

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

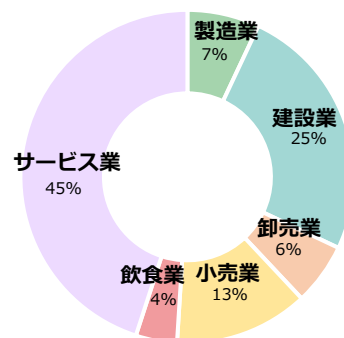
目次

※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

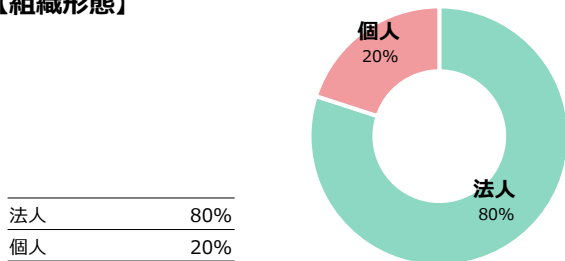
1. 回答事業所の属性	P 1
2. 前年と比較した経営状況／資金繰り・借入金の状況	P 2
3. コスト上昇に対する価格転嫁・価格交渉の状況	P 3
4. 雇用の状況（従業員数・新規採用予定）	P 4
5. 「健康経営」の認知度と取り組み状況	P 5
6. 自然災害等に備えた計画の認知度と策定状況	P 5
7. 事業承継についての状況	P 6
8. ITツールの活用状況	P 7・8
10. 経営課題に対する重要視度と対応の状況	P 9・10
11. 売上・利益の確保への取り組み状況	P 11・12
12. 行政に望む支援施策	P 13

【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%



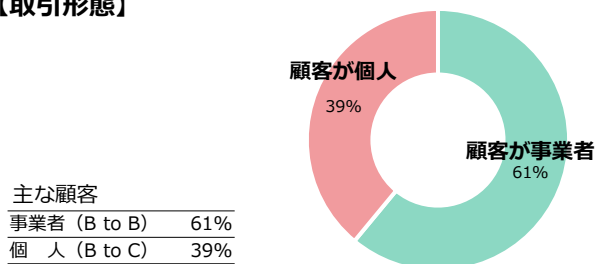
【組織形態】



法人	80%
個人	20%

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%

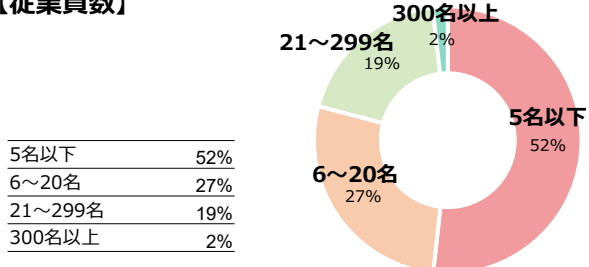
【取引形態】



主な顧客	
事業者 (B to B)	61%
個人 (B to C)	39%

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%

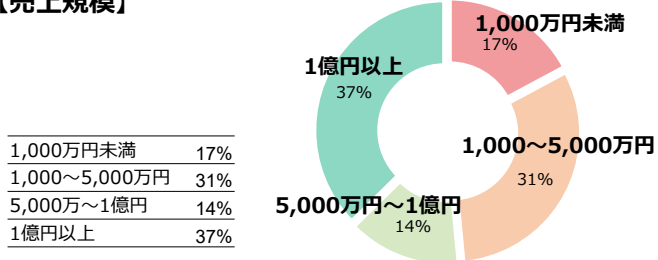
【従業員数】



5名以下	52%
6~20名	27%
21~299名	19%
300名以上	2%

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%

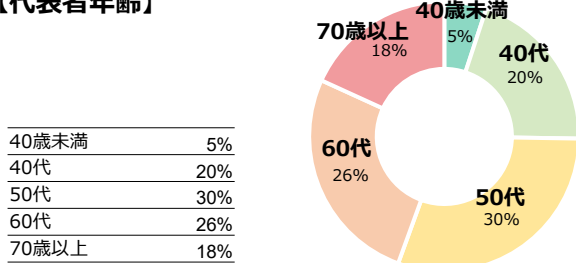
【売上規模】



1,000万円未満	17%
1,000~5,000万円	31%
5,000万円~1億円	14%
1億円以上	37%

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】



40歳未満	5%
40代	20%
50代	30%
60代	26%
70歳以上	18%

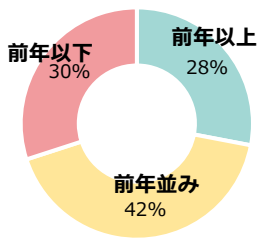
製造業	10%	38%	27%	25%
建設業	8%	23%	36%	21%
卸売業	22%	40%	20%	18%
小売業	7%	17%	32%	30%
飲食業	13%	17%	30%	33%
観光関連サービス業	10%	60%	10%	20%
IT関連サービス業	19%	14%	24%	38%
個人向けサービス業	5%	22%	22%	30%
事業者向けサービス業	1%	22%	25%	27%

前年と比較した経営状況／資金繰り・借入金の状況

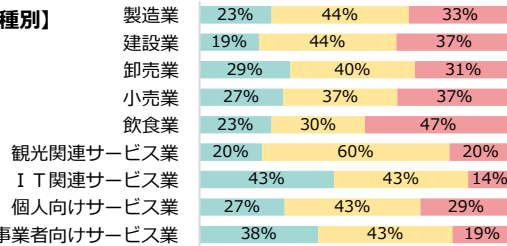
[目次へ戻る](#)

- 売上の前年よりは全体の28%（前年27%）でほぼ同割合、飲食業の半数近くが前年以下
- 利益の前年よりは全体の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

