

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【概要版】

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」の計画期間の中間年度にあたる本年度において、市内の中小企業・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ました。

本調査により収集した情報は、同プランに掲げた施策の進捗状況や実施効果を検証するとともに、新たに顕在化した課題を整理・分析するための基礎資料として活用します。これらの結果を踏まえ、社会情勢や経済環境の変化に対応した、より時代に即したプラン内容への見直しを検討します。

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、Web 207 件）
- ・回収率 34.75%

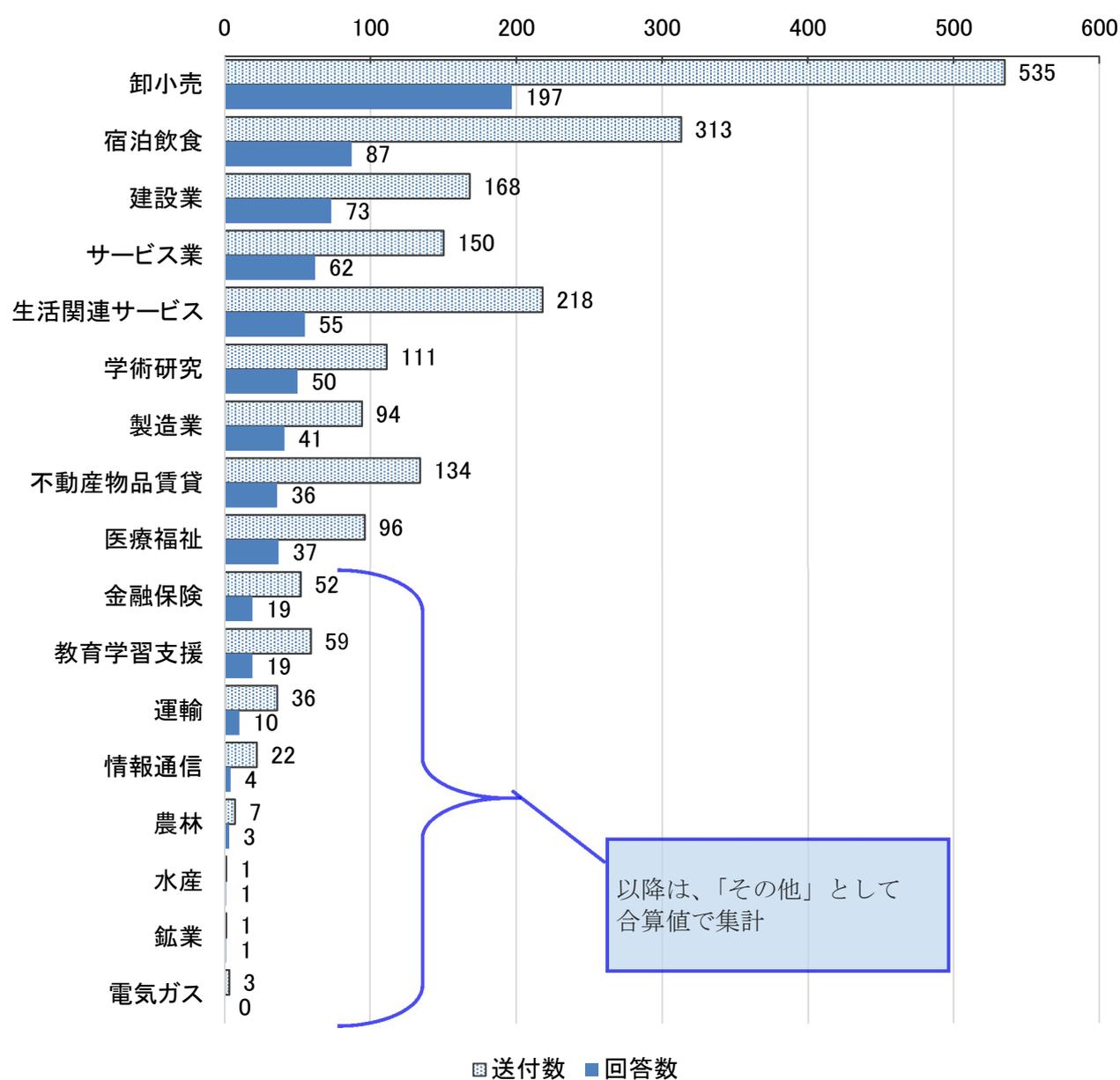
II 回答者の属性

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。

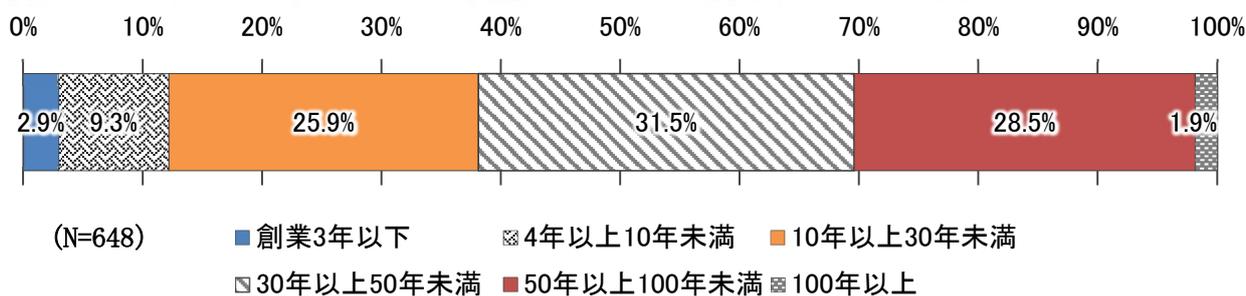


※送付合計2000件

※グラフ上の数値は送付件数及び回答件数

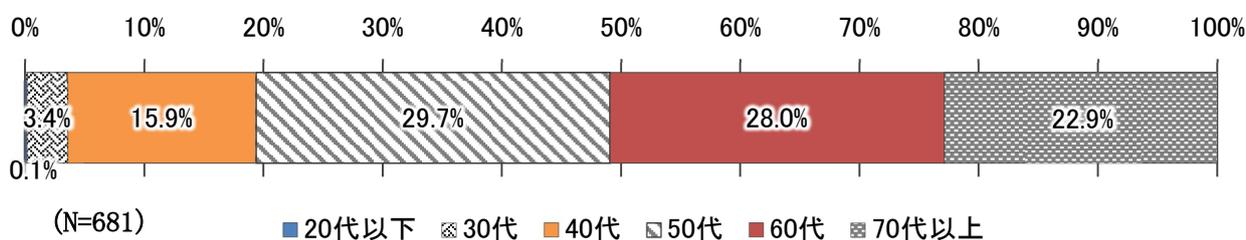
1-2 創業年数【問1-2】

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。



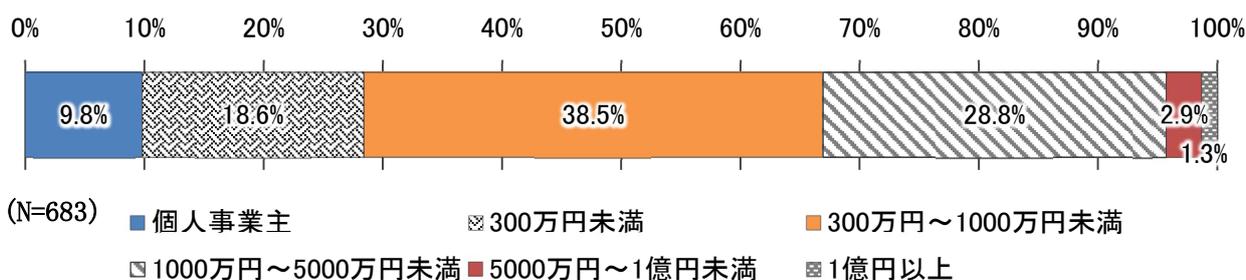
1-3 経営者の年齢【問1-3】

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。



1-4 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。



Ⅲ 調査結果

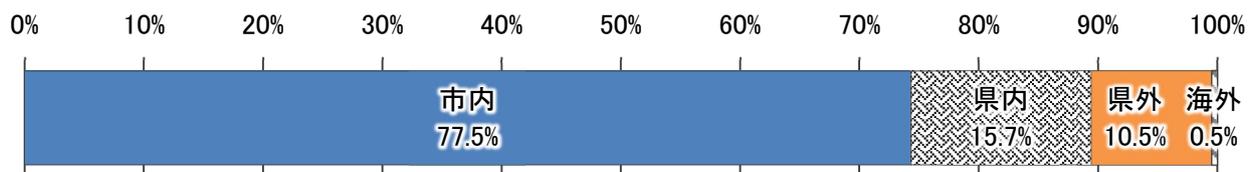
1 取引・雇用状況について

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。

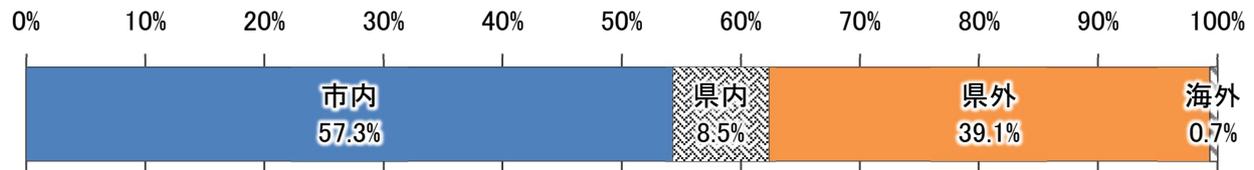


(N=617)

