

2024 年度第 2 四半期（2024 年 7～9 月期） 長岡市景況調査報告書（概要版）

2024 年 10 月

長 岡 市
長岡商工会議所

（調査機関） 第四北越リサーチ&コンサルティング（株）

I. 調査の概要

1. 調査の目的

長岡市と長岡商工会議所が共同で、四半期ごとの長岡市内事業所の景気動向を調査することにより、現在の景況を把握し今後の施策に反映させるための基礎資料とする。

2. 調査の方法

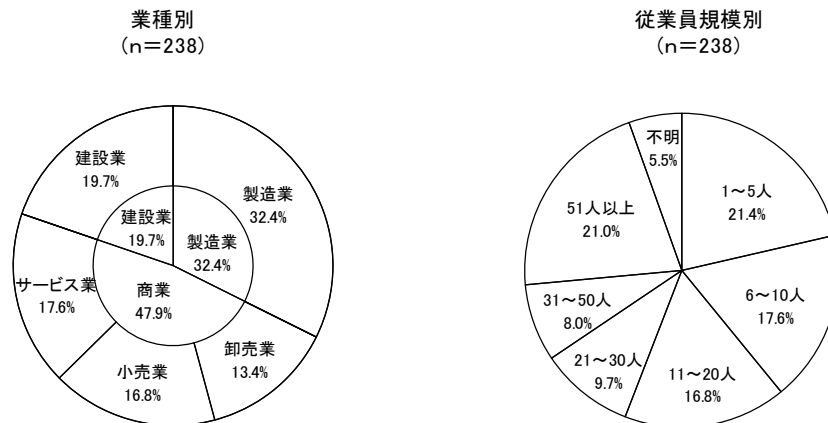
- | | |
|-----------|--|
| (1) 期 間 | 2024 年 9 月 24 日(火)～2024 年 10 月 15 日(火) |
| (2) 方 法 | 郵送による記名アンケート方式 |
| (3) 対象先数 | 400 事業所 |
| (4) 回答先数 | 有効回答 238 事業所 |
| (5) 有効回収率 | 59.5% (238/400) |

3. 回収状況

回収状況は下記の通り。

	調査対象企業数 ()は構成比率(%)	回答企業数 ()は構成比率(%)	回収率(%)
製 造 業	131 (32.8)	77 (32.4)	58.8
卸 売 業	51 (12.8)	32 (13.4)	62.7
小 売 業	66 (16.5)	40 (16.8)	60.6
サービス業	74 (18.5)	42 (17.6)	56.8
建 設 業	78 (19.5)	47 (19.7)	60.3
合 計	400	238	59.5

＜回答企業の内訳＞



Ⅱ. 調査結果の概要

1. 景気動向に関する調査

(1) 業況判断の動向

- ・2024年7～9月期の業況判断DIは△8.8となり、前期(△15.4)と比較し+6.6ポイント改善した。
- ・2024年10～12月期の見通しは△12.9と、今期比△4.1ポイントの悪化が見込まれている。
- ・業種別に業況判断DIをみると、製造業は2024年7～9月期が△22.3となり、前期比△3.4ポイント悪化した。2024年10～12月期は△16.9で今期比+5.4ポイント改善する見通しである。
- ・商業(卸売業、小売業、サービス業の合計)は2024年7～9月期が△4.6となり、前期比+14.1ポイント改善した。2024年10～12月期は△16.7となり、今期比△12.1ポイント悪化する見通しである。
- ・建設業は2024年7～9月期が2.2となり、前期比+4.0ポイント改善した。2024年10～12月期は2.2と今期比横ばいの見通しである。

【現況】(2024年7～9月期、前年同期比)

業種	良い (%)	不変 (%)	悪い (%)	業況判断DI (良い-悪い)	前回調査DI (2024年4～6月期)
製造業	19.4 (△0.6)	38.9 (△2.2)	41.7 (+2.8)	△22.3 (△3.4)	△18.9
商業	26.9 (+5.8)	41.7 (+2.6)	31.5 (△8.3)	△4.6 (+14.1)	△18.7
建設業	22.2 (+2.6)	57.8 (△1.1)	20.0 (△1.4)	2.2 (+4.0)	△1.8
全体	23.6 (+3.2)	44.0 (+0.3)	32.4 (△3.4)	△8.8 (+6.6)	△15.4

※()内の数字は前回調査「2024年4～6月期の現況」からの増減

【見通し】(2024年10～12月期、前年同期比)

業種	良い (%)	不変 (%)	悪い (%)	業況判断DI (良い-悪い)
製造業	18.3 (△1.1)	46.5 (+7.6)	35.2 (△6.5)	△16.9 (+5.4)
商業	11.1 (△15.8)	61.1 (+19.4)	27.8 (△3.7)	△16.7 (△12.1)
建設業	20.0 (△2.2)	62.2 (+4.4)	17.8 (△2.2)	2.2 (±0.0)
全体	15.2 (△8.4)	56.7 (+12.7)	28.1 (△4.3)	△12.9 (△4.1)

※()内の数字は今回調査「2024年7～9月期の現況」からの増減

<業況が「良い」・「悪い」の理由>

- ・2024年7～9月期の業況が「良い」・「悪い」の理由をみると、業況が「良い」の理由は、5業種とも「需要動向の好転」（建設業は、回答の選択肢に「需要動向の好転」がなく「民間需要の好転」）の割合が最も高かった。
- ・業況が「悪い」の理由は、5業種とも「需要動向の悪化」（建設業は、回答の選択肢に「需要動向の悪化」がなく「民間需要の悪化」）の割合が最も高かった。なお、小売業では「経費負担の増加」、サービス業では「原材料・仕入単価の上昇」も同率で最も高かった。

業況が「良い」の理由（上位5位まで、複数回答、下段：%）

業種	順位	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=12)	需要動向の好転	販路の拡大	売上単価の上昇	経費削減の進展	新分野への進展	
	66.7	33.3	16.7	8.3	8.3	
卸売業 (n=9)	需要動向の好転	売上単価の上昇	販路の拡大	経費削減の進展		
	88.9	44.4	22.2	11.1		
小売業 (n=6)	需要動向の好転	販路の拡大	売上単価の上昇			
	33.3	16.7	16.7			
サービス業 (n=14)	需要動向の好転	売上単価の上昇	販路の拡大	資金繰りの好転		
	71.4	57.1	14.3	7.1		
建設業 (n=9)	民間需要の好転	官公需要の好転	売上単価の上昇	資金繰りの好転		
	88.9	22.2	22.2	11.1		

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

業況が「悪い」の理由（上位5位まで、複数回答、下段：%）

業種	順位	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=30)	需要動向の悪化	経費負担の増加	原材料・仕入単価の上昇	資金繰りの悪化	売上単価の低下	
	80.0	53.3	46.7	23.3	13.3	
卸売業 (n=10)	需要動向の悪化	原材料・仕入単価の上昇	販路の縮小	経費負担の増加	為替の悪影響	
	70.0	50.0	40.0	40.0	30.0	
小売業 (n=15)	需要動向の悪化	経費負担の増加	販路の縮小	原材料・仕入単価の上昇	資金繰りの悪化	
	73.3	73.3	53.3	53.3	26.7	
サービス業 (n=8)	需要動向の悪化	原材料・仕入単価の上昇	販路の縮小	経費負担の増加	資金繰りの悪化	
	62.5	62.5	25.0	25.0	12.5	
建設業 (n=9)	民間需要の悪化	官公需要の悪化	原材料・仕入単価の上昇	経費負担の増加	資金繰りの悪化	
	88.9	66.7	55.6	44.4	22.2	

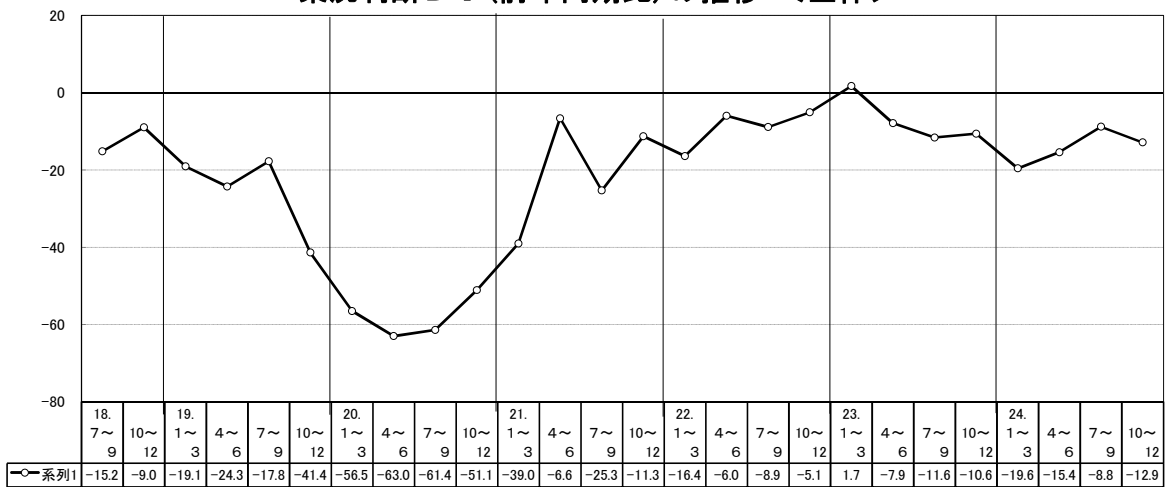
※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

<長期的（2018年7～9月期以降）にみた趨勢>

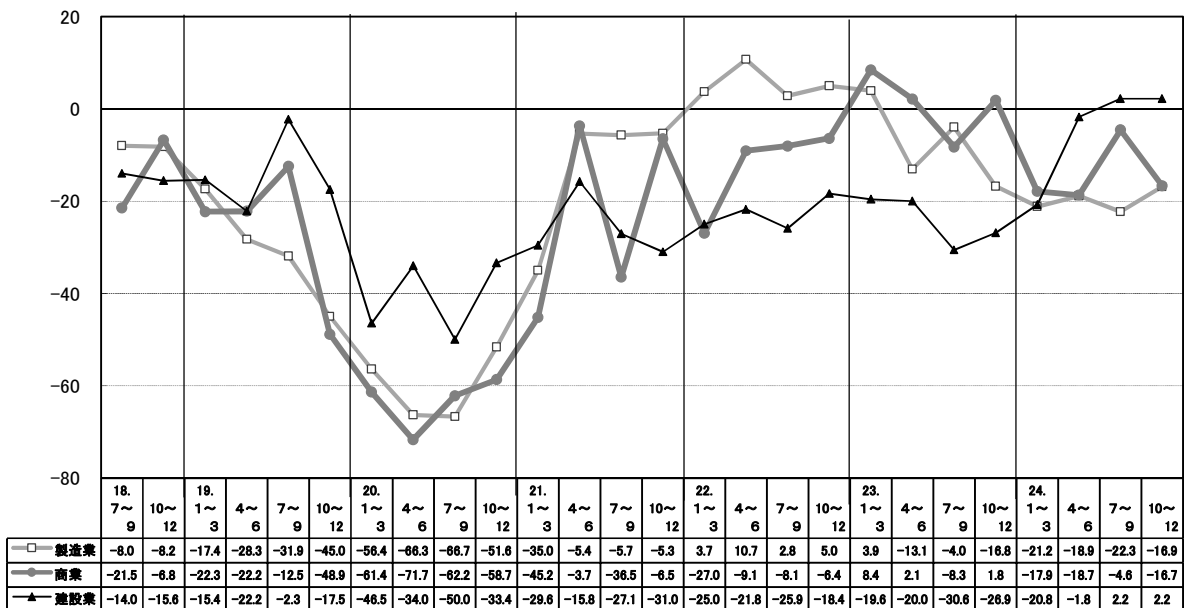
2018年7～9月期以降の推移をみると、業況判断D Iは2019年1～3月期から弱含みの動きをみせ、2019年10～12月期は消費税率引き上げ（8%→10%）の影響により大きく落ち込んだ。

