

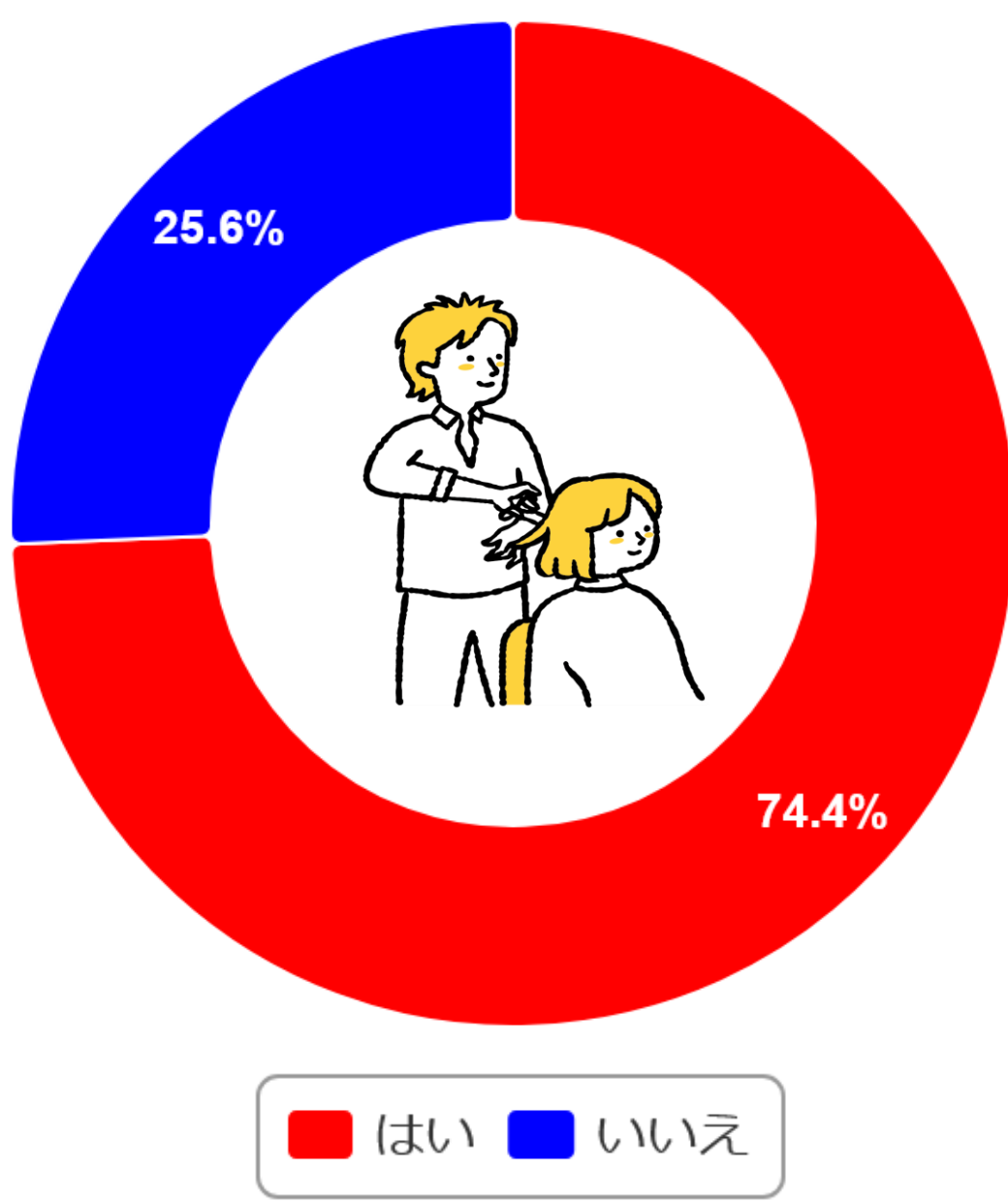
事業における収益構造の見直しに関する調査

【実施期間】
2025年1月

収益構造の見直しの必要性

－事業・給与・投資など、ご自身の今年の収益構造について見直しが必要だと感じますか？

美容業



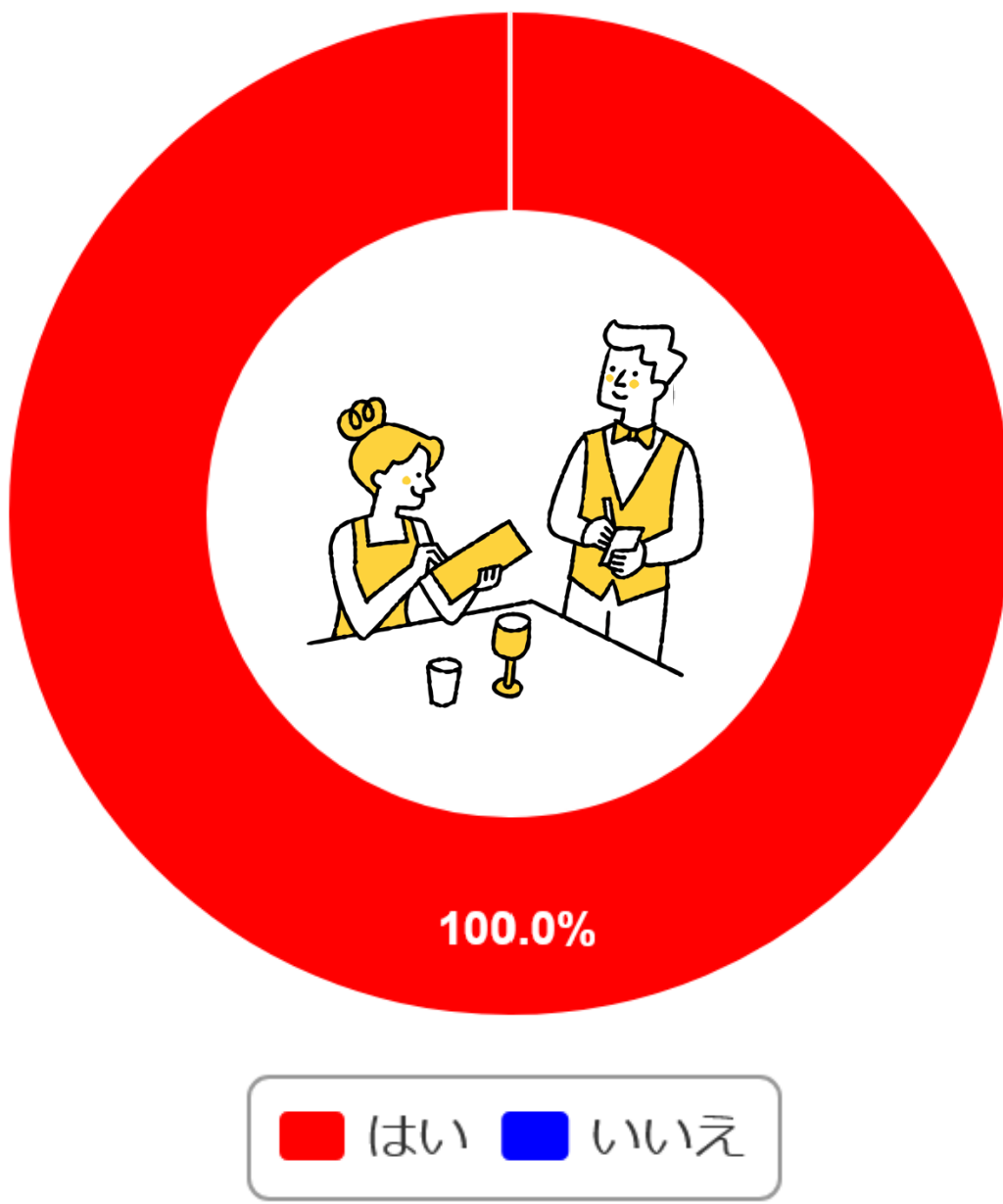
【はいと回答した方】どのような点で見直しが必要だと感じていますか？

- 貯蓄型よりも、これからは投資型へのシフトが重要
- 今のままでは収益に限界があるから、もっと収益をあげようと思うと見直しが必要
- 将来ことを考え、投資のやり方などを今一度見直して、しっかりと形成していく
- 個人事業主は常に収入が安定しているわけではないので常に見直しが必要
- 健康と年齢的に体がキツくなるのでオンラインでできる仕事や投資が必要
- 投資にかかる運用資金の割合が正しいものなのかを把握したい
- 前年より売上を上げたい思いがあるので前年を超える何かを考えなければならない
- 美容室の数が増えすぎているので今のままではかなり厳しそう
- 稼いでも全然足りないから
- もう一度支出を見直し節約できるところをは節約していく。利益を少しでも残す
- 光熱費等の値上げにより、支出が増えているため薬剤の使用量を管理して材料費を抑える努力が必要
- 経済や世の中も変わっていくので、見直しは必要
- 休みを増やしていっても本業以外で稼ぐストック型の収入が必要
- 年収は上がったが節税対策が不十分で無駄な税金などを払ったため
- 今年スタッフが辞めて一人でやっていくので一人でも売り上げが確保できるようにしたい
- 事業売上が上がっているが、収益が上がってないので支出の改善が必要
- 本業の収入だけでも十分に生活はできるが投資などの副業をもう少し頑張りたい
- 冬で閑散期にはいるので、プラスのメニューを追加してもらったり売り上げをあげる
- 将来の老後の生活をするための資金を効率よく貯めるための見直し
- 支出が多くてそれが必要な投資なのかを冷静に判断しなければいけない

【いいえと回答した方】見直しが不要だと考える理由を教えてください

- 自分の仕事量を増やすか減らすかで収入が変わるので、ムリなく働きたいので現状のままでいい
- 年間の収支はだいたい決まっている
- 去年大きく事業形態を変えたのでもう一年はもう少しこの状態を見ていきたい
- 本業の収益がメインで、副業での収益がボチボチって感じですが、現状は満足している
- エステ業務をしながら、投資もしているので、あまり、振り回されない収益があるから
- 自分1人でしているので、キャパ的にはこれ以上多くなるとパフォーマンスが落ちる
- 施術サービス・美容商品販売が一番数字が上がりやすいのでひたすらそれに特化した方がいい
- 少し安定して来ているので将来に向けてなるべく現状維持で色々見つめる機会にしたい
- いろんなことに意識を分散するより、1つのことに集中して、伸ばしていったほうが賢明

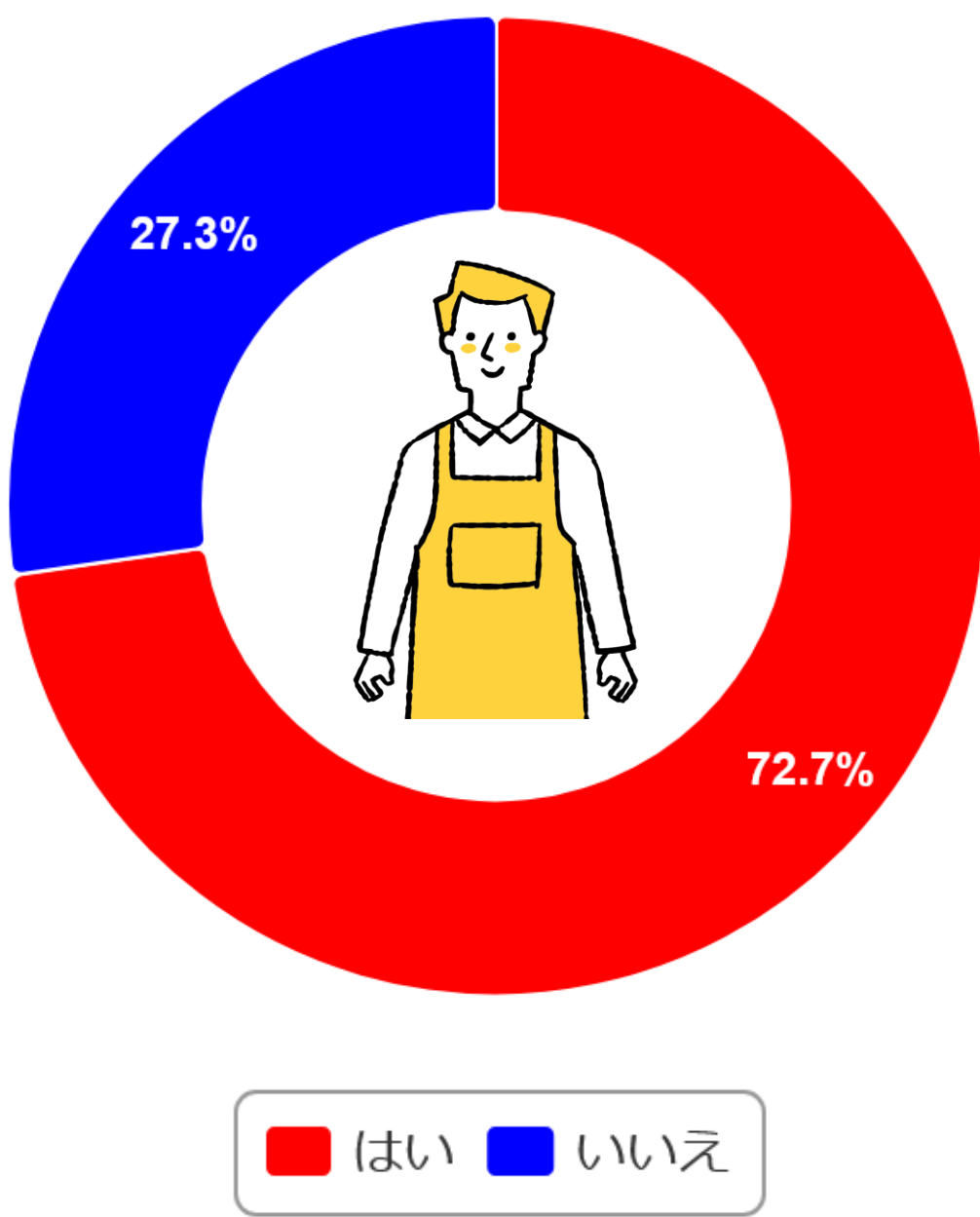
飲食業



【はいと回答した方】どのような点で見直しが必要だと感じていますか？

- 給与の明確が不明な点がありましたので今年は投資に当てたりと明確にしておく
- 経費削減もみなおそうと考えている
- 先々の資産確保に預金ばかりではなく投資も絡めて行きたい
- 無駄なコスト削減、メニュー価格設定、営業効率改善が必要

小売業



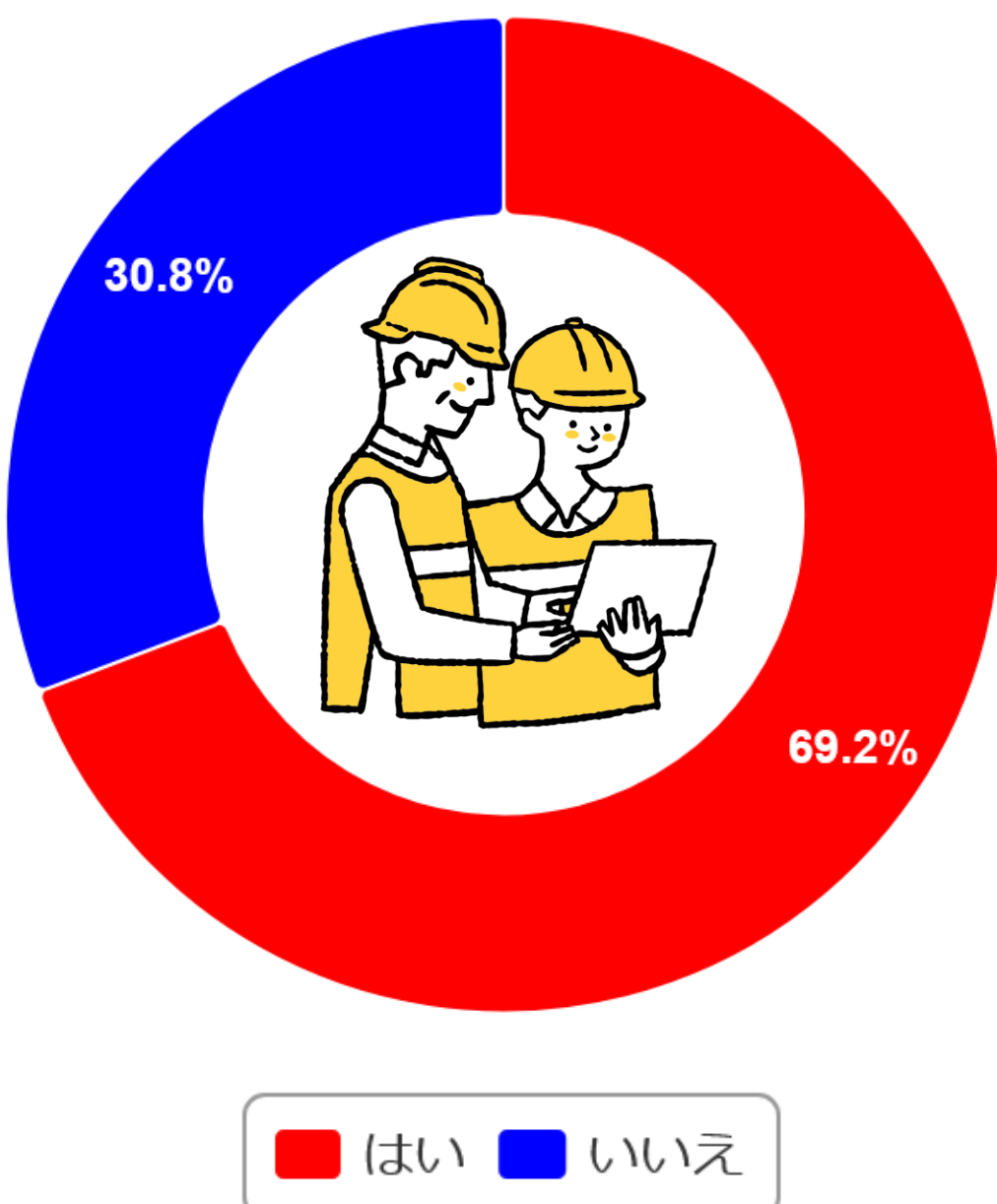
【はいと回答した方】どのような点で見直しが必要だと感じていますか？

- 利益が大幅減で事業継続が難しい状態なので他事業拡大等、早急に方向転換が必要なため
- こどもの進学にあたって、投資と貯蓄のバランスをもう一度見直す必要がある
- リスク分散の意味でも他の事業を起こすべき
- 人件費、光熱費、消耗品をなるべく少なくして売り上げ減少でも利益を出せるようにする
- 新しい収益の柱を増やすことで、将来の安定性を向上させていくことが必要
- 現金比率が高いので投資に回す資金を増やす
- 収入の柱を複数作ることによって収益を見直したいのと、安定化を図りたい

【いいえと回答した方】見直しが不要だと考える理由を教えてください

- 去年、労働時間を大幅に削減する働き方を変えて1年試してみた結果、上手くいった
- 一昨年から投資がうまくいっているので、事業に費やす時間を半分に減らした
- 現状は自分1人で製造できる商品をほとんど店舗で販売できている

建設業



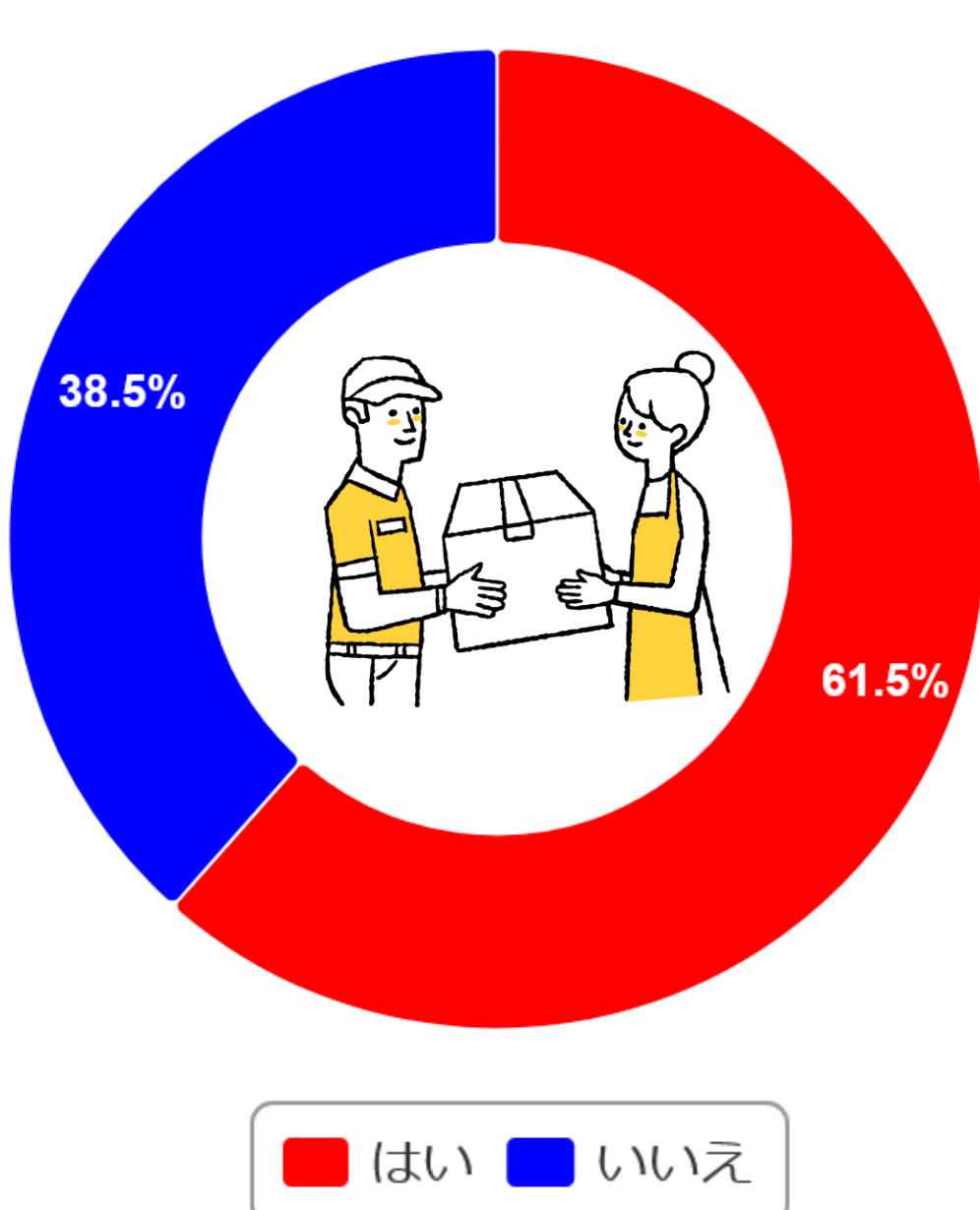
【はいと回答した方】どのような点で見直しが必要だと感じていますか？

- 今後を見据えて法人化や個人事業主と並行してのマイクロ法人を検討中
- 収益バランスとしては、事業収入の割合を大きくした方が、売上収益ともに伸びるから
- 今年は、経費、支払いの見直し、見立てが重視しないと、きつい
- 経費の精査。業務に関連する支出を経費として適切に計上し、申告漏れを防ぐ
- 従業員を増やして、外注費用を抑えていかないと、売り上げがあがらないから
- 売り上げが余り下がらないが上がることもあまりないので改善していきたい
- 事業収益のみではなく、投資などリスク許容度にあった投資先などの選定をしていく
- 昨年は忙しかった割には収益が出なかったのので、今後は生産性の高い仕事の割合を増やしていきたい
- 見直しが必要って言うより年齢と共に年収が減ると思われるので副業が必要
- 経費や借金を見直したい。それから副業なども考えていきたい
- 人員を確保できなくなってくると仕事内容を少し変えて単価が高いものにしなければならない
- 昨年は経費が必要以上にかかっていたので今年は経費の見直しが必要
- 出費が増えているが、収入は減っているため、見直しが必要
- 朝から夜中まで働いてもまともに暮らせないので仕事自体を考えないと厳しい
- 全体的にあるものをこなしているだけで現状なにもできていない
- ここ数年売り上げが横ばいが続いてるのでそろそろ見直したい
- 売上をあげてもなかなか利益が残らず、日々の生活や事業を維持することで精一杯になっているから
- インフレによって貯蓄を強いられる新しい基準に適應するために、収入を見直す必要がある
- 収入に対しての支出が思っていた以上に高くなっているのので、もう少し抑えたい
- 具体的な税金や売り上げ経費などを細かく把握して、どうしていくか見直す
- 建設業での収益だけでなく、新しい事業への取り組みをはじめていく

【いいえと回答した方】見直しが不要だと考える理由を教えてください

- 現状維持できているので、基本的に現在の仕事をこなしていきたい
- 何年も変わらずこの形態で特に不便なくしてるので継続でいい
- 去年一年間暇を作る事なく円滑に仕事がこなせていった
- 中途半端に収入が上がるだけで特に改善されるものがなさそう
- これ以上忙しくなると手が回らない。収益は施工監理の収入オンリー
- 今のままでコツコツと仕事をしていくのが一番
- 自身売上からの利益の数パーセントをいただく形。基本給はないため完全出来高

運送業



【はいと回答した方】どのような点で見直しが必要だと感じていますか？

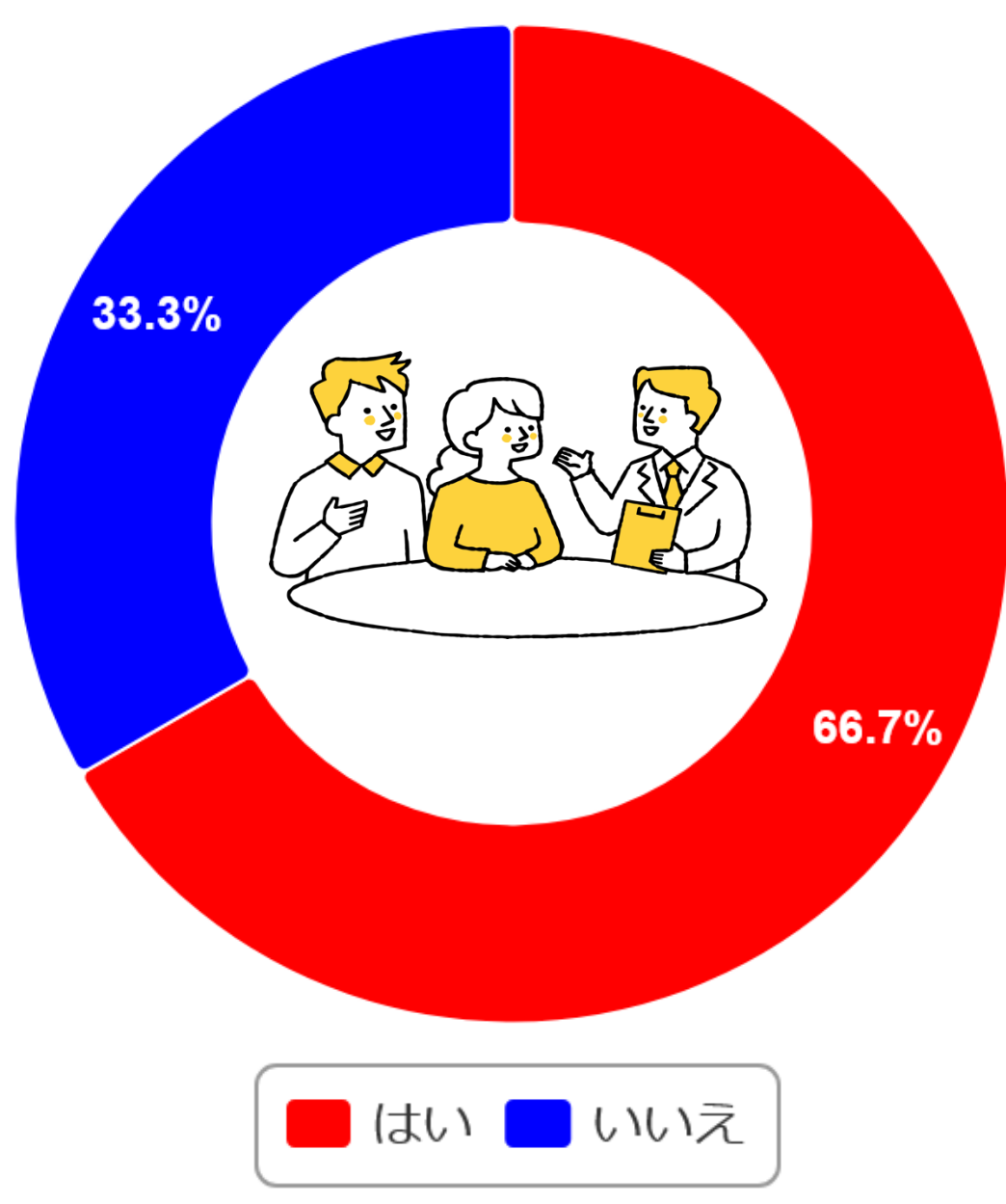
- 安定した収支を継続するために事業収益を増加させる必要がある
- お客様の行動の変化 コロナ禍以後お客様の行動がものすごく変化している
- 事業の成長が鈍化しているためです。特に、固定費の見直しや新たな投資先の検討が急務
- 給与の見直しも必要で、社員のモチベーションを維持するための施策が求められている
- 収入を上げるため職種を代えるかなにかしら見つけないとずっと低賃金のまま

- 収入源の増加(現在は3社と提携、これを5社増やす)と投資先の見直し
- 今の事業のままでは収入の増加が見込まれないため見直しが必要
- 運送業における契約単価の見直しのために委託先の変更を行う必要がある
- もう少し収益があれば良いと思うので、スポット便の配送があり稼働できれば行い収益を伸ばしたい
- 今まで通りにやると以前のような収入を得ることが難しいのが予想できる
- 体調不良により収入が激減した事、また貯蓄がない為に生活費を抑えなければならない
- 更に上方修正できるように新しい事業計画を作っていく必要がある
- 収益がバランスが取れていないので安定した収益にする為にも見直しが必要
- 昨年より稼働時間は変わらないのに売り上げが1/5落ちたので配達エリアの見直しが必要
- ガソリン代の負担が大きいため、安いガソリンスタンドを見つけたりしなければならない
- 力仕事なのでずっとは同じ仕事がつづけられないので見直しが必要

【いいえと回答した方】見直しが不要だと考える理由を教えてください

- 現在は運送業に置いて委託業務の収益だけでそれなりの生活が出来ている
- ケースに対しての値段と一車に対しての値段で収益がきまるしくみ
- 開業2年目なので昨年の勢いのまま今年は現預金を増やして行きたい
- 現在の働き方であれば、自身が考えている1カ月の収益に大きな増減は無い
- 現在、運送業を生活費の柱とし、古物商、コンサル業、投資家として活動している
- 個人事業主の平均単価を上回っているから特に変更する必要がない

不動産業



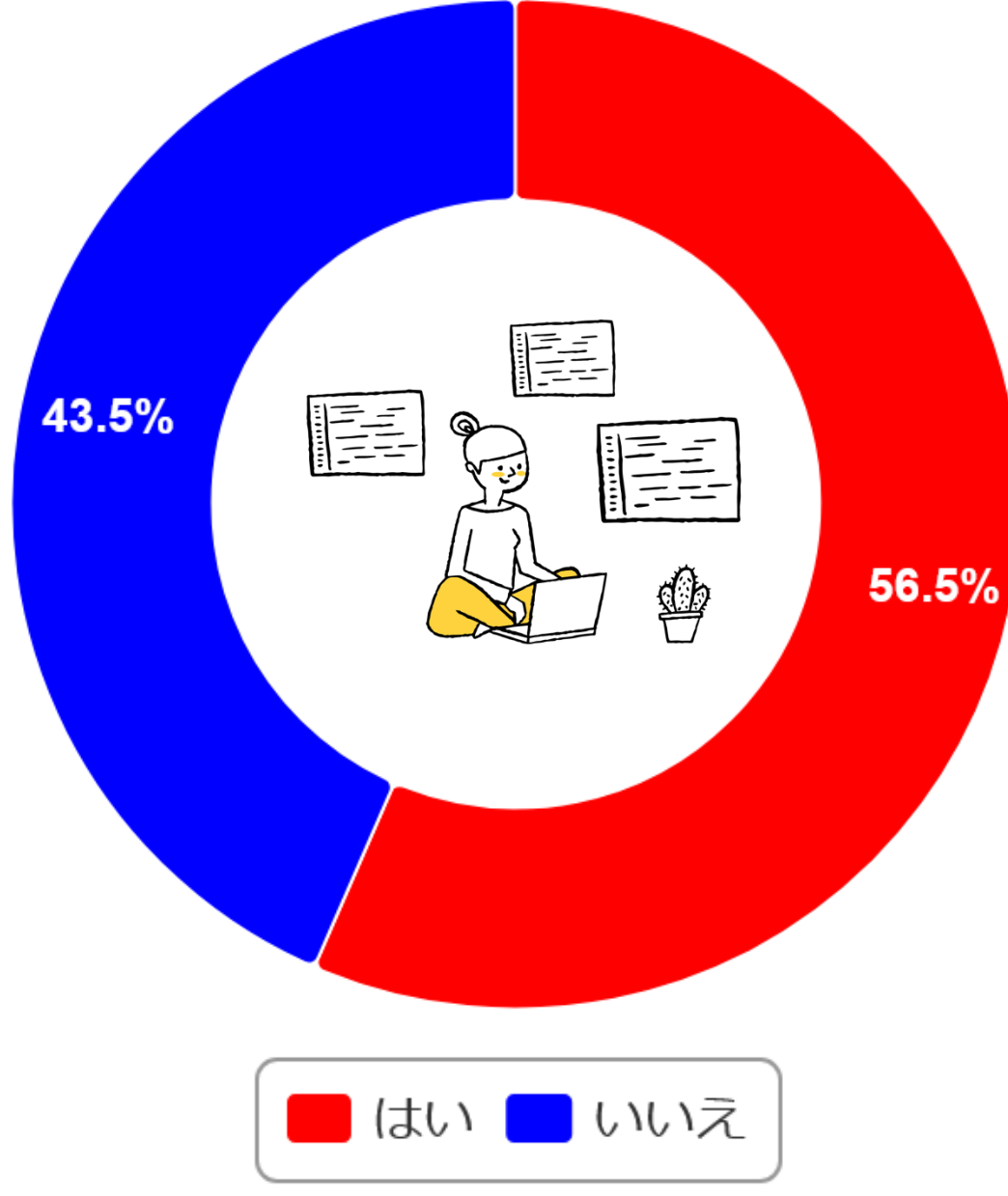
【はいと回答した方】どのような点で見直しが必要だと感じていますか？

- 空室の期間が出来るだけ短期間になるようにするための収益構造の見直しが必要
- 活用できていない不動産があるので、早く収益化しようと考えている

【いいえと回答した方】見直しが不要だと考える理由を教えてください

- 固定給と歩合制なので、特に見直しは考えていない

WEBサービス業



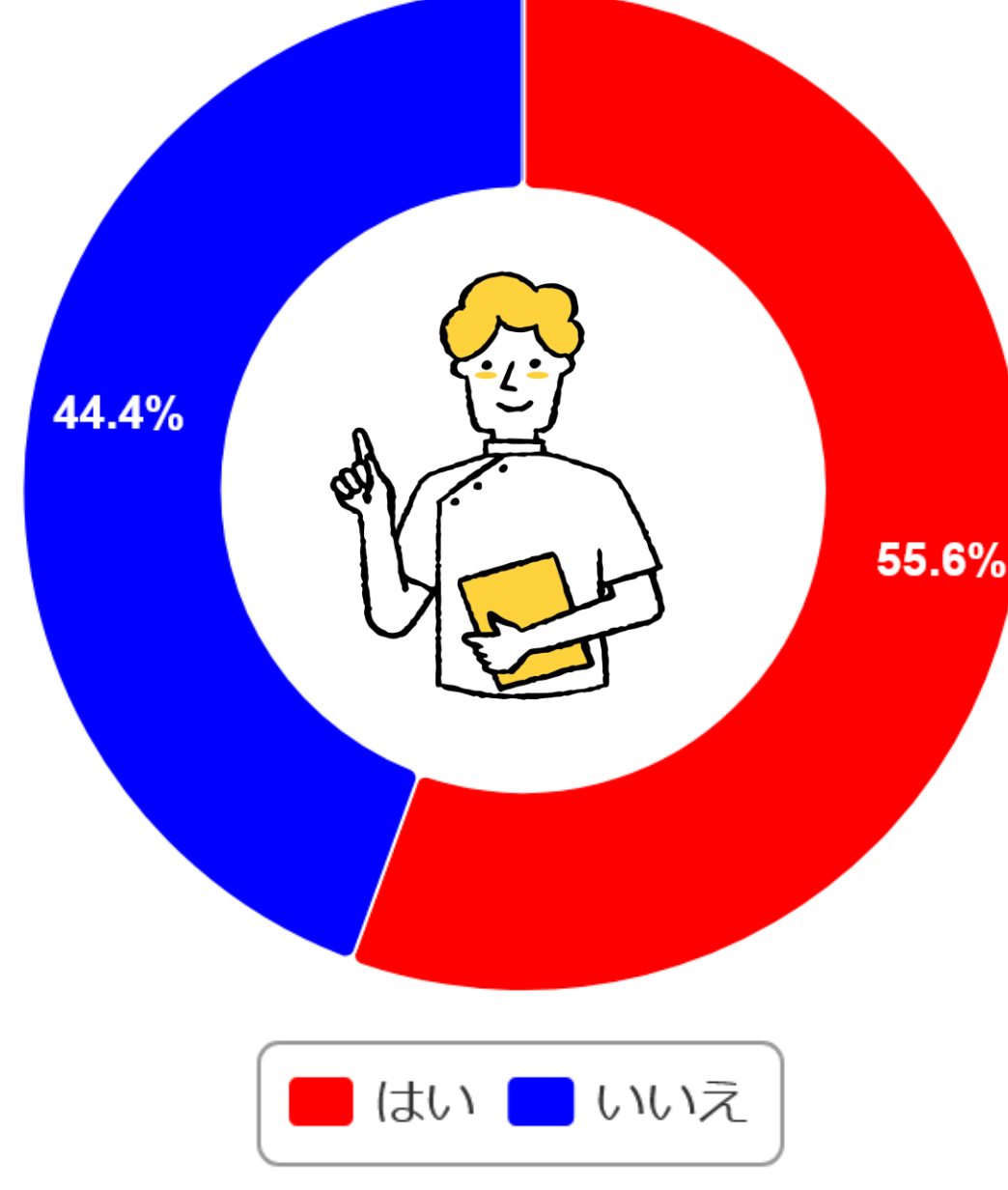
【はいと回答した方】どのような点で見直しが必要だと感じていますか？

- 将来の資金の為に新たな投資を始める必要がある
- iDeCoの改定に合わせて、積立NISAからの移行を考えている
- 単発での売上が多すぎるため、継続的な収益が上がる仕組みや単発の種まきなどが必要不可欠
- 今まで経費になるものを見逃していたので、改めてしっかり確認して計上していく必要がある
- 作業時間に対する収益のスケール性が高くないため改善することが課題
- 一つの収入源に頼るよりも、複数の収入源を持つことで、リスクを少しでも減らせる
- 今よりも収入を上げるように動いていかないとダメだなと感じている
- 1つの事業しか収益源がないため、収益源が、複数になるようにしたい
- 今現在、所得が少ないので、所得を増やすために新しい取り組みを行う
- 売り上げが減少したため。収入源となる柱を増やすことを考える必要がある

【いいえと回答した方】見直しが不要だと考える理由を教えてください

- 現在の働き方と収益が安定しているため、見直しは予定していない
- 取引先との安定した関係性による収益構造となっており、これ以上の事業拡大も計画していない
- 本業と投資で構成しており、定期的にメンテナンスしているため、特段見直しは不要
- フリーランスでの収益だけだが、需要があるし、ある程度年齢が高くても行える
- 十分に利益が出ているのでリスクを背負う必要がない
- 上手くいっているというより、現状維持が精いっぱいで見直しはできないと感じている
- まだ始めたばかりであり、まだ見直す箇所を検証する時期では無いため
- 業務委託を受けて仕事をし報酬を受け取っており、この構造を見直す必要性はそれほど感じていない

医療業・福祉業



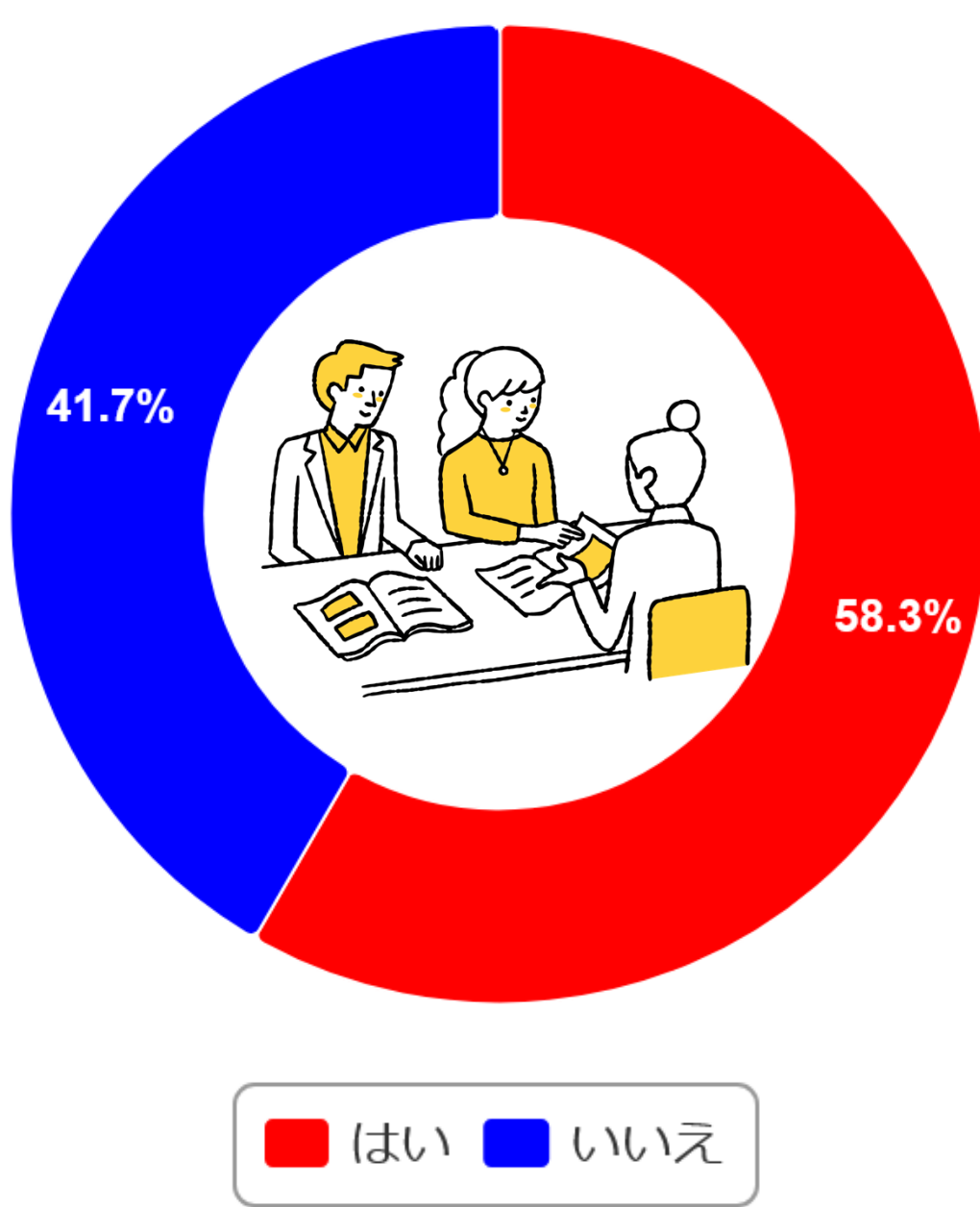
【はいと回答した方】どのような点で見直しが必要だと感じていますか？

- 数ヶ月に一度収支が合わない時があるので見直しが必要
- 投資に手を出してみようかと考えている
- 自分1人でやっていくには量がおおすぎるため、バイト雇って手伝ってもらえる体制にしたい
- 投資を増やしたい
- 事業および投資についてそれぞれの収入を増すために必要
- 母親の加齢により、業務負担を徐々にでも減らしていくようにする
- 今年猛威をふるっている。インフルエンザなどどうしても体調に影響が出るものがあるので、働く働かなくても安定して稼げる柱を作らないといけない
- 子供が今年社会人になるので、仕事をもう1日増やして、老後資金を貯めていきたい
- することにより収入が増えるので見直ししたほうがいい

【いいえと回答した方】見直しが不要だと考える理由を教えてください

- 現状は費用対効果が良く無理に見直しの必要性を感じていない
- 理想的な収支内容になっているため、引き続き、この状態を続けていきたい
- 特に収入が足りていないわけではないので。今後の資産次第では変更有りうる
- 売上による収入、投資による収入、スキーインストラクターによる収入
- コロナ禍からの脱却期間で順調に想定通りに収入が伸びている

専門家(士業・FP・コンサルなど)



