

横浜市景況・経営動向調査
第131回（特別調査）

特別調査

「賃上げと価格転嫁に関する調査」

横浜経済の動向(令和6年12月)

第131回横浜市景況・経営動向調査報告(特別調査)

横浜市経済局

【調査の概要】

1. 目的・内容 : 横浜市の経済・産業政策の効果的な展開に必要な企業動向・ニーズを早期かつ的確に把握するために、市内企業を対象に「景況・経営動向調査」を、四半期毎に年4回(6月、9月、12月、3月)実施しています。
2. 調査対象 : 市内企業 1,000社
回収数668社(回収率:66.8%)

()内は調査対象企業数

	市内本社企業				合計
	大企業	中堅企業	中小企業	うち小規模企業	
製造業	8 (14)	8 (9)	254 (371)	119 (196)	270 (394)
非製造業	27 (44)	108 (173)	263 (389)	87 (134)	398 (606)
合計	35 (58)	116 (182)	517 (760)	206 (330)	668 (1,000)

※規模別の定義は以下の通りです。

- 大企業・・・横浜市に本社を置き、資本金が10億円以上の企業
- 中堅企業・・・横浜市に本社を置き、資本金が以下の基準に該当する企業
 - 製造業や卸売業、小売業、サービス業以外の非製造業：3～10億円未満
 - 卸売業：1～10億円未満
 - 小売業、サービス業：5千万～10億円未満
- 中小企業・・・横浜市に本社を置き、資本金が上記中堅企業の基準未満の企業
- 小規模企業・・・中小企業のうち、常時雇用する従業員数が以下の基準に該当する企業
 - 製造業：20人以下
 - 卸売業、小売業、サービス業：5人以下
 - 卸売業及び小売業、サービス業以外の非製造業：20人以下

業種の分類

- ・製造業(9分類)：食料品等、繊維・衣服等、印刷、石油・化学等、鉄鋼・金属等、一般機械、電機・精密等、輸送用機械、その他製造業
- ・非製造業(9分類)：建設業、運輸・倉庫業、卸売業、小売業、飲食店・宿泊業、不動産業、情報サービス業、対事業所サービス業、対個人サービス業

3. 調査時期: 令和6年10月24日～11月19日

4. その他: 図表中の構成比は小数点第2位を四捨五入し表記しており、表示上の構成比を合計しても100%にならない場合があります。

目次

調査結果の概要	2
特別調査結果 — 「賃上げと価格転嫁に関する調査」 —	7
調査票	17

第 131回横浜市景況・経営動向調査（令和6年12月実施）（特別調査）

—賃上げと価格転嫁に関する調査—

調査結果のまとめ

- ・賃上げを実施した（予定含む）企業は、全産業で71.1%と2年前の調査（57.5%）を上回る
- ・賃上げを実施するうえで必要なことは、「製品・サービス単価の値上げ（価格転嫁）」（61.2%）が最も多く、次いで「製品・サービスの受注拡大」（55.4%）となった
- ・価格転嫁ができた要因について、「発注者側の理解の進展」（67.6%）が最も多く、次いで「原価やエビデンスを示して価格転嫁の交渉を実施した」（55.3%）となった

【調査のポイント】

- 賃上げ実施状況（予定含む）について、全産業では「実施した」（71.1%）が最も多く、次いで「実施しない」（13.6%）、「実施しないが、検討している」（7.2%）となった。
- 賃上げを実施するうえで必要なことについて、全産業では「製品・サービス単価の値上げ（価格転嫁）」（61.2%）が最も多く、次いで「製品・サービスの受注拡大」（55.4%）となった。
- 価格転嫁ができた要因について、全産業では「発注者側の理解の進展（価格転嫁への理解の高まり・信頼関係等）」（67.6%）が最も多く、次いで「原価やエビデンスを示して価格転嫁の交渉を実施した」（55.3%）となった。

【調査対象】 市内企業1,000 社（回収数：668社、回収率：66.8%）

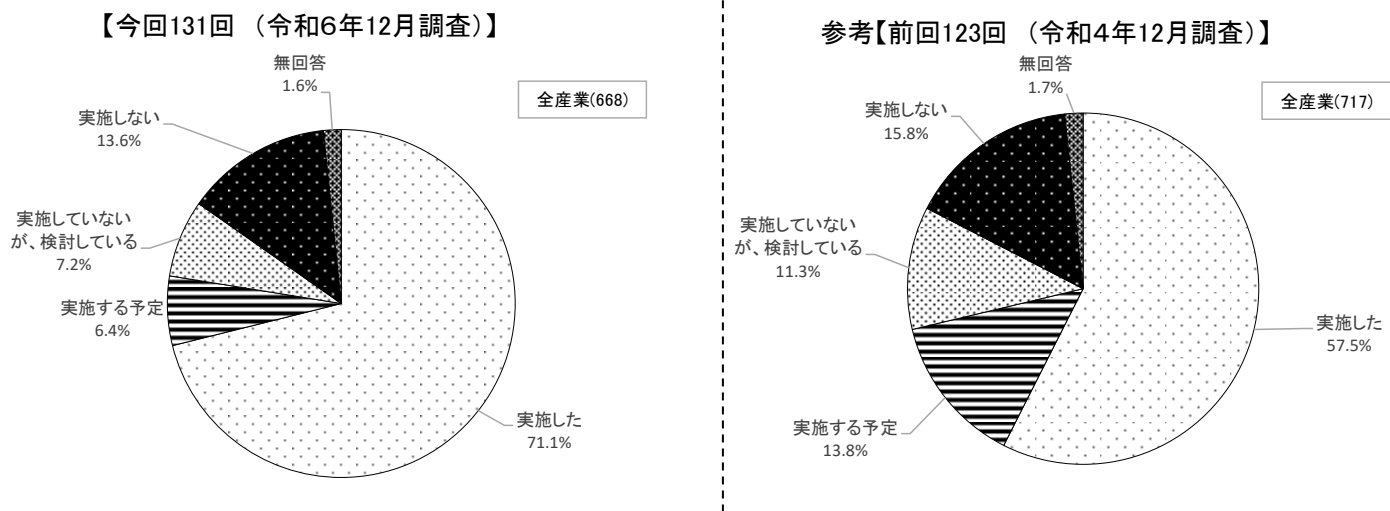
【調査時期】 令和6年10月24日～11月19日

特別調査の概要

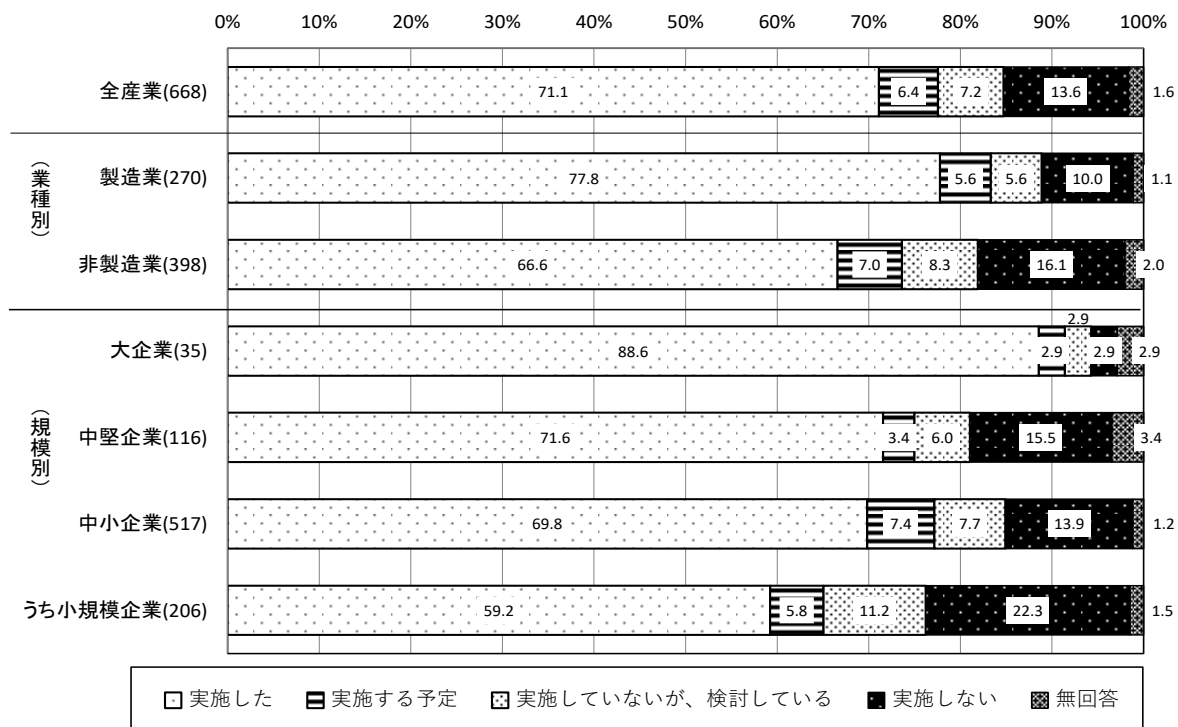
1 今年度（令和6年4月～7年3月）の賃上げ実施状況（予定含む）について

- 今年度（令和6年4月～7年3月）の賃上げ実施状況（予定含む）について、全産業では「実施した」（71.1%）が最も多く、次いで「実施しない」（13.6%）、「実施しないが、検討している」（7.2%）となった。
- 前回調査（第123回）と比べると、「実施した」は全産業で71.1%と、前回の57.5%から13.6ポイント増加した一方、「実施しない」は13.6%と前回の15.8%から2.2ポイント減少した。
- 規模別にみると、「実施した」が大企業（88.6%）、中堅企業（71.6%）、中小企業（69.8%）、うち小規模企業（59.2%）で最も多くなった

図表1-1 今年度(令和6年4月～7年3月)の賃上げ実施状況(予定含む)について(単一回答)【全産業】



図表1-2 今年度(令和6年4月～7年3月)の賃上げ実施状況(予定含む)について(単一回答)
【全産業・業種別・規模別】

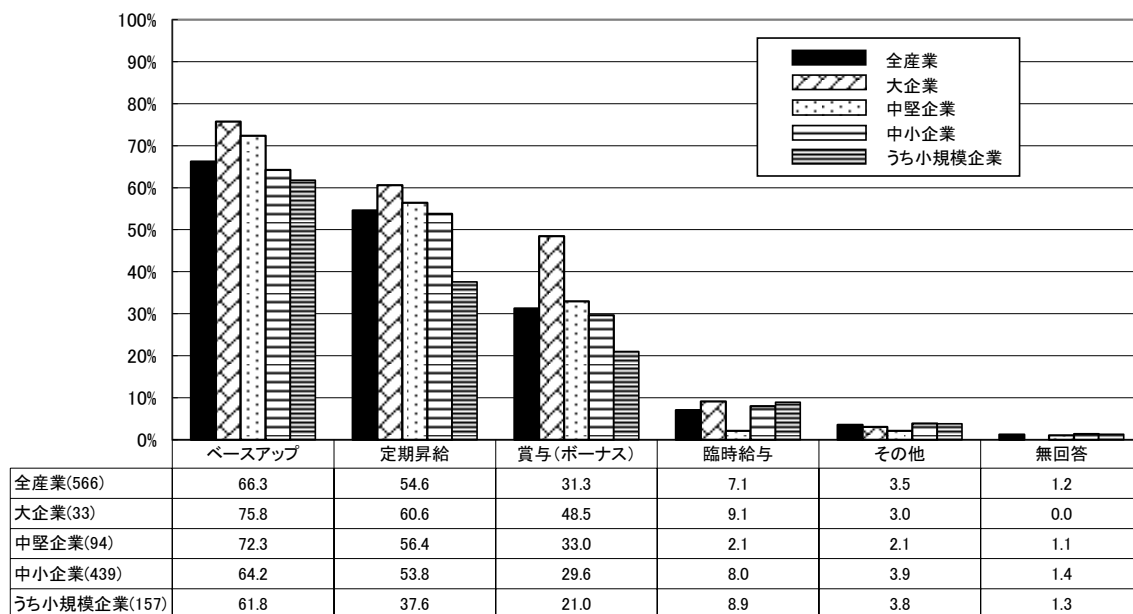


<Q1 今年度の賃上げ実施状況(予定含む)で、「1. 実施した」、「2. 実施する予定」、「3. 実施していないが、検討している」を選択された場合>

2 賃上げを実施した(する)内容について

- 賃上げを実施した(する)内容について、全産業では「ベースアップ」(66.3%)が最も多く、次いで「定期昇給」(54.6%)、「賞与(ボーナス)」(31.3%)となった。
- 規模別にみると、「ベースアップ」が大企業(75.8%)、中堅企業(72.3%)、中小企業(64.2%)、うち小規模企業(61.8%)で最も多くなった。