※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。

(2) 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)

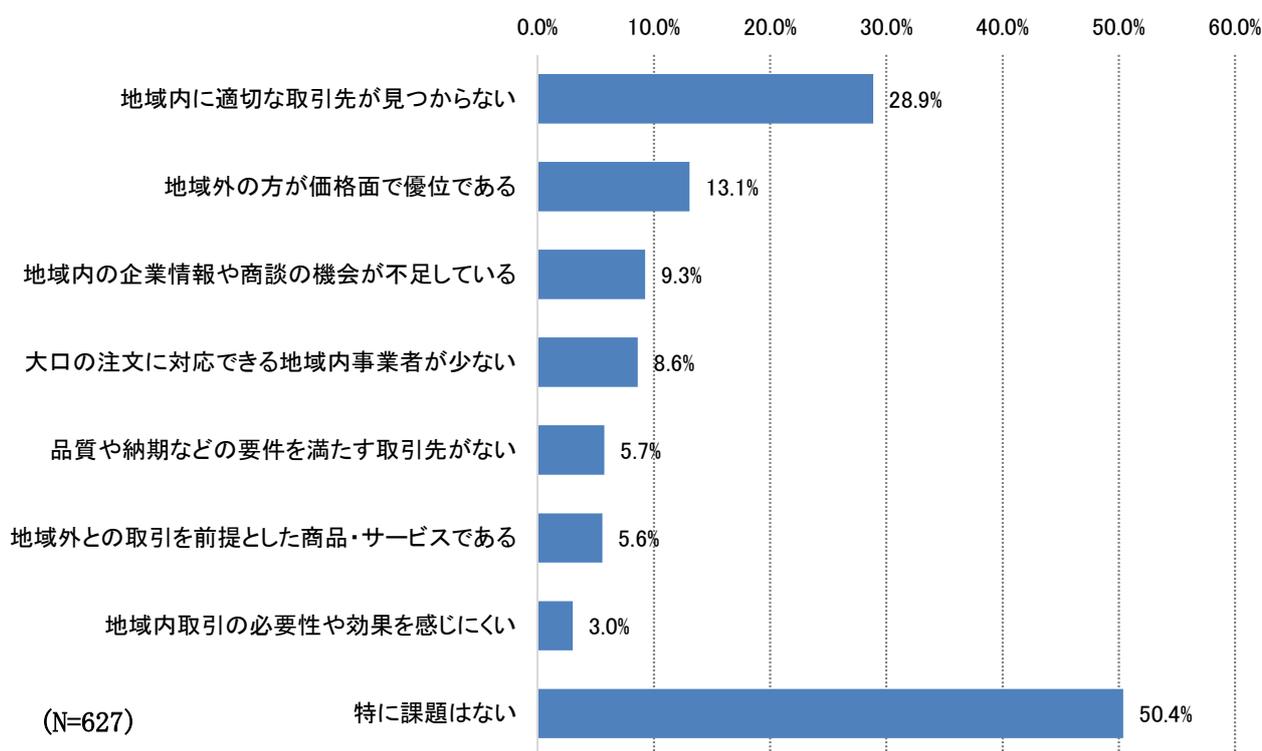
※グラフ内数値は、仕入先として最も多かった仕入先として答えた企業の割合
※同率一位のケースがあるため合計値は100%を超える。

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✓)

