第１１回（7-9月期）

川口商工会議所
クローズアップ市内景況調査

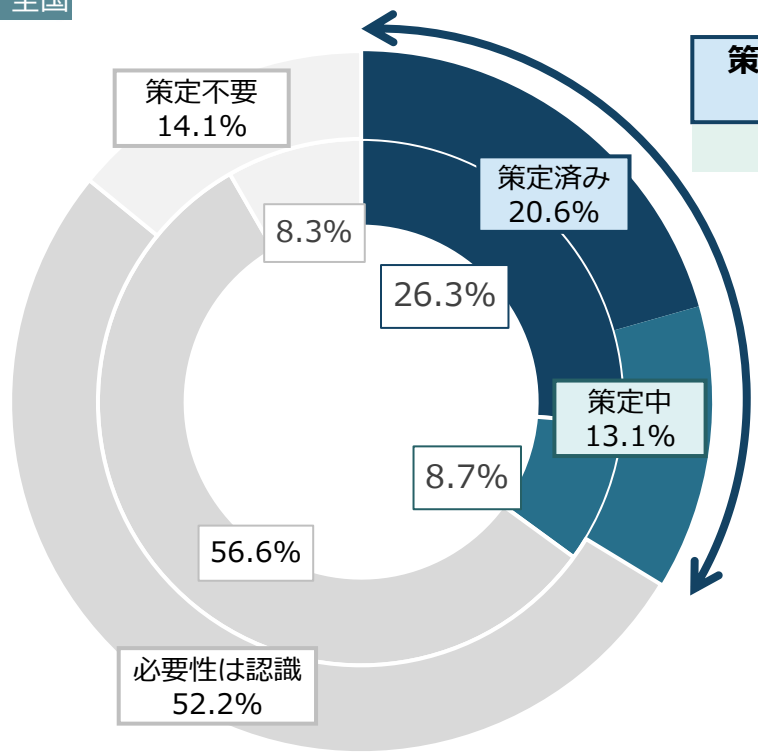
2026年11月　川口商工会議所

事業継続計画(BCP)の策定状況①：想定リスクと実効性向上の取り組み

※事業継続計画(BCP)とは、災害やサイバー攻撃などの緊急時に、事業を継続・早期再開するための計画

①BCPの策定状況

外円：川口
内円：全国



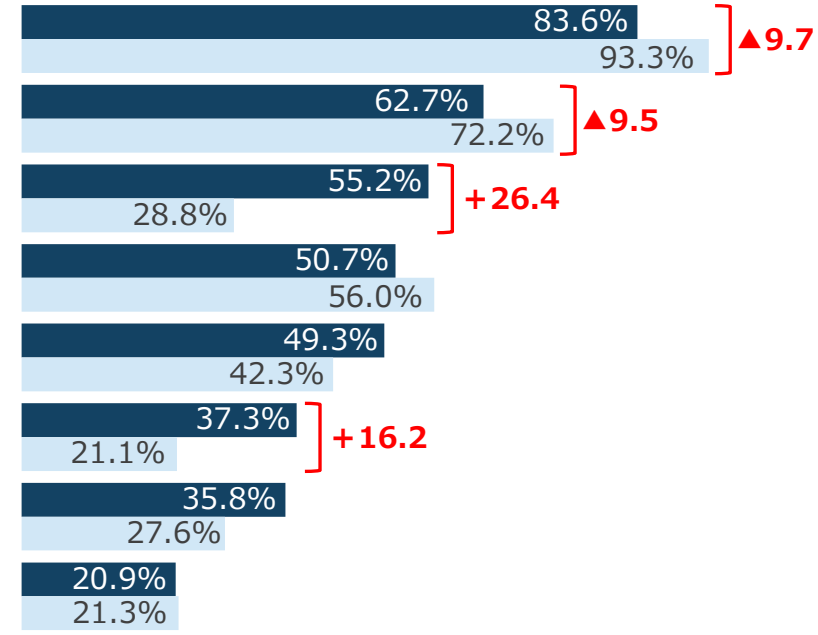
策定済み＋策定中
33.7%
全国35.0%
n=67

「策定済み」のみ
n=41

n=199 **※「わからない」・未回答を除く**

②想定しているリスク

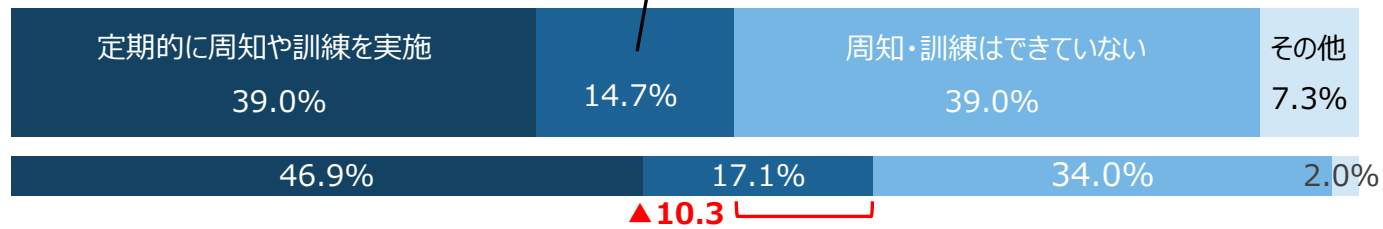
上段：川口
下段：全国



③実効性を図るための取り組み

上段：川口　下段：全国

他地域での災害発生時など**不定期で**周知や訓練を**実施**



考察

策定状況は全国並みも、サイバーリスクへの警戒が強く、周知・訓練に課題

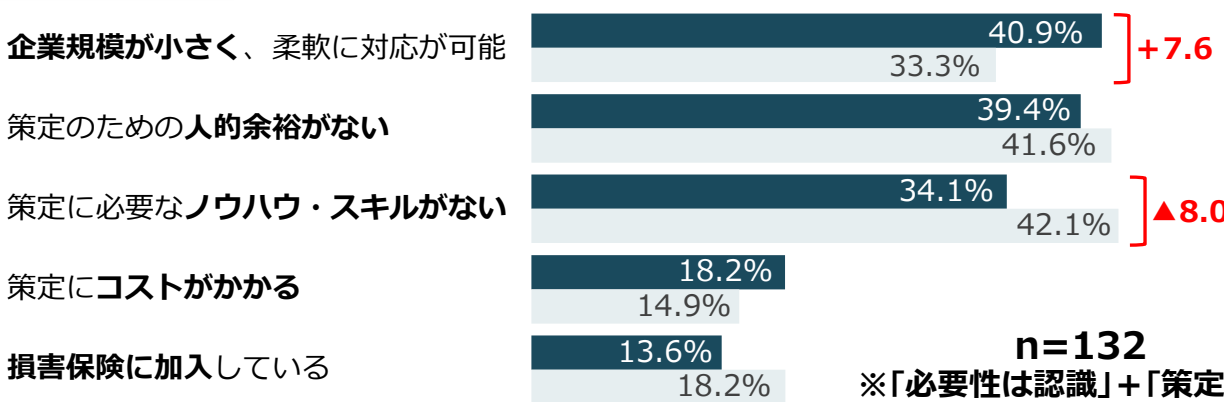
①「わからない」・未回答を除くと、川口の「策定済み＋策定中」の割合は33.7%で、全国の35.0%とほぼ同水準。
　一方で、「策定不要」は14.1%と全国の8.3%を上回っており、策定の必要性に対する認識に違いが見られる。
②川口では「地震」「風水害」の想定割合が全国を約10ポイントずつ下回る一方、「サイバーセキュリティ上のリスク」は26.4ポイント、「情報漏えい等」は16.2ポイント上回り、情報面のリスクを強く意識する傾向がうかがえる。
③川口の「策定済み」企業の39.0%は周知・訓練を実施しておらず、「不定期で実施」を含む実施率は全国を10.3ポイント下回る。策定状況は全国並みながら、策定後の周知・訓練が十分に進んでいない実態が浮かび上がる。

