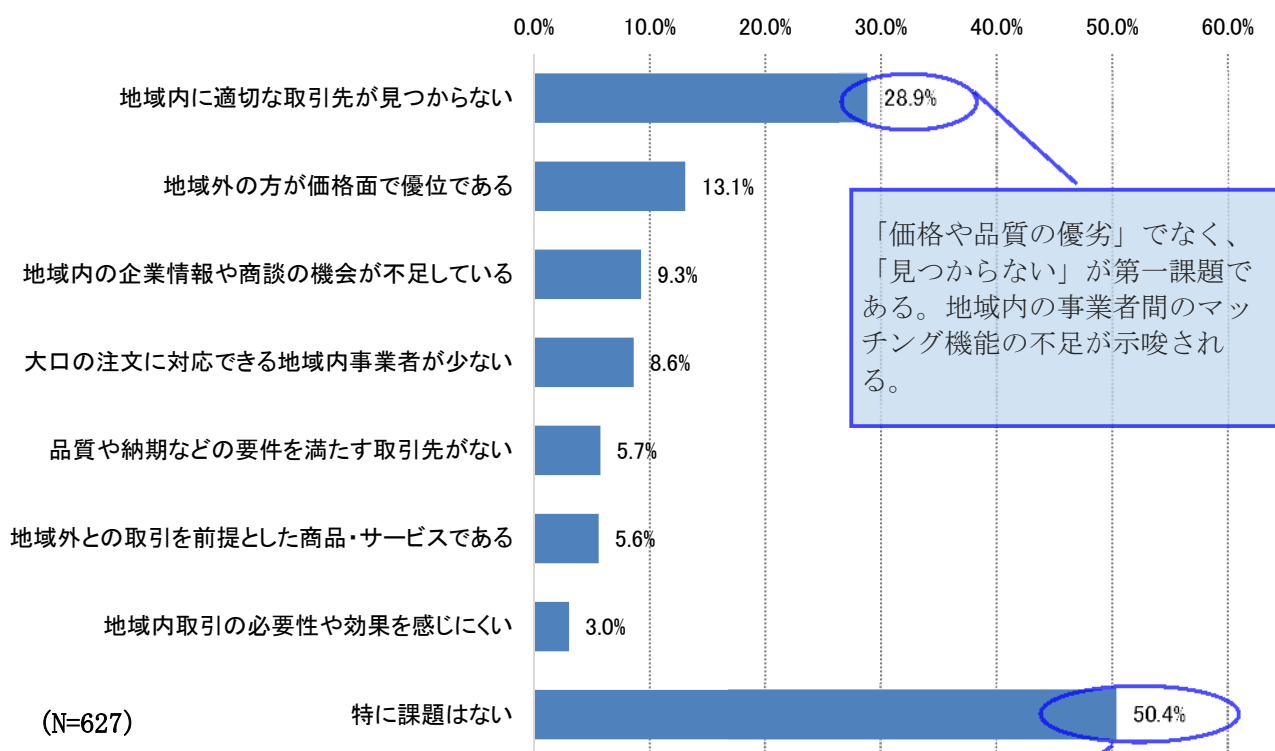
問2-2 地域内での取引を増やす上での課題を教えてください。

(当てはまるものすべてに✓)

(1) 地域内循環の課題について

地域内での取引を増やす上での課題について、「特に課題は無い」と回答した割合は50.4%で最多となっています。また、次いで「地域内に適切な取引先が見つからない」が28.9%、「地域外の方が価格面で優位である」が13.1%となっています。

課題を抱える企業の中では、「適切な取引先が見つからない」が最大の課題となっており、これは地域内の事業者間マッチング機能の不足を示しています。「地域外の価格優位性」(13.1%)は競争力格差の問題を、「企業情報・商談機会の不足」(9.3%)は情報流通の課題を表しています。



※複数選択可能であるため合計は100%を超える。

先の仕入先の調査結果では、地域内循環に課題があることが伺えたが、実際には、企業の過半数が課題を感じていない。

(2) クロス分析（業種別）

業種別でみると、地域内取引への課題認識に明確な業種特性による違いが確認されました。

「特に課題はない」について、不動産物品賃貸業が77.8%で最も課題を感じておらず、これは地域性に依存する業種特性を反映しています。一方、製造業は37.8%と最も課題を抱える割合が高く、技術的要件や品質基準の厳しさが地域内取引の障壁となっていることが分かります。

卸小売について、「適切な取引先が見つからない」（38.8%）が最大の課題で、商品流通における地域内ネットワークの不足が顕著です。

宿泊飲食業について、「地域外の価格優位性」（29.5%）が最大の課題であり、食材等の調達における価格競争力の課題が表れています。

製造業について、最も課題を抱える業種であり、技術的要件や品質基準を満たす地域内事業者の不足が根本的な問題となっています。

建設業、医療福祉、不動産物品賃貸について、55%超が「特に課題はない」としており、地域性の高い業種特性が表れています。

クロス分析 業種別 割合	全体 (n=627)	卸小売 (n=179)	宿泊飲食 (n=78)	建設業 (n=67)	サービス業 (n=58)	生活関連サービス (n=50)	学術研究 (n=44)	製造業 (n=39)	不動産物品賃貸 (n=27)	医療福祉 (n=34)	その他 (n=51)
地域内に適切な取引先が見つからない	29.4%	38.8%	21.8%	21.5%	29.8%	30.0%	27.3%	37.8%	11.1%	16.7%	31.9%
地域外の方が価格面で優位である	16.4%	15.3%	29.5%	2.3%	12.3%	24.0%	18.2%	18.9%	3.7%	6.7%	10.6%
地域内の企業情報や商談の機会が不足している	11.1%	9.4%	10.3%	7.7%	12.3%	10.0%	20.5%	10.8%	11.1%	13.3%	12.8%
大口の注文に対応できる地域内事業者が少ない	10.9%	12.4%	2.6%	9.2%	12.3%	10.0%	18.2%	29.7%	3.7%	0.0%	10.6%
品質や納期などの要件を満たす取引先がない	8.6%	9.4%	11.5%	7.7%	7.0%	8.0%	13.6%	10.8%	3.7%	3.3%	4.3%
地域外との取引を前提とした商品・サービスである	8.4%	12.4%	11.5%	10.8%	5.3%	4.0%	2.3%	5.4%	0.0%	3.3%	10.6%
地域内取引の必要性や効果を感じにくい	4.0%	5.3%	5.1%	1.5%	7.0%	0.0%	4.5%	0.0%	0.0%	3.3%	6.4%
特に課題はない	50.6%	44.7%	52.6%	56.9%	54.4%	48.0%	40.9%	37.8%	77.8%	66.7%	51.1%

地域内ネットワークの不足

食材等の価格競争力の課題

高い要件を満たす地域内事業者の不足

地域性の高い業種特性

(3) クロス分析（資本金別）

資本金規模別でみると、企業規模による地域内取引への課題認識に特徴的な傾向が確認されました。

「特に課題はない」について、300万円未満の小規模企業で課題認識が低く（60.7%）、規模が大きくなるほど課題を抱える傾向が見られます。これは大企業ほど取引要件が複雑化し、地域内での調達が困難になることを示しています。

個人事業主について、「適切な取引先が見つからない」（35.0%）が主要課題で、情報収集力の制約が表れています。

中規模企業（1000万円～5000万円未満）についても、「適切な取引先が見つからない」が高くなっており、事業規模拡大に伴う取引要件の高度化によるものと推察されます。

クロス分析 資本金別 割合	全体 (n=626)	個人事業主 (n=60)	300万円未満 (n=117)	300万円～1000万円未満 (n=237)	1000万円～5000万円未満 (n=183)	5000万円～1億円未満 (n=20)	1億円以上 (n=9)
地域内に適切な取引先が見つからない	28.9%	35.0%	20.5%	27.4%	33.9%	35.0%	22.2%
地域外の方が価格面で優位である	13.1%	16.7%	14.5%	13.1%	11.5%	15.0%	0.0%
地域内の企業情報や商談の機会が不足している	9.3%	8.3%	11.1%	7.2%	10.4%	15.0%	11.1%
大口の注文に対応できる地域内事業者が少ない	8.6%	11.7%	5.1%	8.0%	10.9%	10.0%	0.0%
品質や納期などの要件を満たす取引先がない	5.8%	6.7%	5.1%	6.8%	4.4%	10.0%	0.0%
地域外との取引を前提とした商品・サービスである	5.6%	3.3%	1.7%	5.5%	9.8%	0.0%	0.0%
地域内取引の必要性や効果を感じにくい	3.0%	8.3%	3.4%	3.4%	1.1%	0.0%	0.0%
特に課題はない	50.3%	40.0%	60.7%	52.7%	43.7%	45.0%	66.7%

個人事業主は情報収集力の課題の表れか

小規模企業は比較的課題が少ない

業規模拡大に伴う取引要件の高度化と推察される。

(4) まとめ

問2-2の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業における地域内取引の課題認識は「現状満足型」と「マッチング課題型」に二極化していることが明らかになりました。

全体の50.4%が「特に課題はない」とする一方、28.9%が「適切な取引先が見つからない」という根本的な課題を抱えています。

業種別では、不動産物品賃貸（77.8%）など地域性の高い業種で課題認識が低く、製造業（37.8%）や学術研究（40.9%）など技術要件の高い業種で課題が多い明確な業種格差が確認されています。

資本金別では小規模企業（61.5%）で課題認識が低く、企業規模拡大に伴い課題が増加する傾向が見られ、取引要件の複雑化が地域内調達の障壁となっています。

最大の課題である「適切な取引先が見つからない」は卸小売業と製造業に集中しており、商品流通における地域内ネットワーク構築の困難さが浮き彫りになっています。

また、「地域外の価格優位性」や「企業情報・商談機会の不足」といった構造的課題も確認され、これらは情報流通の改善、マッチング機能の強化、競争力向上支援の3つの政策軸での対応が必要であることを示しています。

今後の地域内循環促進には、業種特性に応じた差別化戦略、企業規模別のマッチング支援、情報流通プラットフォームの構築、地域内企業の競争力向上支援等の施策展開が重要と考えられます。

特に、現状に満足している企業層に対する地域内循環の意義啓発と、課題を抱える企業への具体的解決支援の両面からのアプローチにより、地域経済の内発的発展を促進することが期待されます。

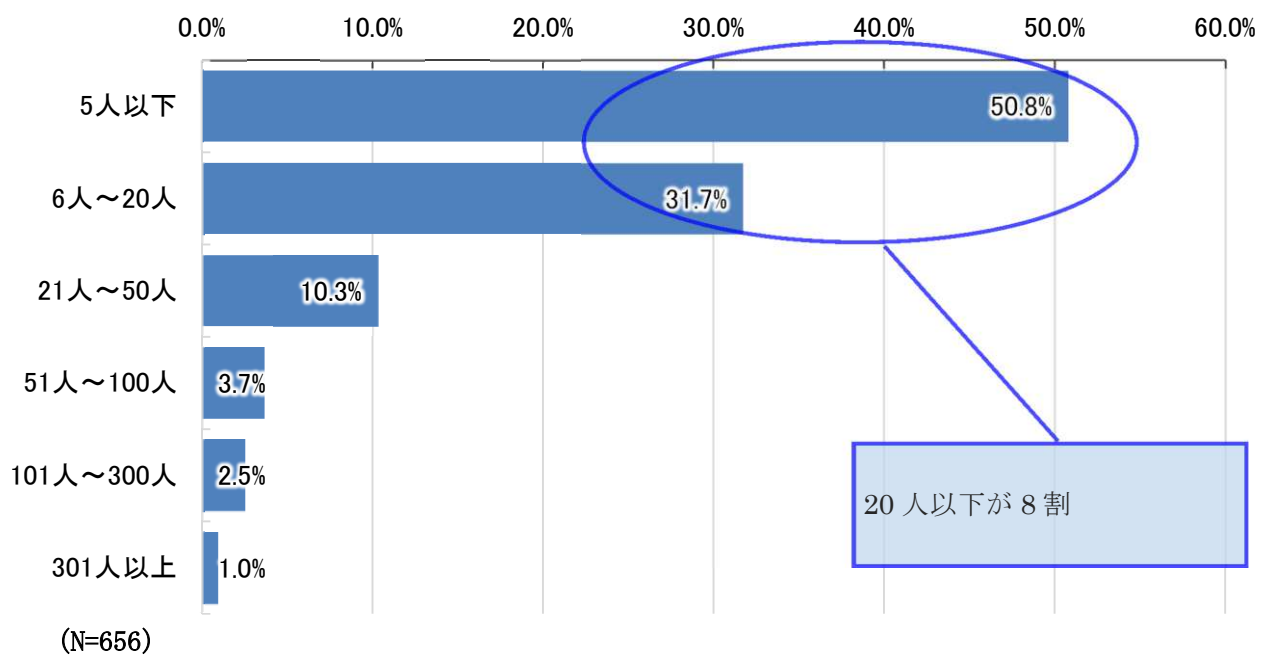
1－3 従業員数

問2-3 現在の従業員数を教えてください。

(1) 従業員数について

従業員数は、「5人以下」が50.8%で最も多く、次いで「6人～20人」が31.7%、「21人～50人」が10.3%の順となっています。

一方で、51人以上の企業は3.7%と少数にとどまっており、高知市の中小企業・小規模企業の多くが小規模な人員体制で事業を運営していることが確認できます。



(2) クロス分析（業種別）

業種別の従業員数分析では、業種特性による明確な差異が確認されました。

卸小売業が全従業員平均64.3人で最も多く、特に正社員の比率が高いのが特徴です。

一方、宿泊飲食業は全従業員平均33.2人ですが、パート・アルバイトが25.0人と正社員7.9人を大きく上回っており、業種特性が顕著に表れています。

建設業や製造業は正社員中心の雇用構造、サービス業はパート・アルバイトと正社員のバランス型の雇用形態を採用していることが確認できます。

クロス分析 業種別	全体 (n=656)	卸小売 (n=181)	宿泊飲食 (n=81)	学研究 (n=48)	サービス業 (n=60)	医療福祉 (n=37)	その他 (n=55)	建設業 (n=72)	生活関連サービス (n=53)	製造業 (n=38)	不動産物品賃貸 (n=31)
総従業員 平均	32.3	64.3	33.2	31.7	26.1	19.9	19.1	11.0	10.7	9.8	7.5
正社員平均	24.2	59.0	7.9	29.1	11.2	11.7	9.3	10.2	6.7	7.7	4.2
パート・アルバイト 平均	7.9	5.1	25.0	1.9	14.6	8.1	9.5	0.5	3.9	1.7	3.3
派遣社員平均	0.2	0.2	0.0	0.7	0.0	0.1	0.2	0.1	0.1	0.3	0.0
外国人技能実習生・ 特定技能外国人平均	0.1	0.0	0.2	0.0	0.3	0.1	0.2	0.2	0.0	0.1	0.0

※表内数値は回答があった企業の平均人数

卸小売は、総従業員が多く、
正社員率も高い

宿泊飲食は、
パート・アルバイト率が高い

建設業、学研究は、
正社員率が高い

(3) クロス分析 (資本金別)

資本金規模別でみると、資本金が大きくなるほど従業員数が顕著に増加する明確な傾向が見られます。

資本金規模と従業員数には強い正の相関関係が見られ、「5000万円～1億円未満」の企業では平均120.2人の従業員を抱える一方、「個人事業主」では平均1.5人と、大きな格差が存在します。特に正社員数の格差は顕著で、「5000万円～1億円未満」の企業の90.6人に対し個人事業主は0.7人と、約130倍の開きがあります。また、規模が大きくなるほど、パート・アルバイトの割合が減少し、正社員の割合が増加する傾向にあります。

クロス分析 資本金別 (人)	全体 (n=655)	個人事業主 (n=64)	300万円未満 (n=120)	300万円～1000万円未満 (n=253)	1000万円～5000万円未満 (n=189)	5000万円～1億円未満 (n=20)	1億円以上 (n=9)
総従業員平均	32.3	1.5	7.6	12.1	31.5	119.7	977.4
正社員平均	24.2	0.7	3.8	5.4	18.2	90.6	969.4
パート・アルバイト平均	7.9	0.8	3.7	6.5	13.0	26.7	6.8
派遣社員平均	0.2	0.0	0.1	0.0	0.1	2.4	1.2
外国人技能実習生・特定技能外国人平均	0.1	0.0	0.0	0.1	0.2	0.0	0.0

規模が大きいほど
従業員は多くなる

※表内数値は回答があった企業の平均人数

クロス分析 資本金別 割合	全体 (n=655)	個人事業主 (n=64)	300万円未満 (n=120)	300万円～1000万円未満 (n=253)	1000万円～5000万円未満 (n=189)	5000万円～1億円未満 (n=20)	1億円以上 (n=9)
正社員平均	74.8%	48.5%	49.9%	45.0%	57.9%	75.7%	99.2%
パート・アルバイト平均	24.4%	51.5%	48.9%	53.6%	41.1%	22.3%	0.7%
派遣社員平均	0.5%	0.0%	0.7%	0.4%	0.4%	2.0%	0.1%
外国人技能実習生・特定技能外国人平均	0.3%	0.0%	0.5%	1.0%	0.6%	0.0%	0.0%

規模が大きいほど
パート・アルバイト率がやや
下がる

※表内数値は回答があった企業の平均人数の割合

(4) まとめ

問2-3の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業における雇用状況は正社員中心の安定的雇用構造を基調としながらも、業種と企業規模による特色が存在することが明らかになりました。

全体では平均32.3人の従業員を抱え、正社員が約7割以上を占める健全な雇用基盤を形成しています。

業種別では、卸小売業が64.3人で最大の雇用規模を誇る一方、宿泊飲食業はパート・アルバイト中心、建設業・製造業は正社員中心という業種特性に応じた多様な雇用形態が確認されました。

資本金別では、「5000万円～1億円未満」企業と「個人事業主」の間で雇用格差があり、企業の財務基盤が雇用創出能力に大きく影響を与えています。

派遣社員や外国人労働者の活用は限定的で、労働力不足への新たな対応策が求められます。

回答数最多の300万円～1,000万円未満企業（255社）が地域雇用の中核を担っており、この層への成長支援と正社員転換促進、業種特性に応じた多様な働き方の推進、企業規模に応じた段階的な雇用拡大支援等の検討が重要です。

特に1-5人規模企業が50.8%を占めることから、小規模企業支援が地域全体の雇用安定に直結し、高知市の持続的な経済発展と雇用創出の基盤強化につながると考えられます。

1-4 従業員推移

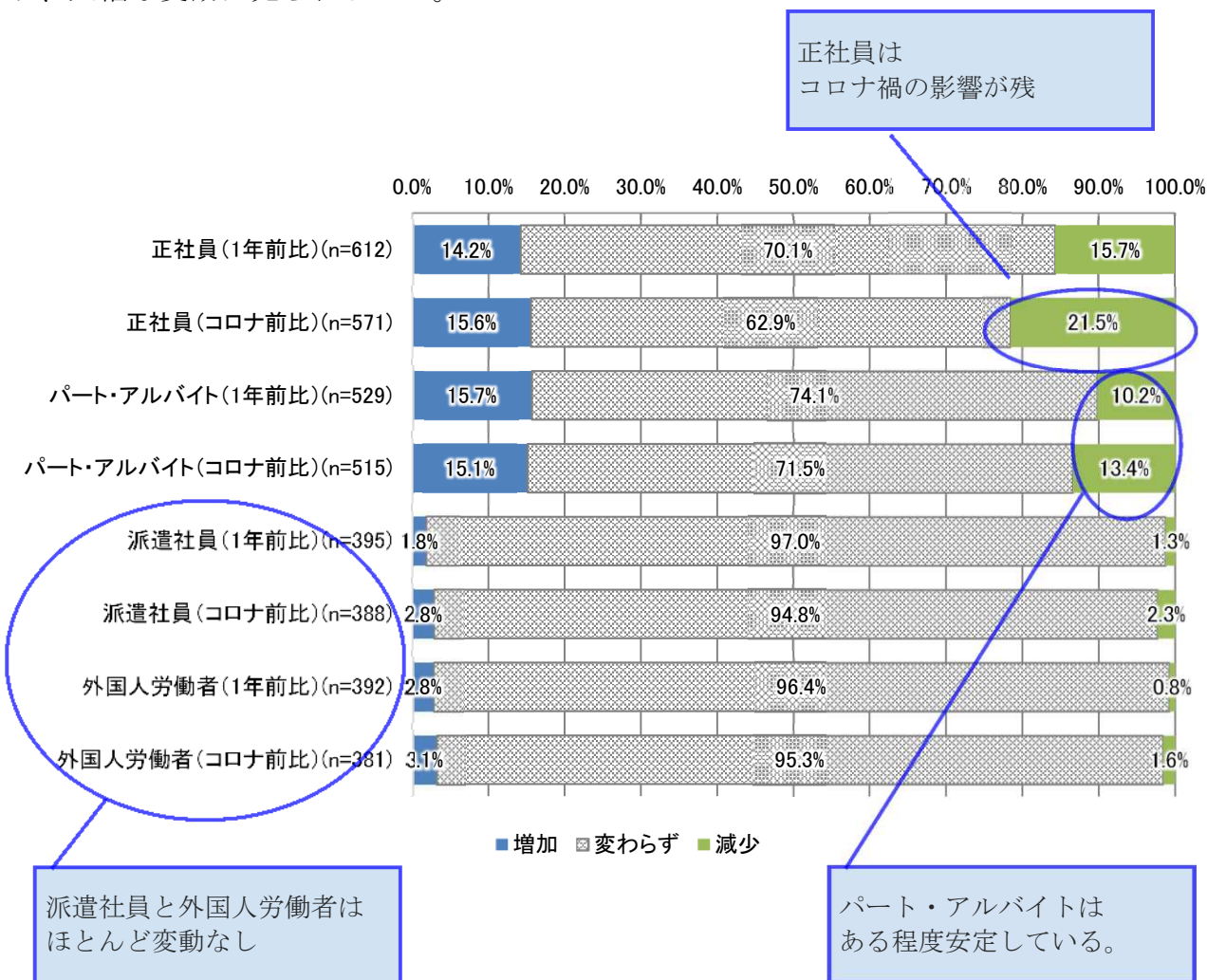
問2-4 従業員の推移について、各雇用形態の「現在」と「過去」の比較をご記入ください。（各項目につき1つに✓）

（1）従業員の推移について

従業員数の推移についてみると、正社員では「1年前と比べて」70.1%が「変わらず」と回答し最も多く、「増加」14.2%、「減少」15.7%となっています。「コロナ前と比べて」では62.9%が「変わらず」と回答し最も多いものの、「減少」21.5%が「増加」15.6%を上回っており、コロナ禍の影響が続いていることがうかがえます。

パート・アルバイトでは「1年前と比べて」74.1%が「変わらず」と回答し最も多く、「増加」15.7%、「減少」10.2%となっています。「コロナ前と比べて」では71.5%が「変わらず」、「増加」15.1%、「減少」13.4%となっており、正社員と比較して雇用の安定性が高い傾向にあります。

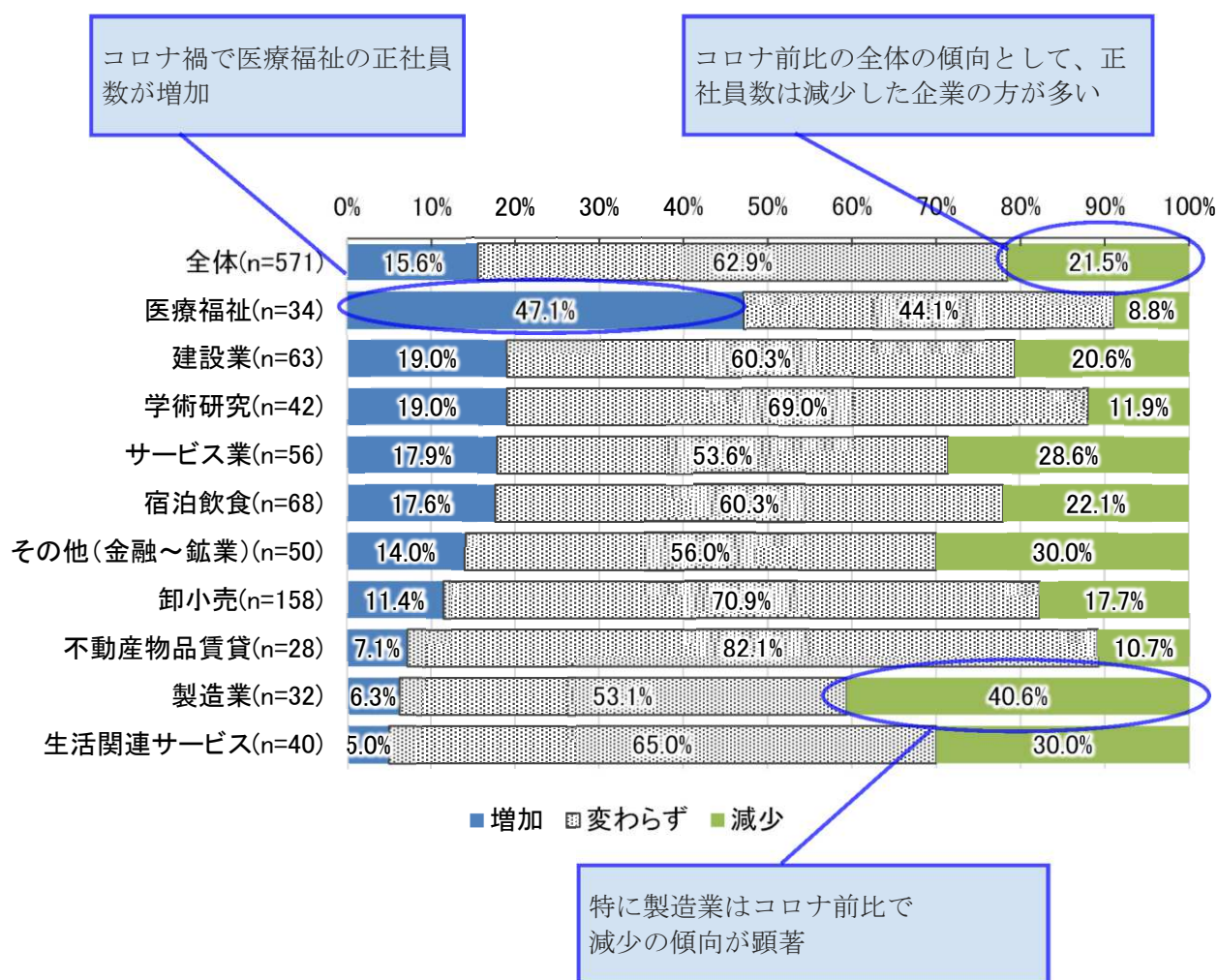
派遣社員および外国人労働者については、97.4%および96.3%が「変わらず」と回答しており、大幅な変動は見られません。



(2) クロス分析（業種別）正社員の変化状況（コロナ前と比べて）

業種別でみると、「医療福祉」で正社員が「増加」と回答した割合が47.1%で最も高く、次いで、「建設業」19.0%の順となっています

一方、「製造業」では「減少」と回答した割合が40.6%で最も高く、次いで「生活関連サービス」30.0%の順となっており、業種による格差が顕著に表れています。

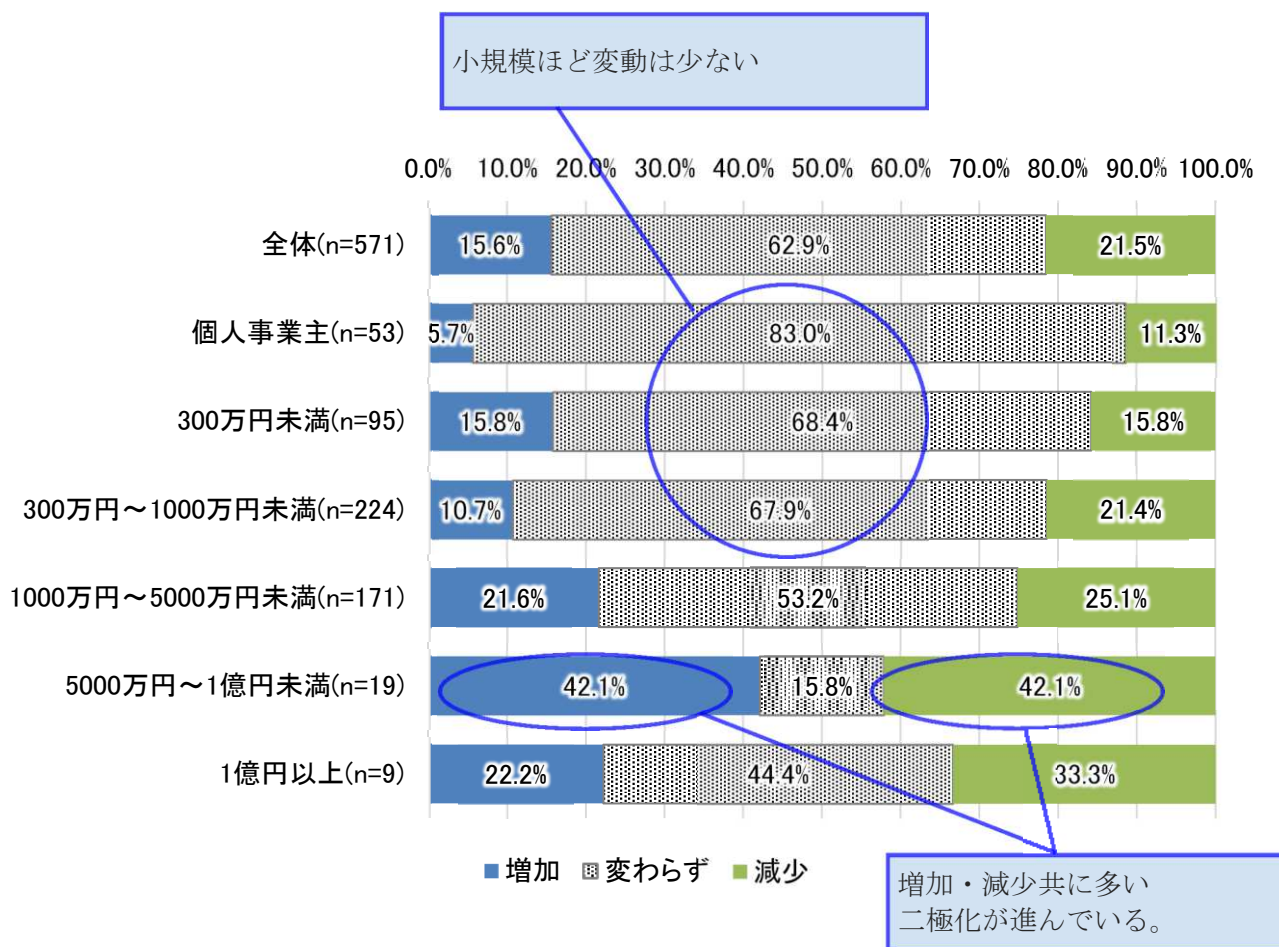


(3) クロス分析（資本金別）正社員の変化状況（コロナ前と比べて）

資本金別でみると、「5000万円～1億円未満」で正社員が「増加」と回答した割合が42.1%で最も高く、次いで「1億円以上」22.2%、「1000万円～5000万円」21.6%の順となっています。

企業規模が大きくなるほど正社員の増加傾向が強く、小規模企業では雇用の変動が少ない傾向にあります。

また、中規模企業において正社員の増加傾向が見られる一方、「5000万円～1億円未満」では「減少」も42.1%と高い割合を示しており、企業規模による二極化が進んでいることがうかがえます。



(4) まとめ

問2-4の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業における従業員数推移は業種と企業規模による大きな格差を伴いながら、全体的には安定基調にあることが明らかになりました。

一年前比では、正社員の約70%が「変わらず」と回答する一方で、コロナ禍の長期的影響により減少企業も21.5%に達しており、企業間での雇用戦略の二極化が進んでいます。

業種別では、医療福祉（47.1%増加）が積極的な人材確保を進める一方、製造業（40.6%減少）では人材流出に直面しています。

資本金別では、中堅規模企業での雇用変動が最も激しく、5000万円～1億円未満の企業では増加率42.1%と減少率42.1%の両極端な状況が確認されました。

派遣社員や外国人労働者の活用は極めて限定的で、約95%以上が「変わらず」と回答しており、労働力不足への新たな対応策が求められます。

これらの結果を踏まえ、業種特性に応じた人材確保支援、中堅企業の雇用安定化支援、多様な働き方の促進と外国人労働者受け入れ体制整備等の検討が重要です。

特に小規模事業者が比較的雇用を維持していることから、小規模事業者の事業継続支援が地域雇用の安定に直結し、高知市の持続的な雇用創出基盤の強化につながると考えられます。