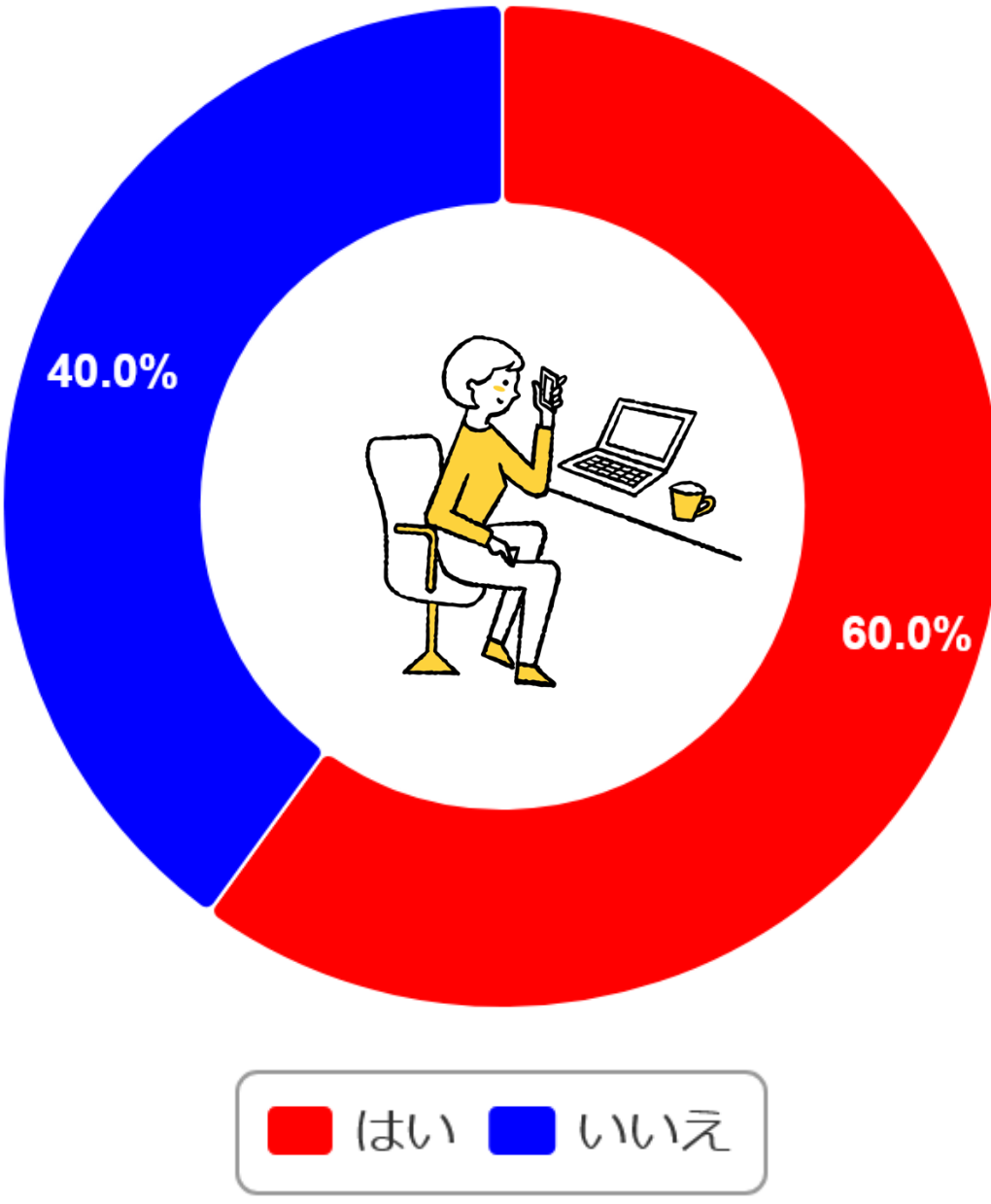
【はいと回答した方】どのような点で見直しが必要だと感じていますか？

- 本業と副業の混在の中、時間配分が計画実行的でないところの見直し
- 先行的な出費になるが、クリエイティブAIへの費用を増加させている
- 事業の面では、2つの事業を一人でやっているの、なかなか、比重のバランスが難しい
- 投資収益をさらに高めていかなくてはならない。いつまでも労働対価を柱にするわけには行かない
- 安定した収入がないので、基盤になるものをしっかりと作りたい。投資の部分を増やしたい
- 自身が動いて収益が発生する仕組みに依存しているため、他の人や仕組みで収益を出すこと
- 収入を、もっと他の柱を作る。具体的には不動産収入を増やしていく

【いいえと回答した方】見直しが不要だと考える理由を教えてください

- 事業所得が主でそこから展開し、投資枠を設けているが積極的な投資まで行っていない
- 職種の関係上、経費になる部分が少ないため、見直しが不要
- 現在67才で募集手数料と年金などで収益になっているが今更見直すつもりはない

個人投資家



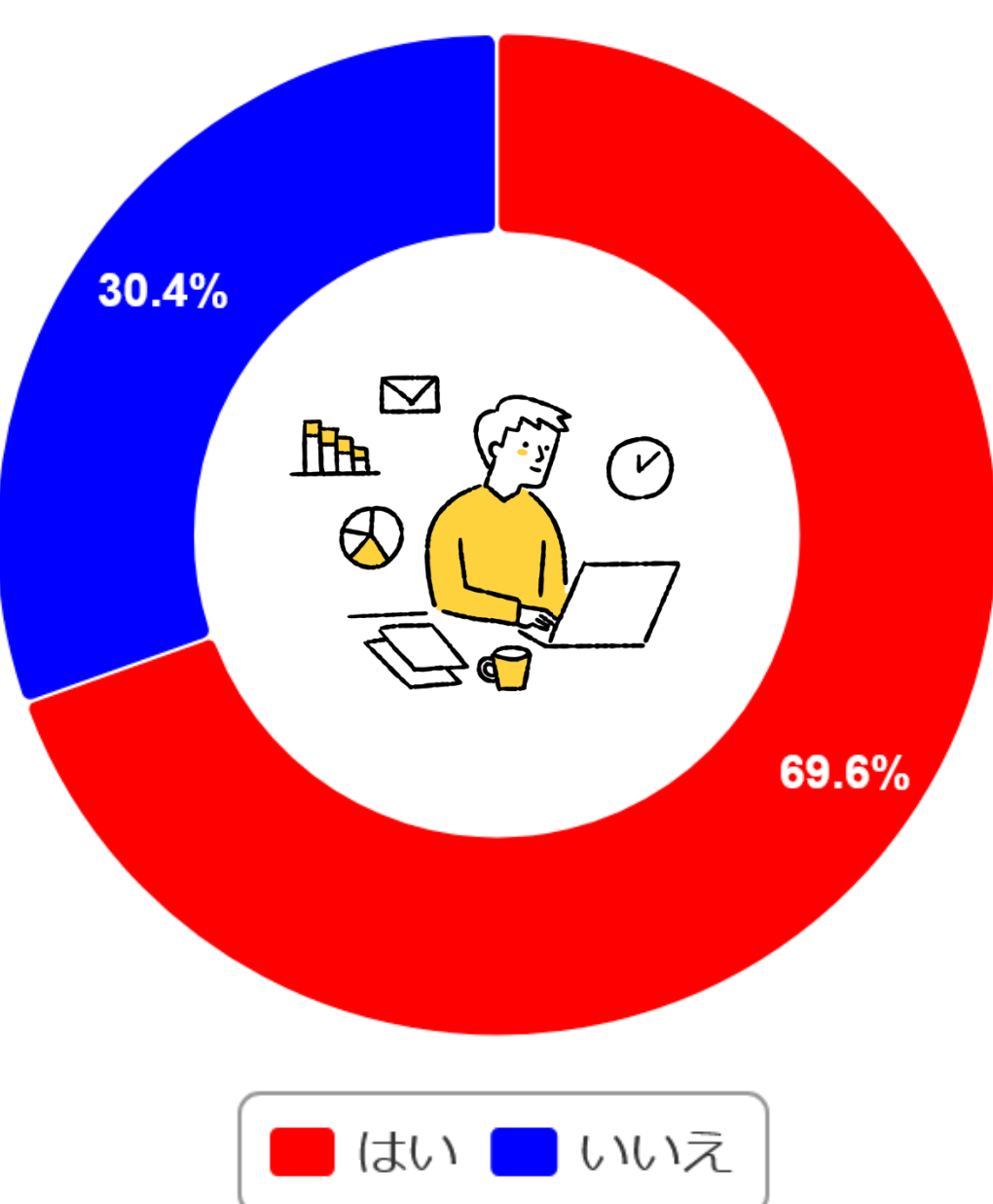
【はいと回答した方】どのような点で見直しが必要だと感じていますか？

- 投資効率を上げるために金利を見直す必要がある
- 株式投資以外にも不動産投資とかにも考えて行く必要がある
- 税金徴収の仕組みや、控除を受ける方法などを理解する必要
- 全体の投資額が目標金額をほぼ達成したので、そろそろ第2フェーズにはいったと認識

【いいえと回答した方】見直しが不要だと考える理由を教えてください

- インデックスファンドの投資信託を毎月売却しながら生活している
- 収益収益源が少ないのは問題だと思うが、今の自分の状況では、他の収益源を求める余裕がない
- 例年通りの収益は確保できると考えており、もしダメなら他からの収益を考える

その他



【はいと回答した方】どのような点で見直しが必要だと感じていますか？

- 準備段階の新たな事業を確立したい
- 本業の収入より副業の収入の方が上回っている
- もっとしっかり本業の売り上げを上げる見直しが必要
- 昨年度、前年比で売り上げも上がり、投資や副業範囲の外注化による更なる収益化を図る事
- 毎月の収入を増やしていきたいので、投資に回す分を増やしていきたい
- 仕事量に毎月の収益が大きく左右されるので、別の収入源の確保が必要
- DXを進めるには受け口なる先を広げることをやる必要がある
- 投資について、新NISAをもっと積極的に活用していきたいと考えている
- 収益の幅を広げたいので新しく副業をして、投資にも挑戦してみたい
- 収入と支出が少し曖昧なところがあるので、ちゃんと把握した方がいい
- FPやトレードなど金融関係の事業を育てるための準備
- 本業だけではなく副業の方でもセカンドキャリアに向けてやっていく必要がある
- 将来の貯蓄のために投資面での収入を若干増やしたい
- 将来、老後にむけての資金をためる為に、投資額をあげたほうがよい
- 昨年から新NISAが開始されてるのに投資に積極的になれなかった
- 個人事業主として、活かせる税金対策や免除制度を屈指する必要がある
- 収益の多様化は進めたので、今年は収益の最大化と収益の運用化が必要
- 本業での他の収入源や投資などでの他の収入が必要
- 税金関係の負担がかなり増えたので収益自体を増やさないといけない

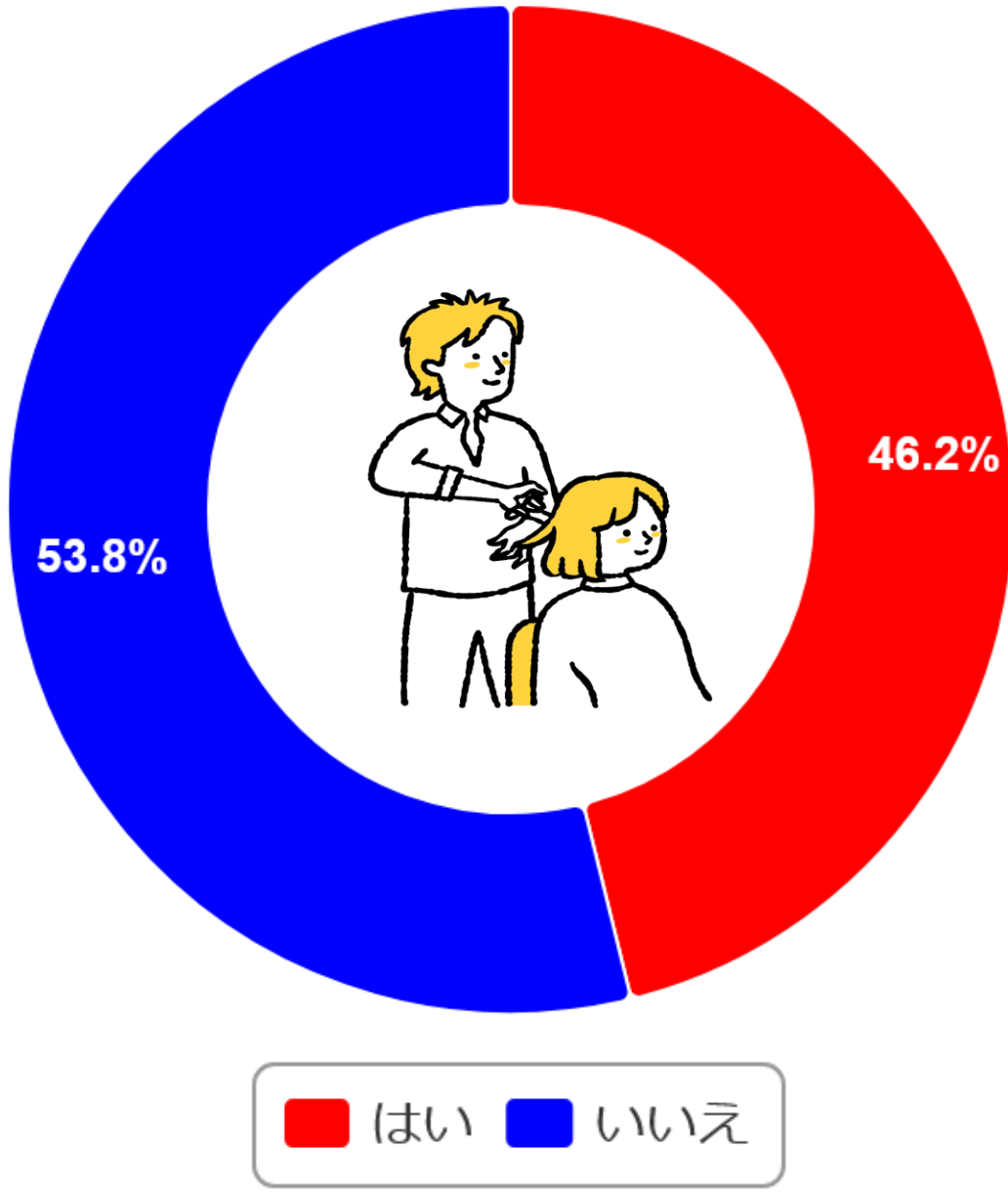
【いいえと回答した方】見直しが不要だと考える理由を教えてください

- 仕事2つしてるのでバランスが取れていて、調整することができる
- 業務委託のような形態なので、そこが変更になる方が色々と計画がくるうため
- 現状上手くいってる訳ではなく収益を上げたいが増やす技量は今はない
- 業務委託により年俸に近いかたちで収入を得ているため、見直す必要はない
- 今のところ売上、給料、経費のバランスは多少の上がり下がりはあるものの安定しているから
- テレビ番組やYouTube企画制作の演出依頼を受け、そのギャラが主な収益
- 個人事業主として案件は持っているので、現状維持できるようにしたい

収益改善に向けた具体的な行動の計画

ー新年を迎えて、収益改善に向けた具体的な行動をすでに計画・実行していますか？

美容業



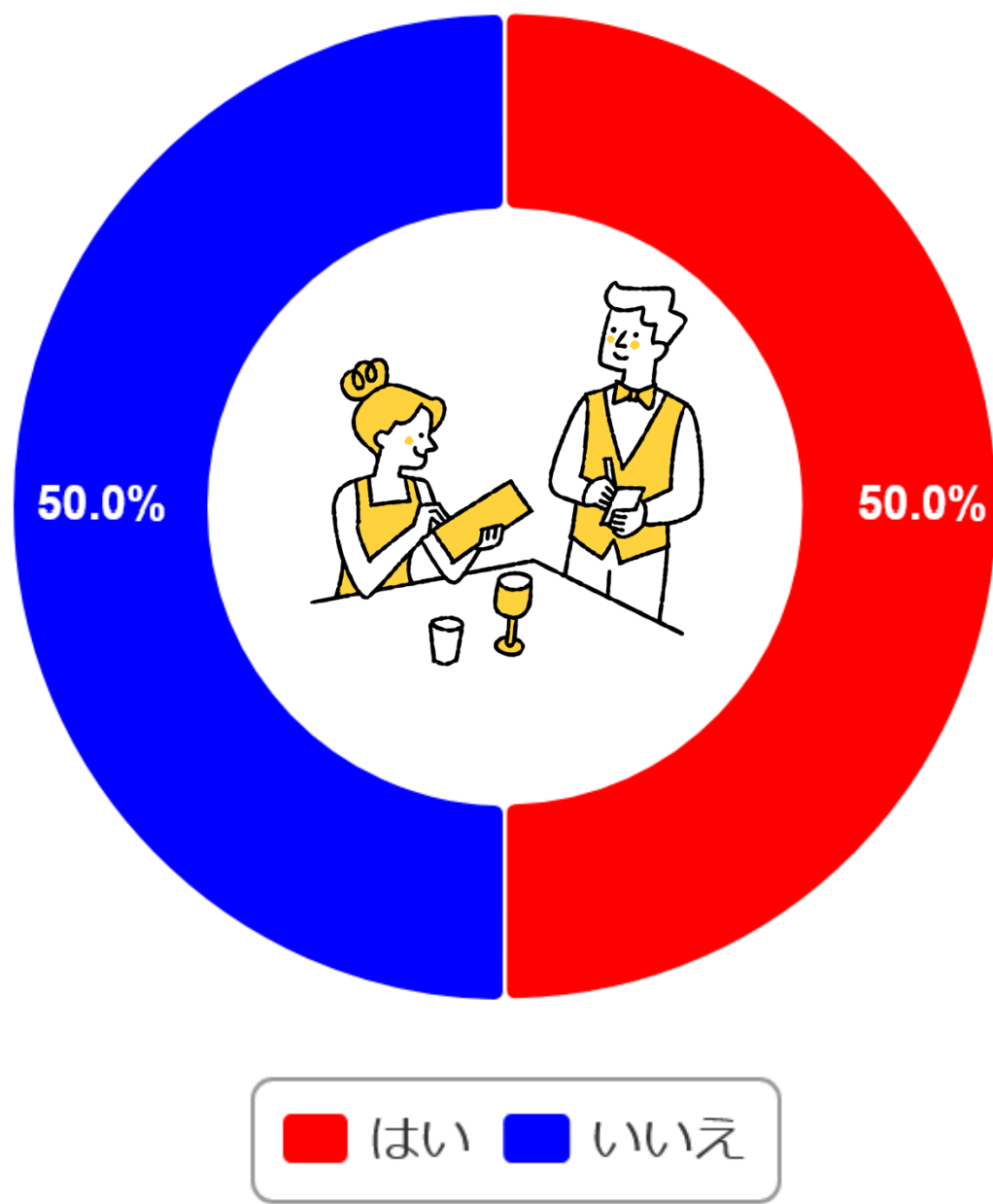
【はいと回答した方】どのような効果を期待しているか具体的に教えてください

- 無理せずストレスを溜めることなく、自分のペースで働けるように顧客を増やす
- サービス面での強化、ニーズに対しての強化
- その計画内容と、やるべきことをやるのみ
- 無駄になっている経費を見直し、収益につながる設備などへの出資に切り替える
- オンラインでできるような自分でもできそうなことを始めている
- 楽天モールでのネット販売に方向を向いて考えている
- 今年のスタートと同時に、収益改善に向けて具体的なアクションプランを立てた
- 美容室全体の収益構造を見直し、特にコスト管理に注目している
- 紹介キャンペーンや夕方割引などを利用して新規客の呼び込みを増やす
- 計画とか言わないかもしれませんが、コツコツ行動はしている
- 客数を追わない高単価メニューの提供
- 自分が持っている技術や知識を伝えることで収入源にすることが出きるのかを調べている
- 今年からコンサル業を復活させてそこから売り上げが上がるようにする
- 販売動線に必要なものを制作し始めている
- 今年度限りで閉業することを事業発足の際に決めていたので支出を抑える
- 価格改定をこころみました。3月から値上げする
- 新規集客ではチラシ、ポスティングで集客
- 脱毛などの、メニュー展開
- 少人数で運営できるような仕組みと収益が上がるような見直し

【いいえと回答した方】計画を立てやすくするためにどのような情報やサポートが必要か

- やはり情報の取得方法や、自分に必要な情報かどうかの選択肢がわからない
- 家族の学費の金額を知った上で今後の計画を立てていきたい
- 去年大きく事業形態を変えて計画の途中でそのまま引き続き見ていきたい
- 現段階での収益の改善を必要としていない
- 新しいアイデアを出すのに時間がかかっている、アイデアの情報がほしい
- 確定申告をしていてまだ細かく計画をたててない
- エステ業務は、来てくださるお客様を大切に、投資利益があるから、大丈夫
- 仕事以外に子供の事で時間を空けなくなったので調整している
- 営業が落ち着くタイミングで、店内ミーティングを行い話したい
- 未来のことを考えて具現化して動いていくこと
- 具体的な他のサロンの実態が知れると良い
- 今は子供にお金がかかりすぎて余裕がないから
- 現在進行させているプロジェクトがある為同時並行できてない
- とりあえずは今の現状を税理士に相談して色々とブラッシュアップしてもらう
- 今のオーナーと話を進めて、単価アップやどうしたら売り上げが上がるかを考えないといけない

飲食業



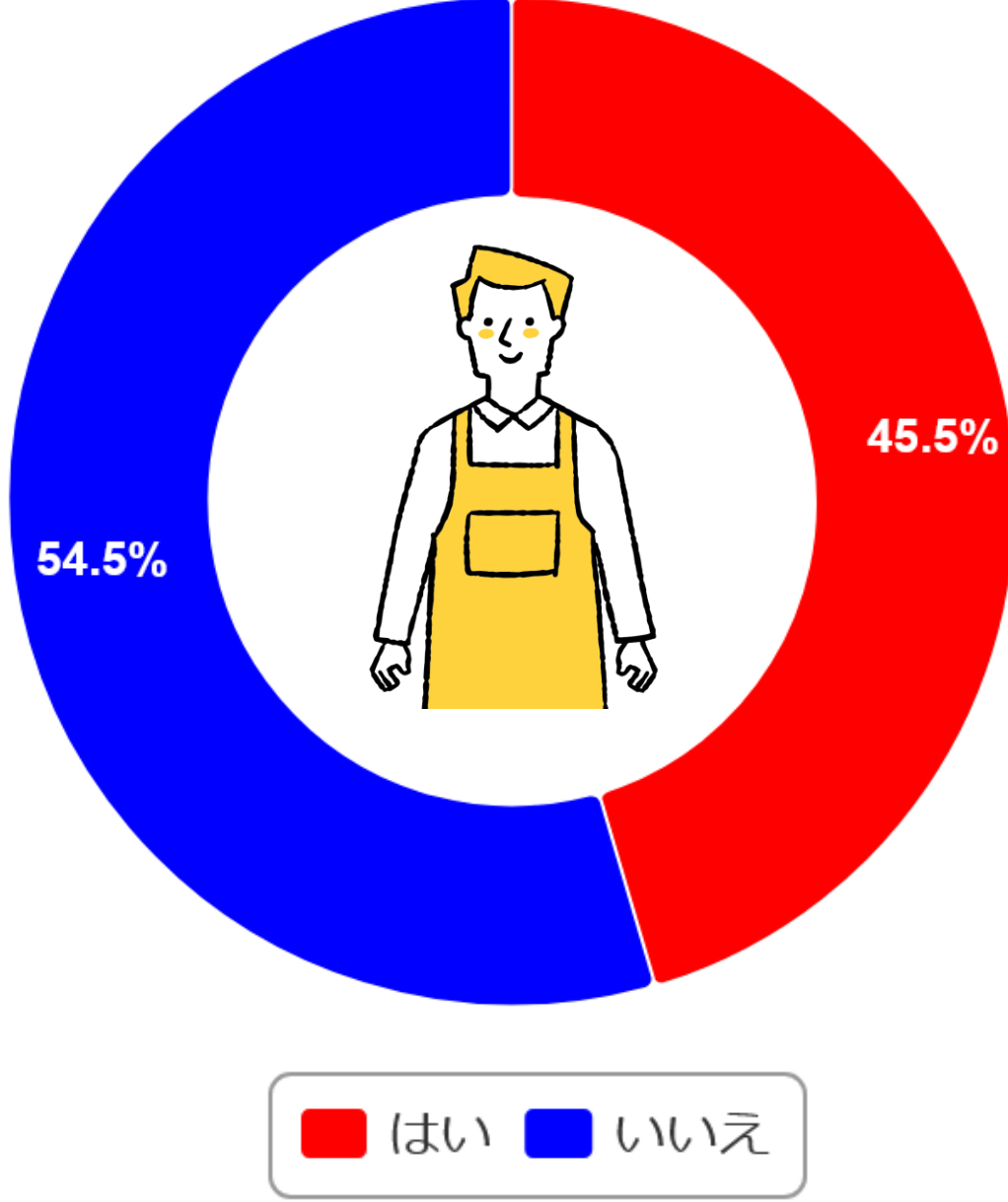
【はいと回答した方】どのような効果を期待しているか具体的に教えてください

- 広告媒体のサイト（食べログなど）をやめて、その経費をお客様に還元していきたい
- 非課税枠の積み立てニーサ等の口座開設や小規模企業共済等をした
- 現在節税しつつ将来の老齢資金を少しでも増やしたい

【いいえと回答した方】計画を立てやすくするためにどのような情報やサポートが必要か

- まだ計画を立てていないと言うより今は確定申告で手を取られている

小売業



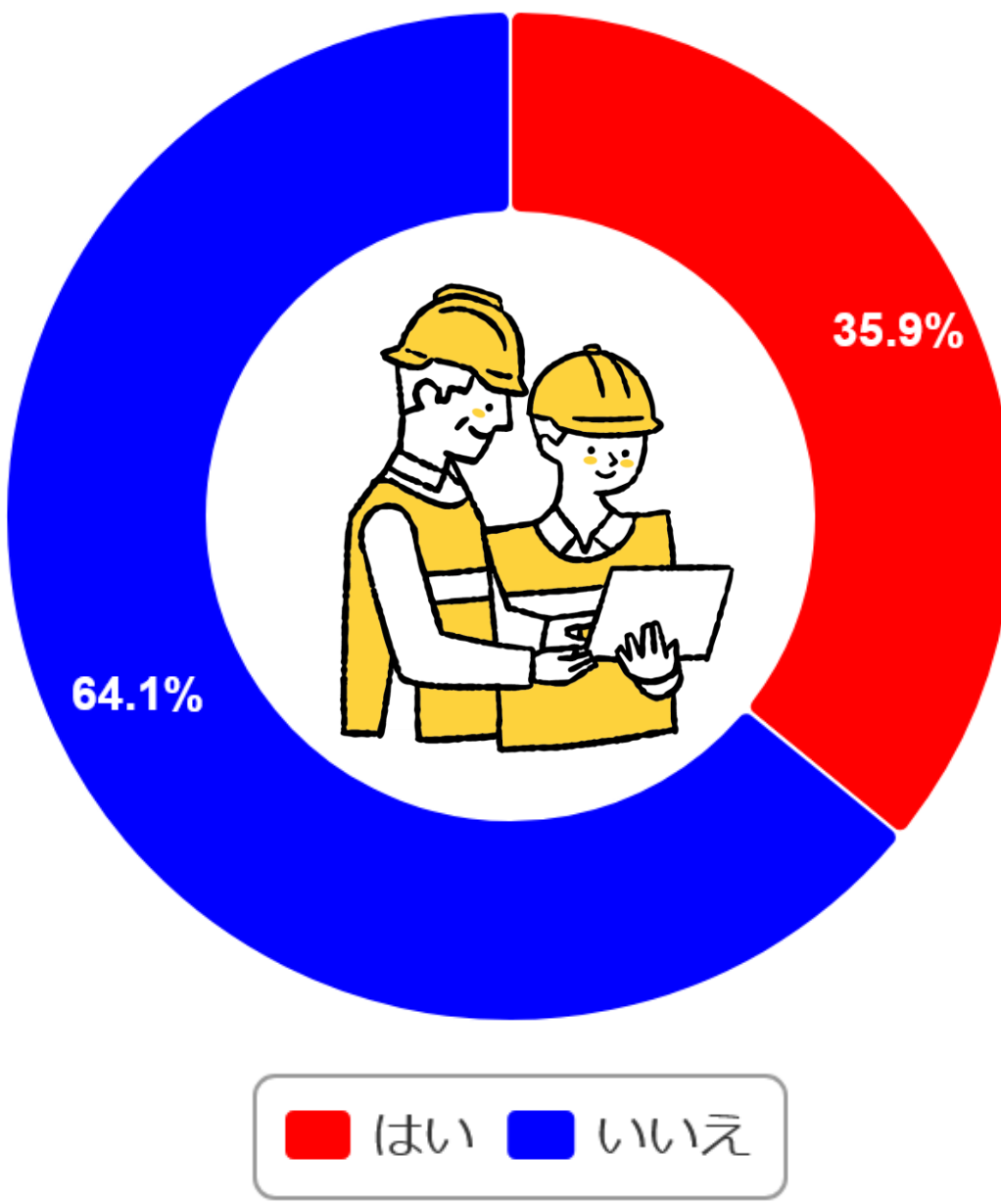
【はいと回答した方】どのような効果を期待しているか具体的に教えてください

- 特定の事業だけだとリスクがあるので他の事業の立ち上げ
- 身近な所から清掃、売れてる商品の欠品からお客様にちょっとでも満足してもらう
- 売り上げが上がるような動きをしている
- 少しずつではありますが、SNSを利用した集客を行い未来の構築に力を入れている
- 新たなビジネスの立ち上げをした。複数の収入源を期待

【いいえと回答した方】計画を立てやすくするためにどのような情報やサポートが必要か

- 専門家のアドバイスがほしいところですが、そこに経費をかける余裕が今はないので困っている
- 収益の改善＝値上げなので、タイミングが難しい
- 本業の忙しさにかまけてしまっているのが理由
- 年始の仕入れ資金を多めに見積もっていたため
- 昨年と同じやり方で現状うまくいっているから
- 現状以上の売上は1人での作業上難しいため

建設業



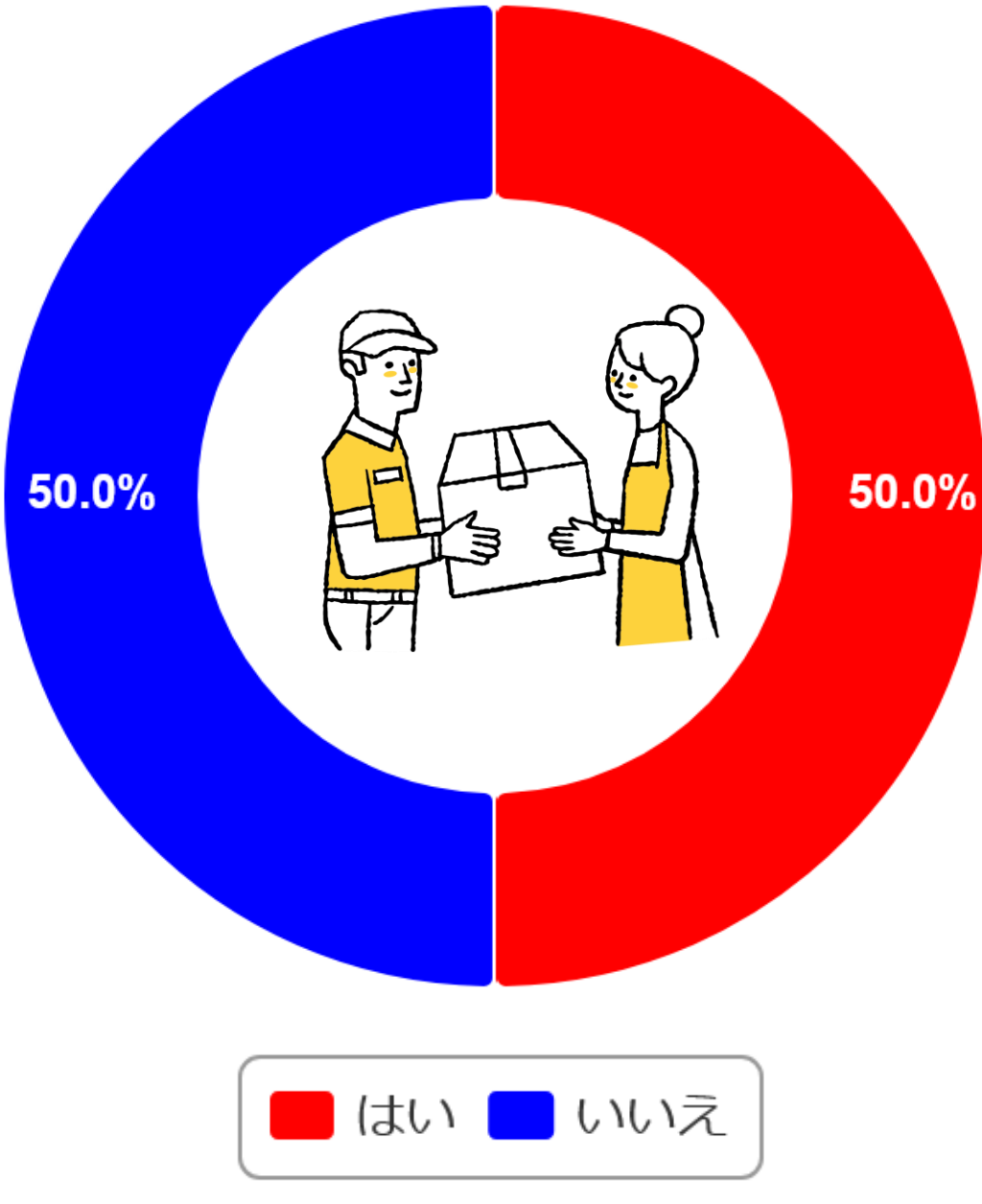
【はいと回答した方】どのような効果を期待しているか具体的に教えてください

- 新事業スタート目前にしているが、そちらが軌道にのれば
- 多くの業者と繋がり現場の幅を広げていきたい
- 計画及び実行は行っているが、即刻効果が期待できるものではない
- 外注先の選定を再評価し、コストパフォーマンスを改善
- ハローワークや、求人サイトの登録、SNSの活用
- 横のつながりを拡大して取引先を増やしたい
- 投資の学習と情報収集を行い少額から定期的に投資を行う
- 経費削減で金物などの値段を比べて安い場所から買うようにしてる
- 固定費を見直し、生活習慣の中で削れるものを探す
- 人手不足なので、この春から増やす予定して居る
- 節約をして、出費を減らしながら、不動産の収入を増やす計画をしている
- すべてが非常に高価で負担が大きいため、節約に節約を重ねる計画
- 建設業の収益だけでなく、キャッシュポイントを増やす
- 収入が完全に激減しているので効果など見れない

【いいえと回答した方】計画を立てやすくするためにどのような情報やサポートが必要か

- いまあたえてもらってる仕事をこなして進めていくのみ
- 毎月ある程度決まった棟数の仕事が出来ていければ良い
- 経費は、現場単価にいけないこと。別途で計算する
- 前向きに検討したいが、今はリスクをおかすときではない
- 年間を通しての売り上げ予測が不透明なため、具体的な計画を立てられなし
- イメージは出ていますが、広告活動含め具体的行動はしてない
- まだある程度の人員がいるのと 多忙になる時期だから動けない
- インボイス制度、消費税がある以上、思い切った動きができないので、これを廃止して欲しい
- 新規開拓して利益率を上げて現場の数を増やしていく
- 日々の忙しさややることの多さで追いついてない
- リース料、また材料費などの 相場のカatalogなどの準備

運送業



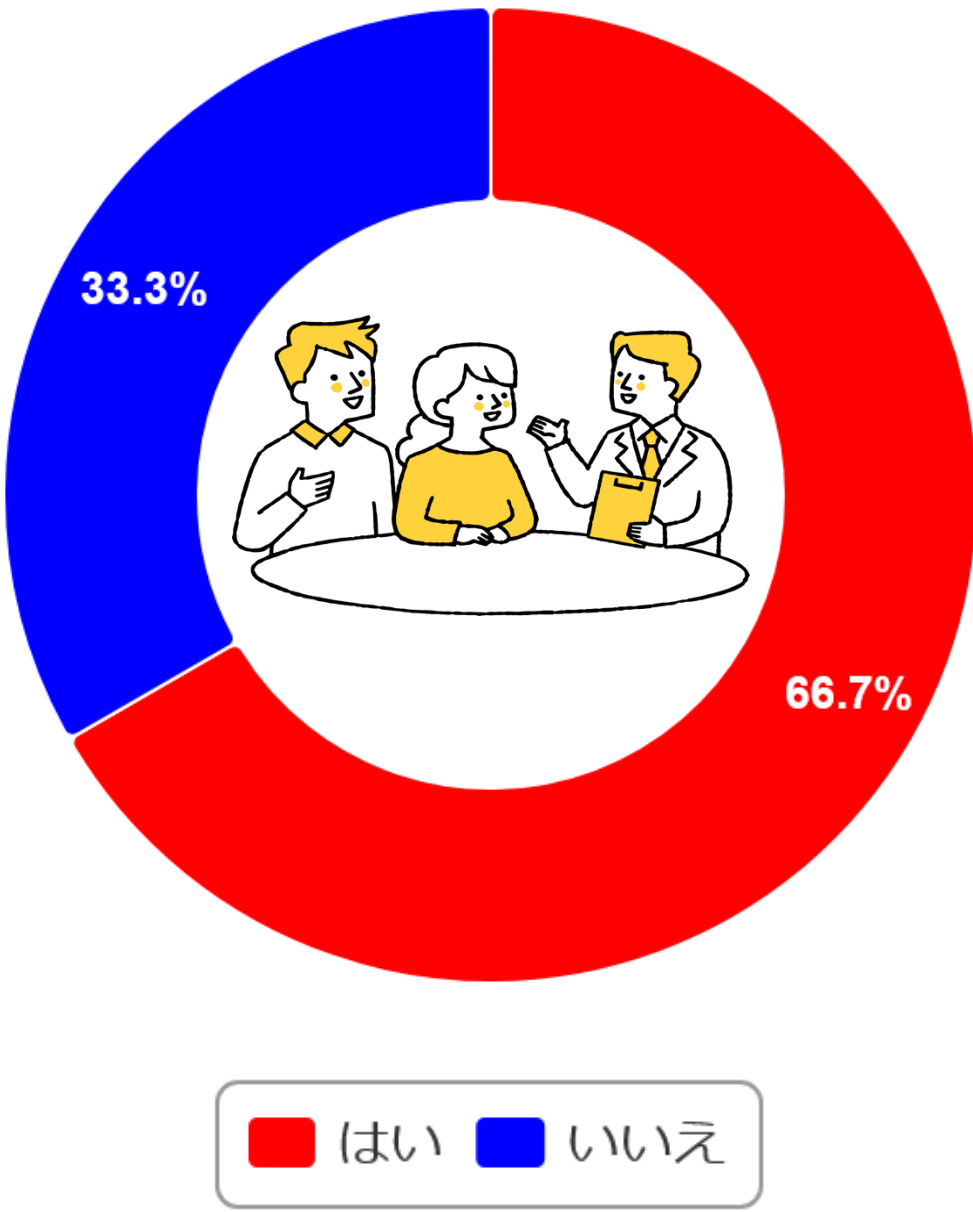
【はいと回答した方】どのような効果を期待しているか具体的に教えてください

- 委託元に対し、具体的なデータを基にした委託費増の要請
- 営業時間の変化 以前より2時間早く営業している
- 必要のないサブスクリプションサービスを解約
- 新規顧客獲得に向けてデジタルマーケティング戦略を強化し、SNS広告を活用
- 顧客基盤の拡大とともに、売上の増加を期待
- 本業の宅配業の他、副業を計画していて、将来的には自由な時間を作れるように考えている
- 今まで取引のない運送会社と既存の運送会社への挨拶回り、また同業ドライバーへの声かけ
- 今の事業以外に他の事業へ参入し収益を増やす必要がある
- 委託先の変更のために、業務内容の調整を行っており、収益増が見込まれる
- 効率の良い配送を行い、燃料費を抑える為にもできるだけエリアを固めて配送をするようにする
- 赤字ではないので、逆に所得税住民税などを多く払わ内容計画を立てている
- 新しい事業を毎月の販売ベースで達成出来るように進める
- 複数案件。案件を1日の中で切り替えることでリスク分散をしている
- ガソリン代を浮かすことで利益が生まれる

【いいえと回答した方】計画を立てやすくするためにどのような情報やサポートが必要か

- 現状で満足している所があるため特に考えておらず計画をたてていない
- 現実維持で何とか凌いでいる。決まった仕事しかないので計画たてれない
- 計画をたてなくてもそれなりの数でオーダーが入るから必要がない
- 開業2年目なので昨年の現状を維持するため
- 現在の仕事が委託先の物流量によって左右されるため、自身では物流量をコントロールできないため
- 現在の働き方、時間、収入に満足感がある為
- 今のままでとくに必要がないと考えている
- 年末年始は、やることが多くて忙しいから
- 計画を立てなければいけないと思って居ますが、今は体調回復を優先している
- なかなか時間が取れず計画を立てることができていない

不動産業



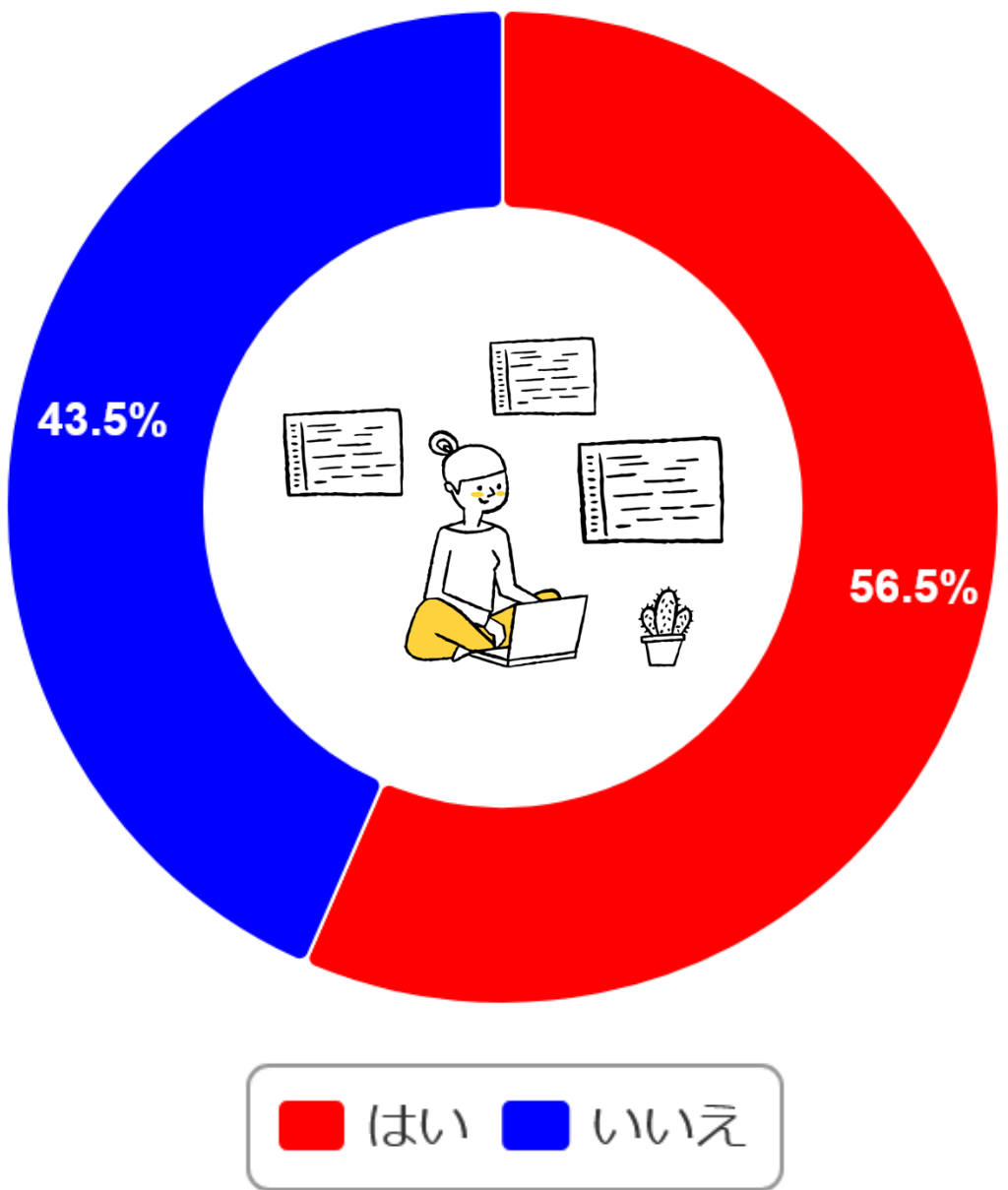
【はいと回答した方】どのような効果を期待しているか具体的に教えてください

- 数値目標を掲げている。そのための優先順位をきめる
- 現在空室が1室あるが、1月中に空室が埋まらない場合、アパートの管理会社にインセンティブを渡して空室を埋める努力をしてもらう

