

令和4年度 経営実態アンケート調査

1. 調査目的

新型コロナウイルス感染症拡大の長期化による経済活動の停滞、働き方改革による雇用形態の多様化や消費税インボイス制度への対応、事業承継など地域企業における課題は山積し、取り巻く環境は厳しさを増している。

このような中、地域の事業所の経営状況に関するアンケート調査を実施し、経営実態の把握・分析を行い、調査結果を今後の経営支援に活かし、もって地域振興に資することを目的とする。

2. 調査対象 郡山商工会議所 会員事業所（郡山市内事業者のみ）

3. 回答方法 書面（郵送・FAX）およびWebフォームから回答

4. 調査期間 令和4年12月26日～令和5年1月31日

5. 回答件数 1,160件

6. 調査主体 郡山商工会議所・郡山まちづくり推進協議会

調査結果の概要

■ 回答事業所の損益状況について

- ◎売上高・利益ともに悪化が約4割。小売・飲食・観光関連サービスで悪化の比率が高い
- ◎直近決算では黒字42%、赤字30%、ほぼ均衡28% 前年よりわずかに黒字増・赤字減

■ 借入金の状況について

- ◎回答者の7割が借入金あり、内約4割が返済据置中の借入金あり・約6割が返済不安あり

■ 物価高騰について

- ◎業種を問わず87%が影響あり、営業経費の削減を行う72%（特に：飲食・小売・卸売）・価格転嫁対応64%（特に製造・卸・飲食）でサービス業は対応しない回答が多い

■ 雇用状況について

- ◎全体の約半数が人員不足を感じており建設業・観光関連サービス業でその傾向が顕著
- ◎不足と回答事業所の59%が主に中途採用を希望し人材確保・育成への関心が高い

■ 災害に備えた計画の策定について

- ◎BCP等の認知度は前年より12ポイント増で製造・卸売、従業員規模多い順に認知度が高い

■ 事業承継について

- ◎事業継続未定が微減・自分の代で廃業予定が微増、廃業予定の24%が黒字
- ◎承継予定先の内訳では子供親族・従業員が95%。外部第三者は少ないが増加傾向
- ◎課題では「後継者の育成・業務引継ぎ」が多くの項目に大きく差をつけて最多の回答

■ インボイス制度について

- ◎認知は何となく含め91%と昨年より30%向上したが免税事業者の28%は「知らない」
- ◎課税事業者の発行事業者登録は約9割と進んでいるが受取り準備への対応は約6割に留まる
- ◎免税事業者の46%が未だ対応を検討しておらず、対応を決めたうち登録する事業者は45%

■ 健康経営について

- ◎内容を理解している事業所は44%（前年38%）で従業員規模に比例し理解度が高い傾向
- ◎新卒採用に力を入れている企業では76%が理解し、うち45%が取り組みを進めている

■ ITツールの導入状況について

- ◎会計ソフトを除く各ITツールの導入状況は全国平均と比べて低い
- ◎直近黒字の事業所は赤字の事業所と比較して各ツールの導入割合が高く、特に労務管理・顧客管理・社内情報共有分野において黒字・赤字事業所の導入差が大きい

■ 経営上の課題について

- ◎社会情勢の変化：物価高騰への重視度が最も高いほか新型コロナ関係も依然として高い
- ◎制度改正への対応：インボイスや働き方改革など税務・労務への対応への重視度が高い
- ◎売上・利益の確保：売上・利益増加の手段としてIT活用・DXが重要視されていない

■ パートナーシップ構築宣言について

- ◎取り組んでいる事業者は3%に留まり約半数が「聞いたことがない」と認知度は低い

■ 重点的に取り組んでいる・取組み予定の項目について

- ◎「新規顧客開拓」が最多で3位の「既存顧客の取引拡大」と併せ売上向上への取組みが多い

■ 行政に望む支援施策について

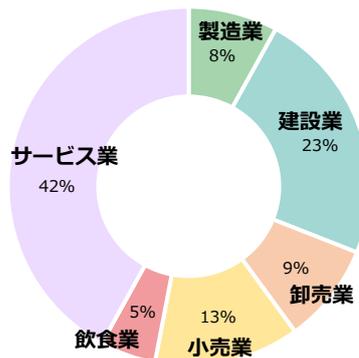
- ◎「補助金・助成金」が最多で支援希望内容は物価高騰対策から事業承継まで多岐にわたる

※PDFファイルをPCでご覧の場合は、各項目をクリックすると該当するページへ移ります

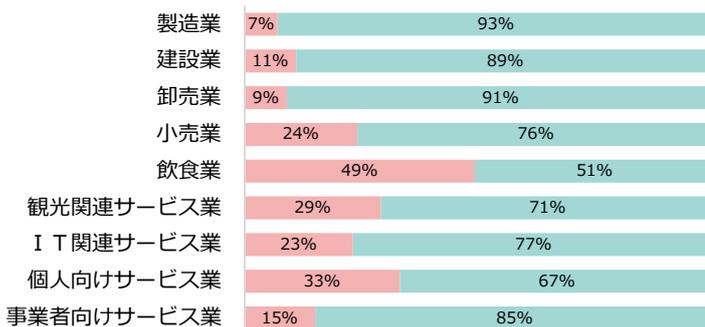
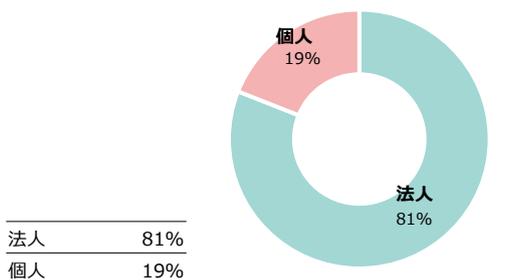
1. [回答事業所の属性](#) P 1
2. [回答事業所の損益状況等](#) P 2
3. [借入金の状況について](#) P 3
4. [原材料・光熱費など物価の高騰について](#) P 3
5. [雇用の状況について](#) P 4
6. [自然災害・感染症対策・事故等に備えた計画の策定について](#) P 4
7. [事業承継について](#) P 5
8. [消費税インボイス制度について](#) P 7
9. [「健康経営」について](#) P 8
10. [ITツールの活用状況について](#) P 9
11. [経営上の課題（重要視度）](#) P 11
12. [「パートナーシップ構築宣言」について](#) P 15
13. [重点的に取り組んでいる・取組み予定の項目について](#) P 15
14. [行政に望む支援施策について](#) P 15

【業種】

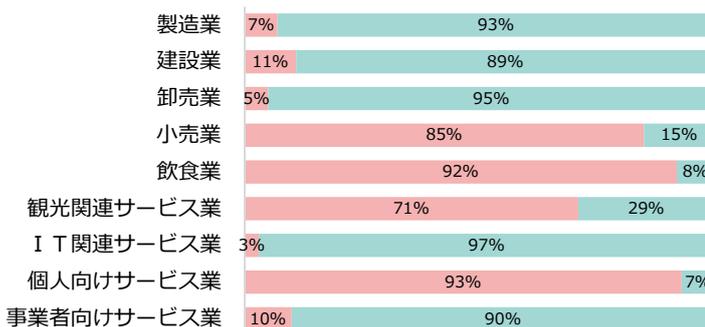
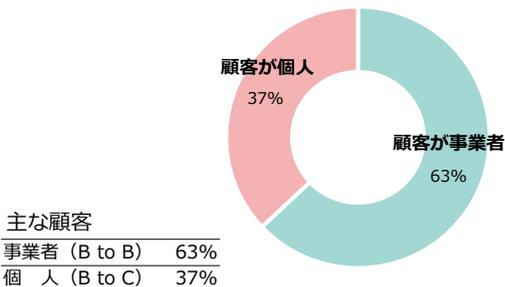
製造業	98	8%
建設業	270	23%
卸売業	109	9%
小売業	148	13%
飲食業	61	5%
サービス業	474	42%
観光関連サービス業	21	2%
I T・情報関連サービス業	30	3%
その他個人向けサービス業	183	16%
その他事業者向けサービス業	240	21%



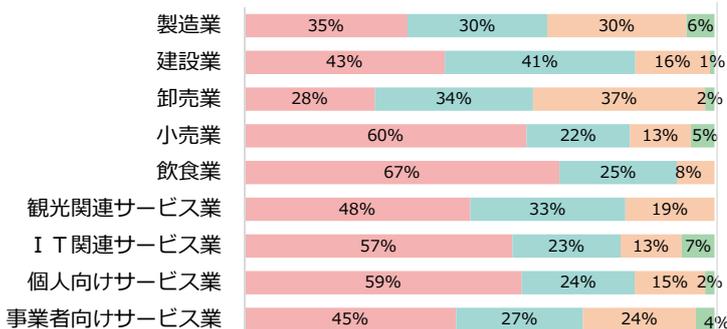
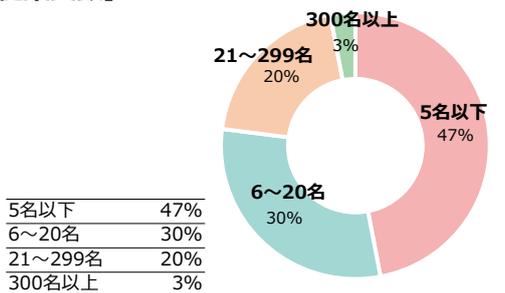
【組織形態】