1-5 有効な採用手段

問2-5 新卒採用・中途採用において、直近の5年間で有効だった採用手段をお選びください。（当てはまるものすべてに✓）

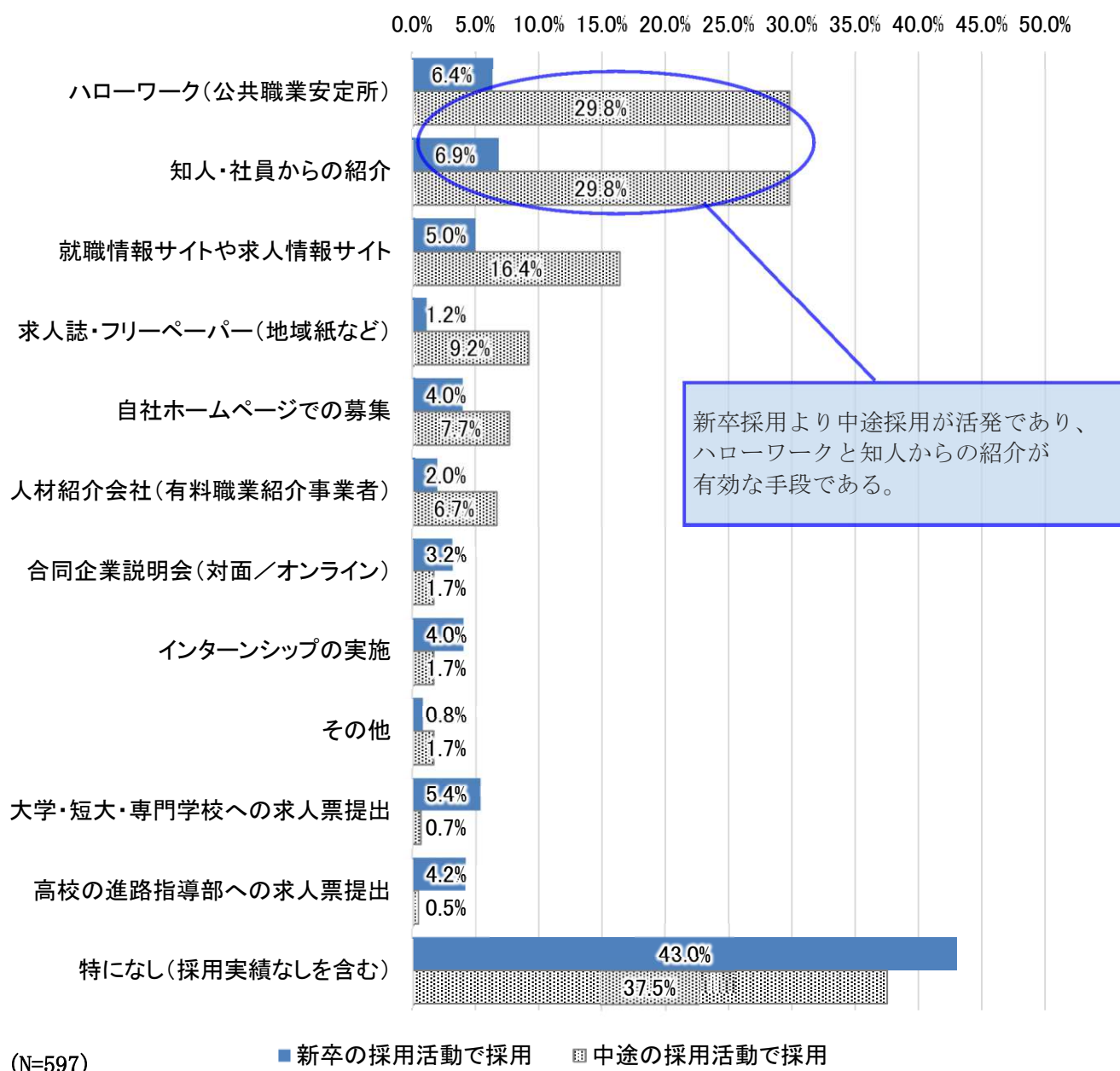
（1）採用手段別活用状況について

中途採用及び新卒採用ともに、「特になし（採用実績なしを含む）」が43.0%と37.5%で最も多くなっています。

実際の直近5年間で有効だった採用手段について、中途採用では「ハローワーク（公共職業安定所）」と「知人・社員からの紹介」が29.8%で最も多く、次いで「就職情報サイトや求人情報サイト」16.4%の順となっています。

新卒採用では、「ハローワーク（公共職業安定所）」6.4%、「知人・社員からの紹介」6.9%、「就職情報サイトや求人情報サイト」5.0%の順となっています。

新卒採用よりも中途採用の方が活発であり、特にハローワークと知人紹介が中途採用の主要な手段として活用されています。



(2) クロス分析（業種別）中途採用手段活用状況

業種別でみると、「ハローワーク（公共職業安定所）」の活用率は、「医療福祉」で60.6%と最も高く、次いで「サービス業」36.5%の順となっています

「知人・社員からの紹介」の活用率は、「医療福祉」で41.4%と最も高く、次いで「建設業」41.3%、「宿泊飲食」39.5%の順となっています。

「宿泊飲食業」では、「就職情報サイトや求人情報サイト」「求人誌・フリーペーパー」の活用率が他業種と比較して高く、多様な採用チャネルを活用しています

クロス分析 業種別 割合	全体 (n=597)	卸小売 (n=169)	宿泊飲食 (n=76)	建設業 (n=64)	サービス業 (n=52)	生活関連サービス (n=44)	学術研究 (n=42)	製造業 (n=37)	不動産物品賃貸 (n=31)	医療福祉 (n=33)	その他 (n=48)
ハローワーク（公共職業安定所）	29.8%	29.6%	27.6%	29.7%	36.5%	20.5%	28.6%	16.2%	16.1%	60.6%	34.7%
知人・社員からの紹介	29.8%	24.3%	43.4%	42.2%	28.8%	25.0%	35.7%	13.5%	6.5%	45.5%	28.6%
就職情報サイトや求人情報サイト	16.4%	16.6%	30.3%	14.1%	9.6%	27.3%	9.5%	10.8%	8.7%	9.1%	14.3%
求人誌・フリーペーパー（地域紙など）	9.2%	8.3%	26.3%	1.6%	13.5%	11.4%	0.0%	5.4%	0.0%	12.1%	4.1%
自社ホームページでの募集	7.7%	5.3%	7.9%	9.4%	1.9%	6.8%	14.3%	0.0%	9.7%	9.1%	18.4%
人材紹介会社（有料職業紹介事業者）	6.7%	7.1%	6.6%	3.1%	9.6%	4.5%	9.5%	5.4%	6.5%	12.1%	4.1%
合同企業説明会（対面／オンライン）	1.7%	3.0%	0.0%	3.1%	0.0%	0.0%	2.4%	0.0%	3.2%	0.0%	2.0%
インターンシップの実施	1.7%	1.2%	6.6%	1.6%	0.0%	2.3%	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%	0.0%
その他	1.7%	1.8%	2.6%	3.1%	0.0%	2.3%	0.0%	2.7%	3.2%	0.0%	0.0%
大学・短大・専門学校への求人票提出	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.3%	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	0.0%
高校の進路指導部への求人票提出	0.5%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	2.3%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
特になし（採用実績なしを含む）	37.8%	38.5%	25.0%	28.1%	38.5%	43.2%	35.7%	48.6%	71.0%	21.2%	42.9%

宿泊飲食、建設業は
知人・社員からの紹介が有効
と最も多く回答

サービス業、医療福祉は
ハローワークが有効
と最も多く回答

ハローワーク、知人・社員
からの紹介の活用率は
医療福祉が最も高い。

宿泊飲食は
多様な採用チャネルを活用

(3) クロス分析（資本金別）中途採用手段活用状況

資本金別でみると、企業規模が大きくなるほど採用手段の活用率が高くなる傾向があります。「300万以上」の規模では「ハローワーク（公共職業安定所）」の活用率が最も高く、中規模以上の企業では組織的な採用活動としてハローワークを積極活用していることが分かります。

また、「300万未満」及び「個人事業主」の規模では「特になし（採用実績なしを含む）」が最も多くなっています。

クロス分析 資本金別 割合	企業規模別						
	全体(n=587)	個人事業主(n=53)	300万円未満(n=101)	300万円～1000万円未満(n=233)	1000万円～5000万円未満(n=181)	5000万円～1億円未満(n=20)	1億円以上(n=8)
ハローワーク（公共職業安定所）	29.8%	9.4%	18.8%	30.5%	38.1%	45.0%	62.5%
知人・社員からの紹介	29.8%	5.7%	28.7%	30.0%	37.6%	30.0%	25.0%
就職情報サイトや求人情報サイト	16.4%	3.8%	12.9%	16.3%	19.9%	20.0%	62.5%
求人誌・フリーペーパー（地域紙など）	9.2%	5.7%	6.9%	10.7%	8.8%	20.0%	0.0%
自社ホームページでの募集	7.7%	1.9%	3.0%	6.0%	10.5%	30.0%	37.5%
人材紹介会社（有料職業紹介事業者）	6.7%	1.9%	3.0%	3.9%	9.9%	30.0%	37.5%
合同企業説明会（対面／オンライン）	1.7%	0.0%	0.0%	0.4%	3.9%	5.0%	12.5%
インターンシップの実施	1.7%	0.0%	1.0%	2.1%	1.7%	0.0%	12.5%
その他	1.7%	0.0%	1.0%	2.1%	2.2%	0.0%	0.0%
大学・短大・専門学校への求人票提出	0.7%	0.0%	3.0%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%
高校の進路指導部への求人票提出	0.5%	0.0%	0.0%	0.9%	0.6%	0.0%	0.0%
特になし（採用実績なしを含む）	37.5%	77.4%	49.5%	40.3%	19.3%	15.0%	0.0%

300 万円以上の規模では
ハローワークを最も活用。

大規模ほど、
多様な採用チャネルを活用

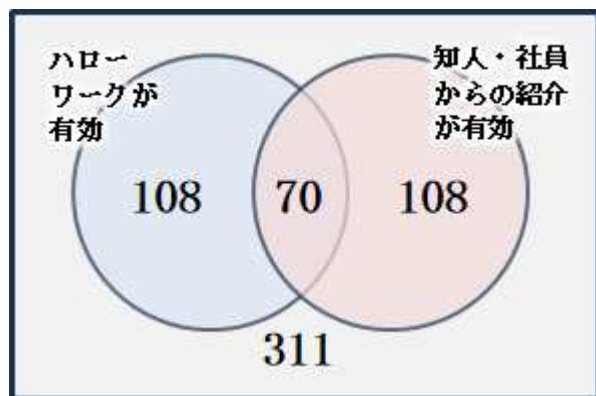
小規模ほど、採用に関して
は消極的

(4) 特化分析「ハローワーク、知人・社員からの紹介」

中途採用において、直近の5年間で有効だった採用手段として、「ハローワーク」「知人・社員からの紹介」を選択した企業の傾向を詳細に分析します。

本設問に回答した597社中、70社が「ハローワーク」「知人・社員からの紹介」の両方が有効であったと回答し、どちらか片方が有効だと回答した企業は108社ずつでした。

どちらかの手段に偏りが見られることから、企業の実態によって有効かどうかが変わる可能性が見て取れます。



以降、ハローワークが有効な手段であることを「ハ○」、有効な手段でないことを「ハ×」。知人・社員からの紹介についても同様に「知○」、「知×」と記載します。

(5) 特化分析「ハローワーク、知人・社員からの紹介」(業種別クロス分析)

業種別分析から、興味深い傾向が見えてきます。

医療福祉業界では「ハローワーク」の有効性が突出しており(ハ○知○が33.3%、ハ○知×が27.3%)、公的機関を通じた採用が機能していることが分かります。これは資格要件や信頼性が重視される業界特性を反映していると考えられます。

一方、建設業や宿泊飲食業では「知人・社員からの紹介」の有効性が高く(それぞれハ×知○が29.7%、28.9%)、人脈を重視する業界文化が影響している可能性があります。

不動産物品賃貸業や製造業では、採用実績がない企業が多く、両手法とも有効でないと回答しています。

クロス分析 業種別 割合	全体(n=597)	医療福祉(n=33)	サービス業(n=52)	卸小売(n=169)	建設業(n=64)	宿泊飲食(n=76)	学術研究(n=42)	不動産物品賃貸(n=31)	製造業(n=37)	生活関連サービス(n=44)	その他(n=49)
ハ○知○	11.7%	33.3%	11.5%	8.3%	12.5%	14.5%	11.9%	0.0%	2.7%	11.4%	18.4%
ハ○知×	18.1%	27.3%	25.0%	21.3%	17.2%	13.2%	16.7%	16.1%	13.5%	9.1%	16.3%
ハ×知○	18.1%	12.1%	17.3%	16.0%	29.7%	28.9%	23.8%	6.5%	10.8%	13.6%	10.2%
ハ×知×	52.1%	27.3%	46.2%	54.4%	40.6%	43.4%	47.6%	77.4%	73.0%	65.9%	55.1%

ハローワークが有効

知人・社員からの紹介
が有効

採用実績が少ない

(6) 特化分析「ハローワーク、知人・社員からの紹介」(資本金別クロス分析)

資本金別の中途採用手法分析から、企業規模による明確な傾向が確認できます。

個人事業主では両手法とも無効が84.9%と圧倒的に高く、これは採用実績がないことが要因と考えられます。

また、資本金の増加に伴いハローワークの有効性が段階的に向上しています。1億円以上の企業では「ハ○知×」が50%に達し、規模の大きな企業ほど公的機関を通じた採用が機能する傾向が見られます。これは、社会的信頼性と認知度の高さ、給与・福利厚生等の労働条件の優位性のある求人情報の提供能力によるものと推察されます。

一方、知人・社員からの紹介は300万円～5000万円未満の中規模企業で最も機能しており、この規模帯では人的ネットワークが採用において重要な役割を果たしています。

全体として、企業規模が大きくなるほど両手法の有効性が高まる傾向にあります。

クロス分析 資本金別 割合	全体 (n=596)	個人事業主 (n=53)	300万円未満 (n=101)	300万円～1000万円未満 (n=233)	1000万円～5000万円未満 (n=181)	5000万円～1億円未満 (n=20)	1億円以上 (n=8)
ハ○知○	11.7%	0.0%	9.9%	12.4%	14.4%	20.0%	12.5%
ハ○知×	18.1%	9.4%	8.9%	18.0%	23.8%	25.0%	50.0%
ハ×知○	18.1%	5.7%	18.8%	17.6%	23.2%	10.0%	12.5%
ハ×知×	52.0%	84.9%	62.4%	51.9%	38.7%	45.0%	25.0%

5000万円未満では
知人・社員からの紹介が
有効

規模が大きくなるほど
ハローワークが有効
有意性のある労働条件の提示が可能
であることが要因と推察

(7) まとめ

問2-5の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業における採用手段は人的ネットワークと公的職業紹介機関を軸とした伝統的な手法が中心となっていることが明らかになりました。

中途採用ではハローワーク（29.8%）と知人・社員からの紹介（29.8%）が主流であり、地域密着型企業の特徴が強く反映されています。

業種別では、「知人・社員からの紹介」が、医療福祉業（45.5%）、宿泊飲食業（43.4%）、建設業（42.2%）で人的ネットワークへの依存度が高く、「ハローワーク」が、医療福祉業（60.6%）で依存度が突出しています。

資本金別では、中堅規模企業（1,000万円以上）が活発な採用活動を展開し、個人事業主では採用活動自体が限定的となっています。

新卒採用については43.0%が「特になし」と回答しており、中小企業における新卒採用の困難さが浮き彫りになっています。デジタル採用手段の活用率も総じて低く、就職情報サイト利用率は中途16.4%・新卒5.0%にとどまっています。

また、有効な採用手法の上位である「ハローワーク」と「知人・社員からの紹介」について詳細に分析したところ、ハローワークを有効とする企業は、資格要件が必要な企業、もしくは、認知度や労働条件に優位性を持つことができる規模が大きな企業である傾向が見られました。

これらの結果を踏まえ、人的ネットワーク活用支援の体系化、ハローワークとの連携強化による効果的なマッチング支援、中小企業向けデジタル採用手段の普及促進、新卒採用力向上のための企業魅力発信支援、業種特性に応じた採用戦略支援等の政策展開が重要です。

特に地域の人材循環を促進し、企業の持続的成長を支える採用環境の整備が、高知市の中小企業振興における重要な課題となっています。

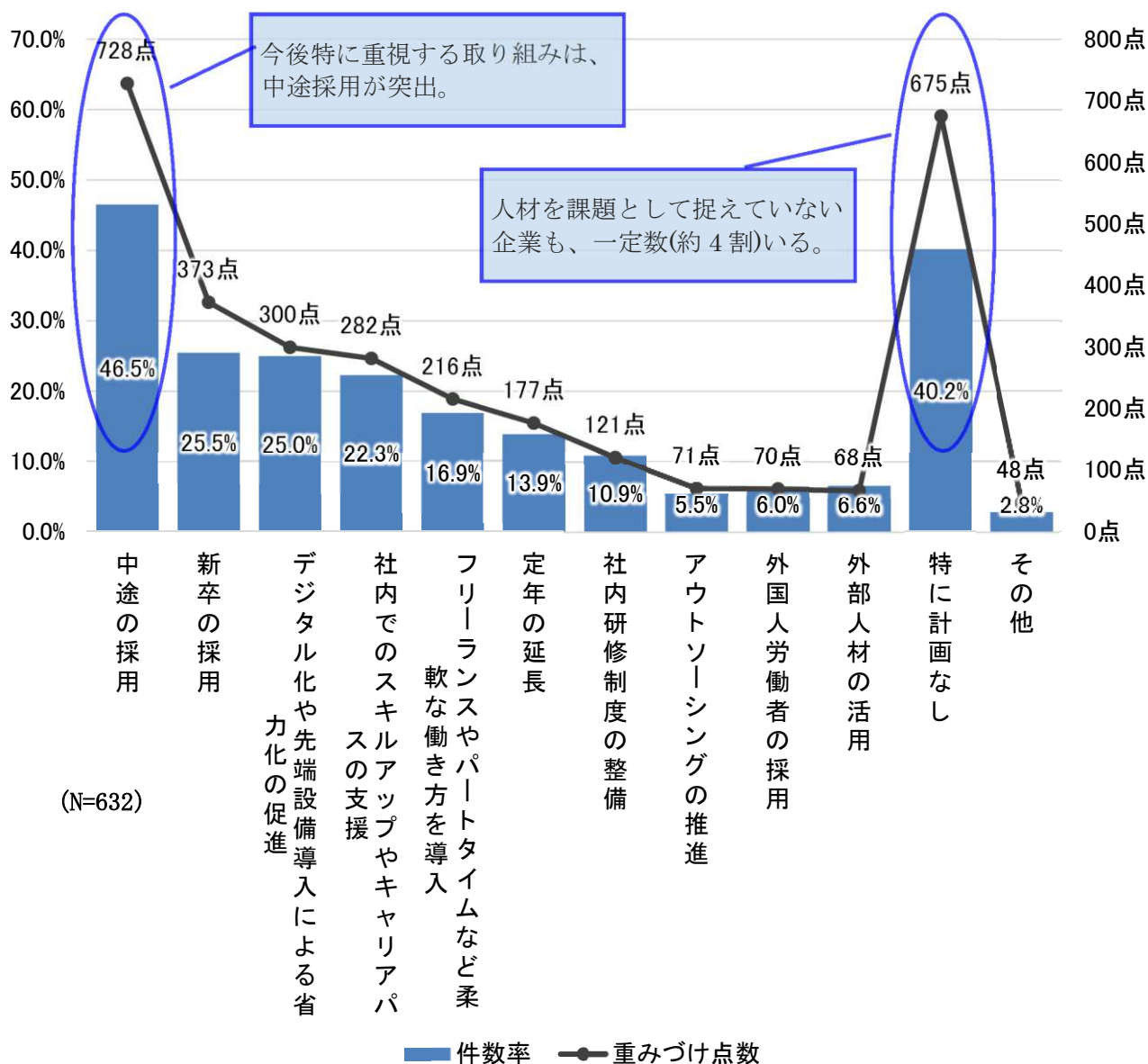
1－6 人材確保・育成の取組

問2-6 今後、特に重視・検討している人材確保・育成に関する取り組みをお選びください。以下の中から、特に重要だと感じる課題を最大3つまで選び、それぞれ「1位」「2位」「3位」のいずれかに✓を入れてください。

※ 同じ順位に複数✓を入れないでください。

(1) 人材確保・育成の取組について

今後特に重視・検討している人材確保・育成に関する取り組みについて、「中途の採用」は46.5%で最も多く、次いで「特に計画なし」40.2%、「新卒の採用」25.5%の順となっています。中途採用への注力が顕著である一方、約4割の企業が人材確保・育成に関して具体的な計画を持たない状況が表れています。ただし、「特に計画なし」と回答した254社の内、大半（250社）は経営課題として人材不足を取り上げておらず、人材を必要としない企業体制であることが伺えます。



※件数率：1位2位3位のいずれかが選択された件数÷本問に回答があった企業数

※重みづけ点数：1位3点、2位2点、3位1点と重みづけした合計値

(2) クロス分析（業種別）

業種別でみると、「建設業」で中途採用を重視する企業が69.4%で最も高く、次いで「サービス業」54.7%、「宿泊飲食」46.8%の順となっています。

「建設業」では労働力不足を背景とした即戦力確保への強いニーズが反映されています。一方、「不動産物品賃貸」25.0%では相対的に中途採用への注力度が低いです。

「不動産物品賃貸」で「特に計画なし」と回答した企業が68.8%で最も高くなっています。

「建設業」では「特に計画なし」が19.1%と最も低く、積極的な人材確保・育成に取り組む姿勢が顕著です。

建設業は、中途採用および新卒採用を重視する値が突出して高い。労働力不足を背景とした即戦力確保への強いニーズが表れている。

クロス分析 業種別 件数率	全体 (n=632)	卸小売 (n=179)	宿泊飲食 (n=79)	建設業 (n=72)	サービス業 (n=53)	生活関連サービス (n=50)	学術研究 (n=45)	製造業 (n=37)	不動産物品賃貸 (n=32)	医療福祉 (n=34)	その他 (n=51)
中途の採用	46.5%	43.0%	46.8%	69.4%	54.7%	40.0%	46.7%	45.9%	25.0%	41.2%	41.2%
新卒の採用	25.5%	24.0%	12.7%	44.4%	26.4%	24.0%	40.0%	27.0%	9.4%	32.4%	15.7%
デジタル化や先端設備導入による省力化の促進	25.0%	22.9%	20.3%	26.4%	22.6%	22.0%	44.4%	18.9%	25.0%	20.6%	33.3%
社内でのスキルアップやキャリアパスの支援	22.3%	20.1%	16.5%	37.5%	18.9%	16.0%	33.3%	13.5%	12.5%	32.4%	23.5%
フリーランスやパートタイムなど柔軟な働き方を導入	16.9%	14.5%	25.3%	13.9%	15.1%	22.0%	13.3%	16.2%	15.6%	17.6%	17.6%
定年の延長	13.9%	20.7%	8.9%	13.9%	15.1%	6.0%	15.6%	18.9%	6.3%	8.8%	7.8%
社内研修制度の整備	10.9%	11.7%	10.1%	8.3%	11.3%	8.0%	8.9%	5.4%	6.3%	26.5%	13.7%
外部人材の活用	6.6%	3.4%	7.6%	13.9%	9.4%	8.0%	6.7%	10.8%	0.0%	5.9%	3.9%
外国人労働者の採用	6.0%	4.5%	16.5%	9.7%	3.8%	2.0%	0.0%	8.1%	0.0%	5.9%	3.9%
アウトソーシングの推進	5.5%	4.5%	5.1%	4.2%	5.7%	6.0%	20.0%	2.7%	6.3%	0.0%	3.9%
特に計画なし	40.2%	45.3%	45.6%	19.4%	45.3%	42.0%	20.0%	43.2%	68.8%	26.5%	43.1%
その他	2.8%	4.5%	2.5%	0.0%	0.0%	4.0%	0.0%	5.4%	3.1%	5.9%	2.0%

不動産物品賃貸は、建設業とは対照的に採用に対して消極的であることが伺える。

(3) クロス分析（資本金別）

資本金別でみると、中途採用では「1000万円以上」規模で65%超と中規模以上の企業での注力が顕著です。「300万円未満」規模では33.0%に留まっています。

デジタル化や省力化では「1000万円以上」規模で30%を超えており、一定規模以上の企業で取り組みが進んでいます。

「特に計画なし」では「個人事業主」規模で70.9%と最も高く、企業規模が大きくなるにつれて減少する傾向があります。

規模が大きいほど、中途採用を主軸に採用にたいして積極的

クロス分析 資本金別 件数率	全体(n=631)	個人事業主(n=56)	300万円未満(n=112)	300万円～1000万円未満(n=247)	1000万円～5000万円未満(n=187)	5000万円～1億円未満(n=20)	1億円以上(n=9)
中途の採用	46.6%	8.9%	33.9%	41.7%	66.3%	80.0%	88.9%
新卒の採用	25.5%	3.6%	22.3%	16.6%	41.7%	50.0%	55.6%
デジタル化や先端設備導入による省力化の促進	25.0%	23.2%	18.8%	20.6%	31.6%	50.0%	44.4%
社内でのスキルアップやキャリアパスの支援	22.3%	12.5%	20.5%	17.4%	31.6%	30.0%	33.3%
フリーランスやパートタイムなど柔軟な働き方を導入	17.0%	23.2%	15.2%	21.9%	11.2%	10.0%	0.0%
定年の延長	13.9%	3.6%	5.4%	14.2%	21.4%	20.0%	11.1%
社内研修制度の整備	10.9%	1.8%	5.4%	10.1%	18.2%	15.0%	0.0%
外部人材の活用	6.7%	7.1%	7.1%	7.7%	5.3%	0.0%	11.1%
外国人労働者の採用	6.0%	3.6%	1.8%	8.1%	7.0%	0.0%	11.1%
アウトソーシングの推進	5.5%	3.6%	3.6%	5.7%	7.0%	10.0%	0.0%
特に計画なし	40.1%	71.4%	52.7%	46.2%	19.3%	10.0%	22.2%
その他	2.9%	5.4%	0.0%	6.1%	0.0%	0.0%	0.0%

小規模ほど採用に対して消極的

(4) まとめ

問2-6の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業における人材確保・育成戦略は二極化構造と規模格差という2つの特徴で整理できます。

「中途採用重視」（46.5%）と「特に計画なし」（40.2%）の併存は、企業の成長意欲と現実的制約（採用を検討するステータスではない）の両面を表しており、地域企業の多様性を反映しています。

業種別では、建設業の積極的人材確保志向（中途69.4%、新卒44.4%）、不動産物品賃貸の消極的人材確保志向（特に計画なし68.8%）など、業種特性に応じた明確な差異が見られます。

資本金規模別では、「特に計画なし」で約60ポイントの開きがあります。個人事業主及び300万円未満の企業の半数以上が「特に計画なし」を選択しており、従業員に依存しない企業体制であることを示唆しています。

今後の政策展開では、規模別差別化支援（小規模企業への基礎的支援、中規模企業への戦略的支援）、業種特性対応支援（建設業の人材確保支援、学術研究のスキル開発支援）、省力化推進支援（デジタル化による効率化の促進）の3つの視点から、高知市中小企業の人材確保・育成をさらに推進していくことが重要と考えられます。

2 経営状況について

2-1 売上高、売上原価および販管費の変化

問3-1 過去1年間の売上高、売上原価および販管費の変化について教えてください。
(前年比) 【売上】 (1つに✓) 【売上原価】 (1つに✓) 【販管費】 (1つに✓)

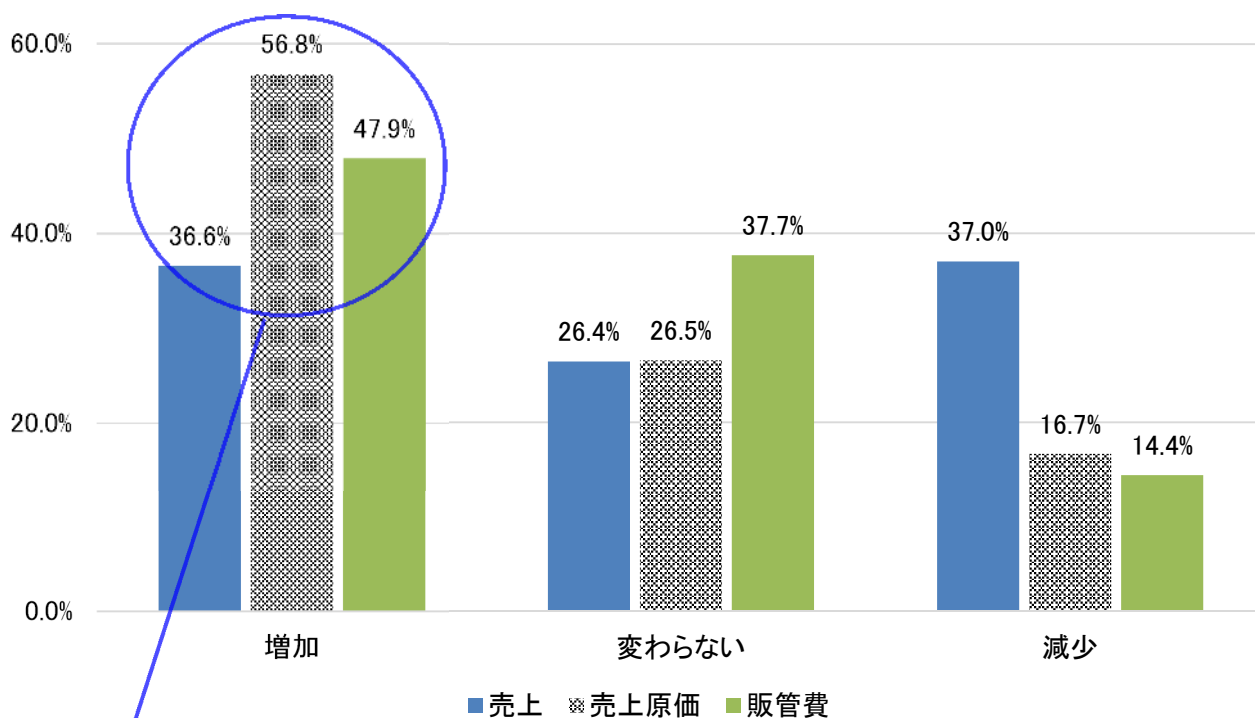
(1) 売上高・原価・販管費の変化状況 (前年比)

過去1年間の売上高、売上原価および販管費の変化について、売上高では「減少」37.0%が「増加」36.6%をわずかに上回り、「変わらない」26.4%となっている。売上の増減がほぼ拮抗した状況である。

売上原価では「増加」56.8%が過半数を占め、「変わらない」26.5%、「減少」16.7%となっており、原材料費やエネルギー費等のコスト上昇が顕著に表れている。

販管費では「増加」47.9%、「変わらない」37.7%、「減少」14.4%となっており、人件費等の固定費上昇が反映されている。

売上高では「増加」と「減少」がほぼ拮抗しているが、売上原価は「増加」56.8%と明確なコスト上昇傾向を示している。販管費も「増加」47.9%と約半数の企業でコスト増となっており、コスト上昇圧力が経営を圧迫している状況が示唆されている。



売上原価及び販管費の増加に対して、売上の増加が追いついていない。
コスト上昇圧力が経営を圧迫している可能性がある。

(売上 N=662、売上原価 N=648、販管費 N=645)

(2) クロス分析（業種別）売上変化の状況

業種別でみると、「製造業」で売上増加率が50.5%で最も高く、次いで「宿泊飲食業」41.7%、「学術研究」40.8%の順となっている。

一方、「その他」や「卸小売業」では売上減少率が42.6%～42.5%で最も高く、次いで「建設業」41.1%の順となっており、業種による売上動向の格差が顕著である。

(3) クロス分析（業種別）売上原価増加の状況

売上原価の増加率では、「宿泊飲食業」が84.5%で突出して高く、次いで「卸小売業」62.3%、「学術研究」58.7%の順となっている。宿泊飲食業では食材費・エネルギー費等の急激な上昇が影響していると考えられる。

「サービス業」では47.4%と相対的に原価上昇の影響が限定的であるが、それでも約半数の企業で原価増となっている。

業種別売上等増減の割合	売上			売上原価			販管費		
	増加	変わらない	減少	増加	変わらない	減少	増加	変わらない	減少
全体(n=662)	36.6%	26.4%	37.0%	56.8%	26.5%	16.7%	47.9%	37.7%	14.4%
卸小売(n=186)	31.2%	26.3%	42.5%	61.6%	17.8%	20.5%	48.7%	38.5%	12.8%
宿泊飲食(n=84)	41.7%	26.2%	32.1%	84.5%	9.5%	6.0%	72.0%	22.0%	6.1%
建設業(n=73)	37.0%	21.9%	41.1%	51.4%	26.4%	22.2%	35.2%	42.3%	22.5%
サービス業(n=59)	35.6%	27.1%	37.3%	46.6%	37.9%	15.5%	52.6%	33.3%	14.0%
生活関連サービス(n=52)	34.6%	30.8%	34.6%	50.0%	30.0%	20.0%	46.0%	36.0%	18.0%
学術研究(n=49)	40.8%	30.6%	28.6%	58.7%	32.6%	8.7%	40.0%	46.7%	13.3%
製造業(n=38)	50.0%	15.8%	34.2%	63.2%	21.1%	15.8%	37.8%	43.2%	18.9%
不動産物品賃貸(n=31)	25.8%	45.2%	29.0%	31.0%	48.3%	20.7%	36.7%	46.7%	16.7%
医療福祉(n=36)	41.7%	30.6%	27.8%	35.3%	52.9%	11.8%	45.5%	42.4%	12.1%
その他(n=54)	38.9%	18.5%	42.6%	42.3%	38.5%	19.2%	43.4%	39.6%	17.0%

※表内のn値は、参考値として売上の問に回答した企業数を記載。

売上の増加は
製造業が最も高い値

宿泊飲食はコスト増加が顕著

(4) クロス分析（資本金別）売上・原価変化の状況

資本金別でみると、企業規模が大きくなるほど売上増加率が高くなる傾向がある。「5000万円～1億円未満」規模では売上増加率が55.0%で最も高く、「1000万円～5000万円未満」44.8%、「1億円以上」44.4%と続いている。

「個人事業主」は、売上減少率が48.4%と最も高く、小規模企業の厳しい経営環境が浮き彫りになっている。

一方、売上原価の増加率は企業規模に比例して高くなり、「5000万円～1億円未満」80.0%、「1000万円～5000万円未満」62.6%となっており、規模の大きい企業ほどコスト上昇の影響を受けている。

資本金別 売上等増減の割合	売上			売上原価			販管費		
	増加	変わらない	減少	増加	変わらない	減少	増加	変わらない	減少
全体 (n=661)	36.6%	26.3%	37.1%	56.8%	26.5%	16.7%	47.9%	37.7%	14.4%
個人事業主 (n=64)	26.6%	25.0%	48.4%	49.2%	34.9%	15.9%	38.7%	50.0%	11.3%
300万円未満 (n=120)	33.3%	30.0%	36.7%	57.4%	26.1%	16.5%	46.0%	36.3%	17.7%
300万円～1000万円未満 (n=256)	32.8%	29.7%	37.5%	53.4%	29.9%	16.7%	43.2%	44.0%	12.8%
1000万円～5000万円未満 (n=192)	44.8%	20.8%	34.4%	62.6%	21.1%	16.3%	55.5%	28.3%	16.2%
5000万円～1億円未満 (n=20)	55.0%	10.0%	35.0%	80.0%	5.0%	15.0%	75.0%	15.0%	10.0%
1億円以上 (n=9)	44.4%	44.4%	11.1%	22.2%	44.4%	33.3%	44.4%	44.4%	11.1%

