



2025 年度「中小企業等の経営課題に関するアンケート」 調査結果について

～ 原材料価格高騰や人手不足による影響等への取組に関する調査 ～

I. 調査の概要

調査目的

原材料価格高騰等に加え、深刻な人手不足の影響を受けている県内中小企業等の業況や経営課題について把握するため、会員企業に対してアンケート調査を実施

調査対象

埼玉県内 16 商工会議所 管内の会員企業（ランダム）

調査期間

令和7年10月1日（水）～10月14日（火）

調査方法

会員企業に対するアンケート調査
（WEBアンケートによる直接回答、及びFAX等の紙媒体による回答）

回答数

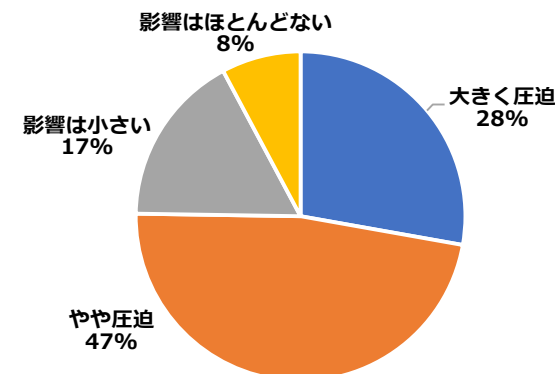
295社

Ⅱ. 調査結果の主なポイント

Point 1 取引適正化とパートナーシップ構築宣言について

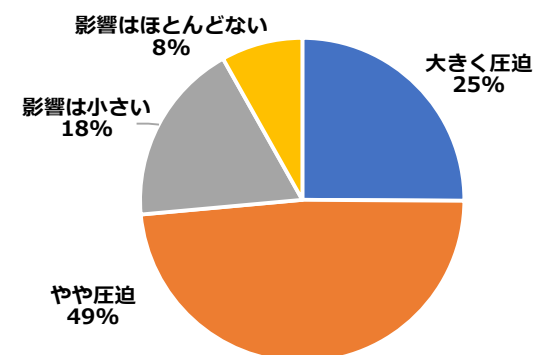
①原材料価格の高騰による経営への影響について

- 原材料価格の高騰による経営への影響について、「大きく圧迫（28%）」、「やや圧迫（47%）」と合わせて（75%）となった。
- 一方、「影響は小さい（17%）」又は「影響はほとんどない（8%）」と回答した企業は、合わせて（25%）であった。
- 「大きく圧迫」と回答した企業を業種別で見ると、飲食・宿泊業（78%、前回 56%）、運輸業（56%、前回 33%）、製造業（35%、前回 39%）の順で高い結果となった。



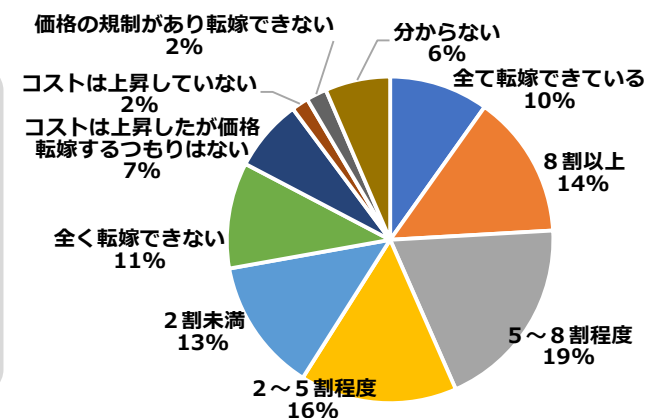
②エネルギーコストの上昇による経営への影響について

- エネルギーコストの上昇による経営への影響について、「大きく圧迫（25%）」、「やや圧迫（49%）」と合わせて（74%）となった。
- 一方、「影響は小さい（18%）」又は「影響はほとんどない（8%）」と回答した企業は、合わせて（26%）であった。
- 「大きく圧迫」と回答した企業を業種別で見ると、飲食・宿泊業（61%、前回 44%）、運輸業（56%、前回 0%）、製造業（39%、前回 35%）の順で高い結果となった。



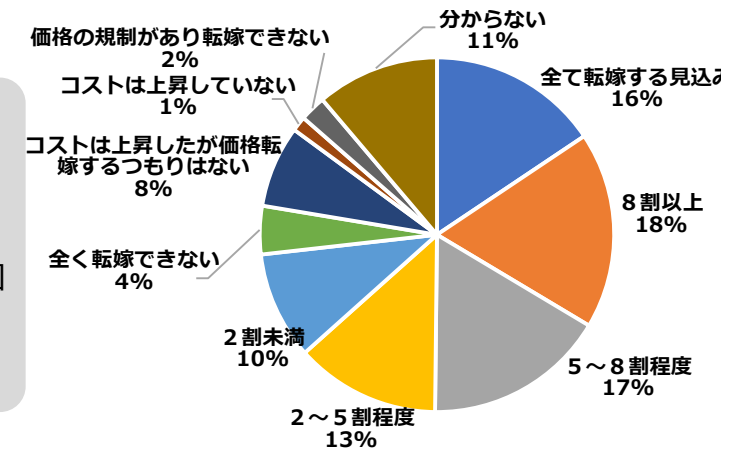
③現在の価格転嫁の状況について

- 現在の価格転嫁の状況について、5割以上転嫁ができた企業は合わせて（43%）、5割以下の転嫁は合わせて（29%）となった。
- 一方、「全く転嫁できない」と回答した企業は、合わせて（11%）であった。
- 「全く転嫁できない」と回答した企業を業種別で見ると、情報通信業（25%、前回 25%）、運輸業（22%、前回 0%）、飲食・宿泊業（18%、前回 16%）の順で高い結果となった。



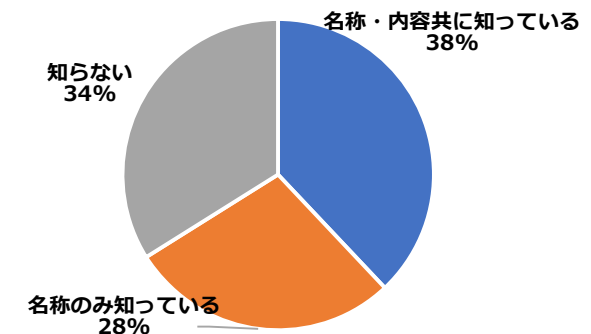
④今後の価格転嫁の見込みについて

- 今後の価格転嫁の見込みについて、5割以上転嫁ができた企業は合わせて（51%）、5割以下の転嫁は合わせて（23%）となった。
- 一方、「全く転嫁できない」と回答した企業は（4%）であった。
- 「全く転嫁できない」と回答した企業を業種別で見ると、飲食・宿泊業（14%、前回 0%）、卸売業（7%、前回 0%）、サービス業（5%、前回 7%）の順で高い結果となった。



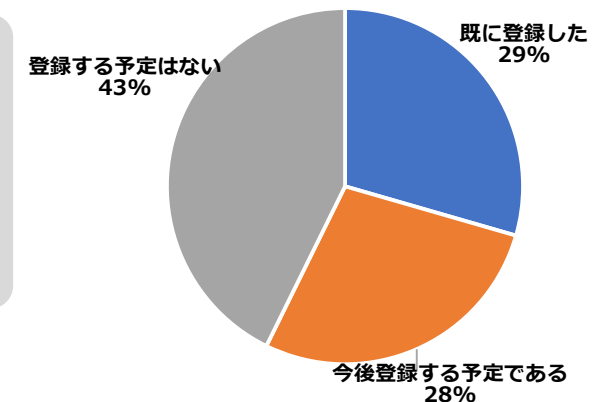
⑤パートナーシップ構築宣言について

- 「パートナーシップ構築宣言」について、「名称・内容ともに知っている（38%）」又は「名称のみ知っている（28%）」と回答した企業は合わせて（66%）となった。
- 一方、「知らない」と答えた企業は（34%）となった。
- 「知らない」と回答した企業を業種別にみると、運輸業（67%）、サービス業（47%）、小売業（46%）の順に多かった。



⑥パートナーシップ構築宣言の登録について

- 「パートナーシップ構築宣言」の登録について、「既に登録した（29%）」又は「今後登録する予定である（28%）」と回答した企業は合わせて（57%）となった。
- 一方、「登録する予定はない」と答えた企業は（43%）となった。
- 「登録する予定はない」と回答した企業を業種別にみると、情報通信業（75%）、サービス業（60%）、飲食・宿泊業（46%）の順に多かった。

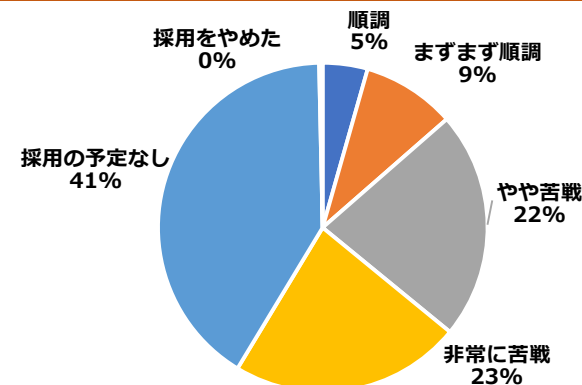


Point 2

人材不足への対応について

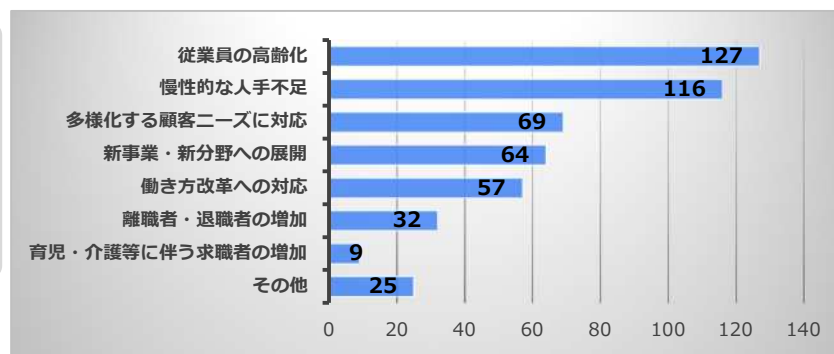
①最近の採用状況について【正社員採用】

- 最近の正社員採用状況について、「順調（5%）」、「まずまず順調（9%）」と回答した企業は合わせて（14%）となった。
- 一方「やや苦戦（22%）」、「非常に苦戦（23%）」と回答した企業は合わせて（45%）となり、採用の予定がない企業は（41%）となった。
- 「非常に苦戦」と回答した企業を業種別にみると、建設業（38%）、製造業（36%）、運輸業（34%）の順で高い結果となった。



