

## 令和5年度会員事業所経営状況調査 集計結果

1. 調査の目的 会員事業所の皆様方の経営に近年大きな影響を及ぼしているコロナ禍、原材料高・物価高、制度改正、人手不足などの状況を把握し、今後の要望活動や事業所支援に活かすべく実施。
2. 調査期間 令和5年1月～2月
3. 調査対象 当所会員事業所2,721事業所（特別会員含む）
4. 回答企業数 644事業所（郵送523事業所・WEB121事業所） 回収率23.6%

### 《 総 括 》

今回の調査では、前回調査時の約3倍となる644事業所からの回答があったが、回答者の75%が法人であったほか、業種・営業年数なども前回調査時（令和5年2～3月）とほぼ同様。前回調査時と比較して変動があった項目では、代表者の年齢が70代、80代以上が増加したほか、従業員数10人以下が10ポイント増加、直近の売上高は5,000万円未満が5ポイント増加。代表者の高齢化が進んだほか、従業員・売上規模は縮小、依然厳しい状況は続いている。

#### <コロナ禍を踏まえた経営状況等>

- ・コロナ禍前と比較した直近の売上は約半数が減少と回答、前回調査時からは少し回復。
- ・各種補助金を申請した事業者は増加。その6割が小規模事業者持続化補助金を活用。
- ・新型コロナウイルス感染症の5類移行後の経営状況は半数以上が回復、未だ「回復していない」が3割。
- ・今後の見通しは、今後も完全には回復しなさそうとの回答が5割超。

#### <原材料高・物価高への対応>

- ・価格転嫁（値上げ）をした事業所は前回調査時から5ポイント増加。
- ・値上げが必要な金額のうち価格転嫁ができた割合は「20%未満」が約6割を占め、値上げはしても価格を転嫁できなかったとは言えない状況のようだ。
- ・値上げをしていない理由で最も多かったのは、値上げによる客離れへの懸念。
- ・価格転嫁以外の取組は、「経費の削減」「業務効率化」が多く自助努力の範囲に止まる。

#### <消費税インボイス制度への対応>

- ・インボイス登録をした事業所は法人の回答が多いこともあり7.5割。
- ・制度開始後の負担等は、インボイスの様式変更や様々な確認作業などの事務負担の増加が目立つ。「インボイス登録事業者以外との取引による納税額の増加」と回答した事業所も多く経過措置期間終了後の受注への影響が心配される。

#### <人手不足の状況や対応>

- ・人員が「不足している」事業所は4割にのぼる。
- ・人手不足対応の取組は、「採用活動の強化」「外注の活用」の順。「従業員の能力開発」や「デジタル化の推進」など、現状の人員で生産性を向上させる考えの事業所も多い。

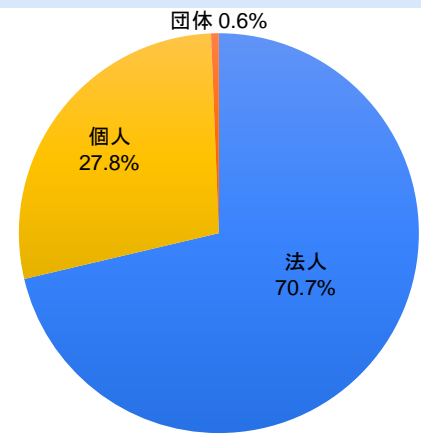
#### <経営上の課題>

- ・前回調査時と同様に「売上確保」「利益率向上」「人材確保」の順。
- ・前回と比較すると、「経費削減」が「販路開拓」を上回り、物価高の影響、十分な価格転嫁ができていないことが要因と思われる。
- ・その他、事業承継・後継者対策」「各種制度改正への対応」「IT導入・DX」が順位を上げた。コロナ禍からの経営の立て直しが不十分な状況で、インボイス制度や電子帳簿保存法などの制度改正などが加わり、経営課題は複雑化しているものとみられる。

