

# 令和6年度 経営実態アンケート調査

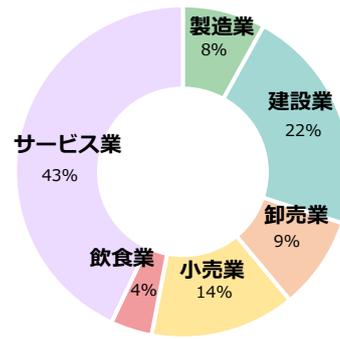
1. 調査目的  
地域の事業所の経営状況に関するアンケート調査を実施し、経営実態の把握・分析を行い、調査結果を今後の経営支援に活かし、もって地域振興に資することを目的とする。
2. 調査対象 郡山商工会議所 会員事業所（郡山市内事業者のみ）
3. 回答方法 書面（郵送・FAX）およびWebフォームから回答
4. 調査期間 令和6年12月26日～令和7年1月31日
5. 回答件数 919件
6. 調査主体 郡山商工会議所・郡山まちづくり推進協議会

※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. [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

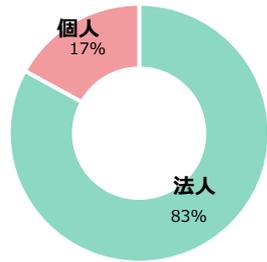
【業種】

製造業	8%
建設業	22%
卸売業	9%
小売業	14%
飲食業	4%
サービス業	43%
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	20%



【組織形態】

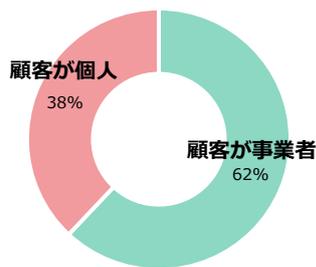
法人	83%
個人	17%



製造業	93%	7%
建設業	87%	13%
卸売業	90%	10%
小売業	86%	14%
飲食業	59%	41%
観光関連サービス業	86%	14%
IT関連サービス業	94%	6%
個人向けサービス業	68%	32%
事業者向けサービス業	89%	11%

【取引形態】

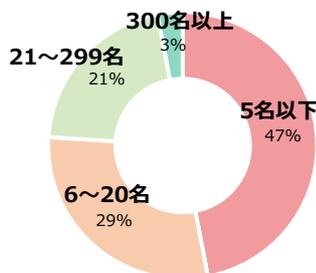
主な顧客	
事業者 (B to B)	62%
個人 (B to C)	38%



製造業	91%	9%
建設業	88%	12%
卸売業	98%	2%
小売業	23%	77%
飲食業	100%	0%
観光関連サービス業	43%	57%
IT関連サービス業	100%	0%
個人向けサービス業	3%	97%
事業者向けサービス業	94%	6%

【従業員数】

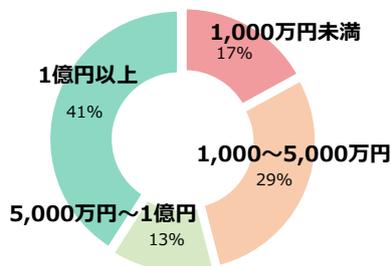
5名以下	47%
6~20名	29%
21~299名	21%
300名以上	3%



製造業	28%	37%	26%	9%
建設業	49%	34%	17%	1%
卸売業	32%	32%	37%	0%
小売業	51%	23%	22%	4%
飲食業	44%	33%	19%	4%
観光関連サービス業	29%	43%	29%	0%
IT関連サービス業	33%	33%	28%	6%
個人向けサービス業	56%	22%	19%	3%
事業者向けサービス業	49%	29%	18%	4%

【売上規模】

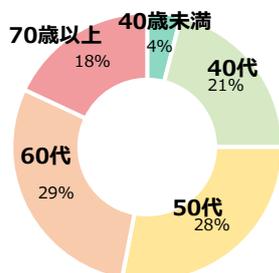
1,000万円未満	17%
1,000~5,000万円	29%
5,000万~1億円	13%
1億円以上	41%



製造業	9%	26%	17%	48%
建設業	12%	34%	14%	41%
卸売業	7%	18%	8%	67%
小売業	17%	22%	10%	51%
飲食業	22%	30%	22%	26%
観光関連サービス業	29%	14%	14%	43%
IT関連サービス業	33%	6%	61%	0%
個人向けサービス業	26%	33%	15%	26%
事業者向けサービス業	19%	32%	14%	35%

【代表者年齢】

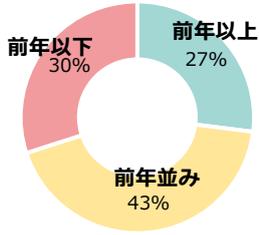
40歳未満	4%
40代	21%
50代	28%
60代	29%
70歳以上	18%



製造業	2%	15%	39%	24%	20%
建設業	4%	30%	29%	23%	14%
卸売業	17%	33%	28%	22%	0%
小売業	4%	22%	28%	29%	16%
飲食業	7%	26%	19%	33%	15%
観光関連サービス業	29%	14%	29%	29%	0%
IT関連サービス業	17%	11%	11%	50%	11%
個人向けサービス業	7%	20%	26%	31%	16%
事業者向けサービス業	3%	13%	29%	31%	24%

- 売上が前年以上は全体の27%（前年24%）で微増、飲食・観光・IT関連で前年以上の割合が高い
- 利益が前年以上は全体の24%（前年20%）で改善傾向も、利益の悪化率は売上と比べて高い
- 全体の49%（前年43%）が黒字で赤字が24%（前年27%）、観光関連サービス業で赤字比率が高い

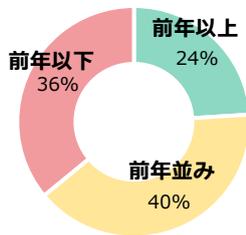
前年と比較した売上高



【業種別】	前年並み	前年以上	前年以下
製造業	28%	52%	20%
建設業	25%	43%	32%
卸売業	32%	30%	38%
小売業	23%	42%	35%
飲食業	56%	19%	26%
観光関連サービス業	43%	29%	29%
I T関連サービス業	56%	17%	28%
個人向けサービス業	24%	41%	34%
事業者向けサービス業	23%	53%	24%
【取引形態】	前年並み	前年以上	前年以下
顧客が個人	28%	39%	33%
顧客が事業者	27%	45%	29%

【従業員規模別】	前年並み	前年以上	前年以下
0～5名	20%	46%	34%
6～20名	30%	39%	31%
21～299名	36%	39%	25%
300名以上	41%	45%	14%
【売上規模別】	前年並み	前年以上	前年以下
1,000万円未満	18%	44%	38%
1,000～5,000万円	18%	49%	33%
5,000万～1億円	26%	38%	35%
1億円以上	38%	38%	24%

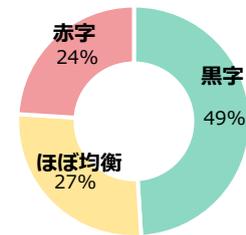
前年と比較した利益



【業種別】	前年並み	前年以上	前年以下
製造業	26%	39%	35%
建設業	21%	40%	39%
卸売業	27%	37%	37%
小売業	26%	37%	37%
飲食業	37%	22%	41%
観光関連サービス業	33%	17%	50%
I T関連サービス業	43%	14%	43%
個人向けサービス業	23%	41%	36%
事業者向けサービス業	21%	48%	31%
【取引形態】	前年並み	前年以上	前年以下
顧客が個人	27%	36%	37%
顧客が事業者	22%	42%	36%

【従業員規模別】	前年並み	前年以上	前年以下
0～5名	16%	44%	40%
6～20名	29%	34%	37%
21～299名	35%	35%	30%
300名以上	18%	55%	27%
【売上規模別】	前年並み	前年以上	前年以下
1,000万円未満	16%	40%	44%
1,000～5,000万円	14%	43%	43%
5,000万～1億円	29%	35%	36%
1億円以上	33%	38%	29%

