

# 令和7年度 経営実態アンケート調査

## 1. 調査目的

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（支店・団体等を除く）4,117社

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7年12月26日～令和8年1月31日

5. 回答件数 926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

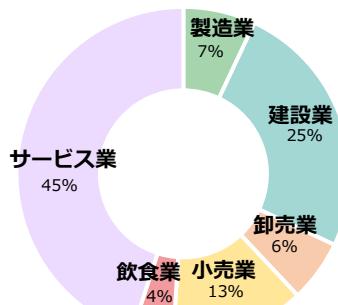
## 目次

※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

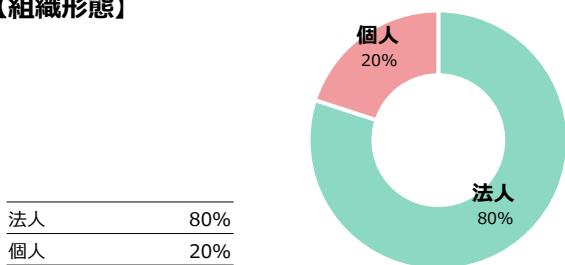
<b>1.回答事業所の属性</b> . . . . .	P 1
<b>2.前年と比較した経営状況／資金繰り・借入金の状況</b> . . . . .	P 2
<b>3.コスト上昇に対する価格転嫁・価格交渉の状況</b> . . . . .	P 3
<b>4.雇用の状況（従業員数・新規採用予定）</b> . . . . .	P 4
<b>5.「健康経営」の認知度と取り組み状況</b> . . . . .	P 5
<b>6.自然災害等に備えた計画の認知度と策定状況</b> . . . . .	P 5
<b>7.事業承継についての状況</b> . . . . .	P 6
<b>8.ITツールの活用状況</b> . . . . .	P 7・8
<b>10.経営課題に対する重要視度と対応の状況</b> . . . . .	P 9・10
<b>11.売上・利益の確保への取組み状況</b> . . . . .	P 11・12
<b>12.行政に望む支援施策</b> . . . . .	P 13

## 【業種】

製造業	7%
建設業	25%
卸売業	6%
小売業	13%
飲食業	4%
サービス業	45%
観光関連サービス業	1%
IT・情報関連サービス業	3%
その他個人向けサービス業	19%
その他事業者向けサービス業	22%

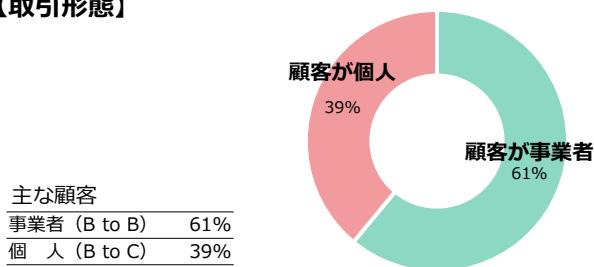


## 【組織形態】



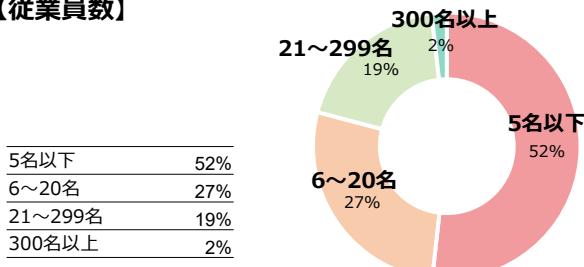
製造業	85%	15%
建設業	85%	15%
卸売業	98%	2%
小売業	81%	19%
飲食業	33%	67%
観光関連サービス業	90%	10%
IT関連サービス業	86%	14%
個人向けサービス業	71%	29%
事業者向けサービス業	82%	18%

## 【取引形態】



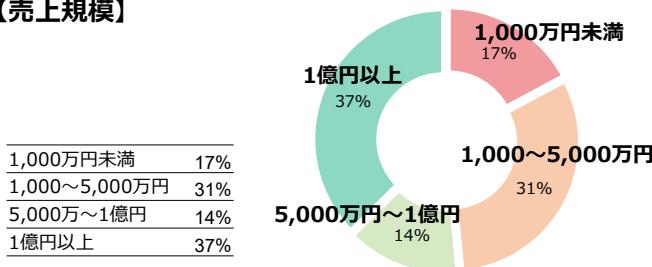
製造業	79%	21%
建設業	89%	11%
卸売業	96%	4%
小売業	23%	77%
飲食業	10%	90%
観光関連サービス業	30%	70%
IT関連サービス業	90%	10%
個人向けサービス業	5%	95%
事業者向けサービス業	92%	8%

## 【従業員数】



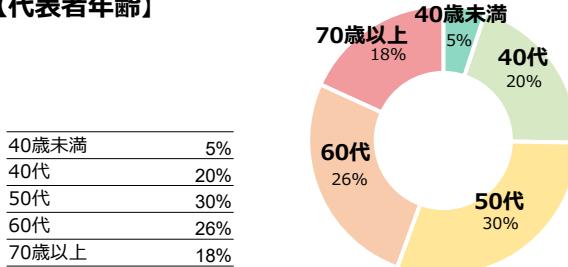
製造業	35%	31%	27%	6%
建設業	49%	35%	16%	
卸売業	40%	22%	38%	
小売業	60%	20%	18%	2%
飲食業	67%	27%	7%	
観光関連サービス業	20%	40%	40%	
IT関連サービス業	43%	38%	14%	5%
個人向けサービス業	56%	23%	18%	3%
事業者向けサービス業	55%	25%	18%	2%

## 【売上規模】



製造業	15%	33%	8%	44%
建設業	11%	27%	19%	43%
卸売業	33%	7%	60%	
小売業	22%	26%	13%	39%
飲食業	33%	37%	23%	7%
観光関連サービス業	20%	10%	70%	
IT関連サービス業	14%	29%	14%	43%
個人向けサービス業	28%	31%	13%	28%
事業者向けサービス業	16%	40%	13%	31%

## 【代表者年齢】



製造業	10%	38%	27%	25%
建設業	8%	23%	36%	21%
卸売業	22%	40%	20%	18%
小売業	7%	17%	32%	30%
飲食業	13%	17%	30%	33%
観光関連サービス業	10%	60%	10%	20%
IT関連サービス業	19%	14%	24%	38%
個人向けサービス業	5%	22%	22%	30%
事業者向けサービス業	1%	22%	25%	27%

# 前年と比較した経営状況／資金繰り・借入金の状況

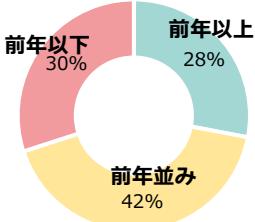
[目次へ戻る](#)

◎売上の前年以上は全体の28%（前年27%）でほぼ同割合、飲食業の半数近くが前年以下

◎利益の前年以上は全体の24%（前年24%）で同割合、前年以下の比率は特に飲食業が高い

◎全体の47%（前年49%）が黒字で赤字が24%（前年24%）、観光関連の赤字比率は43%から20%に減少

## 前年と比較した売上高



### 【業種別】

製造業	23%	44%	33%
建設業	19%	44%	37%
卸売業	29%	40%	31%
小売業	27%	37%	37%
飲食業	23%	30%	47%
観光関連サービス業	20%	60%	20%
I T 関連サービス業	43%	43%	14%
個人向けサービス業	27%	43%	29%
事業者向けサービス業	38%	43%	19%
【取引形態】 顧客が個人	28%	37%	35%
顧客が事業者	27%	45%	27%

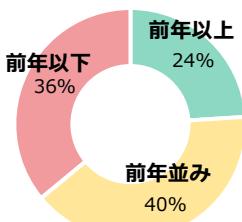
### 【従業員規模別】

0～5名	22%	42%	36%
6～20名	28%	46%	26%
21～299名	40%	38%	23%
300名以上	54%	38%	8%

### 【売上規模別】

1,000万円未満	19%	36%	44%
1,000～5,000万円	23%	46%	30%
5,000万～1億円	25%	46%	29%
1億円以上	36%	40%	24%