【いいえと回答した方】計画を立てやすくするためにどのような情報やサポートが必要か

- 今回の案件に適切な予算と内容のリフォーム会社を探す

WEBサービス業



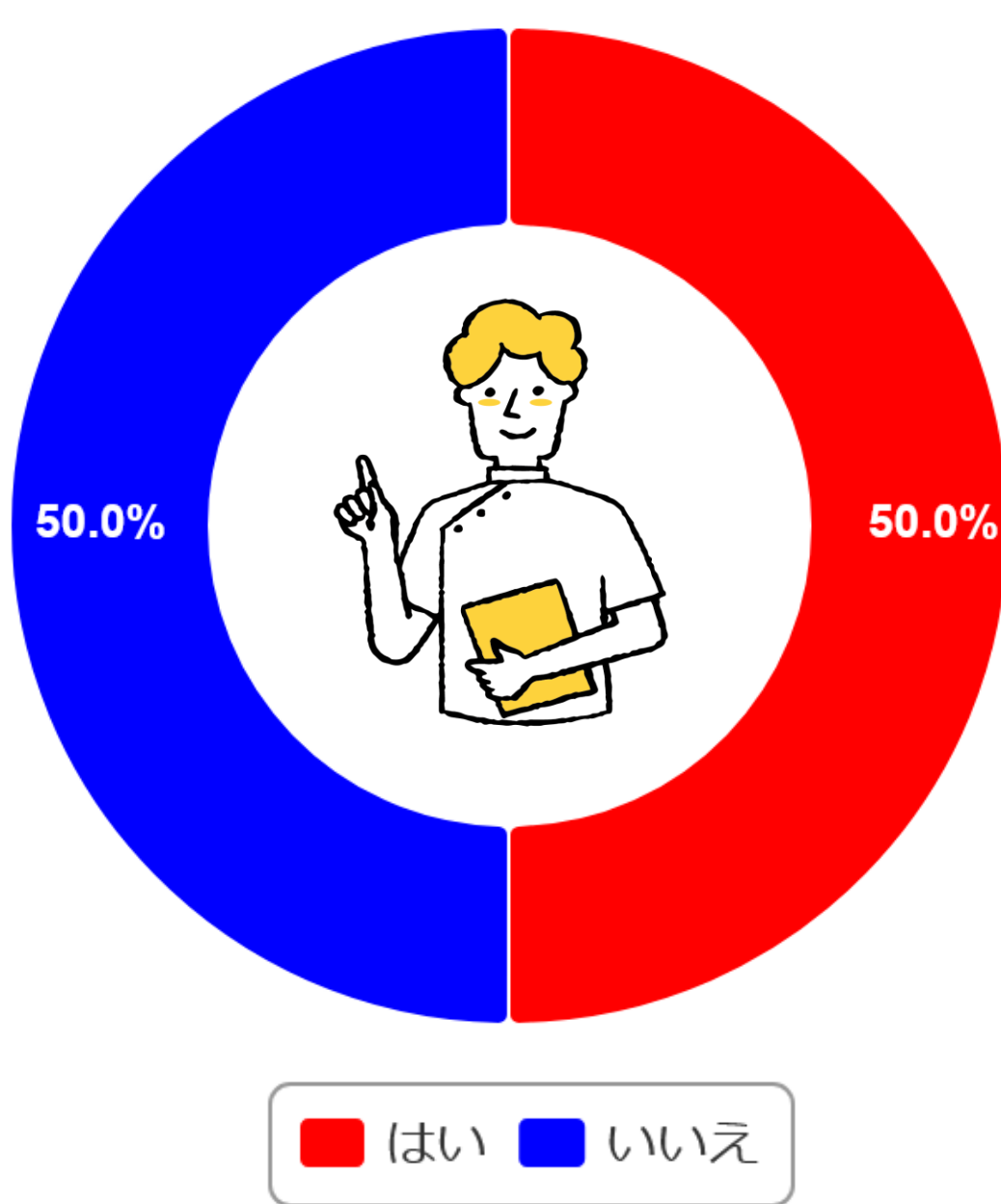
【はいと回答した方】どのような効果を期待しているか具体的に教えてください

- 仮想通貨の取引を始めた。トランプ大統領の効果で価格が上がることを期待している
- 知識やノウハウなどナレッジの蓄積、その応用を支援することで付加価値を拡大
- これまでの知識を生かしながら副業的な収益、アフィリエイトに挑戦
- 株や暗号資産等の積立を行う。定期的な配当で資産が増えていくことを期待
- 新しい分野で動くことで、実際の収入を上げていく予定
- 他の事業に取り組みむにあたりコンサルを依頼し収益化をはかっている
- youtubeで動画配信を行い、収益化する
- 業務提携先を増やすことにより収入源を増やす
- 仕事時間を増やし、量をこなすことで報酬をアップさせようと考えている

【いいえと回答した方】計画を立てやすくするためにどのような情報やサポートが必要か

- ローンチに関する情報やSNSの有効活用方法、継続のコツ
- 働き方や収益が安定しているため、現状の状態をしばらく維持したい
- 現状、安定した収益構造を確立できており、事業拡大も計画していないため
- 現状、新たな取り組みは考えてないため、継続して今の仕組みを続けるだけなため
- Q2で回答した通り、必要がないと考えている
- 特に理数を取るよりも今の仕事を着実にこなしたい
- 現状維持のために健康管理に注力している。年齢的に体力精神力がつかなくなってきている
- 同じ職種の方の成功事例の紹介、具体的な方法がわかると望ましい
- 原因が不明確で未計画。改善策や市場動向の具体的な情報が必要です
- 計画を立てる時間がない

医療業・福祉業



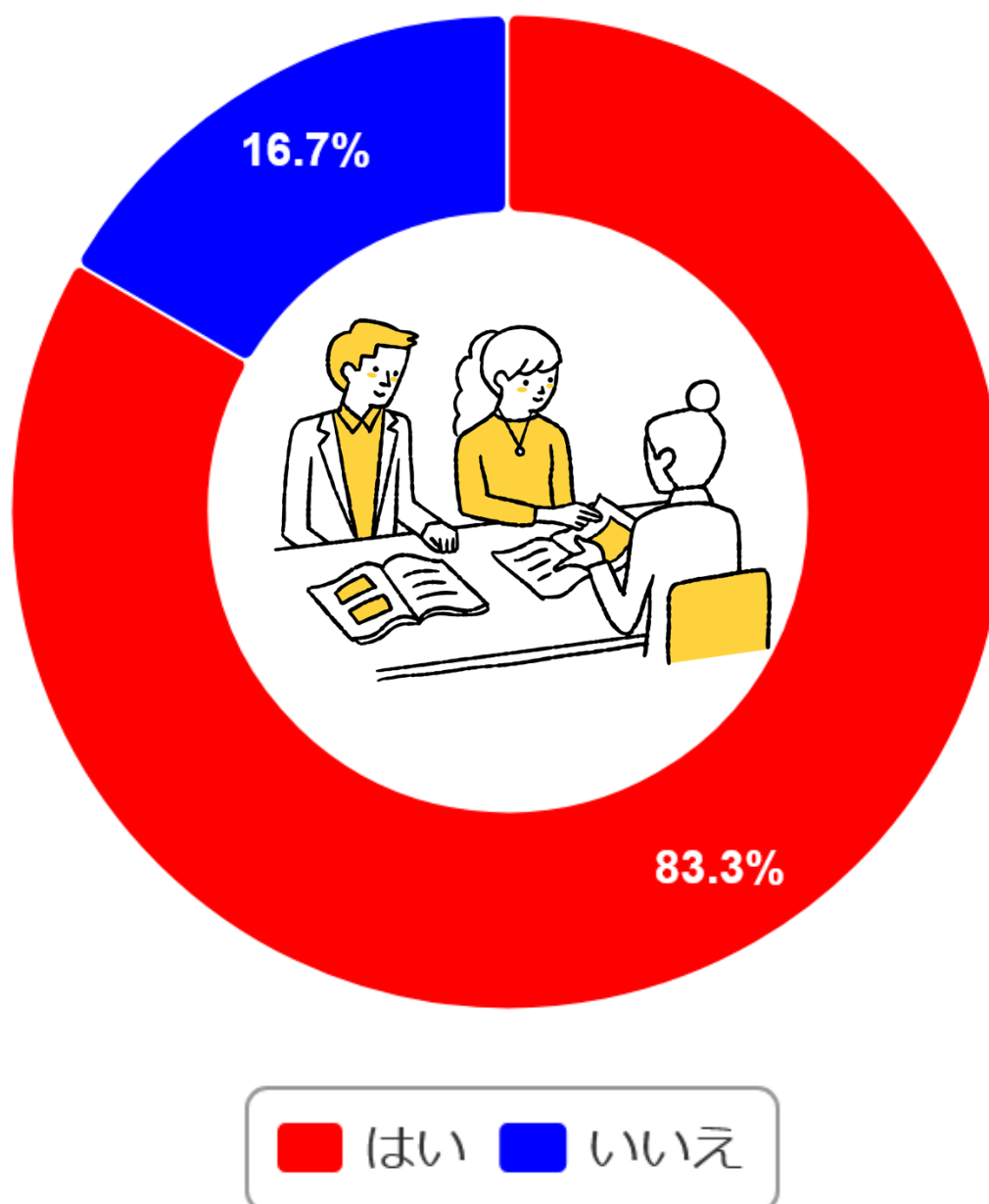
【はいと回答した方】どのような効果を期待しているか具体的に教えてください

- 出費を必要最低限に抑えている。昨年は機材購入で出費が多かった
- 経費削減や、その他の昨年使っていなかった控除を活用する
- 時間のかかる仕事を手伝ってもらい、自分の作業時間を減らす
- 常に技術的には進化を求めますので、結果的に売り上げになれば良い
- 単純に売り上げが上がる計画で利益が増える
- 医院として施設基準を維持する為の取り組みです
- 自身がやってる事業以外に、投資や不動産をやっている
- NISAを活用してなるべく余裕資金は投資に回す
- 仕事面では収入が高いところへいく、他個人資金を増やすようにしている

【いいえと回答した方】計画を立てやすくするためにどのような情報やサポートが必要か

- 計画を立てる必要性を感じてなく今までと同じで問題ない
- 仕事を減らして休みを増やし生活リズムを整える
- 顧問税理士と相談の上、投資につぎ込める金額の把握が必要である
- 別事業は検討中で、課題の問題を解決する方法を常に模索する
- 現状維持をするだけでもなかなか大変だと考えている

専門家(士業・FP・コンサルなど)



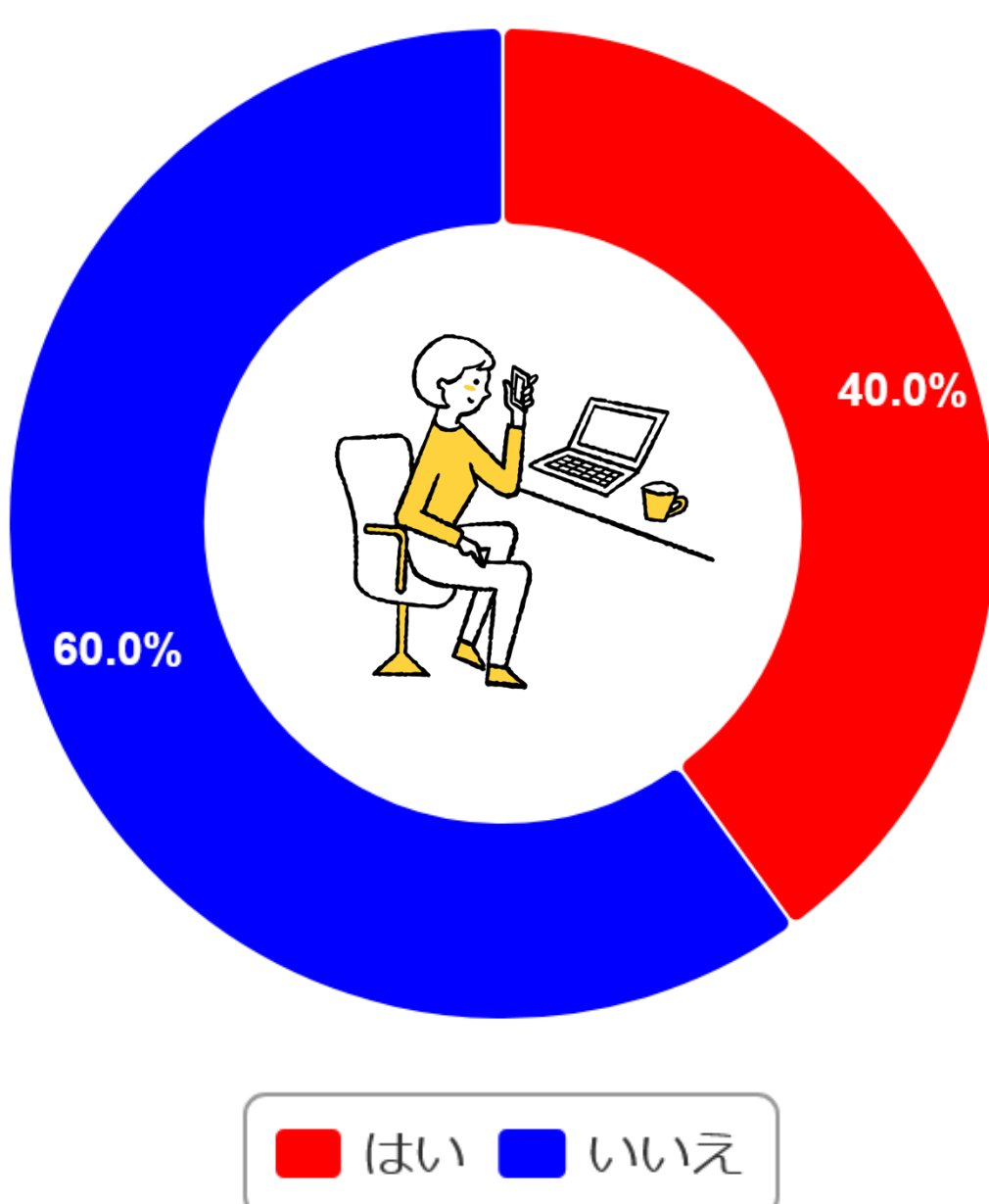
【はいと回答した方】どのような効果を期待しているか具体的に教えてください

- 本業としてのアライアンスからの督促による見直しとなされます
- やはり、富裕層をターゲットに営業活動すること
- 収益の柱を増やすべく、新規事業を計画
- 物販を取り入れてある程度の収入の柱を作る
- 通常業務の中で計画に沿った行動をし、成果が挙げられるため努力している
- サイトの運用を視野にマーケティングの勉強を行っている
- 有益な不動産を何件か探して、賃貸業を始める

【いいえと回答した方】計画を立てやすくするためにどのような情報やサポートが必要か

- 毎年、毎月、lapと比較しながら細かな修正をしているので必要ない
- 計画を立てていないのではなく、必然的に計画ができている為

個人投資家



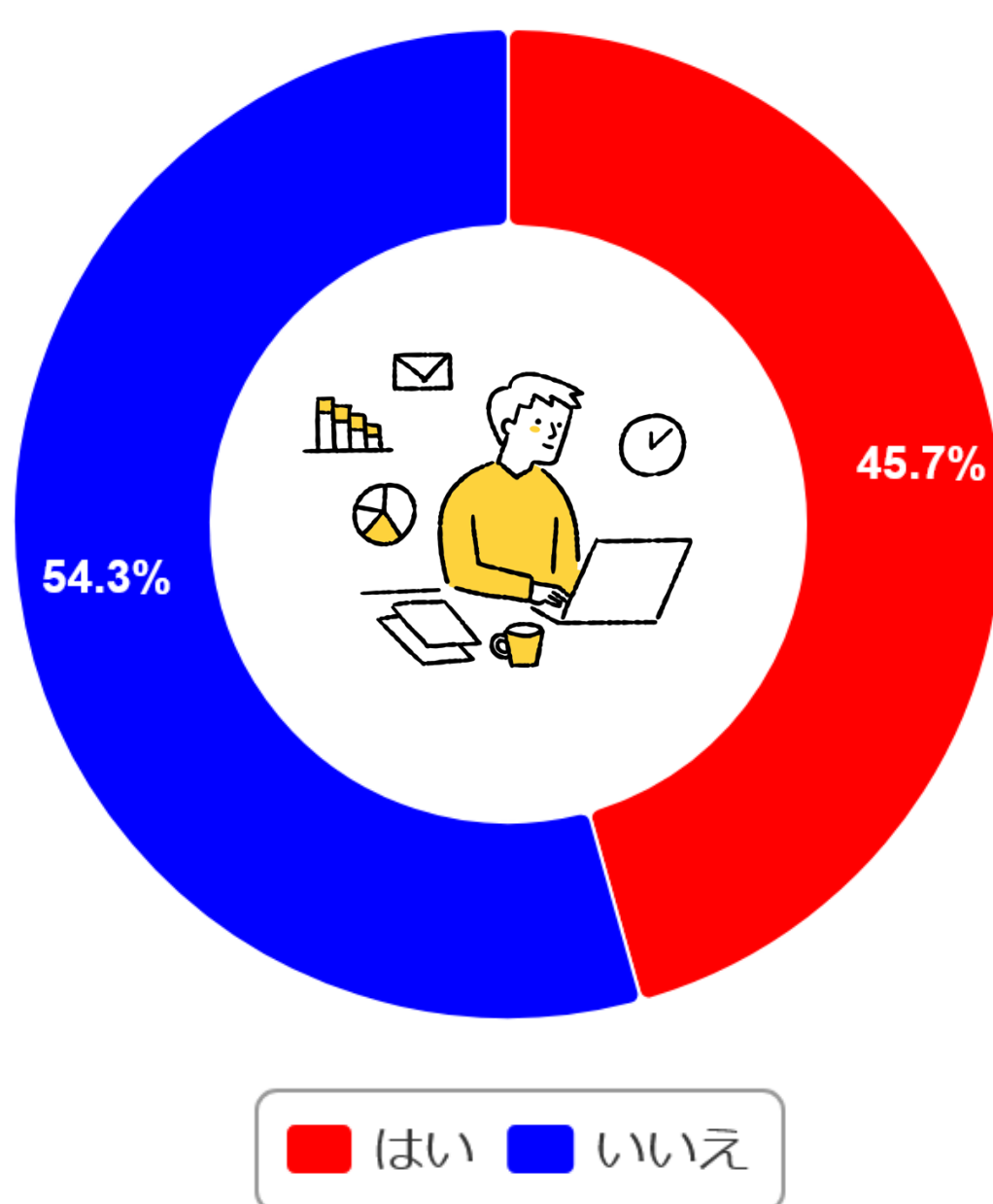
【はいと回答した方】どのような効果を期待しているか具体的に教えてください

- 2024年10月から報酬目的で投資を開始し、報酬、含み益共に高いパフォーマンスを維持している
- 自分次第なので期待したい気持ちと頑張りたい気持ちがある
- 新しいツールを購入したり、SNSの情報を、参考にしてスキルアップをはかっている
- 昨年やっていない投資を新たに開始する

【いいえと回答した方】計画を立てやすくするためにどのような情報やサポートが必要か

- 2024年以前と同じやり方から特に変える必要がないため
- 計画を立てやすくするなら、YouTubeでお金の専門家から情報収集するのが良い
- 借り換えの情報をもっと タイムリーに提供してほしい
- 不動産投資の勉強が出来ておらず、様子見をしている
- 税金徴収の仕組みや、控除を受ける方法などを理解する
- 趣味と他の業種の業務でとってもしがしかった

その他



【はいと回答した方】どのような効果を期待しているか具体的に教えてください

- 今まで経費を多めにかけていましたが、経費を少なくして手取りを増やしたい
- 新しい事業の準備を進めている
- メインの収益を超える収益の見込みがあり、今後の働き方にも大きく影響する
- 新NISAについて米株式投資を予定している
- 副業の方で低コストで始められる事業をやる
- 従業員のレベルアップによる給料引き上げをしたい
- 計画内容と、どのような効果を期待しているかについては、新規ユーザーの拡販
- 物販のためのワークブック等の教材作成や、オンラインプログラムの整備などを進めている
- 余剰金を投資に回して銀行金利より高い利回りをねらう
- 余剰として有る資金に対してリスクヘッジを考えた投機や投資を行う
- 月額制の有料コンテンツで学べる講座を作成中
- 株や、NISAを使った外国株や投資信託の利用で長期目線での利益

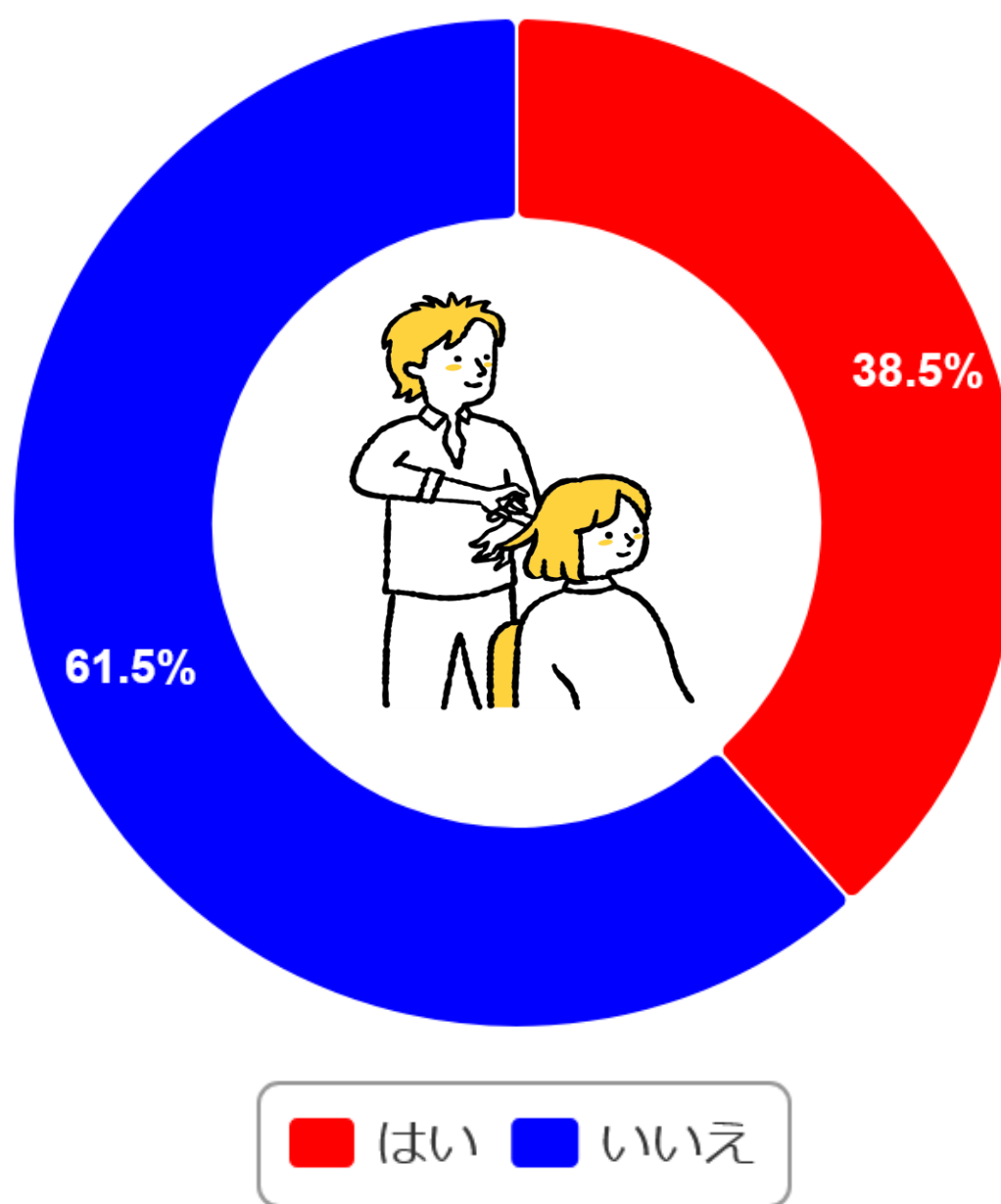
【いいえと回答した方】計画を立てやすくするためにどのような情報やサポートが必要か

- 新しい情報などには必要ない業種なので自分のメンタル面のサポートが必要
- 今年の目標をまだ立て切れていない為。個別コンサルあどがあると嬉しい
- 立場的にまだ報酬アップを切り出せる状況ではない
- まず現状の把握が必要、かつ、人脈の確保も必要
- 年明けて仕事が忙しく手をつけれていない。自分ができる副業をみつけない
- まだ相談する相手を選別中。とりあえずこれからのことについて先輩にも相談したい
- 特に今の現状で計画を立てて何かしていこうとは思っていない
- 年度末にならないと収入のバランスや来年度の予算がみえてこないから
- 現在は建てる必要がなく、入ってきた仕事を丁寧にする
- 経費に関して取引先を再検討したい。電力会社や備品の発注先等
- 現状の仕事を熟すのに今は余裕がない為 具体的な計画を立てられない

新しい収益源として注目されているものの有無

ー2024年～2025年にかけて業界全体で、新しい収益源として注目されているものはありますか？

美容業



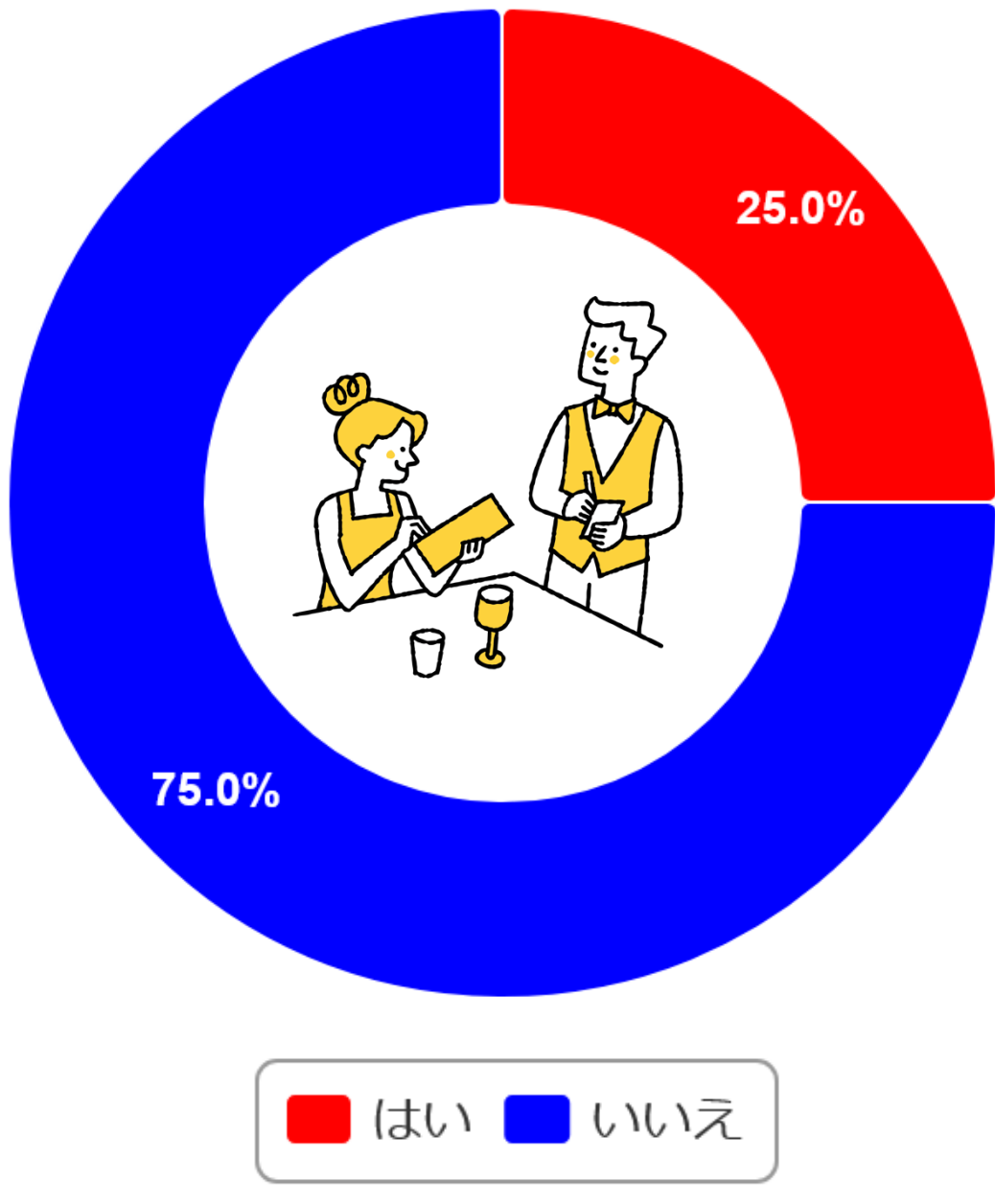
【はいと回答した方】どのような新しい収益源が注目されているのかを具体的に教えてください

- AIを活用して、カウンセリングや美容面でのアドバイスができる
- 美容器具などの自分の自宅で手軽に出来る美容
- youtube・instaglam・tiktok等のsnsによる広告収入及び集客
- 自分の知識やスキルとAIが組み合わせたもの
- エセコンサルティングが増えているので教材の販売とかよさそう
- 自分のお店のシャンプー、トリートメントなどをつくり販売していく
- 美容と健康を組み合わせたサービスも注目
- 発信が強い美容師などはオンラインサロンなどで収益をあげる
- 施術サービスだけでなく、オンラインサービス
- AIを使った動画作成や画像制作。AIモデル作成
- 美容室でリユースする事で、サロン、顧客共にメリットがある
- プラスのトリートメントで前処理のトリートメントをつけることによって単価を上げやすい

【いいえと回答した方】なぜ新しい収益源があまり出てこないと思いますか？

- 自分自身があまり興味がないから、よくわからない
- 業務内容が時間の抑制と天井がある収益構造によるものだから
- 5年単位くらいでしか新しい収益源が出てこない
- 毎回色々と流行りは作り出せてるが良いものではないので続かない
- アイデアが出尽くしてる感がある
- ビジネスの形態が変わらないのであれば収益源もかわりようがない
- 業界全体で色々やりすぎて頭打ちな所がある
- コロナ期間にオンラインのサービスも出て、新しいものより洗練される時期
- 美容室で行う業務内容はだいたい決まっている

飲食業



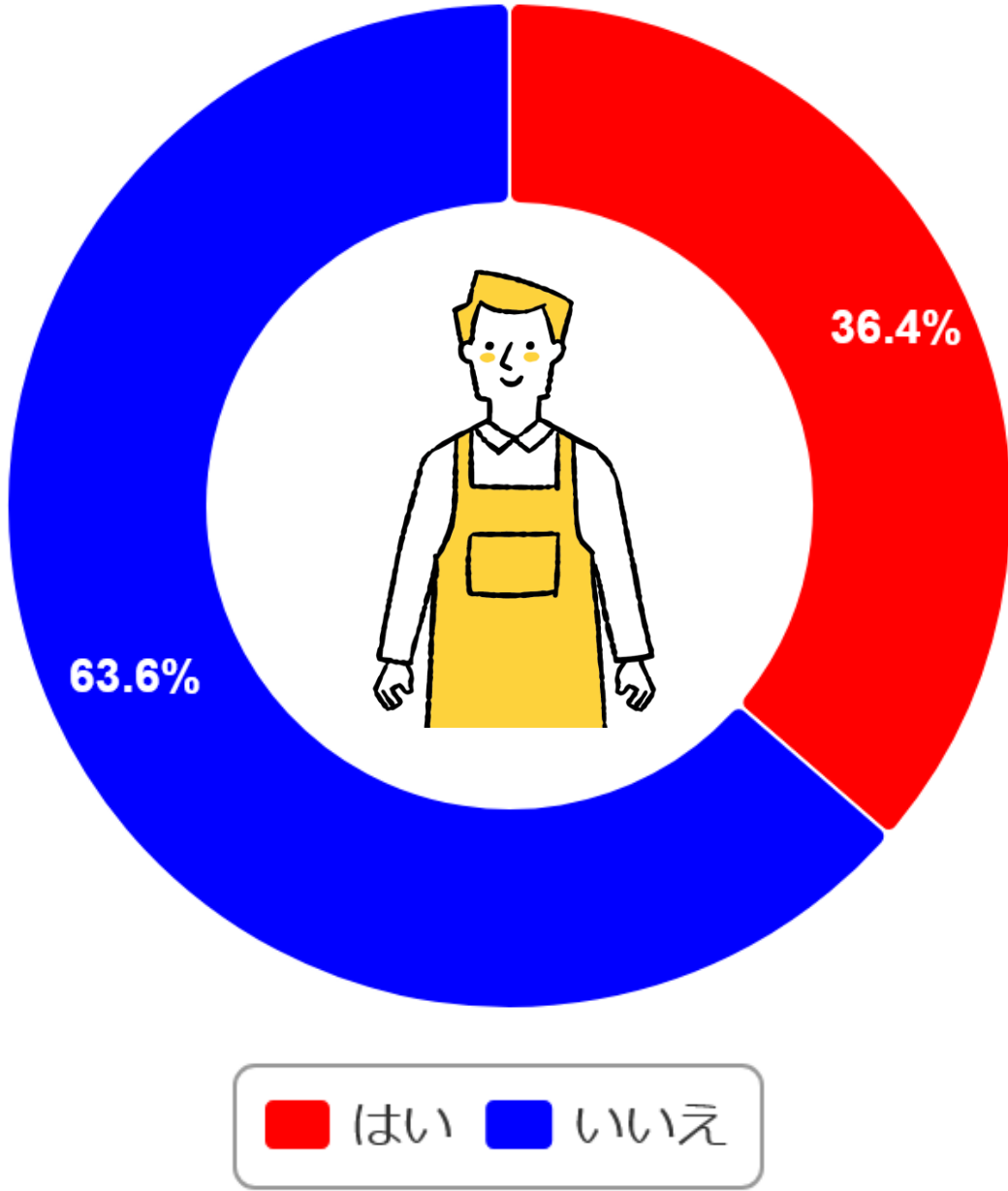
【はいと回答した方】どのような新しい収益源が注目されているのかを具体的に教えてください

- 店舗の現場だけではなく物販の強化や飲食でもサブスクモデルも検討している店舗がある

【いいえと回答した方】なぜ新しい収益源があまり出てこないと思いますか？

- 原価の高騰や人件費の高騰、一般収入のバランスがかみ合っていないから
- やはり物価だかでなかなか、動きが鈍くなりがち
- 競争激化による利益率低下や固定費の高さ（家賃、人件費）や人材確保の困難さ

小売業



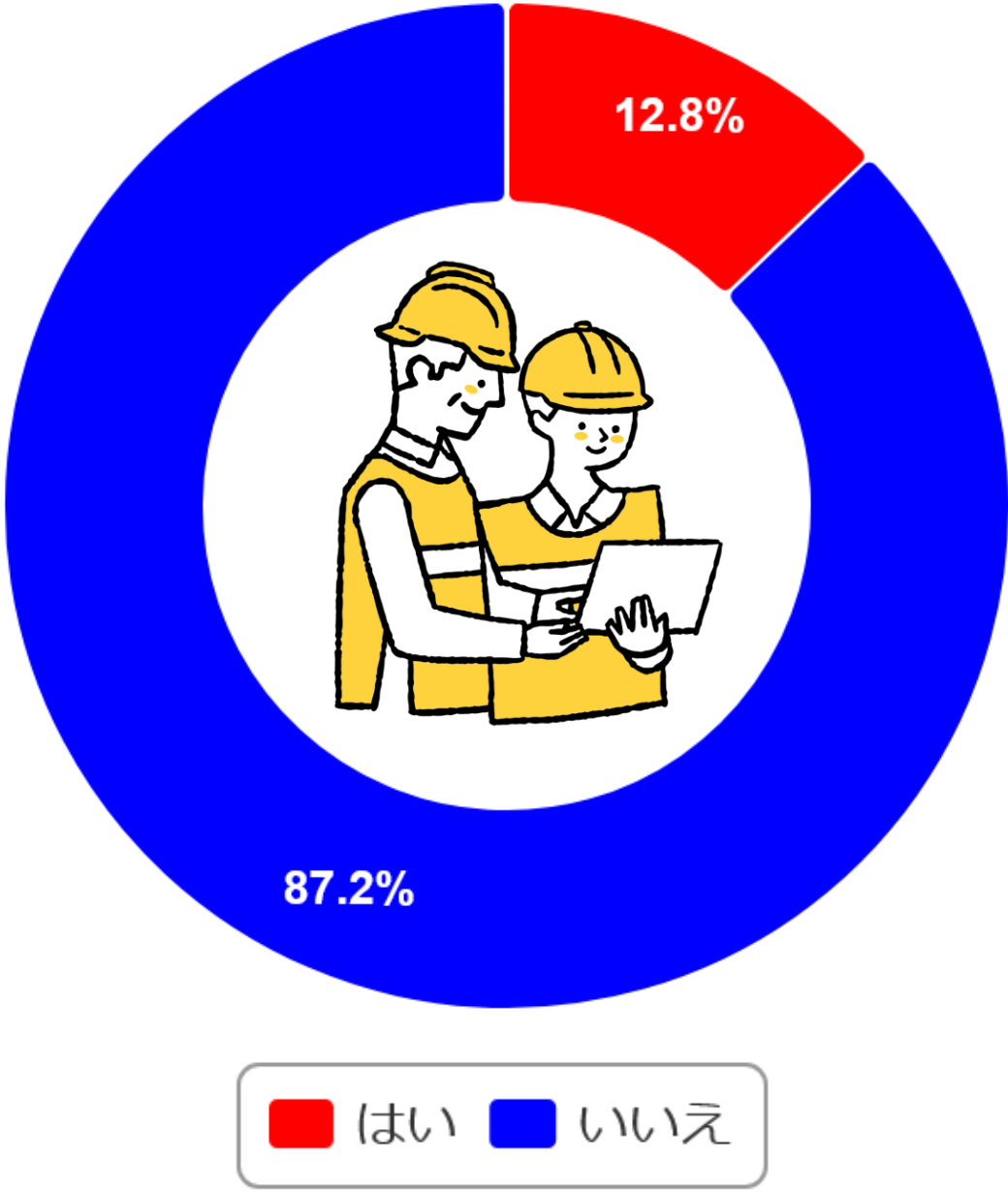
【はいと回答した方】どのような新しい収益源が注目されているのかを具体的に教えてください

- 新しい法律に伴い新車が販売されるため、多少の動きは出てくる
- 店頭を利用した、ガチャやレンタル自転車なので収入に繋げている
- 株式会社投資を今コツコツ積み立ててる状況
- 未来的な収入ではありますが、新NISAは大きい変化

【いいえと回答した方】なぜ新しい収益源があまり出てこないと思いますか？

- 近隣に大型店舗の出店があると、収入源が削られる方が多い
- まだ単一事業でも経営が成り立っているから
- 大手ECサイト内での運営に頼ってしまっているため
- EC小売業は海外とも密接に関係しているため、円安の影響が大きい
- 販路が実店舗かオンライン位しかなく、それ以上に広げることが難しくなっている

建設業



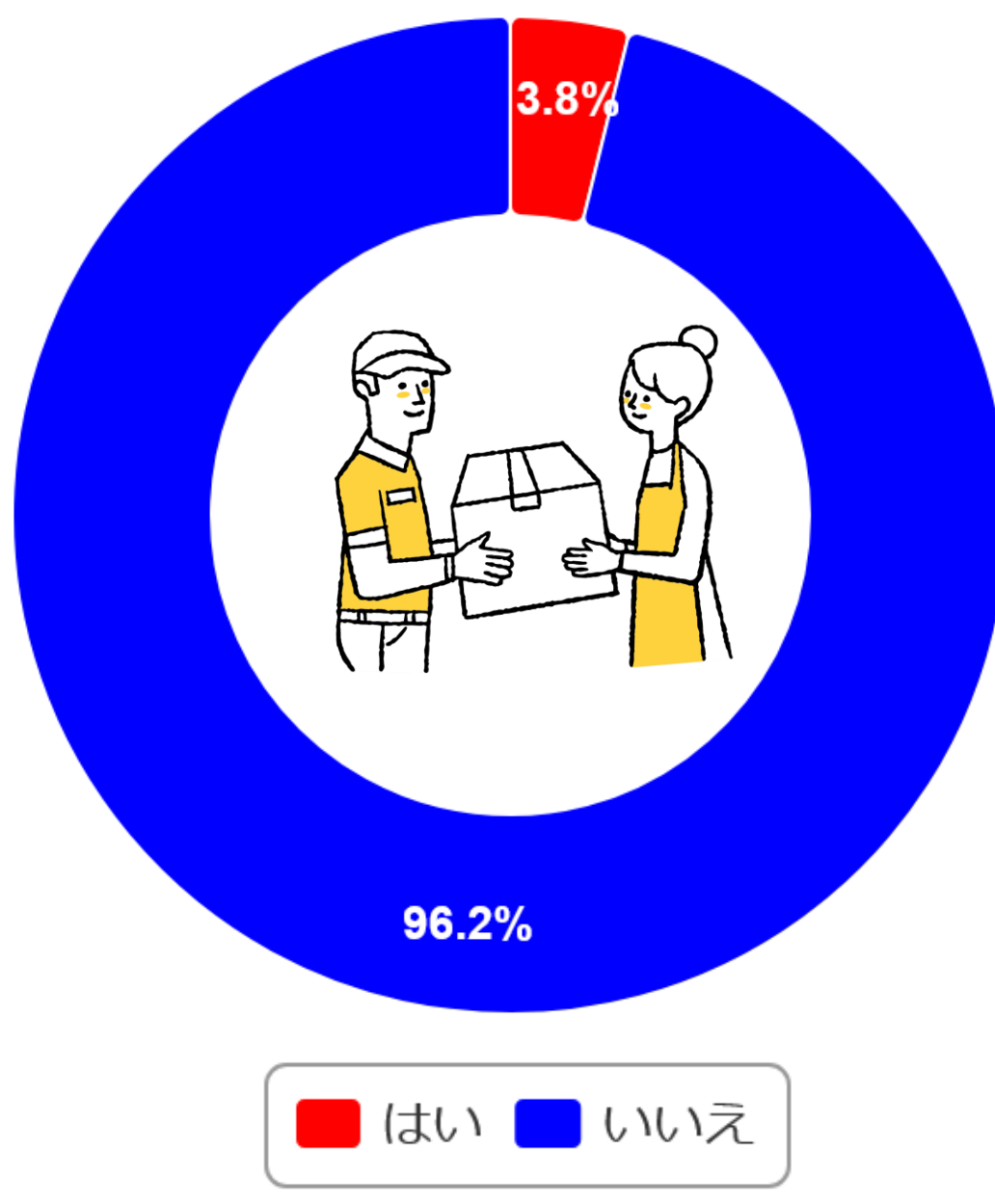
【はいと回答した方】どのような新しい収益源が注目されているのかを具体的に教えてください

- 今までは新築工事だけやってたが最近はリノベーション工事も注目されてきた
- 不動産の賃貸料を新たな収益源に注目
- ネットでの収益。農業でのシステムでの収益
- 最近建設業で農業を始めてるところが多く、絶対無くない事業

【いいえと回答した方】なぜ新しい収益源があまり出てこないと思いますか？

- 造船業という事もあり仕事の幅が限られるため
- 今現在売れ残っている建物が多いため新築で新しい事は考えにくい
- 業界の歴史が長いので、新しい収益源が出にくい部分がある
- 労働力不足や高齢化が課題となり、人材に依存しているため
- ゴルフ場のコース管理の仕事ですが毎年、おなじ仕事しかない
- 長く続いたデフレ期間のイメージから未だ価格競争の傾向がある
- 本業とは違う副業でもしない限り無い
- 保険関係の仕事で、管理会社の下請けなので、依頼を待つのみ
- 固定の顧客がいてそれで仕事が埋まってしまうため
- 競合他社間での過度な競争や差別化の困難さから、革新的な収益源が見出しにくい
- 特殊な業界構造なので、新規参入が難しい
- 40年くらい新しい収入源が出て来ていない
- 大工仕事とかでは新しい収入源がなかなかない
- メーカー自体の商品の選択肢が限られているため
- 業界的に昔ながらの職人な部分がある為、新しいやり方に改善されにくい

運送業



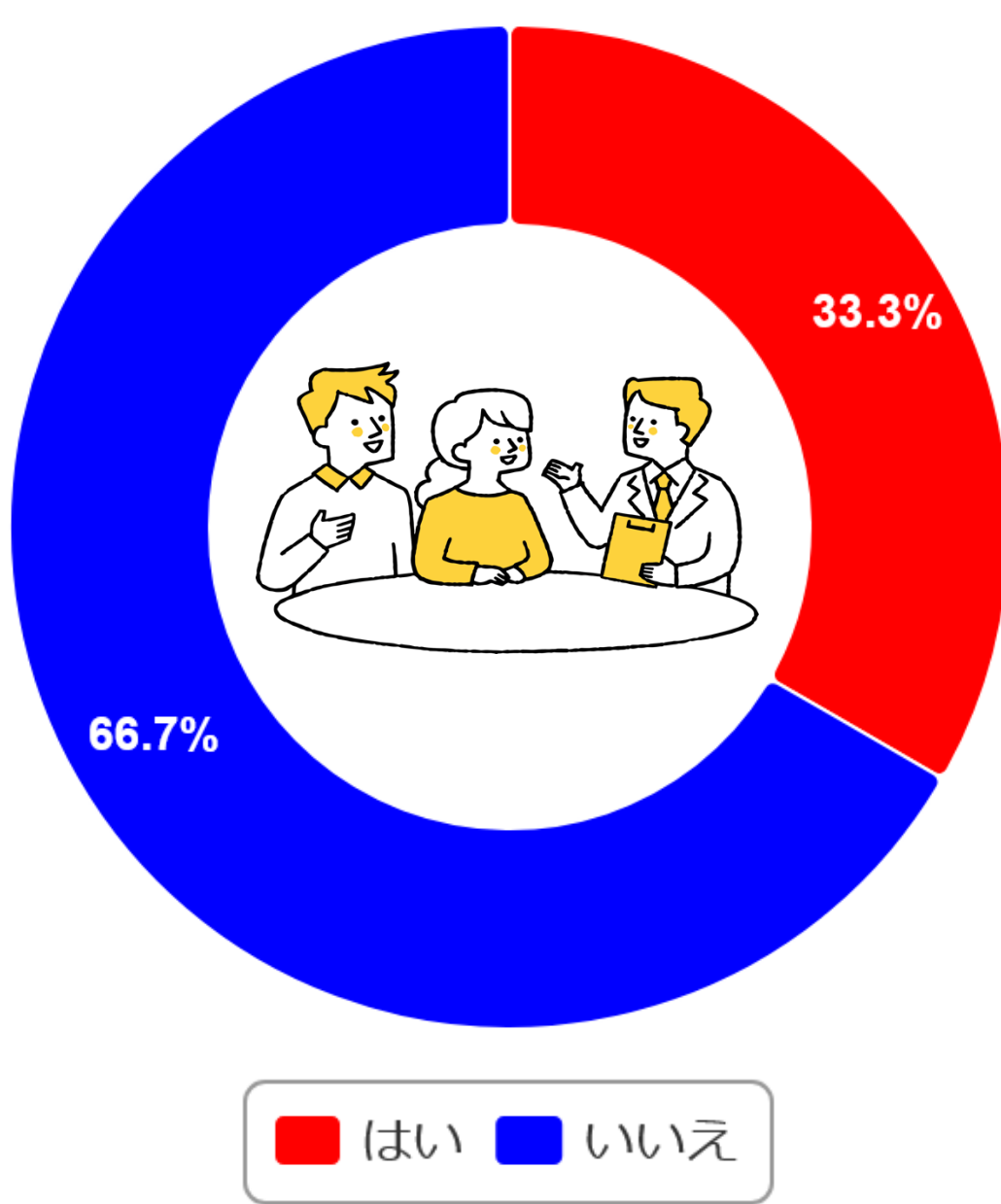
【はいと回答した方】どのような新しい収益源が注目されているのかを具体的に教えてください