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。



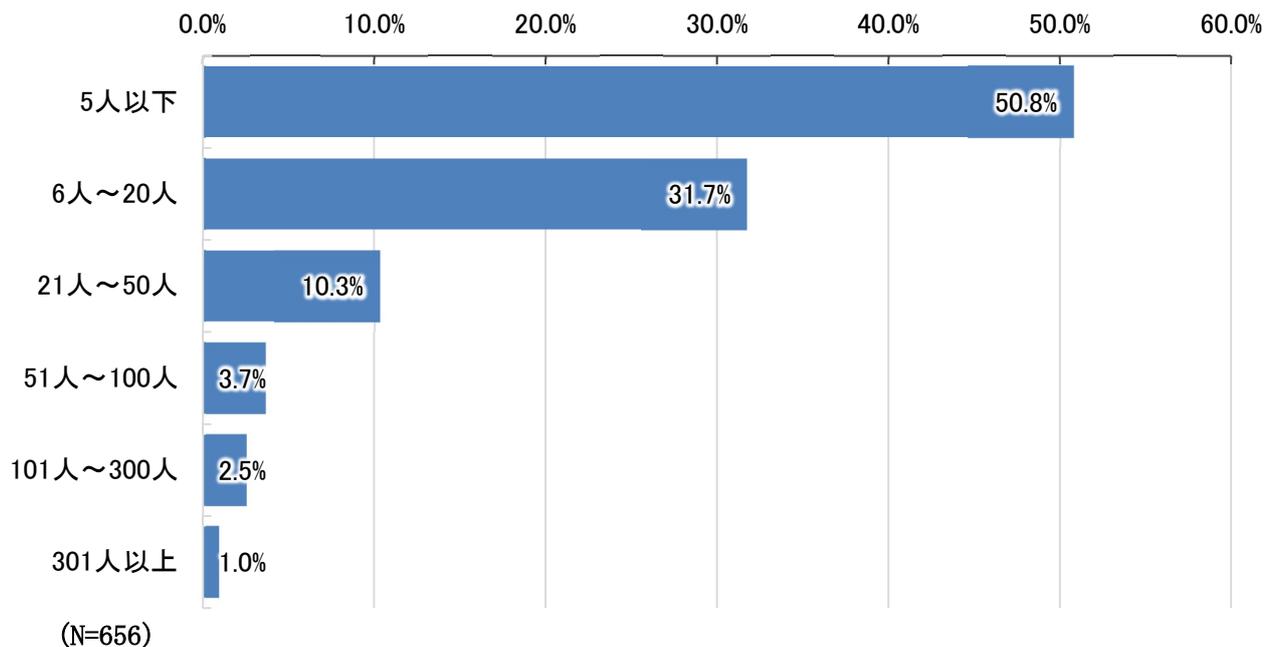
※複数選択可能であるため合計は100%を超える。

1-3 従業員数

問2-3 現在の従業員数を教えてください。

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。



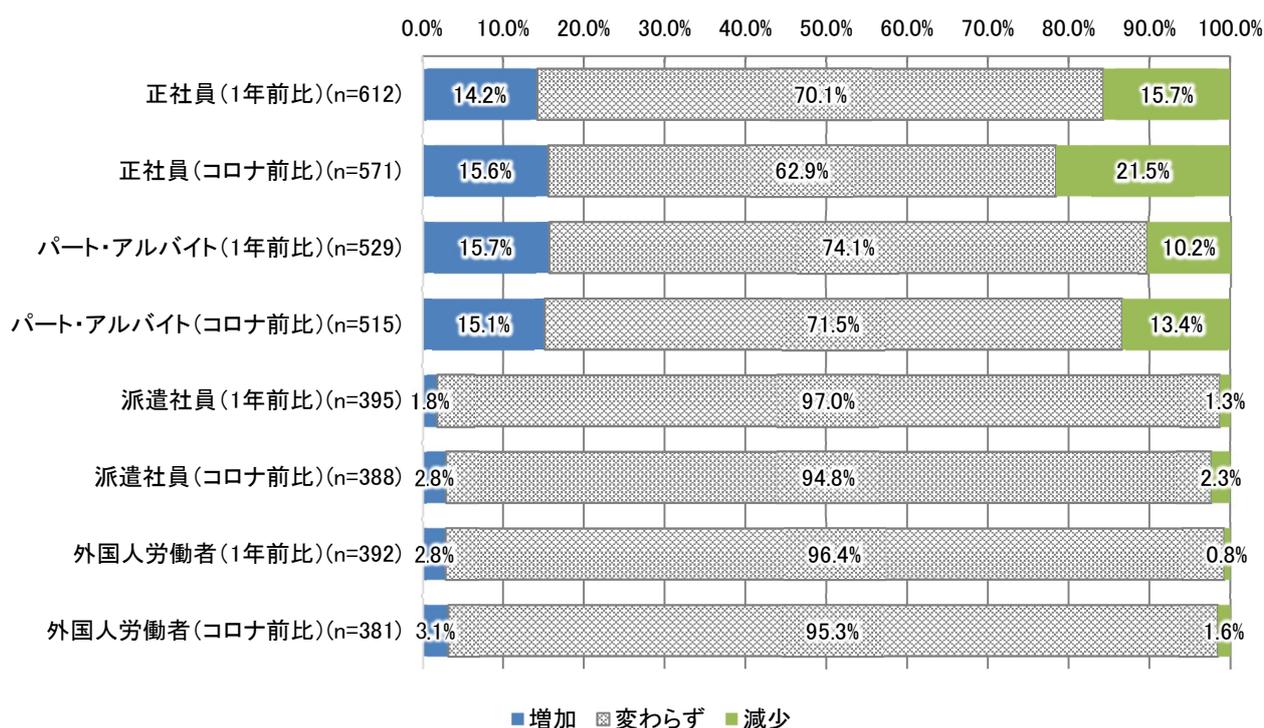
1-4 従業員推移

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✓）

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、コロナ禍の影響が継続し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。



1-5 有効な採用手段

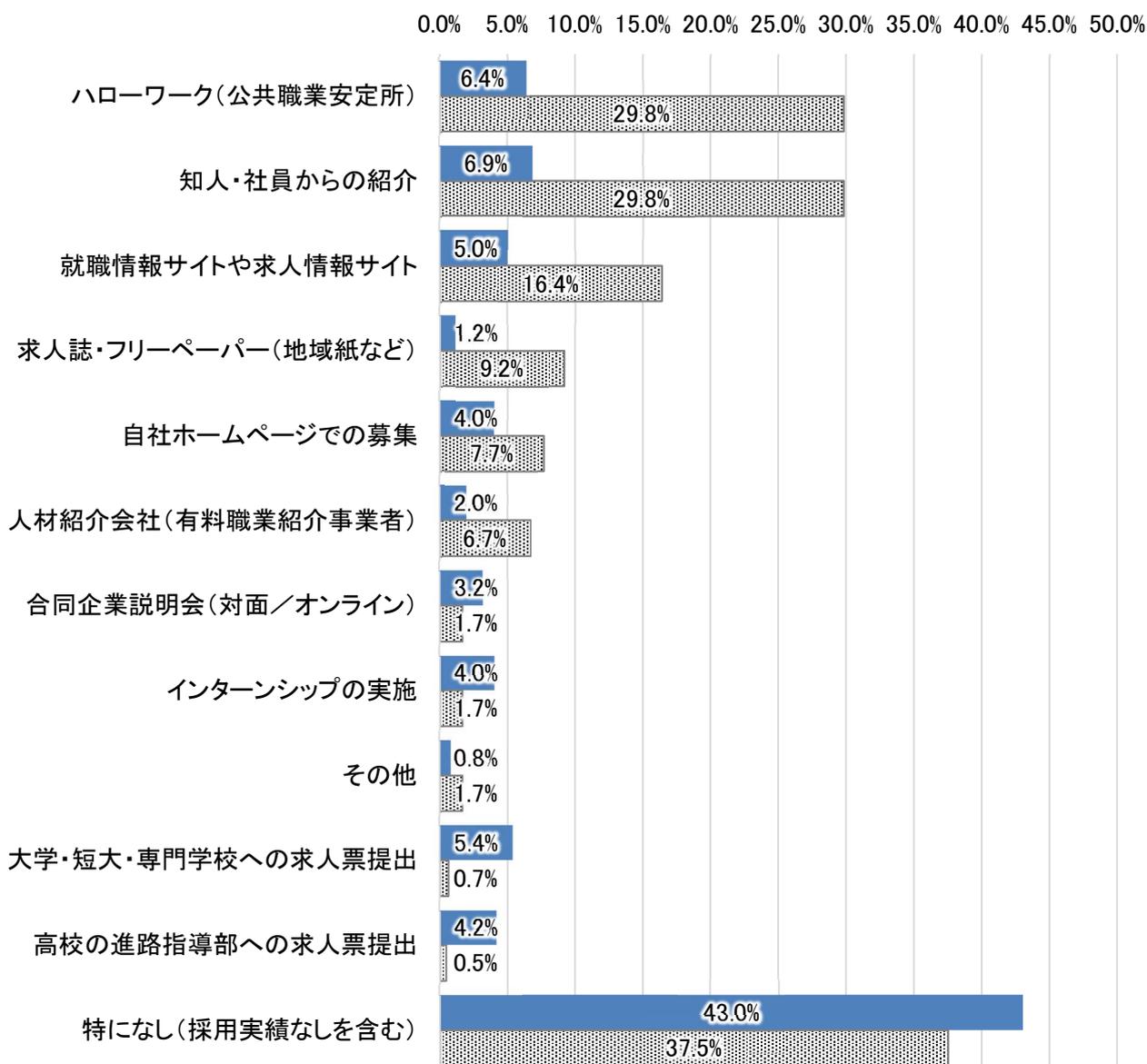
問2-5 新卒採用・中途採用において、直近の5年間で有効だった採用手段をお選びください。（当てはまるものすべてに✓）

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。



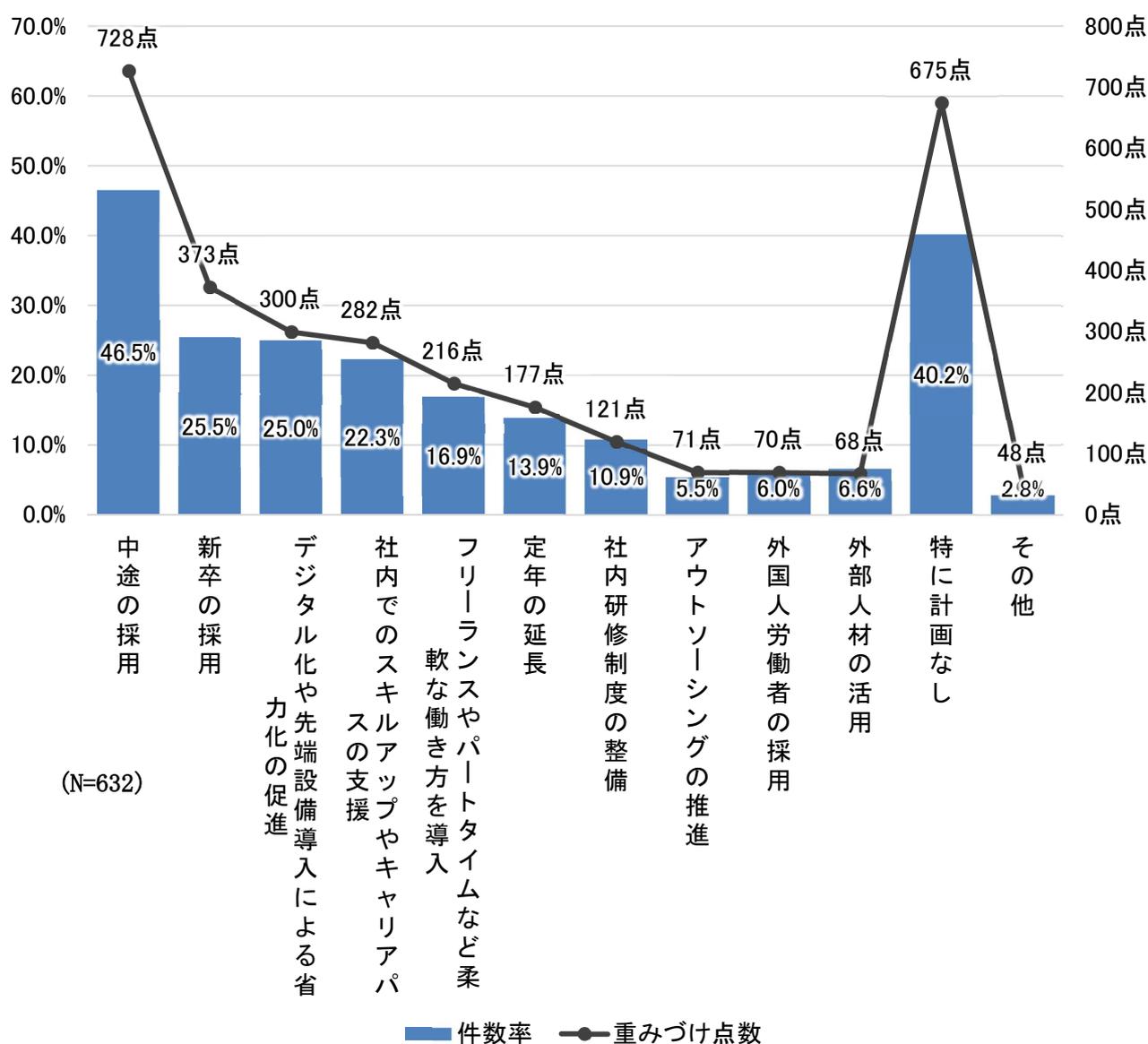
(N=597)