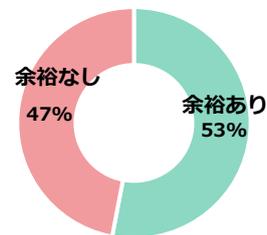
直近決算の状況



【業種別】	黒字	赤字	ほぼ均衡
製造業	54%	24%	22%
建設業	49%	28%	23%
卸売業	55%	18%	27%
小売業	43%	27%	29%
飲食業	56%	26%	19%
観光関連サービス業	29%	29%	43%
I T関連サービス業	72%	6%	22%
個人向けサービス業	45%	27%	28%
事業者向けサービス業	51%	31%	18%
【取引形態】	黒字	赤字	ほぼ均衡
顧客が個人	43%	30%	27%
顧客が事業者	53%	24%	22%

【従業員規模別】	黒字	赤字	ほぼ均衡
0～5名	39%	31%	30%
6～20名	51%	27%	22%
21～299名	67%	17%	16%
300名以上	68%	23%	9%
【売上規模別】	黒字	赤字	ほぼ均衡
1,000万円未満	28%	33%	39%
1,000～5,000万円	39%	30%	31%
5,000万～1億円	49%	33%	18%
1億円以上	66%	19%	15%

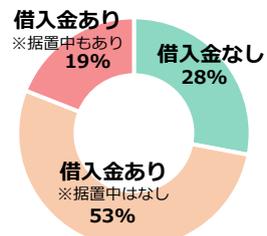
資金繰りの状況



【業種別】	余裕あり	余裕なし
製造業	54%	46%
建設業	54%	46%
卸売業	52%	48%
小売業	47%	53%
飲食業	41%	59%
観光関連サービス業	14%	86%
I T関連サービス業	56%	44%
個人向けサービス業	48%	52%
事業者向けサービス業	64%	36%
【取引形態】	余裕あり	余裕なし
顧客が個人	59%	41%
顧客が事業者	43%	57%

【従業員規模別】	余裕あり	余裕なし
0～5名	42%	58%
6～20名	58%	42%
21～299名	67%	33%
300名以上	64%	36%
【売上規模別】	余裕あり	余裕なし
1,000万円未満	37%	63%
1,000～5,000万円	40%	60%
5,000万～1億円	59%	41%
1億円以上	66%	34%

借入金の有無

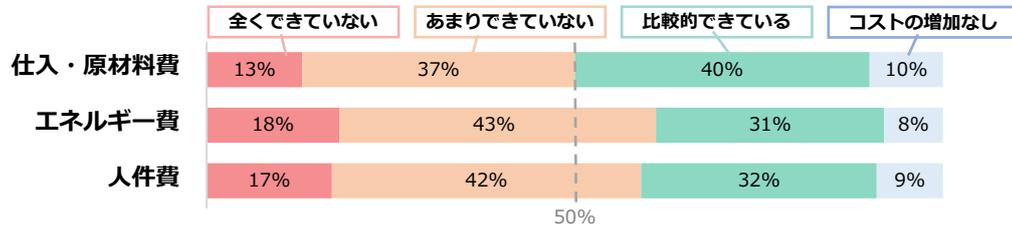


【業種別】	借入金あり	借入金なし	借入金あり ※据置中もあり
製造業	13%	67%	20%
建設業	30%	47%	23%
卸売業	20%	50%	30%
小売業	21%	59%	21%
飲食業	33%	33%	33%
観光関連サービス業	14%	29%	57%
I T関連サービス業	22%	72%	6%
個人向けサービス業	33%	53%	15%
事業者向けサービス業	34%	54%	11%
【取引形態】	借入金あり	借入金なし	借入金あり ※据置中もあり
顧客が個人	29%	52%	20%
顧客が事業者	27%	54%	19%

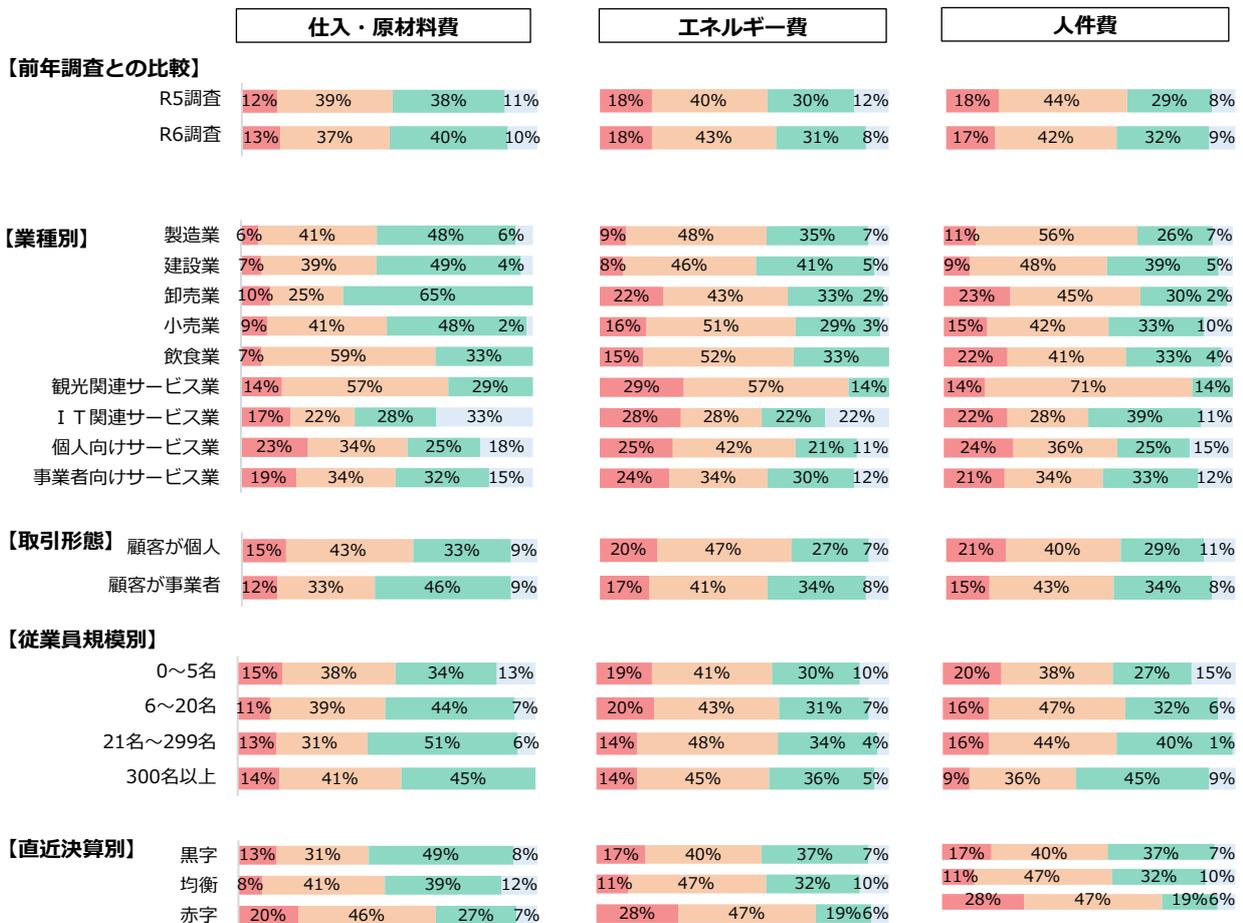
【従業員規模別】	借入金あり	借入金なし	借入金あり ※据置中もあり
0～5名	34%	47%	19%
6～20名	22%	57%	21%
21～299名	21%	61%	18%
300名以上	27%	55%	18%
【売上規模別】	借入金あり	借入金なし	借入金あり ※据置中もあり
1,000万円未満	46%	40%	14%
1,000～5,000万円	31%	52%	17%
5,000万～1億円	20%	53%	27%
1億円以上	21%	59%	20%

- ◎仕入・原材料費で5割、人件費・エネルギー費は約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58%で事業者間取引では70%、ともに8%が価格交渉が受け入れられなかった
- ◎事業規模が小さいほど価格交渉ができていない比率が高い

