

出張に関する調査結果

【実施期間】

2023年7月

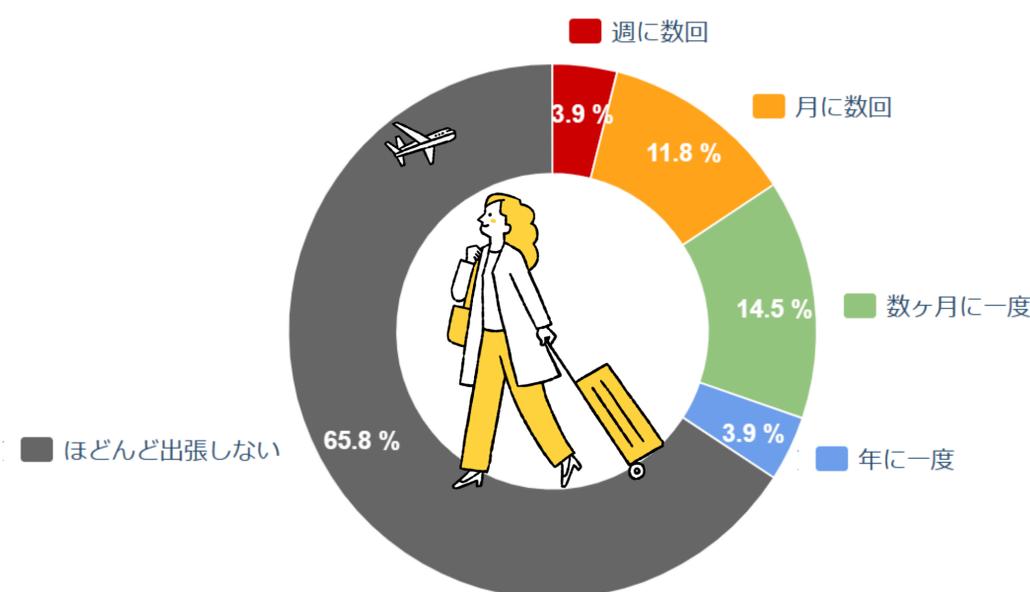
▼本調査の【出張】の定義

- ①都道府県をまたぐ移動 ②宿泊を含む
上記①②どちらかに当てはまる仕事

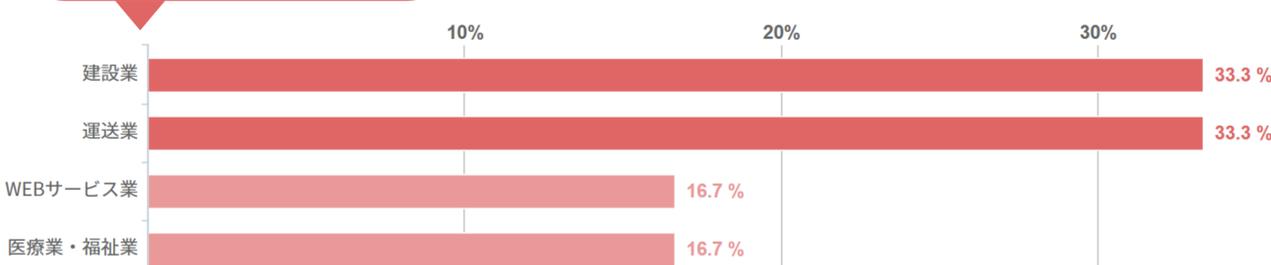


出張の頻度

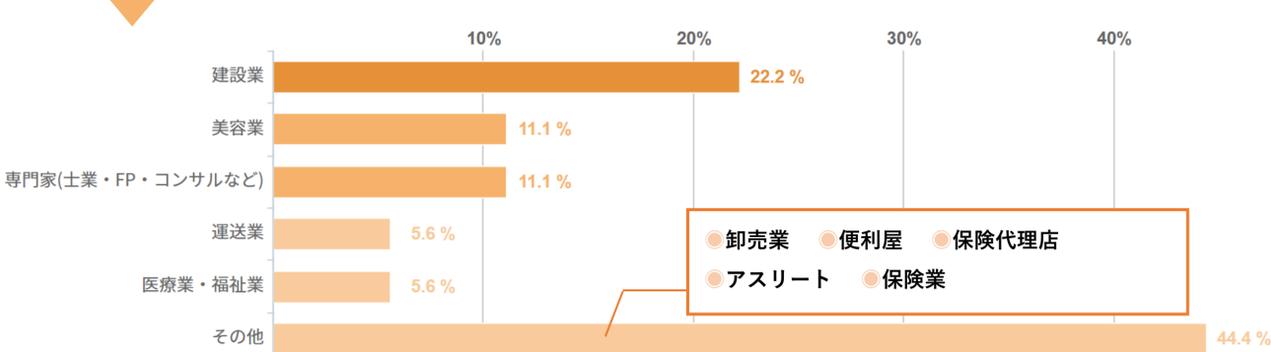
—あなたは仕事での出張頻度はどれくらいありますか？



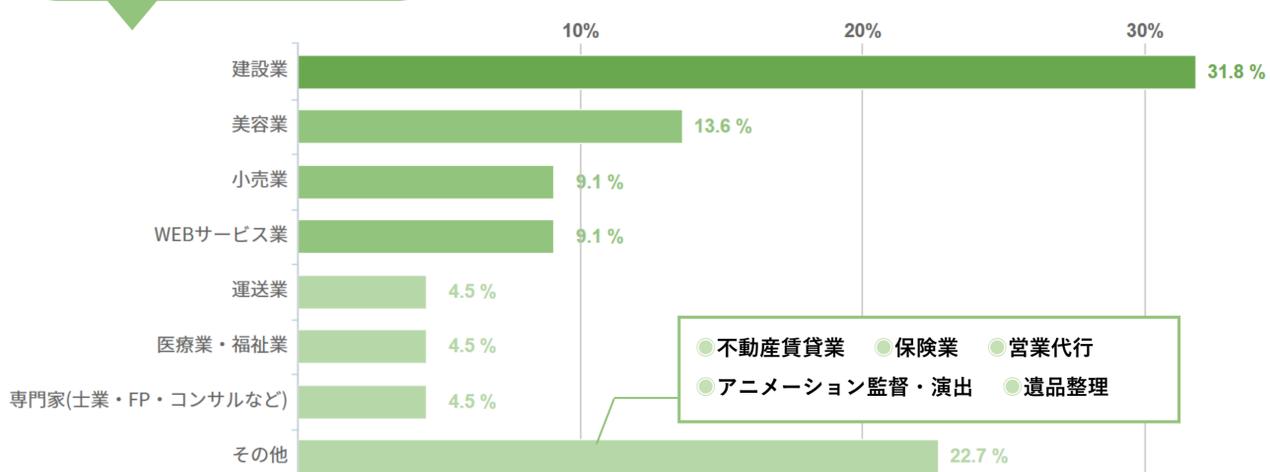
週に数回



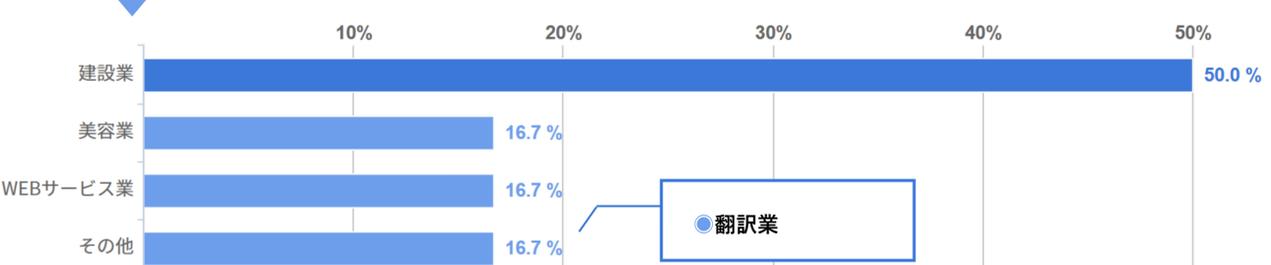
月に数回



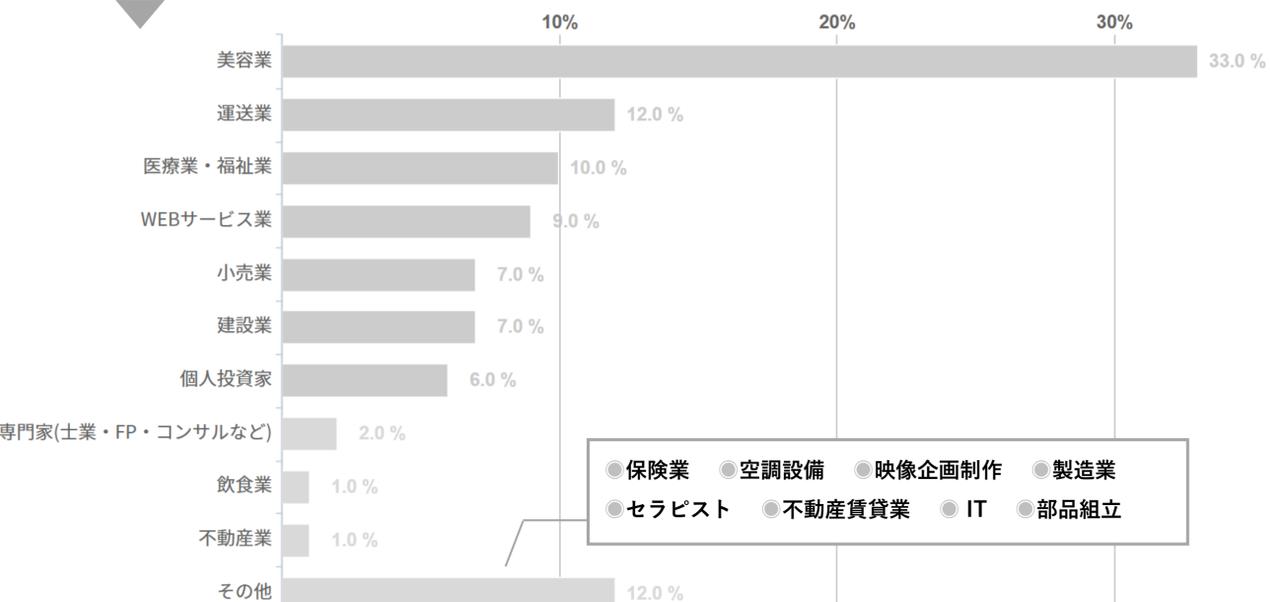
数ヶ月に一度



年に一度



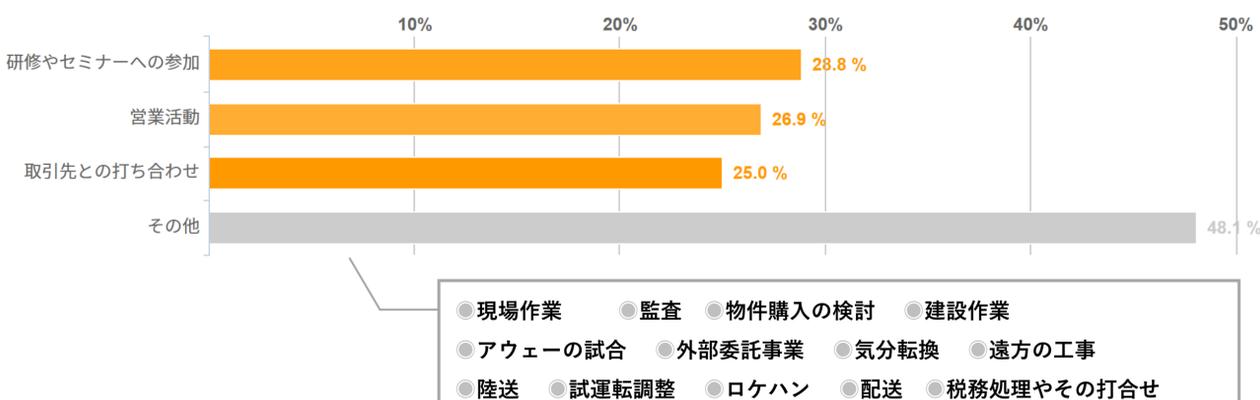
ほとんどない



出張に行く

出張の主な目的

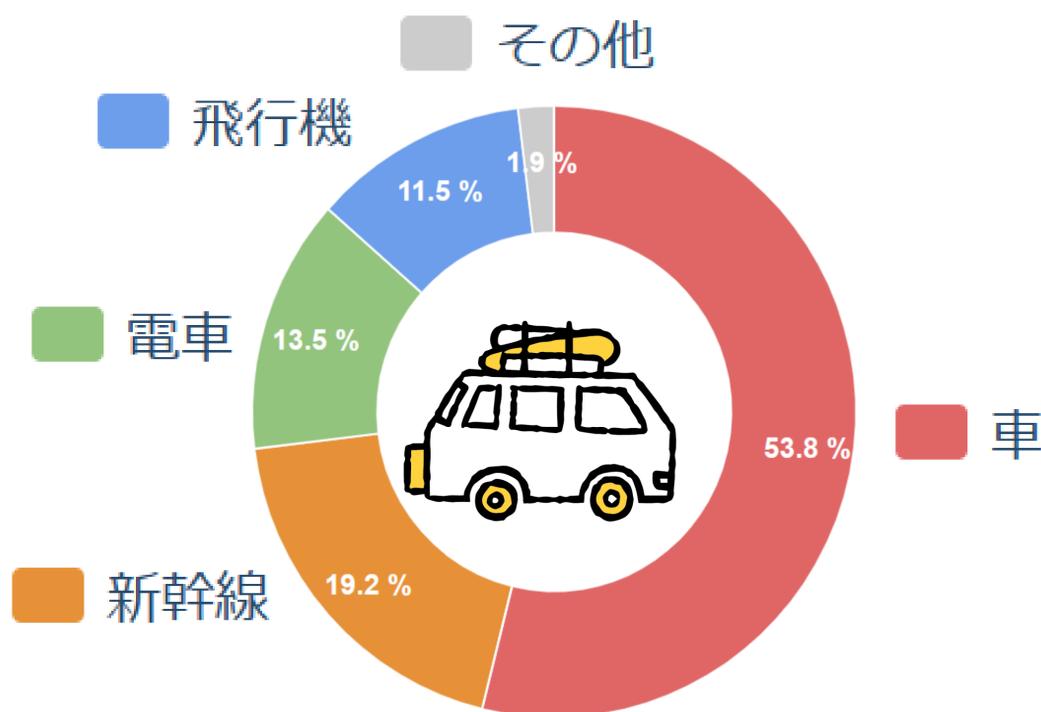
－出張の主な目的は何ですか？



出張に行く

出張の主な交通手段

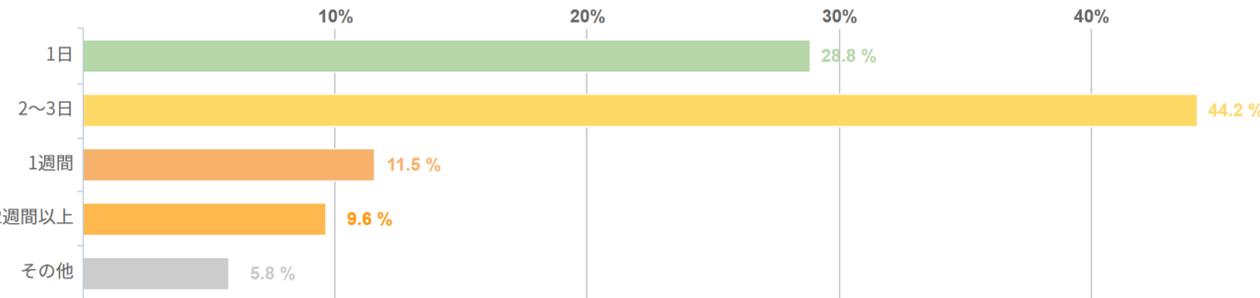
－出張の移動手段は主に何を利用しますか？



出張に行く

出張の期間

－出張の期間は通常どれくらいですか？



出張に行く

出張先での業務効率化のための工夫

－出張先での業務を効率的に進めるために心掛けていることはありますか？

▼事前準備・計画を立てる

- 長時間の移動になるので、移動時間に準備等を進める
- 要点を予めまとめておくこと、事前にメールやzoom等で意思の疎通をはかっておく
- 出張セットを期間に合わせて準備して持っていく
- 事前にやることを明確にすること。事前に資料依頼をすること
- 余裕を持つため早めに到着する。事前準備を入念にする
- ゆっくり自分の作業ができるカフェなどが近くにないか、電車の時刻表などでスムーズに到着できるように調べておく
- 最寄り駅から目的地へのアクセスを事前に調べておく
- 出張先の下調べ
- 作業項目を分けて進める順番を決める
- 時間管理、物品管理を予め行い、不備の内容に業務を遂行する
- 計画的に準備をしっかりと進めておくこと
- 仕事の目的の把握。計画を立てスケジュールリングする
- 事前準備の徹底を行い早め早めの行動を普段以上に意識すると共に地域ごとの特性・市場調査を行う
- 海外視察や仕入れに行くことがあり、前もって回るルートの確認をして無駄な時間がないようする
- 優先順位をあらかじめ決めておき、余裕を持ってスケジュールを立てておく
- 事前にスケジュール管理を行い無駄なく過ごす
- 事前のアポ取り。予定を組み換え少しでも早く帰れるように効率を測っている
- タイムスケジュールを組みより効率的に動けるようする
- 効率を考えて事前に経路や所要時間を入念にチェックすること
- 最短日程でスケジュールが組める様、お客様とのアポイント時間はこちらの移動時間になるべく合わせていただく
- 工事現場に近い宿泊先を見つけることを心がけている
- 取引相手との日程調整、事前準備をしっかりする
- スケジュール管理をして時間を円滑に使うようにしている

▼体調管理

- 体調管理。慣れない環境では体調不良になりやすいので
- 寝る時はマナーモードにしてアラームはしっかりかける。よく寝ること
- 電車での移動中は、本やパソコンなどをすると酔ってしまうので、しっかり寝てすぐ動けるように充電に充てる
- 慣れない場所での仕事のため早く寝るようする

▼複数の成果を考える

- 地方に関しては、その地域のアポを集中させること
- 同じ方面の取引先へアポイントを取って1回の出張で複数の用件を済ますようにしている
