

# 令和5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5年12月22日～令和6年1月31日

5. 回答件数 934件

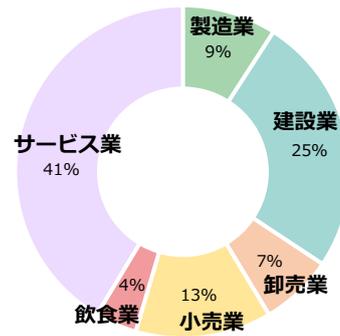
6. 調査主体 郡山商工会議所・郡山まちづくり推進協議会

※パソコン等でPDFファイルをご覧の場合は、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. [前年と比較した経営状況／資金繰り・借入金の状況](#) . . . . . P 2
3. [コスト上昇に対する価格転嫁・価格交渉の状況](#) . . . . . P 3
4. [「パートナーシップ構築宣言」について](#) . . . . . P 3
5. [雇用の状況（従業員数・新規採用予定）](#) . . . . . P 4
6. [「健康経営」の認知度と取り組み状況](#) . . . . . P 4
6. [自然災害等に備えた計画の認知度と策定状況](#) . . . . . P 5
7. [消費税インボイス制度の理解度・登録状況](#) . . . . . P 5
8. [消費税インボイス制度の事業への影響](#) . . . . . P 6
9. [ITツールの活用状況](#) . . . . . P 7
10. [経営課題に対する重要視度と対応の状況](#) . . . . . P 9
11. [売上・利益の確保への取組み状況](#) . . . . . P 11
12. [行政に望む支援施策](#) . . . . . P 13
13. [事業承継について](#)（福島県事業承継・引継ぎ支援センターとの合同調査） . . . P 13

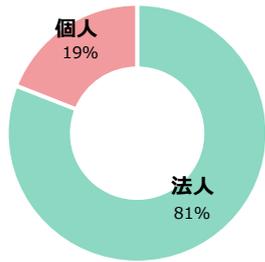
【業種】

製造業	9%
建設業	25%
卸売業	7%
小売業	13%
飲食業	4%
サービス業	41%
観光関連サービス業	2%
I T・情報関連サービス業	2%
その他個人向けサービス業	17%
その他事業者向けサービス業	21%



【組織形態】

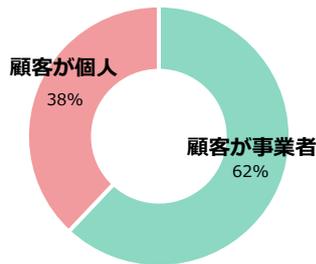
法人	81%
個人	19%



製造業	94%	6%
建設業	85%	15%
卸売業	95%	5%
小売業	77%	23%
飲食業	53%	47%
観光関連サービス業	81%	19%
I T関連サービス業	95%	5%
個人向けサービス業	66%	34%
事業者向けサービス業	84%	16%

【取引形態】

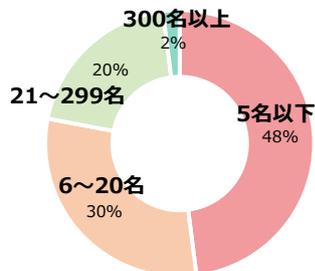
主な顧客	
事業者 (B to B)	62%
個人 (B to C)	38%



製造業	91%	9%
建設業	88%	12%
卸売業	92%	8%
小売業	22%	78%
飲食業	8%	92%
観光関連サービス業	25%	75%
I T関連サービス業	81%	19%
個人向けサービス業	10%	90%
事業者向けサービス業	88%	12%

【従業員数】

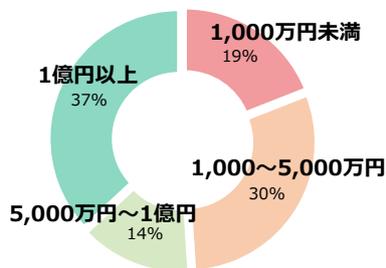
5名以下	48%
6~20名	30%
21~299名	20%
300名以上	2%



製造業	28%	41%	28%	2%
建設業	46%	40%	14%	
卸売業	29%	32%	37%	2%
小売業	58%	18%	22%	3%
飲食業	66%	18%	16%	
観光関連サービス業	44%	25%	31%	
I T関連サービス業	43%	24%	29%	5%
個人向けサービス業	58%	25%	14%	3%
事業者向けサービス業	49%	26%	23%	3%

【売上規模】

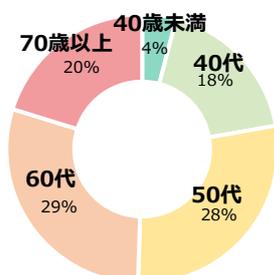
1,000万円未満	19%
1,000~5,000万円	30%
5,000万~1億円	14%
1億円以上	37%



製造業	9%	22%	24%	45%
建設業	11%	34%	14%	41%
卸売業	8%	13%	8%	71%
小売業	23%	31%	11%	34%
飲食業	47%	26%	11%	16%
観光関連サービス業	13%	38%	19%	31%
I T関連サービス業	14%	19%	5%	62%
個人向けサービス業	32%	34%	14%	20%
事業者向けサービス業	19%	30%	14%	37%

【代表者年齢】

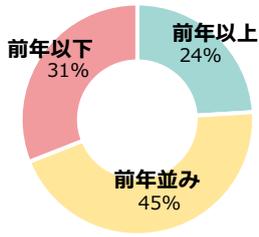
40歳未満	4%
40代	18%
50代	28%
60代	29%
70歳以上	20%



製造業	5%	24%	29%	21%	21%
建設業	6%	22%	30%	25%	16%
卸売業	16%	39%	27%	18%	
小売業	4%	17%	30%	30%	19%
飲食業	24%	26%	26%	24%	
観光関連サービス業	6%	38%	44%	13%	
I T関連サービス業	10%	10%	24%	48%	10%
個人向けサービス業	5%	17%	25%	34%	19%
事業者向けサービス業	2%	15%	24%	32%	27%

◎売上・利益ともに前年調査よりやや改善傾向も、利益の悪化率が高く売上の回復が利益に反映されていない  
 ◎全体では黒字43%・赤字27%で前年よりわずかに改善、飲食・観光関連サービス業で赤字比率が高い  
 ◎全体の7割が借入金あり、元金据置中の借入金は返済開始により減少の傾向

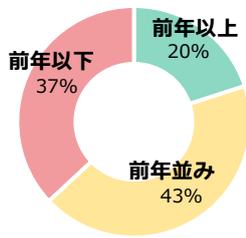
前年と比較した売上高



【業種別】	前年	前年並み	前年以上	前年以下
製造業	31%	33%	36%	
建設業	19%	47%	34%	
卸売業	32%	44%	24%	
小売業	23%	35%	42%	
飲食業	50%	24%	26%	
観光関連サービス業	50%	31%	19%	
I T関連サービス業	24%	52%	24%	
個人向けサービス業	21%	52%	28%	
事業者向けサービス業	21%	54%	25%	
【取引形態】 顧客が個人	24%	43%	33%	
顧客が事業者	24%	46%	29%	

【従業員規模別】	前年	前年並み	前年以上	前年以下
0~5名	17%	47%	36%	
6~20名	25%	47%	28%	
21~299名	38%	39%	24%	
300名以上	39%	39%	22%	
【売上規模別】				
1,000万円未満	11%	47%	42%	
1,000~5,000万円	20%	50%	30%	
5,000万~1億円	27%	41%	32%	
1億円以上	33%	42%	25%	

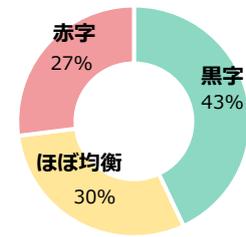
前年と比較した利益



【業種別】	前年	前年並み	前年以上	前年以下
製造業	22%	34%	44%	
建設業	17%	45%	37%	
卸売業	26%	34%	40%	
小売業	24%	30%	46%	
飲食業	39%	21%	39%	
観光関連サービス業	31%	50%	19%	
I T関連サービス業	14%	38%	48%	
個人向けサービス業	17%	49%	34%	
事業者向けサービス業	17%	53%	30%	
【取引形態】 顧客が個人	20%	41%	39%	
顧客が事業者	20%	44%	36%	

【従業員規模別】	前年	前年並み	前年以上	前年以下
0~5名	16%	46%	38%	
6~20名	21%	42%	37%	
21~299名	28%	38%	34%	
300名以上	28%	28%	44%	
【売上規模別】				
1,000万円未満	9%	49%	42%	
1,000~5,000万円	19%	44%	37%	
5,000万~1億円	23%	40%	37%	
1億円以上	26%	40%	35%	

