

個人事業主としての不安要素に関する調査

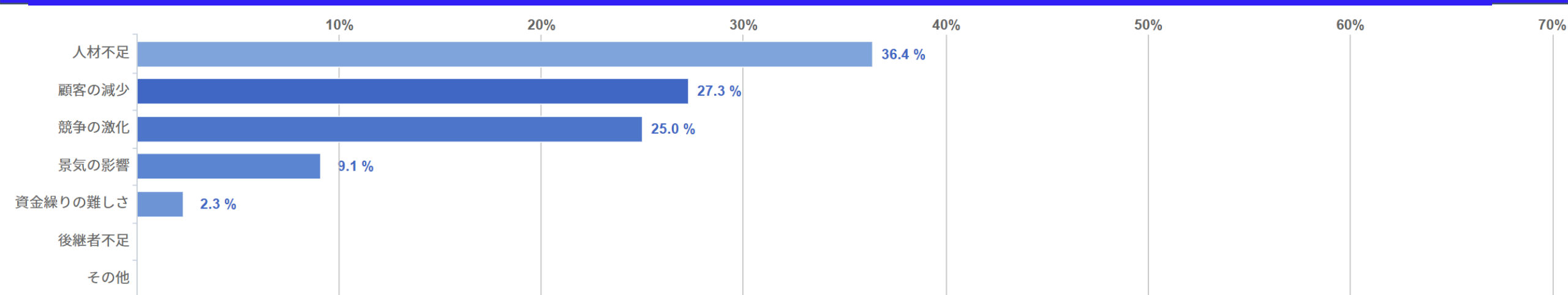
【実施期間】

2024年11月

業界における不安要素や課題

- あなたの業界全体で最も不安視されている要因は何ですか？
- 業界全体で最も大きな不安要素や課題は何だと考えますか？具体的に教えてください。

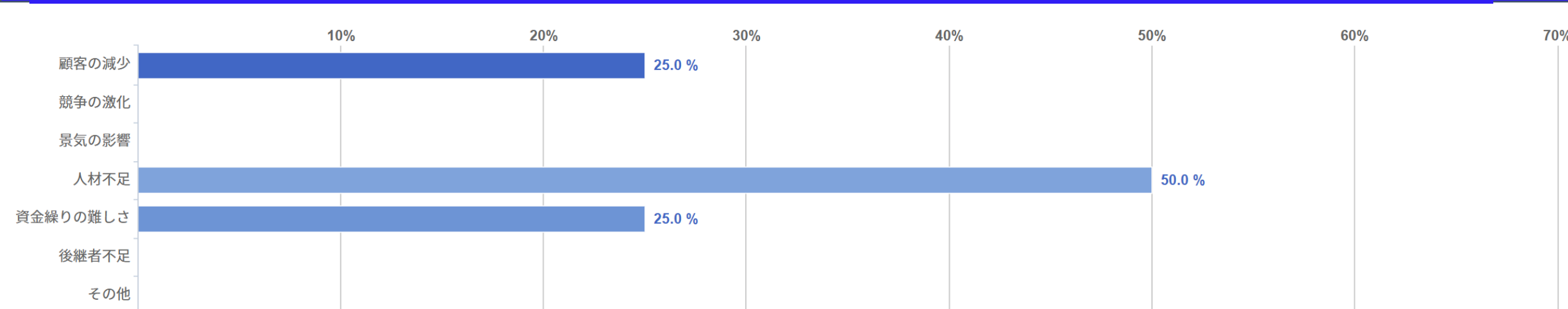
美容業



業界全体での最も大きな不安要素や課題

- 日本の国力低下による要因
- 元々抱える競争率と低価格化
- 業界全体で最も大きな不安要素や課題は少子高齢化
- 人口が減少していながらも店舗だけが増えている
- 価格競争
- 物価高による消費控えの影響で美容に使うお金が全体的に節約傾向にある
- 安値のお店が多いので自店の価格をあげられないし価格を抑えざるをえない
- 労働環境と給料と社会的地位をあげないとやりたい若者は増えない
- 美容師を目指す人が少なくなっている
- 休眠美容師の増加
- 店舗数の多さ
- 小規模な理容室や個人経営の店舗では、snsや口コミでの集客にたよること
- 副業でする人や開業までサポートするスクールが出来て競争が激化した
- 大型店よりも小規模サロンがかなり増加しているので小規模サロンの競争の激化が不安要素
- お客様の減少や店舗の増加
- 後継者不足

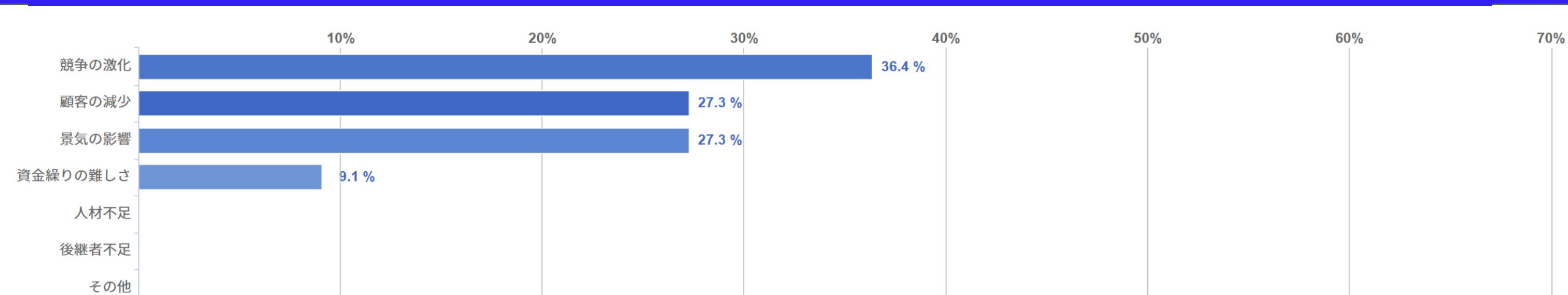
飲食業



業界全体での最も大きな不安要素や課題

- 顧客の減少
- 物価上昇による利益圧迫
- 人材不足

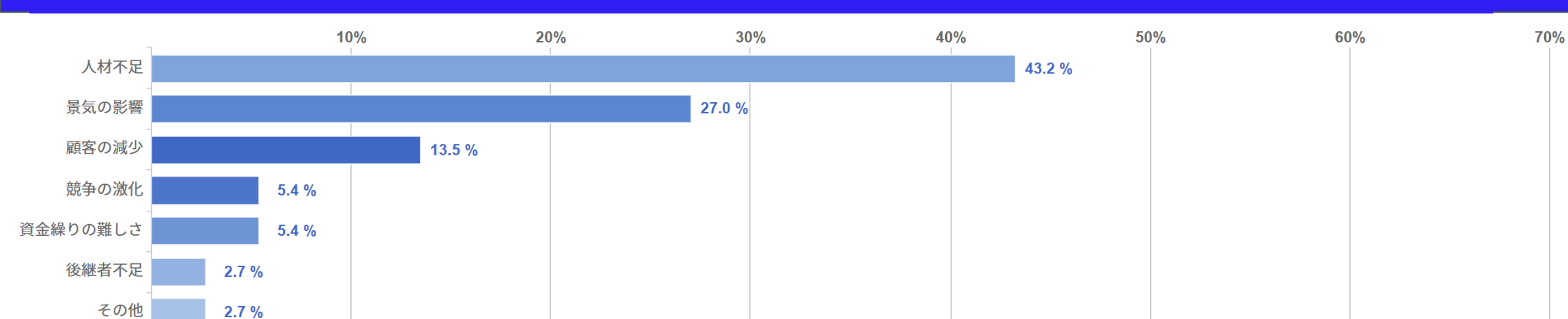
小売業



業界全体での最も大きな不安要素や課題

- 顧客の減少
- 物価上昇による利益圧迫
- 人材不足

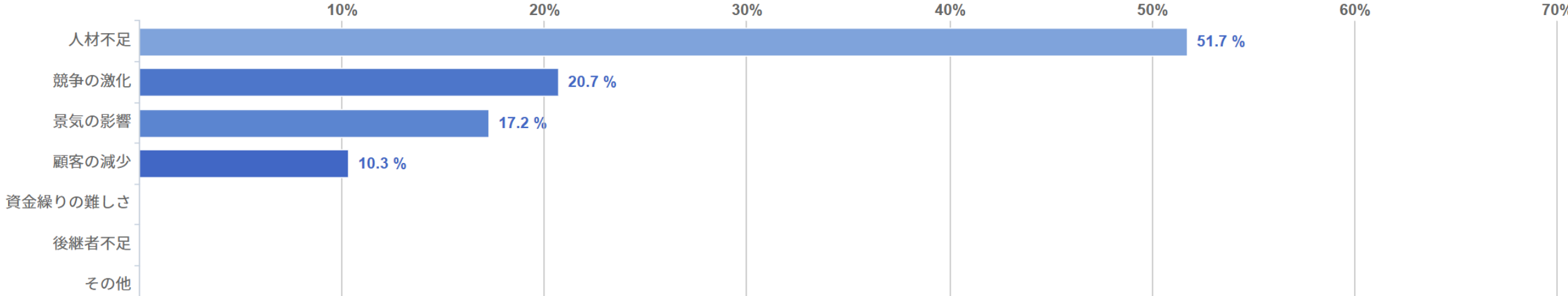
建設業



業界全体での最も大きな不安要素や課題

- 政府が最低賃金を大幅に上げる等の政策が行われれば更に厳しくなる企業が出てくる
- 若い人材が、なかなか会社に入ってくれなくて、会社の平均年齢が高い
- 物価高などで建設物件が減り、仕事自体が減少傾向にあるので要注意
- 需要増加、供給減少による価格の上昇とそれに伴う顧客の減少等が原因となること
- 材料費の値上がりや税金の値上がり
- 職人の高齢化
- 現場があっても施工する職人の数が不足している
- 職人に成り手の少なさが本当に業界が面する喫緊の問題
- 消費税等の納税に関すること
- インボイスは本当に死活問題
- 物価高や金利の上昇など、先行きが不安定なのが一番の課題
- 仕事を依頼してくれるお客様の数が減ったのが不安要素や課題

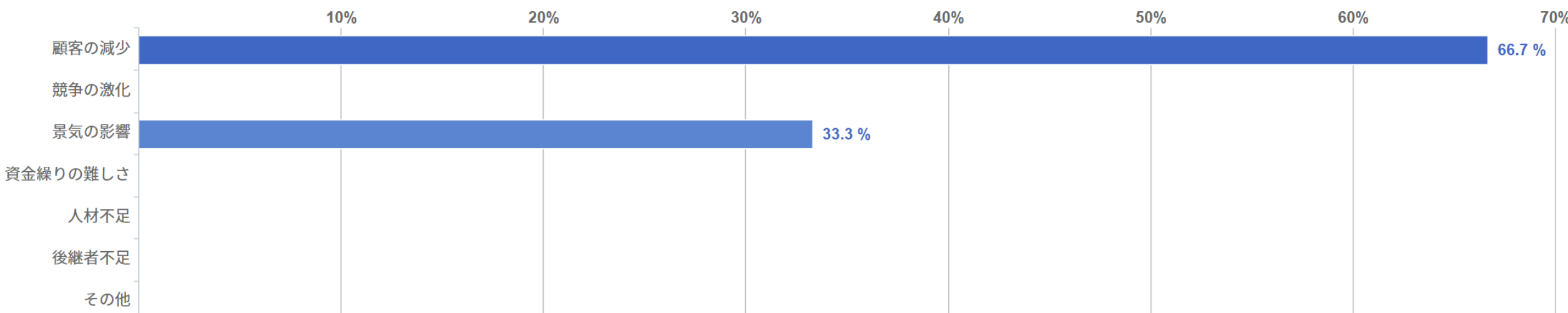
運送業



業界全体での最も大きな不安要素や課題

- 薄給、長時間拘束に加え常に事故リスクが付きまとうため、離職者が多く、求人に応募がない
- 景気が悪化すると、消費者や企業の購買力が低下し、商品の需要が減少する
- 人材不足
- 配送する荷物が昔と比べて多いので慣れるまでに時間がかかる
- 初期投資でガソリン代がかかる
- コロナ禍を経て軽貨物に参入出来るハードルが下がったのでドライバーが飽和状態になっている
- 競争が激化すると仕事量も減り単価も下がる恐れがある
- ドライバーの人手不足
- 高齢化が進み、若い世代が少なく、きつい仕事のイメージが払拭できていない
- ライドシェアの参入による顧客の奪いあいによる売上の減少と認可運賃低価格化
- 労働時間が長く、重労働であること
- 単価が安く割に合わない
- ECサイトを利用した買い物が増えた事
- 配送会社による正社員の勤務時間厳守による人手不足
- 個人レベルだと競合が増えすぎて価格競争に巻き込まれる可能性がある

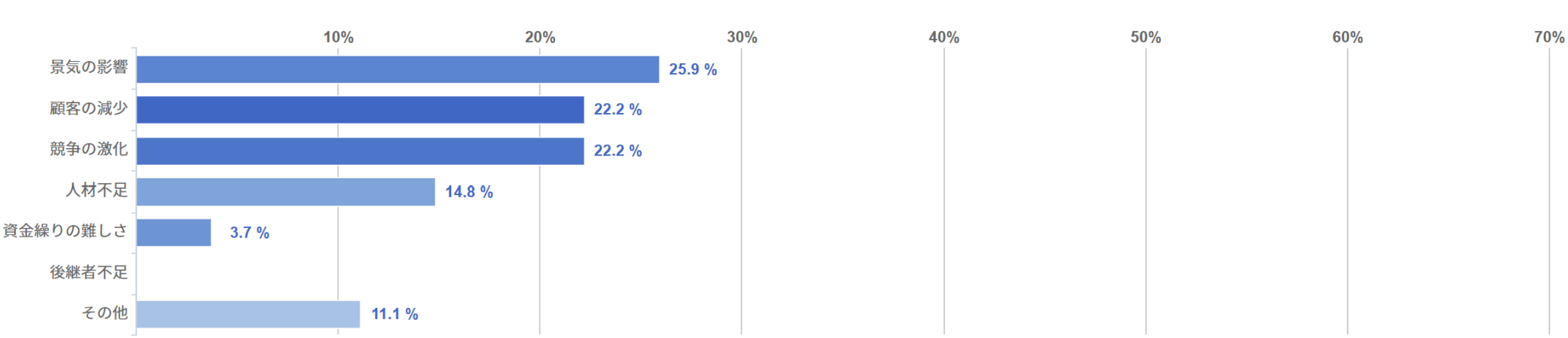
不動産業



業界全体での最も大きな不安要素や課題

- 以前ほど生命保険、医療保険を必要としない年代、特に若い方がそう考えるようになっている
- 人口減少に伴う入居者の激減が来ると危ない
- 都市部への人口集中と高齢化により、地方での空き家の増加による空室リスク

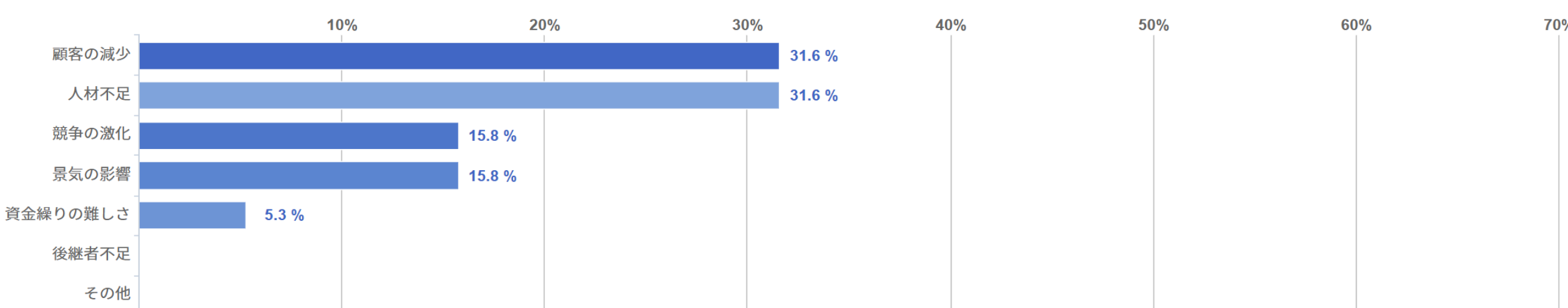
WEBサービス業



業界全体での最も大きな不安要素や課題

- 政治・経済の動向について、日本だけでなく世界情勢まで強く影響を受けること
- エンジニアの人材不足
- 即戦力の人材が不足している
- 自社で投資し育成して戦力化しても、他社に転職されること
- ITフリーランス全般、単価相場が10年以上あがっていないので成長性がないことを感じている
- 外資との競争や新しいテクノロジーを使いこなすこと
- AIが普及したことによって業務が効率的に進められるようになり、人員が必要なくなること
- 製品自体の需要が減ってきているので、どのように需要を増やすかが課題
- AIが出てきたことで、簡単にできるものは減り、クオリティの高い人しか生き残れなくなってきた
- セキュリティコストの削減
- 需要と供給のバランスが悪く、人材不足が問題となっている傾向にある
- 競争の激化による顧客の奪い合いと利益率の低下が業界全体で最も大きな不安要素
- ライバル（参入者）が増えすぎている
- 成人向けコンテンツの規制が厳しくなっている
- 不景気が影響して人員削減が不安要素
- 課題は販売数減少が激しい
- AIにより作業が自動化されて発注が少なくなっていくのかという懸念
- 技術革新や新しい仕事のやり方で、既存の仕事ができなくなる可能性
- 補助金などの影響で、新規事業を始めようとする企業が減っている
- 契約案件の依頼の量で収入が大きく変わってくることが不安要素
- 人口減少によるBtoC向けサービスの需要減少
- 需要変動の予測難、規制対応、コスト増加、技術進化への対応が業界全体の課題

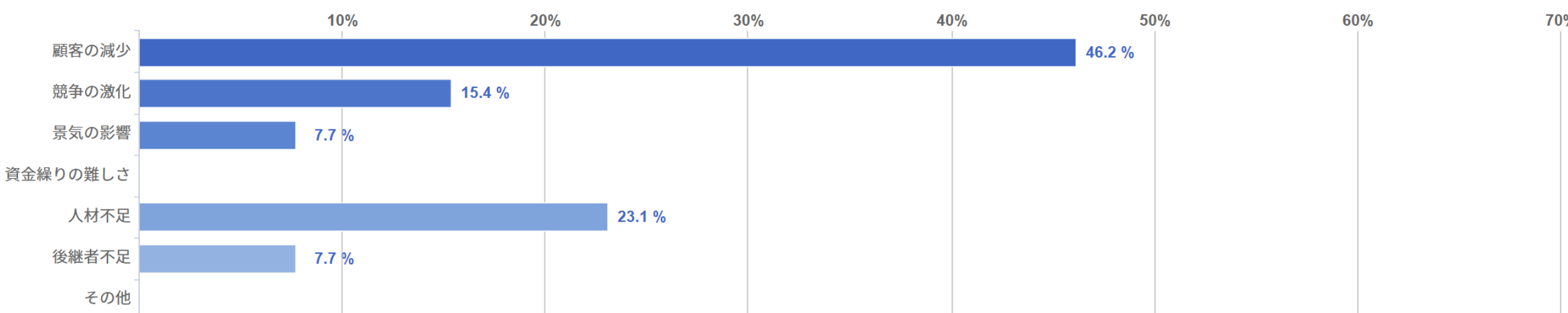
医療業・福祉業



業界全体での最も大きな不安要素や課題

- 看護師を中心に人手不足が深刻化している
- 地域近隣にライバルが多過ぎることが最大の不安要素
- 高齢者層の医療の自己負担割合が増加傾向
- 法改正や医師会の意向によっては業界全体が締め付ける可能性
- 医療機器がかなり高額であり、修理費用や点検費用がかさむ
- 調剤報酬の点数数の変化
- 人手不足でサービスが提供できずに倒産する危険性が高い
- 景気の影響
- 人材不足
- 後継者不足
- 増加する要介護高齢者向けに介護人材の不足感が年々増しており、介護の質の低下も懸念される
- 高齢者の増加と共に訪問歯科を始める院も増えてきたため、患者さんの確保が難しくなる

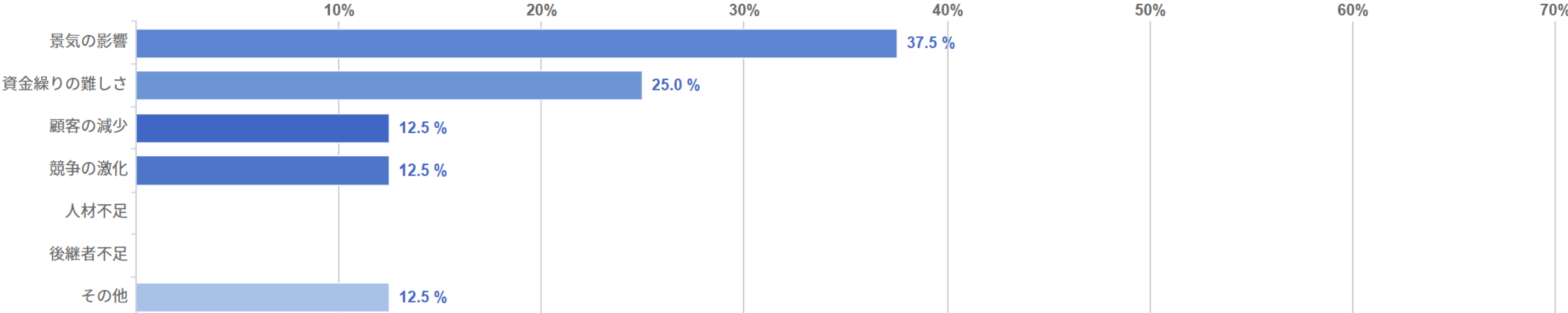
専門家(士業・FP・コンサルなど)



業界全体での最も大きな不安要素や課題

- 景気が悪く個人の収入が落ち込んでいるので支払い能力自体が落ちてきてる
- 人口減少に伴う市場減に加えてのDX化
- AIによる専有化割合
- 有資格者による規制業種にもかかわらず、なり手が減少していること
- 業界の認知度がまだまだ低いため、それによる顧客減少のリスク
- 助成金を活用するため、国からの突然の助成率や金額の変更にアンテナをはっていないといけない
- 人口が減っていく昨今の状況で、生命保険や損害保険の募集に大きく響くこと
- IT業界ではオフショア開発等、外国人の利用が多く日本人のIT力が強化されない
- 法律的な要因で、保険金が降りるのがかなり厳しくなっている

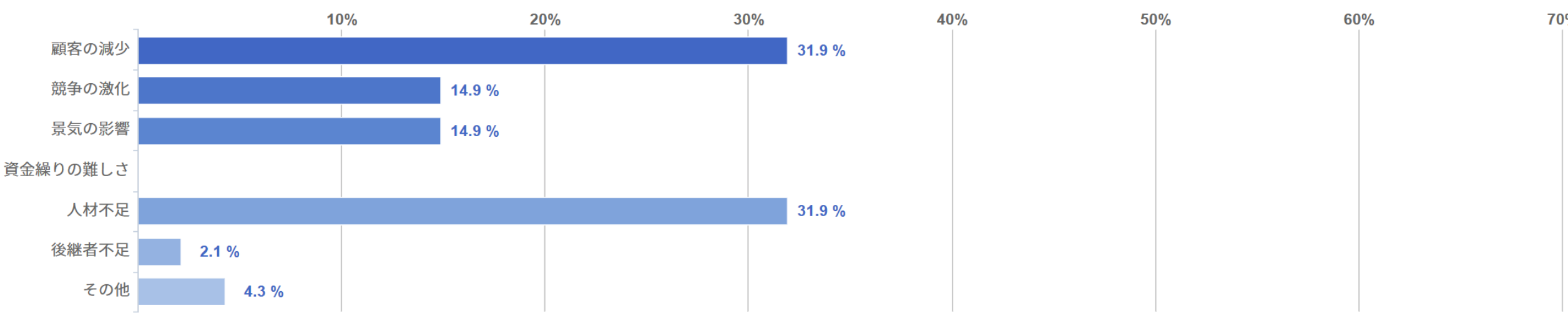
個人投資家



業界全体での最も大きな不安要素や課題

- 突然の規制強化や禁止措置
- ハッキング、詐欺、紛失など市場の未成熟な所が課題
- 暗号資産の税制が改正されないこと
- 参加者が増えてスキルが高い人がふ増えて 勝てない人が増える可能性がある

その他



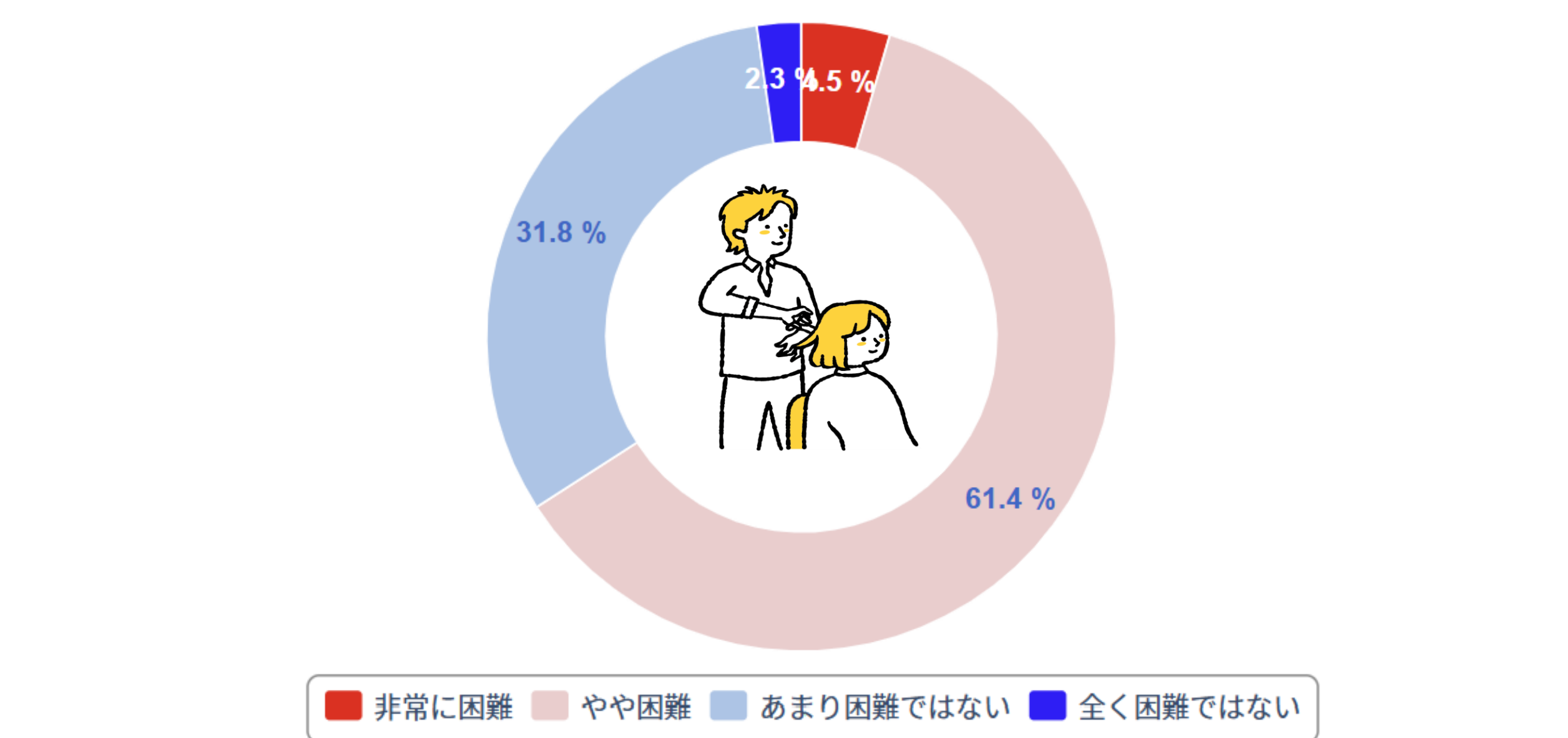
業界全体での最も大きな不安要素や課題

- またコロナのような感染症が流行り、集客に制限がでたときに収入源がなくなってしまうこと
- 人手不足、特に即戦力となるようなIT人材が不足している状況が目立っている
- 業務の自動化の初期投資ができないので、委託への仕事が来なくなる
- 熟練した職人がいなくなっている
- AIの発展で人手がいらなくなることや、単価が下がること
- AI技術の進化により、日常的な業務を自動化されオンライン秘書の働き方も変化していく必要がある
- 業界全体で最も不安視されている要因は、顧客の減少、他社との競合での商品開発
- 円安などの影響で、日本で働きたい外国人講師が減っている
- 少子高齢化による顧客の減少
- 高齢化していることや、独身家庭もふえているので、保険の話をできる家庭が単純に減っている
- 保険業全体で最も大きな不安要素や課題は、顧客減少しないようにすること
- どの現場も経験者を欲しがることが多いため、未経験者が経験を積める場がない
- 材料費が高騰する中で工事代金が上がっていかないこと
- 人口が減少していつてもので当たり前だが人財確保が難しくなっている
- 各年代の顧客の経済状況に応じて保険に対するコスト意識が高まり保険離れが進むこと
- IT人材の不足
- 単価を安くして請け負う団体がいるらしく、それに対応するのが課題
- 少子化が進んでいる為、競技人口が減っている
- 国内全体の1世帯あたりの収支の変動が未病での健康管理にける購買欲へ影響する事
- 資格がなくてもできる職業なので、簡単に教室を開く人が多いため競争が激化すること
- 企業が求める人材のスキルが高すぎて、そのスキルに見合う人材はごく少数であること
- 若い人が自動車を購入しなくなり、自動車保険の加入者が減る事
- オンラインカウンセリングを個人事業主が増え、競争の激化と経営を軌道にのせるための集客
- AIが代わりに仕事を行うことにより、人々が担う作業が少なくなる
- アプリの普及で電話占いサイトからお客様が減っている傾向
- 入居者需要と建物供給のバランスが崩れ、都内では供給過多になり始めている
- 契約の充満化から契約が右から左に動くだけで、新規契約がなかなかとれないこと
- 日本全体の少子化により顧客数の絶対数が減少していること
- 高齢化と少子化による人材不足により仕事の継承が難しくなっている

業界における資金繰りの困難さ

- あなたの業界では、資金繰りや融資を確保する際にどの程度の困難がありますか？
- 業界全体で直面している資金繰りの問題や資金調達の難しさについて具体的に教えてください。

美容業

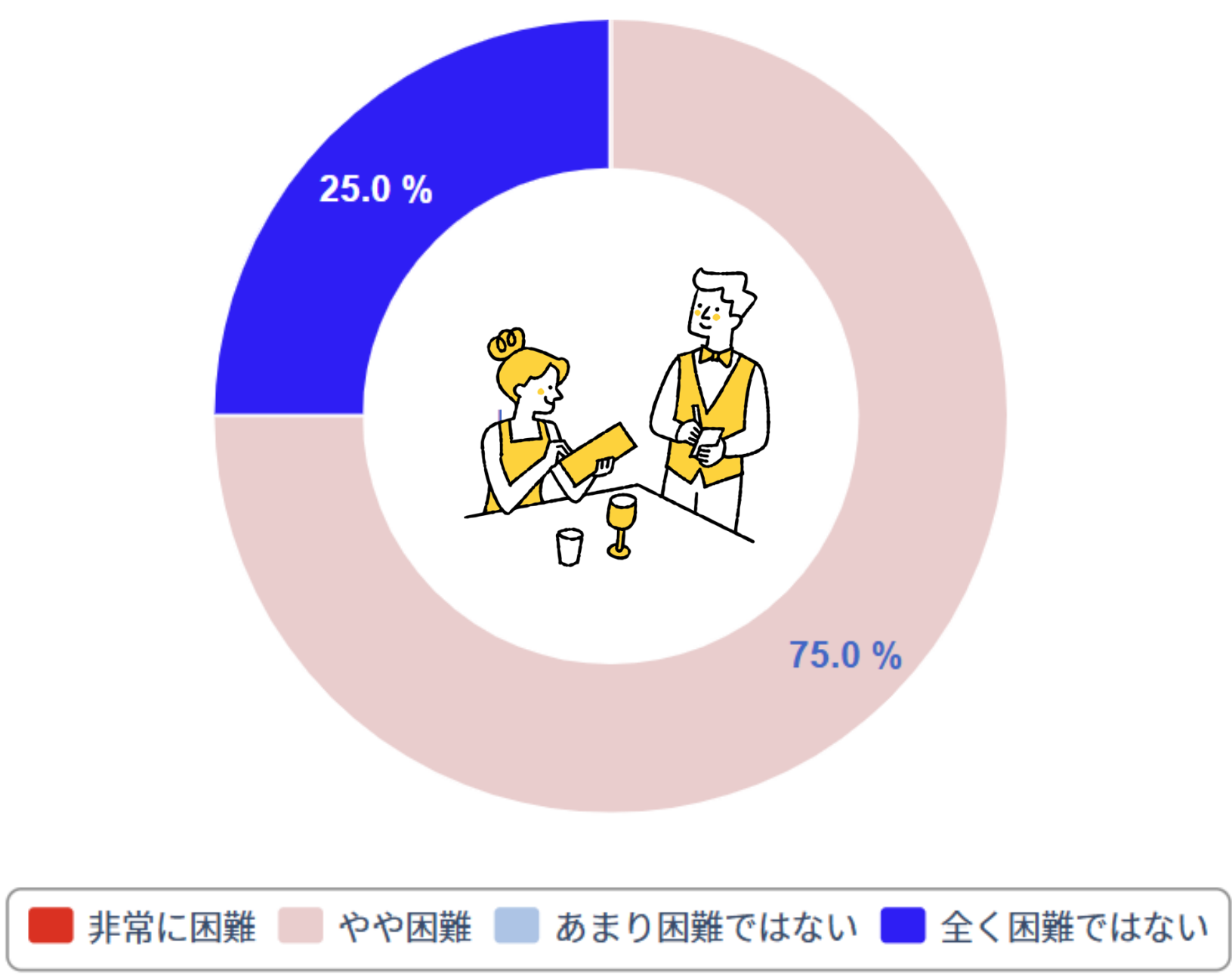


業界における資金繰りの難しさ

- 当てはまる補助金などが少ない
- コロナ禍な融資が受けやすかったが、今は個人の借入が中々通らない
- 人材を上手く確保出来ずに売り上げを上げられなかったり、経費がかさみやすい
- 物販がメインではないので、高額な融資はそれなりの理由などがないと難しい
- コロナを経てからは、銀行側も貸す際の審査が厳しくなっている
- 家賃代や、テナント代、従業員のお給料、物価高で、大変
- 物価高や人件費が高くなったので資金繰りが大変になってきている

- 売上高に応じての借入金が決まってくるのと書類作成
- 資金調達が直接売り上げの向上に繋がっていないので返済に難がでてる
- 安いところにお客さんが流れたりするで資金調達が厳しくなる
- 余裕がなく信用、信頼ができない経営状態を何年も行う事が問題
- 人材への投資の回収がむずかしくなっている
- 信用をしてもらうのと同時に、黒字を如何にして行くかを考えなければならない
- 難しいとは思ったことがないが、融資以外で資金調達ができることもある
- 売上がないと融資が通らない
- 手続きが面倒
- 詳細な事業計画書の制作が難しいことや担保不足
- 売り上げが良い時と悪い時などの差がある場合、悪い月の支払いなど資金繰りが大変な時もある
- 特に初期はお客様が少なく、売り上げが少ない
- 若手の個人事業主においては信用度が低い
- 利益が出ていると貸してもらえるが、赤字だと貸してもらえない
- 個人事業主だと借りられる範囲に限界がある
- 固定費は変わらないのに人がいなくて売り上げが上がらない
- 見込みが立たなそうな技術が多く、事業計画が立てづらい
- 資金調達の際の手続きや書類の云々がわからない
- 美容業界だけではなく資金繰りは大変