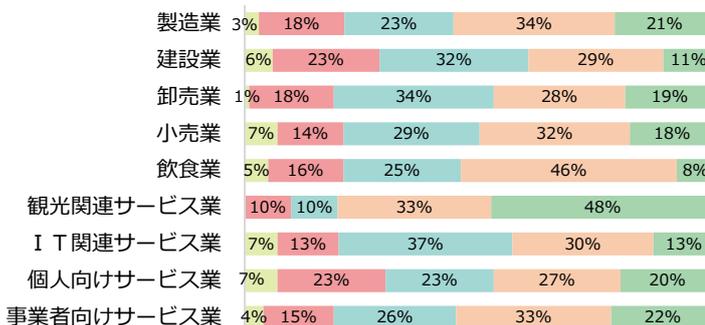
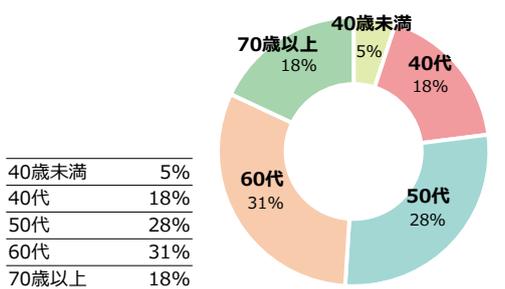
【取引形態】



【従業員数】

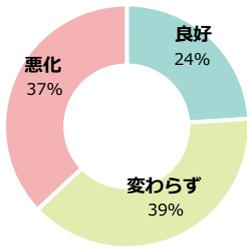


【代表者年齢】



◎売上高・利益ともに悪化の事業者が約4割で業種別では小売・飲食・観光関連サービスが悪化の比率が高い
 ◎直近決算では黒字42%（前年38%）・ほぼ均等 28%（前年27%）・赤字30%（前年34%）とわずかに改善

前年と比較した売上高



良好	24%
変わらず	39%
悪化	37%

【業種別】

製造業	34%	34%	33%
建設業	22%	49%	29%
卸売業	28%	30%	41%
小売業	16%	34%	49%
飲食業	26%	28%	46%
観光関連サービス業	19%	19%	62%
I T関連サービス業	30%	40%	30%
個人向けサービス業	26%	38%	36%
事業者向けサービス業	25%	42%	33%

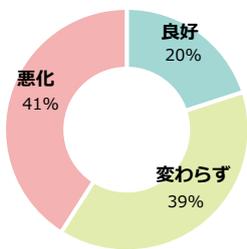
【従業員規模別】

0～5名	19%	38%	43%
6～20名	25%	44%	32%
21～299名	35%	35%	29%
300名以上	36%	36%	27%

【取引形態別】

顧客が個人	23%	34%	43%
顧客が事業者	25%	42%	33%

前年と比較した利益



良好	20%
変わらず	39%
悪化	41%

【業種別】

製造業	23%	33%	44%
建設業	19%	45%	36%
卸売業	22%	28%	50%
小売業	11%	39%	50%
飲食業	20%	26%	54%
観光関連サービス業	19%	19%	62%
I T関連サービス業	33%	30%	37%
個人向けサービス業	22%	41%	37%
事業者向けサービス業	20%	45%	35%

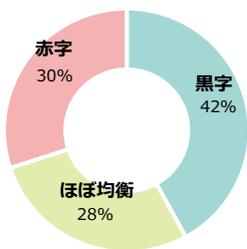
【従業員規模別】

0～5名	15%	40%	45%
6～20名	20%	40%	40%
21～299名	32%	34%	34%
300名以上	12%	52%	36%

【取引形態別】

顧客が個人	18%	35%	47%
顧客が事業者	21%	42%	38%

直近決算の損益



黒字	42%
ほぼ均等	28%
赤字	30%

【業種別】

製造業	43%	21%	36%
建設業	48%	31%	21%
卸売業	48%	24%	28%
小売業	34%	28%	37%
飲食業	16%	38%	46%
観光関連サービス業	10%	29%	62%
I T関連サービス業	63%	17%	20%
個人向けサービス業	40%	28%	32%
事業者向けサービス業	46%	28%	26%

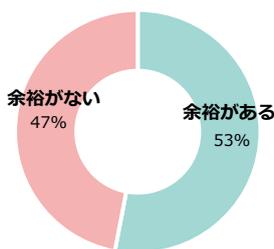
【従業員規模別】

0～5名	28%	34%	38%
6～20名	49%	26%	25%
21～299名	62%	19%	19%
300名以上	76%	18%	6%

【取引形態別】

顧客が個人	32%	29%	38%
顧客が事業者	48%	27%	25%

資金繰りの状況



余裕がある	53%
余裕がない	47%

【業種別】

製造業	56%	44%
建設業	54%	46%
卸売業	63%	37%
小売業	36%	64%
飲食業	26%	74%
観光関連サービス業	33%	67%
I T関連サービス業	57%	43%
個人向けサービス業	52%	48%
事業者向けサービス業	65%	35%

【従業員規模別】

0～5名	40%	60%
6～20名	57%	43%
21～299名	74%	26%
300名以上	82%	18%

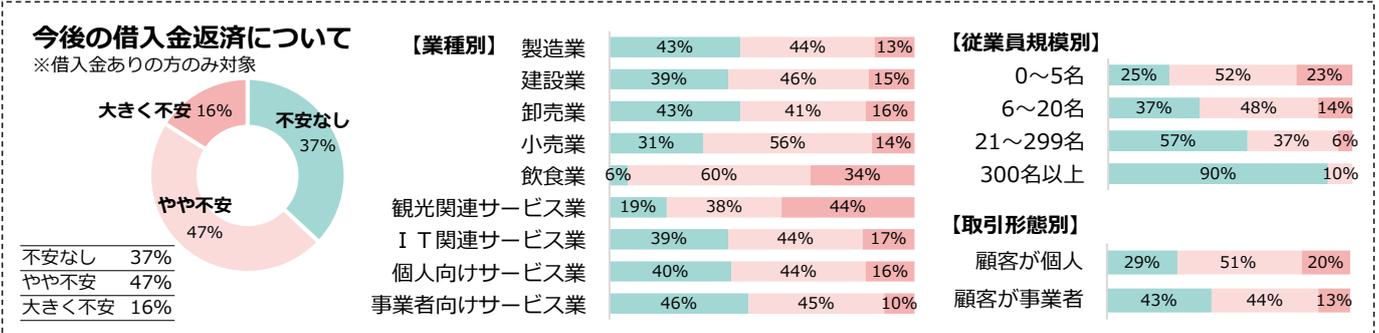
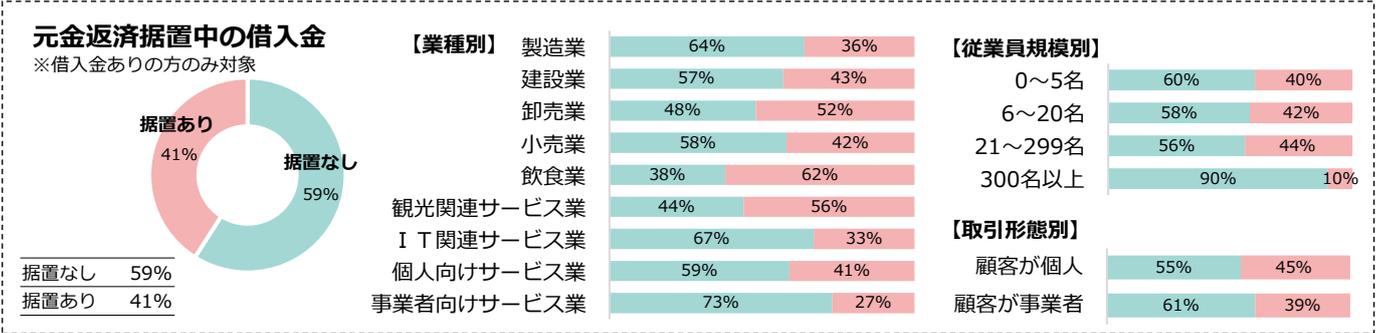
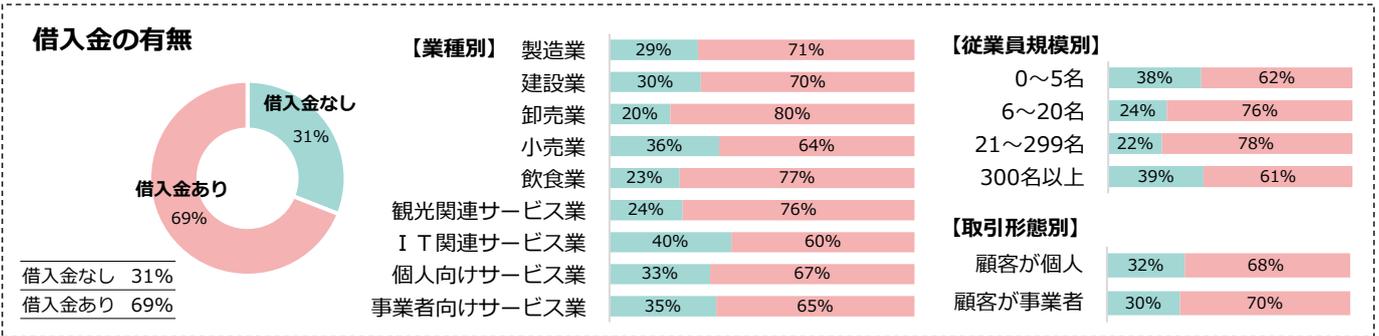
【取引形態別】

顧客が個人	41%	59%
顧客が事業者	60%	40%

借入金の状況について

[目次へ戻る](#)