- AIについて色々勉強している。最近はXのGTOKが性能がよいので仕組みが気になっている

【いいえと回答した方】なぜ新しい収益源があまり出てこないと思いますか？

- 荷物を運んで運賃をもらう以外のサービス提供や付加価値をつけることが難しい
- お客様から注文を受けてからの仕事だから
- 運送業界は競争が非常に激しいため、価格競争に陥りやすい
- 拘束時間が長いため他の収益源を作る時間調整が難しい
- 新しい収益源どころか仕事がどんどん少なくなっている
- 宅配業はネット通販が減少する事で、厳しい状況になってきた
- 運送業界にはあまり新しい収益源はない
- 業界では新しい事に取り組む予定がないため新しい収益源が出ない
- 運送業においては荷物を運ぶ以外に収益増が考えられない
- 運送業のため、荷物を運んでいくらという体系は今後も変わらない
- 「物を運ぶ」という仕事上、収益源＝仕事量
- 配送単価が上がらない限り収益も上がらないので新たな収益源がない
- 新しい収益源を求めてないし、そもそも配達だけで精一杯
- 景気が悪くて需要が控えめになっている可能性がある
- 固定の売上に固執している傾向があるのが業界の特徴
- 物流なのでどうしても新しい収益源は新規顧客しかない

不動産業



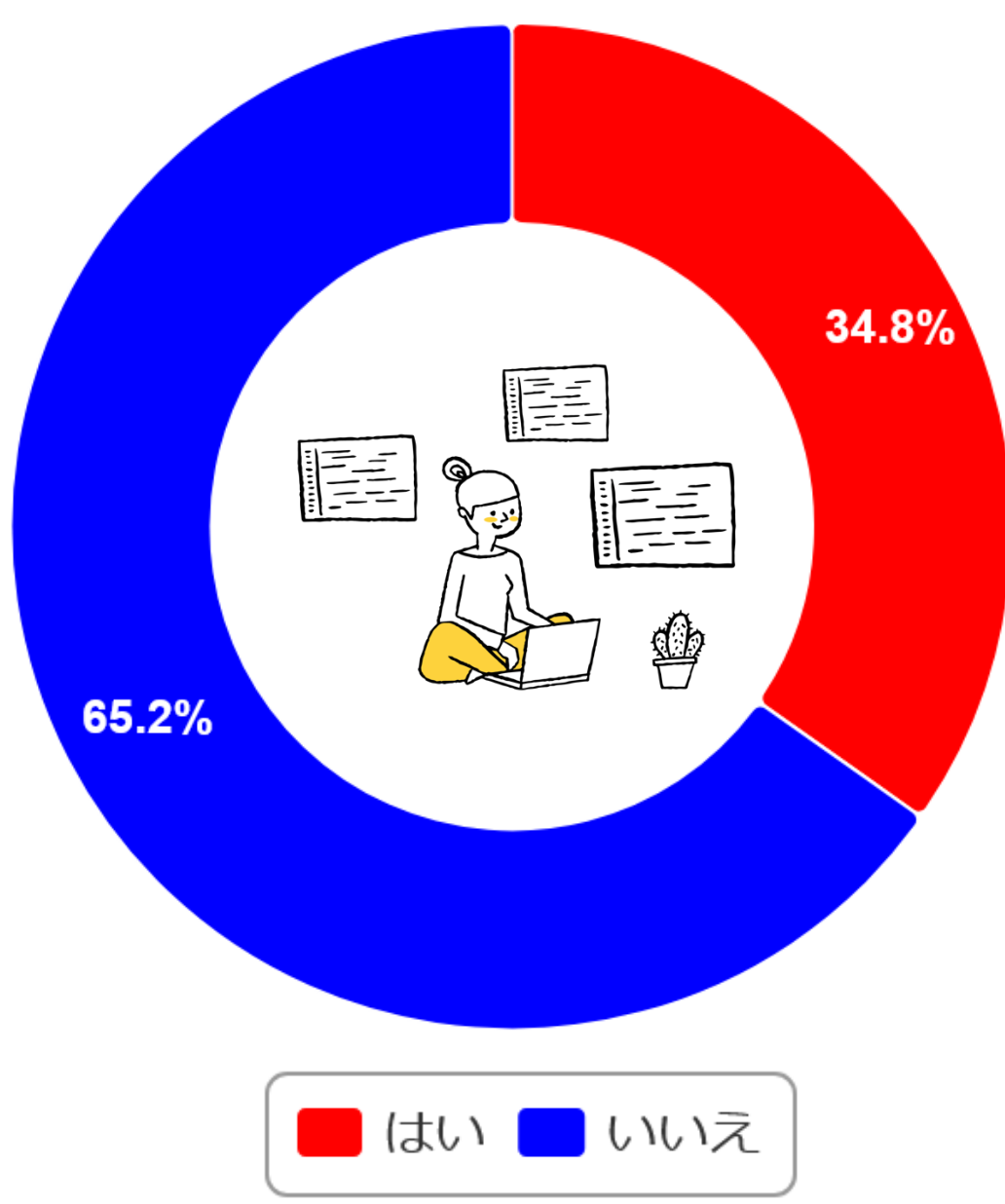
【はいと回答した方】どのような新しい収益源が注目されているのかを具体的に教えてください

- 複数から収入がもらえるシステム作りを考えている

【いいえと回答した方】なぜ新しい収益源があまり出てこないと思いますか？

- アパート賃貸業はやり方が昔から大きな変化がない業界で、目新しい発想に乏しい
- 古くからの業界の為、角度を変えることはあっても全く新しい案件が出る可能性は低い

WEBサービス業



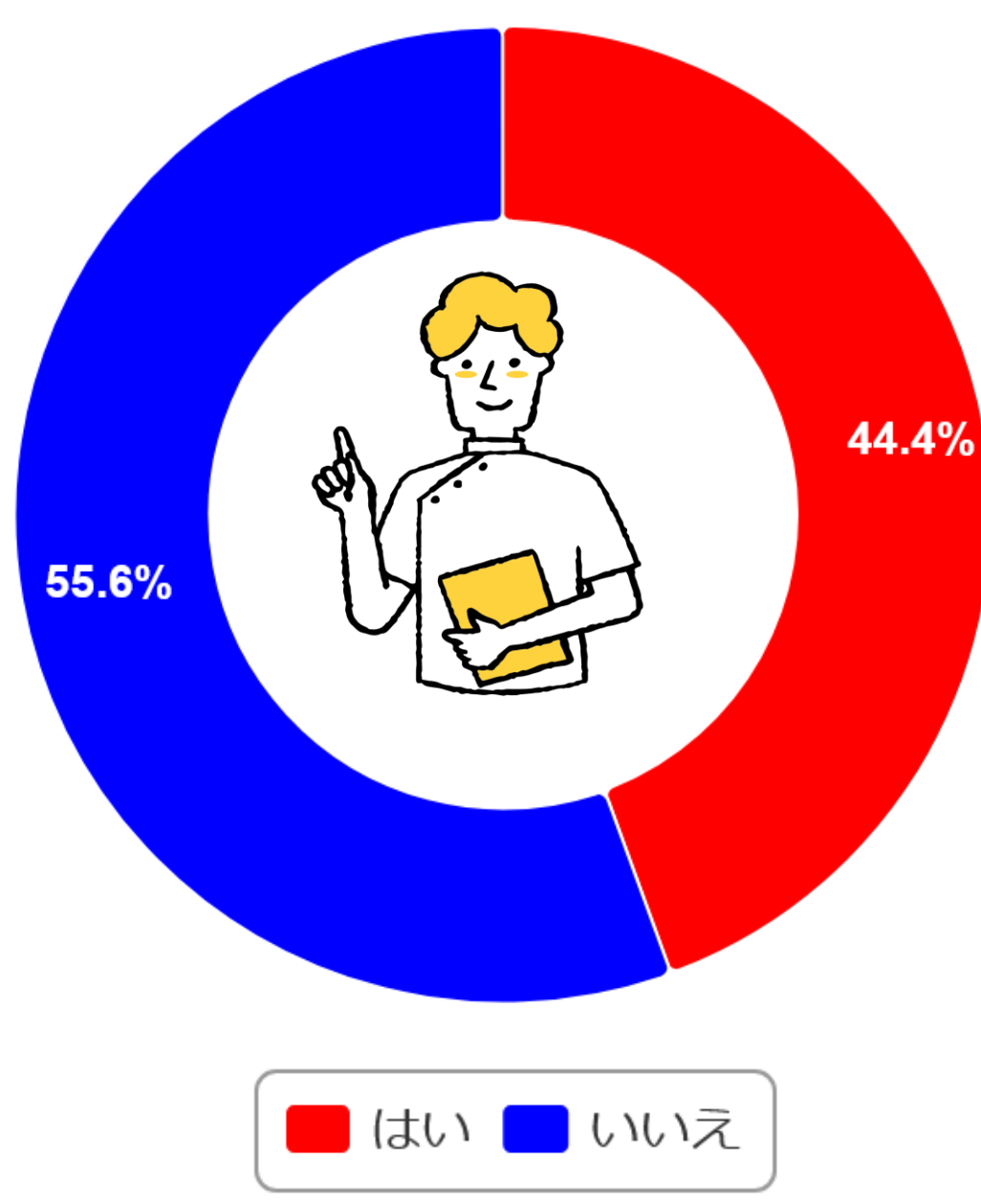
【はいと回答した方】どのような新しい収益源が注目されているのかを具体的に教えてください

- AI関連の情報、講座、技術などがかなりホット
- サービス内容のパッケージ化により、安定性のあるサービス提供
- ChatGPTなど生成AIを導入したシステム開発案件が急増
- サブスクリプションモデル、メタバース、AIを活用したサービス
- AIを使ったサービスの提供
- AI関連の事業やサービスが注目されている
- AIやチャットGPTのような会話型AIの活用が今後伸びてくる
- サブスクリプションモデルやデジタルコンテンツ販売、オンラインサービスが注目されている

【いいえと回答した方】なぜ新しい収益源があまり出てこないと思いますか？

- Web業界の場合、新たなツールが出ない限りは収益源は増えにくい
- 現在対応している案件がしばらく継続する予定のため、新たな収益源は見込んでいない
- 受託開発を前提に、作業時間ベースの見積もり・収益となるため
- ある程度成熟してきており、今までと多少違うことはあれど目新しさはない
- 固定の製品のバージョンアップが多く、全く異なる製品を扱う機会がない
- ウェブサイトに記事をあげるという形態が長い間変わっていない
- 案件によっては納期が決まっており、納期に囚われほかのことができなくなってしまう

医療業・福祉業



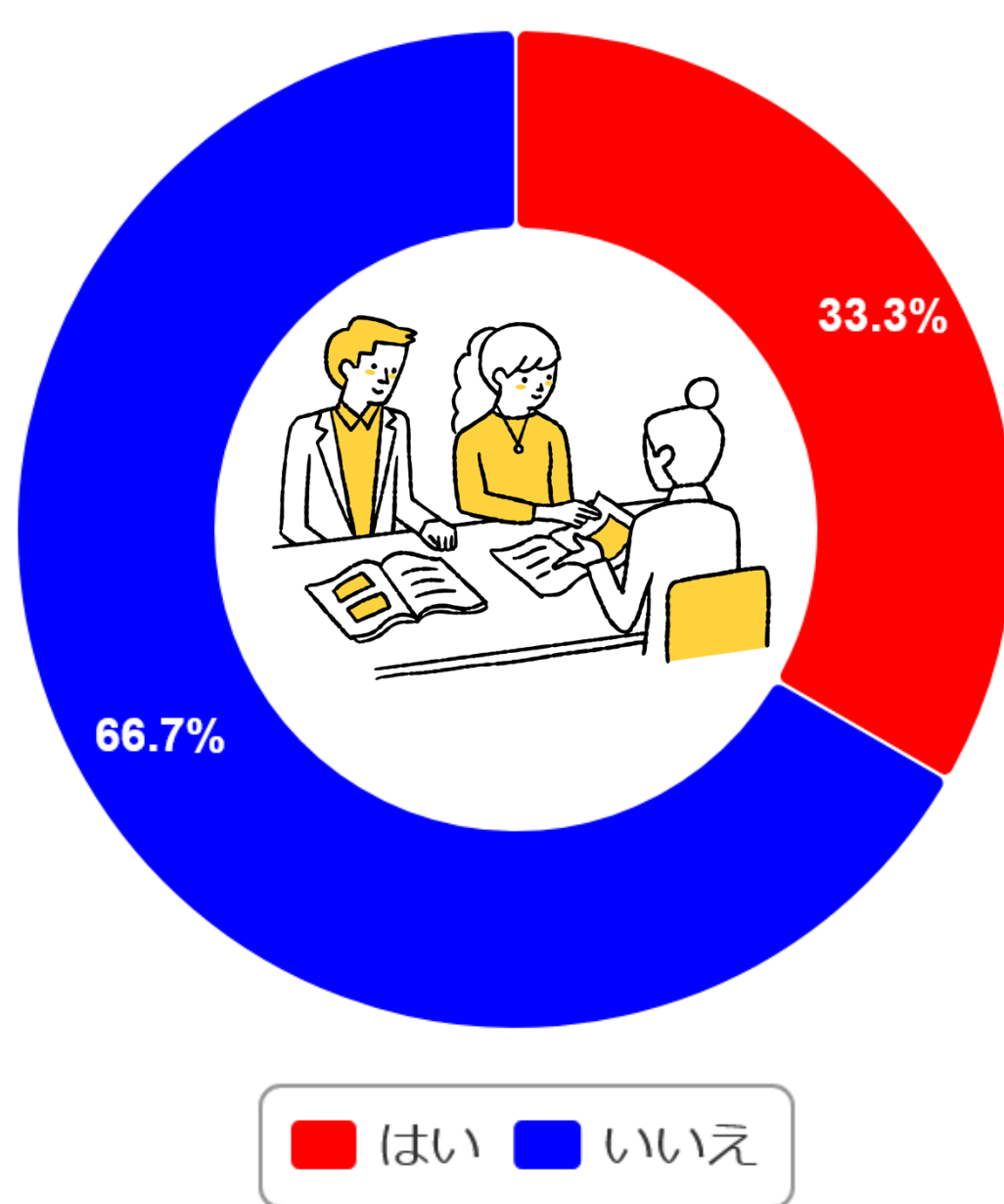
【はいと回答した方】どのような新しい収益源が注目されているのかを具体的に教えてください

- 3Dプリンターを用いた歯科へのアプローチ
- いまさらながらNISAによる投資、暗号通貨投資
- 整体事業は今進行中なので、ダイエット事業さらにCPAを下げるためにリストマーケティングを検討
- 保険外診療で、世界初の歯周病治療機が治験も通過しているので、注目されている
- 全体では無いかも知れませんが、ブルーラジカルと言う新しい機械を導入します
- インフルエンザやコロナのワクチン供給の安定
- 仮想通貨への投資ビットコインが今年はあつい
- 福祉サービスにおけるスポットワークの働き方が浸透しつつある

【いいえと回答した方】なぜ新しい収益源があまり出てこないと思いますか？

- 数年でオンライン診療はかなり出てきたため
- 収入源が固定化されていて、他で収入をあることが現実的でない
- 元々の収益が低い上に限れているため。国の規定で決まっている
- 診療報酬が上がらない限り収益源は増えない。診療報酬の改定は来年なので増収はありえない
- 新しい取り組みをしている競合他社もありますが、棲み分けができています
- 現在のところ、大体、出尽くしている。この業界では施術や物販がほとんど
- 基本的に保険点数が上がらないと収益は上がらない

専門家(士業・FP・コンサルなど)



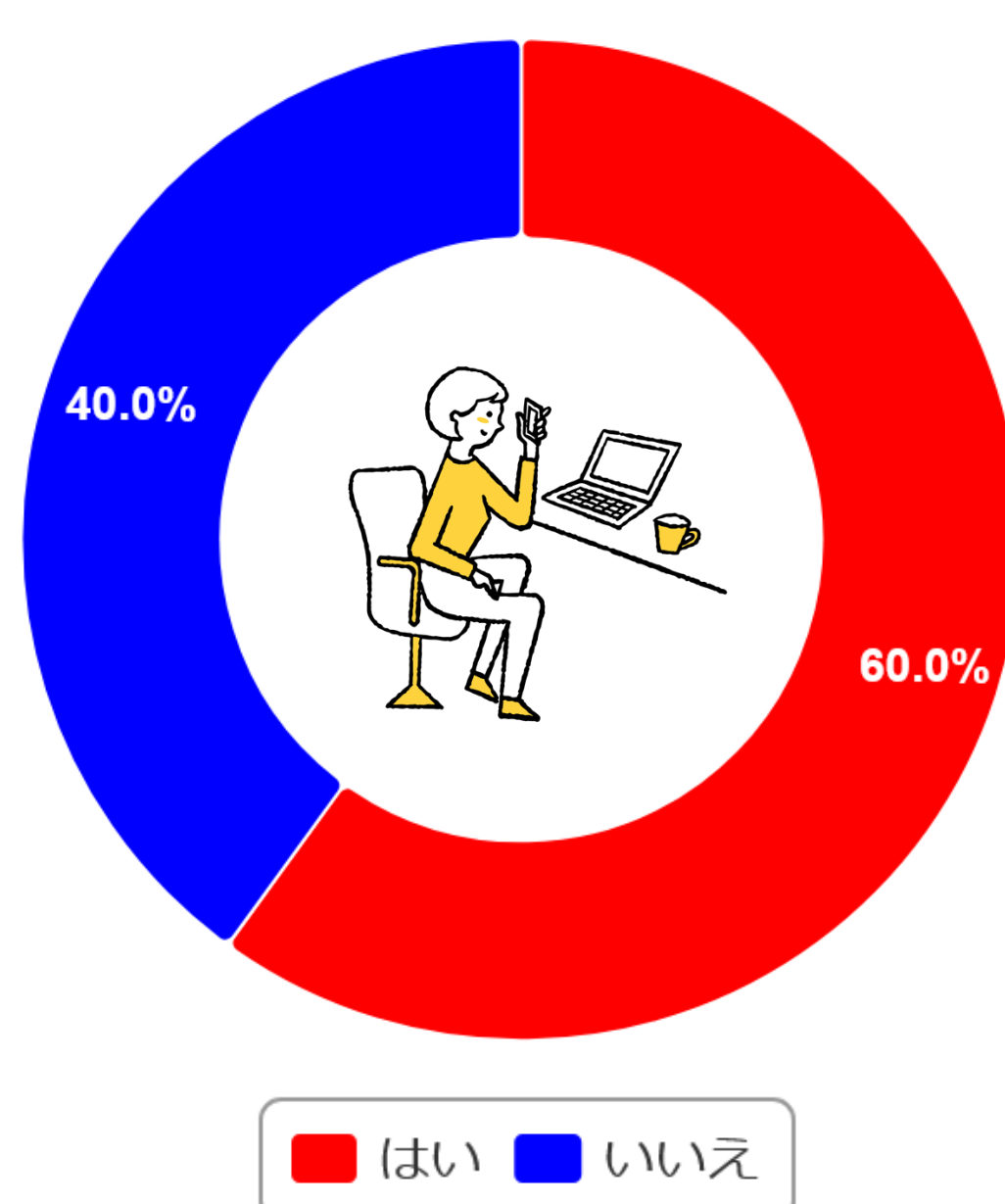
【はいと回答した方】どのような新しい収益源が注目されているのかを具体的に教えてください

- AIの利用に関するコンサルティング業務、業務効率化推進
- 相続案件がこれからは、多くの案件が期待出来る
- 同業種において、ニーズのある分野が新たに見えている部分
- 不動産物権をもって家賃収入で生活していけるように働き方をシフト

【いいえと回答した方】なぜ新しい収益源があまり出てこないと思いますか？

- 業界の問題ではなく、拾えばビジネスは転がっている
- 国の審査もあるのであまり奇抜なものは出てこない
- 規制産業であり法規制の変更を伴わずに新市場を作ることが難しい
- 生命保険業界では外貨建て、円建ての商品の中で決まっている
- 基本的には人と企業をマッチングすることがモデルとなっている
- 保険業界ですので、提供した商品によりコミッションが決定している

個人投資家

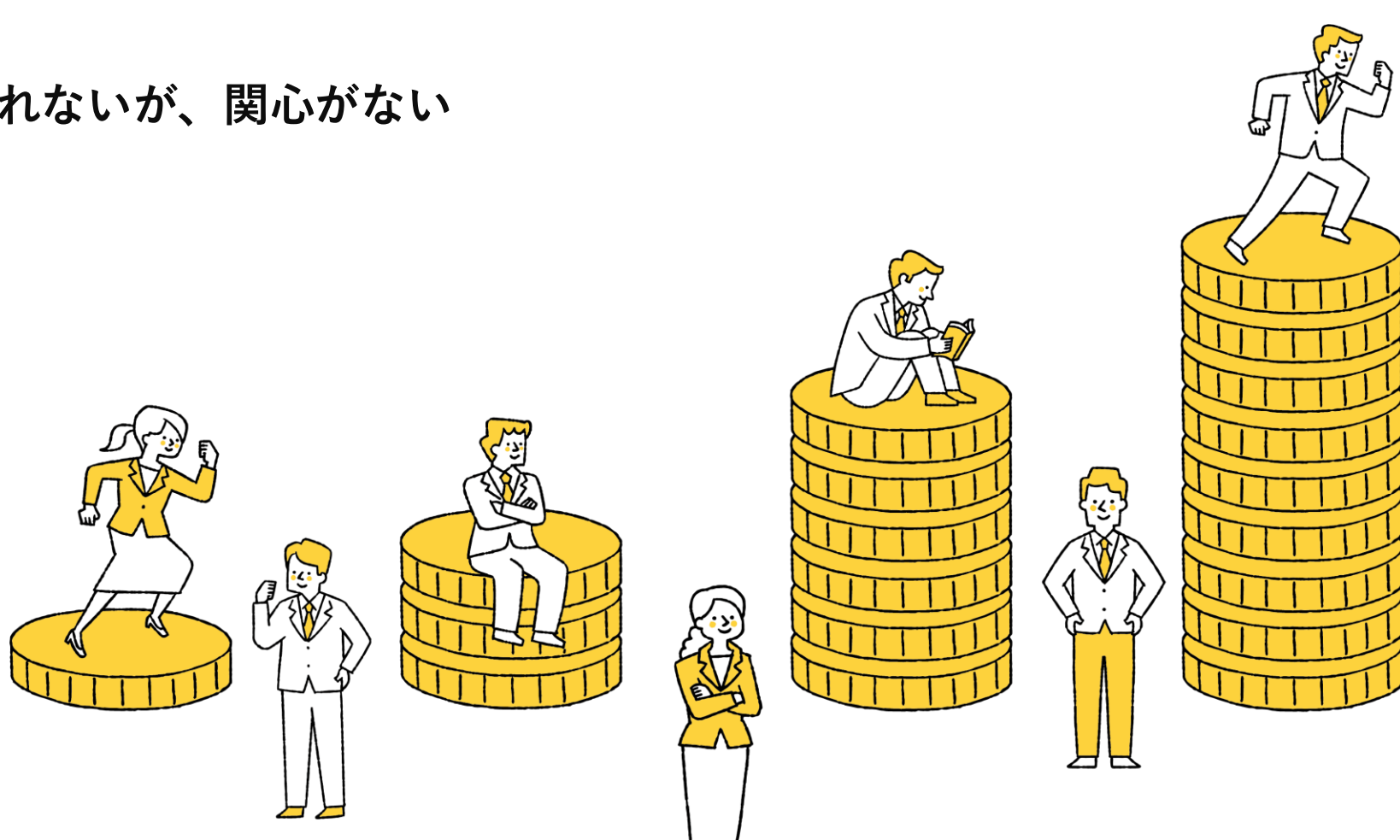


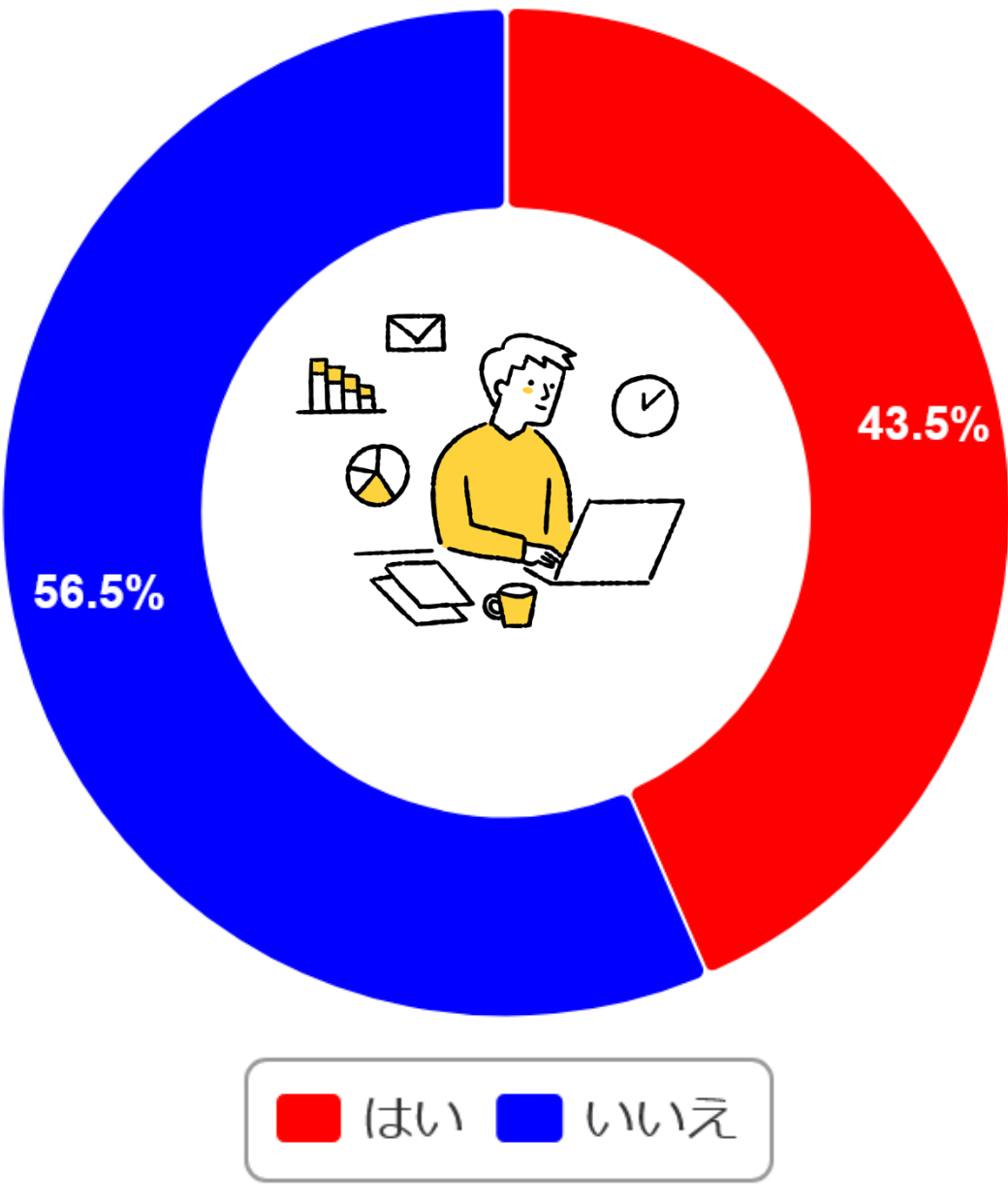
【はいと回答した方】どのような新しい収益源が注目されているのかを具体的に教えてください

- ステーキングやエアドロップなどで年利が高い物が増えてきている
- 自分の趣味の領域でいままでの投資を考えると回収の時期
- 投資としては暗号資産が注目される

【いいえと回答した方】なぜ新しい収益源があまり出てこないと思いますか？

- 何個も手を出すのが嫌い
- 新しい収益源があるのかもしれないが、関心がない





【はいと回答した方】どのような新しい収益源が注目されているのかを具体的に教えてください

- 告知のない一時払終身を各社販売をはじめました
- 自分の技術やノウハウを商品として売ること
- 集客に欠かせないSNSの活用をサポートする仕事
- 講演や勉強会や交流会の企画や推進を行う
- ネットの普及により、アプローチの仕方が今までよりも幅広くなっている
- 手数料の見直しが改善されている
- AIによるスピーキングの練習や学習の進捗管理などのサービスのサブスク
- アメリカの高金利を利用した新商品がいくつか発売になった
- AIを使ったものが、やはり今後期待できる
- オンラインセミナーなどで若手のトリマーを指導しながら収入を得ている人も多くなっている
- 学習塾に英会話サービスを併設した。英会話の生徒の獲得により人数と売上がアップする
- AIを用いた新規事業の開拓
- 株式投資を積極的にやって収益を上げたい

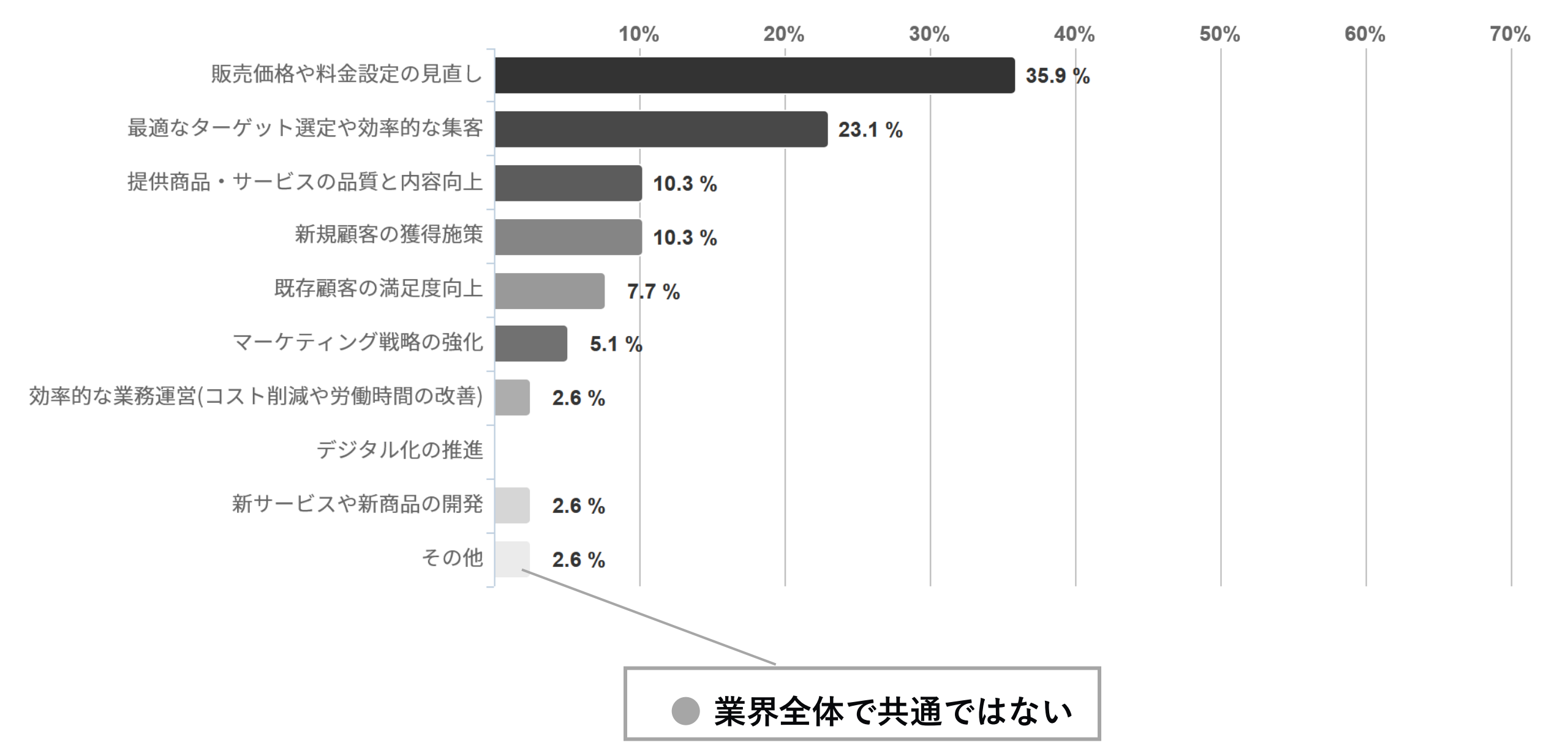
【いいえと回答した方】なぜ新しい収益源があまり出てこないと思いますか？

- あまり変化のない業界のため新しいことはあまりない
- 自分で営業でもかけて別の仕事をとらないと増えていくことはない
- 保険業では、新しい収益源があまり出てこない
- 材料が高騰しており、種類も縮小傾向にある
- 良くも悪くも考え方が古い方が多い
- 既存の仕事を貰うのが主流なので、あまり新しい仕事自体が増えない
- 閉鎖的な事業者が多いので翻訳に関しては情報が周りにくい
- 業務内容は労務の提供であり、その点は変化がなさそう
- 委託で収益を得ている為新しい収益源が出る出ないがわからない
- 個人に向けてや、民間企業に向けての依頼を受けるなら新しい収入源となる
- 新しい収益源出ているのかが良くわからない

収益改善のために見直す要素

ー業界全体において、収益改善のためにどの要素を最も優先的に見直すべきだと考えますか？

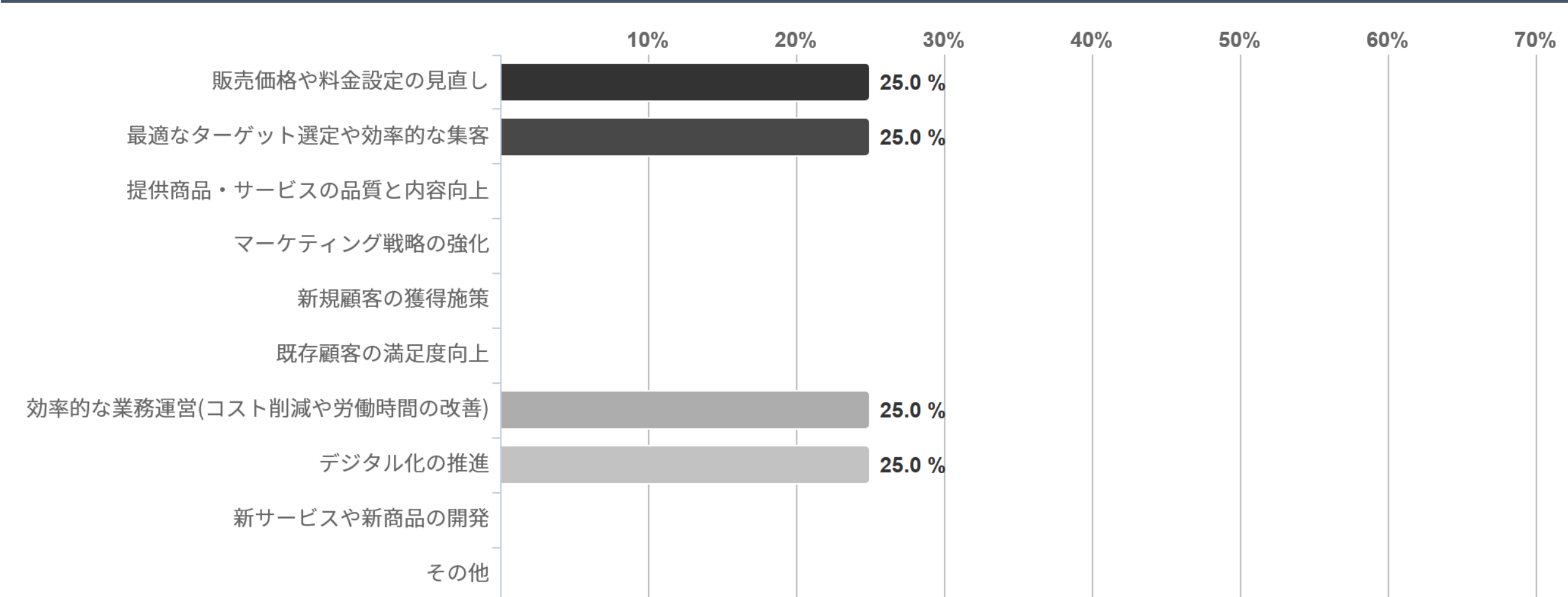
美容業



具体的にどのように改善できるか教えてください

- これからは人口減少が進むので、新規獲得よりも客単価をあげ、生産性を上げるのが重要
- ホットペッパー話に頼るのもいいけど、無駄に金額がかかってて、働く側に不利なことが多い
- それぞれの専門分野に詳しい人からアドバイスを貰う
- 時代の変化と共に、お客様側から求められることに対して行動していく
- ターゲットが絞れていないとそもそも広告のしようがない
- 美容業だけでは限界があり、他の業種と提携することで収益化できる場合がある
- 材料費と運送費の高騰でコストが掛かるようになってきているので、その分の料金を考えたい
- リピート商売なので信頼を元にやるべき事をやる事を前提に飽きさせない努力が必要
- 特別メニューやセットプラン：複数のサービスをパッケージ化して提供し、まとめて購入を促す戦略
- なんといっても、お客様を増やす事が1番の収益だから、一人一人を大切にする
- 物価が上がっているので価格に転化していかないといけない
- 沢山のお客様を集めて取りこぼすより、コンセプトに共感するお客様を集客する
- 紹介、口コミなどを積極的に協力してもらう
- 業界がマーケティング重視になってたが、最近原点の技術に立ち返ってる
- 需要と供給バランスが大きく崩れて来ているので見直しが必要
- 物価上昇にともなう料金改定が必要
- 集客は誰でもいい感じではなくLTVが高い人を呼ぶ
- 仕入れ先の見直し。商品原価をどうしたら下げれるかを考える

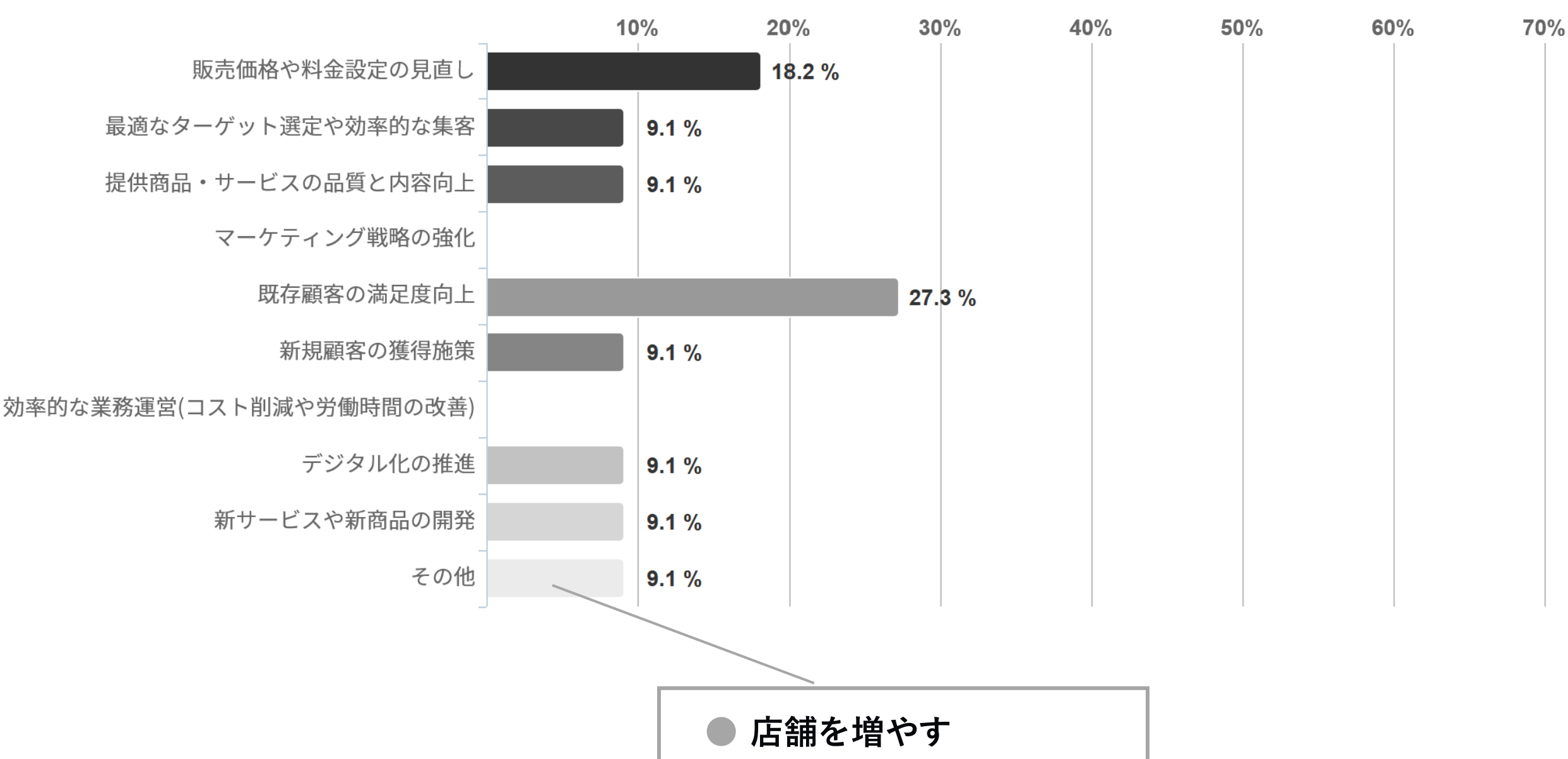
飲食業



具体的にどのように改善できるか教えてください

- 食品ロスのないように在庫、発注管理の徹底化
- 原価の高騰や人件費のバランスがかみ合っていないから、設定価格を全体的に上げる必要がある
- 時代の流れでオンラインで注文が完結すべき
- ECサイトやキャッシュレス対応に改善する
- 競争激化による差別化の必要性
- 顧客ニーズの多様化への対応
- ターゲット顧客の明確化
- メニューや商品開発の最適化

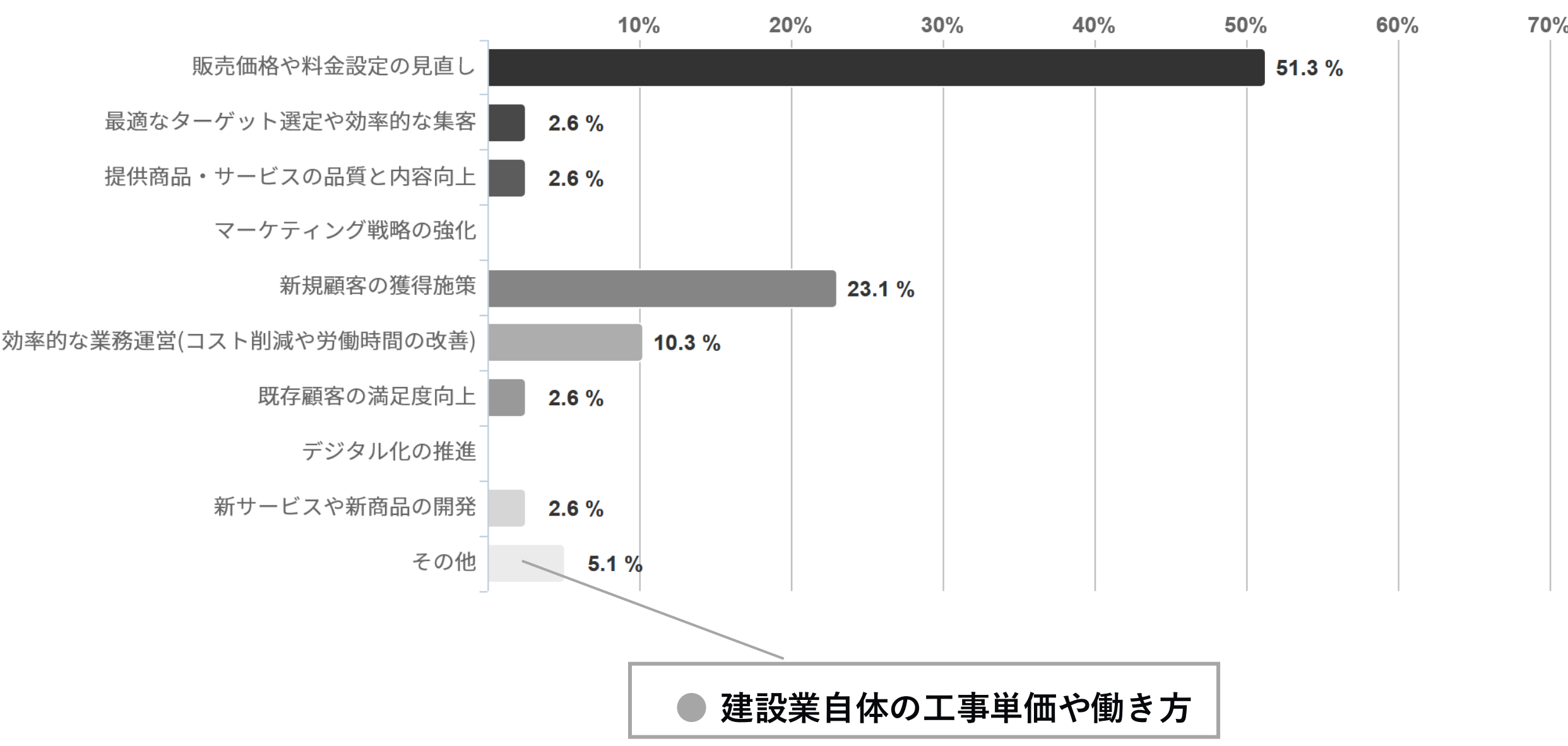
小売業



具体的にどのように改善できるか教えてください

- ライブ配信等、若い人が関心を持つようなコンテンツがあれば良い
- 新規店と比較して自店の顧客満足度をあげておくと、いずれ帰ってくる
- 現在の事業が衰退する前にあらかじめ対策していく必要がある
- 新規のお客様が少ないから常連さんをいかに満足させるか、飽きない商品のラインナップ
- ここ最近の仕入れ価格高騰やライバル参入により、広告費が上がってきている
- 効率的な集客を行うことで収益アップが狙える
- 見直す事はないですが店舗をふやして売り上げを作る事