※表内のn値は、参考値として売上の間に回答した企業数を記載。

規模が大きくなるほど、
売上、原価は増加する傾向

(5) 売上と原価の関係による企業分類

売上と売上原価の変化パターンにより企業を分類すると、以下の4つの主要なパターンに分けられる。

- ・「価格転嫁成功型」（売上増加・原価増加）が191件で最も多く、コスト上昇を売上増に転嫁できている企業群である。
- ・「現状維持型」（売上変わらず・原価変わらず）が97件となっており、現状を維持している企業群である。
- ・「収益圧迫型」（売上減少・原価増加）が105件となっており、コスト上昇に対し売上で対応できずに収益性が悪化している企業群である。
- ・「縮小均衡型」（売上減少・原価減少）は93件となっており、事業規模を縮小して対応している企業群である。

「価格転嫁成功型」が最も多い一方、「収益圧迫型」が2番目に多いことから、各企業のおかれた状況に応じた施策検討が必要であることが分かる。

収益性パターン マトリクス		売上原価		
		増加	変わらない	減少
売上	増加	191	37	12
	変わらない	72	97	2
	減少	105	37	93

多くの企業が価格転嫁に成功している。

収益圧迫型が2番目に多く、対策の検討が必要。

(N=646)

(6) 収益性パターンの業種別集計

現状維持型は不動産物品賃貸、医療福祉、によくみられます。

また、宿泊飲食では、価格転嫁成功型と収益圧迫型で二分化しており、2極化が進んでいることが見て取れます。

	全体 (n=486)	卸小売 (n=149)	宿泊飲食 (n=63)	建設業 (n=61)	サービス業 (n=38)	生活関連サービス (n=37)	学研究 (n=31)	製造業 (n=28)	不動産物品賃貸 (n=25)	医療福祉 (n=19)	その他 (n=35)
価格転嫁成功型 (売上増、原価増)	38.8%	36.4%	49.2%	42.1%	43.2%	32.4%	41.9%	50.0%	24.0%	26.3%	32.3%
現状維持型 (変化なし、変化なし)	19.6%	15.4%	7.9%	15.8%	21.6%	27.0%	25.8%	11.5%	48.0%	42.1%	22.6%
収益圧迫型 (売上減、原価増)	22.4%	25.2%	36.5%	15.8%	13.5%	21.6%	22.6%	23.1%	8.0%	21.1%	16.1%
縮小均衡型 (売上減、原価減)	19.2%	23.1%	6.3%	26.3%	21.6%	18.9%	9.7%	15.4%	20.0%	10.5%	29.0%

宿泊飲食、卸小売は、収益圧迫型の率が高い一方で、価格転嫁成功型の率も高く、2極化が進んでいる。

(7) まとめ

問3-1の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業は物価高騰による深刻な収益圧迫に直面していることが明らかになりました。

売上原価増加56.8%に対して売上増加36.6%という20ポイントの転嫁ギャップは、多くの企業で利益率悪化が進行していることを示しています。

業種別では製造業（売上増加50.0%）が最も良好な一方、卸小売業（売上減少42.5%、原価増加61.6%）が最も厳しい状況にあります。宿泊飲食業は売上回復（41.7%増加）があるものの、原価上昇（84.5%増加）が上回り、コスト管理が重要な課題となっています。

企業規模別では、売上減少率で個人事業主（48.4%）が最も高く、企業規模が上がるにしたがって、売上減少率は下がります。小規模企業ほど価格転嫁が困難な現状が表れています。

相関パターン分析では、価格転嫁成功型企业（191件）とコスト圧迫型企业（105件）の存在が確認され、同じ環境下でも企業の対応力により明暗が分かれています。

今後の政策展開では、

- ・ 価格転嫁力向上支援（付加価値向上、差別化支援）
- ・ 小規模企業の収益力強化支援（経営効率化、コスト管理支援）
- ・ 業種特性対応支援（製造業の技術力強化、宿泊飲食業のコスト管理、卸小売業の経営革新支援）

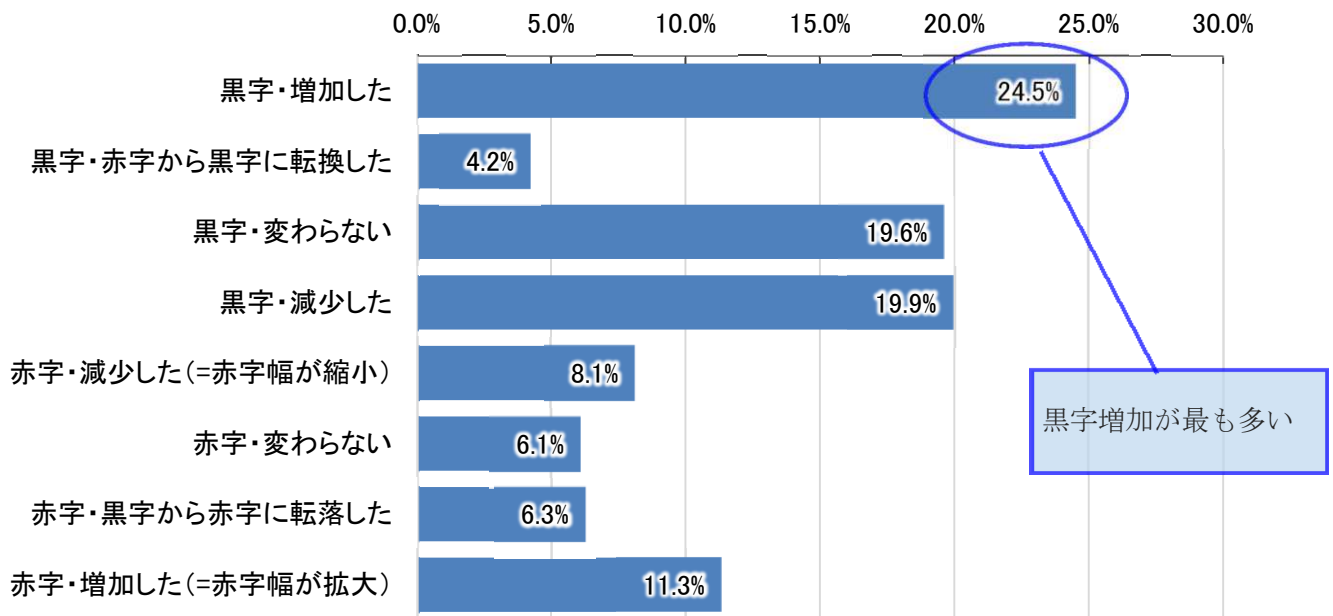
の3つの視点から、物価高騰に対する企業の適応力向上を図ることが重要と考えられます。

2-2 利益（営業利益）の変化

問3-2 過去1年間の利益（営業利益）の変化について教えてください。（1つに✓）

（1）営業利益の変化

過去1年間の営業利益の変化について、「黒字・増加した」が24.3%で最も多く、次いで「黒字・変わらない」と「黒字・減少した」がそれぞれ19.6%の順となっています。

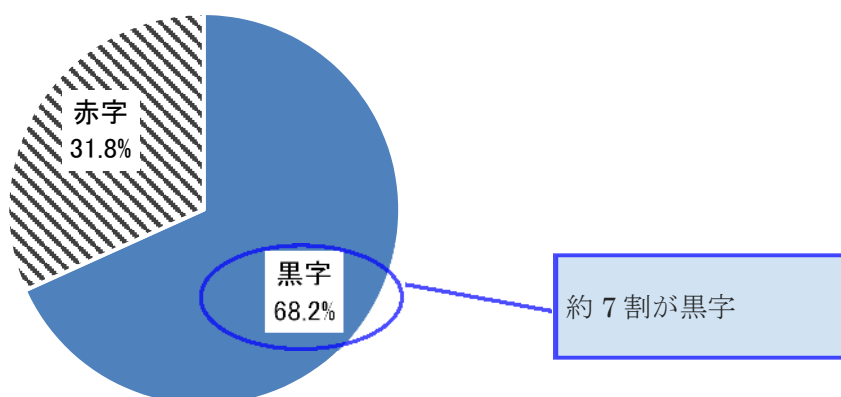


(N=592)

（2）収益性の大分類

営業利益の状況を黒字・赤字で大分類すると、黒字企業が67.8%、赤字企業が32.2%となっており、約3分の2の企業が黒字を維持しています。

- ・ 黒字企業：404件（68.2%）
- ・ 赤字企業：188件（31.8%）



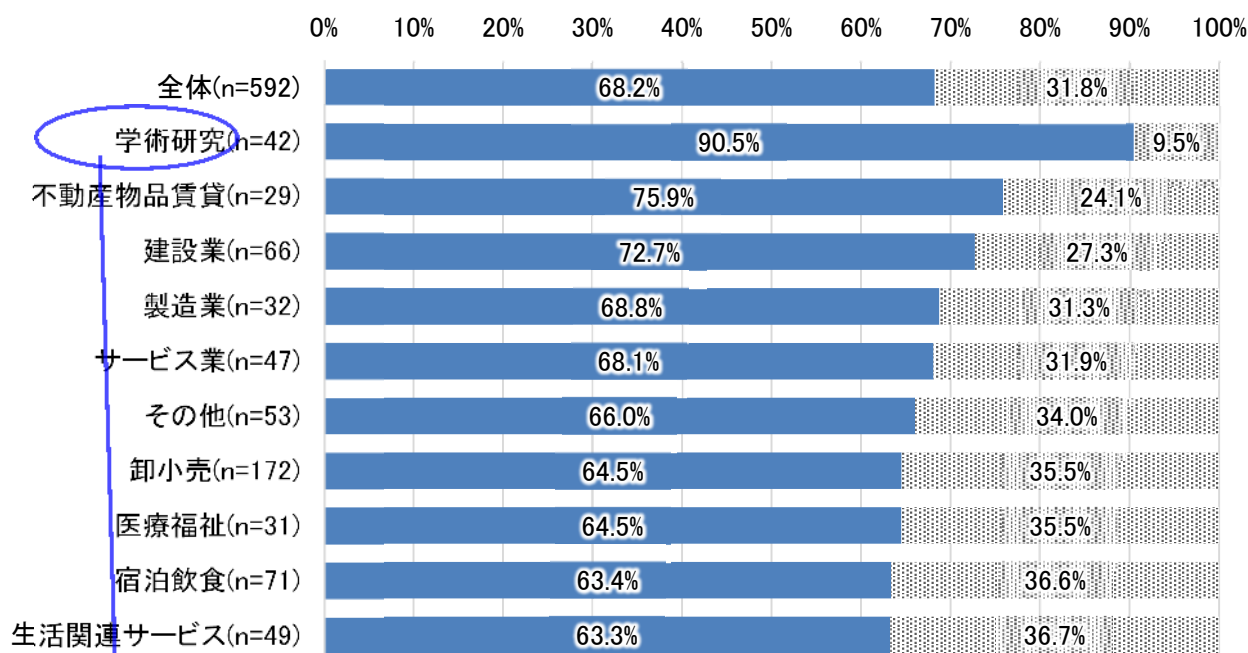
(N=592)

(3) クロス分析（業種別）

学術研究が黒字率（90.5%）と最も高く、次いで不動産物品賃貸（75.9%）、建設業（71.4%）の順となっています。

医療福祉は黒字率66.7%ながら、最多回答が「赤字・増加した」（26.7%）という特異なパターンを示しており、二極化が進んでいる可能性があります

生活関連サービスが最も低い黒字率（62.5%）となっており、厳しい競争環境が伺えます



学術研究は
最も黒字率が高い

■ 黒字 ■ 赤字

医療福祉は
赤字増加が最も高い

	黒字・増加した	黒字・赤字から黒字に転換した	黒字・変わらない	黒字・減少した	赤字・減少した (= 赤字幅が縮小)	赤字・変わらない	赤字・黒字から赤字に転落した	赤字・増加した (= 赤字幅が拡大)
全体 (n=592)	24.5%	4.2%	19.6%	19.9%	8.1%	6.1%	6.3%	11.3%
学術研究 (n=42)	33.3%	4.8%	33.3%	19.0%	2.4%	0.0%	4.8%	2.4%
不動産物品賃貸 (n=29)	20.7%	3.4%	31.0%	20.7%	3.4%	13.8%	0.0%	6.9%
建設業 (n=66)	30.3%	3.0%	19.7%	19.7%	3.0%	6.1%	7.6%	10.6%
製造業 (n=32)	31.3%	9.4%	9.4%	18.8%	9.4%	3.1%	12.5%	6.3%
サービス業 (n=47)	21.3%	4.3%	25.5%	17.0%	12.8%	0.0%	10.6%	8.5%
その他 (n=53)	26.4%	5.7%	15.1%	18.9%	11.3%	3.8%	7.5%	11.3%
卸小売 (n=172)	22.7%	1.7%	16.3%	23.8%	9.9%	7.6%	5.2%	12.8%
医療福祉 (n=31)	22.6%	6.5%	12.9%	22.6%	9.7%	0.0%	0.0%	25.8%
宿泊飲食 (n=71)	22.5%	7.0%	16.9%	16.9%	5.6%	8.5%	11.3%	11.3%
生活関連サービス (n=49)	18.4%	4.1%	26.5%	14.3%	10.2%	12.2%	0.0%	14.3%

(4) クロス分析 (資本金別)

資本金規模別でみると、資本金が大きくなるほど黒字企業の割合が高くなる傾向が見られますが、一部例外（個人事業主）もあります。

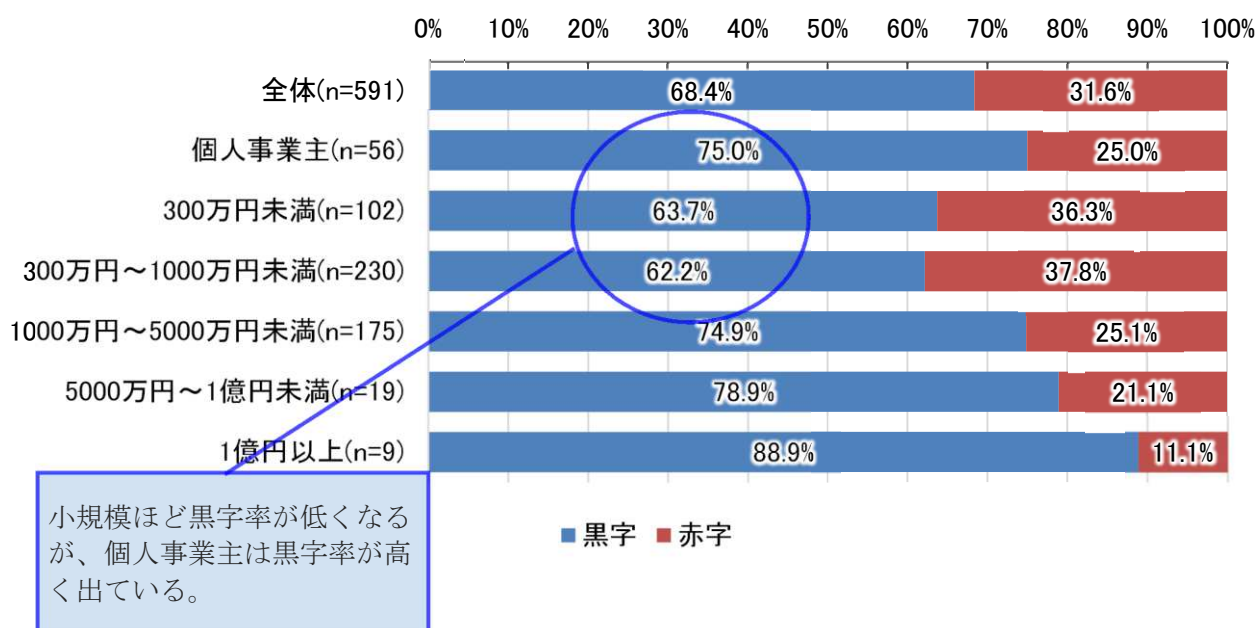
1億円以上の大資本企業では88.9%が黒字と最も高い水準を維持し、過半数（55.6%）が「黒字・増加した」と回答しています。

1,000万円以上の企業では「黒字・増加した」が最多回答となっており、資本力のある企業の成長性が顕著に表れています。

300万円～1,000万円未満の企業群（最多回答223件）で黒字率が最も低く61.9%です。

個人事業主は「黒字・減少した」が最多（27.8%）で、収益は確保しているものの成長には課題があることが分かります。

黒字率の最高（88.9%）と最低（61.9%）の差は27.0ポイントと大きな格差が存在しています。



	黒字・増加した	黒字・赤字から黒字に転換した	黒字・変わらない	黒字・減少した	赤字・減少した (=赤字幅が縮小)	赤字・変わらない	赤字・黒字から赤字に転落した	赤字・増加した (=赤字幅が拡大)
全体 (n=591)	24.5%	4.2%	19.6%	20.0%	8.1%	5.9%	6.3%	11.3%
個人事業主 (n=56)	21.4%	0.0%	25.0%	28.6%	7.1%	5.4%	5.4%	7.1%
300万円未満 (n=102)	16.7%	6.9%	25.5%	14.7%	11.8%	7.8%	4.9%	11.8%
300万円～1000万円未満 (n=230)	22.2%	4.3%	15.7%	20.0%	9.1%	8.7%	6.1%	13.9%
1000万円～5000万円未満 (n=175)	30.9%	3.4%	20.6%	20.0%	5.1%	2.3%	8.0%	9.7%
5000万円～1億円未満 (n=19)	31.6%	10.5%	15.8%	21.1%	5.3%	0.0%	5.3%	10.5%
1億円以上 (n=9)	55.6%	0.0%	11.1%	22.2%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%

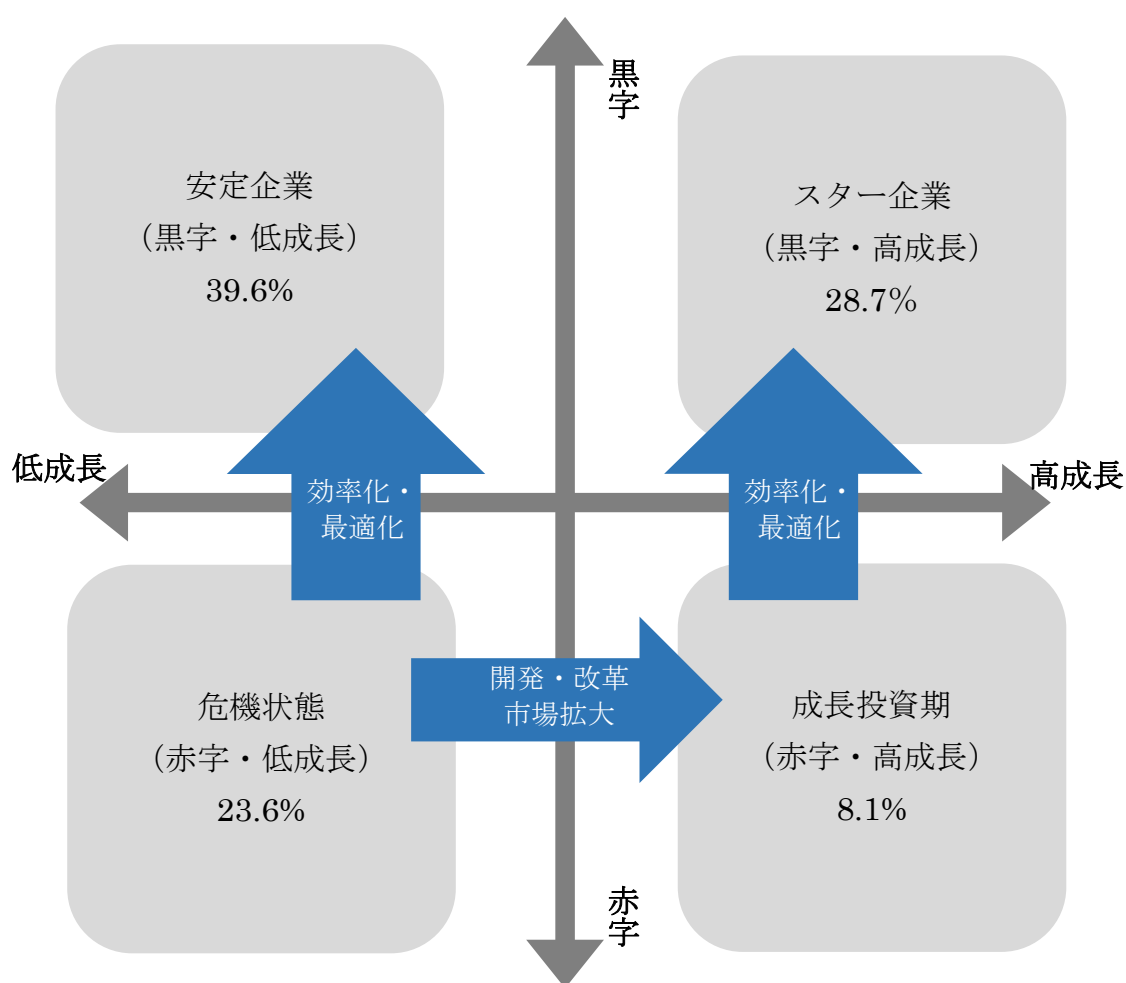
(5) 収益性・成長性マトリクスによる企業分類

収益性（黒字/赤字）と成長性（高/低）により企業を分類すると、以下の4つの主要なパターンに分けられます。

- 第1象限： スター企業（黒字・高成長） 黒字が増加した企業
- 第2象限： 安定企業（黒字・低成長） 黒字が変わらないか減少した企業
- 第3象限： 成長投資期（赤字・高成長） 赤字が減少した企業
- 第4象限： 危機状態（赤字・低成長） 赤字が変わらないか増加した企業

第4象限の「危機状態」が23.6%と多く、「危機状態」の割合が多い業種は、宿泊飲食、医療福祉で、資本金規模別では300万円～1000万円未満が最も多くなっています。

各業態や規模に応じた、効率化・最適化の支援もしくは開発や開拓の支援が急務です。



(N=592)

(6) まとめ

問3-2の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業の営業利益の状況は全体的には堅調であることが見て取れます。約7割の企業が黒字を維持し、4分の1の企業は利益が増加している一方で、赤字企業も3割程度存在し、その多くで赤字幅が拡大している状況も確認されました。

業種別では学術研究（90.5%）が最も高い黒字率を示す一方、生活関連サービス（63.3%）が最も低く、27.2ポイントの格差が存在します。医療福祉業界では黒字率64.5%ながら最多回答が「赤字・増加した」という特異なパターンを示しており、業界内二極化が懸念されます。宿泊飲食業ではコロナ禍からの回復傾向が見られています。

資本金規模別の分析では、1億円以上の大資本企業が最も高い黒字率（88.9%）を示す一方、300万円～1,000万円未満の中間規模企業で最も低い黒字率（62.2%）となっており、「M字カーブ」的な特徴的なパターンが見られます。個人事業主は比較的高い黒字率（75.0%）を維持しており、身軽な事業運営の効果が伺えます。

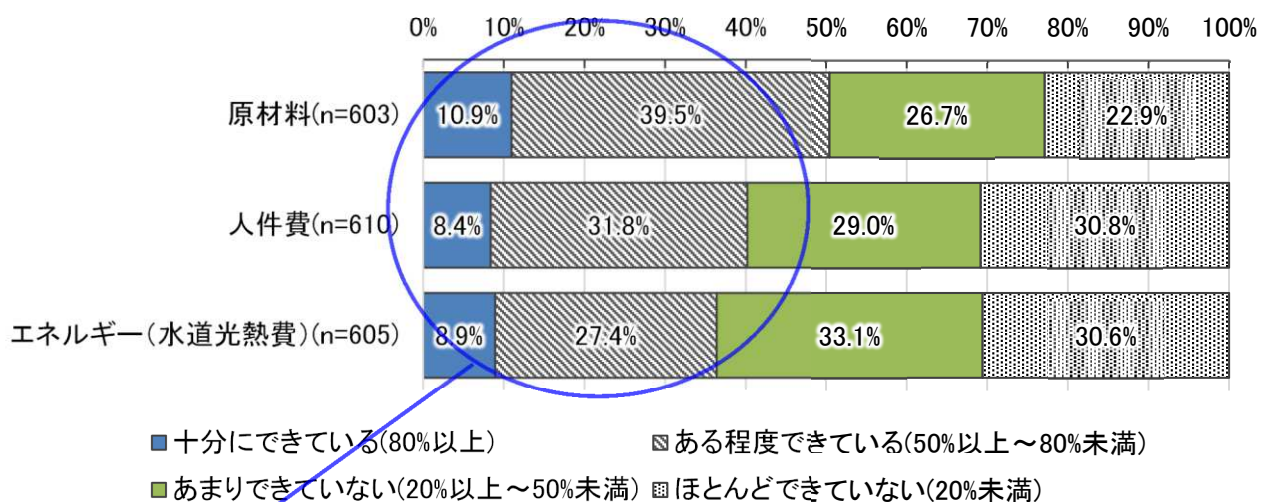
これらの結果を踏まえ、二極化への対応、業種格差の解消、中間規模企業への集中支援、医療福祉業界の格差確認等の検討が重要と考えられます。

2-3 価格上昇に伴う販売価格への転嫁状況

問3-3 原材料費・エネルギー費・人件費の上昇について、販売価格への転嫁状況を教えてください。（各項目につき1つに✓）

（1）項目別転嫁状況

各コスト項目の価格転嫁状況について、「十分にできている」と「ある程度できている」を合計した転嫁成功率（50%以上転嫁）と比較すると、原材料が50.4%で最も高く、次いで人件費が40.2%、エネルギー（水道光熱費）が36.3%の順となっています。



原材料は比較的価格転嫁しやすく、
人件費/エネルギーは価格転嫁しづら
いことが表れている。

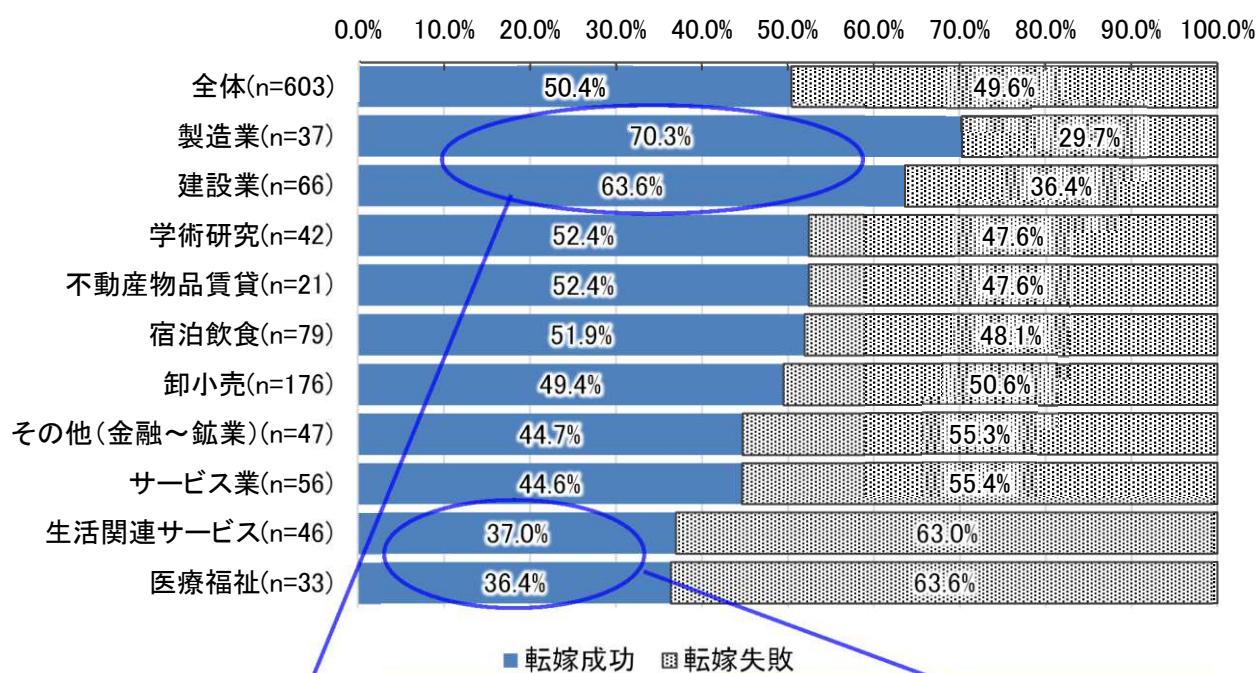
(2) クロス集計（業種別）

業種別の転嫁状況（原材料転嫁率）では、業種による大きな差異が確認されました

製造業が70.3%と最も高い転嫁成功率を示しており、原材料コストの上昇を製品価格に反映しやすい業界特性が伺えます。

建設業も63.6%と高い水準にあり、プロジェクトベースでの価格設定により転嫁が比較的容易と考えられます。

一方、医療福祉は36.4%と最も低く、診療報酬制度や介護報酬制度による価格統制の影響で自由な価格設定が困難な状況が反映されています。生活関連サービスも37.0%と低く、消費者向けサービスの価格競争の厳しさが表れています。



製造業及び建設業は比較的、価格転嫁が成功している。

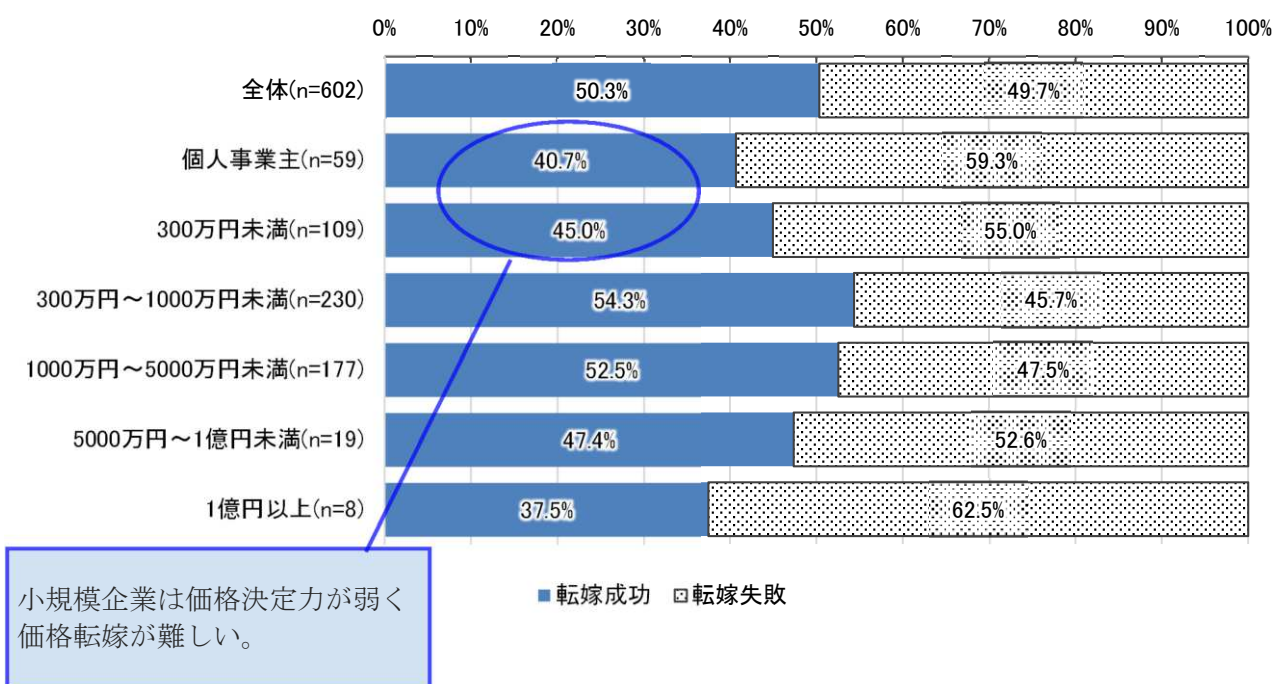
生活関連サービスや医療福祉は、価格競争などが激しく、価格転嫁が困難。

(3) クロス集計（資本金別）

資本金規模別の転嫁状況（原材料を例）を分析すると、中規模以上の企業は転嫁成功率が高いことが分かります。

資本金規模と転嫁成功率の関係は単純な正比例関係ではないように見えますが、1億円以上の企業のサンプル数は8件と少なく誤差も大きいことに注意が必要です。

300万円～1億円未満の規模の場合は全て50%以上の転嫁成功率です。これは、小規模すぎると価格決定力が弱く、価格転嫁が困難になる可能性があることを示唆しています。個人事業主や300万円未満の企業では転嫁成功率が比較的低く、転嫁困難に直面していると考えられます。



(4) まとめ

問3-3の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業におけるコスト上昇の価格転嫁は一般的に困難な状況にあることが明らかになりました。