- 必ず何か成果が出るような案を出す事を心がけている

▼お客様重視

- 出張先でスムーズに契約出来るよう事前にお客様の要望をチェックしておく
- 客先よりのメールを常に確認出来るようにしている
- 事前の打ち合わせで当日の流れについて伝えておく

▼余裕をもつ

- なるべく時間に余裕を持つよう行動している
- ナビタイムとGoogleマップというアプリを駆使して時間を把握しつつ動く

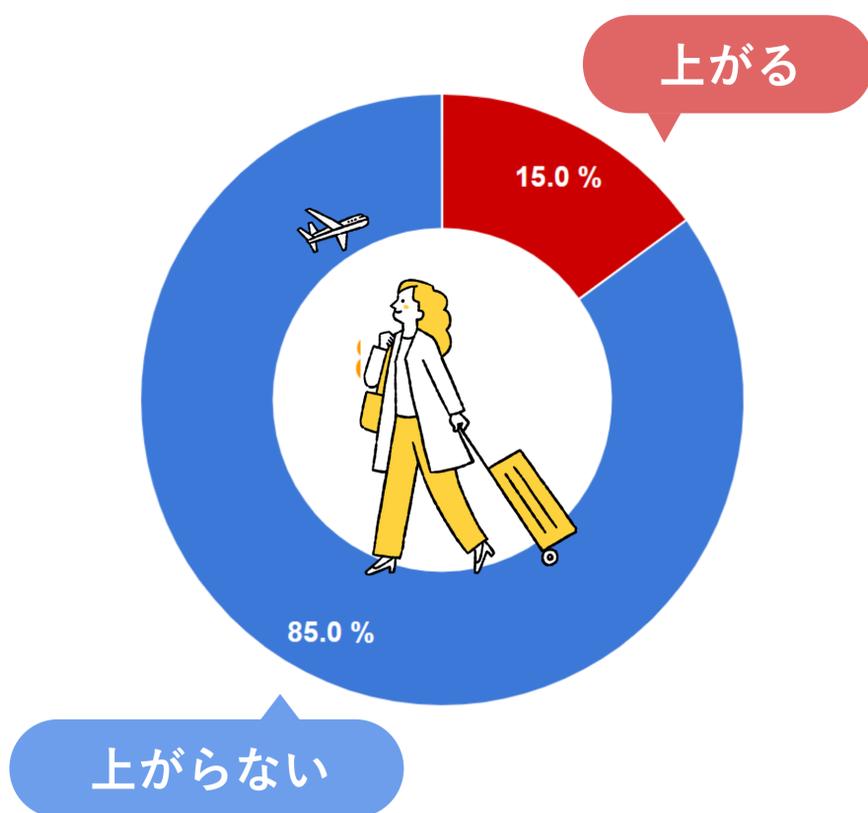
▼その他

- 前日と出張先と翌日の仕事場所の位置を考慮してビジネスホテルを探す
- コミュニケーションを重視し、会食などを頻繁に入れる
- なるべく長い時間仕事をして少しでも早くやる
- 現場への移動なので朝早く出発すること
- 車で移動してるので、出来るだけ渋滞を避けるようする
- 発注計画と工期のすり合わせが基本。発注が間に合わないと工期がずれ込み、1日ズレると日当日数の損害になる

出張に行かない

出張に行くことによる利益増加

—あなたは出張に行けば収益は上がると思いますか？



出張に行かない

出張に行かない理由

—出張に行かない理由を教えてください。

▼出張が必要ない

- ネットで仕事が完結するから (2)
- 仕事があれば行くが、ないので行かない (5)
- 出張に行く所がない (3)
- 現在の業務上必要がない、テレビ会議で可能 (2)
- 出張がない仕事をしているため (7)
- 出張にいける職種ではないため (9)
- 今は必要ないが、必要であるなら行く (4)
- 行く需要や必要がないから (9)
- 配達範囲は決められているから
- 行かない理由とゆうよりは行く理由がない (2)
- 出張に行く機会がないから
- 近くでの仕事しかないから (2)
- 遠方の顧客に対して現在ではリモート、郵便などで対応が可能なため
- 店舗で仕事をするのがメインなので不要のため
- 社内で業務が可能。また、客先は県をまたがない移動のため
- 出張というほどの距離感ではない
- 最近はzoomで参加出来る研修やセミナーも増えたので行かなくても良くなった
- 出張をしてまで業務を取りに行かなくても仕事は来るから

▼採算が合わない

- 売上に対して費用の割合が高い (6)
- お店を休む方と利益が減るため、家族との時間が減るため
- 業務の特性上遠方からの来店は見込めないため
- 時間をとられ、費用がかかるため
- 経費が高むので、その分の売り上げをあげる見込みがない
- 月曜日以外は店舗に立って仕事をしているので自分がいなくなると売上が下がるから
- 現時点では出張しても儲からない

▼地域密着の仕事のため

- そのお店に固定客がついているので
- 地域の方に必要とされるお店を作るため
- 個人で店をやっているため
- 美容業なので、基本「待ち」の仕事なので出張する事がない（2）
- 地元だけの登録しかしていない
- 地元密着型の営業スタイルであり、地元を出る用事はそうないため
- 鍼灸接骨院経営で、施術所でそこへ来られた患者さんを施術するのが基本業務のため
- 慣れている土地の方が仕事の効率が良い為

▼人手不足

- 人材が足りないのだからいけない（3）
- 今している仕事で手一杯なので

▼その他

- 仕事が溜まってしまうため
- 国で単価が決まっているため
- 県外からの仕事はないから
- 埼玉県南部を中心とした配送のみのため
- 配送業なので常に限られた地域をまわっているため
- 移動時間もったいない
- 診療所が1箇所しか無い為、他の県での仕事は出来ない
- 東京が一番案件がある
- なかなかビジネスチャンスに恵まれない
- 配達の仕事なので決められた地域のみ仕事だから
- 店舗でないと売上を上げる事ができないから
- 賃貸物件が近くにあるので
- 家族がいるから家を空けれない