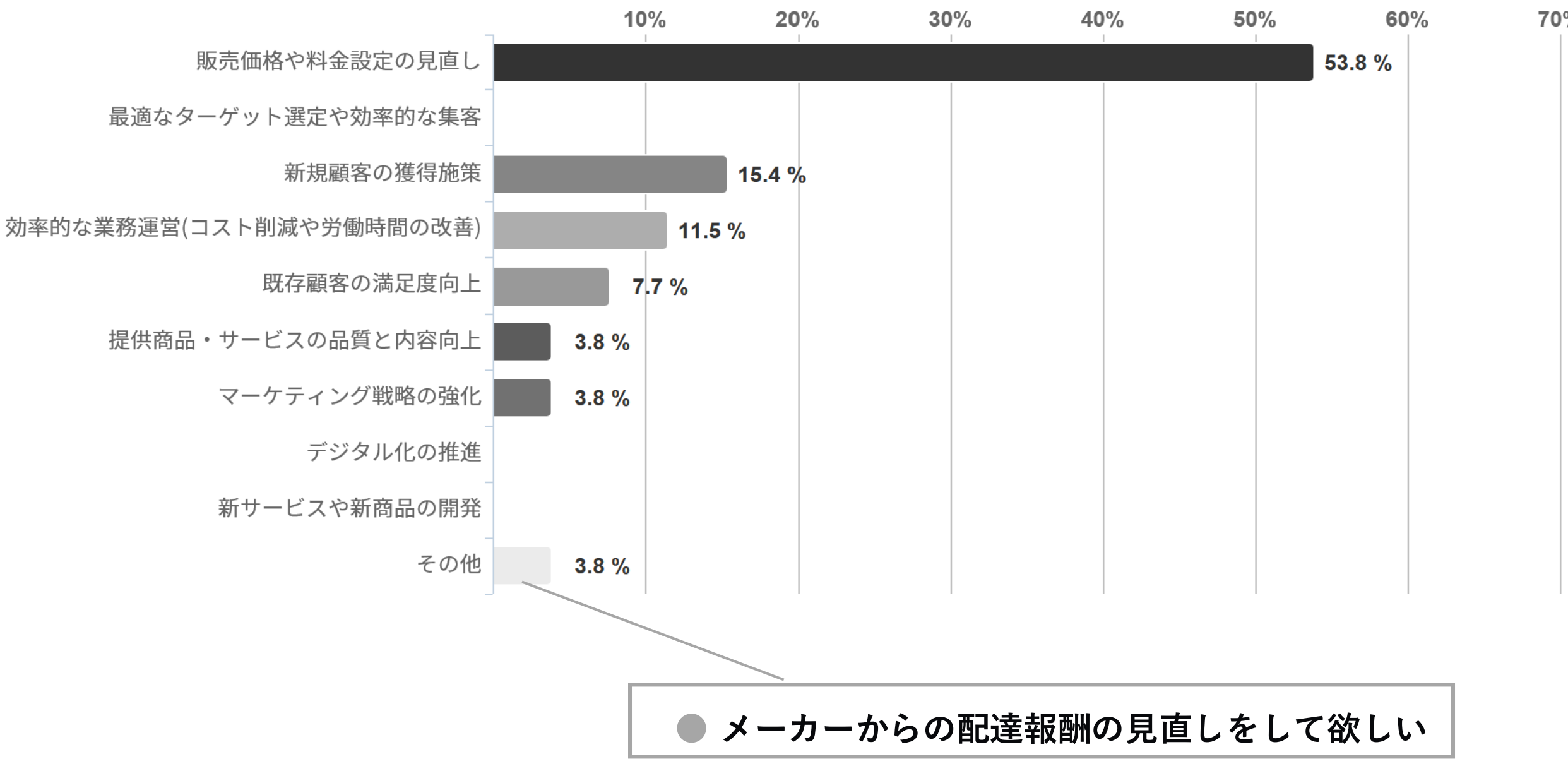
建設業



具体的にどのように改善できるか教えてください

- 現状の仕事の質を良くしていけば次につながる
- もっと品質の高い船を造り受注を増やしていく事が大事
- 効率的な収益向上のための、既存客にプラスした集客
- 経費や資材があがってるため現場単価が上げてもらう必要有り
- 光ネットワークを超える何かが出来れば、業界が沸くと思われる
- 業務効率化、外注見直し、作業分担最適化、労務管理強化
- ゴルフ場以外の仕事を今まで以上に増やしていくこと
- 労働時間や、休憩、残業等、色々曖昧になっている。時間をきっちり管理して欲しい
- 原材料が高騰しているのでその分を値上げしていきたい
- 競合との差別化ポイントを明確化し、それを効果的にアピールする
- 既存顧客だけでは売上げが頭打ちになるので、商圈を拡げて新規顧客の獲得につなげたい
- 物価高騰で使う材料や交通費でかかるガソリン代も上がってるのに手間代が変わっていない
- 人手不足やスキルギャップが業界全体で深刻な問題
- 受注金額の値上げが必要だと思っている。難しい仕事ほど単価上げたい
- 物価高の影響もあり、中々収益まで繋がらない
- 見直すべき理由は増税や物価が上がっているのに賃金が上がってない
- 新規が増えれば売上も増える
- 物価高騰による材料や油が高くなっている

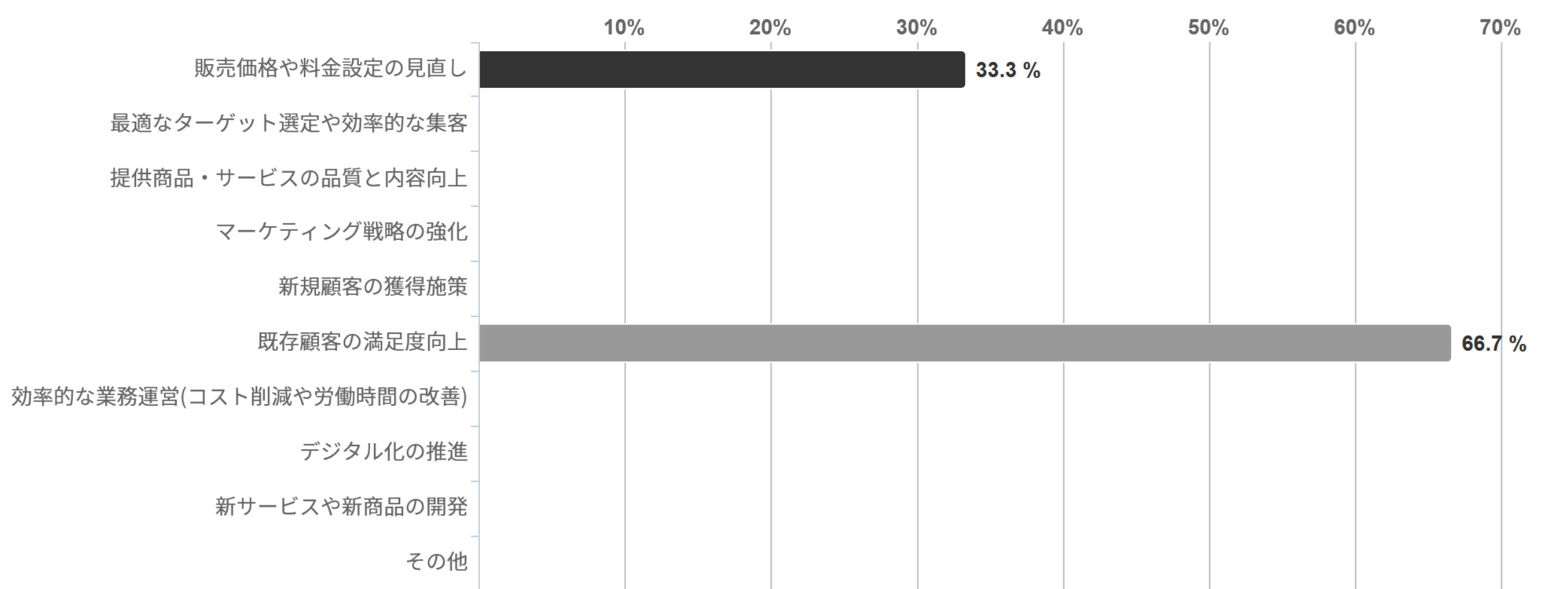
運送業



具体的にどのように改善できるか教えてください

- 委託元に単価増の積極的な依頼をする必要がある
- マーケティング戦略無くして私の仕事は成り立たない
- 市場動向やコスト構造を反映した料金を設定し、適切な利益を確保する
- サービスの品質を高める事によって元請けからの信頼が得られ単価が上がる可能性が多少はある
- 燃料や物価高騰のため運賃を上げるべき
- 宅配業界は燃料費の高騰で、配達コストが上昇して利益が減っている
- ガソリンが高騰しているためそれに見合った運賃の値上げ
- 物価上昇やガソリン代の高騰などで給料などを増やす必要がある
- 顧客に満足してもらえれば信用に繋がりがり次の仕事につながる
- 配送料を上げてもらえれば少しは収益も増える
- 4月から軽貨物の法改正が始まるため。拘束時間は、やり方次第で短くできる
- 置き配の効率化と物流の中の仕分け等の見直し

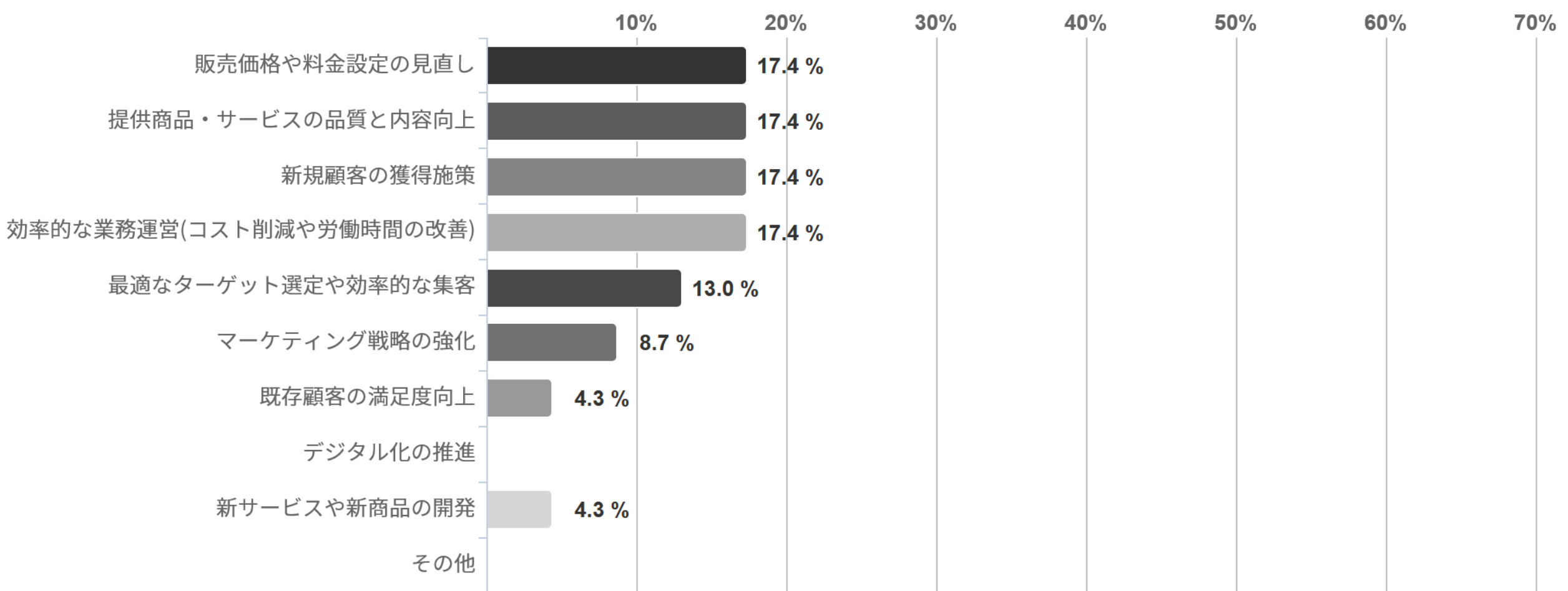
不動産業



具体的にどのように改善できるか教えてください

- 定期的に既存のお客様とのコミュニケーションを深めて行く
- 運営のための様々な経費が高騰している現在において家賃の値上げは必要
- 現顧客の満足度を上げライフタイムを長くすることが売り上げの安定につながる

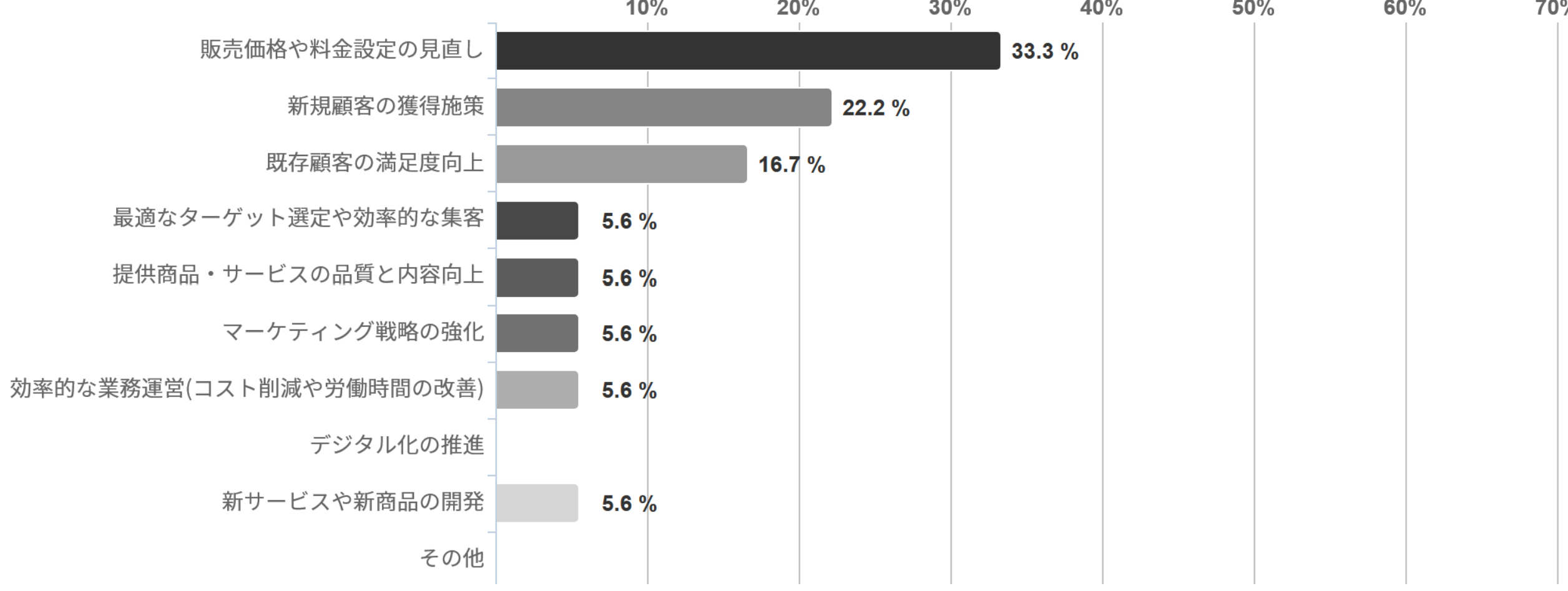
WEBサービス業



具体的にどのように改善できるか教えてください

- 新規が運任せみたいな部分がありコントロールできていないため、種まきを可視化、定数化したい
- 自身のスキルが適用できることが大切であるため、スキルアップすること
- 手作業を減らし、いかに効率的かつ正確に業務を行えるか見直しを続ける必要がある
- 自身の付加価値だけではなく、仕入れも含めたシナジーを出すこと
- 理想的な顧客像を具体的に定義することで、より効果的なマーケティングが可能
- 製品を販売しているので、需要のあるところに直接アピールすることが販売につながる
- 常に新規顧客の開拓が必要、そのための需要調査と商品準備が必要
- AIの活用であるが、どの部分を使うのかは不明
- より高品質でユーザーに満足して貰えるコンテンツを考える必要がある
- コスト削減と価格戦略の見直し、効率的な業務プロセスの改善が重要
- 案件を数を増やすより、単価を上げて案件を絞る方が業務の改善ができる

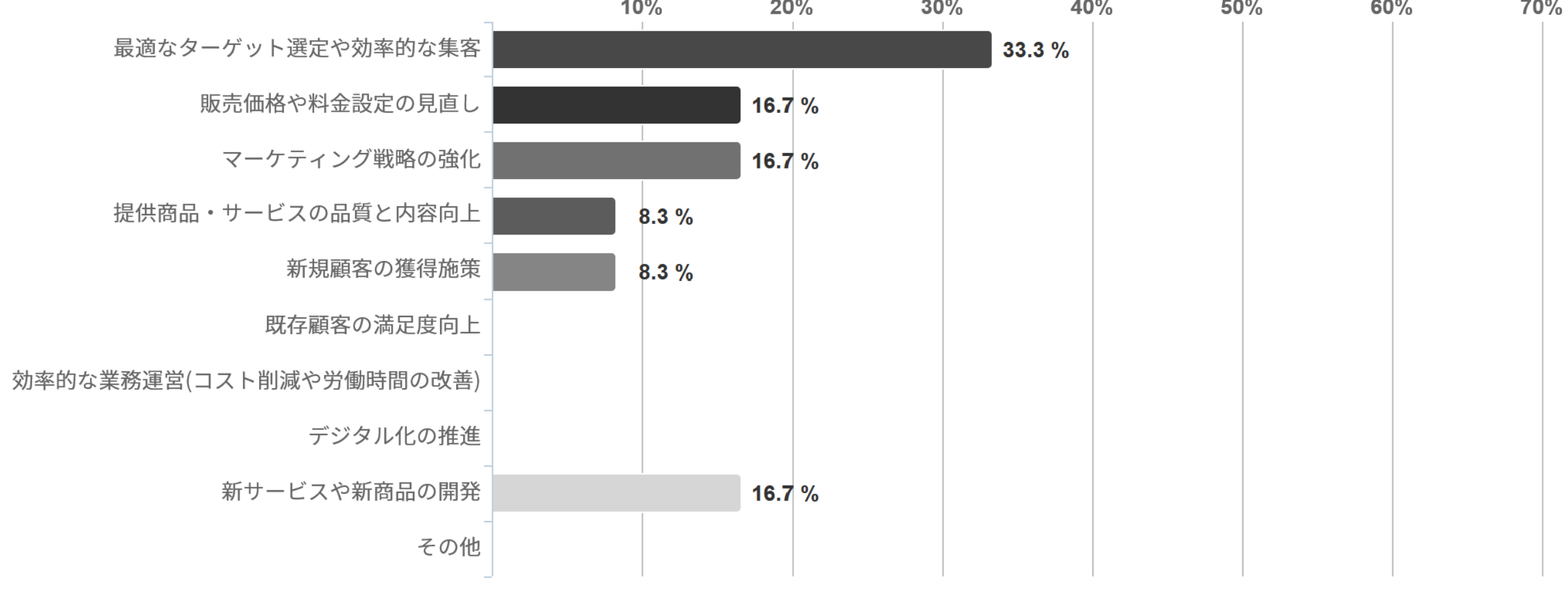
医療業・福祉業



具体的にどのように改善できるか教えてください

- 重度の患者も受診しているが対応しきれない
- ホームページのSEOが落ちてきているのでブログ記事を更新等をしてあげる必要がある
- 保険の取り扱いに際しての広告制限があるため、新規顧客の獲得が難しい
- 単位を増やして収益を上げる。それ以外も方法を考える
- 既存の顧客の口コミによる新規患者の集客が見込める
- 時間単価を上げなければ疲弊してしまうので時短も重要
- マーケティングの勉強、実践、修正のPDCAを回していく
- IT化の導入。具体的にはスマホを使っての処方箋応需
- 物価が上がっているので、材料費を少し高くしないと利益が上がりづらくなっている
- 異業種の方との連携を大事にし、信頼関係を築く
- 顧客が増えない要因を皆で話し合い、案を出していく

専門家(士業・FP・コンサルなど)

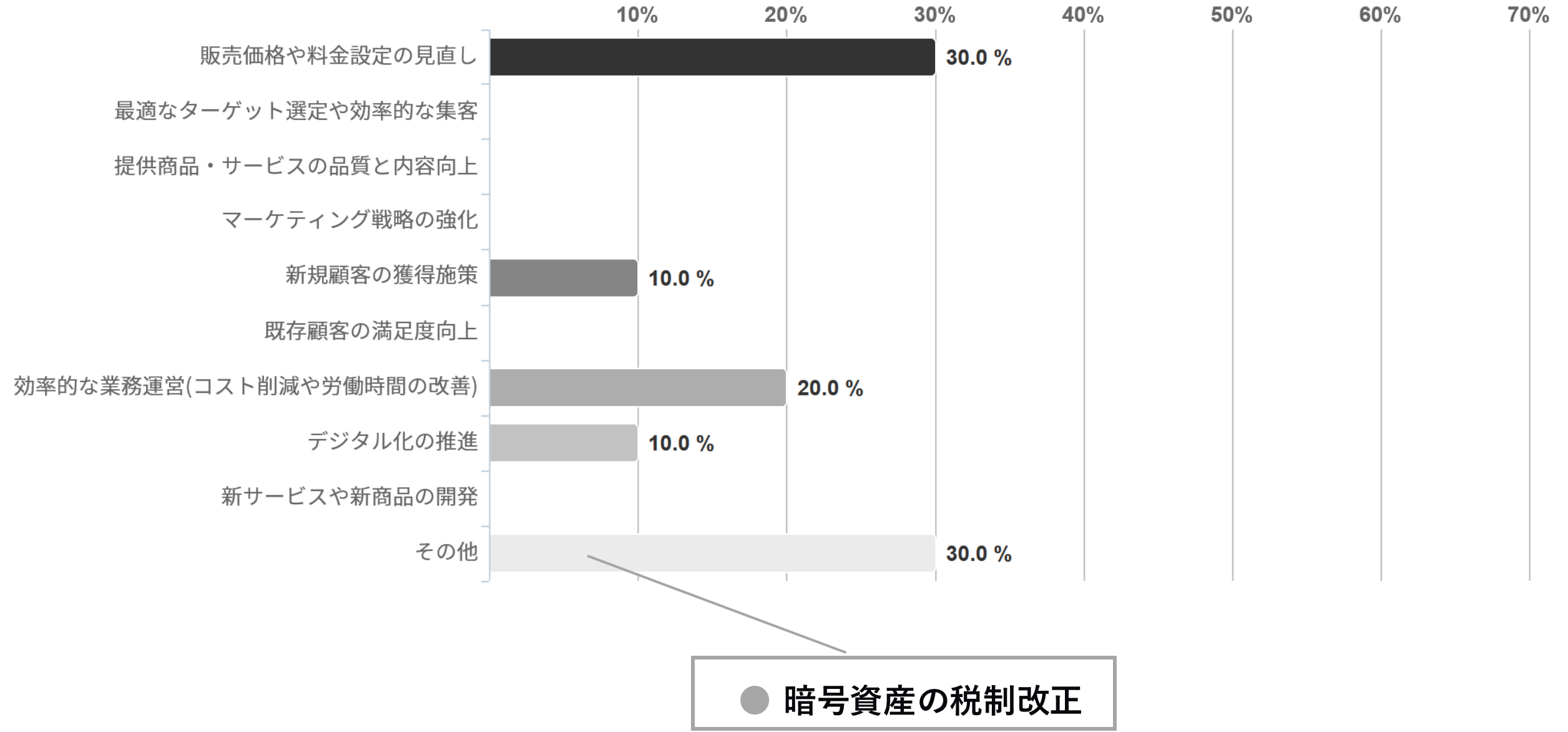


具体的にどのように改善できるか教えてください

- アライアンス先とのコミュニケーション
- 国の管理下なので特に大きな改善はできないがマーケットの拡大はここで必要
- AIを使ったサービス品質の改善など新しい価値をプラスしていく必要がある
- 時間単価を引き上げていきたい
- SNSマーケティングにおいては、サイトの活用方法



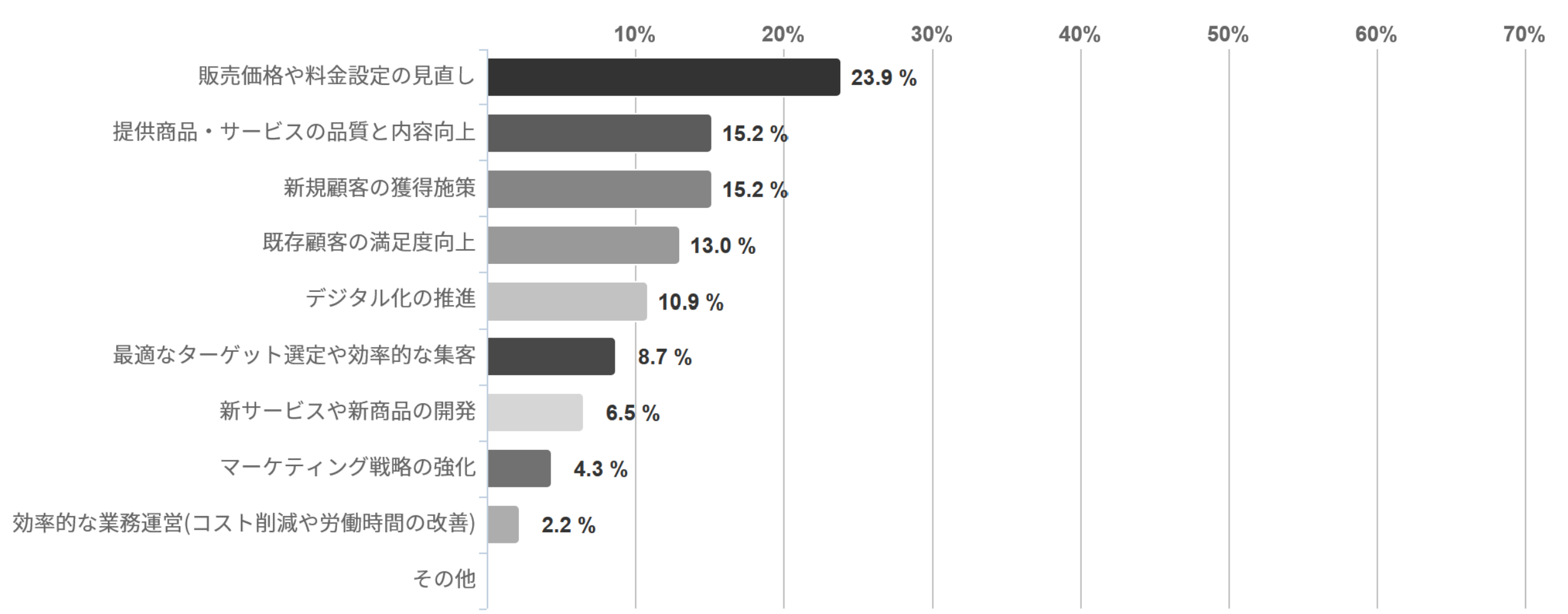
個人投資家



具体的にどのように改善できるか教えてください

- 暗号資産は最大55%の課税であるため。税制改正を掲げている政党に投票する
- 日本の仮想通貨の税率の改善。税率を見直し新規参入などの効果がある
- インフレが進んでいるので当然のこととして賃料をあげたい
- 貯蓄から投資と言われているが、社会の機運が出来ていない
- より自由な市場、より少ない税金、そしてより多くの経済的自由
- 顧客獲得に関してはほぼ完了状態だが、建物のメンテナンスがどうなるのか不安要素
- 新たな投資方法としてもデジタルやITは必要

その他



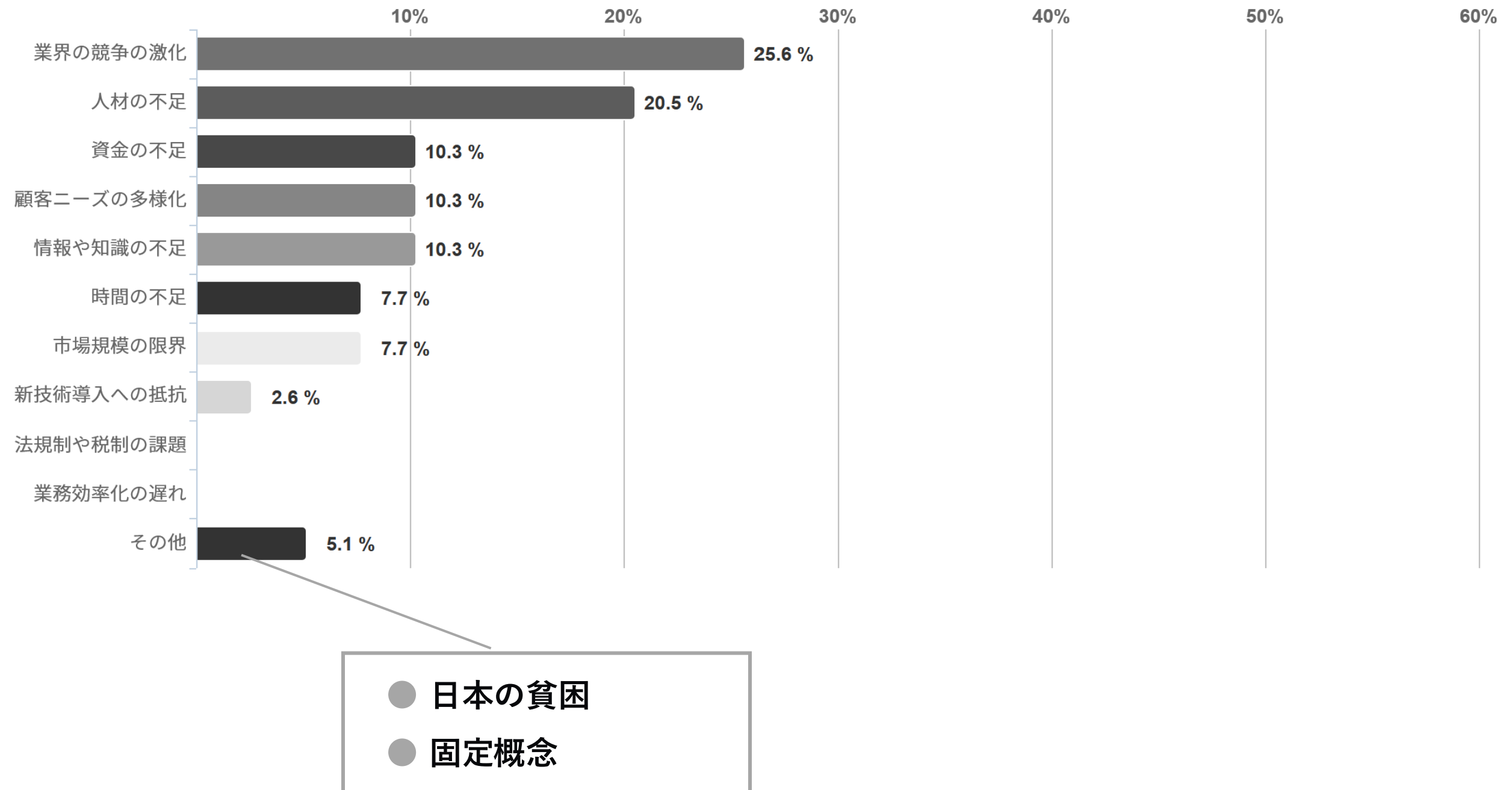
具体的にどのように改善できるか教えてください

- 新規顧客獲得するために広告を出すと良い
- リーズ会社が自身と合う合わないで収益がちがうため
- 集客に時間とコストがかかるため、効率よくやりたいから
- ビジネス目的の新規参入が多く、質が全体的に下がってきている
- 利益を上げ新たな設備投資できる流れを作る
- 材料費や維持費が高騰しており、利益の圧迫がある。販売価格をあげて収益を確保したい
- 原価が上がっているのに価格にちゃんと反映できていない
- 物価上昇と人件費上昇が連動していないから。委託元との交渉によって改善していく必要がある
- 他業界より料金は高めのようなのでリーズナブルな価格になると顧客も増える
- 新規顧客を獲得するためのマーケティングを考え、その受け皿を考えていかななくてはならない
- 業界の内容水準が蔓延しているので、最新の効果的な内容検討が必要
- 新しい顧客の年齢層を獲得 幅広い年齢層にすかれるような指導体制
- 見直すべき理由、具体的にどのような改善があるかは、他社の競合出来る商品開発、値段
- これから高齢者の比率が高くなるので 高齢者をターゲットにした新商品
- より細かな気遣いや、回数を重ねる事での運営からの提案
- 個人や、民間企業に向けての需要に応える事業の展開
- サイバーセキュリティで、どこをターゲットに営業していくか
- 収益を増やすならば、案件の見直し、新しい案件の契約が必要となる
- 最近の物価高で、家賃も地域によりUPが見込める
- 満足してもらうことで長年使ってもらえる
- 制作コストの削減、システムの変更が容易になる
- 完全デジタル化によるコストダウンと管理をすすめる事
- 同じ顧客を相手に作業しているので、顧客の求めるものを理解していく必要がある
- 既存のお客様がほとんどなので新規顧客は増やしたい
- 顧客の問い合わせに対して迅速な対応を心掛ける

収益構造見直しの壁

ー業界全体で収益構造の見直しを進める上で、最も大きな壁となっているものは何だと感じますか？

美容業

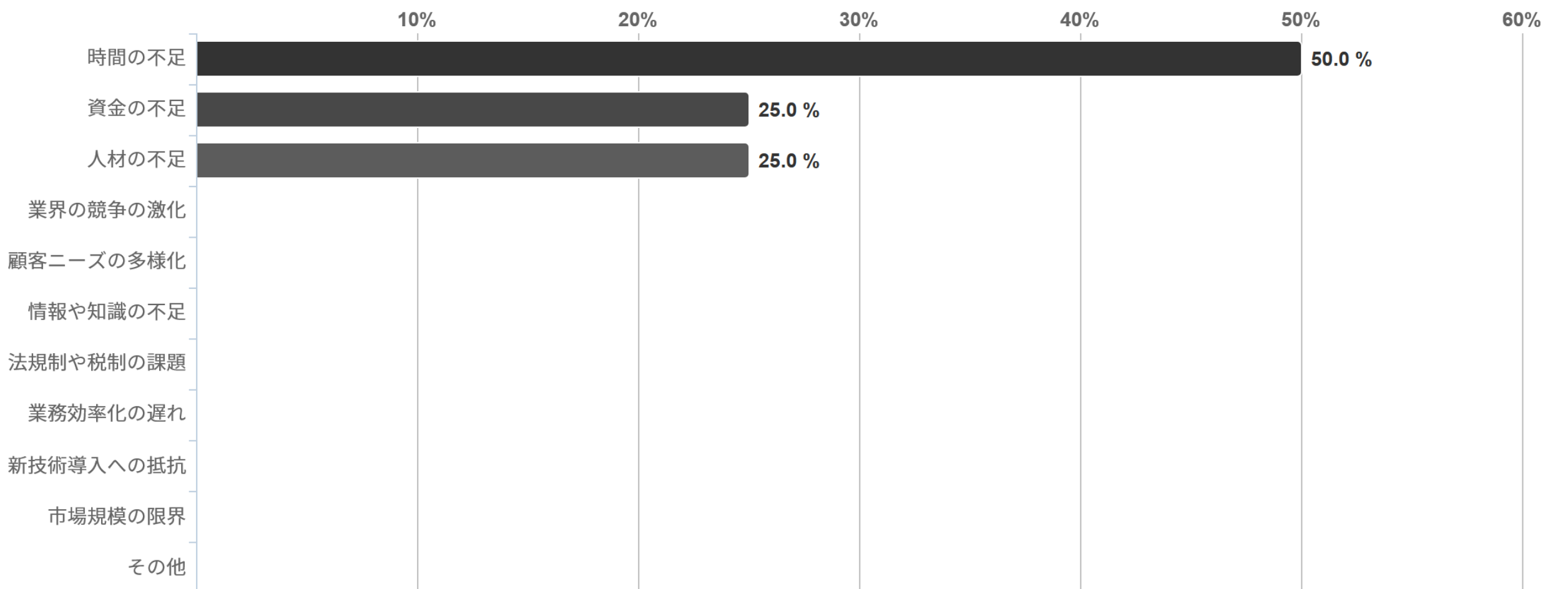


具体的な状況を教えてください

- やはりマンパワーが必要な仕組みだから、一人では限界がある
- 分母が多いので、必然的にレッドオーシャン化している
- 中堅～ベテランになると新しい技術などには抵抗感があり学ばなくなってくる
- さっさとやればいいがなんとなくダラダラやらないでいてしまう
- 一番店舗数の多い業種なのでオンリーワンの可能性は低い
- 同じような店が乱立しているのですでに飽和状態で難しい
- 技術の勉強が主なので、それ以外に対しての勉強をする機会がない
- 出店しやすい理由で美容室が多すぎる事に加えて不景気
- 自分が働いて時間を消費してしまっている
- 客が貧乏になればビジネスは伸び代がなくなる
- 物価高など世の中の状況によってお客さんの美容室への意識（節約）が変わる
- サロンが多すぎるため顧客がどれを選べばよいかわかりにくい
- 個人サロンが増えていて、価格設定が難しくなっている
- 1人でやっているのでもっと時間に追われることがある

- 美容師を目指す若者が減っている事もあり、若い世代がなかなか募集をかけても入ってこない
- 一時期の様な値下げ合戦になってしまうと業界自体の売り上げが減る
- 自店だけ値上げをすると他店に顧客が流れる恐れがあり値上げに踏み切れない
- 美容業界としては、大型店よりも1人～3人の小型店舗で独立する人が増えている
- 情報は変わっていくので、知識なども勉強が必要なため
- 美容院の数が沢山ふえているため、お客様も選びやすい
- 人材確保も大変だが継続して働いてもらえることも大変
- 美容室が増えすぎて価格競争になってしまっている
- セミナーなどにいったり、機器の購入が高い
- 人口が減少し続けている中で美容室経営モデルが崩壊している
- 労働時間や、業務内容と収入額が一致しない
- 時代や技術の進化に柔軟に対応するために、改善していくこと
- なり手が不足と就職しても長続きせず人手不足になる
- やはり資金がないと余裕が持てない、また発注も厳しくなってしまう
- 価格破壊になりつつある
- SNS等個人のブランディングが大切であると感じるが具体的な方法が難しい
- 単価は上がってきているけど他の業種や企業のように大きく稼げない
- 美容師は国家資格がないと働けないので、一般の人が仕事につけないので、人材不足になる

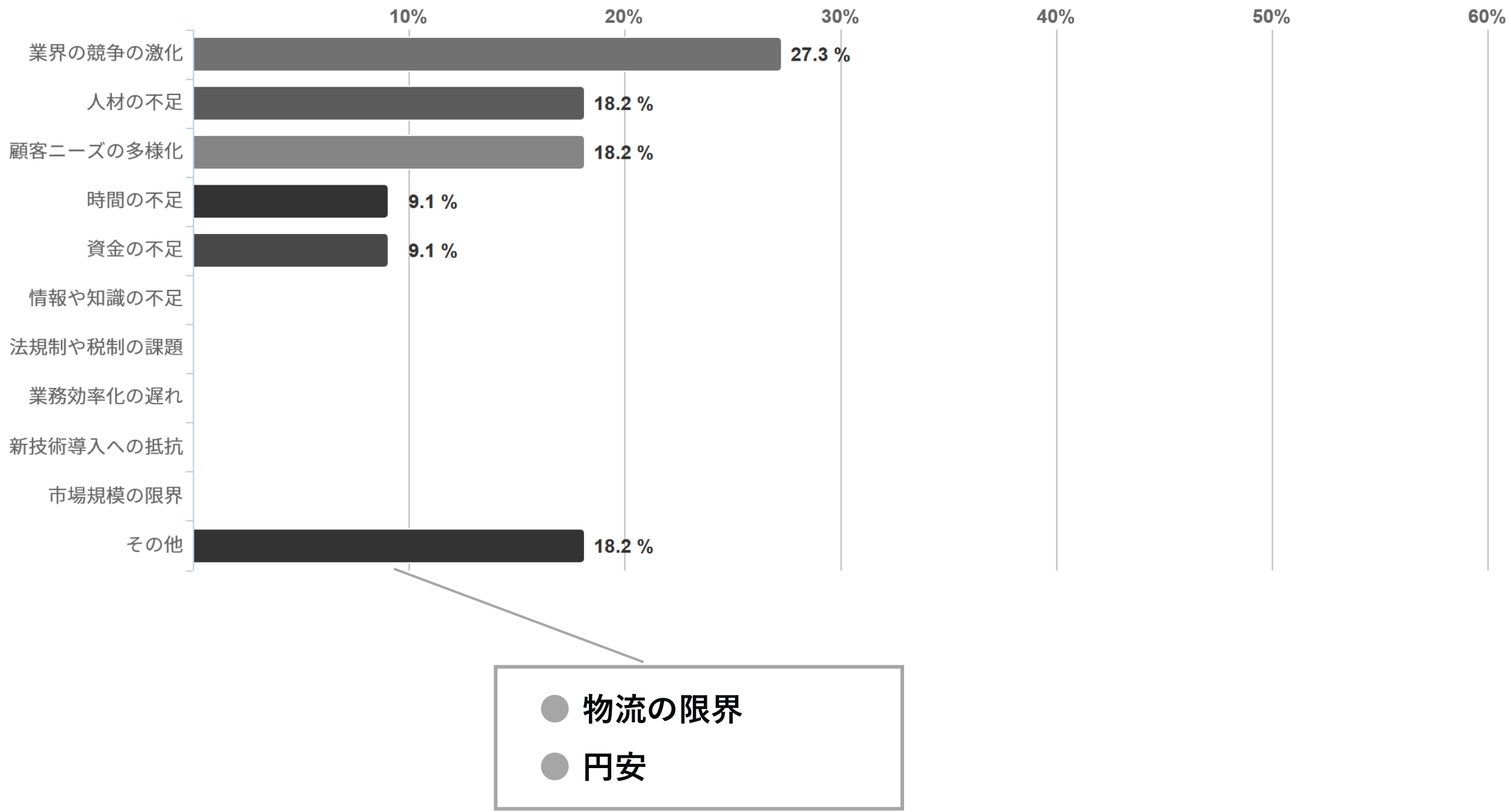
飲食業



具体的な状況を教えてください

- 飲食店は仕込みの時間、営業の時間とかなり拘束時間が、長いので見合った動きが必要
- 飲食店全体、効率が悪い
- 年々利益が減る中設備投資等に掛ける資金が出てこない
- 長時間労働や仕事量の多さ
- 低賃金と待遇の悪さ
- シフトの融通の難しさ

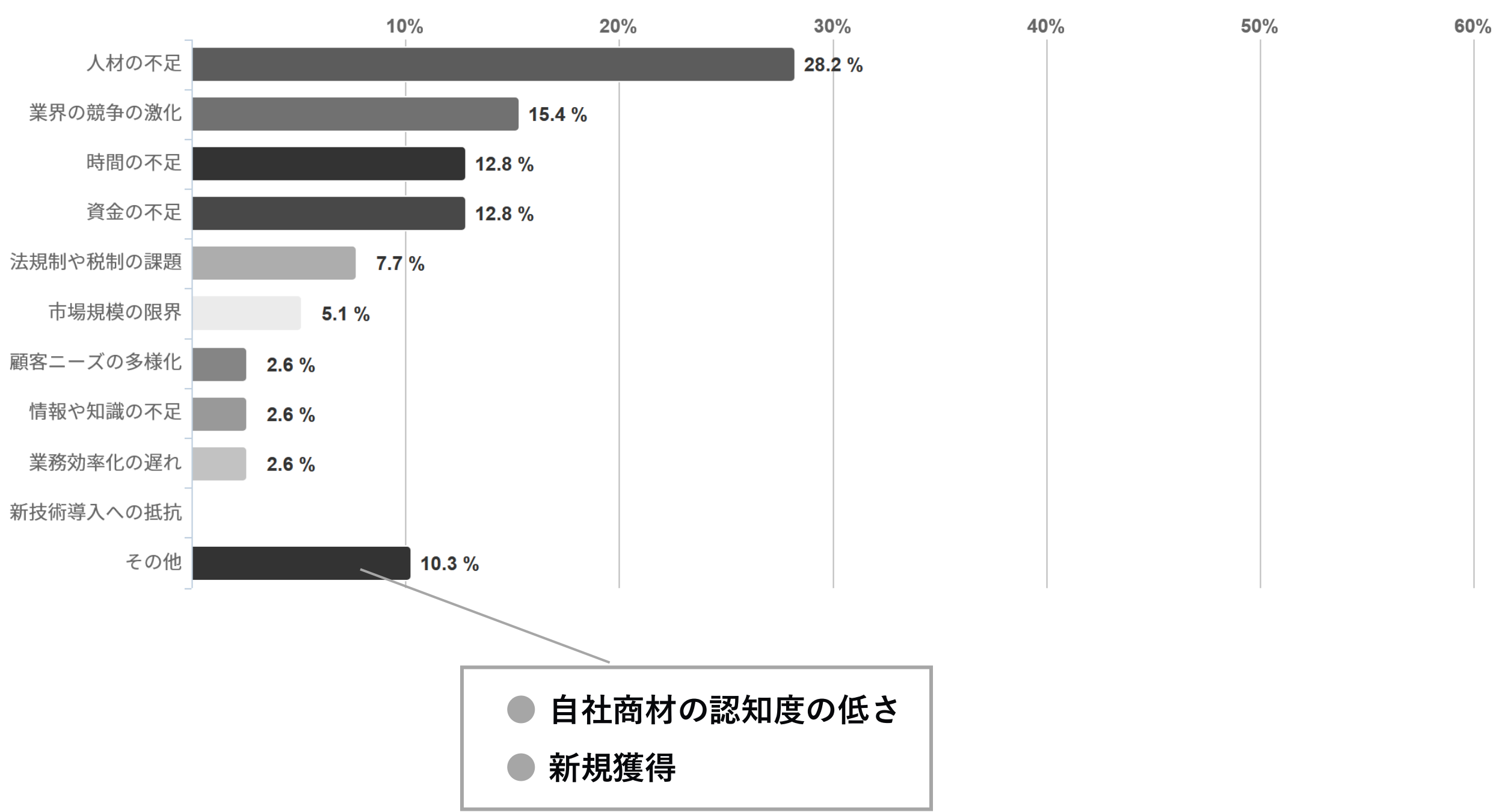
小売業



具体的な状況を教えてください

- 母数が多いため一人当たりの販売数が伸びない
- 大型の新規店が続々と開店して潰し合う状況が続いている
- 昨今の慢性的な労務難が結果的に時間の不足につながっている
- 副業解禁する企業も増え、物販業界も空いた時間で気軽にできるとのことから参入者が増えている
- 売り上げは上げたいが極力人材を少なくしたい
- 主に働く人が外国の留学生が多く、伝達に時間が取られて人手が不足してしまう
- 長期の円安により、物価高となり仕入れにも影響している