図表2 賃上げを実施した(する)内容について(複数回答)【全産業・規模別】

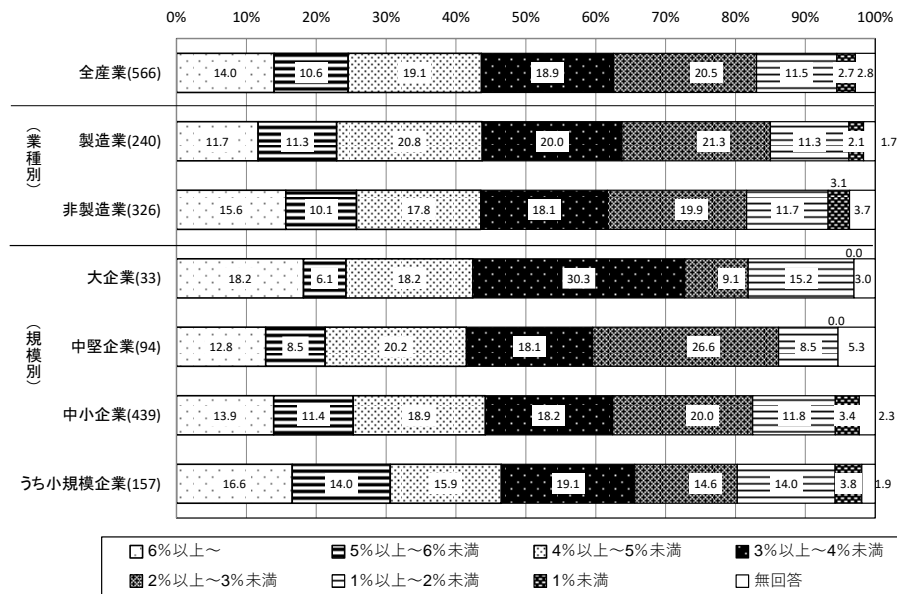


<Q1 今年度の賃上げ実施状況(予定含む)で、「1. 実施した」、「2. 実施する予定」、「3. 実施していないが、検討している」を選択された場合>

3 昨年度と比較した賃上げ率について

- 昨年度と比較した賃上げ率について、全産業では「2%以上～3%未満」(20.5%)が最も多く、次いで「4%以上～5%未満」(19.1%)、「3%以上～4%未満」(18.9%)となった。
- 業種別にみると、「2%以上～3%未満」が製造業(21.3%)、非製造業(19.9%)と最も多く、次いで「4%以上～5%未満」が製造業(20.8%)、「3%以上～4%未満」が非製造業(18.1%)となった。
- 規模別にみると、「3%以上～4%未満」が大企業(30.3%)、小規模企業(19.1%)、「2%以上～3%未満」が中堅企業(26.6%)、中小企業(20.0%)で最も多くなった。

図表3 昨年度と比較した賃上げ率について (単一回答) 【全産業・業種別・規模別】

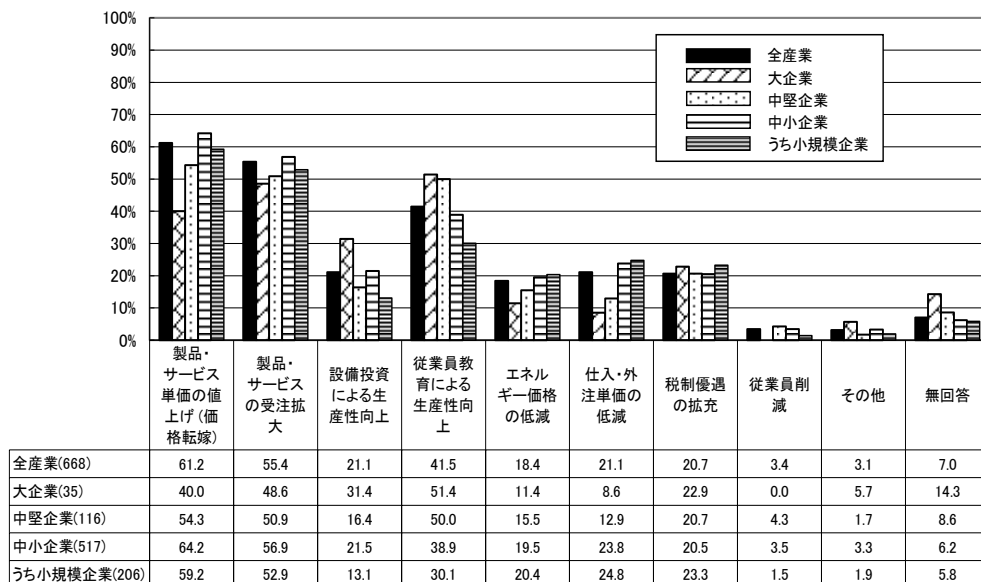


<Q1 今年度の賃上げ実施状況(予定含む)で、「1. 実施した」、「2. 実施する予定」、「3. 実施していないが、検討している」を選択された場合>

4 賃上げを実施するうえで必要なことについて

- 賃上げを実施するうえで必要なことについて、全産業では「製品・サービス単価の値上げ(価格転嫁)」(61.2%)が最も多く、次いで「製品・サービスの受注拡大」(55.4%)、「従業員教育による生産性向上」(41.5%)となった。
- 規模別にみると、「従業員教育による生産性向上」が大企業(51.4%)、「製品・サービス単価の値上げ(価格転嫁)」が中堅企業(54.3%)、中小企業(64.2%)、うち小規模企業(59.2%)で最も多くなった。

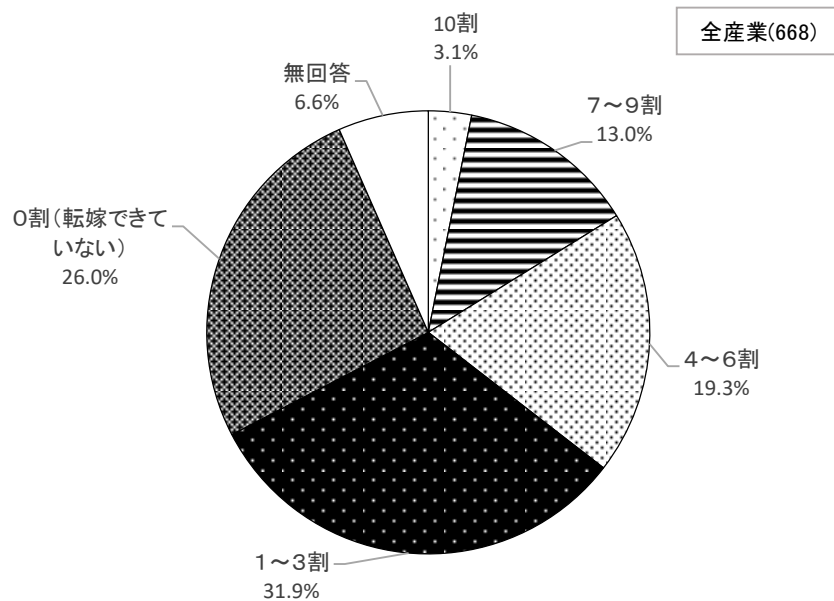
図表4 賃上げを実施するうえで必要なことについて (複数回答) 【全産業・規模別】



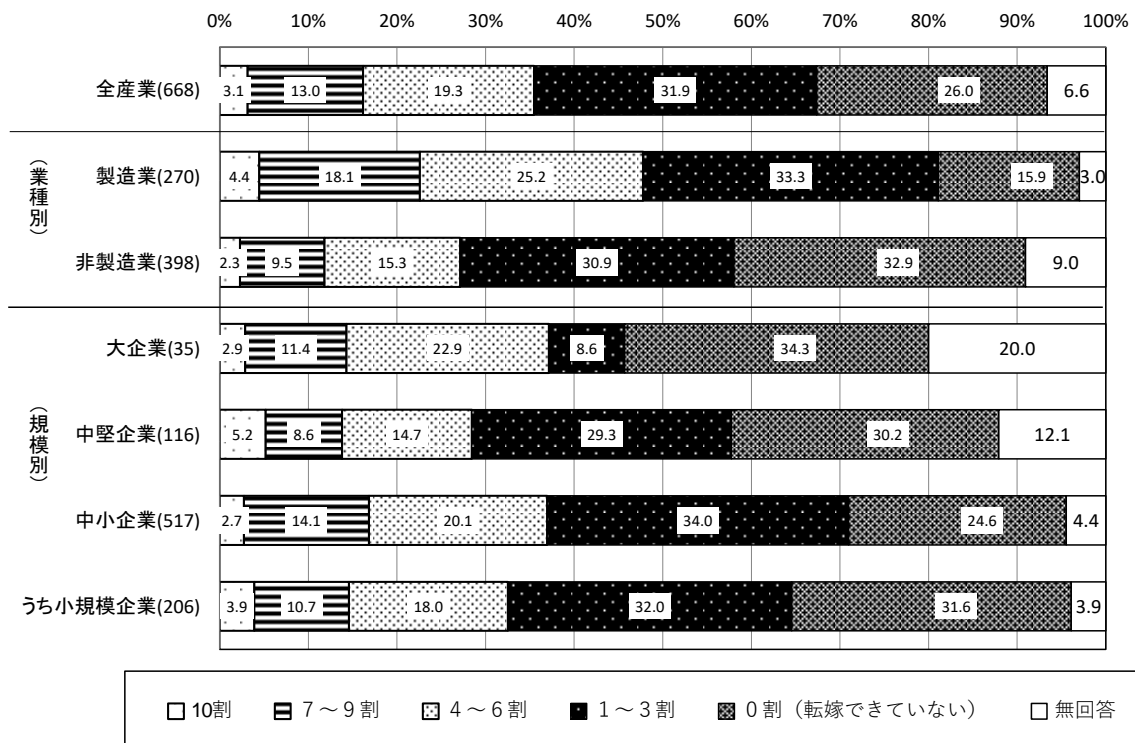
5 物価高騰によるコスト上昇分の価格転嫁について

- 物価高騰によるコスト上昇分の価格転嫁について、全産業では「1～3割」(31.9%)が最も多く、次いで「0割(転嫁できていない)」(26.0%)、「4～6割」(19.3%)となった。
- 業種別にみると、製造業では「1～3割」(33.3%)が最も多く、次いで「4～6割」(25.2%)となった。一方、非製造業では「0割(転嫁できていない)」(32.9%)が最も多く、次いで「1～3割」(30.9%)となった。
- 規模別にみると、「0割(転嫁できていない)」が大企業(34.3%)、中堅企業(30.2%)、「1～3割」が中小企業(34.0%)、うち小規模企業(32.0%)で最も多くなった。