■ 新卒の採用活動で採用 ▨ 中途の採用活動で採用

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✓を入れしないでください。

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 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

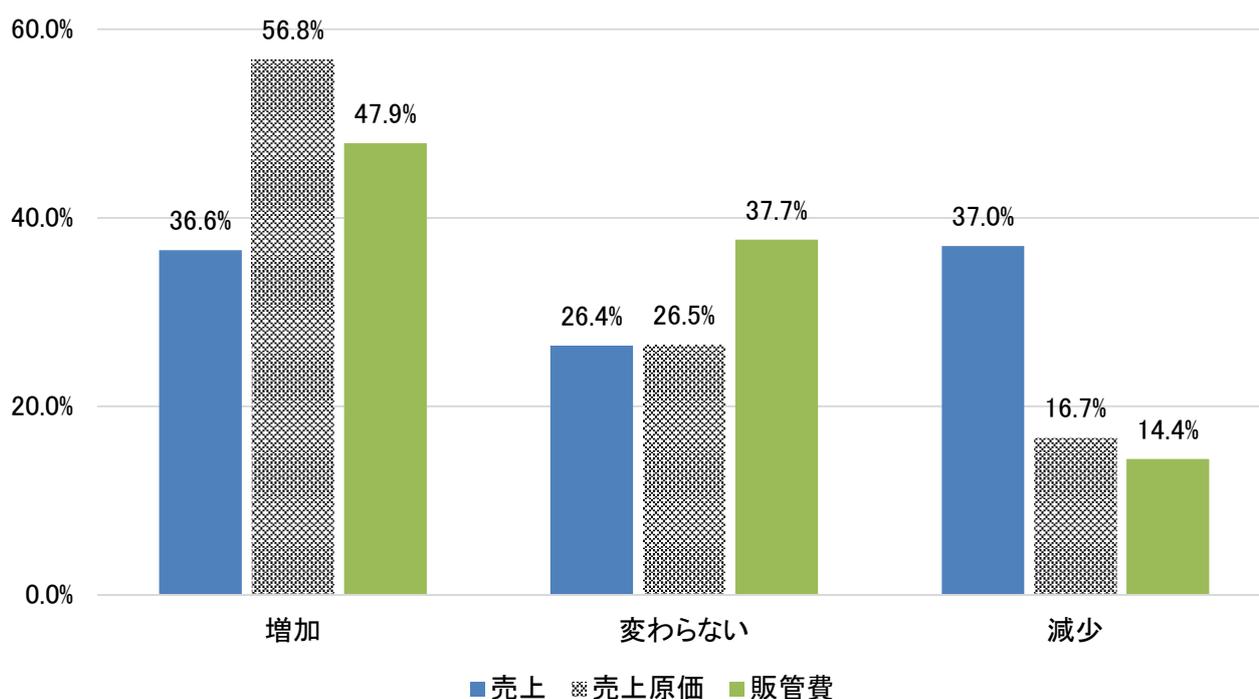
問3-1 過去1年間の売上高、売上原価および販管費の変化について教えてください。
(前年比) 【売上】 (1つに✓) 【売上原価】 (1つに✓) 【販管費】 (1つに✓)

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ています。

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ます。

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ます。

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おり、販管費も「増加」47.9%と約半数の企業でコスト増と、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ます。

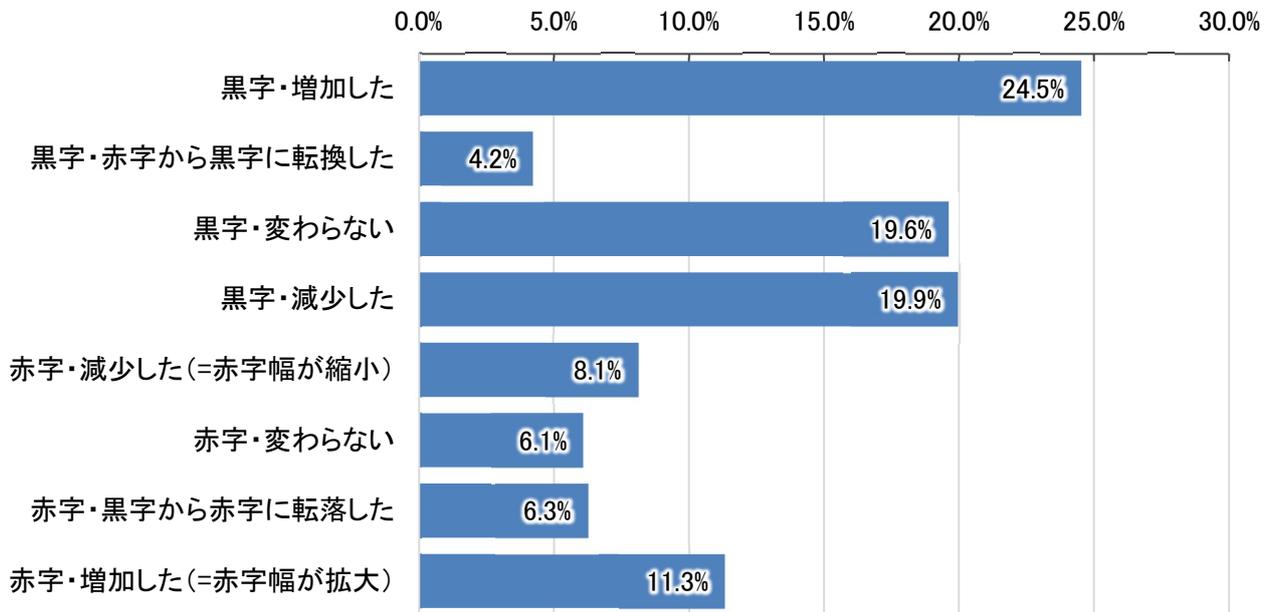


(売上 N=662、売上原価 N=648、販管費 N=645)

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✓）

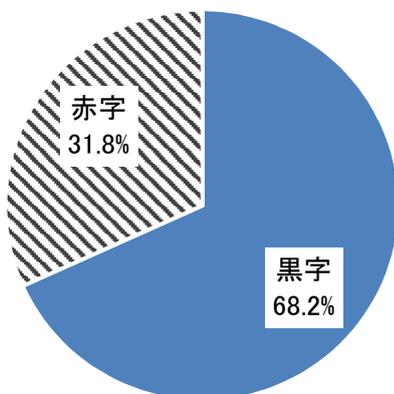
過去1年間の営業利益の変化について、「黒字・増加した」が24.3%で最も多く、次いで「黒字・変わらない」と「黒字・減少した」がそれぞれ19.6%の順となっています。



(N=592)