## I. 回答事業所の基本情報

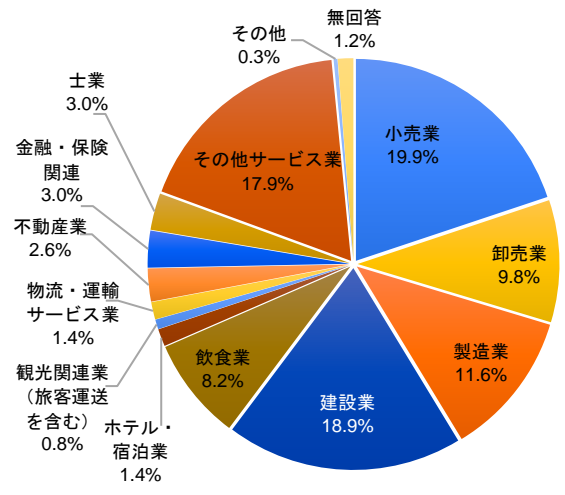
### □事業所の形態

法人	455	70.7%
個人	179	27.8%
団体	4	0.6%
無回答	6	0.9%
	644	100.0%



### □業種（複数にわたる場合は主たる業種を選択）

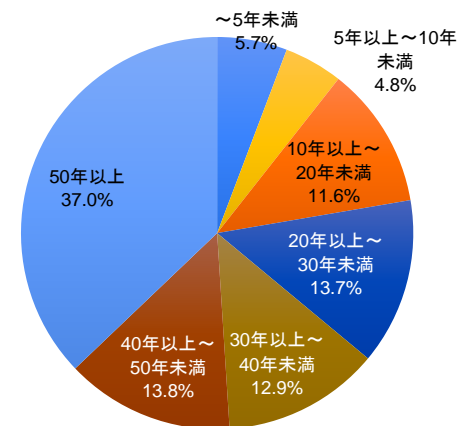
小売業	128	19.9%
卸売業	63	9.8%
製造業	75	11.6%
建設業	122	18.9%
飲食業	53	8.2%
ホテル・宿泊業	9	1.4%
観光関連業（旅客運送を含む）	5	0.8%
物流・運輸サービス業	9	1.4%
不動産業	17	2.6%
金融・保険関連	19	3.0%
土業	19	3.0%
その他サービス業	115	17.9%
その他	2	0.3%
無回答	8	1.2%
	644	100.0%



《その他》コンサルタント業・事業協同組合

### □営業年数

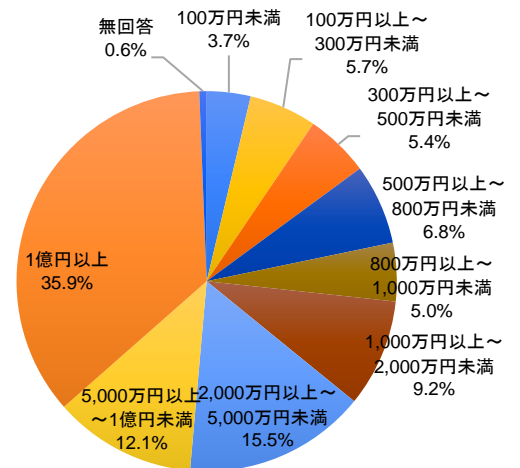
～5年未満	37	5.7%
5年以上～10年未満	31	4.8%
10年以上～20年未満	75	11.6%
20年以上～30年未満	88	13.7%
30年以上～40年未満	83	12.9%
40年以上～50年未満	89	13.8%
50年以上	238	37.0%
無回答	3	0.5%
	644	100.0%



### □直近の売上〔個人：令和5年分 法人：直近決算1期分〕

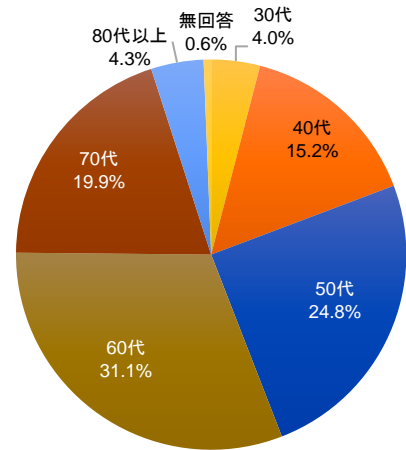
※いずれも給付金・支援金等を含む

100万円未満	24	3.7%
100万円以上～300万円未満	37	5.7%
300万円以上～500万円未満	35	5.4%
500万円以上～800万円未満	44	6.8%
800万円以上～1,000万円未満	32	5.0%
1,000万円以上～2,000万円未満	59	9.2%
2,000万円以上～5,000万円未満	100	15.5%
5,000万円以上～1億円未満	78	12.1%
1億円以上	231	35.9%
無回答	4	0.6%
	644	100.0%



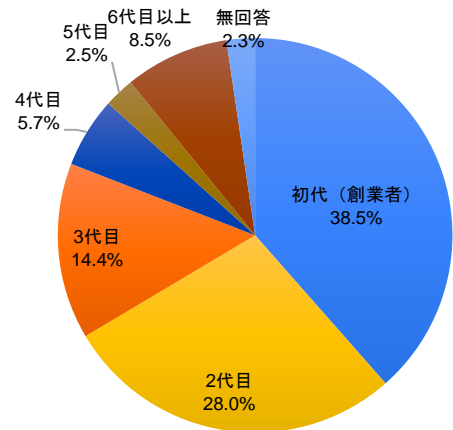
□代表者の年齢

～20代	0	0.0%
30代	26	4.0%
40代	98	15.2%
50代	160	24.8%
60代	200	31.1%
70代	128	19.9%
80代以上	28	4.3%
無回答	4	0.6%
	644	100.0%



