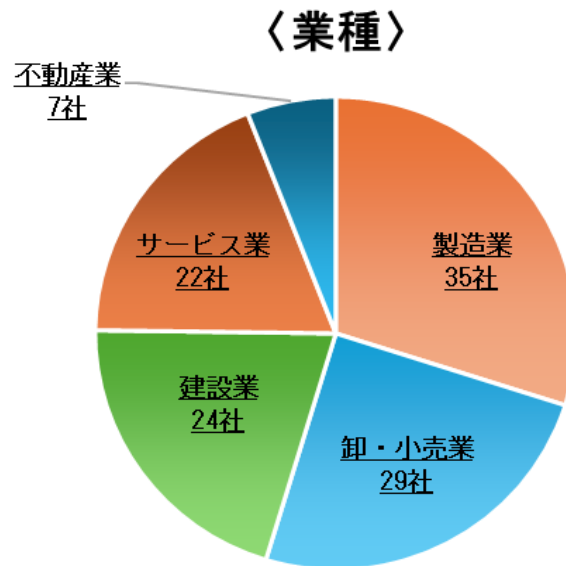


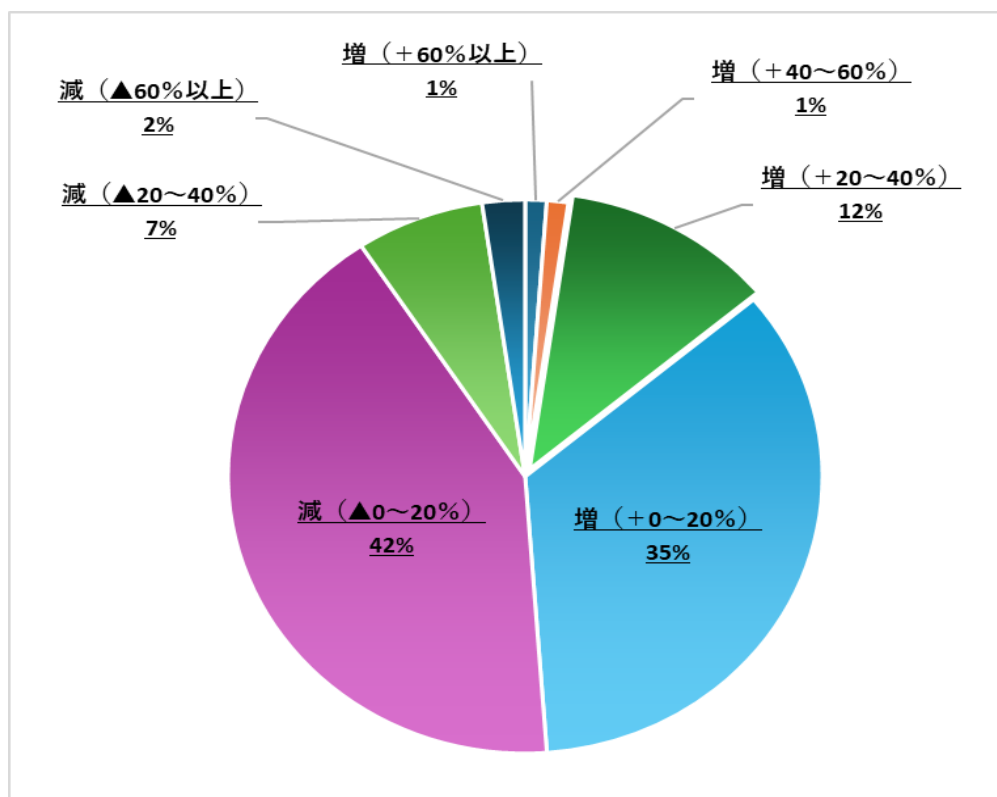
横須賀市景況レポート特別調査

回答企業 117社