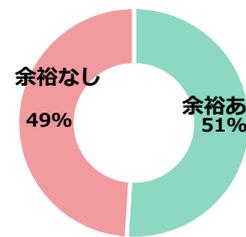
直近決算の状況



【業種別】	前年	前年並み	前年以上	前年以下
製造業	45%	25%	31%	
建設業	42%	33%	25%	
卸売業	53%	29%	18%	
小売業	38%	35%	27%	
飲食業	18%	39%	42%	
観光関連サービス業	13%	31%	56%	
I T関連サービス業	52%	24%	24%	
個人向けサービス業	39%	29%	32%	
事業者向けサービス業	51%	28%	21%	
【取引形態】 顧客が個人	37%	30%	33%	
顧客が事業者	46%	31%	23%	

【従業員規模別】	前年	前年並み	前年以上	前年以下
0~5名	32%	36%	33%	
6~20名	45%	30%	24%	
21~299名	61%	21%	19%	
300名以上	78%	11%	11%	
【売上規模別】				
1,000万円未満	21%	37%	41%	
1,000~5,000万円	36%	37%	27%	
5,000万~1億円	35%	28%	36%	
1億円以上	62%	22%	16%	

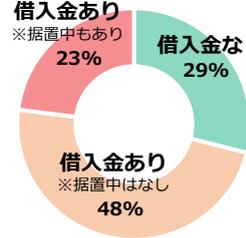
資金繰りの状況



【業種別】	前年	前年並み	前年以上	前年以下
製造業	53%	47%		
建設業	53%	47%		
卸売業	56%	44%		
小売業	44%	56%		
飲食業	29%	71%		
観光関連サービス業	25%	75%		
I T関連サービス業	76%	24%		
個人向けサービス業	40%	60%		
事業者向けサービス業	65%	35%		
【取引形態】 顧客が個人	39%	61%		
顧客が事業者	58%	42%		

【従業員規模別】	前年	前年並み	前年以上	前年以下
0~5名	38%	62%		
6~20名	57%	43%		
21~299名	72%	28%		
300名以上	67%	33%		
【売上規模別】				
1,000万円未満	26%	74%		
1,000~5,000万円	41%	59%		
5,000万~1億円	55%	45%		
1億円以上	71%	29%		

借入金の有無

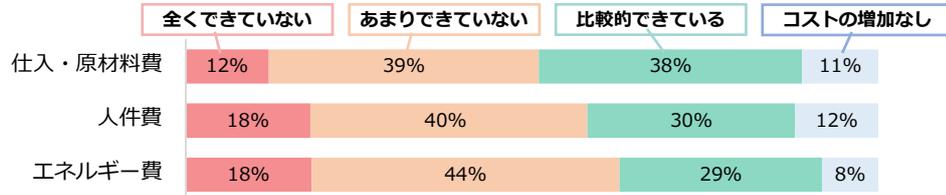


【業種別】	前年	前年並み	前年以上	前年以下
製造業	18%	48%	34%	
建設業	31%	44%	25%	
卸売業	24%	47%	29%	
小売業	27%	52%	21%	
飲食業	29%	37%	34%	
観光関連サービス業	25%	19%	56%	
I T関連サービス業	38%	48%	14%	
個人向けサービス業	33%	51%	16%	
事業者向けサービス業	33%	51%	16%	
【取引形態】 顧客が個人	30%	46%	24%	
顧客が事業者	29%	49%	23%	

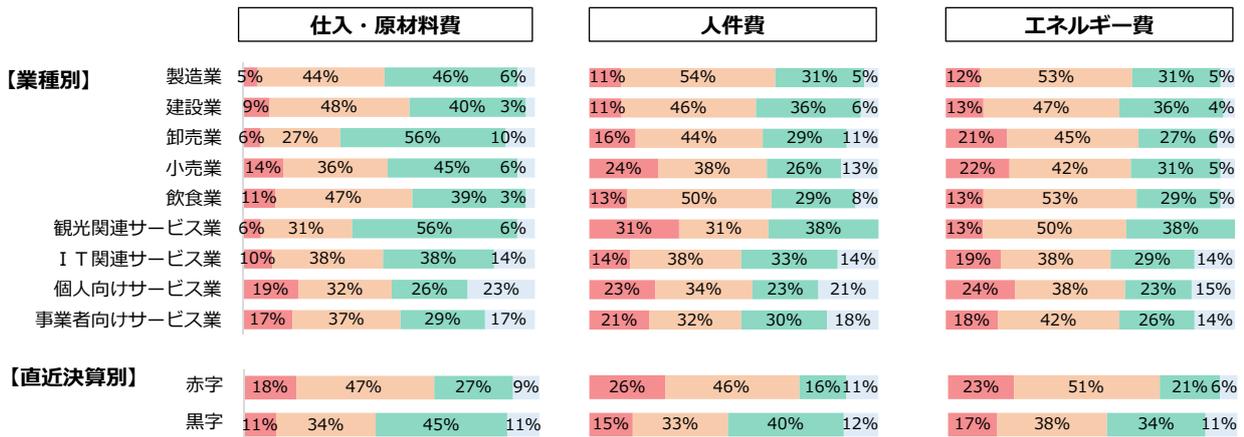
【従業員規模別】	前年	前年並み	前年以上	前年以下
0~5名	34%	47%	18%	
6~20名	25%	46%	29%	
21~299名	25%	48%	28%	
300名以上	22%	78%		
【売上規模別】				
1,000万円未満	43%	42%	15%	
1,000~5,000万円	29%	50%	21%	
5,000万~1億円	24%	53%	23%	
1億円以上	25%	47%	28%	