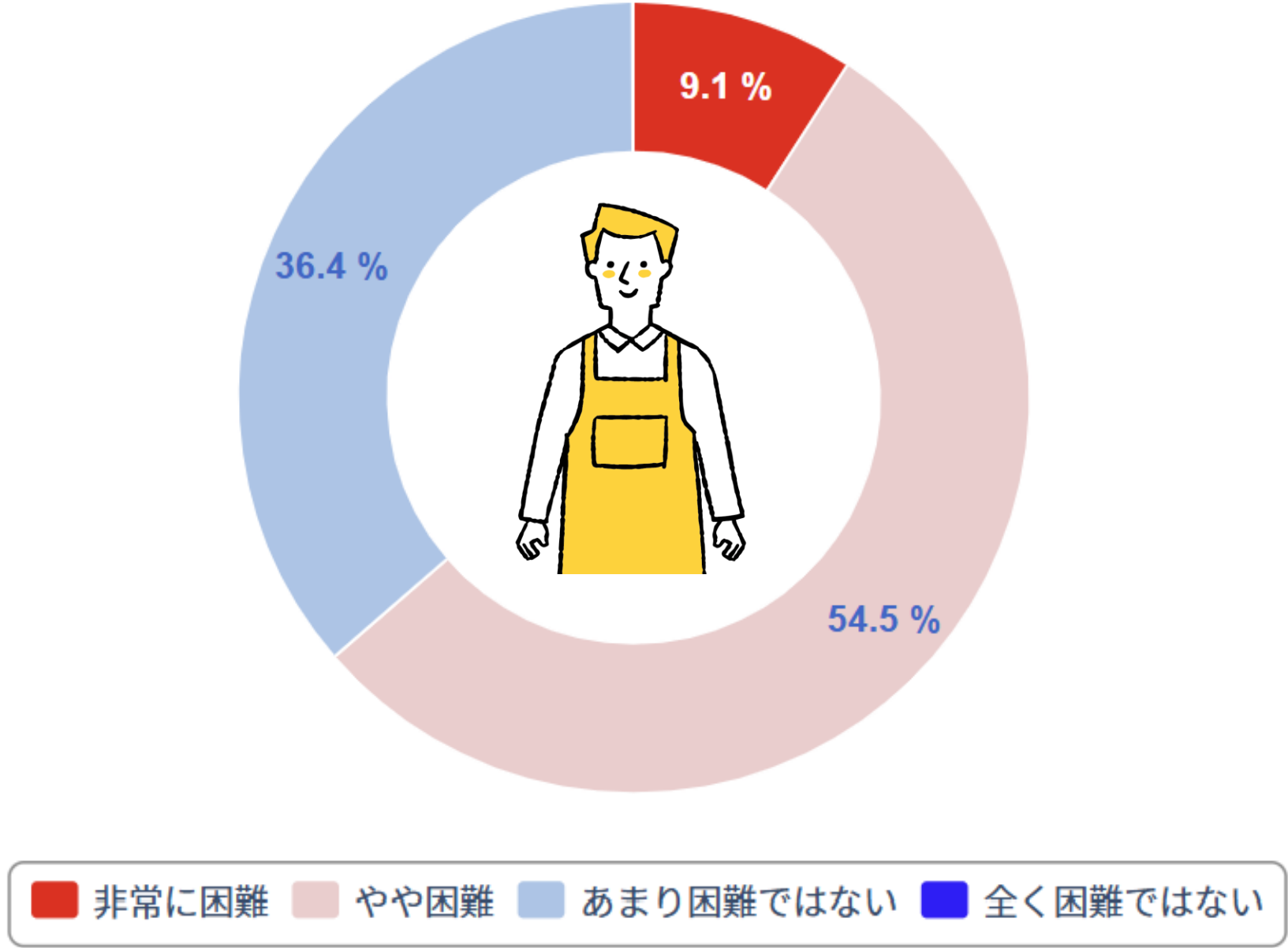
飲食業



業界における資金繰りの難しさ

- 顧客減少と金利上昇で資金調達が前より躊躇するようになった
- 資金が調達できたとして次の支払いを期日を決めて行っていく計画を明確にする事
- 個人事業主だからといって、確定申告をズボラに申告したら、融資は受けれ無い
- コロナ以降、飲食業界では売り上げが伸び悩んでる店舗も多く、資金調達が難しくなってる

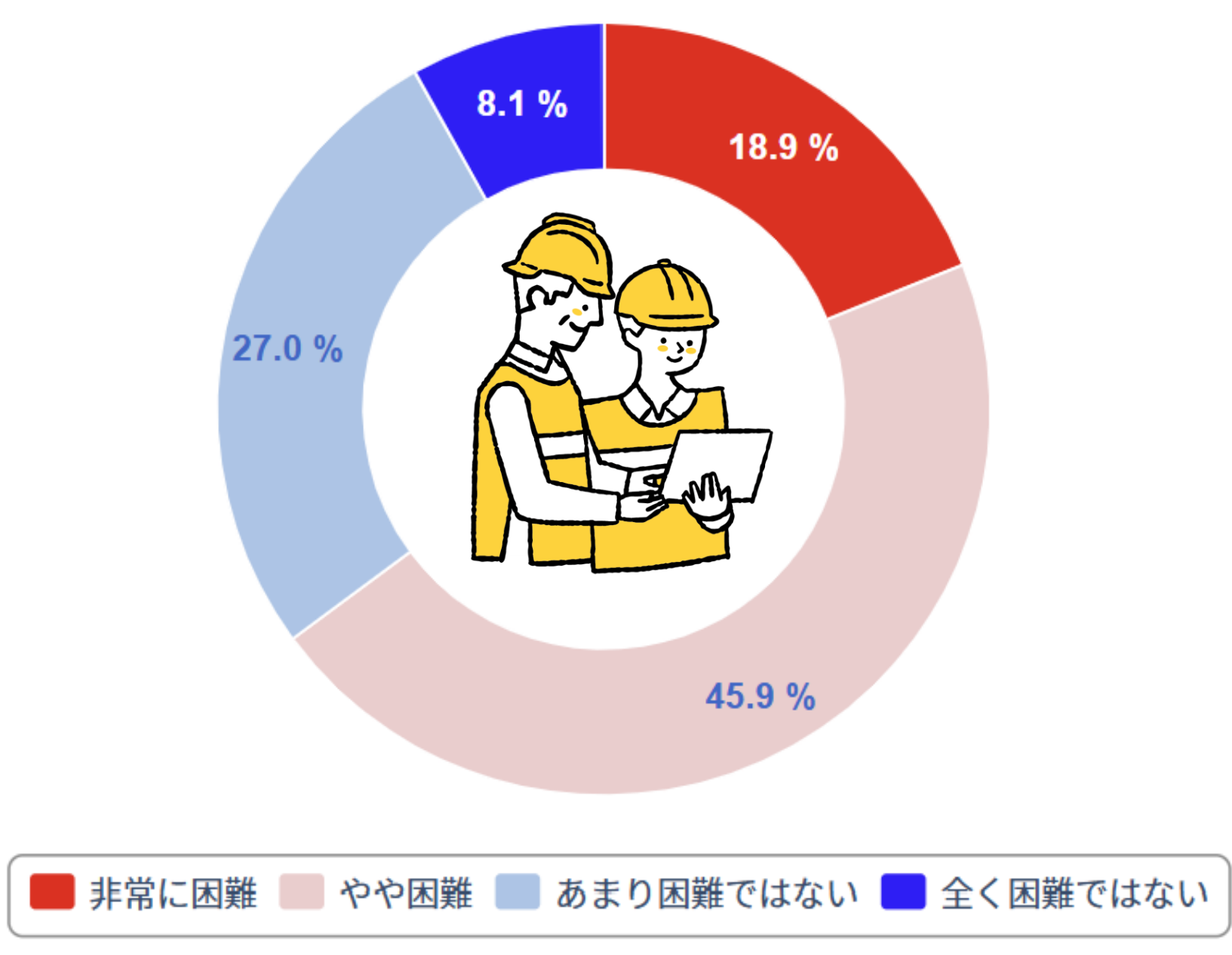
小売業



業界における資金繰りの難しさ

- 取り扱うものが高額なため仕入れに資金が必要になるが、売れるには時間がかかる
- 売掛金の回収が不能になることはあるので、その時の資金問題
- 前向きな資金繰りは良いがネガな融資は回収、返済の見込が立っていないと厳しい
- 所得の低さで借り入れが出来なかったことがあった
- キャッシュフローが決して良くないため融資に頼りすぎる側面を業界全体で感じる
- 取引先の支払いサイクルが長いことや、信用力不足で融資審査が厳しい点が課題
- 国が考える販売業などの中小企業向けにどこまで理解した上で、調達できるのかは不明
- 売上の予想が難しいため資金にかなり余裕がない場合には仕入れ時の支払いが難しくなることがある

建設業

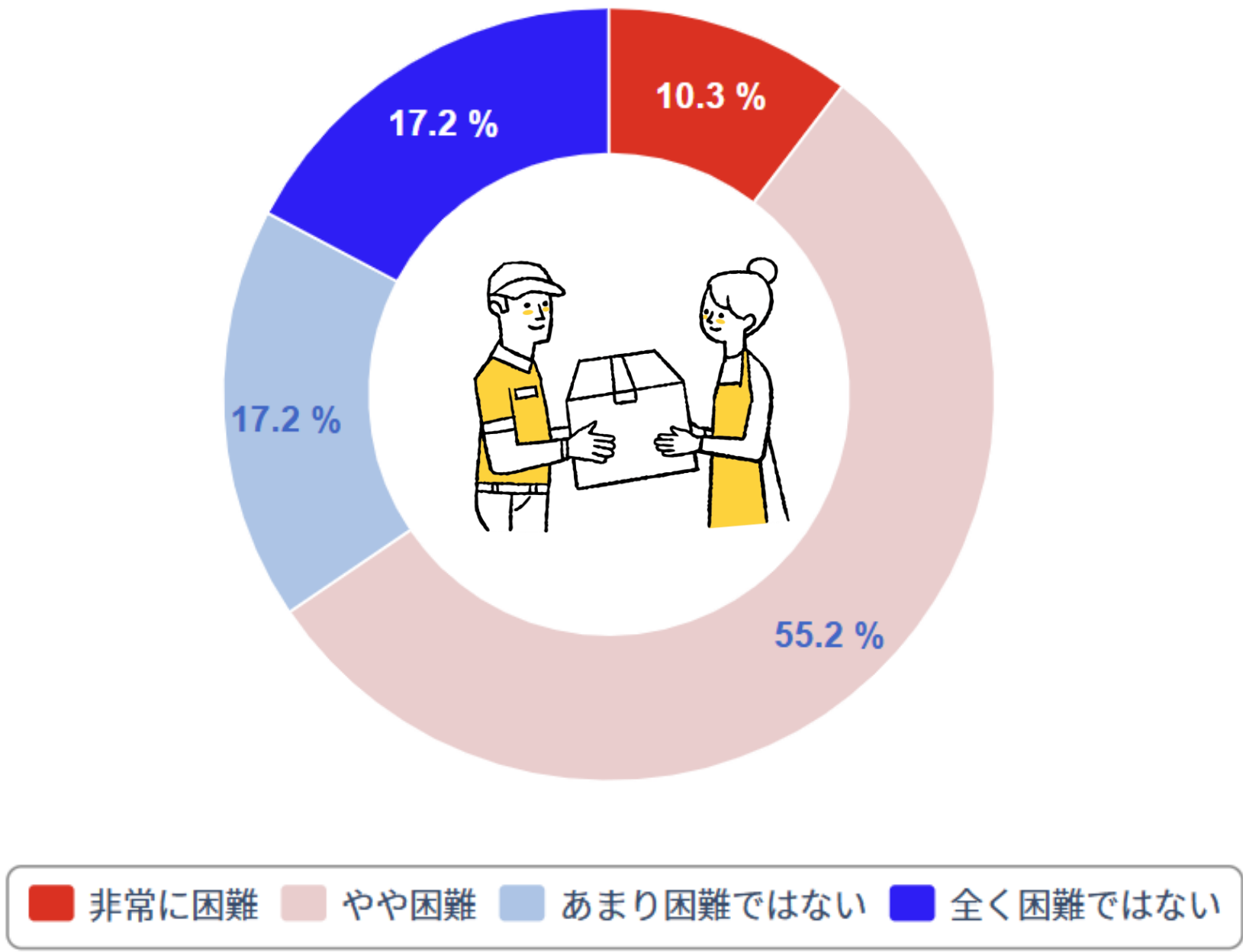


業界における資金繰りの難しさ

- 個人事業主や小規模事業者は融資が受けにくい
- 物価上昇で、機械の値段、燃料の値段が1.5倍以上になった
- 特には変わらないが業績を上げないと貸してくれない
- 融資を確保することは困難ではないが金利が高い
- 仕事をうける金額は変わらないのに材料の金額は上がっていくので売り上げが減っていく
- 工事が始まってから終わるで一切入金が無い為資金繰りが大変
- 個人事業主だと借りれる金額に上限、制限有りすぎる
- 売り上げが大きく減少しており、経営に関わるコストが高騰している
- 基本的に現金商売なので、いくら低金利とはいえ、借入をすることは非常に抵抗がある
- 道具や機械などの設備投資の時にお金がいる
- 個人事業主は銀行などから融資などが受けにくい
- 繁忙期と端境期があり、端境期に集客ができなければ資金が無くなる可能性がある

- 景気が悪ければ仕事がなくなり資金調達が困難になる
- 建設業の個人事業主は軽視されているので全てが難しい
- 資金は調達しやすくなりました、ただし返済が難しく、困っている
- 従業員への給料、材料の調達、交通費などと払うものが多いので大変
- 個人でやっている分最初の2ヶ月くらいはきつい
- 銀行に借りようとしてもなかなか貸してもらえなかったりする
- 季節が大きく影響する仕事のためなかなか安定は見込めない

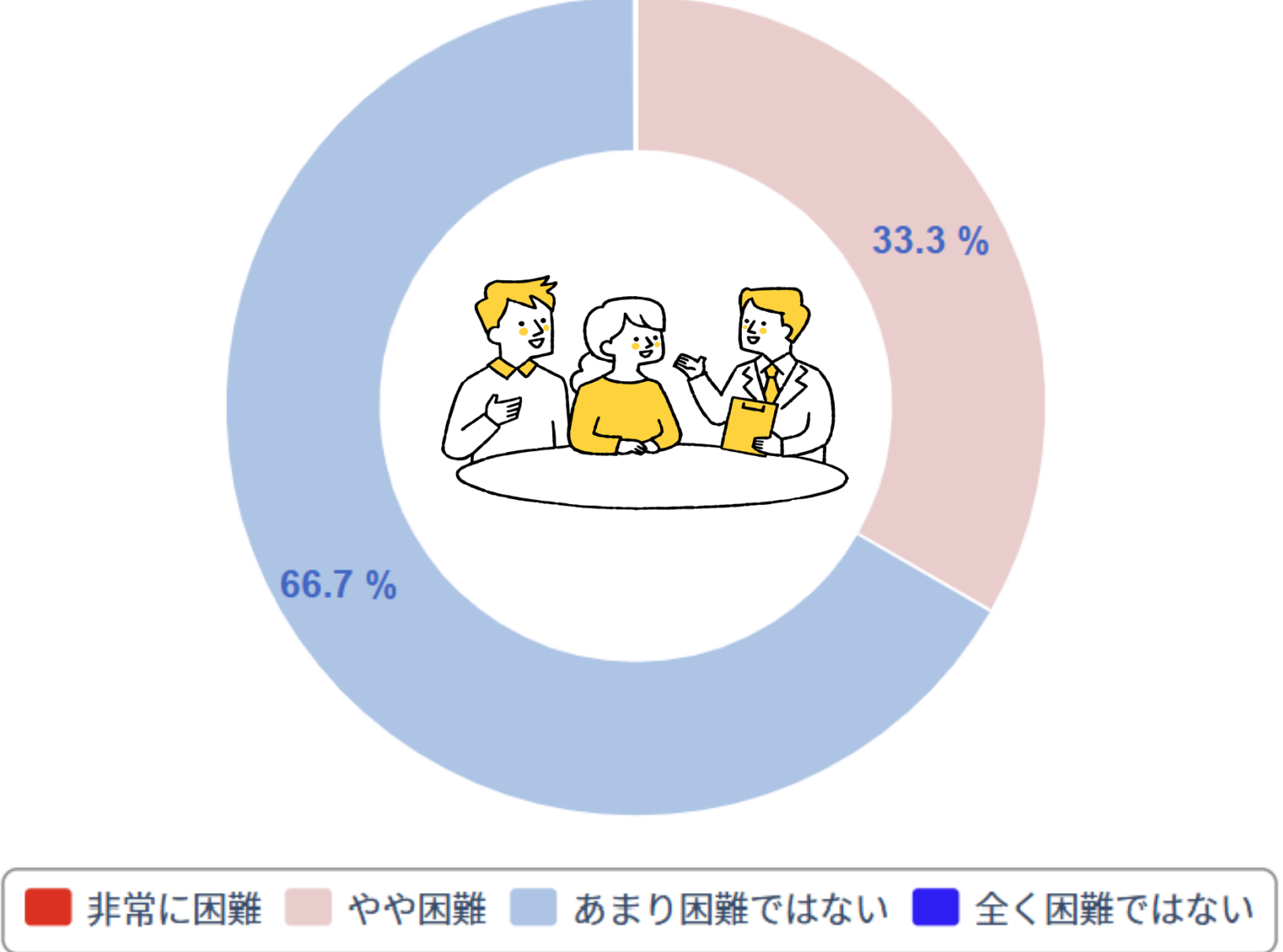
運送業



業界における資金繰りの難しさ

- 景気に左右されやすいため、収支予想が立てづらく、資金計画が立てづらい
- 運送業だと銀行がなかなか融資してくれない
- 倒産している運送会社が多いので、世の中の流れに左右されてしまう
- 宅配業界の個人事業主の資金繰りは先が見えるなら、なんとか出来るけど、見えないとかなり厳しい
- 軽貨物配送業界の支払いサイクル自体が45日～60日
- 資金としては車代だけなのでそこまでの資金準備はいらない
- 顧客が減少した場合、回復が難しい場合が多い
- 個人事業で業務委託をしている場合、身体が資本なので難しい
- 個人事業主という点から融資ができず借入が厳しい
- 保証的な意味で資金の借入など融資がおりづらい
- 継続的な年数がたたないと融資を受けるのは難しい
- 支払いサイクルが長いので その際の資金繰りが難しい

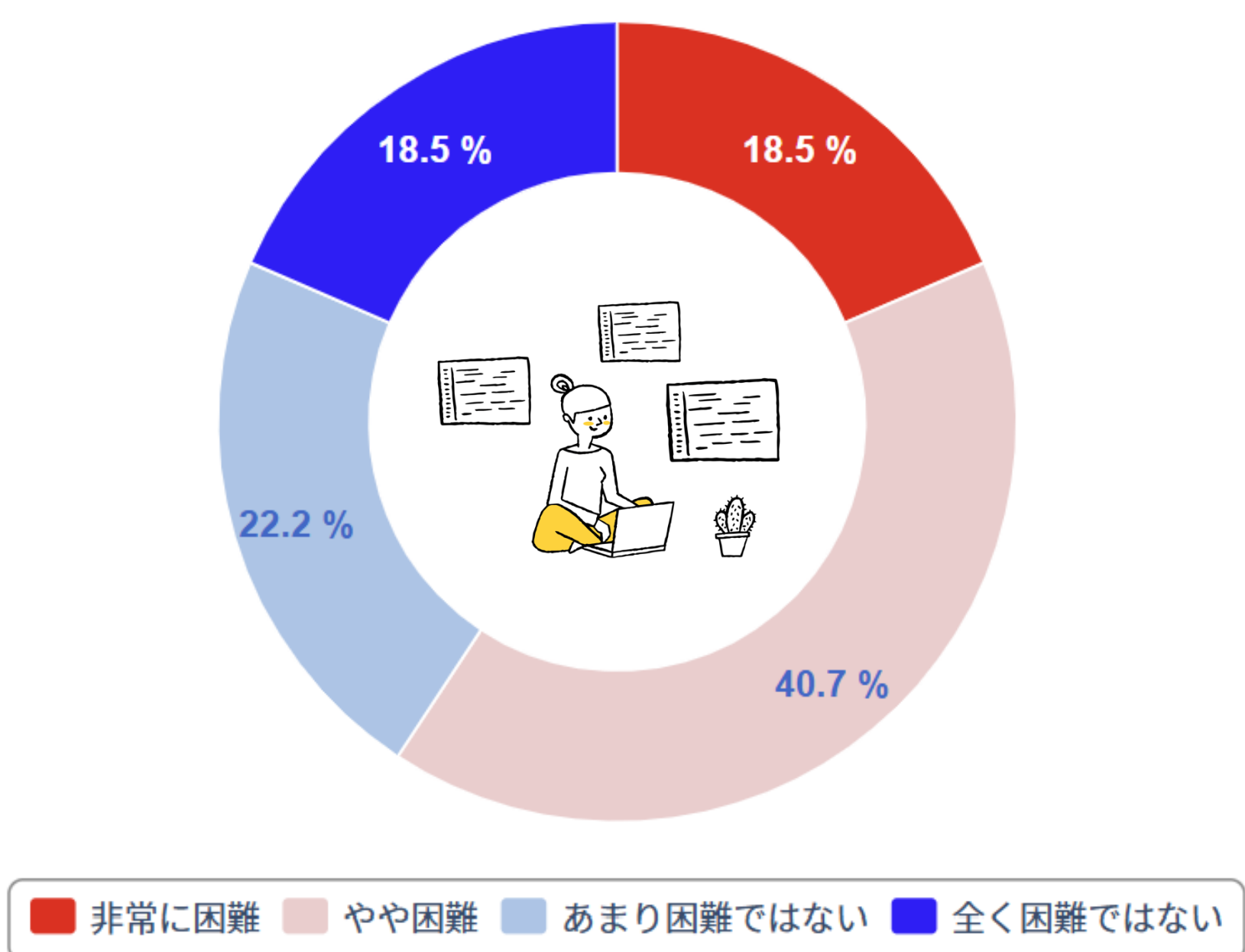
不動産業



業界における資金繰りの難しさ

- 銀行融資の際、頭金を3分の1準備する事が大変
- 銀行から見て重要な底地の担保価値がある物件を探せるかがポイント

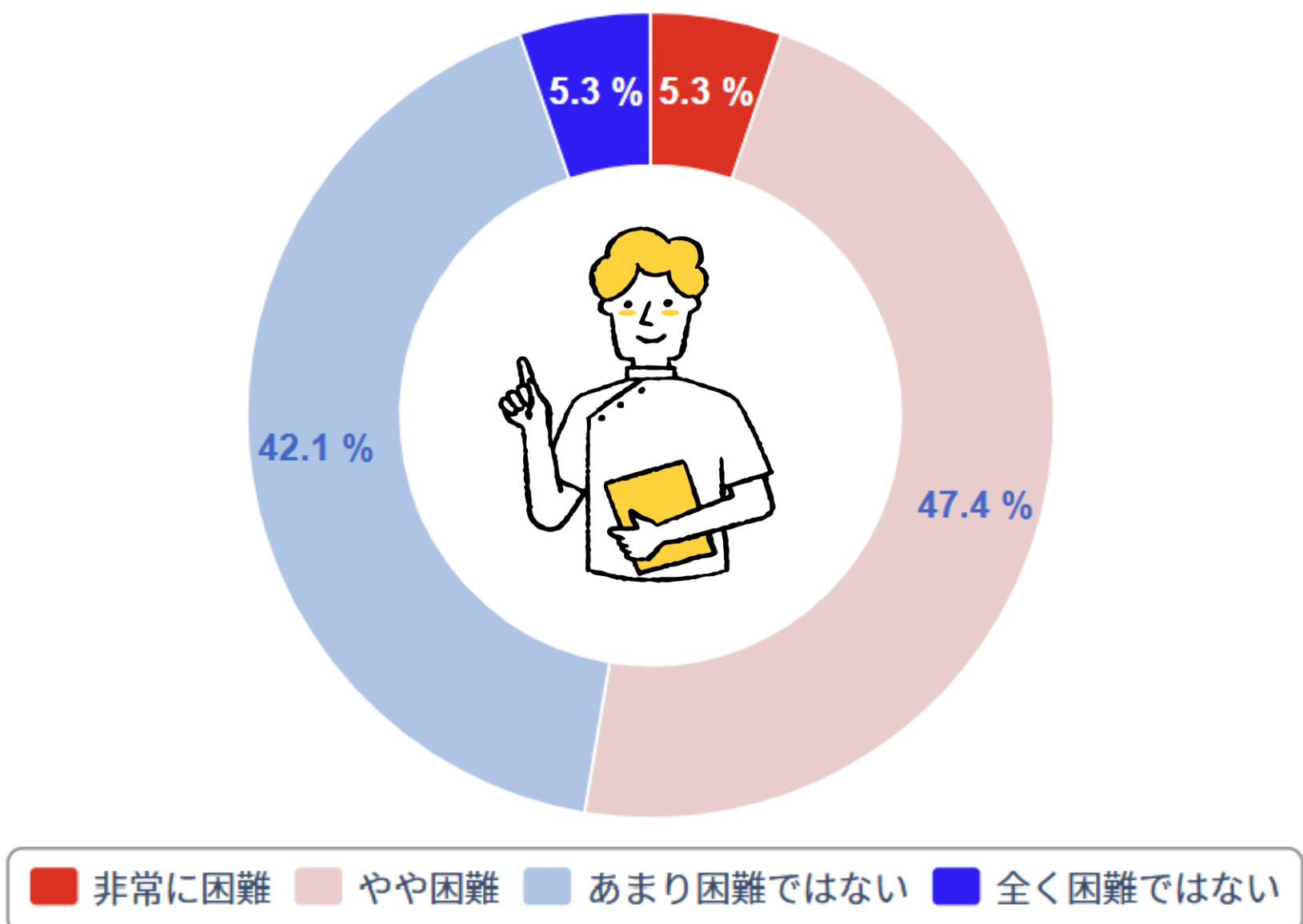
WEBサービス業



業界における資金繰りの難しさ

- 元本の大きさにより、利益が強く影響を受けるため、元本の確保が絶対条件であること
- 担保、裏付けとなる資産が無く、人的資本のみでは調達が困難
- 機器の導入で多額の資金が一度に必要な場合があること
- ハードウェア製品を扱っているので、原価が高騰している
- 融資してもらえたとしても返済が追いつかなくなる可能性
- 資金はそれほど必要ではない仕事であるが、資金調達の経験がないと難しい
- 無形商材を扱っているので、事業の良さを伝えるのが難しい
- 単価が決められてしまっているため、信用力が上がらない
- 需要変動の予測難、規制対応、コスト増加、技術進化への対応が業界全体の課題

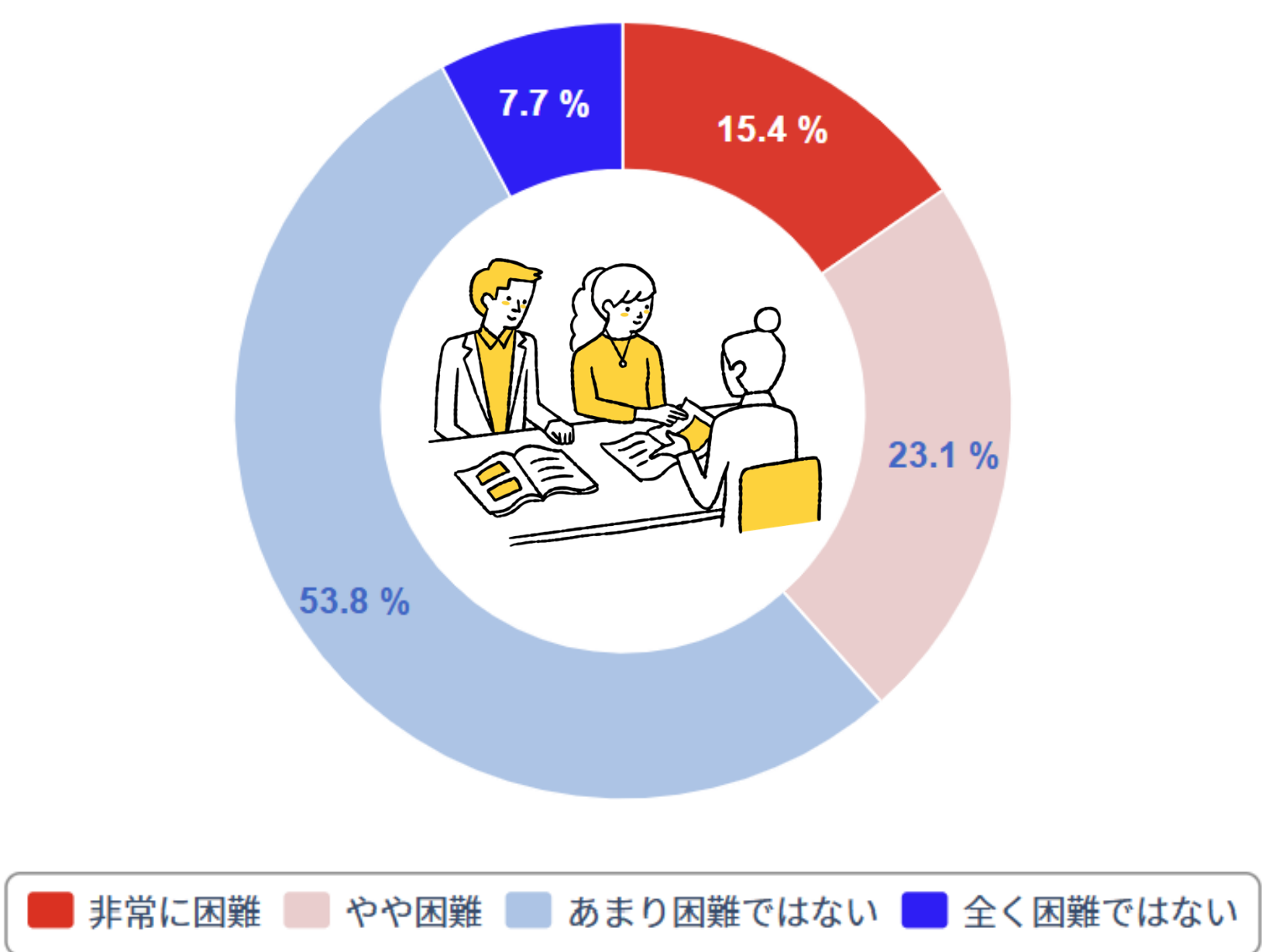
医療業・福祉業



業界における資金繰りの難しさ

- バックボーンがあるかないかや元々の自分の資産がないと難しい
- 預金残高に数字がなく評価が低くなる傾向にある
- たくさんの薬を備蓄したにも関わらず、急に使われなくなることもある
- 簡単に欲しい金額が借りれなくなったので、新しい事を始める時に困難
- なかなか小さな事業所では融資してもらえないことがある
- 後日時間差で振り込まれる保険診療費（自己負担分除く）を担保にお金を借りてしまう事が問題
- 個人で経営している事業者が多く、銀行との相談などむずかしいと感じている業者が少なくない
- 季節により顧客の流入、流出に差があるので、売り上げが安定しない時がある

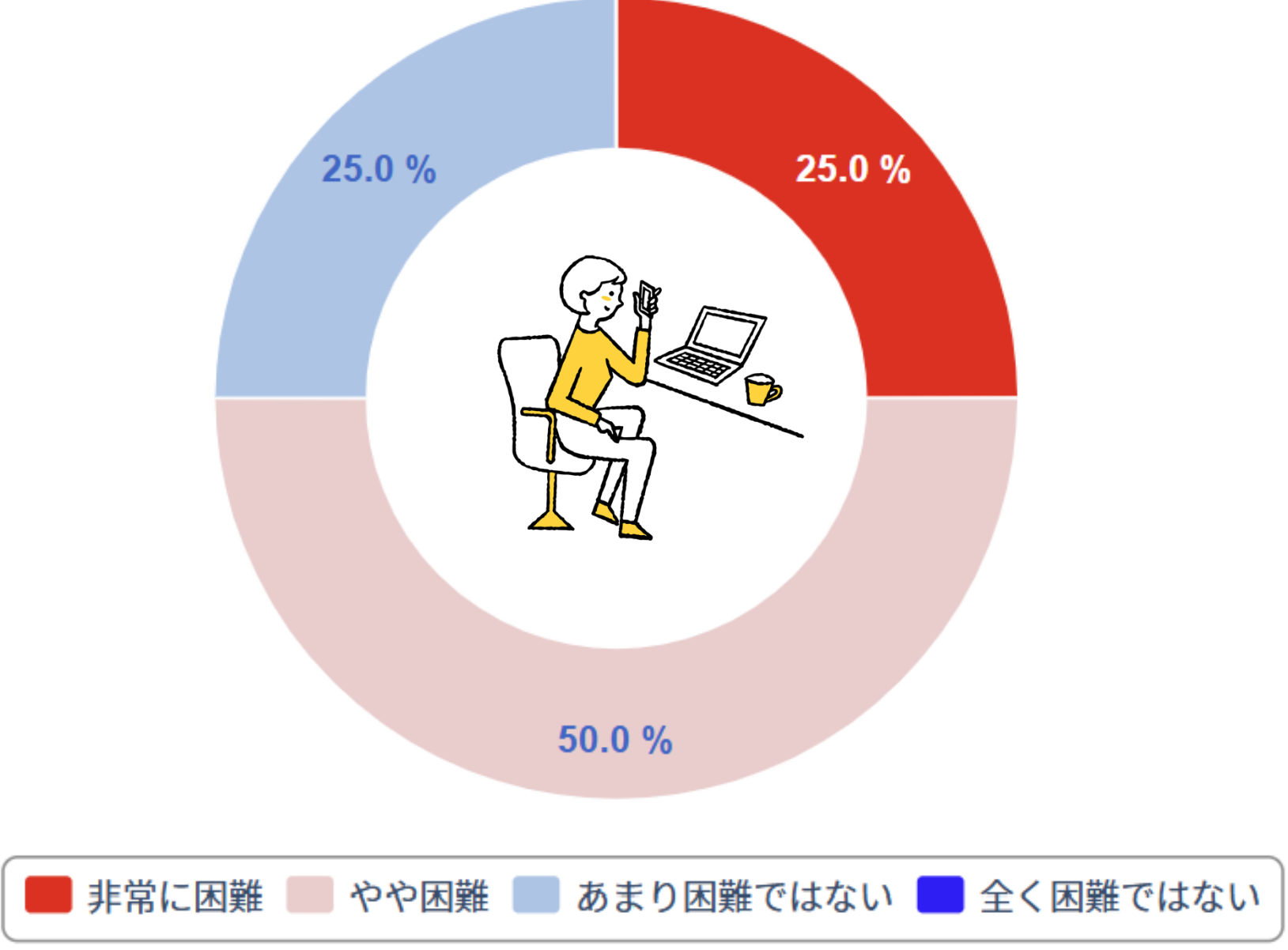
専門家(士業・FP・コンサルなど)



業界における資金繰りの難しさ

- 売上に対しての経費率がどうしても高くなっているので資金繰りがそもそも困難
- 事業計画を前提での同企画書の通過ポイントフィルター
- 資金調達が難しい方は自ずと保険から離れていく
- 日本の社会的にまだまだ認知度が低い

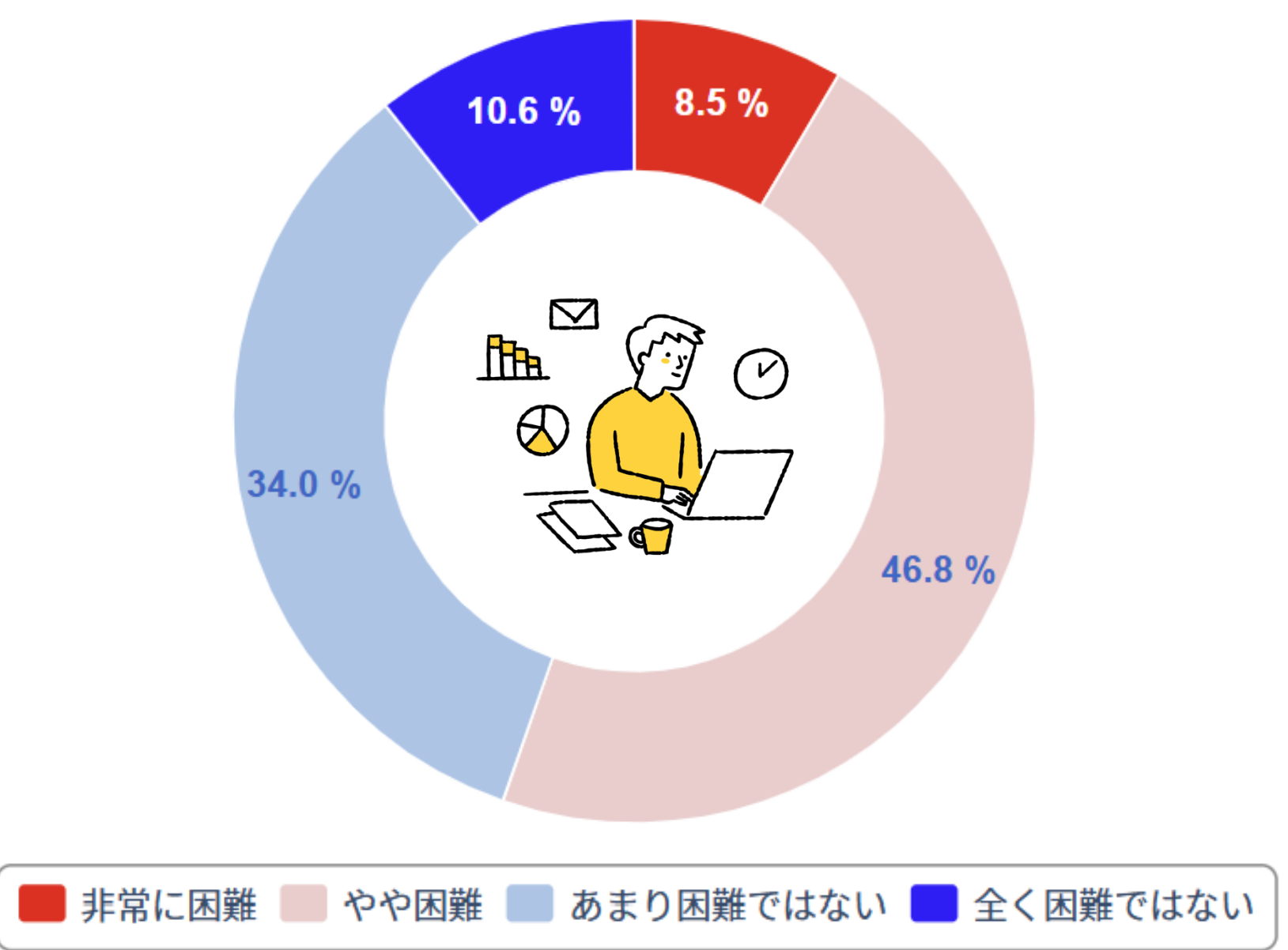
個人投資家



業界における資金繰りの難しさ

- 資金調達課題は、規制の不透明さ、市場低迷、収益モデルの未成熟、金融市場の影響
- 投資家は個人事業主であるケースが多いので、銀行などからの信用を得られづらい
- 定職に就いておらず融資を受けられない人が多い
- 個人投資家による資金調達は、自己資金による。
- 個人事業主として、資金調達するのはやはり信用できる機関じゃないと難しい
- インフレで金利が上がり、融資を受けづらくなっている