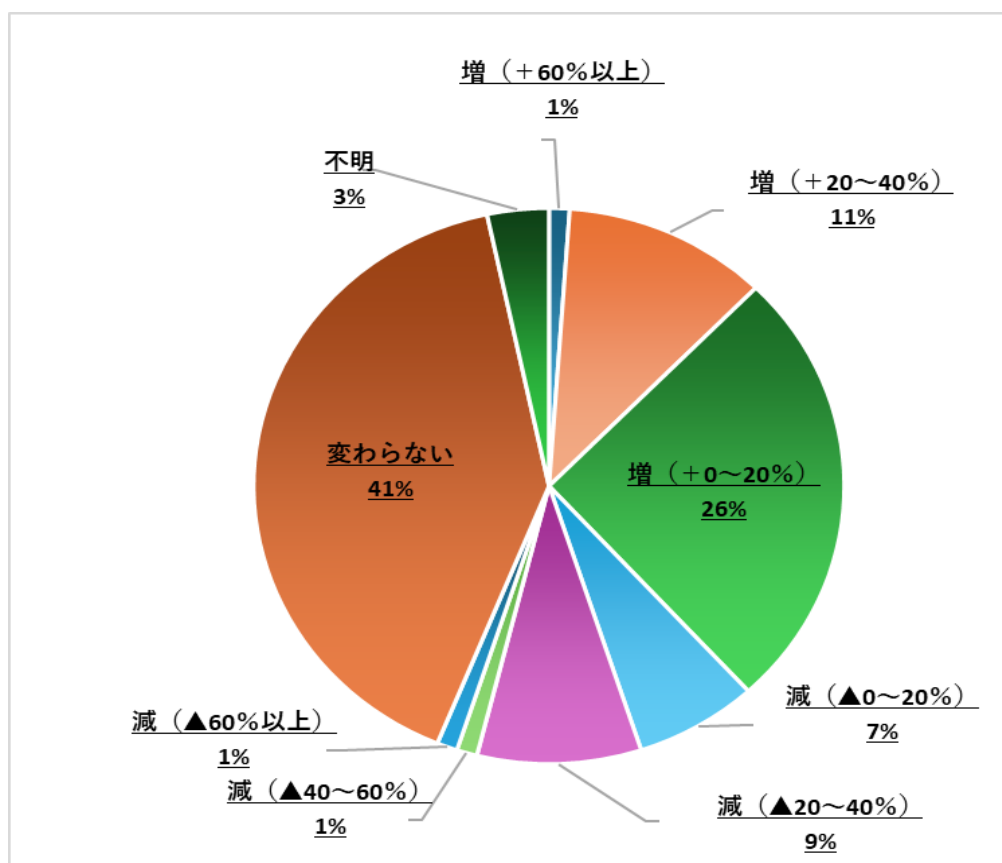


問1 2019年度(コロナ前)または2023年度と比べた2024年度現在の売上、粗利益の増減状況を教えてください。

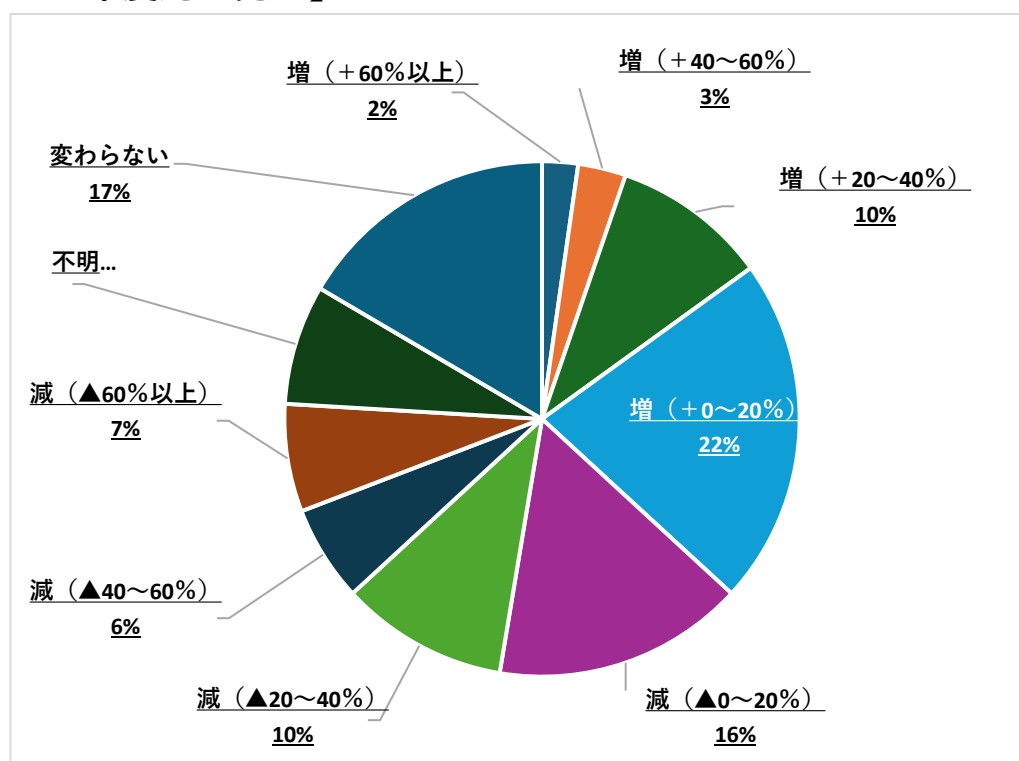