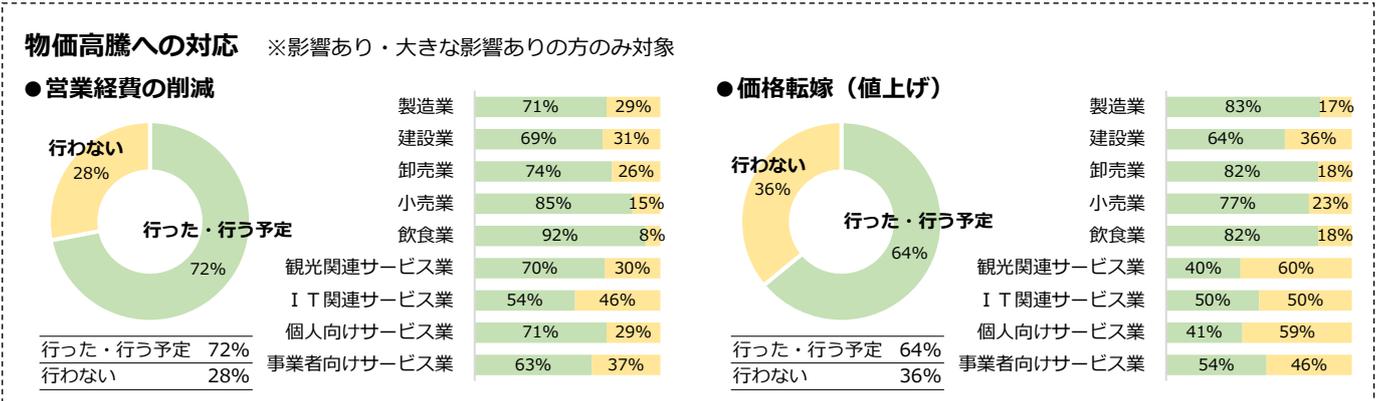
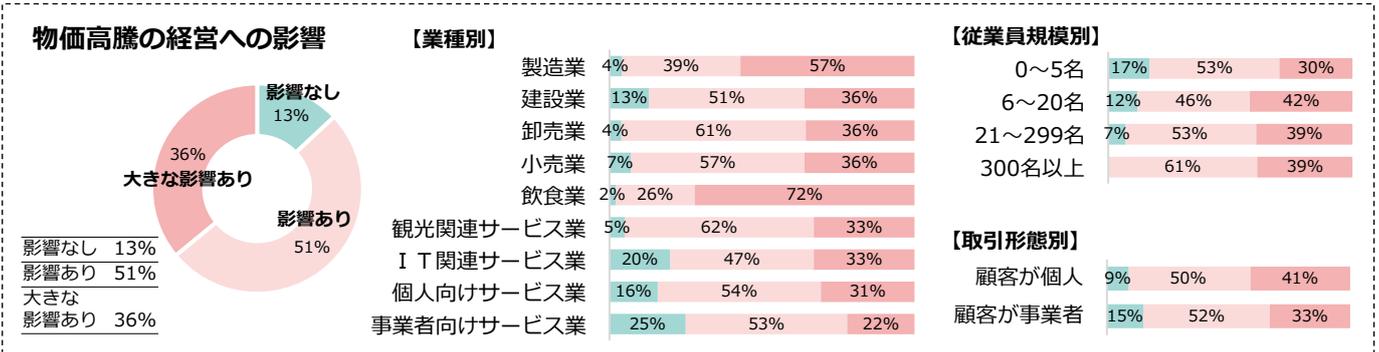
◎回答者の7割が借入金があり、内約4割が返済据置中の借入金あり・約6割が返済への不安あり



原材料・光熱費など物価の高騰について

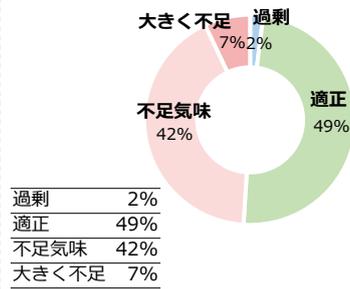
[目次へ戻る](#)

◎業種等を問わず影響を受けており価格転嫁を行った・行う事業者は64%、サービス業は行わない比率が高い

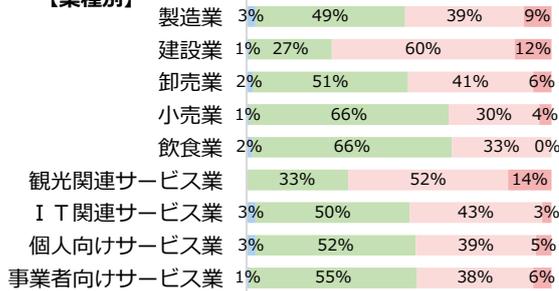


◎全体の約半数が人員不足を感じており建設業・観光関連サービス業でその傾向が顕著
 ◎不足と回答事業所の59%が主に中途採用を希望し人材確保・育成への関心が高い

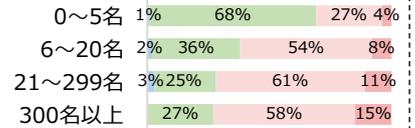
従業員数について



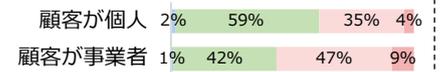
【業種別】



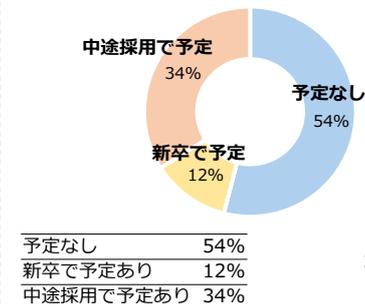
【従業員規模別】



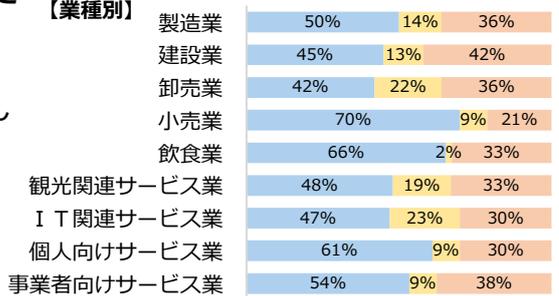
【取引形態別】



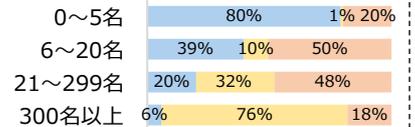
新たに従業員を雇用する予定



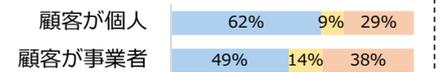
【業種別】



【従業員規模別】



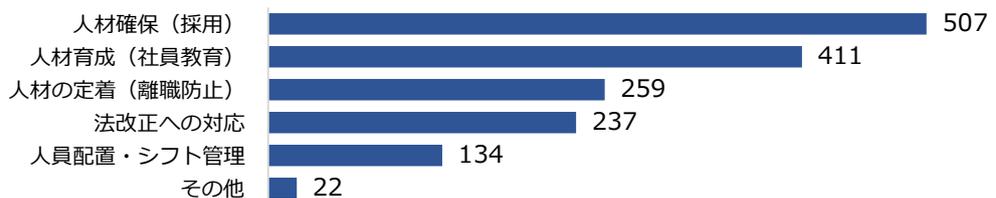
【取引形態別】



※「不足気味」「大きく不足」と答えた方



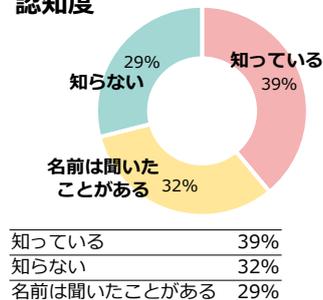
雇用関連での課題



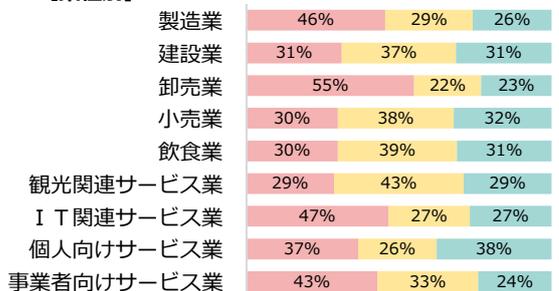
自然災害・感染症対策・事故等に備えた計画の策定について

◎BCP等の認知度は前年より12ポイント増で製造・卸売、従業員規模多い順に認知度が高い

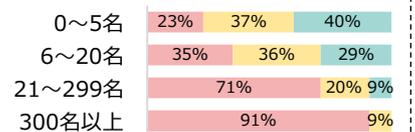
BCP（事業継続計画）等の認知度



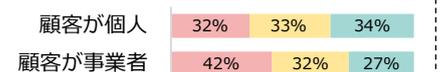
【業種別】



【従業員規模別】

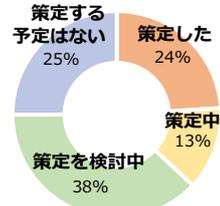
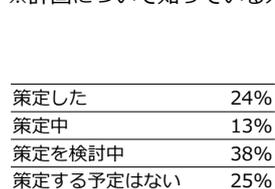


【取引形態別】



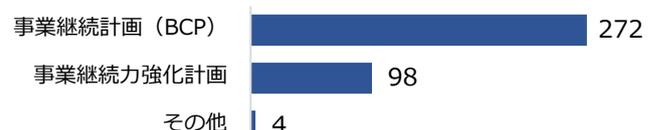
計画の策定について

※計画について知っている方のみ対象



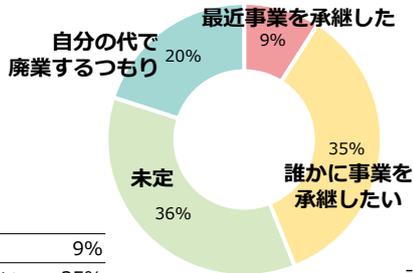
策定・検討している計画

※策定した・策定中・検討中の方のみ対象



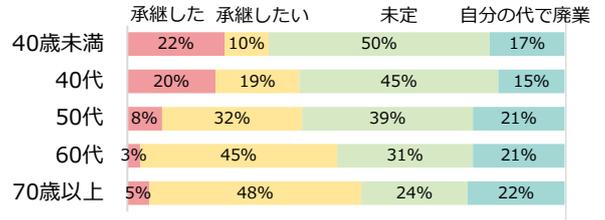
- ◎事業継続未定が微減・自分の代で廃業予定が微増、廃業予定の24%が黒字
- ◎承継予定先の内訳では子供親族・従業員が95%。外部第三者は少ないが増加傾向
- ◎事業承継の課題では「後継者の育成・業務引継ぎ」が多くの項目に大きく差をつけて最多の回答