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%）

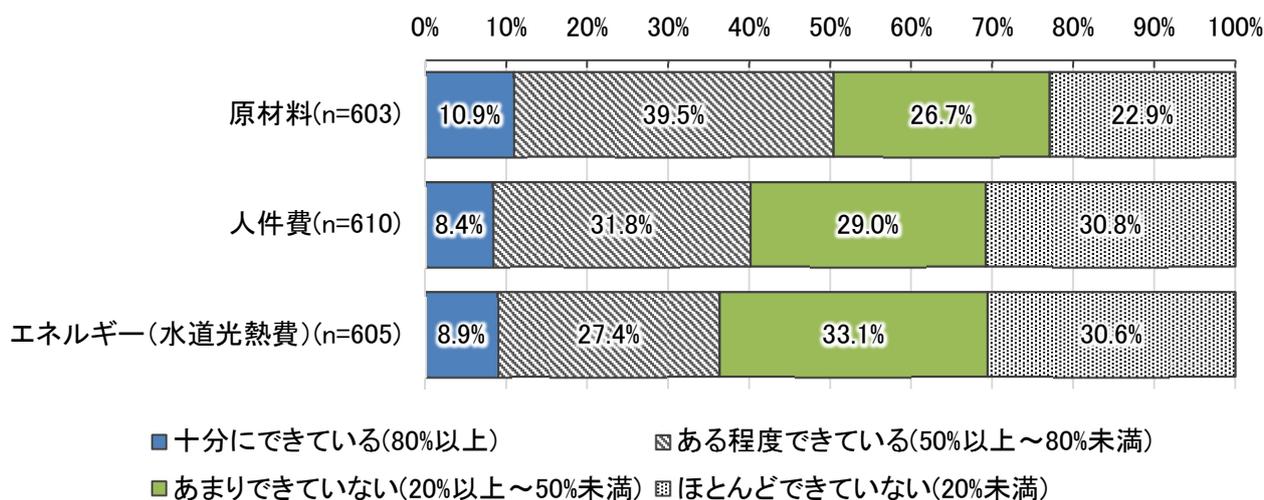


(N=592)

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✓）

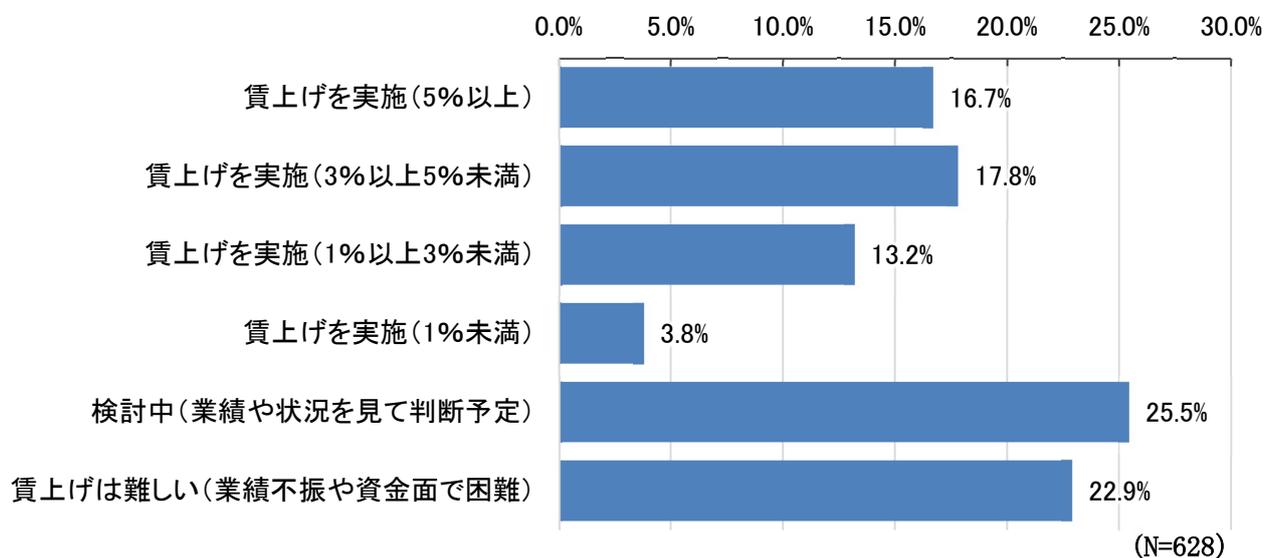
各コスト項目の価格転嫁状況について、「十分にできている」と「ある程度できている」を合計した転嫁成功率（50%以上転嫁）で比較すると、原材料が50.4%で最も高く、次いで人件費が40.2%、エネルギー（水道光熱費）が36.3%の順となっています。



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お考えを教えてください。（1つに✓）

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。

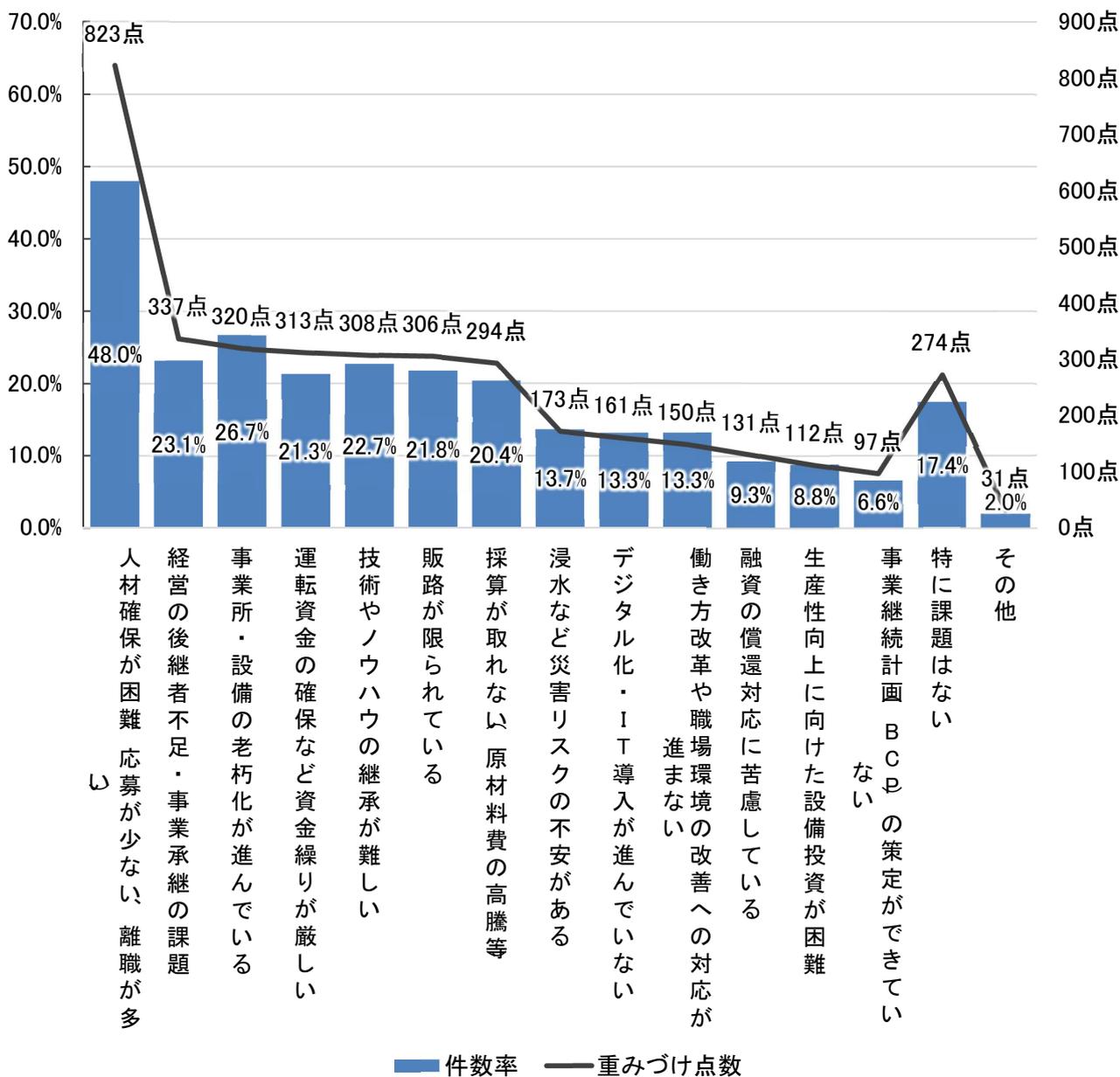


3 経営課題と対策について

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。

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

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✓)。

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)