出張に行かない

個人事業主の出張に対するイメージ

—あなたが個人事業主の出張に対して思う個人的なイメージを教えてください。

▼楽しそうなイメージ

- 旅費で計上しつつ、仕事仲間と旅行を楽しんでいるイメージ
- 出張先で旅行気分も少し味わえる（3）
- 遊び半分のイメージ（2）
- 感性や経験を増やすためにいろんなところに行っている気がする
- ①自己啓発のため ②業務上で必要があるため ③出張というなの遊び
- 場所が変わることにより気分転換にもなる
- 息抜きだったり、他の地域の繋がりを持つため
- 個人の道楽で出張している経営者をよく見てきた
- 家族旅行を兼ねた出張

▼採算がとれるのか

- 交通費や宿泊費は経費にできるが全て自費になる（4）
- 業務上で元請けから指示があれば費用を出してもらって実施、個人として必要な出張は自費となる
- 経費を超える収入があるのか否か
- めんどくさくて、儲からないなと思う
- 時間、費用などコストがかかり効率的ではない
- 下請けで行く事が多く、利益もギリギリだから
- 値段設定が高くなる。実際にかかったガソリン代宿泊費用の方がかかって損しそう
- 交通費、ガソリン代や食費、宿泊費など出費が多いイメージ（2）

▼忙しそう

- 移動に時間が取られる
- 時間がどうしてもかかってしまう
- いろんな所に行って忙しそう（2）
- プライベートの時間が削られる（2）
- 出張の間は出来ない仕事が溜まってしまうので余計に大変
- 単純にしんどそうだと思う

▼コンサル・セミナー関係のイメージ

- 外部の講習会の講師などをして全国各地で活躍して忙しくて現場の仕事があまり出来なさそうなイメージ
- 同じ業種でも、セミナーを開いていたり、遠方に定期的に呼ばれて施術している方はいて、成功しているイメージ
- 休日にセミナーなどの出張をすれば売り上げは上がる
- 講師、講演、コンサルタントのイメージ（3）
- セミナーなどの参加や仕入れ先を探すなどのイメージ

▼公私混同しそう

- 私的な旅行と混同しやすい
- 経費の仕分けがややこしそう

▼その他

- 柔軟なスケジュールと独立性
- お客様から頼まれた時に発生するもの。お客様先で人材不足など
- 関係各所への関係づくり
- その事業が全国相手か地域相手かによる

- 販売業等の配送可能な業種であれば効果はある
- 活動が他の地域まで広まっていればいいと思う
- 業種によっては毎日のように出張しているイメージ
- 固定客がいるのでそれを断って遠くに行くメリットがない
- 出来ればエリア内が良いが、やむを得ず出張しているというイメージ
- 人それぞれであり個人で経営する業種によっては利益を考えての行動の1つと思う
- 開拓や調査などもありそう
- 例えばIT関係等で県をまたいだ会社等へ出張はあるという感じ
- 移動時間を有効活用できるかどうか
- 戦略は様々な形があるので良いと思う
- 事業の拡大や連携した仕事をする為に行うもの
- 売上に直接関わること
- 幅広く仕事ができるのは良いと思う
- 専門スキルや経営ノウハウの向上
- 営業先へのプレゼン
- 違う地域でのまとまった仕事がある人だけが行くような事だと思う
- お客様にとって便利なイメージ
- 以前は頻繁に出張していたが案件によっては採算割れも多いのであまり良いイメージはない
- 地元の仕事だけでは食べていけないのかと思う
- とても活発的だと思う
- 出張に行くのがステータスと思ってそう
- 事業を広げていくために必要な営業
- 情報の収集や人との繋がり
- 仕事によれば出張は必要なのかも
- 野外調査が多いイメージ。自分の会社へ持ち帰り実践できるようなイメージ
- 業種にもよるが利益が見込めると思う
- 特定の事業所で働いてない
- 事業によってや取り組みによっては必要なこと
- 営業的なもの、展示会等の参加
- 営業の仕事をする上で、売場面積を増やすには出張はとても良いと思う
- 出張をしないといけない仕事ならありですね
- 他の地域へ自分の事業の営業をする
- 次の仕事につながるための事
- 商売で色々な商材を扱う仕事なら、いろんな人と会って仕事の幅をどんどん広げていかなければならないと思う
- 遠方に物件の仕入れをするために赴く
- 出張が伴う事業であれば必要
- 出張の方がよく儲かる

出張のメリット・デメリット

—あなたの事業におけるメリット・デメリットを教えてください

美容業

▼メリット

- リアルで会う事で、成約率や深掘りなどする事が出来る
- これからの事業の展開とかのヒントになりそう
- 地位や名声があがってお客さんが増えて収入が増える
- 収入の柱が増えるし、社会的貢献ができるので素晴らしい
- お客様の幅を増やせる、行く先や日程によっては自分が行きたい場所に立ち寄ることができる
- 人脈、知識などが学べる機会は増えると思う
- 講習等で全国的に仲間が増えるというイメージ
- 行ったことのないところに行けたりするので、何か新しい発想が見つかるかもしれない
- 講習会等へ赴き自身のスキルアップや知識を高める事ができる
- メリットは知名度が上がる、色々な繋がりができる
- 各地にお客様かできるので、総客数は増やせると思う
- 経費でいろんな場所に行ける。マーケティングや感覚を高めることが経費になる
- 移動距離が長いといいアイデアが浮かぶ事がある
- 新しいお客様がつくかもしれない。またその店舗での技術をしれる
- 地方の美味しいものが食べれる。プライベートの費用を経費に計上できる
- 情報交換ができる。自分の知らない業界など
- 出張美容室などで、実店舗以外の収益を上げられる。自分のスキルや知識を他人に教えに行くなど
- 違う場所行って勉強したりすることは自分自身の自身に繋がったり知識が増える
- 地域の方以外にも興味を持ってもらえるようになる
- 出張をすることで収入が増えるのかと思う
- 自ら出向くことでサロンに来れない方の対応ができ、売り上げが上がる可能性
- 色々な情報を集めることが出来る。他県のマーケティングなど
- ストレス解消、仕事している感、0.1%でビジネスにつながるかも
- 同じ経営者がくるので、刺激をうけたりアドバイスなどいただける
- お客様の幅が広がる。短い時間で稼げること
- 販路の拡大や新しい事が出来るようになる事がある
- 講習会が出張に値するならば、新しい技術や薬剤を勉強してサロン業務に役立てる事ができる
- 出張することによって、事業の幅を広げる事が出来る
- 出張することにより、新たな販路が生まれ事業利益が生まれる

▼デメリット

- 費用対効果を望めない場合もありうる。または以前学んだ事があるとき
- 移動時間など、出向く必要があるのかどうか
- 収入が増える反面、家族との時間が無くなりそう
- 多くなりすぎると負担になったり身体を壊しかねない
- 自店での自分の売り上げ以上に利益がないとあまりする必要がない
- 時間とコストがかかる。出たところで特に何か伸びることも多くはない
- サロンを休むとなると費用対効果がそれほど無さそうなイメージ
- 遠いところまで行って何も成果を得られないとき
- 店舗にいなければ売り上げが上がらないので結果がでるまでに時間がかかる
- デメリットは休日がなくなる、人材がいる
- 移動や場所代など経費との兼ね合いを計算しないと赤字になる
- いらぬ横のつながりばかり多くなって疲れるしカッコつけてプライドが高くなってしまふ気がする
- サクサク行きたいのに、そうできない気分になる時がある
- 既存のお客様の失客につながる可能性がある
- 店舗に立てなくなるので出張中の売上が下がる
- 出張費がかかる

- 実店舗の収益が落ちるなど。自分の時間がなくなる
- 内容によっては、荷物が増えたり、時間もかかるので負担になる
- バランスをしっかりとらなければ、管理が出来ない
- 営業日だと店を開けることになるので、売上に直結する
- 時間と気持ちに余裕がないと続かないような気がする
- 出張にいく移動の時間があるために、忙しくなる
- 行かずしても出来ることも増えてきている
- 時間と経費の無駄。出張は社員からは良くは見られない、社長が外出することすらイメージは悪い。いろいろな理由が社長にはあるが、社員には伝わらない
- 場所が遠かったりすると移動距離の確保が難しい時がある
- すべての技術を美容室と同じように提供する事はできないこと
- 経費がかかりやすくなるのと時間も取られやすくなる
- 講習会や勉強会は休みの日にあるので、休息日が取れないこと
- 出張に出ることによって、現場の仕事がおろそかになる
- 地盤のほうを空けることになるから管理しないといけない
- 売上げが上がらない

小売業

▼メリット

- 仕入先候補を厳選できるため売上増が見込める
- 勉強会で他のオーナーと色々意見交換できること
- 非日常の空間に宿泊できるということは大きな気分転換になる
- 新しい仕入れ先や商品が見つかり、商材の拡大、売上アップにつながる
- 他の店舗でやっている内容を理解し、自身の店舗と比べることができる
- 今の地域だけでなく販路を広げることができる

▼デメリット

- 一泊でも空けてしまうと仕事が溜まる上、従業員には頼めない仕事もあるため出張は厳しい
- アルバイトが居ない時とか、夜勤明けで行くとき
- 交通費などの立て替えがある。始発の新幹線に乗らなくてはいけないことも度々ある。また、帰りは最終便で自宅に着くのが夜中になる場合も多い
- 交通費がかかるため、頻繁に行くことは難しいこと
- オープンとかで手伝いに行ったとしても近場だろうし、それで宿泊費まで払ってたら採算が合わない業種だと思う
- 出張へ向かうことで店舗に不在となるため、時間と日付を考えて行動しないといけない
- 一人で事業をしているため、営業に行くと売上が止まってしまう

建設業

▼メリット

- 出張に行けば稼げること。地理に詳しくなること
- 単価の良い仕事が出来ること。フットワークの良さを謳いやすい
- 交通費及び出張費として金額が増額しやすい
- 工事単価がいいところは1番大きいと思う
- 販路拡大や売上げ拡大につながると思う
- 違う環境で作業する事により普段の作業では気付かない気付きがある
- 少しだけ単価がいい事ぐらいで他にはない
- 気分転換になる。他県の業者に出会える。他県の業者に仕事を依頼できる
- 自分一人でも完結できる用件が多いのでスケジュールが組みやすい
- 地方に行くことにより、気分転換になる
- 地元には仕事がない場合は行く
- 仕事が近場でない時に出張してでも仕事があればありがたい
- 他地域のやり方など、知ることができる事が良い
- 時間が地元にいるときよりあるのでゆっくりできる
- 他県の業者の方と出会えたりすること
- 普通に仕事するより多少でも稼げるのかなと思う
- 見慣れない土地なので景色などリラックス効果が望める
- 一人の時間ができるので普段出来ないことができる

▼デメリット

- 宿泊費がかかること。交通費がかかること。
- 長期出張になる事。海外出張に行くと半年以上帰れないこと
- 現地が遠くなるため、移動時間がかかりすぎる
- 家を空ける期間があるので家庭持ちの人は大変と思う
- 時間のロスなど、費用対効果があわない
- 出張中は家族に会えない、宿泊がホテル等不便も多い
- 遠い。それほど単価が良くない。飛行機だと持ち込めない工具がある
- 自分自身が出張に行くと大阪が手薄になる。後はワンオペ育児になる
- 機材を運ぶ都合上、移動は車になるため遠方への出張は肉体的な疲労が大きい
- 普段の仕事先からの緊急な依頼に答えられない
- 儲からないし経費が掛かり精神的に疲れる
- 事業におけるデメリットは無いと思います
- 宿泊日や飲食のお金がかかるから大変
- 採算性が合わない事が多いため、経費をかけていく必要がない
- 慣れない土地、場所なのでなんでも検索しないといけない
- 地元で仕事するよりも、移動時間などがかかることです
- 移動距離が遠い分、体力的にはきついと思う
- 旅費交通費が高くなり、移動時間が長くなること
- 材料などの仕入れが必要になった時は仕入れ先を探さないといけない
- 経費が掛かるのであまり行きたくないと思う
- 家族の生活費と私の生活費、両方が必要なので多少出費がかかる