その他



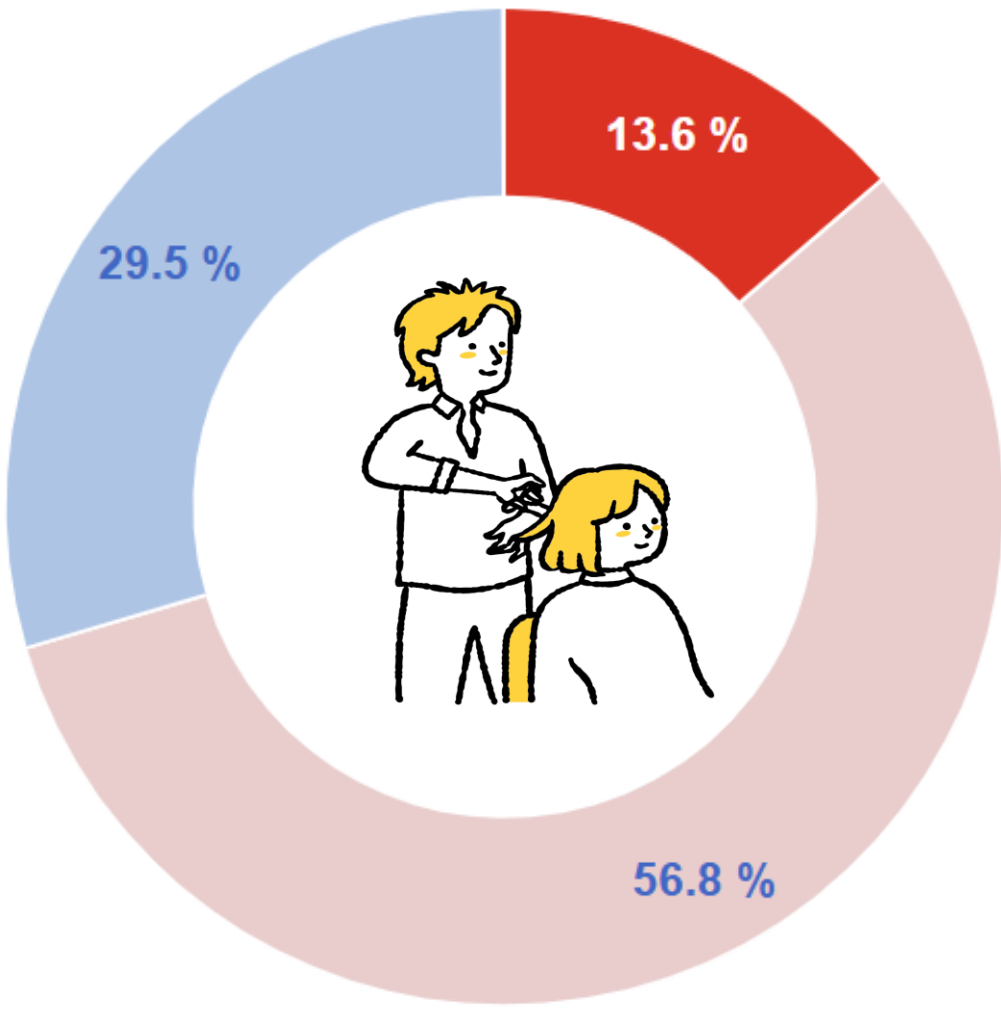
業界における資金繰りの難しさ

- 売り上げをしっかり立てないといけなが、工程によって難しいところがある
- 個人事業主が借りられる信用性などが低い
- 報酬の未払い問題 支払予定日でも入金がない
- 融資を得るために事業計画を作成しようとしても、顧客を獲得できる見込みなどを予測しにくい
- ボランティアベースの働きが多い業界なので、謝金が高い場合が多い
- 保険会社からのコミッション年数がだんだんと短期化している
- 大規模な会社であれば銀行融資なども取りやすいが、小規模だと融資先を色々探す必要がある
- 個人事業主なので過去の安定した収益がないとお金を借りられない
- 新しいものについては価値が認められづらい
- 物価が上がりすぎていて仕入れや調達など行動しにくい
- 借主が高齢の場合、銀行からの借入れはやや難しくなっている

業界における広告などの費用対効果

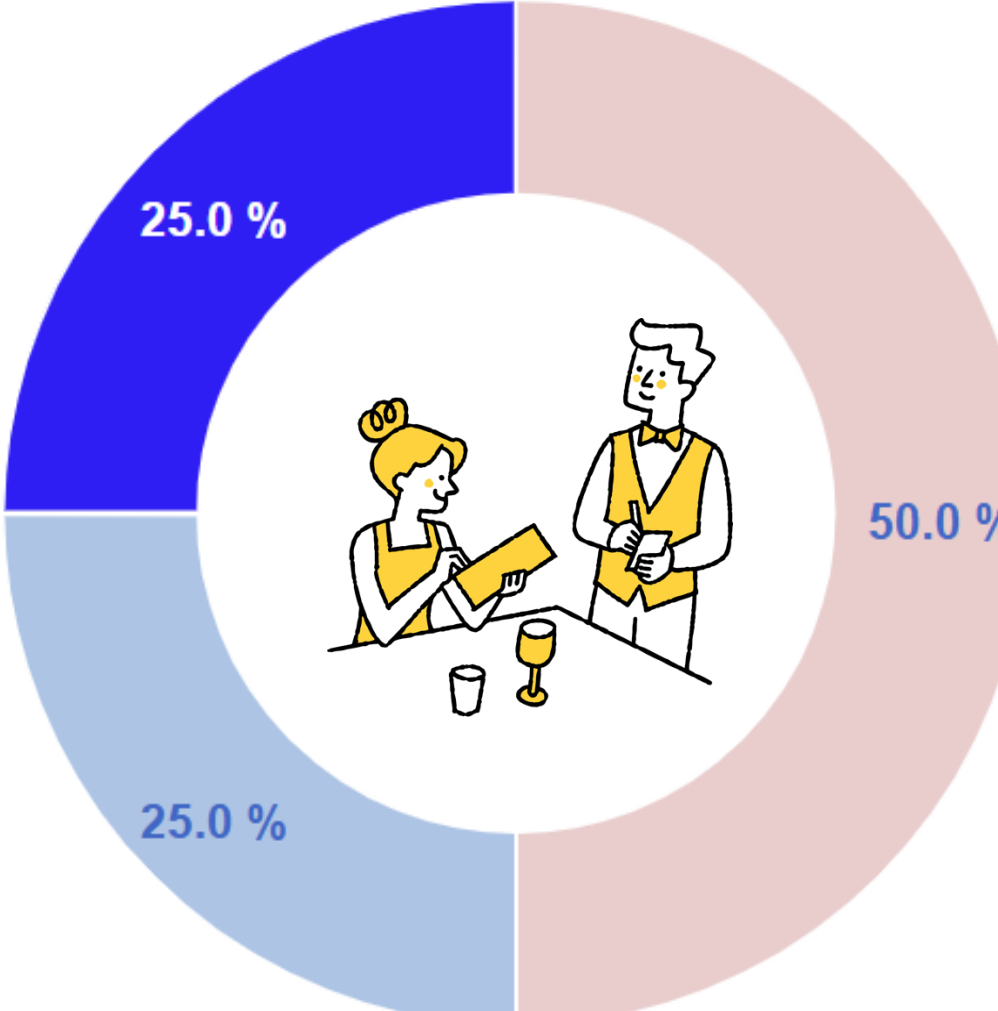
－業界全体で、広告やマーケティングへの費用対効果に対する不安はどの程度ですか？

▼ 美容業

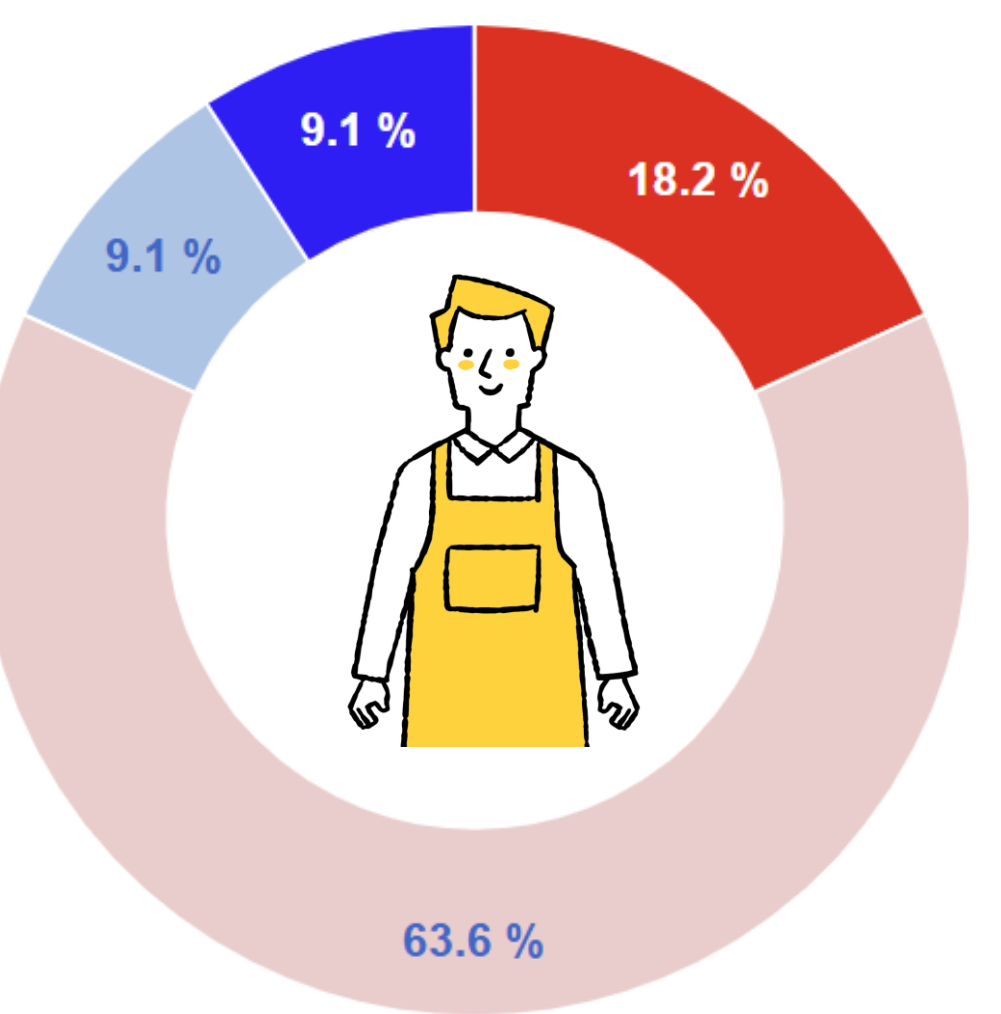


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

▼ 飲食業

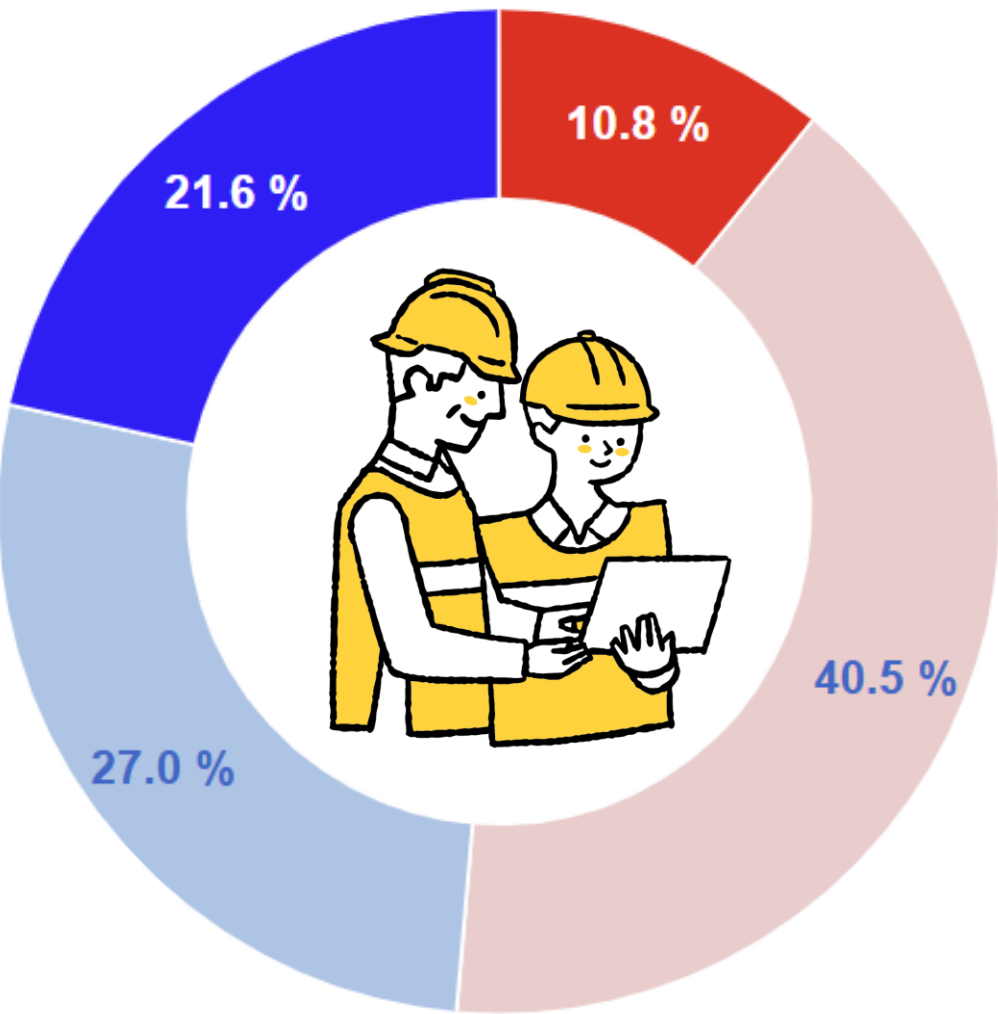


▼ 小売業

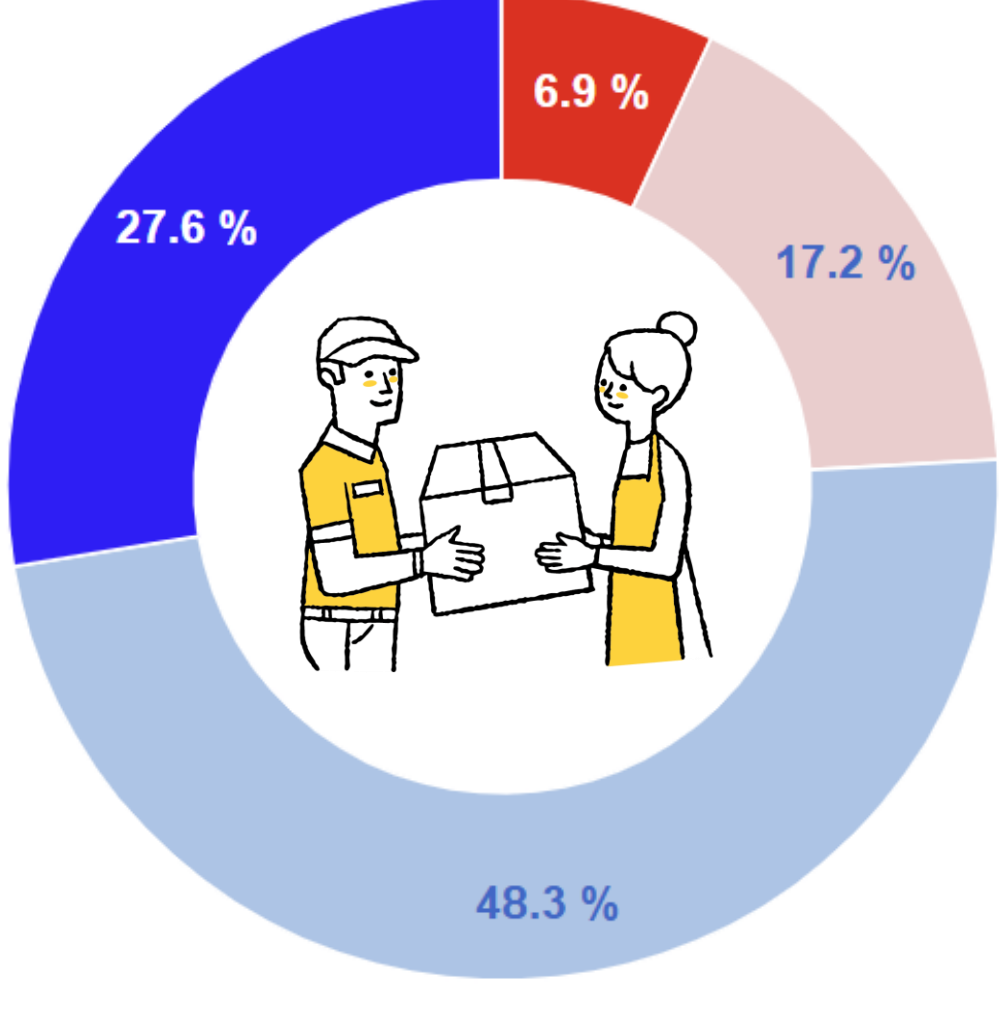


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

▼ 建設業

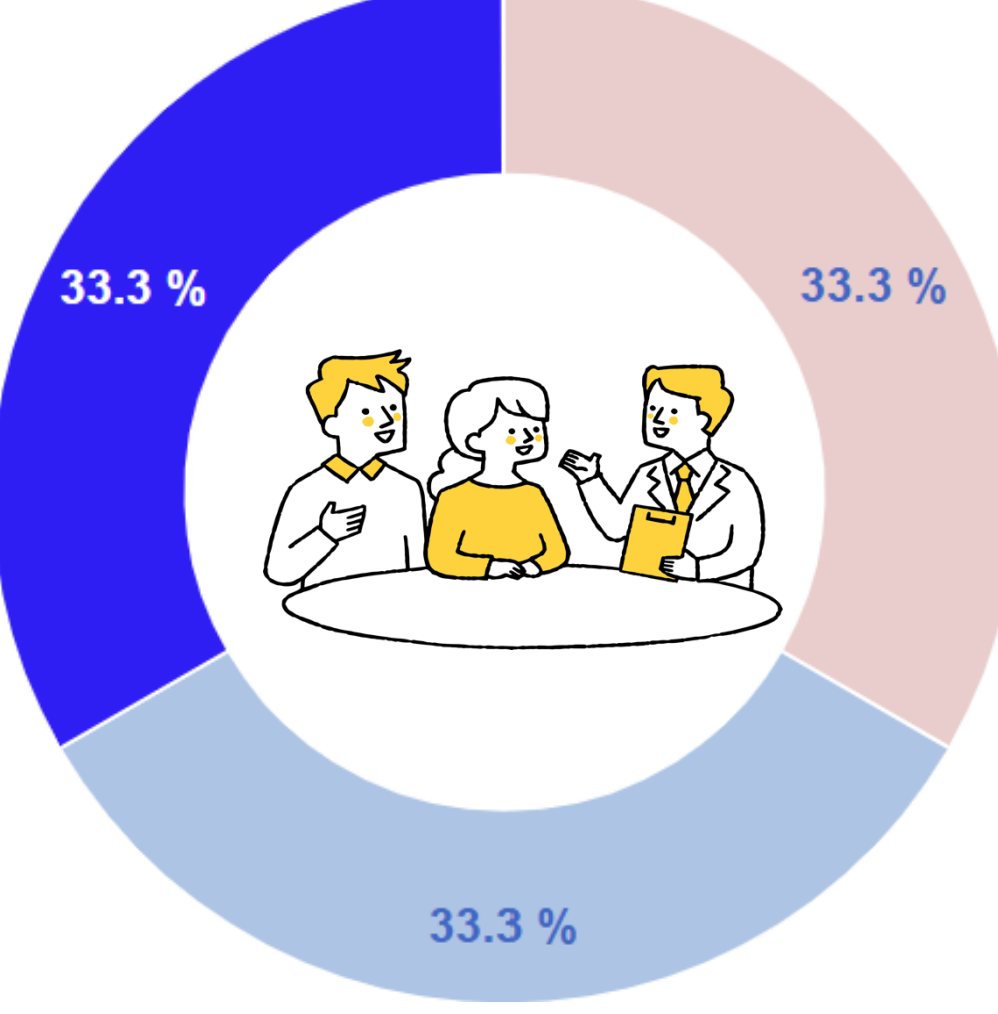


▼ 運送業

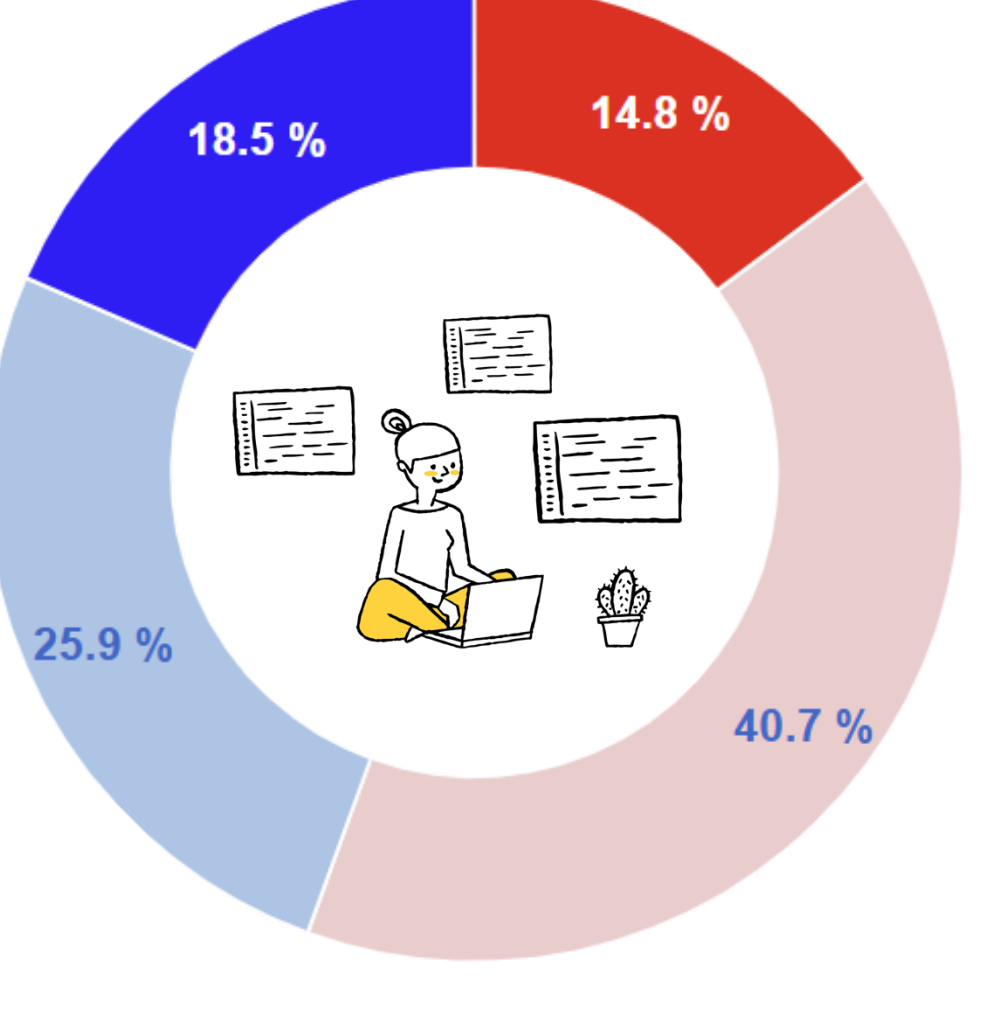


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

▼ 不動産業

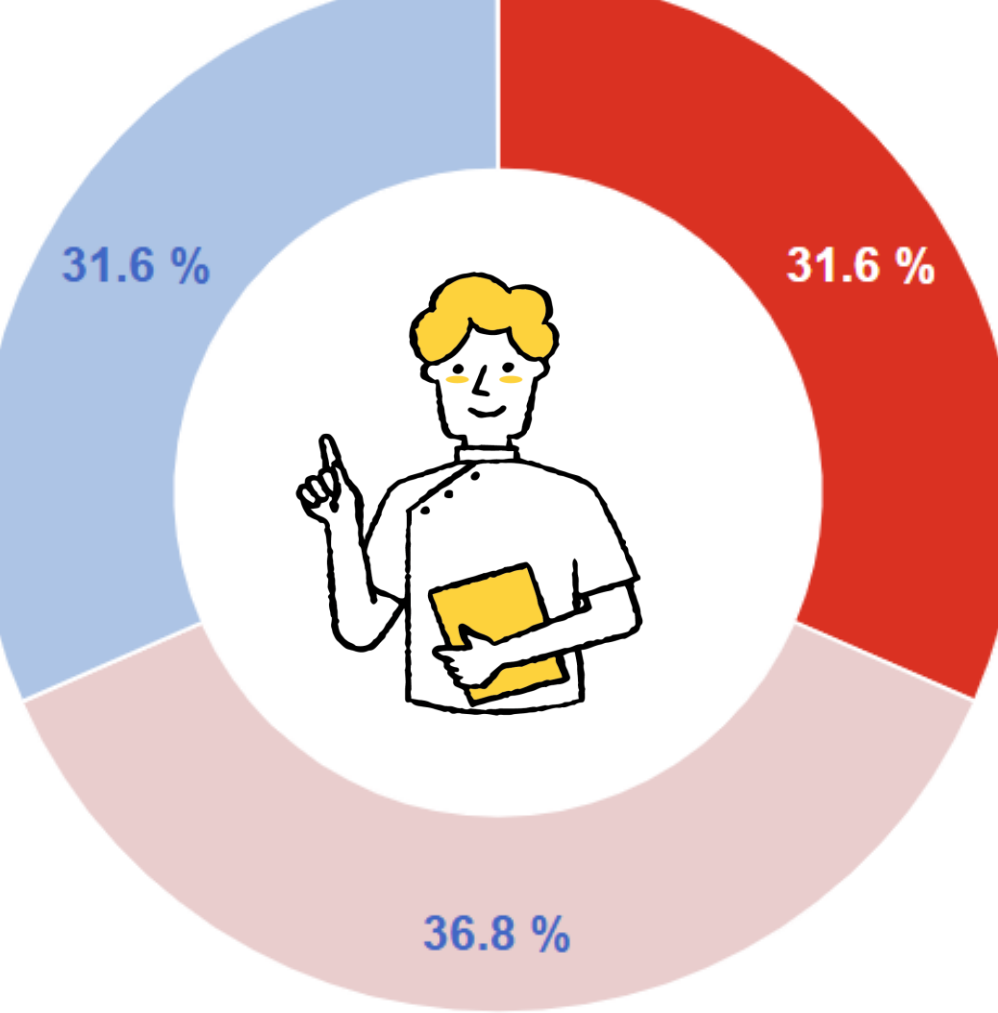


▼ WEBサービス業

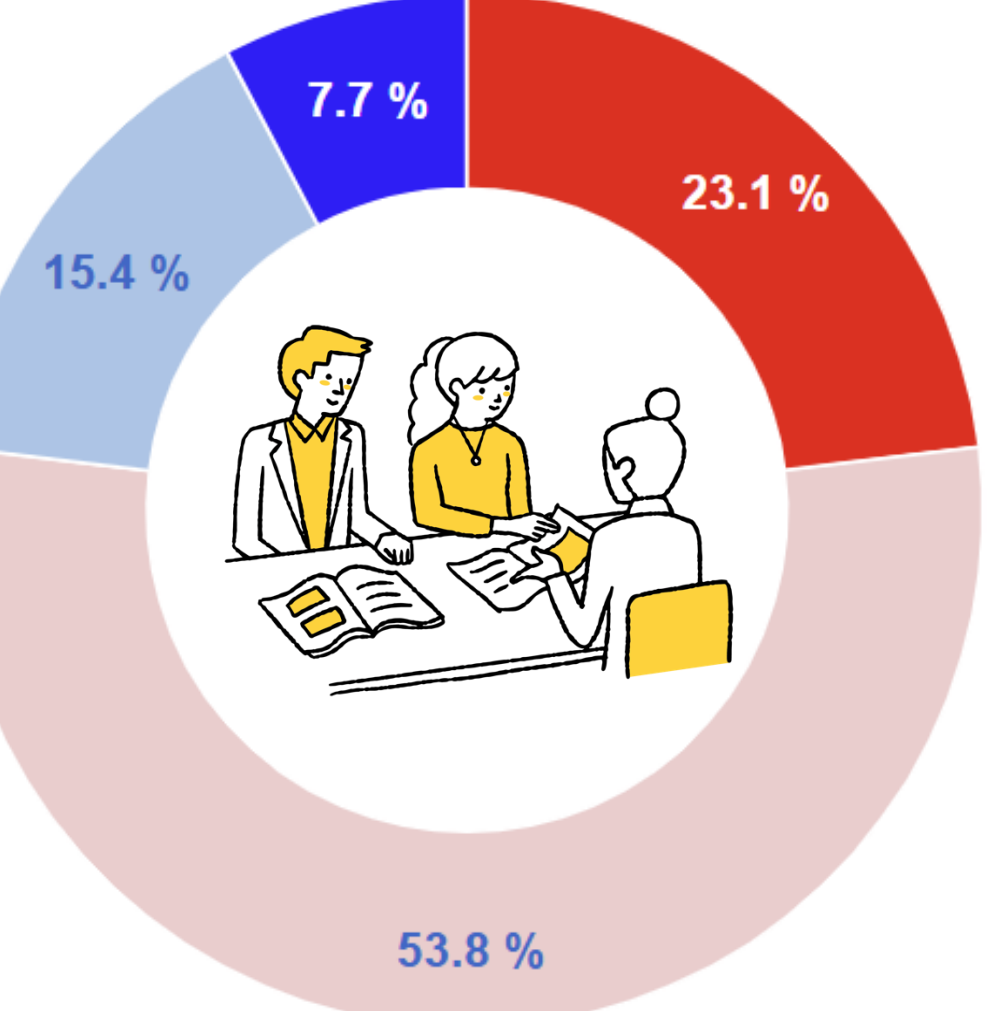


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

▼ 医療業・福祉業

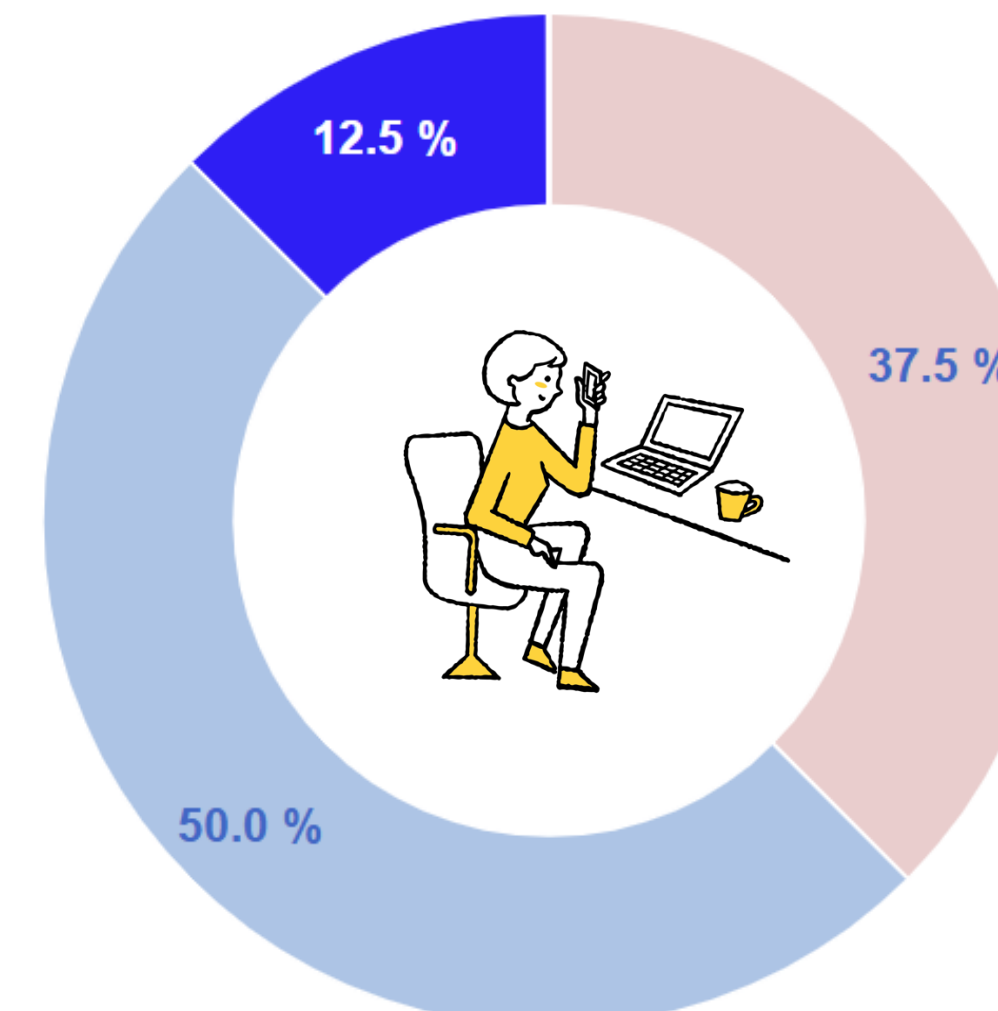


▼ 専門家(士業・FP・コンサルなど)