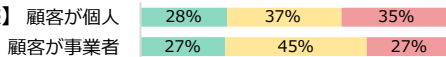
前年と比較した売上高



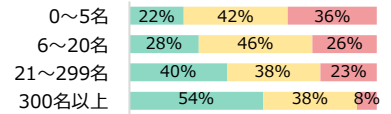
【業種別】



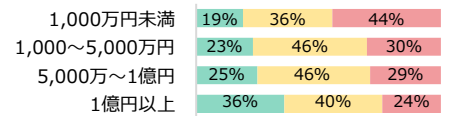
【取引形態】



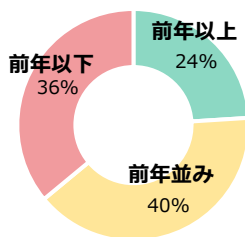
【従業員規模別】



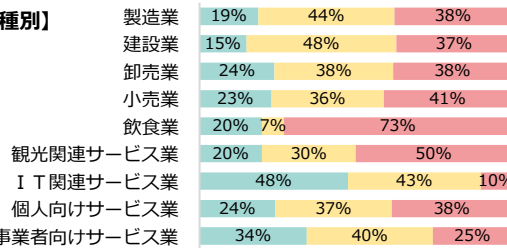
【売上規模別】



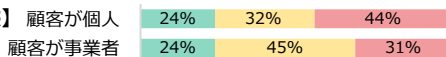
前年と比較した利益



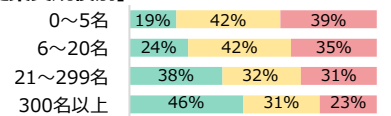
【業種別】



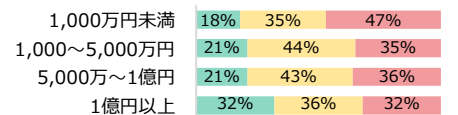
【取引形態】



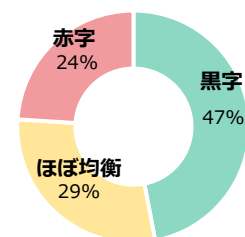
【従業員規模別】



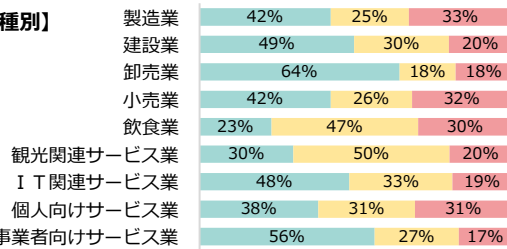
【売上規模別】



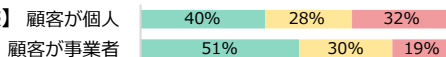
直近決算の状況



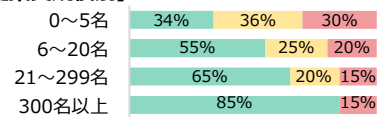
【業種別】



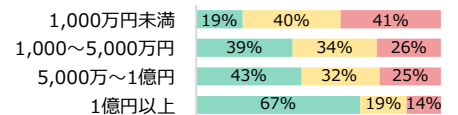
【取引形態】



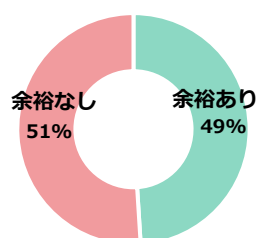
【従業員規模別】



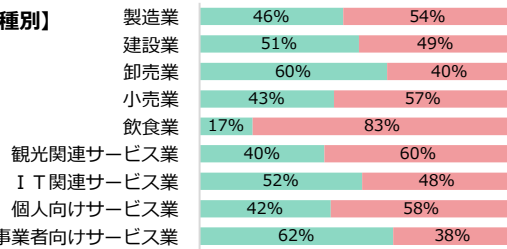
【売上規模別】



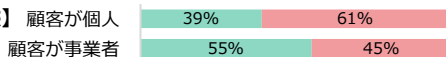
資金繰りの状況



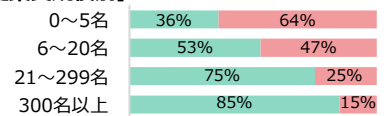
【業種別】



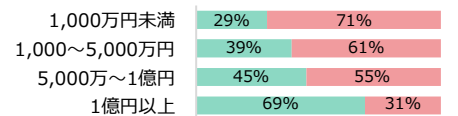
【取引形態】



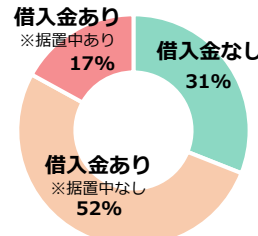
【従業員規模別】



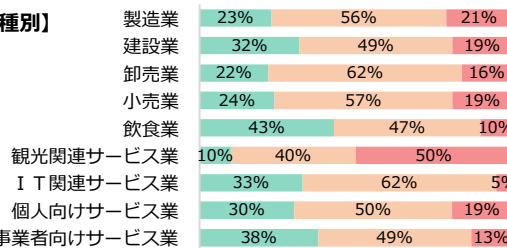
【売上規模別】



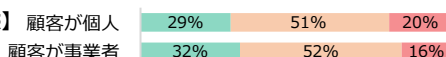
借入金の有無



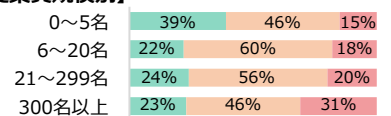
【業種別】



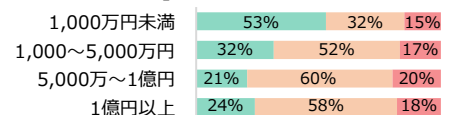
【取引形態】



【従業員規模別】

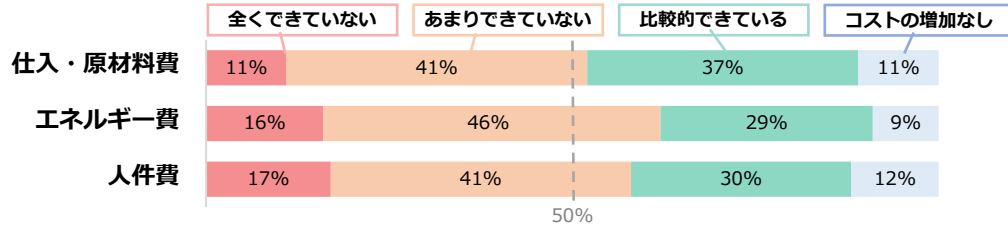


【売上規模別】



- 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った
- 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

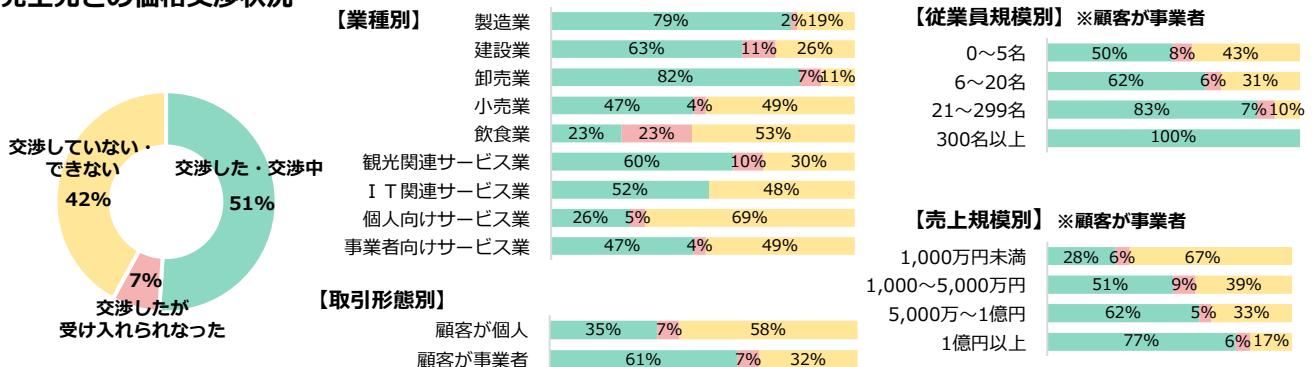
価格転嫁できている割合（全回答）



上昇コスト別での割合

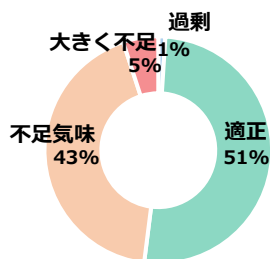
	仕入・原材料費	エネルギー費	人件費
【過去調査との比較】			
R5調査	12% 39% 38% 11%	18% 40% 30% 12%	18% 44% 29% 8%
R6調査	13% 37% 40% 10%	18% 43% 31% 8%	17% 42% 32% 9%
R7調査	11% 41% 37% 11%	16% 46% 29% 9%	17% 41% 30% 12%
【業種別】			
製造業	6% 42% 50% 2%	21% 42% 33% 4%	23% 42% 27% 8%
建設業	6% 46% 43% 5%	11% 47% 37% 6%	10% 43% 38% 9%
卸売業	2% 36% 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



- 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「大いに影響あり」

従業員数について



【業種別】

製造業	4%	58%	27%	10%
建設業	1%	38%	53%	9%
卸売業	2%	49%	47%	2%
小売業		61%	37%	2%
飲食業	3%	43%	50%	3%
観光関連サービス業		60%	40%	
I T関連サービス業		62%	33%	5%
個人向けサービス業		55%	44%	1%
事業者向けサービス業	1%	55%	37%	6%

【取引形態別】

顧客が個人	55%	43%	2%
顧客が事業者	48%	43%	8%

【従業員規模別】

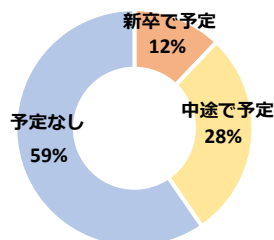
0～5名	1%	63%	33%	4%
6～20名	2%	42%	52%	5%
21～299名	1%	34%	56%	9%
300名以上		31%	54%	15%