事業継続計画(BCP)の策定状況②：未策定理由と期待する支援策

※事業継続計画(BCP)とは、災害やサイバー攻撃などの緊急時に、事業を継続・早期再開するための計画

①BCPを策定していない理由

上段：川口　下段：全国



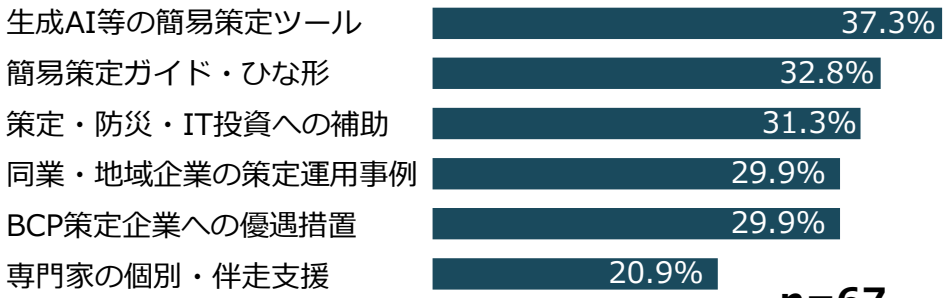
n=132
※「必要性は認識」+「策定不要」

策定していない
中小企業の声

- BCPの必要性はわかるが、小さな個人事業主にも必要なのかわからない（教育サービス業）
- ガイドラインやBCPの具体的な説明資料が無い（食料品卸売業）
- 店の継承を予定していないため、BCPの策定は必要ないと考えている（飲食業）

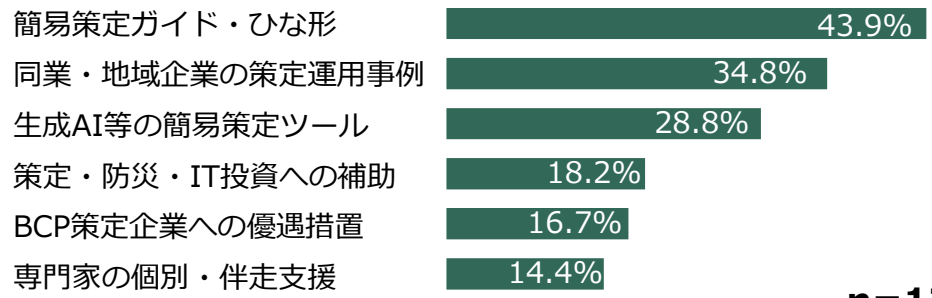
②期待する支援策

②-1 BCPを策定している企業



n=67
※BCPを「策定済み」+「策定中」

②-2 BCPを策定していない企業



n=132
※「必要性は認識」+「策定不要」

考察

<u>未策定理由は「企業規模が小さく、柔軟に対応が可能」が最多／手軽な策定方法や具体事例に関心</u>

①川口の未策定理由は「小規模で柔軟に対応できる」(40.9%)が最多で、全国の33.3%を7.6ポイント上回る。一方、「ノウハウ不足」は全国を8.0ポイント下回り、企業規模によって必要性に対する考え方が異なっている。

②-1 BCPを作成している企業では、「生成AIによる策定ツール」(37.3%)が最多。設備投資への補助や策定企業への優遇措置も約3割を占め、策定の手間や費用負担を軽減する施策への関心が高い。

②-2 BCPを策定していない企業では、「簡易策定ガイド・ひな形」(43.9%)が最多で、「同業・地域企業の事例」(34.8%)が次に続く。策定している企業と比べ、具体的な作成方法や身近な事例を知りたいという意向が強い。

【景況感】　◆全産業の業況（前期(4-6月)-今期(7-9月)-先行き(10-12月)）

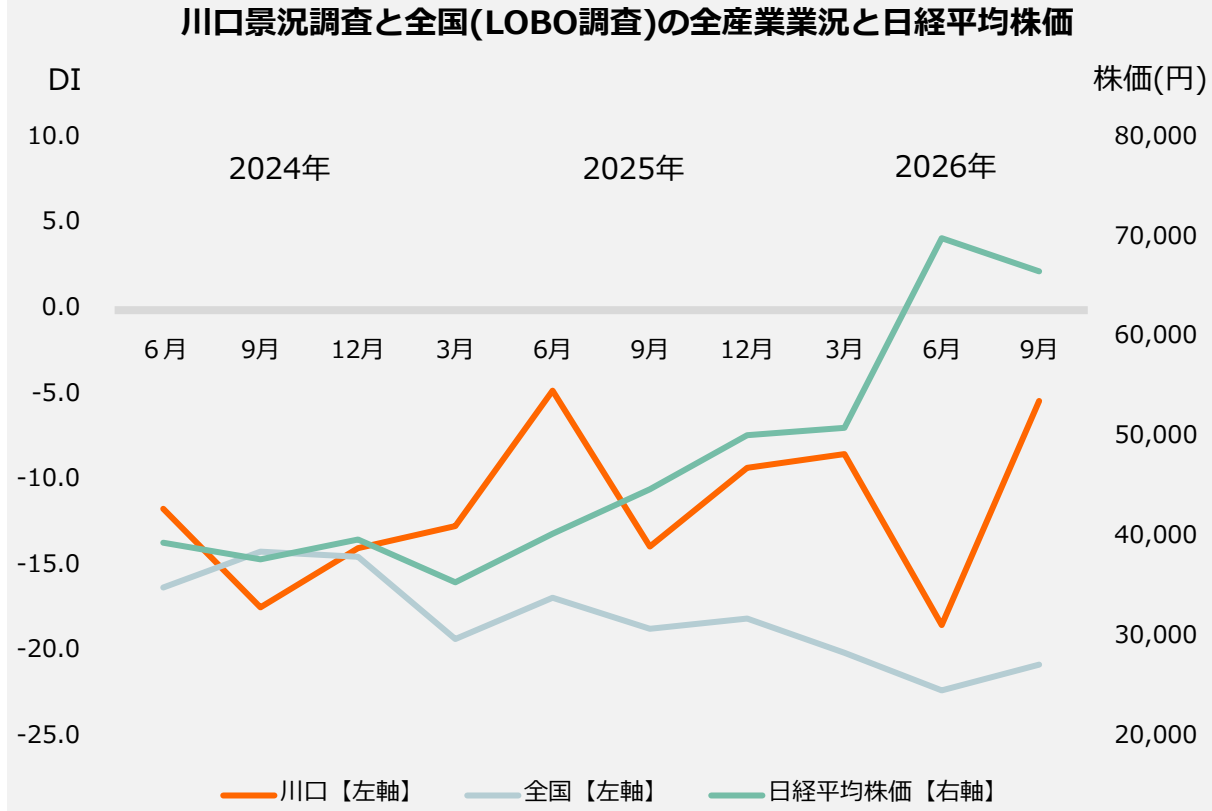
業況DIは、製造業の持ち直しで悪化幅が縮小
先行きは、仕入価格上昇鈍化も売上減懸念で小幅悪化

●全産業の業況は▲5.4（前期比＋13.0ポイント）

- 全産業ではマイナス圏が続くものの、悪化幅は大きく縮小した。業種別では、製造業で売上高の増加と採算悪化の緩和を背景に大きく改善し、卸売業・サービス業は好転傾向に転じた。一方、小売業は消費者の節約志向などを背景に悪化傾向が強まり、業種間で明暗が分かれた。
- 製造業や建設業では仕入価格の上昇圧力が和らいだものの、原材料費の負担は依然重い。卸売業では円安や輸送費の上昇、サービス業では人件費の高騰が収益を圧迫。全産業の売上高は増加超過に転じた一方、採算や資金繰りは引き続き悪化超過となった。