事業の継続についての考え

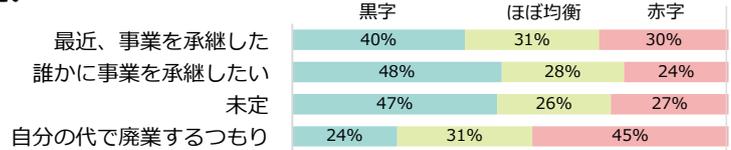


最近事業を承継した	9%
誰かに事業を承継したい	35%
未定	36%
自分の代で廃業するつもり	20%

【代表者の年代別】

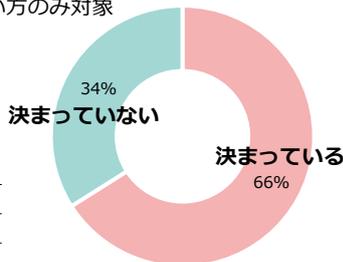


【直近決算の損益との関係】



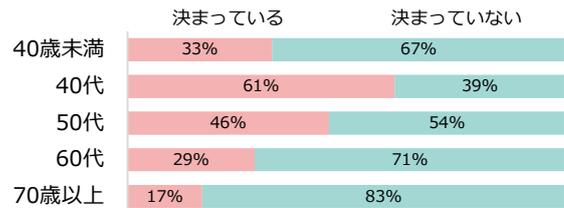
誰に引き継ぐか決まっているか

※誰かに事業を承継したい方のみ対象



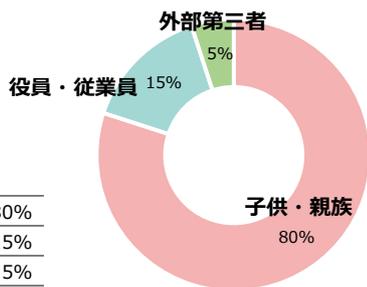
決まっている	66%
決まっていない	34%

【代表者の年代別】



決まっている後継者・候補者等

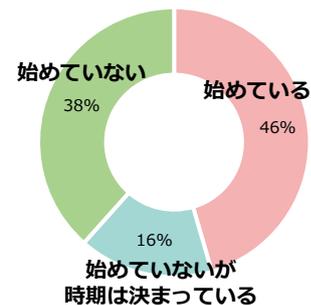
※誰に引き継ぐか決まっている方のみ対象



子供・親族	80%
役員・従業員	15%
外部第三者	5%

事業承継への取り組みは始めているか

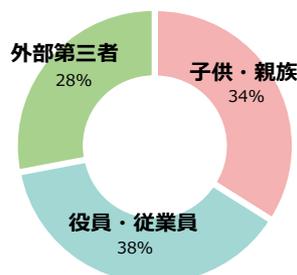
※誰に引き継ぐか決まっている方のみ対象



始めている	45%
始めていないが時期は決まっている	16%
始めていない	39%

希望する事業承継の相手

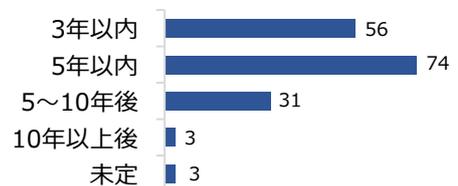
※誰に引き継ぐか決まっていない方のみ対象



役員・従業員	38%
子供・親族	34%
外部第三者	28%

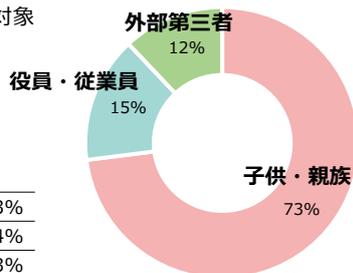
事業承継が完了する時期

※始めている・時期は決まっている方のみ対象



事業承継をした相手

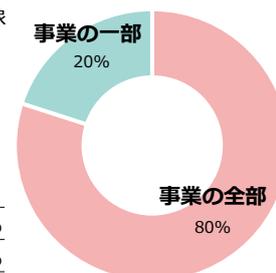
※事業承継をした方のみ対象



子供・親族	73%
役員・従業員	14%
外部第三者	13%

承継をした事業

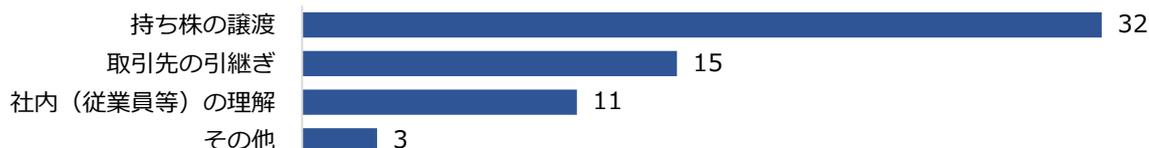
※事業承継をした方のみ対象



事業の全部	80%
事業の一部	20%

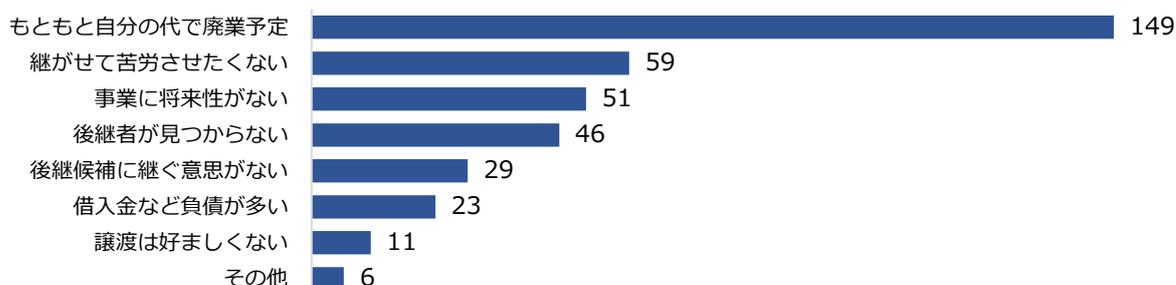
今後取り組む課題

※事業承継をした方のみ対象



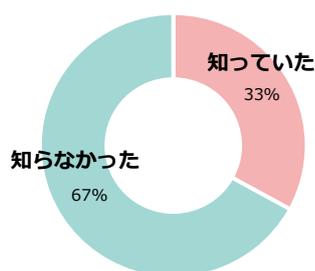
自分の代で廃業する理由

※自分の代で廃業するつもりの方のみ対象



事業承継税制（平成30年度改正）の認知度

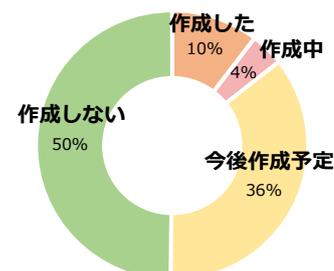
※全回答者



知っていた	33%
知らなかった	67%

事業承継計画の作成について

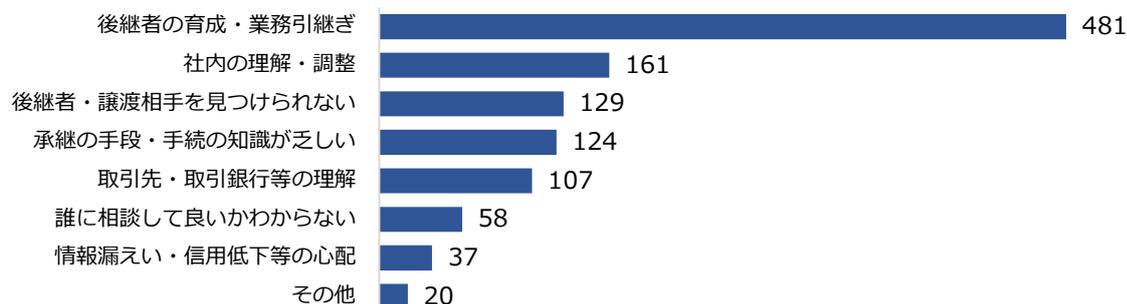
※事業承継税制を知っていた方のみ対象



作成した	10%
作成中	4%
今後作成予定	36%
作成しない	50%

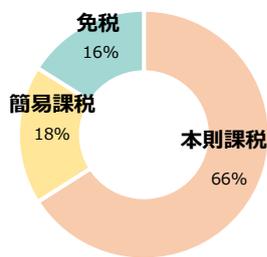
事業承継の課題

※全回答者



- ◎ 認知は何となく含め91%と昨年より30%向上したが免税事業者の28%は「知らない」
- ◎ 課税事業者の発行事業者登録は約9割と進んでいるが受取り準備への対応は約6割に留まる
- ◎ 免税事業者の46%が未だ対応を検討しておらず、対応を決めたうち登録する事業者は45%

消費税の課税状況 ※全回答者



【業種別】

製造業	77%	18%	5%
建設業	76%	16%	8%
卸売業	90%	6%	4%
小売業	59%	22%	19%
飲食業	51%	20%	30%
観光関連サービス業	57%	14%	29%
I T 関連サービス業	63%	17%	20%
個人向けサービス業	40%	27%	33%
事業者向けサービス業	66%	20%	14%