## 前年と比較した利益



### 【業種別】

製造業	19%	44%	38%
建設業	15%	48%	37%
卸売業	24%	38%	38%
小売業	23%	36%	41%
飲食業	20%	7%	73%
観光関連サービス業	20%	30%	50%
I T 関連サービス業	48%	43%	10%
個人向けサービス業	24%	37%	38%
事業者向けサービス業	34%	40%	25%
【取引形態】 顧客が個人	24%	32%	44%
顧客が事業者	24%	45%	31%

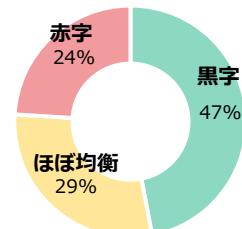
### 【従業員規模別】

0～5名	19%	42%	39%
6～20名	24%	42%	35%
21～299名	38%	32%	31%
300名以上	46%	31%	23%

### 【売上規模別】

1,000万円未満	18%	35%	47%
1,000～5,000万円	21%	44%	35%
5,000万～1億円	21%	43%	36%
1億円以上	32%	36%	32%

## 直近決算の状況



### 【業種別】

製造業	42%	25%	33%
建設業	49%	30%	20%
卸売業	64%	18%	18%
小売業	42%	26%	32%
飲食業	23%	47%	30%
観光関連サービス業	30%	50%	20%
I T 関連サービス業	48%	33%	19%
個人向けサービス業	38%	31%	31%
事業者向けサービス業	56%	27%	17%
【取引形態】 顧客が個人	40%	28%	32%
顧客が事業者	51%	30%	19%

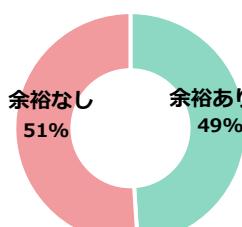
### 【従業員規模別】

0～5名	34%	36%	30%
6～20名	55%	25%	20%
21～299名	65%	20%	15%
300名以上	85%	15%	

### 【売上規模別】

1,000万円未満	19%	40%	41%
1,000～5,000万円	39%	34%	26%
5,000万～1億円	43%	32%	25%
1億円以上	67%	19%	14%

## 資金繰りの状況



### 【業種別】

製造業	46%	54%	
建設業	51%	49%	
卸売業	60%	40%	
小売業	43%	57%	
飲食業	17%	83%	
観光関連サービス業	40%	60%	
I T 関連サービス業	52%	48%	
個人向けサービス業	42%	58%	
事業者向けサービス業	62%	38%	
【取引形態】 顧客が個人	39%	61%	
顧客が事業者	55%	45%	

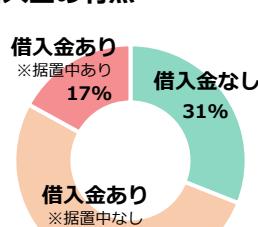
### 【従業員規模別】

0～5名	36%	64%	
6～20名	53%	47%	
21～299名	75%	25%	
300名以上	85%	15%	

### 【売上規模別】

1,000万円未満	29%	71%	
1,000～5,000万円	39%	61%	
5,000万～1億円	45%	55%	
1億円以上	69%	31%	

## 借入金の有無



### 【業種別】

製造業	23%	56%	21%
建設業	32%	49%	19%
卸売業	22%	62%	16%
小売業	24%	57%	19%
飲食業	43%	47%	10%
観光関連サービス業	10%	40%	50%
I T 関連サービス業	33%	62%	5%
個人向けサービス業	30%	50%	19%
事業者向けサービス業	38%	49%	13%
【取引形態】 顧客が個人	29%	51%	20%
顧客が事業者	32%	52%	16%

### 【従業員規模別】

0～5名	39%	46%	15%
6～20名	22%	60%	18%
21～299名	24%	56%	20%
300名以上	23%	46%	31%

### 【売上規模別】

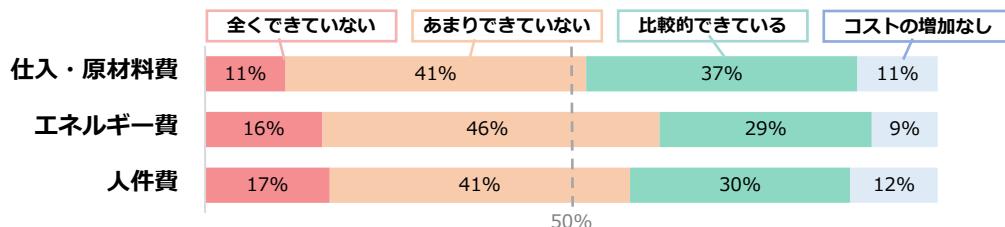
1,000万円未満	53%	32%	15%
1,000～5,000万円	32%	52%	17%
5,000万～1億円	21%	60%	20%
1億円以上	24%	58%	18%

# コスト上昇に対する価格転嫁・価格交渉の状況

[目次へ戻る](#)

- ◎すべての項目で過半数が転嫁できておらず、人件費・エネルギー費分は約6割が転嫁できていない
- ◎価格交渉をしているのは全体の約6割で事業者間取引では約7割、ともに7%は価格交渉が受け入れられなかつた
- ◎事業規模が小さい事業所ほど価格交渉ができていない比率が高い

## 価格転嫁できている割合（全回答）



## 上昇コスト別での割合

### 仕入・原材料費 エネルギー費 人件費

#### 【過去調査との比較】

R5調査	12%	39%	38%	11%	18%	40%	30%	12%	18%	44%	29%	8%
R6調査	13%	37%	40%	10%	18%	43%	31%	8%	17%	42%	32%	9%
R7調査	11%	41%	37%	11%	16%	46%	29%	9%	17%	41%	30%	12%

#### 【業種別】

製造業	6%	42%	50%	2%	21%	42%	33%	4%	23%	42%	27%	8%
建設業	6%	46%	43%	5%	11%	47%	37%	6%	10%	43%	38%	9%
卸売業	2%	36%	53%	9%	13%	47%	27%	13%	13%	51%	29%	7%
小売業	6%	33%	56%	6%	13%	49%	28%	10%	17%	40%	31%	12%
飲食業	10%	73%	17%		17%	63%	17%	3%	20%	47%	20%	13%
観光関連サービス業	10%	20%	60%	10%	10%	30%	50%	10%	20%	20%	60%	
I T 関連サービス業	14%	33%	33%	19%	24%	48%	24%	5%	24%	48%	19%	10%
個人向けサービス業	22%	38%	24%	16%	27%	40%	23%	10%	26%	34%	24%	16%
事業者向けサービス業	11%	40%	27%	21%	14%	46%	25%	15%	15%	40%	28%	18%

#### 【取引形態】

顧客が個人	16%	41%	34%	9%	23%	44%	25%	8%	23%	37%	27%	13%
顧客が事業者	7%	41%	39%	12%	12%	47%	31%	10%	13%	43%	32%	12%

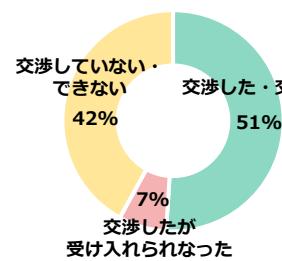
#### 【従業員規模別】

0～5名	10%	44%	32%	14%	17%	46%	24%	13%	18%	38%	24%	20%
6～20名	11%	36%	40%	12%	18%	40%	33%	9%	17%	42%	35%	6%
21名～299名	9%	41%	46%	4%	10%	54%	34%	2%	13%	49%	36%	2%
300名以上	31%	23%	46%		31%	31%	38%		23%	15%	62%	

#### 【直近決算別】

黒字	8%	34%	45%	13%	11%	45%	34%	9%	11%	39%	38%	11%
均衡	10%	45%	34%	11%	16%	47%	24%	13%	18%	41%	23%	18%
赤字	17%	50%	25%	8%	25%	45%	24%	6%	27%	43%	22%	8%