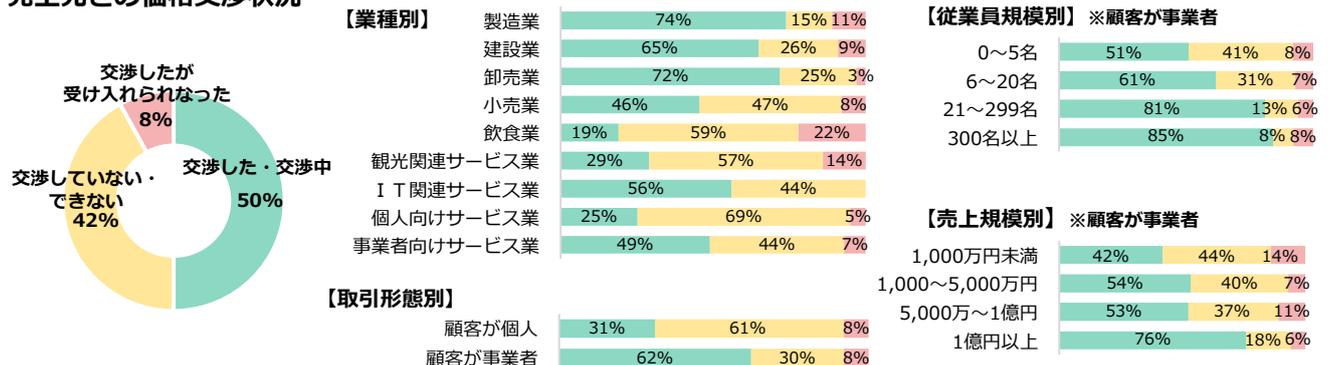
価格転嫁できている割合（全回答）



上昇コスト別の割合

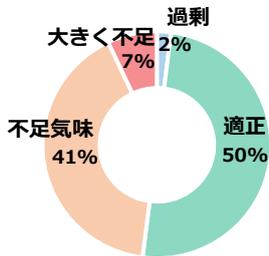


売上先との価格交渉状況



- ◎全体の約半数が人員不足を感じており、従業員・売上規模が大きくなるにつれ人手不足の比率が高い
- ◎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で不足と回答事業所の半数近くは中途採用を予定
- ◎賃上げを実施しているのは全体の52%（予定も合わせると66%）で、賃金の上げ幅は約6割が5%未満

従業員数について



【業種別】

製造業	7%	57%	26%	9%
建設業	1%	36%	49%	14%
卸売業	2%	62%	35%	2%
小売業	4%	63%	32%	1%
飲食業	4%	59%	26%	11%
観光関連サービス業	14%	43%	43%	
I T関連サービス業	39%	44%	17%	
個人向けサービス業	2%	47%	47%	5%
事業者向けサービス業	1%	52%	41%	6%

【取引形態別】

顧客が個人	3%	56%	37%	4%
顧客が事業者	2%	47%	43%	9%

【従業員規模別】

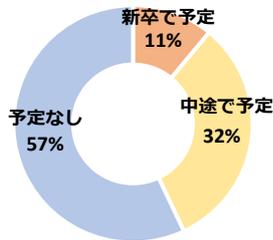
0~5名	1%	63%	30%	5%
6~20名	4%	44%	46%	6%
21~299名	3%	35%	52%	10%
300名以上	18%	59%	23%	

【売上規模別】

1千万円未満	1%	73%	21%	4%
1千~5千万円	2%	57%	34%	8%
5千万~1億円	4%	51%	40%	5%
1億円以上	2%	36%	53%	8%

新たな雇用の予定

【全回答】



【業種別】

製造業	20%	26%	54%
建設業	13%	36%	52%
卸売業	12%	40%	48%
小売業	11%	23%	66%
飲食業	7%	37%	56%
観光関連サービス業	0%	43%	57%
I T関連サービス業	28%	44%	28%
個人向けサービス業	11%	31%	58%
事業者向けサービス業	5%	31%	64%

【取引形態別】

顧客が個人	9%	30%	61%
顧客が事業者	12%	33%	54%

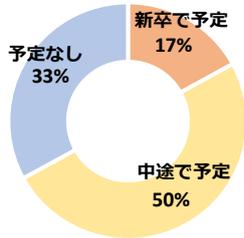
【従業員規模別】

0~5名	3%	17%	80%
6~20名	6%	42%	52%
21~299名	29%	50%	21%
300名以上	55%	41%	5%

【売上規模別】

1千万円未満	1%	8%	91%
1千~5千万円	7%	21%	72%
5千万~1億円	5%	29%	66%
1億円以上	20%	51%	29%

【不足気味・大きく不足の事業者】



【業種別】

製造業	26%	42%	32%
建設業	19%	46%	35%
卸売業	23%	68%	9%
小売業	13%	47%	40%
飲食業	10%	70%	20%
観光関連サービス業	67%		33%
I T関連サービス業	36%	55%	9%
個人向けサービス業	16%	48%	36%
事業者向けサービス業	8%	48%	44%

【取引形態別】

顧客が個人	12%	53%	35%
顧客が事業者	19%	48%	34%

【従業員規模別】

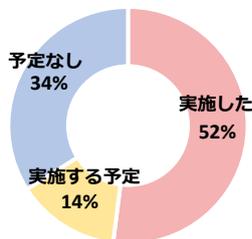
0~5名	6%	40%	54%
6~20名	9%	57%	35%
21~299名	31%	54%	15%
300名以上	50%	44%	6%

【売上規模別】

1千万円未満	3%	21%	76%
1千~5千万円	9%	39%	52%
5千万~1億円	10%	46%	44%
1億円以上	24%	60%	16%

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	71%	14%	16%
建設業	47%	15%	38%
卸売業	47%	19%	33%
小売業	45%	17%	39%
飲食業	71%	8%	21%
観光関連サービス業	57%	43%	
I T関連サービス業	61%	17%	22%
個人向けサービス業	51%	8%	41%
事業者向けサービス業	52%	14%	34%

【取引形態別】

顧客が個人	52%	10%	38%
顧客が事業者	52%	16%	32%

【従業員規模別】

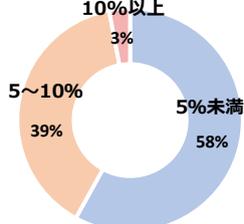
0~5名	29%	11%	60%
6~20名	59%	17%	24%
21~299名	76%	17%	8%
300名以上	95%		5%

【売上規模別】

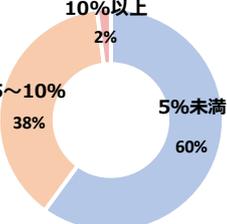
1千万円未満	26%	5%	69%
1千~5千万円	34%	10%	55%
5千万~1億円	57%	11%	32%
1億円以上	69%	19%	12%

賃金の上げ幅

【実施した】



【する予定】



雇用関連での課題（複数回答）

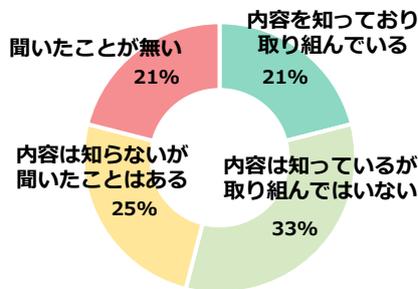
人材確保（採用）	312
人材育成（社員教育）	247
人材の定着（離職防止）	210
法改正への対応	135
人員配置・シフト管理	68

# 「健康経営」の認知度と取り組み状況

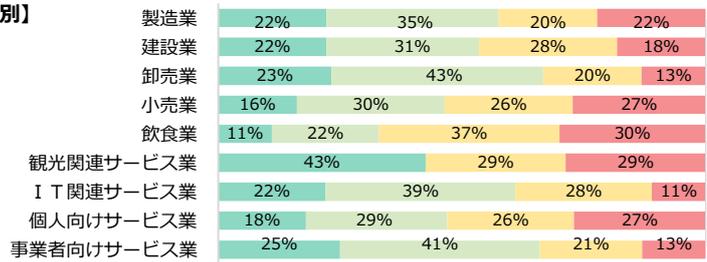
[目次へ戻る](#)