① 【対2023年度比 売上】



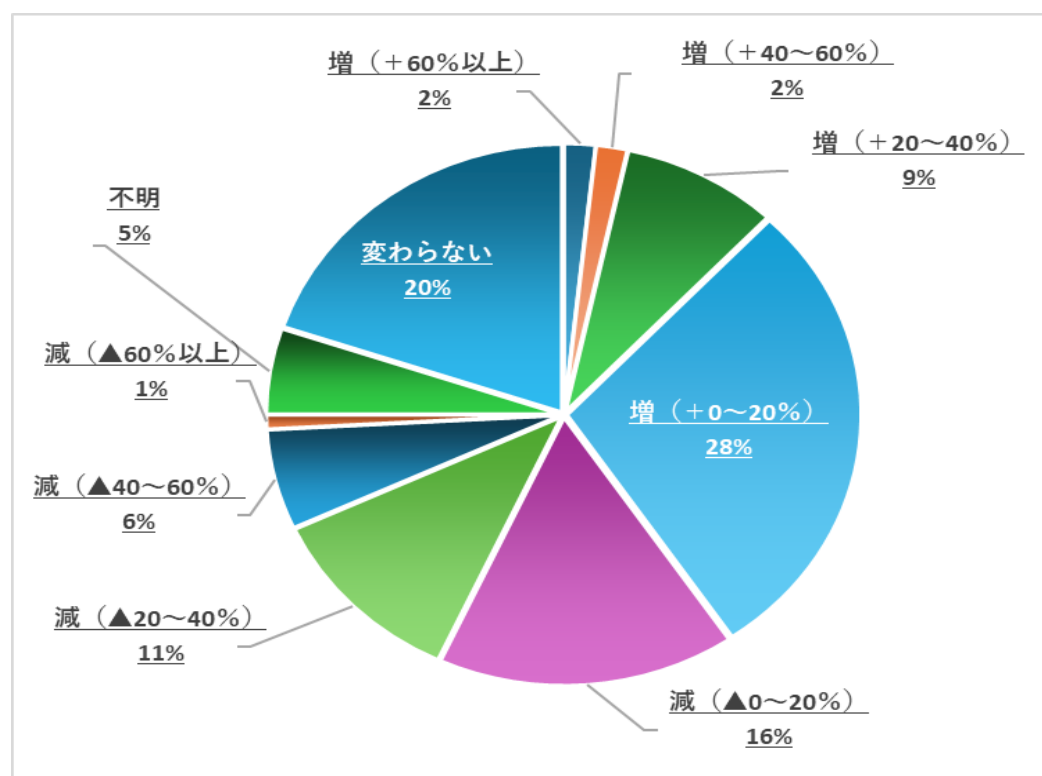
② 【対2023年度比 粗利益】



③ 【対2019年度比 売上】

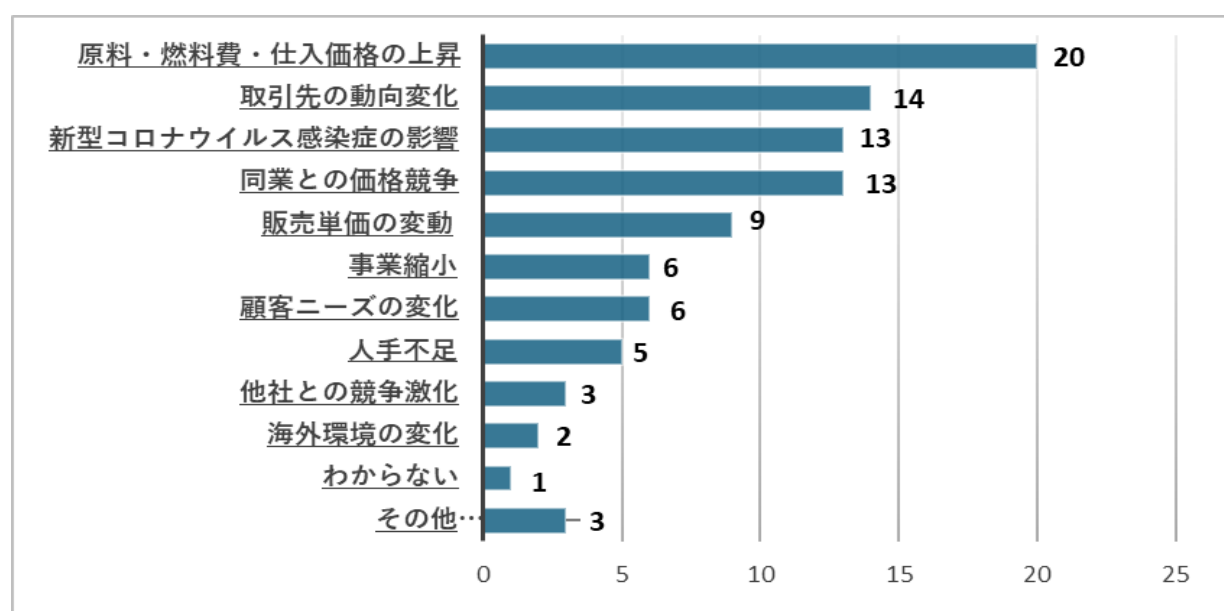