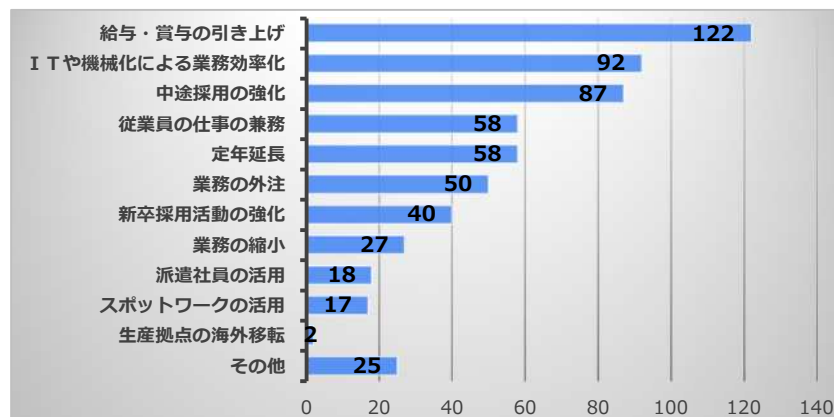
②人材確保が必要な理由について

- 人材確保が必要な理由について、「従業員の高齢化」が（127 件）と最も多く、続いて「慢性的な人手不足」が（116 件）、「多様化する顧客ニーズに対応」が（69 件）、「新事業・新分野への展開」が（64 件）、「働き方改革への対応」が（57 件）、「離職者・退職者の増加」が（32 件）、「育児・介護等に伴う求職者の増加」が（9 件）となった。



③人材不足への対応策について

- 人材不足への対応策について、「給与・賞与の引き上げ」が（122 件）と最も多く、続いて、「IT や機械化による業務効率化」が（92 件）、「中途採用の強化」が（87 件）、「従業員の仕事の兼務」が（58 件）、「定年延長」が（58 件）、「業務の外注」が（50 件）、「新卒採用活動の強化」が（40 件）、「業務の縮小」が（27 件）、「派遣社員の活用」が（18 件）、「スポットワークの活用」が（17 件）、「生産拠点の海外移転」が（2 件）となった。

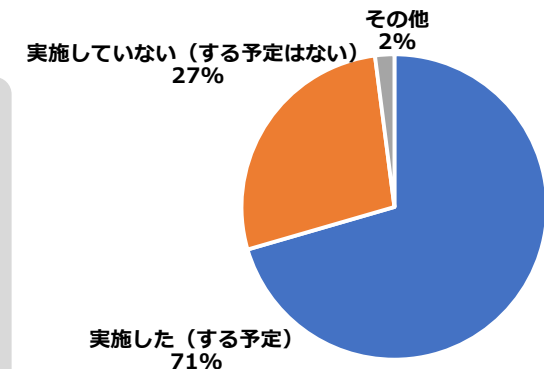


Point 3

賃上げに向けた取組について

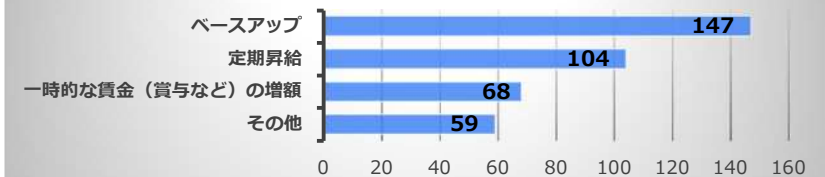
①賃上げの実施状況について

- 最近の賃上げの状況について、実施した（する予定）企業は（71%）となった。
- 一方、実施していない（する予定はない）企業は（27%）」であった。
- 「実施した企業」と回答した企業を従業員数別で見ると、「0～5人」（43%）、「6～20人」（94%）、「21～50人」（95%）、「51～100人」（96%）、「101～300人」（100%）「301人～」（100%）となった。
- 「実施していない」と回答した企業を従業員数別で見ると、「0～5人」（54%）、「6～20人」（6%）、「21～50人」（2%）、「51～100人」（4%）、となった。



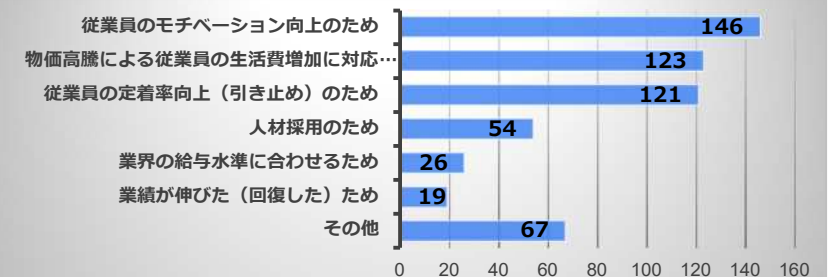
②賃上げの内容について

- 賃上げを実施した内容について、「ベースアップ」が（147 件）と最も多く、続いて「定期昇給」が（104 件）、「一時的な賃金（賞与など）の増額」が（68件）となった。



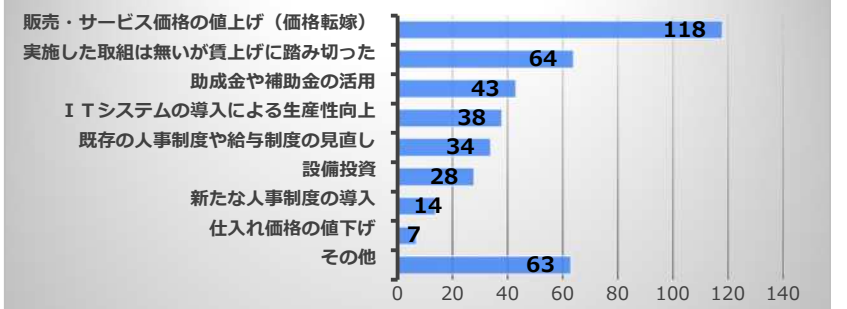
③賃上げを実施した理由について

- 賃上げを実施した理由について伺ったところ、「従業員のモチベーション向上のため」が（146 件）と最も高く、続いて「物価高騰による従業員の生活費増加に対応するため」（123 件）、「従業員の定着率向上（引き止め）のため」（121 件）、「人材採用のため」（54 件）、「業界の給与水準に合わせるため」（26 件）、「業績が伸びた（回復した）ため」（19 件）となった。



④賃上げ原資の確保に向けて実施した取組について

- 賃上げ原資の確保に向けて実施した取組について伺ったところ、「販売・サービス価格の値上げ（価格転嫁）」が（118 件）と最も多く、続いて「実施した取組は無いが賃上げに踏み切った」（64 件）、「助成金や補助金の活用」（43 件）、「ITシステムの導入による生産性向上」（38 件）、「既存の人事制度や給与制度の見直し」（34 件）、「設備投資」（28 件）、「新たな人事制度の導入」（14 件）、「仕入れ価格の値下げ」（7 件）となった。

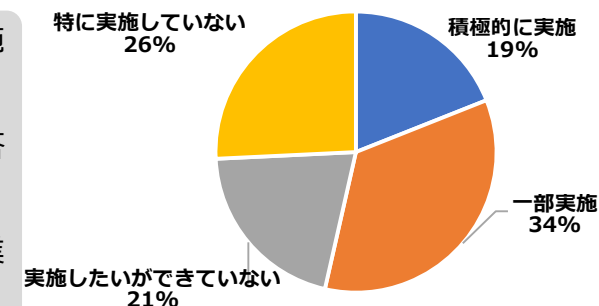


Point 4

生産性向上に向けた取組について

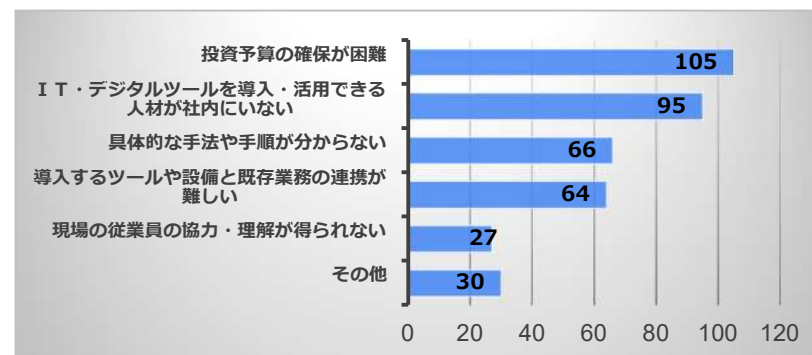
①生産性向上のための具体的な取組の実施状況について

- 生産性向上のための具体的な取組みについて、「積極的に実施（19%）」、「一部実施（34%）」と回答した企業は合わせて（53%）となった。
- 一方、「実施したいができていない（21%）」、「特に実施していない（26%）」と回答した企業は合わせて（47%）となった。
- 「実施したいができていない」と回答した企業を業種別で見ると、飲食・宿泊業（32%）、サービス業（27%）、運輸業（22%）の順で高い結果となった。



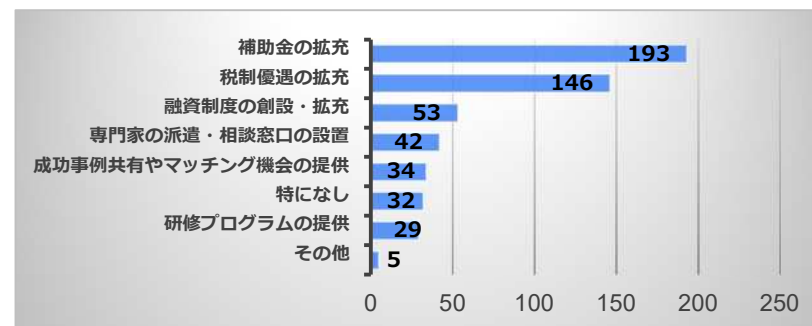
②生産性向上に取り組む上での課題について

- 生産性向上に取り組む上での課題について伺ったところ、「投資予算の確保が困難」が（105件）と最も多く、続いて「IT・デジタルツールを導入・活用できる人材が社内にはいない」（95件）、「具体的な手法や手順が分からない」（66件）、「導入するツールや設備と既存業務の連携が難しい」（64件）、「現場の従業員の協力・理解が得られない」（27件）となった。