- ◎内容を理解している事業所は54%（前年44%）で従業員規模に比例して理解度が高くなる傾向
- ◎新卒採用に力を入れている企業の約7割が内容を知っており3割が取組みを進めている

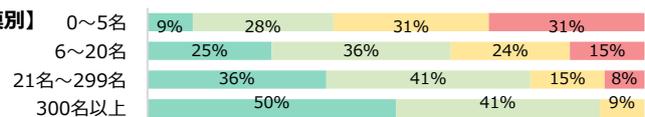
## 認知・取組み状況



### 【業種別】

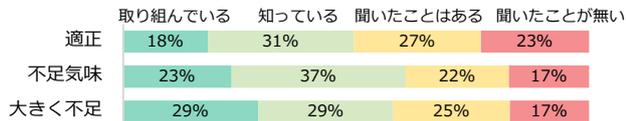


### 【従業員規模別】

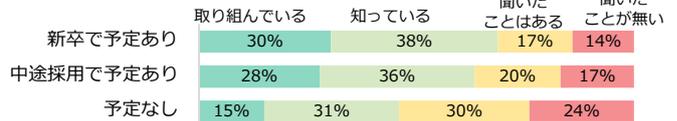


## 認知・取組み状況と雇用の関係

### 【人手不足感との関係】



### 【採用予定との関係】

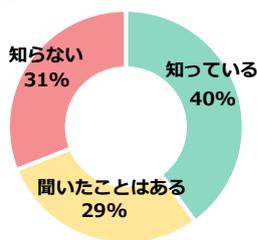


# 自然災害等に備えた計画の策定について

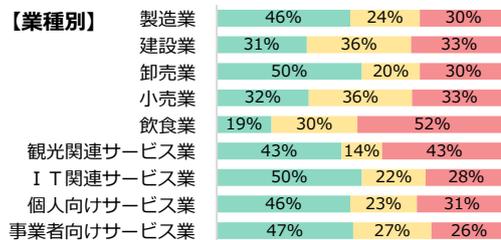
[目次へ戻る](#)

- ◎従業員の規模が大きいほどBCP等の認知度が高くなり「知っている」事業所の45%が計画策定に着手している

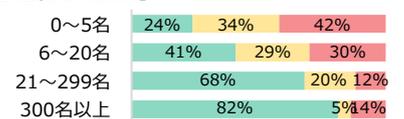
## BCP（事業継続計画）等の認知度



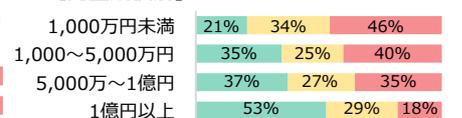
### 【業種別】



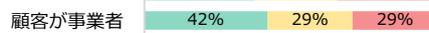
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】

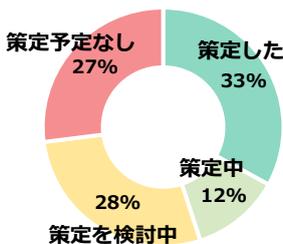


### 【取引形態別】

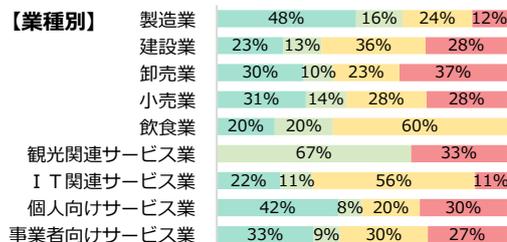


## 計画の策定について

※計画を「知っている」と回答の方



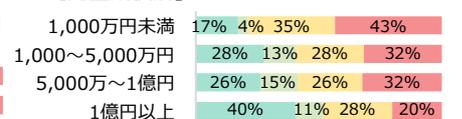
### 【業種別】



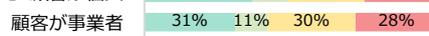
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】

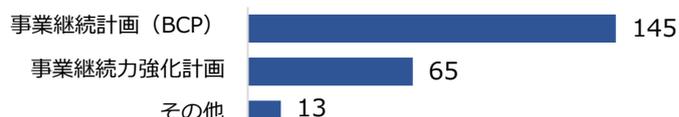


### 【取引形態別】



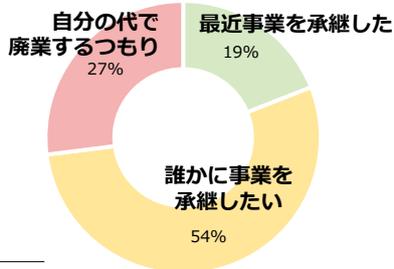
## 策定・検討している計画

※計画を策定した・策定中・検討中の方



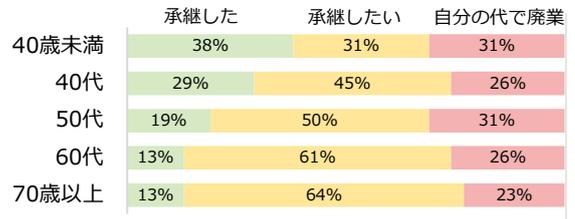
- ◎全体の54%が事業の承継を希望しており、自分の代で廃業予定は27%、廃業予定の37%は黒字
- ◎事業の引継ぎ先が決まっている事業者は子供親族・役員従業員が93%。
- ◎後継者が不在の事業所の45%は「外部第三者」を希望する承継先として挙げている