図表5-1 物価高騰によるコスト上昇分の価格転嫁について(単一回答)【全産業】



図表5-2 物価高騰によるコスト上昇分の価格転嫁について(単一回答)【全産業・業種別・規模別】

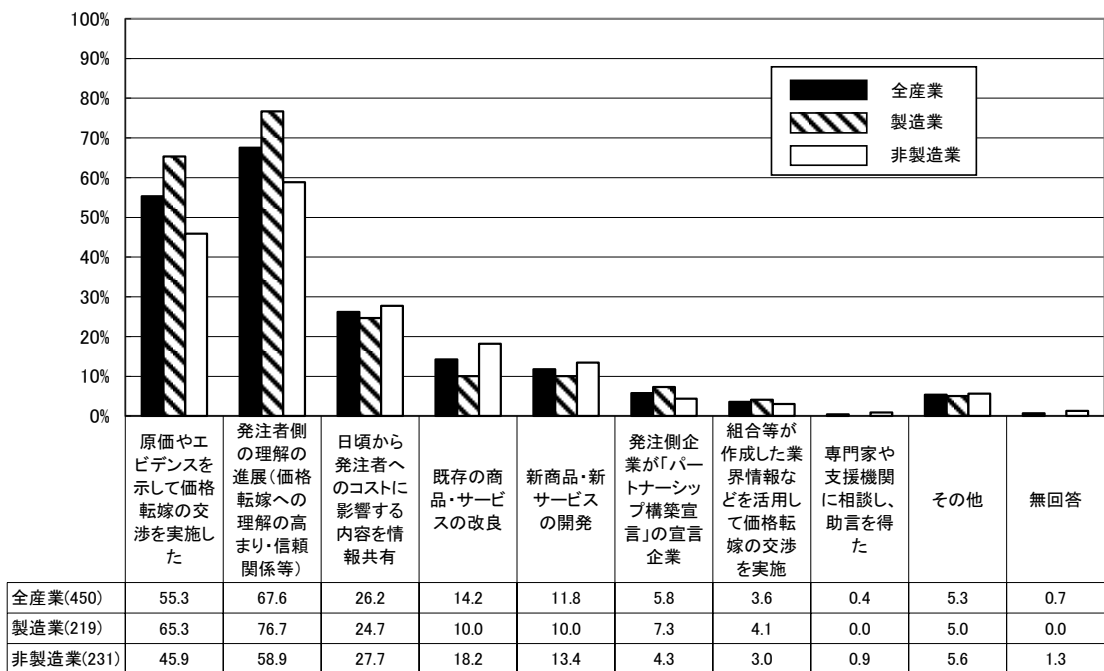


<Q7 コスト上昇分のうち、販売価格への転嫁の割合について、「1. 10割」～「4. 1～3割」を選択された場合>

6 価格転嫁ができた要因について

- 価格転嫁ができた要因について、全産業では「発注者側の理解の進展（価格転嫁への理解の高まり・信頼関係等）」（67.6%）が最も多く、次いで「原価やエビデンスを示して価格転嫁の交渉を実施した」（55.3%）、「日頃から発注者へのコストに影響する内容を情報共有」（26.2%）となった。
- 業種別にみると、「発注者側の理解の進展（価格転嫁への理解の高まり・信頼関係等）」が製造業（76.7%）、非製造業（58.9%）と最も多く、次いで「原価やエビデンスを示して価格転嫁の交渉を実施した」が製造業（65.3%）、非製造業（45.9%）となった。

図表6 物価高騰によるコスト上昇分の価格転嫁について（複数回答）【全産業・業種別】



1 今年度（令和6年4月～7年3月）の賃上げ実施状況（予定含む）について

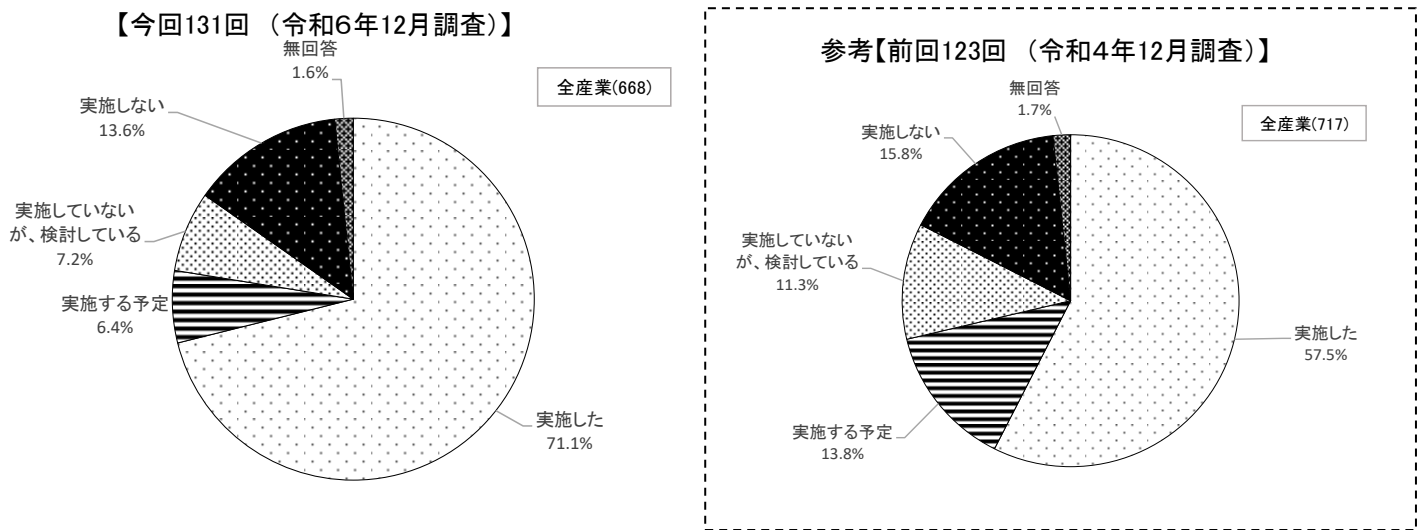
今年度（令和6年4月～7年3月）の賃上げ実施状況（予定含む）について、全産業では「実施した」（71.1%）が最も多く、次いで「実施しない」（13.6%）、「実施しないが、検討している」（7.2%）となった。

前回調査（第123回）と比べると、「実施した」は全産業で71.1%と、前回の57.5%から13.6ポイント増加した一方、「実施しない」は13.6%と前回の15.8%から2.2ポイント減少した。

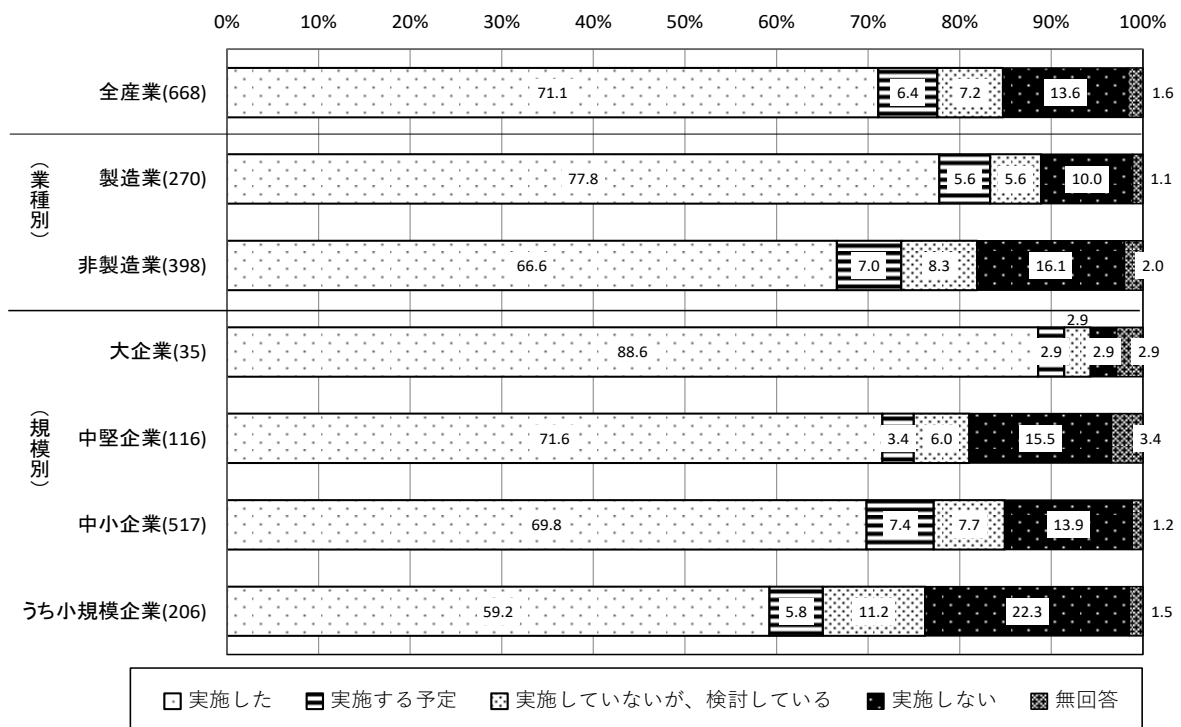
業種別にみると、「実施した」が製造業（77.8%）、非製造業（66.6%）と最も多く、次いで「実施しない」が製造業（10.0%）、非製造業（16.1%）となった。

規模別にみると、「実施した」が大企業（88.6%）、中堅企業（71.6%）、中小企業（69.8%）、うち小規模企業（59.2%）で最も多くなった。

図表1-1 今年度（令和6年4月～7年3月）の賃上げ実施状況（予定含む）について（単一回答）【全産業】



図表1-2 今年度（令和6年4月～7年3月）の賃上げ実施状況（予定含む）について（単一回答）【全産業・業種別・規模別】



<Q1で「1. 実施した」「2. 実施する予定」「3. 実施していないが、検討している」を選択された場合>

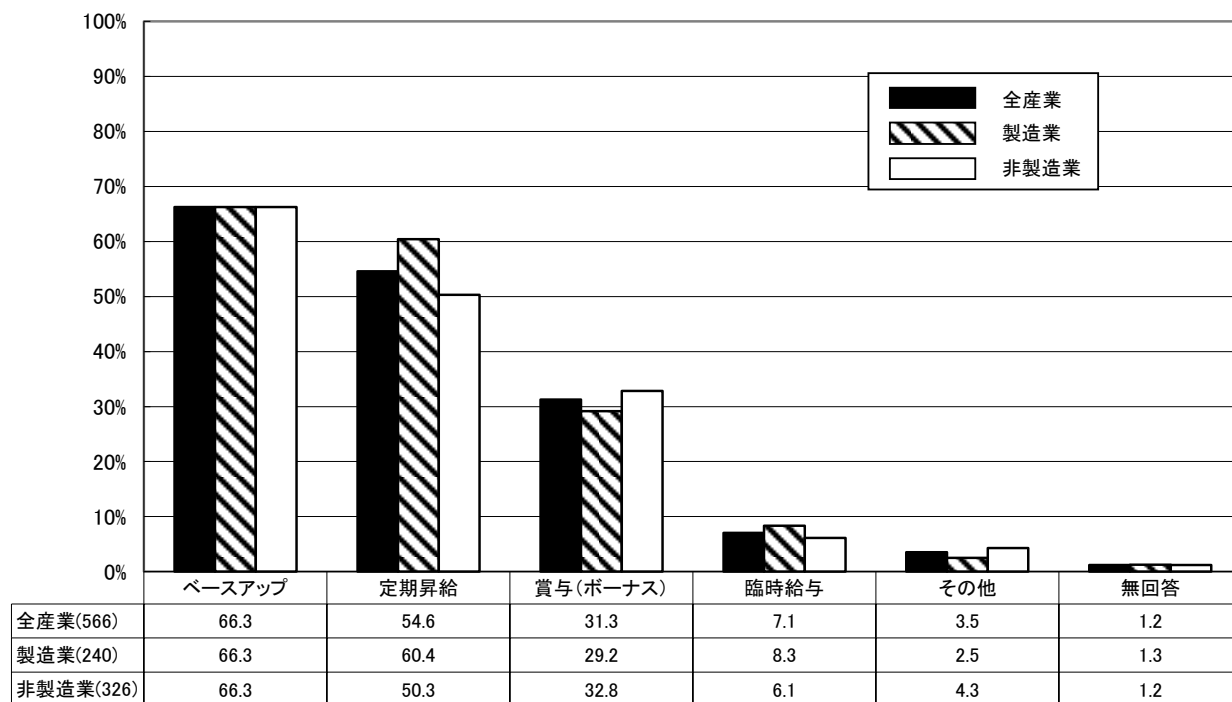
2 賃上げを実施した(する)内容について

賃上げを実施した(する)内容について、全産業では「ベースアップ」(66.3%)が最も多く、次いで「定期昇給」(54.6%)、「賞与(ボーナス)」(31.3%)となった。