運送業

▼メリット

- リフレッシュになる。出張先により仕事先が増える
- 人間関係の構築といったことのない場所へもいける
- 地域の環境を現場で目にすることが出来ることがメリット
- 地域によるトレンドや状況を見ることが出来る
- 大都市で仕事を請けると受注件数が増えるので稼げると思う
- 新しい場所に行って気分転換になるかもしれない
- 距離が遠くなればなるほど、運賃が上がる
- 相応の利益が見込める。新たな案件などにも繋がる
- 大きい収益を得られる案件に繋がる可能性があること

▼デメリット

- 経費がかかる。念入りに計画をたてなければならない
- 支出が増える。あらゆる誘惑があるとおもう
- ガソリン代がかなりかかり、よっぽどいい内容の仕事以外はデメリットだらけ
- 移動時間がかかるためコストと時間を削られる
- 例えば県をまたぐ配送があったとしても1日の走行距離が100kmを超えてから1km辺り30円のみ報酬しかもらえないのがデメリットになりそう
- 少ない売上で経費だけがかかりそう
- 出張することで、その期間の売上自体は減ってしまう
- 宿泊費、交通費がかかるので、結局営業利益が上がらないのかなと思う
- 不必要な経費がかかって出費が高むのがデメリット
- 色々な人々とふれあう回数が減ってしまう事です
- 距離が遠いほど交通費がかさみ、時間も取られる
- 車での移動、交通機関の利用だろうと拘束時間が長く、長距離の移動を伴う
- 遠方まで運転するとなると、事故の確率もあがっていくこと

WEBサービス業

▼メリット

- あまり出張がないので、たまの出張は気分転換にはなる
- 対面で話ができる。業務外の付き合いができる
- 顔を合わせるので客と意思の疎通がしやすい
- 直に会うことで信頼関係構築に繋がりやすい。旅行気分もあり楽しい
- 音声の録音から行くと、仕事の幅は広がることもある
- 新しい技術のインプット、同業者との情報交換や交流
- 遠方の人と直接あって信仰を深められること
- さまざまな場所から顧客を獲得できること

▼デメリット

- 長距離の移動になるので、交通費が高くなる
- 出張のコストと時間がかかる。対面でないと話せないことがある
- 慣れないアウェー環境なので実力が発揮しづらい
- 費用、時間の消耗に繋がるため。収益が減る
- ZOOMや口頭で済むものも多々あるため、本来だったら不要かもしれない
- 業務によって出張費が出るかどうか予測がつかない
- 経費がかさむこと、話しすぎると同業者に真似られること
- 旅費も時間もかかるので色々無駄が多いこと
- 移動が長いので、その間何も出来ない。出張先で就業後の移動手段がない。飲食代が高む
- 出張や出費が多くなり、クライアントがサービスを望まなくなる

医療・福祉業

▼メリット

- 全般に自分を売り込めて技術も広めていけて、上手くいけばセミナーなどを開催して、収入はあがる
- ビジネスチャンスが増えて収益や人脈が広がる
- 近場であれば新規の開拓に繋がる事もある
- 勉強の為に出張しているので、人間的にも仕事の知識や技術的にも向上している
- 新しい情報を得られて、知識のアップグレードができる
- 専門性の向上や経営スキルの向上のための学びの機会となる
- 研修や営業活動のため、今後の収益にプラスになる
- 確実に収益にはつながることだけしか思いつかない
- 違う土地に行くことにより、出会いだったり仕事の幅が広がると思います。
- 移動時間、電車内の移動の場合環境にもよるが事務作業やスマホで済む作業等出来る場合がある

▼デメリット

- 普通の固定で計算できる営業利益が出ない、技術の流出やセミナーを開くのがタブーな組織もあるので、その辺りは協会や組織から破門になる
- 時間と手間と金がかかるので不利であること
- 時間も費用もかかるし、遠くであれば必要なし
- 出張に行くと完全に休みになるので、その分の売上げがなくなる
- 移動時間があったくない。また、その費用もかさむ
- 営業日を削ることになるため、出張内容の吟味厳選を間違えると投資ではなくただの浪費となる
- コストがかかるため、経費削減に努めていく
- 営業先への交通費、費やす時間がもったいない
- 移動時間がかかったり、交通費など出費がかかること
- 移動時間がある事でプライベートの時間帯がそれだけ無くなる
- 施術所に自分が居ない事で、患者さんが施術を受けることができない

▼メリット

- 年に何度も会うことの出来ないお客様に対してのフォローにもなる点
- 売上を上げる事ができる。事務所を周知してもらえる
- リモートとの比較では、対面によるコミュニケーションは質も量も優れる
- 出張先で公共交通機関を利用せずに済むので時間に縛られず移動が可能
- 出張先の顧客に直接面談する事でコミュニケーションがはかれる

▼デメリット

- いろいろと経費が嵩み、長距離の運転に伴い交通事故のリスクもある
- 出張費用が高い、時間がとられる、費用対効果が少ない
- 移動や宿泊に時間とコストがかかる。重たい荷物を持ち運びすること
- 会食時の飲酒ができない。ガソリン代の高騰
- 行き帰りの時間的な損失と採算割れを起こすことがある

個人投資家

▼メリット

- 投資の勉強会と称しつつ、旅費と計上することで経費にできる
- 新しい場所や文化の体験、ビジネスネットワーキング、アイデアや知識の拡大
- 投資業界では基本的にインドアになりがちなので外に出ることで気晴らしになる
- 普段とは異なる場所で過ごすことでリフレッシュできる
- 幅広いエリアで収益物件を見つけられると思う
- 人と会って新しい情報を得られたり、刺激を受けて事業にプラスになる

▼デメリット

- 経費に計上できることで本来使う必要のなかったお金を使ってしまう恐れがある
- 疲労やストレス、家族や日常生活との分離、旅費や時間の負担
- 暗号資産業界では常に取引が出来、ボラティリティが大きいいため大きなニュース時に即座に対応出来ない
- たまになら出張もいいかもしれないが、出張が日常的なら忙しくなる
- 遠方であると管理が難しい、時間がかかる
- 経費に計上できないと大きな出費になる可能性がある

その他

▼メリット

- **保険業**
 - ・ 新しいマーケット開拓ができる可能性があるのかもしれない
 - ・ 顧客に会えるため信頼関係が築け、費用も経費でおとせる
 - ・ 新しい出会いと新しい知識を得ることができる
 - ・ 全国どこでも契約が頂けてまたそこから紹介が出ること
 - ・ 大きな契約が見込めるなら出張もありかもしれない
 - ・ 営業上、face to faceによりレポートが容易になる事で、関係性が深まる
- **不動産業**
 - ・ 物件購入は国内の場合は基本的に実物を見て、投資するかどうかを決める重要な材料になる
 - ・ エリアが広がると提案可能な案件が増えること
 - ・ 他の物件を実際に見ることで最近のニーズを知るため
 - ・ いつもと違う所に行くと気分転換になること
- **卸売業**
 - ・ 直接お会いして話すことによって、知らなかった情報を耳に入れる事ができる
- **配送業**
 - ・ いろいろな土地の配送事情を知る事ができる
- **空調設備・電気工事業**
 - ・ 出張の方が人件費単価で圧倒的に利益率がいい
 - ・ 直接最終ユーザーとの仕事出来るため客先が何を望んでいるかが具体的にわかる
- **製造業**
 - ・ 出張の方が人件費単価で圧倒的に利益率がいい
- **IT**
 - ・ 実際の使用環境がわかり、作業がやりやすくなる

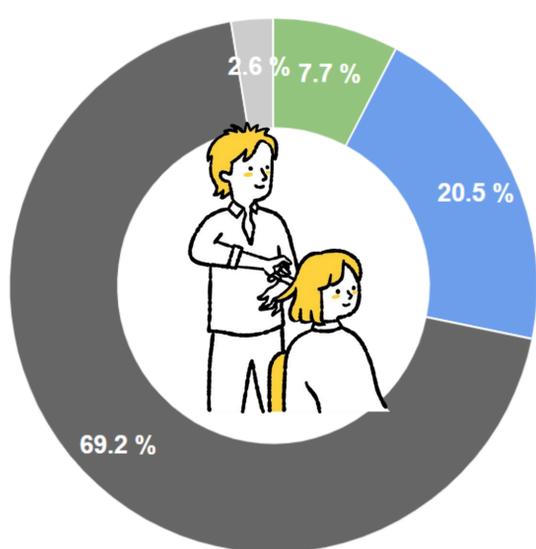
▼デメリット

- **保険業**
 - ・ 経費が嵩む為余程の事が無い限りは出張しない
 - ・ 収益がなかなかあがらないことと、時間をとられること
 - ・ 今まで進めていた仕事がストップしてしまうことがある
 - ・ 一件の契約でも行かなければならないのでその割には経費がかかること
 - ・ 交通費を考えれば赤字になる事が明白である
 - ・ 遠方移動の為、やはりコストや時間を要すること
- **不動産業**
 - ・ せっかく足を運んで物件を見ても条件が悪い場合には無駄足になる
 - ・ 移動時間、経費がかさむ為効率向上が必要になること
 - ・ やはり使った分費用は嵩むが、経費として節税になるのか
 - ・ 交通費、宿泊費がかなりかかりそうなこと
- **卸売業**
 - ・ 出張することによって、時間とお金を費やす
- **配送業**
 - ・ 土地勘がないので効率が悪くなり収入が下がる
- **空調設備・電気工事業**
 - ・ 部材などの資材を現地で足りなかったら調達するのが大変そう
 - ・ 出張中は一時的に他の客先とのリアルな対応を取りづらくなる
- **製造業**
 - ・ 期間がばらばらなのでどうしても仕事に空きが出る
- **IT**
 - ・ 移動時間、交通費、また入社する準備がかかる