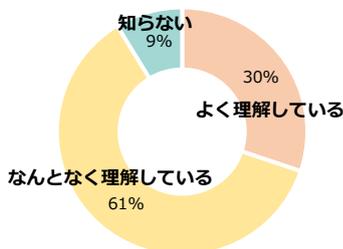
【取引形態別】

顧客が個人	50%	25%	25%
顧客が事業者	75%	15%	10%

【従業員規模別】

0~5名	39%	30%	31%
6~20名	87%	12%	1%
21名~299名	93%	4%	2%
300名以上	97%		3%

制度に対する認知・理解度



【業種別】

製造業	38%	57%	6%
建設業	28%	66%	6%
卸売業	40%	54%	6%
小売業	23%	66%	11%
飲食業	7%	71%	21%
観光関連サービス業	6%	75%	19%
I T 関連サービス業	48%	48%	3%
個人向けサービス業	28%	55%	17%
事業者向けサービス業	35%	61%	3%

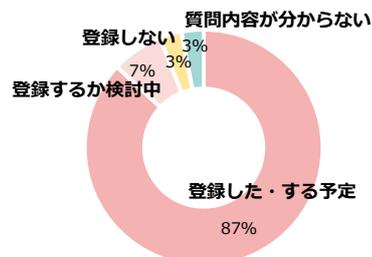
【課税区分別】

本則課税事業者	37%	59%	4%
簡易課税事業者	21%	70%	9%
免税事業者	14%	59%	28%

【従業員規模別】

0~5名	20%	65%	14%
6~20名	34%	62%	4%
21名~299名	41%	56%	4%
300名以上	73%	24%	3%

インボイス発行事業者登録 ※課税事業者（本則・簡易）のみ対象



【業種別】

製造業	86%	9%	1%	4%
建設業	90%	5%	2%	3%
卸売業	93%	2%	1%	3%
小売業	85%	13%	1%	1%
飲食業	76%	10%	3%	10%
観光関連サービス業	80%		20%	
I T 関連サービス業	79%	11%	11%	
個人向けサービス業	78%	13%	6%	4%
事業者向けサービス業	90%	5%	4%	1%

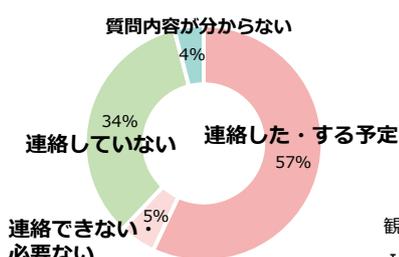
【取引形態別】

顧客が個人	24%	3%	1%	1%
顧客が事業者	63%	4%	2%	2%

【従業員規模別】

0~5名	83%	8%	8%	2%
6~20名	89%	7%	1%	3%
21名~299名	89%	7%	1%	4%
300名以上	88%	6%	3%	3%

インボイスが必要になる旨の支払先への連絡 ※本則課税事業者のみ対象



【業種別】

製造業	61%	4%	27%	7%
建設業	61%	2%	33%	4%
卸売業	63%	6%	28%	3%
小売業	46%	5%	46%	4%
飲食業	41%	7%	38%	14%
観光関連サービス業	70%		30%	
I T 関連サービス業	63%	5%	32%	
個人向けサービス業	47%	8%	39%	6%
事業者向けサービス業	56%	7%	34%	3%

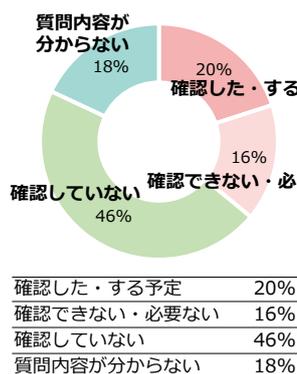
【取引形態別】

顧客が個人	49%	5%	40%	6%
顧客が事業者	60%	5%	32%	4%

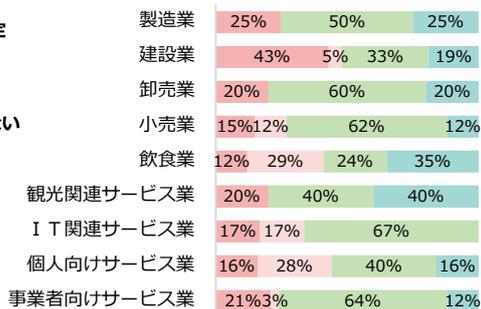
【従業員規模別】

0~5名	42%	7%	46%	5%
6~20名	57%	6%	34%	3%
21名~299名	68%	2%	25%	6%
300名以上	75%	9%	13%	3%

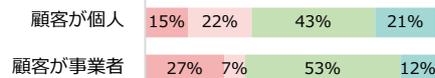
顧客（売上先）の意向確認 ※免税事業者のみ対象



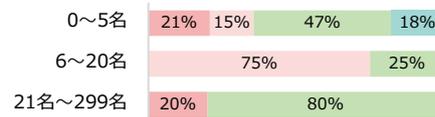
【業種別】



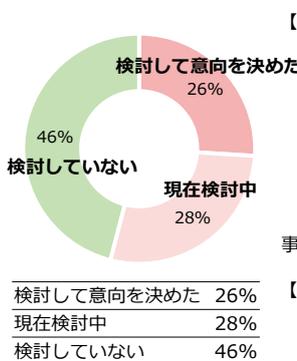
【取引形態別】



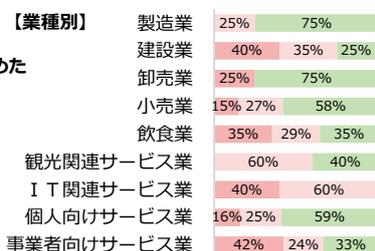
【従業員規模別】



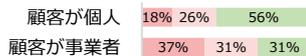
インボイス発行事業者になるかの検討 ※免税事業者のみ対象



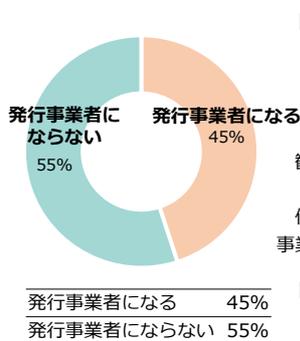
【業種別】



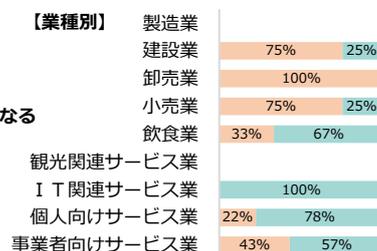
【取引形態別】



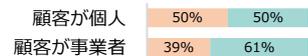
決めた発行事業者登録の意向 ※検討して意向を決めた方のみ対象



【業種別】



【取引形態別】

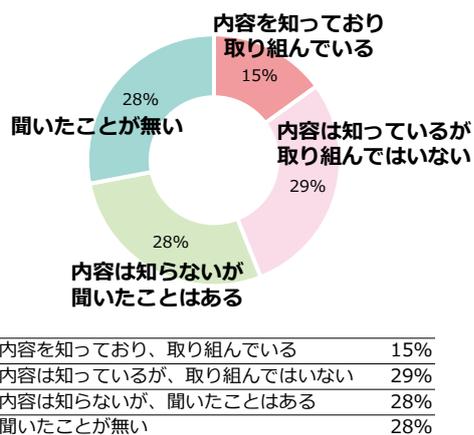


「健康経営」について

[目次へ戻る](#)

- ◎内容を理解している事業所は44%（前年38%）で従業員規模に比例し理解度が高い傾向
- ◎新卒採用に力を入れている企業では76%が理解し45%が取組みを進めている

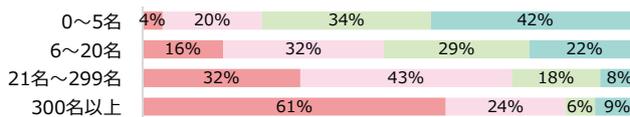
認知・理解度



【業種別】



【従業員規模別】



健康経営の認知・理解度と雇用の関係

【人員との関係】



【採用予定との関係】



- ◎会計ソフトを除く各ITツールの導入状況は全国平均と比べて低い
- ◎直近黒字の事業所は赤字の事業所と比較して各ツールの導入割合が高く、特に労務管理・顧客管理・社内情報共有分野において黒字・赤字事業所の導入差が大きい

全項目まとめ（全回答者）

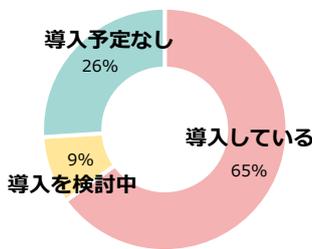
	導入している	導入を検討中	導入予定なし
財務・会計ソフト	65%	9%	26%
人事・労務管理ソフト	27%	13%	60%
顧客・在庫管理ソフト	30%	14%	56%
社内情報共有ソフト	29%	12%	59%
キャッシュレス決済	28%	14%	58%
テレワーク・オンライン会議	35%	9%	56%
SNSを活用した販路拡大	25%	23%	52%

※参考：全国の各ツール導入率

「中小企業白書2021年版」より引用

経理	56%	16%	28%
人事	62%	15%	23%
販売促進・取引管理	46%	15%	39%
グループウェア	50%	11%	39%
コミュニケーション	63%	10%	27%

財務・会計ソフト



導入している	65%
導入を検討中	9%
導入の予定なし	26%

【業種別】

製造業	70%	4%	26%
建設業	61%	12%	27%
卸売業	79%	7%	14%
小売業	54%	11%	35%
飲食業	38%	11%	52%
観光関連サービス業	69%	13%	19%
IT関連サービス業	72%	3%	24%
個人向けサービス業	62%	7%	31%
事業者向けサービス業	75%	7%	18%