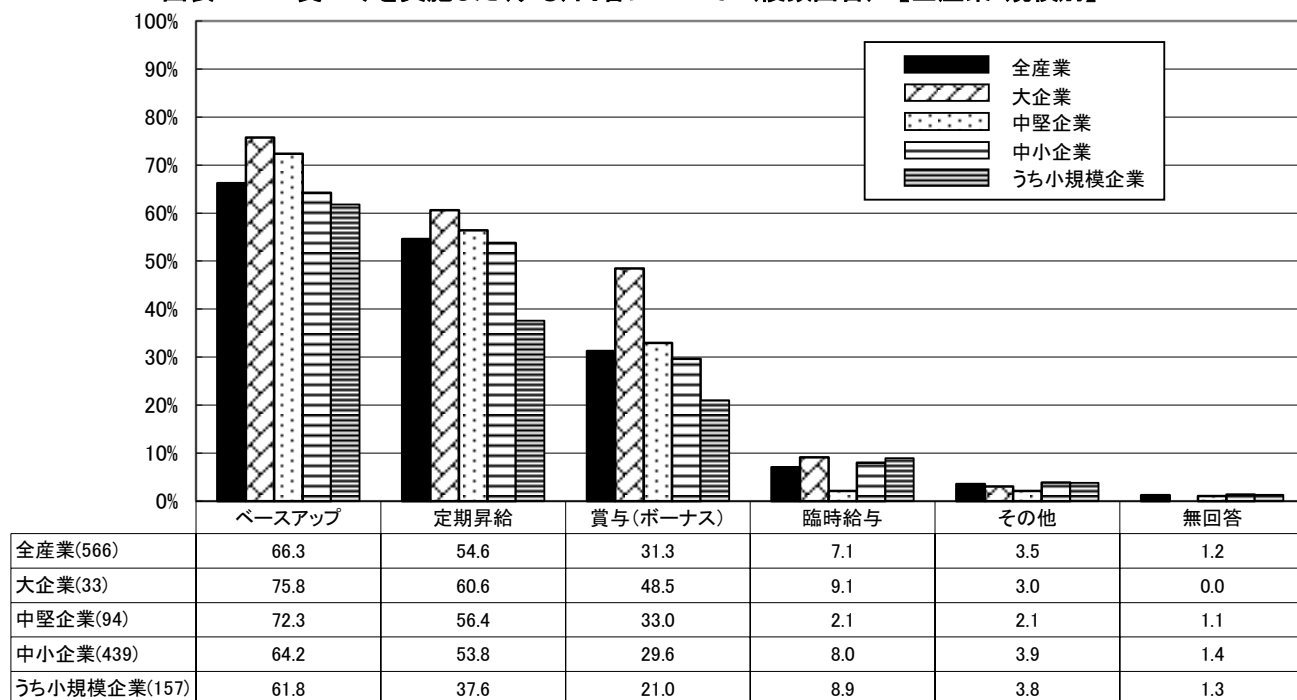
業種別にみると、「ベースアップ」が製造業(66.3%)、非製造業(66.3%)と最も多く、次いで「定期昇給」が製造業(60.4%)、非製造業(50.3%)となった。

規模別にみると、「ベースアップ」が大企業(75.8%)、中堅企業(72.3%)、中小企業(64.2%)、うち小規模企業(61.8%)で最も多くなった。

図表2-1 賃上げを実施した(する)内容について(複数回答)【全産業・業種別】



図表2-2 賃上げを実施した(する)内容について(複数回答)【全産業・規模別】



<Q1で「1. 実施した」「2. 実施する予定」「3. 実施していないが、検討している」を選択された場合>

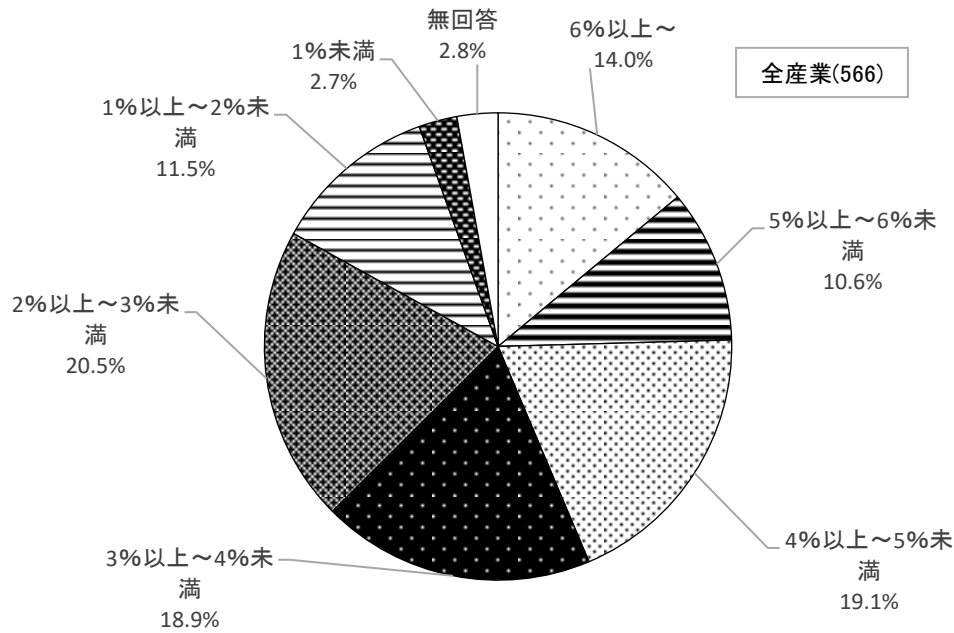
3 昨年度と比較した賃上げ率について

昨年度と比較した賃上げ率について、全産業では「2%以上～3%未満」(20.5%)が最も多く、次いで「4%以上～5%未満」(19.1%)、「3%以上～4%未満」(18.9%)となった。

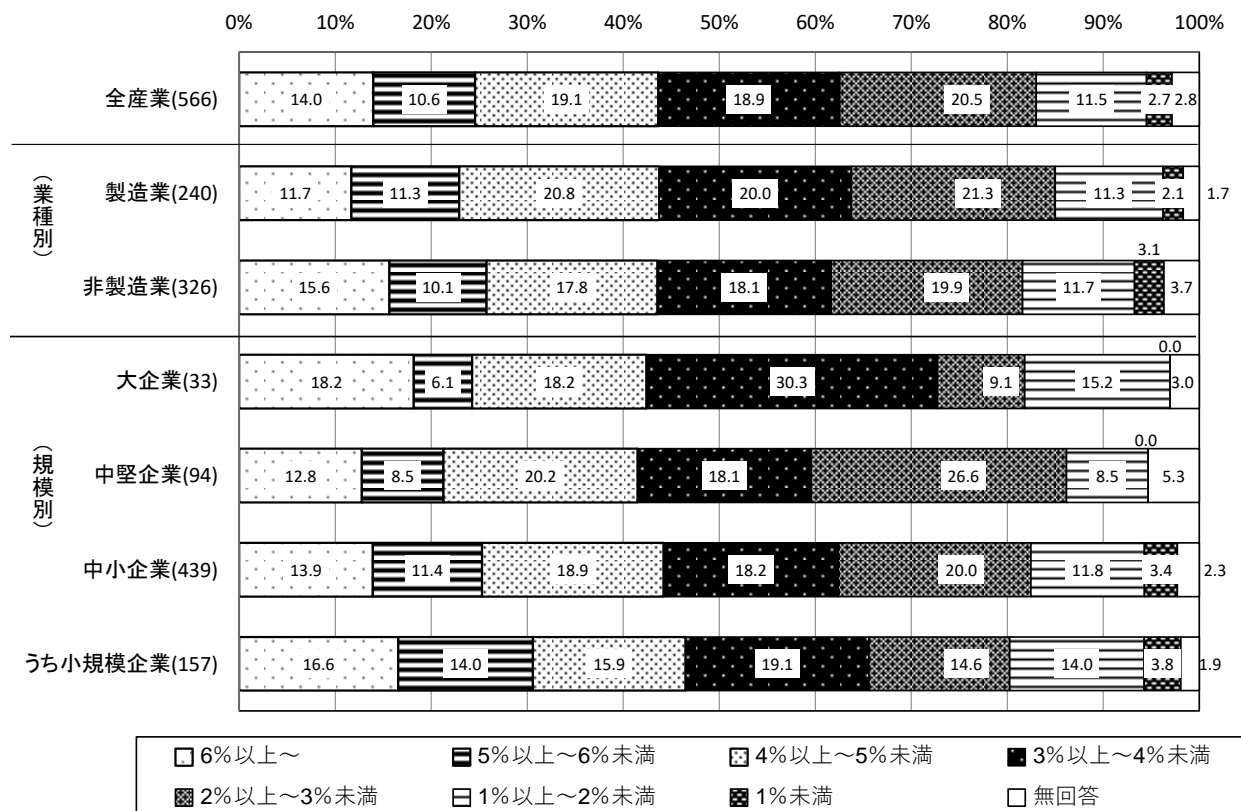
業種別にみると、「2%以上～3%未満」が製造業(21.3%)、非製造業(19.9%)と最も多く、次いで「4%以上～5%未満」が製造業(20.8%)、「3%以上～4%未満」が非製造業(18.1%)となった。

規模別にみると、「3%以上～4%未満」が大企業(30.3%)、小規模企業(19.1%)、「2%以上～3%未満」が中堅企業(26.6%)、中小企業(20.0%)で最も多くなった。