建設業

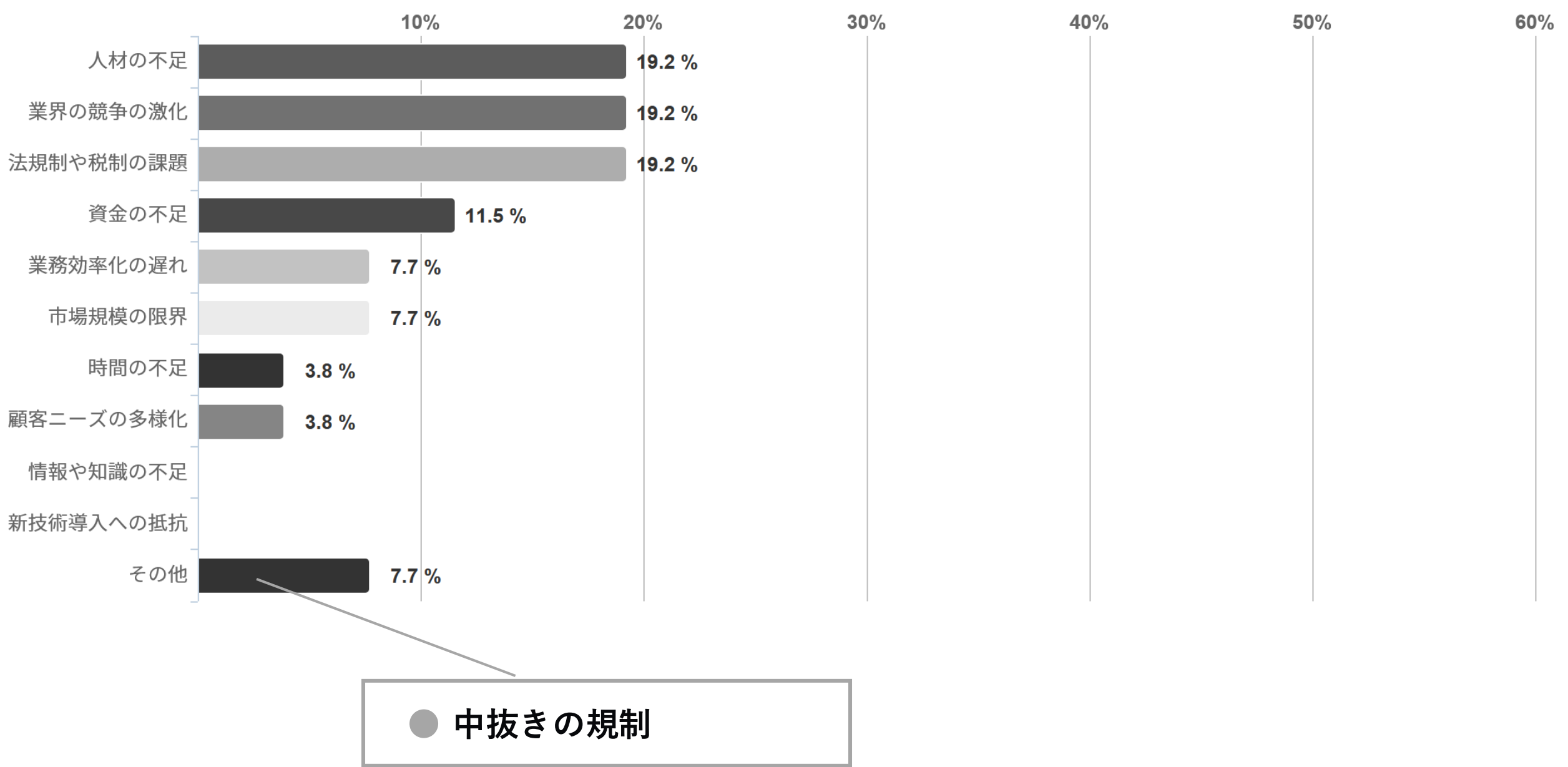


具体的な状況を教えてください

- 新規開拓しないと仕事がないと思うので仕事をこなすしかない
- やはりどの業界もだと思いますが人不足はずっと悩まされている
- 市場規模や船を造れる現場の広さに限界がある
- 現場仕事をする若い子が減ってきていて職人不足
- 安定的収益のための労力とのバランスをとることが困難
- 他県によって全然違うので情報や調べる必要有り
- 誰でも参入できるが生存率が低くミスで淘汰されやすい
- 高齢化、若年層離れ、労働環境の厳しさが人材不足の要因
- キツイイメージがついてる
- 人材確保や若い世代の育成
- 業者が増えて値下げ競争が激しくなっている
- 競合が多く、価格を下げることで市場シェアを守る傾向が強い
- 商材のアピール不足による認知度の低さを改善できれば受注が増える
- 一人親方の職人に対しての所得税や住民税が高い
- ある程度の年齢になると体が作業内容によっては追いつかなくなって 人員が減っていく
- 現場はたくさんあるが人材不足でストップしてる現場がある

- 少子高齢化により現役世代が減っている
- 元請けが利益をだそうとすればするほど下請けの利益はなくなる
- 安い単価の物にすごい時間を取られる為売上がない
- 職人へのイメージの低下など汚れ仕事で底辺の仕事だと思われている
- とにかく材料費の高騰が大きいので、競争が激しい状態
- 業界の特徴はよくわからないが増税ばかりで回らない
- 新規を増やすためにはSNSが必要
- 元々の価格設定が低いのと、他業者との競合になってしまう
- 一人でやっている為に余裕があまりないのが事実ある
- 円安での為替の影響による物価高での材料代や燃料代

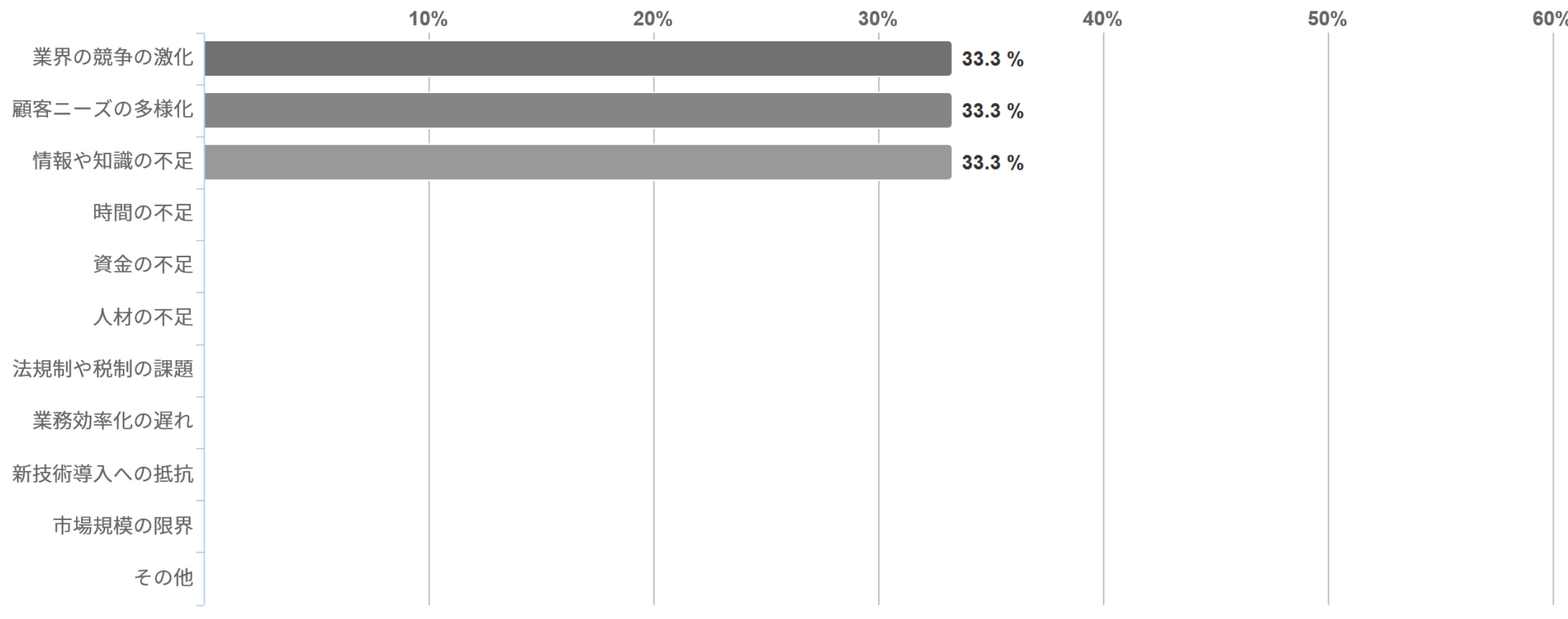
運送業



具体的な状況を教えてください

- 顧客はとにかく安さを追求するため、賃金が低い傾向にある
- 税制が変われば自ずと税や物価上昇になり様々なコストも上がってくるため
- 顧客の運賃単価をあげないと賃金上昇は見込めない
- 宅配業界はネット通販の減少で物量が減って、売上が下がってきている
- 業者が何人も間に入り運賃のダンピングがひどい
- 認可性運賃の為国交相が動かないと変わらないから
- 業界自体が激化しているため、単価などが上がることはない
- 再配達削減や業務のIT化が進んでいない為
- 業界全体のイメージが悪く、慢性的な人材不足になっている
- 長時間労働、きつい、といったイメージが定着し若い人間がいない
- 日本では高齢者が多く、毎年生まれる子供も少なっている
- ネットニュースになっているように、フードデリバリーの配達料が安いので長時間頑張るしかない
- 必要経費である燃料費ガソリンの税負担の軽減
- 固定の時間を奪われているのでいかに他で時間を作るか
- 4月から点呼や安全管理者の選出をしなければならなくなった
- 自社配送やインターネットの購入品のクオリティの低さによる軽減
- 斡旋業者はいかにマージンを減らすことができるかが鍵
- 規模がでかいのと新しい事のチャレンジになかなか意欲的ではない

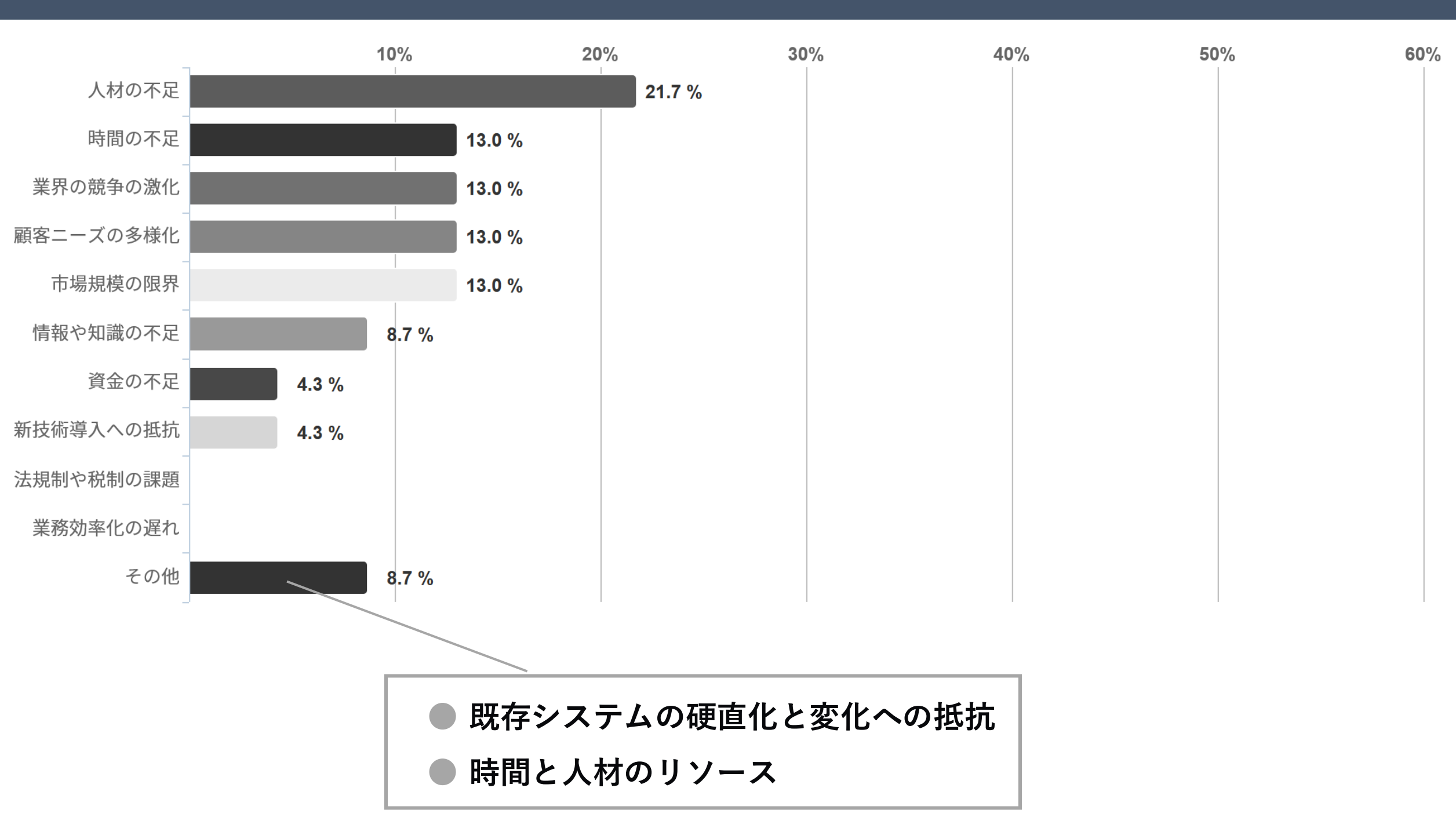
不動産業



具体的な状況を教えてください

- 年齢や健康状態によって加入できない場合もあり、個別対応が必須
- 地方では人口が減る一方で新しい賃貸アパート・マンションは増えている
- 店子を引きつけるために家賃を上げにくい
- 時間管理の甘さと、具体的なアクションの不足

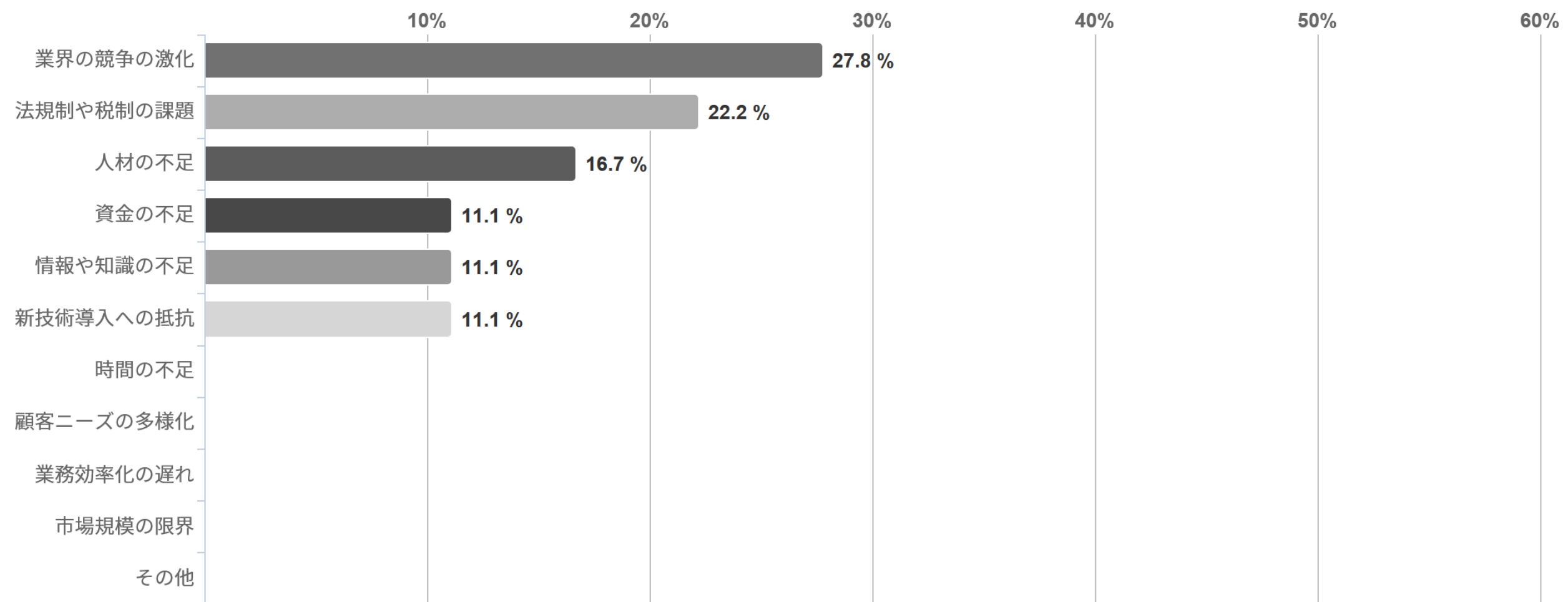
WEBサービス業



具体的な状況を教えてください

- ターゲット層に合わせてニーズを想定する必要がある
- 業界全体というよりは自身の問題だが、AIや知識のインプットに対して後手後手
- 更なるスキルアップや新たな領域のスキル習得には、ある程度の時間が必要
- ツールの導入により効率化は図れるものの、費用対効果が薄いため導入までには至らない
- 常に新しい技術やトレンドが生まれ、それに対応するために迅速な対応が求められる
- 需要と供給が合わないため、人手が足りていない
- 少子化により、技術を持った若い人材が不足しているため、仕事を増やそうにも増やせない
- IT業界では常に人材不足と言われており、特に高い技術を持った人は獲得できない
- 情報自体が多いため、どの情報が有益かイマイチわからない
- ターゲットとなる年齢層があるため、どうしても市場規模は限られる
- 各個人事業主が自分の仕事をする事で手一杯になってしまい、改革の音頭を取る人がいないから
- 案件の納期や複数の案件を持つことで確実に時間が不足している

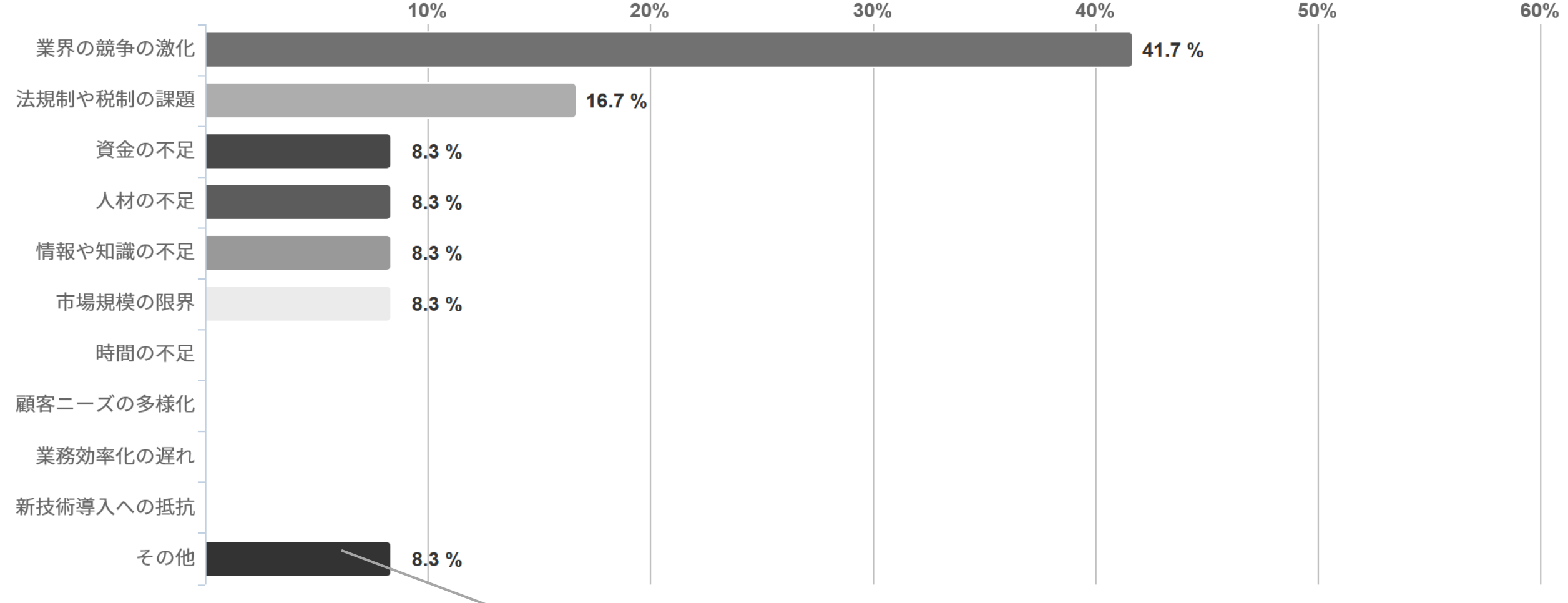
医療業・福祉業



具体的な状況を教えてください

- どの業界も共通してだが人手不足がかなり気になっている
- 大企業が参入してきたので個人事業主が広告等で対抗出来なくなる
- 弱視の施術者の働く場所を保護する観点から、青眼者の施術者の人数に制限がかかっている
- 国から事業報酬費をもらう形であり、決まった仕事をこなさないと収益が出ない
- 技術向上のセミナーに行くにしても、売り上げが上がらなければ、自分に投資する資金に回せない
- マイナンバーカードの導入やレセプトコンピュータの導入が困難で閉院したクリニックも少なくない
- 安売りしている所があるため、なかなか料金を上げるのが難しい
- 一人前になるためには時間労力がかかる
- 食べていけるので、無理に新しい取り組みをしない傾向
- 業界の特徴とは関係なく、経営者の能力
- 歯科は何回も来院するからという理由で、再診料等が医科より安い点
- 保険点数は国が決めているので、勝手には変更出来ない
- 人口は先細りに減っていくのに対して、同業他社が増えてくればパイの取り合いになる
- なかなかITに詳しい人が少ないので、その導入にうまくいかない
- 大手の企業がいっぱいできてきて、顧客の取り合いになっている
- 医療の保険点数が上がらないと、収益はなかなか上がらない
- 他のライバルが多すぎて勝ち方に迷走している

専門家(士業・FP・コンサルなど)

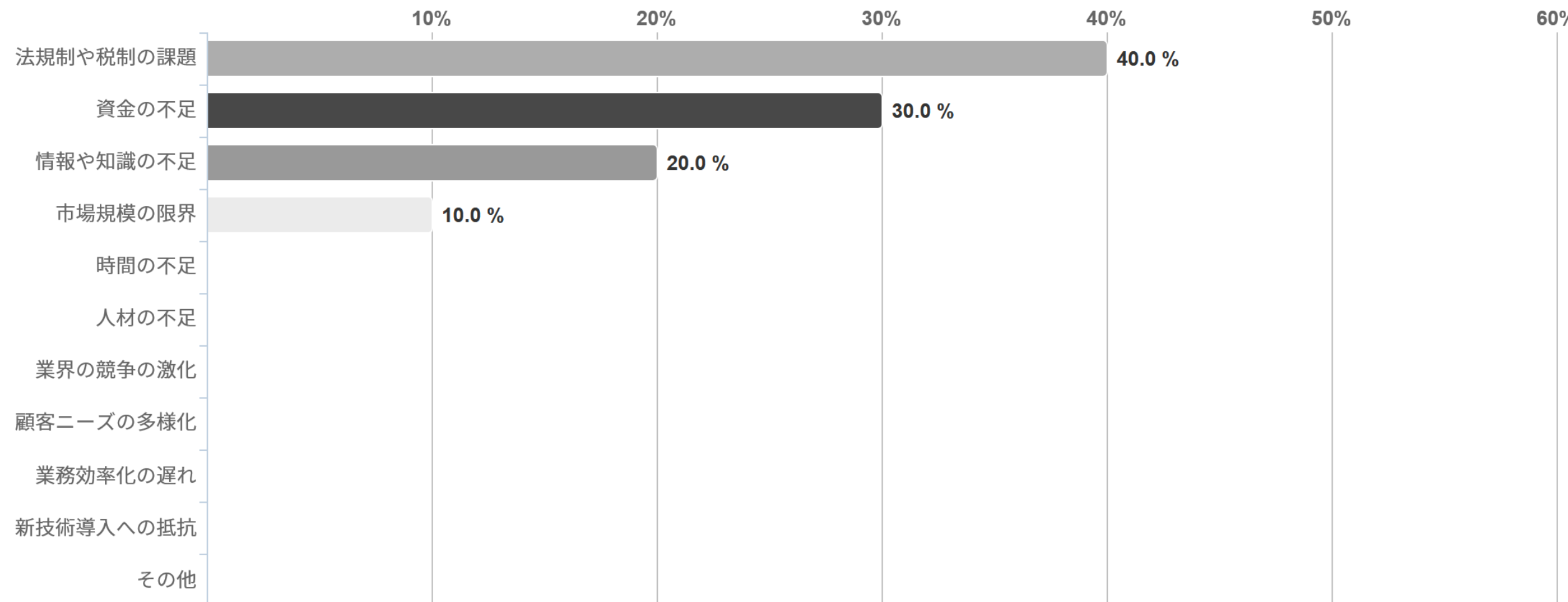


- 単価引き上げに対する顧客の反応

具体的な状況を教えてください

- 事業作成に対する自助努力での体力・気力の問題
- 税金財務に関するので法改正があると色々動き出す傾向にある
- どの士業も高齢化社会の中必要性が高まってる
- 業界内で同業他社が増えてきており、その関係で競合が増えた
- 自然災害が増えすぎて保険金の請求が増えた
- 人事担当者や社長は忙しく新たな手法を理解する、勉強する時間が確保できていない
- 天災が増えたことが一番の原因
- 対、人に形のない商品を提供しなければならなく市場規模の限界を常を感じている

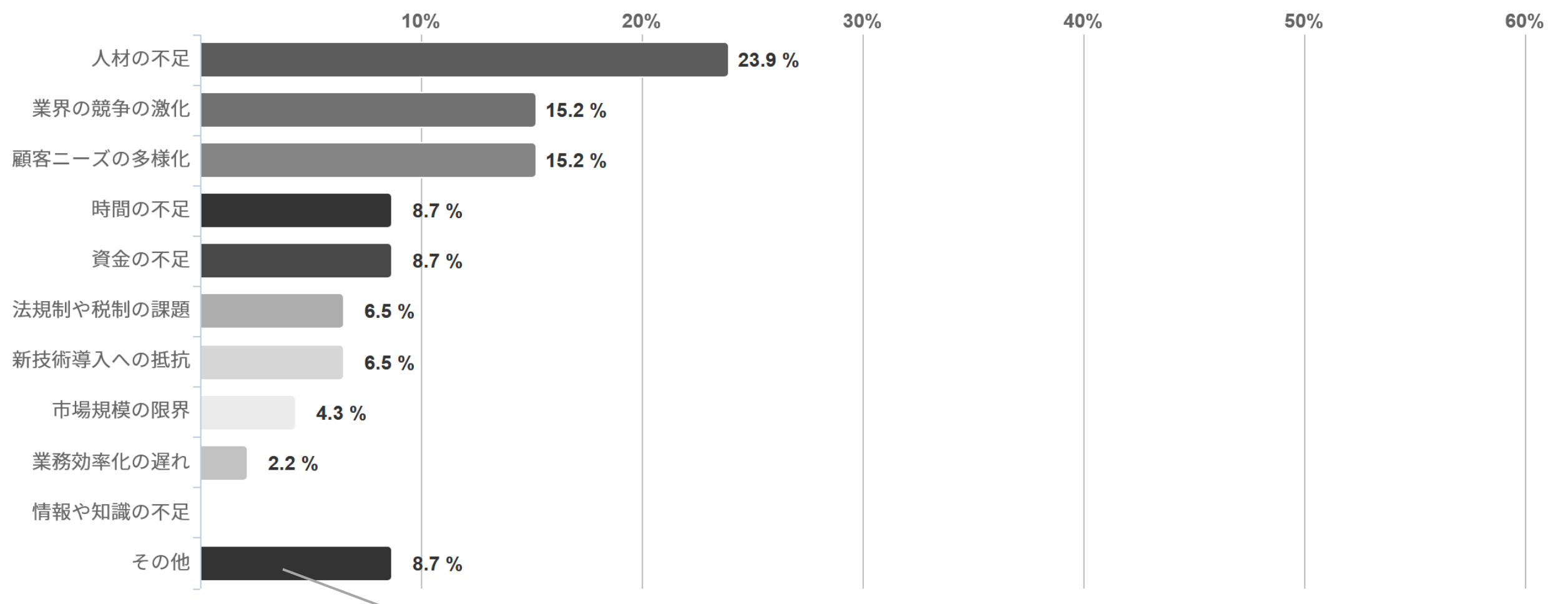
個人投資家



具体的な状況を教えてください

- 暗号資産について政治家の方々が理解していない
- 日本では仮想通貨に対する税金は最大で55%の税率がかかってしまう
- 銀行の貸し渋りがあってなかなか資金調達が難しい
- 金融所得課税の改革による優遇措置が必要
- 私にとって最大の難関は言語です。もっと知識があれば、物事はもっと簡単になるはず
- 情報や知識は常に求めているも、追いつかない状態
- 新しい情報をいち早くキャッチ出来るかどうか

その他



- 材料費の高騰
- 下請け孫請けといった構造
- FC本部の規定により運営しないとイケない
- 円安

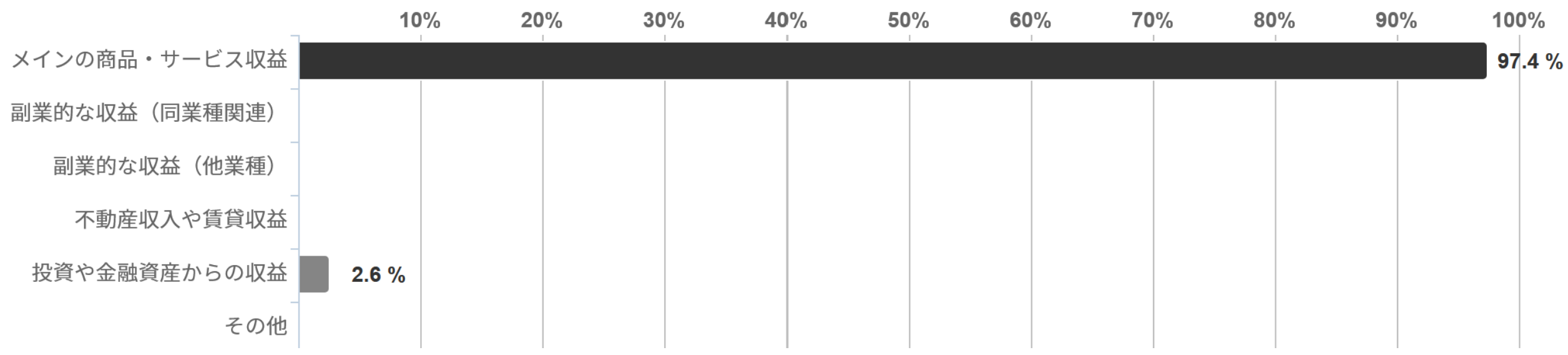
具体的な状況を教えてください

- 占い師アプリなどの普及でお客様離れを感じる
- NISAをしているので保険はいらないという若い方が増えてきた
- 収入がさほど高くないので、集客に回す費用の捻出が難しい
- 他業種からの参入も多くマーケティング戦略に長けている人たちが多くなった
- 個人事業主は資金力が弱く、銀行の融資も限られている。 補助金や助成金制度の拡充をお願いしたい
- 情報ツールも簡易的な物がほしい
- 単価が安くなっているせいで新規参入する人が減っている
- 税制を改善して我々国民の手取りが増えるようにしていくのが何より大事
- 初期投資の金額が非常に多額なので、軌道に乗せるほかない
- 円安、物価高騰、ガソリン補助金廃止など日本全体で影響している
- 新しい技術ややり方を敬遠して既存のやり方で通そうとする
- 適正価格に是正したいが、安く請け負う団体法人があったりして、交渉しにくい
- 自身の顧客も高年齢化しており 長期にわたっての リスク商品 積立の客層の絶対数が減ってきている
- やはり楽な仕事ではないのでフロントスタッフの人材はどのチームも欲しています
- スキル、業務内容を基準とした報酬となっていることが多く、物価とは連動しない
- 物価高ともなっている為大きな壁になっている
- 本来の業務を専門としている店舗だけでなく他業界までもが進出してきて激戦
- 労働にみあった収入がもらえない為、やりたい人がいない
- どうしても価格競争になってしまっている事
- 現在、映像業界に入ってくるひとは少なくなっている
- 低賃金、重労働のためトリマー不足が続き、集客も多くできないため、収入が増えない
- お年寄りの方が増えていく一方で年金の支払いだけ資金が不足になる
- FC加盟の際は運営していく中で規制がある。申請をすれば通るものもあるので工夫して企画していく
- 現案件を進めつつ、別案件を探すのは時間の確保が難しい
- 人口が減っている現在、需要と供給のバランスが崩れて来ている
- 若い人材が育たないので、システムも古いものに偏りがち
- 年配の方の新技術の習得に対する苦手意識があるため
- 優秀な人材はよりよい環境へ行く傾向にあり、未成熟なメンバで運用するのが一般的に感じる
- 現在は仕事に費やす時間がなかなか取れない
- 日本人対象に海外のものやことをPRする場合、現在の円安がネックとなる

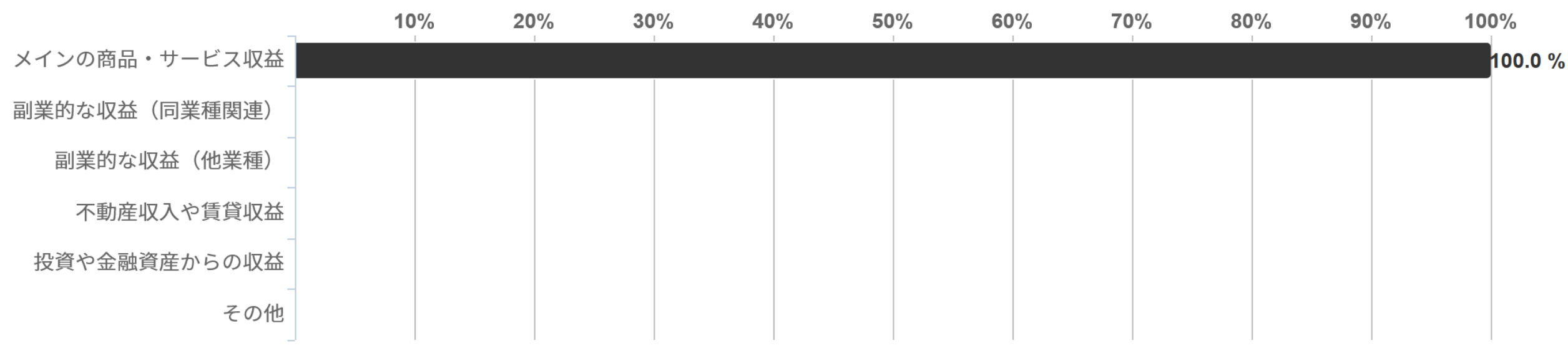
安定している収入源

ー現在、あなたの事業で**特**に安定している収益源は何だと考えますか？

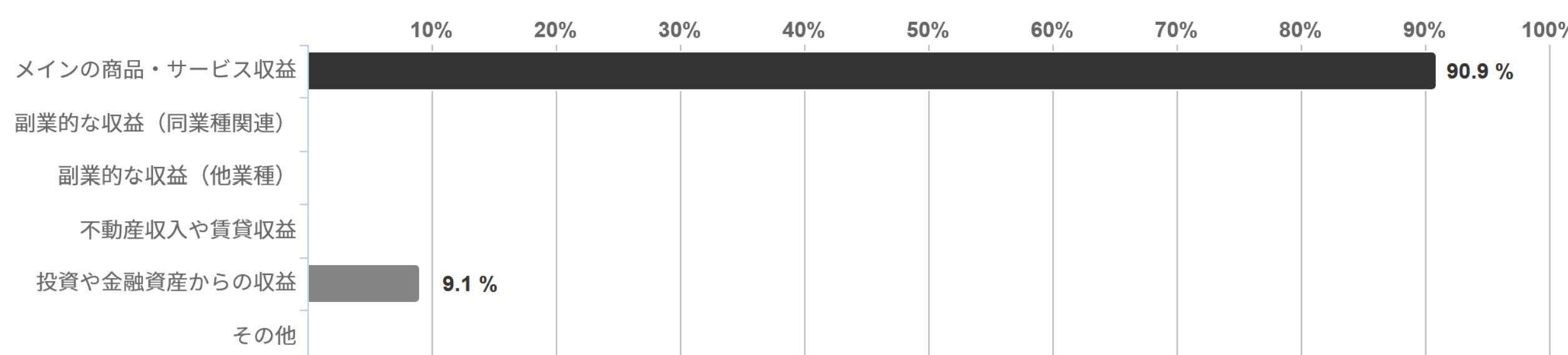
美容業



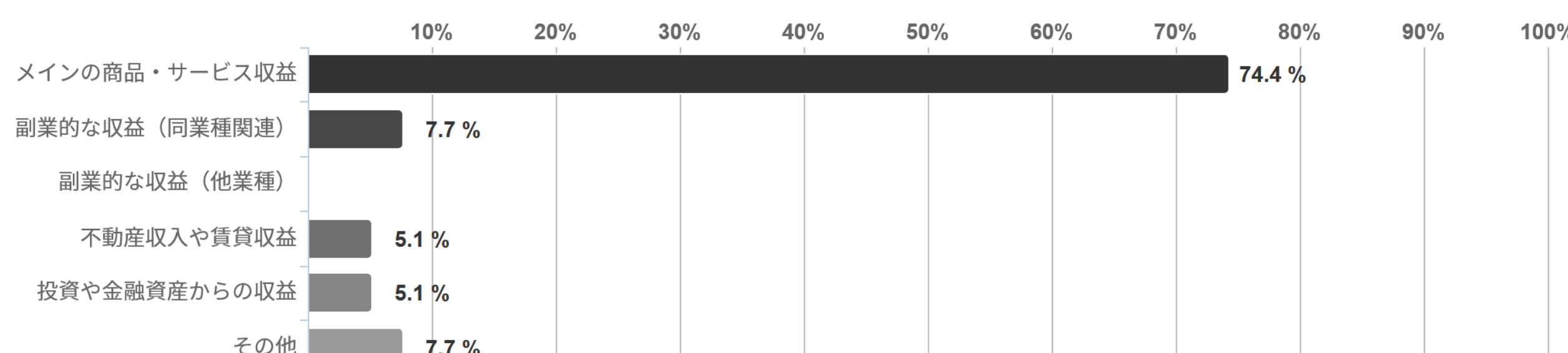
飲食業



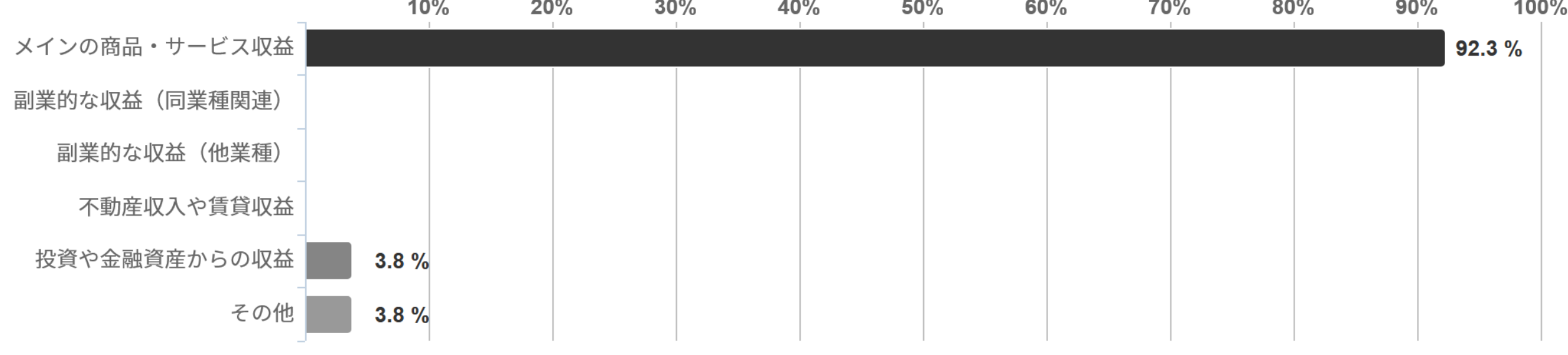
小売業



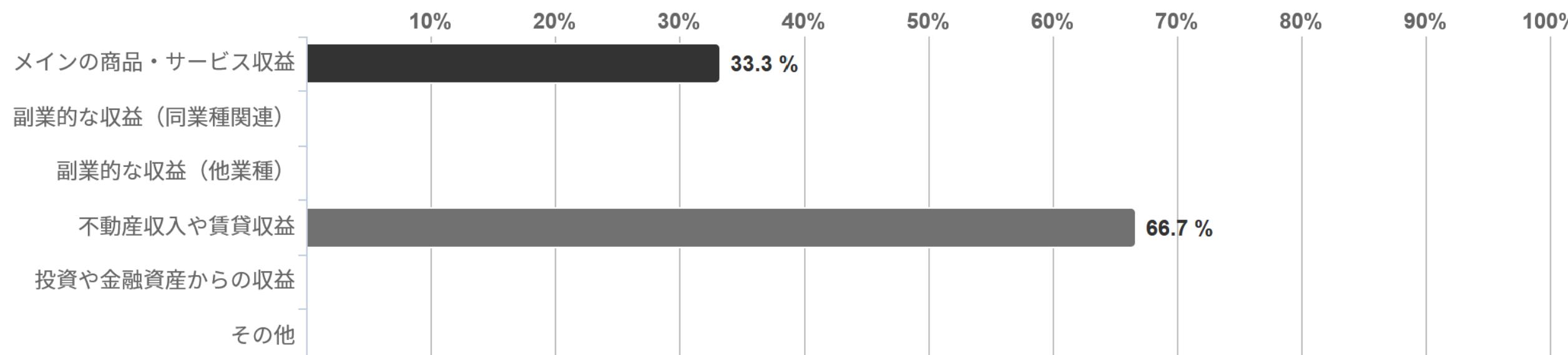
建設業



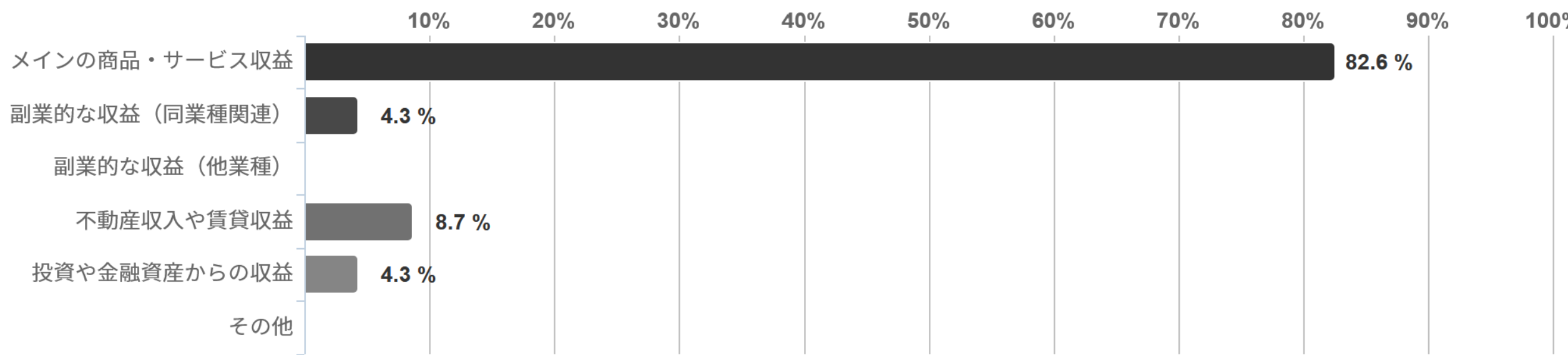
運送業



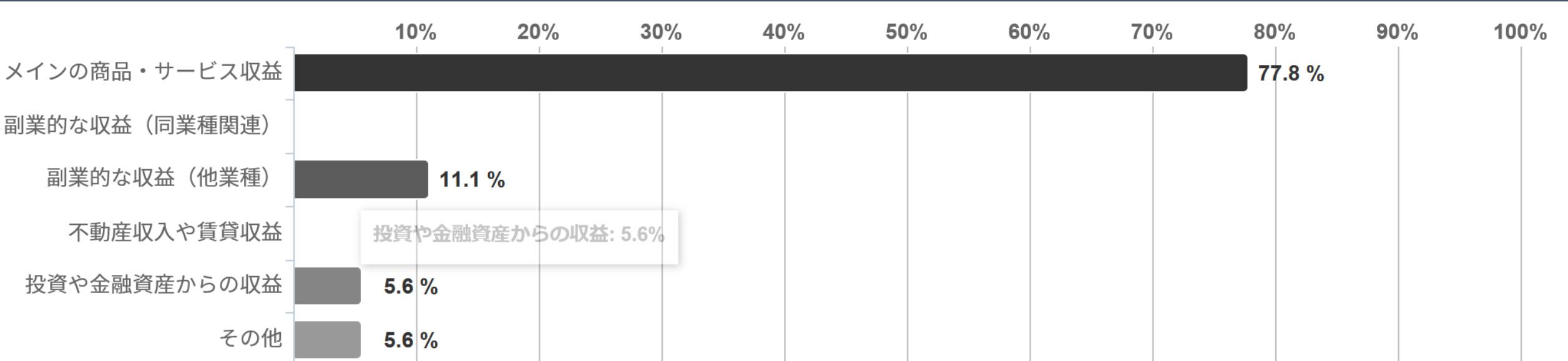
不動産業



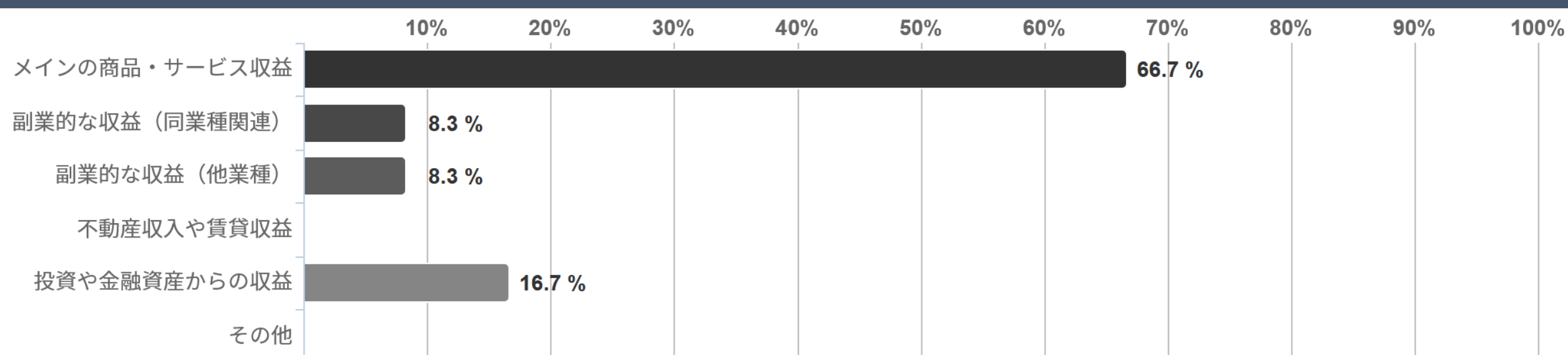
WEBサービス業



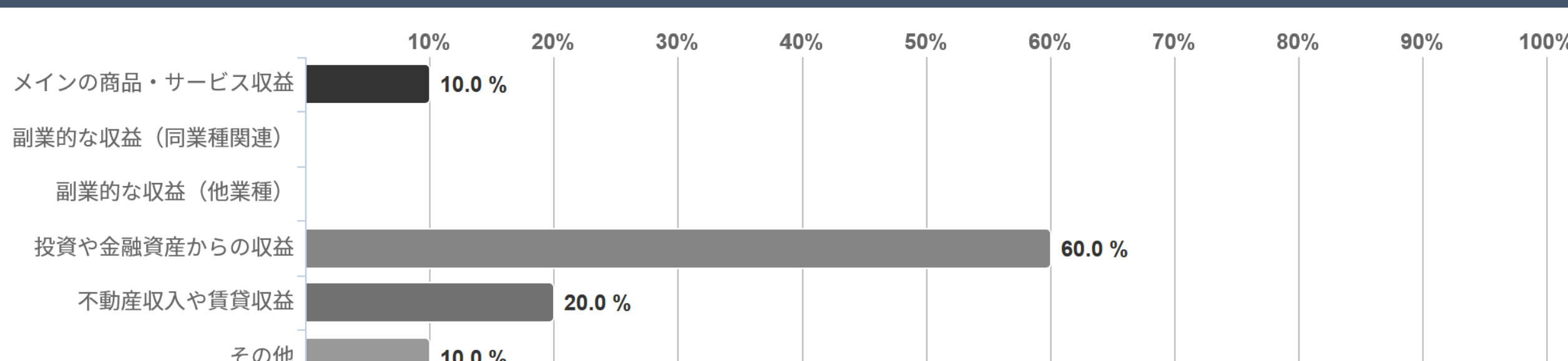
医療業・福祉業



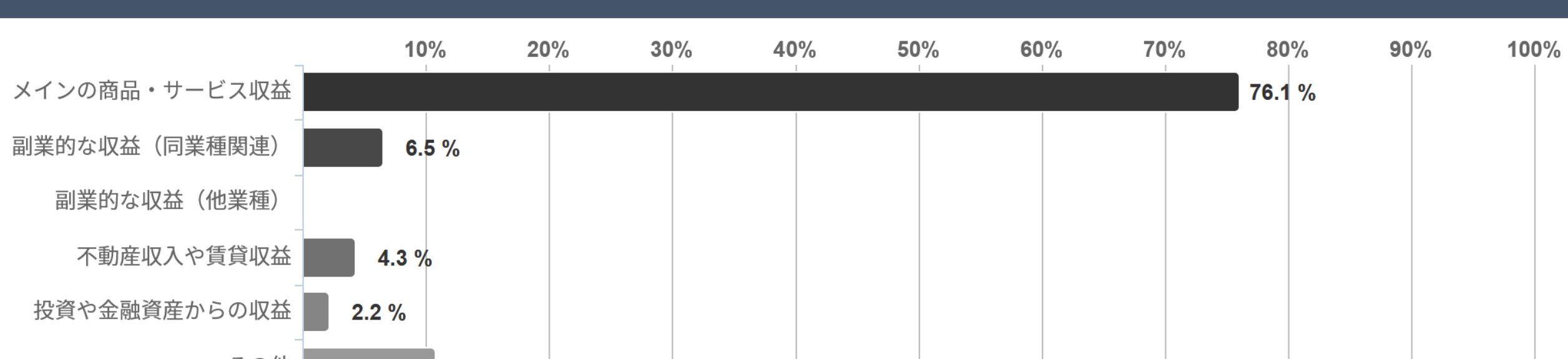
専門家(士業・FP・コンサルなど)