④【対2019年度比 粗利益】

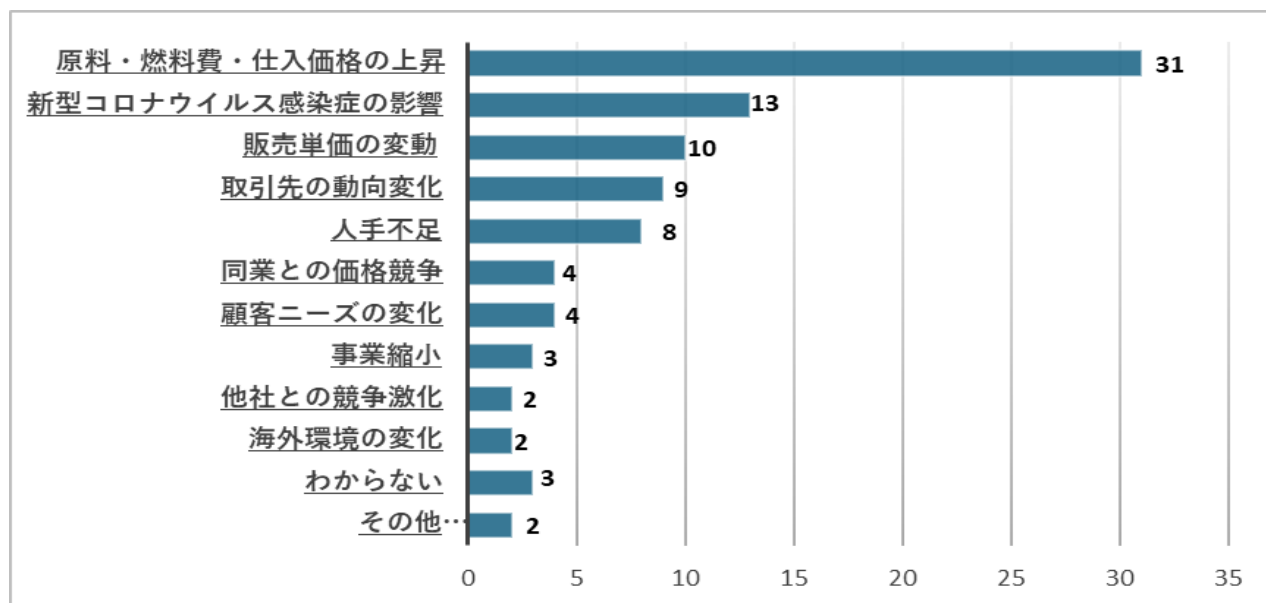


問2 (問1③、④で6～9と回答した場合のみ) 売上・粗利益が減少した要因を教えてください。(複数選択可)