## 売上先との価格交渉状況



#### 【業種別】

製造業	79%	2%	19%
建設業	63%	11%	26%
卸売業	82%	7%	11%
小売業	47%	4%	49%
飲食業	23%	23%	53%
観光関連サービス業	60%	10%	30%
I T 関連サービス業	52%		48%
個人向けサービス業	26%	5%	69%
事業者向けサービス業	47%	4%	49%

#### 【従業員規模別】※顧客が事業者

0～5名	50%	8%	43%
6～20名	62%	6%	31%
21～299名	83%	7%	10%
300名以上	100%		

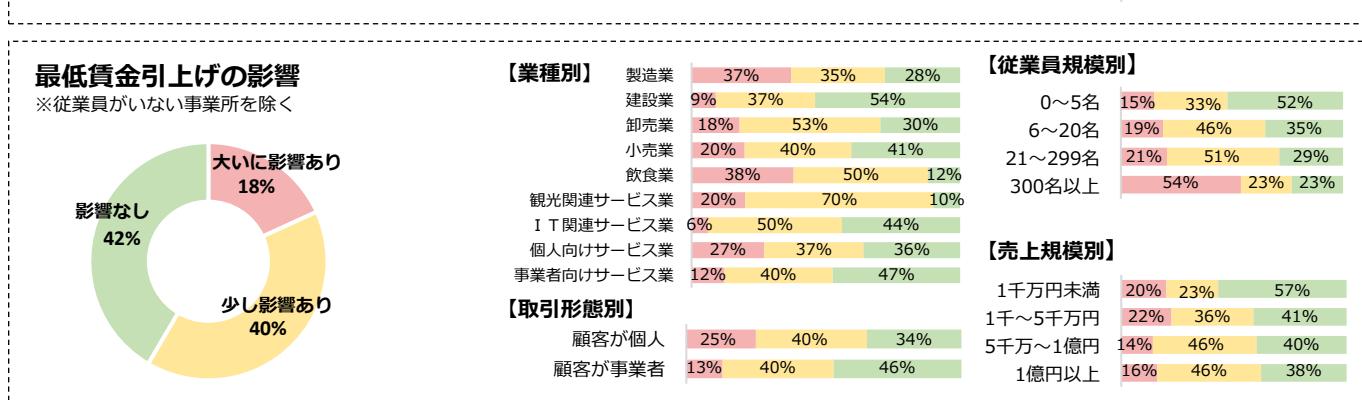
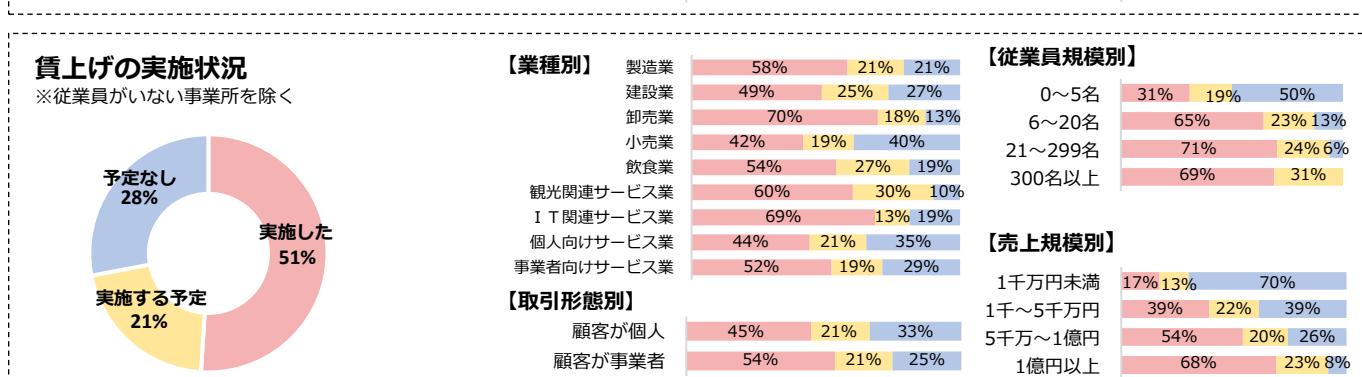
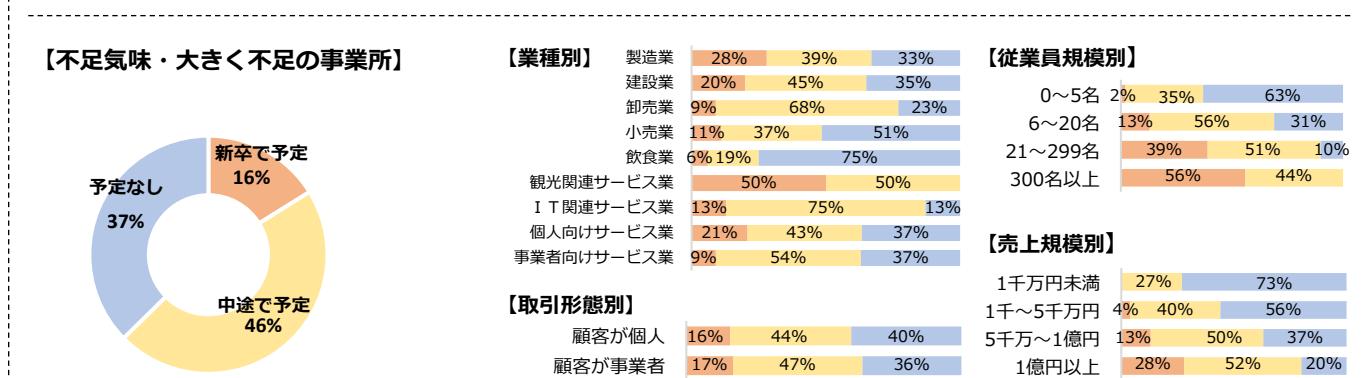
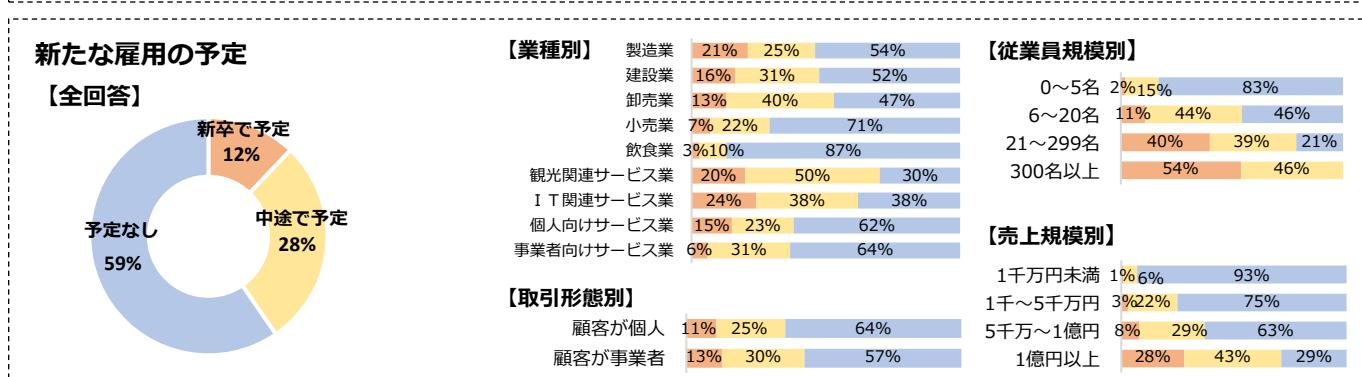
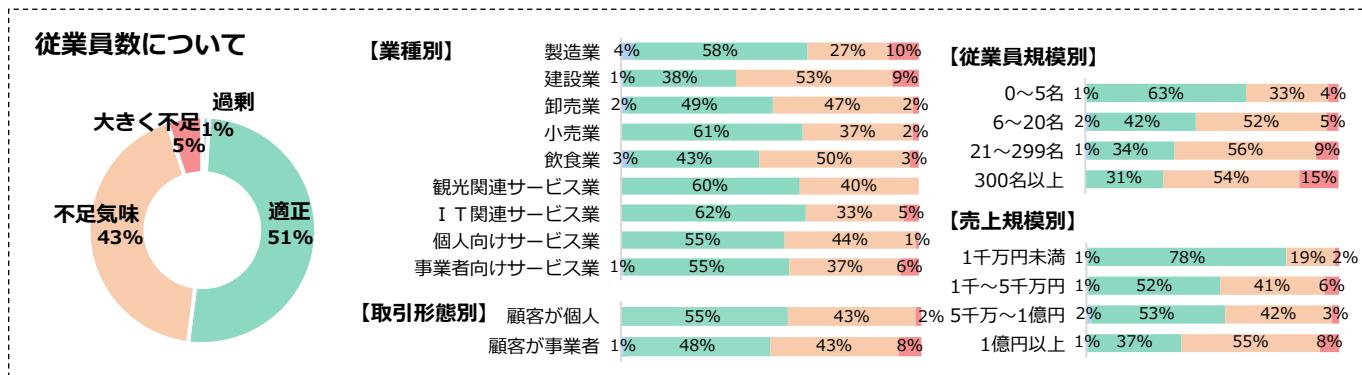
#### 【取引形態別】