●先行き見通しは▲7.3（今期比▲1.9ポイント）

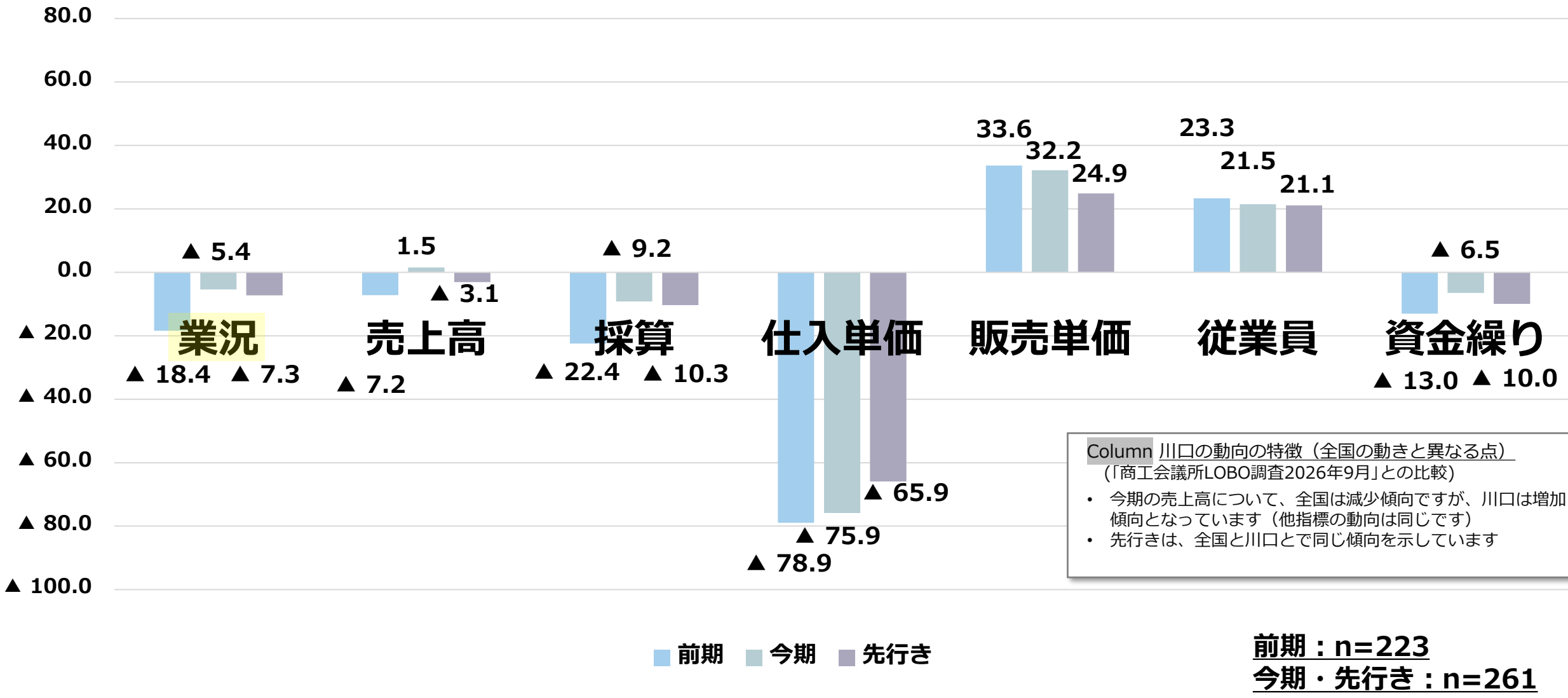
- 全産業では悪化傾向がやや強まる見通し。卸売業は好転傾向が強まり、小売業も悪化幅が縮小するものの、製造業・建設業は悪化傾向が強まり、サービス業は悪化に転じる。仕入価格の上昇圧力は和らぐものの、販売価格の上昇傾向も弱まり、採算の改善は見込みにくい。
- 製造業では値上げ後の受注鈍化、建設業では人手不足や資金繰りの悪化が懸念される。サービス業でも最低賃金引上げによる人件費負担増が不安材料。一方、小売業では年末商戦に伴う需要回復が期待されるものの、消費者の節約志向は根強く、全体として慎重な見通しとなった。



業況DI（※DI=「好転」の回答割合－「悪化」の回答割合）

	2024年			2025年				2026年			先行き見通し
	6月	9月	12月	3月	6月	9月	12月	3月	6月	9月	12月
全産業	▲ 11.6	▲ 17.4	▲ 13.9	▲ 12.6	▲ 4.7	▲ 13.8	▲ 9.2	▲ 8.4	▲ 18.4	▲ 5.4	▲ 7.3
製　造	▲ 14.1	▲ 15.3	▲ 11.8	▲ 11.4	▲ 7.9	▲ 7.0	▲ 8.1	▲ 13.4	▲ 27.0	▲ 1.5	▲ 4.4
建　設	0.0	▲ 11.4	6.7	▲ 13.9	12.7	▲ 12.1	5.4	10.4	▲ 7.5	▲ 6.3	▲ 10.4
卸　売	▲ 17.9	▲ 12.9	▲ 23.1	▲ 13.3	▲ 6.7	▲ 30.0	▲ 34.8	▲ 4.0	▲ 15.4	3.3	10.0
小　売	▲ 26.8	▲ 40.0	▲ 31.7	▲ 27.3	▲ 29.3	▲ 22.5	▲ 12.9	▲ 40.6	▲ 40.7	▲ 56.7	▲ 46.7
サービス	2.7	▲ 7.3	▲ 20.0	▲ 7.1	▲ 4.8	▲ 16.7	▲ 8.2	▲ 4.4	▲ 2.1	5.0	▲ 1.7

【景況感】　◆全産業の動向（前期(4-6月)-今期(7-9月)-先行き(10-12月)）



Column 川口の動向の特徴（全国の動きと異なる点）
（「商工会議所LOBO調査2026年9月」との比較）

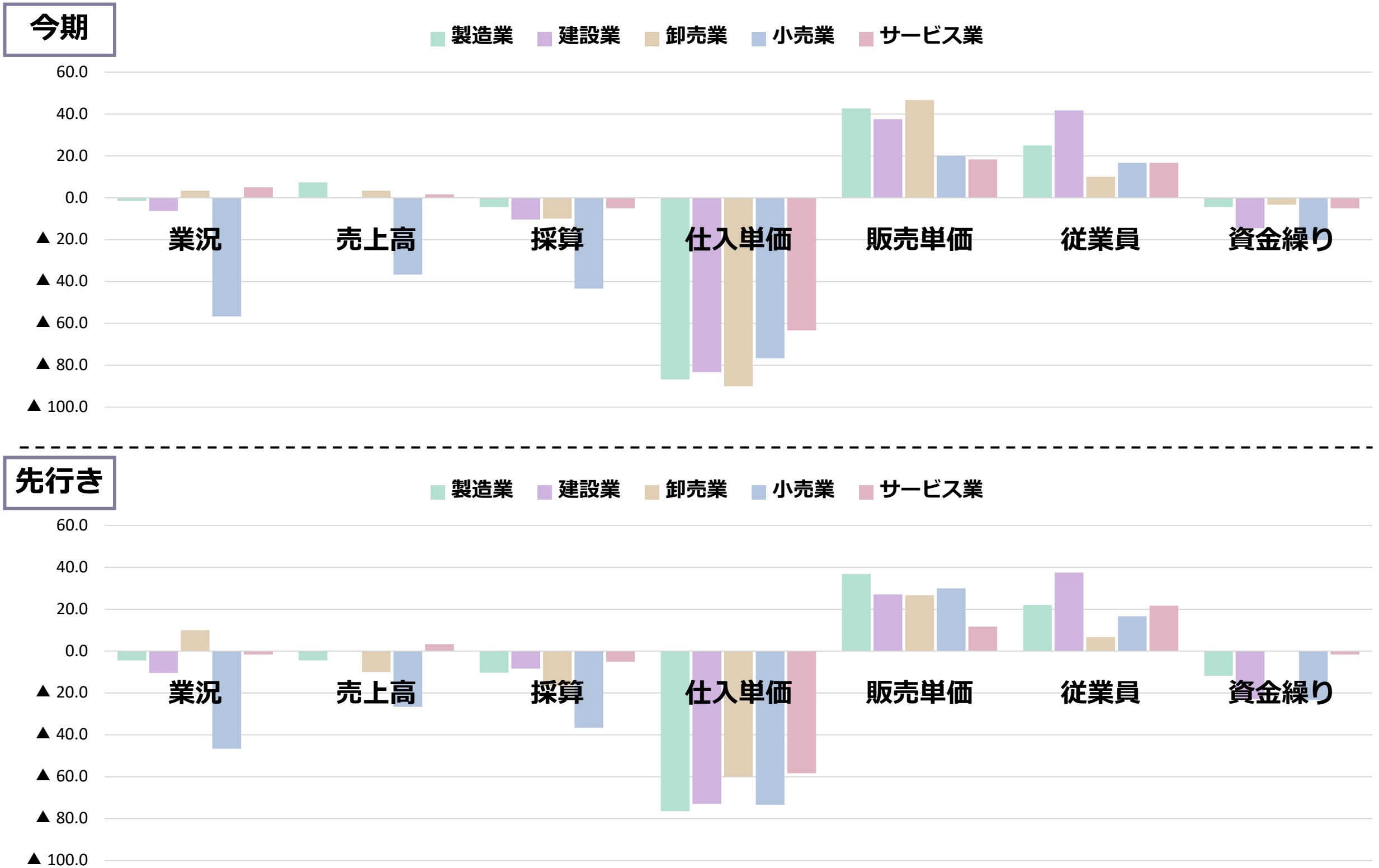
- 今期の売上高について、全国は減少傾向ですが、川口は増加傾向となっています（他指標の動向は同じです）
- 先行きは、全国と川口とで同じ傾向を示しています