【対2019年度比 売上の減少】

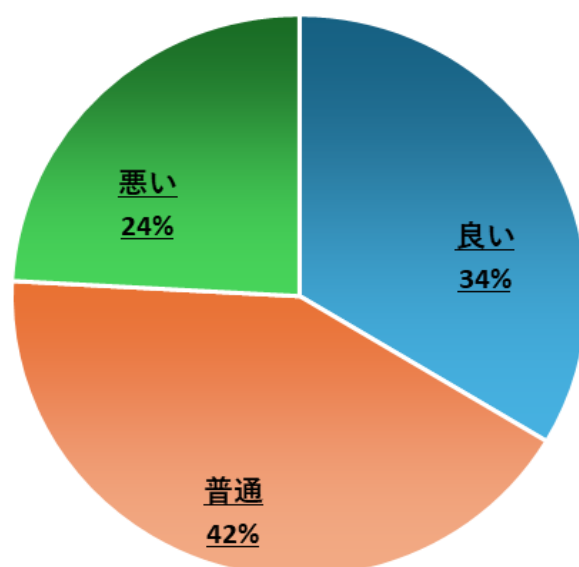


【対2019年度比 粗利益の減少】



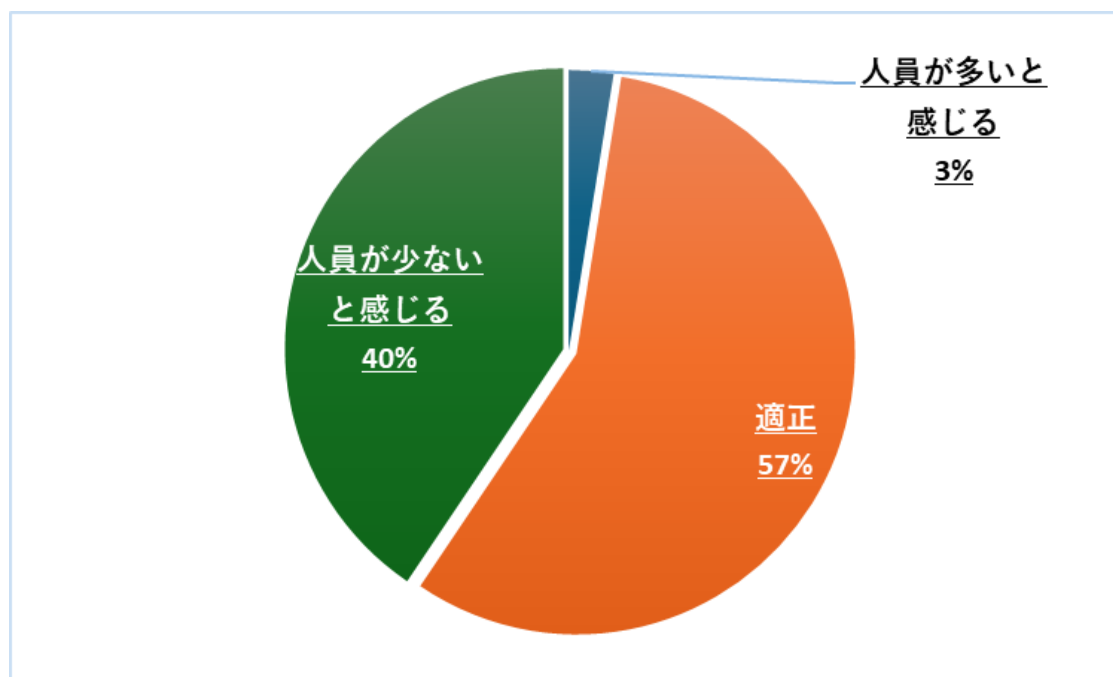
問3 2025年1月～3月期における、2021年10月～12月期と比較した
景況感を教えてください