個人投資家



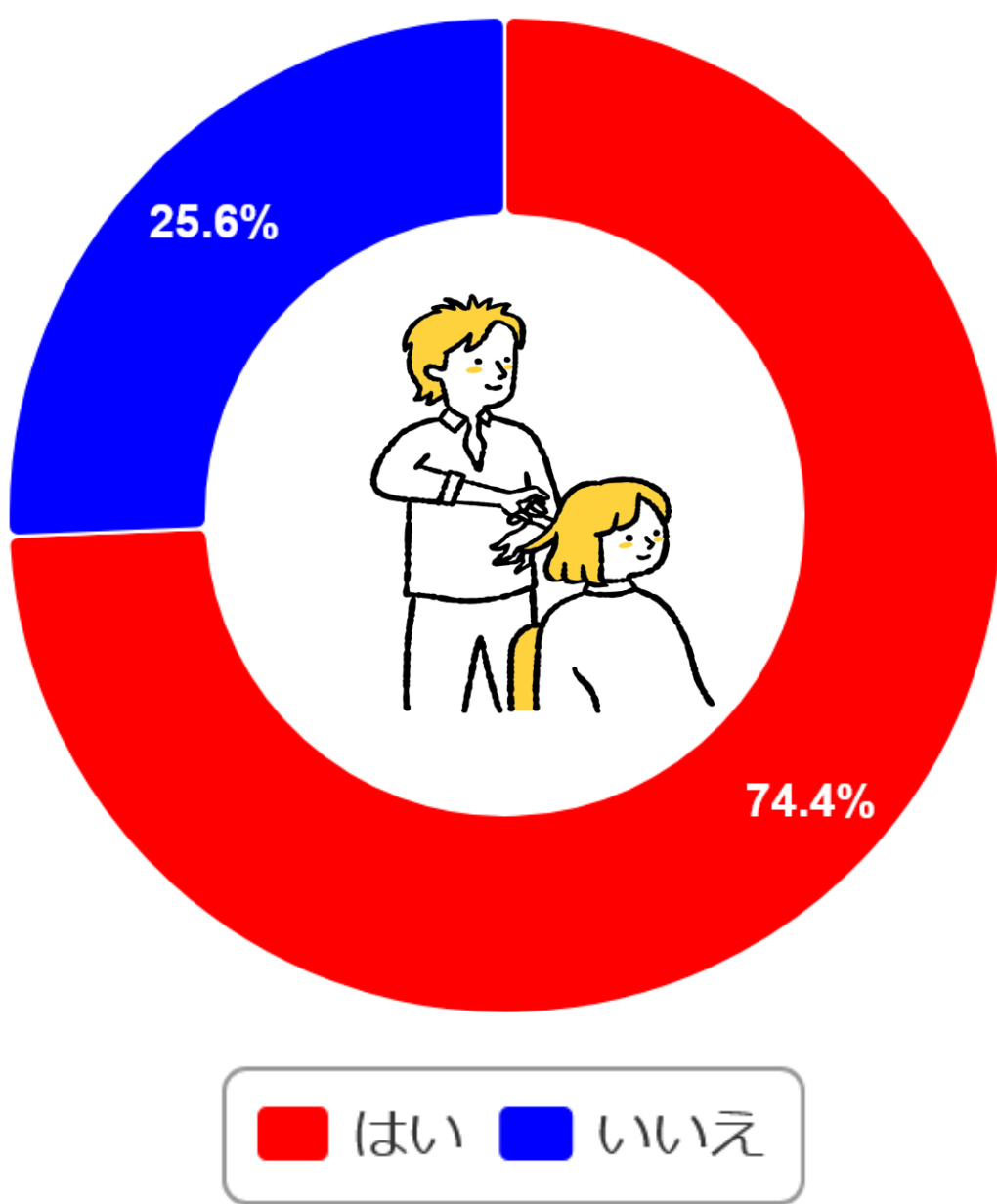
その他



収益構造に変化が求められているか

ー最近、業界全体の収益構造に変化が求められていると感じますか？

美容業



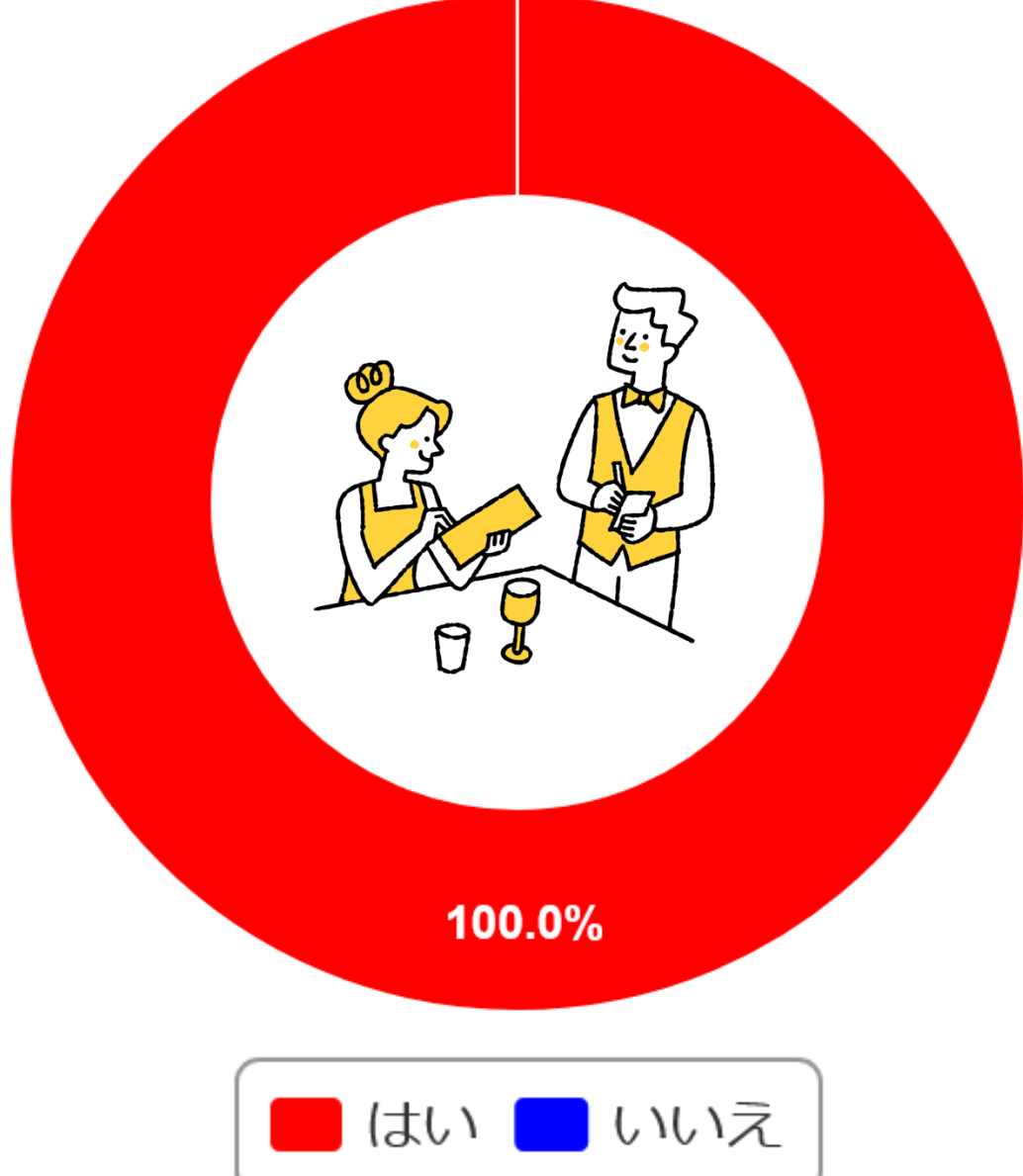
【はいと回答した方】業界の収益構造において、どのような変化が必要なのか教えてください

- やはり「副収入」が得られる仕組みや情報が必須
- 年齢を重ねても、他の美容の仕事で収益が得られるように、色々なことを取り入れた方がいい
- 人が動いての収益には限界があるので、改めていく
- 分散とリスクマネジメント
- 高単価に向けたお店が増えている
- 異業種とのコラボレーションをして収益に繋げているところが目立ち出した
- 少子高齢化で高齢者向けのサービスを拡大していても良い
- 副業や業務形態の変化など
- 副業、または2つ目の職業
- 本業だけでなく別の収入源が必要
- 専門性や関連するサービスの提供に力を入れる
- 投資など自身が関わらなくても利益を産む構造が求められている
- 個人としての成長やレベルアップが必要
- 単価を上げると同時に悩みに寄り添えるようなメニュー提供
- 技術や物販の収益だけでなく、投資など別の形で収益を作る必要がある
- 副業やネット販売などを強化
- 他業種とのコラボが必要
- 床屋のサービスの再構築
- 多様性に配慮したサービスなど個人に向けて発信が必要
- 全体的に単価のアップで時間的な労働に対しての売り上げを上げる

【いいえと回答した方】変化が必要ないと思う理由を教えてください

- あったらあればいいが特に必須ではない
- 業界の構造を変えても景気が良くないので限界があるのであれば今は我慢でも良い
- お客様への施術こそが1番に優先して欲しい
- サービス業なので、その面の収益がないのは大変
- 今までの構造が最適だと感じる
- 変化と呼べるほどの改革が起きていない
- 顧客から美容室に求められているのは技術メニューだから

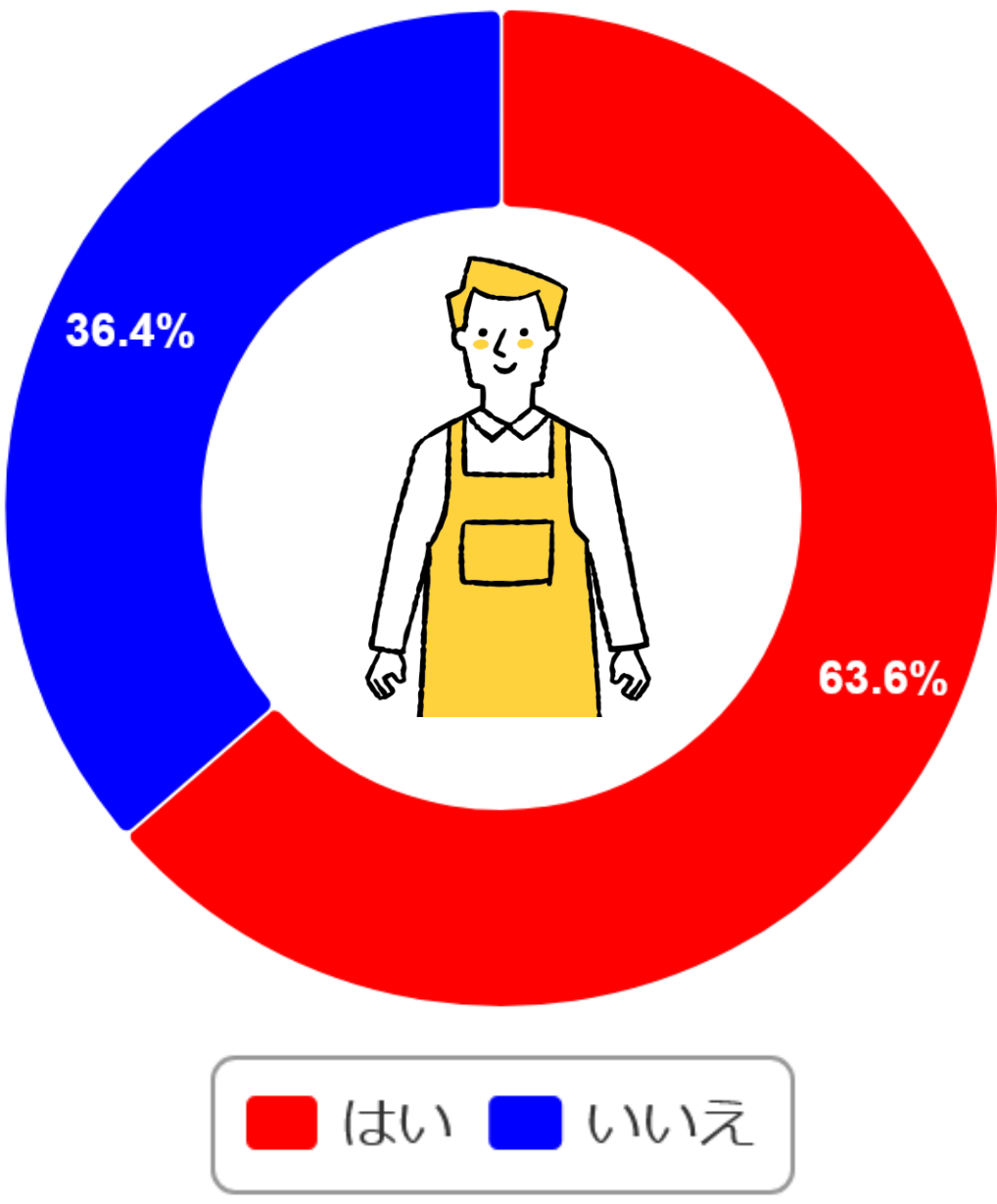
飲食業



【はいと回答した方】業界の収益構造において、どのような変化が必要なのか教えてください

- 実際、利益が取れていない
- 昔と違って、固定費が増えた。例えばカードの手数料その為には、価格設定を改善しないといけない
- 本業プラス枝や葉になる所からの副収入を増やしていく
- コスト管理の徹底 新たな収益源の開拓

小売業



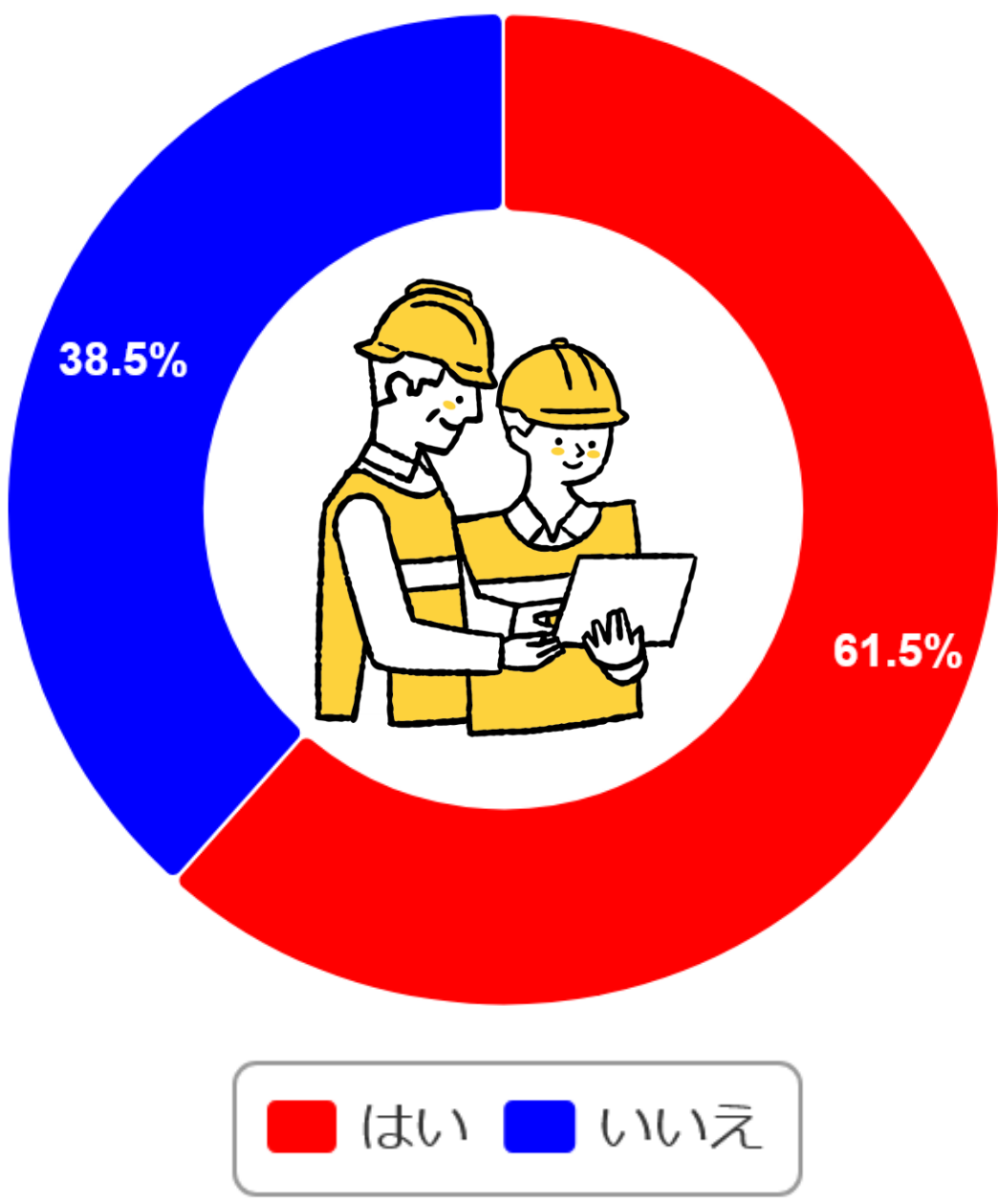
【はいと回答した方】業界の収益構造において、どのような変化が必要なのか教えてください

- 他業種参入が所得増には必須になっている
- 今までの商品価格そのまま増量する企画
- 安ければ良いという消費者マインドを変える販売方法を考えなければならない
- 商品以外のところで付加価値を与え、差別化する必要がある
- その年ごとにトレンドの商品が変わるので リサーチをしていく事が重要
- 若い人が好むような品物などを展開する必要がある
- 直販強化・リピート率向上・物流効率化が収益改善の鍵
- サブスクやD2Cモデルの導入も重要

【いいえと回答した方】変化が必要ないと考える理由を教えてください

- いつの時代も高級化すれば顧客の数は減り、低価格化すれば利益がなくなるのは変わらない
- 必要がないというか変化があまり見られないのは今の収益構造で成り立っているから
- 単純な販売がメインになるため
- やはり出来立ての商品を買って食べることが一番美味しいから

建設業



【はいと回答した方】業界の収益構造において、どのような変化が必要なのか教えてください

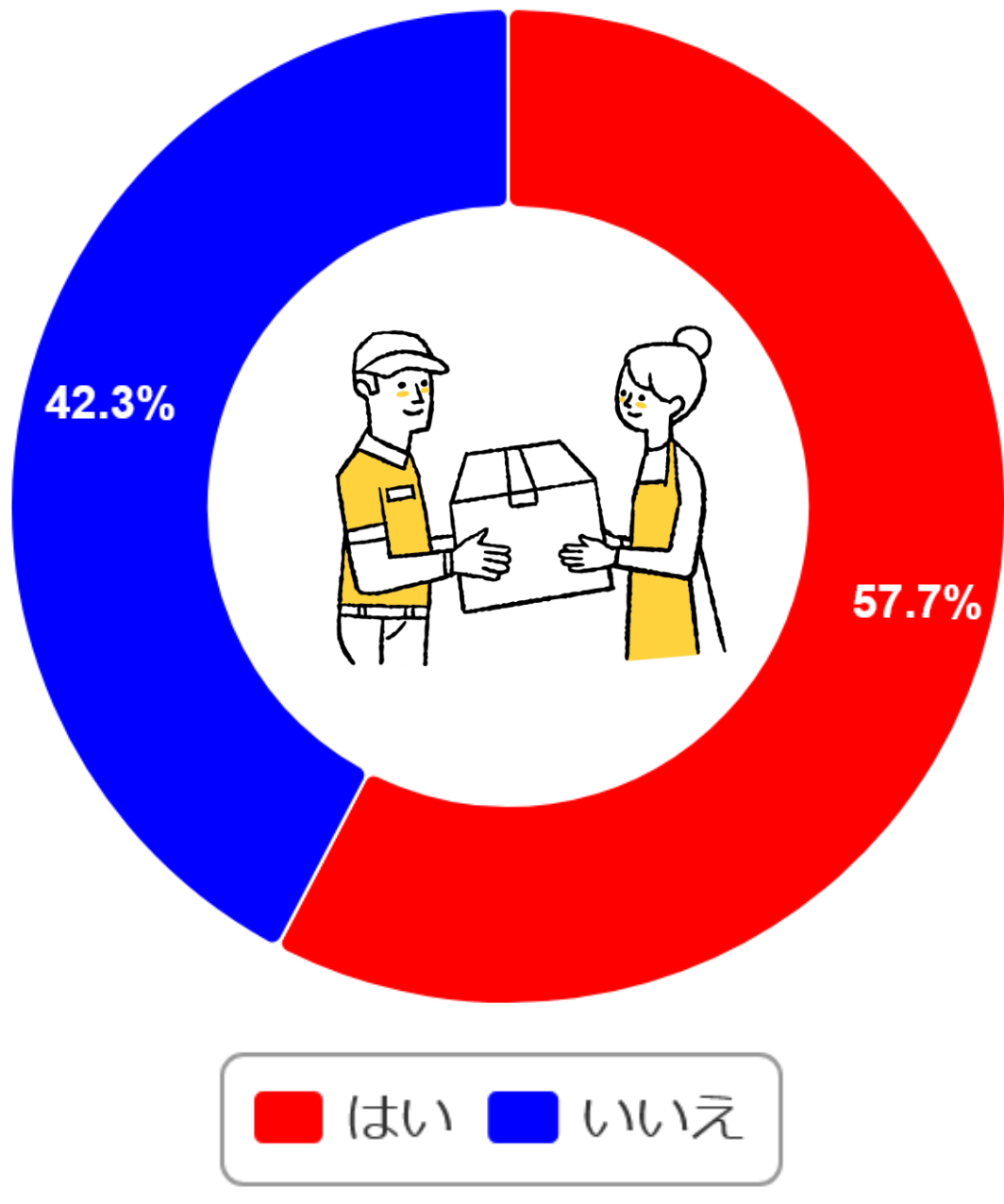
- 新しい燃料等に対する対応力
- 材料費が上がっているのに請負金額は変わらない
- 経費が上がってるから現場単価もあげる必要有り
- 働く環境の改善が必要
- 原材料高騰分の値上げ
- 新たな収益モデルの採用
- デフレ脱却と賃金アップによる価値価格への転換
- どのような変化があれば業界が良くなるか知りたい
- 時給が上がっているため工事単価もあげるようにしないとイケない
- 物価高騰に対しての受注金額の増額
- 効率化、デジタル化、多様な収益源の開拓、環境配慮が必要
- 人手確保のために資金が必要なので、全ての職人に利益が行き渡る構造の変化が必要
- 下請けのことも考えてほしい
- 個人事業主が現場で仕事してる以上単価はこちらで決めさせて欲しい
- 物価高に合わせた賃金の上昇
- 自分で出来ることの幅を大きくすること
- まず1日あたりの単価を上げる

【いいえと回答した方】変化が必要ないと考える理由を教えてください

- 業界全体としてはバランスの良い業者が多いから
- 現存のサービスを提供するだけの仕事なので
- 保守的な業界体質が強く、現状維持志向が根付いているため
- 今までにある程度やってきたから
- 現状で、スケジュールがいっぱいになってしまうため、他に手をまわそうと考えない事
- 今の収益構造以外のものが見当たらないため
- 収益構造に関わるような仕事をしていないので分からない
- 誰でも出来る仕事では無い為
- 今のままでいいと思うから
- 現状で満ち足りているため
- 変化が無くても稼げている
- 昔からの業種のため新しく変化しにくい



運送業



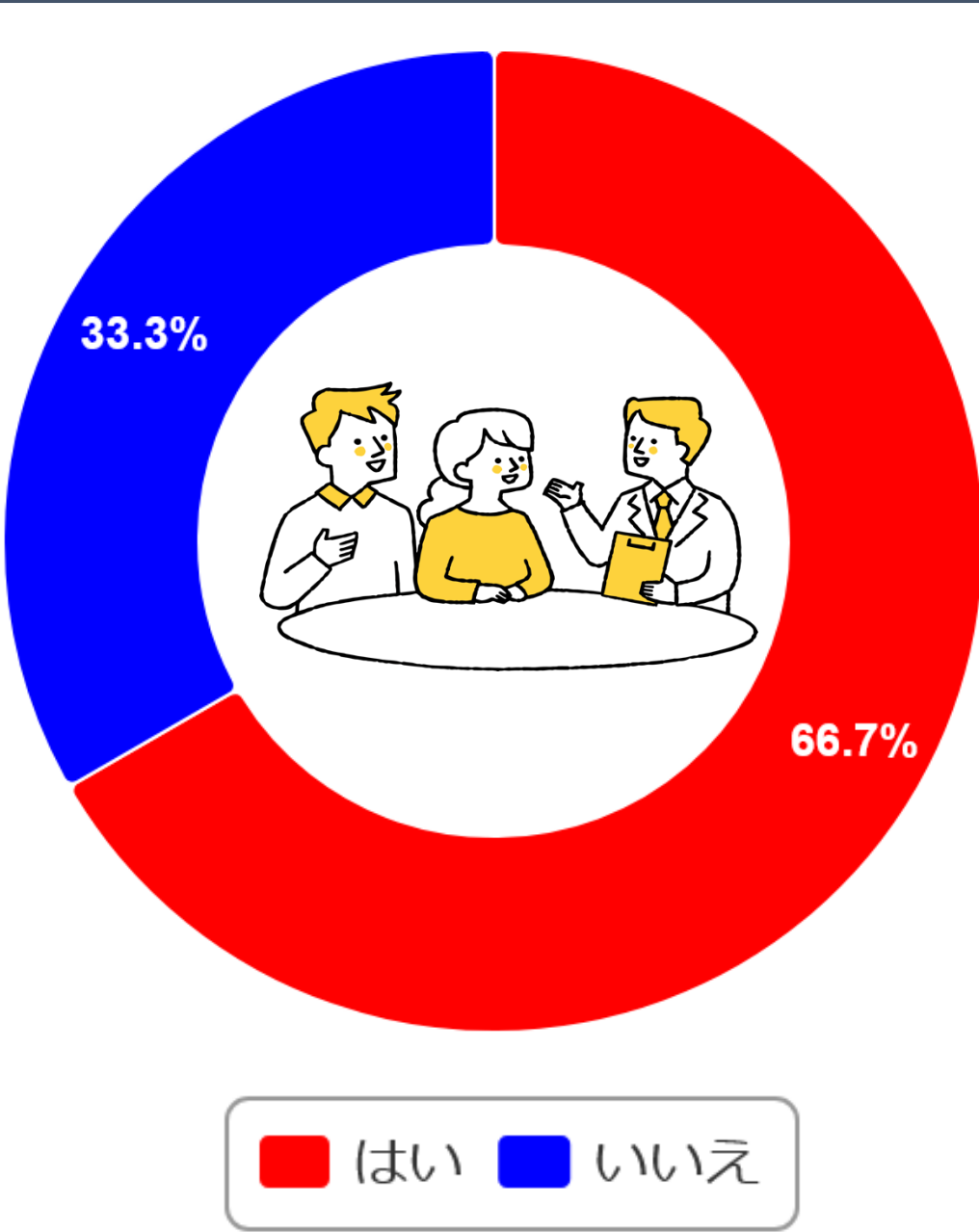
【はいと回答した方】業界の収益構造において、どのような変化が必要なのか教えてください

- 過度な価格競争を避け、付加価値サービスを提供して収益性を向上させる
- 10年以上元請けからの単価が変わっていないため改善を求める声が高まりつつある
- 送料無料など撤廃するべき
- 宅配業界の収益構造は減少傾向なので、他の収益先を探す事が必要
- ダイナミックプライシング性料金の導入と長距離割引長距離定額運賃の導入
- 収入を増やして下請けに支払う金額を増やして欲しい
- 1個単価ではなく、個数に関わらず、報酬が得られること
- 燃料費の値上がりが止まらない為、値上がりに応じて配送単価も上げる事が必要
- 運送コストをもっと商品価格に上乗せするべきです
- 賃金上昇の意向が全体的に出来ていない
- 工数で単価をもらえるようにした方がよい
- 新たな契約先を見つけること
- まず、人手不足を解消
- 今やってることの全体の見直し

【いいえと回答した方】変化が必要ないと考える理由を教えてください

- 運賃以外の収益を上げづらい
- タクシーによる輸送は安全に輸送すること
- 昔ながらの考えがねづいている
- 荷物を運んでいくらという収益構造は変化できないため
- 運送業という成熟しきった業界で変化が必要とは思えない
- 25年問題と謳って物流関係の問題を取り上げていましたが私の感覚では何も変わっていない
- 長時間配達に出ているのに、他の事をやる時間も余裕もない
- むしろ違う事業に手を出した方がいいと考えている
- 決められた範囲でも配達にいらっているため

不動産業



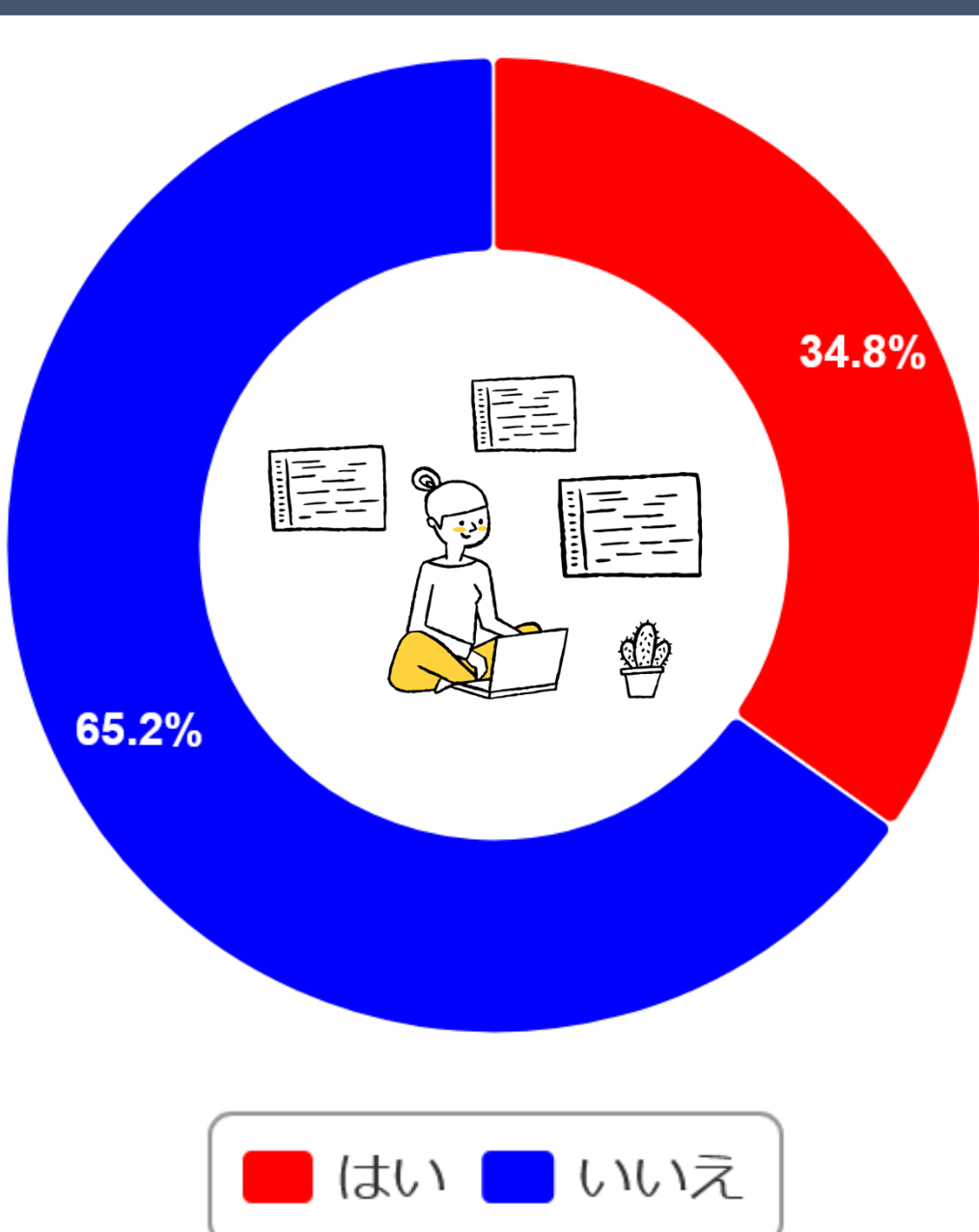
【はいと回答した方】業界の収益構造において、どのような変化が必要なのか教えてください

- 副業は当たり前の社会
- ネットなどのIT環境の整備や、セキュリティ向上のための設備投資が、他者との差別化のために求められている

【いいえと回答した方】変化が必要ないと考える理由を教えてください

- 古くからの業界なので、基本を忠実に守って事業を続けていければ十分勝機がある

WEBサービス業



【はいと回答した方】業界の収益構造において、どのような変化が必要なのか教えてください

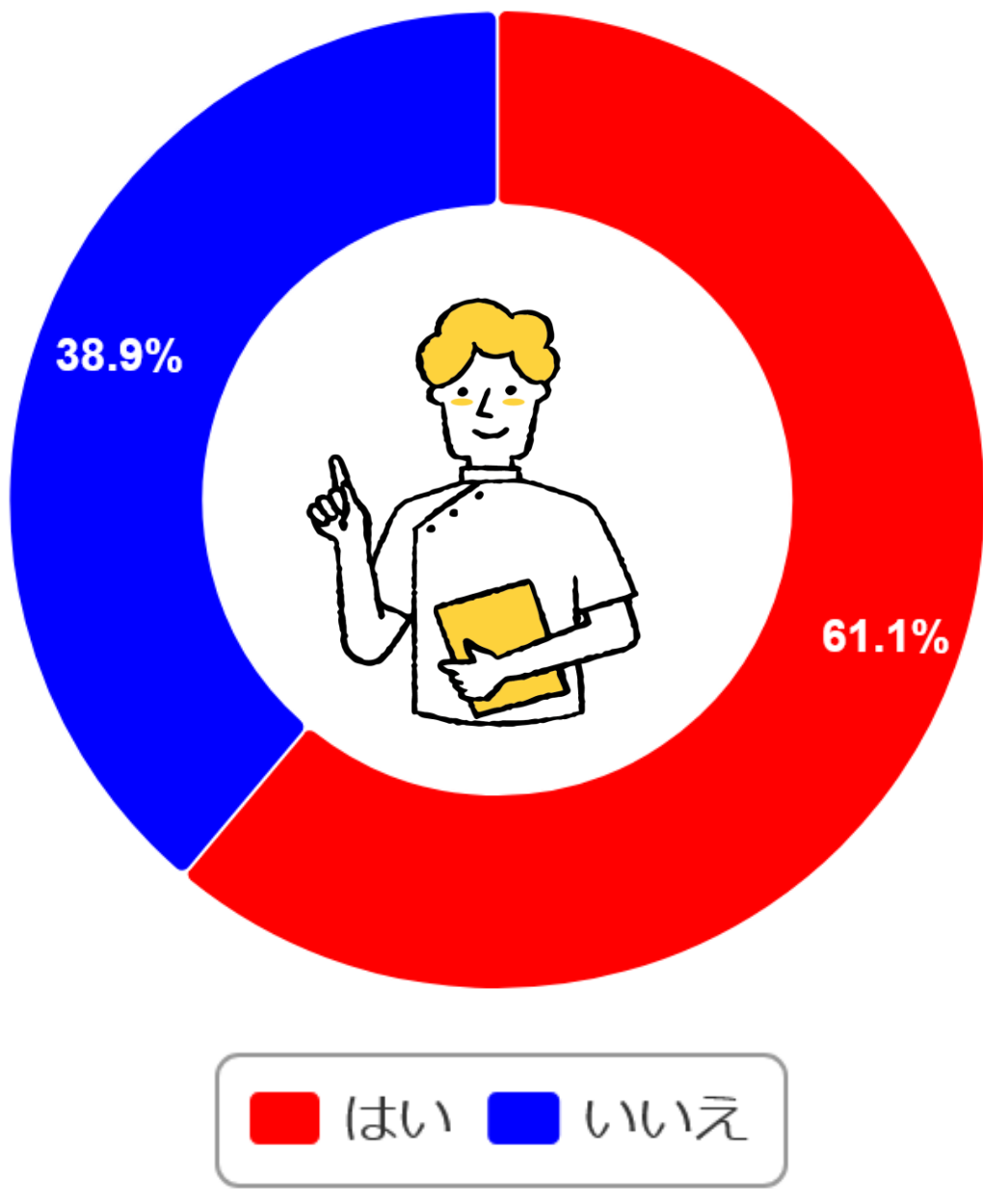
- ホームページ制作はもう高単価では売りづらい
- リスク回避のため複数の事業を持つこと
- 技術の進化やユーザー行動の変化に伴い、近年大きく変化している
- 従来のモデルから、より多様かつ複雑な形への変化が必要
- 常に変化は必要と思われ、新しい技術を活用した収益を求めるべきと感じる
- ページビューに頼った収益には限界が見えてきた。AIの普及に伴い成長できる収益構造が必要
- 高付加価値サービスへの転換、サブスクリプションモデルの導入、固定費の削減が必要
- 時間をかけず安定した収入を生み出せる収益構造が必要

【いいえと回答した方】変化が必要ないと考える理由を教えてください

- web媒体としては、広告が非常に有効であるため、構造として変化は必要ない
- 広告の仕方に関しては柔軟に対応しなくてはならない
- 中間マージンが省けるなら省きたいが、そうなると法人化しないといけないなどという話が出てくる
- 結局、変化の必要がないというところにせざるを得ない状況
- あまり仕事の幅が広くないため、収益構造自体も複雑ではない

- 注目される技術は変わっても、収益構造は変化していないから
- 業界全体で、勝ちパターンは固まりつつある
- 高い付加価値提供とマージンを得られるのが受託開発のため変える必要が無い
- ITは成長しているし、ニーズが多いので不要
- 今安定しているのであれば、今後その事業を発展させていけば良い
- コンスタントに製品が販売できているため
- 下請けであるため収益構造変化は感じにくい
- ウェブサイトに記事をあげるという業態が長い間変わっていないから

医療業・福祉業



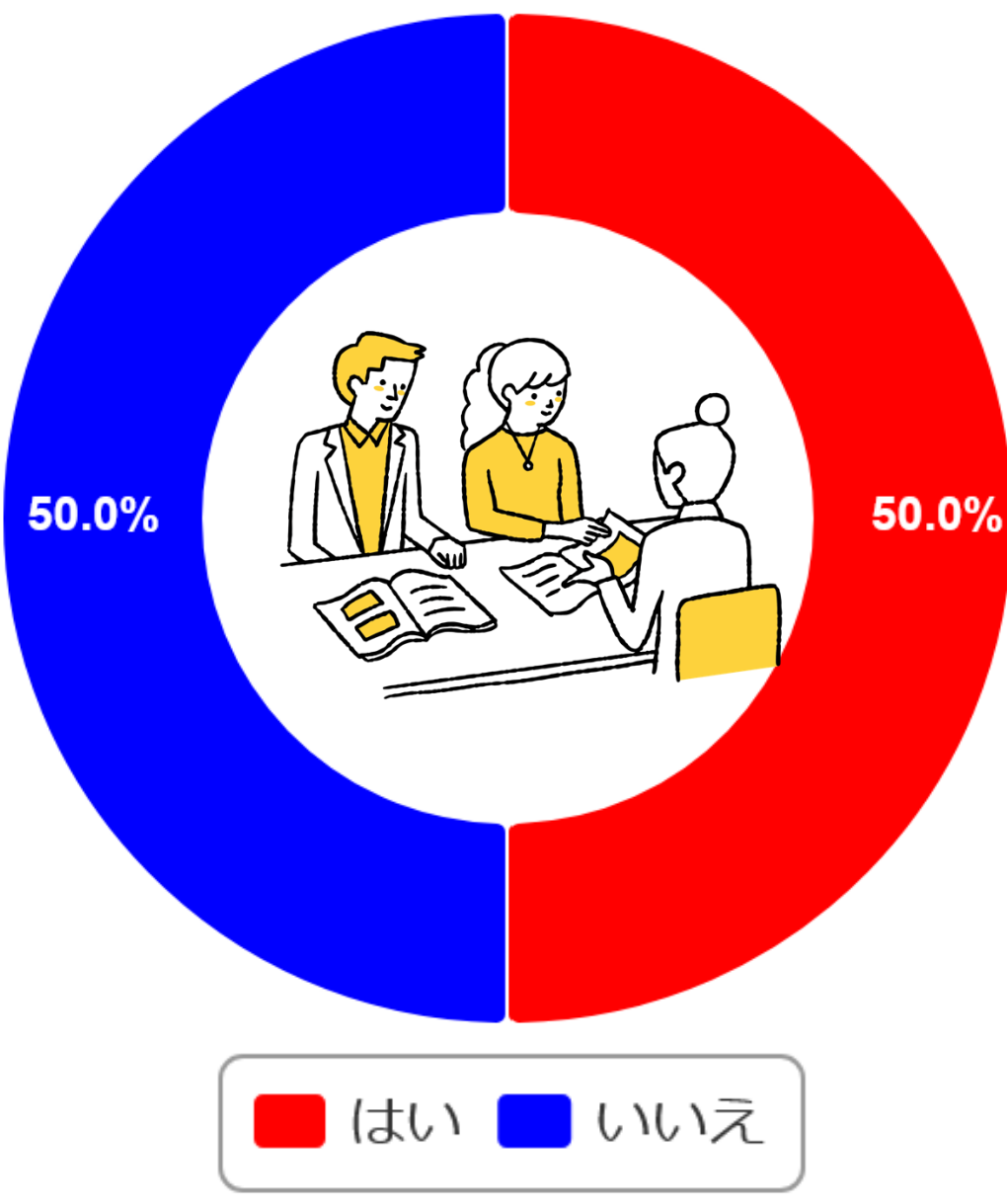
【はいと回答した方】業界の収益構造において、どのような変化が必要なのか教えてください