前期：n=223
今期・先行き：n=261

考察

・業況は、今期は売上高の増加に伴い悪化傾向が弱まったものの、先行きは悪化傾向がやや強まる見通しである。
・売上高は、今期は増加傾向に転じたものの、先行きは減少傾向に転じる見通しである。
・採算は、今期は売上高の増加に伴い悪化傾向が弱まったものの、先行きは悪化傾向がやや強まる見通しである。
・仕入単価は、今期は資材高騰の一服で上昇傾向がやや弱まり、先行きも上昇傾向がさらに弱まる見通しである。
・販売単価は、今期は価格転嫁の一服で上昇傾向がやや弱まり、先行きも上昇傾向がさらに弱まる見通しである。
・従業員は、今期は不足傾向がやや弱まり、先行きも同水準の不足傾向が継続する見通しである。
・資金繰りは、今期は売上高の増加で悪化傾向が弱まったものの、先行きは悪化傾向がやや強まる見通しである。

【景況感】　◆業種別の動向


今期
製造業
建設業
卸売業
小売業
サービス業
60.0
40.0
20.0
0.0
▲ 20.0
▲ 40.0
▲ 60.0
▲ 80.0
▲ 100.0
業況
売上高
採算
仕入単価
販売単価
従業員
資金繰り
先行き
製造業
建設業
卸売業
小売業
サービス業
60.0
40.0
20.0
0.0
▲ 20.0
▲ 40.0
▲ 60.0
▲ 80.0
▲ 100.0
業況
売上高
採算
仕入単価
販売単価
従業員
資金繰り

【景況感】　◆業種別の業況（前期(4-6月)-今期(7-9月)-先行き(10-12月)）

製造業

（今期）業況は悪化傾向が大きく弱まった。足元の受注が好調なうえ、仕入価格の上昇圧力が和らぎ、採算の悪化傾向は大きく弱まった。一方で原材料費負担は依然重く、厳しい収益環境が続く。
（先行き）業況は悪化傾向がやや強まる見通し。値上げ後の受注鈍化を懸念する声もあり、売上高の先行きに不安。仕入価格の上昇圧力は和らぐも、採算の悪化を食い止めるには至らない見通し。

建設業

（今期）業況は悪化傾向がやや弱まった。資材価格の上昇圧力は幾分和らぐも、人手不足は依然深刻で、必要人材の確保に苦慮。一部では豪雨による工事遅れも生じ、採算は厳しい状況が続く。
（先行き）業況は悪化傾向がやや強まる見通し。資材価格の上昇圧力は和らぐも、販売単価の上昇傾向も弱まり、採算改善は限定的。受注伸び悩みや人手不足が続き、資金繰りへの懸念も強まる。

卸売業

（今期）業況は好転傾向に転じた。売上高は増加傾向を維持し、販売単価の上昇も下支え。一方、円安や中東情勢による輸入・輸送費の上昇が収益を圧迫し、採算はなお厳しい状況が続く。
（先行き）業況は好転傾向が強まる見通し。仕入価格の上昇圧力緩和が期待される一方、販売価格の上昇は鈍化。最低賃金の引上げによる人件費増も懸念され、売上高や採算の先行きは厳しい。

小売業

（今期）業況は悪化傾向が強まった。仕入価格の上昇圧力は和らぐも、販売価格の上昇も鈍化。消費者の節約志向による売上圧迫が続いており、一部で悪天候による客足減少も生じ、採算は悪化。
（先行き）業況は悪化傾向が弱まる見通し。年末商戦の需要回復に期待がかかり、仕入価格の上昇圧力も緩和。ただし、消費者の節約志向は根強く、売上の持ち直しに比べ採算改善は限定的。

サービス業

（今期）業況は好転傾向に転じた。売上の持ち直しが全体を下支えし、採算の悪化も緩和。一方、仕入価格や人件費の負担は重く、価格転嫁が難しい業種もあり、収益環境には厳しさが残る。
（先行き）業況は悪化傾向に転じる見通し。売上は増加傾向を保つも、販売価格の上昇は鈍化。人手不足が再び強まり、最低賃金引上げに伴う人件費負担も懸念され、採算改善は見込みにくい。

【景況感】　◆経営状況に関する具体的な声（主要なものを抜粋）

製造業

●ナフサ不足で仕入価格が上昇。価格転嫁で取引先を失い、設備更新も難しい。慢性的な人手不足にも苦慮（プラスチック製品製造業）●最低賃金上昇の一方、年収調整による働き控えが増えている。顧客の値上げ疲れで受注も鈍化（紙器製造業）●大型案件の受注により、今期の業況は好転（設備機器製造業）●鋳物業界が連携し、価格転嫁を求める陳情を進めている（鋳物製造業）

建設業

●有資格者の希望賃金が上がり、既存社員との賃金バランスから採用できず、大手への人材流出を実感している（総合建設業）●資材・燃料・人件費が上昇する一方、価格転嫁が進んでいない（土木・建築工事業）●豪雨による工事遅延に加え、災害復旧対応で通常業務にも遅れ。特殊車両価格も高騰（電気工事業）●熊本地震の影響で畳材の仕入単価が上昇し、仕事が減少（畳工事業）

卸売業

●中東情勢で国際送料が上昇したが、他は順調に進んでいる（生活用品卸売業）●円安の影響で輸入商品の仕入価格が上昇している（日用品卸売業）●非食品商品の売上が低迷するなか、海外生産品の材料費高騰と円安が重なり、採算が悪化している（生活用品卸売業）●ネット接続の遅延や外部への接続不良が増えており、業務に不便を感じている（金属材料卸売業）