顧客が個人	35%	7%	58%
顧客が事業者	61%	7%	32%

#### 【売上規模別】※顧客が事業者

1,000万円未満	28%	6%	67%
1,000～5,000万円	51%	9%	39%
5,000万～1億円	62%	5%	33%
1億円以上	77%	6%	17%

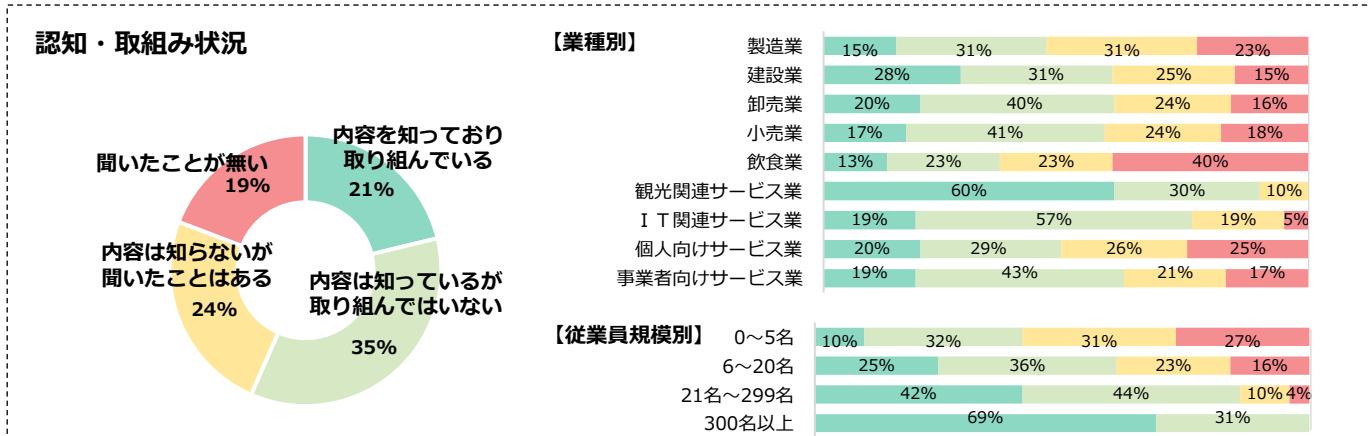
- ◎全体では約半数が人員不足を感じており、従業員規模が大きくなるにつれ人手不足感の比率が高い  
 ◎事業規模が大きくなる程新卒採用の比率が上がる傾向で、不足の事業所の半数近くは中途採用を予定  
 ◎最低賃金引上げは飲食・観光関連の約9割が「影響あり」、従業員300名以上の54%が「大きいに影響あり」



## 「健康経営」の認知度と取り組み状況

[目次へ戻る](#)

- ◎内容を知っている事業所は56%（前年54%）で従業員数が多くなるほど認知度が高い
- ◎新卒採用に力を入れている企業の約8割が内容を知っており約4割が実際に取組んでいる



## 認知・取組み状況と雇用の関係

### 【人手不足感との関係】

	取り組んでいる	知っている	聞いたことはある	聞いたことが無い
大きく不足	29%	37%	18%	16%
不足気味	24%	39%	23%	14%
適正	18%	32%	26%	23%

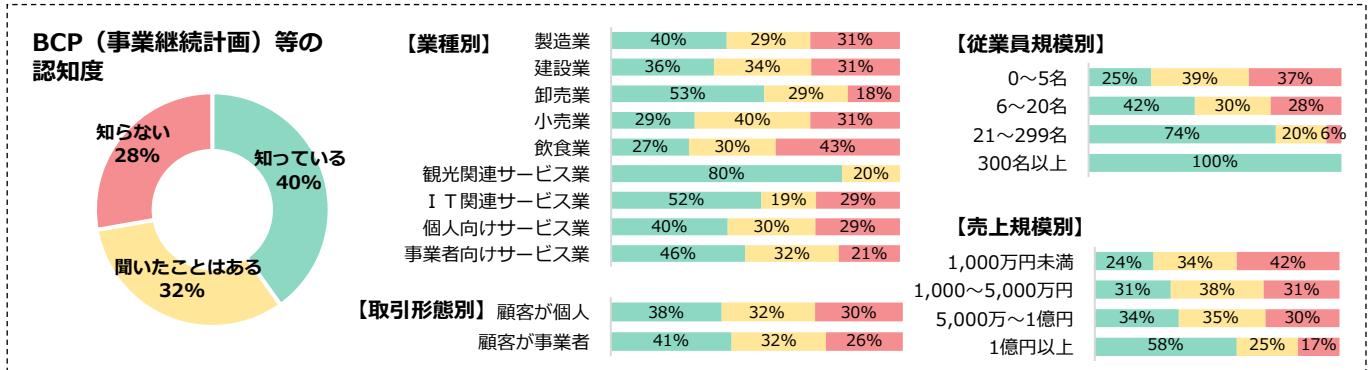
### 【採用予定との関係】

	取り組んでいる	知っている	聞いたことはある	聞いたことが無い
新卒で予定あり	43%	38%	12%	7%
中途採用で予定あり	30%	37%	25%	10%
予定なし	13%	34%	27%	26%

## 自然災害等に備えた計画の策定について

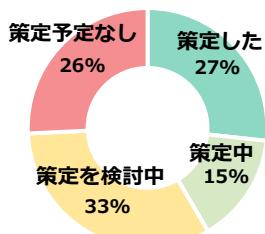
[目次へ戻る](#)

- ◎従業員規模が大きいほど認知度が高くなり「知っている」事業所の約4割が計画策定に着手している



## 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】

業種	37%	16%	37%	11%
製造業	37%	16%	37%	11%
建設業	16%	21%	46%	17%
卸売業	25%	13%	25%	38%
小売業	31%	15%	23%	31%
飲食業	13%	25%	63%	
観光関連サービス業	25%	25%	38%	13%
I T 関連サービス業	27%	18%	18%	36%
個人向けサービス業	38%	16%	27%	20%
事業者向けサービス業	25%	8%	32%	34%

### 【従業員規模別】

従業員規模	0~5名	6~20名	21~299名	300名以上
0~5名	12%	11%	29%	48%
6~20名	32%	12%	37%	19%
21~299名	30%	22%	36%	13%

### 【売上規模別】

売上規模	1,000万円未満	1,000~5,000万円	5,000万~1億円	1億円以上
1,000万円未満	24%	34%	42%	
1,000~5,000万円	31%	38%	31%	
5,000万~1億円	34%	35%	30%	
1億円以上	58%	25%	17%	