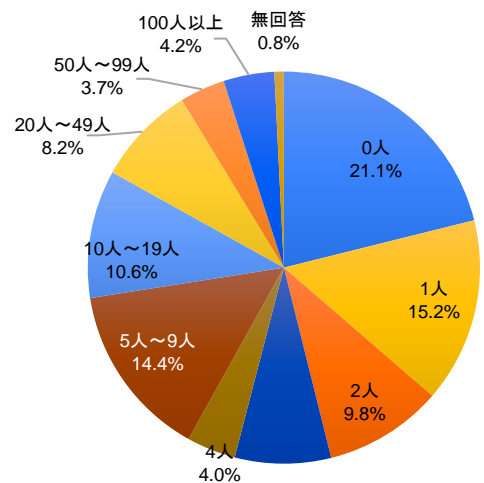
□代表者の世代

初代（創業者）	248	38.5%
2代目	180	28.0%
3代目	93	14.4%
4代目	37	5.7%
5代目	16	2.5%
6代目以上	55	8.5%
無回答	15	2.3%
	644	100.0%



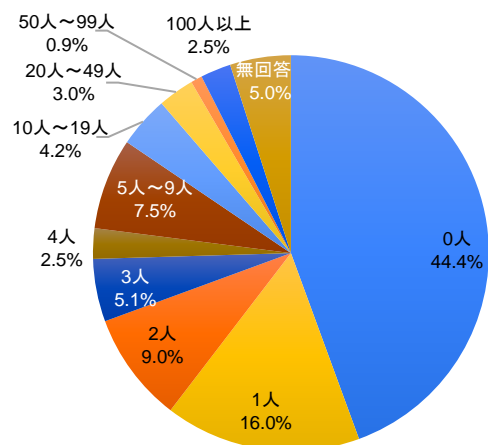
□正社員の人数 ※代表・役員を除く ※個人は家族従業員を含む

0人	136	21.1%
1人	98	15.2%
2人	63	9.8%
3人	51	7.9%
4人	26	4.0%
5人～9人	93	14.4%
10人～19人	68	10.6%
20人～49人	53	8.2%
50人～99人	24	3.7%
100人以上	27	4.2%
無回答	5	0.8%
	644	100.0%



□パート・アルバイトの人数

0人	286	44.4%
1人	103	16.0%
2人	58	9.0%
3人	33	5.1%
4人	16	2.5%
5人～9人	48	7.5%
10人～19人	27	4.2%
20人～49人	19	3.0%
50人～99人	6	0.9%
100人以上	16	2.5%
無回答	32	5.0%
	644	100.0%



## II コロナ禍を踏まえた経営状況等

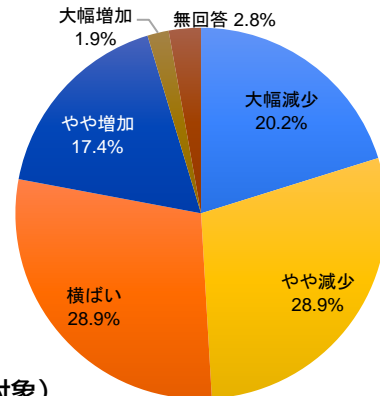
コロナ前と比較した直近の売上は、「大幅減少」「やや減少」で49.1%、約半数が減少しており、未だ厳しい状況が続いている。しかし、前回調査時と比較すると9.6ポイント減少、「やや増加」では2.9ポイント増加しており、回復傾向がみられる。

コロナ対策支援制度の利用の有無では、コロナ融資は約5割、売上減少に伴う支援金・給付金は約6割が利用、前回調査時同様の結果となった。販路拡大に向けた各種補助金では27.6%が申請、前回調査時から10.9ポイント増加しており、前向きな取組を行う事業者が増加しているようだ。特に小規模事業者持続化補助金を活用した事業者が多く、全回答者の17.3%が利用した。

新型コロナウイルス感染症の5類移行後の経営状況については、「少し回復」「回復」併せて56.5%と半数以上が回復したと回答。未だ回復していないは30.7%を占めた。今後も見通しでは、「今後も回復する見込みはない」など、完全には回復しなさそうとの回答が5割を超えており、厳しい状況は続きそうだ。

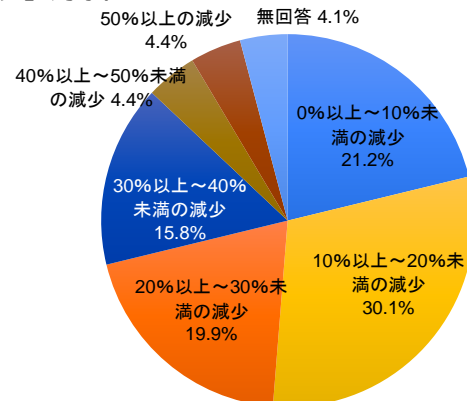
### 1. コロナ前と比較した直近の売上の変化

大幅減少	130	20.2%
やや減少	186	28.9%
横ばい	186	28.9%
やや増加	112	17.4%
大幅増加	12	1.9%
無回答	18	2.8%
	644	100.0%