図表3-1 昨年度と比較した賃上げ率について (単一回答) 【全産業】



図表3-2 昨年度と比較した賃上げ率について (単一回答) 【全産業・業種別・規模別】



<Q1で「1. 実施した」「2. 実施する予定」「3. 実施していないが、検討している」を選択された場合>

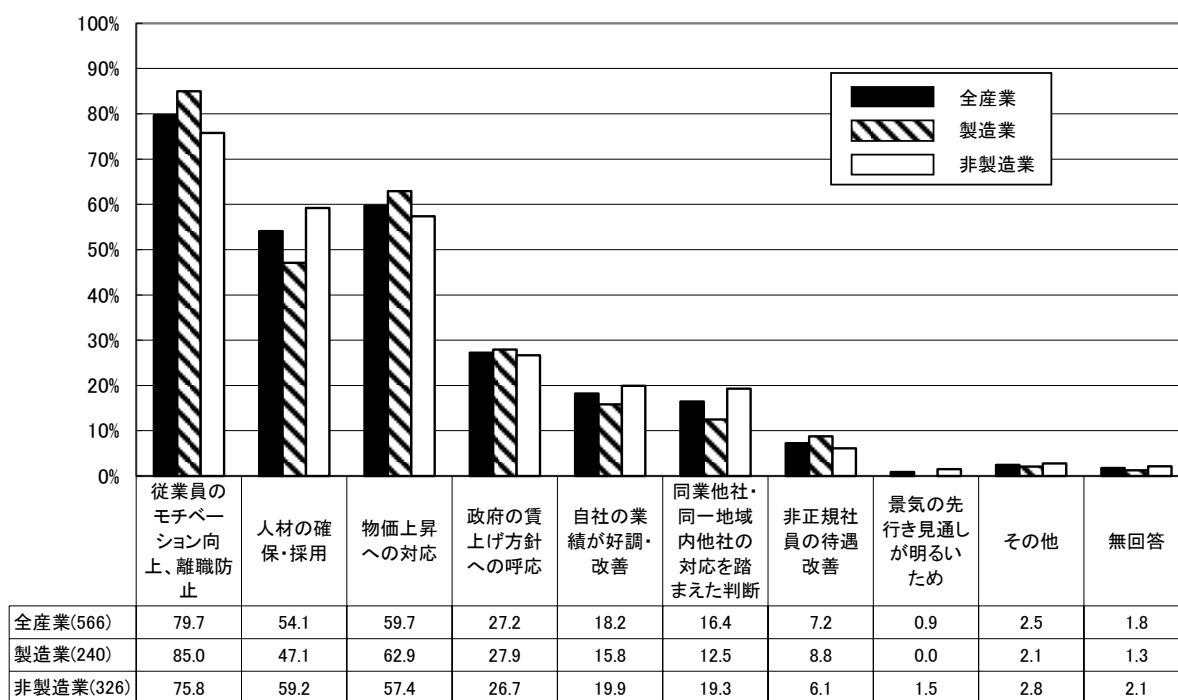
4 賃上げを実施した(する)理由について

賃上げを実施した(する)理由について、全産業では「従業員のモチベーション向上、離職防止」(79.7%)が最も多く、次いで「物価上昇への対応」(59.7%)、「人材の確保・採用」(54.1%)となった。

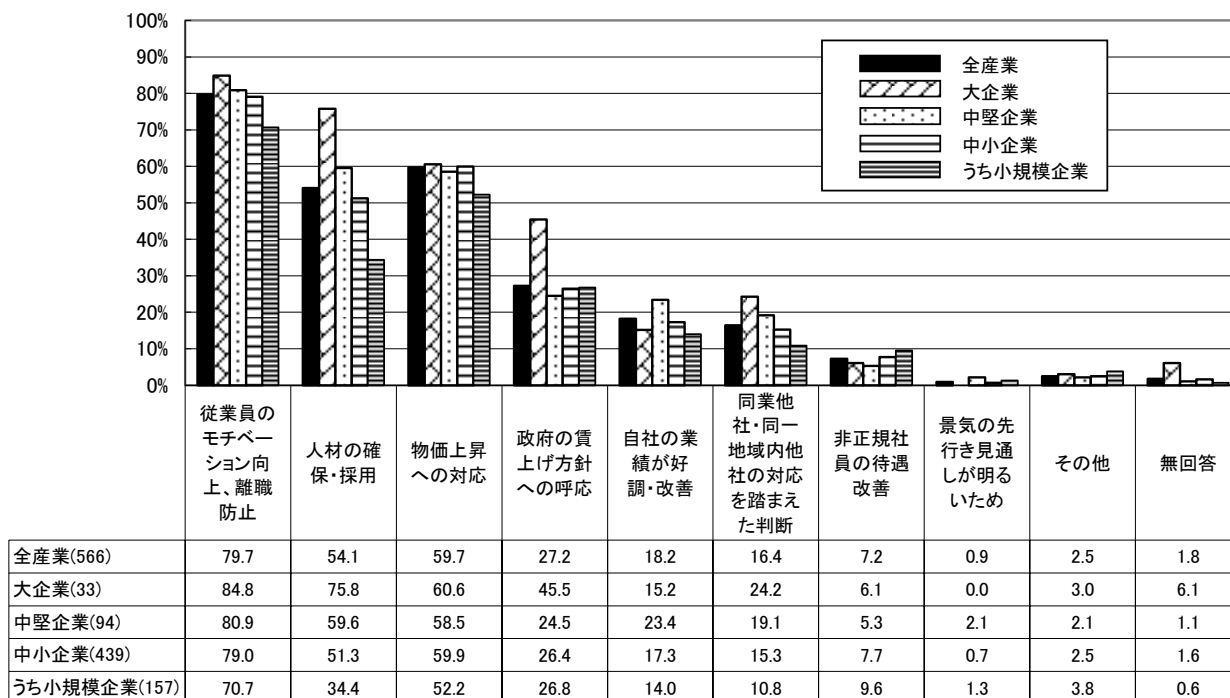
業種別にみると、「従業員のモチベーション向上、離職防止」が製造業(85.0%)、非製造業(75.8%)と最も多く、次いで「物価上昇への対応」が製造業(62.9%)、「人材の確保・採用」が非製造業(59.2%)となった。

規模別にみると、「従業員のモチベーション向上、離職防止」が大企業(84.8%)、中堅企業(80.9%)、中小企業(79.0%)、うち小規模企業(70.7%)で最も多くなった。

図表4-1 賃上げを実施した(する)理由について(複数回答)【全産業・業種別】



図表4-2 賃上げを実施した(する)理由について(複数回答)【全産業・規模別】



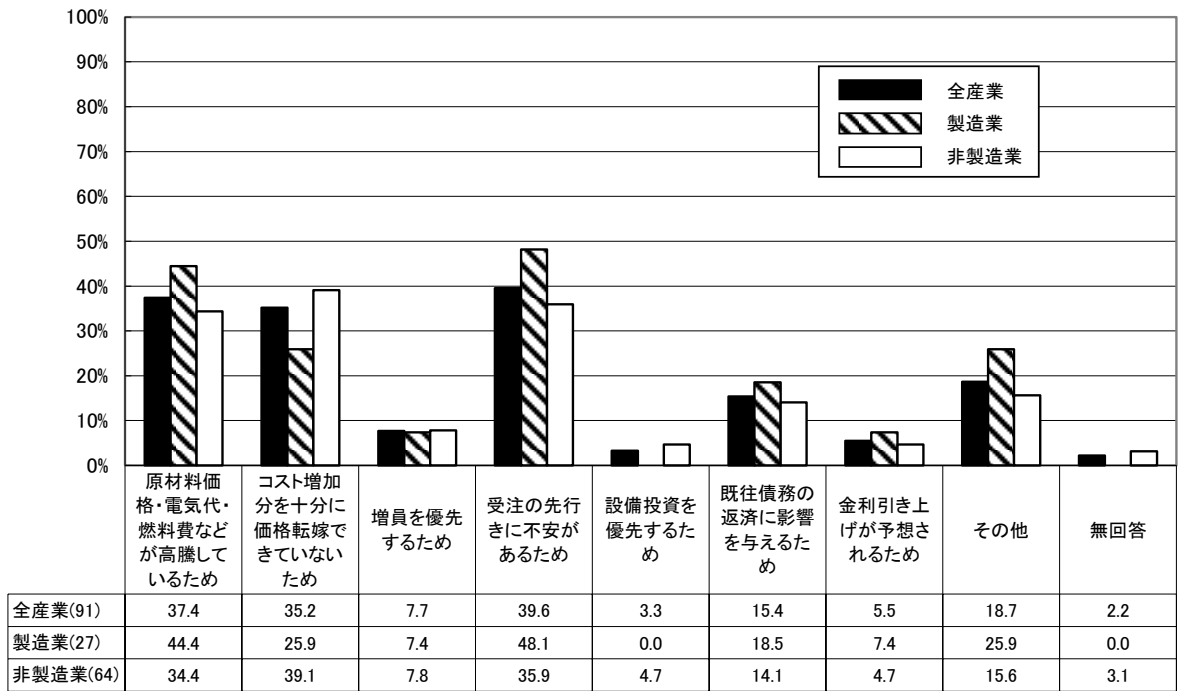
5 賃上げしない(難しい)理由について

賃上げしない(難しい)理由について、全産業では「受注の先行きに不安があるため」(39.6%)が最も多く、次いで「原材料価格・電気代・燃料費などが高騰しているため」(37.4%)、「コスト増加分を十分に価格転嫁できていないため」(35.2%)となった。

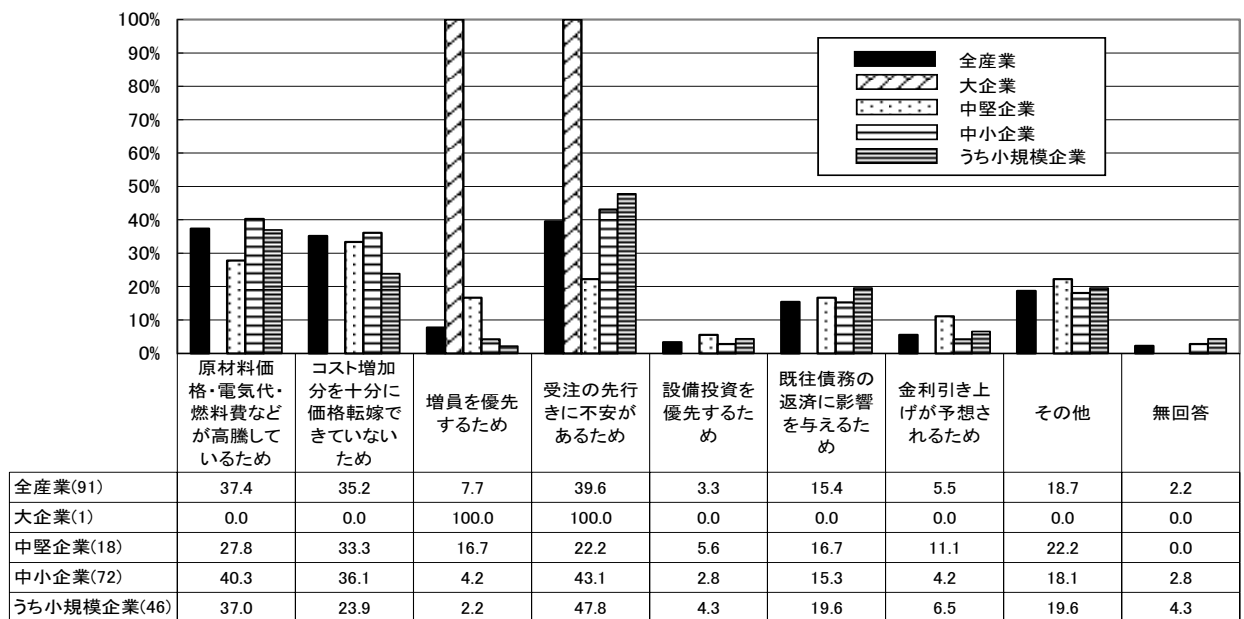
業種別にみると、「受注の先行きに不安があるため」が製造業(48.1%)で最も多く、次いで「原材料価格・電気代・燃料費などが高騰しているため」(44.4%)となった。一方、非製造業では「コスト増加分を十分に価格転嫁できていないため」(39.1%)が最も多く、次いで「受注の先行きに不安があるため」(35.9%)となった。