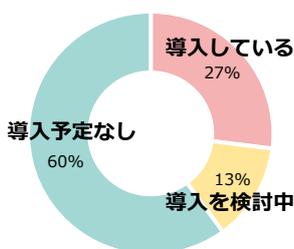
【従業員規模別】

0～5名	50%	9%	41%
6～20名	72%	10%	18%
21～299名	86%	7%	7%
300名以上	94%		6%

【直近決算の損益別】

黒字	81%	5%	14%
ほぼ均衡	57%	13%	30%
赤字	50%	10%	40%

人事・労務管理ソフト



導入している	27%
導入を検討中	13%
導入の予定なし	60%

【業種別】

製造業	39%	12%	49%
建設業	21%	19%	60%
卸売業	35%	12%	53%
小売業	24%	10%	66%
飲食業	4%	14%	82%
観光関連サービス業	13%	19%	69%
IT関連サービス業	45%	7%	48%
個人向けサービス業	27%	6%	66%
事業者向けサービス業	31%	14%	55%

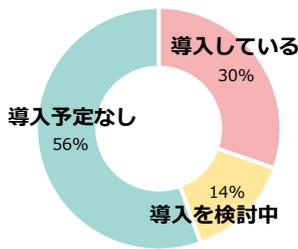
【従業員規模別】

0～5名	8%	9%	83%
6～20名	31%	16%	53%
21～299名	57%	20%	23%
300名以上	88%		3%

【直近決算の損益別】

黒字	42%	11%	47%
ほぼ均衡	19%	20%	61%
赤字	24%	14%	63%

顧客・在庫管理ソフト



導入している	30%
導入を検討中	14%
導入の予定なし	56%

【業種別】

製造業	39%	12%	49%
建設業	13%	23%	64%
卸売業	58%	8%	34%
小売業	31%	19%	50%
飲食業	11%	9%	80%
観光関連サービス業	38%	19%	44%
IT関連サービス業	41%	10%	48%
個人向けサービス業	37%	6%	58%
事業者向けサービス業	30%	14%	55%

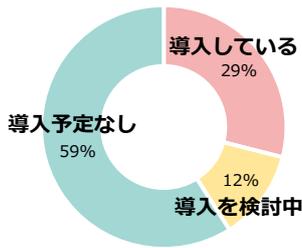
【従業員規模別】

0～5名	13%	13%	74%
6～20名	36%	18%	46%
21～299名	54%	14%	31%
300名以上	88%		3%

【直近決算の損益別】

黒字	45%	10%	44%
ほぼ均衡	19%	14%	67%
赤字	16%	12%	72%

社内情報共有ソフト



導入している	29%
導入を検討中	12%
導入の予定なし	59%

【業種別】

製造業	32%	16%	52%
建設業	25%	17%	58%
卸売業	40%	16%	44%
小売業	17%	11%	72%
飲食業	4%	13%	84%
観光関連サービス業	25%	19%	56%
I T関連サービス業	72%	7%	21%
個人向けサービス業	28%	5%	67%
事業者向けサービス業	37%	9%	54%

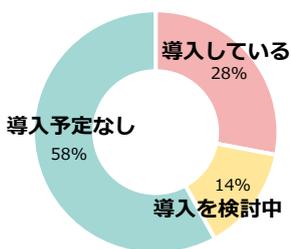
【従業員規模別】

0～5名	11%	8%	81%
6～20名	34%	17%	49%
21～299名	56%	15%	29%
300名以上	91%	3%	6%

【直近決算の損益別】

黒字	45%	10%	44%
ほぼ均衡	19%	14%	67%
赤字	16%	12%	72%

キャッシュレス決済



導入している	28%
導入を検討中	14%
導入の予定なし	58%

【業種別】

製造業	29%	12%	59%
建設業	11%	13%	76%
卸売業	36%	12%	52%
小売業	52%	13%	34%
飲食業	39%	20%	41%
観光関連サービス業	44%	19%	38%
I T関連サービス業	38%	17%	45%
個人向けサービス業	34%	17%	48%
事業者向けサービス業	20%	12%	68%

【取引形態別】

顧客が個人	40%	15%	44%
顧客事業者	21%	13%	66%

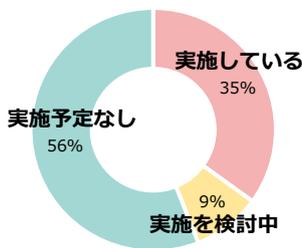
【従業員規模別】

0～5名	23%	12%	64%
6～20名	31%	16%	53%
21～299名	34%	14%	52%
300名以上	52%	12%	36%

【直近決算の損益別】

黒字	32%	11%	57%
ほぼ均衡	27%	12%	61%
赤字	24%	19%	56%

テレワーク・オンライン会議



実施している	35%
実施を検討中	9%
実施の予定なし	56%

【業種別】

製造業	40%	12%	48%
建設業	25%	11%	64%
卸売業	36%	8%	56%
小売業	36%	7%	57%
飲食業	4%	7%	89%
観光関連サービス業	25%	13%	63%
I T関連サービス業	79%	3%	17%
個人向けサービス業	31%	8%	61%
事業者向けサービス業	47%	5%	48%

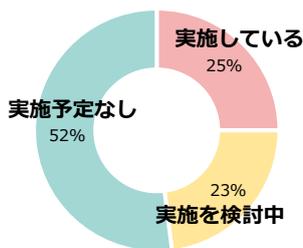
【従業員規模別】

0～5名	21%	6%	74%
6～20名	34%	12%	54%
21～299名	58%	10%	32%
300名以上	100%		

【直近決算の損益別】

黒字	48%	9%	43%
ほぼ均衡	29%	8%	63%
赤字	21%	8%	72%

SNSを活用した販路拡大



実施している	25%
実施を検討中	23%
実施の予定なし	52%

【業種別】

製造業	17%	24%	59%
建設業	14%	19%	68%
卸売業	14%	38%	48%
小売業	34%	25%	41%
飲食業	34%	21%	45%
観光関連サービス業	19%	31%	50%
I T関連サービス業	41%	24%	34%
個人向けサービス業	41%	24%	35%
事業者向けサービス業	24%	18%	58%

【取引形態別】

顧客が個人	38%	22%	40%
顧客事業者	17%	23%	59%

【従業員規模別】

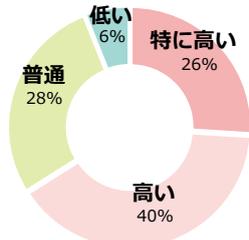
0～5名	20%	20%	60%
6～20名	25%	27%	48%
21～299名	32%	26%	43%
300名以上	48%	21%	30%

【直近決算の損益別】

黒字	29%	24%	47%
ほぼ均衡	20%	19%	60%
赤字	23%	25%	52%

■ 社会情勢の変化 ◎物価高騰への重視度が最も高いほか新型コロナ関係についても依然として高い

新型コロナ関係



特に高い	26%
高い	40%
普通	28%
低い	6%

【業種別】

製造業	22%	40%	37%	1%
建設業	13%	41%	32%	13%
卸売業	28%	47%	24%	1%
小売業	24%	48%	25%	4%
飲食業	64%	27%	7%	2%
観光関連サービス業	69%	19%	13%	
I T関連サービス業	24%	41%	31%	3%
個人向けサービス業	41%	32%	24%	3%
事業者向けサービス業	20%	43%	31%	6%

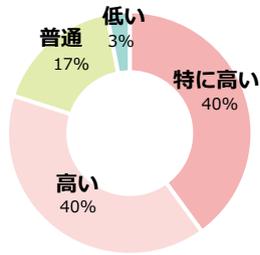
【従業員規模別】

0～5名	25%	37%	31%	7%
6～20名	25%	40%	30%	5%
21～299名	29%	47%	21%	3%
300名以上	39%	55%	6%	

【取引形態別】

顧客が個人	37%	37%	23%	3%
顧客が事業者	20%	42%	31%	7%

原材料・光熱費など物価高騰



特に高い	40%
高い	40%
普通	17%
低い	3%

【業種別】

製造業	59%	36%	6%	
建設業	43%	41%	15%	2%
卸売業	44%	46%	9%	1%
小売業	40%	43%	14%	2%
飲食業	71%	29%		
観光関連サービス業	44%	31%	19%	6%
I T関連サービス業	34%	34%	24%	7%
個人向けサービス業	31%	37%	27%	5%
事業者向けサービス業	25%	41%	26%	8%

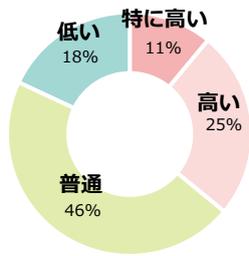
【従業員規模別】

0～5名	31%	43%	21%	5%
6～20名	45%	36%	16%	3%
21～299名	49%	38%	12%	1%
300名以上	61%	36%	3%	

【取引形態別】

顧客が個人	43%	37%	17%	3%
顧客が事業者	38%	41%	17%	4%

為替相場（円安）



特に高い	11%
高い	25%
普通	46%
低い	18%

【業種別】

製造業	13%	39%	36%	12%
建設業	9%	26%	44%	20%
卸売業	5%	31%	55%	9%
小売業	15%	31%	41%	13%
飲食業	25%	27%	45%	4%
観光関連サービス業	44%	31%	25%	
I T関連サービス業	10%	38%	38%	14%
個人向けサービス業	9%	13%	53%	24%
事業者向けサービス業	8%	18%	48%	26%

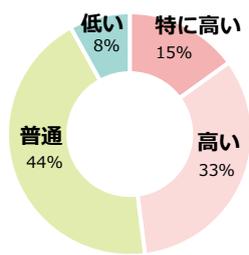
【従業員規模別】

0～5名	8%	22%	48%	22%
6～20名	14%	25%	46%	16%
21～299名	12%	30%	43%	16%
300名以上	21%	42%	27%	9%

【取引形態別】

顧客が個人	15%	22%	45%	18%
顧客が事業者	8%	27%	46%	18%

自然災害等リスクへの対応



特に高い	15%
高い	33%
普通	44%
低い	8%

【業種別】

製造業	8%	32%	57%	3%
建設業	17%	31%	45%	7%
卸売業	9%	34%	50%	7%
小売業	8%	34%	46%	11%
飲食業	9%	32%	52%	7%
観光関連サービス業	25%	63%	13%	
I T関連サービス業	10%	34%	45%	10%
個人向けサービス業	23%	33%	36%	8%
事業者向けサービス業	17%	34%	41%	9%