旅費規程の有無

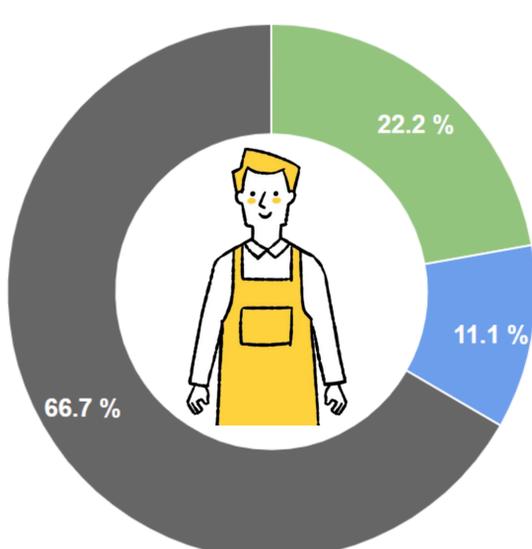
－出張の主な目的は何ですか？

▼美容業

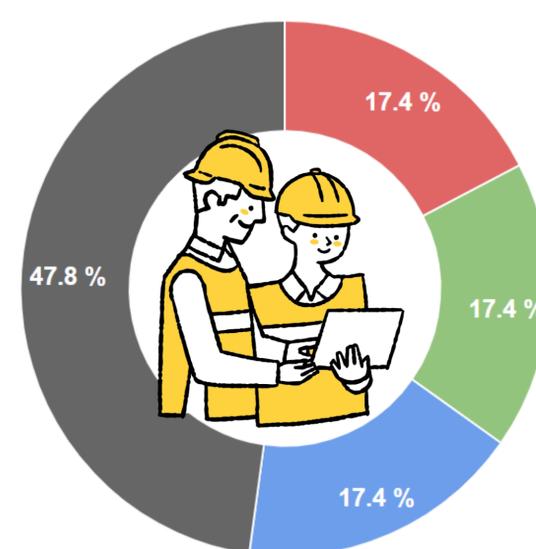


■ 多い ■ 普通 ■ 少ない ■ 知らない、聞いたこともない ■ その他

▼小売業

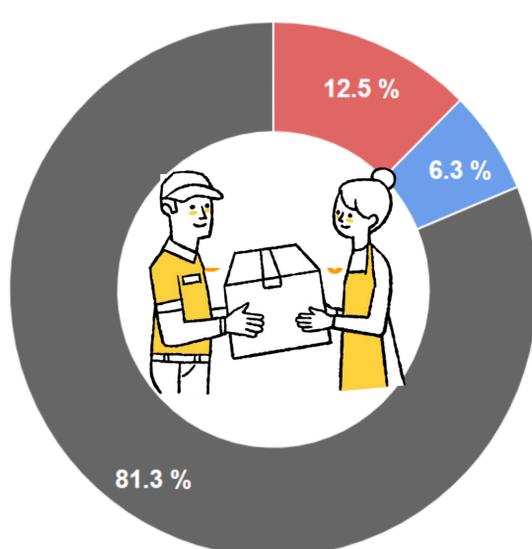


▼建設業

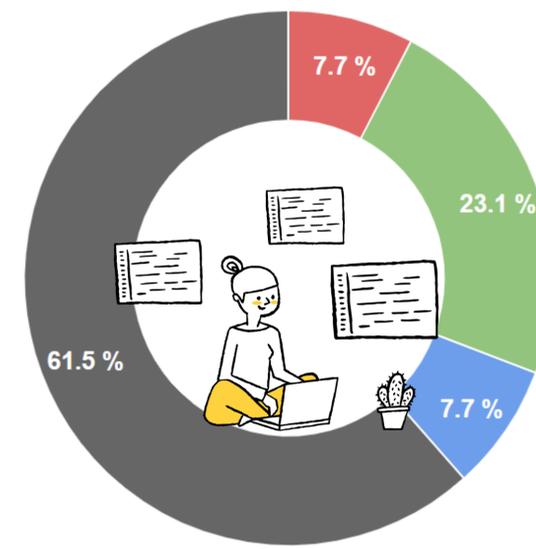


■ 多い ■ 普通 ■ 少ない ■ 知らない、聞いたこともない ■ その他

▼運送業

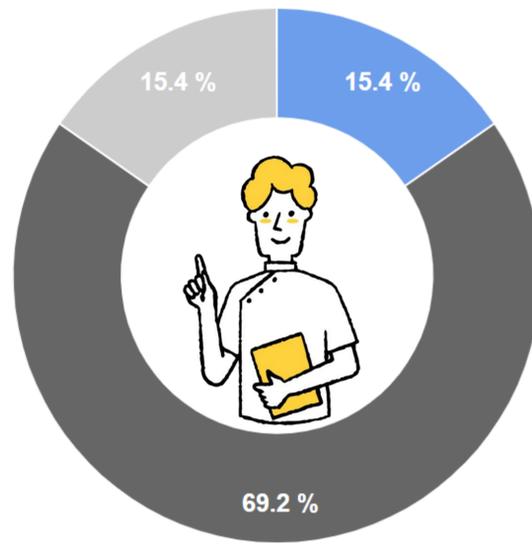


▼WEBサービス業

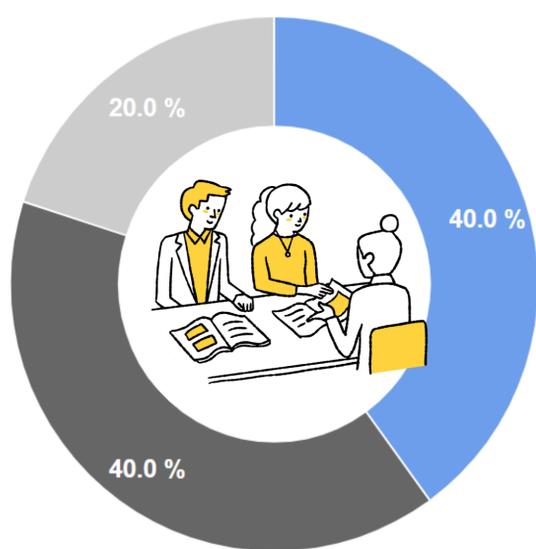


■ 多い ■ 普通 ■ 少ない ■ 知らない、聞いたこともない ■ その他

▼医療・福祉業

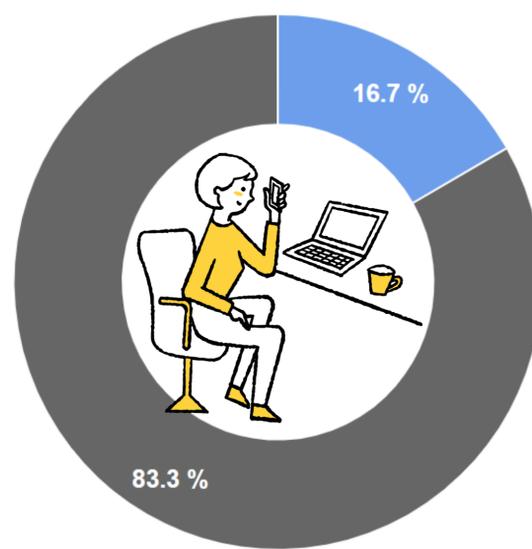


▼専門家

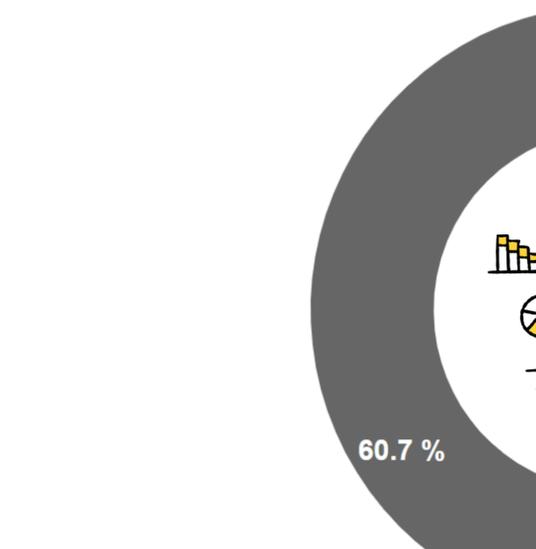


■ 多い ■ 普通 ■ 少ない ■ 知らない、聞いたこともない ■ その他

▼個人投資家



▼その他

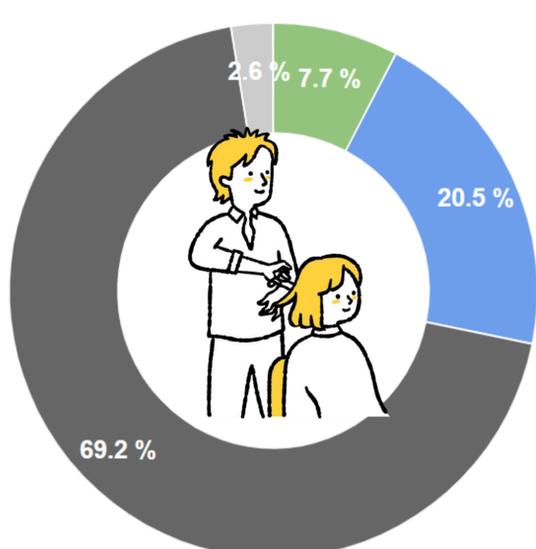


■ 多い ■ 普通 ■ 少ない ■ 知らない、聞いたこともない ■ その他

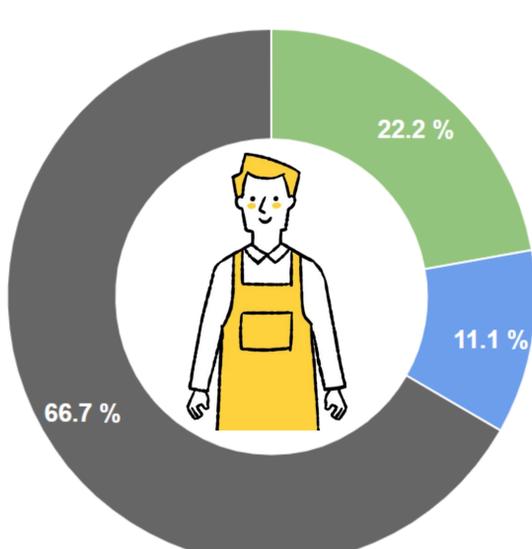
旅費規程の有無

—あなたの業界で出張の際に『旅費規程』を定め、日当等を支給している人はどの位いますか？

▼美容業

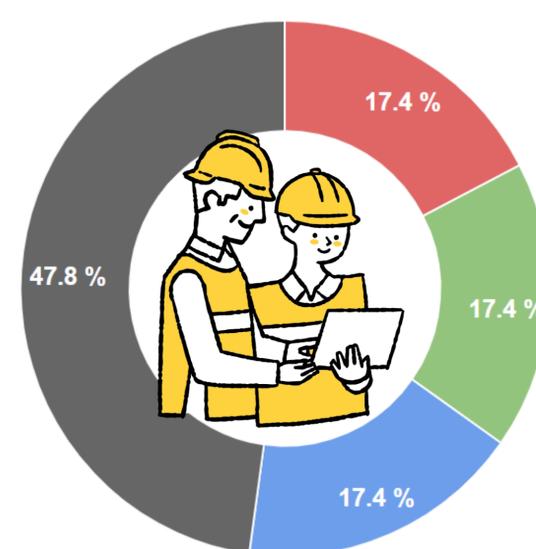


▼小売業

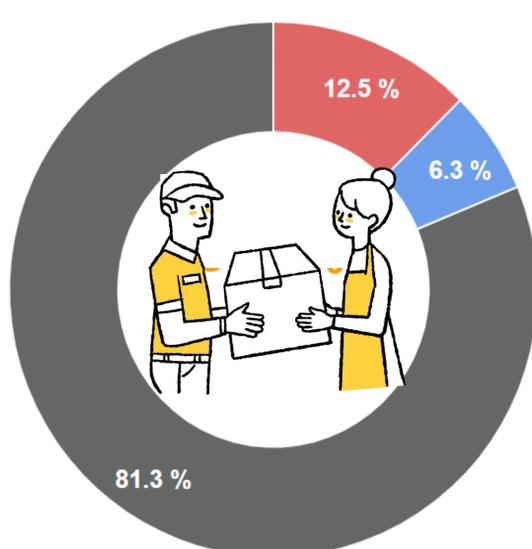


■ 多い ■ 普通 ■ 少ない ■ 知らない、聞いたこともない ■ その他

▼建設業

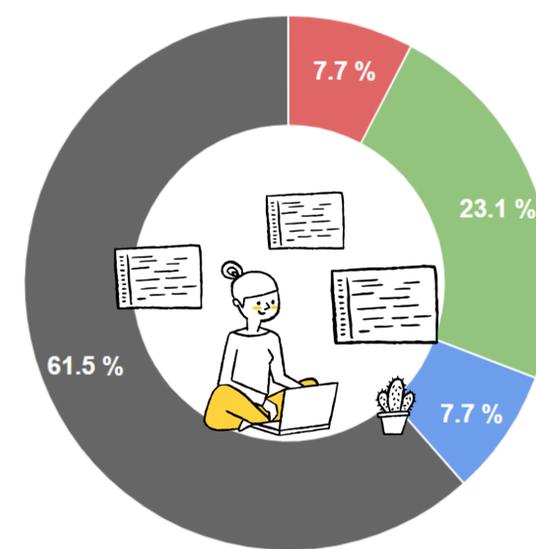


▼運送業

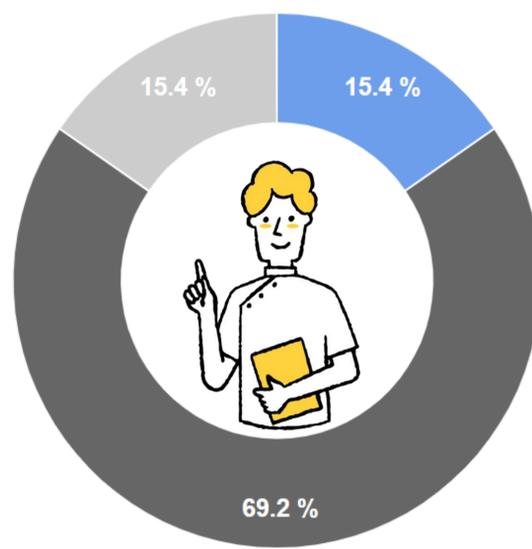


■ 多い ■ 普通 ■ 少ない ■ 知らない、聞いたこともない ■ その他

▼WEBサービス業

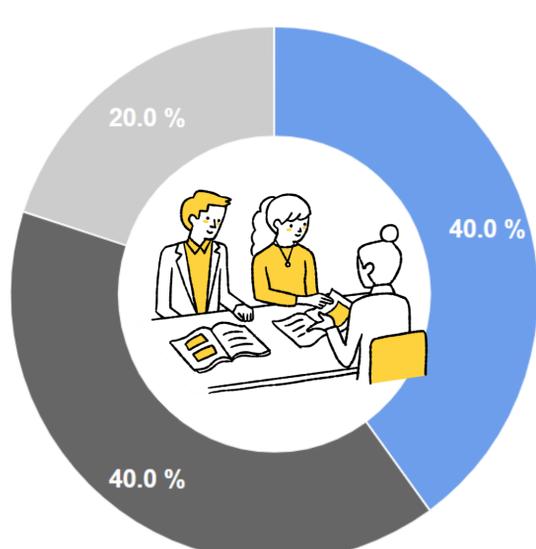


▼医療・福祉業

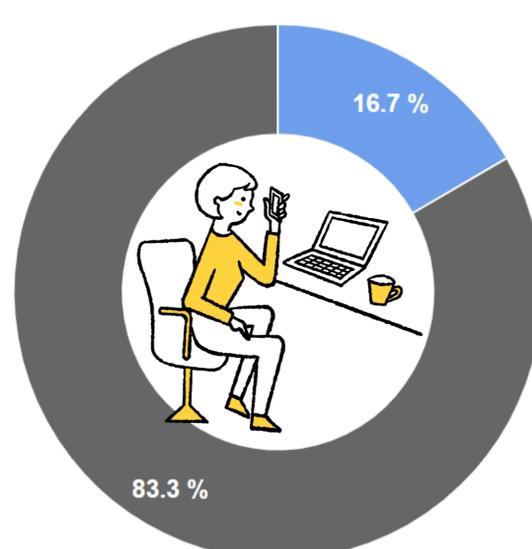


■ 多い ■ 普通 ■ 少ない ■ 知らない、聞いたこともない ■ その他

▼専門家

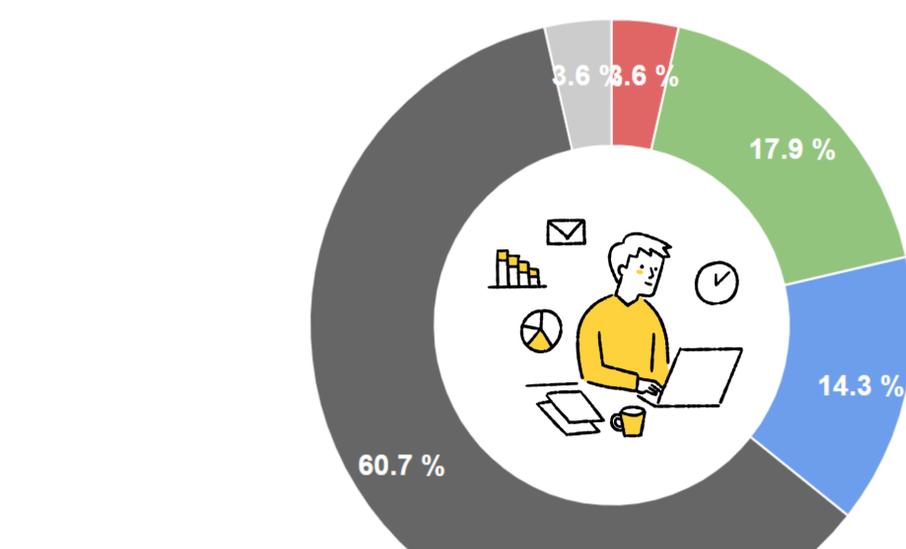


▼個人投資家



■ 多い ■ 普通 ■ 少ない ■ 知らない、聞いたこともない ■ その他

▼その他

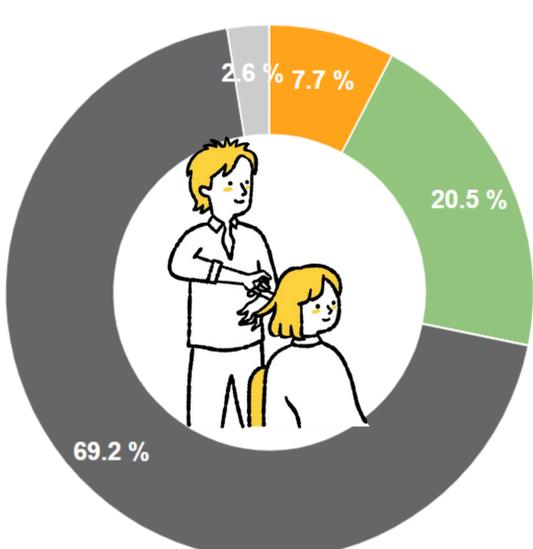


■ 多い ■ 普通 ■ 少ない ■ 知らない、聞いたこともない ■ その他

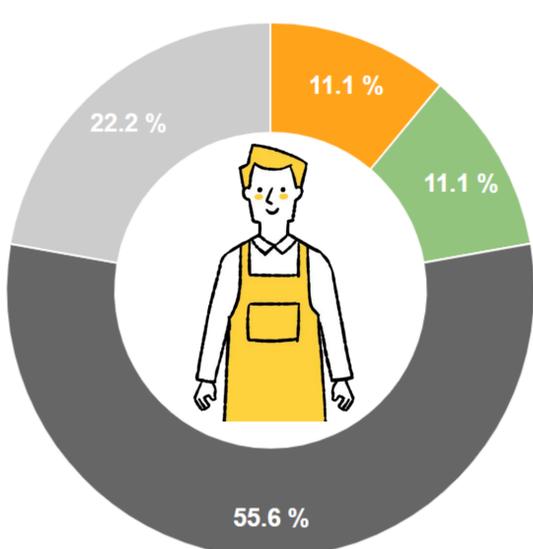
業界における出張の頻度

—あなたの業界では、一般的に出張の頻度はどれくらいありますか？

▼美容業

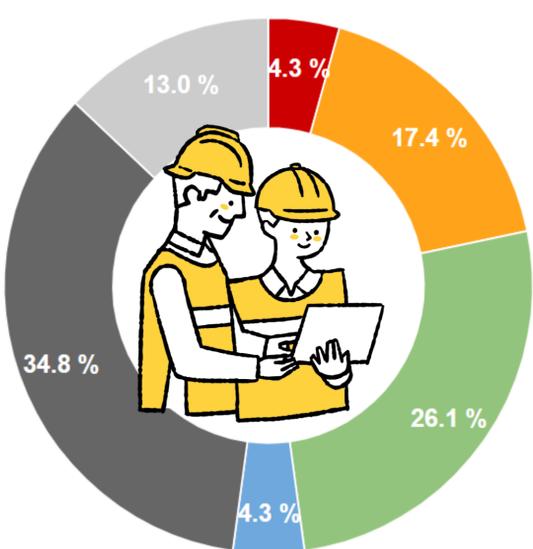


▼小売業

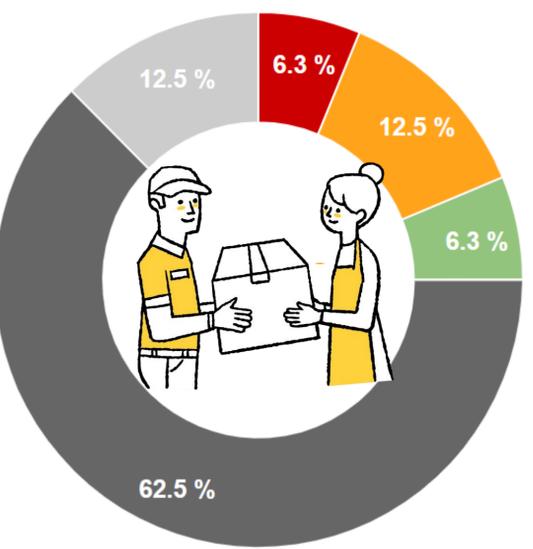


■ 週に数回 ■ 月に数回 ■ 数ヶ月に一度 ■ 年に一度 ■ ほとんど出張しない ■ その他

▼建設業

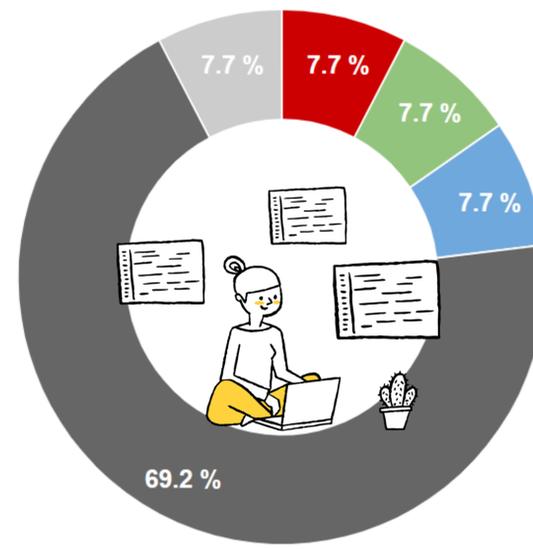


▼運送業

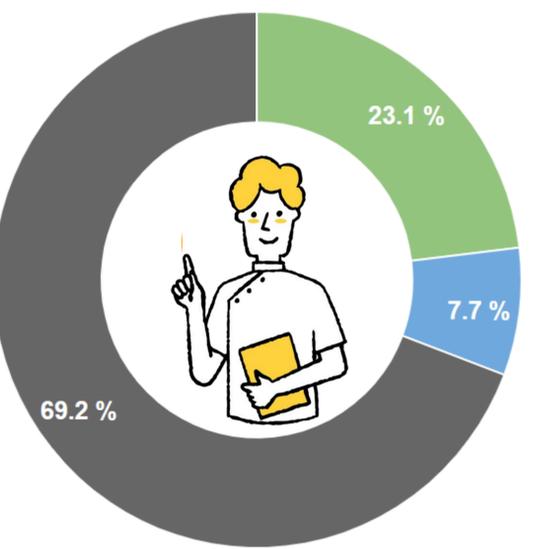


■ 週に数回 ■ 月に数回 ■ 数ヶ月に一度 ■ 年に一度 ■ ほとんど出張しない ■ その他

▼WEBサービス業

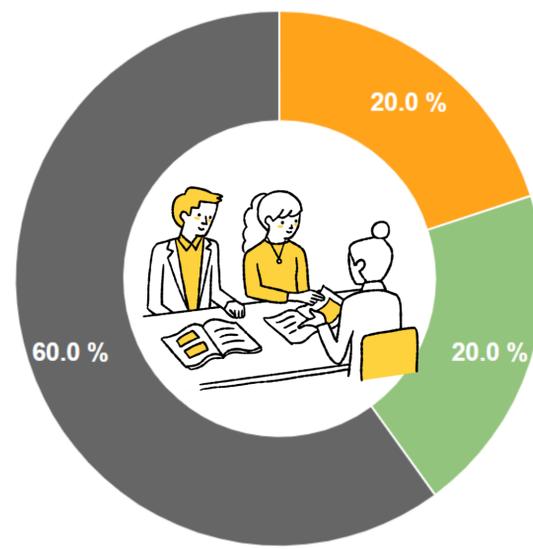


▼医療・福祉業

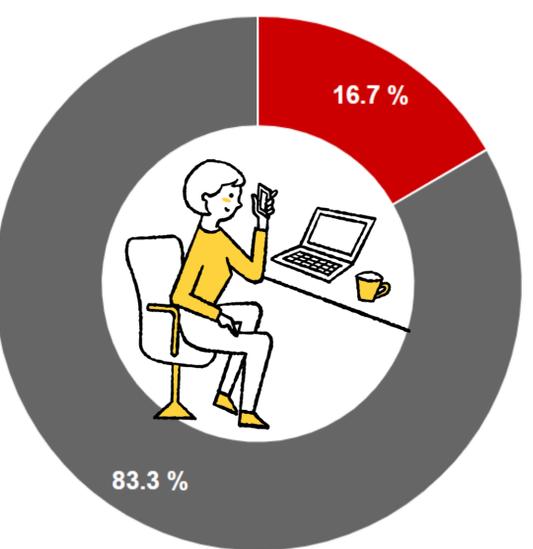