## 策定・検討している計画

※計画を策定した・策定中・検討中の方

### 事業継続計画（BCP）

154

### 事業継続力強化計画

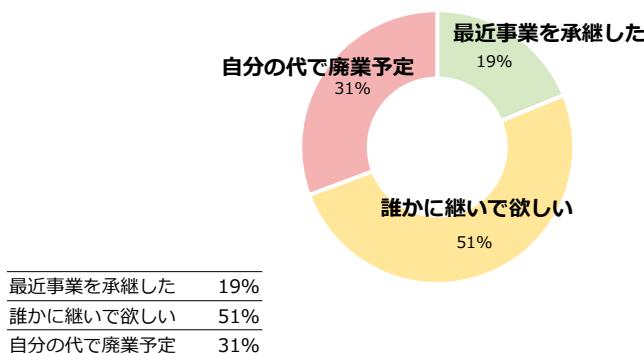
62

### その他

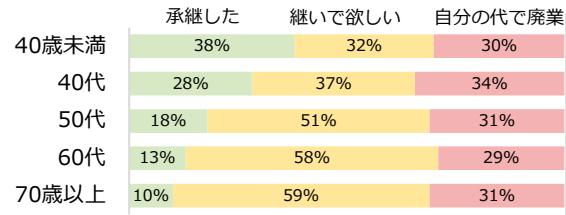
24

- ◎全体では約半数が事業の承継を希望しており、全体の31%・黒字事業者の20%は自分の代限りと考えている
- ◎引継ぎ先が決まっている事業所の引継ぎ相手は子供親族・役員従業員で96%
- ◎後継者が不在の事業所の44%は「外部第三者」を希望する承継先として挙げている

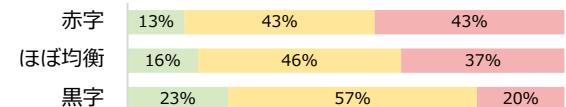
### 事業の継続についての考え方



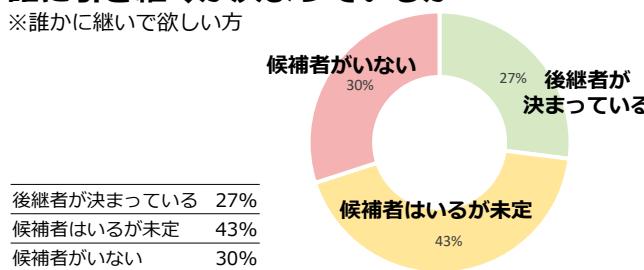
### 【代表者の年代別】



### 【直近決算別】

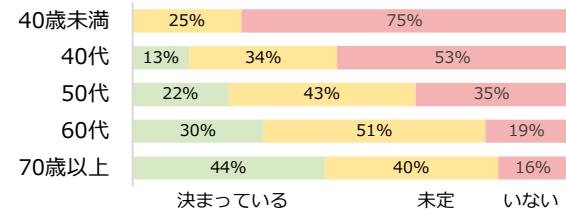


### 誰に引き継ぐか決まっているか



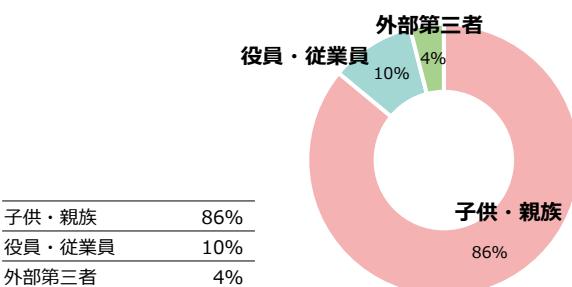
### 【代表者の年代別】

※誰かに継いで欲しい方



### 決まっている後継者・候補者等

※後継者が決まっている方

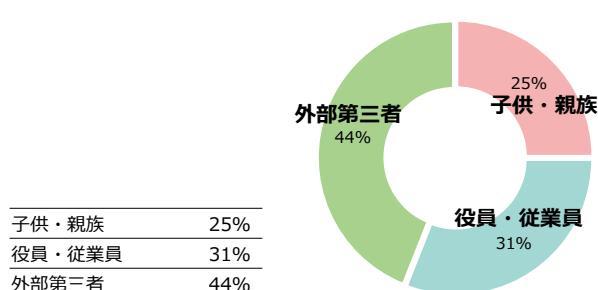


### 事業承継についての課題・不安



### 希望する事業承継の相手

※後継者がいない方



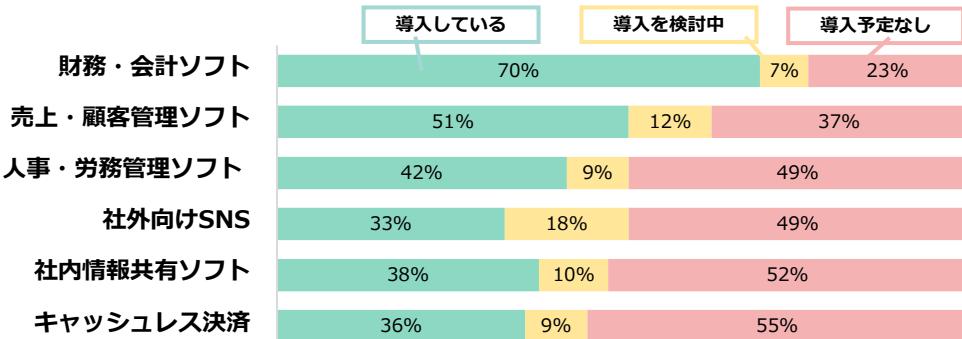
### 自分の代で廃業予定の理由

※自分の代で廃業予定の方



- ◎業種や取引形態・事業規模を問わず必要となる会計業務では全体の7割が会計ソフトを導入している
- ◎すべてのツールで事業規模が大きくなるほど導入率が高くなる
- ◎直近決算が黒字の事業所は赤字に比べて各ツールの導入率が高い

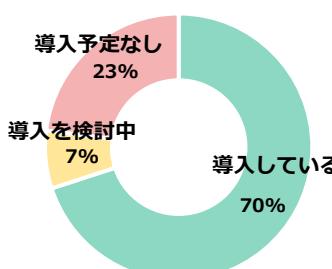
### 各ツールの導入状況（全回答）



※各ツールの特性と集計結果の傾向

	ツールの特性	集計結果の傾向
財務・会計ソフト	業種や取引形態を問わず必要な業務	前年より導入率が全体で4%・5名以下で6%増加
売上（請求書）・顧客管理ソフト	特に事業者間取引で有効	個人向け取引も前年より導入率が7%増加
人事・労務管理ソフト	従業員が多くなるほど有効	導入率が前年より全体で12%増加
社外向けSNS	特に個人向けの取引に有効	事業者向け取引でも採用活動等に活用
社内情報共有ソフト・社内SNS	従業員が多くなるほど有効	観光・IT関連での導入率が高い
キャッシュレス決済	特に個人向けの取引に有効	個人向け取引でも予定なしが約4割（前年同様）

### ツール別導入状況 財務・会計ソフト



#### 【業種別】

製造業	65%	6%	29%
建設業	68%	7%	25%
卸売業	87%	4%	9%
小売業	70%	11%	19%
飲食業	37%	17%	47%
観光関連サービス業	70%	10%	20%
IT関連サービス業	81%	5%	14%
個人向けサービス業	69%	5%	26%
事業者向けサービス業	77%	6%	18%

#### 【従業員規模別】

0～5名	59%	8%	33%
6～20名	77%	7%	15%
21～299名	88%	7%	5%
300名以上	92%	8%	

#### 【取引形態別】

顧客が個人	65%	9%	26%
顧客が事業者	74%	6%	20%

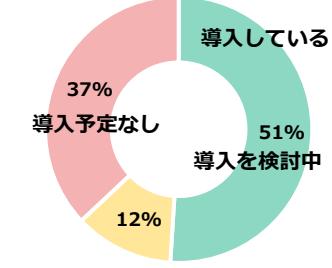
#### 【売上規模別】

1,000万円未満	52%	5%	44%
1,000～5,000万円	65%	9%	27%
5,000万～1億円	69%	10%	22%
1億円以上	84%	6%	9%

#### 【直近決算別】

黒字	81%	5%	14%
ほぼ均衡	63%	10%	27%
赤字	58%	8%	34%

### ツール別導入状況 売上・顧客管理ソフト



#### 【業種別】

製造業	52%	13%	35%
建設業	40%	16%	44%
卸売業	78%	7%	16%
小売業	58%	9%	33%
飲食業	30%	17%	53%
観光関連サービス業	40%	20%	40%
IT関連サービス業	52%	14%	33%
個人向けサービス業	52%	10%	38%
事業者向けサービス業	55%	10%	35%