【売上規模別】

1千万円未満	1%	78%	19%	2%
1千～5千万円	1%	52%	41%	6%
5千万～1億円	2%	53%	42%	3%
1億円以上	1%	37%	55%	8%

新たな雇用の予定

【全回答】



【業種別】

【業種別】	製造業	21%	25%	54%
	建設業	16%	31%	52%
	卸売業	13%	40%	47%
	小売業	7%	22%	71%
	飲食業	3%	10%	87%
	観光関連サービス業	20%	50%	30%
	I T関連サービス業	24%	38%	38%
	個人向けサービス業	15%	23%	62%
	事業者向けサービス業	6%	31%	64%

【取引形態別】

顧客が個人	11%	25%	64%
顧客が事業者	13%	30%	57%

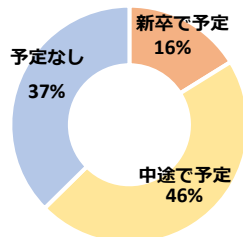
【従業員規模別】

0～5名	2%	15%	83%	
6～20名	11%	44%	46%	
21～299名		40%	39%	21%
300名以上		54%	46%	

【売上規模別】

1千万円未満	1%	6%	93%	
1千～5千万円	3%	22%	75%	
5千万～1億円	8%	29%	63%	
1億円以上		28%	43%	29%

【不足気味・大きく不足の事業所】



【業種別】

【業種別】	製造業	28%	39%	33%
	建設業	20%	45%	35%
	卸売業	9%	68%	23%
	小売業	11%	37%	51%
	飲食業	6%	19%	75%
	観光関連サービス業		50%	50%
	I T関連サービス業	13%	75%	13%
	個人向けサービス業	21%	43%	37%
	事業者向けサービス業	9%	54%	37%

【取引形態別】

顧客が個人	16%	44%	40%
顧客が事業者	17%	47%	36%

【従業員規模別】

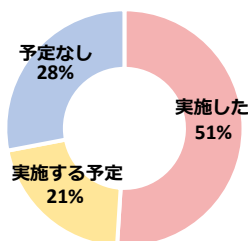
0～5名	2%	35%	63%	
6～20名	13%	56%	31%	
21～299名		39%	51%	10%
300名以上		56%	44%	

【売上規模別】

1千万円未満	27%	73%	
1千～5千万円	4%	40%	56%
5千万～1億円	13%	50%	37%
1億円以上	28%	52%	20%

賃上げの実施状況

※従業員がいない事業所を除く



【業種別】

製造業	58%	21%	21%
建設業	49%	25%	27%
卸売業	70%	18%	13%
小売業	42%	19%	40%
飲食業	54%	27%	19%
観光関連サービス業	60%	30%	10%
I T関連サービス業	69%	13%	19%
個人向けサービス業	44%	21%	35%
事業者向けサービス業	52%	19%	29%

【取引形態別】

顧客が個人	45%	21%	33%
顧客が事業者	54%	21%	25%

【従業員規模別】

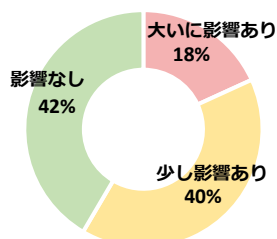
0～5名	31%	19%	50%
6～20名	65%	23%	13%
21～299名	71%	24%	6%
300名以上	69%	31%	

【売上規模別】

1千万円未満	17%	13%	70%
1千～5千万円	39%	22%	39%
5千万～1億円	54%	20%	26%
1億円以上	68%	23%	8%

最低賃金引上げの影響

※従業員がいない事業所を除く



【業種別】

製造業	37%	35%	28%
建設業	9%	37%	54%
卸売業	18%	53%	30%
小売業	20%	40%	41%
飲食業	38%	50%	12%
観光関連サービス業	20%	70%	10%
I T関連サービス業	6%	50%	44%
個人向けサービス業	27%	37%	36%
事業者向けサービス業	12%	40%	47%

【取引形態別】

顧客が個人	25%	40%	34%
顧客が事業者	13%	40%	46%

【従業員規模別】

0～5名	15%	33%	52%
6～20名	19%	46%	35%
21～299名	21%	51%	29%
300名以上	54%	23%	23%

【売上規模別】

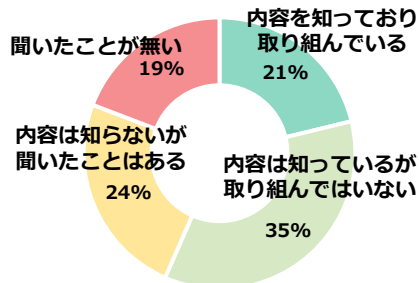
1千万円未満	20%	23%	57%
1千～5千万円	22%	36%	41%
5千万～1億円	14%	46%	40%
1億円以上	16%	46%	38%

「健康経営」の認知度と取り組み状況

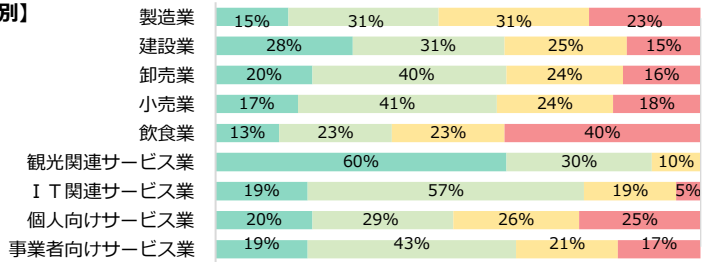
[目次へ戻る](#)

- ◎ 内容を知っている事業所は56%（前年54%）で従業員数が増え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

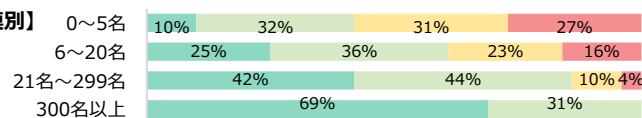
認知・取組み状況



【業種別】

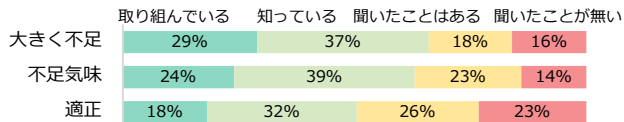


【従業員規模別】

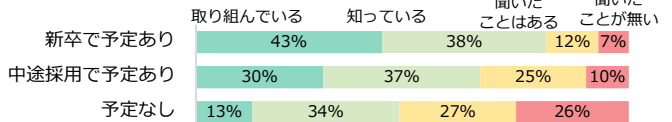


認知・取組み状況と雇用の関係

【人手不足感との関係】



【採用予定との関係】

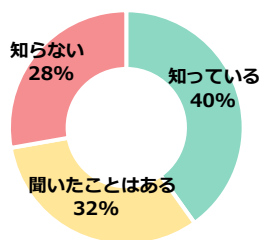


自然災害等に備えた計画の策定について

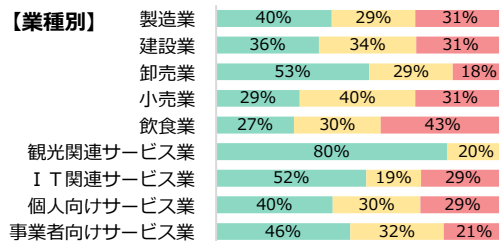
[目次へ戻る](#)