■ 週に数回 ■ 月に数回 ■ 数ヶ月に一度 ■ 年に一度 ■ ほとんど出張しない ■ その他

▼専門家

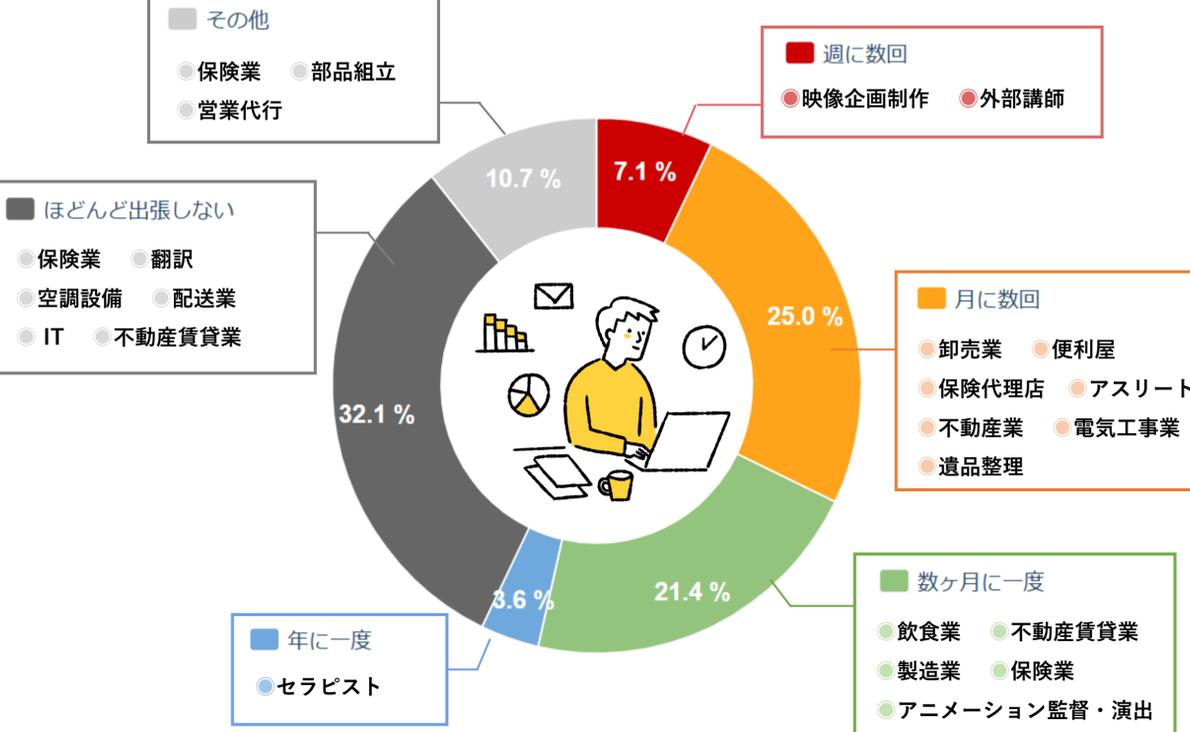


▼個人投資家



■ 週に数回 ■ 月に数回 ■ 数ヶ月に一度 ■ 年に一度 ■ ほとんど出張しない ■ その他

▼その他



【業界別】出張におけるコロナ前後の変化

—あなたの業界では、出張に関してコロナ前とコロナ後でどのような変化がありましたか？

美容業

- 出張自体が少ないので、変化そのものがない
- コロナ前に比べて、コロナ後の出張頻度は未だに下がっている
- 講習会などもリモートに変わったので出張があったとしても移動距離は短くなっていると思う
- オンラインで済ませられるから少なくなった
- 直接行かなくてもオンラインでできるものもあるので出張は減ったと思う
- 他業界と同じく、個人の裁量で判断。全体としては少なくなっている
- そもそも出張自体が少ない中コロナでオンラインが増えたので出張は減ってそうに思う
- 遠方の講習会などには行く機会が無くなったように感じる
- 出張で人と会うより、リモート等であまり人と合わずにセミナーなどができるようになった
- 移動を嫌がる風習のせい、コロナ前に比べて家などへの出張は増えたと思います
- コロナ前とコロナ後であまり変化がないと感じる
- 出張はほぼないのでわからないが、お客様はコロナあけてから出張が多くなったと聞く
- オンラインセミナーなどが多かったのでコロナ禍の間は出張できなかった。コロナ後集合講習なども復活したので以前のように戻った
- コロナで規制が多かったので、移動ができなかった
- コロナ前は、リアルでセミナーやコンサルが盛んであったが、コロナ後は、オンラインでできることはオンラインにしている
- 現地に行ってセミナーを受けることが少なくなってオンラインが増えた
- 衛生面くおしっかり整えた状態でコミュニケーションを計っていく
- コロナ前よりコロナ後の方が、講習会などはオンラインなどが増えた
- コロナで自粛中は県外に行くことは出来ずコロナ後は少しづつ増えている
- コロナ前にくらべコロナになってからは外部の接触を避けるために、出張は減ったかもしれない
- まだコロナの時とあまり変わらない気がします。他県と繋がりがもともとある企業は違うと思う
- 出張に関してコロナ前とコロナ後で変化はない
- 基本的に出張がほとんどないので、コロナは関係ない
- コロナ後施設などへの出張は減ったと聞いた
- 基本的に出張が多い業界では無いと思うがセミナーや店舗展開している所はコロナで減ったと思う
- 講習会が出張に値するならば、オンラインで行う講習会が増えたこと
- 自分の業界では出張などは、特に変化はありませんでした
- 変わらない

小売業

- 緊急事態の時は売上が伸びましたが、その後は不景気で激減しました
- コロナの時は勉強会はなく、zoomでやっていた
- 緊急事態宣言発令時、リモートワーク・オンライン商談等出張に関する規制があった。コロナ後は通常の直接対面でコミュニケーションがとれる出張がメイン
- 飛行機の燃料費の高騰や入国規制により行きにくかったが、最近は緩和されつつある
- 遠征は減ったと思う
- そもそも出張している会社が少ないため変化はない

建設業

- 以前は、遠い県にも研修に行っていたが、今はリモートで研修している。規制緩和されてからはリモートではなくなった
- コロナ前後では変化はありません。むしろコロナ後は出張増えました
- コロナ禍になってからは出張がかなり減った
- 特に変化はなくいつも通り動いている
- コロナ前は対面折衝ありきであったが、コロナ後はZoomなどでの折衝も可能となった
- コロナ禍では現場数が減ってたのでその分出張も減ったと思う
- ビジネスホテル等の宿泊施設、ガソリン等の高騰で経費が高くなってが、全体的に受け入れている印象
- 関東方面以外はほとんど頻度は変わりません
- コロナ前と比べて、マスク着用の義務化が無くなったので、車の運転もやりやすくなった
- ガソリン代が上がったためにコロナ前より経費がかかる
- コロナ禍では仕事が減りましたので出張はゼロになりました

運送業

- コロナ前と後で変化はない。チャーター便をメインに仕事している人は売上が変わっていると思う