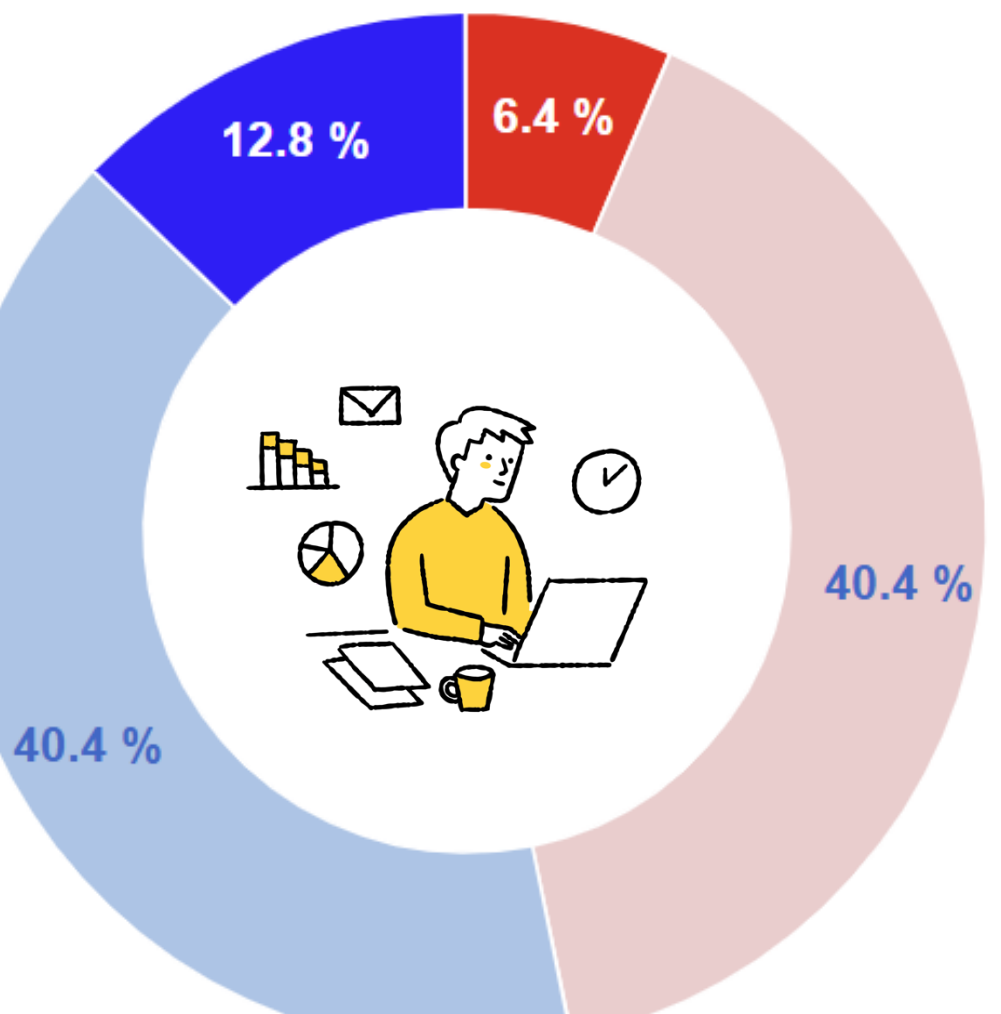


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

▼ 個人投資家



▼ その他

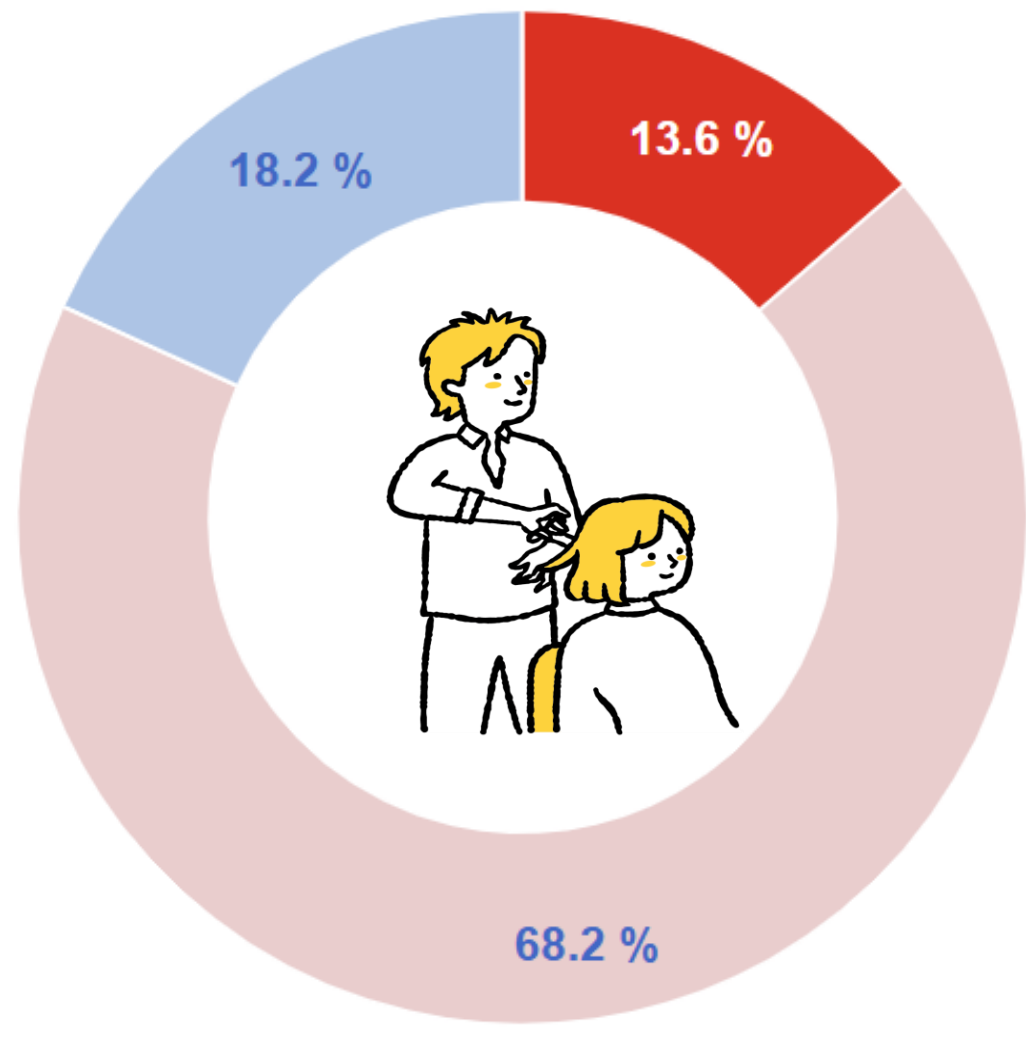


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

業界における顧客維持への不安

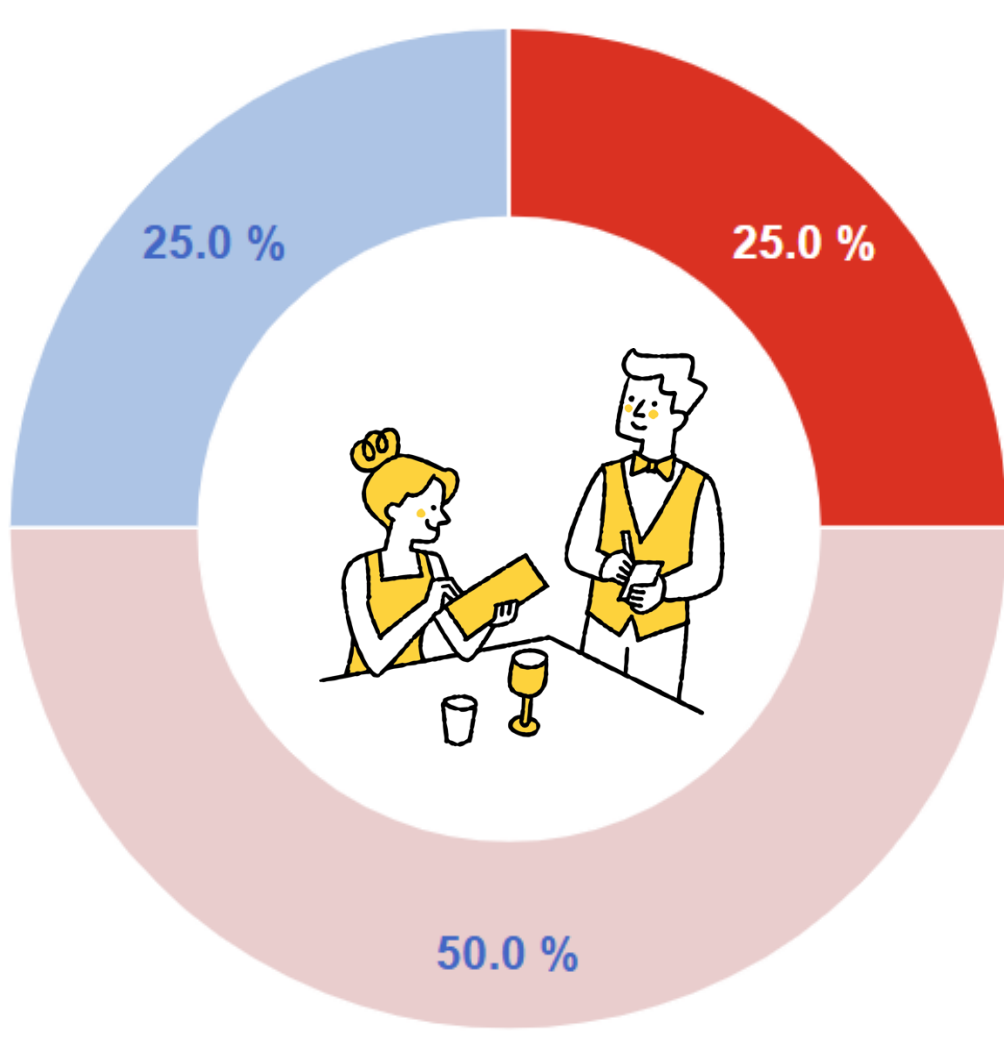
—あなたの業界での顧客維持に関する不安はどの程度ですか？

▼ 美容業

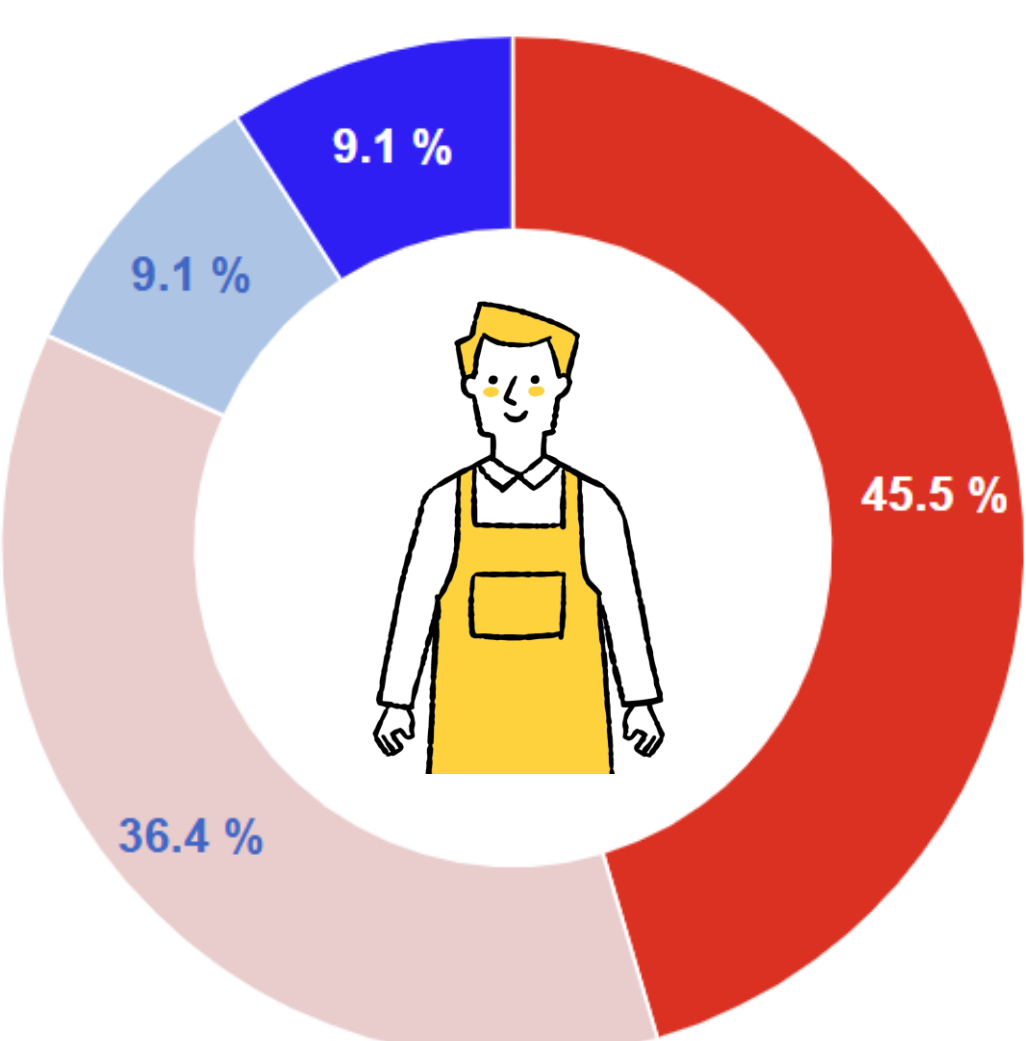


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

▼ 飲食業

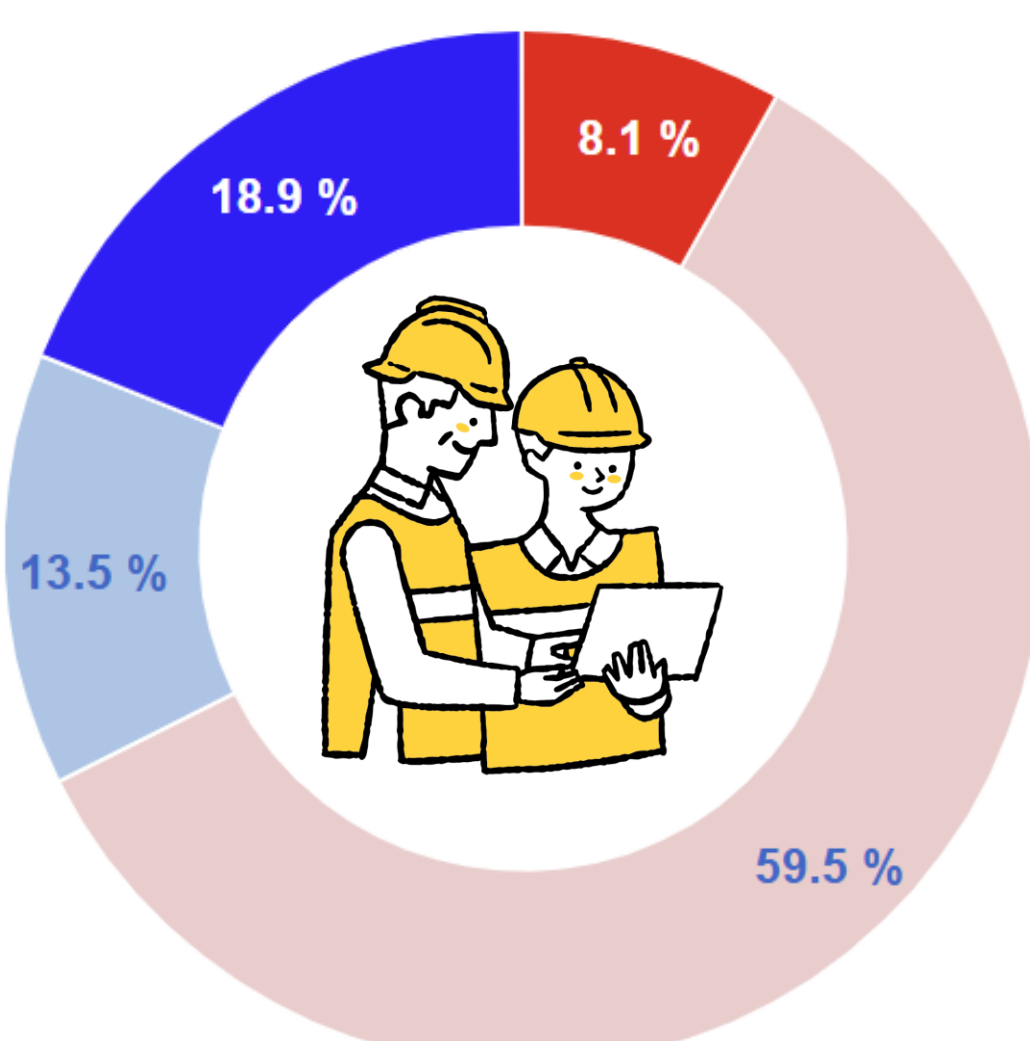


▼ 小売業

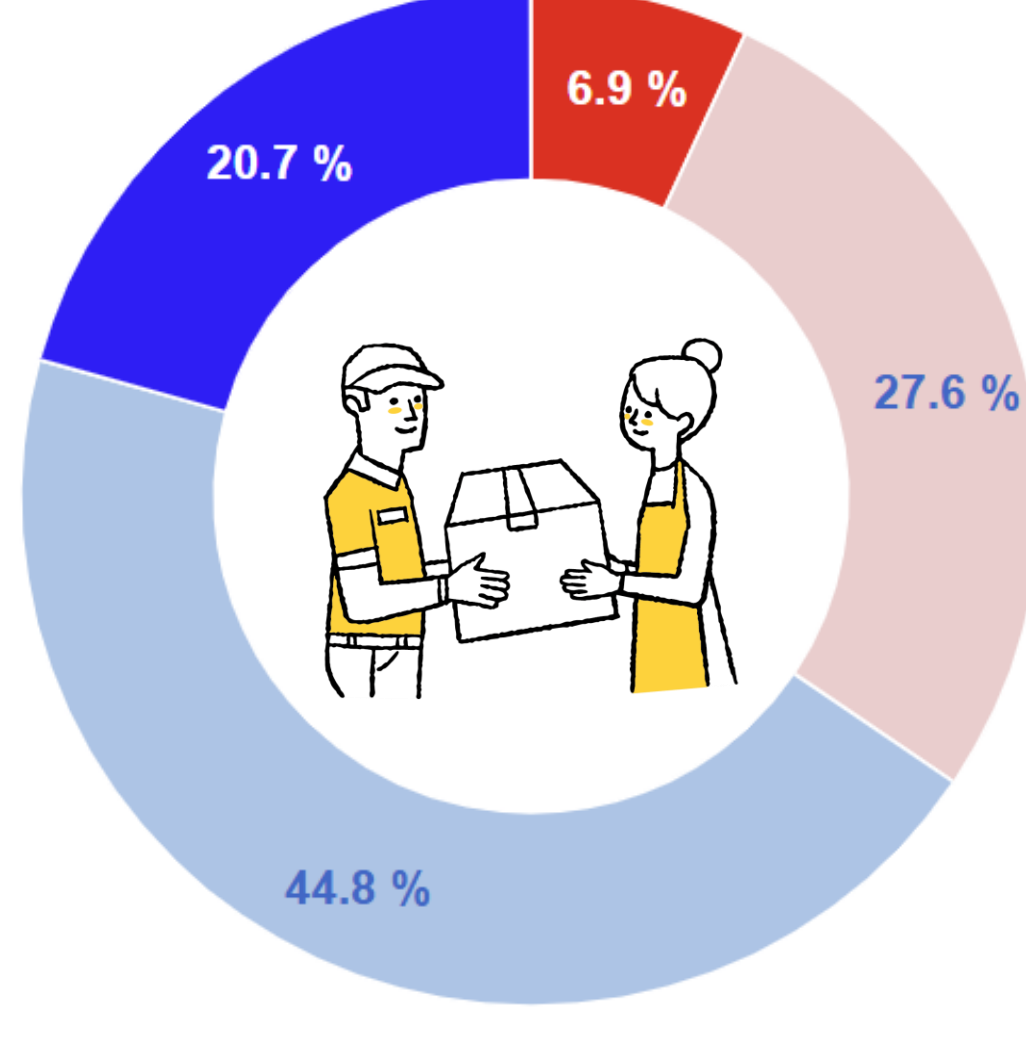


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

▼ 建設業

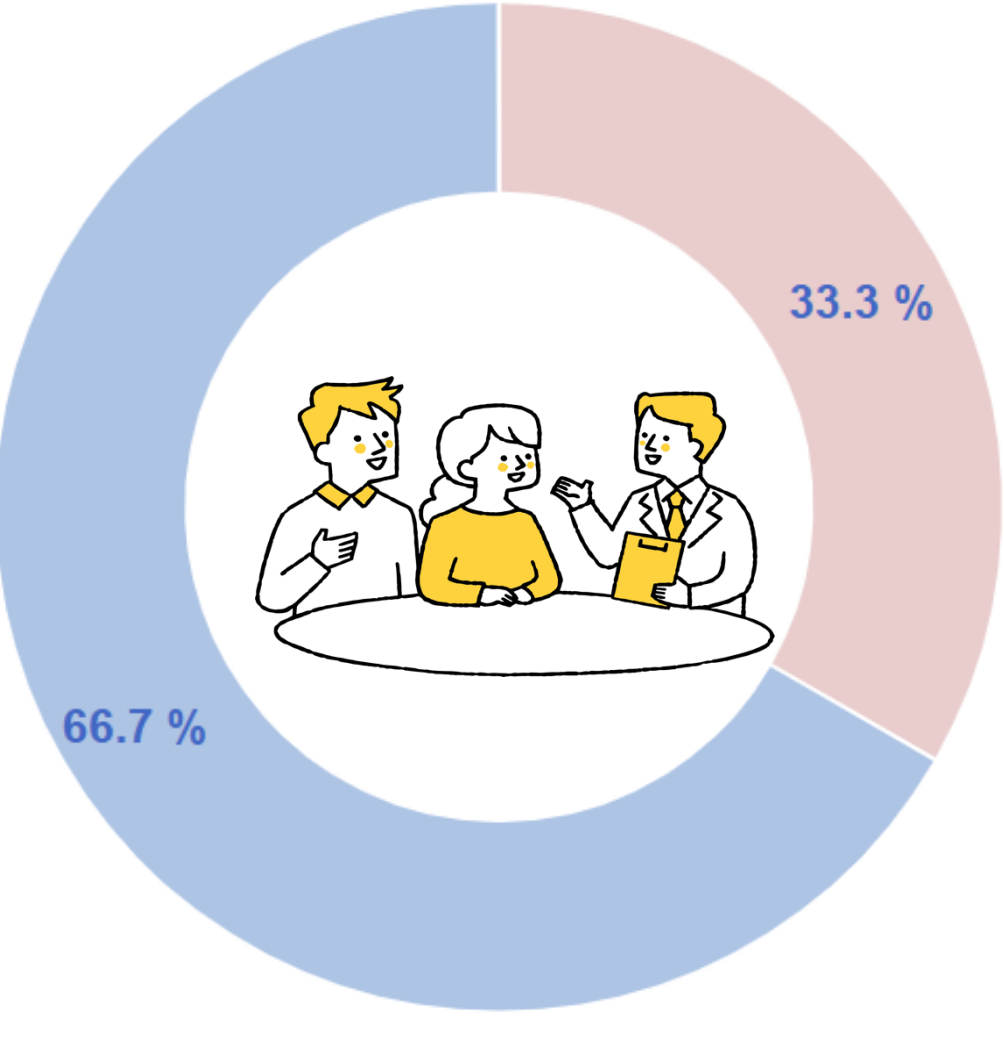


▼ 運送業

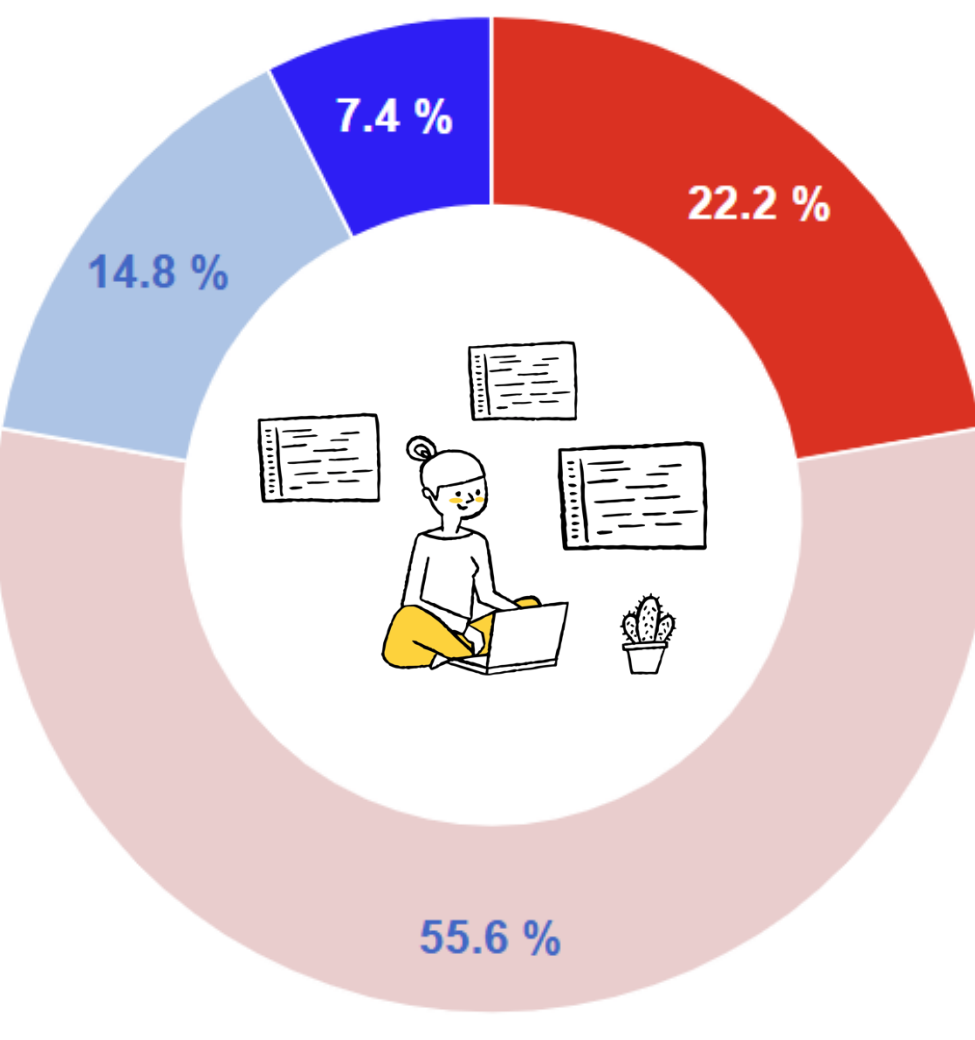


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

▼ 不動産業

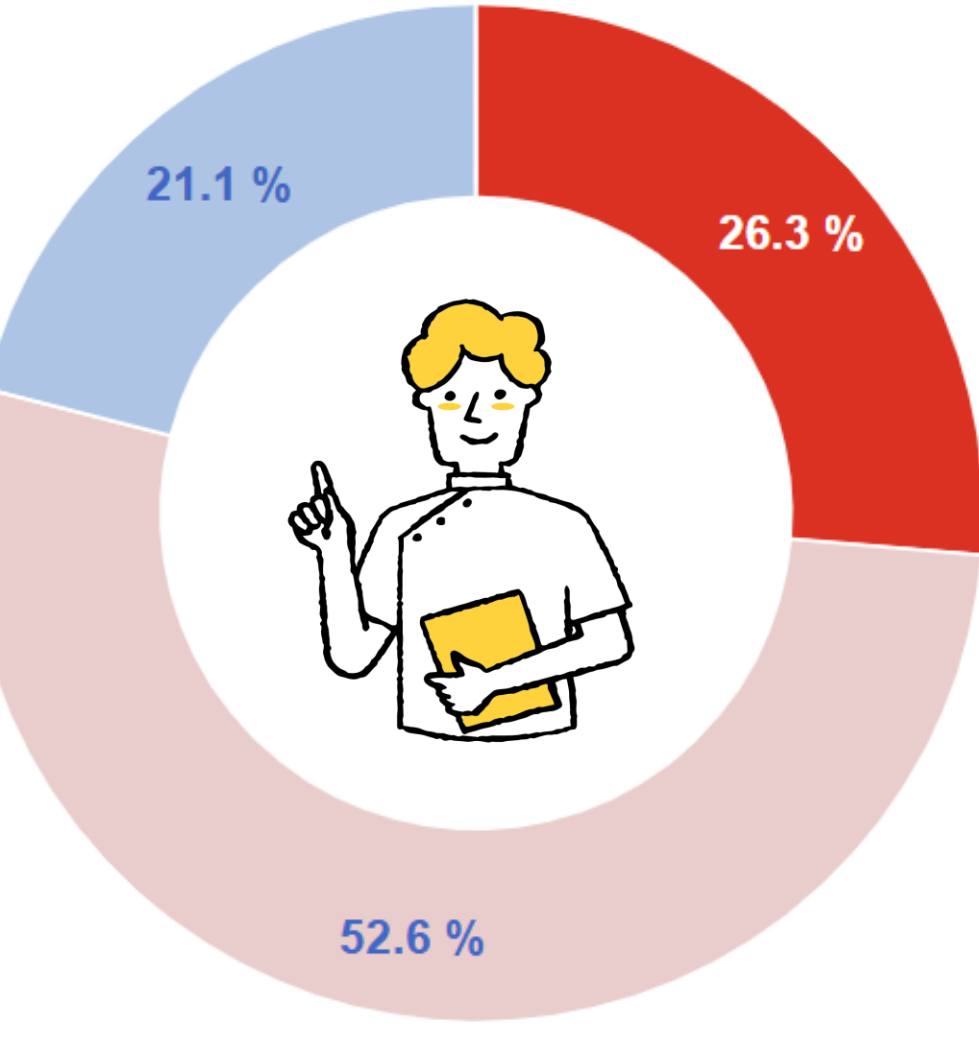


▼ WEBサービス業

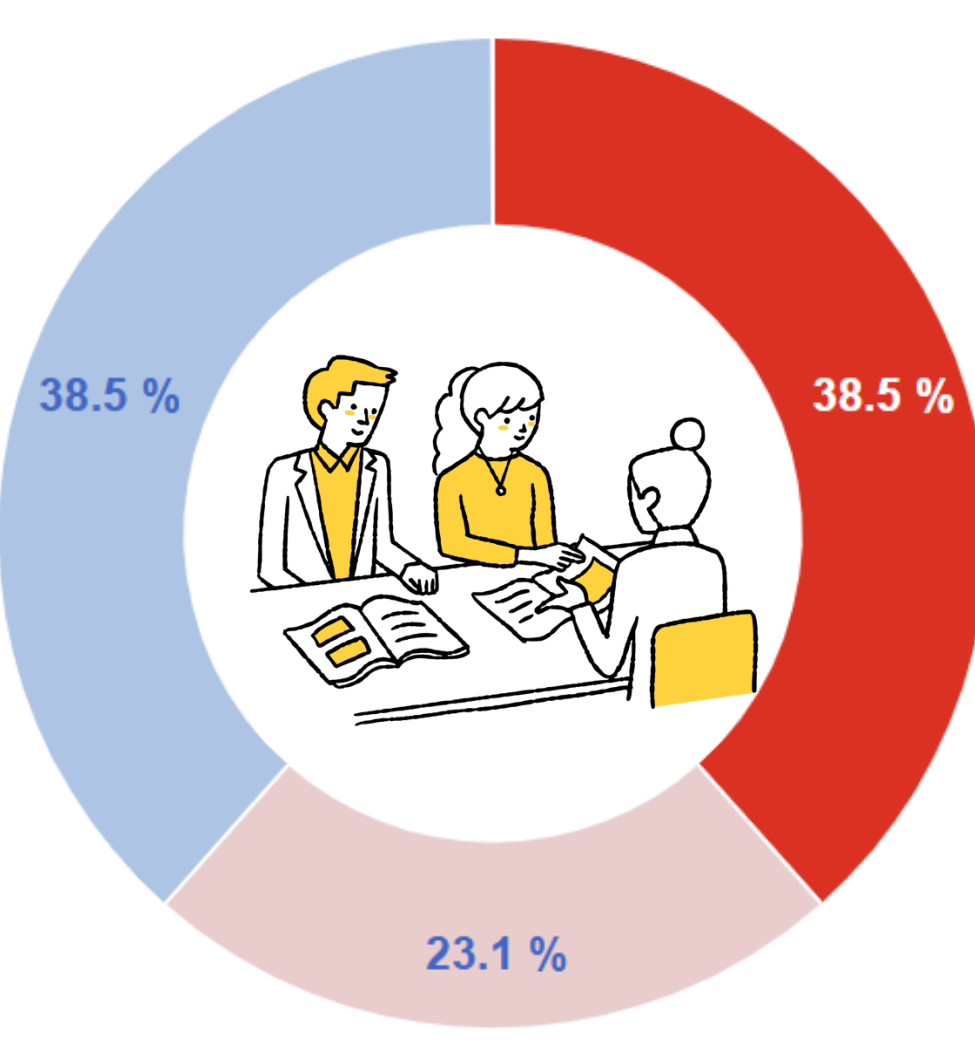


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

▼ 医療業・福祉業

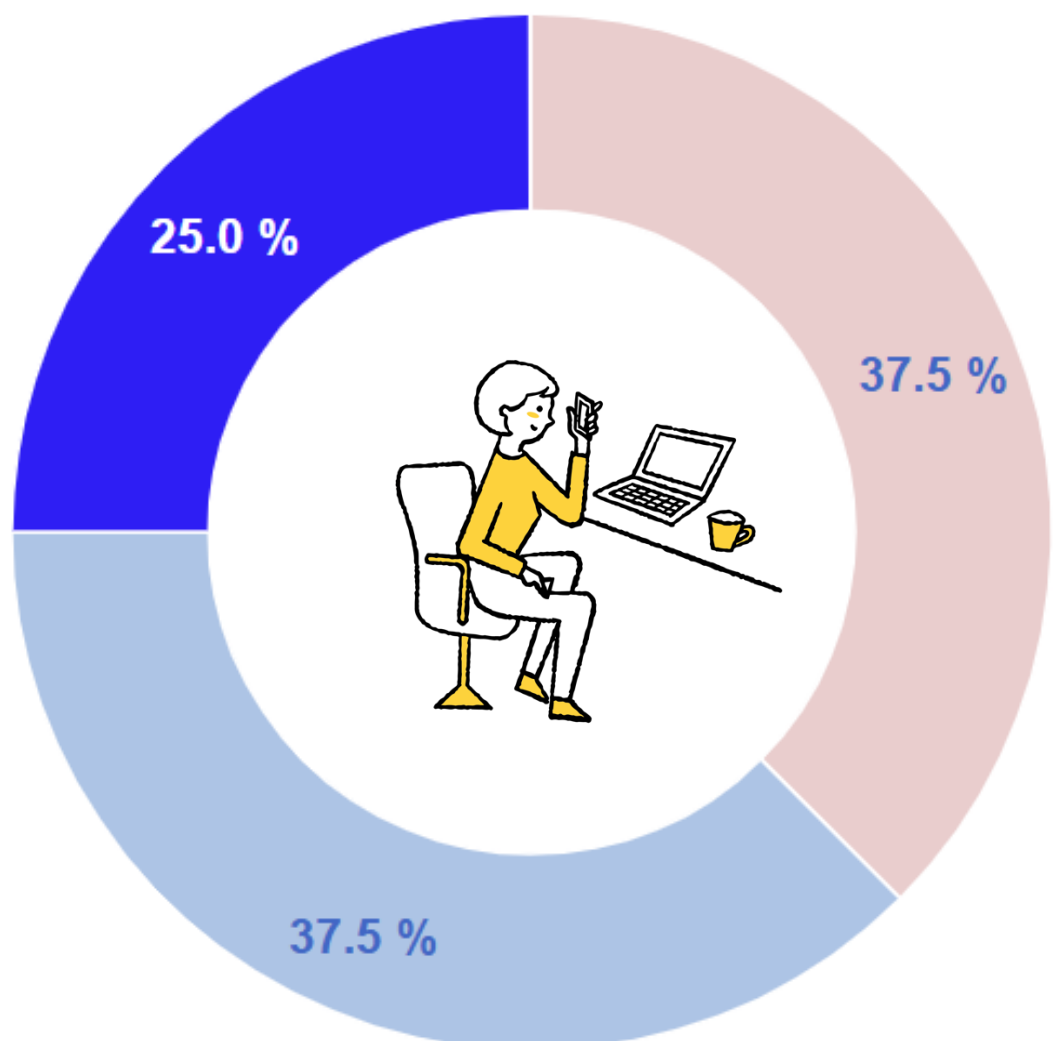


▼ 専門家(士業・FP・コンサルなど)

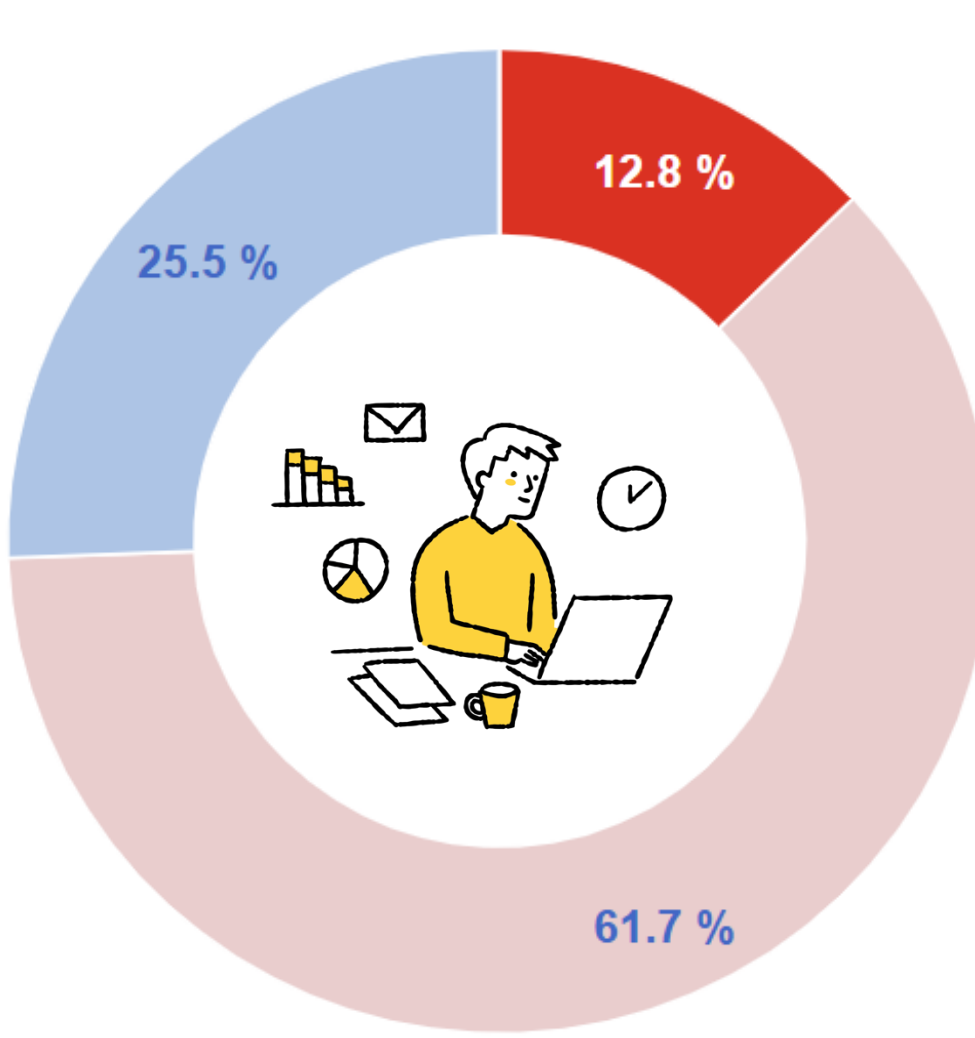


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

▼ 個人投資家



▼ その他



非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

業界における新規顧客獲得への課題

ーあなたの業界では、新規顧客を獲得するために
どのような課題や不安があると考えられますか？

美容業

- メディアをいかに育てるか
- お店の差別化
- 広告媒介が年々変化していく中で自店を特出して売り出すのが難しい
- 新規顧客を獲得するための費用がかかる
- 確実に来てもらえるかどうかは、やってみないと分からないところ
- 集客面や広告面では、ホットペッパー強なので、これからは低コストで自分で出来る事が必須
- ホットペッパーがまだまだ強いので使えばラク
- 新規顧客を獲得するための経費や効果的なマーケティング戦略
- ホットペッパービューティーなどのプラットフォームを使わざるをえない状況になりつつある
- 年齢と共にお客さんも減っていく
- 人口減少によって顧客になる人の総体数が減ってきている
- どうやって他との競争に勝てるかをちゃんと考えなくてはいけない
- 如何に他との差別化を計るかが大切であるため、試行錯誤していくこと
- 流れなどがあると思いますので、顧客に合わせた提案が必要
- オンラインとオフラインの組み合わせ
- フリーペーパーやホットペッパーの掲載料が高い
- トrendを抑えておかないと集客数が落ちやすい
- チラシやSNSでの広告を考えてはいるものの、効果が実感しにくい
- 今後はホットペッパーに頼っていては理想の集客に届かなくなる
- 美容に対しての意識の高い顧客をどう獲得していくか
- 新規顧客を獲得するまでにかける広告宣伝費