- ◎ 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

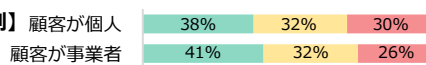
BCP（事業継続計画）等の認知度



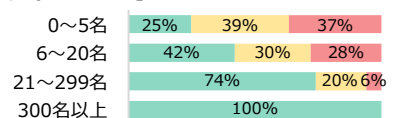
【業種別】



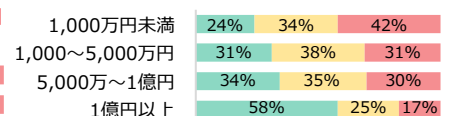
【取引形態別】



【従業員規模別】

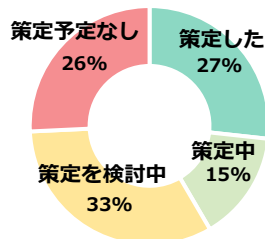


【売上規模別】

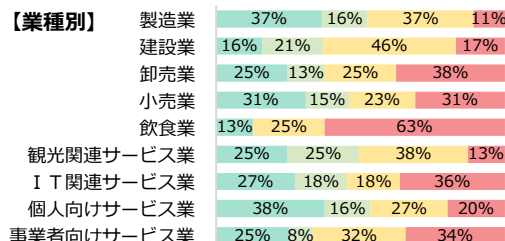


計画の策定について

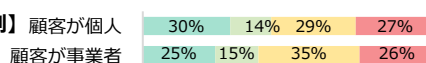
※計画を「知っている」と回答の方



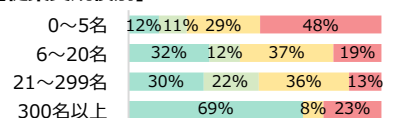
【業種別】



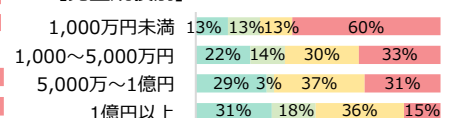
【取引形態別】



【従業員規模別】

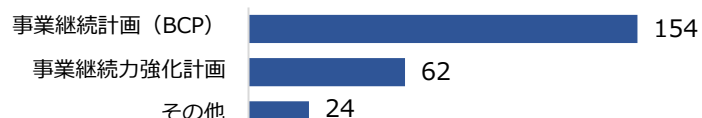


【売上規模別】



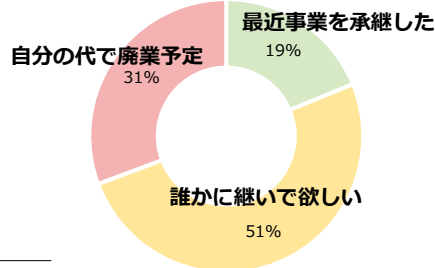
策定・検討している計画

※計画を策定した・策定中・検討中の方



- ◎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



最近事業を承継した	19%
誰かに継いで欲しい	51%
自分の代で廃業予定	31%

【代表者の年代別】

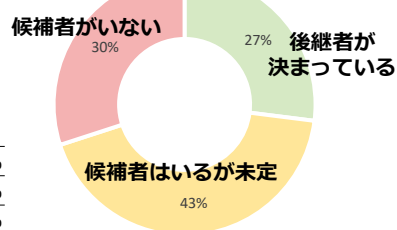
	承継した	継いで欲しい	自分の代で廃業
40歳未満	38%	32%	30%
40代	28%	37%	34%
50代	18%	51%	31%
60代	13%	58%	29%
70歳以上	10%	59%	31%

【直近決算別】

	承継した	継いで欲しい	自分の代で廃業
赤字	13%	43%	43%
ほぼ均衡	16%	46%	37%
黒字	23%	57%	20%

誰に引き継ぐか決まっているか

※誰かに継いで欲しい方



後継者が決まっている	27%
候補者はいるが未定	43%
候補者がいない	30%

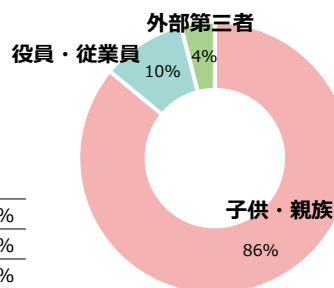
【代表者の年代別】

※誰かに継いで欲しい方

	決まっている	未定	いない
40歳未満	25%	75%	
40代	13%	34%	53%
50代	22%	43%	35%
60代	30%	51%	19%
70歳以上	44%	40%	16%

決まっている後継者・候補者等

※後継者が決まっている方



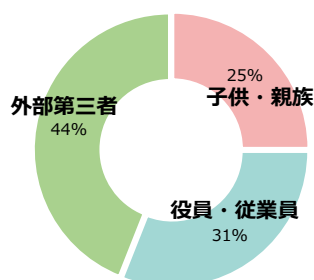
子供・親族	86%
役員・従業員	10%
外部第三者	4%

事業承継についての課題・不安

今後の経営見通し	278
引継ぎのタイミング	186
後継者の資質や能力	178
後継者の確保	100
技術の伝承	76
引継ぎに係る各種手続き	73
何から手を付けていいかわからない	35
引継ぎを考えていない	115
特になし	139

希望する事業承継の相手

※後継者がいない方



子供・親族	25%
役員・従業員	31%
外部第三者	44%

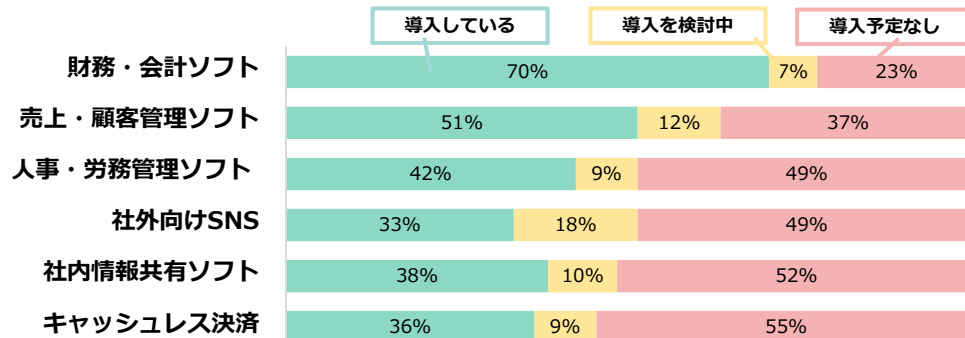
自分の代で廃業予定の理由

※自分の代で廃業予定の方

もともと自分の代で廃業予定	154
継がせて苦勞させたくない	48
事業に将来性がない	37
後継者が見つからない	33
借入金など負債が多い	19
後継候補に継ぐ意思がない	11

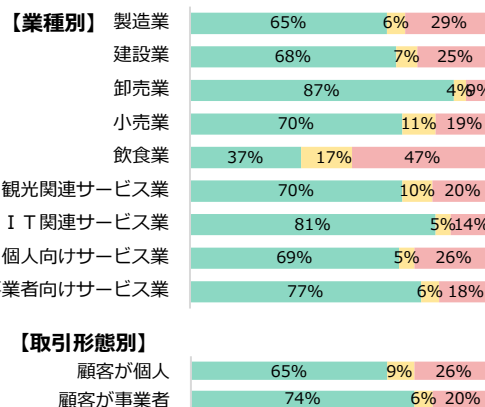
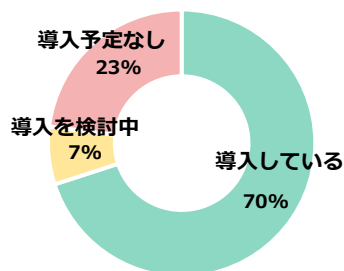
- ◎業種や取引形態・事業規模を問わず必要となる会計業務では全体の7割が会計ソフトを導入している
- ◎すべてのツールで事業規模が大きくなるほど導入率が高くなる
- ◎直近決算が黒字の事業所は赤字に比べて各ツールの導入率が高い