規模別にみると、「コスト増加分を十分に価格転嫁できていないため」が中堅企業(33.3%)、「受注の先行きに不安があるため」が中小企業(43.1%)、うち小規模企業(47.8%)で最も多くなった。なお、大企業は回答数が1社のみであった。

図表5-1 賃上げしない(難しい)理由について(複数回答)【全産業・業種別】



図表5-2 賃上げしない(難しい)理由について(複数回答)【全産業・規模別】



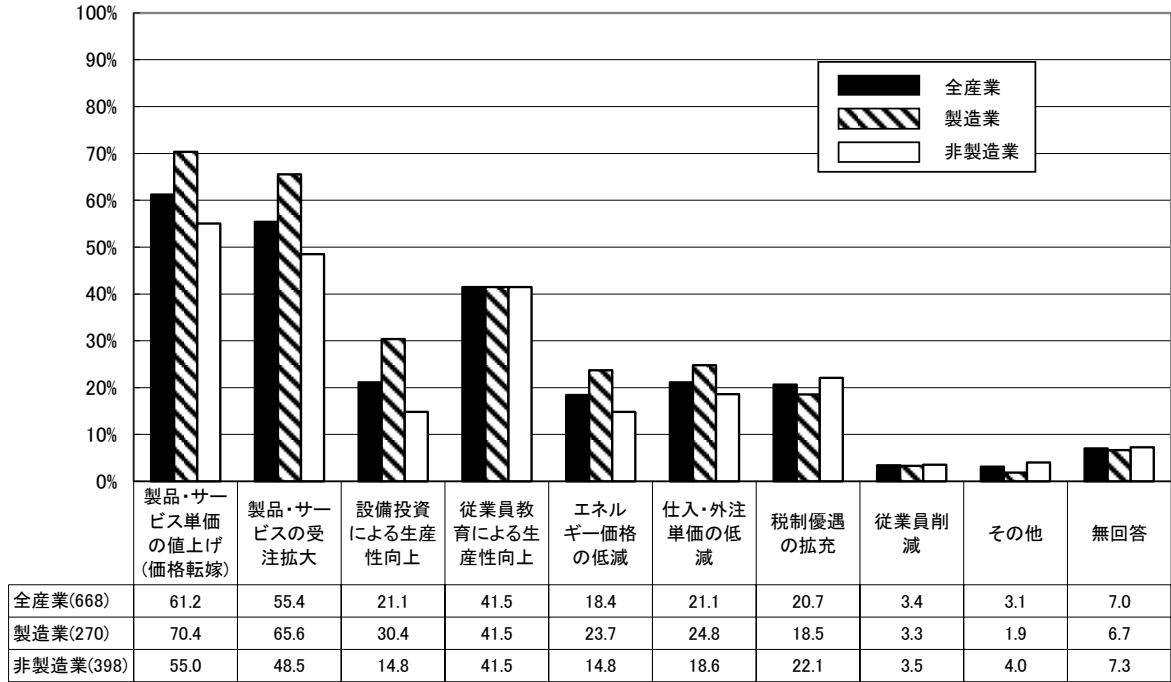
6 賃上げを実施するうえで必要なことについて

賃上げを実施するうえで必要なことについて、全産業では「製品・サービス単価の値上げ（価格転嫁）」（61.2%）が最も多く、次いで「製品・サービスの受注拡大」（55.4%）、「従業員教育による生産性向上」（41.5%）となった。

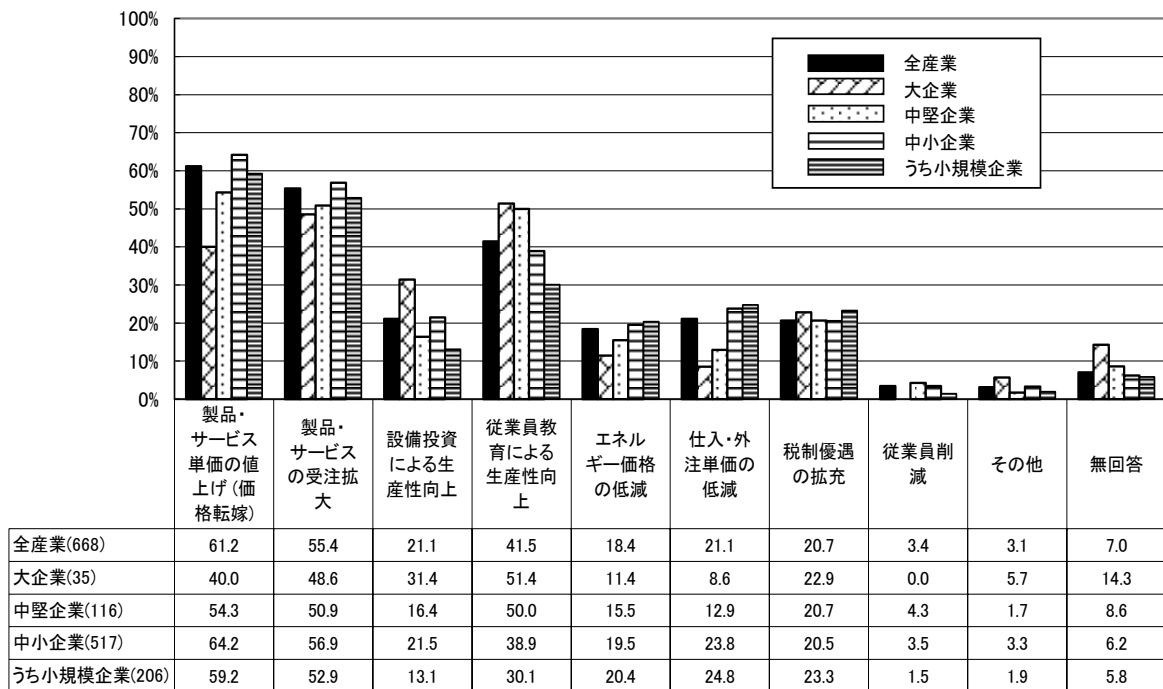
業種別にみると、製造業では「製品・サービス単価の値上げ（価格転嫁）」（70.4%）が最も多く、次いで「製品・サービスの受注拡大」（65.6%）となった。非製造業でも「製品・サービス単価の値上げ（価格転嫁）」（55.0%）が最も多く、次いで「製品・サービスの受注拡大」（48.5%）となった。

規模別にみると、「従業員教育による生産性向上」が大企業（51.4%）、「製品・サービス単価の値上げ（価格転嫁）」が中堅企業（54.3%）、中小企業（64.2%）、うち小規模企業（59.2%）で最も多くなった。

図表6-1 賃上げを実施するうえで必要なことについて（複数回答）【全産業・業種別】



図表6-2 賃上げを実施するうえで必要なことについて（複数回答）【全産業・規模別】



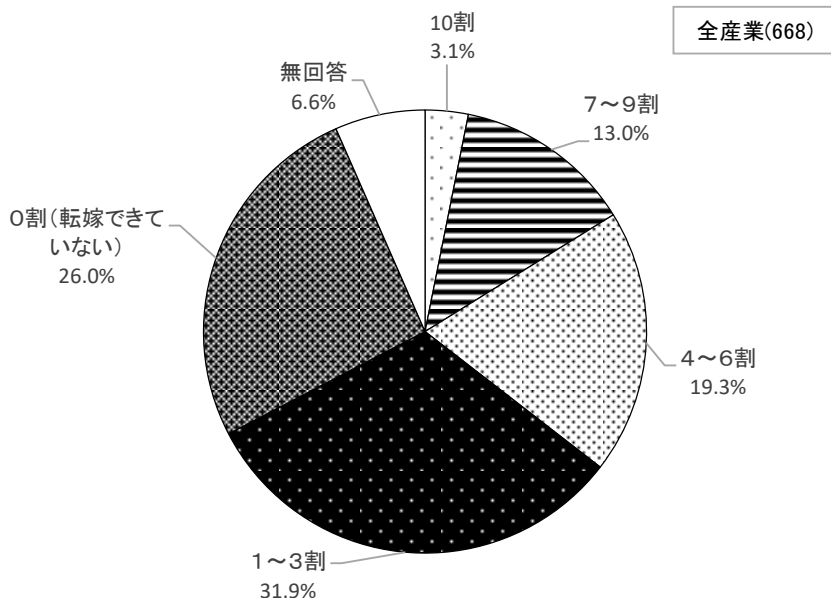
7 物価高騰によるコスト上昇分の価格転嫁について

物価高騰によるコスト上昇分の価格転嫁について、全産業では「1～3割」(31.9%)が最も多く、次いで「0割(転嫁できていない)」(26.0%)、「4～6割」(19.3%)となった。

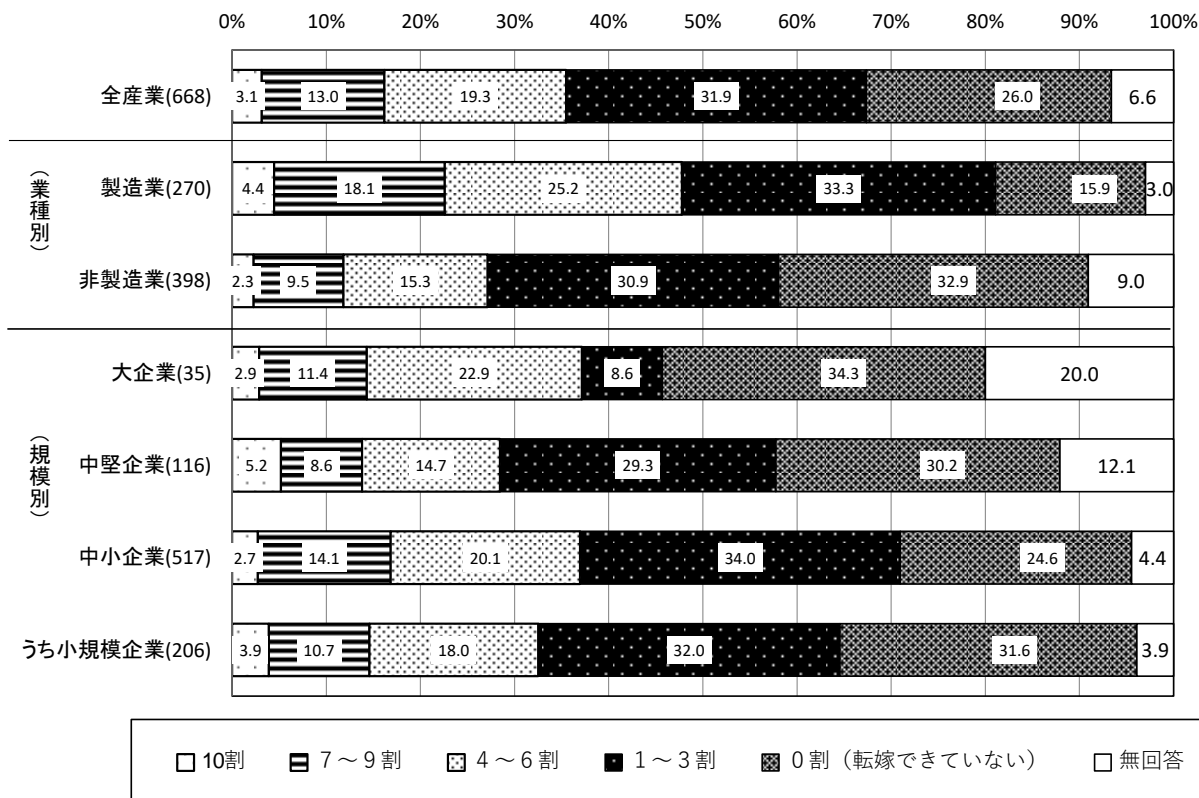
業種別にみると、製造業では「1～3割」(33.3%)が最も多く、次いで「4～6割」(25.2%)となった。一方、非製造業では「0割(転嫁できていない)」(32.9%)が最も多く、次いで「1～3割」(30.9%)となった。