◎仕入・原材料費で約5割、人件費・エネルギー費は約6割が売価に転嫁できていない  
 ◎黒字事業所に比べて赤字事業所の方が価格転嫁ができていない

価格転嫁できている割合（全回答）

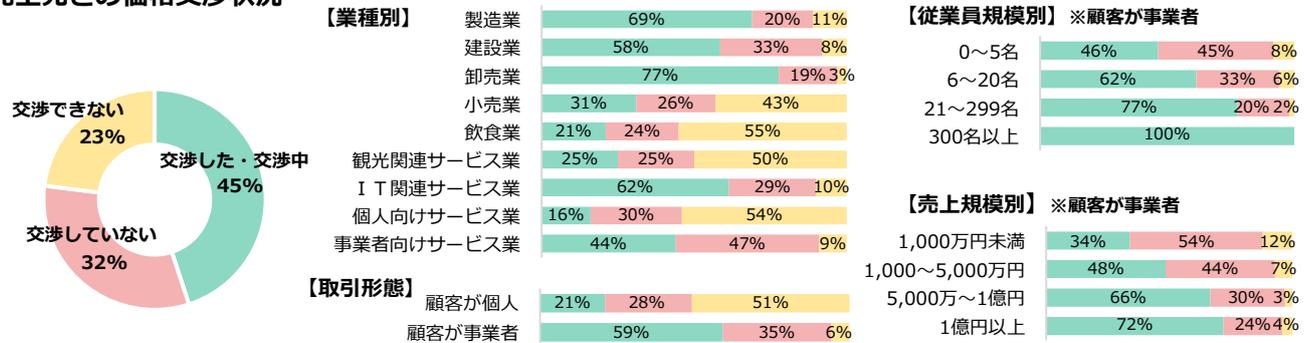


上昇コスト別での割合



◎価格交渉をしているのは事業者間取引で約6割、事業規模が小さい事業者ほど価格交渉ができていない

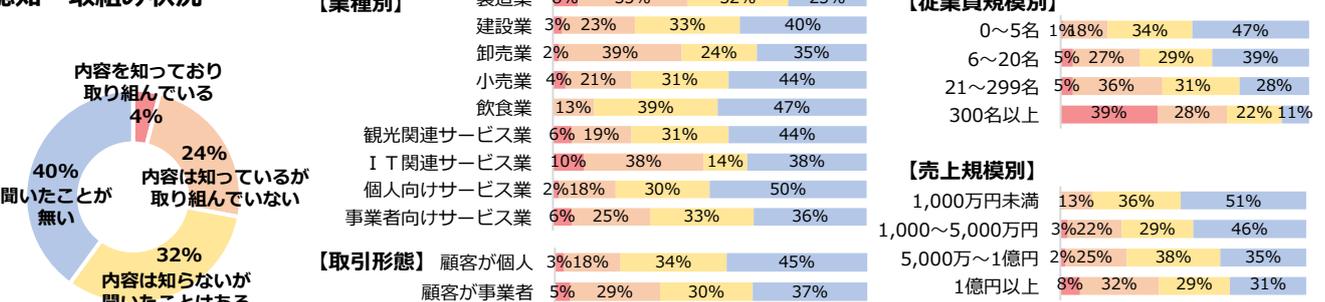
売上先との価格交渉状況



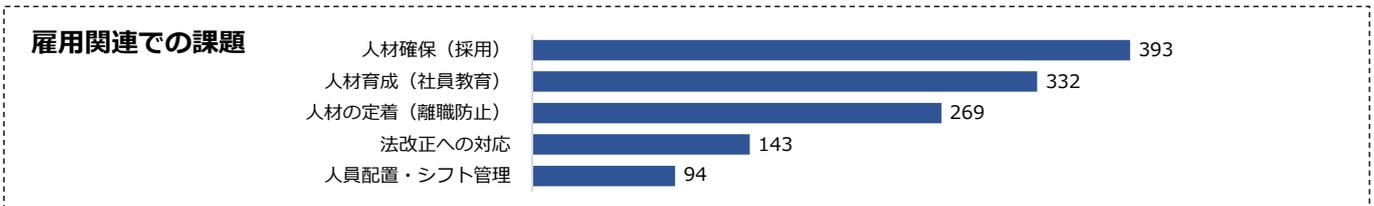
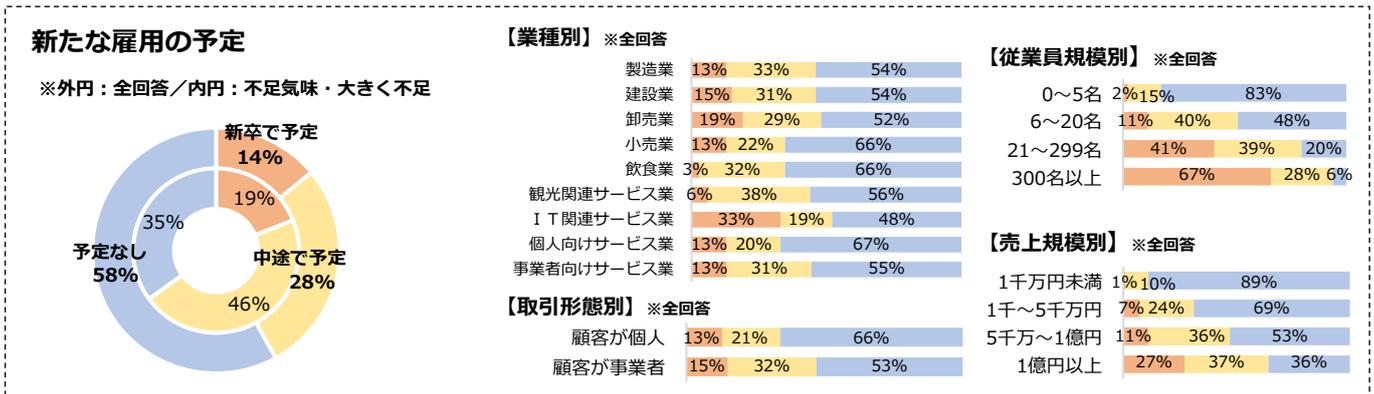
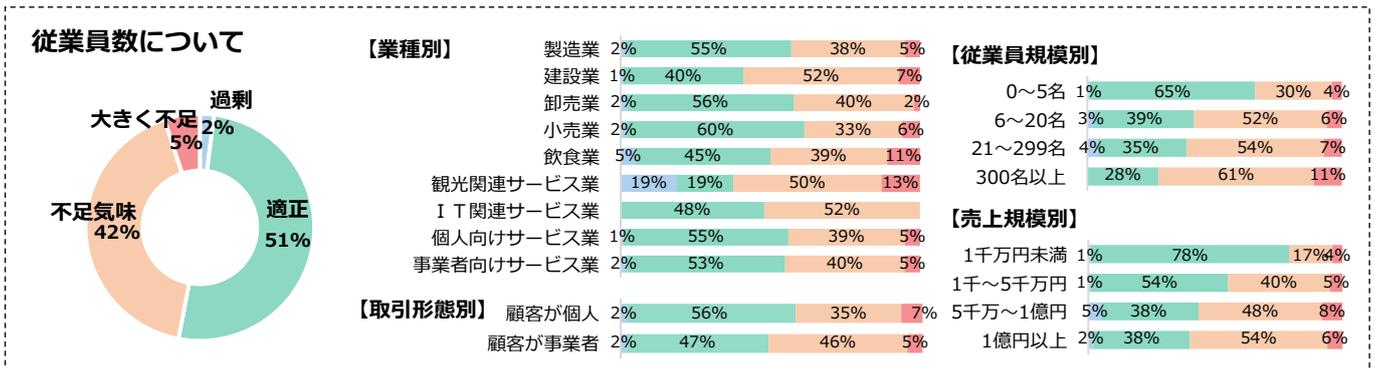
「パートナーシップ構築宣言」について

◎内容を知っている事業者は全体の約3割に留まり認知度は未だ低い

認知・取組み状況

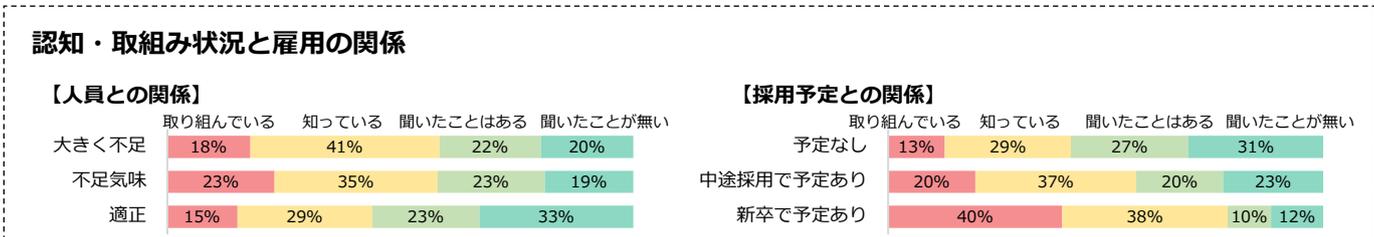
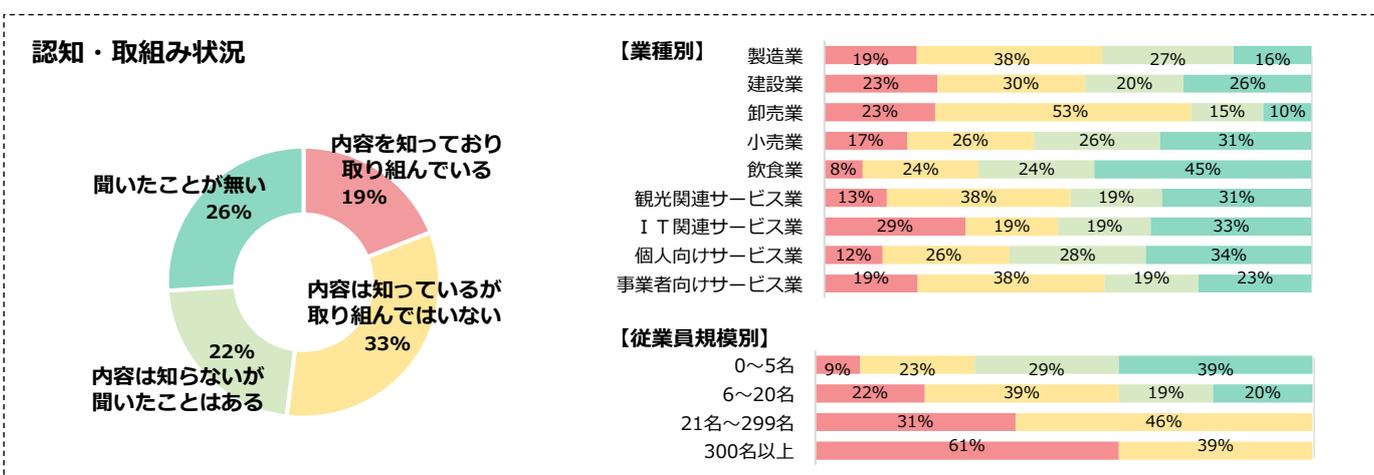


- ◎全体の約半数が人員不足を感じており従業員規模が大きくなる程その傾向が顕著
- ◎新卒採用の比率は従業員規模が大きくなる程上がる傾向／不足と回答事業所の半数近くは中途採用を希望



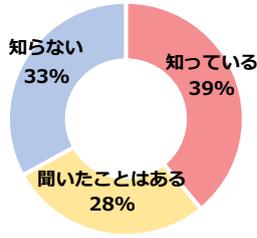
「健康経営」の認知度と取り組み状況

- ◎内容を理解している事業所は52%（前年44%）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約8割が理解し約4割は取組みを進めている



◎従業員の規模が大きいほどBCP等の認知度が高いが知っているても計画策定に着手しているのは約4割

BCP（事業継続計画）等の認知度



【業種別】	製造業	建設業	卸売業	小売業	飲食業	観光関連サービス業	I T関連サービス業	個人向けサービス業	事業者向けサービス業
	53%	30%	60%	34%	13%	44%	62%	36%	47%
	26%	32%	29%	38%	29%	25%	24%	23%	24%
	21%	39%	11%	28%	58%	31%	14%	41%	30%