2020年に入ると、今度は新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受けて、業況判断D Iは低調な動きを示したが、感染の落ち着きにより、2020年7～9月期から2021年4～6月期にかけて持ち直しの動きをみせた。その後、2021年7～9月期に一旦悪化したものの、2021年10～12月期以降は振れを伴いつつも緩やかな持ち直しの動きとなり、2023年1～3月期にはプラス圏に浮上した。しかし、その後は上昇一服となり、足元にかけてはやや弱含みの動きを示している。

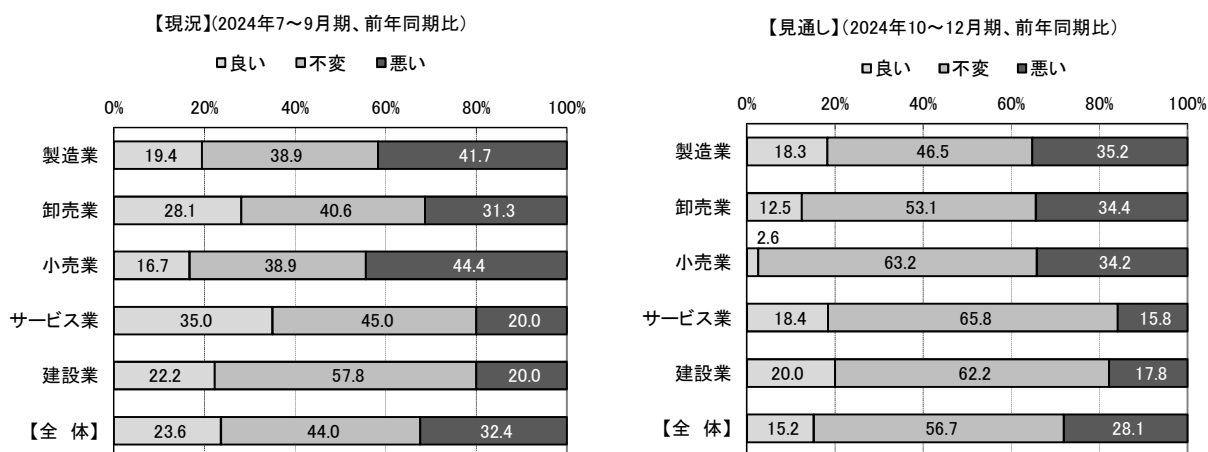
業況判断D I（前年同期比）の推移 <全体>



業況判断D I（前年同期比）の推移 <業種別>



- ・業況判断の動向を5業種別にみると、2024年7～9月期は「良い」の割合がサービス業（35.0%）で最も高く3割台半ばとなった。一方、「悪い」の割合は製造業（41.7%）と小売業（44.4%）で高く4割を超えている。
- ・2024年10～12月期は、「悪い」の割合が製造業（35.2%）、卸売業（34.4%）、小売業（34.2%）で高く3割台半ばとなっている。



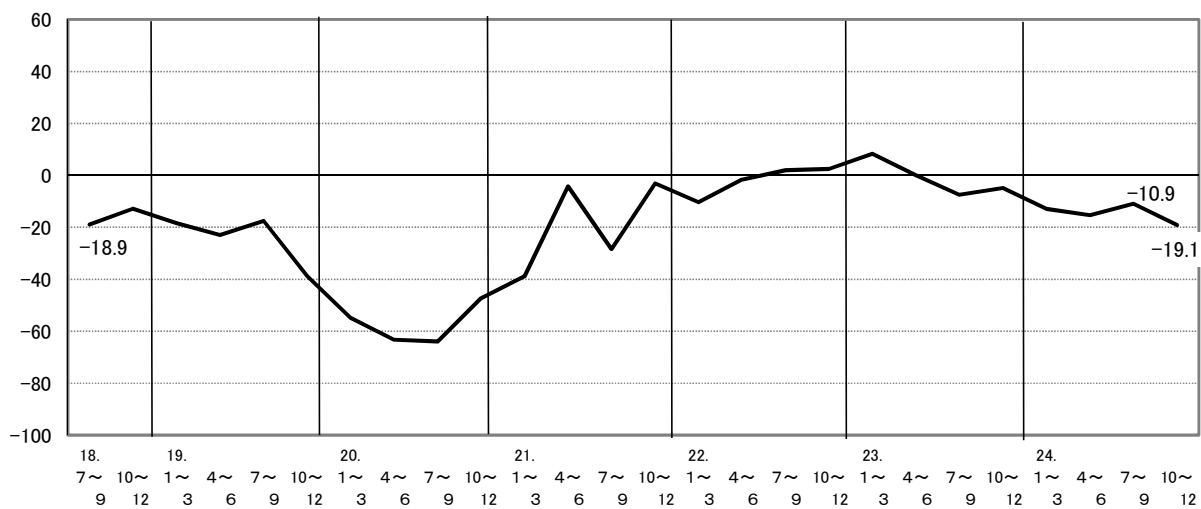
(2) 売上高の動向

- ・2024年7～9月期の売上高DIは全体で△10.9となり、2024年4～6月期(△15.3)と比較し+4.4ポイント改善した。業種別では、製造業、卸売業、小売業で改善した。
- ・2024年10～12月期は、全体で△19.1となり、2024年7～9月期と比較し△8.2ポイント悪化する見通しである。業種別では、建設業を除く4業種で悪化する見通しである。

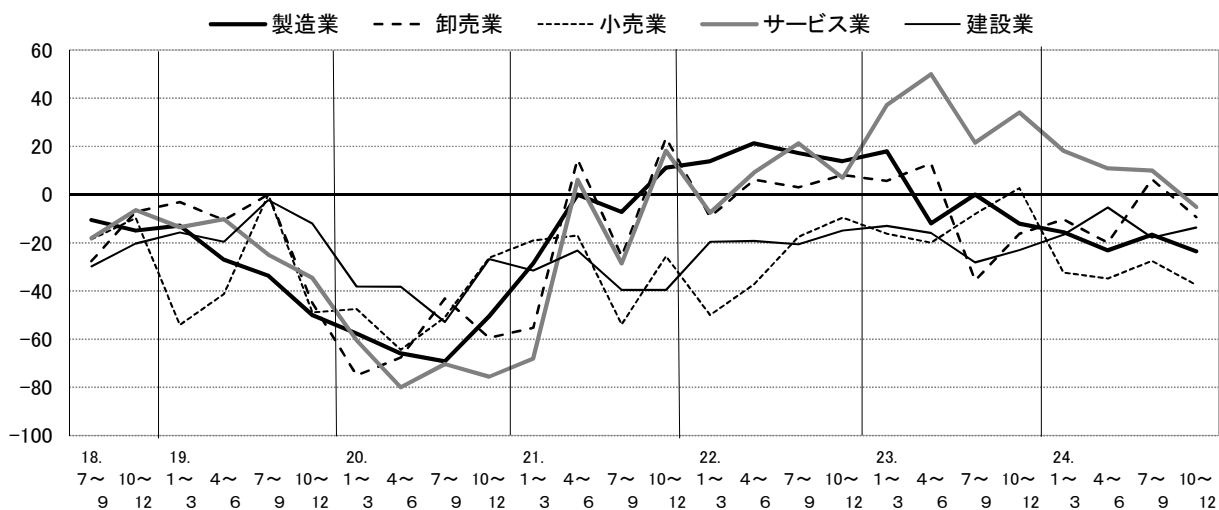
売上高の動向(前年同期比)

業種	前回調査DI (2024年 4～6月期)	現況 (2024年7～9月期)				見通し (2024年10～12月期)			
		増加 (%)	不変 (%)	減少 (%)	売上高DI (増加-減少)	増加 (%)	不変 (%)	減少 (%)	売上高DI (増加-減少)
製造業	△23.1	25.0	33.3	41.7	△16.7	15.3	45.8	38.9	△23.6
卸売業	△20.0	34.4	37.5	28.1	6.3	21.9	46.9	31.3	△9.4
小売業	△34.8	20.0	32.5	47.5	△27.5	5.0	52.5	42.5	△37.5
サービス業	10.8	35.0	40.0	25.0	10.0	21.1	52.6	26.3	△5.2
建設業	△5.4	17.8	46.7	35.6	△17.8	13.6	59.1	27.3	△13.7
全体	△15.3	25.8	37.6	36.7	△10.9	15.0	50.9	34.1	△19.1

売上高DI(前年同期比)の推移【全体】



業種別売上高DI(前年同期比)の推移



(3) 設備投資の動向

A 2024年7～9月期の設備投資の現況

- ・2024年7～9月期に設備投資を実施した割合は29.1%となった。前回調査（2024年4～6月期：25.4%）と比較し+3.7ポイント上昇した。
- ・2024年7～9月期に設備投資を実施した事業所の投資内容をみると、「OA機器」「車両・運搬具」「生産設備」「付帯施設」が多かった。

【現況】2024年7～9月期の設備投資

業種	実施した(%) 【()内は事業所数】	投資内容(事業所数、複数回答)								実施 しなかった (%)
		土地	建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
製造業	28.6 (22)	1	1	11	4	5	6	0	1	71.4
卸売業	28.1 (9)	1	1	0	1	3	3	0	1	71.9
小売業	25.6 (10)	2	2	0	4	4	3	1	0	74.4
サービス業	33.3 (14)	1	2	6	4	5	6	0	0	66.7
建設業	29.8 (14)	0	1	0	9	0	7	0	0	70.2
全体	29.1 (69)	5	7	17	22	17	25	1	2	70.9