- 医師の給与と他職種で差がありすぎる
- 今の倍の収益を上げること
- 生活保護の無駄受診を防ぐためにも改革が必要である
- 価格設定の見直し、コスト管理の効率化
- 予防による健康維持が重要
- 商品一つではなく、2つ以上のニーズの答えられる商品。類似ではなく、高単価商品が必要
- メインの収入源とは別の収入源を持つこと
- 対面ではなくて、オンラインでの仕事も検討しないとイケない
- 保険点数を上げること

【いいえと回答した方】変化が必要ないと考える理由を教えてください

- 収益構造に問題がない
- 今の保険システムはいいバランスでできている
- 必要無いと言うよりかはら、変化させられない
- 自費は変えられますが、保険は変えられ無い
- 調剤報酬の点数に大きな変化がない

専門家(士業・FP・コンサルなど)



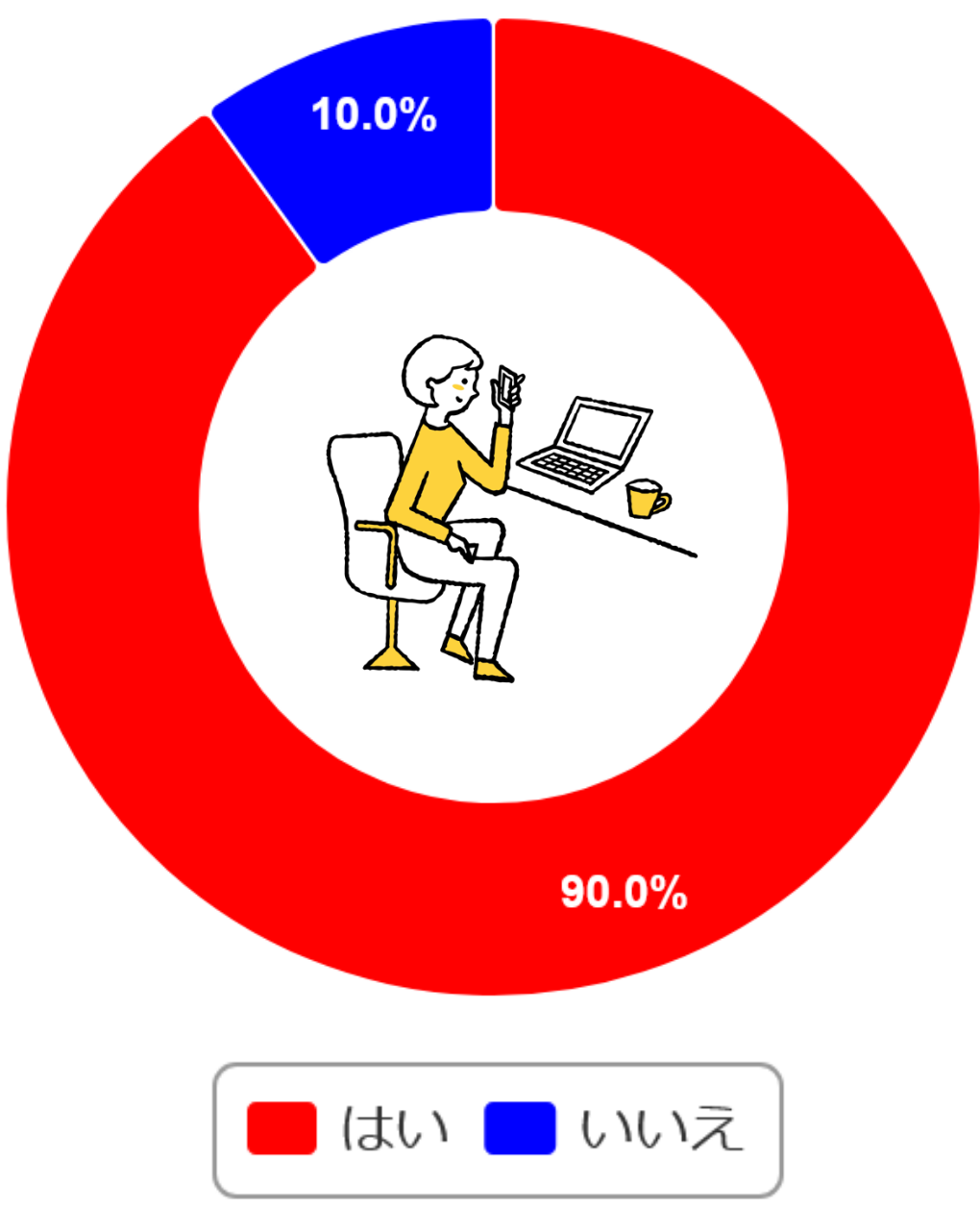
【はいと回答した方】業界の収益構造において、どのような変化が必要なのか教えてください

- 1サンプルの単価で決まる商売では利益があがらない
- データ収集だけでのビジネスには限界が見えている
- マーケティングの方法
- 今後はリフォームによる利益をメインにとった方が良い
- 手数料を上げる変化が必要
- どんな変化かは具体的にはわかりませんが、仕組みで運用する視点が必要
- 保険業界が厳しくなっているのです、その仕組みにとらわれずリフォーム等で収入をえるといい

【いいえと回答した方】変化が必要ないと考える理由を教えてください

- 自助努力になされる部分の労力不足がまだまだある
- 現状に不満や不安を抱えていない
- 今までの事すら、完結しておらず、これからも継続してやらなければいけない
- 収益性が低いわけではない
- 構造自体を変えれない

個人投資家



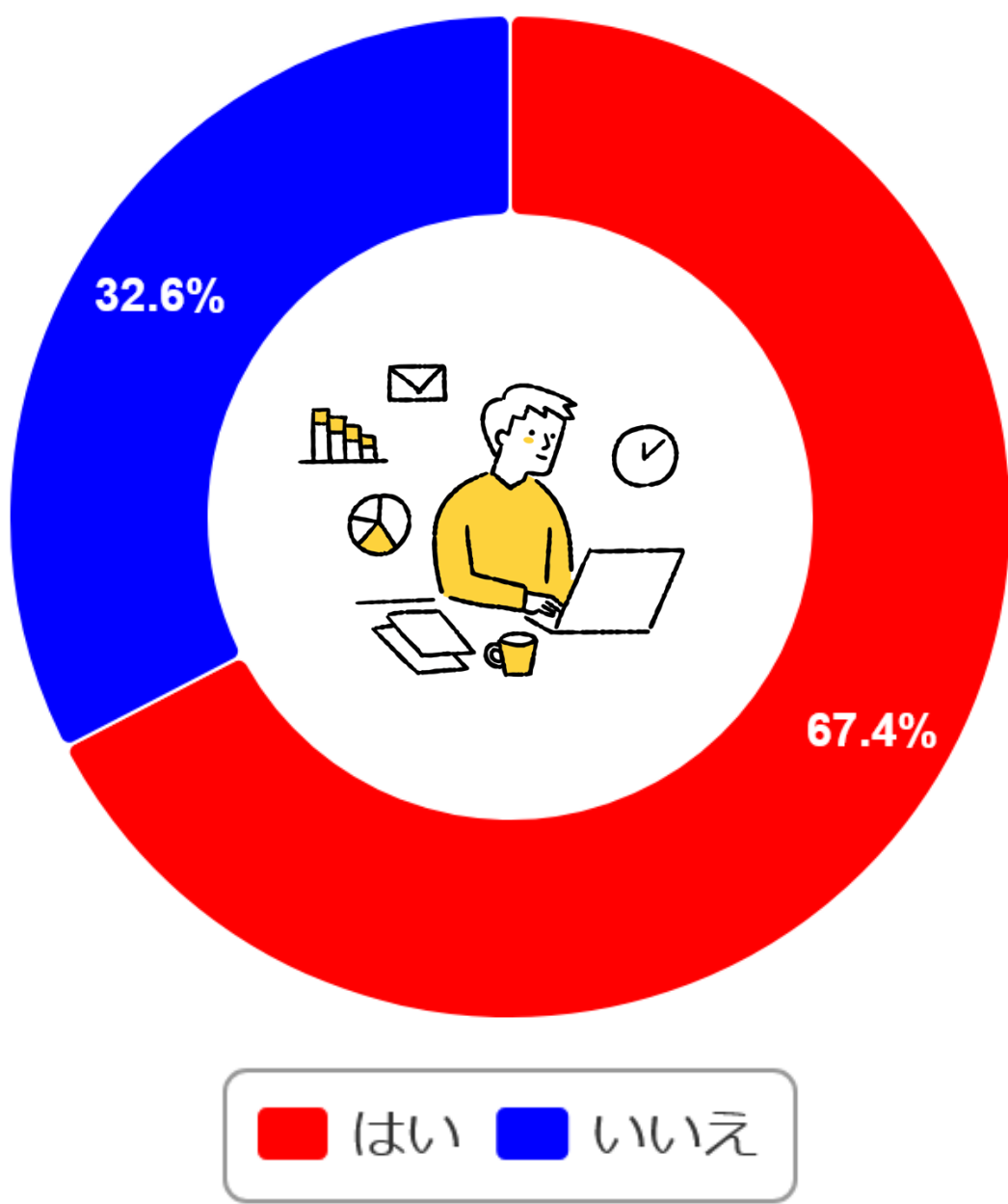
【はいと回答した方】業界の収益構造において、どのような変化が必要なのか教えてください

- アメリカが暗号資産を主導して盛り上げていくので、それに追随していく動きが必要
- 個人ウォレット内で仮想通貨同士の交換がもっと増えて欲しい
- 入居者さんにとって初期費用が安くなるような変化が必要
- 先ずは税制の改正だが、それに合わせて取引所の手数料が高い問題も規制していく必要もある
- 決済サービスの導入
- いろいろな場面でAIが必要になる

【いいえと回答した方】変化が必要ないと考える理由を教えてください

- 私が働いているセクターは、基本的に常に同じ情報源

その他



【はいと回答した方】業界の収益構造において、どのような変化が必要なのか教えてください

- 銀行が一払い商品を売ってすぐ解約するため手数料率が変わる
- まずは全体の単価を上げること
- 様々なサービスをより簡単に行えて、仕事から仕事に繋がるような変化を作り続けていきたい
- 工事単価の上昇を早めにやってもらいたい
- より専門性の高いサービスへの転換が求められている
- 設備を増やして提供できるサービスの幅を広げる
- 人は少なくなるので、自動化は必須
- 仕入れ先を変えるなど工夫が必要
- 日本の人口も減っているので海外の販路も増やした方がよい
- 物価や社会保障費などの上下に報酬が連動すること
- 少しでも安くする事により顧客も増える
- 新しく、活気的な内容の商品の発売
- 少子化により会員の確保が難しくなってくる
- 業界の収益構造において、どのような変化が必要な事は、商品内容の差別化
- AIを利用して人件費削減
- 請負業の為、同業他社に案件共有での中抜き対策を図る必要がある
- 副業としての利用をする人が増加傾向
- 一人あたりの日当相場が、何年も変わっていない
- 給料を上げて人材を増やし、多くの集客をできるようにすること
- 講師や副業案件が増えている
- 授業は基本的に対面で人が実施するがオンライン化が進み人件費が変わっている
- ネットをうまく活用しつつ地上波をもっと活発にする事
- 貯蓄性も大事だが掛け捨ても増やす
- オンラインによるPR方法を活用する

【いいえと回答した方】変化が必要ないと考える理由を教えてください

- 古い仕組みの業界なので変わらない良さがあるため
- 物販、カウンセリング、講座、イベント・セミナーこれ以上増えると他の事が疎かになりそう
- 昭和の時代から、特に変化が見られないので、現状維持
- 集客、スポンサー収入、グッズ収入と明確だから
- 業務委託が多く、現在の状況が好ましい
- 需要はしっかりある
- 何年も変わってないので、今年も変わる事はない
- アパート経営の収益は基本的に「家賃」という固定的な収益源に依存している

収益構造の課題への取り組み

- 業界全体における収益構造に関する問題・課題は何ですか？
- 課題の解決に向けて必要な取り組みは何だと思いますか？

美容業

- 美容業はやはり日銭産業なので、構造的には仕方ない。客単価を上げるしかない
 - やはり、メニュー構成の見直しだと思う。セットメニューにしたり、高単価化するべき
- 美容師は、みんながみんな、すべての技術ができてると思ってるお客さんが多いので、SNSで発信していることができるとわれている。こちら側の負担と金額が割に合わない
 - お客様が、もう少し、美容師側の(他の職業も含め)大変さを理解してほしい。それを伝える何かしらの発信などがあつたらいい
- 雇うか経営するか、独立で小さくやっていくかフリーでやるかがほとんど。対人で、信頼関係も大切なのでフリーで動き回るには限界がある。副業をやりすぎると、メインが疎かになる
 - ある意味で分身の術。自動で収益化できる仕組み作りや、人手をなるべく使わず収益化できる仕組み
- 人対人は変わらないくあるが、限界もあるので、物販などの強化
 - まずは知ってもらうことから始めることが大事なので、広告など広げていく
- 業界ならではの特徴や歴史を踏まえて、具体的な内容は人手不足
 - 業界においてた課題の解決に向けて必要な取り組みは一極集中
- 昨今は低価格帯の店舗が増え、ますます値上げに対するイメージが悪い
 - 美容業界全体における値上げを組合などから率先して進めていくべき
- 店舗が増えすぎているし高齢者が減っているので難しい
 - 違う分野での悩みが深い解決法やメニューを増やして展開して行く
- 人手不足の克服とAIや自動化などの効率化が今後問われる
 - 異業種の取り組み方や収益の考え方を理解しなければならない
- 人口の減少と店舗の飽和によって限界はきています
 - しっかりターゲットを絞ってそのターゲットに向けて強化していく必要がある
- 人を雇って大きくといった店舗展開は極わずかの人だけで、少人数（または1人）でのサロン経営が多くなってきた
 - フリーランスを捕まえるて面貸しやサロンの空いた一角で別事業をするや、副業などをする
- 新しいもの（技術）がでては流行る傾向にあるが良くないものもあるので施術者としては信頼を失う可能性がある
 - 本当に長く続けられるお客様にとって良い技術サービスを見極めること
- 美容室の枠からはみだすことが難しい、違う分野をとりいれたい
 - 違う分野のついでにできるような時間がかからないであろう取り組みは必要
- 価格が安すぎる。客の価格への理解は不可能なので値上げもそこまであげれないため、美容室は絶対に儲からないビジネスから出るとは無理である
 - 美容室以外での収益確保、現実的には投資しかないがそれも簡単ではないので解決策とは言えるものではない
- 本業が忙しく副業にとりくむ時間が少ない
 - スタッフを増やして自分の時間をつくる。空いた時間を充実させる
- 物価高騰や、価格競争、で閉店するお店が増えて、大変
 - 地道にコツコツ、周りに振り回されず、一人一人のお客様を大切にする。それが一番大事

- かかる時間に対しての料金が美容業は安い傾向にあるので、そこを改善できるという
 - カットが〜円とかカラーが〜円とかという考えを、1時間〜円というように変化できればベスト
- 労働時間が長い。単純に副業などをする時間がない
 - 労働時間を減らしても利益が残る様に単価を上げないといけない。または投資など自動でできる副業を利用する
- 本業の売り上げのみに頼りすぎているので、他の収入源が必要だが、職人気質な人が多いので何をして良いか分からない人が多い
 - 本業以外に目を向けて何か本業とつながるようなことを探すことが必要
- 雇用もそうですが、働きかた自体の改善が必要
 - 新しいことは取り入れつつ改善をしていくことが大事
- 髪を切るなどのメニューを提供しているだけのため選ばれづらい
 - 高単価メニューや同業者むけのサロンコンサルなどを始めるのも良さそう
- メインの収益が強すぎるので、他にも作れる余裕が欲しい
 - 会社として個人として他にも作れるように勉強が必要になってくる
- 新規、顧客様への対応やいかに獲得していくか
 - 広告媒体などを上手く活かして口コミ、ブログなど少しでも集客につながることを頑張る
- 技術職なので人がいないと売り上げが上がらない
 - 少人数でも売り上げが上がるシステムを作っていないといけない
- 目先の収益を重視し回数券をしつこく販売しているところがまだある
 - スタッフへのノルマなどのプレッシャーを減らし、キャッシュを余裕を持たせる
- 身体を資本にした職種なので、体調次第で収益が大きく変わる
 - 健康診断や人間ドックなど、定期的な体調確認や運動などの体調管理
- 昔ながらの凝り固まった美容室のあり方は変えていかなくても美容師の数は減っていく
 - 法律的な問題もあるかと思いますが、その辺の法改正などが必要になってくる
- 情報がえやすいぶん人並びになりやすいこと
 - 若いオーナーさんとなる人たちが率先して新しい美容室のしくみを作っていってほしい
- 前までのやり方では、ただ無理して仕事をするだけで大変
 - 自分の体験や想いに基づいた、あつみ、説得力のあるサービス、技術
- 家賃や物価だけ上がっているので、スタッフが多い方が儲かる
 - 人が入りやすい環境、続けてもらえる福利厚生をしっかりと作り人材を確保する
- 価格破壊が起こりつつある。市場が飽和状態
 - 個人店だと最近では単価をかなりあげないと厳しくなってきた生産性が上がらない
- 申し訳ありません…他の皆様のご意見を参考にさせていただきたいと思います
 - 値段でお客様を呼ぶのではなくお悩み解決メニューで呼ぶのが理想的
- 業界の問題は分からないが、自分の年齢にともなうお客様の変化
 - しっかりと課題に向き合って自身の知識や経験を高めて行くことが大切
- 1番は店舗数が今も増えている業界なのと若い人材が昔よりも減っている
 - 自分の年齢に合った、収益構造をその都度考え、改革していかなければならない
- 人で稼ぐ限界があり物を売る仕事ではない
 - もっと業界の魅力を業界外の人達にアピール出来る取り組みと美容師の地位が少しでも上がって行けると変わって来る
- やはり、お客さんありきの仕事などで、お客さんがいなくなったら、収入がなくなってしまう
 - 物を売る、ということにフォーカスを当てて稼ぎ続けることをしていくこと
- どこまでいっても手仕事の仕事なので、収益構造は変わらない
 - お客さん相手じゃなくても、他の収入源があれば安定する

飲食業

- 天候や季節に左右されやすいや時間帯によるばらつき、社会情勢の影響などの売上の不安定さ
 - テイクアウトやデリバリー強化、時間帯別の集客の戦略、ポイントカードや会員制度な
- 人材不足、原価高騰など、問題は山積み
 - 原価は下げられないので、ワンオペで出来るよ規模のお店作りをしている
- 飲食店経営を個人でやっていると拘束時間が長い為、他の事に注力出来ない
 - やはり商品を販売するにしても人手を確保するにしてもニーズを知る事が重要
- 人材確保・定着の困難さ 長時間労働や低収入のイメージから人手不足に陥りやすく、非正規雇用に依存せざるを得ない状況がある
- デジタル技術の活用、付加価値創出、収益源の多様化、コスト管理の徹底が不可欠

小売業

- 売上に対して時間効率が悪いと実感している
 - 母数が多すぎるため、ある程度淘汰される必要があると考えている
- 奪い合うパイ自体が小さくなっていく社会状況にどう適応するか
 - snsなどを活用して商圏を広げるなど、パイを大きくする努力が必要
- 主の事業収入だけに頼っている面があるので今からでも対策が必要
 - 単一の事業以外の収益を確保していくことが必要。事業の分散化
- 大手ECサイトの手数料が収益構造の大きなウェイト
 - 大手ECに頼らないことが必要だが販売力の違いが歴然すぎる
- 価格設定や在庫管理、広告費等のデータ管理の煩雑さ
 - 業務フローの最適化やシステム構造の見直し。新たに人を雇うなど
- 今のところ困ってはないが店舗を増やすこと
 - 今のところ困ってはないが店舗を増やすこと
- どうしても、頭が硬い印象がある。他者がやったら同じことをするループに入ってる
 - ターゲット層を満遍なく見た上で、今ネット(世の中)ではどのような物が好まれているのかを考える必要がある！
- ECは価格比較が容易なため、競争が激化し利益率が低下しやすい
 - リピーターの確保をして、多少の価格差があっても自社を選んでもらえるような信頼作り
- 季節、天候によって極端に左右されてしまうこと
 - 天候などが悪条件になるとそもそも外出して購入するという消費行動にならなくなってしまう。配達などの販路が必要になる

建設業

- 与えられた仕事を満足してもらえるように仕事する
 - 与えられた仕事を満足してもらえるようにして質を上げていくしかない
- 人不足が1番の課題
 - 他業種から人を集めたりもっと興味を持ってもらえるような取り組みが必要
- 全国的に船での旅行がもっとメジャーにならなければいけない
 - コロナやインフルエンザ等の感染対策を充実させて不安のない旅を提供できるようにする
- どうしても一棟決まった金額で工事を行って行かなきゃならないのでその都度見積もりでの工事が好ましい
 - メーカーさんの発注の見直しやこの工事をするのにどんだけの材料費がかかるなどもっと把握して欲しい
- 業界全体としては、管理業務を主体として行っているところが安定している
 - 管理物件を増やし安定収入を増やすと共に、売買取引をリンクさせてバランスのとれた収益構造にすること
- 現場単価、経費削減、人件費削減、単価の見直し
 - 経費を調べる。現場単価の見直し。削減出来る所はする。人件費も含めて
- 元請けの大手の取り分が多く、下請け、孫請けの取り分が少なすぎる
 - 工事単価の底上げと、安定した仕事量の確保を元請けが補償する義務がある

- 現状維持志向が根付いているため、収益構造の変化を求める意識が低い
 - 若年層向け労働環境改善、新しい事への挑戦が鍵となる
- キツイイメージと現場の雰囲気あまりよくない
 - もっと柔らかいかんじの環境と罵声などないような環境が必要
- 人材確保や、職人の世界なので、仕事を覚えるまで時間がかかる
 - 人材確保は、ハローワークや求人サイトに出す事。仕事はベテランから学ぶ事
- 現状に満足している事で、他の事に目を向けない事
 - 日本の人口が減ってきている事を考えなければならない、先を見据えて今のジャンルではなく、他のジャンルでもなく、独自の物を考えるだけの資金と時間をつくらなければならない
- なかなか元請け、お客さんに値上げが言えない
 - やはり話し合いが必要だと思います。お客さんや元請け含めての対応が必要
- エアコンの売上は夏や冬のピークシーズンに集中し、季節による売上の波が大きい
 - メンテナンス契約やサブスクリプション型サービスを導入し、安定収益を確保する
- 人材、資金の不足により他の事業を始められる会社は少なく、既存事業で生計を立てざるを得ない
 - 常にアンテナを張り、新しい事業へ積極的に取り組めるような地盤作りが必要
- 業界、顧客ともに高年齢化が進んでいる事により変化を望まない傾向がある
 - 賃金アップによる若年層の確保。それとともに若年有権者を選挙に関心を持たせ政治を動かす
- 人員の単価が時給が上がったことによって高い
 - 工事単価を上げてもらうようにすると 工事や作業の幅を広げていくことが必要
- 昔は建築業は儲かっていたから仕事する人はいっぱいいたみたいだけど今はどれだけ働いても税金でほとんど引かれてほとんど残らないから職人は減ってきている
 - 昔みたいに仕事やった分ちゃんと手元に残るようになれば職人不足はなくなる
- 若年層の労働者が減少し、高齢化が進行している
 - 若年層の採用強化、技能教育の推進、デジタル技術で効率化をすすめる
- まず万年人手不足な事。成り手も少ないこと
 - 難しい問題で、やる気と知識がまず必要なので、成り手をどう募集するか
- マージンがあると作業する側の利益が下がる
 - 価格調整をして全員に利益を分けることが解決に向けての取り組み
- 元請けから仕事を請けるにあたって安く請け負ってくれる下請けに仕事が流れる
 - 元請けが安く請け負ってくれる下請けを探すことで下請け業者も利益を度外視してお金が動かないとやっていけないので請けてしまう悪循環
- 昔は単価自体が良かったらしいが単価が下がりガソリン代も上がって個人事業主の利益がなくなった
 - 単価を上げるかガソリンなどの必要経費などは落とさせて欲しい
- 工事単価は昔と変わらず材料費は高騰、物価もあがり給料は変わらない
 - 政治全体の見直しや改善、政治家も含め日本人みんなの意識が変わること
- 同業者の競争が激しいので、安定した収益まで行かない
 - 材料費の高騰以上に賃金の上昇をやって行かないと中々収益まで行かない
- 今家を立てる人が少なくなっているので契約を取るのが難しい
 - 特には思いつかないが基本的に増税するなら全体の金額をあげないと厳しい
- 顧客のデフレマインドはかなり根強いので、強固な信頼関係を築いたとしても、結局はお金の問題になってくるので、こちらが泣くしかなくなる
 - 大企業だけを見て政策を実行している現政権から、末端の中小零細までをしっかりと見ている政党への政権交代をしなければ、日本は終わってしまうと思う
- 小規模な専門サービス提供者を不当に扱うシステム内の過剰なルールにより、小規模な専門家が事業を行うことが困難になり、価格を下げることを余儀なくされる
 - 政府は中小企業が融資や信用にアクセスするための機会を提供している
- 新規が増えて欲しい、宣伝費が高いためSNSの利用は必要
 - 企業が動かなければ何も変わらない、個人で動くなら現状の仕組み的に自身を法人化した方が良い
- 資質は落ちているのに、コストだけが上がってしまう
 - 資質をさげずに無駄なコストを削減して、 やりやすい環境改善する
- 昔から受け継がれている職人の部分がある為、人材不足もある
 - 若者の人材育成を積極的に行なっていく必要があるが、現状で育成する余裕がない
- 工期と単価の見直しをする事の問題が必要だと
 - まずは政治の問題で景気を良くすることて改善されていく。工期に余裕をもてることも必要
- 古くから続いてる仁義の関係を無くし 正しい施工費など出せる業者との関係を築く
 - 多様な社会になってきてるので 昔ながらの仁義みたいな雰囲気作りの撤廃

運送業

- シェアを確保するために不当に低い価格で運送を引き受ける事業者がいる
 - ガイドラインの策定等、適切な運賃を設定できるベースがあるとよい
- 世間一般では単価を上げれば 賃金も上がる と言った考えからの脱却
 - 安心 安全 確実な輸送 あと 心ないお客の排除 人と人の繋がりを大事すること
- 業界は価格競争が激化し、利益率が低下する傾向があります。特に長距離輸送や大量運送の分野では、規模の大きな企業が低価格戦略を採用することで、中小業者の収益確保が困難になっている
 - が差別化できる独自のサービス（例えば、特殊貨物輸送や迅速対応）を展開することで、価格以外の競争力を高める
- 元請けの幹部の方々の方針がコロコロと変わり現場が混乱する事が多々あり収益に影響してるのではないかと感じるそのため下請の我々委託業務の単価が変わらないのではと思っている
 - 長期的な計画というよりは目先だけに焦点がいつているように感じるためもう少し長期的な計画があつていいと感じる
- 送料無料などがあるため運賃はずっと横ばいである
 - 大手がもっと運賃の値上げをしないことには下請けはずっと低賃金のままである
- 宅配業界の2024年労働時間の規制を受けて、配達環境の変化で委託解除になる事があった
 - 宅配業界の委託解除の解決として、委託先の変更で売上確保する事や配達エリアを拡大して売上確保する
- 仲介業者のダンピングのせいで孫、ひ孫受けの業者が泣きをみている
 - 昔からの事だからしかたないが、いかに自分でお客さんをつかむか
- 経費削減等も限界に来ていると思うので、ガソリンの重課税の廃止と孫受け曾孫受けなど荷主との関係改善
 - 荷主とドライバーの間に入って案件を右から左に回すだけで旨味を吸い取る企業の排除
- 認可性運賃のため勝手に料金を変えれずどの車に乗っても運賃が一緒なところ
 - タクシー業界は認可性運賃のためタクシー関係に追い風になる議員先生が内閣や国交相になること
- もう少し安定して働ける環境を整える必要がある
 - 仕事のない時期があるので安定して仕事ができる環境を作る必要がある
- 1個単価で収益が決められ繁忙期は良いが閑散期には収益が減少し契約先が有利である
 - 年間を通して、収益の目安が大まかで良いから見通しが付けられる事
- 昔も現在もサービス内容にあまり変化がなく、運賃を上げづらい
 - 業界全体でもっと運賃アップのPRや荷主への営業活動を強化するべき
- 現場を無視した2024年問題をはじめとした残業規制などで働きたい人間も働けなくなっている
 - 下手な残業規制などなくして働きたい人間は働かせて、昔のように稼げる様にもどしてほしい
- 荷物一つにしても大きさ、重さによって送料はちがうのに私たちの収入は大きさ、重さにかかわらず一ついくらの世界
 - 大元の運送業者が改善しなければ変わらない
- 燃料費が値上がりしてもすぐに配送単価を上げてくれる訳ではないのでその辺をどう交渉するかが問題である
 - まずは燃料費がかからないような運転を心がけて経費を抑え、時期をみて価格交渉をしていけば良い

- 配達は殆ど車を運転しているので他の事は何も出来ない。休みも無い
 - メーカーに配達報酬の見直しをしてもらうしか収益改善は出来ない
- 昔は高報酬だったが今はかなり単価が落ちてしまっている
 - 新しい事業に手を出して収入源を増やして安定させた方が良さそう
- 運送経費であるガソリン代の負担が大きい
 - 運送コストを下げる為、賃金アップは最低不可欠
- やればやるだけお金を稼げる仕事のためいかに単価が良いものを選ぶか
 - より多くの人と会い情報を収集することが必要になってくると感じる
- 中抜きとして抜きすぎている悪徳な会社が多い。入る会社によって報酬額がちがってくる
 - 面接して色々と多角的に聞き取ることが重要である。現場のドライバーに聞くこともあり
- 新たな契約先をみつけることで配送物を増やす
 - 御社の一手を増やし、配送員を増やすことで早く配送できることをアピールする
- 1つの配送による単価が低すぎるにより業務委託への負担が大きくなっている
 - 元請けが荷物の単価をUPをしてくれることで解決するようになる
- 人手不足が非常に関係してくる。物量が非常に増えているため
 - 賃金を上げて魅力的な金額を提示すれば人手不足が解消される
- 機械化がすすんでもどうしても手作業にこだわったりする文化があるのでその改善
 - 業界の上の方の人事を見直してがらりと変えてしまうこと

不動産業

- 個別対応が年々難しい状況になっている状況
 - 個人情報取得が難しい中、よりきめ細かなヒアリングや情報収集が必要
- 人口減少により減り続ける顧客のパイを、所有する物件でどれだけ確保出来るか
 - 顧客にとってより魅力的な物件を提供する事。また、人口が増加する場所あるいは減少しない場所に物件を所有する事
- 一般に物件の顧客への訴求力と家賃のバランス、適切な管理状況が出来ていない物件がある
 - 管理に対してはリフォームの専門知識と費用対効果に対する適切な判断が出来る実力をつける取り組みが必要

WEBサービス業

- 収入源の種類が広告、アフィリエイトなど、非常に限定的なこと
 - よりユーザーに最適な広告を掲載し、効果を上げることが課題になる
- 顧客の業界（店舗ビジネス）全体の景気がずっと良くない
 - クライアントひとりひとりの成功をとにかく達成させていくこと自体
- 単純作業と思われているが、起こしもライティングも結構なリサーチを必要とする。しかし、そこがあまり織り込まれていない
 - 「リサーチまでやります。ファクトチェックまでやります」ときちんと告げて、その分を上乗せしてもらうよう働きかけること
- 経験年数とスキルは比例しないが、経験年数が少ないと信用を得られないこと
 - スキルが証明できる経験を、客観的な言葉で伝えられる必要がある
- 勝ちパターンはあるものの、恒常的に安定した収益構造とは言えない点
 - Minでどれだけの収益を上げられるかのラインを定め、そのルールに沿ったアクションをとること
- 非ITのシステム開発需要は安定せず、安定した契約を得ることが難しいこと
 - 受託開発に特化したシステムインテグレーター組織運営を行うこと
- 問題・課題はパイが椅子取りゲーム状態になっていること
 - 他の市場を探すか、新商品で戦うかのどちらかが課題の解決に向けて必要な取り組み
- 技術の進化や市場の変化に迅速に対応できる体制の構築
 - 変化に柔軟に対応し、新たなビジネスモデルを創出していくことが求められる
- 孫受け、ひ孫受けがまだまだ多いため、それによる売り上げ減少がある
 - そのような案件は受けないようにすることにより、利益率を上げる
- 間に中抜き業者のような形で何社か入っていること
 - 規模の小さい会社や個人に仕事を頼むことについての理解が必要
- 新しい技術がどんどん出てくるので、それらを使って新規開発を進めていく必要がある
 - 新しい技術の勉強や、導入をメインにリスキニングなど進めていく必要がある
- ハード製品を扱っているもので、製品価格は部品価格の影響を大きくうける
 - コストや需給を踏まえた部品購入、不要な検査などで出荷までの時間を使わないこと
- 自力でサービス開発をすれば収益構造科改善できる
 - 自分で回す仕事を他人に回して自分は営業をかけることは他と変わらない
- IT業界では日進月歩で新しい技術が出てきているため新しいことに対応できなければ生き残っていけない
 - 常に新しい技術に関する知識を習得するように心がける。書籍やネットからの情報収集、可能であればセミナーなどへの参加も必要
- 技術的な進化、新しいAIの活用方法への対応
 - 情報収集して、トライアンドエラーを繰り返して、実効性を高める
- google検索に依存した収益構造に頼っている事
 - 検索流入以外からの安定した流入をかくとくする必要がある。が、"安定"が難しい
- 個人事業主の立場が弱く、契約を書面で交わさないこともある
 - 契約をきっちりと書面で交わし、受託する個人事業主の立場を保証すること
- 収益を増やすための時間が足りていない 短納期や作業過多になっている
 - 作業過多になっているので案件や納期にゆとりをもち単価を上げることで解決できる

医療業・福祉業

- 国家資格を有する医師の給与が高いのがわかるが1人で仕事はできないので他の給与も上げるべき
 - 全体的に給与の見直し、患者数の獲得を上げていくことを必須とする
- 強いて言うなら償還払いが増えてきて利用者の負担が大きい
 - 不正請求などを出来ない仕組みにして出来るだけ受領委任払いにする
- 保険の取り扱いのみでなく、実費での収入源をつくることが重要になってくる
 - 実費での施術に対しての時間を作り、積極的な宣伝活動が必要になってくる
- 介護報酬が決まっているのでそれを上げるようにしたいが難しい
 - 他の仕事を増やすことで収益を上げるようにする。自費サービスなど
- 昔は院も少なかった為に、保険請求に制限がなかったので不正な請求で儲けることができたが、今現在は保険請求が厳しくなり、健康保険を使つての保険の収入にこだわった経営ではやっていけなくなっている
 - 不正な保険請求をやめ、自費診療でも患者さんが来院して貰えるような技術レベル、接客レベルの向上をした上で、マーケティングで集客を行う
- 流れ作業になっていて、要望や治療になっていない
 - 治療についての意識改革と、日本の医療を含む制度の見直しと意識改革
- 整体業界の整体のみの販売は限界を迎えているので、いかにLTVを上げてくか
 - 上記したように人口減少なので、パイは変わらない。であればLTVをあげていく
- 繰り返しに成りますが、保険診療は個人で決めれない
 - 歯医者全体でストライキするぐらいの荒治療をしないと永久に変わらない
- 大きな見直しは2年に一度、パラジウムは半年に一度と決まっているので、今の金額に合っていない
 - 法律を変えないと出来ないなので、歯科業界全体で何か動かないと難しい
- 基本的に対面でのお仕事であるため、先のコロナ禍やインフルエンザなどの感染症の蔓延や物価の高騰などでの顧客の来店減少、購入の差し控え、予約のキャンセルなどにより、売上の減少が起こることを考えると、不安定である
 - 非対面、かつ継続的なサブスクリプションのような収益源をもつこと

- 医師会や薬剤師会の政治的な関与も少なからず関係している
 - 薬剤師全体として政治関連の内容にも興味や感心をもっていくようにする
- 来た人数×一人当たりの単価が利益になる
 - きた人数を上げるのはもちろんだが、一人当たりの収益単価を上げることによって目標としている売り上げに近づけないといけない
- 収益は、主に介護保険制度に基づく公定価格によって決定され、収益の上限が固定化されてしまう。介護報酬改定の影響もあり報酬の改定が数年ごとに行われ、引き下げが行われる場合には事業者の経営に直接影響が出てしまう
 - テクノロジーの活用により 人手不足を補うために介護ロボットやICT技術を導入し、効率化を図る
 - 取り組みを図ったり、国や自治体による支援を活用し、賃金の引き上げや職場環境の改善に役立てる。
- 他、保険適用外のサービスを充実させ、多様なニーズに応えることで収益性の多様性と多角化へのチャレンジが必要

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 状況によりもらえるの報酬のパーセンテージが変化する
 - 国や組織の管理下なのでこちらで触れるものではないのでどうしようもない
- 以前から人が介在する工程が多く、人手不足の影響から需要の増加についていけない。インターネットの普及によりセルフサービスも登場したが、一段落しており、付加価値のあるサービスを提供し、クライアントの課題を解決していかないとリピートの継続が難しい状況にある
 - AIを活用した業務効率化の推進。AIを活用したデータ解釈、データビジュアライゼーションのレベルアップ
- 高齢化社会に伴い、デジタル化についていかなければならないところ
 - パソコンの技術をより勉強し、実践してスピード感を持ってやらなければならない
- 景気循環の中で時々大手事務所がリストラする。その直後は低価格受注する同業が現れて市場を荒らす。特に大手事務所が安売りすると深刻
 - ほとんど方法はない。景気循環にかかわらずサービス価格を安定させればよいがそうはならない
- 業界は新しい分野なため、新規参入が増えていること
 - 自社独自の強みを出すサービス内容、顧客の声から得られた新たなニーズへの取り組み
- 火災保険は近年の自然災害の増加により支払金額が増えています。それによって保険料の値上がりも著しく保険金の請求も厳しくなっている
 - 解決策は今のところないので可能な限り、丁寧な申請をすること
- 収益構造の課題は保険加入者数が減少している 中で手数料を上げる為の保険料アップは 難しい
 - とにかく若者そのものが減少しているので 日本の人口構造自体を改善して行かなければ ならない
- 人の稼働に依存しているため、人手やその人の能力に依存している
 - 課題だと思いますが、そこに需要と供給が成り立って仕事を得られるのでこのままでいい

個人投資家

- 課題としては価格のボラティリティ、詐欺やマネーロンダリングなど
 - ボラティリティリスクの分散、KYCなどの強化、セキュリティの強化など
- 暗号資産の税制改正
 - 現在も行っているとは思いますが暗号資産業界として政治へのロビー活動。また、要望書の提出等を継続的に行う
- デフレからインフレに変わる事の個人のワインドの変化
 - 世の中のワインドの変化及び個人の実質賃金の増加による景気の活況化
- 労働力が安い国との競争
 - 私の業界では、全体的な安定性がもう少し高まれば、より多くの顧客が集まるかもしれない
- 税金をもっと安くしてくれれば良い
 - 国がもっと考えてくれればもっとやりやすくなる
- 利益に対して経費が計上できにくいため、経費にできる事業も取り入れること
 - 人にや情報を提供するような事業や、商品を販売する事業を新しく始めること
- 犬の訓練業界ではまとまった土地が必要なためいなかにあることが多い
 - 都会にも一時的な有効活用をする土地はいくらでもあるのでそこに訓練所をつくって欲しい
- 国の税金の方向性により、収益が大きく変わってくる
 - 選挙において正しい知見を持った人物を選定して投票することが必要

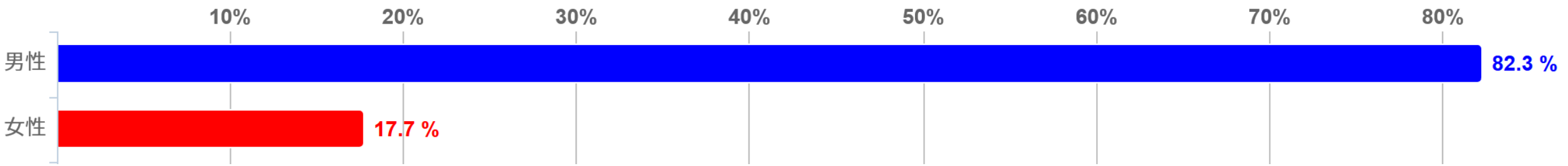
その他

- 新規顧客の獲得が必要で、業界を知ってもらうための広告
 - 広告にお金をかけたりsnsで業界情報の発信
- 手数料の仕組みが急に変わることがあるので人生設計を組み直さないといけない
 - 特に銀行ですが、知識のない営業担当や、担当がすぐに代わる場所をなくすべき
- 技術を教えるという見えないものに対する、顧客の支払い意欲が低い
 - 技術を習得できていると、実感できるような工夫をする必要がある
- 便利屋としての業界は長く営んでおられる方も多いが、数としてはまだ少ない。 需要の問題か集客か
といえ、ある程度業界の範囲は限局している印象である
 - 業者として色々な仕事の範囲を広げるにより、色々な方面からの集客力を高められると考える
- 業界の急成長と、物理的な店舗や大規模な設備投資が不要であり、参入障壁の低く新規参入企業が増加し、価格競争が激化。 基本的な秘書業務や事務作業の代行など、サービス内容が各社で類似しており、差別化が困難
 - 従来の単純な事務作業代行から、より専門性の高いサービスへの転換。 顧客との長期的関係構築
- 税制による負担が重くなってきていること。 付加価値のある人材を獲得すること
 - 消費税減税、または廃止を訴える政党を応援していくこと(選挙などにより) スキルや資格など、付
- 加価値の高い人材を獲得していくこと。 また自分自身がそういう人間になっていくこと
取り扱う製品の規模感や対応できる設備など、規模を大きくするのが困難
 - 規模を拡大していくために利益を上げて、サービスの幅を広げること
- すぐ結果を求めるなら取り掛かりの費用は高くつく、それが嫌なら自分で動くこと
 - 各個人におけるリクスキングを今こそやる時だと思う。 A I を活用するのも良い
- 仕入れ先も古くからの付き合いなので変更するのも躊躇してしまう
 - 仕入れ先変更ではなく、値下げ交渉などして、対応して頂ければ良い
- 個人事業者も多いので一人でさばこうとして、収益の限界がある
 - 個人事業主の働き方。 チームで仕事を回すことも大事になってくる
- 労務提供という業務内容が、昨今の物価上昇、インフレに対応しにくい点
 - 物価や社会保障費などの上下を考慮し、定期的に報酬の見直しを行うこと
- 収益構造や業界の特徴などはあまりわからない
 - 委託での仕事の為課題や解決策はわからないが顧客にとってリーズナブルな価格設定は必要
- 他社がしたら競争の様に同じ様な内容で新商品を発売すること
 - もう少し視点を変えた他社にはないような商品開発やそれに向けての研究が必要
- 安定した収入を得る事が難しくし、収入があがりづらい
 - スポンサー企業の獲得など、支援してくれる企業や会社の理解をえる
- 多重請負構造が古くからあり、末端で働く人に適正な報酬が渡されない
 - 法規制により、過度な多重請負構造の改善などをし、末端への報酬額を適正化することが必要
- 比較的保険業界は災害なので収益が圧迫された時は料率改定するので安定している
 - 自分が何かできる事は限られる。業界全体で保険料の支払いのバランスを考え行動すること
- イベントをする上で、はじめの予算設定の時点での一人あたりの日当が変わっていないこと
 - 業界各社での賃上げ要望や制作時の折衝で適正人員や予算の確保をする事
- 人材の獲得が容易でないため、採用費が高くなっている
 - 現在働いている従業員からに紹介で人材を獲得する。 SNSから人材を獲得する

- 同じようなスキルを持つ人ばかりになると、案件獲得が難しくなる
→自分のスキルを少しでも増やす、高めるようにすることが必要
- 競争激化や人口減少が進む地域では、家賃相場が下がりやすく、安定収益が難しい
→Wi-Fi完備、防音性の高い建物、セキュリティなどの付加価値を求める等の対応
- 旧システムの見直しが必要とは考えられるが 製造に関してはノウハウも含め大きく変えるのは難しい
→製造工程において、どこまでを新システムに変えられるかの検討が必要
- 広告代理店による中抜き 脚本家のプライドの増長を無くす
→原作がある作品は印税の入る脚本家を除外 放送局自体が制作会社とのコネクションを親密に
- どこも価格競争で値段が下がりすぎている
→消費税徹底インボイス廃止と業界全体の人件費等の賃上げが必要
- 円安が影響している背景があり、費用がかかっても選択するという気持ちになってもらうことが課題
→ターゲット層が費用が掛かってもその選択肢を選びたいと思うような魅力を発信する

本調査の回答者属性

▼ 性別



▼ 年齢