飲食業

- 新規顧客獲得の課題は競争激化と広告費用
- 新規顧客は 日々の業務ができていれば口コミによって出来て来ている
- お店を知っていただくための、起爆剤が欲しい
- 食材費用がかなり高騰して値段を上げざるえないためお客様へ理解して頂ける難しさ

建設業

- 造船業でも材料費や資材の高騰で今後どうなるか分からない
- 人材確保が、一番大変
- 広告を出すのに費用がかかる
- インターネットによる新規集客が業界としては主流となっている
- 新規顧客が満足できる技術を提供できるかが不安
- 信頼がとても重要
- お客様が正確ではない情報をインターネット等から得ていると、商談が思うように進まない事がある
- 基本的に紹介が多いのでちゃんとした仕事していれば問題は無い
- 施工のクオリティーを下げずに価格を下げる
- 新聞折り込みだけでは難しい
- 新規だけではなくその方の知り合いなどの紹介かないと顧客が増やせない
- 同業他社の悪質なセールスが多く、そのイメージを払拭する必要がある
- 今の時代、競争率が激しいので、安くしてまで仕事を請負うこと
- 同業を装う悪徳業者が多いので、同じように思われないようにする事が課題
- 物価の高騰などで外構工事自体も値上げするしか無いので、値段が高いと顧客獲得は難しい
- 口コミや人とのつながりが大事になってくる

運送業

- 概ね縄張りのようなものがあるため、既存業者から顧客を獲得することが難しい
- 運送業界は競争が非常に激しく、特に価格面での競争が顕著
- 現状には無いサービスを開拓をしないと、従来のサービスだけでは顧客自体が頭打ち感がある事
- 宅配業界においては、顧客の数は決まっているので、他社の顧客を奪う事になる
- 配送の需要は増えているがその分企業も増えてるので差別化が難しい
- 他社との差別化が難しい業界のため、新たな営業展開が厳しい
- 配達時間の厳守や誤配送が無くす事
- サービス業としての自覚が足りないこと
- 訪問による信頼関係の構築

不動産業

- 自分のニーズがわかっていない、理解していない方への説明
- 賃貸管理業者の対応をしっかりと見極める意外と何もしていない業者が多い
- 近隣に対して競争力がある設備と価格を提供できるかどうか

WEBサービス業

- 専門性が高い業種ではないため、競争率が高く鉄板顧客を逃すとリカバリが難しいこと
- 景気があまり良くない日本においては、成果と報酬のつり合いが不安
- 価格面と障害を起こさないなどの安定感
- 世代ごとにメインで利用しているアプリが異なるので、最適な広告媒体を利用する必要がある
- 簡単な仕事はAIのできるだろうと顧客が考え、新規募集が減る
- ほぼ全ての方がなんらかのネットワークを使用しているのにセキュリティの危機感なし
- 常にライバルとなるサービスは生まれ続けるので、新規集客は常に課題だし、対応が必要
- 同業者が多いため新規顧客をつかむのは難しい
- SNSなどを利用して広告をし続けなければ効果がない
- 年々競合が増えているため取り合いが激化している
- AIを使ってより短時間で効率よく展開できること
- WEB広告を打つにしても広告費が高く費用対効果が見込めない
- 需要変動の予測難、規制対応、コスト増加、技術進化への対応が業界全体の課題
- SNSでのマーケティングと顧客定着の難しさ

医療業・福祉業

- 近隣に、競合他社が多く選択肢が多い
- SNSなどが一般化しているためその影響を非常に受けやすい
- 古典的な方法(バラ配りや訪問営業など)を行っていく必要がある
- 法規制で広告の制限が厳しく新規顧客を獲得するのが難しい
- 競合医療機関との患者の取り合いになりかねない
- ITスキルに欠ける業者が多く、自力でネット集客できない
- ホームページの広告の為、Googleなどの広告料金が上がっている
- 利用者確保の際、地域差があり新規に開業した際に営業活動に時間がかかる

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 案件を獲得するために間に入っている場合が多いので、以下に直請けで仕事が増やせるか
- 支払能力がさがってきているので客単価も下がっている
- WEBを中心とした顧客獲得効率が落ちている
- AI検索へとシフトした際に新たな集客手段を築いていく必要がある
- ブランディング・マーケティングの机上イメージ
- 新規顧客を獲得するのは主に紹介があるが少なくなっている
- DM、テレアポも今の時代は難しい
- 仕事ぶりだけではなく人柄も重視される
- 広告費用の負担増、広告の打つ割合を減らすリスク
- 無形商材、且つ、日本では市場規模が小さいため、顧客獲得が簡単ではない
- 紹介による顧客の獲得が一番成約率が高いがそう多くはない
- 人口の減少による同業者の競争が激しくなる

個人投資家

- 規制不透明、信頼不足、普及率の低さ
- ネット証券が普及することで手数料値下げ競争が激化すること
- 競争相手が多く顧客獲得は簡単でないと思うので、差別化できるかどうかが課題

その他

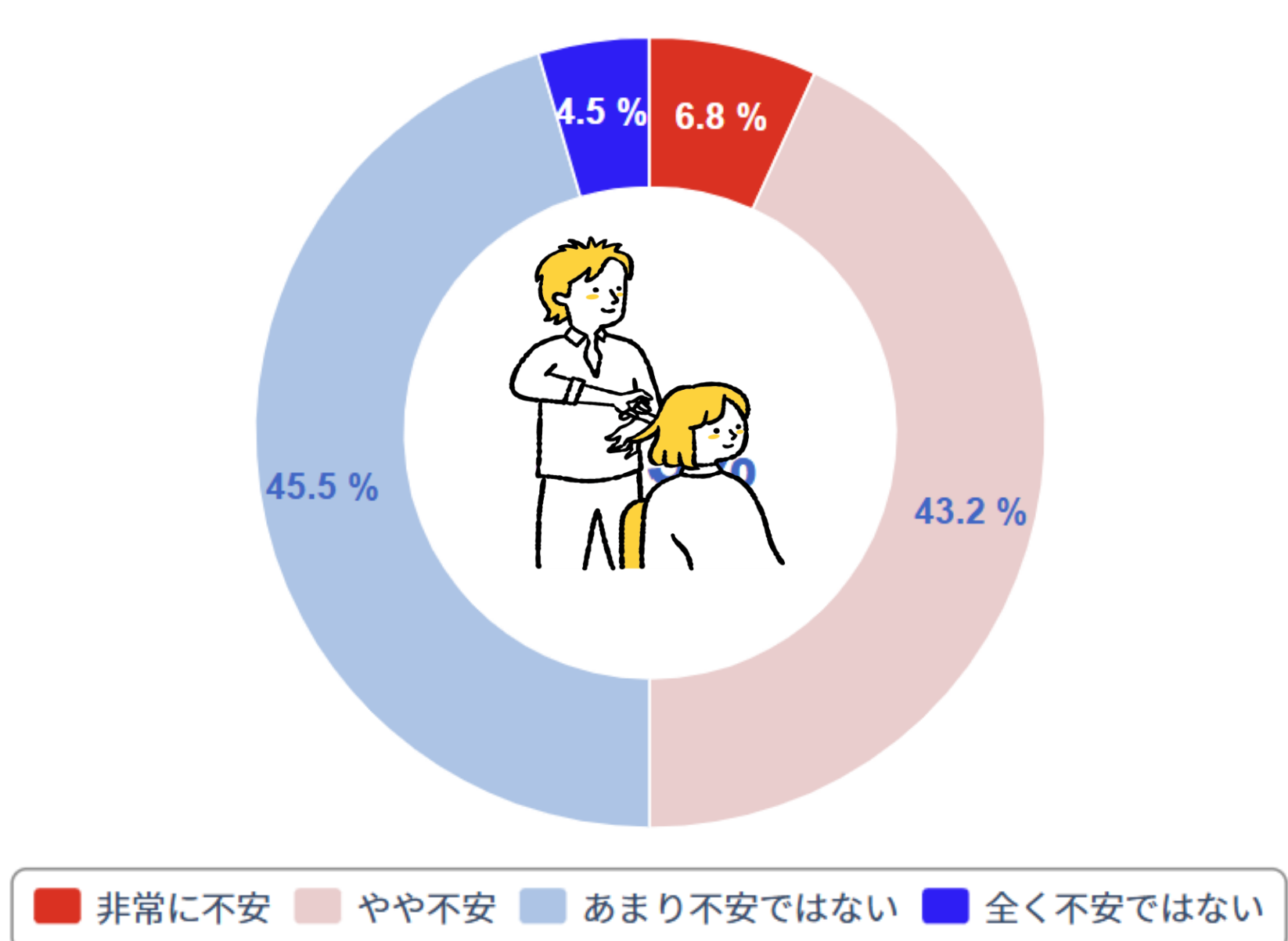
- 需要と供給を常に意識する必要がある
- 強みポイントに絞り相手に魅力を感じてもらうポイントをつくること
- 他社との商品内容、金額の競合
- 少子化の影響で、顧客の総数が今後増える見込みはなく、減る一方であること
- 広告の部分でほぼホームページが役に立ちにくく、新規顧客は口コミがほとんど
- 若者にリーチするためのSNS広告や直接触れ合う機会が必要だが、そこが難しい
- 紹介をいただく為に既存顧客の信頼を得続けないといけない
- 積極的なマーケティングをしている保険代理店などに顧客が流れてしまう不安はある
- 景気動向によっては潜在的な顧客が減少してしまう不安がある
- 他競争がある中で、会費やハード面でどれだけ他と違いをみせて新規顧客を獲得するか
- ネット社会でどこを情報源とするかで風評被害も、確実な新規獲得も大幅に左右されかねない
- 顧客の要望と、それに見合う人材やスキルの確保の格差があると顧客獲得に結びつかない
- 競合他社とはコンペになるので、どうしても価格競争になってしまう
- かなり競争の激しい業界なので、魅力のある営業センス、商品が必要
- AIやSNSを活かした広告投下ができる規模の会社とそうでない会社と極端に分かれる
- ターゲットの選定と広告ツール
- AIによる仕事の比率が高くなり、人々が行う仕事が減り、その対価が低くなる
- 広告費用をたくさんかけないと新規獲得が難しい
- 人気作品をどれだけ丁寧にやることができるかが課題

業界におけるデジタル化やIT導入

—あなたの業界全体で、デジタル化やIT導入の遅れによる不安はありますか？

—デジタル化・IT導入に対する取り組みや不安の現状について教えてください。

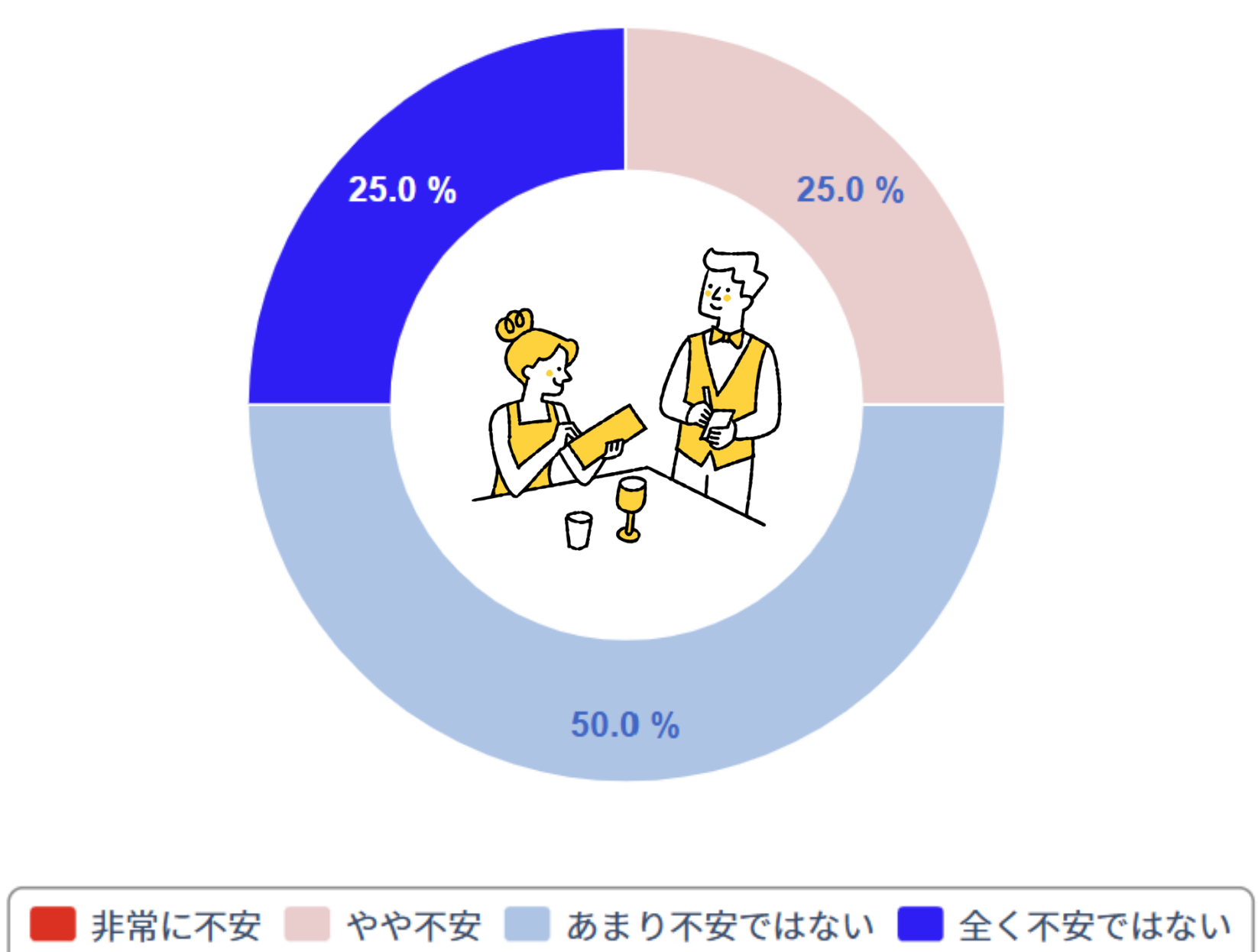
美容業



デジタル化・IT導入に対する取り組みや不安

- デジタル化・IT導入に対する取り組みは電子カルテ
- AIの発達でヘアデザインすらもAI化が進み、デジタルやITについていけない
- 便利になるなら、全然かまわない
- デジタル化する事で楽になったり時間の制約が減っていると思うが繋がりも薄くなりやすい
- 自分で管理運営が出来るようなソフトが少なく、扱える個人事業主も少ない
- 接客、施術においてIT導入、デジタル化ができないので社会とのズレがある
- インスタなどの自分で発信する媒体についていけるか
- フリーランスでやっているとその辺の情報も自分で集めなきゃいけないので、しっかり集めます
- メリットもあればデメリットもあるので、ニーズに合わせる事が大切
- 慣れること、お客さんにも慣れてもらい自然に任せる
- 取り入れるのも資金が必要で余裕がなく取り入れれない
- ITリテラシー、初期投資、今までの業務との統合
- 事務的な所はどんどん進んでいるが、接客において必要かどうか疑問
- snsやホームページを使って来店前の情報を取り入れやすくなっている
- 例えばTikTokの動画を撮りたくても、スタッフに拒否されると上手く進まない
- デジタル化自体が不安はないのだが、やはり補助金でしてくれないと厳しい
- システムの導入は問題ないのですが、管理やウイルスへの不安がある

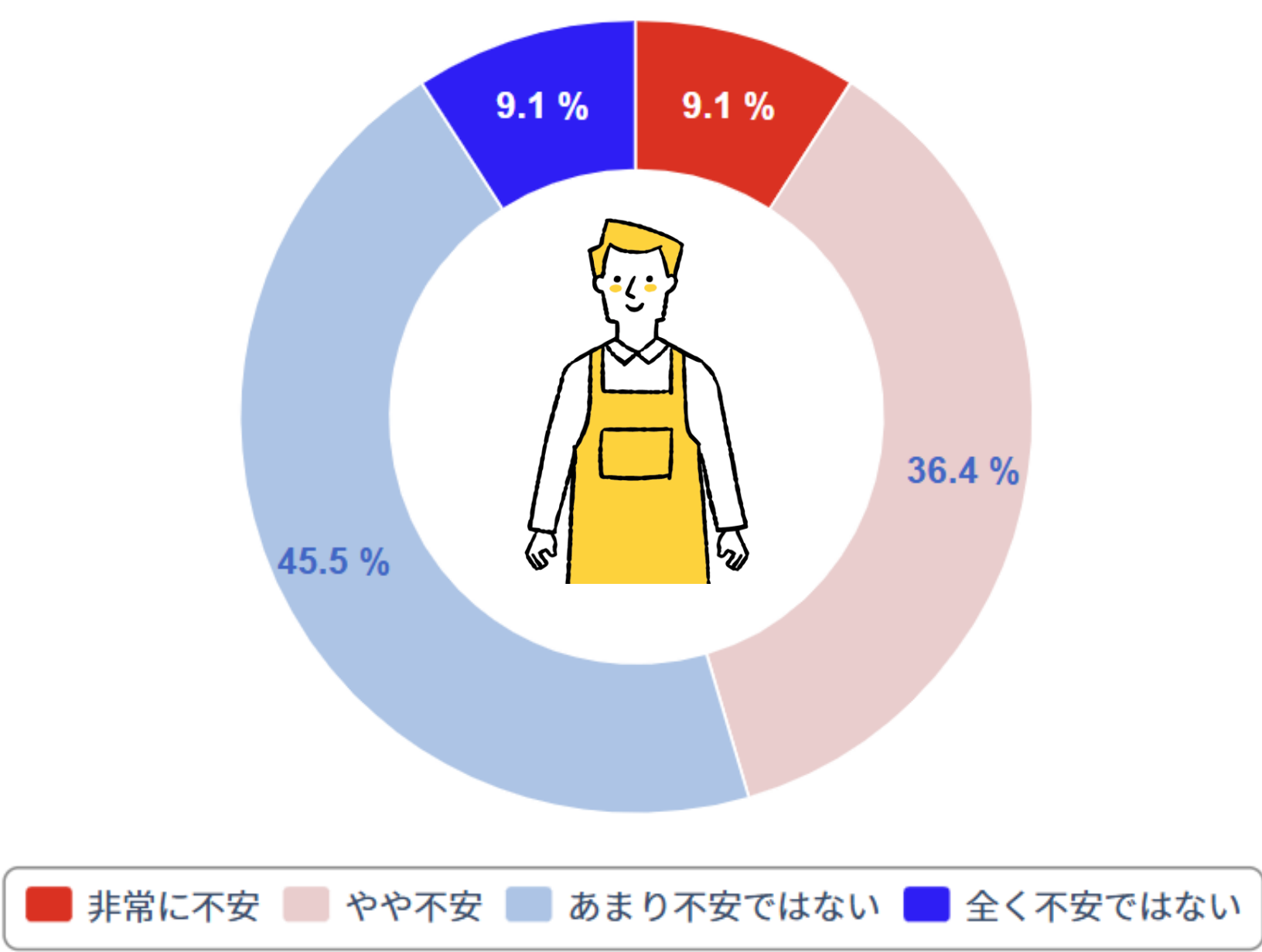
飲食業



デジタル化・IT導入に対する取り組みや不安

- デジタル化の遅れと初期投資への不安がある
- 今の店の規模であれば デジタル化、IT導入は それ程にも 取り組まなくてはいけないとは思えない
- 業務全般では必要になる
- 導入時の費用や導入後の使いこなせる人材が確保出来ていたら不安はない
- 導入に対して不安はないが、手数料等が高いのでそちらが心配
- 個人で小さな店舗を経営してるため、どんどんデジタル化してきてるが、必要性が全くない

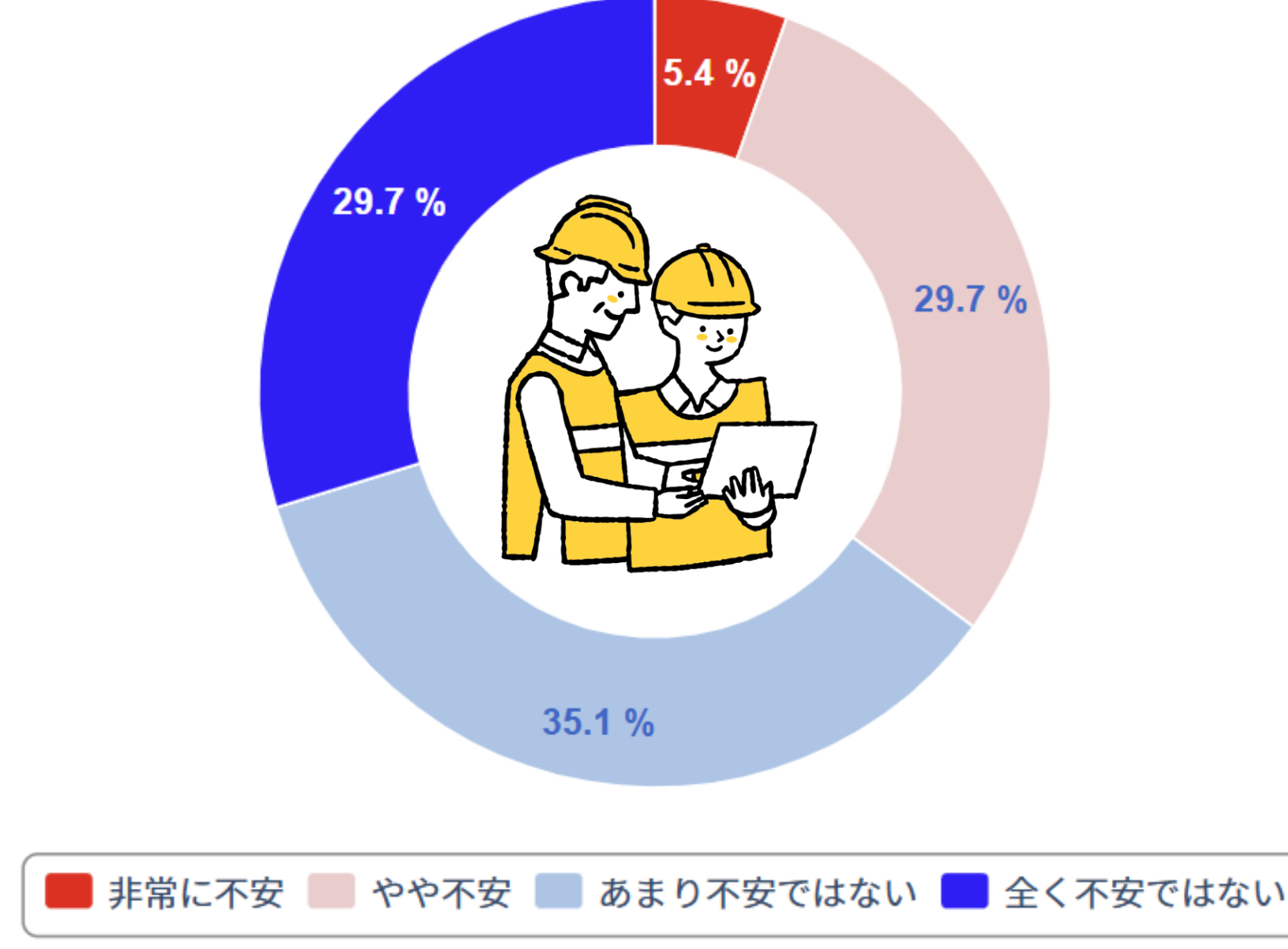
小売業



デジタル化・IT導入に対する取り組みや不安

- 現物をみないと仕入れが難しい部分があるので、あまり変わらない
- ネット対応ができる店舗とそうでない店舗の格差は広がる一方なので、集客力の違いが今後も広がる
- デジタル化、IT導入に対する取り組みは現状、管理業務だけである
- 無人レジとかアバター接客とかやってるけど、地域性に問題有り
- 小規模なところについてはあまり問題がない
- AI時代になり、様々な業務でAIを取り入れていかないと取り残される不安がある
- 自動化ツールは様々普及しているが、複数サイトの仕様変更に対応していかなければならない
- サポート料は月々払っているが、今後、対応できなくなる仕様変更が生じる可能性がある

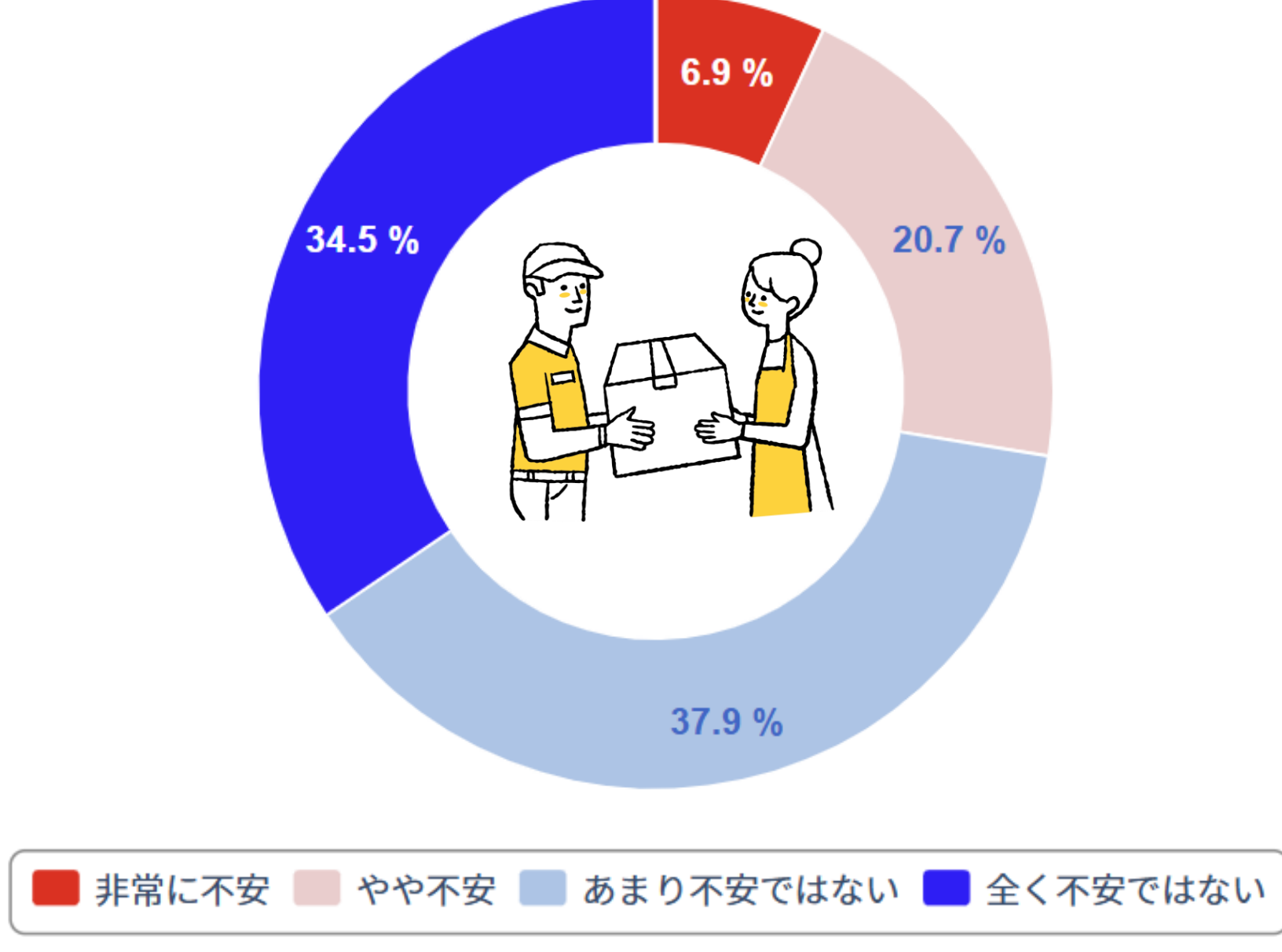
建設業



デジタル化・IT導入に対する取り組みや不安

- 図面等はデジタル化が進んでいるが年配の職人がパソコンを使えない
- 人材が、集まらないので何もできないのが現状
- デジタル化にするにあたり高額な初期費用がかかりそう
- 大きな費用が掛かるとともに、デジタル化人材も不足していること
- 新しいシステムを使うことに抵抗感や不安を感じる
- デジタル化を望みますが今はまだ導入してない
- 職人なのでデジタル化やIT導入の取り組みはない
- 顧客と直接的なコミュニケーションが減りブランドイメージの低下
- デジタル化が進むことで顧客層が変わってくるので、それに合わせた対策が必要
- 高齢化のためパソコンなどが操作できない方が多い
- 個人事業主なので中々デジタル化などに変化出来ない
- 図面や携帯で見えるようになってきたが見にくいのでよく見落としたりする

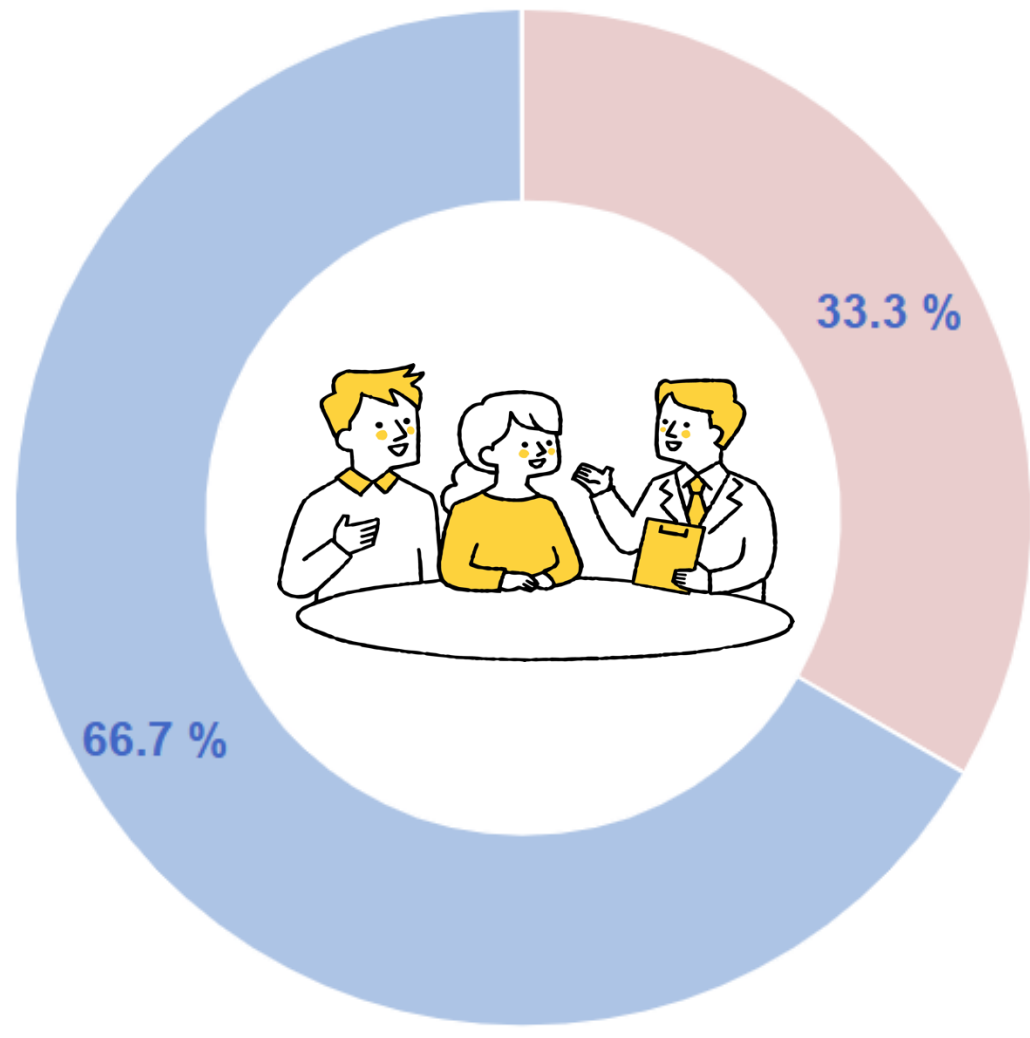
運送業



デジタル化・IT導入に対する取り組みや不安

- デジタル化できる範囲が少ないため、できる範囲は出来ているという印象である
- デジタル化に向けたシステム導入には、初期投資が大きくなる
- アナログ時代に働いている人が業界で多く、変化を嫌う方もいるので外注に任じてるところが多い
- 宅配業界のデジタル化・IT導入の取り組みの現状はスマートフォンでの配達アプリを導入している
- 長期的視点でみれば自動運転やドローンの活用で人員が減っていく
- ITを導入することで配送負担が増えるのでは無いかと不安はある
- 現状の業務で手一杯なため、どのように導入していけばいいかわからない
- 現状はタッチ決済以外はある程度対応できているので、将来的に決済端末が変わらなければ大丈夫
- 年配の方で使いこなすのに苦労してる方はいる
- センターでの集荷や配達経路はシステムによって短縮や正確さが違ってくる
- 私たちの業界は年齢層が高いので デジタル化IT化についていけるか心配
- 荷物の仕分けが自動化すれば配送員の負担が減る
- 配車などを組む際、とても時間短縮になる

不動産業

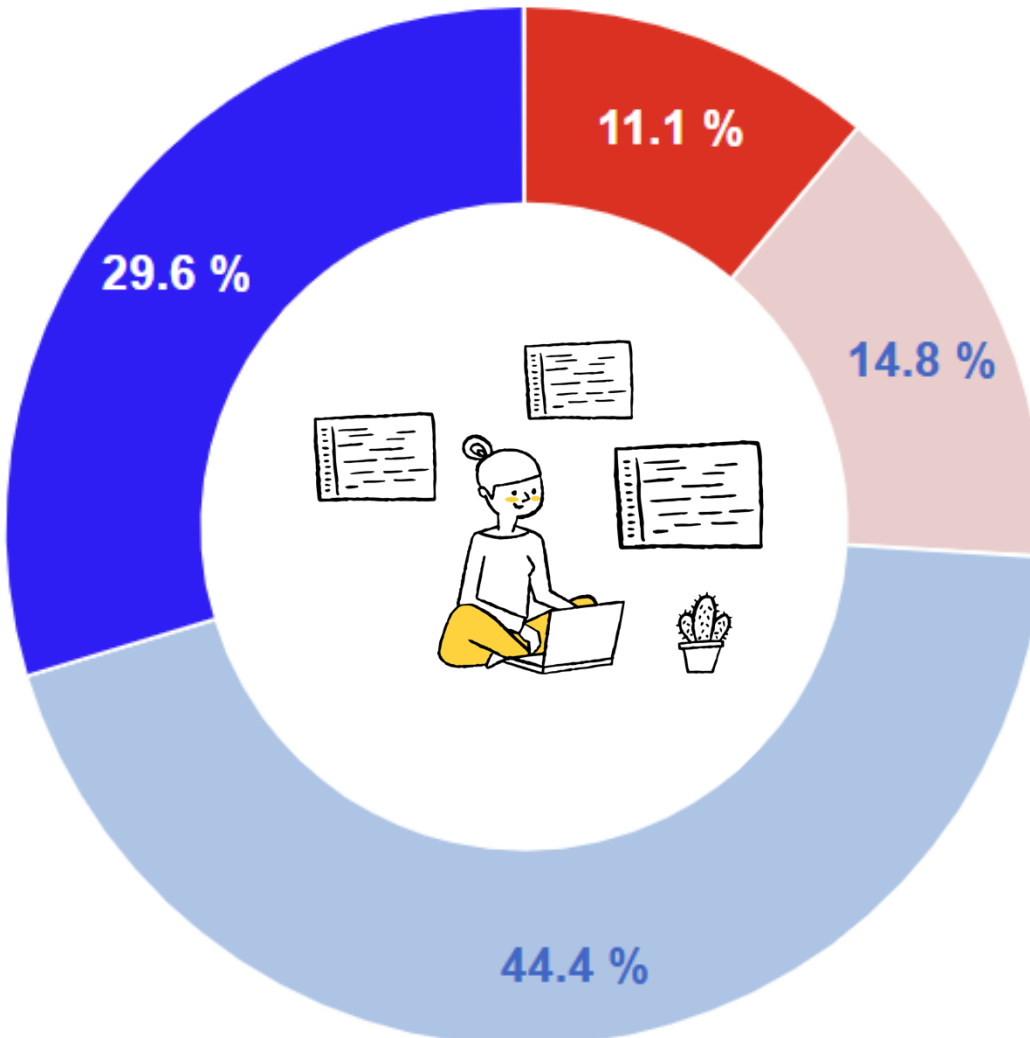


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

デジタル化・IT導入に対する取り組みや不安

- AIの導入も進んでおり、以前よりは使い安くなった
- 家賃管理や家賃保証会社に任せているところが多い
- 古来からある仕事のなので、メール電話の利用が出来ればそれほど不安はない