B 2024年10～12月期の設備投資計画

- ・2024年10～12月期に設備投資を計画している割合は31.6%となった。今期実施した割合と比較し+2.5ポイント上昇する見通しである。
- ・2024年10～12月期に設備投資を計画している事業所の投資内容をみると、「生産設備」「OA機器」「車両・運搬具」が多かった。

【計画】2024年10～12月期の設備投資

業種	計画している(%) 【()内は事業所数】	投資内容(事業所数、複数回答)								計画 していない (%)
		土地	建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
製造業	40.3 (31)	0	2	17	2	7	5	2	1	59.7
卸売業	18.8 (6)	0	1	1	2	1	3	0	0	81.3
小売業	28.9 (11)	0	2	0	5	2	6	1	0	71.1
サービス業	31.7 (13)	1	2	5	5	4	5	0	0	68.3
建設業	28.3 (13)	0	1	1	7	0	5	0	1	71.7
全体	31.6 (74)	1	8	24	21	14	24	3	2	68.4

C 設備投資を計画していない理由

- ・Bで「計画していない」と回答した先に理由を尋ねたところ、全体では「十分である」の割合が45.2%と最も高く、「事業の先行きに不安がある」が23.4%で続いた。
- ・業種別では、サービス業を除く4業種で「十分である」の割合が最も高く、サービス業では「事業の先行きに不安がある」と「資金調達が難しいから」が同率で最も高かった。

設備投資を計画していない理由（上位5位まで、複数回答、下段：％）

順位 業種	1位	2位	3位	4位	5位
全体 (n=124)	十分である	事業の先行きに不安がある	次々期で計画している	資金調達が難しいから	事業を継続する予定がないから
	45.2	23.4	16.9	16.9	6.5
製造業 (n=39)	十分である	事業の先行きに不安がある	次々期で計画している	資金調達が難しいから	事業を継続する予定がないから
	41.0	20.5	17.9	15.4	12.8
卸売業 (n=18)	十分である	次々期で計画している	事業の先行きに不安がある	資金調達が難しいから	
	50.0	33.3	11.1	5.6	
小売業 (n=21)	十分である	事業の先行きに不安がある	資金調達が難しいから	次々期で計画している	事業を継続する予定がないから
	42.9	33.3	28.6	9.5	4.8
サービス業 (n=22)	事業の先行きに不安がある	資金調達が難しいから	十分である	次々期で計画している	事業を継続する予定がないから
	31.8	31.8	27.3	18.2	9.1
建設業 (n=24)	十分である	事業の先行きに不安がある	次々期で計画している	資金調達が難しいから	
	66.7	20.8	8.3	4.2	

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

D 設備投資を行う目的

- ・ Aで「実施した」、Bで「計画している」、Cで「次々期で計画している」のいずれかに回答した先に設備投資を行う目的を尋ねたところ、全体では「補修・更新」の割合が67.5%で最も高く、「生産性向上」が36.8%で続いた。
- ・ 業種別では、製造業を除く4業種で「補修・更新」の割合が最も高く、製造業では「生産性向上」（63.4%）と「補修・更新」（61.0%）の割合が高かった。

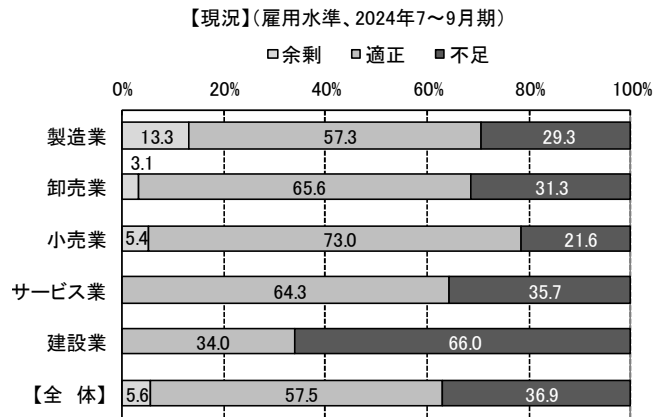
設備投資を行う目的（上位5位まで、複数回答、下段：％）

順位 業種	1位	2位	3位	4位	5位
全体 (n=114)	補修・更新	生産性向上	省力化・合理化	省エネ・公害防止	新規事業への進出
	67.5	36.8	26.3	14.9	4.4
製造業 (n=41)	生産性向上	補修・更新	省力化・合理化	省エネ・公害防止	新規事業への進出
	63.4	61.0	24.4	19.5	7.3
卸売業 (n=17)	補修・更新	省力化・合理化	省エネ・公害防止	生産性向上	新規事業への進出
	64.7	23.5	23.5	5.9	5.9
小売業 (n=15)	補修・更新	省力化・合理化	生産性向上	省エネ・公害防止	福利厚生
	60.0	26.7	20.0	6.7	6.7
サービス業 (n=19)	補修・更新	生産性向上	省力化・合理化	省エネ・公害防止	新規事業への進出
	84.2	31.6	26.3	10.5	5.3
建設業 (n=23)	補修・更新	省力化・合理化	生産性向上	省エネ・公害防止	研究開発
	73.9	30.4	26.1	8.7	4.3

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

(4) 雇用の動向

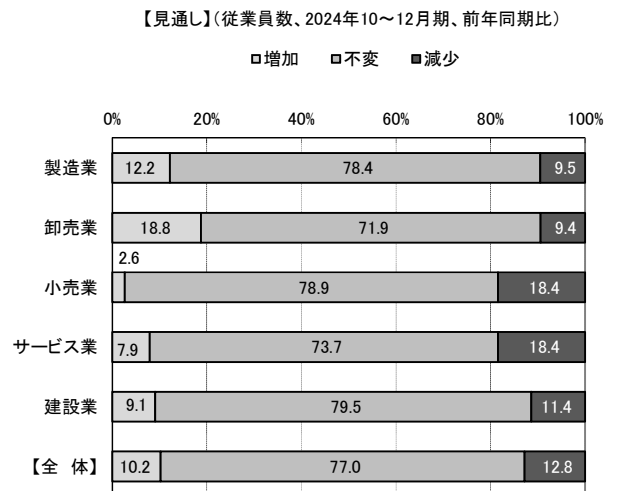
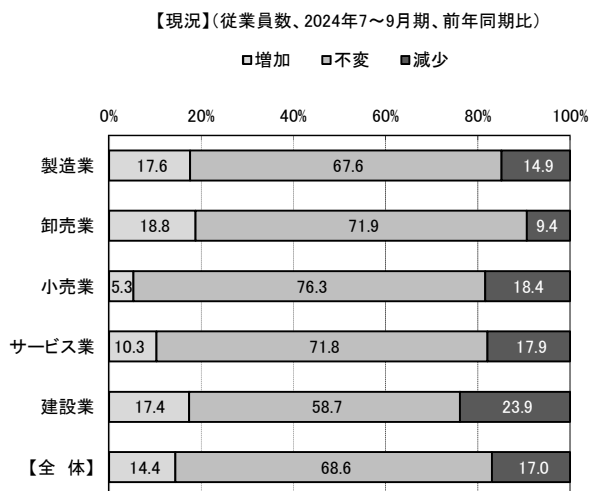
- ・2024年7～9月期の雇用水準は、「余剰」の割合が5.6%（2024年4～6月期：6.7%）、「適正」が57.5%（同：54.9%）、「不足」が36.9%（同：38.4%）となった。
- ・DI（「余剰」－「不足」）は△31.3と、2024年4～6月期（△31.7%）に比べ+0.4ポイント小幅に改善した。
- ・業種別では、5業種とも不足超となっており、建設業（△66.0）のマイナス幅が最も大きい。



雇用の動向

業種	前回調査DI (水準、2024年4～6月期)	現況DI (水準、2024年7～9月期)
製造業	△13.3	△16.0
卸売業	△33.3	△28.2
小売業	△19.6	△16.2
サービス業	△36.1	△35.7
建設業	△64.4	△66.0
【全体】	△31.7	△31.3

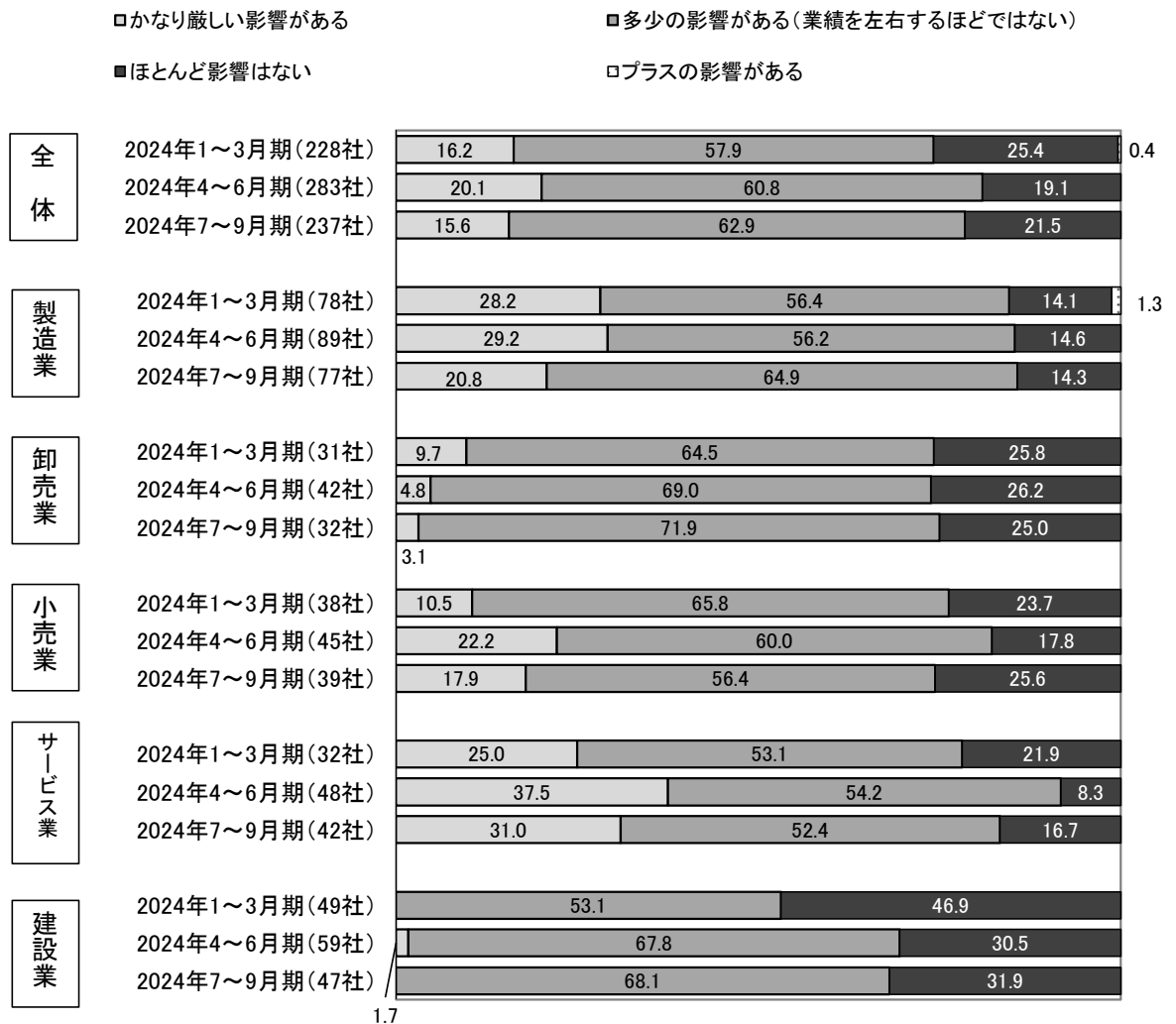
- ・2024年7～9月期の従業員数は、「増加」の割合が14.4%（2024年4～6月期：13.0%）、「不変」が68.6%（同：69.5%）、「減少」が17.0%（同：17.5%）となった。
- ・2024年10～12月期の従業員数は、「増加」の割合が10.2%、「不変」が77.0%、「減少」が12.8%となった。