各ツールの導入状況（全回答）

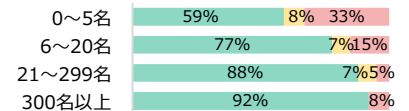


※各ツールの特性と集計結果の傾向

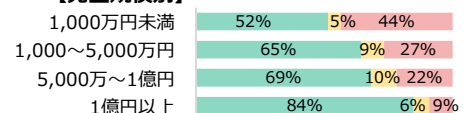
	ツールの特性	集計結果の傾向
財務・会計ソフト	業種や取引形態を問わず必要な業務	前年より導入率が全体で4・5名以下で6%増加
売上（請求書）・顧客管理ソフト	特に事業者間取引で有効	個人向け取引も前年より導入率が7%増加
人事・労務管理ソフト	従業員が多くなるほど有効	導入率が前年より全体で12%増加
社外向けSNS	特に個人向けの取引に有効	事業者向け取引でも採用活動等に活用
社内情報共有ソフト・社内SNS	従業員が多くなるほど有効	観光・IT関連での導入率が高い
キャッシュレス決済	特に個人向けの取引に有効	個人向け取引でも予定なしが約4割（前年同様）

ツール別導入状況
財務・会計ソフト

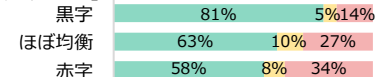
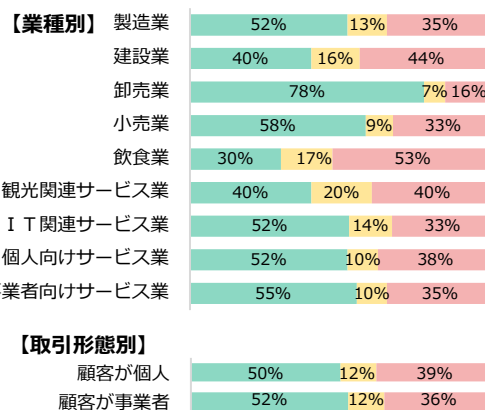
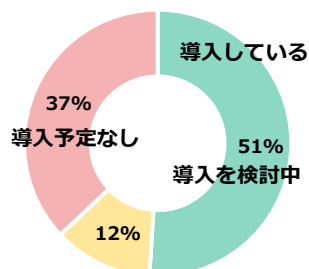
【従業員規模別】



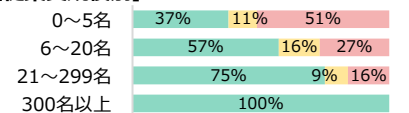
【売上規模別】



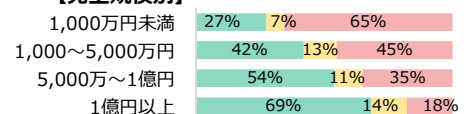
【直近決算別】

ツール別導入状況
売上・顧客管理ソフト

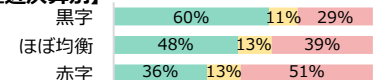
【従業員規模別】



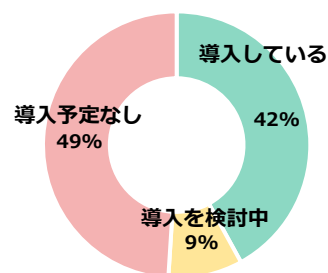
【売上規模別】



【直近決算別】



ツール別導入状況 人事・労務管理ソフト



【業種別】	製造業	46%	8%	46%
	建設業	38%	10%	52%
	卸売業	60%	9%	31%
	小売業	36%	13%	51%
	飲食業	13%	13%	73%
	観光関連サービス業	60%	20%	20%
【取引形態別】	I T 関連サービス業	38%	14%	48%
	個人向けサービス業	40%	6%	54%
	事業者向けサービス業	51%	8%	42%
	顧客が個人	36%	10%	54%
	顧客が事業者	45%	9%	45%

【従業員規模別】

0～5名	21%	9%	70%
6～20名	52%	12%	36%
21～299名	80%	8%	12%
300名以上	92%	8%	

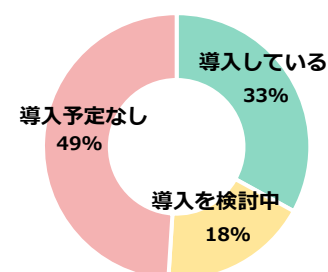
【売上規模別】

1,000万円未満	12%	6%	81%
1,000～5,000万円	31%	8%	61%
5,000万～1億円	37%	14%	49%
1億円以上	67%	11%	22%

【直近決算別】

黒字	52%	8%	40%
ほぼ均衡	34%	12%	54%
赤字	32%	9%	59%

ツール別導入状況 社外向けSNS活用



【業種別】	製造業	35%	17%	48%
	建設業	16%	22%	61%
	卸売業	31%	16%	53%
	小売業	46%	17%	38%
	飲食業	60%	10%	30%
	観光関連サービス業	30%	40%	30%
【取引形態別】	I T 関連サービス業	48%	14%	38%
	個人向けサービス業	46%	14%	40%
	事業者向けサービス業	25%	19%	56%
	顧客が個人	46%	17%	38%
	顧客が事業者	24%	19%	57%

【従業員規模別】

0～5名	25%	14%	60%
6～20名	31%	23%	46%
21～299名	51%	21%	28%
300名以上	92%	8%	

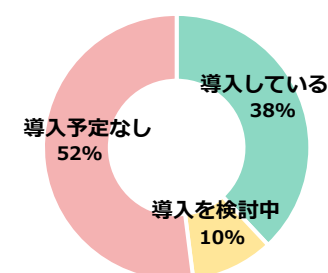
【売上規模別】

1,000万円未満	19%	15%	65%
1,000～5,000万円	29%	16%	55%
5,000万～1億円	33%	15%	52%
1億円以上	42%	22%	36%

【直近決算別】

黒字	37%	20%	43%
ほぼ均衡	30%	16%	53%
赤字	27%	17%	56%

ツール別導入状況 社内情報共有ソフト



【業種別】	製造業	35%	13%	52%
	建設業	30%	14%	56%
	卸売業	42%	9%	49%
	小売業	38%	7%	56%
	飲食業	10%	17%	73%
	観光関連サービス業	70%	30%	
【取引形態別】	I T 関連サービス業	76%	10%	14%
	個人向けサービス業	42%	6%	52%
	事業者向けサービス業	41%	11%	48%
	顧客が個人	38%	9%	53%
	顧客が事業者	38%	11%	51%

【従業員規模別】

0～5名	20%	10%	71%
6～20名	45%	13%	43%
21～299名	73%	9%	18%
300名以上	92%	8%	

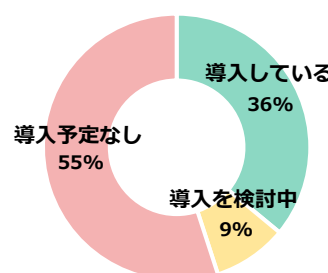
【売上規模別】

1,000万円未満	14%	6%	80%
1,000～5,000万円	25%	11%	65%
5,000万～1億円	37%	9%	54%
1億円以上	61%	13%	27%

【直近決算別】

黒字	50%	10%	39%
ほぼ均衡	31%	11%	58%
赤字	22%	10%	68%

ツール別導入状況 キャッシュレス決済



【業種別】	製造業	35%	10%	54%
	建設業	18%	13%	69%
	卸売業	22%	9%	69%
	小売業	61%	7%	32%
	飲食業	70%	7%	23%
	観光関連サービス業	60%	10%	30%
【取引形態別】	I T 関連サービス業	43%	57%	
	個人向けサービス業	47%	4%	48%
	事業者向けサービス業	26%	12%	62%
	顧客が個人	54%	8%	38%
	顧客が事業者	24%	10%	66%

【従業員規模別】

0～5名	32%	7%	61%
6～20名	34%	11%	54%
21～299名	45%	14%	41%
300名以上	62%	38%	

【売上規模別】

1,000万円未満	31%	5%	65%
1,000～5,000万円	34%	8%	58%
5,000万～1億円	38%	10%	52%
1億円以上	39%	12%	49%