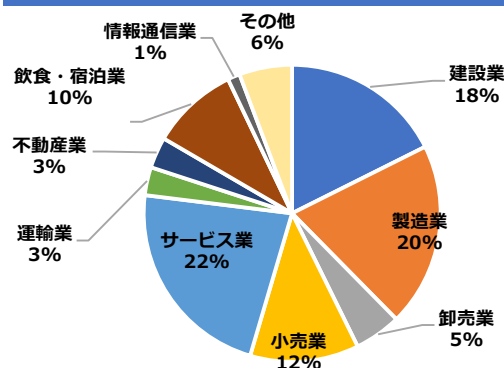
③最も期待する支援策について

- 最も期待する支援策について伺ったところ、「補助金の拡充」が（193件）と最も多く、続いて「税制優遇の拡充」（146件）、「融資制度の創設・拡充」（53件）、「専門家の派遣・相談窓口の設置」（42件）、「成功事例共有やマッチング機会の提供」（34件）、「特になし」（32件）、「研修プログラムの提供」（29件）となった。



Ⅲ. 調査結果

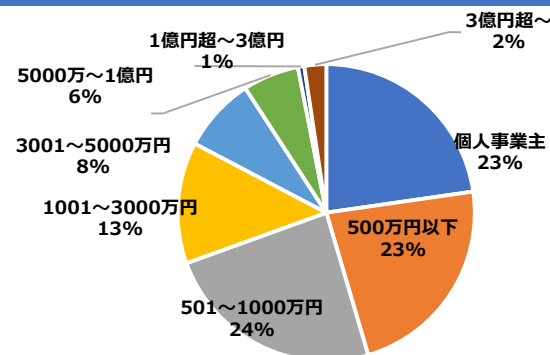
問1. (1) 業種



《合計 295 社》

建設業	(52 社)	製造業	(59 社)
卸売業	(15 社)	小売業	(35 社)
飲食・宿泊業	(28 社)	運輸業	(9 社)
サービス業	(66 社)	不動産業	(10 社)
情報通信業	(4 社)	その他	(17 社)

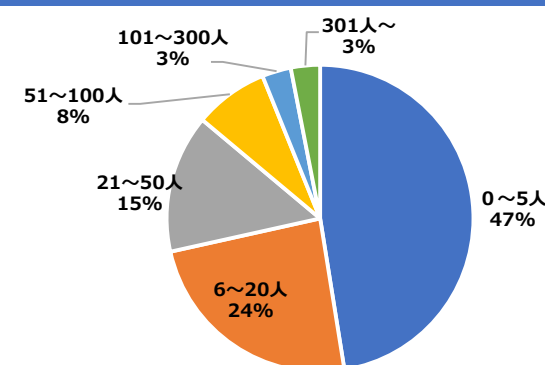
問1. (2) 資本金



《資本金》

個人事業主	(67 社)	500万円以下	(67 社)
501～1000万円	(71 社)	1001～3000万円	(39 社)
3001～5000万円	(24 社)	5000万～1億円	(18 社)
1億円超～3億円	(2 社)	3億円超～	(7 社)

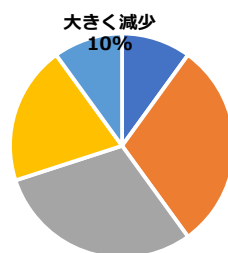
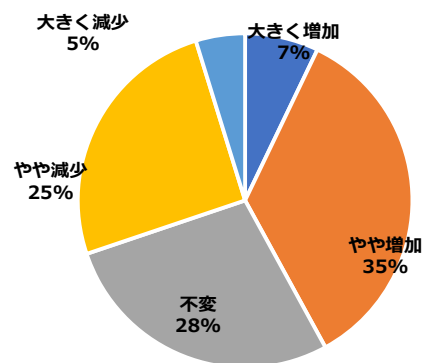
問1. (3) 従業員数



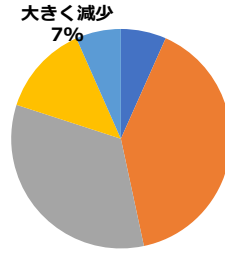
《従業員数》

0～5人	(140 社)	6～20人	(71 社)
21～50人	(43 社)	51～100人	(23 社)
101～300人	(9 社)	301人～	(9 社)

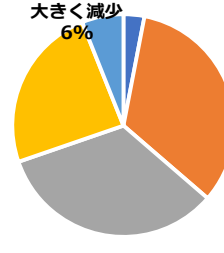
問2. (1) 今年《2025年1月～9月（現在）》の売上状況について、昨年《2024年1月～9月》との比較



不動産業



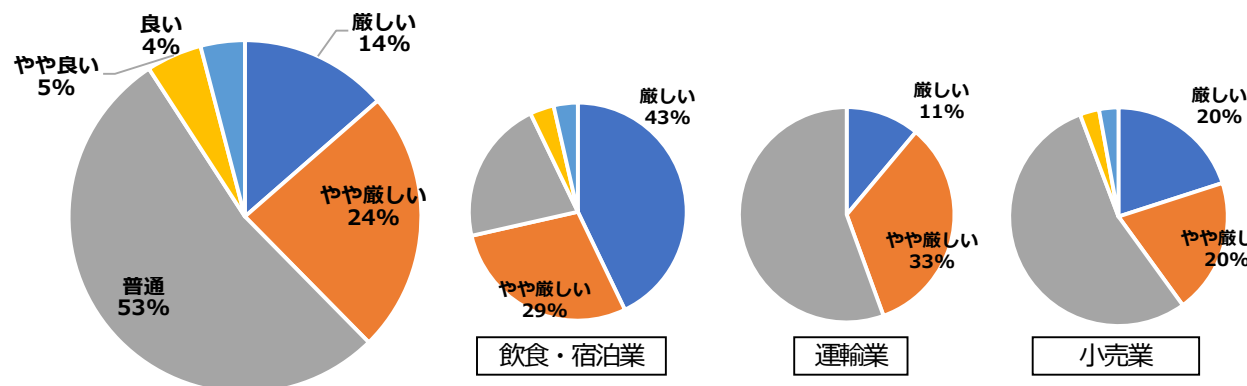
卸売業



サービス業

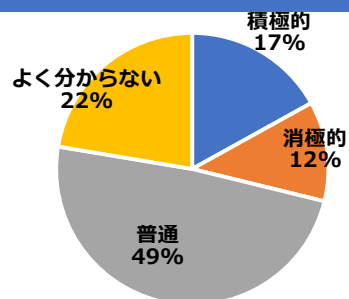
- 昨年度との比較について、売上が増加した企業は「大きく増加（7%）」、「やや増加（35%）」と合わせて（42%）となった。
- 一方、「不変（28%）」又は「大きく減少（5%）」、「やや減少（25%）」と回答した企業は合計（58%）あった。
- 「大きく減少」と回答した企業を業種別で見ると、不動産業（10%）、卸売業（7%）、サービス業（6%）の順で高い結果となった。

問 2. (2) 現在の資金繰りの状況について



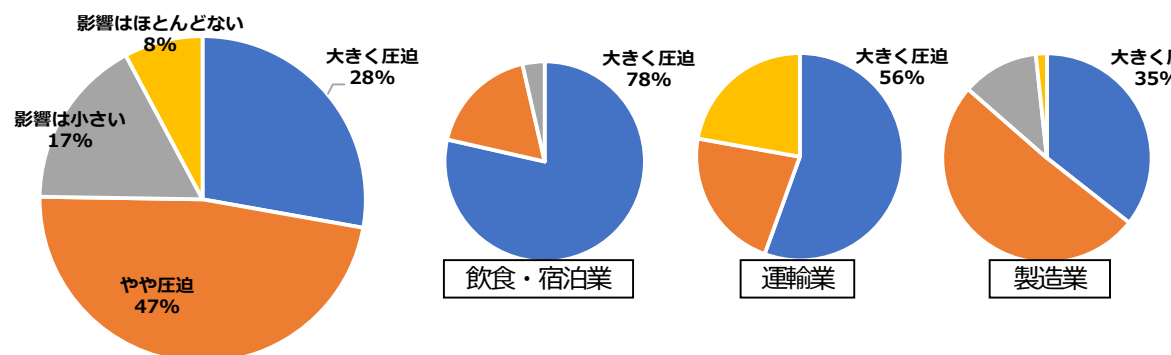
- 現在の資金繰りの状況について、「やや良い (5%)」、「良い (4%)」又は「普通 (53%)」と回答した企業は、合わせて (62%) であった。
- 一方、「やや厳しい (24%)」、「厳しい (14%)」と合わせて (38%) となった。
- 「厳しい・やや厳しい」と回答した企業を業種別で見ると、飲食・宿泊業 (72%、前回 56%)、運輸業 (44%、前回 33%)、小売業 (40%、前回 43%) の順で高い結果となった。

問 2. (3) 金融機関の貸出のスタンスについて



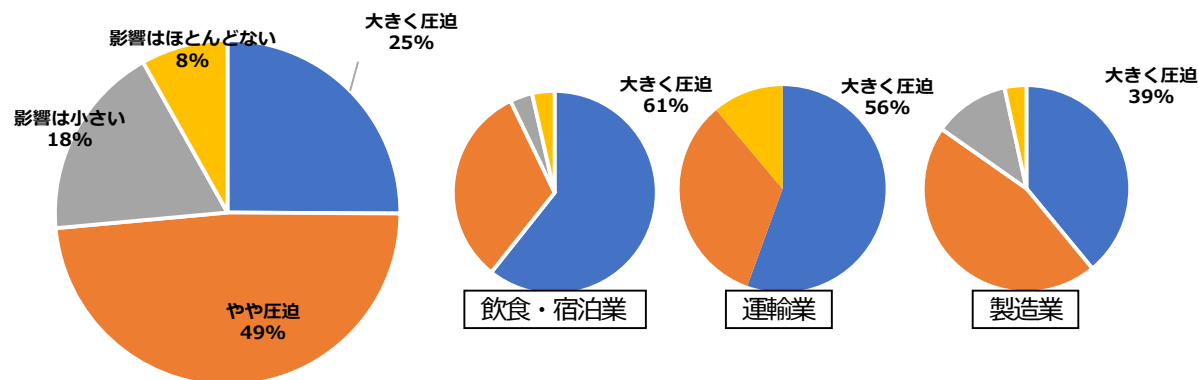
- 金融機関の貸出のスタンスについて、「積極的 (17%)」、「消極的 (12%)」、「普通 (49%)」、「よく分からない (22%)」となった。