(2) 電気料金値上げの影響

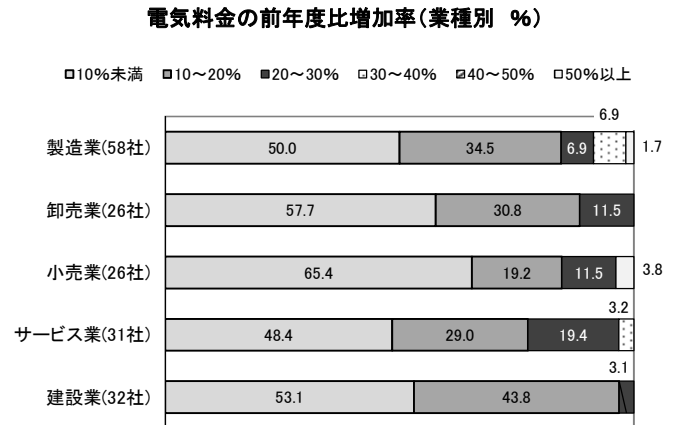
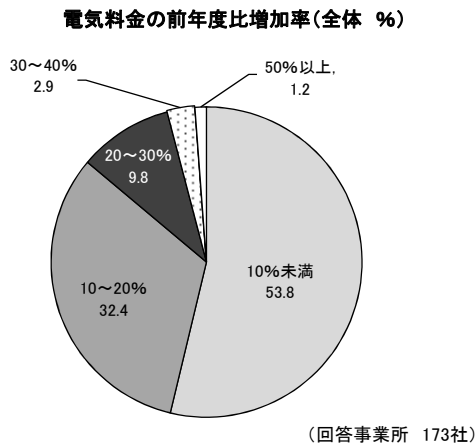
- ・電気料金値上げの事業への影響を尋ねたところ、全体では「かなり厳しい影響がある」の割合が15.6%、「多少の影響がある(業績を左右するほどではない)」が62.9%、「ほとんど影響はない」が21.5%だった。なお、「プラスの影響がある」の回答は無かった。
- ・前回調査(2024年4~6月期)との比較では、「かなり厳しい影響がある」の割合が20.1%から15.6%に4.5ポイント低下、「多少の影響がある(業績を左右するほどではない)」が60.8%から62.9%に2.1ポイント上昇している。
- ・業種別では、「かなり厳しい影響がある」の割合がサービス業(31.0%)で高く3割強となっている。

電気料金値上げの影響(全体・業種別 %)

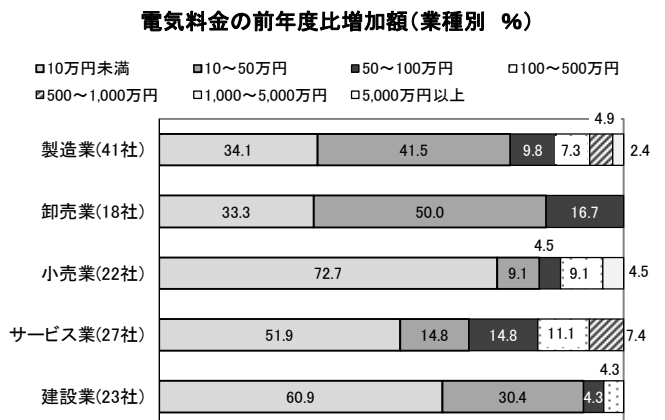
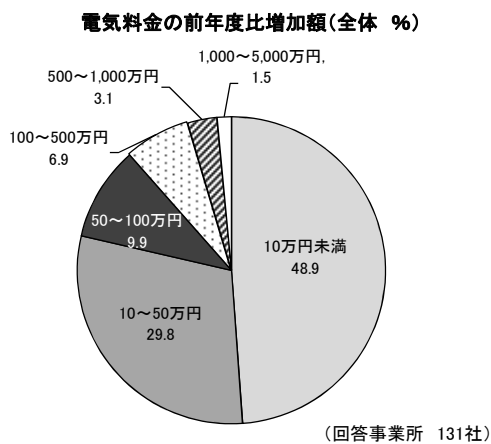


(3) 電気料金の増加率・増加額見込み

- ・2024年度の電気料金の前年度比増加率見込みを尋ねたところ、全体では「10%未満」の割合が53.8%、「10~20%」が32.4%、「20~30%」が9.8%、「30~40%」が2.9%、「50%以上」が1.2%だった。
- ・業種別では、サービス業で“10%以上”（「10~20%」「20~30%」「30~40%」「40~50%」「50%以上」の合計）の割合が高く5割を超えている。

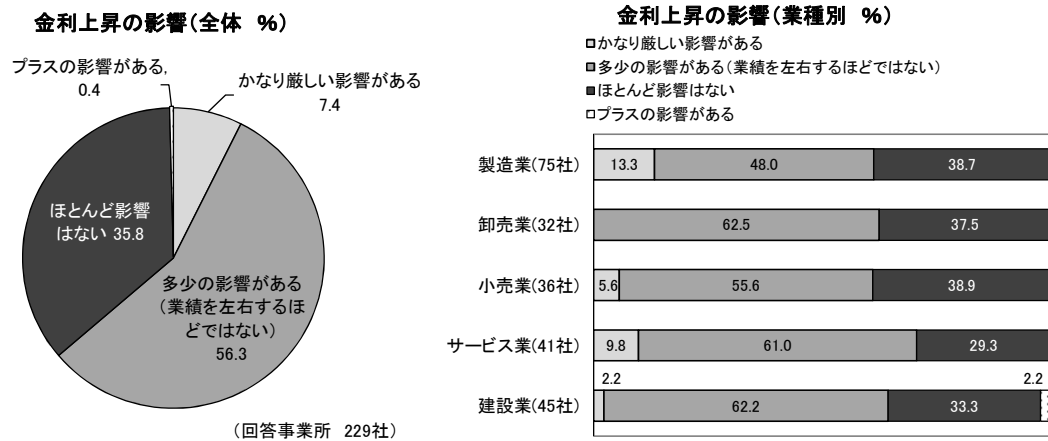


- ・2024年度の電気料金の前年度比増加額見込みを尋ねたところ、全体では「10万円未満」の割合が48.9%、「10~50万円」が29.8%、「50~100万円」が9.9%、「100~500万円」が6.9%、「500~1,000万円」が3.1%、「1,000~5,000万円」が1.5%だった。
- ・業種別では、製造業と卸売業で“10万円以上”（「10~50万円」「50~100万円」「100~500万円」「500~1,000万円」「1,000~5,000万円」「5,000万円以上」の合計）の割合が高く6割を超えている。



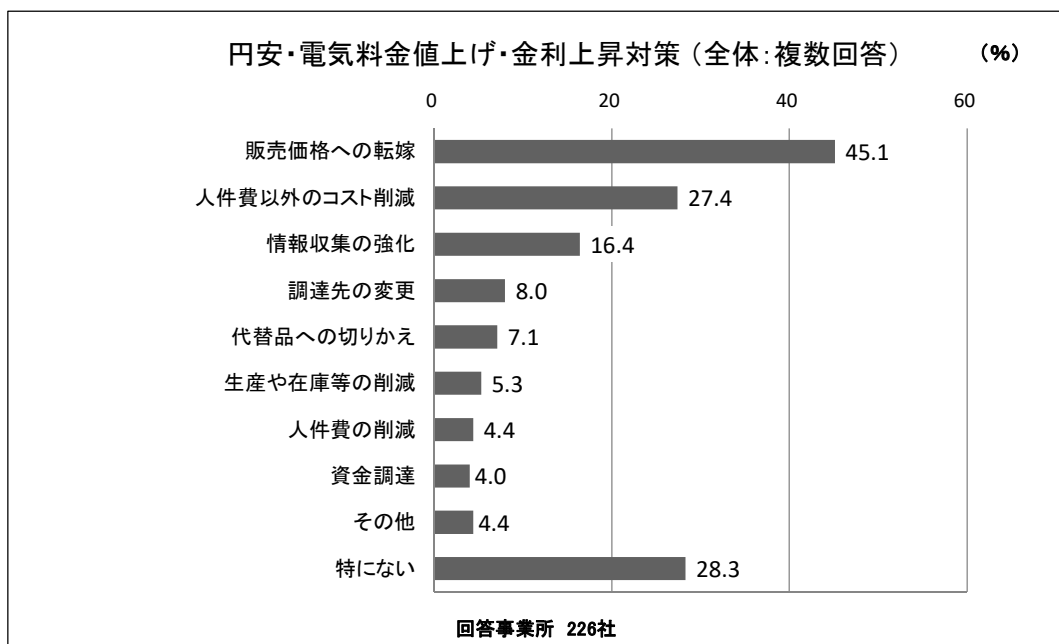
(4) 金利上昇の影響

- ・金利上昇の事業への影響を尋ねたところ、全体では「かなり厳しい影響がある」の割合が7.4%、「多少の影響がある（業績を左右するほどではない）」が56.3%、「ほとんど影響はない」が35.8%、「プラスの影響がある」が0.4%だった。
- ・業種別では、「かなり厳しい影響がある」の割合が製造業（13.3%）で高く1割強となっている。