#### ① コロナ前と比較した減少率（上記回答「大幅減少」・「やや減少」対象）

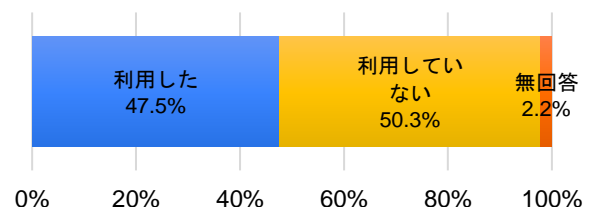
0%以上～10%未満の減少	67	21.2%
10%以上～20%未満の減少	95	30.1%
20%以上～30%未満の減少	63	19.9%
30%以上～40%未満の減少	50	15.8%
40%以上～50%未満の減少	14	4.4%
50%以上の減少	14	4.4%
無回答	13	4.1%
	316	100.0%



### 2. コロナ対策支援制度等の利用の有無

#### ① コロナ融資（公的・民間金融機関すべて）

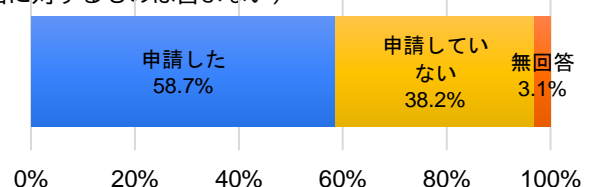
利用した	306	47.5%
利用していない	324	50.3%
無回答	14	2.2%
	644	100.0%



#### ② 売上減少に伴う支援金・給付金等

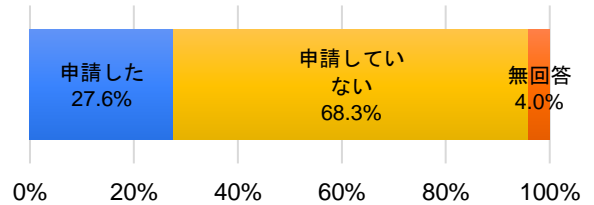
（持続化給付金・家賃支援給付金・事業復活支援金等 ※個人の生活に対するものは含まない）

申請した	378	58.7%
申請していない	246	38.2%
無回答	20	3.1%
	644	100.0%



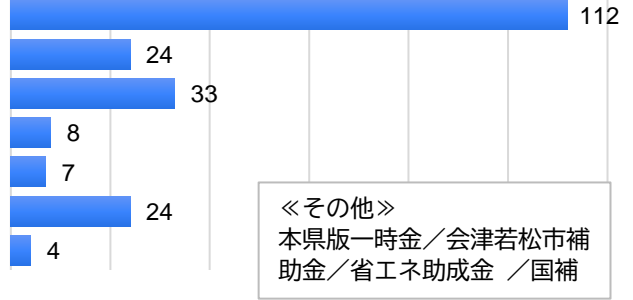
### ③コロナ対策としての販路拡大等に向けた各種補助金等

申請した	178	27.6%
申請していない	440	68.3%
無回答	26	4.0%
	644	100.0%



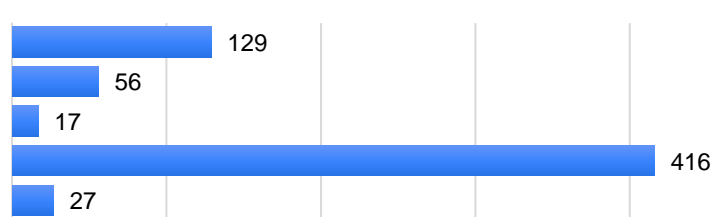
#### 申請した補助金\*複数回答

小規模事業者持続化補助金	112
事業再構築補助金	24
I T導入補助金	33
ものづくり補助金	8
ふくしま小規模企業者等いきいき支援事業補助金	7
中小企業活力アップ補助金（マル活補助金）	24
その他	4
	212