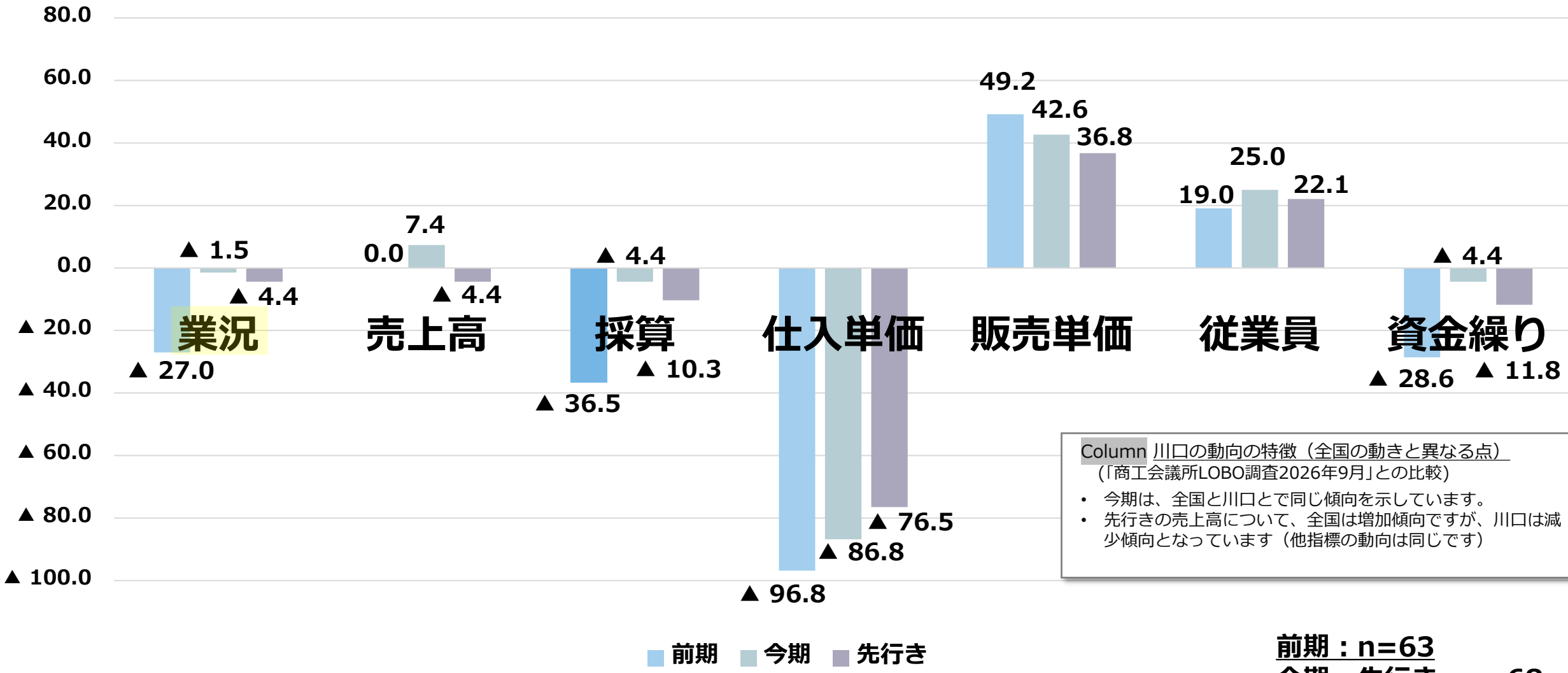
小売業

●学校部活動の地域移行で学校向け販売が減少。クラブチームの指導者もネットで購入している（スポーツ用品小売業）●悪天候により客足が鈍くなり、来店客が減少している（雑貨小売業）●熊本地震で畳の生産地が被害を受け、原材料の仕入価格が急上昇している（住宅関連用品小売業）

サービス業

●訪問介護の報酬が引き下げられ、物価高が続く中で事業運営が厳しくなっている（介護サービス業）●人材確保が慢性的に難しく、人件費高騰に対応できる価格転嫁の環境整備を求めている（建物管理業）●前年の官公庁向け案件が今期はなく、個人向け案件のみとなり売上が減少（教育サービス業）●生成AIでゲームを低コスト開発。10月下旬に初のゲーム発売予定（情報サービス業）

【景況感】　◆製造業の動向（前期(4-6月)-今期(7-9月)-先行き(10-12月)）



Column 川口の動向の特徴（全国の動きと異なる点）
（「商工会議所LOBO調査2026年9月」との比較）

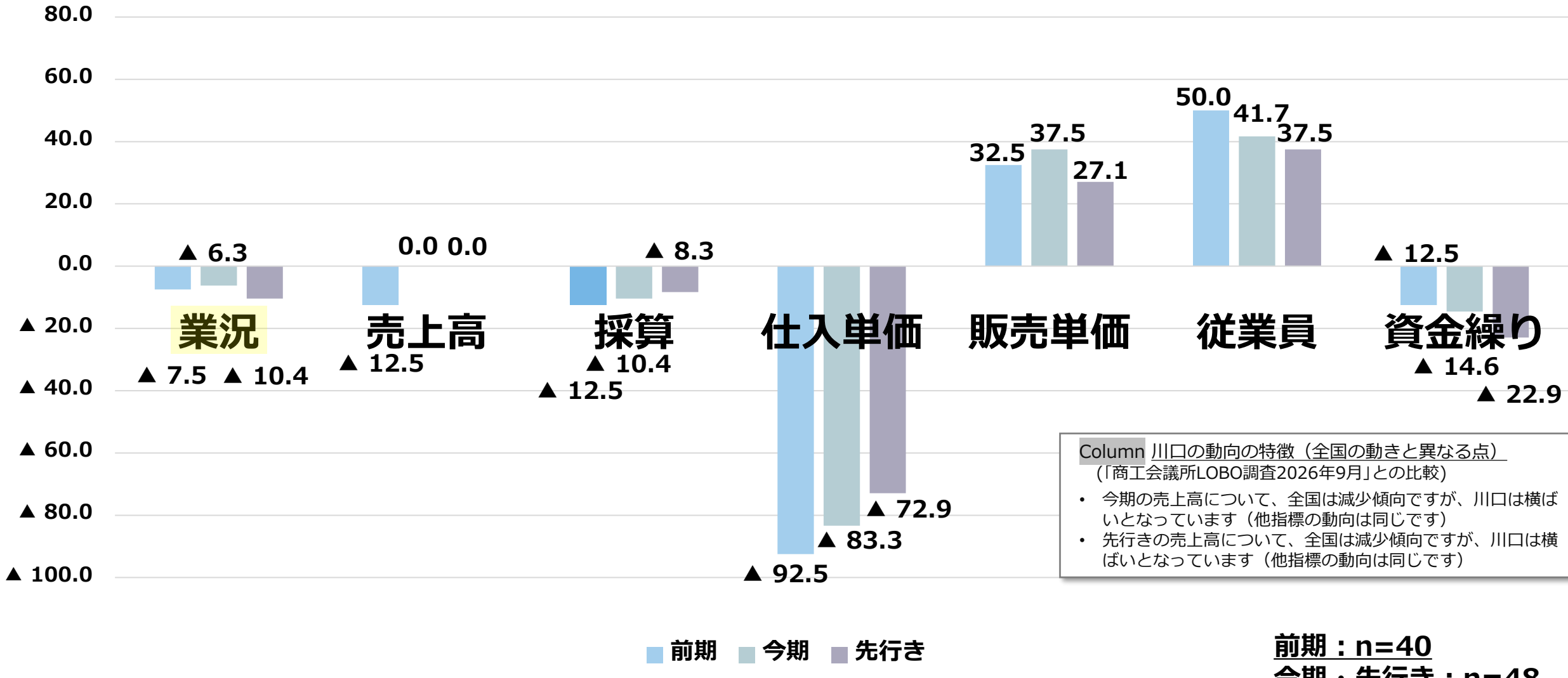
- 今期は、全国と川口とで同じ傾向を示しています。
- 先行きの売上高について、全国は増加傾向ですが、川口は減少傾向となっています（他指標の動向は同じです）

前期：n=63
今期・先行き：n=68

考察

・業況は、今期は採算の改善で悪化傾向が大きく弱まったものの、先行きは悪化傾向がやや強まる見通しである。
・売上高は、今期は受注増もあって増加傾向に転じたものの、先行きは減少傾向に転じる見通しである。
・採算は、今期は仕入単価改善で悪化傾向が大きく弱まったものの、先行きは悪化傾向が強まる見通しである。
・仕入単価は、今期は価格高騰の一服で上昇傾向が弱まり、先行きも上昇傾向がさらに弱まる見通しである。
・販売単価は、今期は上昇傾向が弱まり、先行きも上昇傾向がさらに弱まる見通しである。
・従業員は、今期は不足傾向が強まったものの、先行きは不足傾向がやや弱まる見通しである。
・資金繰りは、今期は悪化傾向が大きく弱まったものの、先行きは悪化傾向が強まる見通しである。