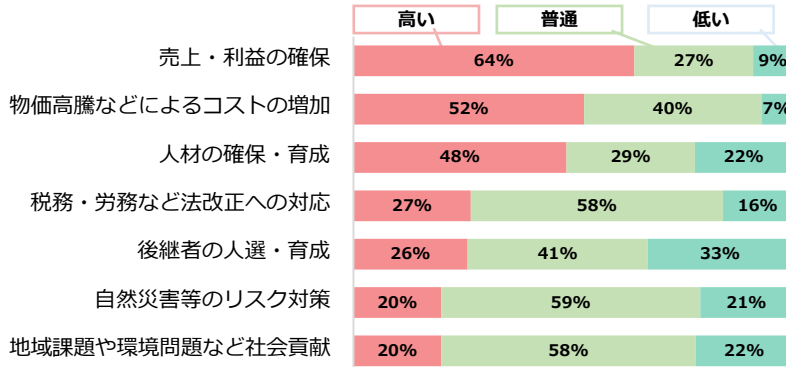
【直近決算別】

黒字	37%	10%	53%
ほぼ均衡	37%	8%	55%
赤字	32%	9%	58%

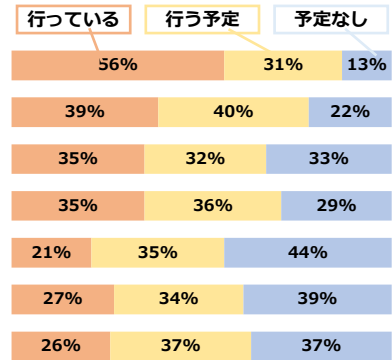
- ◎重視度が高い項目上位3つは前年同様「売上・利益の確保」「物価高騰によるコスト増」「人材確保・育成」
- ◎重要視度「高」の比率と予定を含めた対応率を比較すると、全ての項目で対応率の方が高い
- ◎直近決算が黒字の事業者は赤字事業所に比べて、全ての項目で何らかの対応・対策を行っている比率が高い