### 3. コロナ禍への対策として新たに取り組んだこと\*複数回答

新商品・新サービスの提供	129
新市場への参入	56
業種・業態転換	17
新たな取組はない	416
その他	27
	645



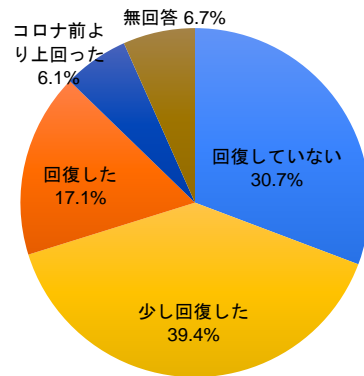
#### 「その他」

新規受託事業の取り込み/新規開拓/顧客との関係強化/お客様に喜んでいただけるように（製造業）/感染症対策の一層の強化/換気/消毒/除菌/マスク/密を避ける、感染予防/予約制を取り入れた（小売業）/デジタル化/webサイトやECサイトの改良/ネット販売/リモートの活用/Zoomの活用/機械化（オーダー、レジ等）/VNP導入/生産力確保/何でも出来る人を入れた/各種助成金、雇用調整金の活用/単価アップ施策/業務効率化/人員の新陳代謝/設備投資/館内設備等、改造に取り組む/値上げ/新たな取り組みを考えている/選択と集中（業務もコストも）/ラベルのデザインを工夫した/事業承継/居酒屋

### 4. 新型コロナウイルス感染症の5類移行後の経営状況

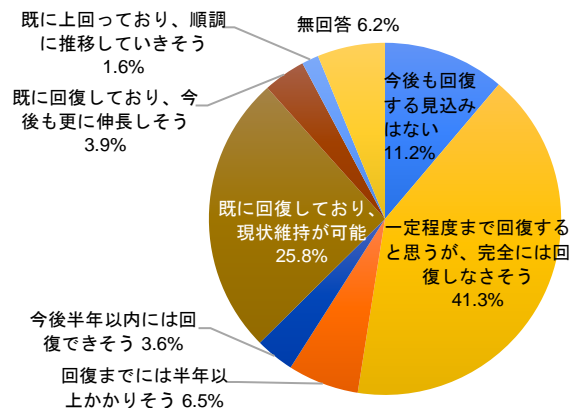
#### ①コロナ前との比較〔売上・受注・客入りなど〕

回復していない	198	30.7%
少し回復した	254	39.4%
回復した	110	17.1%
コロナ前より上回った	39	6.1%
無回答	43	6.7%
	644	29.8%



#### ②コロナ前との比較〔今後の見通し〕

今後も回復する見込みはない	72	11.2%
一定程度まで回復すると思うが、完全には回復しなさそう	266	41.3%
回復までには半年以上かかりそう	42	6.5%
今後半年以内には回復できそう	23	3.6%
既に回復しており、現状維持が可能	166	25.8%
既に回復しており、今後も更に伸ばしそう	25	3.9%
既に上回っており、順調に推移していきそう	10	1.6%
無回答	40	6.2%
	644	11.6%



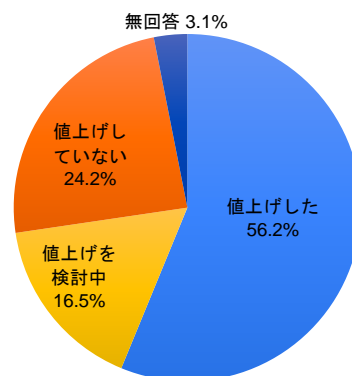
### Ⅲ 原材料高・物価高への対応

価格転嫁については、「値上げをした」との回答が56.2%と、前回調査時から5ポイント増加、「値上げしていない」も7ポイント減少しており、価格転嫁に踏み切った事業所は増加した。しかしながら、値上げが必要な金額のうち価格転嫁ができた割合では、20%未満が約6割にのぼり、値上げをしたとはいえ、価格を転嫁できなかったと言えない状況のようだ。

値上げをしていない理由については、前回調査時では同業他社の動向を探っているとの回答が最も多かったが、値上げによる客離れを懸念する回答に逆転した。価格転嫁以外の取組では、前回同様「経費の削減」が最も多く、次いで「業務効率化」と自助努力の範囲に止まる。

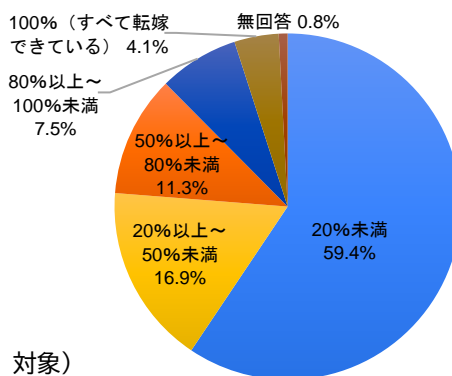
#### 1. 価格転嫁（値上げ）の有無

値上げした	362	56.2%
値上げを検討中	106	16.5%
値上げしていない	156	24.2%
無回答	20	3.1%
	644	100.0%



#### ①仕入または経費増加で値上げが必要な金額のうち、価格転嫁ができた割合（上記回答「値上げした」対象）

20%未満	215	59.4%
20%以上～50%未満	61	16.9%
50%以上～80%未満	41	11.3%
80%以上～100%未満	27	7.5%
100%（すべて転嫁できている）	15	4.1%
無回答	3	0.8%
	362	100.0%