【従業員規模別】

0～5名	11%	27%	50%	12%
6～20名	14%	34%	47%	5%
21～299名	22%	44%	31%	2%
300名以上	36%	45%	15%	3%

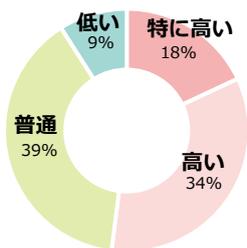
【取引形態別】

顧客が個人	17%	32%	41%	10%
顧客が事業者	13%	34%	46%	6%

■ 制度改正への対応

◎ インボイス制度や働き方改革など税務・労務への対応についての重視度が高い

税務（インボイス・電帳法など）



特に高い	18%
高い	34%
普通	39%
低い	9%

【業種別】

製造業	19%	34%	41%	6%
建設業	14%	36%	41%	9%
卸売業	30%	39%	27%	4%
小売業	15%	34%	40%	12%
飲食業	18%	20%	50%	13%
観光関連サービス業	25%	38%	38%	
I T 関連サービス業	24%	34%	38%	3%
個人向けサービス業	13%	31%	41%	15%
事業者向けサービス業	21%	37%	35%	7%

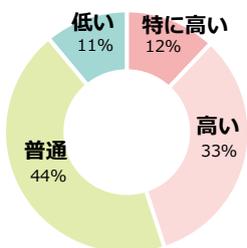
【従業員規模別】

0～5名	11%	29%	46%	13%
6～20名	20%	39%	37%	4%
21～299名	28%	39%	26%	7%
300名以上	36%	42%	18%	3%

【取引形態別】

顧客が個人	16%	30%	41%	13%
顧客が事業者	19%	37%	37%	7%

労務（働き方改革関連法など）



特に高い	12%
高い	33%
普通	44%
低い	11%

【業種別】

製造業	13%	30%	49%	8%
建設業	11%	36%	43%	10%
卸売業	19%	38%	36%	7%
小売業	7%	27%	47%	19%
飲食業	7%	18%	61%	14%
観光関連サービス業	13%	50%	31%	6%
I T 関連サービス業	14%	45%	31%	10%
個人向けサービス業	10%	30%	45%	16%
事業者向けサービス業	14%	35%	43%	9%

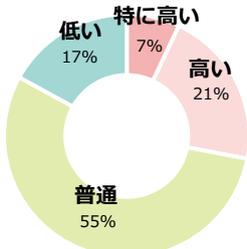
【従業員規模別】

0～5名	3%	17%	58%	22%
6～20名	12%	45%	41%	2%
21～299名	24%	51%	23%	2%
300名以上	48%	39%	12%	

【取引形態別】

顧客が個人	8%	27%	48%	17%
顧客が事業者	14%	36%	42%	8%

取引（下請法・独占禁止法など）



特に高い	7%
高い	21%
普通	55%
低い	17%

【業種別】

製造業	13%	18%	63%	6%
建設業	8%	26%	53%	12%
卸売業	6%	18%	61%	15%
小売業	4%	22%	53%	20%
飲食業	4%	16%	50%	30%
観光関連サービス業	31%		63%	6%
I T 関連サービス業	17%	31%	41%	10%
個人向けサービス業	29%		59%	30%
事業者向けサービス業	8%	24%	55%	14%

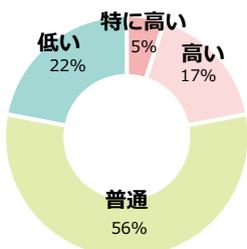
【従業員規模別】

0～5名	2%	13%	62%	23%
6～20名	8%	25%	55%	12%
21～299名	13%	30%	46%	11%
300名以上	24%	45%	21%	9%

【取引形態別】

顧客が個人	4%	16%	55%	25%
顧客が事業者	9%	23%	56%	12%

その他（食品衛生法・道交法など）



特に高い	5%
高い	17%
普通	56%
低い	22%

【業種別】

製造業	4%	17%	63%	16%
建設業	2%	11%	65%	22%
卸売業	11%	19%	58%	12%
小売業	4%	16%	51%	28%
飲食業	11%	38%	48%	4%
観光関連サービス業	13%	19%	56%	13%
I T 関連サービス業	10%	21%	38%	31%
個人向けサービス業	4%	15%	48%	33%
事業者向けサービス業	6%	17%	55%	23%

【従業員規模別】

0～5名	3%	12%	58%	28%
6～20名	5%	18%	55%	21%
21～299名	11%	23%	54%	12%
300名以上	9%	30%	48%	12%

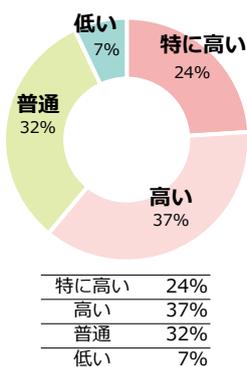
【取引形態別】

顧客が個人	6%	18%	48%	28%
顧客が事業者	5%	16%	60%	19%

■ 売上・利益の確保

◎ 売上・利益を増加させるための手段としてのIT活用・DXが重要視されていない

販路の拡大による売上の増加

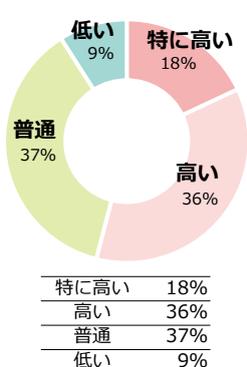


【業種別】	低い	普通	高い	特に高い
製造業	21%	40%	32%	7%
建設業	16%	31%	42%	11%
卸売業	33%	43%	23%	1%
小売業	24%	39%	32%	5%
飲食業	23%	30%	34%	13%
観光関連サービス業	19%	63%	13%	6%
I T 関連サービス業	41%	38%	21%	0%
個人向けサービス業	27%	36%	27%	9%
事業者向けサービス業	24%	40%	30%	6%

【従業員規模別】	低い	普通	高い	特に高い
0～5名	17%	33%	39%	12%
6～20名	24%	40%	31%	5%
21～299名	36%	43%	20%	2%
300名以上	36%	48%	9%	6%

【取引形態別】	低い	普通	高い	特に高い
顧客が個人	24%	38%	29%	9%
顧客が事業者	23%	37%	33%	7%

価格転嫁による適正利益の確保

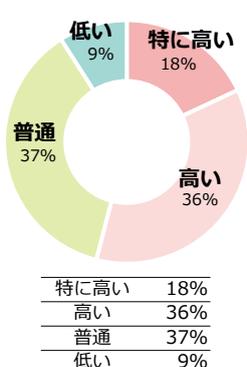


【業種別】	低い	普通	高い	特に高い
製造業	31%	40%	23%	6%
建設業	18%	36%	38%	8%
卸売業	26%	43%	31%	
小売業	15%	43%	36%	7%
飲食業	27%	41%	27%	5%
観光関連サービス業	6%	50%	38%	6%
I T 関連サービス業	24%	28%	48%	0%
個人向けサービス業	10%	28%	41%	20%
事業者向けサービス業	17%	30%	43%	10%

【従業員規模別】	低い	普通	高い	特に高い
0～5名	11%	34%	42%	13%
6～20名	20%	37%	37%	6%
21～299名	31%	37%	28%	4%
300名以上	39%	36%	18%	6%

【取引形態別】	低い	普通	高い	特に高い
顧客が個人	15%	38%	34%	12%
顧客が事業者	20%	34%	39%	7%

商品開発による付加価値向上

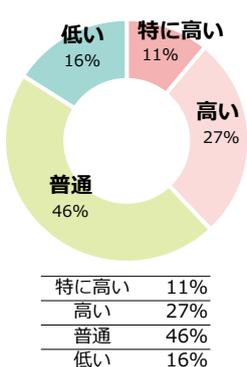


【業種別】	低い	普通	高い	特に高い
製造業	22%	28%	38%	12%
建設業	11%	32%	43%	14%
卸売業	17%	46%	33%	4%
小売業	17%	36%	42%	5%
飲食業	25%	41%	32%	2%
観光関連サービス業		75%	25%	
I T 関連サービス業	38%	45%	17%	
個人向けサービス業	22%	33%	35%	9%
事業者向けサービス業	18%	36%	38%	8%

【従業員規模別】	低い	普通	高い	特に高い
0～5名	14%	31%	42%	12%
6～20名	17%	37%	38%	7%
21～299名	24%	44%	29%	3%
300名以上	30%	55%	15%	

【取引形態別】	低い	普通	高い	特に高い
顧客が個人	21%	37%	34%	7%
顧客が事業者	16%	35%	40%	9%

ITの活用促進・DX推進



【業種別】	低い	普通	高い	特に高い
製造業	8%	18%	59%	16%
建設業	6%	23%	49%	21%
卸売業	5%	33%	48%	14%
小売業	9%	26%	44%	21%
飲食業	11%	13%	55%	21%
観光関連サービス業	25%	44%	31%	
I T 関連サービス業	55%	31%	14%	
個人向けサービス業	13%	28%	45%	13%
事業者向けサービス業	13%	34%	42%	11%

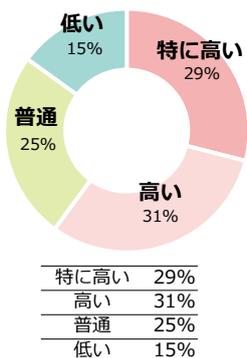
【従業員規模別】	低い	普通	高い	特に高い
0～5名	6%	20%	50%	24%
6～20名	12%	27%	48%	13%
21～299名	14%	43%	39%	3%
300名以上	45%	39%	15%	