### 事業の継続についての考え

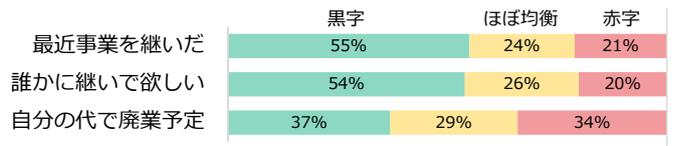


最近事業を承継した	19%
誰かに事業を承継したい	54%
自分の代で廃業するつもり	27%

### 【代表者の年代別】

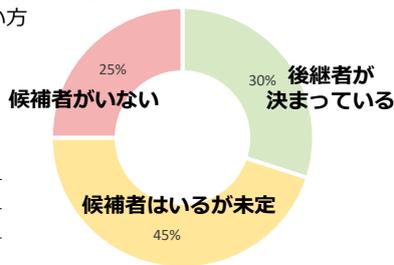


### 【直近決算との関係】



### 誰に引き継ぐか決まっているか

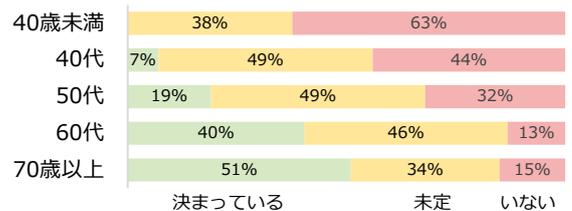
※誰かに事業を承継したい方



後継者が決まっている	30%
候補者はいるが未定	45%
候補者がいない	25%

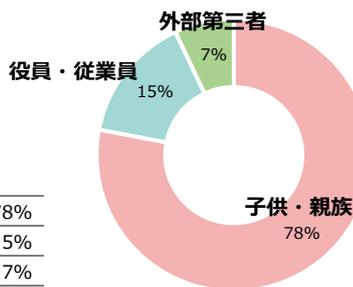
### 【代表者の年代別】

※誰かに事業を承継したい方



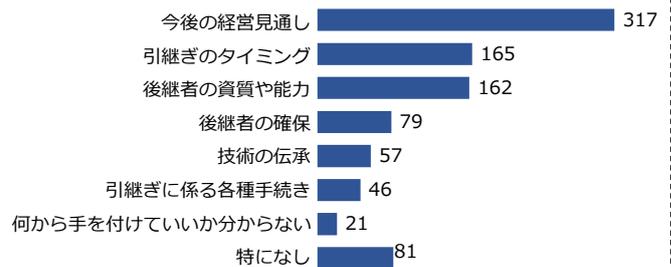
### 決まっている後継者・候補者等

※後継者が決まっている方



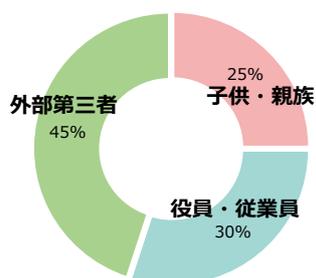
子供・親族	78%
役員・従業員	15%
外部第三者	7%

### 事業承継についての課題・不安



### 希望する事業承継の相手

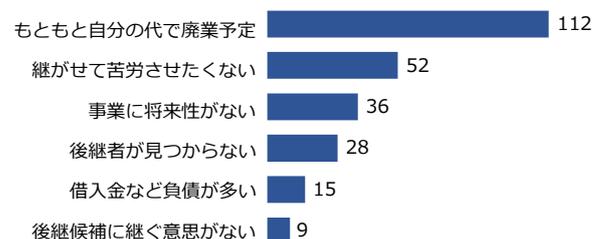
※後継者がいない方



子供・親族	25%
役員・従業員	30%
外部第三者	45%

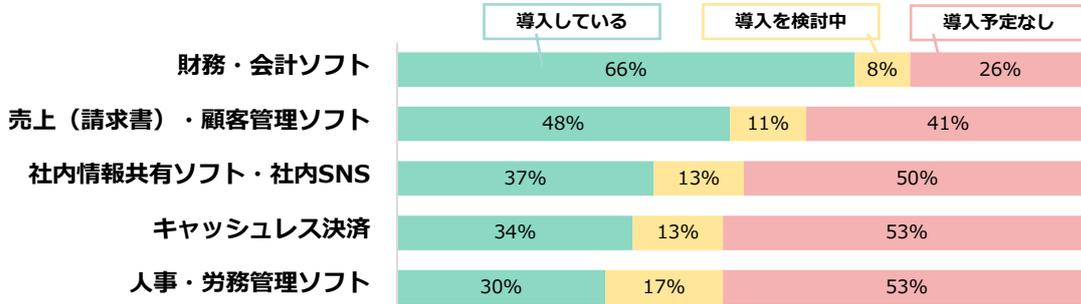
### 自分の代で廃業予定の理由

※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な会計業務で使用する会計ソフトは全体の2/3が導入している
- ◎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

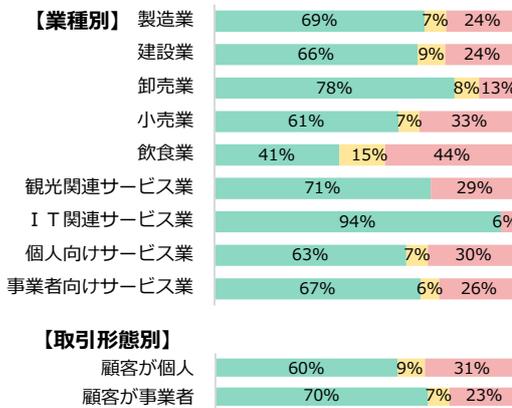
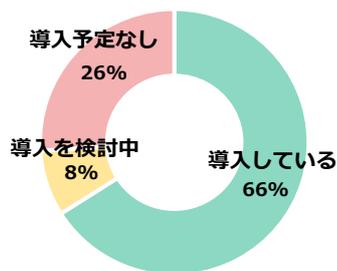
各ツールの導入状況（全回答）



※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	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
売上（請求書）・顧客管理ソフト	特に事業者間取引で有効	従業員・売上規模が大きくなるほど導入率が高い
社内情報共有ソフト・社内SNS	従業員が多くなるほど有効	従業員・売上規模が大きくなるほど導入率が高い
キャッシュレス決済	特に個人向けの取引に有効	飲食・小売・観光関連での導入率が高い
人事・労務管理ソフト	従業員が多くなるほど有効	従業員規模が大きくなるほど導入率が高い

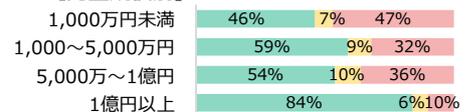
ツール別導入状況  
財務・会計ソフト



【従業員規模別】



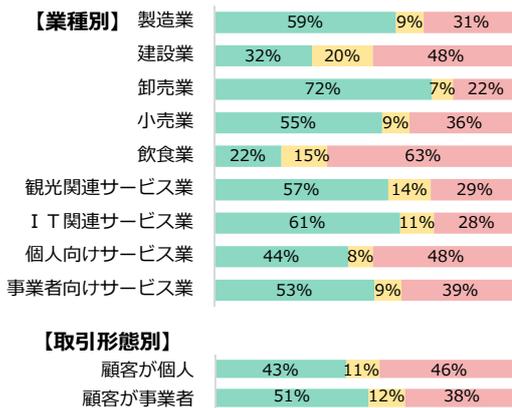
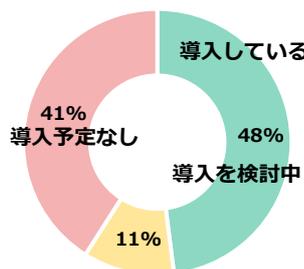
【売上規模別】



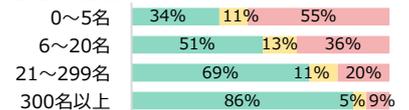
【直近決算別】



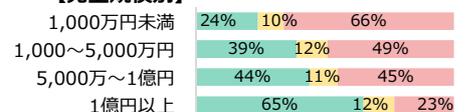
ツール別導入状況  
売上・顧客管理ソフト



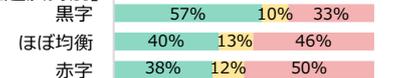
【従業員規模別】



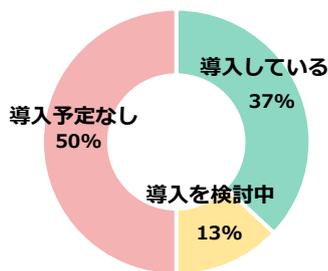
【売上規模別】



【直近決算別】



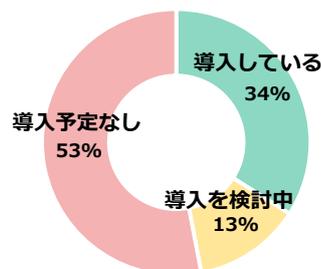
ツール別導入状況  
社内情報共有ソフト



業種別	導入している	導入を検討中	導入予定なし
製造業	28%	20%	52%
建設業	30%	21%	49%
卸売業	40%	13%	47%
小売業	43%	12%	45%
飲食業	22%	11%	67%
観光関連サービス業	43%	14%	43%
I T 関連サービス業	78%	6%	17%
個人向けサービス業	37%	6%	57%
事業者向けサービス業	37%	11%	51%
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	34%	11%	55%
顧客が事業者	37%	15%	48%

従業員規模別	導入している	導入を検討中	導入予定なし
0~5名	16%	8%	77%
6~20名	46%	22%	32%
21~299名	60%	15%	25%
300名以上	86%	9%	5%
売上規模別	導入している	導入を検討中	導入予定なし
1,000万円未満	13%	5%	82%
1,000~5,000万円	25%	10%	66%
5,000万~1億円	33%	12%	55%
1億円以上	55%	20%	25%
直近決算別	導入している	導入を検討中	導入予定なし
黒字	44%	14%	42%
ほぼ均衡	26%	16%	58%
赤字	31%	10%	59%

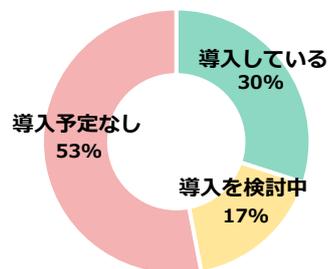
ツール別導入状況  
キャッシュレス決済



業種別	導入している	導入を検討中	導入予定なし
製造業	20%	13%	67%
建設業	16%	16%	68%
卸売業	40%	10%	50%
小売業	57%	18%	25%
飲食業	70%	4%	26%
観光関連サービス業	57%		43%
I T 関連サービス業	44%		56%
個人向けサービス業	39%	11%	50%
事業者向けサービス業	28%	13%	59%
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	48%	13%	39%
顧客が事業者	26%	13%	61%