問 3. (1) 原材料価格の高騰による経営への影響について



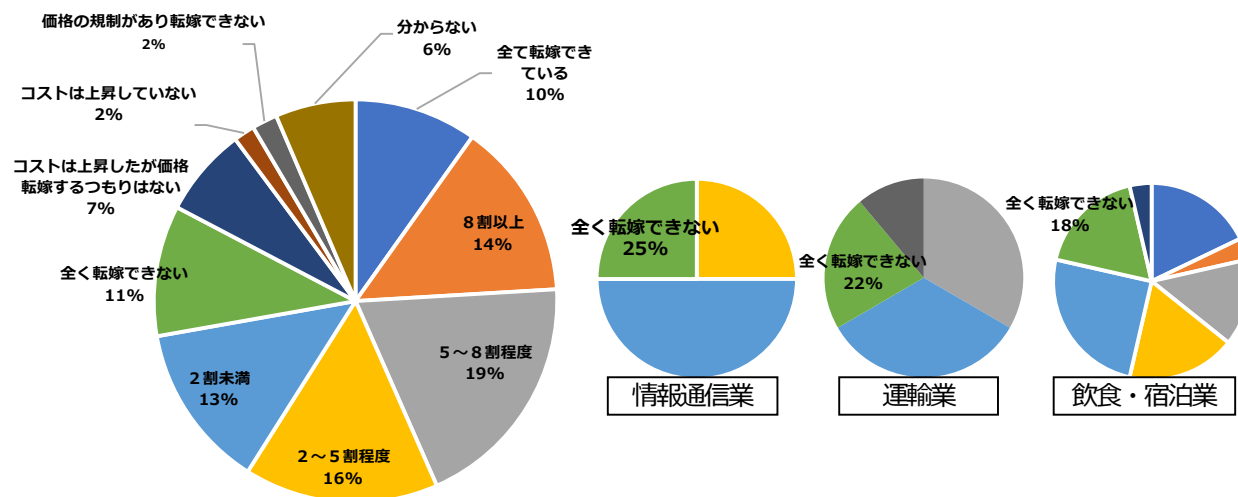
- 原材料価格の高騰による経営への影響について、「大きく圧迫 (28%)」、「やや圧迫 (47%)」と合わせて (75%) となった。
- 一方、「影響は小さい (17%)」又は「影響はほとんどない (8%)」と回答した企業は、合わせて (25%) であった。
- 「大きく圧迫」と回答した企業を業種別で見ると、飲食・宿泊業 (78%、前回 56%)、運輸業 (56%、前回 33%)、製造業 (35%、前回 39%) の順で高い結果となった。

問 3. (2) エネルギーコストの上昇による経営への影響について



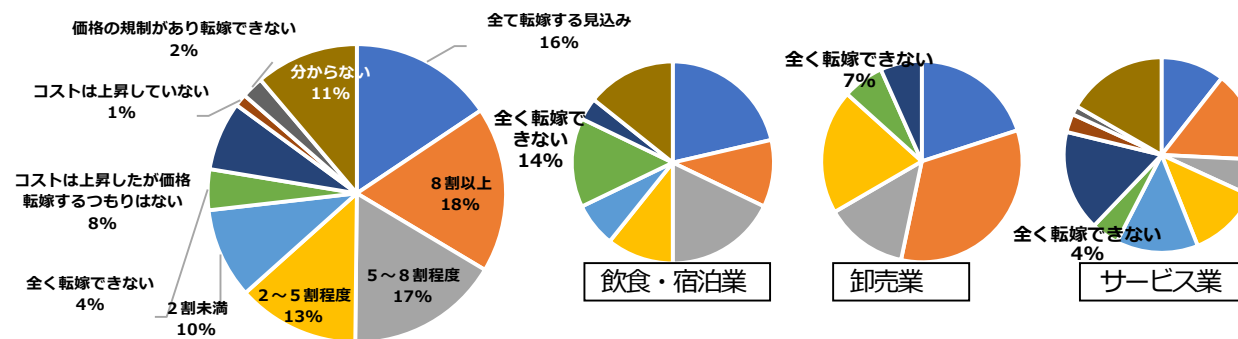
- エネルギーコストの上昇による経営への影響について、大きく圧迫（25%）、「やや圧迫（49%）」と合わせて（74%）となった。
- 一方、「影響は小さい（18%）」又は「影響はほとんどない（8%）」と回答した企業は、合わせて（26%）であった。
- 「大きく圧迫」と回答した企業を業種別で見ると、飲食・宿泊業（61%、前回44%）、運輸業（56%、前回0%）、製造業（39%、前回35%）の順で高い結果となった。

問 3. (3) 現在の価格転嫁の状況について



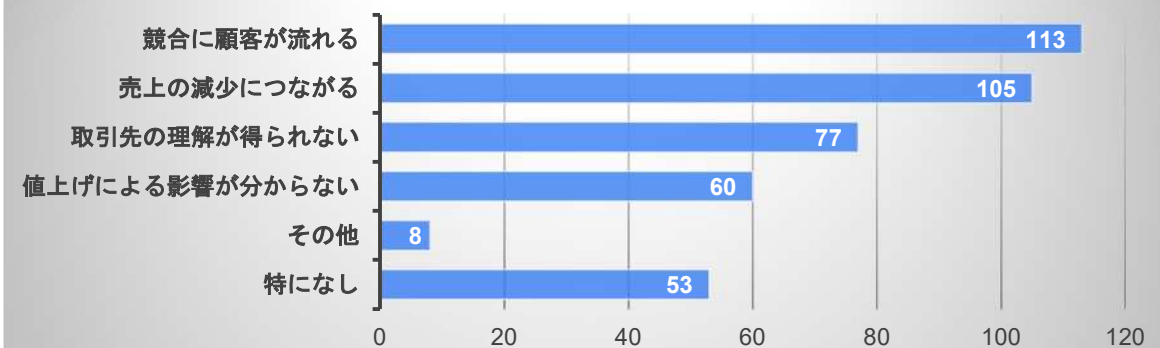
- 現在の価格転嫁の状況について、5割以上転嫁ができた企業は合わせて（43%）、5割以下の転嫁は合わせて（29%）となった。
- 一方、「全く転嫁できない」と回答した企業は、合わせて（11%）であった。
- 「全く転嫁できない」と回答した企業を業種別で見ると、情報通信業（25%、前回25%）、運輸業（22%、前回0%）、飲食・宿泊業（18%、前回16%）の順で高い結果となった。

問 3. (4) 今後の価格転嫁の見込みについて



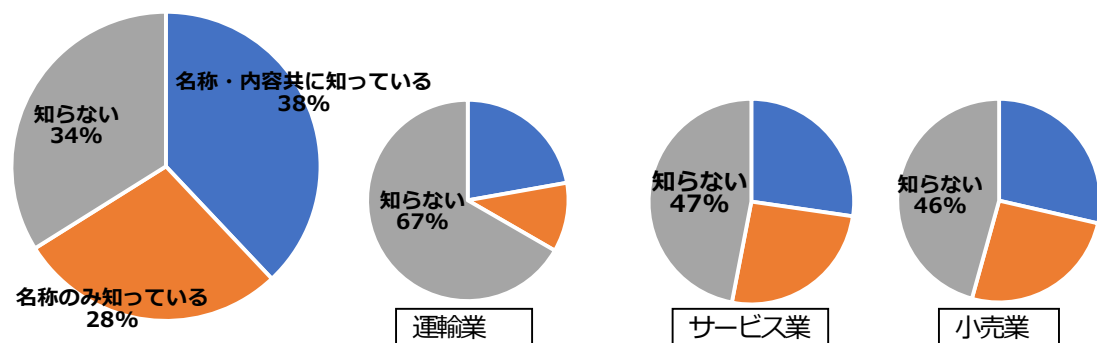
- 今後の価格転嫁の見込みについて、5割以上転嫁ができた企業は合わせて（51%）、5割以下の転嫁は合わせて（23%）となった。
- 一方、「全く転嫁できない」と回答した企業は（4%）であった。
- 「全く転嫁できない」と回答した企業を業種別で見ると飲食・宿泊業（14%、前回0%）、卸売業（7%、前回0%）、サービス業（4%、前回7%）の順で高い結果となった。

問 3. (5) 価格転嫁を検討する際の懸念事項について



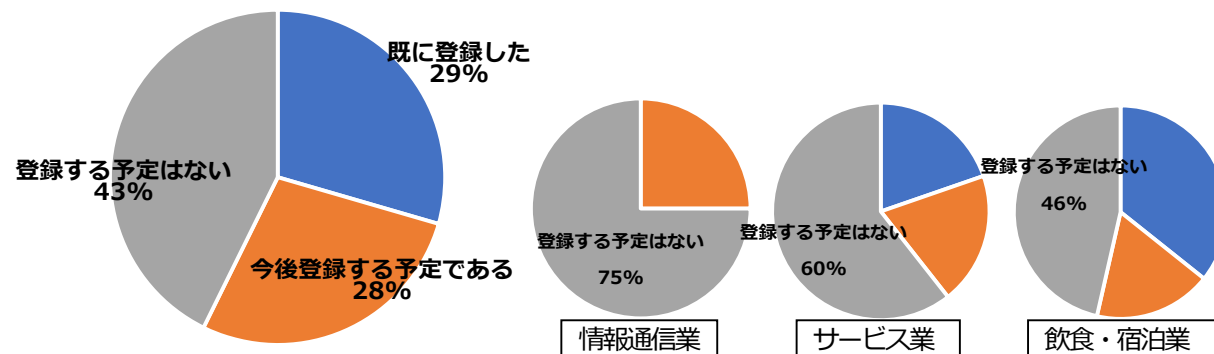
- 価格転嫁を検討する際の懸念事項について、「競合に顧客が流れる」が（113 件）と最も多く、続いて「売り上げの減少につながる」が（105 件）、「取引先の理解が得られない」が（77 件）となった。