【取引形態別】	顧客が個人	顧客が事業者
	34%	43%
	26%	30%
	40%	28%

【従業員規模別】

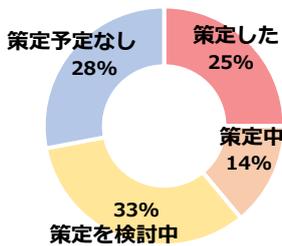
従業員規模	25%	30%	45%
0~5名	25%	30%	45%
6~20名	38%	32%	30%
21~299名	70%	20%	10%
300名以上	100%		

【売上規模別】

売上規模	19%	32%	49%
1,000万円未満	19%	32%	49%
1,000~5,000万円	31%	27%	42%
5,000万~1億円	40%	30%	30%
1億円以上	56%	26%	18%

計画の策定について

※計画を「知っている」と回答の方



【業種別】	製造業	建設業	卸売業	小売業	飲食業	観光関連サービス業	I T関連サービス業	個人向けサービス業	事業者向けサービス業
	36%	16%	22%	23%	20%	14%	46%	29%	26%
	9%	13%	14%	23%	20%	14%	46%	13%	14%
	29%	39%	27%	26%	20%	43%	38%	32%	37%
	27%	33%	38%	28%	40%	29%	15%	27%	22%

【取引形態別】	顧客が個人	顧客が事業者
	23%	27%
	14%	13%
	30%	35%
	33%	25%

【従業員規模別】

従業員規模	12%	8%	29%	51%
0~5名	12%	8%	29%	51%
6~20名	24%	19%	40%	16%
21~299名	33%	14%	33%	19%
300名以上	61%	11%	17%	11%

【売上規模別】

売上規模	6%	9%	26%	59%
1,000万円未満	6%	9%	26%	59%
1,000~5,000万円	16%	20%	29%	34%
5,000万~1億円	25%	10%	37%	29%
1億円以上	33%	13%	35%	19%

策定・検討している計画

※策定した・策定中・検討中の方のみ

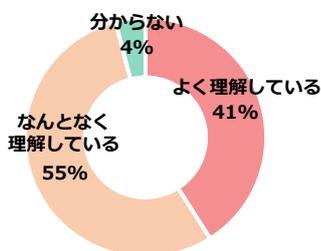
事業継続計画（BCP）	184
事業継続力強化計画	60
その他	46

消費税インボイス制度の理解度・登録状況

◎全体の4割が制度をよく理解しており事業者間取引や売上規模の大きい事業所ほど理解度が高い

◎回答者の85%が発行登録済み（免税事業者の約半数、個人向け事業の免税事業者も約3割が登録）

インボイス制度の理解度



【業種別】	製造業	建設業	卸売業	小売業	飲食業	観光関連サービス業	I T関連サービス業	個人向けサービス業	事業者向けサービス業
	47%	33%	60%	36%	29%	56%	57%	30%	51%
	48%	65%	39%	61%	53%	44%	33%	61%	48%
	5%	2%	2%	3%	18%	10%	10%	2%	2%

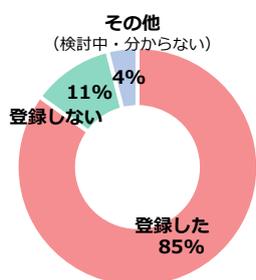
【取引形態別】

取引形態	31%	61%	8%
顧客が個人	31%	61%	8%
顧客が事業者	46%	52%	2%

【売上規模別】

売上規模	25%	63%	12%
1,000万円未満	25%	63%	12%
1,000~5,000万円	36%	61%	3%
5,000万以上	49%	49%	2%

発行事業者の登録状況



【業種別】	製造業	建設業	卸売業	小売業	飲食業	観光関連サービス業	I T関連サービス業	個人向けサービス業	事業者向けサービス業
	98%	95%	95%	81%	58%	94%	90%	65%	89%
	2%	5%	5%	14%	29%	6%	10%	30%	9%

【取引形態別】	個人向け	事業者向け
	70%	94%
	21%	5%
	8%	

【顧客が事業者／売上規模別】

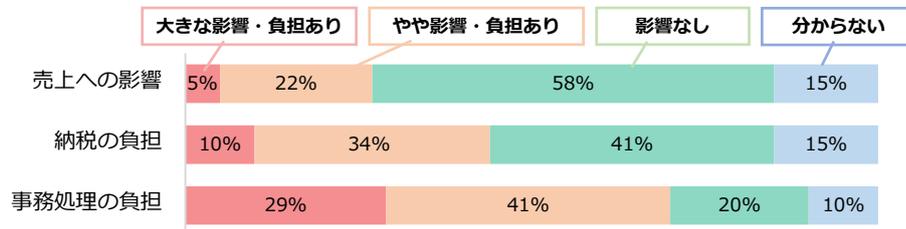
顧客が事業者	72%	25%	3%
1,000万円未満	72%	25%	3%
1,000~5,000万円	96%	3%	1%
5,000万円以上	99%	1%	

【顧客が個人／売上規模別】

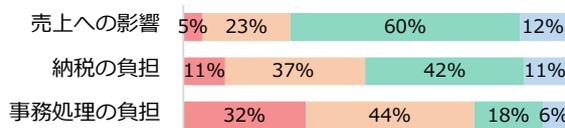
顧客が個人	30%	51%	18%
1,000万円未満	30%	51%	18%
1,000~5,000万円	86%	10%	4%
5,000万円以上	88%	9%	4%

- ◎最も影響・負担が大きいと感じているのは「事務処理の負担」
- ◎売上への影響が大きいと予測される「登録しない事業者間取引の免税事業者」も全体と同じ傾向  
※制度を「なんとなく理解」して発行登録の是非を決定していると推察