従業員規模別	導入している	導入を検討中	導入予定なし
0~5名	28%	10%	62%
6~20名	36%	19%	45%
21~299名	40%	13%	47%
300名以上	55%	9%	36%
売上規模別	導入している	導入を検討中	導入予定なし
1,000万円未満	27%	10%	63%
1,000~5,000万円	31%	13%	56%
5,000万~1億円	38%	11%	51%
1億円以上	38%	15%	47%
直近決算別	導入している	導入を検討中	導入予定なし
黒字	37%	10%	53%
ほぼ均衡	32%	18%	50%
赤字	30%	14%	56%

ツール別導入状況  
人事・労務管理ソフト



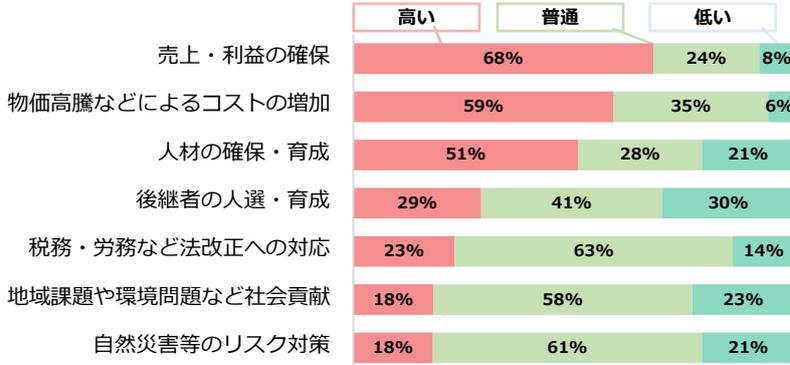
業種別	導入している	導入を検討中	導入予定なし
製造業	35%	17%	48%
建設業	19%	24%	57%
卸売業	38%	20%	42%
小売業	33%	11%	57%
飲食業	19%	22%	59%
観光関連サービス業	29%	14%	57%
I T 関連サービス業	56%	11%	33%
個人向けサービス業	24%	14%	62%
事業者向けサービス業	39%	13%	48%
取引形態別	導入している	導入を検討中	導入予定なし
顧客が個人	25%	15%	60%
顧客が事業者	33%	17%	49%

従業員規模別	導入している	導入を検討中	導入予定なし
0~5名	11%	12%	76%
6~20名	30%	24%	46%
21~299名	63%	17%	21%
300名以上	86%	9%	5%
売上規模別	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%	7%	86%
1,000~5,000万円	20%	15%	66%
5,000万~1億円	21%	19%	60%
1億円以上	50%	21%	29%
直近決算別	導入している	導入を検討中	導入予定なし
黒字	38%	17%	44%
ほぼ均衡	22%	18%	60%
赤字	23%	13%	64%

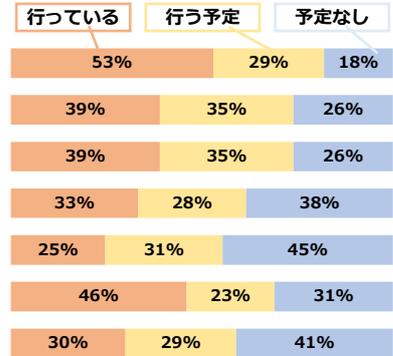
- ◎売上・利益の確保、物価高騰によるコスト増への重視度が高く、人材確保・育成など労務関連の項目が続く
- ◎税務関連の法改正への対応は重要視度と比較しての対応率が特に高い
- ◎直近決算が黒字の事業者は赤字事業所に比べて何らかの対応・対策を行っている比率が高い

重要視度と対応の状況（一覧）

経営への影響・重要視度

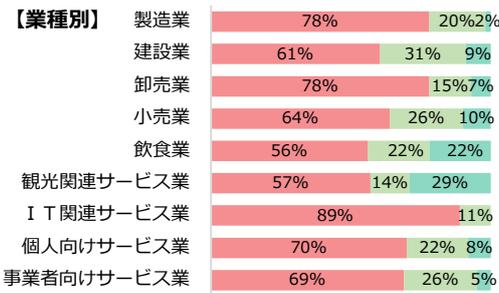


対応の状況



売上・利益の確保

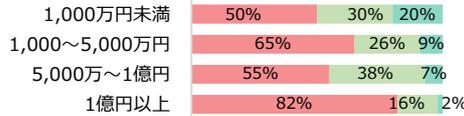
経営への影響・重要視度



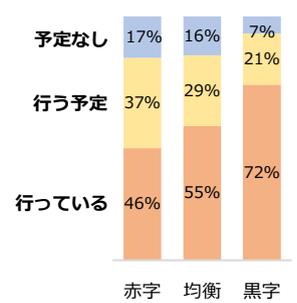
【従業員規模別】



【売上規模別】

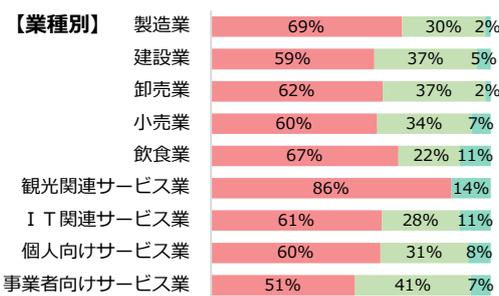


直近決算状況別  
対応の状況



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



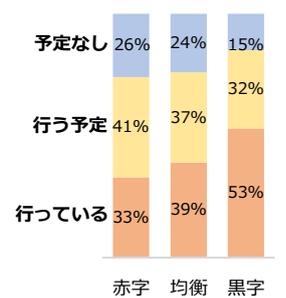
【従業員規模別】



【売上規模別】

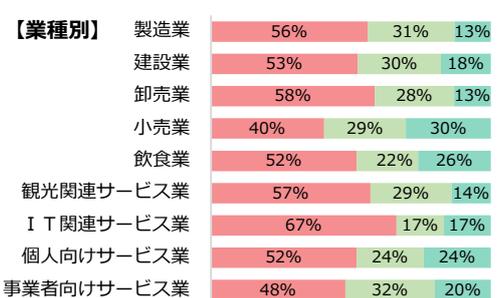


直近決算状況別  
対応の状況

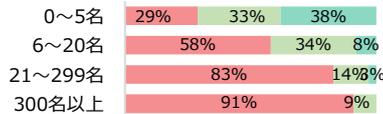


人材の確保・育成

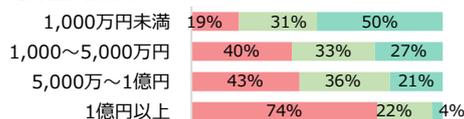
経営への影響・重要視度



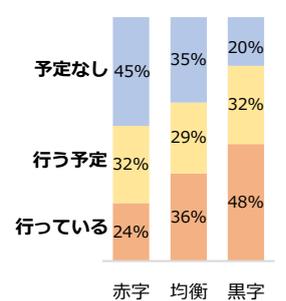
【従業員規模別】



【売上規模別】

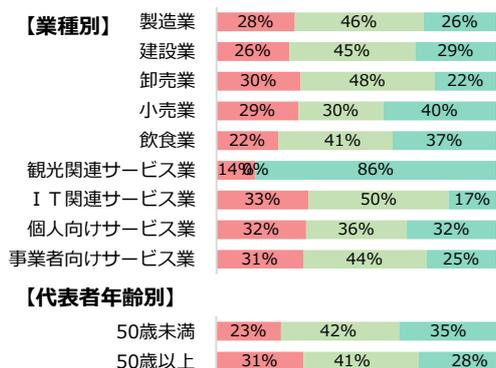


直近決算状況別  
対応の状況



## ■ 後継者の人選・育成

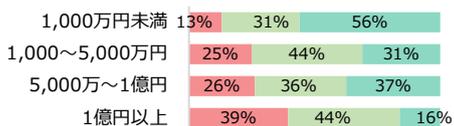
### 経営への影響・重要視度



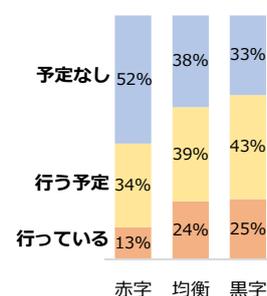
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】