転嫁成功率は最も高い原材料でも50.4%にとどまり、過半数の企業がコスト上昇を価格に反映できずにいます。

項目別では、原材料が最も転嫁しやすく、エネルギーが最も困難という構造が見られ、人件費については3割の企業が「ほとんど転嫁できていない」という状況です。

業種別では製造業と医療福祉の間で43.8ポイントという大きな格差が存在します。

規模別では、中規模以上の企業で転嫁成功率が高い特徴的なパターンが見られます。

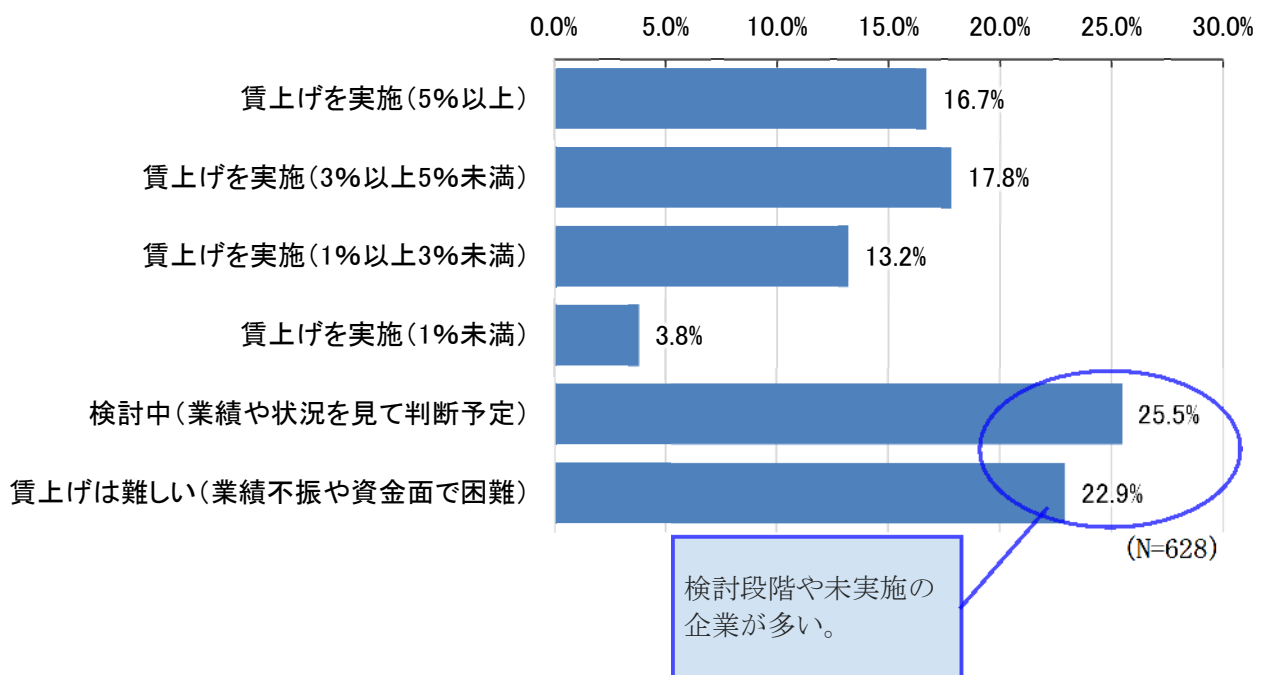
これらの結果を踏まえ、業種特性に応じた価格転嫁支援、適正価格設定のための経営指導、転嫁困難業種への重点的支援、価格転嫁環境の整備等の検討も効果があると考えられます。

2-4 今期の賃上げの状況

問3-4 前期と比較して、今期の賃上げについての状況や考えを教えてください。
(1つに✓)

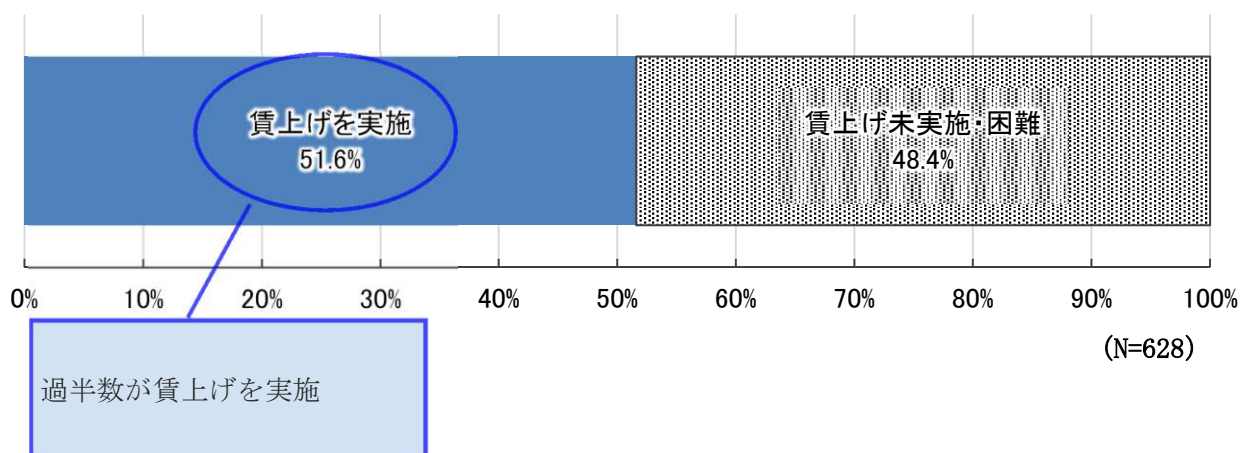
(1) 問3-4 賃上げの状況 (全体)

賃上げの実施状況について、「検討中（業績や状況を見て判断予定）」が25.5%で最も多く、次いで「賃上げは難しい（業績不振や資金面で困難）」が22.9%となっています。賃上げを実施した企業では、「賃上げ率3%以上5%未満」が17.8%、「賃上げ率5%以上」が16.7%の順となっています。



(2) 賃上げ実施状況の大分類

賃上げの実施状況を大分類すると、賃上げ実施企業が51.6%、賃上げ未実施・困難企業が48.4%となっており、わずかに賃上げ実施企業が上回っています。



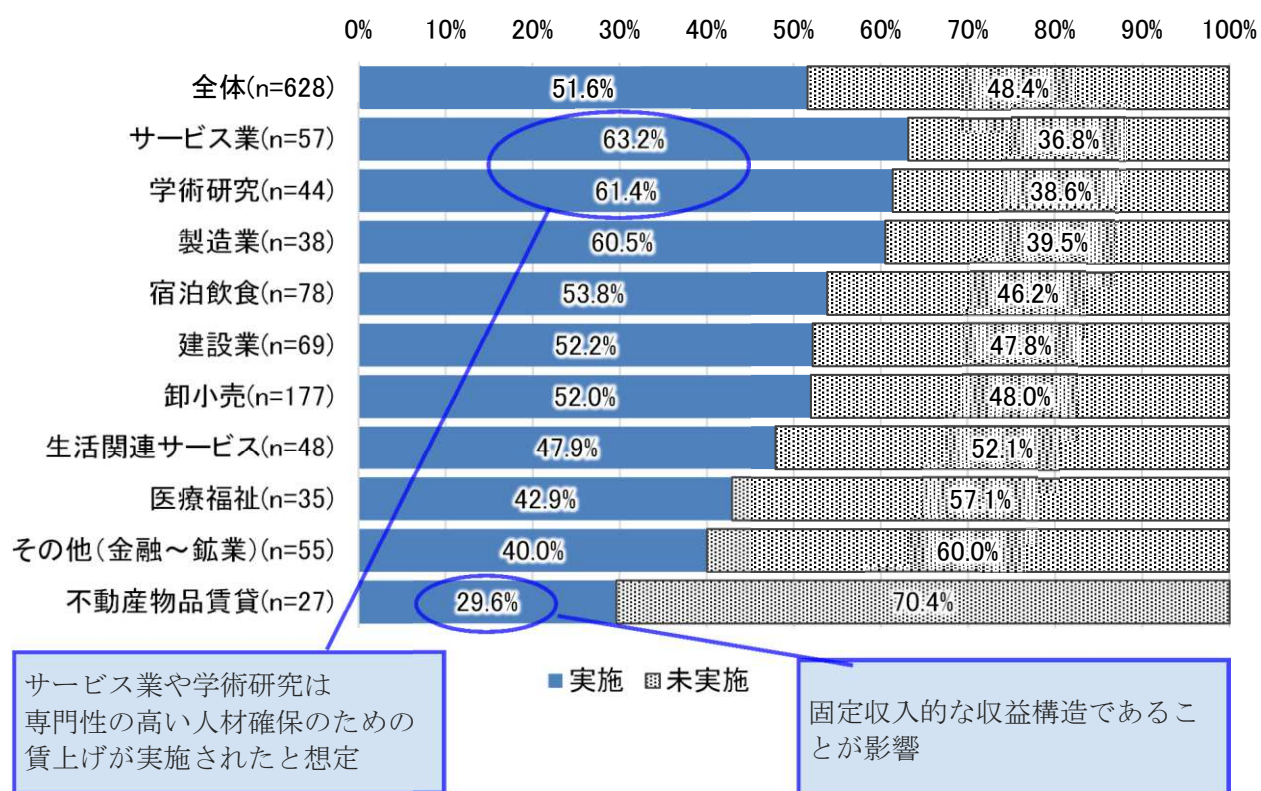
(3) クロス集計（業種別）

業種別の賃上げ実施率では、業種特性による明確な差異が確認されました

サービス業、学術研究、製造業が60%を超える高い賃上げ実施率を示している一方、不動産物品賃貸は29.6%と最も低くなっています。この30ポイントの格差は、業種の収益構造や労働集約度、人材確保の必要性の違いを反映していると考えられます。

サービス業や学術研究では専門性の高い人材確保のための賃上げが重要な経営戦略となっており、製造業では技術者の確保・定着のために積極的な賃上げが行われています。

一方、不動産物品賃貸業は固定収入的な収益構造により、賃上げ余力が限定的になっている可能性があります。宿泊飲食業は53.8%と中位にありますが、コロナ禍からの回復過程で人材確保のための賃上げが進んでいることが伺えます

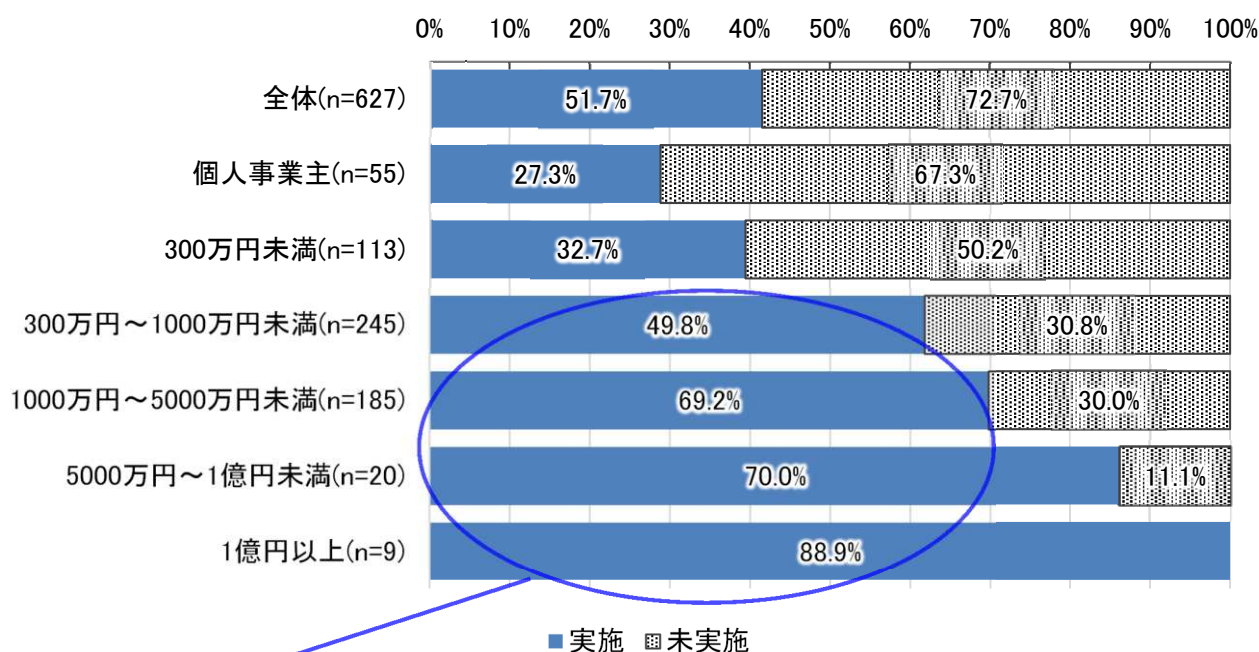


(4) クロス集計（資本金別）

資本金規模別でみると、資本金が大きくなるほど賃上げ実施率が顕著に高くなる明確な傾向が見られます。

資本金規模と賃上げ実施率には強い正の相関関係が見られ、1億円以上の大企業では88.9%が賃上げを実施している一方、個人事業主では27.3%にとどまっています。この60ポイントという大きな格差は、企業の資本力や収益基盤の違いが賃上げ余力に直結していることを示しています。

中間規模である300万円～1,000万円未満の企業は全体平均（51.7%）とほぼ同水準の49.8%となっており、この規模層が賃上げ実施の分岐点となっている可能性があります。1,000万円以上の企業では約7割が賃上げを実施しており、一定の資本力を持つ企業の賃上げに対する積極的な姿勢が確認できます。



大規模ほど、賃上げを実施。
企業の資本力や収益基盤の違いからくる
賃上げ余力によるものとみられる。

(5) まとめ

問3-4の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業における賃上げ実施状況は、全体的には前向きな傾向にありますが、企業規模と業種による大きな格差が存在することが明らかになりました。全体の51.6%が賃上げを実施しており、3%以上の賃上げを行った企業も34.5%に達しています。

しかし、資本金規模による格差は60ポイントと極めて大きく、個人事業主（27.3%）と1億円以上企業（88.9%）の間には大きな開きがあります。業種別でもサービス業（63.2%）と不動産物品賃貸（29.6%）の間で30ポイントの格差が見られ、業界の収益構造や人材戦略の違いが明確に表れています。

一方で、「検討中」と回答した企業が25.5%存在することは、適切な支援により賃上げ実施の余地があることを示唆しています。

これらの結果を踏まえ、企業規模別・業種別の差別化支援、小規模企業の収益力向上支援、賃上げ検討企業への実現支援、業種特性に応じた人材戦略支援等の政策展開が重要と考えられます。特に、賃上げが企業の持続的成長と地域経済の活性化に資するよう、総合的な支援策の展開が期待されます。

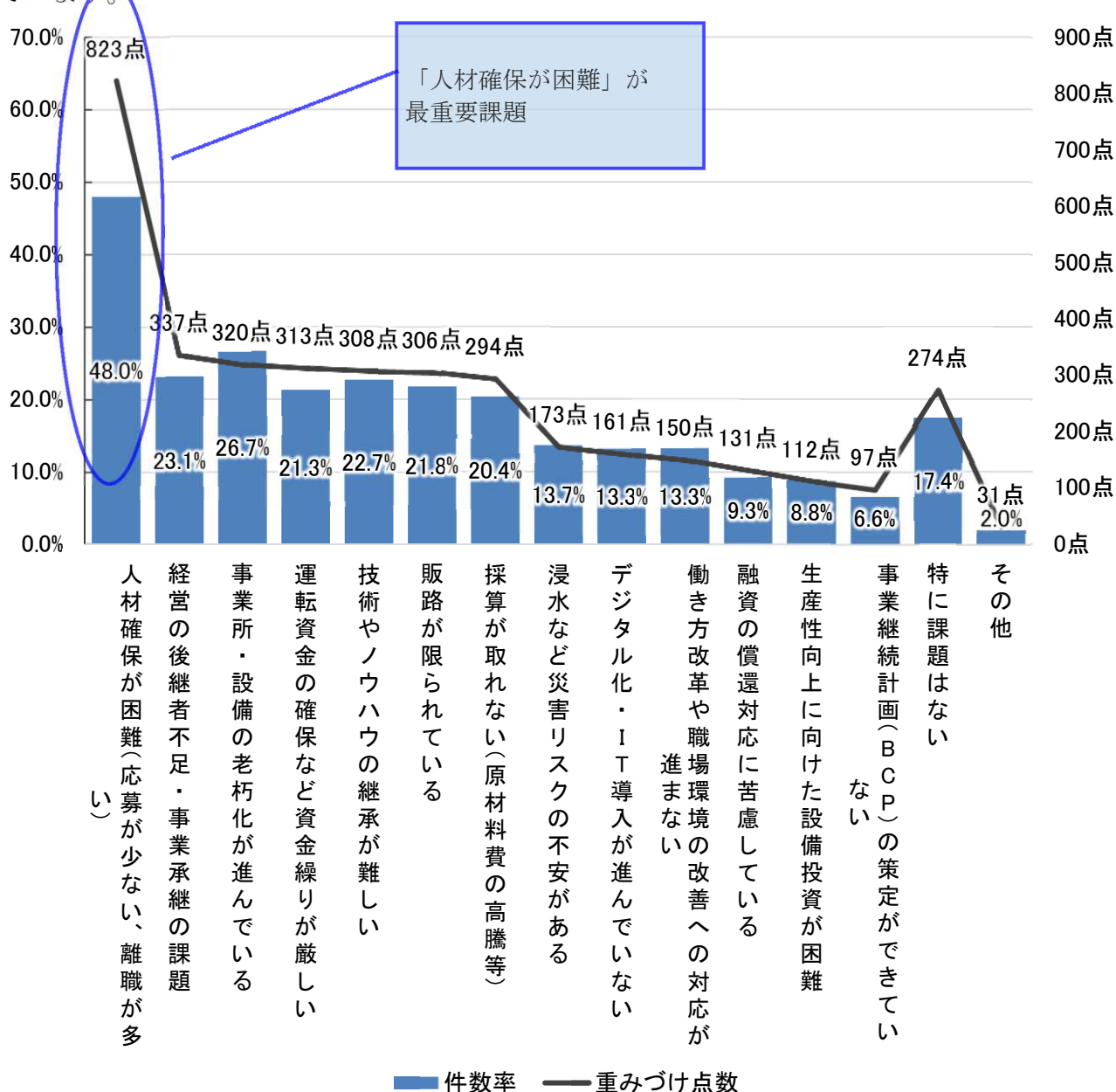
3 経営課題と対策について

3-1 主な経営課題

問4-1 現在、貴社が抱えている主な経営課題を教えてください。以下の中から、特に重要だと感じる課題を最大3つまで選び、それぞれ「1位」「2位」「3位」のいずれかに✓を入れてください。※ 同じ順位に複数✓を入れないでください。

(1) 主な経営課題

現在の主な経営課題について、件数率は「人材確保が困難（応募が少ない、離職が多い）」が48.0%で圧倒的に多く約半数の企業が課題として感じています。次いで「事業所・設備の老朽化が進んでいる」が26.7%、「経営の後継者不足・事業承継の課題」が23.1%の順となっています。



(N=648)

※件数率：1位2位3位のいずれかが選択された件数÷本問に回答があった企業数

※重みづけ点数：1位3点、2位2点、3位1点と重みづけした合計値

(2) クロス集計（業種別）

業種別でみると、業界特性による経営課題の明確な違いが確認されました。

建設業では約7割の企業が人材不足を課題として感じており、2024年問題など業界特有の課題特徴が表れています。

また、最高値（建設業68.1%）と最低値（不動産物品賃貸15.2%）の差は約53ポイントと大きく、業種による人材確保の困難度、もしくは人材の需要に違いがあることが分かります。

クロス分析 業種別 件数率	全体 (n=648)	卸小売 (n=185)	宿泊飲食 (n=83)	建設業 (n=72)	サービス業 (n=58)	生活関連サービス (n=47)	学研究 (n=46)	製造業 (n=37)	不動産物品賃貸 (n=33)	医療福祉 (n=34)	その他 (n=53)
人材確保が困難（応募が少ない、離職が多い）	48.0%	41.6%	57.8%	68.1%	62.1%	42.6%	43.5%	43.2%	15.2%	55.9%	39.6%
事業所・設備の老朽化が進んでいる	26.7%	31.9%	43.4%	13.9%	20.7%	29.8%	6.5%	29.7%	24.2%	20.6%	24.5%
経営の後継者不足・事業承継の課題	23.1%	27.6%	15.7%	25.0%	25.9%	21.3%	28.3%	29.7%	15.2%	14.7%	17.0%
技術やノウハウの継承が難しい	22.7%	14.1%	13.3%	45.8%	27.6%	27.7%	26.1%	37.3%	15.2%	14.7%	22.6%
販路が限られている	21.8%	26.5%	8.4%	19.4%	31.0%	19.1%	32.6%	21.6%	12.1%	17.6%	20.8%
運転資金の確保など資金繰りが厳しい	21.3%	24.9%	26.5%	13.9%	12.1%	25.5%	13.0%	27.0%	12.1%	32.4%	18.9%
採算が取れない（原材料費の高騰等）	20.4%	23.2%	32.5%	22.2%	17.2%	6.4%	6.5%	16.2%	15.2%	29.4%	17.0%
浸水など災害リスクの不安がある	13.7%	15.1%	14.5%	9.7%	15.5%	6.4%	10.9%	18.9%	18.2%	14.7%	13.2%
働き方改革や職場環境の改善への対応が進まない	13.3%	11.4%	12.0%	20.8%	12.1%	17.0%	15.2%	16.2%	3.0%	8.8%	15.1%
デジタル化・IT導入が進んでいない	13.3%	14.6%	16.9%	5.6%	10.3%	14.9%	13.0%	10.8%	12.1%	0.0%	26.4%
融資の償還対応に苦慮している	9.3%	13.5%	9.6%	4.2%	1.7%	12.8%	8.7%	10.8%	9.1%	11.8%	3.8%
生産性向上に向けた設備投資が困難	8.8%	8.1%	12.0%	1.4%	8.6%	12.8%	10.9%	13.5%	9.1%	11.8%	5.7%
事業継続計画（BCP）の策定ができていない	6.6%	7.0%	10.8%	6.9%	3.4%	10.6%	6.5%	8.1%	0.0%	0.0%	5.7%
特に課題はない	17.4%	14.6%	12.0%	15.3%	12.1%	17.0%	30.4%	8.1%	45.5%	14.7%	24.5%
その他	2.0%	1.1%	0.0%	1.4%	5.2%	0.0%	6.5%	2.7%	3.0%	2.9%	1.9%

建設業は「人材確保が困難」の課題が最も高く、業界特有の課題特徴が表れている。

不動産物品賃貸は「人材確保が困難」を課題として感じている割合が少ない。

(3) クロス集計（資本金規模別）

資本金規模別でみると、企業規模によって経営課題の優先順位に明確な違いが見られます。「1000万円以上」規模の企業は人材確保の課題が一律60%を超えており、喫緊の課題であることがわかります。

一方で、「1000万円未満」規模の企業は相対的に「人材関連課題」が低くなり、「経営基盤関連課題（設備老朽化、資金繰り等）」や「事業運営関連課題（販路、採算）」の課題が多くなることがわかります。特に「個人事業主」になると、「後継者不足」32.3%が最も多く、次いで資金面の課題が続き、事業拡大の未来を見据えた課題（人材等）でなく、直近（資金等）の課題に優先度が置かれていることが分かります。

クロス分析 資本金別 割合	合計 (未回答除く) (n=647)	個人事業主 (n=62)	300万円未満 (n=117)	300万円～1000万円未満 (n=250)	1000万円～5000万円未満 (n=189)	5000万円～1億円未満 (n=20)	1億円以上 (n=8)
人材確保が困難（応募が少ない、離職が多い）	48.1%	14.5%	40.2%	44.4%	63.5%	85.0%	77.8%
事業所・設備の老朽化が進んでいる	26.7%	29.0%	24.8%	27.6%	25.9%	15.0%	55.6%
経営の後継者不足・事業承継の課題	23.2%	32.3%	22.2%	21.2%	24.3%	20.0%	11.1%
技術やノウハウの継承が難しい	22.7%	22.6%	23.1%	18.4%	29.1%	25.0%	0.0%
販路が限られている	21.8%	17.7%	22.2%	22.8%	23.3%	15.0%	0.0%
運転資金の確保など資金繰りが厳しい	21.2%	30.6%	29.1%	22.4%	13.2%	15.0%	0.0%
採算が取れない（原材料費の高騰等）	20.4%	22.6%	22.2%	21.6%	18.5%	15.0%	0.0%
浸水など災害リスクの不安がある	13.8%	14.5%	11.1%	10.8%	15.9%	30.0%	44.4%
働き方改革や職場環境の改善への対応が進まない	13.3%	9.7%	16.2%	13.2%	11.1%	25.0%	22.2%
デジタル化・IT導入が進んでいない	13.3%	12.9%	12.8%	12.0%	13.8%	20.0%	33.3%
融資の償還対応に苦慮している	9.1%	14.5%	6.8%	12.8%	5.3%	0.0%	0.0%
生産性向上に向けた設備投資が困難	8.8%	16.1%	6.8%	8.8%	7.4%	15.0%	0.0%
事業継続計画（BCP）の策定ができていない	6.6%	3.2%	8.5%	5.6%	7.4%	10.0%	11.1%
特に課題はない	17.5%	14.5%	22.2%	20.8%	12.7%	5.0%	11.1%
その他	2.0%	3.2%	0.9%	2.4%	1.6%	5.0%	0.0%

企業規模が大きいほど、人材確保を課題として感じる

個人事業主は直近の課題の優先度が高い

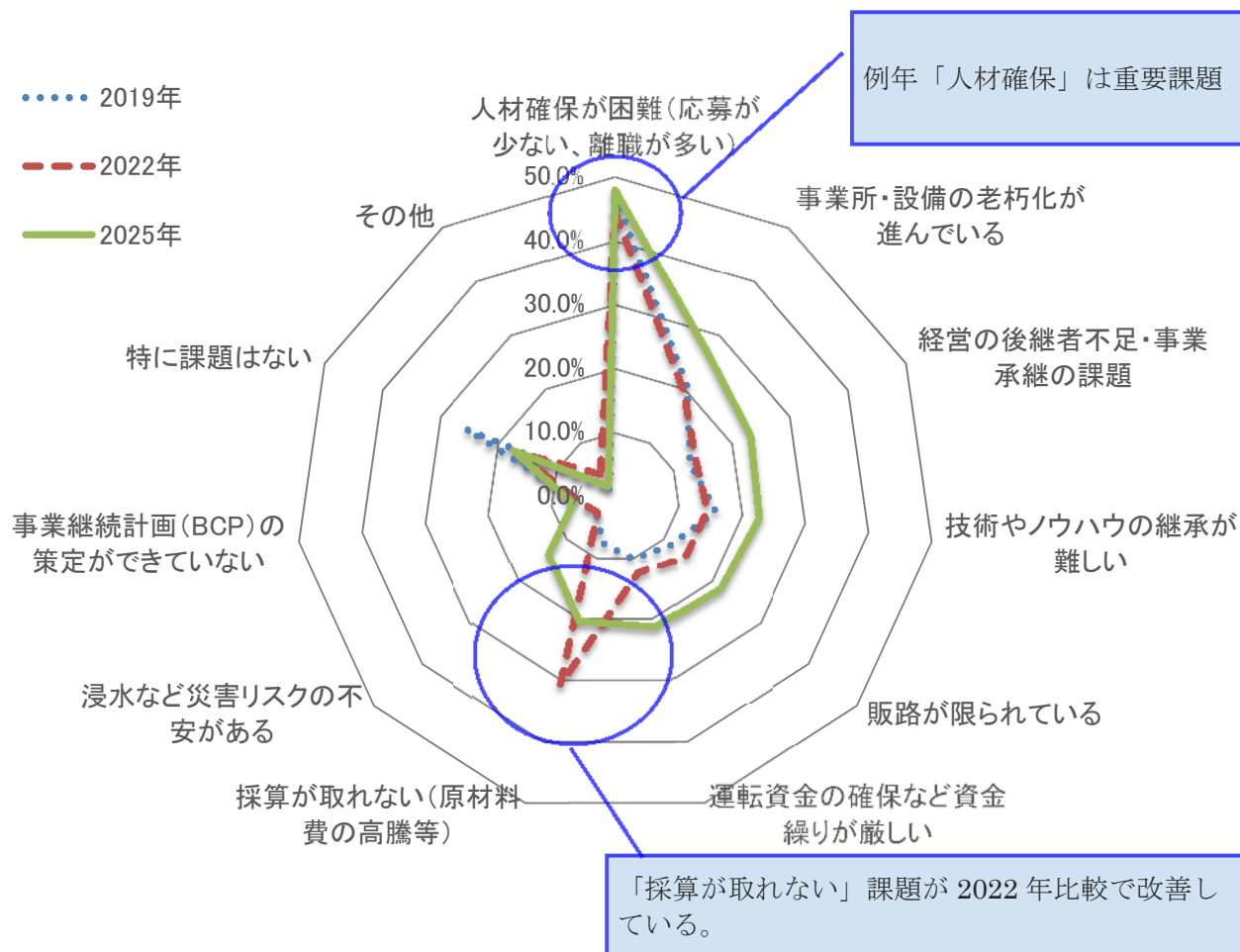
(4) 調査年別の分析

2019年以前の経営上の課題及び、2022年の経営上の課題についても、人材確保の困難が最も高い割合を占めていました。割合が変化していないことから、更なる支援の検討が必要であることが分かります。

2019年、2022年と比べて、2025年は一律値が大きく出ていますが、値の分布に大きな差異はなく、質問形式が異なる（「3つまで選択」と「1位、2位、3位を選択」では3つ選択する可能性が異なる）ことにより、全体的に値が大きく表れたことが想定されます。

ただし、2025年の分布の特徴として、レーダー図からも分かるように、「採算が取れない」の課題割合が減少しています。これは、中小企業・小規模企業振興戦略プランの重点事項の取組の効果による改善と考えられます。

課題	2019年	2022年	2025年
人材確保が困難(応募が少ない、離職が多い)	47.1%	44.5%	48.0%
事業所・設備の老朽化が進んでいる	20.6%	19.7%	26.7%
経営の後継者不足・事業承継の課題	12.8%	13.8%	23.1%
技術やノウハウの継承が難しい	15.8%	14.5%	22.7%
販路が限られている	11.4%	14.4%	21.8%
運転資金の確保など資金繰りが厳しい	10.1%	12.4%	21.3%
採算が取れない(原材料費の高騰等)	7.4%	30.7%	20.4%
浸水など災害リスクの不安がある	3.8%	3.6%	13.7%
事業継続計画(BCP)の策定ができていない	5.3%	5.5%	6.6%
特に課題はない	25.5%	16.7%	17.4%
その他	1.7%	4.3%	2.0%



(5) まとめ

問4-1の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業における経営課題は「人材確保困難」が最重要課題であることが明らかになりました。また、調査年別の分析では、「人材確保困難」が常に重要課題となっており、これまで以上の支援策の検討の必要性が分かります。

業種別分析では、建設業（68.1%）と不動産物品賃貸業（15.2%）の間に約53ポイントという大きな差が存在することが分かりました。建設業、宿泊飲食業、サービス業、医療福祉が全体平均を大きく上回る一方、不動産物品賃貸業では「特に課題はない」が最多回答となるなど、業界の労働集約度や専門性要求度による違いが確認されています。

資本金規模別分析では、中規模企業（1000万円以上）ほど人材確保困難率が高い数値を示しています。これは、中規模企業が成長段階で必要とする専門性の高い人材や管理職人材の確保が特に困難であることを示唆しています。一方、個人事業主では人材確保困難の回答率が相対的に低く、後継者不足が最大の課題となっており、企業規模による課題の質的違いが明確になっています。

特に、建設業、宿泊飲食業、サービス業、医療福祉業での人材確保が企業の持続的成長と地域経済の活性化に直結する最重要課題であることから、これらの業種に対する重点的な人材確保支援施策の実施と、業種特性を踏まえた総合的な支援体系の構築が急務となっています。一方で、個人事業主や不動産物品賃貸業のように相対的に課題の少ない業種については、異なるアプローチでの政策設計が必要です。

3-2 デジタルツール

問4-2 現在活用中又は、活用を検討しているデジタルツールがあれば教えてください。
(各項目につき1つに✓)。

(1) デジタルツール前向き率ランキング

デジタルツールへの前向き度（活用中+活用を検討したい）について、「会計や経理システムの導入」が69.1%で最も高く、次いで「紙ベース情報のデジタルデータ化」が60.2%、「SNSを用いた情報発信」が51.8%の順となっています。

業種により必要なデジタルツールが異なることが想定されるが、基幹(バックオフィス)系のデジタルツールは全業種に共通しており、手も付けやすく、前向き率が上がる傾向にあります。

忌避率は、テレワーク（59.6%）が最も高い。設備費用や運用整理及びガバナンスへの懸念から忌避していることが考えられます。

	前向き率	期待率	忌避率
会計や経理システムの導入	69.1%	17.3%	17.4%
紙ベース情報のデジタルデータ化	60.2%	29.9%	22.1%
SNSを用いた情報発信	51.8%	21.3%	32.4%
顧客管理、営業活動システムの導入	51.3%	27.3%	29.7%
キャッシュレス化の対応	50.0%	16.6%	34.7%
オンライン会議や商談	45.8%	7.7%	36.9%
勤怠管理システムの導入	45.0%	23.7%	33.7%
電子契約	43.5%	22.3%	35.1%
AIの活用（チャットボット等）	32.6%	25.7%	44.8%
業務フローの自動化（RPAなど）	26.2%	22.3%	50.2%
ECサイト・ネット販売	25.7%	12.2%	53.2%
テレワーク	18.3%	6.5%	59.6%
その他	0.8%	0.2%	13.6%

(N=596)

基幹系のデジタルツールは全業種に共通しており、手も付けやすく、前向き率が上がる傾向

必ずしも全業種で必要ではない、業務系デジタルツールは忌避率が高い傾向。

※前向き率＝（活用中+活用を検討したい）/母数

※期待率＝（活用を検討したい）/母数

※忌避率＝（活用しない）/母数

(2) クロス分析（業種別）

デジタルツールへの前向き度（活用中+活用を検討したい）について、「会計や経理システムの導入」が大半の業種で約7割です。また、「紙ベース情報のデジタルデータ化」についても全業種で共通して前向き率が高いです。

一方で、テレワークは大半の業種に忌避されていますが、「学術研究」および「医療福祉」はある一定程度必要とされていることが分かります。学会や遠方講座、コロナ対応等による遠隔対応の必要性の影響が考えられます。

また、宿泊飲食を見ると、「SNS情報発信」および「キャッシュレス対応」の前向き率が高いことが分かります。さらに、生活関連サービス業界では、「顧客管理システム」の前向き率が高いです。このように業種により必要とするデジタルツールが異なり、一定の傾向があることが分かります。