【景況感】　◆建設業の動向（前期(4-6月)-今期(7-9月)-先行き(10-12月)）



Column 川口の動向の特徴（全国の動きと異なる点）
（「商工会議所LOBO調査2026年9月」との比較）

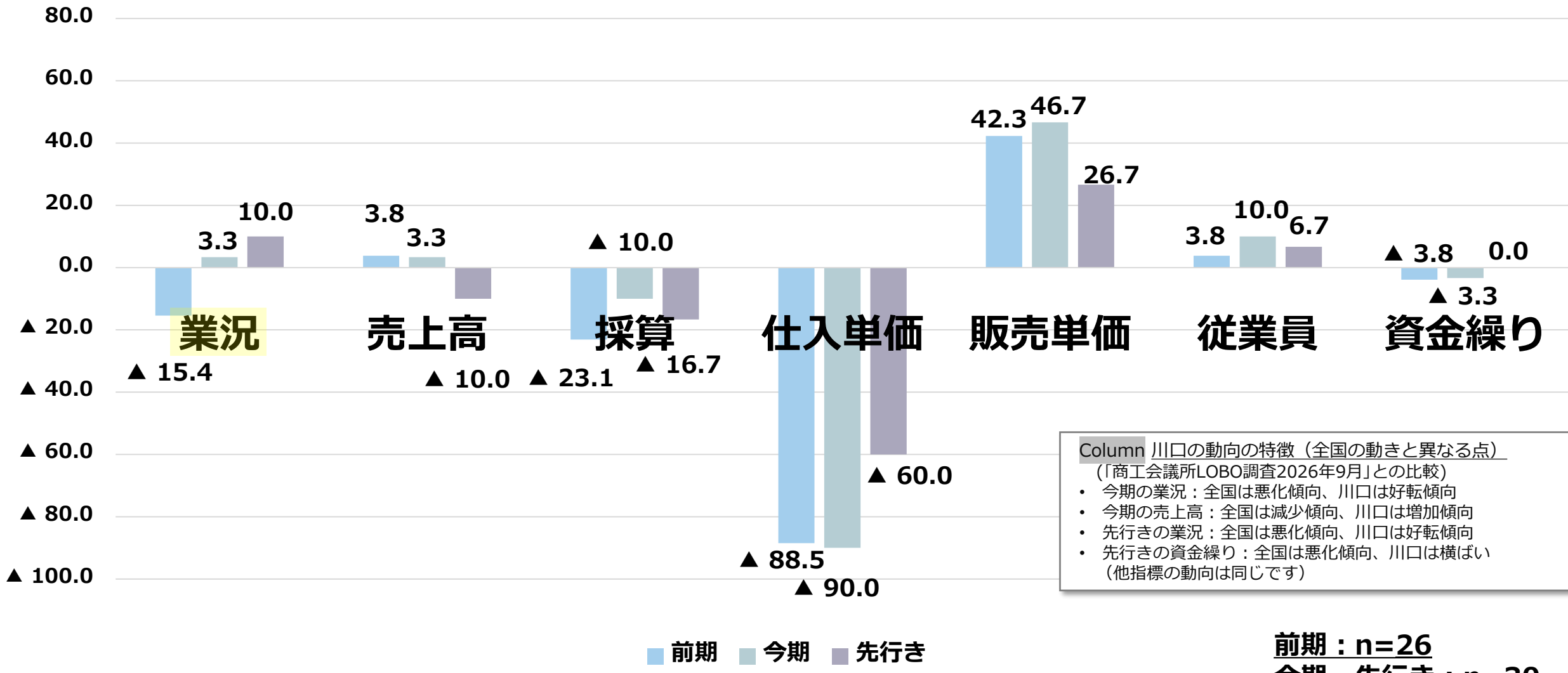
- 今期の売上高について、全国は減少傾向ですが、川口は横ばいとなっています（他指標の動向は同じです）
- 先行きの売上高について、全国は減少傾向ですが、川口は横ばいとなっています（他指標の動向は同じです）

前期：n=40
今期・先行き：n=48

考察

・業況は、今期は売上高の回復で悪化傾向がやや弱まったものの、先行きは悪化傾向がやや強まる見通しである。
・売上高は、今期は横ばいで推移し、先行きも引き続き横ばいで推移する見通しである。
・採算は、今期は仕入単価上昇の緩和で悪化傾向がやや弱まり、先行きも悪化傾向がやや弱まる見通しである。
・仕入単価は、今期は上昇傾向が弱まり、先行きも上昇傾向がさらに弱まる見通しである。
・販売単価は、今期は上昇傾向が強まったものの、先行きは上昇傾向が弱まる見通しである。
・従業員は、今期は不足傾向が弱まり、先行きも不足傾向がやや弱まる見通しである。
・資金繰りは、今期は悪化傾向がやや強まり、先行きも悪化傾向がさらに強まる見通しである。

【景況感】　◆卸売業の動向（前期(4-6月)-今期(7-9月)-先行き(10-12月)）



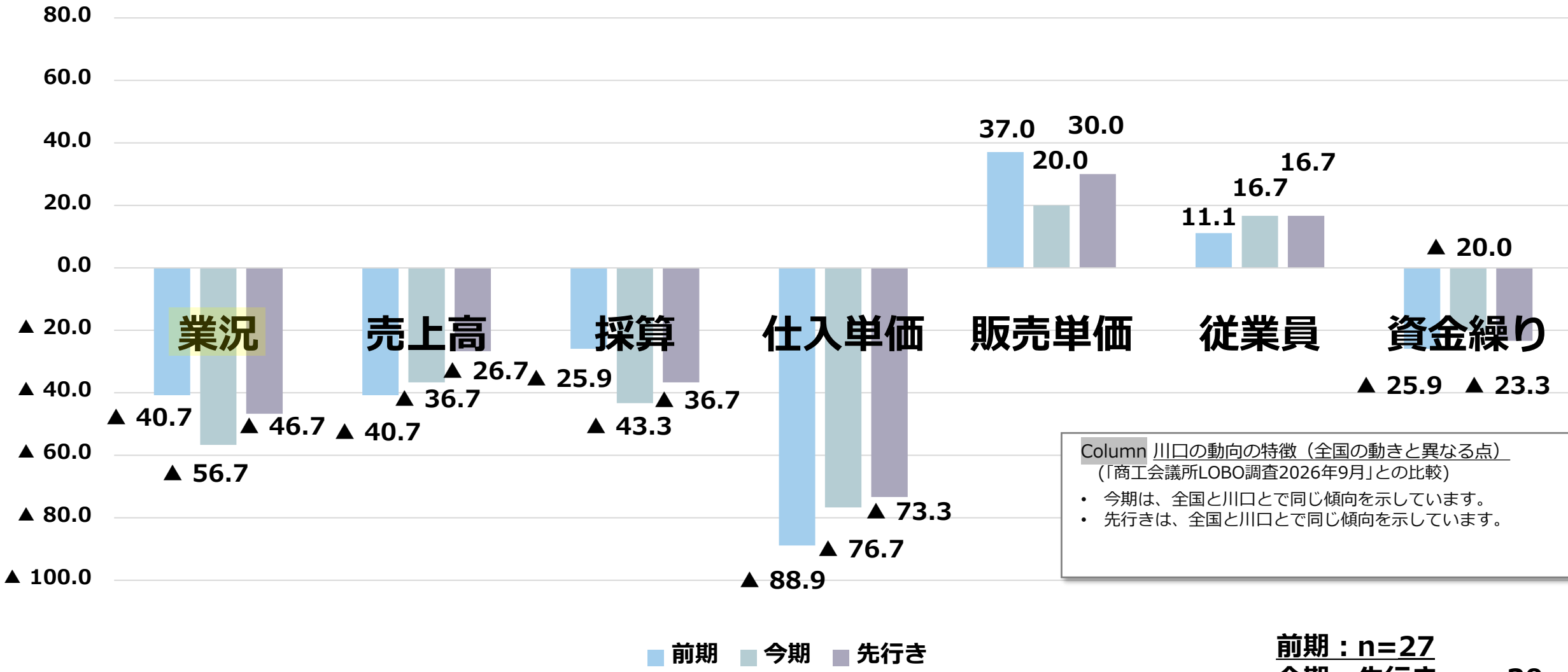
Column 川口の動向の特徴（全国の動きと異なる点）
（「商工会議所LOBO調査2026年9月」との比較）
- 今期の業況：全国は悪化傾向、川口は好転傾向
- 今期の売上高：全国は減少傾向、川口は増加傾向
- 先行きの業況：全国は悪化傾向、川口は好転傾向
- 先行きの資金繰り：全国は悪化傾向、川口は横ばい
（他指標の動向は同じです）

前期：n=26
今期・先行き：n=30

考察

・業況は、今期は売上高の増加に伴い好転傾向に転じ、先行きも好転傾向が強まる見通しである。
・売上高は、今期は同水準の増加傾向が続いたものの、先行きは減少傾向に転じる見通しである。
・採算は、今期は売上高の増加に伴い悪化傾向が弱まったものの、先行きは悪化傾向が強まる見通しである。
・仕入単価は、今期は上昇傾向がやや強まったものの、先行きは上昇傾向が大きく弱まる見通しである。
・販売単価は、今期は上昇傾向がやや強まったものの、先行きは上昇傾向が大きく弱まる見通しである。
・従業員は、今期は不足傾向が強まったものの、先行きは不足傾向がやや弱まる見通しである。
・資金繰りは、今期は同水準の悪化傾向が続いたものの、先行きは横ばいで推移する見通しである。