#### ②値上げしていない理由\*複数回答（上記回答「値上げしていない」対象）

値上げの必要がない	53	53
値上げによる客離れで売上減少の恐れがあるため	53	53
取引先の理解が得られないため	33	33
同業他社が値上げしていないため	25	25
内容量を減らす等の実質的値上げをしているため	1	1
その他	16	16
	181	

#### 《その他》

親会社が価格を決める／保険会社の定めによる／商品相場の変動に相応／入札なので無理／診療報酬次第／親会社の方針のため／業種変更の為比較不可／時機まち／検討中／国の制度に基づいており、次年度はアップが決定している。（社会福祉法人）／造成工事が値上し、仲介料は法で定められている／商品価格を自店で定めるものではない／条例で上限が決まっているため／厚労省で決まっているため／資材値上げ分は見直し価格で計上しているため値上げではない／閉じる方向で考えている

#### 2. 原材料高・物価高に対して価格転嫁以外に取り組んでいること\*複数回答

経費の削減	318	318
業務効率化	231	231
仕入先・調達方法の変更	150	150
代替品への変更	99	99
何をしたいのかわからない	35	35
特になし	135	135
その他	4	4
	972	

#### 《その他》

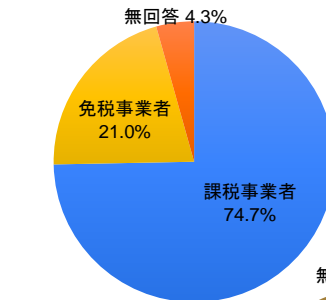
仕入れ先の集約、支払サイト変更、借入金の借換え／異業種交流会／選択と集中／やらないじっとして

## IV 消費税インボイス制度への対応

インボイス制度開始以前の状況では、法人事業所からの回答が多いこともあり、課税事業者が74.7%を占めた。インボイス登録をした事業所は8割、少数だが未だ検討中の事業所もある。登録していない理由では、「登録の必要はないと判断」が66.3%を占めた。制度開始後の負担等では、インボイスの様式変更や様々な確認作業などの事務負担の増加が目立つ。「インボイス登録事業者以外との取引による納税額の増加」と回答した事業所も140を超え、インボイス未登録の事業者や「取引を避けられる可能性を理解した上で、登録しないと判断した」事業者の、経過措置期間終了後の受注への影響が心配される。

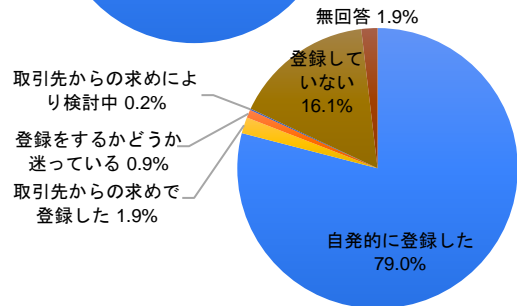
### 1. インボイス制度開始（令和5年10月1日）以前の状況

課税事業者	481	74.7%
免税事業者	135	21.0%
無回答	28	4.3%
	644	100.0%



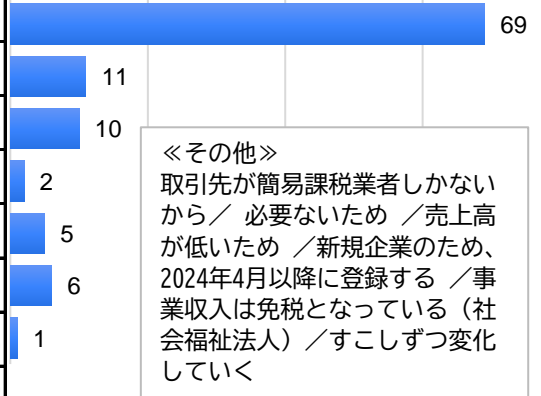
### 2. インボイス登録の有無

自発的に登録した	509	79.0%
取引先からの求めで登録した	12	1.9%
登録をするかどうか迷っている	6	0.9%
取引先からの求めにより検討中	1	0.2%
登録していない	104	16.1%
無回答	12	1.9%
	644	100.0%



### 登録していない理由

販売・サービスの提供先が一般消費者のみのため、登録の必要はないと判断した	69	66.3%
取引先から取引を避けられる可能性を理解した上で、登録しないと判断した	11	10.6%
免税事業者等からの仕入を80%（50%）控除できる経過措置期間終了時に登録するかどうか判断する	10	9.6%
制度の内容がわからないため検討もしていない	2	1.9%
各種制度改正への対応が困難なため、今後事業を継続するかどうか検討している	5	4.8%
その他	6	5.8%
無回答	1	1.0%
	104	100.0%