デジタル化の施策を検討する際は、業種を意識する必要があることが分かります。

前向き率について 業種別 クロス分析 割合	全体 (n=596)	卸小売 (n=170)	宿泊飲食 (n=78)	建設業 (n=63)	サービス業 (n=53)	生活関連サービス (n=46)	学術研究 (n=47)	製造業 (n=33)	不動産物品賃貸 (n=23)	医療福祉 (n=32)	その他 (n=51)
会計や経理システムの導入	69.1%	65.3%	69.2%	82.5%	69.8%	58.7%	74.5%	69.7%	60.9%	65.6%	74.5%
紙ベース情報のデジタルデータ化	60.2%	58.2%	47.4%	69.8%	60.4%	52.2%	78.7%	63.6%	43.5%	68.8%	64.7%
SNSを用いた情報発信	51.8%	45.9%	78.2%	46.0%	35.8%	73.9%	44.7%	30.3%	39.1%	59.4%	56.9%
顧客管理、営業活動システムの導入	51.3%	52.4%	48.7%	52.4%	49.1%	56.5%	55.3%	42.4%	30.4%	59.4%	54.9%
キャッシュレス化の対応	50.0%	53.5%	71.8%	28.6%	32.1%	67.4%	46.8%	30.3%	39.1%	53.1%	52.9%
オンライン会議や商談	45.8%	40.0%	34.6%	44.4%	32.1%	47.8%	76.6%	48.5%	30.4%	56.3%	66.7%
勤怠管理システムの導入	45.0%	38.8%	41.0%	54.0%	47.2%	37.0%	48.9%	57.6%	26.1%	53.1%	56.9%
電子契約	43.5%	38.2%	35.9%	66.7%	45.3%	30.4%	61.7%	54.5%	30.4%	25.0%	47.1%
AIの活用（チャットボット等）	32.6%	28.2%	38.5%	25.4%	26.4%	34.8%	51.1%	30.3%	17.4%	21.9%	49.0%
業務フローの自動化（RPAなど）	26.2%	24.1%	30.8%	22.2%	18.9%	23.9%	40.4%	27.3%	17.4%	25.0%	31.4%
ECサイト・ネット販売	25.7%	30.6%	32.1%	6.3%	20.8%	39.1%	27.7%	36.4%	8.7%	6.3%	27.5%
テレワーク	18.3%	12.9%	10.3%	15.9%	9.4%	13.0%	48.9%	18.2%	8.7%	25.0%	37.3%
その他	0.8%	1.2%	0.0%	1.6%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.1%	0.0%

※ 前向き率60%超のセルを濃緑塗りつぶし、50%超のセルを薄緑塗りつぶし

宿泊飲食は、SNS情報発信とキャッシュレス対応の前向き率が突出して高い。業種毎に必要なデジタルツールが異なることがわかる。

学術研究、医療福祉は他企業が忌避するテレワークについて前向きの傾向がある。

(3) クロス分析（資本金別）

デジタルツールへの前向き度（活用中+活用を検討したい）について、資本金別でも「会計や経理システムの導入」が全業種で半数以上であることが分かります。

また、規模が大きくなるにつれ、デジタルツールへの前向き度が上がる傾向が顕著です。これは、規模が大きいほど、デジタルツールを導入するリソースが十分であることや、デジタルツールによる恩恵が大きいことを示唆しています。

デジタル化の施策を検討する際は、企業規模を意識する必要があることが分かります。

前向き率について 資本金別 クロス分析 割合	全体 (n=595)	個人事業主 (n=58)	300万円未満 (n=106)	300万円～1000万円未満 (n=223)	1000万円～5000万円未満 (n=179)	5000万円～1億円未満 (n=20)	1億円以上 (n=9)
会計や経理システムの導入	69.1%	58.9%	63.2%	66.4%	76.5%	85.0%	100.0%
紙ベース情報のデジタルデータ化	60.2%	50.0%	51.9%	52.9%	73.7%	80.0%	88.9%
SNSを用いた情報発信	51.8%	56.9%	51.9%	50.7%	49.7%	55.0%	77.8%
顧客管理、営業活動システムの導入	51.3%	41.4%	46.2%	45.3%	63.1%	60.0%	66.7%
キャッシュレス化の対応	49.9%	53.4%	51.9%	44.8%	52.0%	55.0%	77.8%
オンライン会議や商談	45.9%	32.8%	39.6%	38.1%	59.8%	60.0%	88.9%
勤怠管理システムの導入	45.0%	22.4%	35.8%	40.4%	59.8%	65.0%	77.8%
電子契約	43.5%	17.2%	34.9%	37.2%	61.5%	65.0%	66.7%
AIの活用（チャットボット等）	32.6%	20.7%	34.9%	26.0%	41.9%	30.0%	66.7%
業務フローの自動化（RPAなど）	26.2%	19.0%	25.5%	19.3%	36.3%	30.0%	44.4%
ECサイト・ネット販売	25.5%	22.4%	25.5%	24.7%	26.3%	30.0%	44.4%
テレワーク	18.3%	13.8%	18.9%	12.6%	24.6%	15.0%	66.7%
その他	0.8%	0.0%	0.9%	0.9%	1.1%	0.0%	0.0%

※ 前向き率60%超のセルを濃緑塗りつぶし、50%超のセルを薄緑塗りつぶし

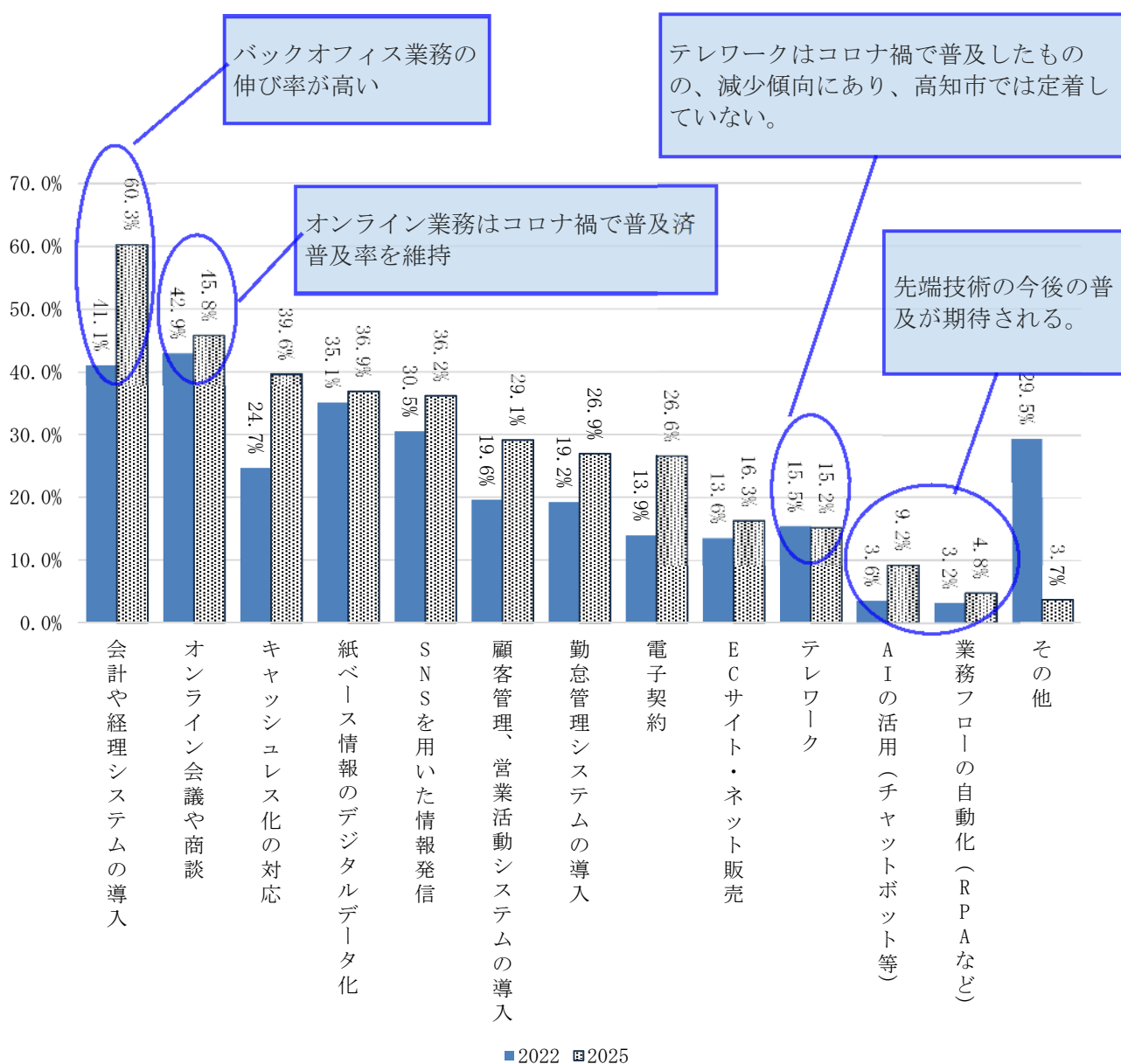
(4) 調査年別の分析

高知市の中小企業におけるデジタルツール導入は、3年間で大きく進展しています。最も顕著な変化は会計・経理システム（41.1%→60.3%）で、バックオフィス業務のデジタル化が急速に進んでいます。

キャッシュレス化（24.7%→39.6%）や電子契約（13.9%→26.6%）の大幅な伸びも注目されます。

一方、オンライン会議（42.9%→45.8%）は既に高い普及率を維持しており、コロナ禍で一気に浸透した後は安定している状況です。興味深いのはテレワーク（15.5%→15.2%）がほぼ横ばいで、高知市の中小企業では在宅勤務が定着していないことが伺えます。

AI活用（3.6%→9.2%）は低水準ながら約2.5倍に増加し、今後の成長分野として期待されます。



※過去調査とのマッピングの為、指標値は前向き率でなく、活用中率を使用

(5) まとめ

問4-2の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業のデジタルツール活用は「基幹系ツール」「業務系ツール」の二極化構造にあることが明らかになりました。

会計システム（69.1%）を筆頭とする基幹系ツールは高い前向き率を示す一方、テレワーク（18.3%）やECサイト（25.7%）などの業種により要否が大きく分かれる業務系ツールは低い採用率となっており、実用性重視のデジタル化が進展しています。

特に、AI活用や業務自動化については活用中1割未満にとどまるものの検討中が3割を超える「期待先行型」となっており、企業の関心は高いが実装には課題がある状況が確認されました。

業種別では、宿泊飲食は、SNS情報発信とキャッシュレス対応の前向き率が突出して高くなっています。また、全体的に忌避率の高いテレワークについても、学術研究や医療福祉では、前向き率は高いなど、業種毎に必要とするデジタルツールが異なることがわかりました。

資本金規模別では、規模が大きいほどデジタルツールの導入に前向きであり、取組の幅も広いことが分かっています。

調査年別の分析では、高知市中小企業のデジタル化は3年間で進展していることが分かった。会計・経理システム、キャッシュレス化、電子契約について、順調に普及が進んでいる。テレワークはやや減少しており、高知市に定着していないことが伺われる。AI活用は低水準ながらも成長。バックオフィス業務中心のデジタル化が加速している。

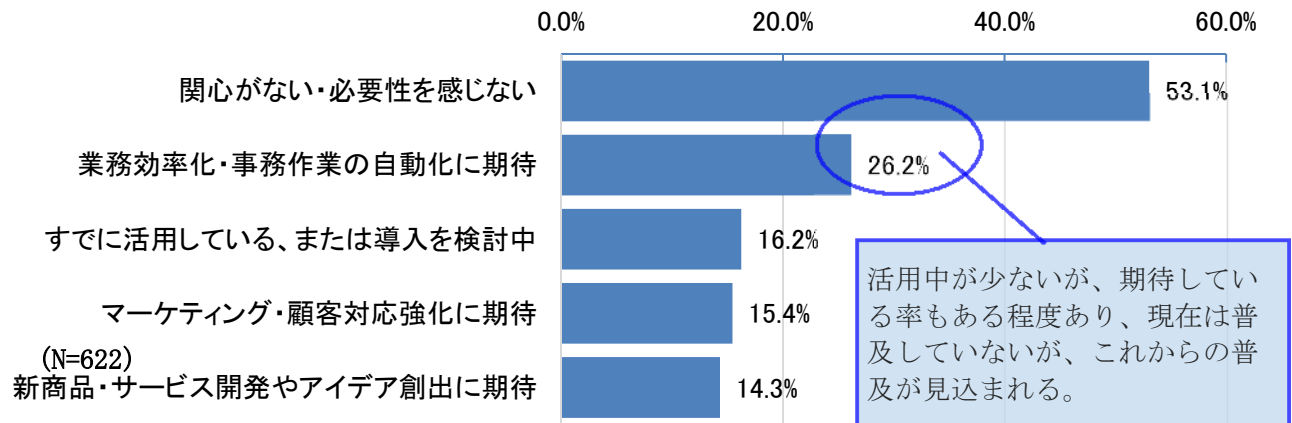
これらの結果を踏まえ、段階的デジタル化支援と企業規模別差別化、基幹系ツールの底上げ支援、業務系ツールの具体的導入支援、業種・事業形態を考慮した選択的支援等の検討が考えられます。特に、小規模企業の基礎的デジタル化支援と、期待の高い先進技術の実装支援を両輪として、実効性のあるデジタル化促進を図ることが考えられます。

3-3 生成AI

問4-3 生成AI（Chat GPTなど）について、貴社の活用状況や期待を教えてください。
（当てはまるものすべてに✓）

（1）生成AI活用状況

生成AIの活用状況について、「関心がない・必要性を感じない」が53.1%で最も高く、次いで「業務効率化・事務作業の自動化に期待」が26.2%、「すでに活用している、または導入を検討中」が16.2%の順となっています。



（2）クロス分析（業種別）

業種別では、学術研究とその他が生成AIに対して前向きであることがわかる。しかし、その他の企業については、特に差異なく生成AIに対して関心がないという現状が分かる。

業種別 クロス分析 割合	全体(n=622)	卸小売(n=175)	宿泊飲食(n=78)	建設業(n=66)	サービス業(n=57)	生活関連サービス(n=45)	学術研究(n=47)	製造業(n=36)	不動産物品賃貸(n=28)	医療福祉(n=36)	その他(n=54)
すでに活用している、または導入を検討中	16.2%	7.4%	25.6%	12.1%	8.8%	15.6%	34.0%	13.9%	10.7%	22.2%	29.6%
業務効率化・事務作業の自動化に期待	26.2%	24.6%	26.9%	24.2%	24.6%	24.4%	44.7%	11.1%	25.0%	16.7%	37.0%
マーケティング・顧客対応強化に期待	15.4%	20.0%	25.6%	4.5%	14.0%	22.2%	10.6%	2.8%	10.7%	2.8%	18.5%
新商品・サービス開発やアイデア創出に期待	14.3%	15.4%	19.2%	4.5%	12.3%	24.4%	12.8%	11.1%	14.3%	5.6%	18.5%
関心がない・必要性を感じない	53.1%	57.7%	43.6%	65.2%	68.4%	42.2%	27.7%	66.7%	57.1%	69.4%	29.6%

学術研究とその他が前向きである。
高知ではアーリーアダプタ層による導入が進んでいる状態であることがわかる。

(3) クロス分析（資本金別）

資本金別では、企業規模が大きいほど生成AIに対して前向きであることがわかる。

特筆すべき点として、「300万未満」規模の企業の26.4%が「すでに生成AIを活用している、または導入を検討中」である。小規模企業のフットワークの軽さが影響した可能性がある。

クロス分析 資本金別 割合	全体 (n=622)	個人事業主 (n=63)	300万円未満 (n=106)	300万円～1000万円未満 (n=239)	1000万円～5000万円未満 (n=185)	5000万円～1億円未満 (n=20)	1億円以上 (n=9)
すでに活用している、または導入を検討中	16.2%	12.7%	26.4%	12.6%	14.6%	15.0%	55.6%
業務効率化・事務作業の自動化に期待	26.2%	14.3%	19.8%	25.1%	31.4%	45.0%	66.7%
マーケティング・顧客対応強化に期待	15.4%	11.1%	13.2%	14.6%	19.5%	10.0%	22.2%
新商品・サービス開発やアイデア創出に期待	14.3%	14.3%	15.1%	13.8%	15.7%	5.0%	11.1%
関心がない・必要性を感じない	53.1%	60.3%	53.8%	59.0%	45.9%	40.0%	11.1%

フットワークの軽さが表れている。

規模が大きいほど前向き

(4) まとめ

高知市内企業の大半が関心を持っておらず、必要性を感じていないことが分かる。

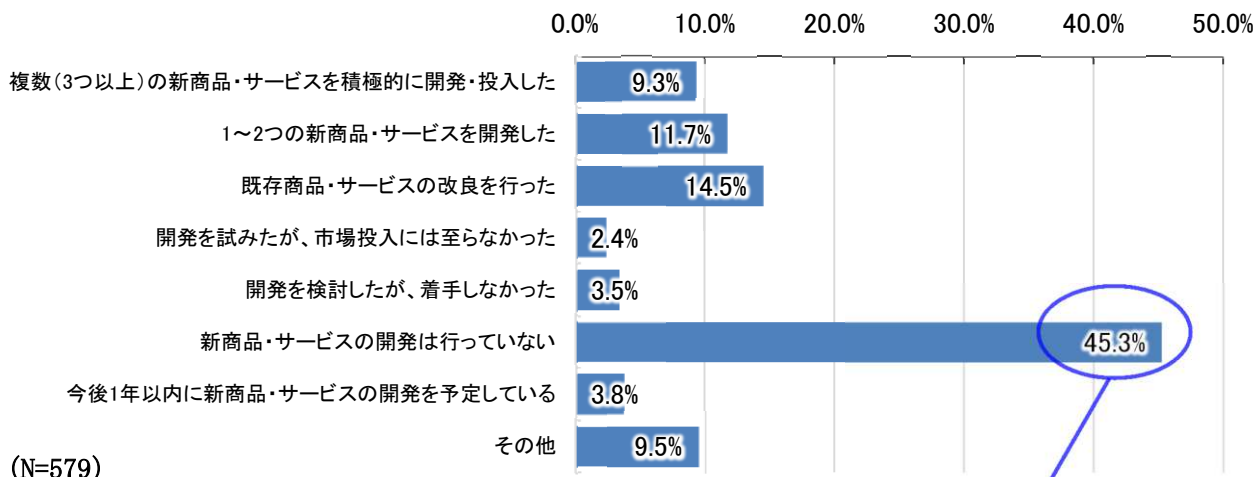
生成AI関連の支援施策を検討する際は、「関心を持つ、必要性を感じる」を目的とした初歩的、試験的な支援施策が効果的と考えられる。

3-4 新商品・サービス開発状況

問4-4 過去3年間の新商品・サービス開発状況について教えてください。（1つに✓）

（1）新商品・サービス開発状況

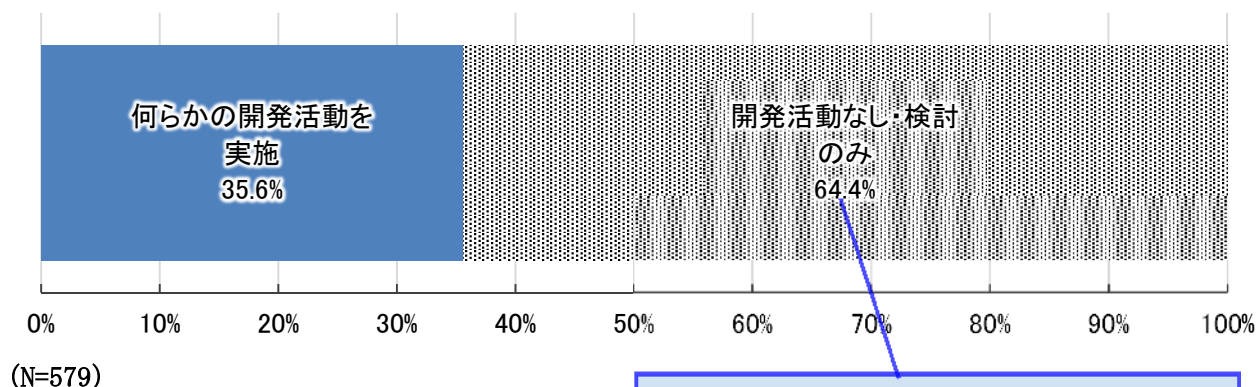
過去3年間の新商品・サービス開発状況について、「新商品・サービスの開発は行っていない」が50.1%で最も多く、次いで「既存商品・サービスの改良を行った」が15.9%、「1～2つの新商品・サービスを開発した」が13.1%の順となっています。



「行っていない」が最も多い

（2）開発活動実施状況の大分類

新商品・サービス開発の実施状況を大分類すると、何らかの開発活動を実施した企業が39.4%、開発活動なし・検討のみの企業が60.6%となっており、開発活動を行っていない企業が約6割を占めています。



「行っていない」が最も多いが、開発した数値も一定あるため、業種や規模による詳細分析で傾向を確認する。

(3) クロス分析（業種別）

宿泊飲食業では「複数（3つ以上）の新商品・サービスを積極的に開発・投入した」が24.0%と最も高く、コロナ禍からの回復過程で新たなサービス創出に積極的に取り組んでいることが伺えます。生活関連サービスでも「1～2つの新商品・サービスを開発した」が23.8%と高い水準にあります。

一方、建設業や医療福祉では開発活動実施率が低く、業界の特性上、従来からのサービス提供が中心となっていることが影響していると考えられます。

クロス分析 業種別 割合	全体 (n=578)	卸小売 (n=167)	宿泊飲食 (n=75)	建設業 (n=61)	サービス業 (n=52)	生活関連サービス (n=42)	学術研究 (n=42)	製造業 (n=35)	不動産物品賃貸 (n=23)	医療福祉 (n=32)	その他 (n=50)
複数（3つ以上）の新商品・サービスを積極的に開発・投入した	9.3%	7.8%	24.0%	0.0%	0.0%	19.0%	11.9%	11.4%	8.7%	3.1%	6.0%
1～2つの新商品・サービスを開発した	11.7%	10.2%	20.0%	8.2%	7.7%	23.8%	9.5%	14.3%	4.3%	6.3%	10.0%
既存商品・サービスの改良を行った	14.5%	12.0%	21.3%	9.8%	11.5%	19.0%	9.5%	11.4%	13.0%	12.5%	26.0%
開発を試みたが、市場投入には至らなかった	2.4%	1.8%	4.0%	0.0%	1.9%	4.8%	2.4%	2.9%	4.3%	0.0%	4.0%
開発を検討したが、着手しなかった	3.5%	3.6%	1.3%	0.0%	5.8%	4.8%	7.1%	5.7%	4.3%	6.3%	0.0%
新商品・サービスの開発は行っていない	45.3%	46.7%	25.3%	60.7%	53.8%	23.8%	50.0%	48.6%	52.2%	56.3%	44.0%
今後1年以内に新商品・サービスの開発を予定している	3.8%	6.0%	2.7%	4.9%	3.8%	2.4%	2.4%	0.0%	0.0%	6.3%	2.0%
その他	9.5%	12.0%	1.3%	16.4%	15.4%	2.4%	7.1%	5.7%	13.0%	9.4%	8.0%

宿泊飲食、生活関連サービスは、開発に積極的

建設業、医療福祉は、開発に消極的
従来のサービス提供が求められる業務特性が表れている。

(4) クロス分析（資本金別）

資本金規模別でみると、企業規模による明確な傾向は見られませんが、一定の特徴が確認されます。

ア 積極的開発企業（複数商品開発）の特徴

大規模企業ほど積極的開発の割合が高い傾向が見られ、1億円以上の企業では37.5%、5000万円～1億円未満では20.0%が複数の新商品・サービスを開発しています。一方、中間規模（300万円～5000万円未満）では積極的開発の割合が相対的に低くなっています。

イ 小規模企業の特徴

個人事業主や300万円未満の企業では、開発活動実施率は一定程度あるものの、「既存商品・サービスの改良」や「1～2つの新商品開発」といった段階的な取り組みが中心となっています。

クロス分析 資本金別 新商品サービス開発状況	全体 (n=579)	個人事業主 (n=58)	300万円未満 (n=101)	300万円～1000万円未満 (n=217)	1000万円～5000万円未満 (n=174)	5000万円～1億円未満 (n=20)	1億円以上 (n=9)
複数（3つ以上）の新商品・サービスを積極的に開発・投入した	9.3%	8.6%	10.9%	10.1%	5.7%	15.0%	33.3%
1～2つの新商品・サービスを開発した	11.7%	19.0%	11.9%	8.8%	12.6%	15.0%	11.1%
既存商品・サービスの改良を行った	14.5%	12.1%	19.8%	12.0%	16.1%	15.0%	0.0%
開発を試みたが、市場投入には至らなかった	2.4%	1.7%	1.0%	4.1%	1.7%	0.0%	0.0%
開発を検討したが、着手しなかった	3.5%	3.4%	5.0%	2.8%	4.0%	0.0%	0.0%
新商品・サービスの開発は行っていない	45.3%	44.8%	40.6%	47.9%	46.0%	35.0%	44.4%
今後1年以内に新商品・サービスの開発を予定している	3.8%	3.4%	4.0%	4.1%	4.0%	0.0%	0.0%
その他	9.5%	6.9%	6.9%	10.1%	9.8%	20.0%	11.1%

小規模は、積極的な開発を行うものの、少数が既存商品の改良が多い。

大規模ほど積極的に開発を行っている。

(5) まとめ

問4-4の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業における新商品・サービス開発は、全体の約4割の企業が何らかの開発活動を実施している一方、約6割の企業は開発活動を行っていない状況が明らかになりました。

【ア】業種による開発活動格差の顕在化

宿泊飲食業と建設業の間には大きな開発活動実施率の格差が存在します。宿泊飲食業や生活関連サービスでは、消費者ニーズの多様化や競争環境に対応するため積極的な商品・サービス開発が行われている一方、建設業や医療福祉では業界特性により従来型のサービス提供が中心となっています。

【イ】企業規模による開発パターンの違い

大規模企業（1億円以上）では積極的開発（複数商品開発）の割合が37.5%と高い一方、中間規模企業では相対的に低い水準にとどまっています。小規模企業では段階的な開発アプローチ（改良中心）が多く、企業規模に応じた開発戦略の違いが明確になっています。

【ウ】地域経済への影響と課題

約6割の企業で開発活動が行われていない現状は、地域経済の活性化や競争力強化の観点から課題があります。特に、人材確保困難や資金制約が開発活動の阻害要因となっている可能性があります。

【エ】支援策の方向性

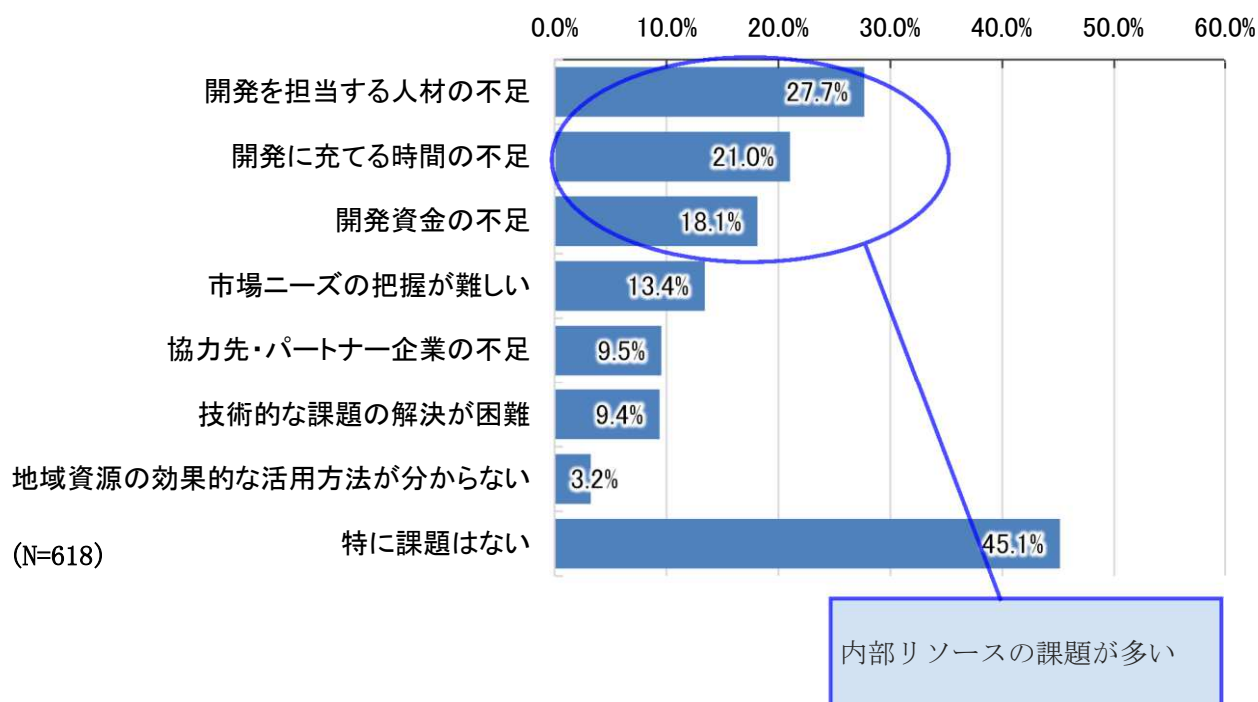
業種特性に応じた差別化支援、企業規模に応じた段階的支援、開発活動未実施企業への動機付け支援等の検討が重要と考えられます。

3-5 新商品・サービス開発の課題

問4-5 新商品・サービス開発における課題は何ですか。(3つまでに✓)

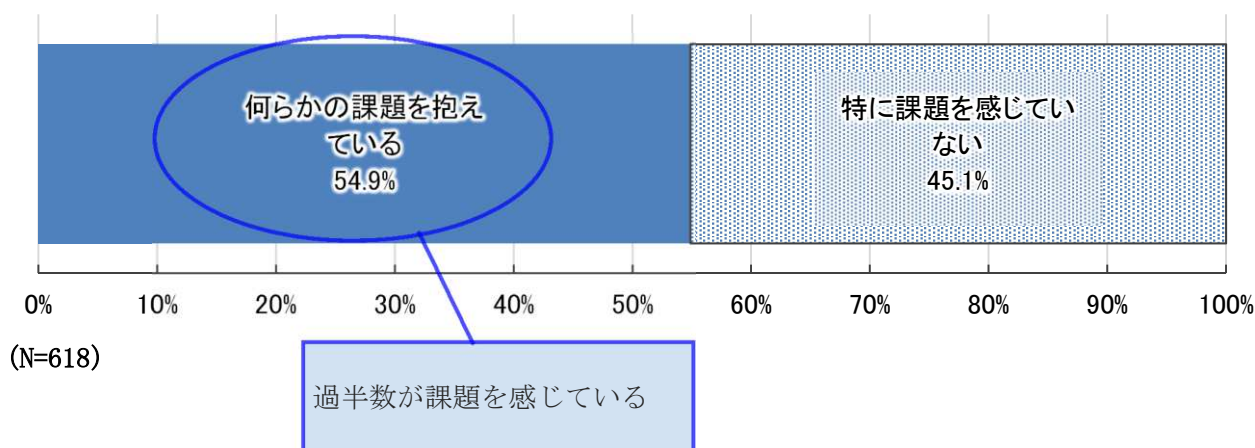
(1) 新商品・サービス開発における課題

新商品・サービス開発における課題について、「特に課題はない」が45.1%で最も多く、次いで「開発を担当する人材の不足」が27.7%、「開発に充てる時間の不足」が21.0%の順となっています。課題として内部リソース（資金、人材、時間）の問題が多く、情報提供やマッチング機会の創出より、内部リソースを補完する施策の検討が必要であることがわかる。



(2) 開発課題の大分類

新商品・サービス開発における課題保有状況を大分類すると、「何らかの課題を抱えている」企業が54.9%、「特に課題を感じていない」企業が45.1%となっており、過半数の企業が開発に関して何らかの課題を抱えています。



(3) クロス分析（業種別）

ア 開発を担当する人材の不足（全体27.7%）

宿泊飲食業（41.5%）が突出して高く、次いでその他（35.8%）、生活関連サービス（29.8%）の順となっています。宿泊飲食業では、コロナ禍からの回復過程で新たなサービス開発ニーズが高まる中、専門人材の不足が顕著に表れています。

イ 開発に充てる時間の不足（全体21.0%）

宿泊飲食業（35.4%）が最も高く、次いで生活関連サービス（27.7%）、学研究（27.3%）となっています。日常業務に追われる中での開発時間確保の困難さが反映されています。

ウ 開発資金の不足（全体18.1%）

医療福祉（31.4%）が最も高く、次いで製造業（26.5%）、生活関連サービス（25.5%）となっています。医療福祉では、規制の厳しい業界特性により開発コストが高額になりやすいことが影響していると考えられます。

エ 「特に課題はない」の状況（全体45.1%）

不動産物品賃貸（70.4%）が最も高く、次いでサービス業（60.4%）となっており、問4-4にて開発活動を行っていない企業は課題感も持っていない傾向が表われています。

クロス分析 業種別 割合	全体 (n=618)	卸小売 (n=177)	宿泊飲食 (n=82)	建設業 (n=65)	サービス業 (n=54)	生活関連サービス (n=47)	学研究 (n=44)	製造業 (n=34)	不動産物品賃貸 (n=27)	医療福祉 (n=35)	その他 (n=53)
開発を担当する人材の不足	27.7%	20.3%	41.5%	24.6%	25.9%	29.8%	29.5%	32.4%	14.8%	28.6%	35.8%
開発に充てる時間の不足	21.0%	18.1%	35.4%	9.2%	18.5%	27.7%	27.3%	26.5%	3.7%	17.1%	22.6%
開発資金の不足	18.1%	14.7%	22.0%	10.8%	14.8%	25.5%	20.5%	26.5%	11.1%	31.4%	17.0%
市場ニーズの把握が難しい	13.4%	15.8%	12.2%	12.3%	5.6%	23.4%	9.1%	11.8%	11.1%	2.9%	20.8%
協力先・パートナー企業の不足	9.5%	12.4%	8.5%	10.8%	9.3%	4.3%	9.1%	17.6%	7.4%	0.0%	7.5%
技術的な課題の解決が困難	9.4%	8.5%	15.9%	9.2%	1.9%	8.5%	13.6%	14.7%	3.7%	5.7%	9.4%
地域資源の効果的な活用方法が分からない	3.2%	4.0%	1.2%	1.5%	0.0%	6.4%	0.0%	8.8%	0.0%	8.6%	3.8%
特に課題はない	45.1%	50.3%	29.3%	50.8%	61.1%	36.2%	38.6%	35.3%	70.4%	48.6%	34.0%

宿泊飲食は、開発に積極的であると伴に、課題も多く感じている。

医療福祉は、資金面の課題が最も多い。

不動産物品賃貸は、開発も消極的であったため、課題も感じづらい傾向にある。

(4) クロス分析（資本金別）

ア 開発を担当する人材の不足（全体27.7%）

企業規模が大きくなるほど人材不足を課題とする割合が高くなる傾向があり、5000万円～1億円未満の企業で45.0%と最も高く、次いで1000万円～5000万円未満で36.2%となっています。個人事業主では13.1%と相対的に低く、企業の成長段階に応じた専門人材確保の困難さが表れています。