(5) 今後取り組む円安・電気料金値上げ・金利上昇対策

- ・今後取り組む円安・電気料金値上げ・金利上昇対策を複数回答で尋ねたところ、全体では「販売価格への転嫁」の割合が45.1%と最も高く、以下「人件費以外のコスト削減」(27.4%)、「情報収集の強化」(16.4%)が続いた。
- ・なお、「その他」(4.4%)の回答としては、「生産性の向上」「省エネ化推進」「従業員などへの節電対応」(いずれも製造業)、「借り換え」「省エネ設備への入れ替え」(ともにサービス業)などがあつた。



- ・業種別では、5業種とも「販売価格への転嫁」の割合が最も高くなっている。なお、小売業は「人件費以外のコスト削減」も同率で最も高くなっている。

円安・電気料金値上げ・金利上昇対策（上位5位まで、複数回答、下段：％）

順位 業種	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=74)	販売価格への転嫁	人件費以外のコスト削減	情報収集の強化	生産や在庫等の削減	代替品への切りかえ
	55.4	31.1	17.6	8.1	8.1
卸売業 (n=30)	販売価格への転嫁	人件費以外のコスト削減	情報収集の強化	生産や在庫等の削減	人件費の削減
	40.0	23.3	13.3	6.7	3.3
小売業 (n=36)	販売価格への転嫁	人件費以外のコスト削減	情報収集の強化	人件費の削減	代替品への切りかえ
	33.3	33.3	19.4	8.3	8.3
サービス業 (n=40)	販売価格への転嫁	人件費以外のコスト削減	調達先の変更	情報収集の強化	代替品への切りかえ
	55.0	35.0	15.0	12.5	10.0
建設業 (n=46)	販売価格への転嫁	情報収集の強化	人件費以外のコスト削減	生産や在庫等の削減	資金調達
	32.6	17.4	13.0	6.5	6.5

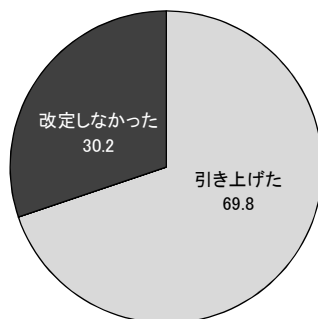
※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

3. 賃金改定に関する調査

(1) 2024年4月～9月までの賃金改定状況

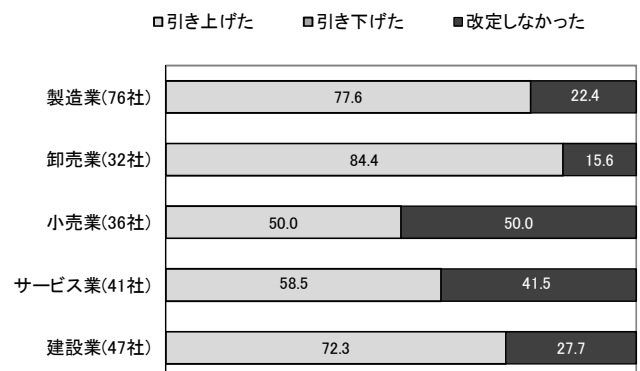
- ・2024年4月～9月までの賃金改定状況を尋ねたところ、全体では「引き上げた」が69.8%、「改定しなかった」が30.2%だった。なお、「引き下げた」の回答は無かった。
- ・業種別では、「引き上げた」の回答割合が製造業（77.6%）、卸売業（84.4%）、建設業（72.3%）で高かった。

賃金改定状況（全体 ⅔）



(回答事業所 232社)

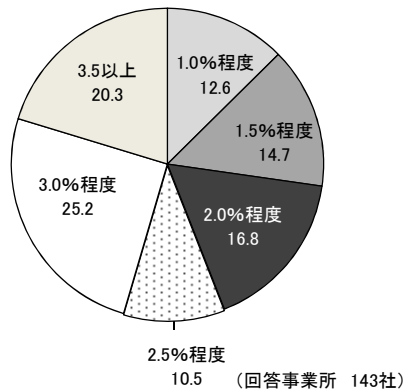
賃金改定状況（業種別 ⅔）



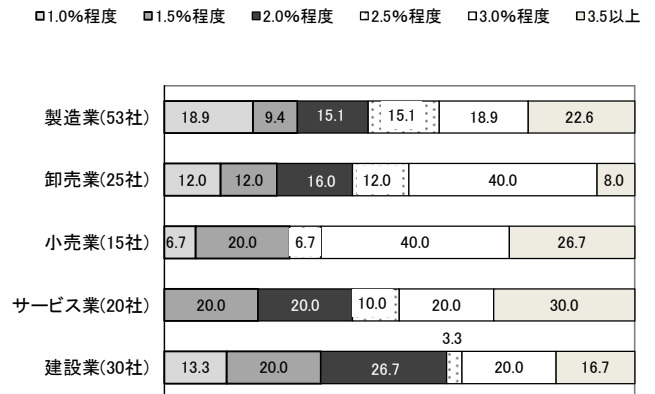
(2) 賃金の引き上げ幅

- ・(1) で2024年4月～9月に賃金を「引き上げた」と回答した先に引き上げ幅を尋ねたところ、全体では「1.0%程度」の割合が12.6%、「1.5%程度」が14.7%、「2.0%程度」が16.8%、「2.5%程度」が10.5%、「3.0%程度」が25.2%、「3.5%以上」が20.3%だった。
- ・業種別では、「3.0%程度」と「3.5%以上」を合わせた割合が小売業で高く6割台半ばとなっている。
- ・なお、「3.5%以上」と回答した先に対して実際の引き上げ幅(数値)を任意で尋ねたところ、全体では20先から回答があり平均値は5.3%だった。業種別では、製造業が5.9%(回答は6先)、卸売業が5.0%(同2先)、小売業が6.5%(同2先)、サービス業が4.8%(同5先)、建設業が4.8%(同5先)だった。

賃金の引き上げ幅(全体 %)

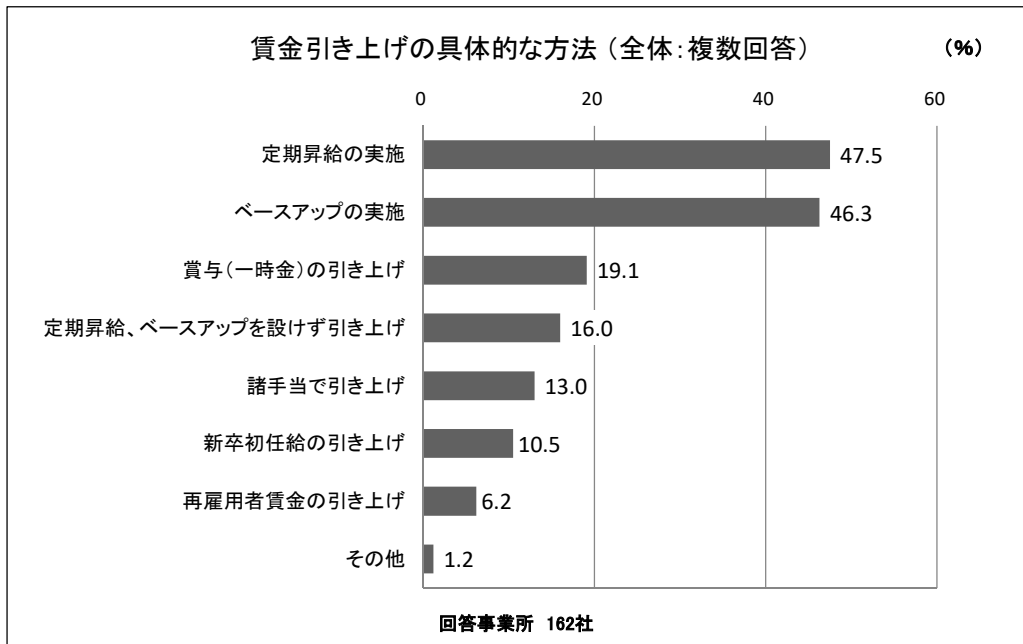


賃金の引き上げ幅(業種別 %)



(3) 賃金引き上げの具体的な方法

- ・(1) で2024年4月～9月に賃金を「引き上げた」と回答した先に具体的な方法を複数回答で尋ねたところ、全体では「定期昇給の実施」(47.5%)と「ベースアップの実施」(46.3%)の2つの割合が高かった。以下「賞与(一時金)の引き上げ」(19.1%)、「定期昇給、ベースアップを設けず引き上げ」(16.0%)、「諸手当で引き上げ」(13.0%)が続いた。
- ・なお、「その他」(1.2%)の具体的な回答は無かった。



- ・業種別では、5業種とも「定期昇給の実施」と「ベースアップの実施」の2つの割合が高かった。

賃金引き上げの具体的な方法 (上位5位まで、複数回答、下段:%)

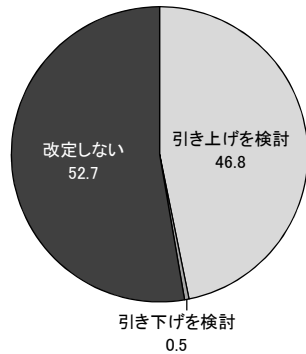
業種	順位	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=59)		定期昇給の実施	ベースアップの実施	定期昇給、ベースアップを設けず引き上げ	賞与(一時金)の引き上げ	再雇用者賃金の引き上げ
		52.5	47.5	22.0	18.6	11.9
卸売業 (n=27)		定期昇給の実施	ベースアップの実施	賞与(一時金)の引き上げ	定期昇給、ベースアップを設けず引き上げ	諸手当で引き上げ
		48.1	48.1	18.5	7.4	7.4
小売業 (n=18)		定期昇給の実施	ベースアップの実施	定期昇給、ベースアップを設けず引き上げ	賞与(一時金)の引き上げ	新卒初任給の引き上げ
		55.6	22.2	22.2	16.7	16.7
サービス業 (n=24)		ベースアップの実施	定期昇給の実施	新卒初任給の引き上げ	定期昇給、ベースアップを設けず引き上げ	賞与(一時金)の引き上げ
		66.7	33.3	16.7	12.5	12.5
建設業 (n=34)		定期昇給の実施	ベースアップの実施	賞与(一時金)の引き上げ	諸手当で引き上げ	定期昇給、ベースアップを設けず引き上げ
		44.1	41.2	26.5	26.5	11.8