#### 【従業員規模別】

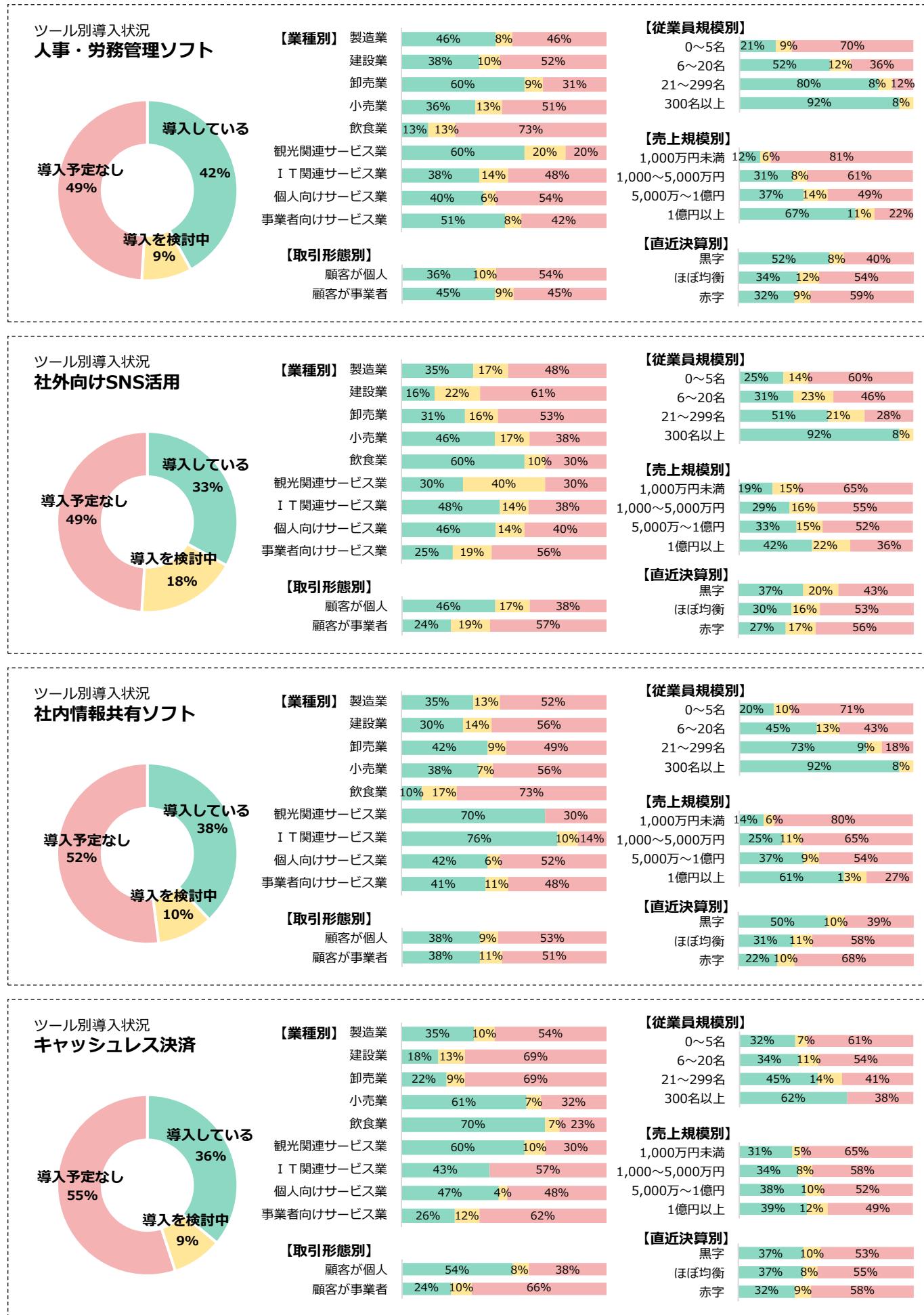
0～5名	37%	11%	51%
6～20名	57%	16%	27%
21～299名	75%	9%	16%
300名以上	100%		

#### 【売上規模別】

1,000万円未満	27%	7%	65%
1,000～5,000万円	42%	13%	45%
5,000万～1億円	54%	11%	35%
1億円以上	69%	14%	18%

#### 【直近決算別】

黒字	60%	11%	29%
ほぼ均衡	48%	13%	39%
赤字	36%	13%	51%



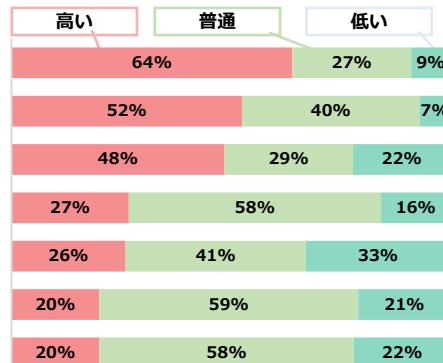
# 経営課題に対する重要視度と対応の状況

[目次へ戻る](#)

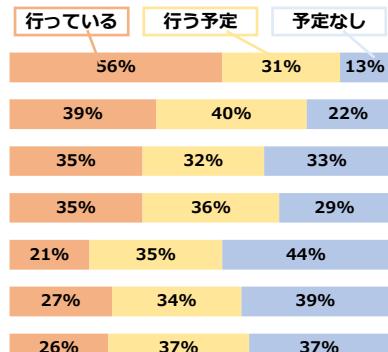
- ◎重視度が高い項目上位3つは前年同様「売上・利益の確保」「物価高騰によるコスト増」「人材確保・育成」
- ◎重要視度「高」の比率と予定を含めた対応率を比較すると、全ての項目で対応率の方が高い
- ◎直近決算が黒字の事業者は赤字事業所に比べて、全ての項目で何らかの対応・対策を行っている比率が高い