WEBサービス業

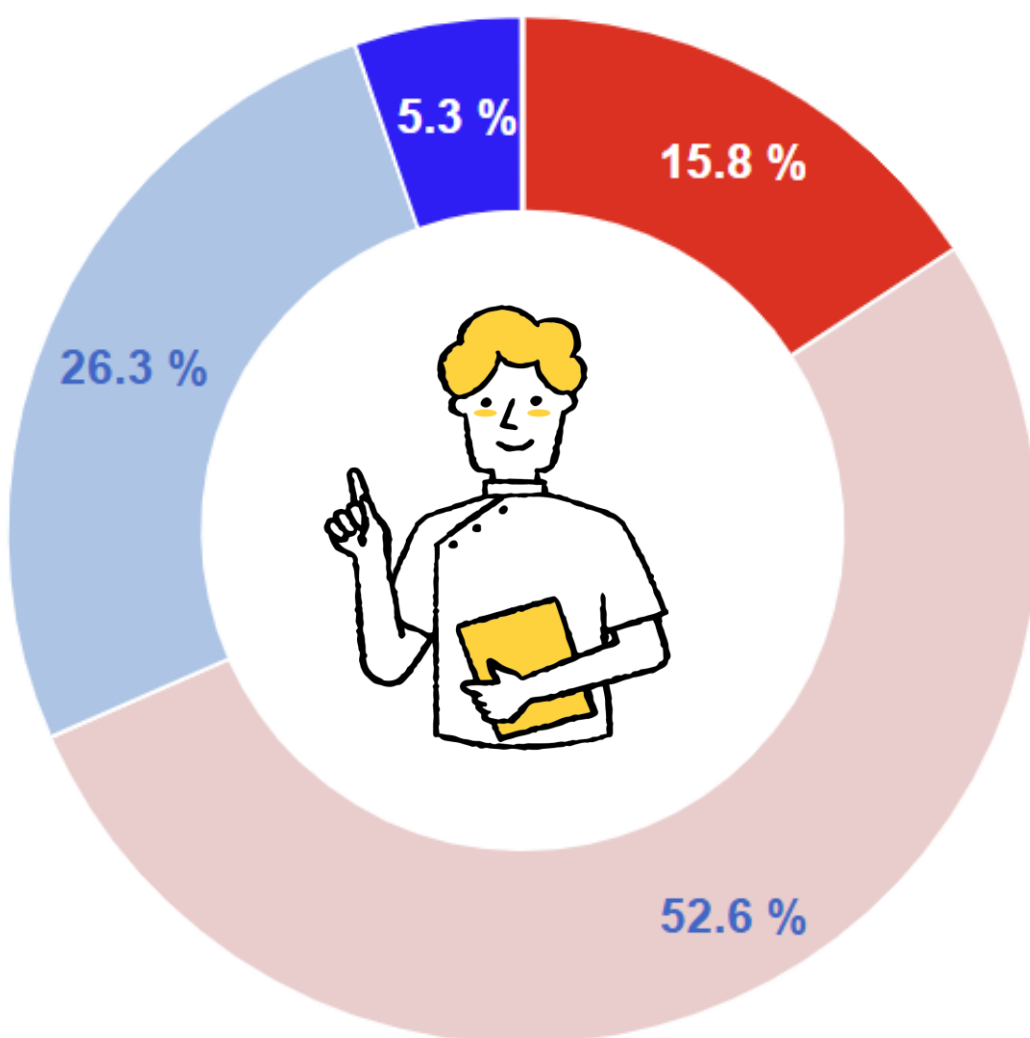


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

デジタル化・IT導入に対する取り組みや不安

- OCR技術などの導入を進めたいが費用対効果を上げるのが難しい
- 取り組みが遅れている業界や格差がビジネスチャンスである
- デジタル化にして便利になるのも上限がある
- デジタル化については、リードしている業界である
- 新しい機能を持った製品は随時対応している
- AIが増えるに伴ってそれに対する対策を立てなければいけない
- AI、メタ広告など幅広い集客手段やサポートが増えているが自分自身がついていけない
- デジタル技術や知識を持つ人材が不足
- 中小企業では専門人材の確保が難しい
- AIによる仕事の変化が不安
- 世の中にさまざまな商材が多いので、自身の商材を売り込むのが難しい
- 自動化ツールやAIの導入で、技術に追いついていくのが大変であり、不安になる

医療業・福祉業

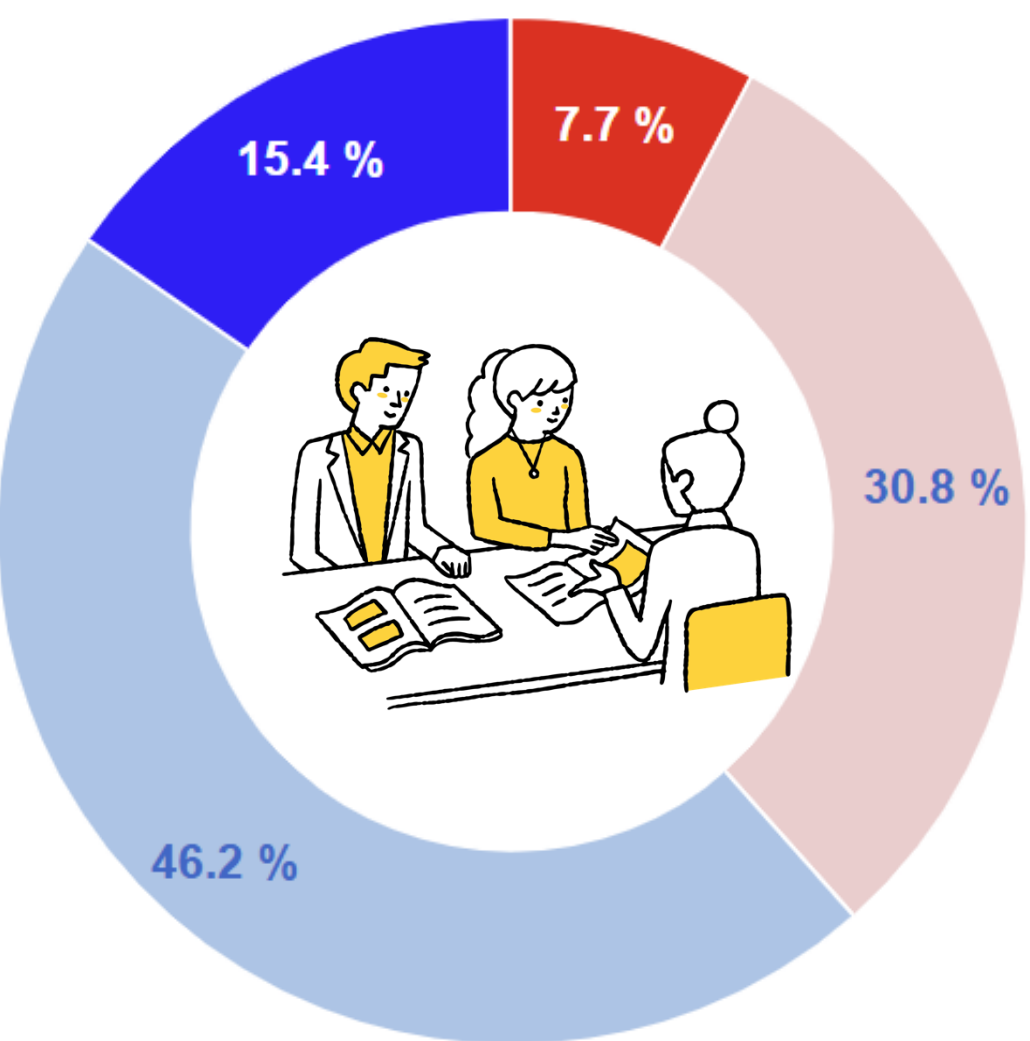


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

デジタル化・IT導入に対する取り組みや不安

- 年配スタッフが多い病院だとシステムを導入しても使用できないことがある
- 取り込みきれてない、使える者が少ない導入が遅い
- 当院では、全ての業務をDX化し、効率化をはかっている
- 顧客がデジタル化やIT導入しても理解できるか不安
- 大病院の予約サイトとの連携がとれるようになってきている
- 高齢の顧客が多いこともあり、知識不足が懸念される
- デジタル端末を使っているが紙媒体の方が遥かに早い
- 取り組みたくないが国が半強制で推し進めている
- 電カルに変更し、問診票もデジタルの方がペーパーレスにもなるし、効率化につながる
- 集客目的のホームページやSNSなどの制作については、制作会社を利用するところが多い
- 現状詳しい人材がいなかったり、具体的に費用がどの程度かかるのかも分かりにくい

専門家(士業・FP・コンサルなど)



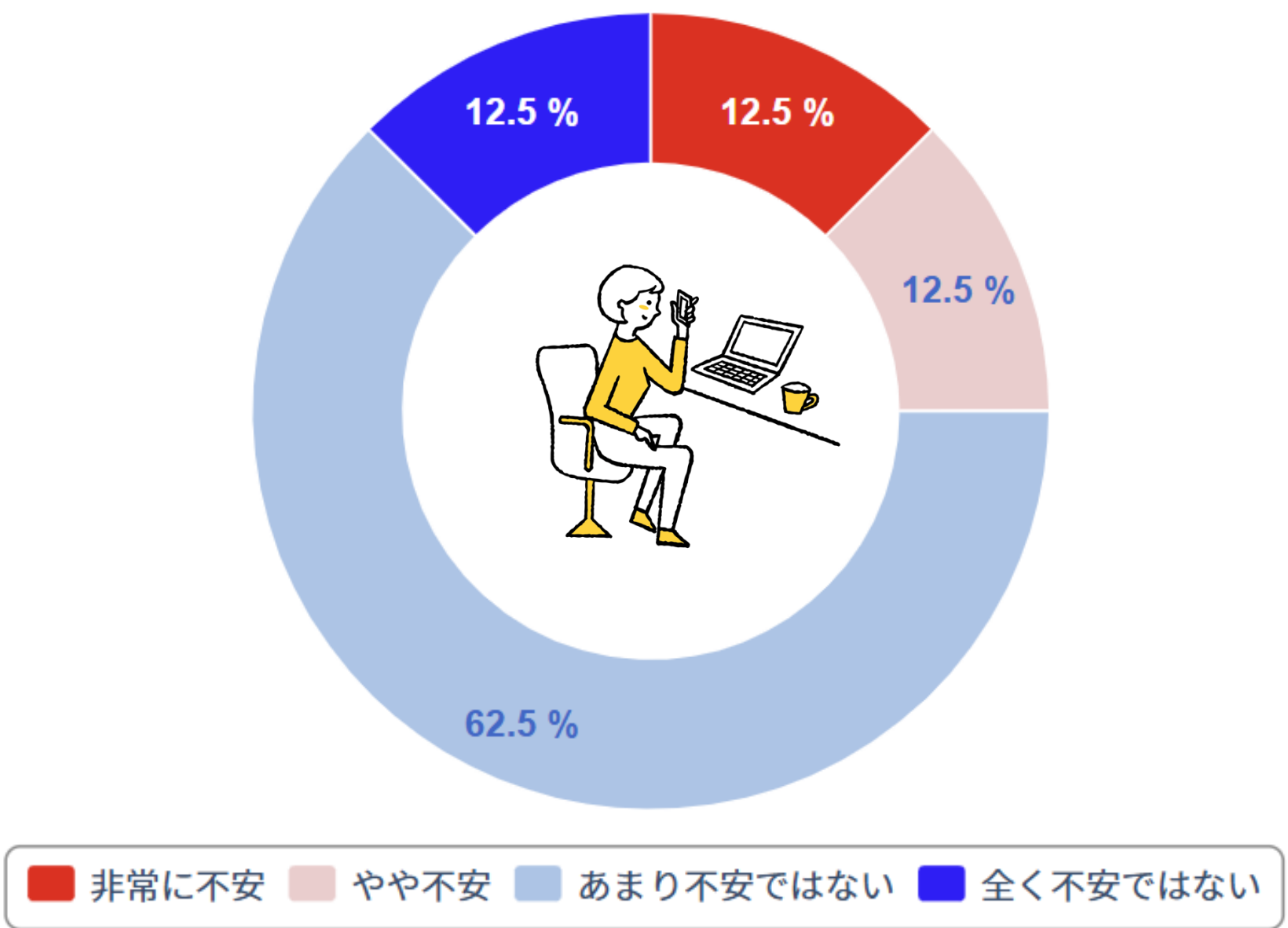
非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

デジタル化・IT導入に対する取り組みや不安

- GoogleWorkSpaceなどSaaS系のサービスの活用で解決
- 古い生き字引のような業界人がついていけないので置いていかれる
- アナログ、デジタルのボーダーラインが曖昧になり、活用形が混在
- 大手同業はAIやDXを進めており取り残されている感はある

- やはり次から次へと、新しいデジタル化されついでいけない
- キントーンなどの業務アプリケーションの導入が進んでいる
- 比較的進んである方だとは思うが、顧客との連携はこれから
- 募集人の高齢化が進んでいることにより新しい取組みへの応用力
- 業務上以外でも契約手続きや請求手続きも電子的な締結であることが主流となっている

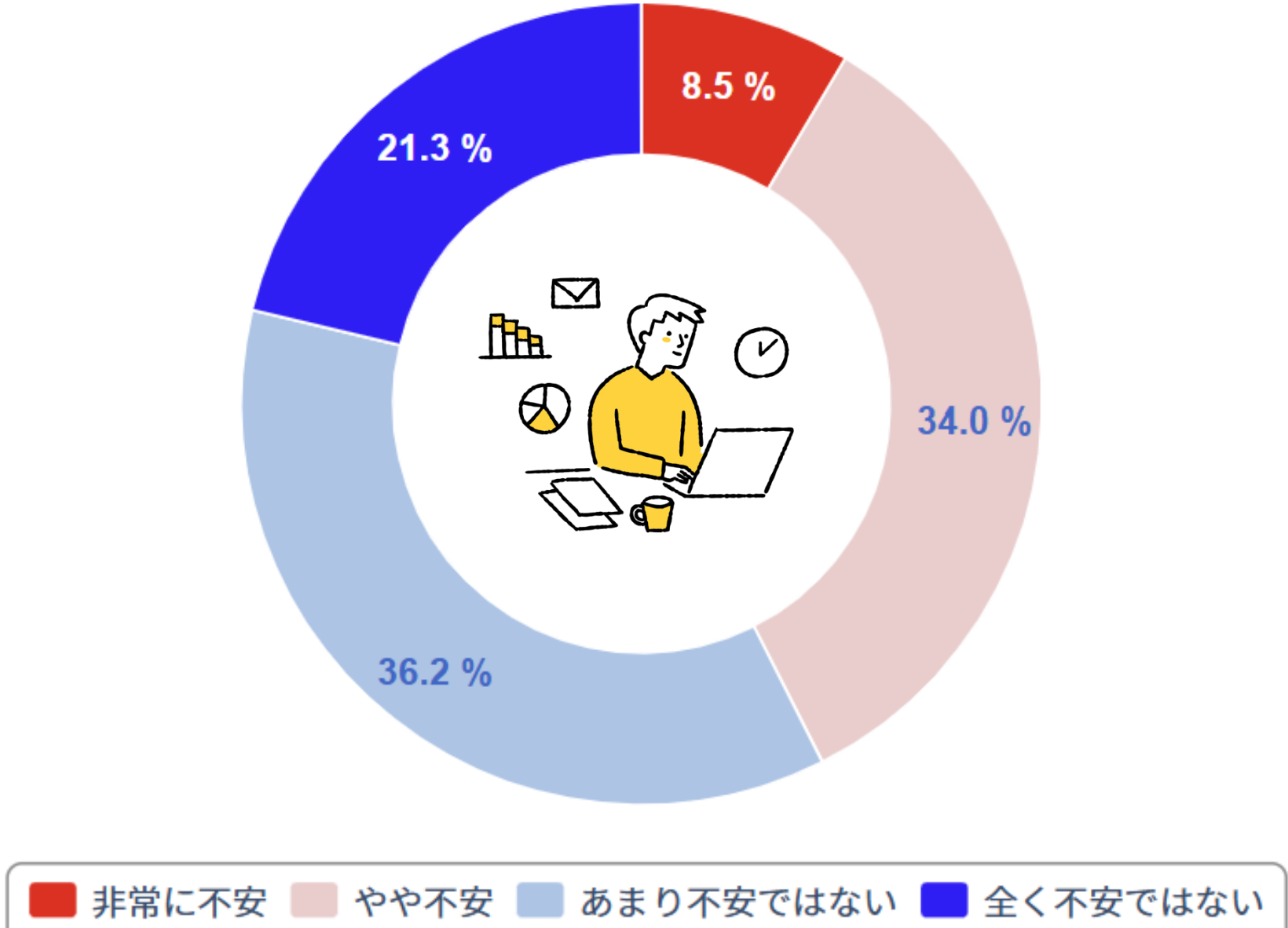
個人投資家



デジタル化・IT導入に対する取組みや不安

- セキュリティ、スケーラビリティ、規制対応が課題
- デジタル化ができない層に対して、対面営業でポツタくり金融商品を売りつける営業マンがいること
- 通信システム、通信速度の安定が必要である
- 使い勝手のいいアプリケーションをみつけるまでが大変
- 現状はパソコンを使って業務を簡略化している

その他



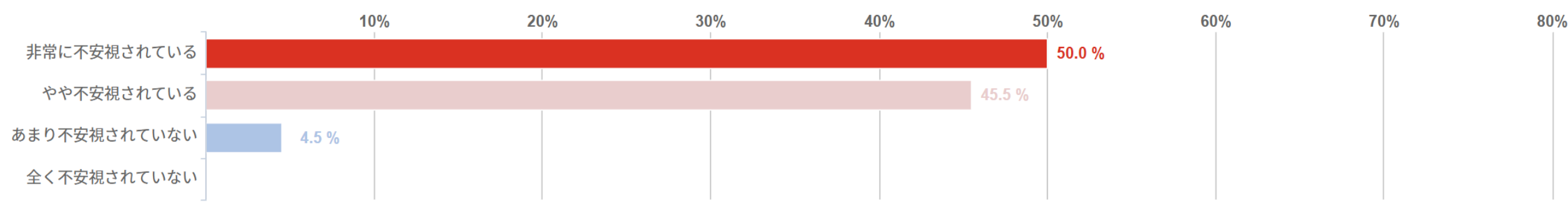
デジタル化・IT導入に対する取組みや不安

- 対応できる人材がなかなかいないのと現場の風潮がまだ追いついてない
- AIに仕事が取られてしまいそう
- 回線環境による不具合やサーバーダウン時の不安
- 個人でやっている年配の事業主などはその流れから取り残されてしまうであろうこと
- デジタル機器に対しての専門性の知識などが無いので失敗やミスの取り返し方などが不安ある
- 高齢の顧客や競合者はついていけない事が多く連携が取りにくい
- 支払いの際に現金対応しかしていないので、お客様によっては現金を持ち合わせていない場合がある
- 取り組むのが遅く、時代の流れにのれていない
- 知識が全くないので、何をどこかははじめればいいのかわからない
- 導入はもっとしたいが、日々の業務に追われ、なかなか進んでいない
- 動画制作市場にはAIツールも増えており、価格競争に巻き込まれるリスクがある
- オンライン決済やオンラインでの講座などを進めていきたい
- デジタル化やIT導入については逆に効率よく仕事ができ満足してる
- オンラインでのカウンセリング、予約システムの導入
- オンライン授業やオンライン教材を大手は展開している
- 最近翻訳機やポケトークが増えているので、私の仕事の量が減る恐れがあります！
- 高齢の経営者を中心に、ITやデジタル技術に対する理解が十分でない場合が多い
- 導入後も効果的に使いこなせない可能性がある
- 広告には経費がかかるし、それで効果が上がるかと言えば難しい
- 単純作業のIT化により人件費を大幅に削ることができそう

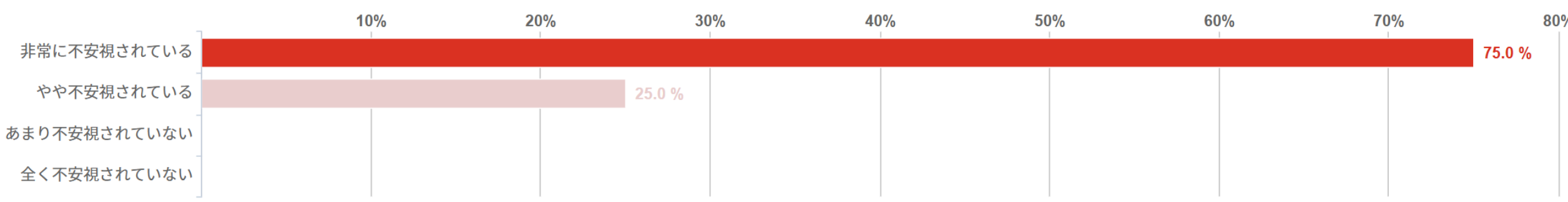
業界における人材確保の不安

－業界全体で人材の確保が不安視されていますか？

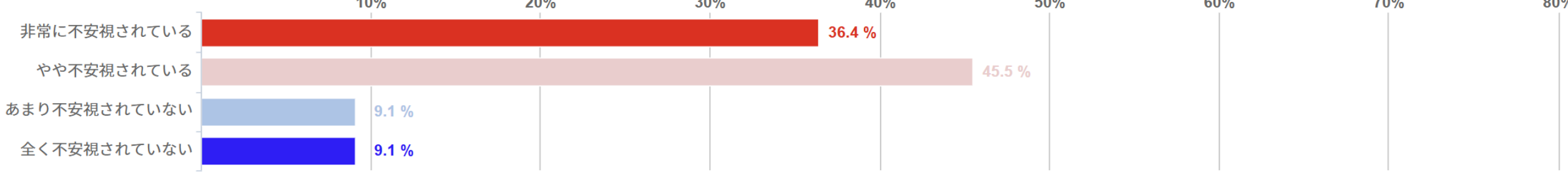
美容業



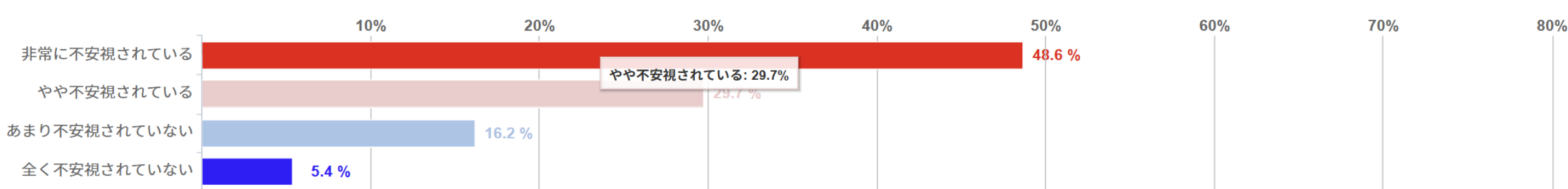
飲食業



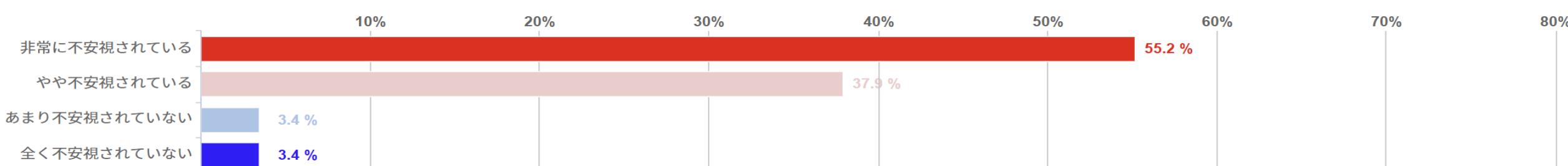
小売業



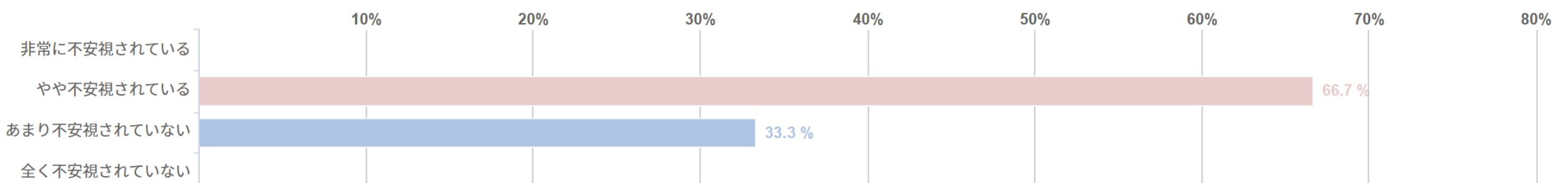
建設業



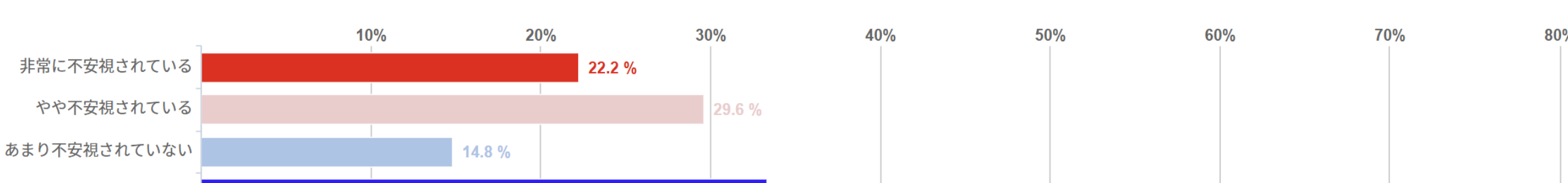
運送業



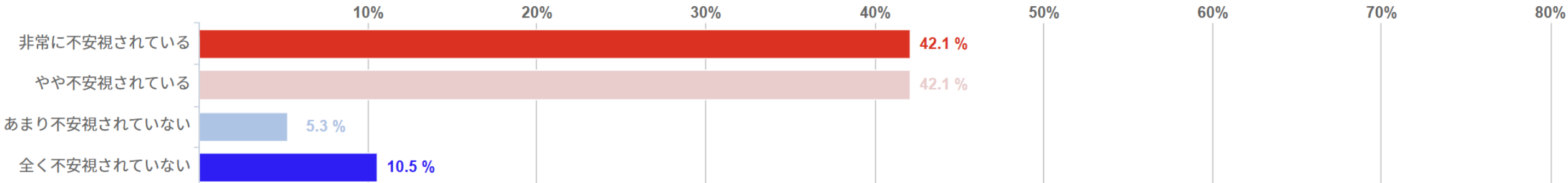
不動産業



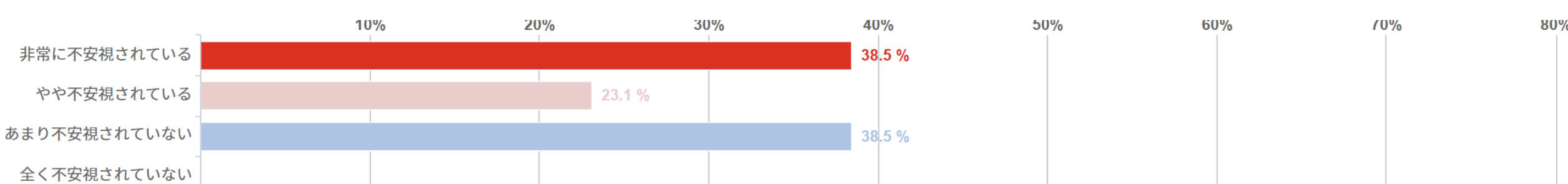
WEBサービス業



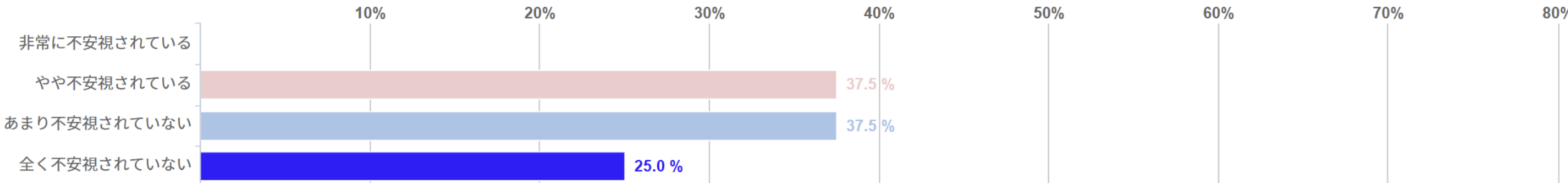
医療業・福祉業



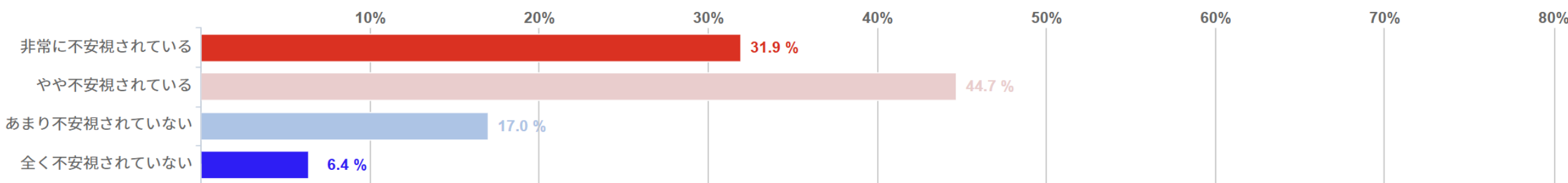
専門家(士業・FP・コンサルなど)



個人投資家



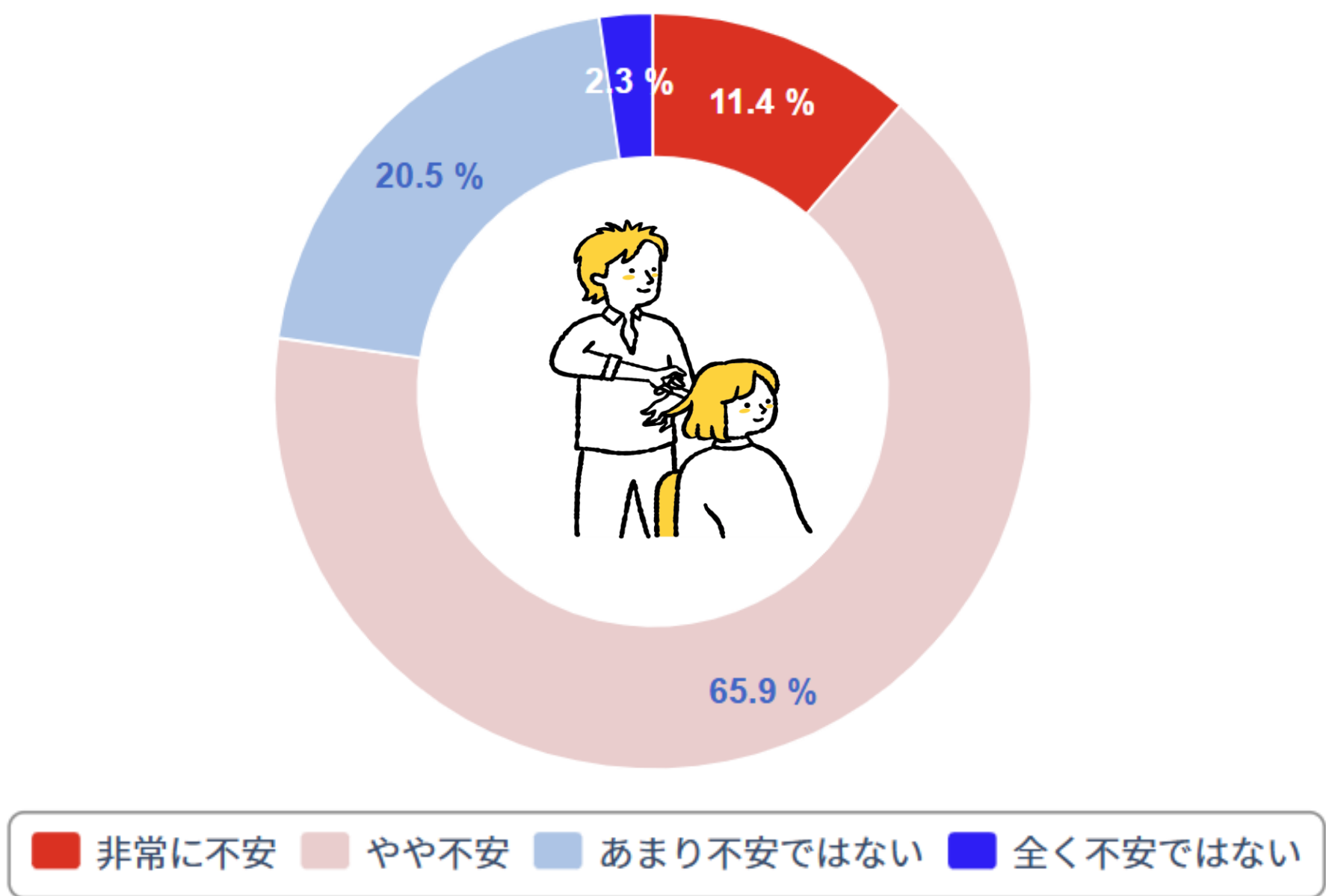
その他



業界における法改正や規制変更への不安

- あなたの業界では、法改正や規制の変更がビジネスに与える影響に対する不安はありますか？
- あなたの業界では、法規制の変更がビジネスに与える影響への不安を感じていますか？

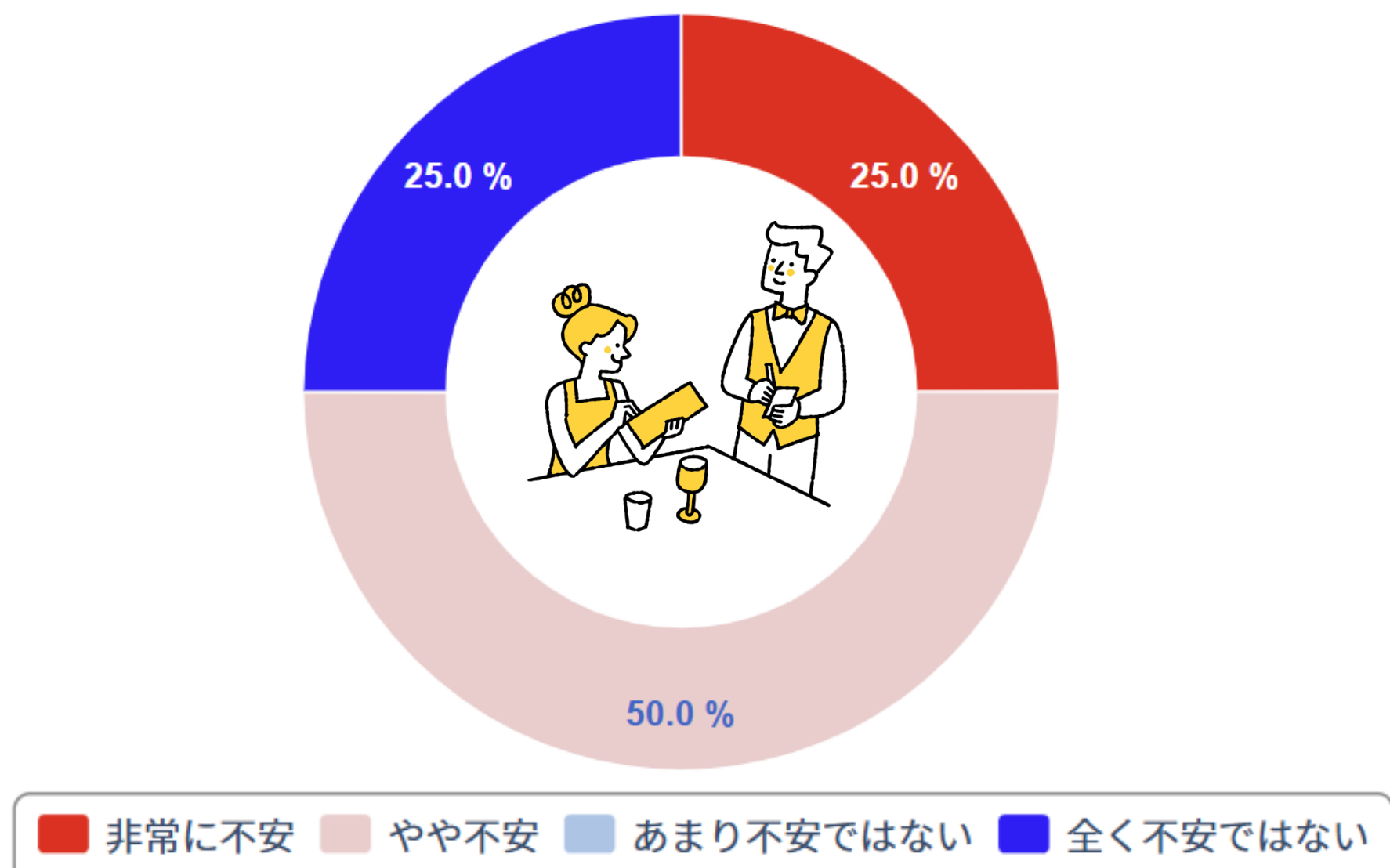
美容業



法規制の変更がビジネスに与える影響への不安

- いつ何を言われるか不安
 - 扶養制度の法が変わってしまうと税負担が経営を逼迫する
 - 今ではやはり『103万円の壁』を代表する雇用面での問題が山積
 - 法規制をするということは、お客様を第一に考えている事なので、仕方ない
 - インボイス制度などで、弱小個人事業主は苦しくなってくる
 - 美容室はある程度決まった施術をしているので法規制の変更が極端でない限りは影響が少ない
 - どのように法規制が変更されるのかによるところが多いので、なんとも言えない
 - 出来る幅が狭まることや広がることを理解してやっていかなければならない
 - 不安を感じても仕方がないので、モデリングするのがいい
 - 変更など、変化に合わせ対応は必要になる
 - 物価高や税金が高くなるなど売上が上がっても利益が少ない
 - 今までやっていた事が突然できなくなったりすると困る
 - 労働基準が厳しくなり、若手の成長に不安を感じる
 - 薬事法が改正されたら表現が弱いものになってしまうこと
 - リクルートが難しくなったり、コストがかかること
 - パートさんの雇用問題に大きな影響が出てくる
 - 消費税が増税になったらまた来店サイクルが伸びそう
 - 人件費や材料費は上がっていくが、価格を上げにくい
 - お客様に告知しなければいけない事や、料金表などの整理
- 私たちのような小さな個人事業は特に税制が関わってくる