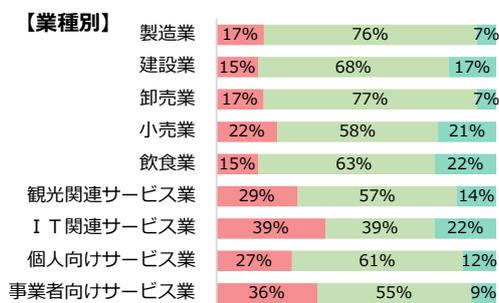


### 直近決算状況別対応の状況

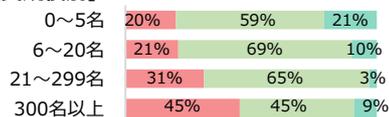


## ■ 税務・労務など法改正への対応

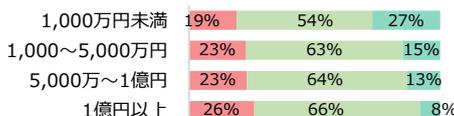
### 経営への影響・重要視度



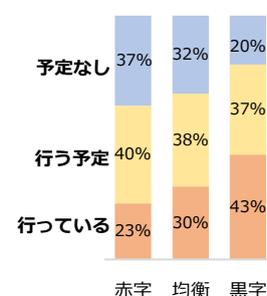
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】

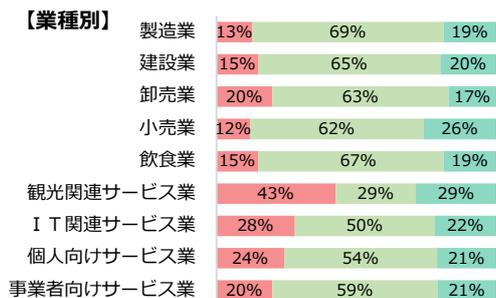


### 直近決算状況別対応の状況

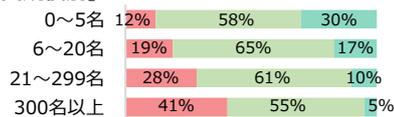


## ■ 自然災害や感染症等のリスク対策

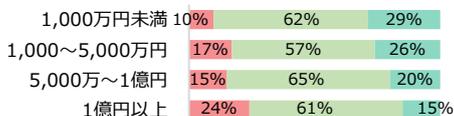
### 経営への影響・重要視度



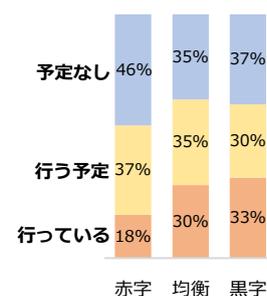
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】

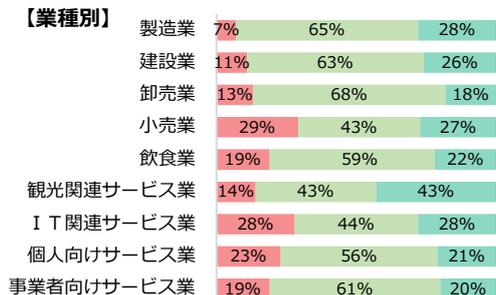


### 直近決算状況別対応の状況

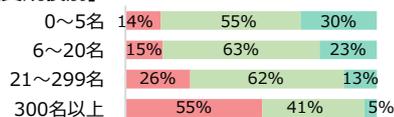


## ■ 地域課題や環境問題など社会貢献

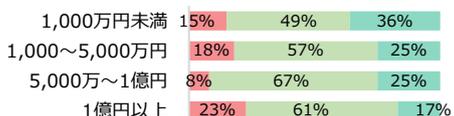
### 経営への影響・重要視度



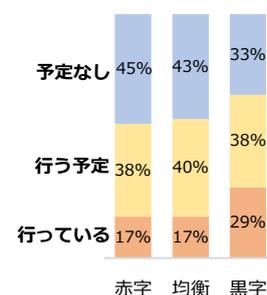
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】



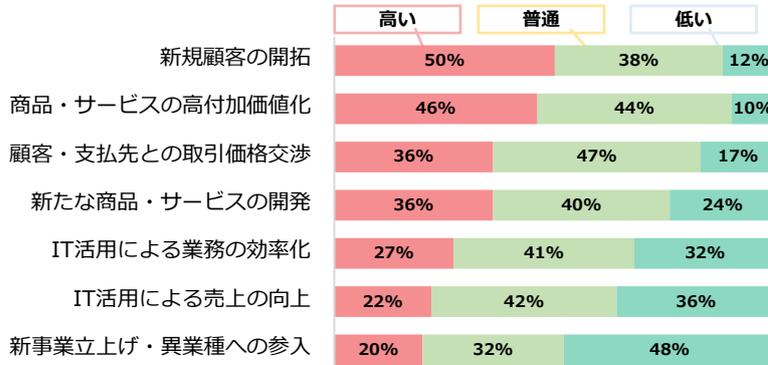
### 直近決算状況別対応の状況



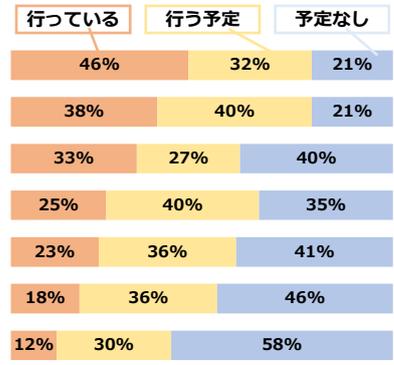
- ◎優先度・重要度は「新規客の開拓」「商品・サービスの高付加価値化」が高くIT活用への重視度は低い
- ◎取組み状況については重要視度とほぼ同傾向だが、価格交渉は重要視度に比べ「予定なし」の比率が高い
- ◎直近決算が黒字の事業者は赤字事業者よりも各項目で取組みを行っている比率が高い