《その他》  
取引先が簡易課税業者しかないから / 必要ないため / 売上が低いため / 新規企業のため、2024年4月以降に登録する / 事業収入は免税となっている（社会福祉法人） / すこしずつ変化していく

### 2. 制度開始後、実際に負担や不安に感じたこと\*複数回答（上記回答：インボイス登録済対象）

そもそも制度がよくわかっていない	109	109
受け取ったインボイスの要件確認作業が煩雑	166	166
自社が発行するインボイスの様式変更などの手続き	206	206
経理・受発注システムの改修・導入に係る手続きや費用	158	158
インボイス登録事業者以外との取引による納税額の増加	141	141
消費税申告事務や納税の準備など	101	101
制度対応に関する相談先がない	13	13
取引先がインボイス登録事業者かどうかの確認作業が煩雑	140	140
取引先が免税事業者（インボイス未登録）である	83	83
取引先への取引条件変更などの説明	53	53
特に負担や不安はない	93	93
その他	17	17

#### 《その他》

税理士に任せている・聞いている（5件）

インボイスによる振込手数料負担増（4件）

大手企業、公的機関の独自ルールへの対応

経理システムが、80%控除に対応しておらず手計算手入力している。

そもそも課税事業者への増税に他ならない悪法

個人事業主（フリーランス）への外注時に未登録事業者が多く、数年後の暫定処置期間終了後の負担増の懸念

余計な事務作業が増加し負担を感じます。経済活動の妨げであり、税金がとりたければ免税事業者を廃止すれば良いだけの事なのに、役人らしい発想だと思えます。商工会議所から廃止要望をしてください。

あまり意味が分からない

これからです。

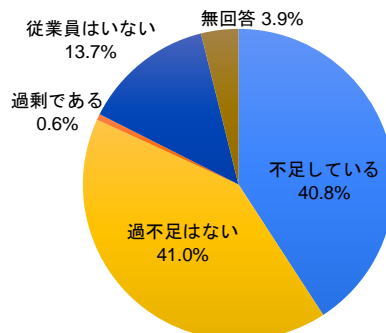
取引先の条件変更

## V 人手不足の状況や対応

現時点で「不足している」事業所は4割にのぼる。この人手不足への対応の取組では、「不足している」と回答したうち6割が「採用活動の強化」と回答、次いで「外注の活用」の順となった。「従業員の能力開発」や「デジタル化の推進」など、増員だけに頼らず現状の人員で生産性を向上させる考えの事業所も多いようだ。

### 1. 現時点における人員充足状況

不足している	263	40.8%
過不足はない	264	41.0%
過剰である	4	0.6%
従業員はいない	88	13.7%
無回答	25	3.9%
	644	100.0%



### 人手不足への対応のために実施・検討中の取組\*複数回答

採用活動の強化（非正規社員を含む）	164	164
労働時間・残業時間の増加	43	43
従業員の能力開発	80	80
外注の活用	88	88
過剰品質・過剰サービスの見直し	24	24
デジタル化の推進	59	59
設備投資（機械・ロボット等の導入）	29	29
外国人材の活用	15	15
専門スキルを持つ人材の活用	28	28
多様で柔軟な働き方の導入 ※	26	26
その他	8	8

#### 《その他》

魅力ある会社づくり、労働環境の充実／年間休日増等の労働条件の改善／給料体制の見直し／人件費のアップ／社長がやる／何もしていない／スタッフの低年齢化対策（若年確保）／業務の効率化

※多様で柔軟な働き方：テレワーク、副業・兼業人材の活用など

## VI 経営上の課題

経営上の課題では、前回調査時と同様に「売上確保」「利益率向上」「人材確保」の順となった。前回と比較すると、「経費削減」が「販路開拓」を上回り、物価高の影響、十分な価格転嫁ができていないことが要因と思われる。また「事業承継・後継者対策」「各種制度改正への対応」「IT導入・DX」が順位を上げた。コロナ禍からの経営の立て直しが不十分な状況で、インボイス制度や電子帳簿保存法などの制度改正などが加わり、経営課題は複雑化しているものとみられる。

### 1. 現在抱えている経営課題\*複数回答

売上確保	431	431
利益率向上	302	302
人材確保	246	246
経費削減	212	212
販路開拓	164	164
事業承継・後継者対策	163	163
資金繰り	160	160
従業員教育	148	148
各種制度改正への対応 ※	135	135
IT導入・DX	90	90
従業員福利厚生・労働環境改善	87	87
技術の継承	76	76
新商品開発・技術開発	72	72
事業譲渡・売却	35	35
知的財産管理	15	15
経営上の課題はない	4	4
その他	5	5