イ 開発に充てる時間の不足（全体20.9%）

1億円以上の企業で33.3%と最も高く、300万円未満の企業で27.3%と続いています。大企業では多角的な事業展開により経営陣の時間確保が困難である一方、小規模企業では限られた人員による業務集中が要因と考えられます。

ウ 開発資金の不足（全体18.0%）

企業規模が小さいほど資金不足を課題とする割合が高く、個人事業主で27.9%、300万円未満で21.8%となっています。1億円以上の企業では0.0%となっており、企業規模による資金調達力の格差が明確に表れています。

エ 「特に課題はない」の状況（全体45.2%）

1億円以上の企業で55.6%と最も高く、次いで5000万円～1億円未満で55.0%となっており、資本力のある企業ほど開発環境が整備されている（他社や環境への依存度が低いことで、他課題の割合が低くなり、相対的に「特に課題はない」が高くなる）ことが分かります。

クロス分析 資本金別 割合	全体 (n=617)	個人事業主 (n=61)	300万円未満 (n=110)	300万円～1000万円未満 (n=240)	1000万円～5000万円未満 (n=177)	5000万円～1億円未満 (n=20)	1億円以上 (n=9)
開発を担当する人材の不足	27.7%	13.1%	22.7%	26.3%	36.2%	45.0%	22.2%
開発に充てる時間の不足	20.9%	19.7%	27.3%	17.1%	22.0%	20.0%	33.3%
開発資金の不足	18.0%	27.9%	21.8%	18.8%	13.0%	10.0%	0.0%
市場ニーズの把握が難しい	13.5%	13.1%	9.1%	12.5%	18.6%	10.0%	0.0%
協力先・パートナー企業の不足	9.6%	13.1%	5.5%	9.2%	12.4%	5.0%	0.0%
技術的な課題の解決が困難	9.4%	9.8%	6.4%	9.2%	11.9%	10.0%	0.0%
地域資源の効果的な活用方法が分からない	3.2%	1.6%	3.6%	2.5%	4.5%	5.0%	0.0%
特に課題はない	45.2%	42.6%	43.6%	48.3%	41.2%	55.0%	55.6%

大規模になるほど人材不足が課題となる。

小規模は資金面の課題が多くなる。

(5) まとめ

問4-5の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業における新商品・サービス開発は、「人材・時間・資金」の3大課題が中心的な阻害要因となっていることが明らかになりました。

ア 課題の階層構造

開発課題は企業規模により階層構造を持っています。小規模企業では「開発資金の不足」が最重要課題である一方、中規模企業では「開発を担当する人材の不足」が相対的に重要な課題となっています。

イ 業種による課題特性の多様化

宿泊飲食業は全ての主要課題において高い回答率を示し、総合的な開発支援が必要な状況です。一方、医療福祉では資金面の課題が突出しており、製造業では技術的課題も重要になるなど、業種により課題の質的違いが顕著です。

ウ 開発活動の二極化傾向

約45%の企業が「特に課題はない」と回答する一方、残りの55%の企業は複数の課題を同時に抱える傾向があります。この二極化は、開発に取り組む企業とそうでない企業の間の格差拡大を示唆しています。

エ 複合課題への対応の必要性

人材不足（27.7%）と時間不足（21.0%）は密接に関連しており、多くの企業で両方の課題を同時に抱えています。これらは相互に影響し合う複合課題として捉える必要があります。

オ 支援策の方向性

企業規模別・業種別の課題特性を踏まえた差別化支援が重要です。小規模企業には資金支援、中規模企業には人材確保・育成支援、宿泊飲食業や生活関連サービスには総合的な開発環境整備支援といった、きめ細かな政策展開が求められます。

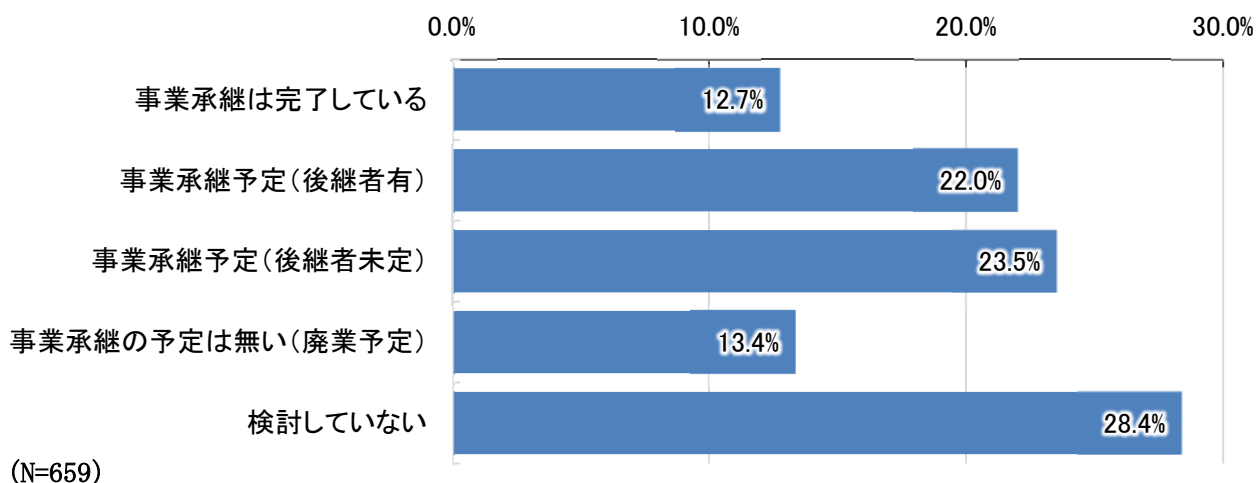
これらの結果を踏まえ、「人材・時間・資金」の3大課題に対する体系的な支援策の構築、業種特性に応じた専門的支援プログラムの開発、企業規模に応じた段階的支援メニューの整備等の政策検討が重要と考えられます。特に、開発活動の入口支援から本格的開発支援まで、企業の成長段階に応じたシームレスな支援体系の構築が期待されます。

3-6 事業承継の状況

問4-6 事業承継の状況についてお聞かせください。（1つに✓）

（1）事業承継の状況

事業承継の状況について、「検討していない」が28.4%で最も多く、次いで「事業承継予定（後継者未定）」が23.5%、「事業承継予定（後継者有）」が22.0%の順となっています。



（2）クロス分析（業種別）

「事業承継の予定は無い（廃業予定）」は、製造業（20.5%）が最も高く、次いで生活関連サービス（17.3%）、卸小売（17.0%）と続いています。代表者の年齢、資本金規模、黒字・赤字の状況が関係している可能性があるため、後続でクロス分析を行います。

「検討していない」は、製造業（15.4%）と卸小売（19.1%）が突出して低く、事業承継への意識が高い業種であることが伺えます。

クロス分析 業種別 割合	全体 (n=659)	卸小売 (n=188)	宿泊飲食 (n=82)	建設業 (n=72)	サービス業 (n=60)	生活関連サービス (n=52)	学術研究 (n=46)	製造業 (n=39)	不動産物品賃貸 (n=30)	医療福祉 (n=37)	その他 (n=53)
事業承継は完了している	12.7%	12.2%	12.2%	16.7%	13.3%	9.6%	8.7%	15.4%	10.0%	10.8%	17.0%
事業承継予定 (後継者有)	22.0%	27.1%	19.5%	22.2%	23.3%	19.2%	19.6%	25.6%	13.3%	16.2%	17.0%
事業承継予定 (後継者未定)	23.5%	24.5%	23.2%	27.8%	18.3%	26.9%	32.6%	23.1%	23.3%	10.8%	18.9%
事業承継の予定は無い (廃業予定)	13.4%	17.0%	9.8%	9.7%	10.0%	17.3%	10.9%	20.5%	10.0%	16.2%	7.5%
検討していない	28.4%	19.1%	35.4%	23.6%	35.0%	26.9%	28.3%	15.4%	43.3%	45.9%	39.6%

製造業は、廃業予定率が最も高く、事業承継を検討している率も最も高い。緊迫した状況下において事業承継の意識が高くなっていることが伺える。

(3) クロス分析（資本金別）

個人事業主で「事業承継の予定は無い（廃業予定）」が36.5%であり、小規模事業者の事業承継の困難さが顕著に現れています。企業規模が大きくなるほど廃業予定の企業が少なくなり、事業承継予定の割合が増えていきます。ただし、後継者未定としている企業は、5000万以上から減少し、20%前半にとどまっています。これは、大規模企業では組織的な承継準備や人材確保の体制が整備されやすいことが要因と考えられます。

クロス分析 資本金別 割合	全体 (n=658)	個人事業主 (n=63)	300万円未満 (n=121)	300万円～1000万円未満 (n=255)	1000万円～5000万円未満 (n=190)	5000万円～1億円未満 (n=20)	1億円以上 (n=9)
事業承継は完了している	12.8%	1.6%	9.9%	13.7%	17.4%	5.0%	22.2%
事業承継予定 (後継者有)	21.9%	11.1%	13.2%	26.7%	25.8%	15.0%	11.1%
事業承継予定 (後継者未定)	23.6%	14.3%	24.0%	21.6%	29.5%	20.0%	22.2%
事業承継の予定は無い (廃業予定)	13.4%	36.5%	15.7%	11.8%	7.9%	5.0%	0.0%
検討していない	28.4%	36.5%	37.2%	26.3%	19.5%	55.0%	44.4%

個人事業主は
廃業予定や検討していない率が高く、
継続しない傾向にある。

中規模企業が事業承継について
意欲的であり、課題も多く持つ
傾向にある。

(4) クロス分析（年齢別）

60代の経営者で「事業承継予定（後継者未定）」と課題を抱える企業が最も多く（27.9%）、事業承継の緊急度が高い年齢層であることが確認されました。70代以上では「事業承継予定（後継者有）」が44.2%と最も多く、既に具体的な承継準備を進めている企業が多い一方、「廃業予定」も15.6%と一定程度存在しています。

若い世代ほど「検討していない」割合が高く、30代では39.1%が事業承継について未検討の状況にあります。

クロス分析 年齢別 割合	全体(n=656)	20代以下(n=1)	30代(n=23)	40代(n=106)	50代(n=196)	60代(n=183)	70代以上(n=147)
事業承継は完了している	12.7%	0.0%	26.1%	23.6%	18.9%	4.9%	4.1%
事業承継予定 (後継者有)	22.0%	0.0%	8.7%	5.7%	13.3%	24.6%	44.2%
事業承継予定 (後継者未定)	23.5%	0.0%	17.4%	22.6%	22.4%	27.9%	21.1%
事業承継の予定は無い (廃業予定)	13.4%	0.0%	8.7%	12.3%	11.2%	15.3%	15.6%
検討していない	28.5%	100.0%	39.1%	35.8%	34.2%	27.3%	15.0%

代表者が60代の企業が最も事業承継を課題としてとらえ、取り組んでいることがわかる。70代になると事業承継の目途が立つ企業が多くなる。

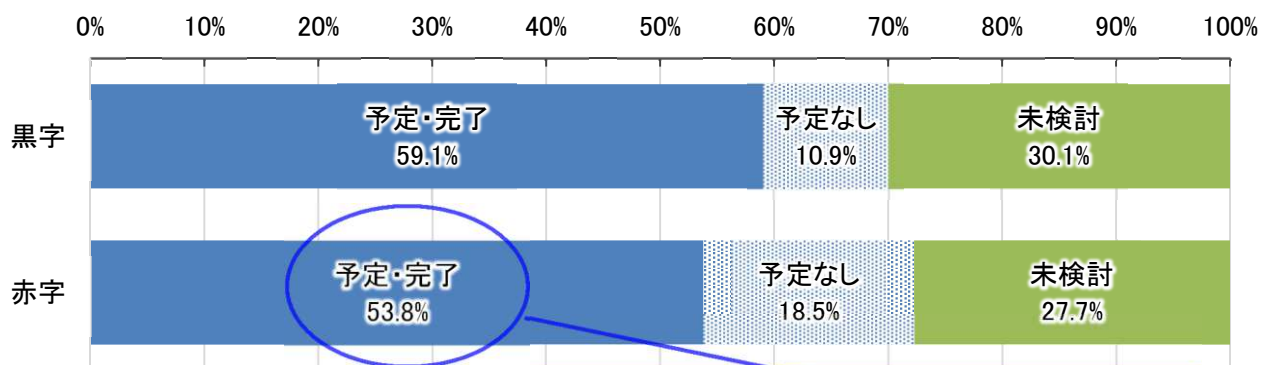
(5) クロス分析（黒字赤字別）

黒字企業が赤字企業より、事業承継を予定・完了している企業が多いことが分かります。

ただし、赤字企業でも、事業承継を予定・完了している企業が53.3%と過半数が事業承継を計画しており、事業承継の支援の可否は黒字・赤字で大きく区別する必要がないことが表れています。

	黒字 (n=396)	赤字 (n=184)
事業承継は完了している	15.4%	8.7%
事業承継予定 (後継者有)	21.5%	22.3%
事業承継予定 (後継者未定)	22.2%	22.8%
事業承継の予定は無い (廃業予定)	10.9%	18.5%
検討していない	30.1%	27.7%

黒字企業ほど事業継続に対して意欲的であり、赤字企業は事業承継でなく廃業を計画する場合が多くなる。



赤字企業は事業承継に消極的ではあるが、過半数(53.8%)は事業承継予定(もしくは完了)である。
黒字・赤字問わず、事業承継は支援が必要な課題である。

(6) まとめ

問4-6の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業における事業承継は全体の5割超が事業承継予定・完了していることが明らかになりました。

業種別では、製造業と卸小売の「検討していない」の割合が突出して低く、事業承継への意識の高さが分かりました。

企業規模別では、個人事業主の廃業予定率が36.5%と突出し、個人事業主に対する事業承継の支援は他規模の企業と分けて検討することが求められます。

年齢別では、特に60代経営者・製造業・個人事業主において、緊急度の高まりと共に課題意識が高くなっており、即効性のある支援が求められます。

黒字・赤字別では、黒字・赤字企業共に事業承継を予定・完了している企業が半数を超えているため、事業承継の支援の要否は黒字・赤字企業共に必要であることが分かりました。

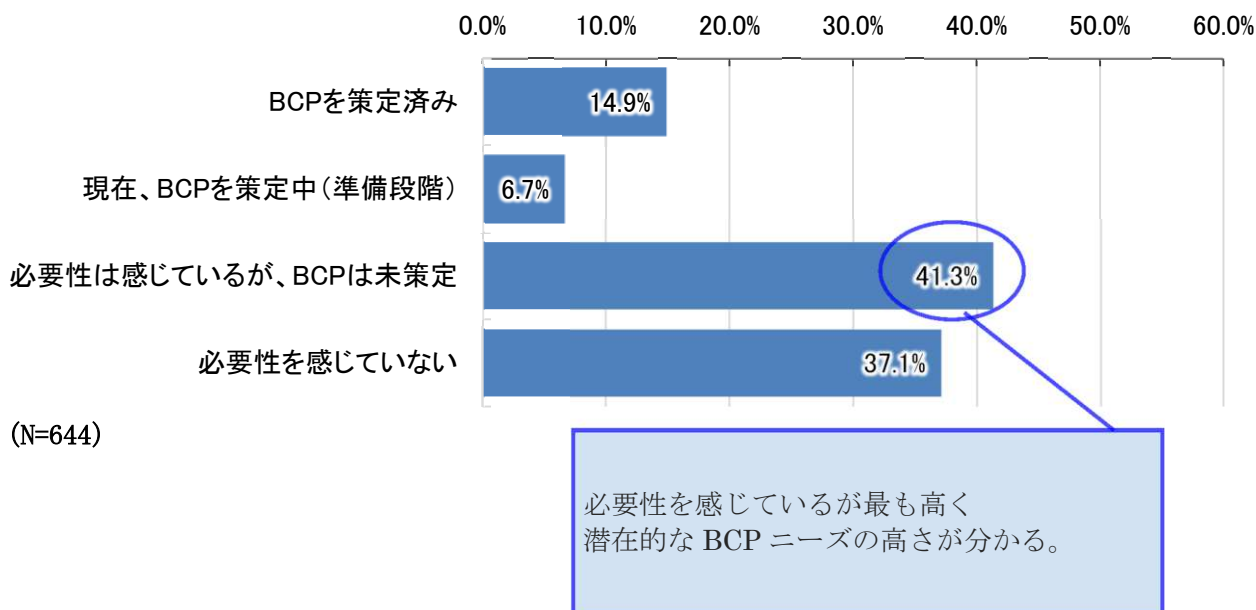
これらの結果を踏まえ、年齢・業種・規模に応じた差別化支援策の構築が地域経済の持続的発展に不可欠と考えられます。

3-7 BCP策定の状況

問4-7 BCP（事業継続計画）の策定状況について教えてください。（1つに✓）

（1）BCP（事業継続計画）の策定状況

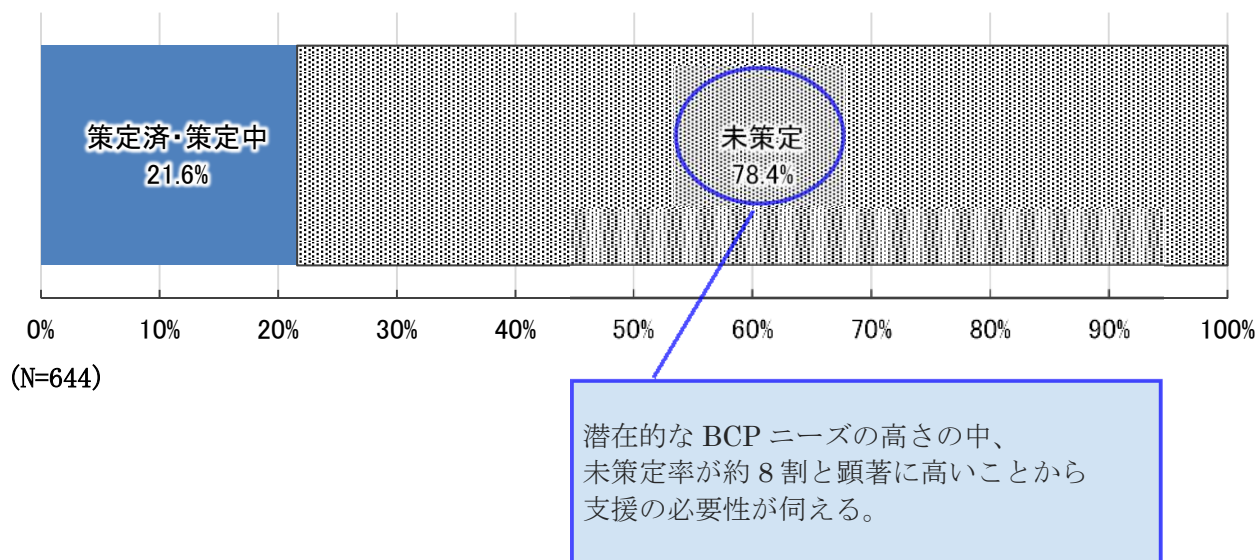
BCP（事業継続計画）の策定状況について、「必要性は感じているが、BCPは未策定」が41.3%で最も多く、次いで「必要性を感じていない」が37.1%、「BCPを策定済み」が14.9%の順となっています。



（2）大分類

BCP策定状況を大分類すると、BCP策定企業（策定済み+策定中）が21.6%、BCP未策定企業が78.4%となっており、約8割の企業がBCPを策定していない状況です。

一方、BCP策定に意欲的な企業（策定済み+策定中+必要性を感じている）は62.9%に達しており、潜在的なBCP策定ニーズは高いことが確認されました。



(3) クロス分析（業種別）

医療福祉で策定率が51.4%と突出して高く、継続的なサービス提供が求められる業界特性が反映されています。学術研究でも比較的高い策定率を示しており、災害リスクへの意識の高さが伺えます。

一方、宿泊飲食やサービス業では、策定率が低くかつ必要性を感じていない率が高い傾向にあり、BCP策定の必要性認識が低い状況にあります。

クロス分析 業種別 割合	全体 (n=644)	卸小売 (n=183)	宿泊飲食 (n=82)	建設業 (n=70)	サービス業 (n=57)	生活関連サービス (n=48)	学術研究 (n=47)	製造業 (n=38)	不動産物品賃貸 (n=28)	医療福祉 (n=37)	その他 (n=53)
BCPを策定済み	14.8%	14.8%	9.8%	8.6%	8.8%	4.2%	17.0%	7.9%	10.3%	51.4%	28.3%
現在、BCPを策定中 (準備段階)	6.7%	7.1%	6.1%	12.9%	7.0%	4.2%	12.8%	5.3%	0.0%	2.7%	1.9%
必要性を感じている が、BCPは未策定	41.3%	41.5%	35.4%	47.1%	36.8%	56.3%	48.9%	47.4%	41.4%	16.2%	39.6%
必要性を感じていない	37.1%	36.6%	48.8%	31.4%	47.4%	35.4%	21.3%	39.5%	48.3%	29.7%	30.2%

宿泊飲食、サービス業、不動産物品賃貸は、BCP策定の必要性認識が低い。

医療福祉は、継続的なサービス提供が強く求められる業界特性が表れている。

(4) クロス分析（資本金別）

1億円以上の大企業では77.8%と高い策定率を示す一方、個人事業主では1.5%と極めて低く、最大76.3ポイントの格差が存在しています。企業規模が大きくなるほど策定率が高くなる明確な傾向があり、BCP策定に必要なリソースや専門知識の確保が企業規模に依存していることが分かります。

中規模企業（1000万円～5000万円未満）では30.0%の策定率となっており、一定の策定意欲が見られますが、小規模企業では策定が進んでいない状況です。

クロス分析 資本金別 割合	全体 (n=683)	個人事業主 (n=67)	300万円未満 (n=127)	300万円～1000万円未満 (n=263)	1000万円～5000万円未満 (n=197)	5000万円～1億円未満 (n=20)	1億円以上 (n=9)
BCPを策定済み	13.9%	1.5%	11.8%	10.6%	18.8%	35.0%	77.8%
現在、BCPを策定中 (準備段階)	6.3%	0.0%	6.3%	4.9%	11.2%	0.0%	0.0%
必要性は感じている が、BCPは未策定	38.9%	37.3%	26.8%	40.7%	45.7%	45.0%	11.1%
必要性を感じていない	35.0%	53.7%	42.5%	40.3%	19.8%	15.0%	11.1%

中規模企業は必要性を感じつつも未策定であるため、支援の必要性がみてとれる。

大規模になるほど策定率が高い

(5) まとめ

問4-7の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業におけるBCP策定は全体の8割が未策定という課題が明らかになりました。

業種別では、医療福祉業界が51.4%と高い策定率を示す一方、生活関連サービスでは4.2%にとどまり、業種による認識差も顕著です。

企業規模別では、1億円以上の企業で77.8%、個人事業主で1.7%という76.1ポイントの格差が存在し、必要性の認識やリソース制約が策定の大きな障壁となっています。

約4割の企業が「必要性は感じているが未策定」と回答しており、潜在的ニーズは高いものの実行に至らない現状があります。

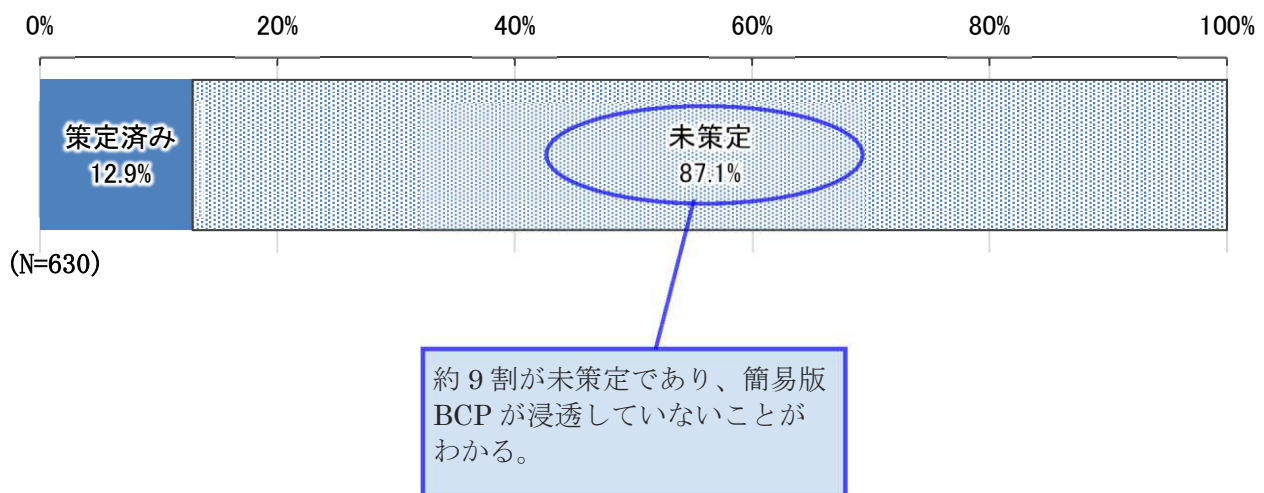
特に、宿泊飲食業では約半数がBCPの必要性を感じておらず、コロナ禍の経験を踏まえた意識啓発が急務です。南海トラフ地震等の災害リスクが高い地域特性を考慮し、小規模企業向けの簡易版BCP策定支援、業種特性に応じた策定指導、策定意欲のある企業への実行支援等の段階的アプローチにより、地域全体の事業継続力向上を図ることが考えられます。

3－8 簡易版BCP策定の状況

問4－8 簡易版BCPである「事業継続力強化計画」の策定状況について教えてください。
(1つに✓)

(1) 簡易版BCP（事業継続力強化計画）の策定状況

簡易版BCP（事業継続力強化計画）の策定状況について、「未策定」が87.1%で最も多く、「策定済み」が12.9%となっています。全体の約9割の企業が簡易版BCPを策定していない状況が明らかになりました。



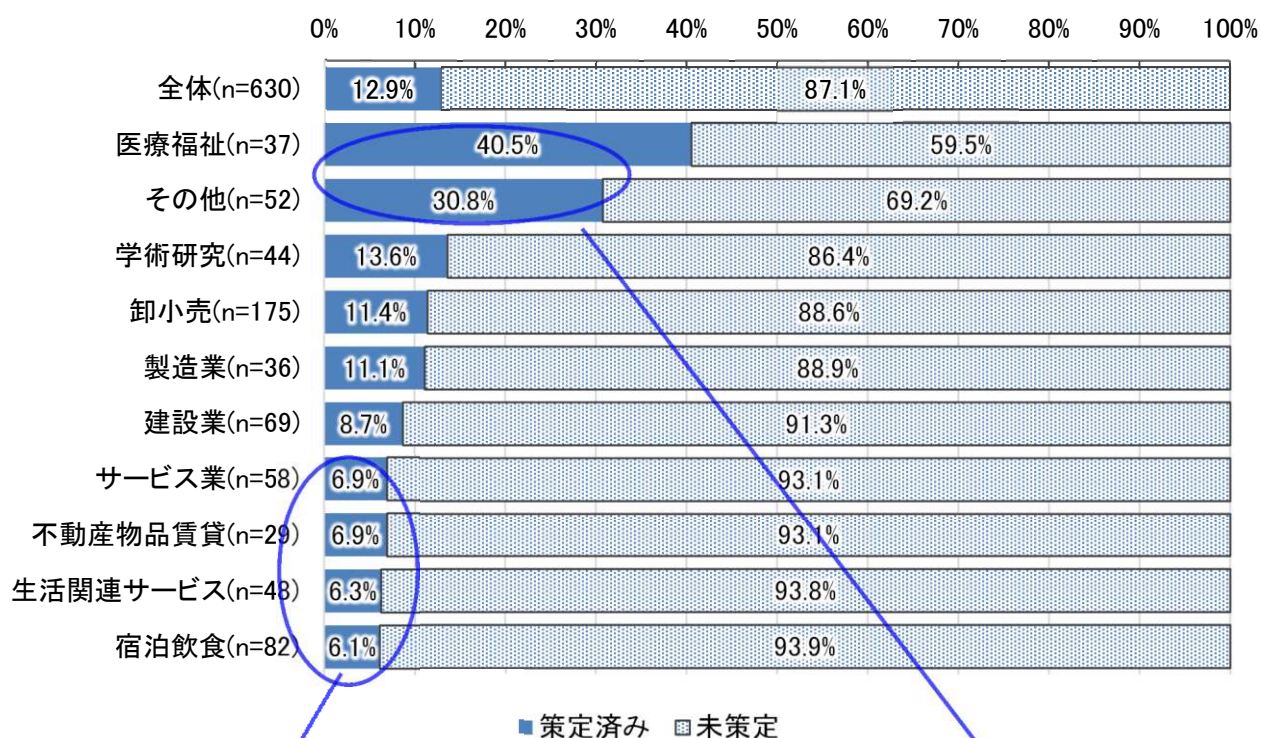
(2) クロス分析（業種別）

業種別でみると、「医療福祉」で策定済み率が40.5%で最も高く、次いで「その他」が30.8%、「学研究」が13.6%の順となっています。

一方、「宿泊飲食」では策定済み率が6.1%で最も低く、次いで「生活関連サービス」6.3%、「不動産物品賃貸」6.9%の順となっており、業種による策定状況の格差が顕著に現れています。

医療福祉業界では、新型コロナウイルス感染症の影響により、事業継続の重要性が特に強く認識されていることが、高い策定率に反映されていると考えられます。

一方、宿泊飲食業や生活関連サービスでは、コロナ禍の影響による経営環境の厳しさから、BCPの策定まで手が回らない状況が推察されます。



BCPの策定率が低かった業種について、簡易版BCPも同様に策定率が低い傾向にある。

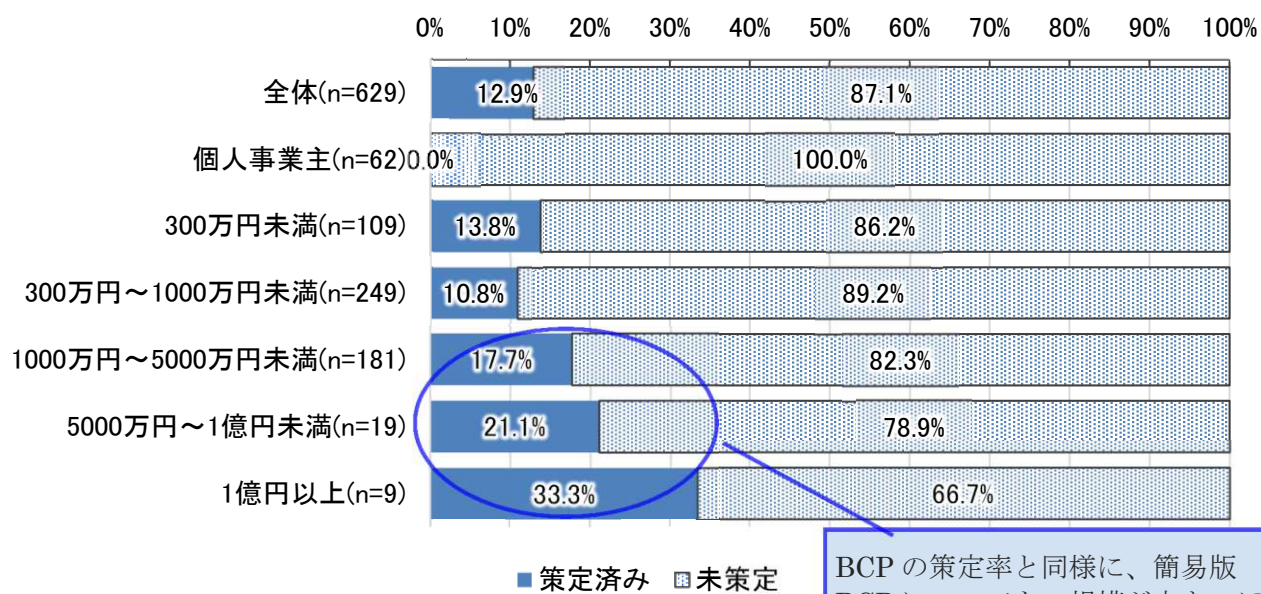
BCPの策定率が高かった医療福祉は簡易版BCPの策定率も同様に高く、業種特性が表れている。

(3) クロス分析（資本金別）

資本金規模別でみると、企業規模が大きくなるほど策定済み率が高くなる明確な傾向が見られます。

「1億円以上」規模では策定済み率が33.3%で最も高く、次いで「5000万円～1億円未満」21.1%、「1000万円～5000万円未満」17.7%の順となっています。

一方、「個人事業主」では策定済み率が0%となっており、全ての個人事業主が簡易版BCPを策定していない状況です。この52.4ポイントという大きな格差は、必要性の認識や企業規模による策定余力やリソースの違いを明確に示しています。



BCPの策定率と同様に、簡易版BCPについても、規模が大きいほど策定率は高い。

(4) BCP及び簡易版BCPの策定状況

従業員50人以下の企業569社について、BCP及び簡易版BCPの策定状況を集計しました。「BCPもしくは簡易版BCPのどちらかを策定している企業」が21.3%となっています。

特徴的なのが、「簡易BCPのみ策定済」の企業がわずか2.6%という点です。多くの企業は簡易版から段階的に進むのではなく、最初から正式BCP策定に取り組むか、両方を同時並行で策定する傾向があります。

BCP及び簡易BCP 策定状況		簡易版BCP	
		策定済	未策定
BCP	策定済・策定中	56 (9.8%)	50 (8.8%)
	未策定	15 (2.6%)	448 (78.7%)

「簡易版BCPのみ策定済」の企業が少ない。段階的な取り組みでなく、正式に取り組む企業が多い傾向にある。

※以降は、BCP策定済・策定中を「BCP○」、未策定を「BCP×」

同様に、簡易版BCPについても、「簡易○」、「簡易×」と表記します。

(5) BCP及び簡易版BCPの策定状況（業種別）

高知市中小企業のBCP策定状況は業種間で顕著な格差が見られ、簡易BCPとBCPの活用傾向にも特徴があります。

医療福祉業界が突出しており、策定率48.5%は全業種中最高で、特に「BCP・簡易BCP両方策定」が42.4%と圧倒的です。これは人命に直結する業種として災害時の事業継続が社会的使命であり、段階的なリスク管理体制を構築している表れです。