【景況感】　◆小売業の動向（前期(4-6月)-今期(7-9月)-先行き(10-12月)）



Column 川口の動向の特徴（全国の動きと異なる点）
（「商工会議所LOBO調査2026年9月」との比較）

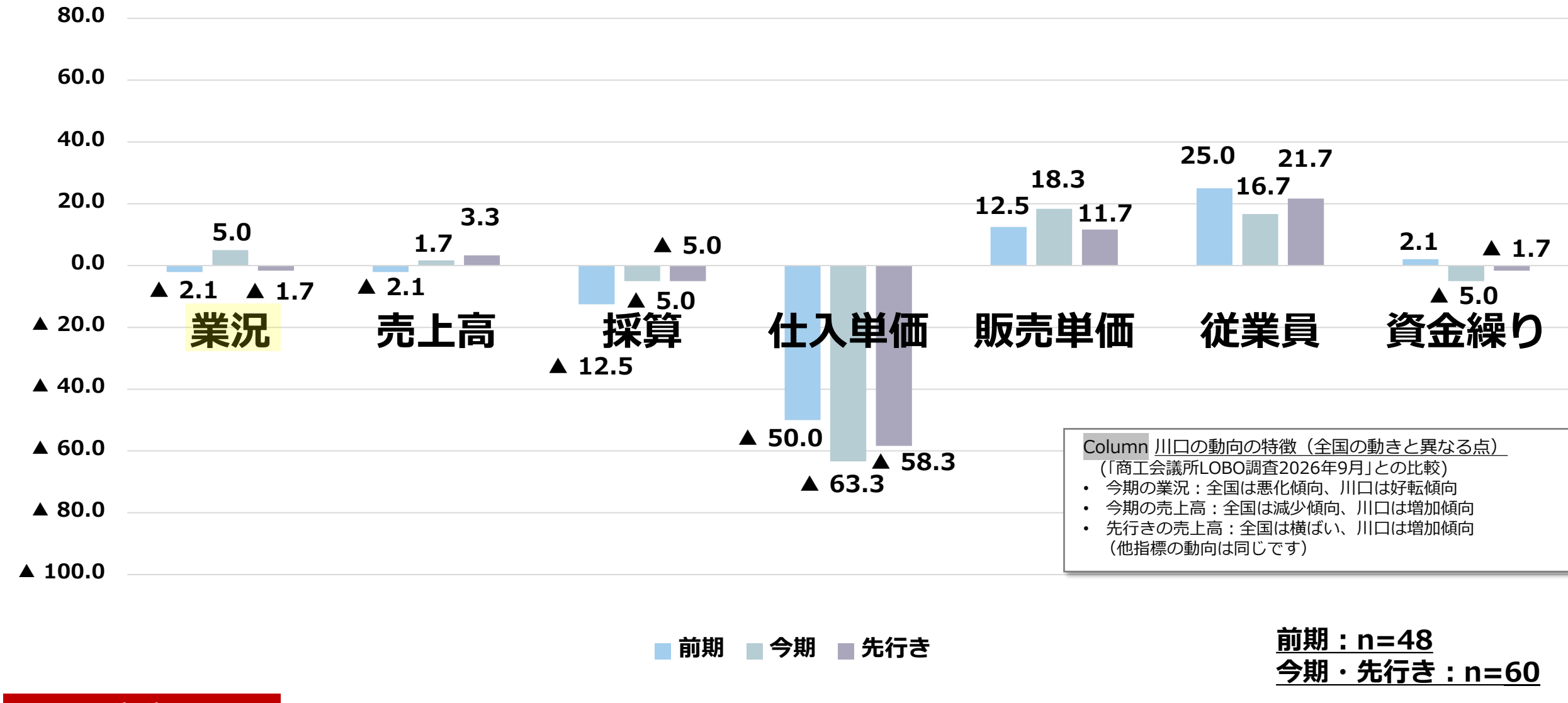
- 今期は、全国と川口とで同じ傾向を示しています。
- 先行きは、全国と川口とで同じ傾向を示しています。

前期：n=27
今期・先行き：n=30

考察

・業況は、今期は採算の悪化に伴い悪化傾向が強まったものの、先行きは悪化傾向が弱まる見通しである。
・売上高は、今期は減少傾向がやや弱まり、先行きも減少傾向がさらに弱まる見通しである。
・採算は、今期は販売単価の上昇緩和により悪化傾向が強まったものの、先行きは悪化傾向が弱まる見通しである。
・仕入単価は、今期は上昇傾向が弱まり、先行きも上昇傾向がさらに弱まる見通しである。
・販売単価は、今期は上昇傾向が弱まったものの、先行きは上昇傾向が強まる見通しである。
・従業員は、今期は不足傾向が強まり、先行きも同水準の不足傾向が続く見通しである。
・資金繰りは、今期は悪化傾向が弱まったものの、先行きは悪化傾向がやや強まる見通しである。

【景況感】　◆サービス業の動向（前期(4-6月)-今期(7-9月)-先行き(10-12月)）



Column 川口の動向の特徴（全国の動きと異なる点）
（「商工会議所LOBO調査2026年9月」との比較）
- 今期の業況：全国は悪化傾向、川口は好転傾向
- 今期の売上高：全国は減少傾向、川口は増加傾向
- 先行きの売上高：全国は横ばい、川口は増加傾向
（他指標の動向は同じです）

前期：n=48
今期・先行き：n=60

考察

・業況は、今期は売上高の増加により好転傾向に転じたものの、先行きは悪化傾向に転じる見通しである。
・売上高は、今期は販売単価の上昇もあって増加傾向へ転じ、先行きも増加傾向がさらに続く見通しである。
・採算は、今期は悪化傾向が弱まり、先行きも同水準の悪化傾向が続く見通しである。
・仕入単価は、今期は上昇傾向が強まったものの、先行きは上昇傾向がやや弱まる見通しである。
・販売単価は、今期は上昇傾向が強まったものの、先行きは上昇傾向が弱まる見通しである。
・従業員は、今期は不足傾向が弱まったものの、先行きは不足傾向がやや強まる見通しである。
・資金繰りは、今期は悪化傾向に転じたものの、先行きは悪化傾向がやや弱まる見通しである。

【参考資料】　◆調査概要・回答者の状況

調査概要

調査期間：2026（令和8）年10月1日（木）～ 10月15日（木）
調査対象：会員事業所1,588件（FAX727件、メール861件）　⇨　回答数：261件（回答率16.4%）

回答者の状況

◆属性

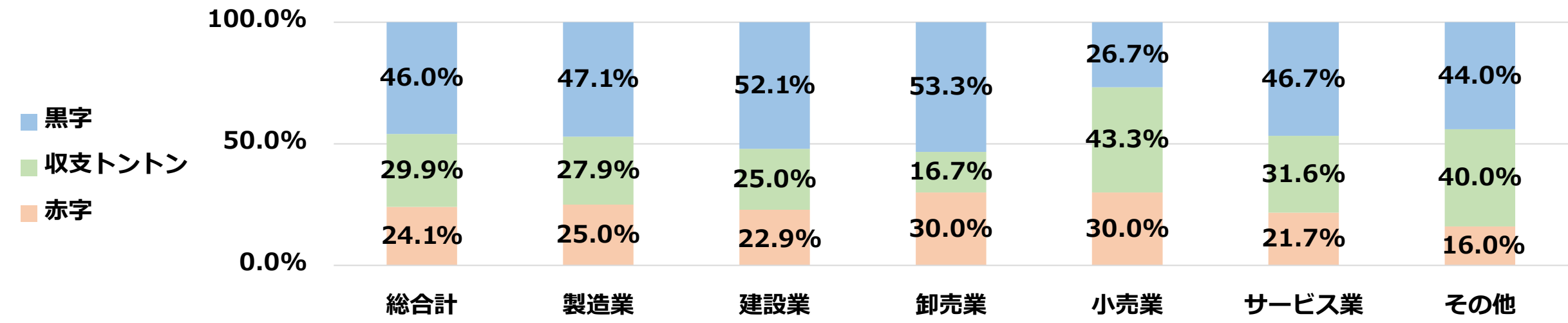
業種	実数	割合
製造業	68	26.0%
建設業	48	18.4%
卸売業	30	11.5%
小売業	30	11.5%
サービス業	60	23.0%
その他	25	9.6%
総計	**261**	**100%**

業歴	実数	割合
5年未満	19	7.3%
5～10年	22	8.4%
11～20年	39	14.9%
21～30年	27	10.4%
31年以上	154	59.0%
未回答	0	0.0%
総計	**261**	**100%**

資本金	実数	割合
個人事業主	38	14.7%
500万円以下	81	31.0%
500万円超～1千万円以下	63	24.1%
1千万円超～3千万円以下	43	16.5%
3千万円超～5千万円以下	16	6.1%
5千万円超～1億円以下	11	4.2%
1億円超	4	1.5%
その他・未回答	5	1.9%
総計	**261**	**100%**