規模別にみると、「0割(転嫁できていない)」が大企業(34.3%)、中堅企業(30.2%)、「1～3割」が中小企業(34.0%)、うち小規模企業(32.0%)で最も多くなった。

図表7-1 物価高騰によるコスト上昇分の価格転嫁について(単一回答)【全産業】



図表7-2 物価高騰によるコスト上昇分の価格転嫁について(単一回答)【全産業・業種別・規模別】



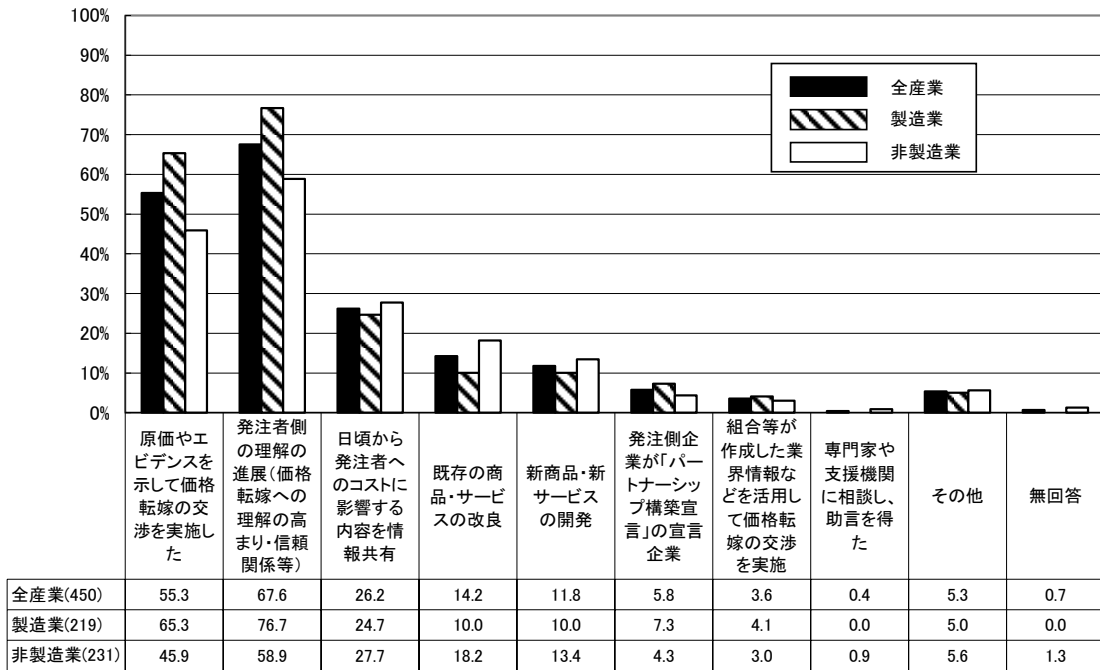
8 価格転嫁ができた要因について

価格転嫁ができた要因について、全産業では「発注者側の理解の進展（価格転嫁への理解の高まり・信頼関係等）」（67.6%）が最も多く、次いで「原価やエビデンスを示して価格転嫁の交渉を実施した」（55.3%）、「日頃から発注者へのコストに影響する内容を情報共有」（26.2%）となった。

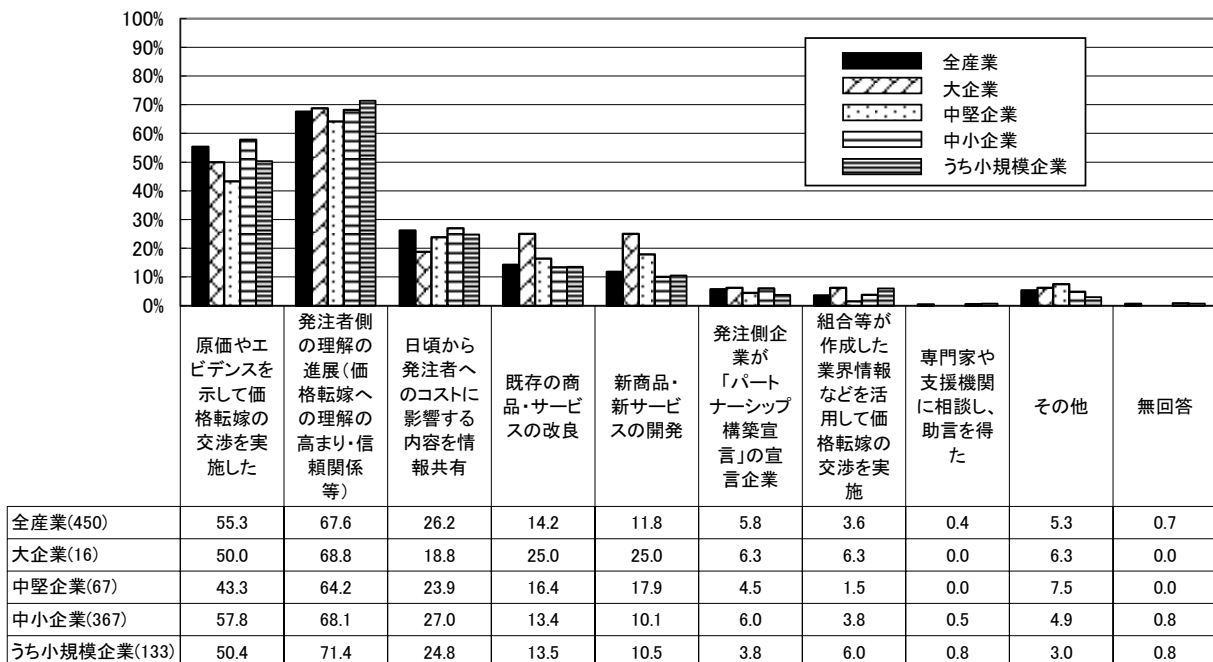
業種別にみると、「発注者側の理解の進展（価格転嫁への理解の高まり・信頼関係等）」が製造業（76.7%）、非製造業（58.9%）と最も多く、次いで「原価やエビデンスを示して価格転嫁の交渉を実施した」が製造業（65.3%）、非製造業（45.9%）となった。

規模別にみると、「発注者側の理解の進展（価格転嫁への理解の高まり・信頼関係等）」が大企業（68.8%）、中堅企業（64.2%）、中小企業（68.1%）、うち小規模企業（71.4%）で最も多くなった。

図表8-1 物価高騰によるコスト上昇分の価格転嫁について（複数回答）【全産業・業種別】



図表8-2 物価高騰によるコスト上昇分の価格転嫁について（複数回答）【全産業・規模別】



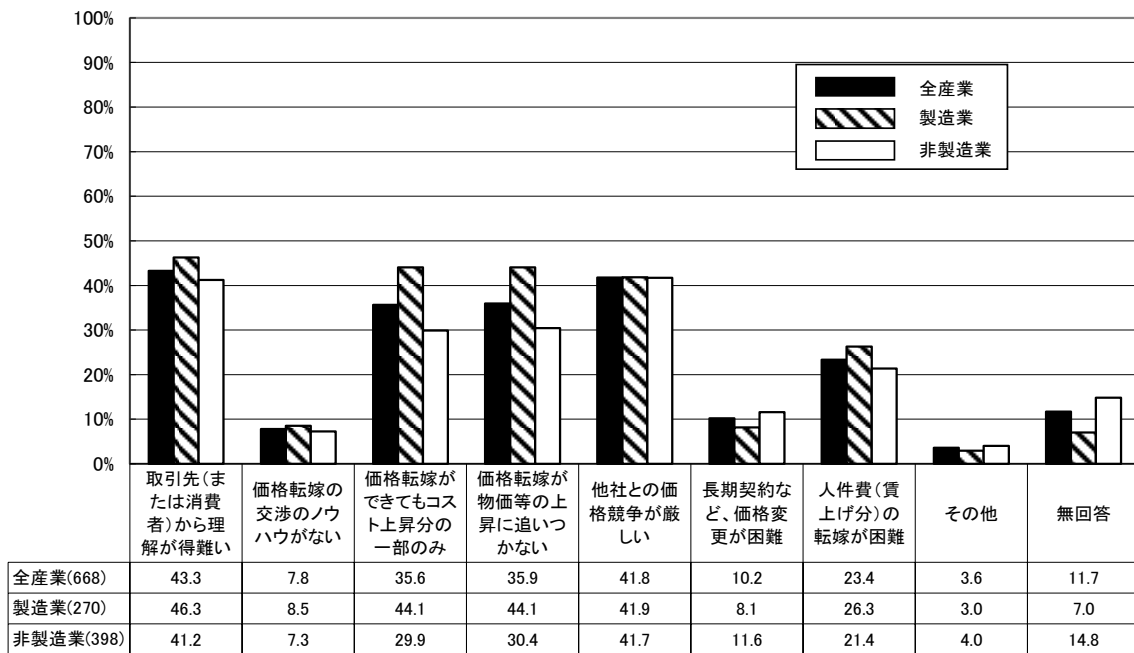
9 価格転嫁における課題について

価格転嫁における課題について、全産業では「取引先（または消費者）から理解が得難い」（43.3%）が最も多く、次いで「他社との価格競争が厳しい」（41.8%）、「価格転嫁が物価等の上昇に追いつかない」（35.9%）となった。

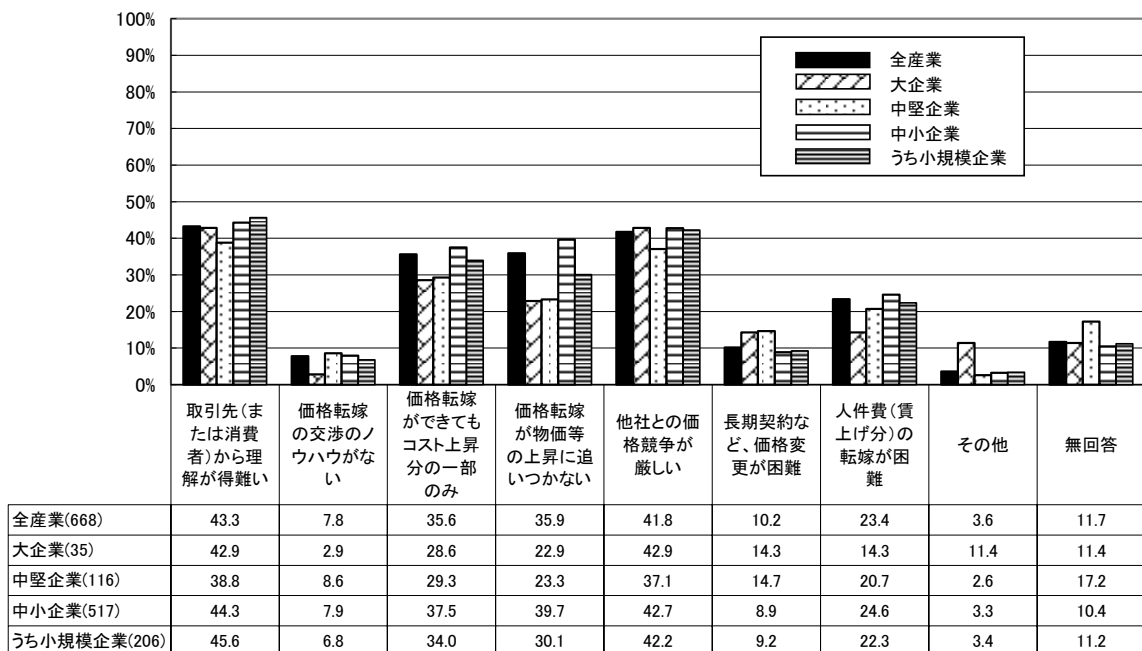
業種別にみると、製造業では「取引先（または消費者）から理解が得難い」（46.3%）が最も多く、次いで「価格転嫁ができてコスト上昇分の一部のみ」「価格転嫁が物価等の上昇に追いつかない」（ともに44.1%）となった。非製造業では「他社との価格競争が厳しい」（41.7%）が最も多く、次いで「取引先（または消費者）から理解が得難い」（41.2%）となった。