※前向率＝（活用中+活用を検討したい）/母数

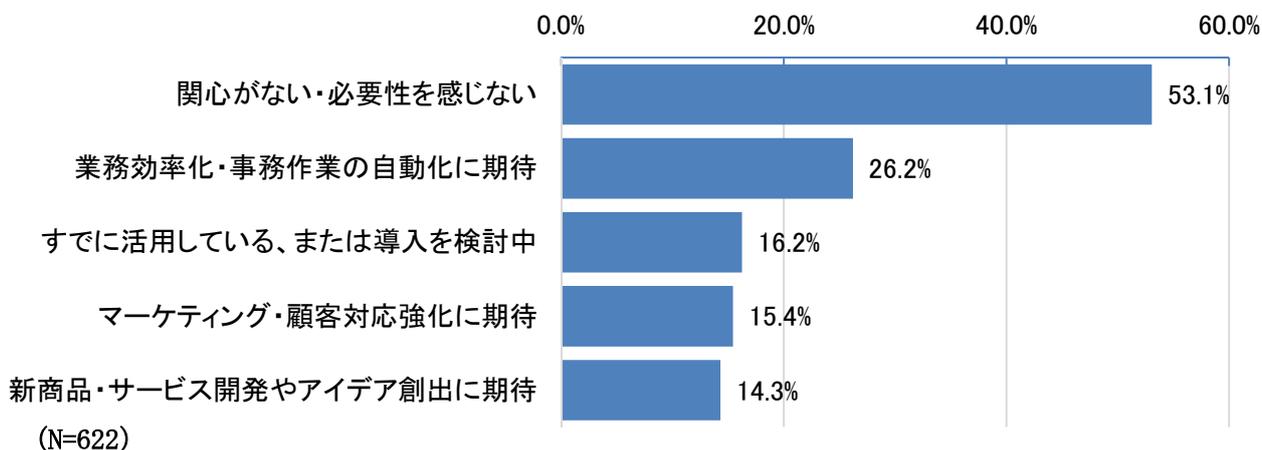
※期待率＝（活用を検討したい）/母数

※忌避率＝（活用しない）/母数

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✓)

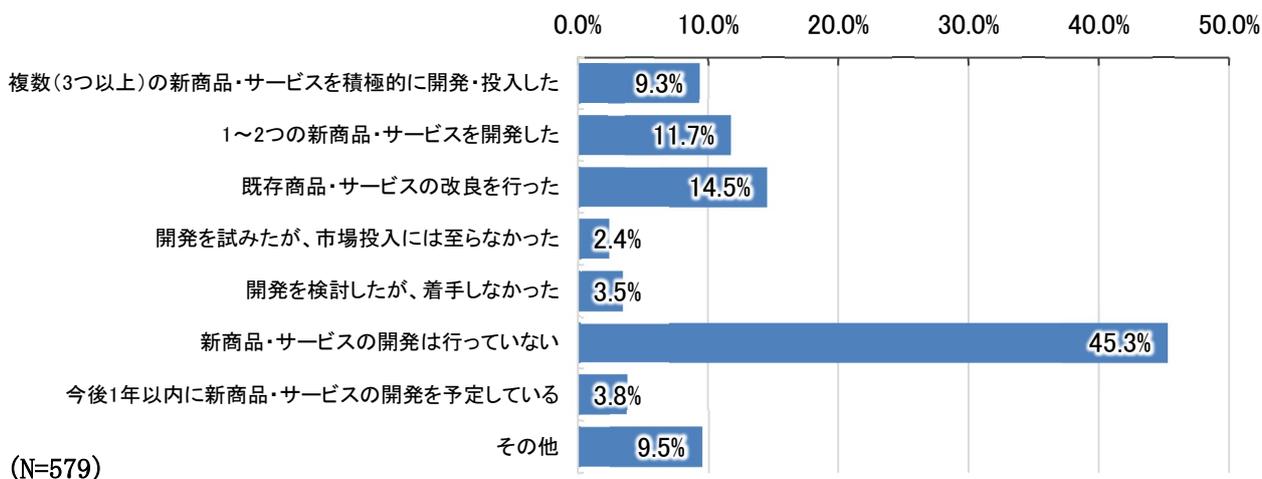
生成AIの活用状況について、「**関心がない・必要性を感じない**」が**53.1%**で最も高く、次いで「**業務効率化・事務作業の自動化に期待**」が**26.2%**、「**すでに活用している、または導入を検討中**」が**16.2%**の順となっています。



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✓)

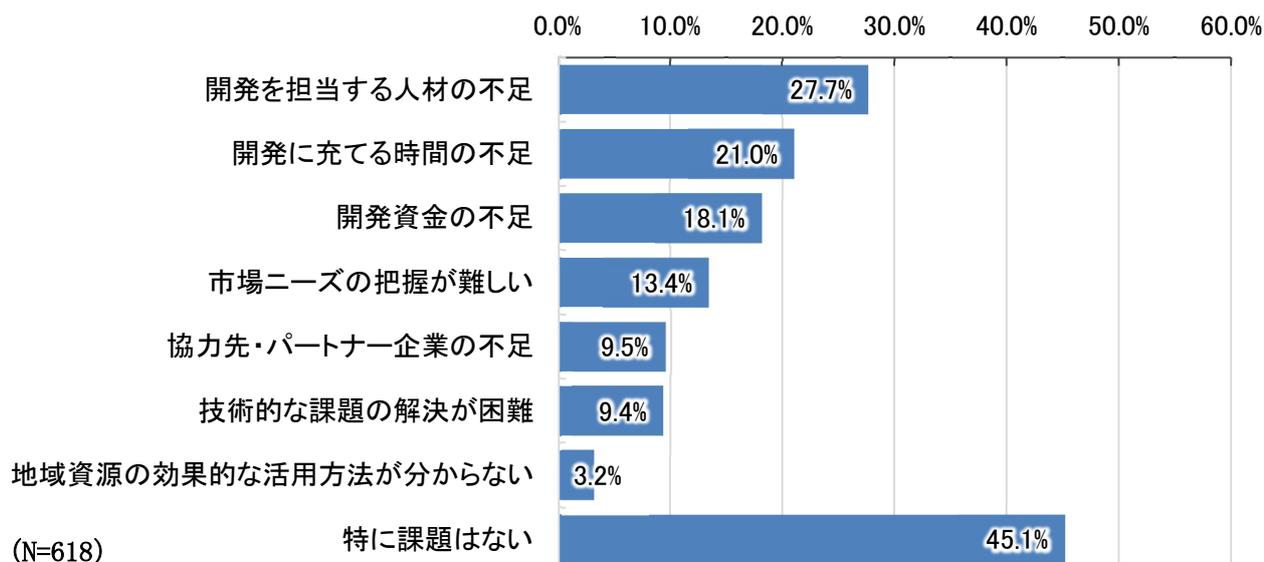
過去3年間の新商品・サービス開発状況について、「**新商品・サービスの開発は行っていない**」が**50.1%**で最も多く、次いで「**既存商品・サービスの改良を行った**」が**15.9%**、「**1~2つの新商品・サービスを開発した**」が**13.1%**の順となっています。



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✓)

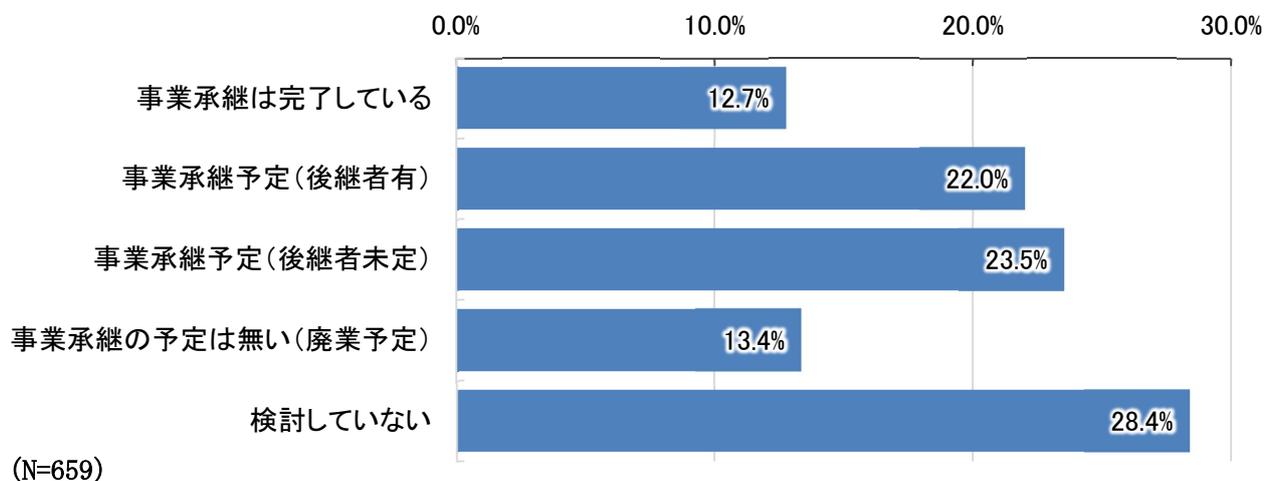
新商品・サービス開発における課題について、「特に課題はない」が45.1%で最も多く、次いで「開発を担当する人材の不足」が27.7%、「開発に充てる時間の不足」が21.0%の順となっています。課題として内部リソース（資金、人材、時間）の問題が多く、情報提供やマッチング機会の創出より、内部リソースを補完する施策の検討が必要であることがわかります。