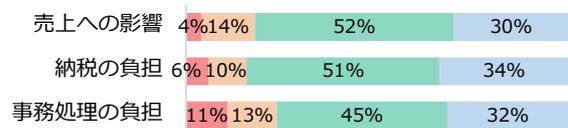
制度による事業への影響（全回答） ※見込み含む



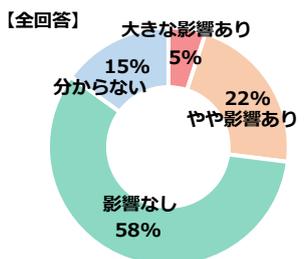
【発行登録をした事業者】



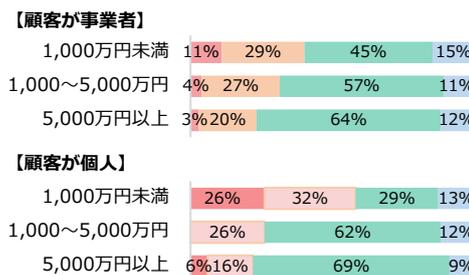
【発行登録をしない事業者】



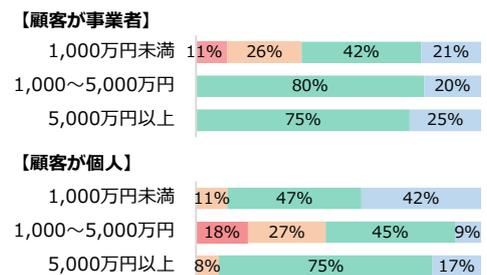
売上への影響 ※見込み含む



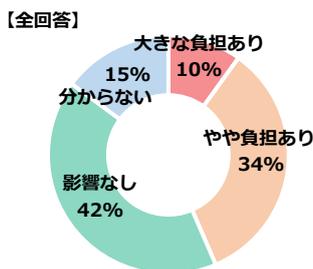
発行登録をした



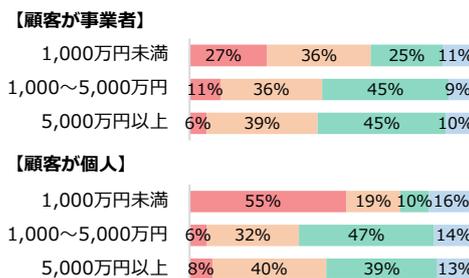
発行登録をしない



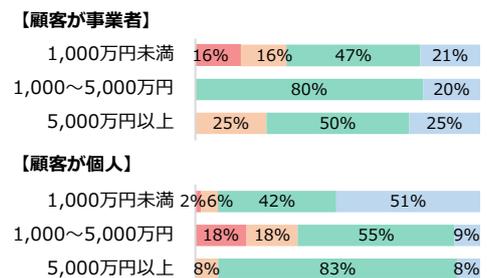
納税の負担 ※見込み含む



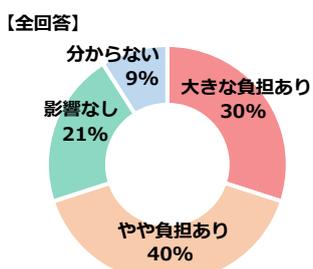
発行登録をした



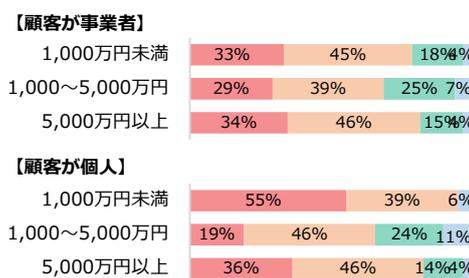
発行登録をしない



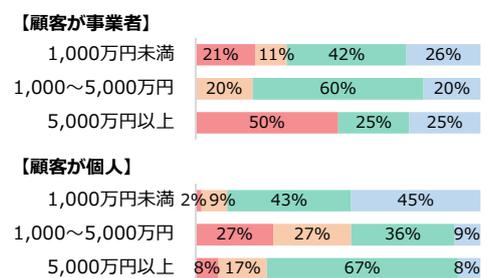
事務処理の負担 ※見込み含む



発行登録をした

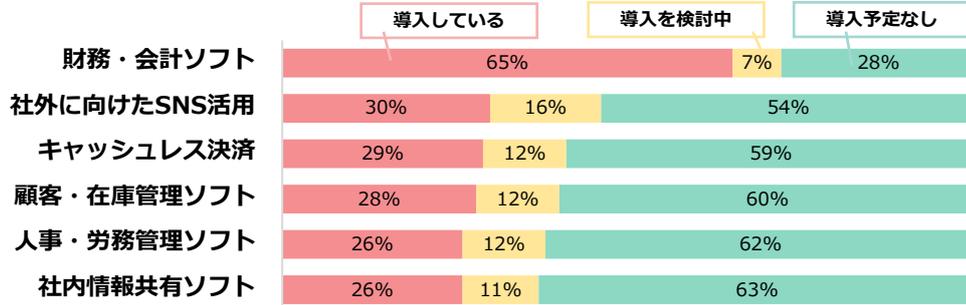


発行登録をしない



- ◎業種や取引形態・事業規模によってツールの必要性が異なるが、会計ソフト以外は「予定なし」が過半数
- ◎社外向けSNS、キャッシュレス決済では、事業規模や決算内容での導入率には差があまりない
- ◎顧客・在庫管理、人事・労務管理、社内情報共有ソフトでは事業規模や決算内容での導入率に差が見られる

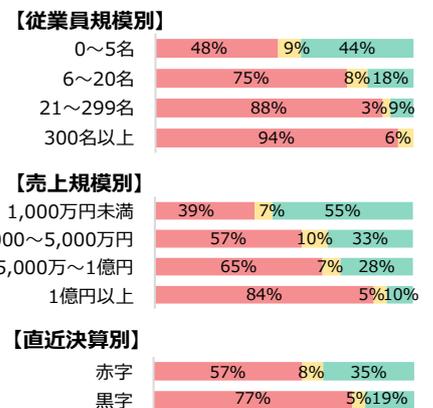
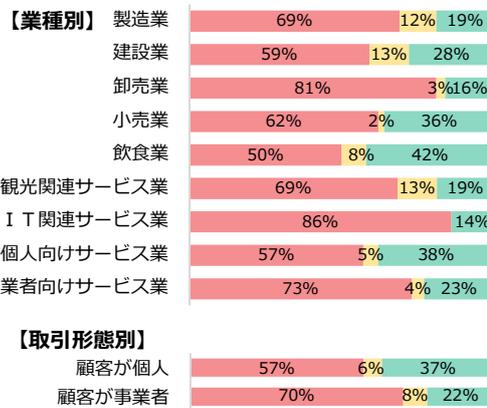
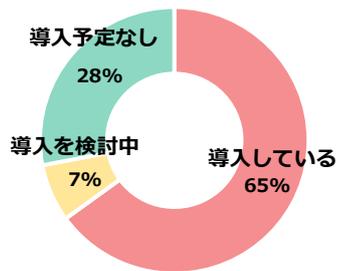
各ツールの導入状況（全回答）



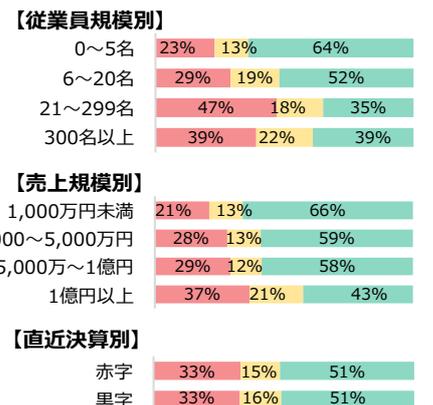
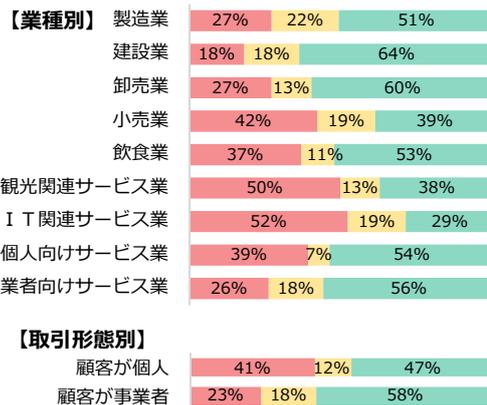
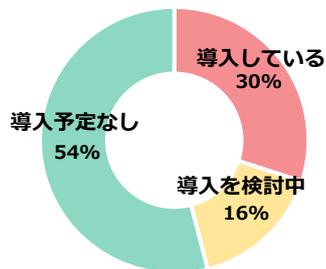
※各ツールの特性と集計結果の傾向

ツール	ツールの特性	集計結果の傾向
財務・会計ソフト	全事業者が共通して必要な会計業務	従業員5名以下での導入率は約半数に留まる
社外向けSNS活用	基本的に一般消費者向けの事業者向け	事業間取引の事業所でも求人活動等で活用
キャッシュレス決済	基本的に一般消費者向けの事業者用	事業規模や決算内容での導入率には差があまりない
顧客・在庫管理ソフト	業種や事業内容などで必要性が異なる	事業規模や決算内容での導入率に差が見られる
人事・労務管理ソフト	従業員数などにより必要性が異なる	事業規模や決算内容での導入率に差が見られる
社内情報共有ソフト	従業員数などにより必要性が異なる	事業規模や決算内容での導入率に差が見られる

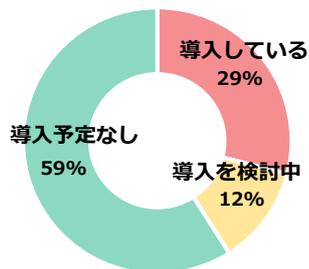
ツール別導入状況  
財務・会計ソフト



ツール別導入状況  
社外向けSNS活用



ツール別導入状況  
キャッシュレス決済



【業種別】	導入している	導入を検討中	導入予定なし
製造業	31%	8%	61%
建設業	12%	17%	71%
卸売業	27%	16%	56%
小売業	55%	10%	35%
飲食業	55%	8%	37%
観光関連サービス業	56%	13%	31%
I T関連サービス業	33%	5%	62%
個人向けサービス業	32%	11%	57%
事業者向けサービス業	23%	11%	66%
【取引形態別】	導入している	導入を検討中	導入予定なし
顧客が個人	43%	11%	46%
顧客が事業者	21%	13%	67%

【従業員規模別】

従業員規模	導入している	導入を検討中	導入予定なし
0~5名	25%	10%	65%
6~20名	29%	16%	55%
21~299名	39%	11%	50%
300名以上	39%	11%	50%

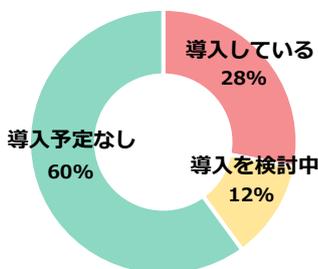
【売上規模別】

売上規模	導入している	導入を検討中	導入予定なし
1,000万円未満	18%	16%	66%
1,000~5,000万円	30%	10%	60%
5,000万~1億円	31%	11%	58%
1億円以上	33%	12%	54%

【直近決算別】

直近決算	導入している	導入を検討中	導入予定なし
赤字	30%	13%	57%
黒字	32%	11%	57%

ツール別導入状況  
顧客管理・在庫管理ソフト



【業種別】	導入している	導入を検討中	導入予定なし
製造業	29%	18%	53%
建設業	16%	16%	68%
卸売業	65%	8%	27%
小売業	38%	14%	48%
飲食業	8%	13%	79%
観光関連サービス業	44%	19%	38%
I T関連サービス業	52%	5%	43%
個人向けサービス業	25%	4%	72%
事業者向けサービス業	26%	10%	64%
【取引形態別】	導入している	導入を検討中	導入予定なし
顧客が個人	26%	10%	64%
顧客が事業者	29%	13%	58%

【従業員規模別】

従業員規模	導入している	導入を検討中	導入予定なし
0~5名	13%	10%	77%
6~20名	31%	14%	55%
21~299名	56%	12%	33%
300名以上	72%	11%	17%