## 重要視度と対応の状況（一覧）

### 経営への影響・重要視度

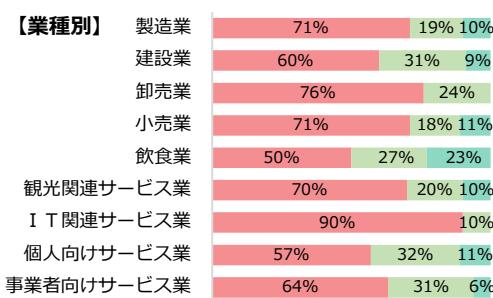


### 対応の状況

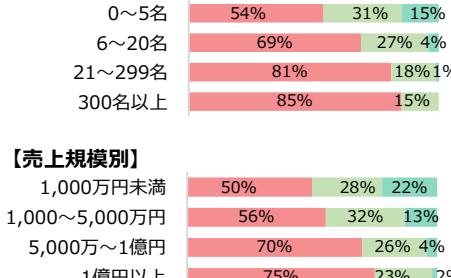


## 売上・利益の確保

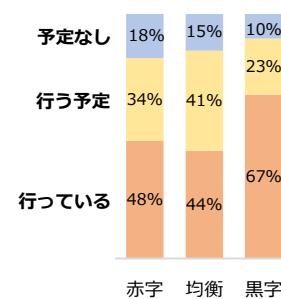
### 経営への影響・重要視度



### 【従業員規模別】

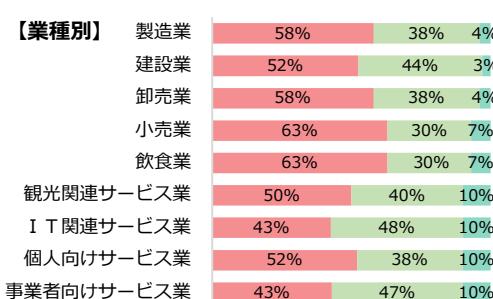


### 直近決算状況別 対応の状況

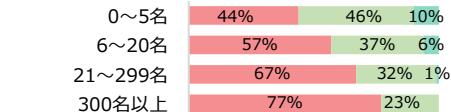


## ■物価高騰などによるコストの増加

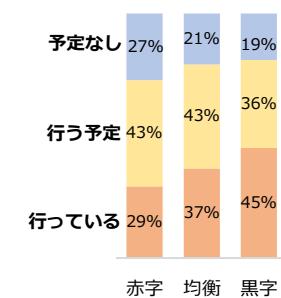
### 経営への影響・重要視度



### 【従業員規模別】

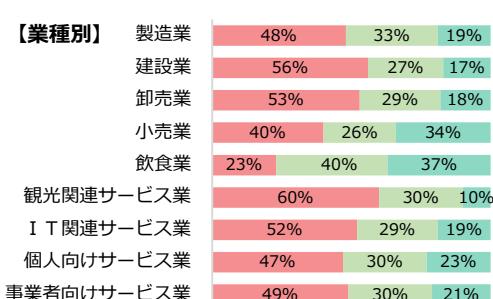


### 直近決算状況別 対応の状況

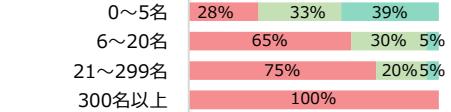


## ■人材の確保・育成

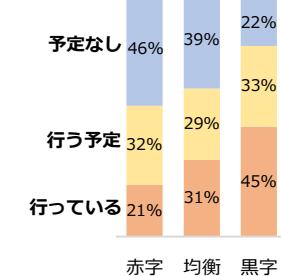
### 経営への影響・重要視度



### 【従業員規模別】



### 直近決算状況別 対応の状況



## ■税務・労務など法改正への対応

### 経営への影響・重要視度

【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
	27%	63%	10%						
	23%	65%	11%						
	27%	53%	20%						
	24%	52%	23%						
	13%	50%	37%						
	20%	70%	10%						
	24%	67%	10%						
	24%	60%	16%						
	37%	50%	13%						

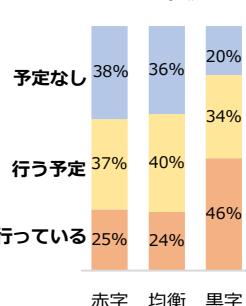
### 【従業員規模別】

0～5名	21%	56%	24%
6～20名	32%	58%	10%
21～299名	33%	63%	4%
300名以上	46%	54%	

### 【売上規模別】

1,000万円未満	18%	52%	31%
1,000～5,000万円	23%	57%	20%
5,000万～1億円	26%	59%	15%
1億円以上	33%	61%	5%

### 直近決算状況別 対応の状況



## ■後継者の人選・育成

### 経営への影響・重要視度

【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
	19%	58%	23%						
	30%	40%	30%						
	27%	44%	29%						
	21%	37%	42%						
	7%	43%	50%						
	10%	50%	40%						
	24%	29%	48%						
	26%	40%	34%						
	31%	40%	29%						

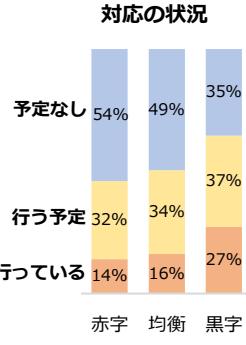
### 【従業員規模別】

0～5名	17%	33%	50%
6～20名	38%	46%	16%
21～299名	29%	57%	14%
300名以上	31%	54%	15%

### 【売上規模別】

1,000万円未満	7%	26%	67%
1,000～5,000万円	24%	40%	36%
5,000万～1億円	29%	37%	33%
1億円以上	34%	51%	14%

### 直近決算状況別 対応の状況



## ■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

【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
	21%	60%	19%						
	15%	65%	20%						
	20%	56%	24%						
	22%	49%	29%						
	10%	63%	27%						
	30%	60%	10%						
	24%	57%	19%						
	24%	60%	16%						
	19%	57%	23%						

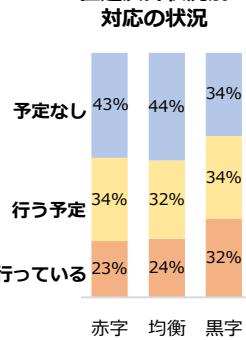
### 【従業員規模別】

0～5名	15%	56%	29%
6～20名	24%	60%	16%
21～299名	27%	63%	10%
300名以上	23%	77%	

### 【売上規模別】

1,000万円未満	15%	51%	35%
1,000～5,000万円	16%	57%	26%
5,000万～1億円	20%	58%	23%
1億円以上	25%	64%	11%

### 直近決算状況別 対応の状況



## ■地域課題や環境問題など社会貢献

### 経営への影響・重要視度

【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
	13%	65%	23%						
	13%	62%	25%						
	16%	56%	29%						
	30%	53%	17%						
	13%	60%	27%						
	30%	40%	30%						
	14%	67%	19%						
	21%	61%	18%						
	25%	53%	22%						

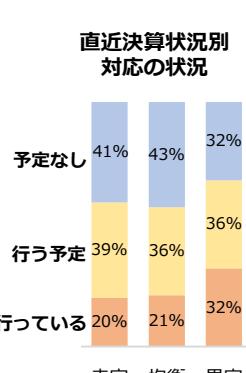
### 【従業員規模別】

0～5名	12%	57%	30%
6～20名	24%	62%	15%
21～299名	32%	57%	12%
300名以上	38%	62%	

### 【売上規模別】

1,000万円未満	11%	50%	39%
1,000～5,000万円	12%	61%	27%
5,000万～1億円	19%	61%	21%
1億円以上	31%	59%	10%

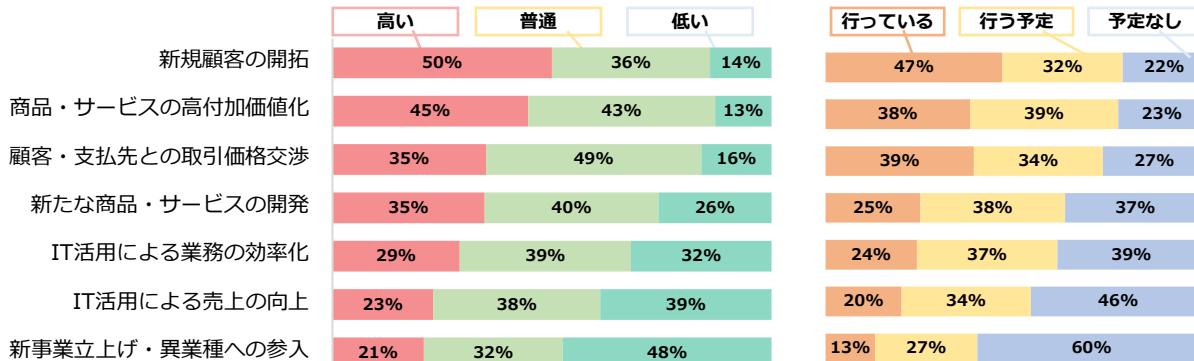
### 直近決算状況別 対応の状況



- ◎優先度・重要度は「新規客の開拓」「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
- ◎取り組み状況については重要視度とほぼ同傾向だが、価格交渉は重要視度に比べ「予定なし」の比率が高い
- ◎直近決算が黒字の事業者は赤字事業者よりも各項目で取り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（一覧）