重要視度・優先度と取組み状況（一覧）

重要視度・優先度

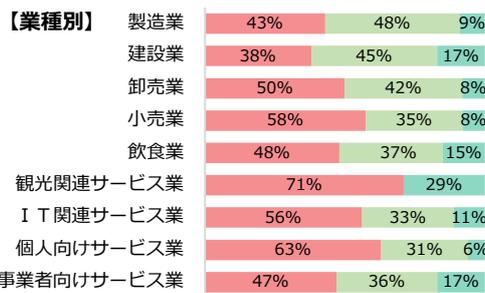


取組み状況



■ 新規顧客の開拓

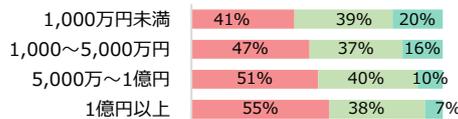
重要視度・優先度



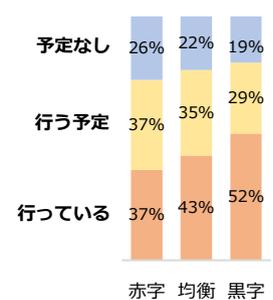
【従業員規模別】



【売上規模別】

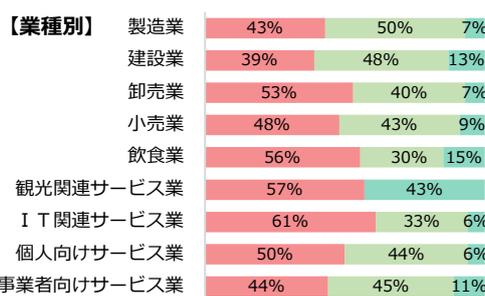


直近決算状況別対応の状況

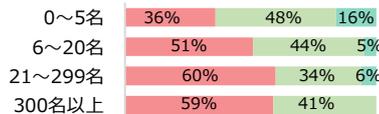


■ 商品・サービスの高付加価値化

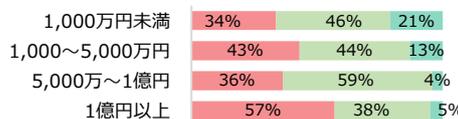
重要視度・優先度



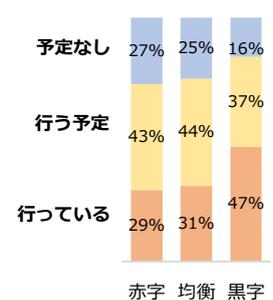
【従業員規模別】



【売上規模別】

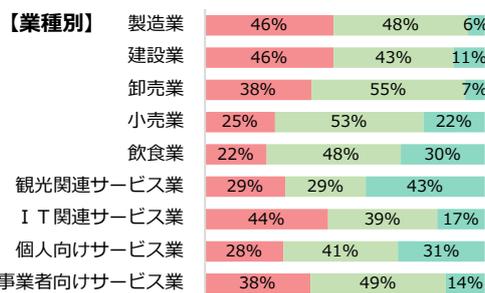


直近決算状況別対応の状況

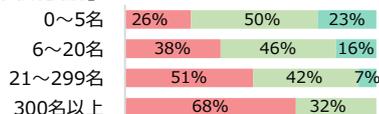


■ 顧客・支払先との取引価格交渉

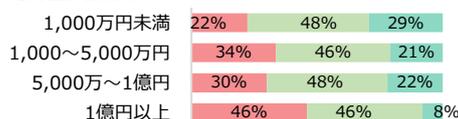
重要視度・優先度



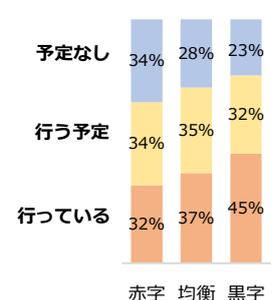
【従業員規模別】



【売上規模別】

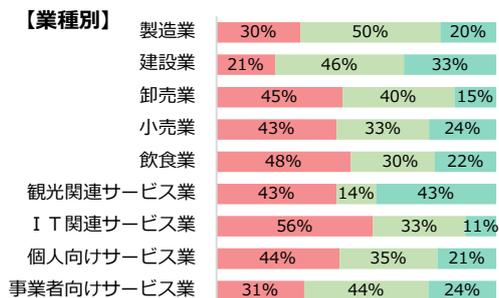


直近決算状況別対応の状況

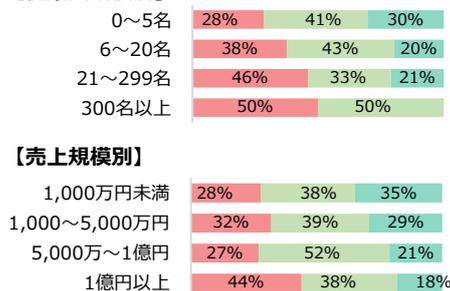


## ■新たな商品・サービスの開発

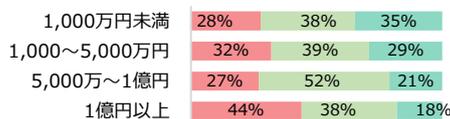
### 重要視度・優先度



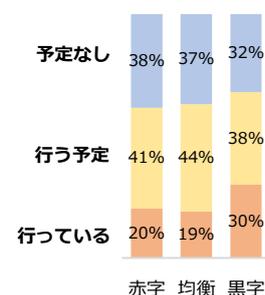
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】

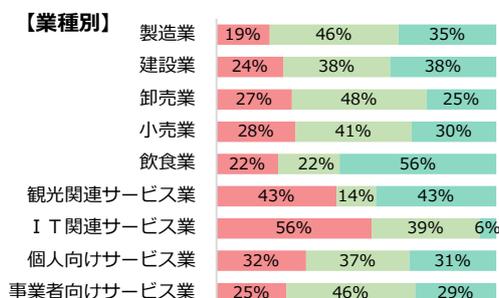


### 直近決算状況別 対応の状況

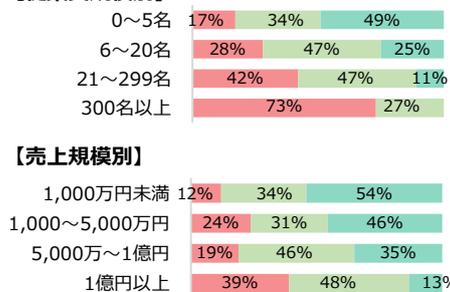


## ■IT活用による業務の効率化

### 重要視度・優先度



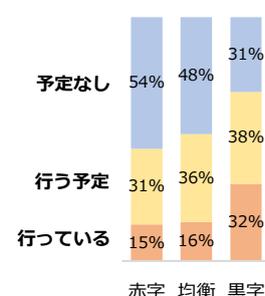
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】

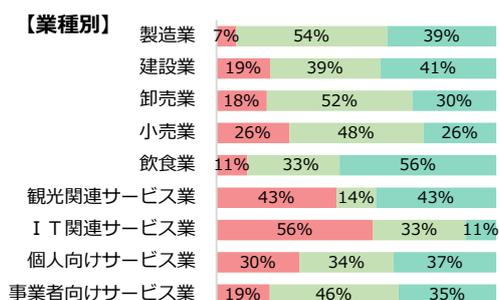


### 直近決算状況別 対応の状況

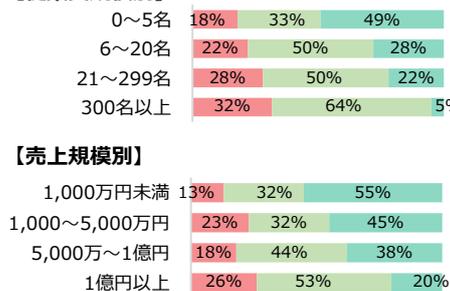


## ■IT活用による売上の向上

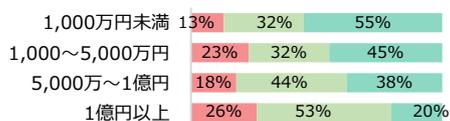
### 重要視度・優先度



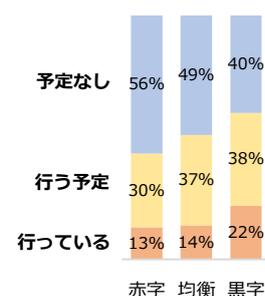
### 【従業員規模別】



### 【売上規模別】

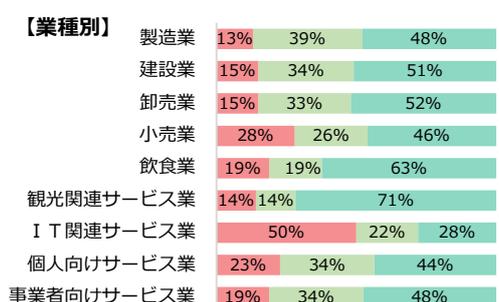


### 直近決算状況別 対応の状況

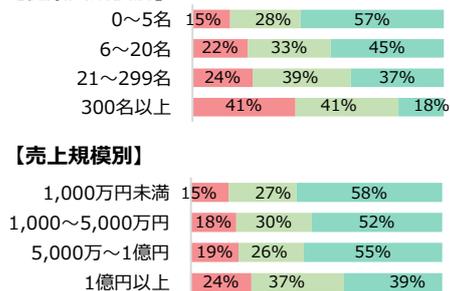


## ■新事業立上げ・異業種への参入

### 重要視度・優先度



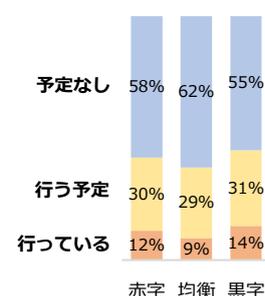
### 【従業員規模別】



### 【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）