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

(4) 2024年10月以降の賃金改定の見通し

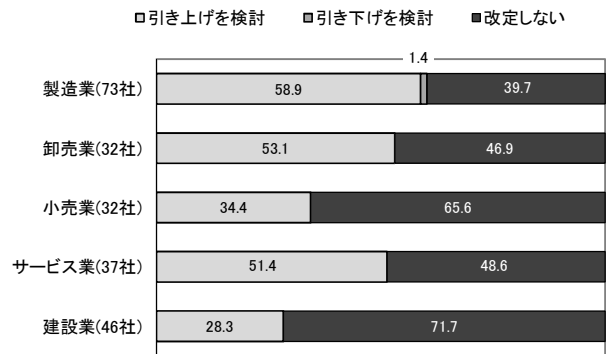
- ・調査時点で考えている2024年10月以降の賃金改定の見通しを尋ねたところ、全体では「引き上げを検討」の割合が46.8%、「引き下げを検討」が0.5%、「改定しない」が52.7%だった。
- ・業種別では、「引き上げを検討」の割合が製造業（58.9%）、卸売業（53.1%）、サービス業（51.4%）で高く5割を超えている。

賃金改定の見通し(全体 %)



(回答事業所 220社)

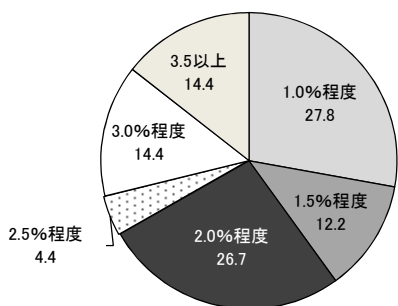
賃金改定の見通し(業種別 %)



(5) 賃金の引き上げ幅の見通し

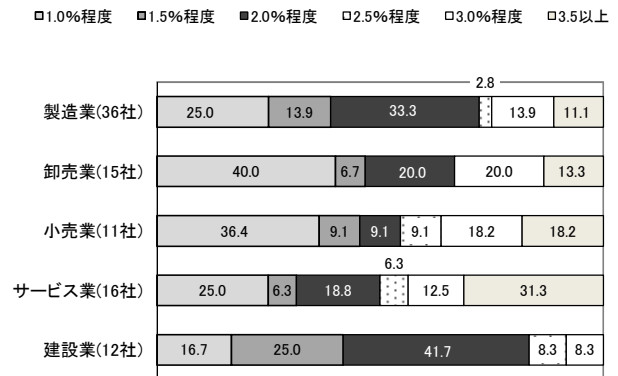
- ・(4)で2024年10月以降に賃金の「引き上げを検討」と回答した先に引き上げ幅の見通しを尋ねたところ、全体では「1.0%程度」の割合が27.8%、「1.5%程度」が12.2%、「2.0%程度」が26.7%、「2.5%程度」が4.4%、「3.0%程度」が14.4%、「3.5%以上」が14.4%だった。
- ・業種別では、「3.0%程度」と「3.5%以上」を合わせた割合がサービス業で高く4割強となっている。
- ・なお、「3.5%以上」と回答した先に対して、実際の引き上げ幅(数値)の見通しを任意で尋ねたところ、全体では10先から回答があり平均値は5.0%だった。業種別では、製造業が5.0% (回答は2先)、卸売業が5.0% (同2先)、小売業が6.5% (同2先)、サービス業が4.25% (同4先)、建設業の回答は無かった。

賃金の引き上げ幅の見通し(全体 %)



(回答事業所 90社)

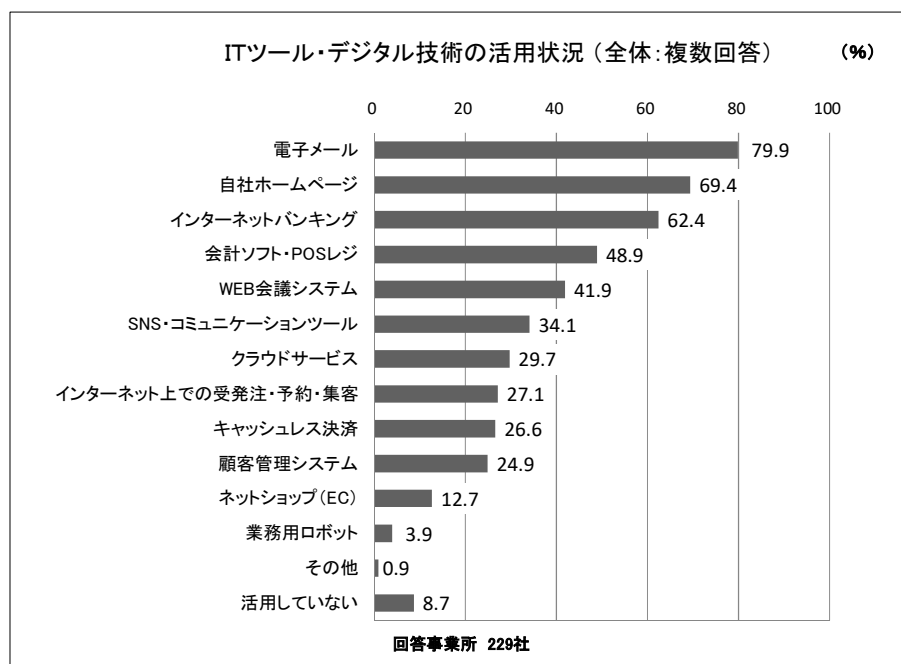
賃金の引き上げ幅の見通し(業種別 %)



4. デジタル技術の導入・データの活用に関する調査

(1) ITツール・デジタル技術の活用状況

- ・ITツール・デジタル技術の活用状況を複数回答で尋ねたところ、全体では「電子メール」の回答割合が79.9%と最も高く、以下「自社ホームページ」(69.4%)、「インターネットバンキング」(62.4%)、「会計ソフト・POSレジ」(48.9%)、「WEB会議システム」(41.9%)が続いた。
- ・なお、「その他」(0.9%)の回答としては、「図面管理アプリ」(製造業)、「電子契約」(卸売業)があった。



- ・業種別では、「キャッシュレス決済」の割合が小売業(55.6%)とサービス業(52.5%)で高く5割を超えている。

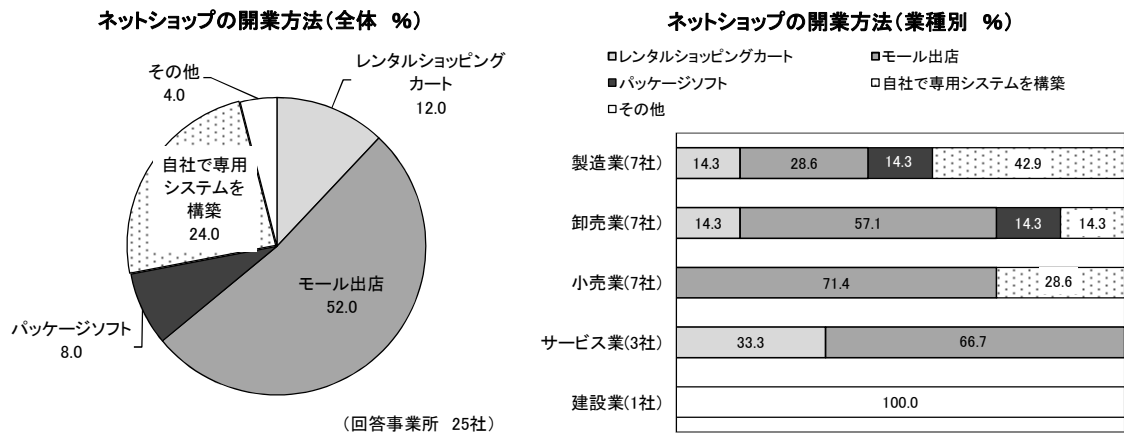
ITツール・デジタル技術の活用状況 (上位5位まで、複数回答、下段:%)

業種	順位	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=75)		電子メール	自社ホームページ	インターネットバンキング	会計ソフト・POSレジ	WEB会議システム
		82.7	68.0	65.3	57.3	52.0
卸売業 (n=32)		電子メール	自社ホームページ	インターネットバンキング	WEB会議システム	会計ソフト・POSレジ
		87.5	71.9	65.6	46.9	43.8
小売業 (n=36)		自社ホームページ	電子メール	キャッシュレス決済	インターネットバンキング	会計ソフト・POSレジ
		66.7	58.3	55.6	44.4	44.4
サービス業 (n=40)		自社ホームページ	電子メール	キャッシュレス決済	インターネットバンキング	WEB会議システム
		75.0	72.5	52.5	47.5	37.5
建設業 (n=46)		電子メール	インターネットバンキング	自社ホームページ	会計ソフト・POSレジ	SNS・コミュニケーションツール
		93.5	82.6	67.4	56.5	34.8

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

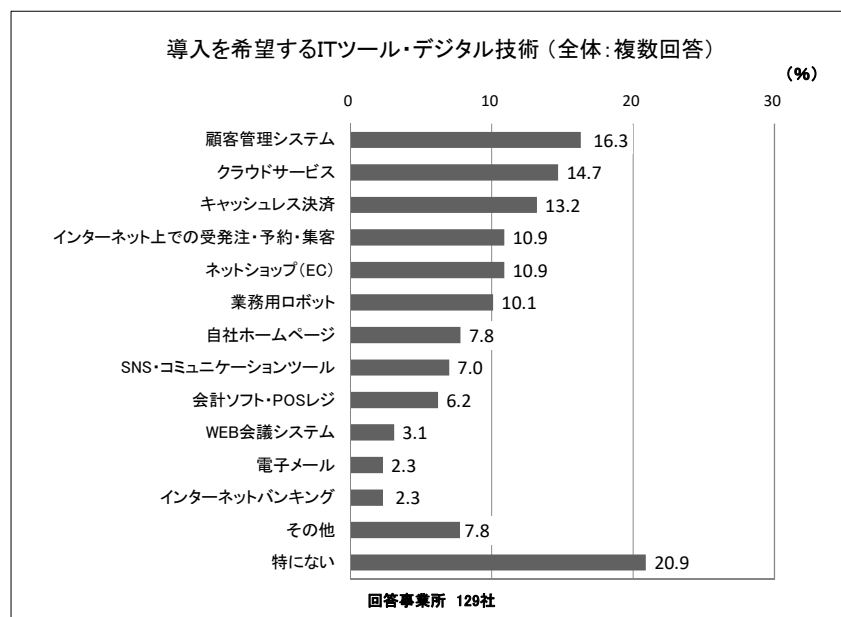
(2) ネットショップの開業方法

- ・(1)で「ネットショップ(EC)」を実施していると回答した先にネットショップの開業方法を尋ねたところ、全体では「レンタルショッピングカート」の割合が12.0%、「モール出店」が52.0%、「パッケージソフト」が8.0%、「自社で専用システムを構築」が24.0%、「その他」が4.0%だった。
- ・なお、「その他」(4.0%)の具体的な回答は無かった。
- ・業種別では、「モール出店」の割合が小売業(71.4%)で高く7割強となっている。