建設業では正式BCPのみ策定（13.8%）が簡易BCPとの併用（3.1%）を大きく上回り、本格的な計画策定を重視する傾向が見られます。

一方、宿泊飲食業（85.5%未策定）や生活関連サービス（88.6%未策定）は災害リスクへの認識不足、必要性の認識不足が伺われます。

クロス分析 業種別 割合	全体 (n=569)	卸小売 (n=158)	宿泊飲食 (n=69)	建設業 (n=65)	サービス業 (n=49)	生活関連サービス (n=44)	学術研究 (n=42)	製造業 (n=35)	不動産物品賃貸 (n=25)	医療福祉 (n=33)	その他 (n=49)
BCP○、簡易○	9.8%	8.2%	4.3%	3.1%	4.1%	2.3%	14.3%	11.4%	0.0%	42.4%	22.4%
BCP○、簡易×	8.8%	8.9%	8.7%	13.8%	8.2%	4.5%	14.3%	2.9%	8.0%	6.1%	8.2%
BCP×	2.6%	1.3%	1.4%	4.6%	2.0%	4.5%	0.0%	0.0%	4.0%	0.0%	10.2%
BCP×	78.7%	81.8%	85.5%	78.5%	85.7%	88.6%	71.4%	85.7%	88.0%	51.5%	59.2%
一つでも策定	21.3%	18.4%	14.5%	21.5%	14.3%	11.4%	28.6%	14.3%	12.0%	48.5%	40.8%

建設業は、
簡易版 BCP を策定せずに、BCP の
み策定している企業が多い

医療福祉が突出して高く、
BCP 及び簡易版 BCP とともに策定し
ている企業が多い

(6) BCP及び簡易版BCPの策定状況（資本金別）

高知市中小企業のBCP策定状況は企業規模によって特徴が認められます。

個人事業主の策定率1.6%が極めて低い一方、1000万円～5000万円未満の中規模企業では策定率31.4%と最も高くなっています。

この規模帯では「BCPのみ策定」（14.5%）と「BCP・簡易BCP両方策定」（11.9%）が中心で、「簡易BCPのみ策定」は5.0%に留まります。これは中規模企業が最初から本格的なBCP策定に取り組む傾向があることを示しており、経営資源と専門知識のバランスが取れた規模であることが要因と考えられます。

また、5000万円～1億円未満で、策定率が18.2%に下がる現象について、総従業員数50人以下と限定したことによるサンプル数の減少による数値のブレが要因の一つとして考えられます。もしくは、この規模帯特有の課題があると推測されます。

全体として企業規模とBCP策定は相関関係にあり、中規模企業の積極性が際立っています。

クロス分析 資本金別 割合	全体(n=568)	個人事業主(n=61)	300万円未満(n=103)	300万円～1000万円未満(n=228)	1000万円～5000万円未満(n=158)	5000万円～1億円未満(n=11)	1億円以上(n=5)
BCP○、簡易○	9.9%	0.0%	11.7%	9.2%	11.9%	18.2%	40.0%
BCP○、簡易×	8.6%	1.6%	6.8%	6.6%	14.5%	0.0%	60.0%
BCP×	2.6%	0.0%	1.9%	2.2%	5.0%	0.0%	0.0%
BCP×	78.9%	98.4%	79.6%	82.1%	68.6%	81.8%	0.0%
一つでも策定	21.1%	1.6%	20.4%	17.9%	31.4%	18.2%	100.0%

1000万円～5000万円は、BCP策定に積極的
簡易BCPの策定率が最も高いのも
本規模帯だが、低い値にとどまっている。

規模が大きくなるにつれ、
策定率も高くなる。

(7) まとめ

問4-8の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業における簡易版BCP（事業継続力強化計画）の策定は全体の約9割が未策定という課題が明らかになりました。

業種別では、医療福祉業界が40.5%と高い策定率を示す一方、宿泊飲食業（6.1%）、生活関連サービス（6.3%）は極めて低い水準にとどまり、業種による認識差も顕著です。

企業規模別では、個人事業主（0%）と1億円以上企業（33.3%）の間に33.3ポイントの差が存在し、必要性の認識やリソース制約が策定の大きな障壁となっています。

特に注目すべきは、通常のBCPと比較して簡易版であるにも関わらず、策定率が低い点です。これは制度の認知度不足や策定手順の理解不足が主要因と考えられます。

南海トラフ地震等の災害リスクが高い地域特性を考慮し、小規模企業向けの簡易版BCP策定支援、業種特性に応じた策定指導、制度周知の強化等の段階的アプローチにより、地域全体の事業継続力向上を図ることが急務です。

特に、個人事業主に対する策定支援と、策定済み企業の成功事例の横展開が重要な施策となります。

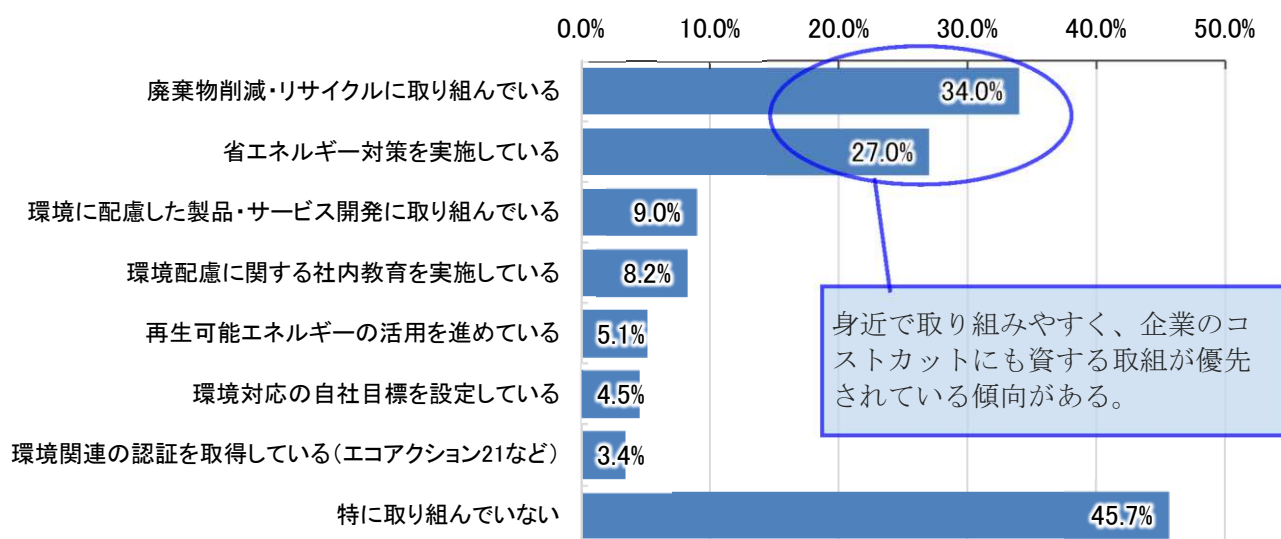
3-9 環境に配慮した経営

問4-9 環境に配慮した経営への取組状況について教えてください。
(当てはまるものすべてに✓)

(1) 環境に配慮した経営への取組状況

取組の中では、「廃棄物削減・リサイクルに取り組んでいる」が34.0%で最も多く、次いで「省エネルギー対策を実施している」が27.0%、「環境に配慮した製品・サービス開発に取り組んでいる」が9.0%の順となっています。

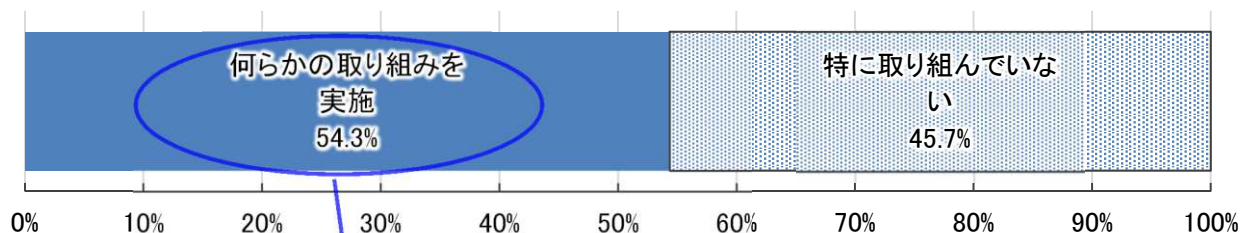
身近で取り組みやすく企業のコストカットにも資する廃棄物削減・リサイクルや省エネルギー対策から始めている企業が多く、実用的で効果の見えやすい取り組みが優先されている傾向が見られます。



(N=644)

(2) 大分類

「何らかの取り組みを実施」している企業が54.3%、「特に取り組んでいない」企業が45.7%となっており、過半数の企業が環境配慮経営に取り組んでいる状況が明らかになりました。



(N=644)

(3) クロス分析（業種別）

業種別でみると、環境配慮への取組状況に明確な差異が確認されました。

「特に取り組んでいない」企業の割合が最も高いのは「不動産物品賃貸」で72.4%、次いで「サービス業」53.4%、「生活関連サービス」53.1%の順となっています。

一方、積極的に取り組んでいる業種では、「医療福祉」で特に取り組んでいない企業が33.3%と最も低く、次いで「建設業」38.6%、「製造業」41.7%の順となっています。

注目すべきは、「製造業」では「環境に配慮した製品・サービス開発」の取組率が25.0%と他業種と比較して突出して高く、業界特性を活かした環境配慮が進んでいることが分かります。

クロス分析 業種別 割合	全体 (n=644)	卸小売 (n=182)	宿泊飲食 (n=83)	建設業 (n=70)	サービス業 (n=58)	生活関連サービス (n=48)	学術研究 (n=47)	製造業 (n=36)	不動産物品賃貸 (n=29)	医療福祉 (n=36)	その他 (n=54)
廃棄物削減・リサイクルに取り組んでいる	34.0%	40.7%	36.1%	35.7%	27.6%	32.7%	29.8%	30.6%	10.3%	30.6%	35.2%
省エネルギー対策を実施している	27.0%	24.2%	32.5%	22.9%	19.0%	26.5%	27.7%	27.8%	20.7%	38.9%	37.0%
環境に配慮した製品・サービス開発に取り組んでいる	9.0%	9.9%	6.0%	8.6%	5.2%	12.2%	6.4%	25.0%	0.0%	5.6%	11.1%
環境配慮に関する社内教育を実施している	8.2%	3.3%	8.4%	12.9%	10.3%	8.2%	4.3%	11.1%	3.4%	19.4%	13.0%
再生可能エネルギーの活用を進めている	5.1%	7.1%	3.6%	8.6%	1.7%	2.0%	2.1%	2.8%	3.4%	2.8%	9.3%
環境対応の自社目標を設定している	4.5%	3.3%	2.4%	8.6%	0.0%	0.0%	4.3%	5.6%	3.4%	16.7%	7.4%
環境関連の認証を取得している (エコアクション21など)	3.4%	2.2%	2.4%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	5.6%	3.4%	2.8%	3.7%
特に取り組んでいない	45.7%	43.4%	44.6%	38.6%	53.4%	53.1%	48.9%	41.7%	72.4%	33.3%	42.6%

医療福祉が環境配慮への意識が最も高い

(4) クロス分析（資本金別）

資本金規模別でみると、企業規模が大きくなるほど環境配慮への取組が積極的になる明確な傾向が見られます。「特に取り組んでいない」企業の割合は、「個人事業主」で56.3%と最も高く、企業規模が大きくなるにつれて減少し、「1億円以上」では22.2%まで低下しています。この34.1ポイントの格差は、企業規模による環境配慮への取組余力やリソースの違いを示しています。

「環境関連の認証を取得している」企業の割合は、「1000万円未満」では取得が進んでおらず、ここでもリソースの違いが示されています。

一方、「個人事業主」では「環境配慮に関する社内教育」が0%となっており、組織規模の制約が明確に表れています。

クロス分析 資本金別 割合	全体 (n=644)	個人事業主 (n=64)	300万円未満 (n=117)	300万円～1000万円未満 (n=250)	1000万円～5000万円未満 (n=185)	5000万円～1億円未満 (n=19)	1億円以上 (n=9)
廃棄物削減・リサイクルに取り組んでいる	34.0%	29.7%	31.6%	32.4%	37.3%	47.4%	44.4%
省エネルギー対策を実施している	27.0%	20.3%	24.8%	27.2%	29.7%	15.8%	66.7%
環境に配慮した製品・サービス開発に取り組んでいる	9.0%	7.8%	5.1%	8.8%	11.9%	5.3%	22.2%
環境配慮に関する社内教育を実施している	8.2%	0.0%	9.4%	6.0%	13.0%	0.0%	33.3%
再生可能エネルギーの活用を進めている	5.1%	4.7%	0.9%	4.0%	7.6%	5.3%	44.4%
環境対応の自社目標を設定している	4.5%	0.0%	6.0%	3.6%	4.9%	5.3%	33.3%
環境関連の認証を取得している (エコアクション21など)	3.4%	0.0%	0.0%	1.6%	7.6%	10.5%	22.2%
特に取り組んでいない	45.7%	56.3%	52.1%	48.8%	36.8%	26.3%	22.2%

企業規模が大きいほど、環境配慮への取組が積極的

認証の取得は1000万を境に傾向が大きく変わる。

(5) クロス分析（年齢別）

代表者の年齢別でみると、年齢が高くなるほど環境配慮への取組が積極的になる傾向が見られます。ただし、代表者の年齢が50,60代の場合の資本金規模の分布を確認すると、中規模以上の企業が多くなる傾向にあり、見せかけの相関である可能性もあり、注意が必要です。

	全体 (n=641)	20代以下 (n=1)	30代 (n=23)	40代 (n=104)	50代 (n=193)	60代 (n=181)	70代以上 (n=139)
省エネルギー対策を実施している	27.1%	0.0%	21.7%	26.0%	23.8%	33.7%	25.2%
廃棄物削減・リサイクルに取り組んでいる	34.0%	0.0%	13.0%	31.7%	36.3%	38.1%	30.9%
環境関連の認証を取得している (エコアクション21など)	3.4%	0.0%	0.0%	4.8%	3.6%	3.3%	2.9%
再生可能エネルギーの活用を進めている	5.1%	0.0%	8.7%	6.7%	5.2%	5.0%	3.6%
環境に配慮した製品・サービス開発に取り組んでいる	9.0%	0.0%	13.0%	7.7%	8.8%	12.2%	5.8%
環境配慮に関する社内教育を実施している	8.3%	0.0%	8.7%	7.7%	10.4%	6.6%	7.9%
環境対応の自社目標を設定している	4.5%	0.0%	4.3%	5.8%	4.7%	6.1%	1.4%
特に取り組んでいない	45.6%	100.0%	60.9%	49.0%	42.0%	39.2%	53.2%

年齢が高くなるほど、特に50代60代の環境配慮への取組が積極的である。

代表者の年齢と 資本金規模の分布	個人 事業主	300万 円未 満	300万 円～ 1000 万円 未満	1000 万円 ～ 5000 万円 未満	5000 万円 ～1億 円未 満	1億円 以上
20代以下	0	1	0	0	0	0
30代	5	5	11	2	0	0
40代	10	28	42	26	2	0
50代	20	34	71	69	4	4
60代	14	32	77	54	9	5
70代以上	18	27	60	45	5	0

規模の大きな企業は代表者の年齢が50,60代であることが多い

(6) まとめ

問4-9の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業における環境配慮経営は過半数（54.3%）の企業が何らかの取り組みを実施している一方、45.7%の企業では未実施という状況が明らかになりました。

取組内容では廃棄物削減・リサイクル（34.0%）と省エネルギー対策（27.0%）が中心となっており、実用的で効果の見えやすく、企業のコストカットにも資する取り組みから始められている傾向が確認されました。

業種別では不動産物品賃貸業（72.4%が未実施）と医療福祉業（33.3%が未実施）の間に39.1ポイントの格差が存在し、業界特性による環境配慮への取組意識の違いが顕著です。製造業では環境配慮製品・サービス開発（25.0%）が突出して高く、業界の特性を活かした取り組みが進んでいます。

企業規模別では個人事業主（56.3%が未実施）と1億円以上企業（22.2%が未実施）の間に34.1ポイントの大きな格差があり、リソース制約が環境配慮経営の大きな障壁となっています。

カーボンニュートラル実現に向けた社会的要請が高まる中、小規模企業への環境配慮経営導入支援、業種特性を踏まえた差別化支援、取組済み企業の成功事例共有等により、地域全体の環境配慮経営の底上げを図ることが重要です。特に、身近で実践しやすい取り組みからの段階的な導入支援と、企業規模に応じた支援策の展開が急務となっています。

4 支援施策と評価

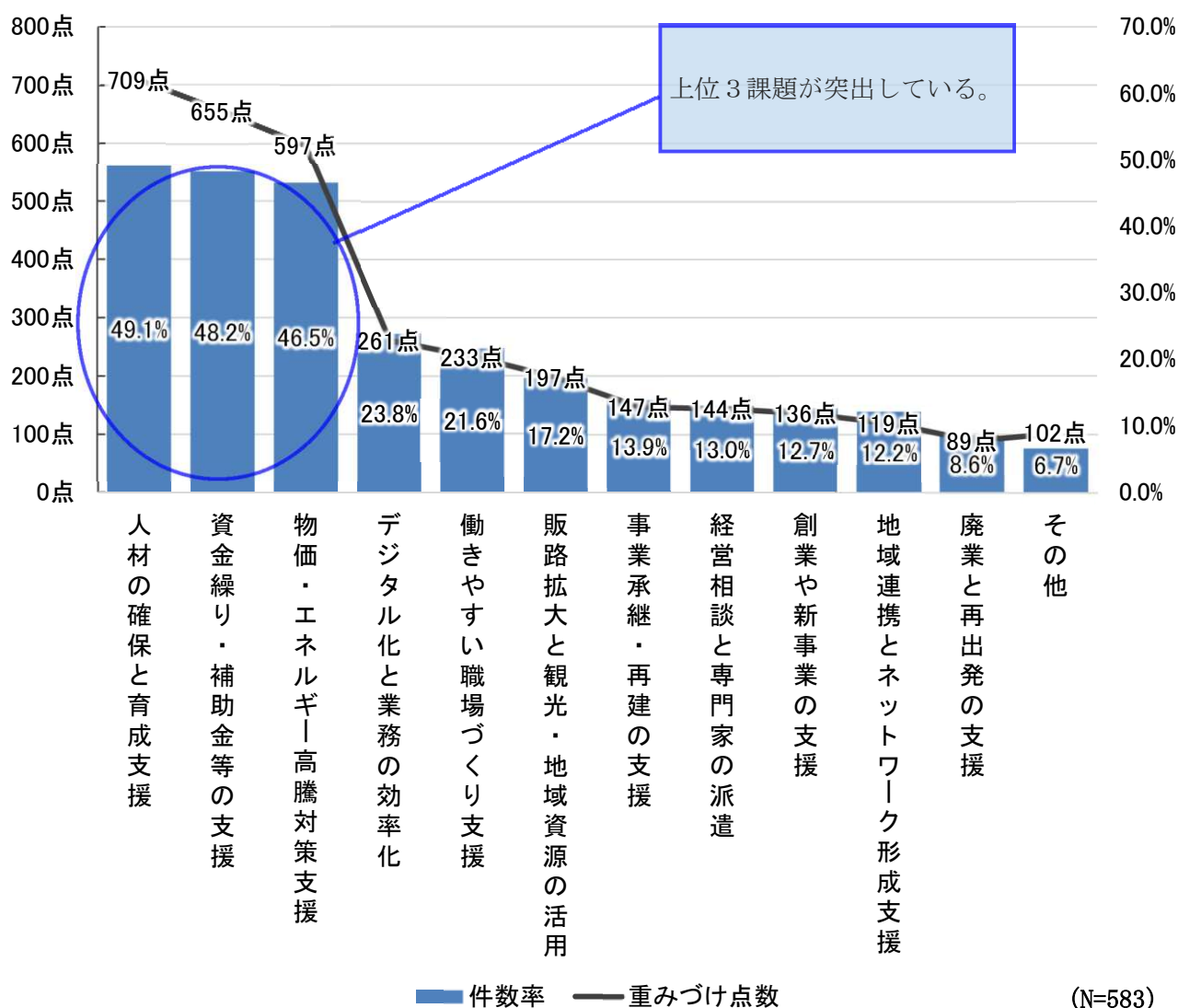
4-1 期待する市の支援策

問5-1 市の支援施策について、どのような分野に期待しますか。以下の中から、特に期待する施策を3つ選び、それぞれに「1位」「2位」「3位」のいずれかを1つずつ✓してください。※ 同じ順位に複数✓を入れないでください。

(1) 市の支援施策への期待（重み付きスコア順）

市の支援施策への期待について、「人材の確保と育成支援」が49.1%と回答企業の約半数を占めており、次いで「資金繰り・補助金等の支援」が48.2%、「物価・エネルギー高騰対策支援」が46.5%の順となっています。

上位3項目が突出して高いスコアを示しており、中小企業・小規模企業の喫緊のニーズが明確に表れています。特に「人材の確保と育成支援」は企業286件が選択しており、186件が1位として回答するなど、人材確保の困難さが深刻な経営課題となっていることが確認されました。

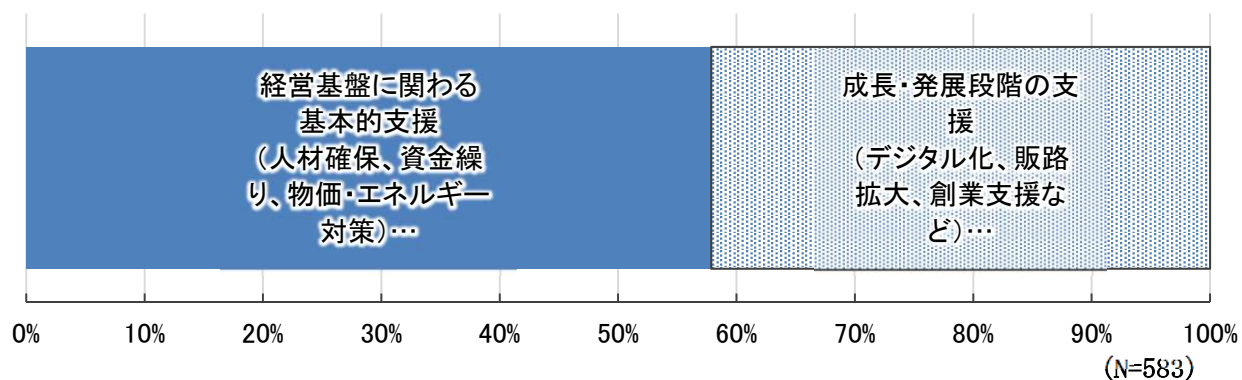


※件数率：1位2位3位のいずれかが選択された件数÷本問に回答があった企業数

※重みづけ点数：1位3点、2位2点、3位1点と重みづけした合計値

(2) 市の支援施策への期待（重み付きスコア順）

支援施策への期待を大分類すると、経営基盤に関わる基本的支援（人材確保、資金繰り、物価・エネルギー対策）の重みづけ点数の割合が57.4%と高く、成長・発展段階の支援（デジタル化、販路拡大、創業支援等）が約42.6%となっており、現在の企業の置かれた厳しい経営環境が浮き彫りになっています。



(3) クロス分析（業種別）

業種別でみると、業種特性による明確な傾向の違いが確認されました。

「人材の確保と育成支援」は、建設業（76.2%）が最も高く、建設業はほとんどの企業が支援を必要と感じており、業界の手不足を反映しています。

「資金繰り・補助金等の支援」は、医療福祉（78.8%）が最も高く公的価格制度下での経営の厳しさが表れています。

「物価・エネルギー高騰対策支援」は、宿泊飲食（53.0%）が最も高く、次いで卸小売（51.2%）と続き、仕入れコスト上昇への対応が急務となっています。

クロス分析 業種別 件数率	全体 (n=583)	卸小売 (n=184)	宿泊飲食 (n=83)	建設業 (n=83)	サービス業 (n=51)	生活関連サービス (n=42)	学術研究 (n=41)	製造業 (n=35)	不動産物品賃貸 (n=24)	医療福祉 (n=33)	その他 (n=47)
人材の確保と育成支援	49.1%	36.0%	50.6%	76.2%	58.8%	50.0%	43.9%	57.1%	33.3%	63.6%	40.4%
資金繰り・補助金等の支援	48.2%	47.0%	59.0%	42.9%	47.1%	45.2%	41.5%	57.1%	37.5%	78.8%	27.7%
物価・エネルギー高騰対策支援	46.5%	51.2%	53.0%	50.6%	47.1%	31.0%	31.7%	42.9%	33.3%	45.5%	48.9%
デジタル化と業務の効率化	23.8%	23.2%	10.8%	23.8%	25.5%	26.2%	39.0%	14.3%	20.8%	15.2%	46.8%
働きやすい職場づくり支援	21.6%	20.1%	21.7%	28.6%	17.6%	19.0%	22.0%	17.1%	16.7%	21.2%	29.8%
販路拡大と観光・地域資源の活用	17.2%	17.7%	22.9%	14.3%	9.8%	19.0%	17.1%	14.3%	20.8%	6.1%	23.4%
事業承継・再建の支援	13.9%	17.1%	9.6%	11.1%	7.8%	16.7%	22.0%	17.1%	12.5%	9.1%	12.8%
経営相談と専門家の派遣	13.0%	12.8%	9.6%	12.7%	13.7%	14.3%	9.8%	17.1%	8.3%	18.2%	17.0%
創業や新事業の支援	12.7%	11.6%	15.7%	11.1%	9.8%	14.3%	12.2%	8.6%	20.8%	12.1%	14.9%
地域連携とネットワーク形成支援	12.2%	13.4%	8.4%	11.1%	0.0%	7.1%	17.1%	2.9%	12.5%	21.2%	29.8%
廃業と再出発の支援	8.6%	12.8%	12.0%	6.3%	9.8%	7.1%	2.4%	5.7%	4.2%	0.0%	6.4%
その他	6.7%	6.7%	4.8%	1.6%	11.8%	9.5%	9.8%	8.6%	16.7%	0.0%	4.3%

物価エネルギー高騰対策支援は、宿泊飲食、卸小売がより必要としている。

建設業は人材確保の支援策が必要

資金繰り・補助金等の支援は医療福祉がより必要としている。

(4) クロス分析（資本金別）

資本金規模と支援ニーズには明確な相関関係が見られます。

個人事業主から300万円～1000万円未満の小規模企業では、資金繰り・補助金等の支援への期待が50%を超え、企業の半数以上が支援を必要と感じています。これらの企業では日々の資金繰りや事業継続のための基本的な財政支援が最優先課題となっています。

一方、1000万円以上の中規模企業以上では人材確保支援への期待が最も高くなり、特に5000万円以上の企業では80%超となり、人材確保を最重要視しています。

これは企業規模が大きくなるほど、事業拡大や技術革新のための人材投資に注力できる経営基盤があることを示しています。この境界線となる1000万円規模が、企業の経営課題の質的転換点となっていることが明確に表れています。

クロス分析 業種別 件数率	全体 (n=582)	個人事業主 (n=59)	300万円未満 (n=106)	300万円～1000万円未満 (n=218)	1000万円～5000万円未満 (n=171)	5000万円～1億円未満 (n=20)	1億円以上 (n=8)
人材の確保と育成支援	49.1%	20.3%	49.1%	44.5%	60.2%	80.0%	75.0%
資金繰り・補助金等の支援	48.1%	59.3%	58.5%	52.3%	36.3%	25.0%	25.0%
物価・エネルギー高騰対策支援	46.4%	45.8%	48.1%	46.3%	47.4%	40.0%	25.0%
デジタル化と業務の効率化	23.9%	18.6%	15.1%	20.2%	33.9%	35.0%	37.5%
働きやすい職場づくり支援	21.6%	15.3%	24.5%	18.3%	24.6%	40.0%	12.5%
販路拡大と観光・地域資源の活用	17.2%	22.0%	17.9%	15.6%	17.0%	20.0%	12.5%
事業承継・再建の支援	13.9%	23.7%	11.3%	15.1%	11.7%	10.0%	0.0%
経営相談と専門家の派遣	13.1%	10.2%	19.8%	13.8%	11.1%	0.0%	0.0%
創業や新事業の支援	12.7%	16.9%	12.3%	11.5%	13.5%	5.0%	25.0%
地域連携とネットワーク形成支援	12.2%	10.2%	11.3%	11.0%	11.7%	30.0%	37.5%
廃業と再出発の支援	8.6%	22.0%	5.7%	9.6%	5.8%	0.0%	0.0%
その他	6.7%	5.1%	4.7%	9.2%	4.7%	5.0%	25.0%

1000万円を境に、求める支援策の傾向が変わる。

(5) まとめ

問5-1の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業における市の支援施策への期待は人材確保、資金繰り、物価・エネルギー対策の3つが中核をなしており、これらが企業の最重要課題であることが明らかになりました。

全体の約半数の企業がこれらの支援を求めている、中小企業経営を取り巻く厳しい環境が浮き彫りになっています。

業種別では建設業の人材確保支援（76.2%）、医療福祉の資金繰り支援（78.8%）、宿泊飲食の物価・エネルギー対策（53.0%）に特色があり、業種特性に応じた個別支援策の必要性が明確です。

資本金別では小規模企業（1000万円未満）の資金支援重視と中規模企業以上（1000万円以上）の人材支援重視という明確な二極化が見られ、企業規模に応じた支援の差別化が重要となっています。

特に注目すべきは、1000万円の資本金規模が支援ニーズの質的転換点となっていることです。これより小規模な企業では生存・維持のための資金支援が、これより大規模な企業では成長・発展のための人材支援が最重要課題となっています。

今後の施策展開では、企業規模別・業種別の差別化支援、小規模企業の資金繰り安定化支援、中規模企業の人材確保・育成支援強化、業種特性に応じた個別課題解決支援等の検討が必要と言えます。

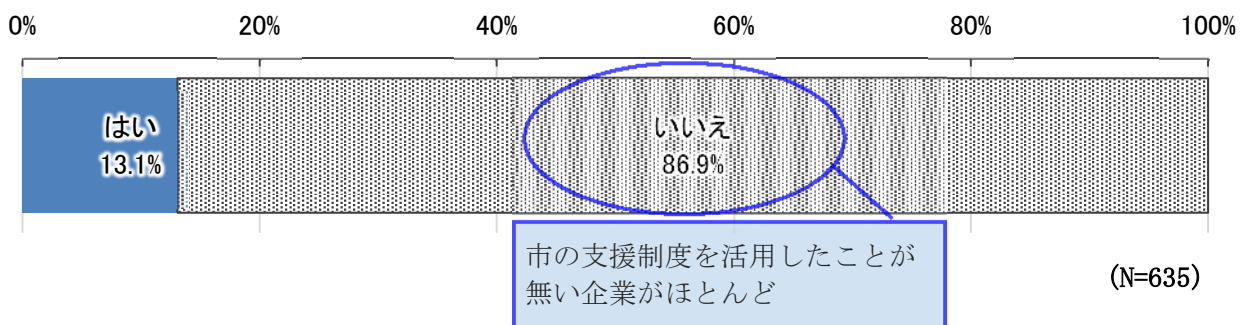
4-2 市の支援制度の利用有無

問5-2 これまでに市の支援制度を利用したことがありますか。

【利用状況】（1つに✓）

（1）市の支援制度の利用状況

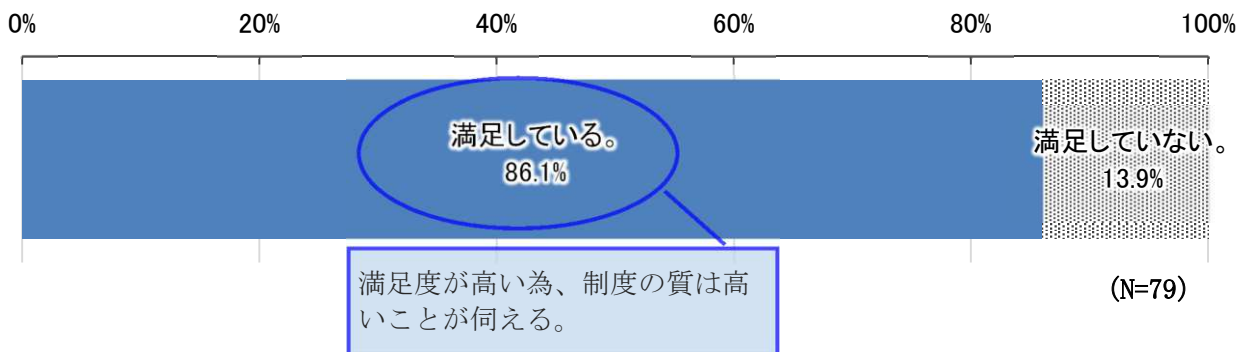
市の支援制度の利用状況について、全回答事業所の状況をみると、「いいえ（未利用）」が86.9%で圧倒的多数を占め、「はい（利用）」は13.1%にとどまっています。これは高知市の中小企業・小規模企業における市の支援制度の浸透度や活用度が限定的であることを示しています。



（2）市の支援制度の満足状況

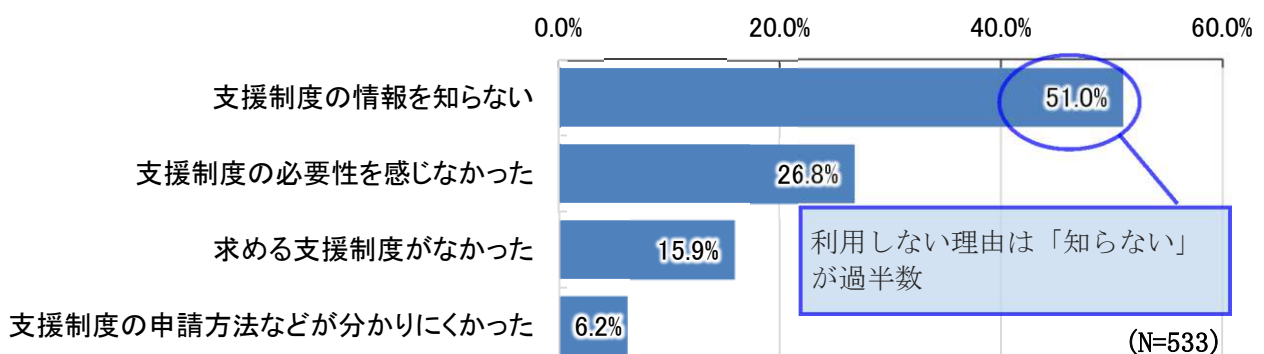
市の支援制度を利用した企業の利用後評価をみると、「満足している」が86.1%と高い満足度を示しており、「満足していない」は13.9%と少数にとどまっています。