重要視度と対応の状況（一覧）

経営への影響・重要視度

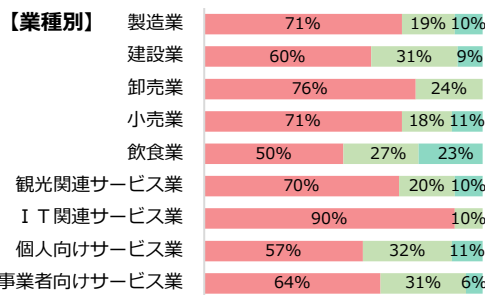


対応の状況

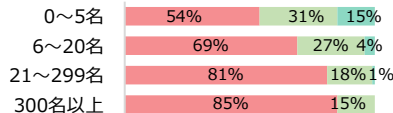


売上・利益の確保

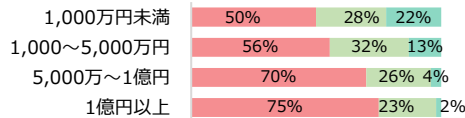
経営への影響・重要視度



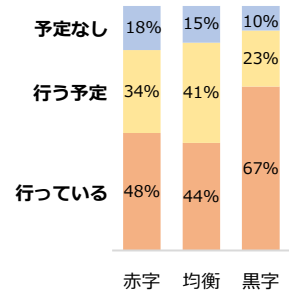
【従業員規模別】



【売上規模別】

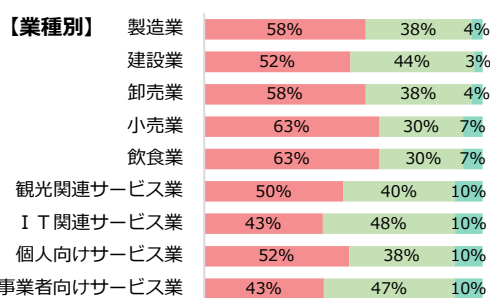


直近決算状況別 対応の状況

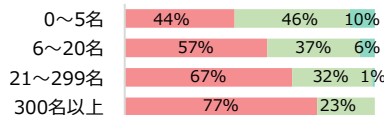


■物価高騰などによるコストの増加

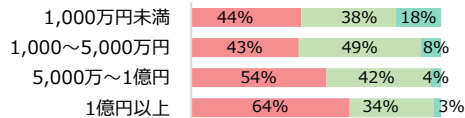
経営への影響・重要視度



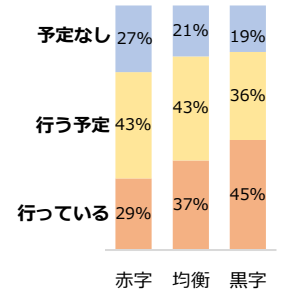
【従業員規模別】



【売上規模別】

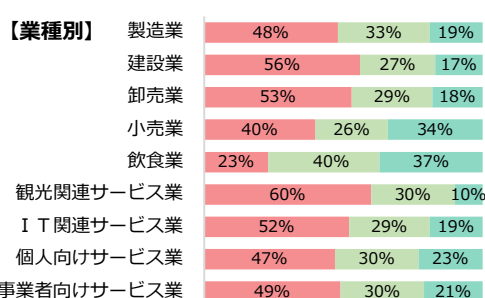


直近決算状況別 対応の状況

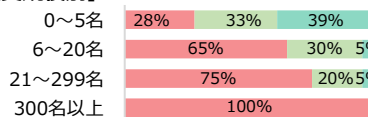


■人材の確保・育成

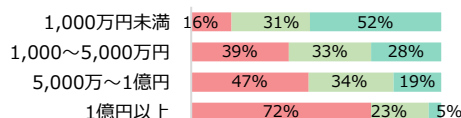
経営への影響・重要視度



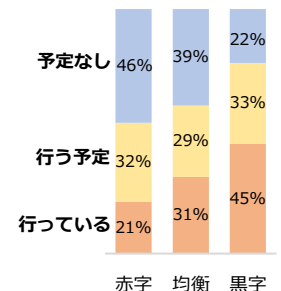
【従業員規模別】



【売上規模別】

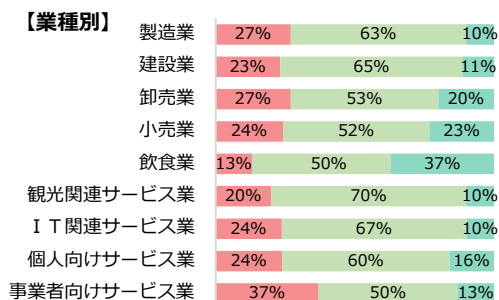


直近決算状況別 対応の状況

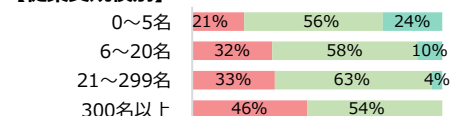


■ 税務・労務など法改正への対応

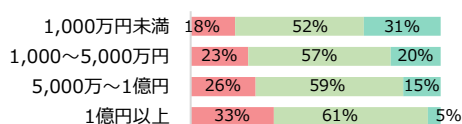
経営への影響・重要視度



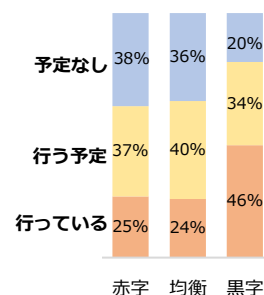
【従業員規模別】



【売上規模別】

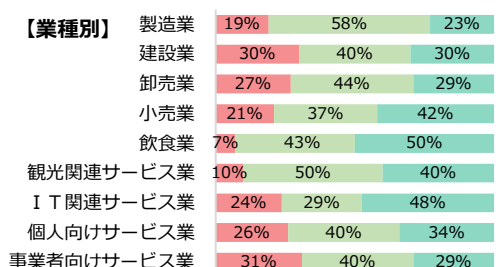


直近決算状況別 対応の状況

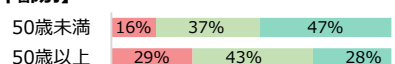


■ 後継者の人選・育成

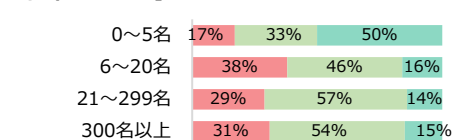
経営への影響・重要視度



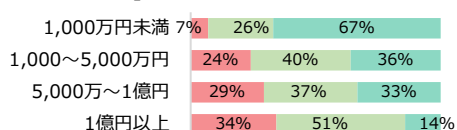
【代表者年齢別】



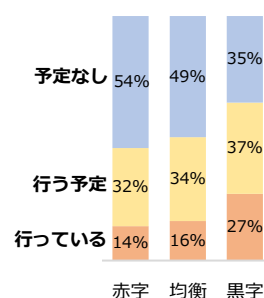
【従業員規模別】



【売上規模別】

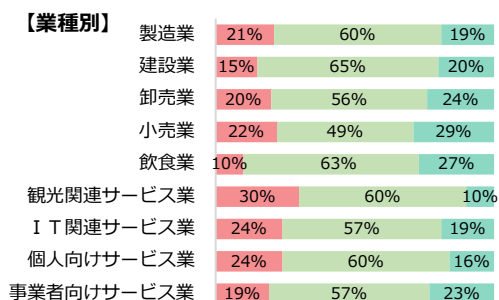


直近決算状況別 対応の状況

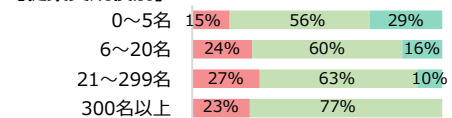


■ 自然災害や感染症等のリスク対策

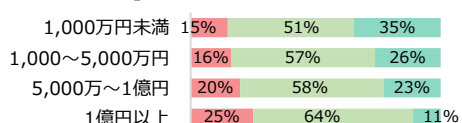
経営への影響・重要視度



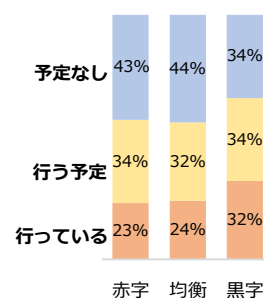
【従業員規模別】



【売上規模別】

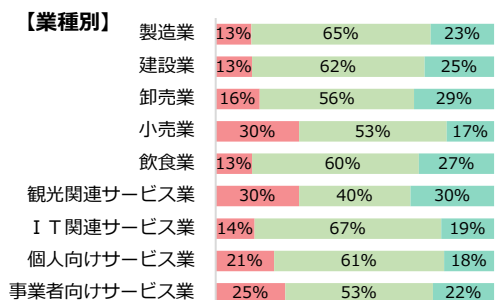


直近決算状況別 対応の状況

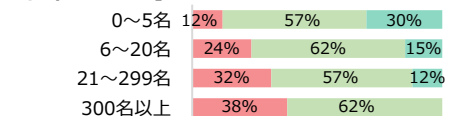


■ 地域課題や環境問題など社会貢献

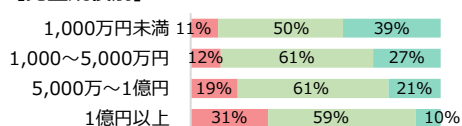
経営への影響・重要視度



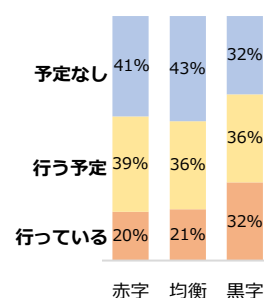
【従業員規模別】



【売上規模別】



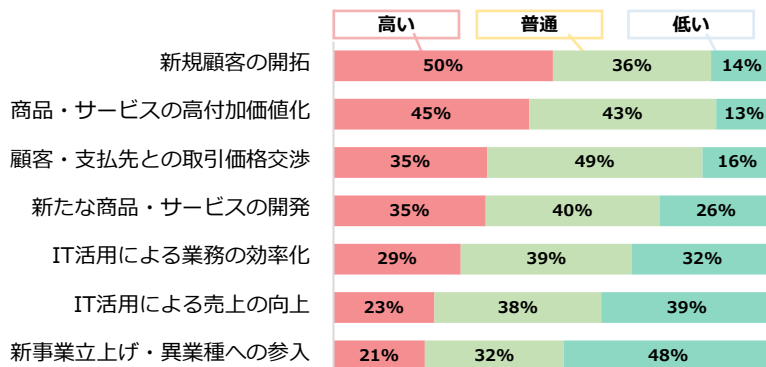
直近決算状況別 対応の状況



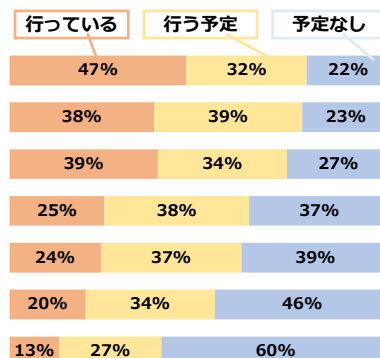
- ◎優先度・重要度は「新規客の開拓」「商品・サービスの高付加価値化」が高くIT活用への重視度は低い
- ◎取組み状況については重要視度とほぼ同傾向だが、価格交渉は重要視度に比べ「予定なし」の比率が高い
- ◎直近決算が黒字の事業者は赤字事業者よりも各項目で取組みを行っている比率が高い