#### 《その他》

辞め時／半年位でやめるつもり／投資先があまりない／いろいろな税金の多さに怒りがある／将来に対しての計画を持っているが、現状維持が精一杯

※各種制度改正：消費税インボイス制度・改正電子帳簿保存法・働き方改革等



## Ⅶ その他

### 1. 商工会議所に対して要望する施策や取組、その他ご意見など

#### 《商工会議所に対するご意見・ご要望》

建設作業現場等で人手が足りない場合に短期間でも作業可能な人員確保の為のシステムやサイト等あれば助かります。例えば仕事がない期間、業種を登録して必要な会社が活用する様な仕組み作り

一人親方事業主に今後も積極的にビジネスプランや資金繰り等についてアドバイス頂きたいです。

耐震工事やアスベスト等の問題でイノベーションに取り掛かり難い建物もあるため、特にアスベスト除去（解体含む）の補助についてサポートして頂きたいです。（その他サービス業）

どんなアンケートであれ、結果と運用を明確にして、把握だけでなく最終的な結果を提示出来るようにして欲しい。

郵便物が多い

会員のメリット・会員である必要性が有るか検討中

新規個人会員としては、何かを質問したり、確認したい時の問合せがなんとなくハードルが高く感じるがあります。業務多忙とは思いますが、新規会員向けの窓口などを設けて頂ければ助かるかな感じます。こちらも積極的に相談できるように変えていきますので、これからもよろしくお願い致します。

気軽さに欠けてる。会員にとって窓口が遠い。

HPの更新頻度が少ない。すでに終わってしまっている制度・施策がそのまま掲載されていて紛らわしい。

数年前は担当者による来社、問い合わせがあったが、今は全然ない。

情報が得にくい感じがする。

帳簿作成までしてもらいたい。

事業承継や新たなビジネスを検討しているが、経験豊富な専門家が少なく困っている。元金融機関関係者や経験豊富な専門家を会報等で紹介して欲しい！

各種サービスのご案内をいただけると嬉しいです。

今年も情報を宜しくお願い致します。

いろいろな情報提供・案内等ありがとうございます。

様々な研修ありがとうございます。今後も利用させて下さい。

会議所ニュースやメールにて情報を得ています\_(.\_)\_ もっと新規・現会員の拡充を進めて会津若松が活性化するといいですね。

困った時に相談に乗ってもらえるだけで安心です。今後もよろしくお願い致します。担当者が短期間で変わるのは困ります。

申告を見てもらっています。本当に助かっております。わからない事をちょこちょこ聞きに行きたいのですが、なかなか行くことができません。

いつもお世話様です。共済ツアーに同行させていただき感謝しております。

毎度お世話様です。力強いサポートをしてもらってうれしく思います。これからもよろしくお願い申し上げます。

地元中小企業の味方として、これからも頑張ってください！

#### 《地域経済・商業活性化に関すること》

街中での賑わいや、楽しい買い物光景はもう望めない状況。ネットや通販もしくは都会での衝動買いといった流れが主流。

このまま人口減少の一途を辿っていくのかと思うと… 会津若松は、日本は、商業施設が成り立たなくなりますね。

会津若松市経済の活性化

役所との連携を上手く進めて、より効果のある結果をお願いします。例として、採用（新卒）に対しても学校・市役所・ハローワークとバラバラです。商工会議所が旗振り役で良いのではないかと思います。

#### 《ビジネスマッチング等に関すること》

販路拡大

販路開拓の援助

各会員様の「困りごと」を紹介、マッチングする取組みがあればと思います。（土業のため）2件

《補助金・助成金・融資制度に関すること》

助成金の活用支援

補助金のセミナーを積極的に行って欲しい

補助金活用のより積極的な呼び掛け。全会員が参加しやすい企画や事業づくり。会議所へ気軽に立ち寄れる環境づくり。

補助金の情報や活用方法、人材確保への取組みについて当社に合った施策があれば教えて欲しい。

補助金など詳しく教えていただきたい。

同業種での交流会等の開催や、補助金申請の手伝い等をもっと充実して欲しい。

各種補助金等のご指導ありがとうございます。

借入制度を緩和してください！

《各種勉強会・相談会などに関すること》

会津の伝統産業の復興、会津の魅力・不動産の活用についての勉強会、研究会の開催

経営者としての在り方等、考え方を勉強する講習会があるといい。

社労士の相談会など、各種相談会の充実

《商品券事業に関すること》

従来型のプレミアム商品券（紙式）を希望します。

プレミアム商品券の復活

会津コインをもっとわかりやすく使いやすくしてもらいたい。高齢者はプレミアム商品券が使いやすい。

《インボイス制度に関すること》

インボイスは廃止すべきだと思います。

全体の意見として、インボイス廃止を要望。会津から手を上げよう

インボイスに対しての補助金、助成金の資料がありましたら送付お願いいたします。