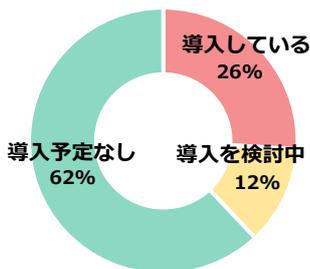
【売上規模別】

売上規模	導入している	導入を検討中	導入予定なし
1,000万円未満	7%	4%	89%
1,000~5,000万円	17%	16%	67%
5,000万~1億円	24%	9%	67%
1億円以上	49%	13%	38%

【直近決算別】

直近決算	導入している	導入を検討中	導入予定なし
赤字	18%	12%	70%
黒字	37%	10%	53%

ツール別導入状況  
人事・労務管理ソフト



【業種別】	導入している	導入を検討中	導入予定なし
製造業	28%	20%	52%
建設業	22%	14%	64%
卸売業	39%	18%	44%
小売業	31%	7%	62%
飲食業	16%	5%	79%
観光関連サービス業	44%	12%	44%
I T関連サービス業	43%	14%	43%
個人向けサービス業	15%	8%	76%
事業者向けサービス業	29%	11%	60%
【取引形態別】	導入している	導入を検討中	導入予定なし
顧客が個人	21%	8%	71%
顧客が事業者	29%	14%	57%

【従業員規模別】

従業員規模	導入している	導入を検討中	導入予定なし
0~5名	8%	7%	85%
6~20名	29%	17%	54%
21~299名	57%	16%	27%
300名以上	89%	11%	0%

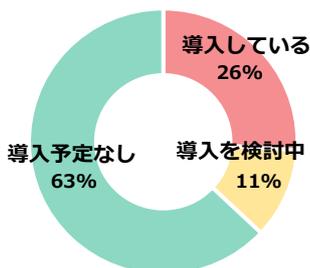
【売上規模別】

売上規模	導入している	導入を検討中	導入予定なし
1,000万円未満	6%	3%	91%
1,000~5,000万円	16%	11%	73%
5,000万~1億円	22%	14%	65%
1億円以上	46%	16%	39%

【直近決算別】

直近決算	導入している	導入を検討中	導入予定なし
赤字	22%	11%	68%
黒字	33%	12%	55%

ツール別導入状況  
社内情報共有ソフト



【業種別】	導入している	導入を検討中	導入予定なし
製造業	24%	22%	54%
建設業	25%	12%	63%
卸売業	42%	10%	48%
小売業	28%	10%	62%
飲食業	8%	5%	87%
観光関連サービス業	31%	12%	57%
I T関連サービス業	76%	24%	0%
個人向けサービス業	19%	8%	72%
事業者向けサービス業	28%	10%	63%
【取引形態別】	導入している	導入を検討中	導入予定なし
顧客が個人	21%	9%	70%
顧客が事業者	30%	12%	58%

【従業員規模別】

従業員規模	導入している	導入を検討中	導入予定なし
0~5名	9%	6%	85%
6~20名	31%	15%	54%
21~299名	58%	13%	29%
300名以上	61%	22%	17%

【売上規模別】

売上規模	導入している	導入を検討中	導入予定なし
1,000万円未満	4%	5%	91%
1,000~5,000万円	14%	10%	76%
5,000万~1億円	24%	10%	66%
1億円以上	49%	15%	37%

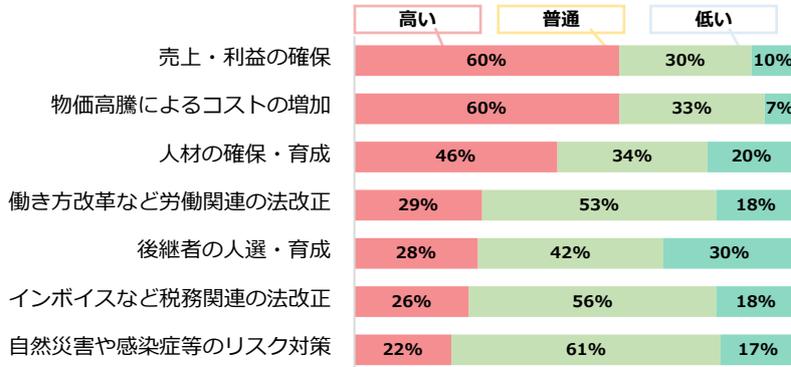
【直近決算別】

直近決算	導入している	導入を検討中	導入予定なし
赤字	18%	10%	73%
黒字	37%	12%	52%

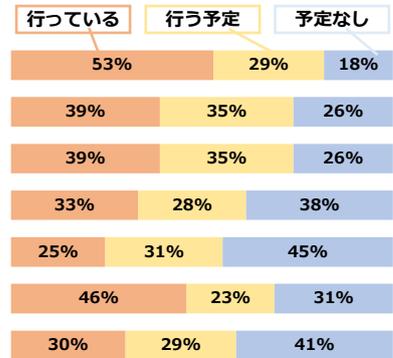
- ◎売上・利益の確保、物価高騰によるコスト増への重視度が高く、人材確保・育成など労務関連の項目が続く
- ◎税務関連の法改正への対応は重要視度と比較しての対応率が特に高い
- ◎直近決算が黒字の事業者は赤字事業所に比べて何らかの対応・対策を行っている比率が高い

重要視度と対応の状況（全回答）

経営への影響・重要視度

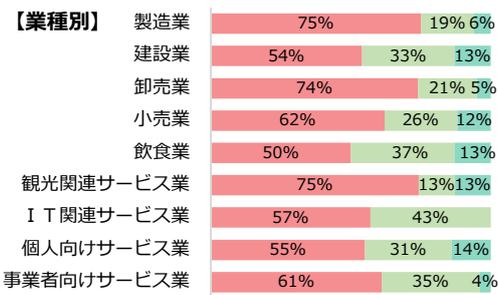


対応の状況



売上・利益の確保

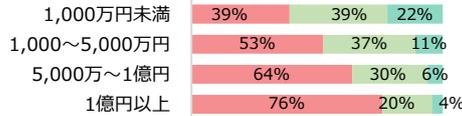
経営への影響・重要視度



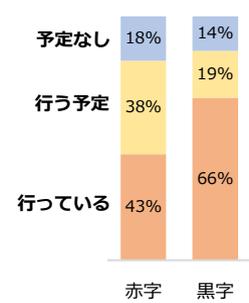
【従業員規模別】



【売上規模別】

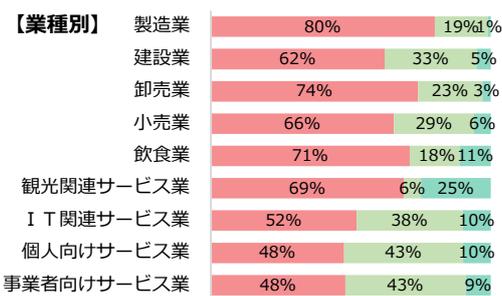


対応状況の赤字・黒字比較



■物価高騰などによるコストの増加

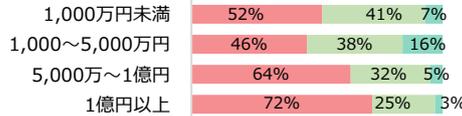
経営への影響・重要視度



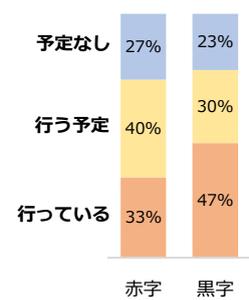
【従業員規模別】



【売上規模別】

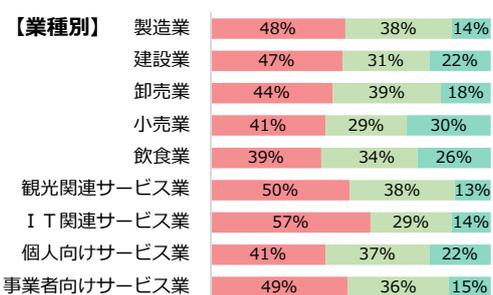


対応状況の赤字・黒字比較

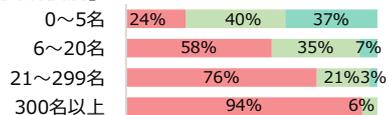


■人材の確保・育成

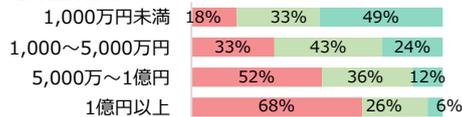
経営への影響・重要視度



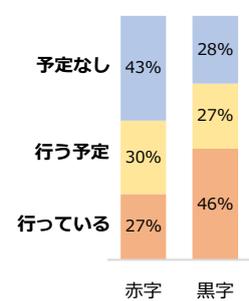
【従業員規模別】



【売上規模別】

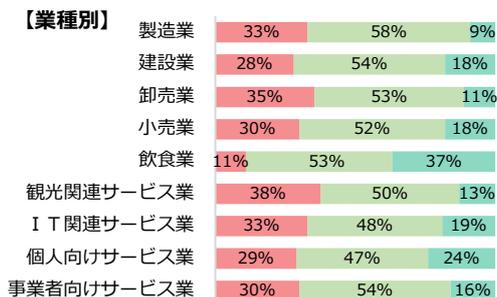


対応状況の赤字・黒字比較

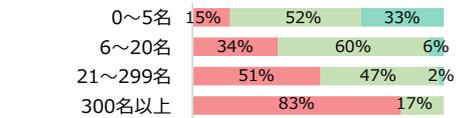


## ■働き方改革など労働関連の法改正

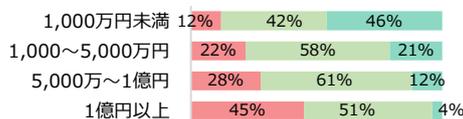
### 経営への影響・重要視度



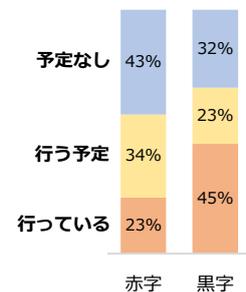
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】