これは利用した企業の大多数が支援制度に対して肯定的な評価をしていることを示しており、制度そのものの品質は高いと見て取れます。



（3）市の支援制度を利用しなかった理由

市の支援制度を利用しなかった理由について、「支援制度の情報を知らない」が51.0%で最も多く、次いで「支援制度の必要性を感じなかった」が26.8%、「求める支援制度がなかった」が15.9%、「支援制度の申請方法などが分かりにくかった」が6.2%の順となっています。

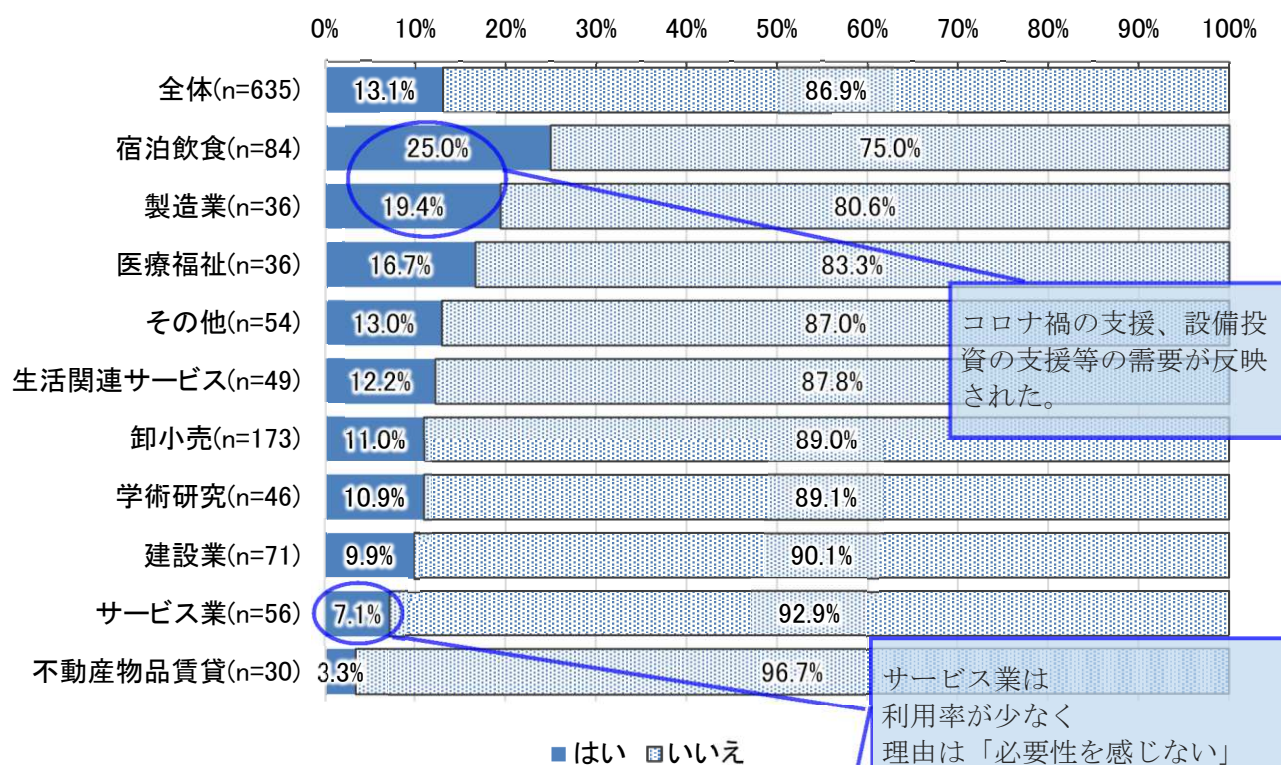


(4) クロス分析（業種別）

業種別でみると、支援制度の利用率に明確な業種特性による違いが確認されました。

宿泊飲食業が25.0%で最も高い利用率を示しており、これはコロナ禍における特別支援制度の効果が表れています。製造業も19.4%と高く、設備投資や技術開発支援への需要が反映されています。

一方、サービス業では利用率が低く、未利用理由として「必要性を感じなかった」が50.0%と突出して高くなっています。不動産物品賃貸業では利用率が3.3%と最も低く、業種特性により支援制度のニーズが限定的であることが分かります。



クロス分析 業種別 割合	全体 (n=635)	卸小売 (n=151)	宿泊飲食 (n=61)	建設業 (n=61)	サービス業 (n=50)	生活関連サービス (n=40)	学術研究 (n=40)	製造業 (n=27)	不動産物品賃貸 (n=28)	医療福祉 (n=28)	その他 (n=46)
支援制度の情報を知らない	51.0%	53.6%	55.7%	39.3%	32.0%	60.0%	55.0%	51.9%	50.0%	62.1%	54.3%
支援制度の必要性を感じなかった	26.8%	23.8%	19.7%	29.5%	50.0%	22.5%	25.0%	37.0%	39.3%	6.9%	21.7%
求める支援制度がなかった	15.9%	15.9%	14.8%	19.7%	14.0%	17.5%	12.5%	7.4%	10.7%	27.6%	17.4%
支援制度の申請方法などが分かりにくかった	6.2%	6.6%	9.8%	11.5%	4.0%	0.0%	7.5%	3.7%	0.0%	3.4%	6.5%

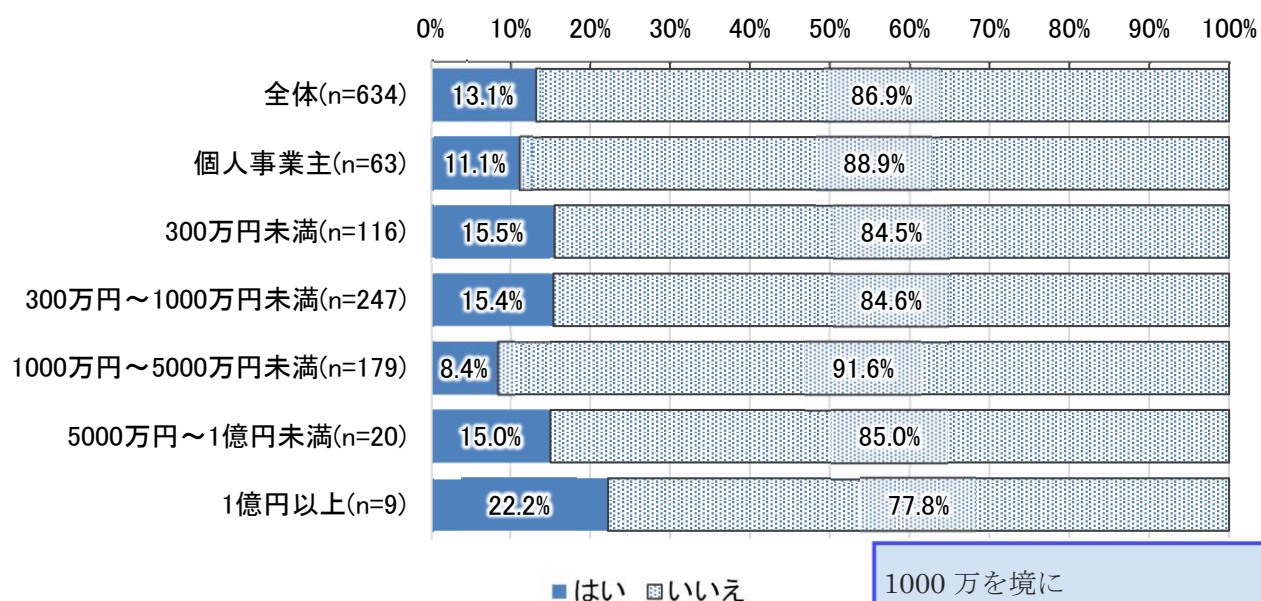
(5) クロス分析（資本金別）

資本金規模別でみると、企業規模による利用パターンに興味深い傾向が確認されました。

1億円以上の大企業で22.2%と最も高い利用率を示している一方、意外にも1000万円～5000万円未満の中規模企業で8.4%と最も低い利用率となっています。300万円～1000万円未満の小規模企業では15.4%と比較的高い利用率を示しており、小規模企業向け支援制度の効果が表れています。

利用しなかった理由として、「情報を知らない」が300万円未満（63.8%）と極めて高く、個人事業主（56.4%）も高く、情報アクセスの困難さが顕著に表れており、情報発信の課題が明確になりました。

中規模「300万円以上」の規模になると「情報を知らない」が減少し、「必要性を感じない」「求める支援制度がなかった」の割合が増えます。制度ニーズの多様化が課題です。



1000 万を境に
支援制度の情報を知っている割合が変わる。

クロス分析 資本金別 割合	全体 (n=532)	個人事業主 (n=55)	300万円未満 (n=94)	300万円～1000万円未満 (n=200)	1000万円～5000万円未満 (n=160)	5000万円～1億円未満 (n=16)	1億円以上 (n=7)
支援制度の情報を知らない	50.9%	56.4%	63.8%	51.5%	41.9%	37.5%	57.1%
支援制度の必要性を感じなかった	26.9%	20.0%	20.2%	31.0%	28.8%	18.8%	28.6%
求める支援制度がなかった	16.0%	18.2%	8.5%	13.0%	20.6%	43.8%	14.3%
支援制度の申請方法などが分かりにくかった	6.2%	5.5%	7.4%	4.5%	8.8%	0.0%	0.0%

(6) 利用された支援制度の具体的内容

実際に利用された支援制度の内容をみると、コロナ関連支援が最も多く、省エネルギー機器導入事業費補助金、宿泊事業継続支援給付金、販路拡大サポート補助金等の具体的制度名が挙げられています。

これらの結果から、緊急時対応支援や設備投資支援、業種特化型支援が実際に活用されていることが分かります。

(7) まとめ

問5-2の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業における市の支援制度利用状況は利用率13.1%と低水準にある一方、利用企業の満足度は86.1%と高水準という「認知度の低さと品質の高さ」が共存する状況が明らかになりました。最大の課題は情報不足（51.0%）であり、特に小規模企業での情報到達率の低さが深刻です。

業種別では、宿泊飲食業（25.0%）と製造業（19.4%）で高い利用率を示す一方、サービス業や不動産物品賃貸業では利用率が低く、業種特性に応じた制度設計と情報発信が必要です。

資本金別では、300万円～1000万円未満の小規模企業（15.4%）で高い利用率を示す一方、1000万円～5000万円未満の中規模企業で最も低い利用率（8.0%）となる特異な傾向が確認され、中間層への支援アプローチの見直しが求められます。

今後の施策展開では、業種別・規模別の差別化情報発信、中間層企業への制度周知強化、申請手続きの簡素化、制度ニーズと既存制度のマッチング改善等により、優良な支援制度の認知度向上と利用促進を図ることが重要です。

特に制度満足度の高さ（86.1%）を活用した成功事例の積極的発信により、「必要性を感じなかった」企業層への意識変革を促進することが期待されます。

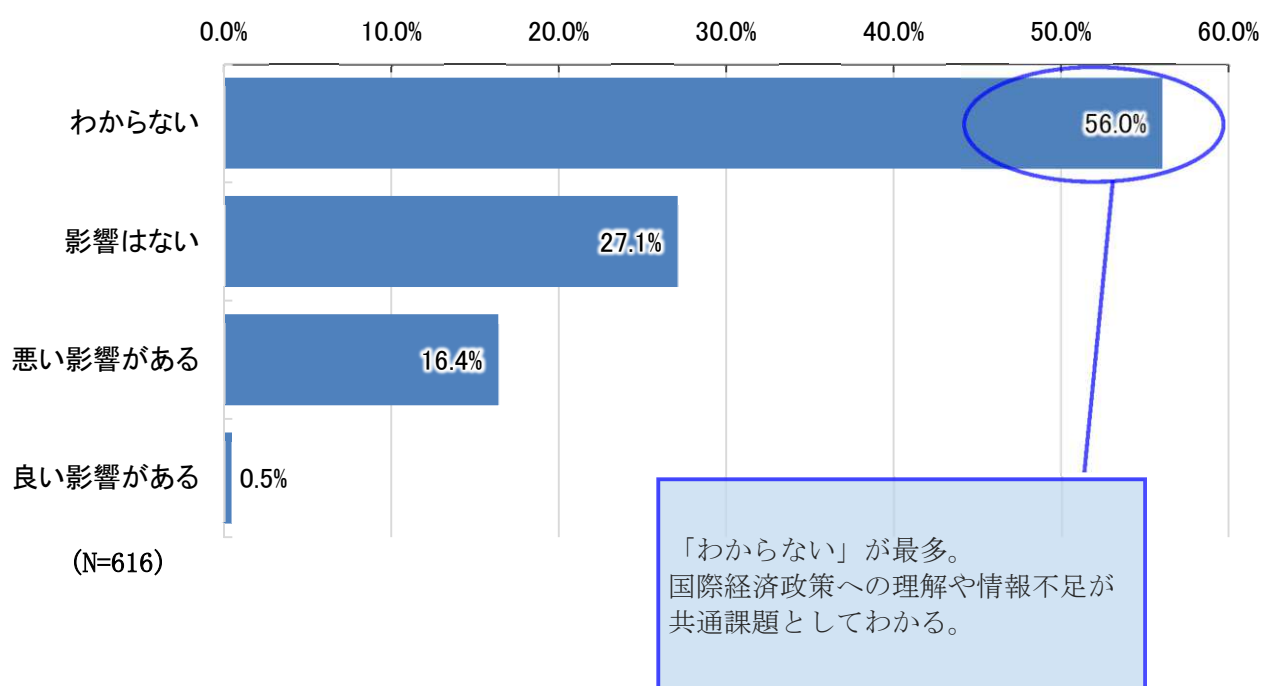
5 その他

5-1 米国の関税政策の影響

問6-1 米国トランプ政権下で導入された関税政策により、貴社の事業にどのような影響があると考えますか。（1つに✓）

（1）米国の関税政策の影響

米国トランプ政権の関税政策による事業への影響について、全回答事業所の状況をみると、「わからない」が56.0%で過半数を占め、次いで「影響はない」が27.1%、「悪い影響がある」が16.4%、「良い影響がある」が0.5%の順となっています。



（2）悪い影響の具体的内容

「悪い影響がある」と回答した企業の具体的影響内容を分析すると、「物価・価格高騰」が多く、「景気・売上への影響」や「仕入・原材料コスト上昇」を懸念する記述がみられます。

（3）良い影響の具体的内容

「良い影響がある」と回答した企業の具体的内容は、「かけこみ需要」「地元食材の価値向上」「消費税撤廃への貢献」等が挙げられており、いずれも限定的・間接的な効果にとどまっています。

(4) クロス分析（業種別）

業種別でみると、米国関税政策への懸念に明確な業種特性による違いが確認されました。

宿泊飲食業が21.3%で最も高い悪影響懸念を示しており、これは観光業への間接的影響や食材価格への懸念を反映しています。建設業も19.4%と高く、建設資材価格への影響を危惧していることが分かります。

意外にも製造業は11.4%と比較的低く、輸出における米国との直接的な貿易関係が限定的であることを示唆しています。不動産物品賃貸業は7.7%で最も低く、関税政策との関連性が薄い業種特性が表れています。

全ての業種で「わからない」が最多（45-65%程度）となっており、中小企業における国際経済政策への理解や情報不足が共通課題として浮かび上がっています

クロス分析 業種別 割合	全体 (n=818)	卸小売 (n=169)	宿泊飲食 (n=80)	建設業 (n=72)	サービス業 (n=52)	生活関連サービス (n=48)	学術研究 (n=45)	製造業 (n=35)	不動産物品賃貸 (n=26)	医療福祉 (n=36)	その他 (n=53)
わからない	56.0%	58.6%	51.3%	61.1%	61.5%	54.2%	55.6%	57.1%	65.4%	41.7%	49.1%
影響はない	27.1%	23.7%	26.3%	19.4%	26.9%	31.3%	28.9%	31.4%	26.9%	38.9%	34.0%
悪い影響がある	16.4%	17.2%	21.3%	19.4%	11.5%	14.6%	15.6%	11.4%	7.7%	16.7%	17.0%
良い影響がある	0.5%	0.6%	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.8%	0.0%

宿泊飲食、建設業が、関税の悪影響を懸念している。
食材価格、建設資材価格への影響を懸念したものと考えられる。

関税の影響が最も大きいと想定される製造業について、高知市の中小企業では影響は限定的である。
輸出輸入の相手国として米国が限定的であることが理由と想定される。

(5) クロス分析（資本金別）

資本金規模別でみると、企業規模による影響認識に特徴的なパターンが確認されました。

1000万円～5000万円未満の中規模企業で19.4%と高い悪影響懸念を示しており、これらの企業が国際経済動向への感度が高いことを表しています。

個人事業主では6.9%と最も低く、日常業務に直結する課題への関心が高い一方、国際政策への関心が相対的に低いことが分かります。興味深いことに、5000万円以上の大企業でも懸念は高いものの、1000万円台の中規模企業が最も敏感に反応している点が特徴的です。

全ての規模で「わからない」が40%以上を占めており、特に個人事業主では67.9%に達しています。これは企業規模が小さいほど国際経済政策への情報アクセスや理解が限定的であることを示しています。

クロス分析 資本金別 割合	全体 (n=615)	個人事業主 (n=58)	300万円未満 (n=112)	300万円～1000万円未満 (n=238)	1000万円～5000万円未満 (n=180)	5000万円～1億円未満 (n=18)	1億円以上 (n=9)
わからない	56.1%	69.0%	52.7%	56.3%	55.0%	38.9%	66.7%
影響はない	27.2%	24.1%	32.1%	26.1%	25.6%	44.4%	11.1%
悪い影響がある	16.3%	6.9%	14.3%	16.8%	19.4%	16.7%	22.2%
良い影響がある	0.5%	0.0%	0.9%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%

規模が大きいほど「わからない」率が下がり、「悪い影響がある」率が上がる。国際経済政策への情報アクセスや理解によると想定される。

(6) まとめ

問6-1の分析結果から、高知市の中小企業・小規模企業における米国トランプ政権関税政策への認識は高い不確実性と限定的な影響懸念が特徴となっています。

全体の56.0%が「わからない」と回答し、16.4%が「悪い影響がある」と懸念を示している一方、直接的な米国との貿易関係の企業は少数にとどまっています。

業種別では宿泊飲食業（21.3%）と建設業（19.4%）で悪影響懸念が高く、食材価格や建設資材価格への間接的影響を危惧しています。製造業では意外に懸念が低く（11.4%）、高知市製造業の特性（直接的な米国との貿易関係の企業は少数）が表れています。

資本金別では中規模企業（1000万円～5000万円未満）で高い懸念（19.4%）を示し、成長段階企業の国際経済への感度の高さが確認されています。

悪影響の具体的内容では「物価・価格高騰」が多く、関税政策の間接的波及効果への懸念が中心となっています。「良い影響がある」との回答は0.5%にとどまり、地域経済への正の効果は限定的と認識されています。

この結果は、地方中小企業における国際経済政策情報の不足、間接的影響経路への懸念、企業規模別の関心度格差を示しており、今後は国際経済動向に関する情報提供の充実、影響評価の支援、特に中規模企業への国際化支援策の検討が重要と考えられます。高知市の産業特性を踏まえた上で、国際経済変動への適応力向上を図る施策展開が期待されます。

IV アンケート用紙

令和 7 年 6 月 9 日
高知市商工振興部産業政策課

中小企業・小規模企業振興戦略プランの見直し に関するアンケート調査へのご協力をお願い

平素より高知市の商工労働行政に格別のご理解とご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

高知市では、中小企業・小規模企業の振興を重要な施策の柱と位置づけ、令和 4 年に「高知市中小企業・小規模企業振興条例」を制定し、令和 5 年には施策の方向性を示す「中小企業・小規模企業振興戦略プラン」を策定いたしました。

本年度は同戦略プランの計画期間の中間年にあたり、策定時と比べ人手不足や物価上昇など、企業を取り巻く環境が大きく変化していることから、これらの状況を踏まえ、より実効性の高い戦略プランとするため見直しを進めております。

つきましては、市内の中小企業・小規模企業の皆様から広くご意見をお伺いし、戦略プランの見直しに反映させるため、アンケート調査を実施いたします。ご多忙の折とは存じますが、趣旨をご理解のうえ、ご協力賜りますようお願い申し上げます。

1 調査概要

- (1) 調査目的：市内中小企業・小規模企業の経営状況や、課題を把握するため
- (2) 対象企業：市内の中小企業・小規模企業 2,000 社（無作為抽出）
- (3) 回答期限：2025 年 7 月 31 日（木）まで
- (4) 所要時間：約 15～20 分

2 回答方法

以下のいずれかの方法で回答をお願いします。

- (1) アンケート用紙での回答
同封のアンケート用紙に記入後、同封の返信用封筒にて返信
- (2) Web アンケートでの回答
下記サイトにアクセスし、Web アンケートに記入して送信
<https://form.koueitech.co.jp/survey/>
ログイン用 ID：ID2001 パスワード：test



[Web アンケート]

ご回答いただいた内容は統計的に処理し、個別の企業名が特定される形で公表されることはありません。また、本調査の目的以外に使用することはありません。

また本調査は、構営技術コンサルタント株式会社が高知市より委託を受け実施するものです。

<お問い合わせ先>

構営技術コンサルタント株式会社
アンケート調査担当 黒田・黒岩・峯川
電話：088-850-0550（平日 9:00～17:00）
メール：kurodamst@koueitech.co.jp

中小企業・小規模企業振興戦略プランの見直しに関するアンケート調査

問 2-3 現在の従業員数を教えてください。

正社員	パート・アルバイト	派遣社員	外国人技能実習生 ・特定技能外国人
人	人	人	人

※ 外国人であっても、雇用形態が「正社員」「パート・アルバイト」「派遣社員」であれば、それぞれ該当する項目に含めてください。

※ 役員を除き、現在勤務している人数をご記入ください。該当しない場合は「0」と数字でご記入ください。

問 2-4 従業員の推移について、各雇用形態の「現在」と「過去」の比較をご記入ください。

(各項目につき1つに✓)

雇用形態	比較対象	増加	変わらず	減少
正社員	1年前と比べて	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	コロナ前と比べて	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
パート・アルバイト	1年前と比べて	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	コロナ前と比べて	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
派遣社員	1年前と比べて	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	コロナ前と比べて	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
外国人労働者	1年前と比べて	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	コロナ前と比べて	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

問 2-5 新卒採用・中途採用において、直近の5年間で有効だった採用手段をお選びください。

(当てはまるものすべてに✓)

活用した採用手段	新卒の採用 活動で採用	中途の採用 活動で採用
高校の進路指導部への求人票提出	<input type="checkbox"/>	—
大学・短大・専門学校への求人票提出	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ハローワーク（公共職業安定所）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
就職情報サイトや求人情報サイト	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
自社ホームページでの募集	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
人材紹介会社（有料職業紹介事業者）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
合同企業説明会（対面／オンライン）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
知人・社員からの紹介	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
インターンシップの実施	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
求人誌・フリーペーパー（地域紙など）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
その他	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
特になし（採用実績なしを含む）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



その他を選択された場合は具体的に記入してください。

中小企業・小規模企業振興戦略プランの見直しに関するアンケート調査

問 2-6 今後、特に重視・検討している人材確保・育成に関する取り組みをお選びください。

以下の中から、特に重要だと感じる課題を 最大3つまで 選び、それぞれ「1位」「2位」「3位」のいずれかに✓を入れてください。

※ 同じ順位に複数✓を入れないでください。

重視・検討している取り組み	1 位	2 位	3 位
新卒の採用	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
中途の採用	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
外国人労働者の採用	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
外部人材の活用	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
社内研修制度の整備	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
定年の延長	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
社内でのスキルアップやキャリアパスの支援	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
フリーランスやパートタイムなど柔軟な働き方を導入	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
アウトソーシングの推進	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
デジタル化や先端設備導入による省力化の促進	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
特に計画なし	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
その他	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



その他を選択された場合は具体的に記入してください。

問 3 経営状況

問 3-1 過去1年間の売上高、売上原価および販管費の変化について教えてください。(前年比)

【売上】(1つに✓)

- ☐ 増加 (10%以上)
- ☐ 増加 (10%未満)
- ☐ 変わらない
- ☐ 減少 (10%未満)
- ☐ 減少 (10%以上)

【売上原価】(1つに✓)

- ☐ 増加 (10%以上)
- ☐ 増加 (10%未満)
- ☐ 変わらない
- ☐ 減少 (10%未満)
- ☐ 減少 (10%以上)

【販管費】(1つに✓)

- ☐ 増加 (10%以上)
- ☐ 増加 (10%未満)
- ☐ 変わらない
- ☐ 減少 (10%未満)
- ☐ 減少 (10%以上)

中小企業・小規模企業振興戦略プランの見直しに関するアンケート調査

問 3-2 過去 1 年間の利益（営業利益）の変化について教えてください。（1 つに✓）

現在の営業利益	前年からの変化	回答欄
黒字	増加した	<input type="checkbox"/>
	変わらない	<input type="checkbox"/>
	減少した	<input type="checkbox"/>
	赤字から黒字に転換した	<input type="checkbox"/>
赤字	黒字から赤字に転落した	<input type="checkbox"/>
	減少した（＝赤字幅が縮小）	<input type="checkbox"/>
	変わらない	<input type="checkbox"/>
	増加した（＝赤字幅が拡大）	<input type="checkbox"/>

問 3-3 原材料費・エネルギー費・人件費の上昇について、販売価格への転嫁状況を教えてください。

（各項目につき 1 つに✓）

	十分に できている (80%以上)	ある程度 できている (50%以上～ 80%未満)	あまり できていない (20%以上～ 50%未満)	ほとんど できていない (20%未満)
原材料	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
エネルギー（水道光熱費）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
人件費	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

問 3-4 前期と比較して、今期の賃上げについての状況や考えを教えてください。（1 つに✓）

- ☐ 賃上げを実施（賃上げ率 5 % 以上）
- ☐ 賃上げを実施（賃上げ率 3 % 以上 5 % 未満）
- ☐ 賃上げを実施（賃上げ率 1 % 以上 3 % 未満）
- ☐ 賃上げを実施（賃上げ率 1 % 未満）
- ☐ 検討中（業績や状況を見て判断予定）
- ☐ 賃上げは難しい

中小企業・小規模企業振興戦略プランの見直しに関するアンケート調査

問 4 経営課題と対策

問 4-1 現在、貴社が抱えている主な経営課題を教えてください。

以下の中から、特に重要だと感じる課題を 最大3つまで 選び、それぞれ「1位」「2位」「3位」のいずれかに✓を入れてください。

※ 同じ順位に複数✓を入れないでください。

課題となっているもの	1位	2位	3位
人材確保が困難（応募が少ない、離職が多い）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
経営の後継者不足・事業承継の課題	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
技術やノウハウの継承が難しい	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
働き方改革や職場環境の改善への対応が進まない	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
運転資金の確保など資金繰りが厳しい	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
融資の償還対応に苦慮している	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
採算が取れない（原材料費の高騰等）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
販路が限られている	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
デジタル化・IT 導入が進んでいない	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
生産性向上に向けた設備投資が困難	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
事業継続計画（BCP）の策定ができていない	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
浸水など災害リスクの不安がある	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
事業所・設備の老朽化が進んでいる	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
特に課題はない	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
その他	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



その他を選択された場合は具体的に記入してください。

中小企業・小規模企業振興戦略プランの見直しに関するアンケート調査

問 4-2 現在活用中又は、活用を検討しているデジタルツールがあれば教えてください。

(各項目につき 1 つに✓)

デジタルツール	活用中	活用を 検討したい	活用 しない
オンライン会議や商談	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
テレワーク	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
紙ベース情報のデジタルデータ化	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
電子契約	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
会計や経理システムの導入	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
勤怠管理システムの導入	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
顧客管理、営業活動システムの導入	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SNS を用いた情報発信	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
キャッシュレス化の対応	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EC サイト・ネット販売	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
業務フローの自動化 (RPA など)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
AI の活用 (チャットボットによる自動化やビッグデータ分析等)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
その他	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



その他を選択された場合は具体的に記入してください。

問 4-3 生成 AI (Chat GPT など) について、貴社の活用状況や期待を教えてください。

(当てはまるものすべてに✓)

- ☐ すでに活用している、または導入を検討中
- ☐ 業務効率化・事務作業の自動化に期待
- ☐ マーケティング・顧客対応強化に期待
- ☐ 新商品・サービス開発やアイデア創出に期待
- ☐ 関心がない・必要性を感じない

問 4-4 過去 3 年間の新商品・サービス開発状況について教えてください。(1 つに✓)

- ☐ 複数 (3 つ以上) の新商品・サービスを積極的に開発・投入した
- ☐ 1~2 つの新商品・サービスを開発した
- ☐ 既存商品・サービスの改良を行った
- ☐ 開発を試みたが、市場投入には至らなかった
- ☐ 開発を検討したが、着手しなかった
- ☐ 新商品・サービスの開発は行っていない
- ☐ 今後 1 年以内に新商品・サービスの開発を予定している
- ☐ その他 ()

中小企業・小規模企業振興戦略プランの見直しに関するアンケート調査

問 4-5 新商品・サービス開発における課題は何ですか。(3 つまでに✓)

- ☐ 開発資金の不足
- ☐ 開発を担当する人材の不足
- ☐ 開発に充てる時間の不足
- ☐ 市場ニーズの把握が難しい
- ☐ 技術的な課題の解決が困難
- ☐ 地域資源の効果的な活用方法が分からない
- ☐ 協力先・パートナー企業の不足
- ☐ 特に課題はない

問 4-6 事業承継の状況についてお聞かせください。(1 つに✓)

- ☐ 事業承継は完了している
- ☐ 事業承継予定（後継者有）
- ☐ 事業承継予定（後継者未定）
- ☐ 事業承継の予定は無い（廃業予定）
- ☐ 検討していない

問 4-7 BCP（事業継続計画）の策定状況について教えてください。(1 つに✓)

- ☐ BCP を策定済み
- ☐ 現在、BCP を策定中（準備段階）
- ☐ 必要性は感じているが、BCP は未策定
- ☐ 必要性を感じていない

問 4-8 簡易版 BCP である「事業継続力強化計画」の策定状況について教えてください。(1 つに✓)

- ☐ 策定済み
- ☐ 未策定

※「事業継続力強化計画」は、災害や感染症などに備える簡易版 BCP（事業継続計画）です。国の認定を受けると、防災設備の税制優遇、低利融資、補助金の加算などの支援が受けられます。

問 4-9 環境に配慮した経営への取組状況について教えてください。(当てはまるものすべてに✓)

- ☐ 省エネルギー対策を実施している
- ☐ 廃棄物削減・リサイクルに取り組んでいる
- ☐ 環境関連の認証を取得している（エコアクション 21 など）
- ☐ 再生可能エネルギーの活用を進めている
- ☐ 環境に配慮した製品・サービス開発に取り組んでいる
- ☐ 環境配慮に関する社内教育を実施している
- ☐ 環境対応の自社目標を設定している
- ☐ 特に取り組んでいない

中小企業・小規模企業振興戦略プランの見直しに関するアンケート調査

問 5 支援施策と評価

問 5-1 市の支援施策について、どのような分野に期待しますか。

以下の中から、特に期待する施策を3つ選び、それぞれに「1位」「2位」「3位」のいずれかを1つずつ✓してください。

※ 同じ順位に複数✓を入れないでください。

期待する施策	1 位	2 位	3 位	主な支援例
人材の確保と育成支援	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	求人支援、企業説明会、外国人材受け入れ支援など
経営相談と専門家の派遣	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	経営課題の相談窓口、専門家の訪問アドバイス、伴走支援
資金繰り・補助金等の支援	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	融資・保証制度の紹介、補助金の情報提供や申請の支援、資金繰り相談
販路拡大と観光・地域資源の活用	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	展示会支援、観光資源連携、特産品開発・販促
デジタル化と業務の効率化	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	IT ツール導入支援、設備更新アドバイス、個別デジタル相談
創業や新事業の支援	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	創業準備相談、融資に頼らない資金調達支援、新分野への進出支援
働きやすい職場づくり支援	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	育児・介護両立支援、福利厚生、多様性（ダイバーシティ）への対応
事業承継・再建の支援	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	後継者探し、承継計画策定、経営改善の支援
廃業と再出発の支援	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	廃業準備相談、再創業支援、法律相談
物価・エネルギー高騰対策支援	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	燃料・電気代の高騰対応、サプライチェーン見直し、原材料費の負担軽減支援
地域連携とネットワーク形成支援	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	商工会・異業種連携、地域団体・大学との連携支援
その他	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	



その他を選択された場合は具体的に記入してください。

中小企業・小規模企業振興戦略プランの見直しに関するアンケート調査

問 5-2 これまでに市の支援制度を利用したことがありますか。

【利用状況】（1つに✓）

☐ はい → ①へ

☐ いいえ → ②へ

①「はい」と回答された方（市の支援制度を利用した方）

利用した支援制度の内容を教えてください。

利用後の評価を教えてください。（1つに✓）

☐ 満足している

☐ 満足していない

満足度の理由を教えてください。

②「いいえ」と回答された方（市の支援制度を利用されなかった方）

利用しなかった理由を教えてください。（1つに✓）

☐ 支援制度の情報を知らない

☐ 支援制度の申請方法などが分かりにくかった

☐ 求める支援制度がなかった

☐ 支援制度の必要性を感じなかった

問 6 その他

問 6-1 米国トランプ政権下で導入された関税政策により、貴社の事業にどのような影響があると考えますか。（1つに✓）

☐ 悪い影響がある → 具体的に：

☐ 影響はない

☐ 良い影響がある → 具体的に：

☐ わからない

問 6-2 その他ご意見や今後、高知市に望むことがありましたらご記入ください。