問 3. (6) 「パートナーシップ構築宣言」について



- 「パートナーシップ構築宣言」について、「名称・内容ともに知っている（38%）」又は「名称のみ知っている（28%）」と回答した企業は合わせて（66%）となった。
- 一方、「知らない」と答えた企業は（34%）となった。
- 「知らない」と回答した企業を業種別にみると、運輸業（67%）、サービス業（47%）、小売業（46%）の順に多かった。

問3. (7) 「パートナーシップ構築宣言」の登録について



■ 「パートナーシップ構築宣言」の登録について、「既に登録した（29%）」又は「今後登録する予定である（28%）」と回答した企業は合わせて（57%）となった。

■ 一方、「登録する予定はない」と答えた企業は（43%）となった

■ 「登録する予定はない」と回答した企業を業種別にみると、情報通信業（75%）、サービス業（60%）、飲食・宿泊業（46%）の順に多かった。

問3. (8) 問3. (7)で「登録する予定はない」と回答された方の理由及びどのようになれば登録できるかについて

【登録をしない理由】

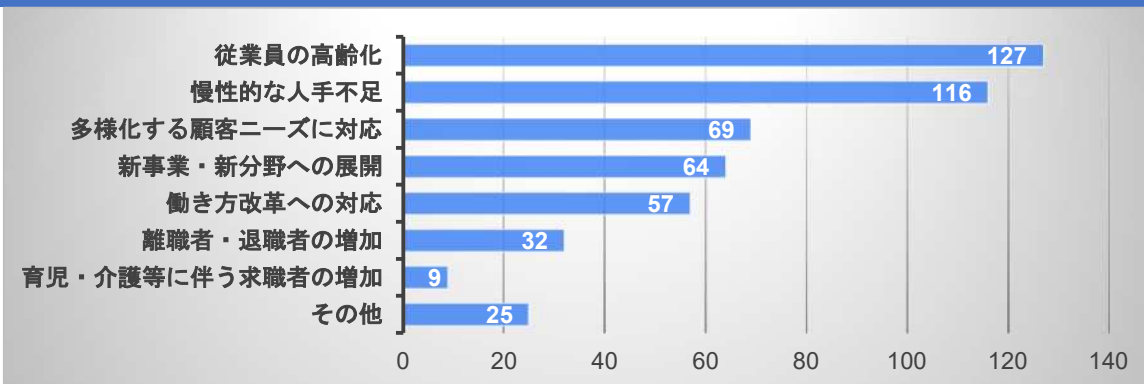
- ・「パートナーシップ構築宣言」を知らないため。
- ・B to Cのビジネスなのでメリットが感じにくい（補助金も金額が大きい制度しか加点にならない）
- ・どういものか詳細がわからないから。
- ・はじめてきました。
- ・パソコンがない。
- ・メリットがあまり感じられない。
- ・下請中小企業振興法を理解すること。
- ・会社が存続できるかわからないため。
- ・業務上意味がない。
- ・現時点で大企業との取引はなく、中小規模の企業や個人のお客様が取引先なので、それほど影響がないと思っている。
- ・現状よく理解していない。
- ・効果があるのか疑問。
- ・国外仕入れのため難しい。
- ・土業なので意味はないと思っている。
- ・事業縮小のため。
- ・時間が無い。
- ・パートナーシップ構築宣言自体と、メリット、デメリットがわからない。

- ・取引先が登録していない。個人相手の商売の為難しい。
- ・詳細を全部理解できていない部分が多少ある。
- ・制度を知らない・登録したくない。理由にかかわらず登録しない。
- ・当社には無用と思われます。
- ・当社事業内容にメリットを感じないため。
- ・内容を知らないので、登録は考えていない。
- ・年齢もあり、事業縮小傾向。
- ・物流がないため必要性が薄い。
- ・名前も知らないのではわからないため。
- ・メリットデメリット未調査、作業リソース不足。

【どのようになれば登録できるか】

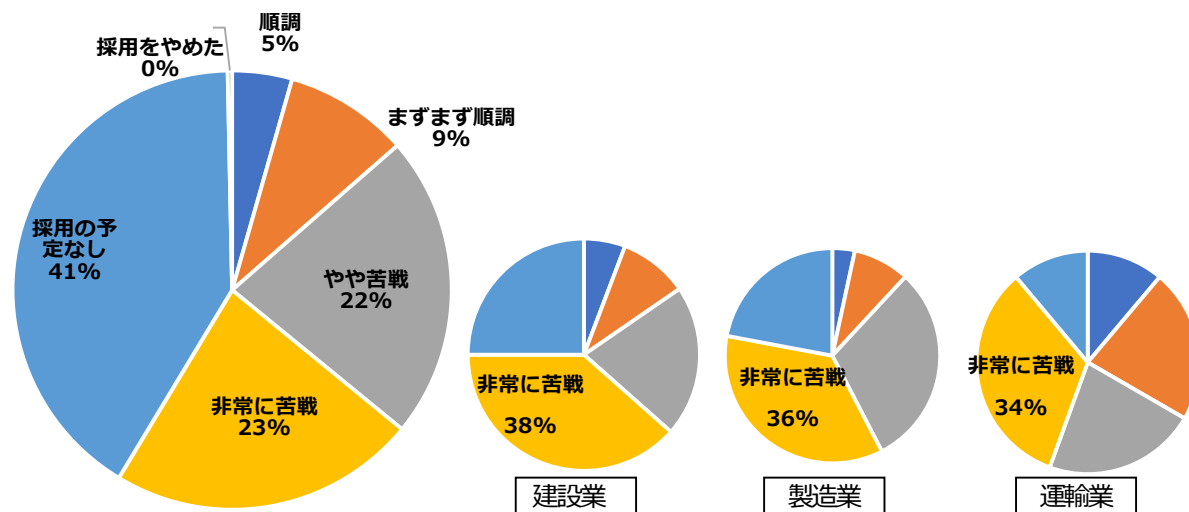
- ・知らないなので、内容を確認すれば登録をするかもしれない
- ・当店にとってどうプラスになるのかが分からない。分かれば、登録しようと思う。
- ・発注企業側からの依頼があれば登録する
- ・今後検討していきたい。
- ・内容がわからない。きちんと理解して決めたい。

問 4. (1) 人材確保が必要な理由について



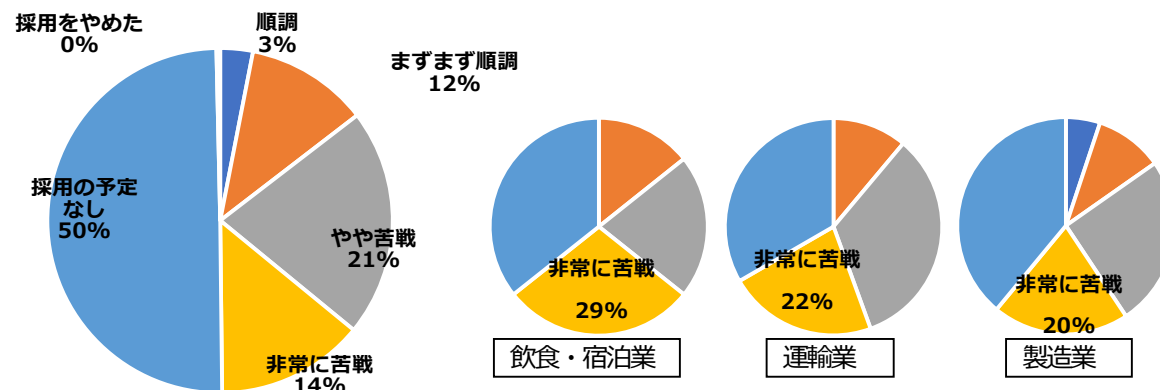
- 人材確保が必要な理由について、「従業員の高齢化」が（127 件）と最も多く、続いて「慢性的な人手不足」が（116 件）、「多様化する顧客ニーズに対応」が（69 件）、「新事業・新分野への展開」が（64 件）、「働き方改革への対応」（57 件）、「離職者・退職者の増加」が（32 件）、「育児・介護等に伴う求職者の増加」（9 件）となった。

問 4. (2) 最近の採用状況について【正社員採用】



- 最近の正社員採用状況について、「順調（5%）」、「まずまず順調（9%）」と回答した企業は合わせて（14%）となった。
- 一方「やや苦戦（22%）」、「非常に苦戦（23%）」と回答した企業は合わせて（45%）となり、採用の予定がない企業は（41%）となった。
- 「非常に苦戦」と回答した企業を業種別にみると、建設業（38%）、製造業（36%）、運輸業（34%）の順で高い結果となった。

問 4. (3) 最近の採用状況について【非正社員採用】



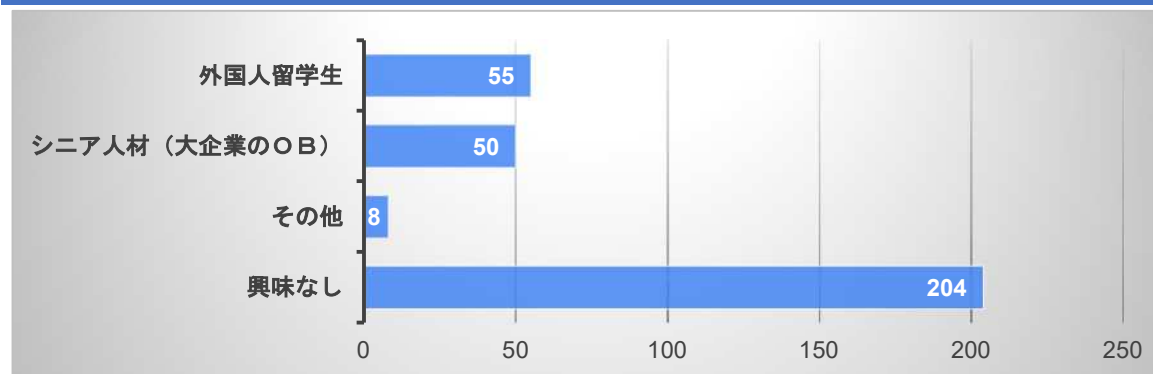
- 最近の非正社員採用状況について、「順調（3%）」、「まずまず順調（12%）」と回答した企業は合わせて（15%）となった。
- 一方「やや苦戦（21%）」、「非常に苦戦（14%）」と回答した企業は合わせて（35%）となり、採用の予定がない企業は（50%）となった。
- 「非常に苦戦」と回答した企業を業種別にみると、建設業（29%）、運輸業（22%）、製造業（20%）の順で高い結果となった。