規模別にみると、「取引先（または消費者）から理解が得難い」「他社との価格競争が厳しい」が大企業（ともに42.9%）、「取引先（または消費者）から理解が得難い」が中堅企業（38.8%）、中小企業（44.3%）、うち小規模企業（45.6%）で最も多くなった。

図表9-1 価格転嫁における課題について（複数回答）【全産業・業種別】



図表9-2 価格転嫁における課題について（複数回答）【全産業・規模別】



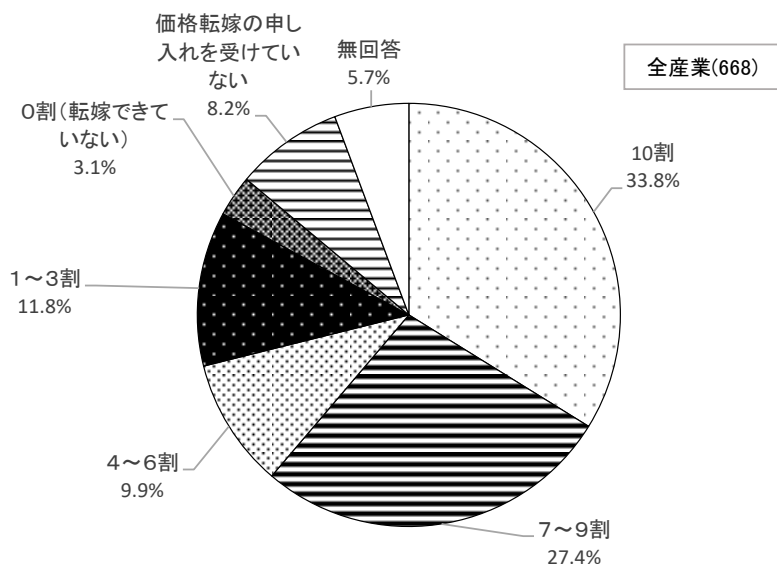
10 仕入先からの価格転嫁の申し入れの受け入れ状況について

仕入先からの価格転嫁の申し入れの受け入れ状況について、全産業では「10割」(33.8%)が最も多く、次いで「7~9割」(27.4%)、「1~3割」(11.8%)となった。

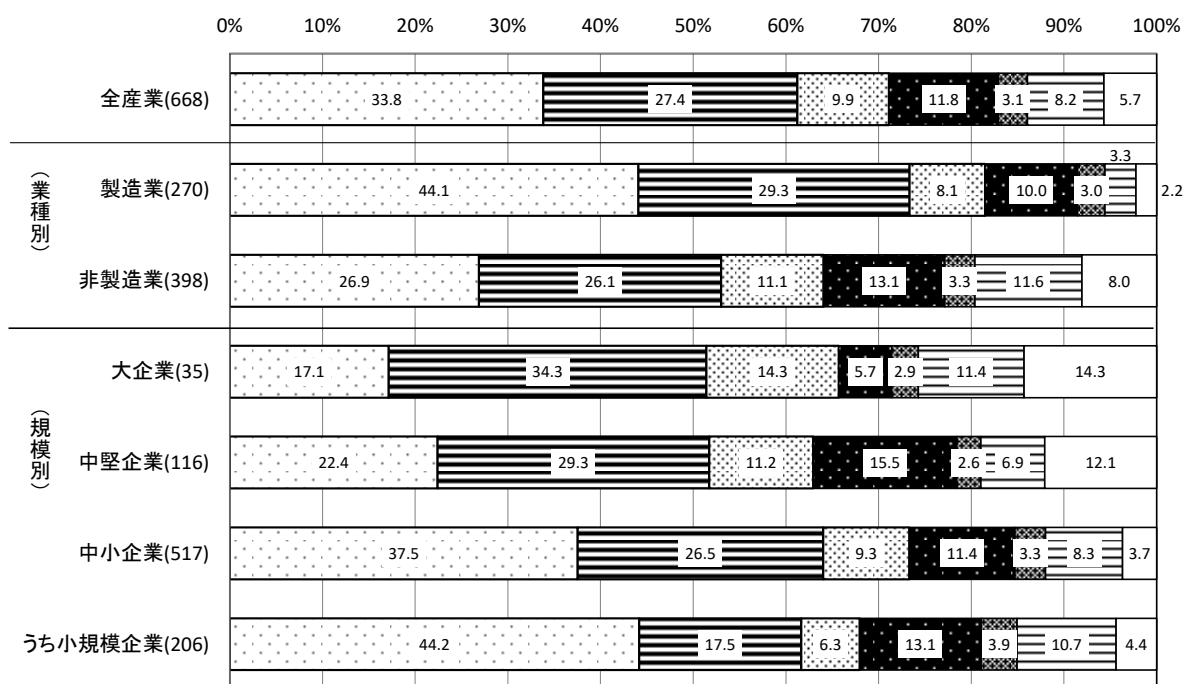
業種別にみると、製造業では「10割」(44.1%)が最も多く、次いで「7~9割」(29.3%)となった。非製造業でも「10割」(26.9%)が最も多く、次いで「7~9割」(26.1%)となった。

規模別にみると、「7~9割」が大企業(34.3%)、中堅企業(29.3%)、「10割」が中小企業(37.5%)、うち小規模企業(44.2%)で最も多くなった。

図表10-1 仕入先からの価格転嫁の申し入れの受け入れ状況について (単一回答) 【全産業】



図表10-2 仕入先からの価格転嫁の申し入れの受け入れ状況について (単一回答) 【全産業・業種別・規模別】



□ 10割 ■ 7~9割 ▨ 4~6割 ■ 1~3割 ▩ 0割 (転嫁できていない) ▪ 価格転嫁の申し入れを受けていない □ 無回答

特別調査「賃上げと価格転嫁に関する調査」について__設問内容

Q1 貴社における今年度(令和6年4月～7年3月)の賃上げ実施状況(予定含む)について、次のうちから1つ選択してください。(単一回答)

- | | |
|--------------------|-----------|
| 1. 実施した | 2. 実施する予定 |
| 3. 実施していないが、検討している | 4. 実施しない |

(Q1で「1. 実施した」、「2. 実施する予定」、「3. 実施していないが、検討している」を選択した方のみ)

Q2 賃上げを実施した(する)内容について、該当するものを選択してください。(複数回答可)

1. ベースアップ
2. 定期昇給
3. 賞与(ボーナス)
4. 臨時給与
5. その他

(Q1で「1. 実施した」、「2. 実施する予定」、「3. 実施していないが、検討している」を選択した方のみ)

Q3 賃上げ率は昨年度と比較してどの程度ですか(予定を含む)。次のうちから1つ選択してください。(単一回答)

1. 6%以上～
2. 5%以上～6%未満
3. 4%以上～5%未満
4. 3%以上～4%未満
5. 2%以上～3%未満
6. 1%以上～2%未満
7. 1%未満

(Q1で「1. 実施した」、「2. 実施する予定」、「3. 実施していないが、検討している」を選択した方のみ)

Q4 賃上げを実施した(する)理由について、該当するものを選択してください。(複数回答可)

1. 従業員のモチベーション向上、離職防止
2. 人材の確保・採用
3. 物価上昇への対応
4. 政府の賃上げ方針への呼応
5. 自社の業績が好調・改善
6. 同業他社・同一地域内他社の対応を踏まえた判断
7. 非正規社員の待遇改善
8. 景気の先行き見通しが明るい
9. その他

(Q1で「4. 実施しない」を選択した方のみ)

Q5 賃上げしない(難しい)理由について、該当するものを選択してください。(複数回答可)

1. 原材料価格・電気代・燃料費などが高騰しているため
2. コスト増加分を十分に価格転嫁できていないため
3. 増員を優先するため
4. 受注の先行きに不安があるため
5. 設備投資を優先するため
6. 既往債務の返済に影響を与えるため
7. 金利引き上げが予想されるため
8. その他

Q6 貴社において、賃上げを実施するうえで必要なことは次のうちどれですか。該当するものを選択してください。(複数回答可)

1. 製品・サービス単価の値上げ(価格転嫁)
2. 製品・サービスの受注拡大
3. 設備投資による生産性向上
4. 従業員教育による生産性向上
5. エネルギー価格の低減
6. 仕入・外注単価の低減
7. 税制優遇の拡充
8. 従業員削減
9. その他

Q7 物価高騰によるコスト上昇分のうち、何割を販売価格に転嫁できたと考えますか。次のうちから1つ選択してください。(単一回答)

1. 10割
2. 7～9割
3. 4～6割
4. 1～3割
5. 0割(転嫁できていない)

(Q7で「1. 10割」～「4. 1～3割」を選択した方のみ)

Q8 価格転嫁ができた要因について、該当するものを選択してください。(複数回答可)

1. 原価やエビデンスを示して価格転嫁の交渉を実施した
2. 発注者側の理解の進展(価格転嫁への理解の高まり・信頼関係等)
3. 日頃から発注者へのコストに影響する内容を情報共有
4. 既存の商品・サービスの改良
5. 新商品・新サービスの開発
6. 発注側企業が「パートナーシップ構築宣言」の宣言企業
7. 組合等が作成した業界情報などを活用して価格転嫁の交渉を実施
8. 専門家や支援機関に相談し、助言を得た
9. その他

Q9 価格転嫁における課題について、該当するものを選択してください。(複数回答可)

1. 取引先(または消費者)から理解が得難い
2. 価格転嫁の交渉のノウハウがない
3. 価格転嫁ができてコスト上昇分の一部のみ
4. 価格転嫁が物価等の上昇に追いつかない
5. 他社との価格競争が厳しい
6. 長期契約など、価格変更が困難
7. 人件費(賃上げ分)の転嫁が困難
8. その他

(最後に、発注(買手)側としての視点で伺います。)

Q10 仕入先から価格転嫁の申し入れがあった際、どの程度受け入れていますか。次のうちから1つ選択してください。(単一回答)

1. 10割
2. 7～9割
3. 4～6割
4. 1～3割
5. 0割(転嫁できていない)
6. 価格転嫁の申し入れを受けていない

第 131 回横浜市景況・経営動向調査(特別調査)

◎報告書掲載 URL

<https://www.city.yokohama.lg.jp/business/kigyoshien/tokei-chosa/keikyou.html>

発行：横浜市経済局総務部企画調整課
〒231-0005 横浜市中区本町 6 丁目 50 番地の 10
電話：045-671-2566 FAX：045-661-0692

調査機関：株式会社帝国データバンク 横浜支店
〒231-0007 横浜市中区弁天通 4 丁目 51 番地
電話：045-641-0232 FAX：045-641-2555