(3) 導入を希望するITツール・デジタル技術

- ・今後、導入を希望するITツール・デジタル技術を複数回答で尋ねたところ、全体では「顧客管理システム」の回答割合が16.3%と最も高く、以下「クラウドサービス」(14.7%)、「キャッシュレス決済」(13.2%)、「インターネット上での受発注・予約・集客」「ネットショップ(EC)」(ともに10.9%)が続いた。
- ・なお、「その他」(7.8%)の回答としては、「労務管理」(小売業)、「AI」「業務改善ツール」(ともに建設業)があった。



- ・業種別では、「ネットショップ（EC）」の割合が小売業（19.0%）とサービス業（18.2%）で高く2割近くとなっている。

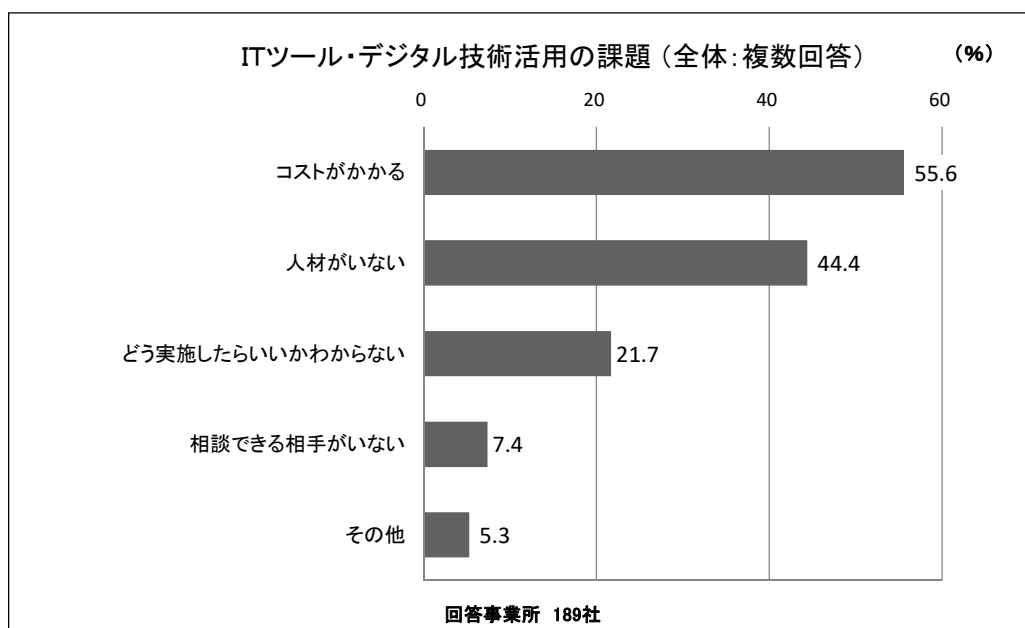
導入を希望するITツール・デジタル技術（上位5位まで、複数回答、下段：%）

業種	順位	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=40)		クラウドサービス	顧客管理システム	業務用ロボット	ネットショップ(EC)	キャッシュレス決済
		25.0	22.5	17.5	10.0	10.0
卸売業 (n=17)		キャッシュレス決済	インターネット上での受発注・予約・集客	ネットショップ(EC)	顧客管理システム	電子メール
		23.5	11.8	11.8	11.8	5.9
小売業 (n=21)		自社ホームページ	ネットショップ(EC)	顧客管理システム	クラウドサービス	インターネット上での受発注・予約・集客
		19.0	19.0	19.0	14.3	9.5
サービス業 (n=22)		SNS・コミュニケーションツール	インターネット上での受発注・予約・集客	ネットショップ(EC)	キャッシュレス決済	自社ホームページ
		18.2	18.2	18.2	13.6	9.1
建設業 (n=29)		キャッシュレス決済	顧客管理システム	インターネット上での受発注・予約・集客	クラウドサービス	WEB会議システム
		13.8	13.8	10.3	10.3	10.3

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

(4) ITツール・デジタル技術活用の課題

- ・ITツールやデジタル技術活用の課題を複数回答で尋ねたところ、全体では「コストがかかる」の割合が55.6%と最も高く、以下「人材がいない」(44.4%)、「どう実施したらいいかわからない」(21.7%)、「相談できる相手がいない」(7.4%)が続いた。
- ・なお、「その他」(5.3%)の回答としては、「人材の育成」(製造業)、「スタッフの教育、お客様の苦手意識」(小売業)、「時間がない」(サービス業)、「ITリテラシー不足」(建設業)があった。



- ・業種別では、小売業を除く4業種で「コストがかかる」の回答割合が最も高かった。小売業では「人材がいない」の割合が最も高かった。

ITツール・デジタル技術活用の課題(上位3位まで、複数回答、下段:%)

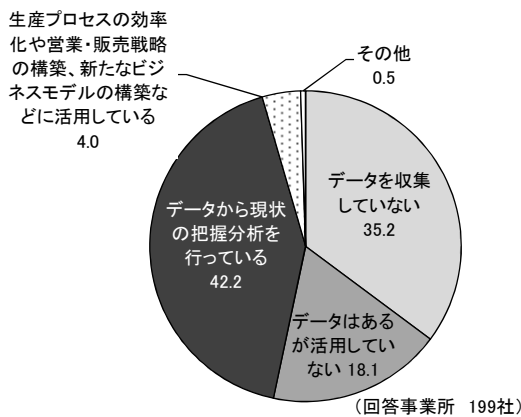
業種	順位	1位	2位	3位
製造業 (n=63)		コストがかかる	人材がいない	どう実施したらいいかわからない
		65.1	47.6	20.6
卸売業 (n=27)		コストがかかる	人材がいない	どう実施したらいいかわからない
		55.6	44.4	11.1
小売業 (n=27)		人材がいない	コストがかかる	どう実施したらいいかわからない
		44.4	37.0	29.6
サービス業 (n=32)		コストがかかる	人材がいない	どう実施したらいいかわからない
		53.1	40.6	25.0
建設業 (n=40)		コストがかかる	人材がいない	どう実施したらいいかわからない
		55.0	42.5	22.5

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

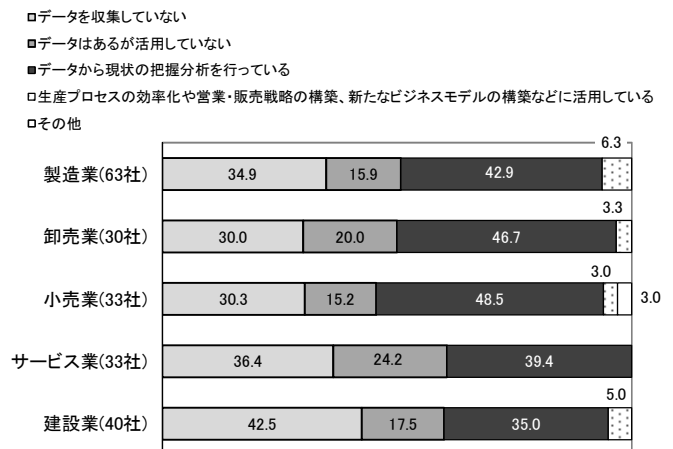
(5) データ収集・分析・活用の実施状況

- ・データ収集・分析・活用の実施状況を尋ねたところ、全体では「データを収集していない」の割合が35.2%、「データはあるが活用していない」が18.1%、「データから現状の把握分析を行っている」が42.2%、「生産プロセスの効率化や営業・販売戦略の構築、新たなビジネスモデルの構築などに活用している」が4.0%、「その他」が0.5%だった。なお、「その他」(0.5%)の具体的な回答は無かった。
- ・業種別では、「データを収集していない」の割合が建設業(42.5%)で高く4割強となった。

データ収集・分析・活用の実施状況(全体 %)



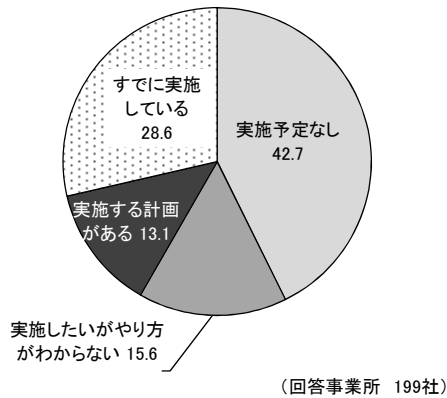
データ収集・分析・活用の実施状況(業種別 %)



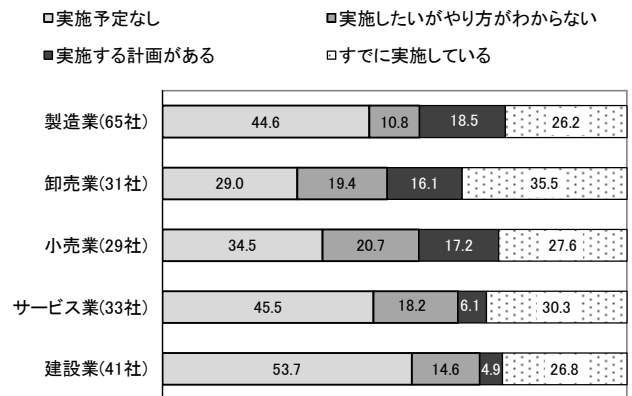
(6) 今後のデータ活用の取り組み予定

- ・今後のデータ活用の取り組み予定を尋ねたところ、全体では「実施予定なし」の割合が 42.7%、「実施したいがやり方がわからない」が 15.6%、「実施する計画がある」が 13.1%、「すでに実施している」が 28.6%だった。
- ・業種別では、「実施予定なし」の割合が建設業（53.7%）で高く 5 割強となった。

今後のデータ活用の取り組み予定（全体 %）



今後のデータ活用の取り組み予定（業種別 %）

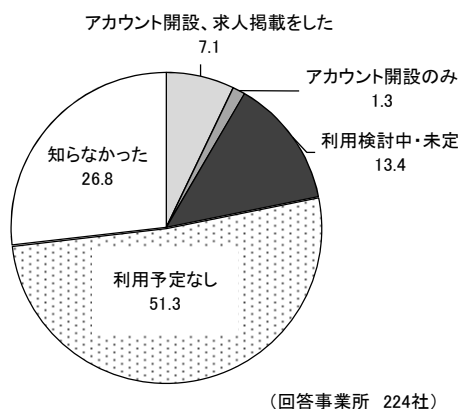


5. ながおかマッチボックスに関する調査

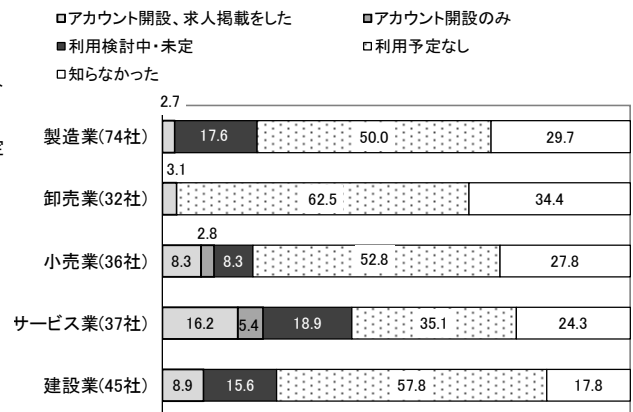
(1) ながおかマッチボックスの利用状況

- ・長岡市公式人材マッチングサービス「ながおかマッチボックス」の利用状況を尋ねたところ、全体では「アカウント開設、求人掲載をした」の割合が 7.1%、「アカウント開設のみ」が 1.3%、「利用検討中・未定」が 13.4%、「利用予定なし」が 51.3%、「知らなかった」が 26.8%だった。
- ・業種別では、「アカウント開設、求人掲載をした」の割合がサービス業（16.2%）で高く 1 割台半ばとなった。