問 4. (4) 人材不足への対応策について



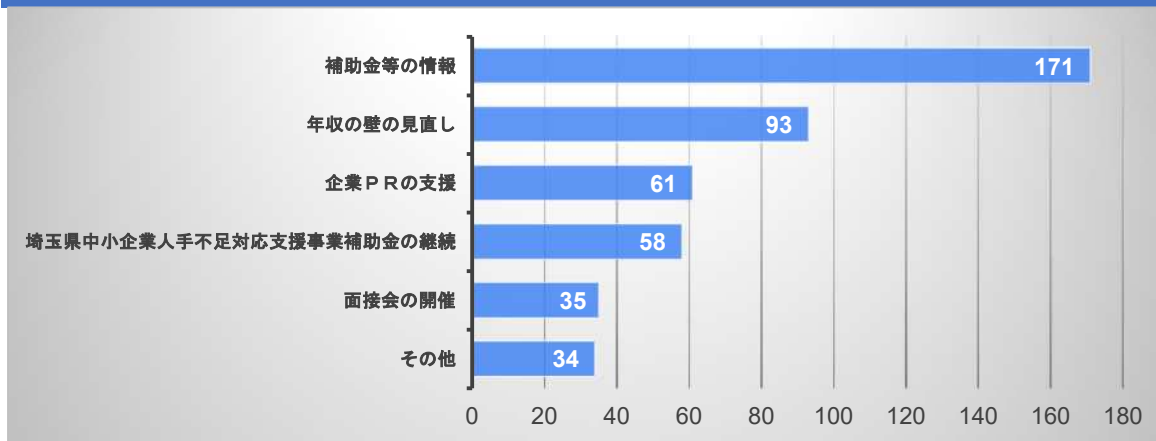
- 人材不足への対応策について、「給与・賞与の引き上げ」が（122件）と最も多く、続いて、「ITや機械化による業務効率化」（92件）、「中途採用の強化」（87件）、「従業員の仕事の兼務」が（58件）、「定年延長」（58件）、「業務の外注」（50件）、「新卒採用活動の強化」（40件）、「派遣社員の活用」（18件）、「スポットワークの活用」（17件）、「生産拠点の海外移転」（2件）となった。

問 4. (5) シニア人材・外国人留学生採用の関心について



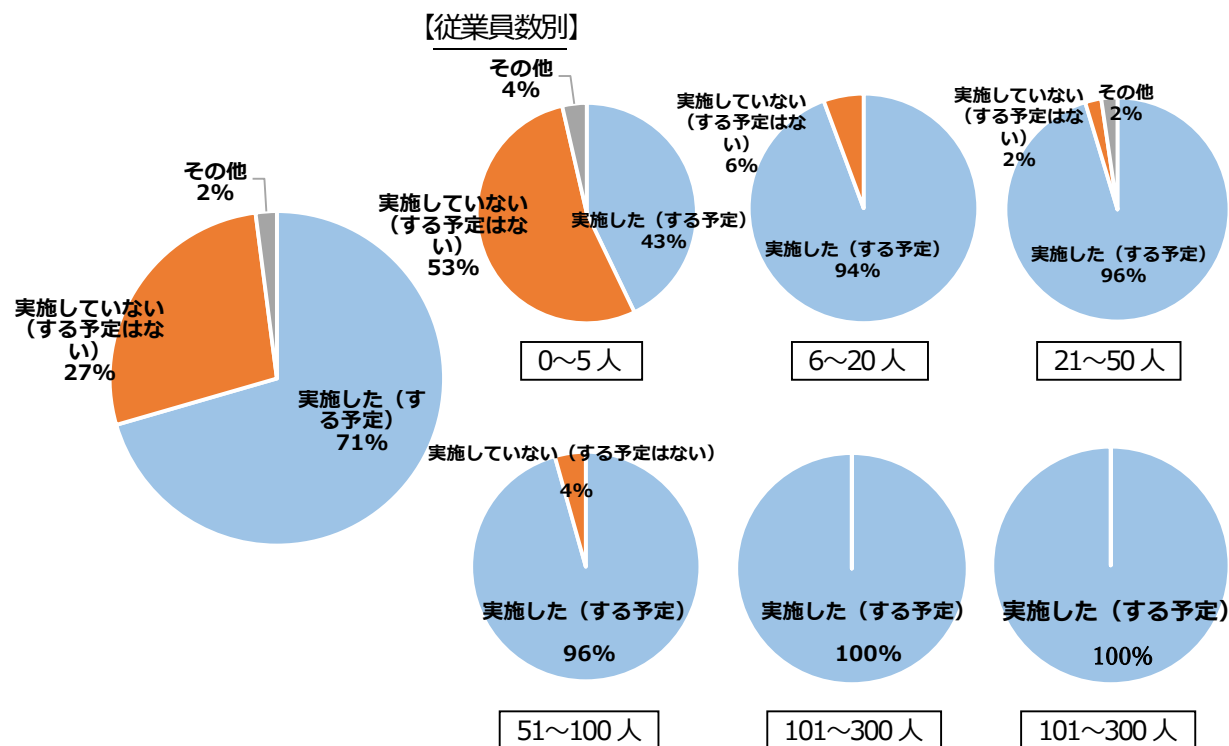
- シニア人材・外国人留学生の採用について、興味があると回答があったのは、それぞれ「外国人留学生」（55件）、「シニア人材（大企業のOB）」（50件）、「興味なし」（204件）となった。

問 4. (6) 人手不足に対する行政への期待について



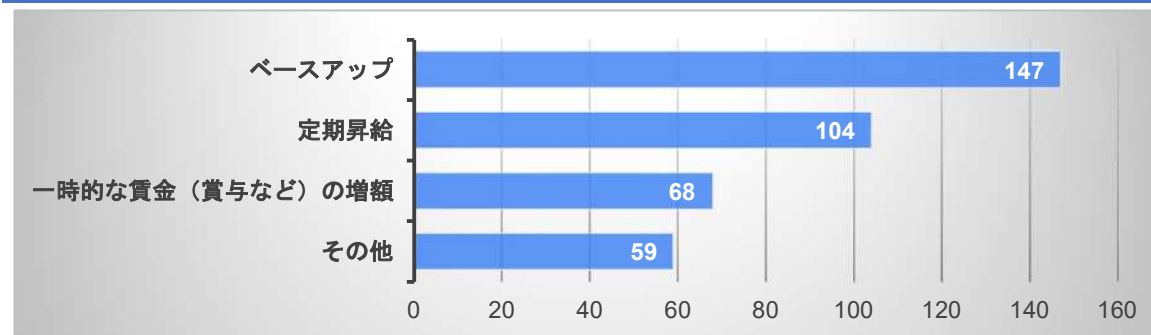
- 人手不足に対する行政へ期待することについて、「補助金等の情報」が（171 件）と最も多く、続いて「年収の壁の見直し」（93 件）、「企業PRの支援」（61 件）、「埼玉県中小企業人手不足対応支援事業補助金の継続」（58 件）、「面接会の開催」（35 件）となった。

問 5. (1) 賃上げ（賞与等の一時的な賃金も含む）の実施について



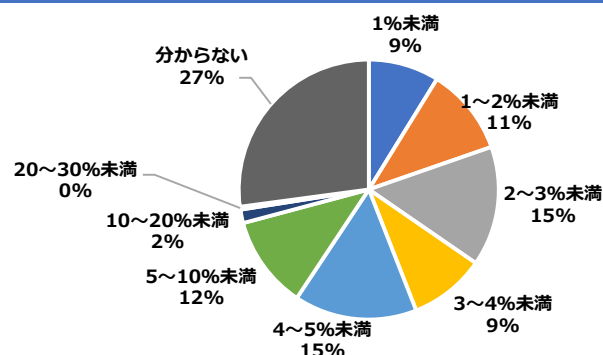
- 賃上げ（賞与等の一時的な賃金も含む）の実施について伺ったところ、「実施した（する予定）（71%）」、「実施していない（する予定はない）（27%）」となった。
- 「実施した」と回答した企業を従業員数別で見ると、それぞれ「0～5 人」（43%）、「6～20 人」（94%）、「21～50 人」（96%）、「51～100 人」（96%）、「101～300 人」（100%）、「300 人～」（100%）となった。
- 「実施していない」と回答した企業を従業員数別で見ると、それぞれ「0～5 人」（53%）、「6～20 人」（6%）、「21～50 人」（2%）、「51～100 人」（4%）、「101～300 人」（0%）、「300 人～」（0%）となった。

問 5. (2) 賃上げの内容について



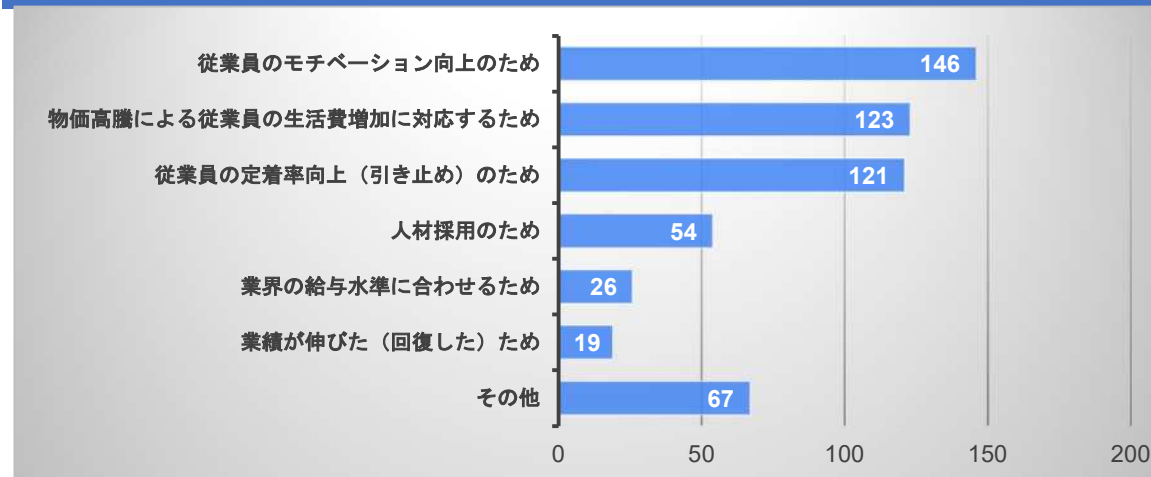
- 賃上げの内容について伺ったところ、「ベースアップ」が（147 件）と最も多く、続いて「定期昇給」が（104 件）、「一時的賃金（賞与など）の増額」（68 件）となった。