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✓)

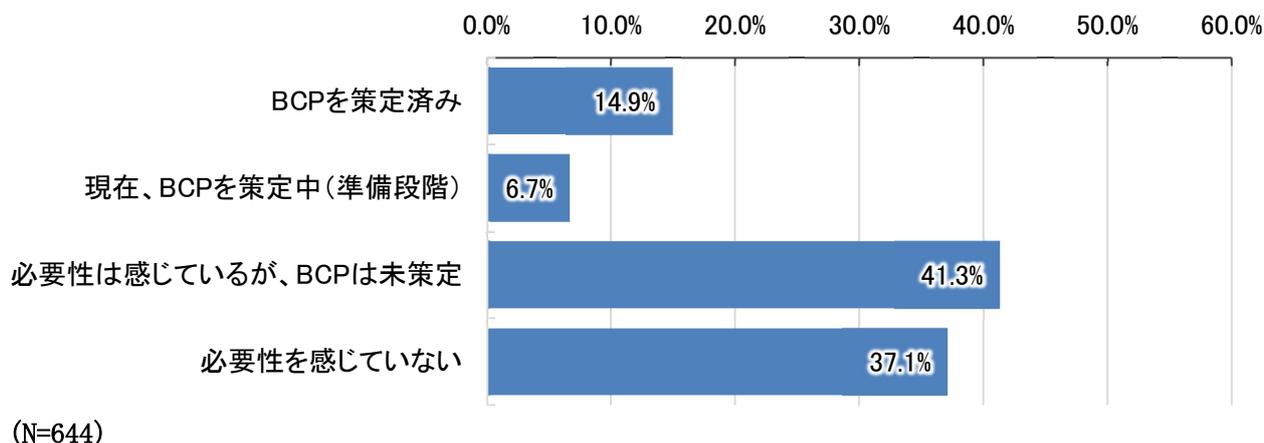
事業承継の状況について、「検討していない」が28.4%で最も多く、次いで「事業承継予定（後継者未定）」が23.5%、「事業承継予定（後継者有）」が22.0%の順となっています。



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✓）

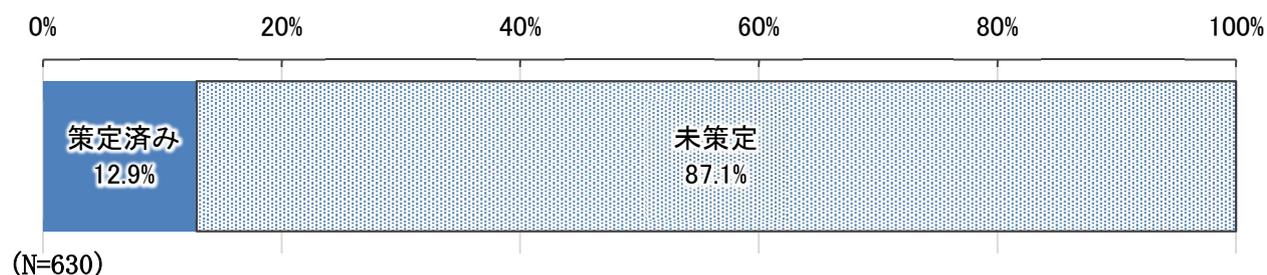
BCP（事業継続計画）の策定状況について、「必要性は感じているが、BCPは未策定」が41.3%で最も多く、次いで「必要性を感じていない」が37.1%、「BCPを策定済み」が14.9%の順となっています。



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✓）

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。

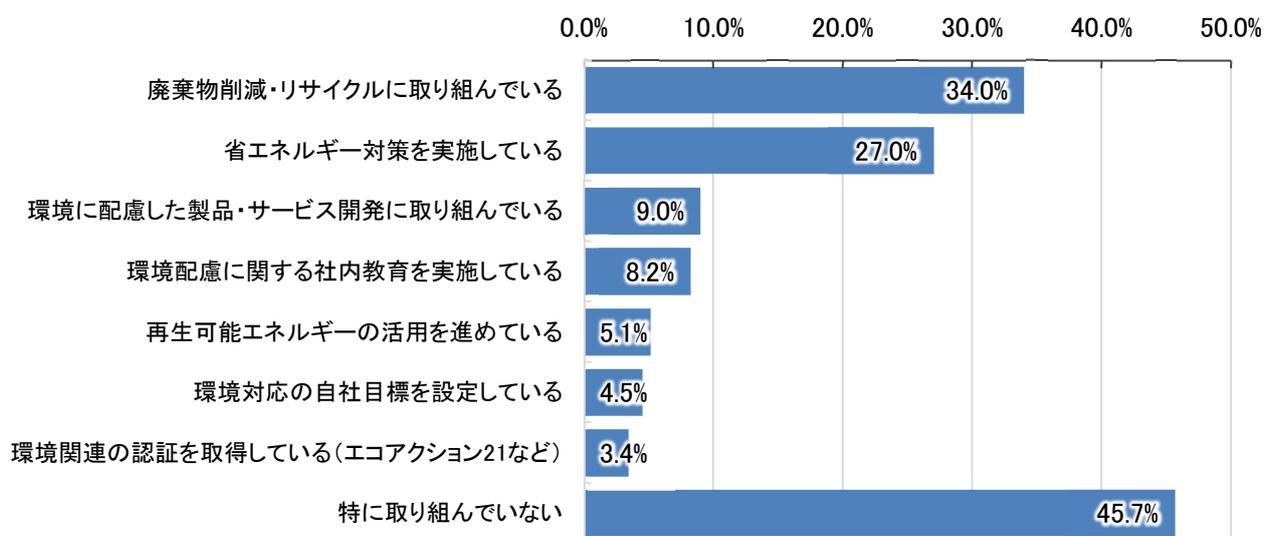


3-9 環境に配慮した経営

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✓)

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)