- 普段と大きく変わらないがお客様の反応が前後で変わった
- 私自身も含めてコロナ前とコロナ後では特に変化はみられません
- もともと出張などはないので変化はありません。
- オンラインでできるものはできるだけオンラインで行う
- 変わらず、県またぎの陸送はほぼ毎日行う
- 遠方までの配送という事だけなので、特に影響は無く変化は少ないと思う

WEBサービス業

- コロナ後にリモートワークが一般化したので、会議などであればリモートで行なうことが増えてきているため、出張は減っているかもしれない
- コロナ後はZOOM会議など環境が整ったため出張はほとんど必要なくなった。遠方の現場へ行く必要のある業務の場合のみであるが、元請け社員が対応する
- できる限りskypeなどでオンライン会議になった
- 元々Webで完結するサービスなので会うことを重視しておらず、変わっていない認識
- もともと出張がない。ただ、オンラインでの会議等が増えたため、需要はなくなったと思う
- 特に大きな変化はありませんが、企業が広告に割く費用は大きく変化したように思う
- その点では、あまり変わっていません。必要に応じて旅行する

医療・福祉業

- セミナーに関しては会場での参加型は激減して、zoomが多くなった。最近、会場参加のセミナーが復活したが、まだ、半数近い会員はzoomでの参加
- 特に変化はありませんが、コロナ後は多少増えた気がする
- コロナ前はセミナーでマスクを強要されていたが、現時点では自由になった
- コロナ流行の前後で頻度など、特に変わらないと思う
- コロナ前は月に一回から数回の勉強会などの機会があったが、コロナ禍中にリモート化が進み、現在は現地とリモートの両方を使っている
- コロナ禍の中ではオンラインでのセミナーが多かった為、経費負担が軽かった
- 歯科業界で見れば、法人や診療所が何箇所もある所はコロナ後の人手不足で他の診療所に臨時で行ったりする事があると思う
- 特段変わった事はなくコロナ前と特にありません。
- 基本的に私の業界では出張は無い。往診をやってる人は多いが、コロナになってからはかなり仕事が無くなったと言っていた

専門家

- コロナ前は、リモートにて面談が多かったが、今は直接面談が多くなった
- 業界で出張自体元々少ない、zoom対応等で少なくなっていると考えられる
- リモートワーク拡大によりリモートで完結する機会が増えた。出張は減っている
- コロナ後は感染者数を意識して出張を控えたりした
- コロナ禍でオンラインが認められ、コロナ後も続いているので良かった

個人投資家

- ネットで完結しているのでほとんど変化がない
- 出張に関しては、特に変化は感じられない
- 暗号資産業界では元々、出張が少ないためコロナ前とコロナ後でも特に変化は少ないと思われる
- オンラインで済ますものが増えて、出張が必要な割合が減った
- アフターコロナではだんだん増えてきている
- セミナーなどが再開されたと思うので、他の方は増えたと思う

その他

- **保険業**
 - ・ 出張に関わらず面談回数はコロナ禍はかなり少なかった
 - ・ リモートが普及したので、遠方であるほど出張からリモートに変わった
 - ・ やはり何も気にしなくてお客様に会える、受け入れられる
 - ・ コロナの時はリモートで商談してる人が多く見受けられた
 - ・ 面談募集を基本としてきた生保業界は、コロナによりリモート募集ができるようになり、大きな変化である
- **不動産業**
 - ・ 商談はリモート面談でも行うことが一般化してきた
 - ・ リモートでの面談が増えた為、事前に案件を固めてから単発での出張が増えたこと
 - ・ SNSの利用が多くなり、必要以上に会って話する事もなくなった
 - ・ テレワークが増えて少なくなっていると思う
- **卸売業**
 - ・ コロナ後は全くお客様に出張する事がなかった
- **空調設備・電気工事業**
 - ・ 地元でそれなりに仕事量がある上に他の場所での仕事の紹介がないからまったく変わらない
 - ・ 打ち合わせに関してリモートでの対応が多くなった
- **製造業**
 - ・ 出張先でコロナになる人が多いと思います
- **IT**
 - ・ 主にwebが使用されるようになり、オンラインでの展示会が出来た