ながおかマッチボックスの利用状況（全体 %）



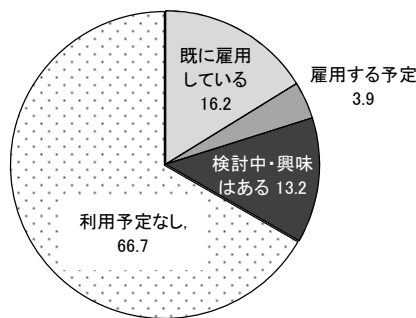
ながおかマッチボックスの利用状況（業種別 %）



(2) 人材確保のための単日・短時間雇用の状況

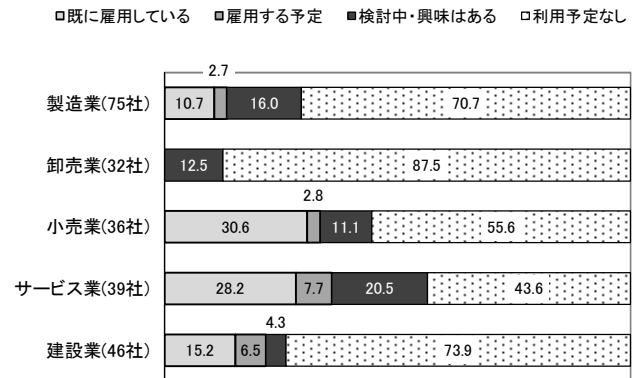
- ・人材確保のための単日・短時間雇用の状況を尋ねたところ、全体では「既に雇用している」の割合が16.2%、「雇用する予定」が3.9%、「検討中・興味はある」が13.2%、「利用予定なし」が66.7%だった。
- ・業種別では、「既に雇用している」の割合が小売業(30.6%)とサービス業(28.2%)で高かった。

単日・短時間雇用の状況(全体 %)



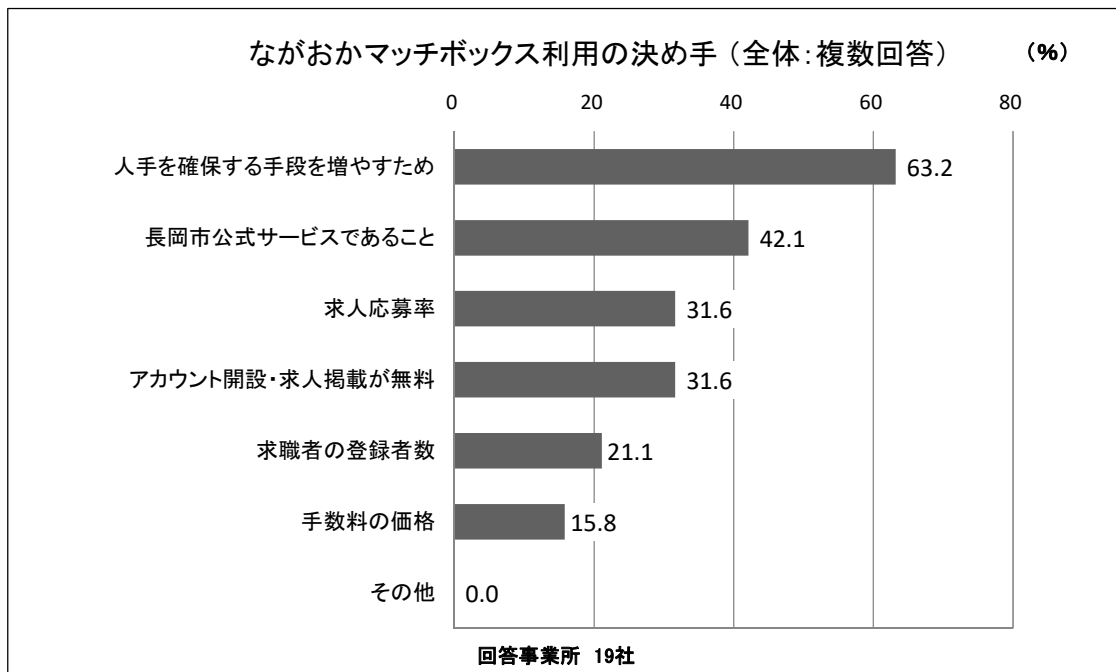
(回答事業所 228社)

単日・短時間雇用の状況(業種別 %)



(3) ながおかマッチボックスの利用の決め手

- ・(1)で「アカウント開設、求人掲載をした」と回答した先に利用の決め手を複数回答で尋ねたところ、全体では「人手を確保する手段を増やすため」の割合が63.2%と最も高く、以下「長岡市公式サービスであること」(42.1%)、「求人応募率」「アカウント開設・求人掲載が無料」(ともに31.6%)が続いた。



- ・業種別では、「人手を確保する手段を増やすため」の割合が小売業（75.0%）とサービス業（85.7%）で高かった。

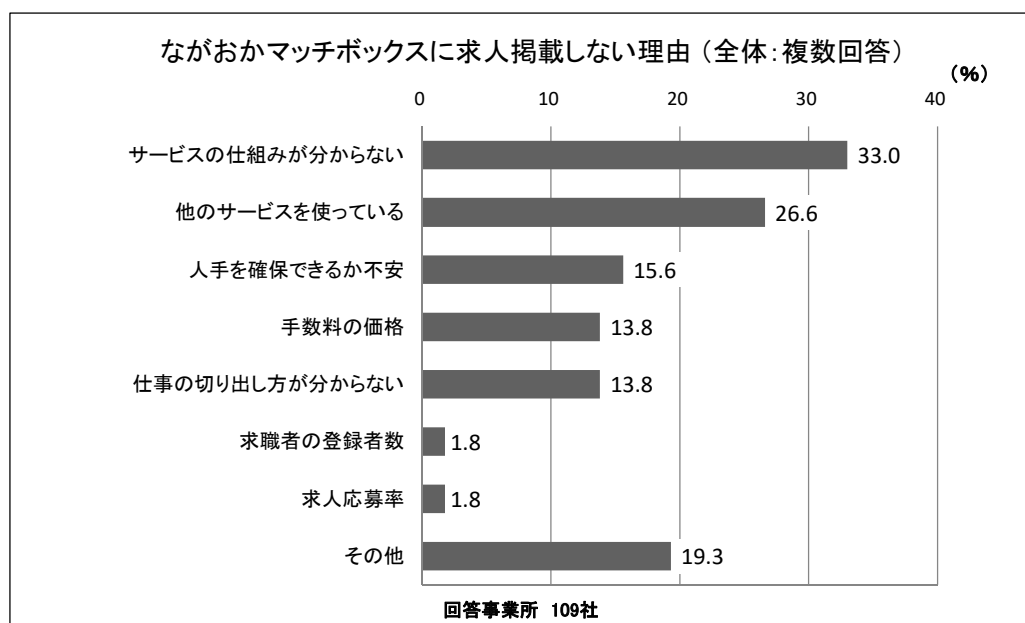
ながおかマッチボックス利用の決め手（上位5位まで、複数回答、下段：%）

業種	順位	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=3)	求職者の登録者数		長岡市公式サービスであること	人手を確保する手段を増やすため		
		33.3	33.3	33.3		
卸売業 (n=1)	求職者の登録者数					
		100.0				
小売業 (n=4)	人手を確保する手段を増やすため		求人応募率	長岡市公式サービスであること	求職者の登録者数	アカウント開設・求人掲載が無料
		75.0	50.0	50.0	25.0	25.0
サービス業 (n=7)	人手を確保する手段を増やすため		アカウント開設・求人掲載が無料	長岡市公式サービスであること	求人応募率	手数料の価格
		85.7	57.1	57.1	28.6	28.6
建設業 (n=4)	求人応募率		人手を確保する手段を増やすため	アカウント開設・求人掲載が無料	長岡市公式サービスであること	
		50.0	50.0	25.0	25.0	

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

（４）ながおかマッチボックスに求人掲載しない理由

- ・（１）で「アカウント開設、求人掲載をした」以外に回答した先に求人掲載をしない理由を複数回答で尋ねたところ、全体では「サービスの仕組みがわからない」の割合が33.0%と最も高く、以下「他のサービスを使っている」（26.6%）、「人手を確保できるか不安」（15.6%）、「手数料の価格」「仕事の切り出し方がわからない」（ともに13.8%）が続いた。
- ・なお、「その他」（19.3%）の回答としては、「単発での対応は困難」「人材といえる人がいないため」「導入に対応できる部署の理解が得にくい」（いずれも製造業）、「個人情報管理が必要のため」（小売業）、「時間がない」（サービス業）、「単日、短時間がない」（建設業）があった。



・業種別では、5業種とも「サービスの仕組みが分からない」の割合が最も高かった。

なおおかマッチボックスに求人掲載しない理由（上位5位まで、複数回答、下段：％）

順位 業種	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=37)	サービスの仕組みが分からない	仕事の切り出し方が分からない	他のサービスを使っている	手数料の価格	人手を確保できるか不安
	35.1	21.6	18.9	10.8	8.1
卸売業 (n=15)	サービスの仕組みが分からない	他のサービスを使っている	仕事の切り出し方が分からない	人手を確保できるか不安	
	40.0	26.7	20.0	6.7	
小売業 (n=18)	他のサービスを使っている	サービスの仕組みが分からない	手数料の価格	求職者の登録者数	仕事の切り出し方が分からない
	44.4	16.7	11.1	5.6	5.6
サービス業 (n=17)	サービスの仕組みが分からない	手数料の価格	人手を確保できるか不安	仕事の切り出し方が分からない	他のサービスを使っている
	47.1	35.3	35.3	11.8	11.8
建設業 (n=22)	他のサービスを使っている	サービスの仕組みが分からない	人手を確保できるか不安	手数料の価格	求人応募率
	36.4	27.3	27.3	13.6	9.1

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

以上