従業員数	実数	割合
0～5人	154	59.0%
6～20人	50	19.1%
21～50人	28	10.7%
51～100人	8	3.1%
101～300人	5	1.9%
301人以上	2	0.8%
未回答	14	5.4%
総計	**261**	**100%**

◆収益状況（直近の決算）



【参考資料】　◆第11回（7-9月期）川口商工会議所 クローズアップ市内景況調査　アンケート用紙

川口商工会議所 総務広報課宛（FAX 048-228-2221）

川口商工会議所では、景況調査を年6回程度予定しております。
回答率 50%以上の会員事業所様には年度末に謝礼のクオカードをお送りいたします。ぜひアンケートへのご協力をお願い申しあげます。

第 11 回（7-9 月期）　川口商工会議所クローズアップ市内景況調査へのご協力のお願い

2026 年 10 月 1 日

会員のみなさまへ（必ずご回答くださいますようお願い申しあげます。）

日ごろより、本商工会議所の事業運営に、ご理解ご協力を賜り厚くお礼申しあげます。
当所では、市内企業の景況を調査するため、四半期に一度「クローズアップ市内景況調査」を実施しております。このたび、第 11 回(7-9 月期)調査を実施いたしますので、お忙しいところ、誠に恐縮ですが、該当部分にチェックのうえ、10 月15日(木)までに、FAX またはアンケートフォーム(右 QR コード)にてご返信いただきますようお願いいたします。
皆様のご協力のもと、本調査結果につきましては、引続き本市中小企業支援や行政への意見要望等の参考とさせて頂きます。また、過去の調査結果につきましては、本商工会議所ホームページに掲載しておりますのでご参照ください。

アンケート調査票

問１　貴社の状況についてお伺いします。（１）～（５）についてそれぞれ該当する番号をご回答ください。
(1)業種　＊複数業種の場合は売上比率の最も高い業種を1つお選びください。
差し支えなければ、(　)内に詳しい業種もご記入ください。 例)建設業(造園工事業)

1	製造業(　　)	2	建設業(　　)	3	卸売業(　　)
4	小売業(　　)	5	サービス業(　　)	6	その他(　　)

(2)業歴

1	5 年未満	2	5～10 年	3	11 年～20 年	4	21 年～30 年
5	31 年以上						

(3)資本金

1	個人事業主	2	500 万円以下	3	500 万円超～1 千万円以下
4	1 千万円超～3 千万円以下	5	3 千万円超～5 千万円以下	6	5 千万円超～1 億円以下
7	1 億円超～	8	その他		

(4)従業員(正社員)数(パート・アルバイトを除く)をご記入ください。
＿＿＿人（代表者を除く）

(5)収益状況(直近の決算)

1	黒字	2	収支トントン	3	赤字

問２　貴社の景況感について、回答できる範囲で、該当部分に☑チェックをご記入ください。

	(1)今期(前年同月比)			(2)向こう3カ月の先行き見通し(今月比)		
1. 売上高	□増加	□不変	□減少	□増加	□不変	□減少
2. 採算	□好転	□不変	□悪化	□好転	□不変	□悪化
3. 仕入単価	□下落	□不変	□上昇	□下落	□不変	□上昇
4. 販売単価	□上昇	□不変	□下落	□上昇	□不変	□下落
5. 従業員	□不足	□不変	□過剰	□不足	□不変	□過剰
6. 業況	□好転	□不変	□悪化	□好転	□不変	□悪化
7. 資金繰り	□好転	□不変	□悪化	□好転	□不変	□悪化

熊本地震の発生や千葉豪雨など頻発する自然災害のみならず、感染症の拡大やサイバー攻撃等に対しても、事業継続をしていく必要からＢＣＰ（緊急時の企業存続のための対策などを定めた事業継続計画）や事業継続力強化計画策定の重要性が高まっています。これに関連して以下についてお伺いします。

問３　貴社におけるＢＣＰ（事業継続計画）や事業継続力強化計画（以下、「ＢＣＰ等」と表記）の策定状況について、最も近いものを選択肢から１つお選びください。
□ 1:BCP等をすでに策定している　□ 2:BCP等を現在、策定中である
□ 3:BCP等の必要性は認識しているが、策定していない　□ 4:BCP等は策定する必要がない　□ 5:わからない

※１の回答者　→問４＆問５＆問７＆問８ へ
２の回答者　→問５＆問７＆問８ へ
３～４の回答者 →問６＆問７＆問８ へ

問４　策定済みのＢＣＰ等の実効性を図るために取組について、最も近いものを選択肢から１つお選びください。
□ １：定期的に周知や訓練を実施
□ ２：定期的な周知や訓練はできていないが、他地域での災害発生時など不定期で周知や訓練を実施
□ ３：ＢＣＰ等を策定したものの、周知・訓練はできていない
□ ４：その他（　　）

問５　策定済みまたは策定中のＢＣＰ等において、想定しているリスクをお選びください（複数回答可）。
□ １：地震　□ ２：風水害　□ ３：火災　□ ４：感染症　□ ５：物流・サプライチェーンの混乱
□ ６：サイバーセキュリティ上のリスク　□ ７：設備の故障
□ ８：情報漏えいやコンプライアンス違反の発生　□ ９：その他（　　）

問６　ＢＣＰ等を策定していない理由は何ですか（複数該当する場合は全てお選びください）。
□ １：策定したいが、必要なノウハウ・スキルがないため
□ ２：策定したいが、コストがかかるため
□ ３：策定したいが、人的余裕がないため
□ ４：家族経営などで企業規模が小さく、柔軟に対応できるため
□ ５：顧客・取引先・関連会社等から策定を要請されていないため
□ ６：損害保険（火災、地震等）に加入しているため
□ ７：法令で特に義務付けられていないため
□ ８：その他（　　）

問7　今後、BCP等の策定や運用の見直しを進めるにあたり、期待する支援策は何ですか（複数回答可）。
□ １：簡易な策定ガイドライン・テンプレートの提供
□ ２：生成 AI などを活用して簡易に BCP を策定できるツールの提供
□ ３：専門家による個別指導・伴走型支援（策定や見直しの直接アドバイス）
□ ４：同業者や地域の具体的な策定・運用事例集の提示
□ ５：策定や防災・IT 設備投資（データバックアップ等）に対する補助金・助成金の拡充
□ ６：ＢＣＰ等策定企業に対する優遇措置（補助金、入札での加点要素など）
□ ７：サプライチェーンや地域企業間での連携スキームの構築支援
□ ８：特に支援は必要ない
□ ９：その他（　　）

（問8　川口商工会議所では「事業おまもり応援金」を実施していますが、ご案内を希望されますか。）
【事業おまもり応援金とは】災害・感染症・サイバー攻撃などへの備えを支援し、計画認定や設備・備品の導入などに応じて応援金を交付する制度です。
□ 1:詳しい説明を聞きたい　□ 2:資料・案内を見たい　□ 3:現時点では必要ない

（コメント欄　・・・以下の事柄等についてご意見や事例をお寄せください　※調査結果に掲載することがあります。）
① 直近1年程度において自然災害やサイバーセキュリティ上のトラブル等による被害や影響がありましたらご記入ください。
② 業況判断の理由、付帯調査に関連したコメント
③ 企業経営に関する最近の動向（価格転嫁、人手不足、設備投資、国際情勢等）
④ 地域トピック、祭事等のイベント、季節ごとのトピック、災害や天候による影響

以下の内容をご記入ください。(非公開内容となります。)※アンケートの受信方法を変更する方に限り回答お願いいたします

事業所名	
今後、希望するアンケートの受信方法	FAX　・　メール　（いずれかに〇をお願いいたします。）
メールアドレス(メールでご希望の場合)	

ご協力ありがとうございました。＊回答いただいたご内容につきましては、川口商工会議所の運営に活用させていただきます。
問い合わせ:川口商工会議所　総務広報課(TEL:048-228-2220)

調査方法：FAX・メールによる送付、FAX・Web（Googleフォーム）による回答
分析方法：売上高、採算、従業員、業況などについて、「増加」(好転など) と答えた企業の割合から「減少」(悪化など) と答えた企業の割合を差し引いたDI値を中心に分析（DI:Diffusion Index）

※飲食店の業種について
令和６年４月より中小企業基本法上の類型では、中分類76（飲食店）は小売業区分として整理されています
しかし当調査では、日本標準産業分類に基づき、飲食店をサービス業に分類して集計しています