【取引形態別】	低い	普通	高い	特に高い
顧客が個人	12%	27%	45%	16%
顧客が事業者	10%	27%	47%	16%

■ その他

◎ 「人材の確保・育成」「資金繰り」に対する重要視度が高い

人材の確保・育成

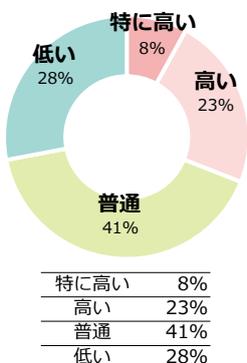


【業種別】	低い	普通	高い	特に高い
製造業	31%	24%	29%	16%
建設業	36%	33%	19%	11%
卸売業	28%	42%	17%	13%
小売業	20%	25%	34%	21%
飲食業	18%	25%	36%	21%
観光関連サービス業	31%	38%	19%	13%
I T 関連サービス業	31%	45%	10%	14%
個人向けサービス業	28%	30%	20%	22%
事業者向けサービス業	30%	30%	30%	10%

【従業員規模別】	低い	普通	高い	特に高い
0～5名	13%	19%	38%	29%
6～20名	37%	41%	19%	3%
21～299名	50%	43%	6%	
300名以上	67%	33%		

【取引形態別】	低い	普通	高い	特に高い
顧客が個人	24%	28%	27%	21%
顧客が事業者	32%	33%	23%	11%

事業承継

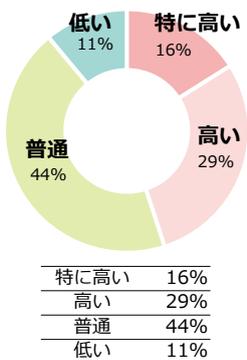


【業種別】	低い	普通	高い	特に高い
製造業	9%	17%	41%	33%
建設業	8%	21%	43%	29%
卸売業	10%	30%	39%	21%
小売業	6%	22%	37%	36%
飲食業	7%	20%	39%	34%
観光関連サービス業	25%	38%	19%	19%
I T 関連サービス業	7%	14%	45%	34%
個人向けサービス業	9%	26%	38%	27%
事業者向けサービス業	9%	23%	47%	21%

【従業員規模別】	低い	普通	高い	特に高い
0～5名	4%	17%	39%	40%
6～20名	14%	26%	41%	19%
21～299名	11%	33%	43%	13%
300名以上	3%	12%	64%	21%

【取引形態別】	低い	普通	高い	特に高い
顧客が個人	8%	23%	36%	33%
顧客が事業者	9%	23%	44%	25%

資金繰り

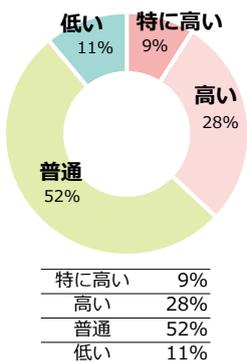


【業種別】	低い	普通	高い	特に高い
製造業	8%	33%	48%	11%
建設業	17%	27%	45%	12%
卸売業	13%	33%	50%	4%
小売業	22%	31%	34%	13%
飲食業	27%	21%	41%	11%
観光関連サービス業	38%	56%	6%	
I T 関連サービス業	21%	10%	48%	21%
個人向けサービス業	12%	32%	41%	15%
事業者向けサービス業	13%	26%	51%	10%

【従業員規模別】	低い	普通	高い	特に高い
0～5名	16%	26%	42%	16%
6～20名	18%	34%	41%	7%
21～299名	12%	32%	49%	7%
300名以上	3%	9%	73%	15%

【取引形態別】	低い	普通	高い	特に高い
顧客が個人	19%	30%	38%	13%
顧客が事業者	14%	28%	48%	10%

経営計画策定

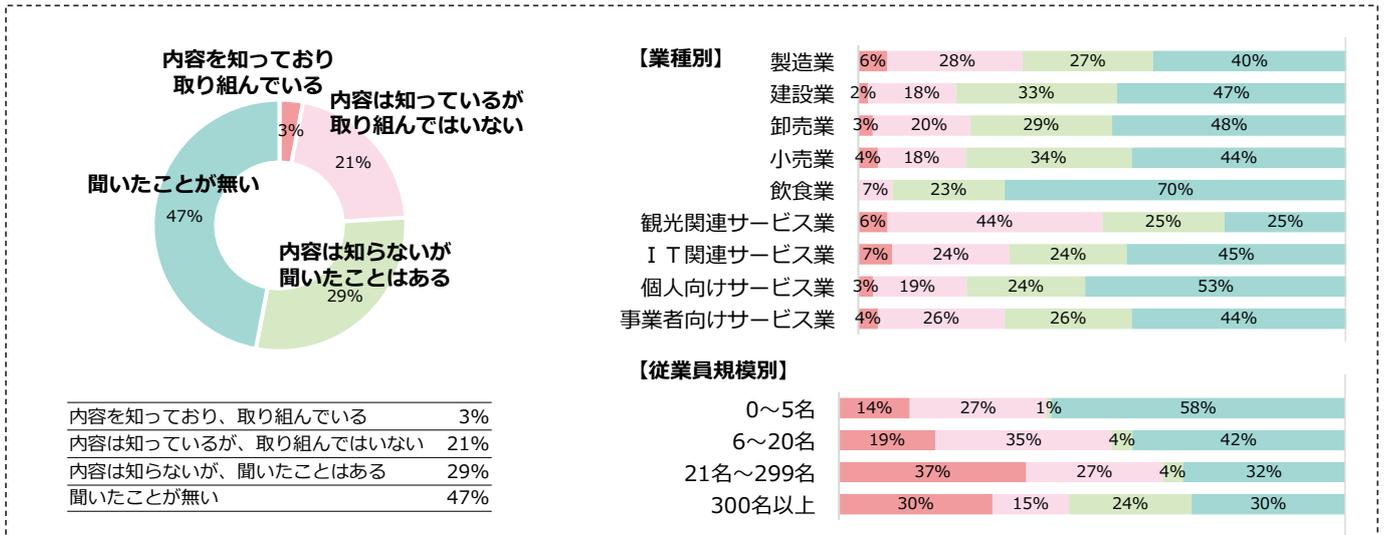


【業種別】	低い	普通	高い	特に高い
製造業	2%	31%	57%	10%
建設業	12%	24%	51%	13%
卸売業	7%	28%	53%	12%
小売業	8%	30%	51%	11%
飲食業	11%	27%	54%	9%
観光関連サービス業	19%	50%	31%	
I T 関連サービス業	24%	31%	34%	10%
個人向けサービス業	7%	32%	49%	12%
事業者向けサービス業	8%	26%	55%	11%

【従業員規模別】	低い	普通	高い	特に高い
0～5名	6%	22%	54%	18%
6～20名	12%	28%	52%	7%
21～299名	10%	41%	47%	2%
300名以上	9%	42%	45%	3%

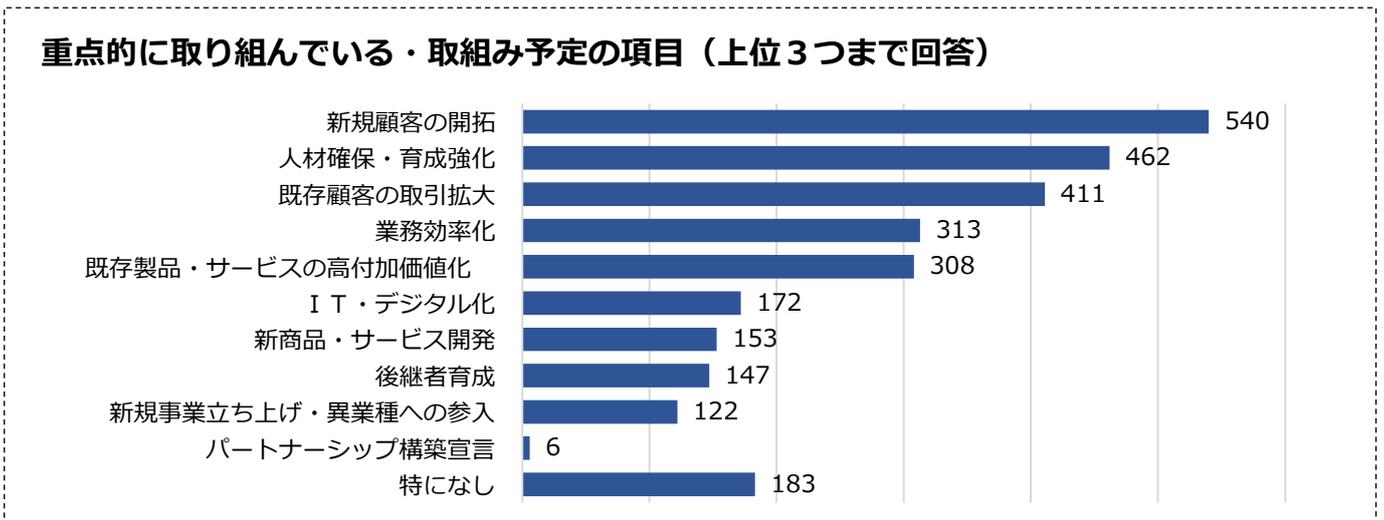
【取引形態別】	低い	普通	高い	特に高い
顧客が個人	9%	29%	51%	11%
顧客が事業者	9%	28%	52%	11%

◎取り組んでいる事業者は全体の3%に留まり約半数が「聞いたことがない」と認知度は低い



重点的に取り組んでいる・取組み予定の項目について

◎「新規顧客開拓」が最多で「人材確保・育成」「既存顧客の取引拡大」と続き売上向上への取組みが多い



行政に望む支援施策について

◎手法としては「補助金・助成金」が最多、内容としては物価高騰対策から事業承継まで多岐にわたる