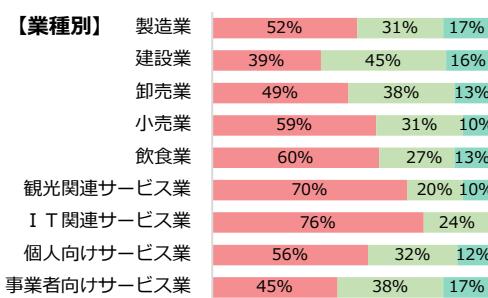
#### 重要視度・優先度



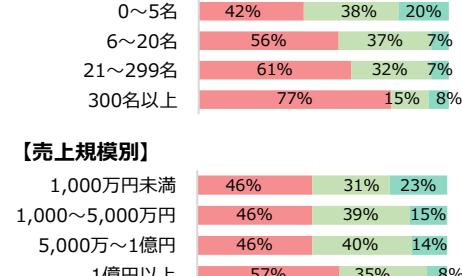
#### 取組み状況

### ■新規顧客の開拓

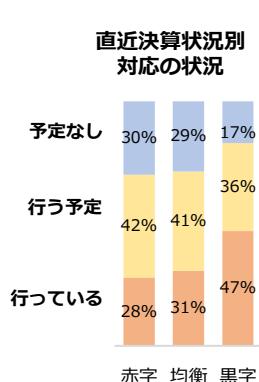
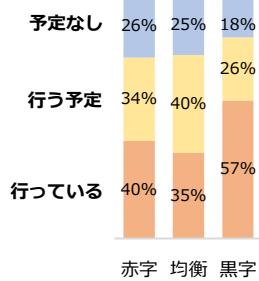
#### 重要視度・優先度



#### 【従業員規模別】

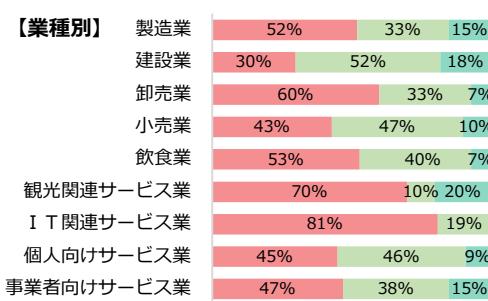


#### 直近決算状況別 対応の状況

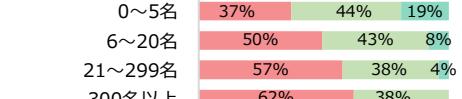


### ■商品・サービスの高付加価値化

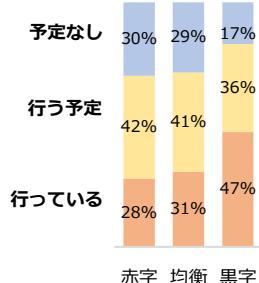
#### 重要視度・優先度



#### 【従業員規模別】

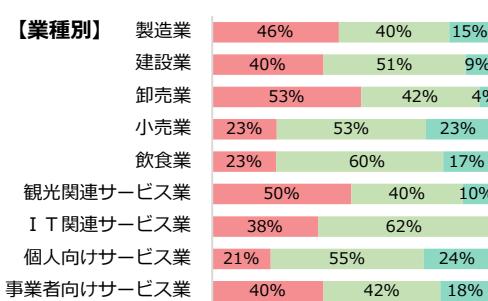


#### 直近決算状況別 対応の状況

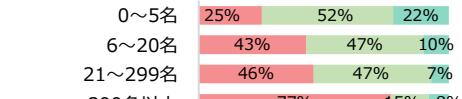


### ■顧客・支払先との取引価格交渉

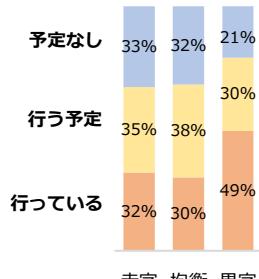
#### 重要視度・優先度



#### 【従業員規模別】

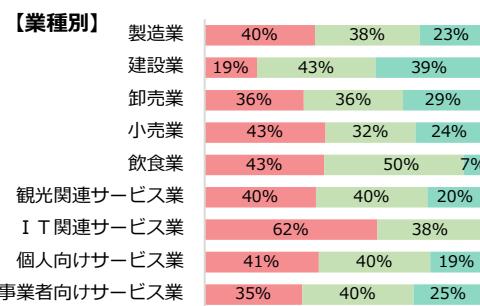


#### 直近決算状況別 対応の状況

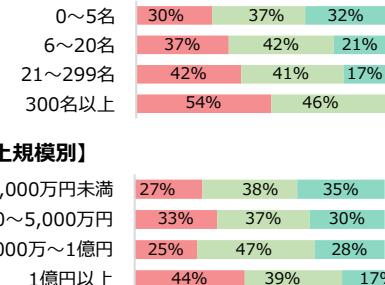


## ■新たな商品・サービスの開発

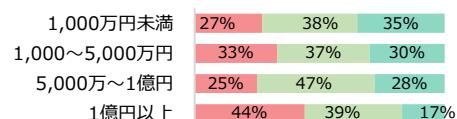
### 重要視度・優先度



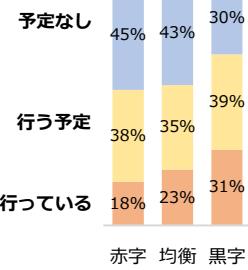
### 【従業員規模別】



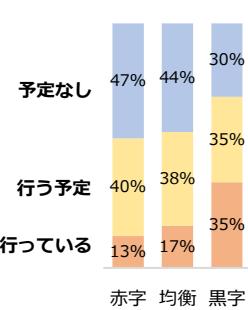
### 【売上規模別】



### 直近決算状況別 対応の状況

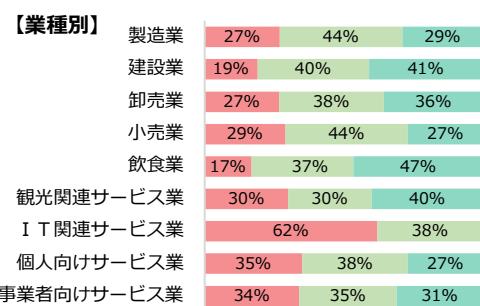


### 直近決算状況別 対応の状況

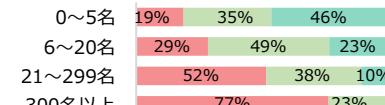


## ■IT活用による業務の効率化

### 重要視度・優先度



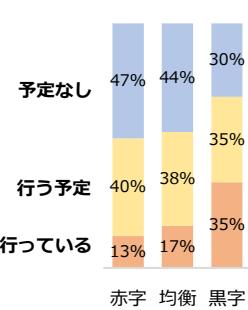
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】

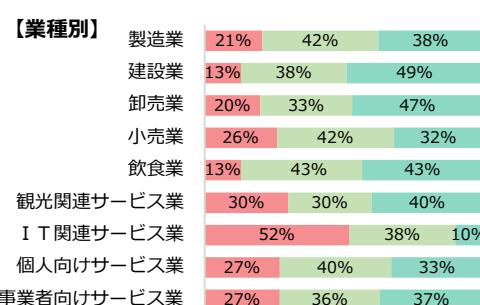


### 直近決算状況別 対応の状況

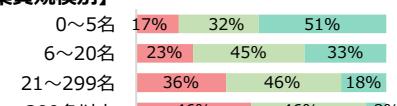


## ■IT活用による売上の向上

### 重要視度・優先度



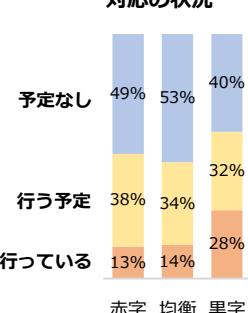
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】

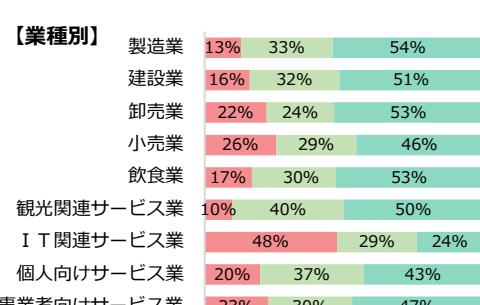


### 直近決算状況別 対応の状況

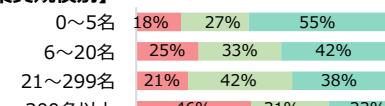


## ■新事業立上げ・異業種への参入

### 重要視度・優先度



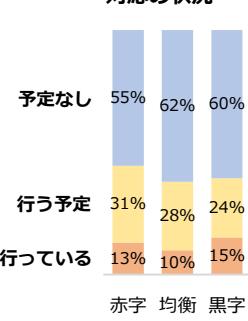
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】



### 直近決算状況別 対応の状況



◎「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）