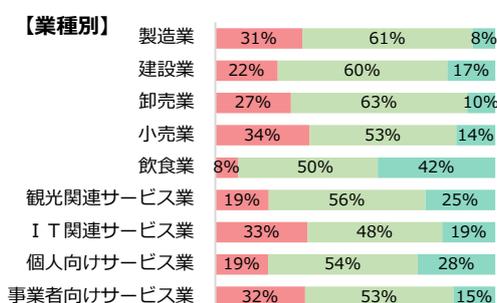


### 対応状況の赤字・黒字比較

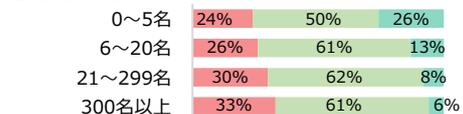


## ■インボイス・電帳法など税務関連の法改正

### 経営への影響・重要視度



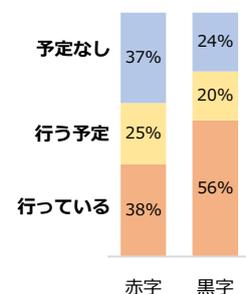
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】

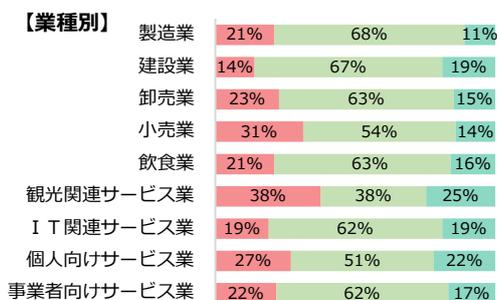


### 対応状況の赤字・黒字比較

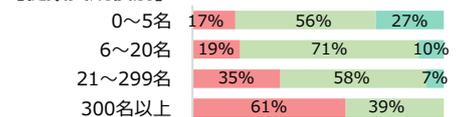


## ■自然災害や感染症等のリスク対策

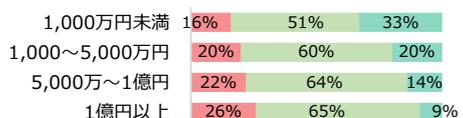
### 経営への影響・重要視度



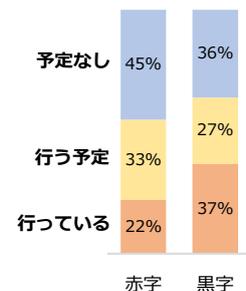
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】

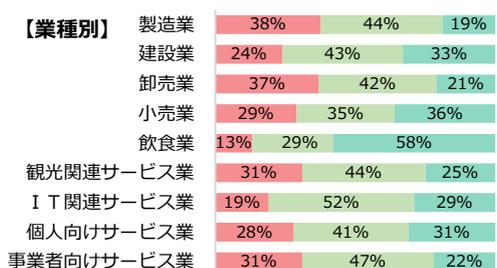


### 対応状況の赤字・黒字比較

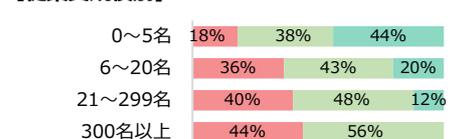


## ■後継者の人選・育成

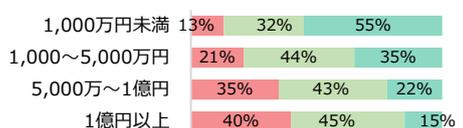
### 経営への影響・重要視度



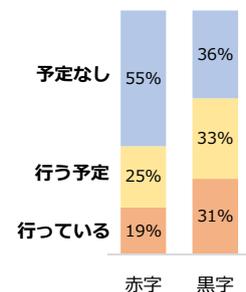
### 【従業員規模別】



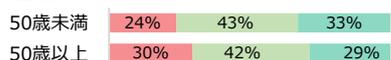
### 【売上規模別】



### 対応状況の赤字・黒字比較



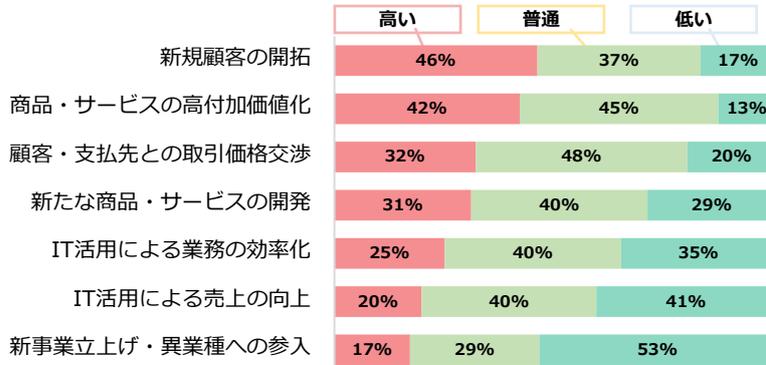
### 【代表者年齢別】



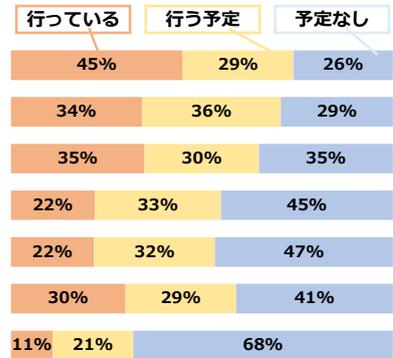
- ◎優先度・重要度は「新規顧客の開拓」「商品・サービスの高付加価値化」が高くIT活用への重視度は低い
- ◎取組み状況については重要視度と概ね同傾向だが、IT活用での売上向上は重視度に比べて実施率が高い
- ◎直近決算が黒字の事業者は赤字に比べてそれぞれの取組みを行っている比率が高い