問 5. (3) 賃上げ率（年収換算ベース）について



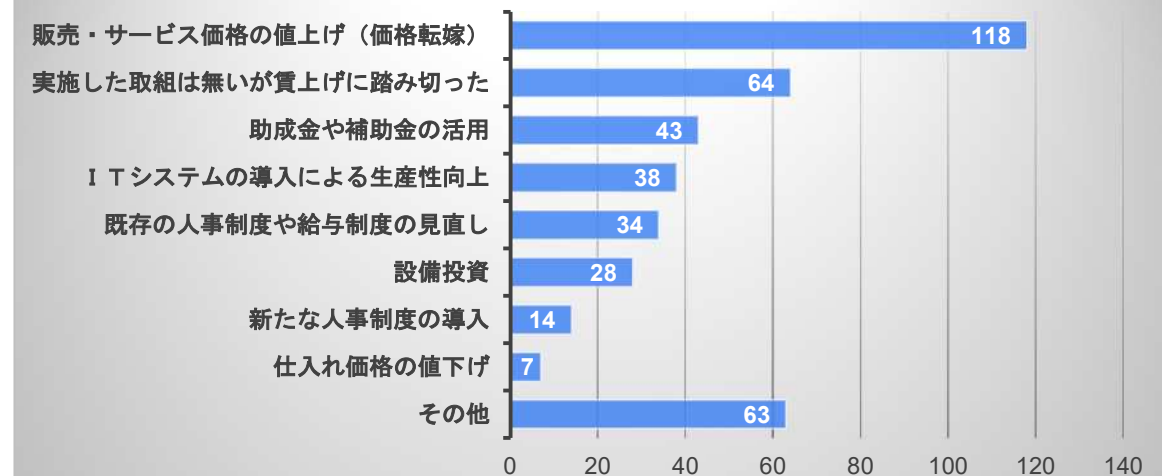
- 賃上げ率を年収換算ベースで伺ったところ、5%未満と回答した企業は合わせて（59%）、5%以上の賃上げをしたのは（14%）となった。

問 5. (4) 賃上げを実施した理由について



- 賃上げを実施した理由について伺ったところ、「従業員のモチベーション向上のため」が（146 件）と最も高く、続いて「物価高騰による従業員の生活費増加に対応するため」（123 件）、「従業員の定着率向上（引き止め）のため」（121 件）、「人材採用のため」（54 件）、「業界の給与水準に合わせるため」（26 件）、「業績が伸びた（回復した）ため」（19 件）となった。

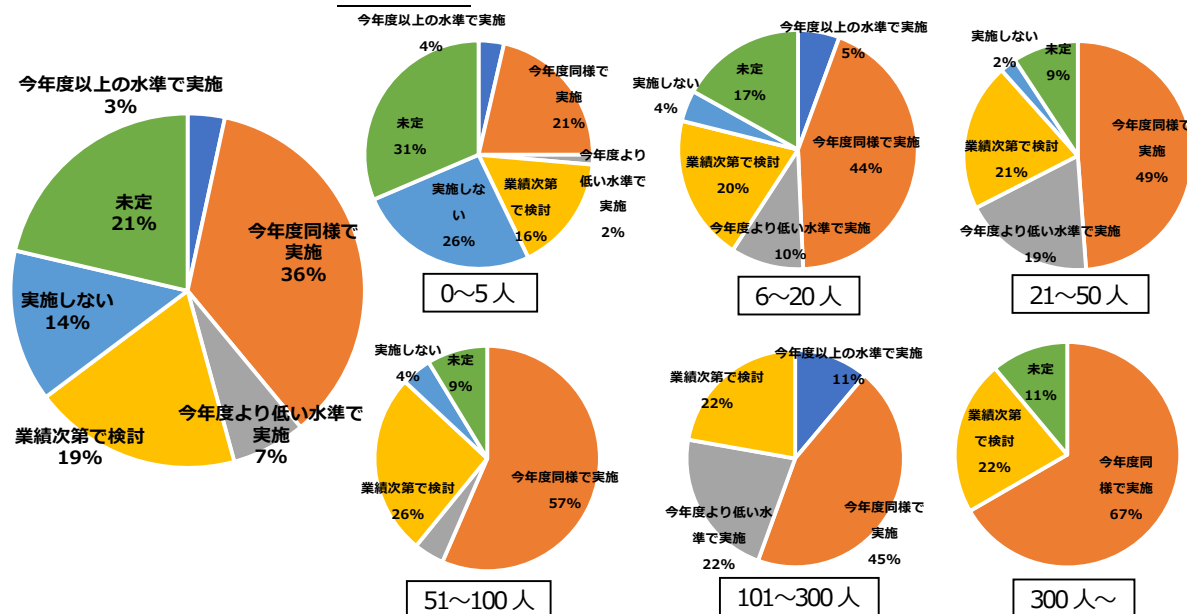
問 5. (5) 賃上げ原資の確保に向けて実施した取組について



■ 賃上げ原資の確保に向けて実施した取組について伺ったところ、「販売・サービス価格の値上げ（価格転嫁）」が（118 件）と最も多く、続いて「実施した取組は無いが賃上げに踏み切った」（64 件）、「助成金や補助金の活用」（43 件）、「I Tシステムの導入による生産性向上」（38 件）、「既存の人事制度や給与制度の見直し」（34 件）、「設備投資」（28 件）、「新たな人事制度の導入」（14 件）、「仕入れ価格の値下げ」（7 件）となった。

問 5. (6) 来年度以降の賃上げ予定について

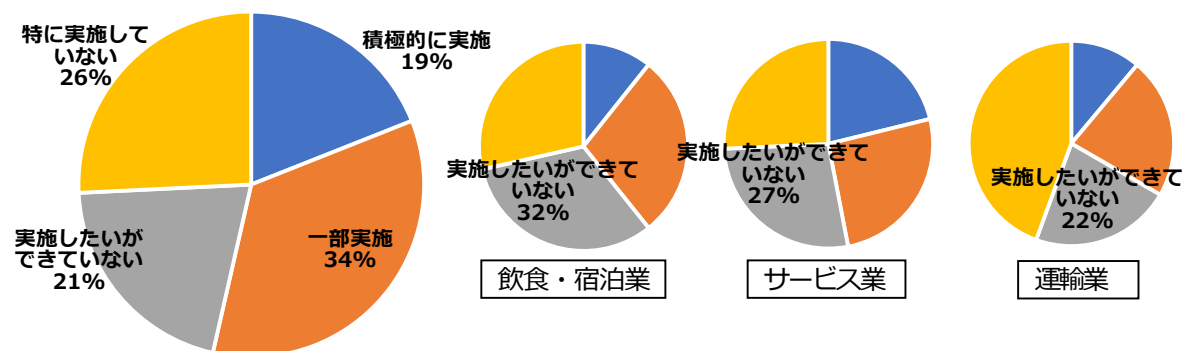
【従業員数別】



■ 来年度以降の賃上げ予定について伺ったところ、「今年度以上の水準で実施する（3%）」、「今年度同様に実施（36%）」、「今年度より低い水準で実施（7%）」と回答した企業は合わせて（46%）となった。

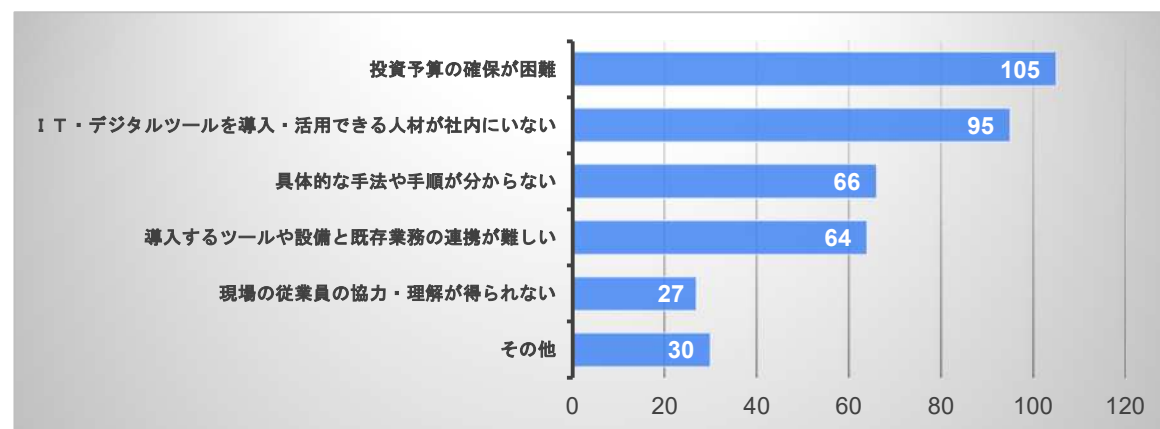
■ 一方「業績次第で検討（19%）」、「実施しない（14%）」、「未定（21%）」と回答した企業は合わせて（54%）となった。