【業界別】出張に関する課題・改善点

ーあなたの業界や個人事業主としての出張においてこれから改善したい点や課題は何ですか？

美容業

- できれば出張したくない、出張なしでも働けるように工夫したい
- 出来る限り必要な情報は直接現地に行って収集したいが、双方のタイミングが合わなかったりすること
- 出張して何かの利益が上がるならするべきだと思うが今のところ出張できる場所はない
- オンラインを使う方によって出張は減ってきているので、その分オンラインなどで配信が出来るのでオンラインでできることに力を入れていく方が良いと思う
- オンラインではできない、コミュニケーションや触れ合いなどを積極的に取り入れること
- 出張を視野に入れるのであれば、現状の仕事中に抜けられるゆとりを持つのと フットワークの軽さは必要だと思う
- 出張する利点が多いのであれば積極的に行うべきですが、別に無理してしなくていいと思うから課題は感じない
- ある程度の規模を持つ個人事業主であれば、商品の開発などの事業展開するにあたり出張をしていくのも良いと思う
- 出張先でまとめて売り上げを立てるための集客が課題だと思う
- 個人事業主として出張に関することがほぼ全て経費になるように緩和されるといいと感じる
- まず行ってみて、観察したり、肌で感じるといった リアルに体験する
- やはり地域に対してなので、土地感が違うとお客様の感じもなんとなく違うしのでその点が難しい
- インボイス制度などによりあやふやな経費を計上しにくくなったのであまりうまみがないと思う
- 美容業界としてはセミナーや講習会で技術の勉強などがあり、コロナみたいなことがあると自粛が続く
- 業界では、オンラインやVRが進んでいって出張などの機会は減っていくだろう。リアルの方が、空気感や温度を感じるので、モチベーションにも繋がる
- オンラインセミナーは、無料のものだと有名な美容師さんのはなかなか受けられなかったりするけど、もう少しリーズナブルになると、たくさんの方がセミナーを受けることができると思う
- needsに合うものを選択することが大切なので、あらかじめリサーチなどをして準備をする
- 曜日や時期に関わらず、店を任せて動けるようにすること。そのための人員補充
- 時間や労力に余裕がないと難しく旅費に関しても余裕がないと続かないと思う
- ただ単に出向くだけでなく、出張費の金額なども高くして、なおかつ高単価のメニューも提供する
- 個人事業主なのでもっとフットワークを軽くして動けるといいと思う
- 個人事業主であれば、目の前の顧客を大切に、法人ならスタッフを大切にする
- セミナーの開催場所など、遠いと休みの日だけでは足りないときがある
- 色んな美容師がもう少し自由に動いて稼げる制度をつくってほしい
- 事業拡大の出張があればいいと思う
- 店舗展開してないお店は関係ないと思うが新しい取り組みをするために年に何度かあっても良いと思う
- 講習会が出張に値するならば、休日を削って参加するので他の日に休日が取れる様にする
- 美容業界においての出張に関しては、一度でいかに多くの人数を取れるかが課題である
- 店舗を持たずに自由に働ける環境があれば、もっと出張する人は増えると思う

小売業

- 出張がないので分からないが、必要であれば出張してもいいと思う
- 出張は現時点では必要と感じない。出張しなくてもzoom等ネット上で話せたり仕入れできる環境は作っていききたい
- 勉強会で会社の方針とか前後期の報告、時間が無いのに集まってやる意味はあると思う、ビデオ配信でいい
- 出張業務にかかる時間やコストを削減するとともに、パフォーマンスの向上を実現する
- 個人事業主のため法人より経費にできる幅が狭いが、あらかじめどこまで経費にできるかを調べてから出張をする
- まずは、出張などができるように人員の確保と時間の配分を考えること
- 個人事業だと、製造量に限界があるため他の地域のお客様を増やしても対応しきれない可能性がある

建設業

- 宿泊など手配は全て自分たちでやらなければならないので、手間がかかる
- 宿泊先の確保を確実に出来る様になること。特に観光地近くや、都内だと宿泊先から現場まで1時間以上通勤にかかる場合がある
- 交通費や燃料代など高騰したり費用がかかるので、できるだけ滞在日数を減らすなど経費削減できるよう改善したい
- 宿泊先などの気配りがあれば不便なく動けると思う
- 出張については、費用対効果を考慮して、効率的活動が出来れば取り入れるべきだと思う
- 出張の負担に比べて支給される出張手当が少なく感じるもう少しもらいたい
- 出張先が遠いと、移動だけの日もあるが、移動日はお金が出ない事もある
- 元請けが出張費用をケチると自分達もしんどいのでしっかり出張費用を出せるようにしてほしい
- 効率良くスケジュールを組んで出張の回数を出来るだけ少なくする事を心掛けたいと思う
- 移動費、宿泊費をキチンと請求は当たり前として、遠方手当で等交渉すること
- なるべく儲からない出張仕事はしないように努力してやるしかないしかない
- 宿泊するところは会社で決めてほしい
- 個人事業主としては、出張に行かなくても地元で、仕事がまわせるようにしていきたい
- 出張事態はいいがあまりにも遠くなると大変なのでなるべく近隣の業者を使ってもらいたい
- 物価高、ガソリン価格の上昇などで、必要経費が出るように仕事をしなければいけない
- 減多に出張に行くことはないですが、そういう仕事が入った場合は行く
- 地元だけの工事の依頼を主に請けたいが、仕事を選べないのが現状なので改善できればいいと思う
- 知らない土地での仕事でリラックス効果を望めるなら、月に何回かの出張はいいと思う
- 個人宅の塗替えで出張してまで頼む施主がいらないと思うので環境と単価の改善案
- 出張での作業はリスクが伴うため、これからは無くそうと考えている

運送業

- 体的に考えてチャーター便の仕事を増やしたい。ただ、遠距離が多いので近距離のチャーターがないのが残念である
- 出張先へ行くのが時間がどうしてもかかってしまう。拠点を別のところへ置くのも必要
- 今の時代は出張しなくても良い方法がいっぱいあるのでどの方法が1番効率がよいかを探したい
- コロナ後は普段より活発になるため物流も大きく流れ消費に対して物流が活発になるため事故防止を徹底しなければいけない
- 宿泊を伴う出張では高級ホテルは使わずビジネスホテル等を利用し経費削減を考えていければ良い
- 出張をしたことによる明確で効果的な結果になるような有意義なものにする
- 電車賃やガソリン代が上がっていくにつれて、輸送費も上がればいいがそうはいかない
- 車での移動の場合事故防止のためきちんと休憩を挟まなければならないと思う
- ガソリン代が高騰してきているので、他の所で経費を抑えるなど、工夫が必要になってくると感じている

WEBサービス業

- リモートワークにより、通勤時間が非効率的であることに気付いた人が多いと思われるので、出張においても移動時間をどのように有効に使うかが課題になると思う
- 移動時間の扱いがあいまい、日中移動する場合は勤務時間と考えるが、朝一集合など早朝移動や定時後に帰る場合などの移動時間の考え方があいまいであったり含まれない場合がほとんど
- どうしても顔を合わせないといけないもの以外はオンラインで対応する
- 出張して訪問することへの付加価値をもっと高め、来てもらえたからこそ…という結果を出すこと
- 出張が必要なら、交通費、宿泊費などなど、すべて出してほしいと思う
- 時間やコストに見合うほど価値のある出張に結びつくことが多い
- こちらが首都圏に住んでいるので先方が会いに来てくれることが多いが、わざわざ来てくれたことを歓迎したい
- 出張に対しての費用だけ負担でその他の負担が厳しい。改善策こそ思いつかないが何とかして欲しいといつも考える
- 取引が成立しそうなった場合にのみ顧客のところへ行くのが正しいと思う

医療・福祉業

- zoomなどのセミナーと実技指導は分けて行うのが課題だと思う
- 地方なので都心に営業に出て、仕事の幅を広げたい。リモートでも参加したい
- 出張して、休んでも経営的に成り立つ様に保険診療の収入が少ない事を改善して欲しい
- 研修やセミナー等でどうしても行かないと修得出来ない事があるなら別だが必要以上に出張する必要はない
- 移動中をいかに充実したものにするか、移動時間の短縮したいと感じる
- 移動時間の削減を考慮して、たとえばズーム対応などデジタルの活用をしていく
- 専門性の向上や経営スキルなどの向上を望んで勉強会、講習に臨んできた。これまでの経験から、主催側の過大な宣伝広告に騙されてはいけない、自分の目的、目標の実現に偽りなく貢献できるものか、現実的に実行できる内容かなど吟味厳選する必要がある
- 経費がかかる為、効果的なセミナーや無駄のない営業活動をしていかなければならない
- そもそも事業を出張でするなら効率が悪い為、やるべきではない
- 医療業界なので、コロナに限らず感染対策はしっかり行って行動して欲しい
- 経費化する為の知識などが欠けているのでその点を一工夫出来るように学びたい

専門家

- 冬の時期には、雪道運転の危険度がかなり上がるので、交通手段の検討
- 私的な旅行と混同しない。移動費用をいかに少なくするか。時間をできる限りかけない
- せっかくコストをかけて現地に行くのだから、現地ならではの情報収集につとめたい
- 顧問料の見直し、オンラインの再活用
- 今後も無駄な出張は省き、オンラインを活用すべきだと思う

個人投資家

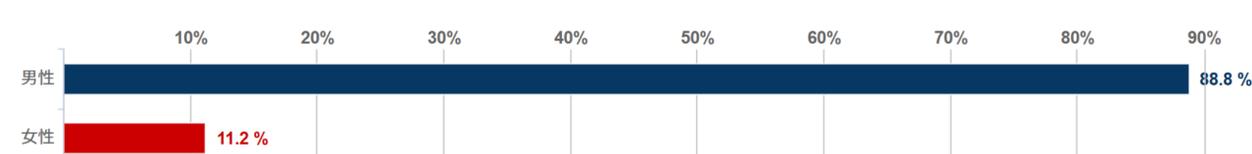
- 本来経費として計上してはいけないのを計上してしまっているケースがあること
- 仕事とプライベートのバランスが課題。効率的な時間管理と合理的なスケジュールを組めるよう改善
- 暗号資産業界では税制の関係上、屋号を持たない個人事業主が主で出張等に関連する経費があまりあげられない為、今後の税制改革に期待したい
- 普段の日常から離れてリフレッシュできる類の出張を取り入れること
- 業務を効率化できるように出張しても当日に帰って来れるようになる
- 古い考えに凝り固まった人間にならないよう、出張を使って外に出るように心がけたいと思う

その他

- **保険業**
 - ・ 経費が高む為基本的には出張はしないが、紹介等が入れば出張する可能性はあるのかもしれない
 - ・ 収益に関しては相手方が法人でない限りなかなか見合わないのでもリモートを増やすべきだと思う
 - ・ 全ての旅費を全額支給して頂くシステムを確立したいと考えている
 - ・ 時間を有効に使えるようアポの取り方を考え直したいこと
 - ・ 遠方にお客様を作ることは今度のフォローとか事故処理がやりづらい
 - ・ リモート募集で加入されたお客様には、電話やメールなどのコンタクトを重ね、良い関係性を維持すること
- **不動産業**
 - ・ 出張旅費は経費に計上できるが、領収証の管理と経費管理を一元的に出来るソフトがあると便利
 - ・ 商圏に精通するために事前準備することが必要だが、相場感覚を身に付けることが困難なためアウトソーシングが重要
 - ・ 個人事業主としては、遠距離出張自体を増やしたいと思う
- **卸売業**
 - ・ 出張する事はどうしても時間と費用を費やすので、その点を見直す機会にはなった
- **配送業**
 - ・ 出張して実際に稼働してみないと状況がわからないので、現地の人と情報交換ができる場が欲しい
- **空調設備・電気工事業**
 - ・ 出張は出来ればしたくない。理由としては宿泊代食事代等も含めて利益を出さないと行く意味がないから。
 - ・ どうしても出張中は出張先の仕事に専念する必要があるため、それ以外での客先の対応が遅れがちになる。改善はしたいが現状は難しい
- **製造業**
 - ・ 人件費単価率のベースアップ。衛生的な宿泊先の確保が必要

本調査の回答者属性

▼ 性別



▼ 年齢