重要視度・優先度と取組み状況（一覧）

重要視度・優先度

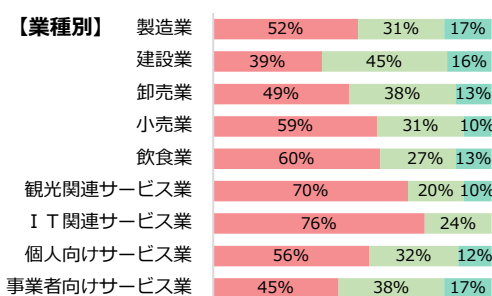


取組み状況

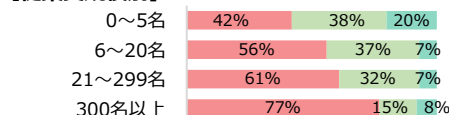


■新規顧客の開拓

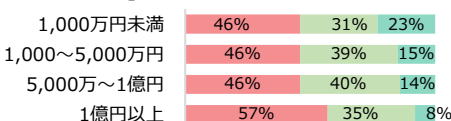
重要視度・優先度



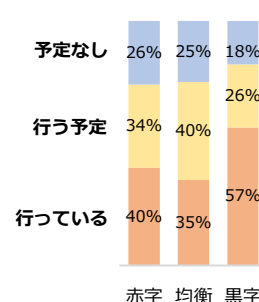
【従業員規模別】



【売上規模別】

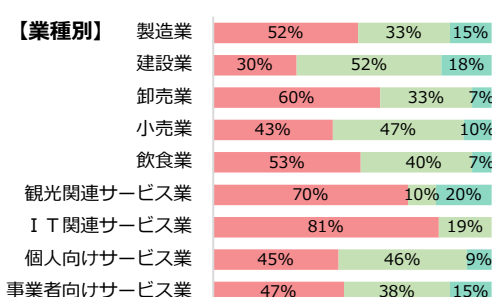


直近決算状況別 対応の状況

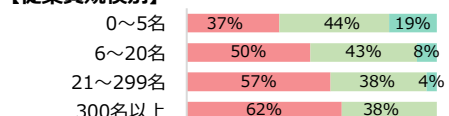


■商品・サービスの高付加価値化

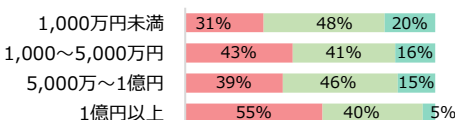
重要視度・優先度



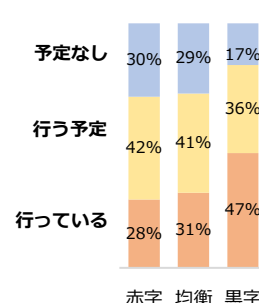
【従業員規模別】



【売上規模別】

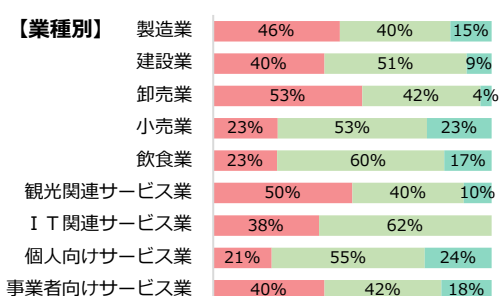


直近決算状況別 対応の状況

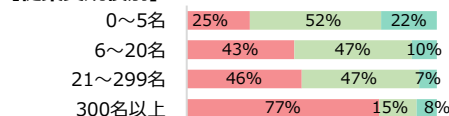


■顧客・支払先との取引価格交渉

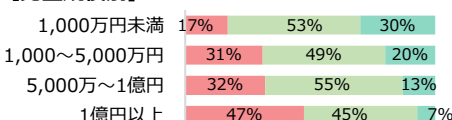
重要視度・優先度



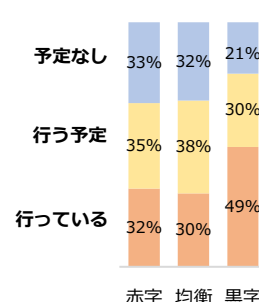
【従業員規模別】



【売上規模別】

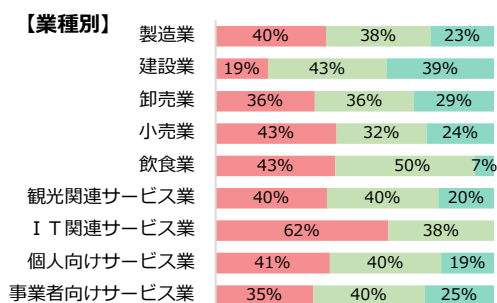


直近決算状況別 対応の状況

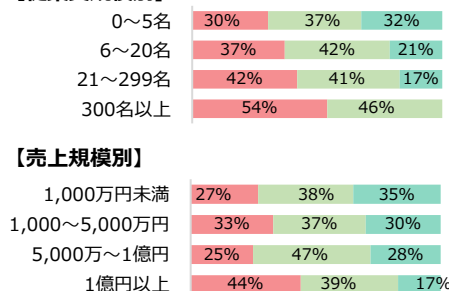


■新たな商品・サービスの開発

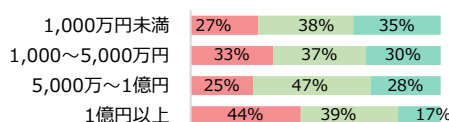
重要視度・優先度



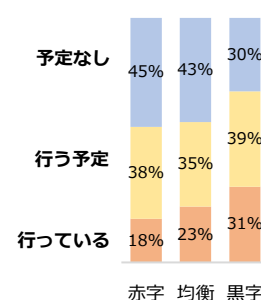
【従業員規模別】



【売上規模別】

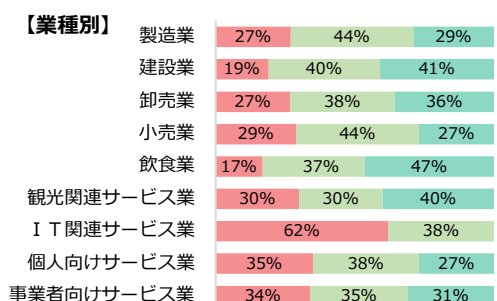


直近決算状況別 対応の状況

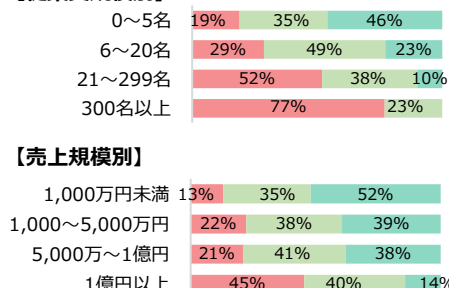


■IT活用による業務の効率化

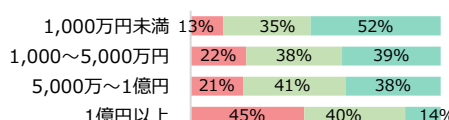
重要視度・優先度



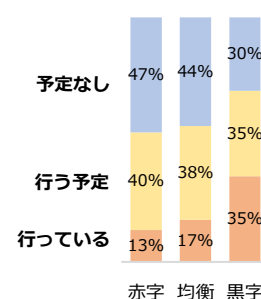
【従業員規模別】



【売上規模別】

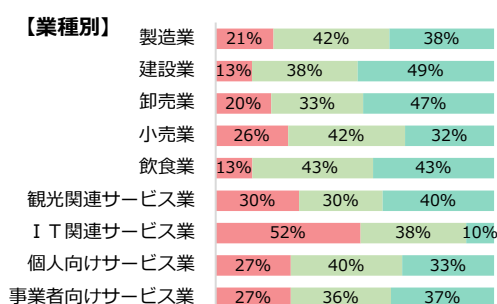


直近決算状況別 対応の状況

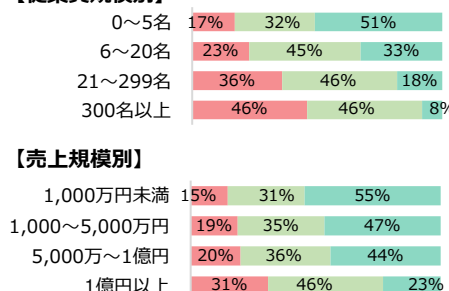


■IT活用による売上の向上

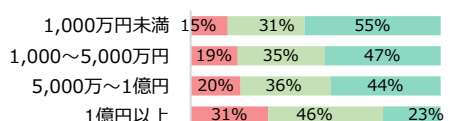
重要視度・優先度



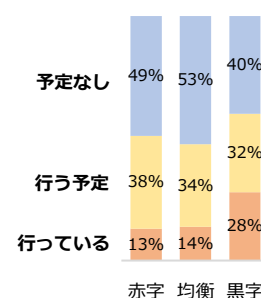
【従業員規模別】



【売上規模別】

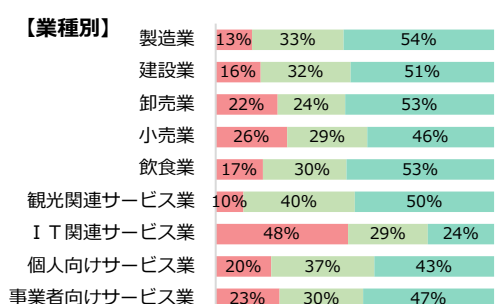


直近決算状況別 対応の状況

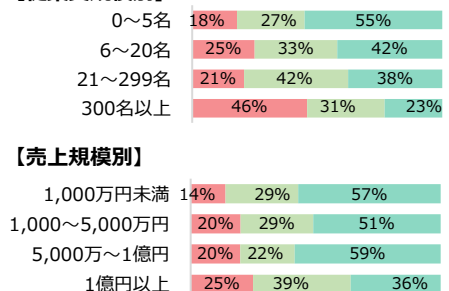


■新事業立上げ・異業種への参入

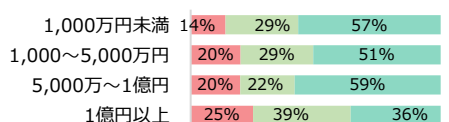
重要視度・優先度



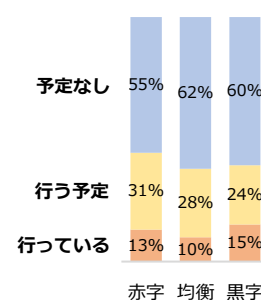
【従業員規模別】



【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）