問6. (1) 生産性向上のための具体的な取組みについて



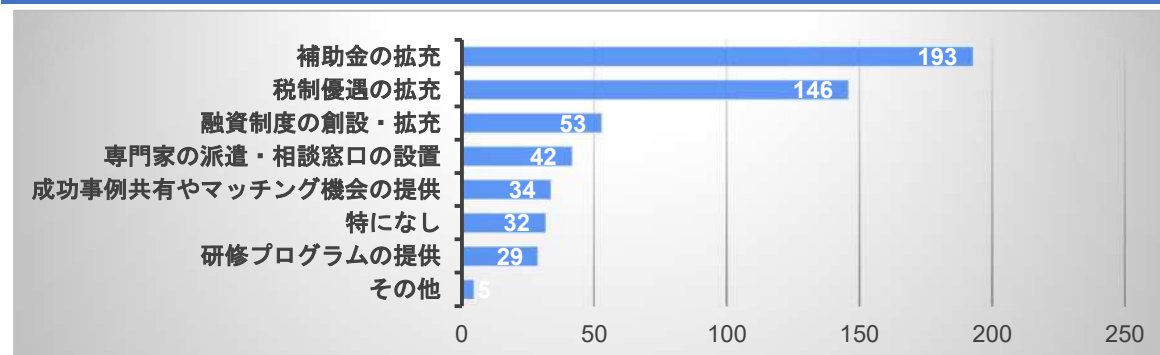
- 生産性向上のための具体的な取組みについて、「積極的に実施（19%）」、「一部実施（34%）」と回答した企業は合わせて（53%）となった。
- 一方、「実施したいができていない（21%）」、「特に実施していない（26%）」と回答した企業は合わせて（47%）となった。
- 「実施したいができていない」と回答した企業を業種別で見ると、飲食・宿泊業（32%）、サービス業（27%）、運輸業（22%）の順で高い結果となった。

問6. (2) 生産性向上に取り組む上での課題について



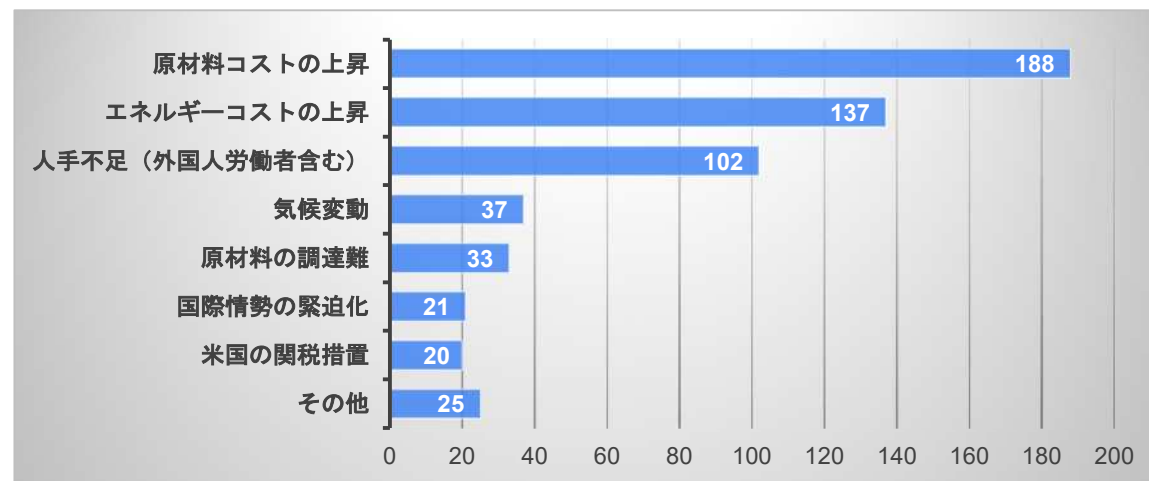
- 生産性向上に取り組む上での課題について伺ったところ、「投資予算の確保が困難」が（105件）と最も多く、続いて「IT・デジタルツールを導入・活用できる人材が社内にはいない」（95件）、「具体的な手法や手順が分からない」（66件）、「導入するツールや設備と既存業務の連携が難しい」（64件）、「現場の従業員の協力・理解が得られない」（27件）となった。

問6. (3) 最も期待する支援策について



- 最も期待する支援策について伺ったところ、「補助金の拡充」が（193件）と最も多く、続いて「税制優遇の拡充」（146件）、「融資制度の創設・拡充」（53件）、「専門家の派遣・相談窓口の設置」（42件）、「成功事例共有やマッチング機会の提供」（34件）、「特になし」（32件）、「研修プログラムの提供」（29件）となった。

問 7. (1) 貴社の経営に深刻な悪影響を与えている外部的な要因について



■ 経営に深刻な悪影響を与えている外部的な要因について伺ったところ、「原材料コストの上昇」が（188 件）と最も多く、続いて、「エネルギーコストの上昇」（137 件）、「人手不足（外国人労働者含む）」（102 件）、「気候変動」（37 件）、「原材料の調達難」（33 件）、「国際情勢の緊迫化」（21 件）、「米国の関税措置」（20 件）となった。

問 7. (2) 今後重点的に取り組みたい経営課題について



■ 重点的に取り組みたい経営課題について伺ったところ、「人材の確保・育成」が（160 件）と最も多く、続いて、「雇用の維持」（102 件）、「新規顧客の掘り起こし」（98 件）、「既存事業の販路拡大」（95 件）、「資金調達・資金繰り改善」（91 件）、「IT・デジタル化対応」（68 件）、「新分野進出・新たな収益源の確立」（61 件）、「取引関係の維持・継続」（61 件）、「働き方改革への対応」（52 件）となった。

問7. (3) 中小企業支援策として、今後、国や県等に期待することや要望について

(補助金関連)

- ・ネット上の小売業でも受けられる補助金制度の創設。
- ・各種支援金・助成金申請の簡素化。
- ・求人に対する補助金など。
- ・事業拡大するうえで、補助金等のサポートがあったら嬉しい。又は既にあったら使えるか判断できる人に相談したい。
- ・商工会議所や商工会に積極的な支援や補助金、権限を与えてまずは商工会議所等が元気になる施策をする。そうすれば事業者への還元もおのずと増えると思う。
- ・小規模事業者でも活用しやすい手間の少ない補助金の拡充（実績のある事業所向け）。
- ・省エネに限らず活用しやすい補助金枠の拡充。
- ・中小企業の助けとなる補助や助成をお願いします。
- ・補助金、助成金を増やして欲しい。
- ・優良企業の税金還付や補助金を使いやすくしてほしい。

(税制・インボイス関連)

- ・インボイス制度・電帳法は、零細企業にとって無用な経費を費やす悪法である。即刻廃止していただきたい！！
- ・トランプ関税：相互関税15%を目標に交渉を継続してほしい。
生産設備、システム費用の高騰：ソフト、ハード、セキュリティ代金は毎年値上げ（10%）
- ・ベースアップにあった減税を望む！
- ・社会保険料の企業負担抑制！
- ・所得税減税。成長事業へ資金が流れる様にして国際競争力を高めて欲しい。
- ・税の削減。
- ・税金の還元。

- ・税金高すぎ。
- ・税制改革。税金が高すぎます
- ・大企業に対する法人税率の上昇。中小企業に対する法人税の減額。
- ・中小企業にとって、減税こそが最大かつ最も実質的な支援になります。
- ・保険点数アップしてくれるか、消費税を下げていただきたい。
- ・法人税率の引き下げをしてほしいです。

(賃上げ・労務関連)

- ・価格交渉に応じない企業は中小であってもペナルティを加えるべき。
- ・可処分所得を増やすために政府が行うのは企業へのベースアップの要望ではなく、社会保障の軽減や減税をしてほしい。
- ・最低賃金の引き上げは、止めてほしい。
- ・最低賃金の引き上げを鈍化する事。
- ・インフレ率の引き下げ。
- ・最低賃金の強引な決定は中小零細企業には致命的な施策である。実質にあった進め方をしてほしい。
- ・最低賃金をこれ以上上げないで欲しい。 下請けからの値上げ要請に転嫁が追いつかない。
- ・商工業の全体的な底上げ（受注・仕入れ・賃金など）。
- ・働き方改革で人手不足が生じたり、各種コストが上昇している。実情をしっかりとみて適切な対応を。
- ・働き方改革の緩和。

(その他)

- ・50人以下の中小企業への支援策を充実させてください。規模が大きい企業への支援に偏りすぎているように思います。
- ・キッチンカーやマルシェ等の出店をやすくしてほしいです。
- ・異種会社交流会の機会を多く設けていたければ幸いです

- ・既存事業・製品の付加価値拡大への支援。

- ・金属部品加工業の中でも弊社のような切削加工業は沢山あります、その多くは商社さんがメーカーとの中に入ります。

鋼材の値上げだけは業界全体的に古くから認めてくれる方ですが、その他の仕入れ、エネルギーコスト、人件費などの値上げについては、他社に見積もりが入ります、そうなると多少安くても、きつくても、遊んでるよりマシだと安く受けてしまいます。

同業者が悪いことなのですが、このままでは多くの工場が廃業に追い込まれますので、正当な理由での値上げを認める、促す制度があると業界全体が助かります。

そこの価格についてはこちらでも生産性向上などの取り組みで踏ん張るつもりですが、設備投資にもコストがかかります、当然のように工作機械も値上がりしてます、モノ補助などの補助金よりも、簡単な審査で少額で良いので補助制度が欲しいです、例えば消費税、固定資産税などの減額または免除など、実際に補助金を利用されてる方はほぼコンサルタントが良い作文など提供して審査を通った現況と変わらない事業をされてる会社ばかりです、補助金を出す側の審査や経過報告などの処理コスト、受ける側のコンサルタント費用などを辛い町工場に少しでも回してください宜しくお願い致します。

- ・現場を歩いて、現在直面している課題を肌で感じてほしいです。

- ・最新の AI 技術についてセミナーを充実させて欲しい。経営者が学べば経済は発展すると考えています。

- ・埼玉県の DX 支援を受けております。公的支援の充実をお願いいたします。

- ・情報の取得のし易さ。

- ・新しい世代への循環。

- ・設備投資の余力がない中小にも配慮してほしい。

- ・地域における人手不足の改善。

- ・地元で就職希望の若者とのマッチングの場。

- ・地方の学生を地元就職させるようにしなくては、今後も地方の人口に減少がかけられない。中学、高校の教育の中で、親の世代にその事を理解をさせる指導を各学校にしてほしい。

- ・中小企業向けの人手不足の解消のための施策。

- ・物価高対策よりも物価高を上回る給与水準の実現に向けた具体的な対策。

- ・米の高騰に厳しさを強いられています。米を扱う業者への厚い対応策(一般販売価格と業務用米の価格の差別化・業務用米の安定供給)、米を扱う業者は米が主役、無くてはならないし、高騰する米では商売が出来ず赤字続き、倒産が目の前に有る。
- ・有りすぎて困るが先ずは地方と都市の経済差。また、行政・政治に関わっている職員（公務員）、政治家さんたちはとにかく自分ファーストだらけ（生活・地位・私欲）。
- ・零細製造業を顧みない政策はやめてほしい