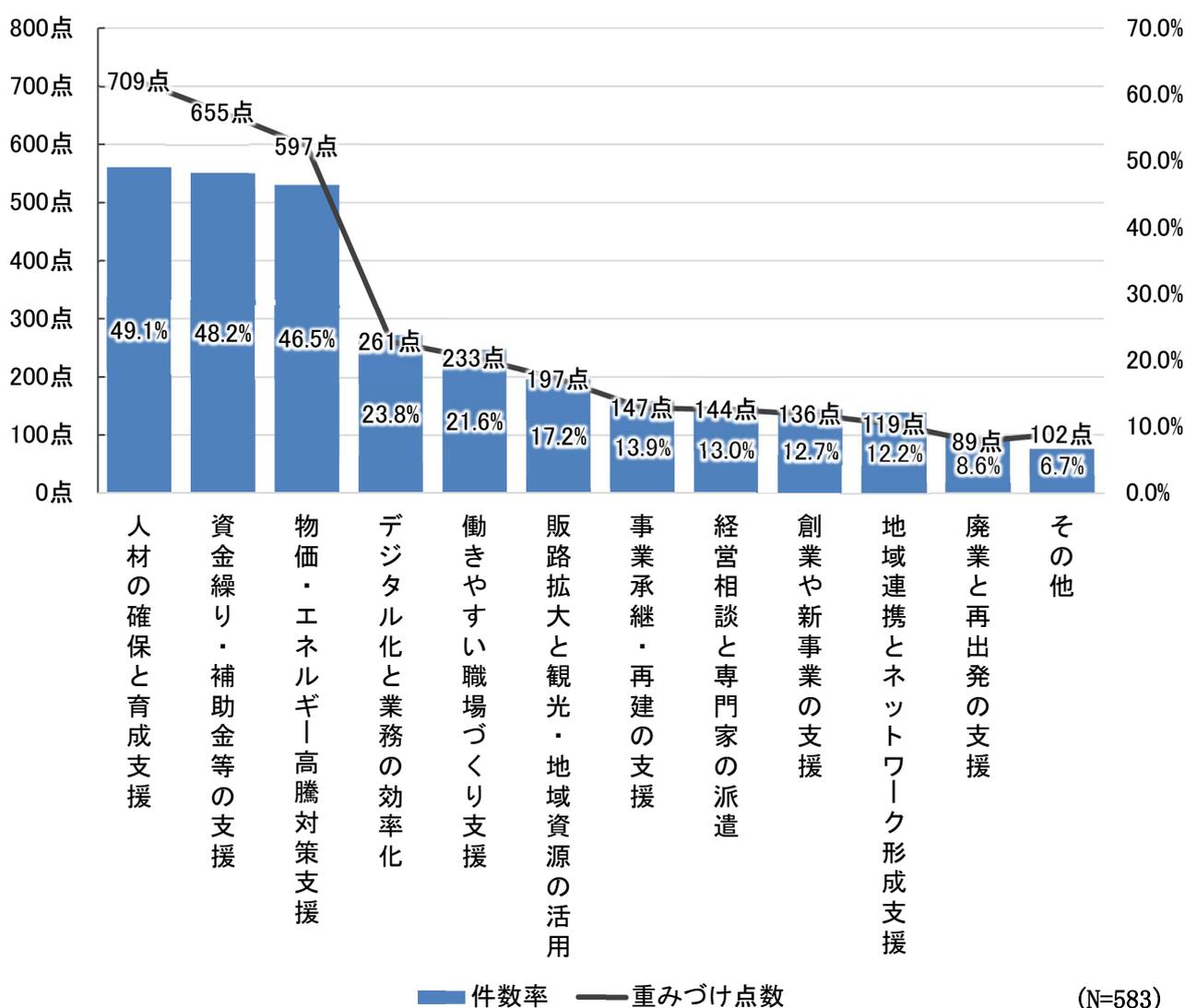
4 支援施策と評価

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。

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

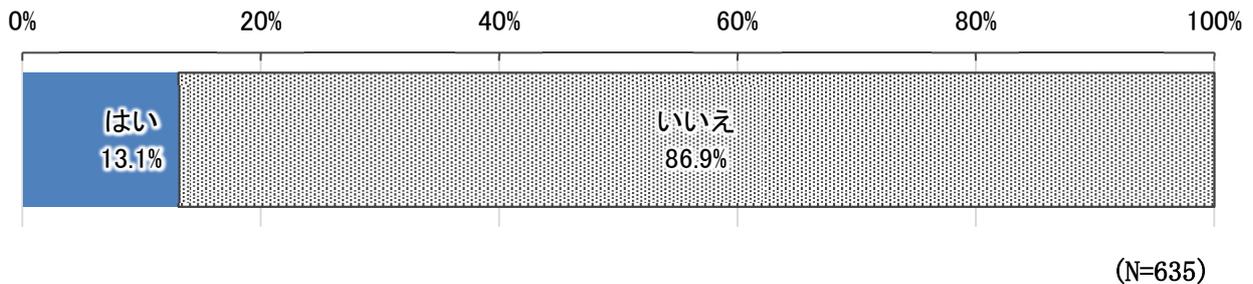
※重みづけ点数：1位3点、2位2点、3位1点と重みづけした合計値

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✓）

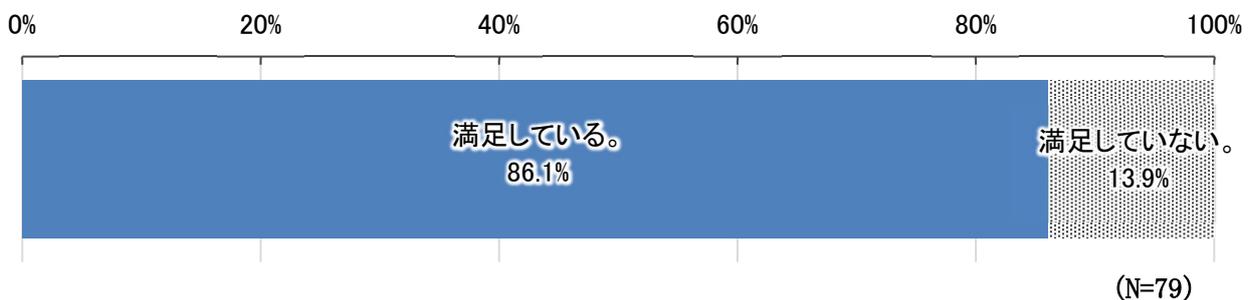
市の支援制度の利用状況について、全回答事業所の状況を見ると、「いいえ（未利用）」が86.9%で圧倒的多数を占め、「はい（利用）」は13.1%にとどまっています。これは高知市の中小企業・小規模企業における市の支援制度の浸透度や活用度が限定的であることを示しています。



(2) 市の支援制度の満足状況

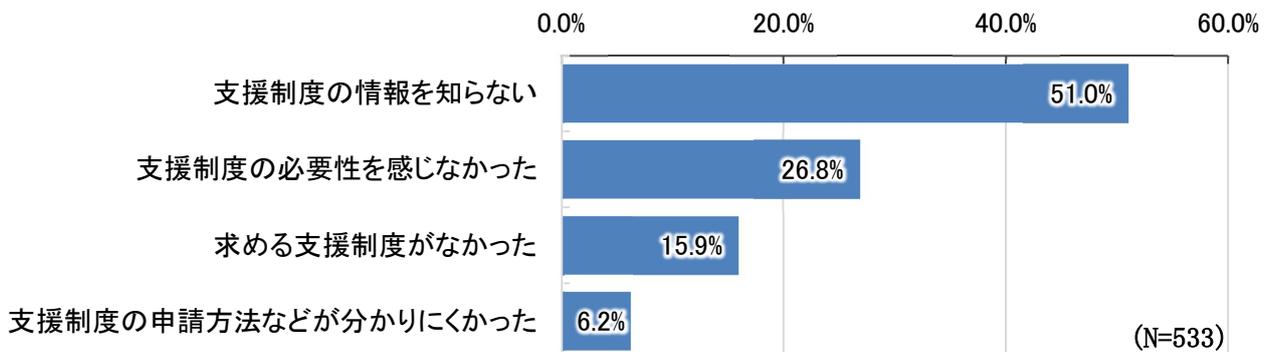
市の支援制度を利用した企業の利用後評価をみると、「満足している」が86.1%と高い満足度を示しており、「満足していない」は13.9%と少数にとどまっています。

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。



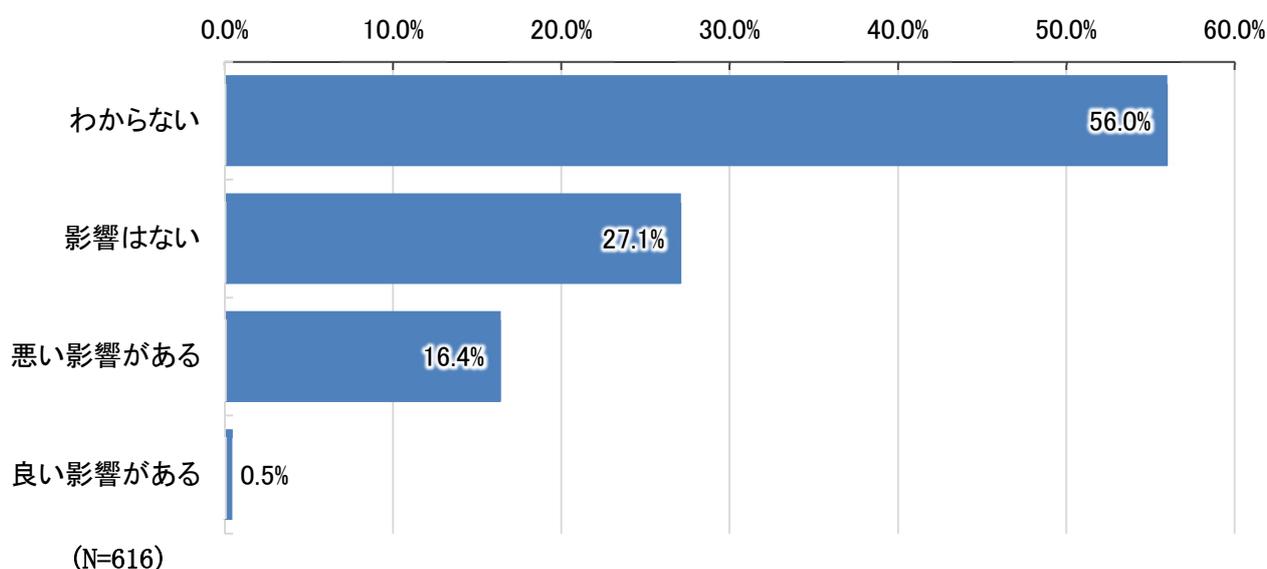
5 その他

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。