重要視度・優先度と取組み状況（全回答）

重要視度・優先度

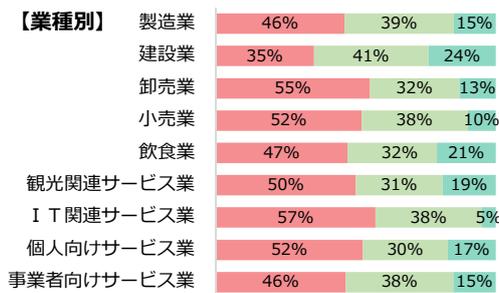


取組み状況



■ 新規顧客の開拓

重要視度・優先度



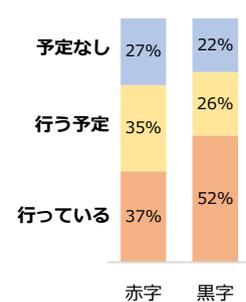
【従業員規模別】



【売上規模別】

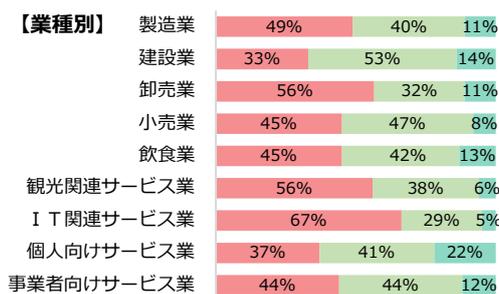


取組み状況の赤字・黒字比較

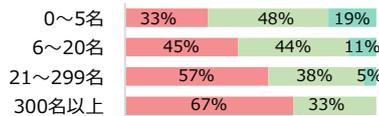


■ 商品・サービスの高付加価値化

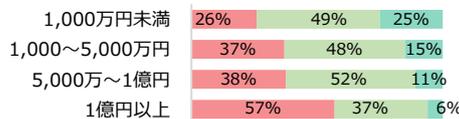
重要視度・優先度



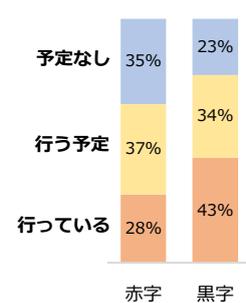
【従業員規模別】



【売上規模別】

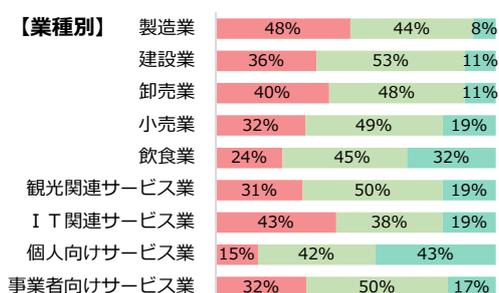


取組み状況の赤字・黒字比較

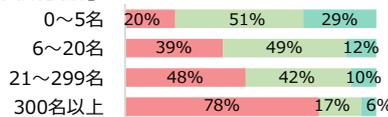


■ 顧客・支払先との取引価格交渉

重要視度・優先度



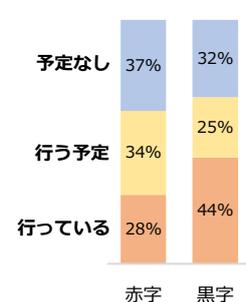
【従業員規模別】



【売上規模別】

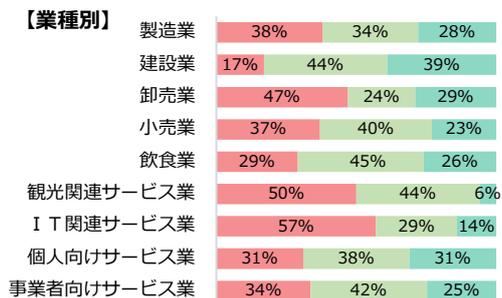


取組み状況の赤字・黒字比較

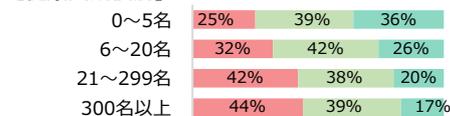


## ■新たな商品・サービスの開発

### 重要視度・優先度



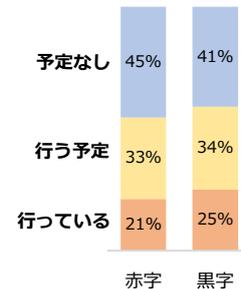
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】

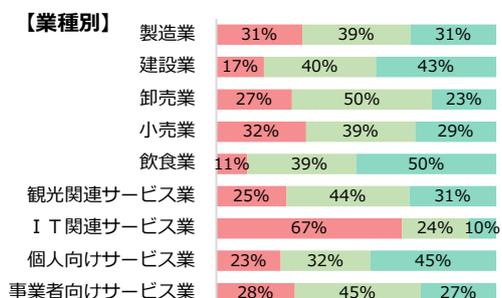


### 取組み状況の赤字・黒字比較

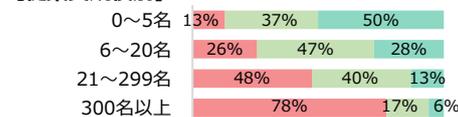


## ■IT活用による業務の効率化

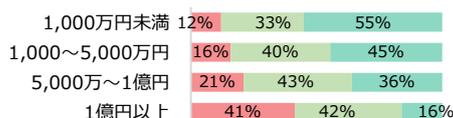
### 重要視度・優先度



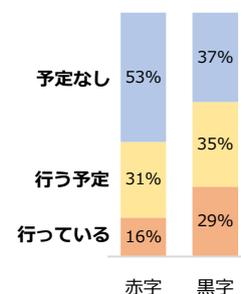
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】

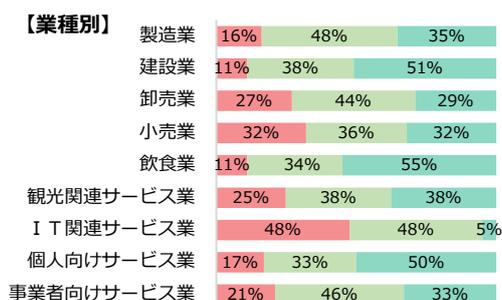


### 取組み状況の赤字・黒字比較

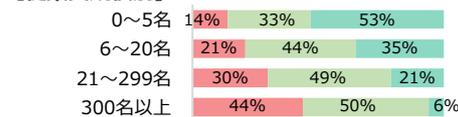


## ■IT活用による売上の向上

### 重要視度・優先度



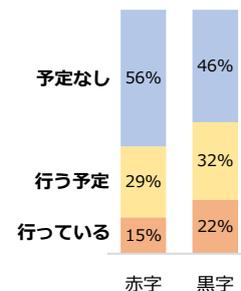
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】

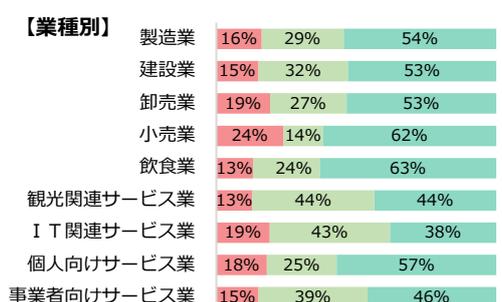


### 取組み状況の赤字・黒字比較



## ■新事業立上げ・異業種への参入

### 重要視度・優先度



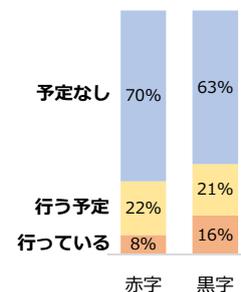
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】

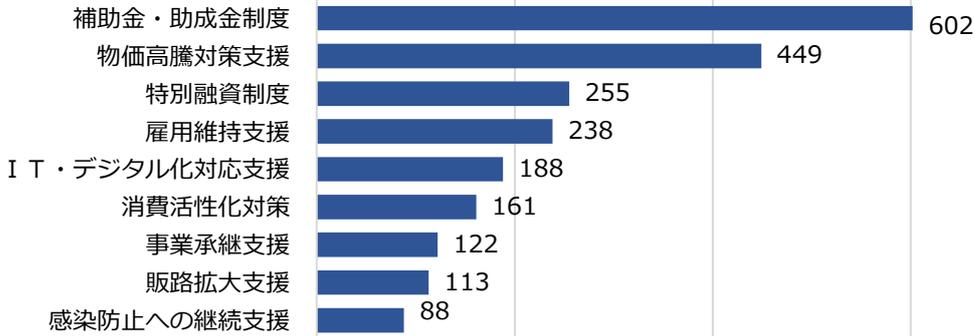


### 取組み状況の赤字・黒字比較



◎「補助金・助成金」が最多で支援希望内容は「物価高騰対策」が最も多いが多岐にわたる

行政に望む支援施策（上位3つまで選択）



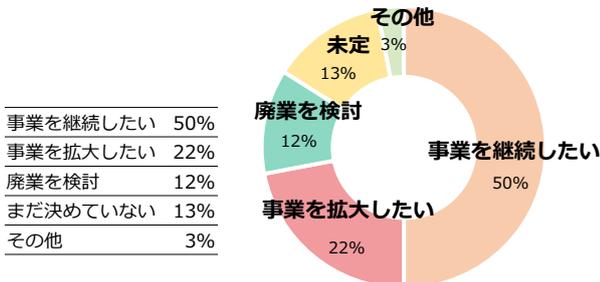
事業承継について（福島県事業承継・引継ぎ支援センターとの合同調査結果）

- 調査期間：令和5年12月15日～12月28日
- 調査方法：書面による調査票の郵送・返信

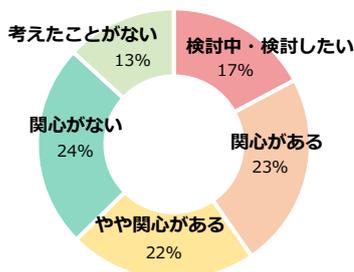
- 集計作業：福島県事業承継・引継ぎ支援センター
- 回答総数：452件（記名式）

事業の継続についての考え

【この先10年の事業計画】



【M&Aによる事業拡大への関心】

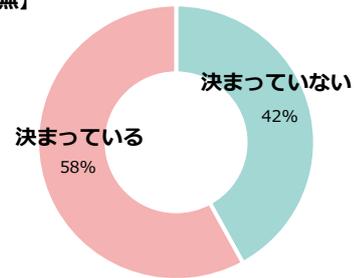


【廃業を検討している理由】 ※複数回答

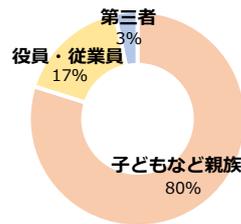


後継者について

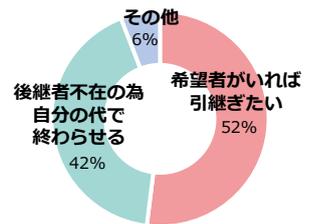
【後継者の有無】



【決まっている後継者】



【決まっていない方の考え】



事業の引継ぎにおける課題

【課題や不安に感じること】 ※複数回答