【DI値】 10P

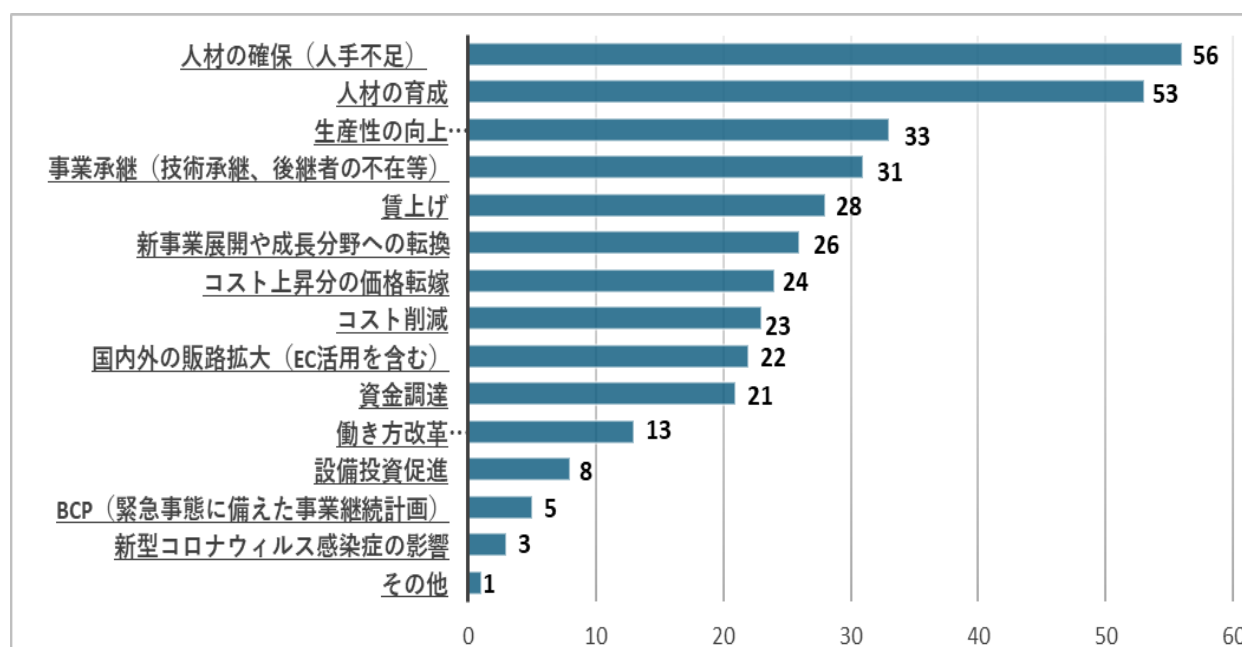


問4 2025年1月～3月期における、2021年10月～12月期と比較した雇用や人員の状況を教えてください

【DI値】 △37P



問5 今後の事業展開においてどの分野に課題・関心を持っていますか
(複数選択可)



問6 問5で選択した課題のうち、最も優先順位が高い経営課題の番号を1つと、その課題に対する取組みの進捗状況及び具体的な取組み内容、もしくは取組めていない理由について教えてください。

優先順位	取組み状況			計
	取り組んでいる	取り組んでいない	わからない	
人材の確保	22	7	2	31
人材の育成	11	6	1	17
生産性の向上	11	1	0	12
価格転嫁	7	1	1	9
事業承継	5	2	2	9
コスト削減	7	0	1	8
資金調達	3	1	2	6
販路拡大	5	1	0	6
新事業展開や成長分野への転換	2	0	1	3
設備投資促進	2	0	0	2
働き方改革	1	0	0	1
BCP	0	1	0	1

〈人材の確保〉

取組み内容

- ・ 人材派遣会社に依頼
- ・ 随時募集。知り合いに紹介を依頼。
- ・ 随時、各媒体で応募をかけている。
- ・ ハローワーク、リクナビ、マイナビの活用
- ・ 外国人実習生の雇用
- ・ 今後SNSを活用した採用活動に取り組む予定
- ・ 中途採用はわからない。新卒者は少ないから。
- ・ 若手社員の雇用（19歳、31歳2名雇用）、定年後の再雇用
- ・ 賃金アップ

取組めない理由

- ・ 他県から人材確保を目指したいがコネクションがない
- ・ 現在業務が順調に進んでいるため、増員するかを検討中
- ・ 社長は基本現場に出ており、人材確保への取組みができていない。