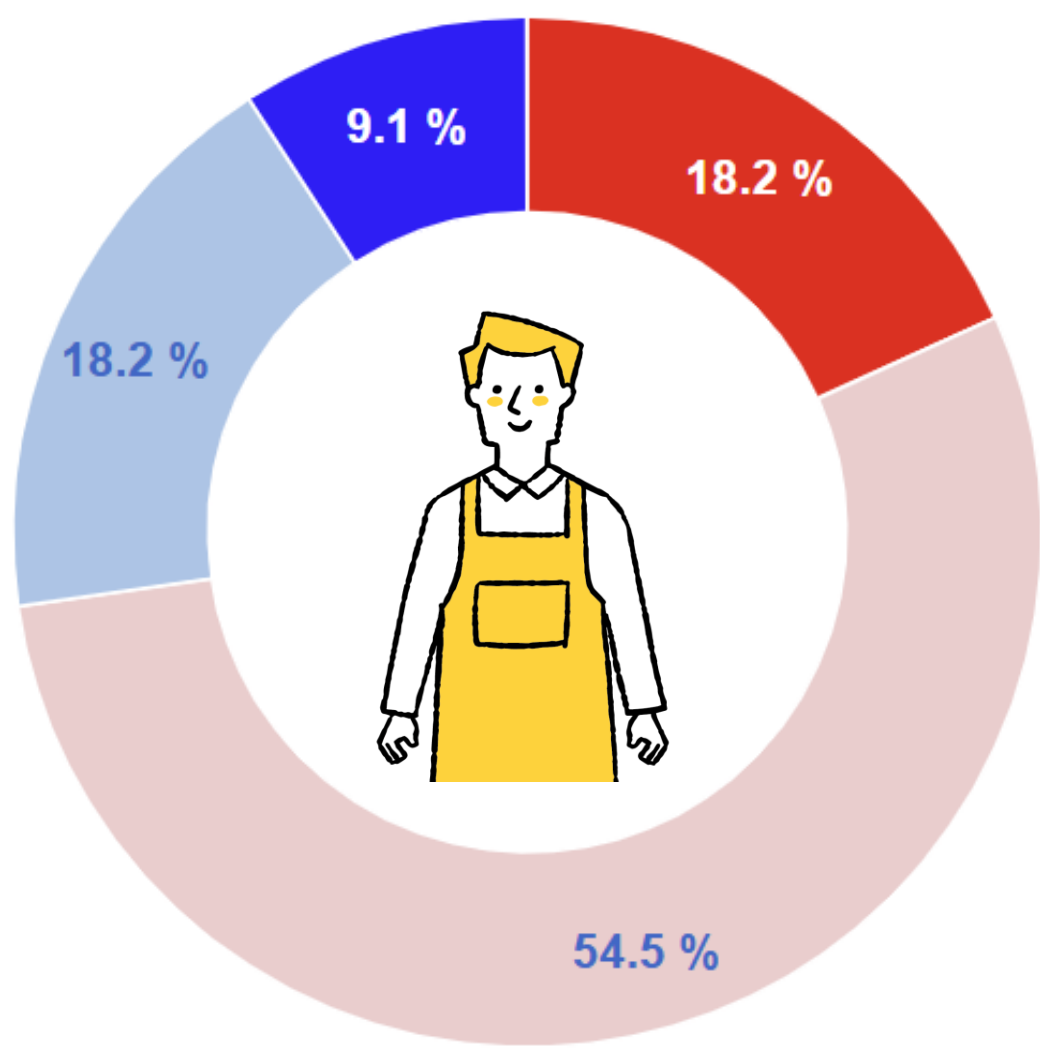
飲食業



法規制の変更がビジネスに与える影響への不安

- 法規制の変更は運営コスト増加や対応の負担となる
- 例えば、103万の壁あたりは、雇用主である私たちにも適用されるので活用したい

小売業

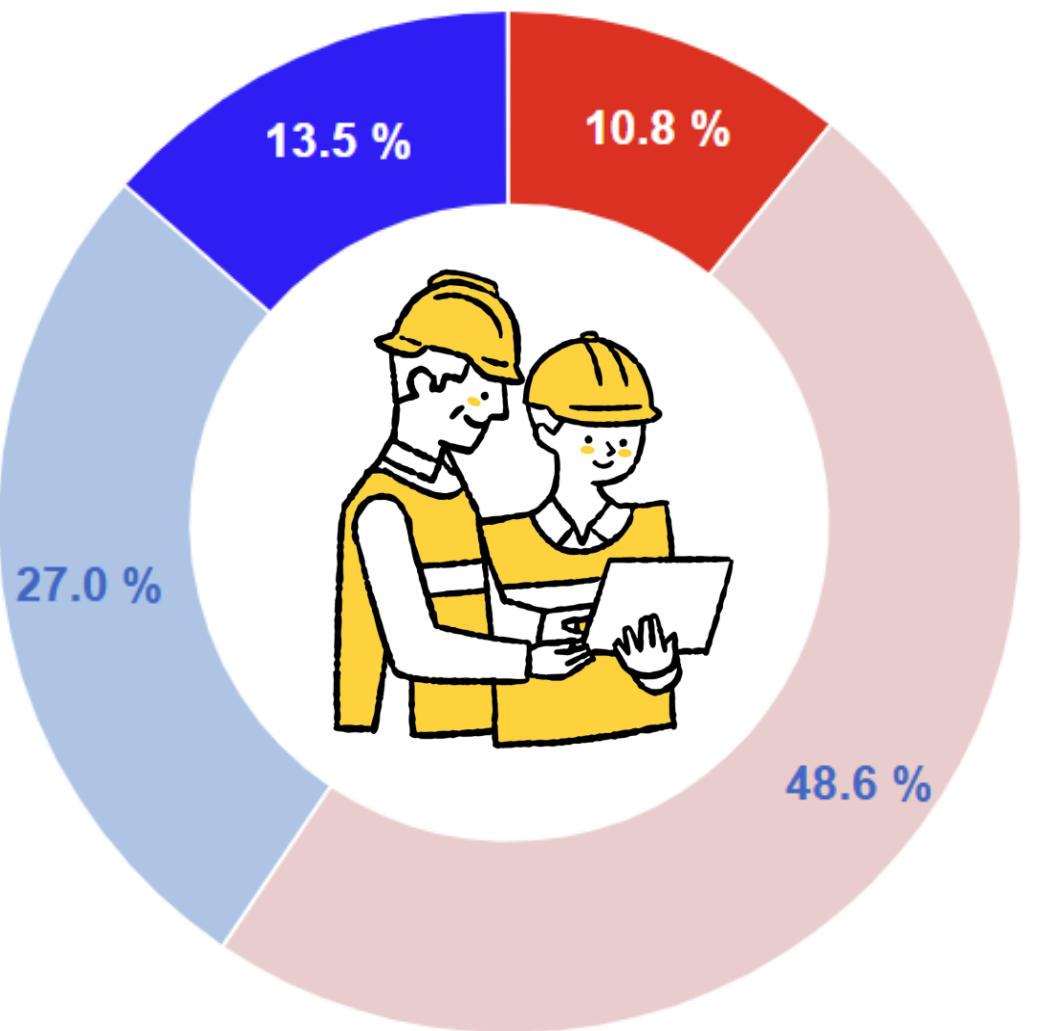


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

法規制の変更がビジネスに与える影響への不安

- 顧客数の減少の不安は常に感じている
- 法規制は緩くなることはほぼないので、コストの増大につながる
- 最低賃金のたび重なる値上げは非常に影響が大きい
- 103万円の壁が無くなると人の心配が少なくなる
- 小規模で行っている場合は工程数が増え続ける可能性がある
- 取り扱っている商品が取り扱えなくなったり、売上に直結する不安がある
- トランプ政権になったことで関税が引き上がる不安があり、利益率に大きく影響を与えることとなる
- 輸出物販をやって毎年消費税還付を受けているが、年々必要書類や帳簿記入が複雑化している
- 範囲内の人件費で動きたいのでそこまで働ける人の枠がないのが現状

建設業

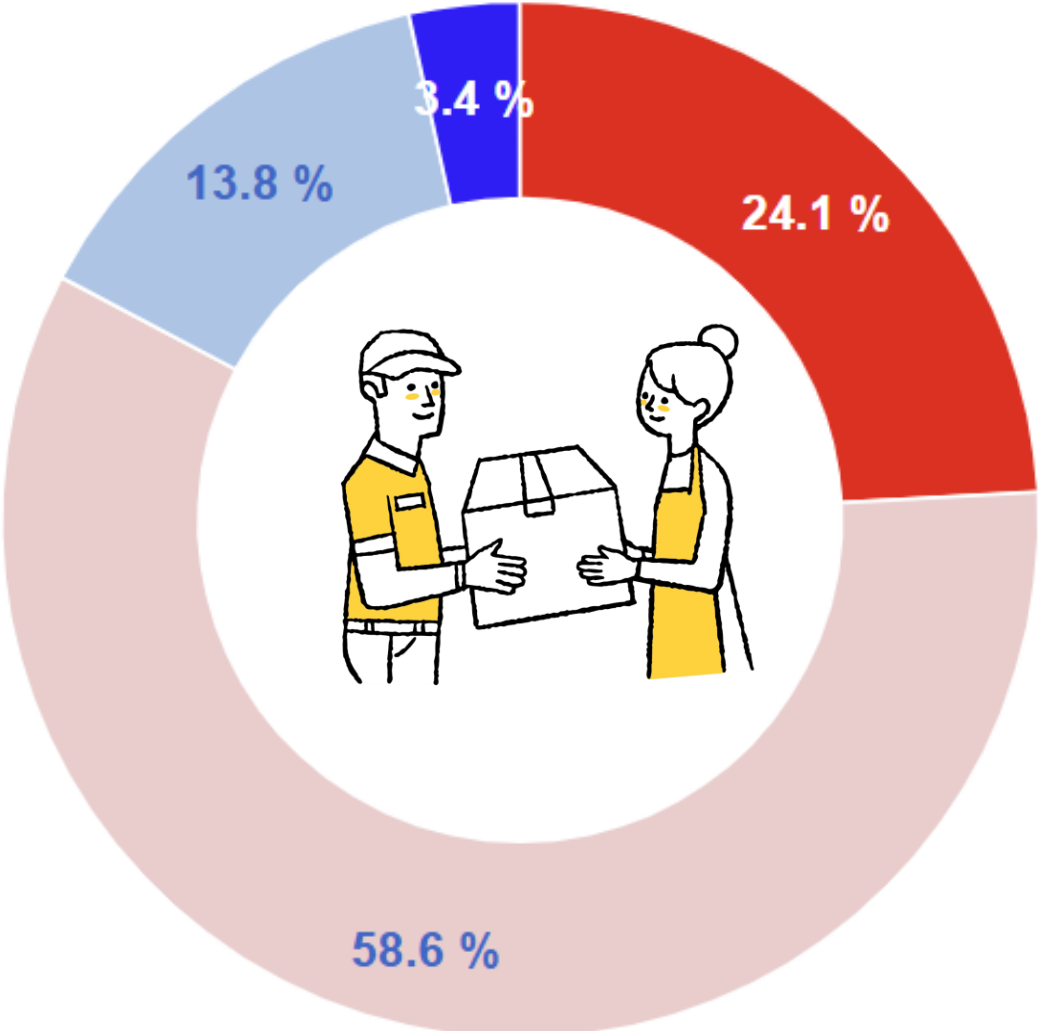


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

法規制の変更がビジネスに与える影響への不安

- 増税や賃金の引き上げに対して何か対策が必要
- 法規制による拘束力が強い業界なので、不安を感じる
- 規制されると常に、現場のコストが上がってきたような気がする
- 新しい規制が導入されると、手続きが増えたり、業務が複雑化することがある
- 日頃から自分自身がアンテナを張っていないと様々な法規に無知になってしまう
- 人材育成費の補助が少なすぎて、持ち出しが多い
- 休日や残業などできなくなれば仕事もたまり大変になる
- いろんな税金が上がって利益率が下がる
- 物価の高騰により商品価格が高騰し購買意欲が低下する
- 個人事業主保護新法で法律が変わったが守られていない
- 墜落・転落等の労災事故が多く安全対策に莫大なコストがかかるようになってきているのが課題
- 建設現場の週休2日制が行われておりひとり親方などは日給なので 生活が出来ず辞めていく
- 税金の支払いをどのようにするか法規制の変更で変わる
- 働き方改革で人材の確保、残業がやりにくい

運送業

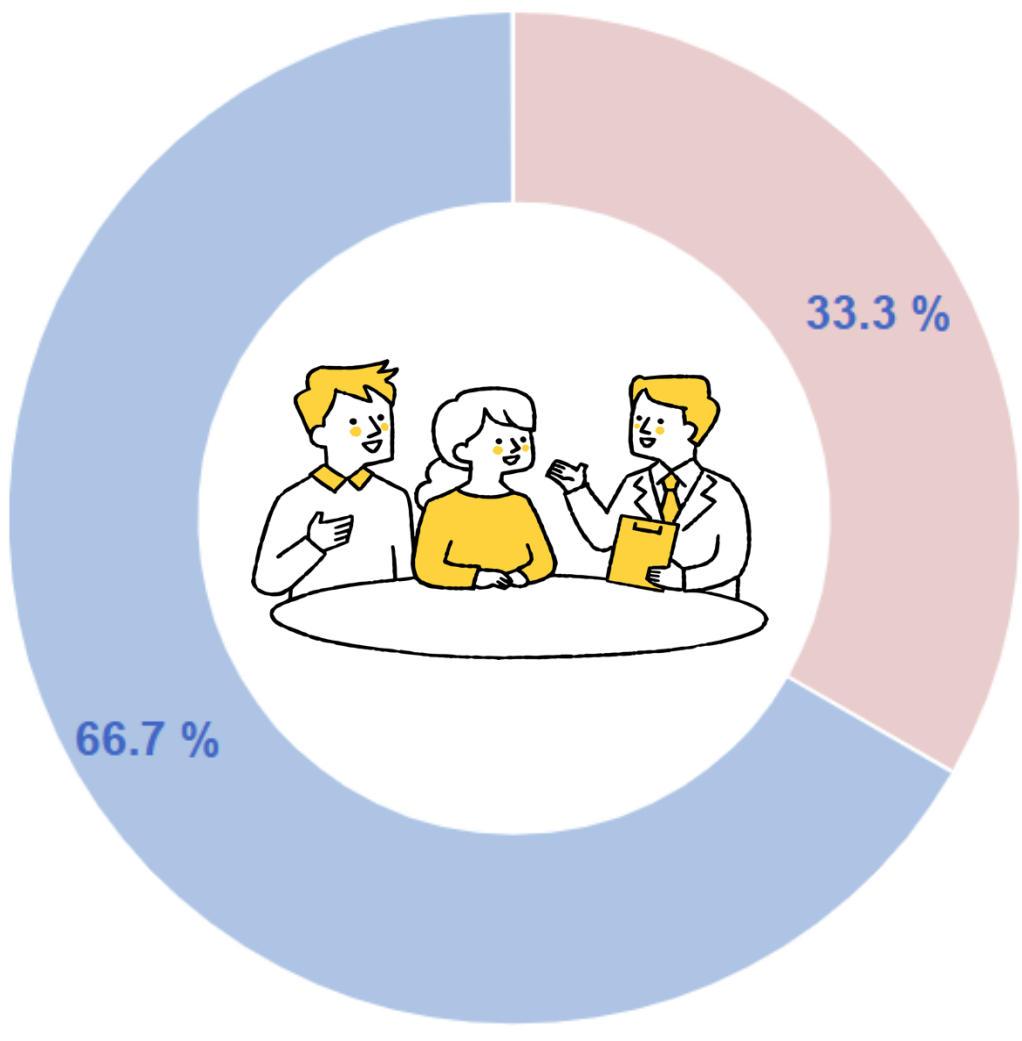


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

法規制の変更がビジネスに与える影響への不安

- 許認可事業のため、規制緩和による新規事業者の乱立が懸念される
- 新規規制の導入や既存規制の強化は、運送業者にとってコストの増加を意味する
- 最近だと自転車も罰金など細かく対象となった
- 働く時間が制限される
- 運送業などでは法規制により大きくかわったので不安よりかは仕事に繋がるチャンスかもしれない
- 法規制があり労働時間が制限されてしまうため、売上が低迷してしまう。
- 2024年問題においてドライバーの労働時間短縮で輸送能力に不足が生じるのではないかの不安
- ライドシェア新法がどこまで踏み込んだ内容になるかでかなり将来の状況が変わってくる
- 消費税の支払いなどで圧迫されている業者が多く感じる
- 顧客減少仕事量も減り法規制の変更の影響に寄っては転職も考える
- 配送会社の正社員や契約社員の労働時間規定に不安を感じる
- 交通法や運送業の24年問題などで法改正がされたことにより業務内容に変更が起きる

不動産業

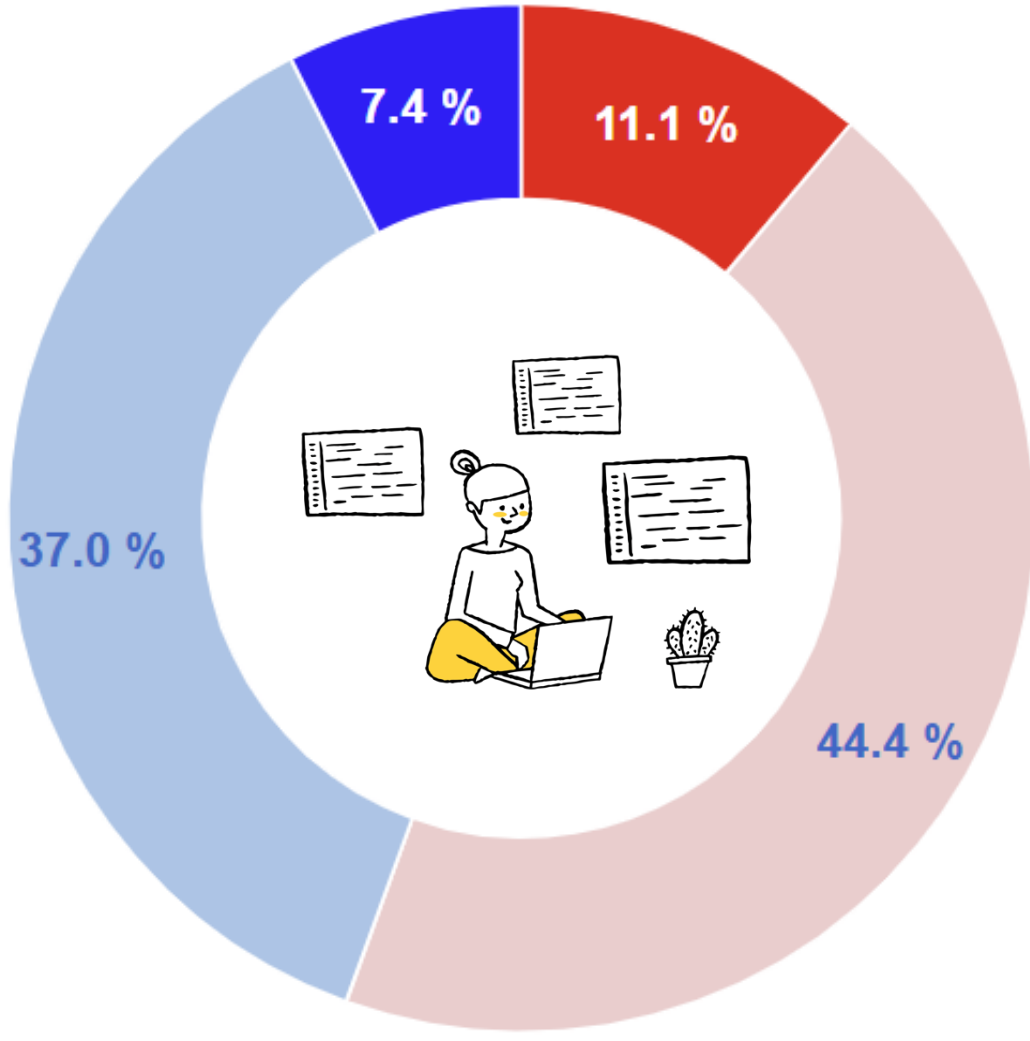


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

法規制の変更がビジネスに与える影響への不安

- 税の負担軽減してほしい
- 民泊導入の際融資の内容がアパートローンだと運営が規約違反となる事がネック
- 大きな改正があれば影響があるが、ここ10年は変化がない

WEBサービス業

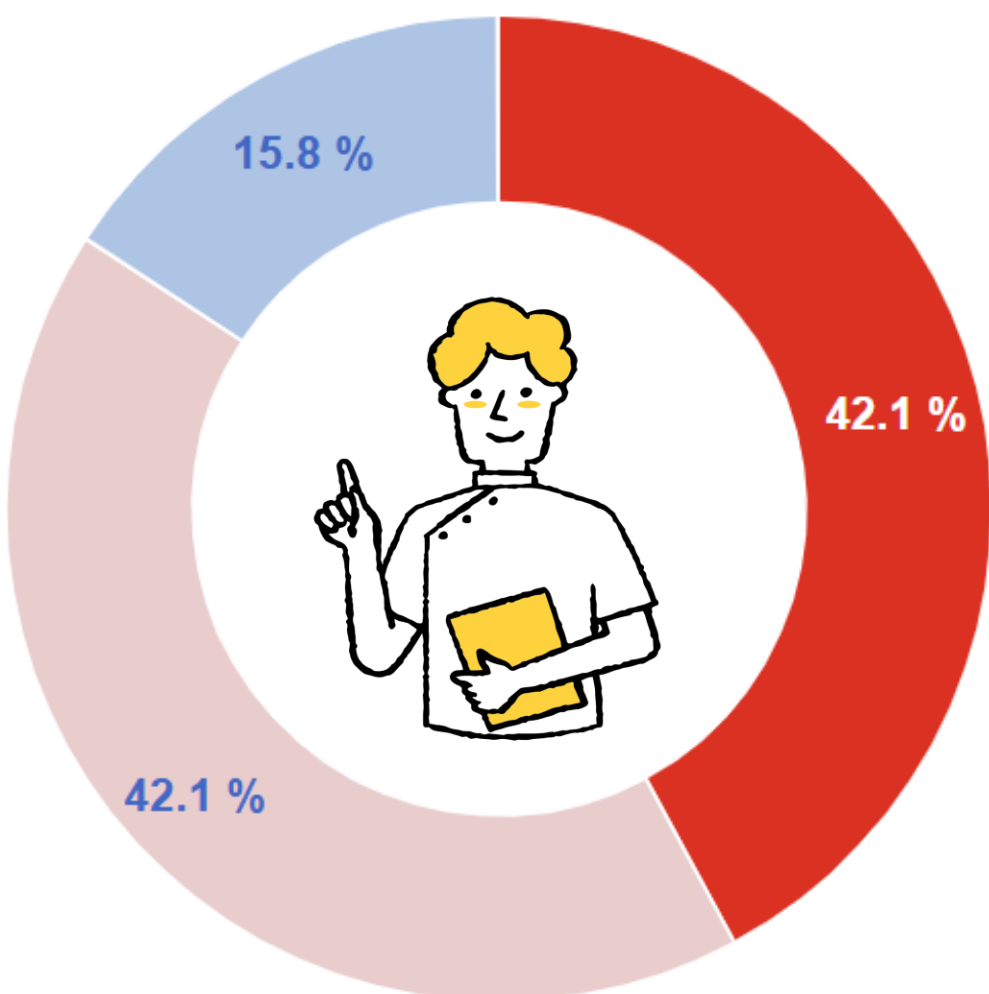


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

法規制の変更がビジネスに与える影響への不安

- 働き方や報酬に関して改悪される場合が多いので不安
- 消費税だったりインボイスだったりの方が変わればシステムも変わらなくてはならない
- 適性を持った人が少ないので、法改正によりより人材が集まりにくくなることを懸念
- インボイスなどで税金が上がると廃業する人が増える
- 法整備の遅れからネットワーク犯罪があとをたたない
- 個人でやっていく場合も法人化する場合も法規制の変更は直に影響を受ける
- 法規制によるネット環境の変化があると不安
- 補助金を使おうと考える企業様が多いので、申請の難易度が上がってしまうと困る
- インボイス対応による価格（案件単価）見直しが行われている
- 需要変動の予測難、規制対応、コスト増加、技術進化への対応が業界全体の課題

医療業・福祉業

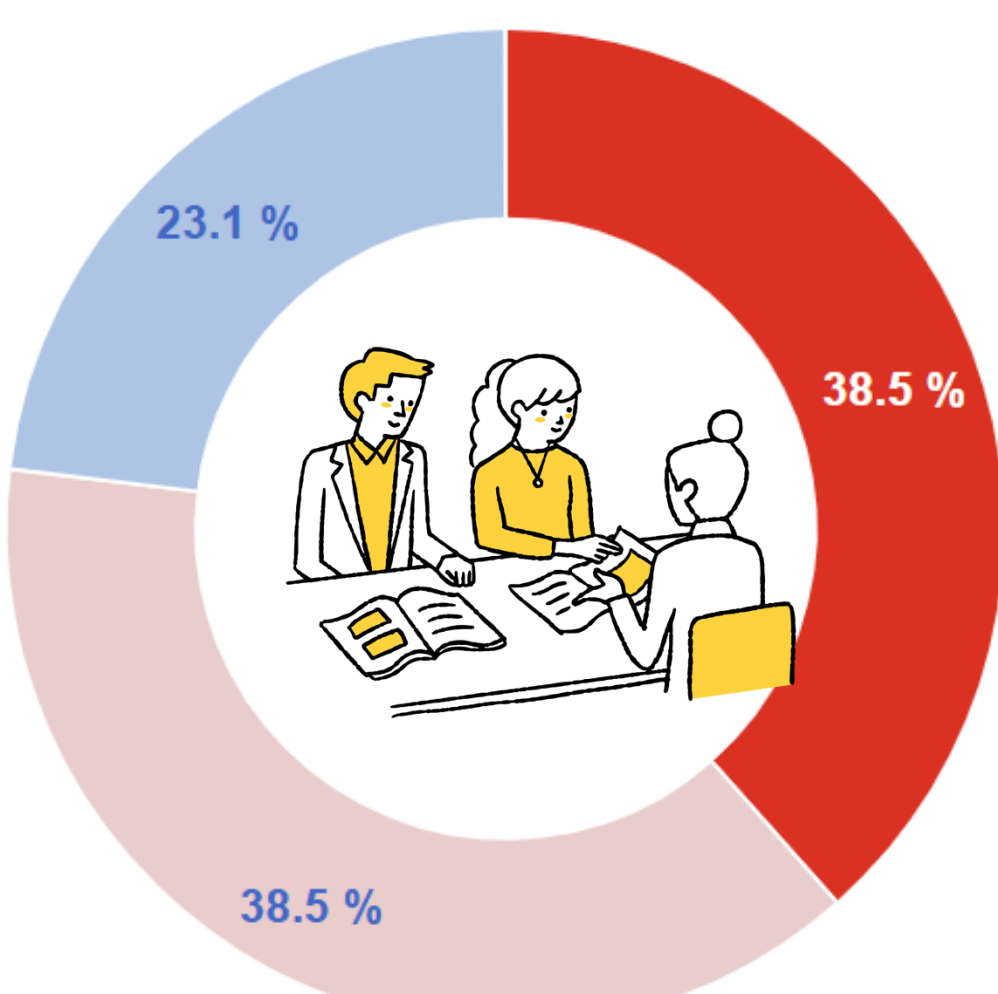


非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

法規制の変更がビジネスに与える影響への不安

- かなり影響があり、変わるたびに機械やシステムの変更、それに伴いかかる費用
- 医療保険が使えなくなる可能性もあるし、今より締め付けが厳しくなる可能性もある
- 法律改正、マイナンバーカードの普及、マイナカードの保険証利用の強引なやり方に不満
- 2年の一度の調剤報酬の改定に大きく左右される
- 保険点数の改定で、診療報酬は減り、審査も厳しくなって来ている
- 介護報酬が削減されて人手不足に拍車がかかる
- 保険診療を行って居る場合は、国に半強制で色々やらされランニングコストが重んで行く点が不安
- 柔道整復師法により健康保険を適応した際の料金などに変化がある
- 税金面、広告規制などの影響がかなり気にしている
- 新しい規制や変更が専門的かつ複雑である場合、適切に理解して対応する事が困難
- 年収の壁がどうなるかで、働き方が変わる方は多くいると思いますので、どうなるか不安
- 保険点数が上がらないと売り上げもなかなか上がらない仕組みになっている

専門家(士業・FP・コンサルなど)



非常に不安 やや不安 あまり不安ではない 全く不安ではない

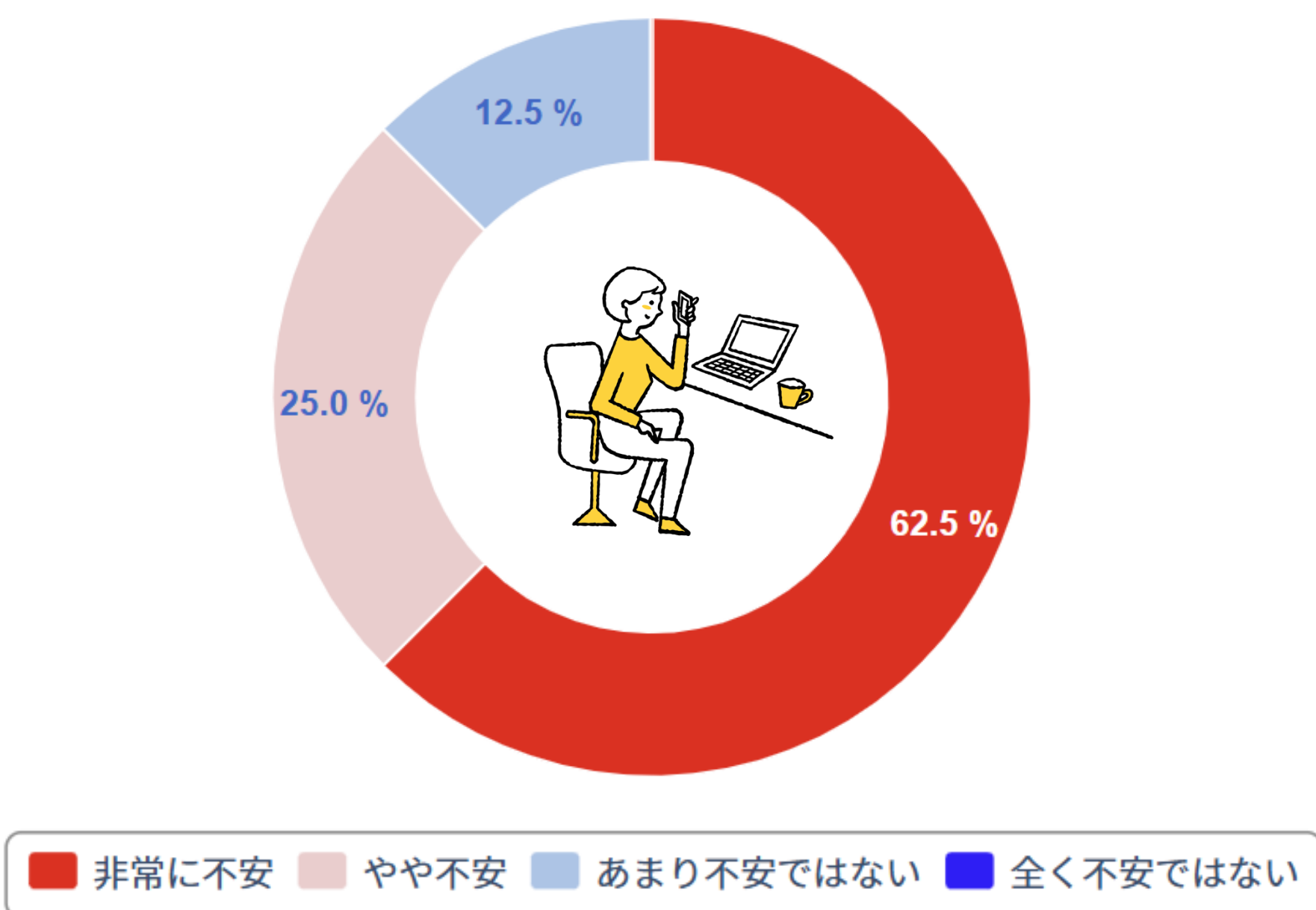
法規制の変更がビジネスに与える影響への不安

- 法律を知っていないと正しく対応ができない場合があるため、常日頃からキャッチアップが必要
- 消費者保護の観点が強すぎて仕事自体がやりにくい状況になっている
- 最も影響があるのは、個人情報保護法であるが、今のところ、大きな問題とはなっていない

業界に関わらず、法の規制や新たな制定はビジネス基準

- 法改正などで保険料計上処理などが変わってしまうので、今後も心配
- 両替機の機種変更とか、費用の増加が懸念される
- 助成金を活用するビジネスであるため、改正にやって助成率が変わる
- 金融業への規則、法律が厳しくなるにつれ守れていると勘違いし不詳事故につながる恐れがある