〈人材の育成〉

- | | |
|--------|---|
| 取り組み内容 | <ul style="list-style-type: none">・ ジョブローテーションによる従業員の多能工化・ 外部に依頼・ 資金調達・ 現況2人の若手社員を独り立ちできるように教育している。・ 自分がやってきた仕事の分配をしている。・ 大型看板への文字入れ等技術と経験を要する業務を現在社員に教えている。 |
|--------|---|

- | | |
|----------|--|
| 取り組めない理由 | <ul style="list-style-type: none">・ 人材教育の時間が確保できないため |
|----------|--|

〈生産性の向上〉

- | | |
|--------|---|
| 取り組み内容 | <ul style="list-style-type: none">・ 受注先よりのデータによる外注加工品のCAD形式発注・ 県の生産性向上補助金を活用して生産ラインの省力化ロボットを導入している。・ SPH指標に着目し、作業工程の見直しを行い生産スピードの向上に繋げている。・ ソフト導入（原価管理）・ 業務の委託化、本部機能のデジタル化、少人数での運営・ 社員教育、デジタル化・ 独自の生産ラインを効率化するためAI開発に取り組んでいる。 |
|--------|---|

- | | |
|----------|--|
| 取り組めない理由 | <ul style="list-style-type: none">・ 自分自身が能力不足であり、現在取り組みできるよう勉強中です。 |
|----------|--|

〈価格転嫁〉

- | | |
|--------|--|
| 取り組み内容 | <ul style="list-style-type: none">・ コスト分析と価格設定の見直し・ 顧客との関係強化および価格交渉の強化・ 資格取得する為、講習を実施・ ホームページやSNS利用によるPR、ふるさと納税返礼品の取り組み開始。・ お客様と面談し価格の改定のお願いをして回っている・ 近隣店舗の価格を比較し、設定価格が低すぎたためクリーニング料金を10円増加した。・ 販売先に対する価格交渉。 |
|--------|--|

- | | |
|----------|---|
| 取り組めない理由 | <ul style="list-style-type: none">・ 顧客が学生であるため、安易な値上げができない。 |
|----------|---|

〈事業承継〉

- | | |
|--------|--|
| 取り組み内容 | <ul style="list-style-type: none">・ 多能工育成を数年前から実施している・ 社内後継を検討中・ 総務省の出先の部署に相談中 |
|--------|--|

- | | |
|----------|---|
| 取り組めない理由 | <ul style="list-style-type: none">・ 後継者なし |
|----------|---|

〈コスト削減〉

- | | |
|--------|---|
| 取り組み内容 | <ul style="list-style-type: none">・ 稼働していない機械の処分。燃費の良い車の乗りかえ。納品回数を一度にまとめる。・ 仕入価格が問題なので、改めて仕入先を探し、新しい取り組みを始めた。・ P J 物件の仕入に関し利益率を重視した仕入を行っている。・ 運送業者への依頼量を増加させることで配送料金の引き下げを交渉中。 |
|--------|---|

〈資金調達〉

- | | |
|----------|---|
| 取り組み内容 | <ul style="list-style-type: none">・ 保証協会枠の秋状況を見極め、新たな借入の検討・相談。・ 食肉飲料、米、油、野菜などあらゆる食料品が高騰しており、資金繰りを懸念する局面を防ぐため運転資金借入を実施予定。 |
| 取り組めない理由 | <ul style="list-style-type: none">・ まずはゼロゼロ融資を落ち着かせたいと思っています。・ 公的負担、税等の負担増（電気料も含む） |

〈販路拡大〉

- | | |
|----------|--|
| 取り組み内容 | <ul style="list-style-type: none">・ 広告戦略による営業活動・ 事業戦略策定・ 販路拡大により、新規顧客拡大を進め、多種・ 設備投資、営業強化・ 積極的な営業活動 |
| 取り組めない理由 | <ul style="list-style-type: none">・ 現在の業務が繁多のため、課題に取り組む |

〈設備投資促進〉

取り組み内容

- ・ 中小企業診断士の先生と月次状況を見ながらどのタイミングで設備投資するかなど、今後に向けた話はしている。時期等は明確ではない。
- ・ 店舗のリフォーム

〈働き方改革〉

取り組み内容

- ・ まんべんなく仕事を割り振るべく管理職の仕事量を分散。従業員全員に目が行き届く体制づくり。

〈BCP〉

取り組めない理由

- ・ 順次取り組みをする予定です。