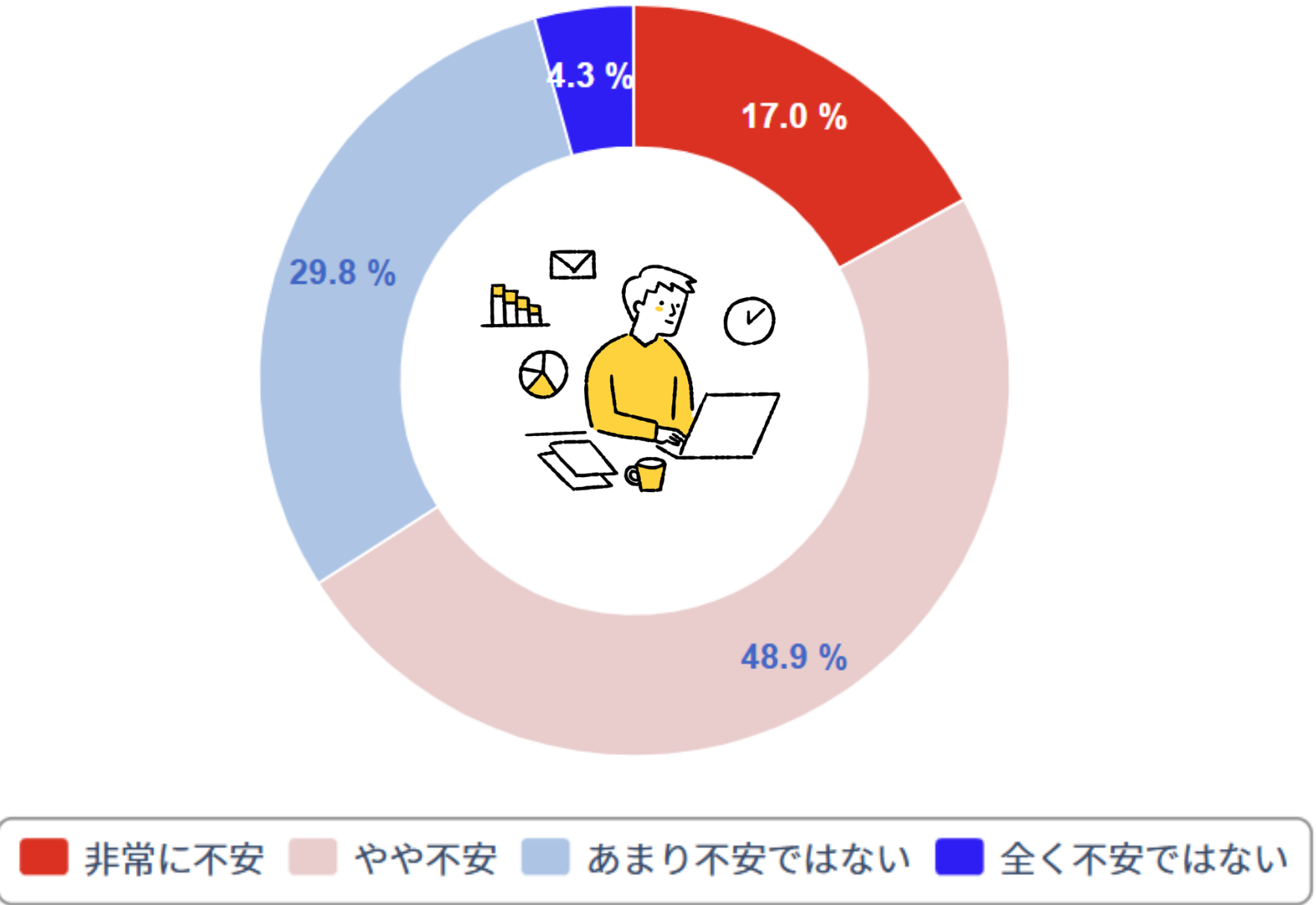
個人投資家



法規制の変更がビジネスに与える影響への不安

- 規制の変更や税制の変更などは直に価格に影響するため不安は付き纏う
- 暗号資産の税制が改正されないことで日本から優秀な起業家が海外に行ってしまう
 - 含み益の課税が話題になったことがあり不安に思ったことがある
 - 株式投資利益に対する増税による株価下落による影響
 - 法規制については常にチェックしていないとあとで痛いめにあうと認識している
 - 法律がかわるとまた税金が高くなるのが不安

その他



法規制の変更がビジネスに与える影響への不安

- 偽装フリーランス問題などで法改正が目立ち、余計なしわ寄せがこないか心配
- あまり理解できていないことに不安がある
- 社会保険がないと派遣できない等の決まり事が邪魔をし職人が足踏みしている
- 入国管理局の方針などが変わることによって、就労ビザ取得の要件が厳しくなる
- 働き方改革による残業時間の規制
- 設置基準が後からの法令で変わるので、それをお客様に説明して説得させるのが面倒
- インボイス制度などで個人事業主、中小企業が苦しくなることが増えていきそう
- 人材関係の法律による規制が厳しくなると、そもそもビジネスモデルが崩壊する可能性がある
- 薬機法の改訂が常に影響する
- 税金がまた上がり、お金が出ていく不安がある
- インボイス制度により収入が減ることが大きな不安
- 空き家の片付け業など超高齢社会となるため、社会問題として危惧されている
- 法改正などがあると、逆にビジネスチャンス
- 一部地域では初期費用（敷金や礼金）の上限設定が導入され収益への影響あり
- 税金対策の問題で保険商品への影響はかなり大きい
- フリーランスとして個人で活動しているのでインボイス制度による影響は不安
- 借地借家法が借主に有利、貸主に不利に改定されると、オーナー側には極めて不安に感じる

業界における事業継続を脅かす要因

- ーあなたの業界において最も事業継続を脅かす要因として挙げられることはなんですか？
- ー収益の安定化に取り組むための具体的な方法や工夫があれば教えてください。

美容業

- 自身の健康問題。それで終わる人を大量に見てきた。
あとは実力の問題なのでなんとかできるが健康はそうもいかない
→ 不可能である。雇用がよいと言われるが辞められたら終わりであるし、
どんなビジネスでも自分以上の人材はいない。他人は他人である
- あなたの業界において最も事業継続を脅かす要因は少子高齢化、人口減少
→ 日本全体の問題なので、個人的に何か努力できる問題ではない
- 人口が減少しているので顧客の獲得と後継者がいないので自分で終わらせる予定
→ 身内で経営できれば良いかなと思います。後継がいれば良い
- 人口減少や高齢化による美容室への需要と供給バランスの崩壊かと
→ 美容室の統合や事業継承により、業界と人口のバランスを保つこと
- 業務委託なので、よっぽどのことがない限り、継続は可能だと思いますが、普通のサロンだと、
人材が足りなくて、経営も困難になりそう
→ 小規模でもコツコツとやっていける仕組みを作っていく事
- 業界全体の店舗数が多いのと人材確保が大変になっているので大きくして行くのが難しくなっている
→ 大きくしていくよりも、最小限の人員と設備で最大限の効果を生む取り組みをする
- 人口減少で人が住む場所が都心部に集中して過疎地域では、色んな業種の継続が難しくなる事
→ 過疎地域では撤退し、都心部中心に拠点を絞るなど柔軟な経営戦略を立てる
- 後にも先にもやはり『人材育成や人材不足』が課題になる
→ 現在のスタッフに長く働いてもらえる環境を整えることが最優先
- 少子化による若年層のスタッフ不足と物価高騰により顧客の財布が固くなる
→ 客単価を上げる施策を打ち、固定客を大事にしていく
- 個人サロンや、経営がたくさん増えて来ていて、お客様の獲得が大変
→ 他店との差別化を図るため、独自の強みを明確にしていく
- 人口の減少による客数低下。美容意識の低下。家で手軽にできる商品の数が増える
→ 業界全体で美容意識を高める取り組みが必要
- 人材不足です。若い世代が入って来ないと若い客層への対処が難しくなってくるのかと考えます。
→ 学校訪問やインターン制度を通じて若年層の採用を強化する

- 少子高齢化で労働人口が減っているので美容師のなりても減っているのでスタッフの採用が難しくなっている
 - 福利厚生を見直し、働きやすい環境を整備して採用力を高める
- 人口の減少や小規模店舗の乱立により競争の激化は免れない状況になっている
 - マーケティングを強化し、ブランディングで他店との差別化を図る
- 一番は税金が上がったり、物価高騰等で値段を上げざるえない状況になること
 - 価格改定に合わせて高付加価値サービスを提供する
- 人口減少による顧客の減少と、美容師のなり手の減少によって、小型サロンが増え、さらに継続が難しくなる
 - 小型サロン向けの収益最大化戦略を徹底する（単価UPと回転率UP）
- 大きい美容室であれば人材の不足が1番事業継続が厳しくなる
 - 大型店舗は縮小し、個人規模に合わせた事業運営を選択する
- 美容室は本来男性のカットはできないので、男性をメインにしているところは理容室の免許が必要
 - 男性客向けに資格取得を促進し、幅広く対応できるようにする
- しっかり情報を集め、準備をしないとまわりから置いて行かれる。フリーランスだと自由に動けるが、その分やることも増えるので優先順位を考える。
 - どんな小さな情報でも集め、日々の変化に迅速に対応する柔軟性を持つ
- 健康面や、自然災害、顧客管理を徹底しやっていかなければならない
 - 基本に忠実に、日々やるべきことを着実にこなしていく。
- 特に若いスタッフが多く、離職率が高いことが大きな課題
 - 育成にコストをかけず、技術向上後は独立前提で関係性を築く
- 知識が足りないことや、上手く活用できてない部分がある
 - 知識を増やし、日々実践で活用していく
- 顧客が美容への意識が低くなること。税金ぐ高く手元に残らない
 - 税制改正を求めつつ、客単価向上の施策を講じる
- 人材不足、資金調達、ライバル店の増加、顧客ニーズの変化、デジタル化のおくれ、法規制の変更
 - 柔軟な経営戦略・デジタルシフト・法規制情報を常にキャッチアップする
- 人件費のコスト高と人材不足
 - サービス単価を見直し、少人数高生産性型の運営にシフト
- 利益をあげたいが、スタッフはこない、新規顧客を捕まえるのもお金がかかる
 - マーケティングへの投資を最適化して、新規獲得とリピート率向上を図る
- 労働環境が世間的には改善されていると思うが、顧客や個スタッフに向き合う時間も減っている
 - 小規模で密な関係性を重視し、顧客・スタッフとの絆を深める運営にする
- ライバル店が増えて行く中での、お客様を獲得していくことの大変さ
 - 顧客満足度を徹底的に高め、自然なリピートと紹介を促す
- 客数の減少が原因で新規数、リピート数どれかを上げなければいけない
 - リピート率を徹底して向上させる施策に集中する
- 自分の業界において最も事業継続を脅かす要因はこの先の少子化にともなう人材不足
 - 人材確保に向けた育成・待遇改善を優先課題とする
- 美容業は手仕事なので、人員確保が第一で、スタッフがいないと成り立たない
 - 福利厚生強化と社内教育制度の拡充で定着率を高める
- 天災やインフルエンザにより人がなくなってしまうと実質売り上げがゼロになってしまうので不安
 - サブスク型サービスなどで安定収益化を目指す
- 人口減少による、顧客の減少と、スタッフ確保が困難になってしまう
 - 顧客単価向上と少人数経営にシフトしてリスクを抑える
- 人口の減少に伴いお客さまもスタッフも減っていくことで単価アップを余儀なくされる
 - 値上げと高付加価値サービスの提供をセットで行う
- やはり人材確保だと思う人がいないと売り上げがあがらないから固定費が高い所はあぶない
 - 固定費を極力下げ、ミニマムな運営で持続可能性を高める
- 個人的には人材不足が継続を脅かしています。一人サロンが増える。
 - 個人サロン化して、独自性を磨きながら生き残る戦略を取る
- 個人店は増えていってるが、そのぶん無くなるお店も何年増えていってる
 - 継続できるビジネスモデルを小さくても確立することが重要
- 人材確保をする事が1番大きい。日々継続していくには人手が必須
 - 採用・定着施策を地道に継続していく
- 景気悪化と人口減少が重なって業界全体の需要が縮小されていく中、サロンが多すぎるため顧客の取り合いになっていく。（人材もしかり）
 - 顧客ニーズを深く捉え、圧倒的な価値を提供して選ばれるサロンになる
- 人員の確保とスタッフの継続的に働いてくれるかどうかが不安
 - 福利厚生・キャリアパスを充実させて離職防止に取り組む
- 人手不足になることが1番大きいと思うのと顧客様を失わないようにしていくこと
 - 既存客の満足度向上を第一に取り組む
- 業界としては、顧客の減少と、働く人の減少が脅かす要因
 - 地道に既存客を大事にし、リピート率向上を目指すしかない
- 人口の減少。他の店舗の増加。スタッフの減少。物価高騰など
 - 価格改定をしながら、確実にリピートする顧客を中心に育てる経営

飲食業

- 最も脅かす要因は顧客減少とコスト増加、さらに法規制の厳格化による負担です
 - 顧客のニーズに合わせたメニュー開発や、デジタル化を進めて効率化を図ることが重要です
- 経営をしていく上でのコストの上昇、人件費、電気代、食材の高騰は固定費の収益を圧迫しますし、景気悪化や消費者の節約志向も外食店の顧客離れが深刻して行きますので こう言った事柄は 継承について悩まれると感じる
 - 人手不足にならない為の最小限での人員確保ができる運営方法、顧客のニーズの変化への取り組みが必要
- 集客が出来るかどうかだと思う。snsの活用をしたいが、人気が出る動画など、なかなか難しい
 - snsの運用を外部委託ではなく、事業主自ら運用出来るスキルを身につける講座が格安であると助かる
- 飲食業界の今後の課題は、働き手不足、後継者問題など人に関係する問題が大きい
 - 家族でできる範囲の事業内容にするとか、共同経営などを視野に入れていかなければならない

小売業

- とにかく不景気から脱却しないと個人消費が増えないため、お金がまわらない
 - 別業種、別事業を視野に入れていくしかない。今の業種だけでは安定しない
- 高齢化による人口減により顧客の絶対数も少なくなる。
 - より集客力を上げないと人口減に追いつかない。
 - まだ活用してなければ顧客層を広げるためにSNSの活用など、商圏を広くすることで人口減にあらがう
- 事業を継続していく上で顧客の減少と人材不足による労務難である
 - 新規顧客層に対する商品内容の変化、充実、商品価値の価値付け
- スーパーが近くに出来たら立ち行き出来ない、凄く安い弁当とか売ってるスーパーがある
 - 他の店よりも良い商品、安い弁当でお客様を取り込む。相当売り上げが無いとつらい
- 参加しているECモールの方針が大きく変わり自社のみで運営されること
 - 参加しているECモール数を減らしてリスクを分散させていくことが重要
- 円安により海外事業者が日本市場に参入してくることが不安要素
 - リピーターをつけることと、日本ならではの顧客対応をしっかりとしていくこと

- ライバルセラーの競争激化に伴う、利益減。関税の引き上げによる利益減。
 - 物販以外の他の収入の柱を探す。出品先のプラットフォームを増やしたり、自社サイトを作成する。
- 新規参入者が増えていることで価格競争が激しくなる可能性がある。私は評価が非常に多いのであまり気にしていないが、今後は気にする必要があるかもしれない。
 - 他社がやりたがらないこと、めんどくさいこと、専門知識が必要なこと、自分にしかできないことをどんどん追及していく必要がある
- 1番は販売業なので、物価高と増税です！圧倒的に不利に追い込まれる。共に共通することは、支出が必然と減ること。ニュースで放送されてる内容で富豪層だと特に問題はないが貧困層からするとどこで買い物するにも高い現象が起きて、お店を選ばざるを得なくなります！
 - 1番は誰にでもお得を感じてもらえるように、ポイントや割引券などを使用した時のお得をチラシや口頭でも伝えていき、より一層お客様に利用しやすい環境を作っていくのも大事
- 資金が底をつくかお店が潰れてしまったばあいはやばい
 - 販路の拡大。地域の顧客だけでは限界があるためネット販売などを利用して客層を広げる。
- 物価の高騰により店側としても値上げをせざるを得ない状況。国民の給料が増えているわけではないため消費がさらに減ってしまう。
 - 販売商品を見直し、高付加価値商品や限定性を打ち出して単価を上げる戦略にシフトする。

建設業

- 今後益々増税が進めば事業継続が困難な小規模事業者が増える
 - 個人や個人事業主ができる対策は少なく政府に従うしかないのが現状
- 若い人材を確保して、仕事を続けて行く事ができなけなりそう。技術の継承とか
 - まずは若い世代の方にSNSなどを使い、仕事の興味を持ってもらう事。
- 物価高の影響により建物が建たなくなったりすると仕事がなくなる
 - 仕事をコンスタントに顧客が増えるように対策していきたい
- 供給減少による顧客の減少、取引減少による売上げの減少、及び収益の減少が起こること
 - 売上の減少や収益の減少をカバーするために、固定費の減少、特に人件費の削減を行うこと
- 法規制によって、コストが上がること。消費税が高くなったり、税金が上がったりで、払うものが多い上に現場でのコストが上がると辛い
 - 法規制も、必要なものと、そうじゃないものを一度見直し、もっと働きやすく、稼ぎやすい環境を作っていかなくては、税金も、消費税も払えない
- 材料や消費税の値上げ、週休2日制になってからの売上げの影響
 - 材料や消費税の値上げ、週休2日制の導入。それをするなら仕事の受ける金額を上げて工期も休みの増えた分増やしてほしい。
- 必要な材料（例えば、塗料や建材、部品など）の価格が急に上がると、顧客に転嫁できるかどうかの判断をしなければならない
 - 材料費を上げずに事業を継続するためには、作業効率を上げることも有効
- 家を買う人が減ってきている為職人の手が余ってしまっていたり現場が空いてしまう期間が出ている
 - 安心安全施工を心掛け現場を回してもらえる様な立場になれば良い
- 実際に現場で作業する職人の不足が1番の課題である
 - 信頼できる職人とは強い繋がりを持つように普段から心掛けている
- 慢性的な人手不足。
 - リーマンショックの時に廃業したり転職を余儀なくされたりしたから成り手自体が少ない
 - 人材教育するための費用の補助金が有れば全く違う。
 - 人手増えれば受注増にも繋がり収益も結果増えていく。
- 全体的に全ての物価が上がっているのに利益率のが下がり生活が困難になっている
 - そんな方法や工夫があれば若い世代の人材不足も無いし既に実行している
- 円安やコスト負担の増加により、購買意欲が冷え込み販売価格への転嫁が難しくなっている
 - ブランディングを強化し、知名度の向上、信頼感、安心感といった付加価値をつける
- 物価高の影響で道具、材料などが高騰してますがその分が代金に反映されないこと
 - 元請けと相談して儲けが出るように価格設定をしてもらうこと
- 職人さんの高年齢化が一番だと思いますので若手が育っていないのでこの先ますます人材不足になる
 - ここ最近外国人研修生が増えてきていて今は良いのですが、最終的には自国に帰るので、日本の若い人たちが働きたいと思える環境にしないと駄目
- どれだけ真っ当に事業を行っていても、顧客サイドに有利な法律が多い。
 - 場合によっては1つの出来事で事業が出来なくなる可能性がある。
 - 悪質な業者に対しては更に法律を強化してもいい。ただ、事業主側の主張も尊重されるべき。
- インボイス制度と物価高での材料費の高騰がとまらない
 - まずインボイス制度の廃止、消費税の減税、物価高対策をなんとかしてほしい
- やはり人材不足が最大の要因だと思うので、人材確保の策を出して行かなければならない
 - 働きやすい職場環境の整備、人材育成の充実、技術の導入による業務効率化、求人情報の発信が必要
- 労災事故防止のコストをかけられない事による事故発生により、結果的に事業継続が出来なくなる可能性がある
 - 重大事故発生のリスクが高い危険な仕事は受注しないという選択も必要になる
- 週休2日制。働き方改革で素晴らしいと思いますが日給などの人への保証がないところ
 - 週休2日制をなくさず希望制にして、休めない人は交代制で出勤・代休を取る取り組みを考えたい
- 消費税を含み税金が事業継続を脅かす要因になっている
 - 安定化の取り組みは政治の税金削減の法案が一番の方法である
- まずは若者がこの業界に入ってもらわないと、厳しい世界
 - 仕事をお客様からもらうために、いろいろ工夫したりして収益にすること
- 若者などの働き方が、自分たちの仕事にあっていないため、人材不足になる
 - 若者が職人仕事に興味を持って頑張ってもらわないといけなが、なかなか上手くいかない
- 作業員の高齢化による減少、顧客の高齢化による減少が一番大きい
 - 人との繋がりを大切にする

運送業

- 従業員の減少と高齢化が顕著なため、人材確保と定着が急務である
 - 人材確保のため、契約単価の向上と労働環境の改善が必要である
- ドライバー不足により、運行を確保できない場合が増え、納期遅延やサービス品質の低下が発生する
 - 柔軟な勤務形態を導入し、ドライバーが自分のライフスタイルに合った働き方を選べるようにする
- 荷主様と取引してる企業が撤退してしまい、委託会社のほうで減車されてしまう
 - 常にお客様とコミュニケーションをとっていれば問題ない
- 世界的情勢不安や景気後退によるドライバーの増加。それによる運賃の下落
 - 収入先(提携先企業)を増やし、イレギュラー対応しつつ定期案件もやっていく
- 個人事業主の宅配業界において、事業継続を脅かす要素は、荷物の取り扱い数の減少やガソリン代の高騰
 - 宅配以外の仕事も取り込んで収益の安定化を図る
- 労働時間の短縮
 - 収益の安定化に取り組むための具体的な方法や工夫は働く時間の自由
- 2024年問題と言われている残業規制。労働法改正による14日以上連続勤務禁止。
 - 大きい会社では遵守しても収益は出ているが、個人は非効率な働き方が増えている。
- 法律改正に伴いドライバー負担が増えるがその分還元されるわけでもない現状
 - サービスの質を落とせば解決するが、それでは収益は安定しないため現状では難しい

- 同業者が増え過ぎて、運賃や労働時間に不満を抱く人が増えて社会問題になり、法規制対象になり自由な働き方が出来なくなる
 - 適正な運賃で稼げさえいれば、労働時間や環境に文句を言う業者はいないはず
- 法規制により労働時間が制限されてしまい、収入が下がってしまうこと
 - 副業や別の事業を展開して収益を上げ、売上を安定させるしかない
- すごく景気が悪くなって個人事業主の委託者が委託元より切られてしまうのではないかの不安要素はある
 - 委託元より信頼されるように、事故やミスを起こさないよう心がけて業務に取り組む
- 諸経費ガソリン代などが物価高により、利益率が減少してしまうこと
 - ガソリンカードの作成や日常的な生活費のコスト削減を行う
- ライドシェアが一番、もう少し先の将来だと自動運転タクシーの登場
 - 現状は政治家に陳情してライドシェア阻止を業界団体が頑張っているが、安定化は正直難しい
- 労働条件が悪い事です。労働時間も長く休みも少ないし単価も安い。
 - 宅配ボックス設置で再配達を減らし効率化を図る
- ECサイトを利用した買い物が増えた事により、配送量が増えています。人材不足です。
 - 65歳以上の高齢者を雇用し、軽量作業や時間短縮で採用条件を緩和する
- 景気が悪くなるとサービスを利用する人はもしかしたら減るかもしれない
 - 働く時間を増やしたりシフトを工夫して人と差別化する
- 物価の高騰 特に初乗り運賃の高騰による顧客の減少
 - 深夜遅い時間には顧客がいないので早い時間に勝負をかける
- メーカーが外資系なので、突然撤退するリスクがある
 - 不安要素はならないし、収益の安定化はメーカー次第で打つ手無し
- 人材不足により1日の配送件数が増えて、時間指定の配送が間に合わない
 - 全家庭に宅配ボックスを義務付けて不在を減らす
- 継続を脅かすまではいかないが、法改正により今まで出来ていたことが出来なくなることもある
 - 時代の流れに柔軟に対応し自分なりの仕事の形を作っていく
- 景気と円高による外国人観光客の減少と国内旅行者の減少が1番の要因
 - 業界も個人も国家の戦略に左右されるため抗うのは難しい

不動産業

- SNS等での間違った情報を鵜呑みにしてしまうこと。人それぞれにニーズがあるので
 - 一人ひとりとお会いし、丁寧な説明とアフターケアが必要であると考えている
- 人口減少、建物の経年劣化、不動産価格と賃貸料の金額が開く事
 - 業者に委託せず、自分で管理する事で内容をしっかり把握し、委託手数料の節約にもなる
- 東京直下型大地震で、東京が全壊しビルが全壊し立て直しになる
 - 資産分散したポートフォリオを組んで、東京に限らず暮らしていけるようにする

WEBサービス業

- 取引先企業の経営悪化による契約打ち切りが一番の要因になる
 - 取引先企業の数を増やすことが挙げられますが、稼働時間の兼ね合いもありむやみに増やせないのがボトルネックです。
- 成果物に対して、クライアントの検収不合格で納品を拒絶され続けるケース
 - 業務請負契約ではなく、準委任契約を結ぶことでリスク回避が可能
- 顧客のビジネス環境、支払い能力の悪化、関係性の悪化による収益の低下
 - マッチングするプラットフォームにより調達や収益源を確保すること
- 年齢や悪評リスク、中小企業ターゲットによるパワハラリスク
 - 労働力の切り売りを辞める必要はあるが、現状は難しく、体力的にも余裕がない
- 技術をもった人材の不足により仕事はあるのに請け負うことができない可能性
 - 技術者育成のための取り組みを何かしら考え実施する必要がある
- 人材の質が悪かったり不足している場合、継続が難しい
 - 年齢が上がると仕事が減るため、スキルを高く維持することが重要
- 新しい技術や仕様変更に対応する必要がある
 - 常にアンテナを張り、勉強しておく
- 業務効率化技術が進歩し、スキル変化が求められる
 - 技術変化に合わせ、自身のスキルアップデートが必要
- 製品販売の不振で人件費や開発費にしわ寄せがくる
 - 時間や性能面で期待以上の働き方を心がける
- 新規顧客減少、AIへの過剰期待による一時的な顧客喪失
 - AIとの違いを明確にプレゼンできる能力とチャンスを得る
- セキュリティインシデント
 - セキュリティ知識を身に付け、インシデント発生を減らす
- 周りに影響されない前提だが個人の健康悪化が一番の要因
 - 健康管理を徹底し、長く働ける体制を整える
- 顧客WINを実現できないと衰退する
 - 常に顧客WINを追究し、勉強とインプットを続ける
- Google検索エンジンがなくなる、競争激化で顧客減少
 - 一つの事業に依存せず複数事業で収益安定を図る
- アダルト規制強化で手段減少リスク
 - 同時進行で他のビジネスにも取り組み、リスク分散する
- 景気悪化によるIT投資減
 - 得意技術・得意顧客の選定で長期安定を目指す
- デジタルコンテンツの「読む」が消える懸念
 - 常に新しい情報をインプットし事業形態を柔軟に変化させる
- 雑務的な作業がAIに代替される懸念
 - いち早くAIの使い方を習得し、差別化を図る
- サイバー攻撃増加によるシステム停止やデータ漏洩リスク
 - 定期的なバックアップとデータ損失対策を徹底する
- AI・技術革新により新ビジネスに取って代わられる可能性
 - 収益の柱を複数作り、出費を抑え、情報収集を怠らない
- 新規顧客減少や補助金の減額調整の懸念
 - 追加開発や保守運用提案で継続的な収益を狙う
- 競争激化による売上・顧客獲得の困難
 - サブスクリプションモデル導入で安定収益を確保する
- 法律改定により個人事業主不利の環境
 - 提携会社やパートナーを増やして案件確保を狙う
- 需要変動予測難、規制、コスト増、技術進化への対応
 - 業界全体での共通課題として捉え、柔軟に対応する
- 記事量産が必要だが人材不足懸念
 - 日頃から人付き合いを大切にし、協力パートナーを増やす
- 景気悪化による売上減少懸念
 - コンテンツ充実と差別化で顧客の定着を目指す

医療業・福祉業

- ライバルと顧客をいかにつなぎとめられるかをもっと社内で話し合うこと共有すること考えること
→ いろんな方と交流を持ち関係性を繋ぐことや信頼を得ることを大事にしている
- 資金を計画以上に持つことによって、安定性を確保することが1番重要
→ 保険料の削減や、控除を活用したりすることが大事になってくる
- 訪問マッサージが医療保険適用外になってしまったり今より厳しくされる事
→ 私達に出来る事は少ないが自由診療の割合を大きくして最悪の事態に備える
- 医療DX、医療のIT化の強引な推進が事業継続できなくなっているクリニックが多数ある
→ 医療崩壊、社会保障崩壊は確実に進んでいる。生活保護廃止がもっとも早い解決策
- 薬局に不利になるような法改定が行われることによる利益の減少
→ 政治に興味を示し、薬剤師会に近い議員を応援するように働きかける
- 同業者がどんどん増えて、顧客が減って行き、尚且つ診療報酬や保険審査が厳しくなっていること
→ 自費予約の診療で、痛みや怪我に特化した方法で、他の同業者との差別化を図っている
- 人手不足でサービスが提供できずに倒産してしまう。廃業の危険性がある。
→ SNSを活用したり口コミ活用して高い時給で人材を集めていく
- IT化を推し進める国による、ランニングコストの増加に見合わない保険診療費
→ 昔みたいに、歯科医師もストライキをするぐらいしないと改善しないと思うが、現実的には難しい
- 乱立していることによる新規顧客の獲得へのハードルが上がっていること、
他院と差別化を図れず、治せないことによる顧客離れ
→ 治せるようになることはもちろん、差別化を図り、"ここでないと"というファンを作る
- 大手の整体業界への参入による地域ビジネスの一強化。新規集客を止められると一番きつい。
→ 一人一人のLTV（顧客生涯価値）を高め、個人へのファンを作ることが必要
- 技工士の高齢化が進む一方で、若手の技工士が育たず、後継者不足が深刻
→ より魅力的な仕事と認知されるようになり、稼げて早く終われる仕組み作りが必要
- やはり景気の悪化が一番。来客激減を再び招く可能性がある。
→ 顧客ターゲット層を幅広く持ち、特にお金に余裕のある層をしっかりと把握する
- 人材不足により診療を縮小せざるを得ないことによる収益の減少
→ 今いる人材を大切にし、働きやすい環境づくりで離職を防ぐ
- 新規顧客もちろんだが、新人スタッフの教育を大手に取られて後継者がいない
→ 学校などに問い合わせ、新規スタッフを学生から採用する努力をしている
- 個人のスキルの差が大きいと顧客離れが進み、すべてを引き継ぐのが難しい
→ 長期間にわたるテクニック習得のため、しっかりとしたマニュアルを整備する
- 人材難から新たな人手確保が難しく、紹介会社も高額で負担になる
→ 人材確保・定着率向上施策と、サービスの質・収益安定のための経営多角化を行う
- トラブルや死去などによる利用者さんの減少、信頼関係の崩壊
→ とにかく利用者さんとしっかり向き合い、信頼を積み重ねる
- 事業継続を考えたら、患者数の減少が一番のリスク
→ 日々の仕事を真面目に丁寧に行い、技術力を磨いて"治せる治療家"になる努力をする

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 不景気によって採用活動が縮小することがリスクとしてある
→ 景気に依存しない領域のビジネスにも手を広げてリスクを低減する
- 運転資金が枯渇していき、業務が進められない、新たな攻めができないこと
→ 税金面の優遇などそもそも制度を改定しないと変わらないと思うことも多い
- 人材の採用、定着が難しく、次を担う人が育っていないこと
→ 業界として人手不足なため、スキルや知識の高い個人事業主は今後も必要とされる可能性が高く、AIなどの技術変革をいち早く習得して実践する
- ビジネス市場のレッドオーシャン化。人口減少やDXによる影響
→ グロス、パッケージ化を前提にしたアウトバウンドビジネスで有益な人材活用を目指す
- 端的に言えば、法改正がリスク要因。社労士制度維持のため政治連盟加入。
→ 効果が見えづらくても、政治連盟による国会への働きかけが重要だと考えている
- 想定外の規制緩和。資金調達分野で仕事なくなるリスク。
→ 特定顧客や特定分野に依存しないように、いろいろな仕事に取り組んでいる
- 早過ぎるデジタル化の進歩、セキュリティ費用負担の増加
→ 自分で処理・解決できれば外注コストを削減できる
- 日本市場の小ささによる顧客獲得の困難さ
→ 若年層向け無形商材のため、SNSやデジタルマーケティングで集客強化を図る
- コンサル要素が多く、若手社員の転職が多い
→ 給与や福利厚生を充実させて、定着率向上を目指す
- 少子高齢化に伴い、業種への加入者が減少している
→ 人対人の職種なので、具体的な方法は正直今でもわからない
- 人材不足。高度なITスキル人材の不足によるプロジェクト遅延リスク。
→ 柔軟な雇用形態（リモート、副業、フリーランス活用）の推進が必要

個人投資家

- 規制変更による事業停止リスクとセキュリティ脆弱性、ラグプル（Rug Pull）など
→ ハードウェアウォレットなどを使い、個人で資産を所有する。
国の規制などには海外移住も視野に入れる。
- 暗号資産の税制改正が進まないのは日本という国の保守的な部分が要因
→ 選挙で暗号資産の税制改正に働きかけてくれる政治家に投票し、
海外に出た起業家が国に危機感を与えることが必要。
- 個人投資家として株価の下落時の対応策を常に考えて投資していく
→ 投資対象のバランスを考えてポートフォリオを組み、リスクヘッジしていく
- 世界情勢が安定していないことが投資判断を難しくしている
→ パソコンを常にアップデートし、AI活用を進めるなど、情報感度を高めて対応する
- インフレの進行で家賃を上げざるを得ないが、払えなくなる人もいる
→ 具体的には金利抑制をしてほしいが、実現はなかなか難しい
- 一番は日本として税制面の改正をより早く行わないと
日本から暗号資産の技術者や資産家が出ていってしまう
→ 日本国として暗号資産業界の発展を促すような規制、税制改正をより早く進めるべき

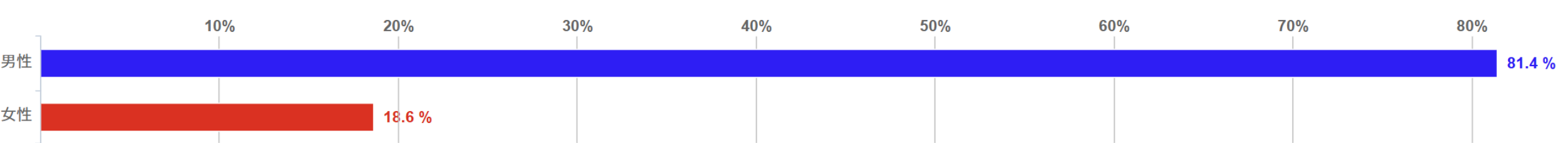
その他

- 業務委託の働き方問題、フリーランス離れの心配
→ フリーランスという側面だと信用力が足りないため、企業し法人化することも有効
- 業務自動化に予算がかけられないことが不安
→ 将来を見据えた費用対効果の考え方を現場に広めたい。直属上司を説得できるようにしている。
- 景気に影響されるため働きながら不安を感じる
→ 一つの事業だけでなく違う事業にも展開していく必要性を常に感じる
- AIなど新技術で単価が下がり仕事が減る不安
→ AI技術に負けない、人間としての技術の高さを持つ人材になる
- AI進歩により秘書業務が自動化されるリスク
→ 最新技術動向を把握し、人間ならではの高度なサービスを提供し続ける
- 少子化・人材確保困難による小規模事業者の厳しさ
→ ITを取り入れて、広範囲から集客できるビジネスモデル構築が必要
- 賃上げと物価上昇によるランニングコスト増加
→ 手に職をつけて、結果を出しつつ家賃負担を抑えた働き方をする

- 人口減少と貧困化による世帯数低下
 - 保全に力をいれて紹介を促し、保障性商品だけでなく一時払商品も扱う
- 業務アプリケーションのサポート終了リスク
 - 代替アプリやプログラム言語への早めの移行を行う
- 部材価格高騰と工事代金の不一致
 - 部材を安く仕入れたりまとめ買いでコスト節約を進める
- 人財確保難と人件費高騰リスク
 - 積極的に外国人労働者の雇用にも取り組み、誰でもできる仕組み作り
- 募集人の高齢化と新規開拓困難
 - カスタマーへのアフターフォロー体制を強化する必要がある
- 人材難を解消する技術進展により継続が難しくなる懸念
 - アンテナを張り、不安要素を事前に検知・学習しておく
- IT投資減少と法規制による影響
 - 新規顧客開拓と収益を上げられるプロダクト開発を進める
- 安価団体の存在が脅威
 - 人との繋がりを深めて収益の安定化を図る
- 少子化で競争率上昇による事業厳化
 - 国が子育て支援に力を入れ少子化を防ぐしかない
- 健康産業へのコンプライアンス強化
 - 国の方針に対応した事業運営を検討するしかない
- 高スキル人材の不足
 - 同業者・他業者と協力し、仕事の分担と専門性発揮による負担軽減を図る
- ライバル業者のデジタル化推進
 - SNSやデジタル化に積極的に取り組む
- 参入増による価格競争激化
 - コミュニケーション能力を磨き、他との差別化を図る
- プロジェクト重複によるリソース不足
 - 明確な料金体系・納期スケジュール提示でトラブル回避をする
- 税負担増による小規模経営の脅威
 - 個人事業主に対する税制・保険の優遇措置を求める
- 人材不足と離職率の高さ
 - 賃金アップと働きやすい環境作りを推進する
- 法規制で仕事継続支障リスク
 - 企業や自治体単位での固定仕事の契約を締結する
- 天災・行動制限によるイベント中止リスク
 - 別業種から収入源を確保しておく
- 顧客の高齢化と契約者減少リスク
 - 既存顧客から新規案件紹介をもらう
- マーケティング戦略と媒体選定の重要性
 - 成功している人のやり方を真似し、PDCAを繰り返す
- FC加盟会社としての運営支障リスク
 - 地域により過不足がある講師はオンライン授業で補う
- 世界市場の激変リスク
 - 顧客維持のための情報提供をこまめに行う
- 日本語話者増加による仕事減少リスク
 - 接客力を高めることで差別化を図る
- AI発展による仕事減少リスク
 - 人間しかできない作業をアピールし、AIと併用して進める
- 老朽化物件の市場価値下落リスク
 - 古い物件を改修または売却して新規投資へ回す
- 経営者高齢化と継承問題
 - 継承者のスキルアップと新感覚の積極導入を促す
- クライアント信用喪失リスク
 - 当たり前を徹底し、信頼維持に努める
- 世論による攻撃リスク
 - 丁寧な仕事をコツコツ続けることで信用を積み重ねる
- インボイス制度・働き方改革による圧迫
 - 制度撤廃と柔軟な働き方調整を求める
- 事業継承人材不足
 - 工夫はないが、継承してくれる人材が必要
- 天災リスクによる作業環境喪失
 - リモート業務体制とサーバ分散で災害復旧を迅速にする
- 建築業界の供給過剰姿勢
 - 設備投資・リフォームで価値を維持する

本調査の回答者属性

▼ 性別



▼ 年齢

