

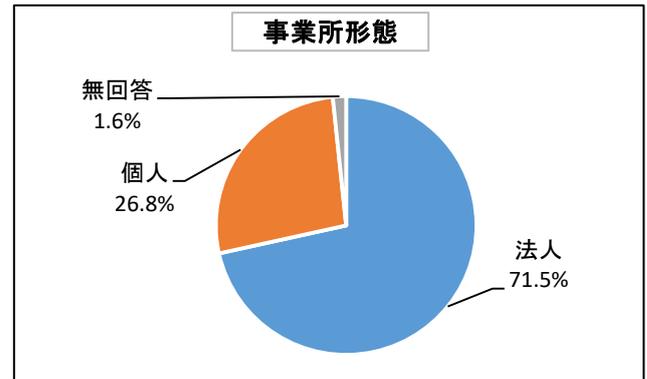
会津若松商工会議所 会員事業所 経営実態調査結果

調査実施期間：平成30年11月27日～12月10日
 調査内容：別紙調査票による
 調査方法：無記名方式による回答、返信用封筒にて回収
 回収件数：425件（調査票配布2335件）、回収率：18.2%

※本調査は、行政と連携した今後の経営支援施策検討の参考とすべく、市役所商工課と連名で調査を行ったもの。

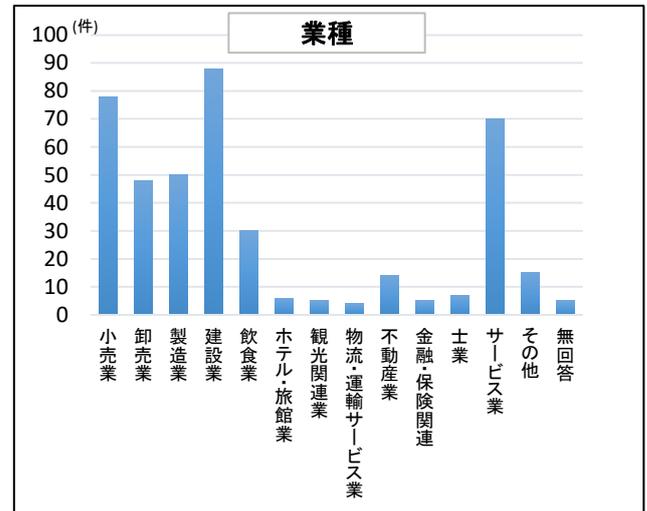
1、事業所の形態

No	形態	回答数(件)	割合
①	法人	304	71.5%
②	個人	114	26.8%
③	無回答	7	1.6%
	合計	425	100.0%



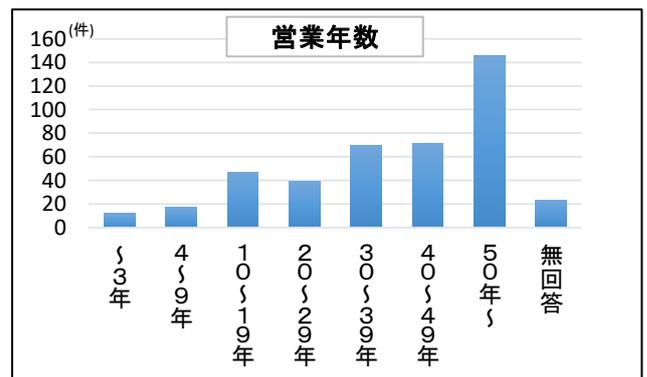
2、業種・3、取扱い商品・製品・サービス

No	業種	回答数(件)	割合
①	小売業	78	18.4%
②	卸売業	48	11.3%
③	製造業	50	11.8%
④	建設業	88	20.7%
⑤	飲食業	30	7.1%
⑥	ホテル・旅館業	6	1.4%
⑦	観光関連業	5	1.2%
⑧	物流・運輸サービス業	4	0.9%
⑨	不動産業	14	3.3%
⑩	金融・保険関連	5	1.2%
⑪	土業	7	1.6%
⑫	サービス業	70	16.5%
⑬	その他	15	3.5%
⑭	無回答	5	1.2%
	合計	425	100.0%



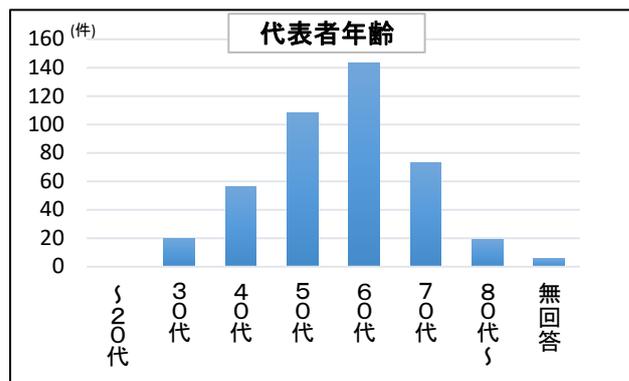
4、営業年数

No	年数	回答数(件)	割合
①	～3年	12	2.8%
②	4～9年	17	4.0%
③	10～19年	47	11.1%
④	20～29年	39	9.2%
⑤	30～39年	70	16.5%
⑥	40～49年	71	16.7%
⑦	50年～	146	34.4%
⑧	無回答	23	5.4%
	合計	425	100.0%

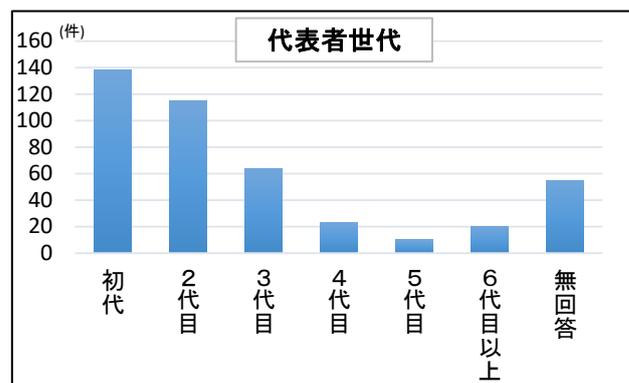


5、代表者について

No	年齢	事業所数(件)	割合
①	～20代	0	0.0%
②	30代	20	4.7%
③	40代	56	13.2%
④	50代	108	25.4%
⑤	60代	143	33.6%
⑥	70代	73	17.2%
⑦	80代～	19	4.5%
⑧	無回答	6	1.4%
合計		425	100.0%

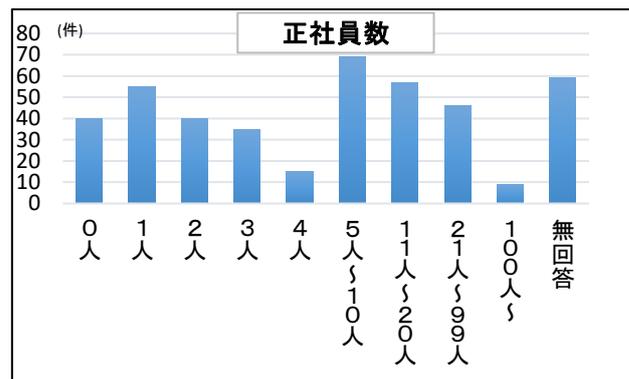


No	世代	事業所数(件)	割合
①	初代	138	32.5%
②	2代目	115	27.1%
③	3代目	64	15.1%
④	4代目	23	5.4%
⑤	5代目	10	2.4%
⑥	6代目以上	20	4.7%
⑦	無回答	55	12.9%
合計		425	100.0%

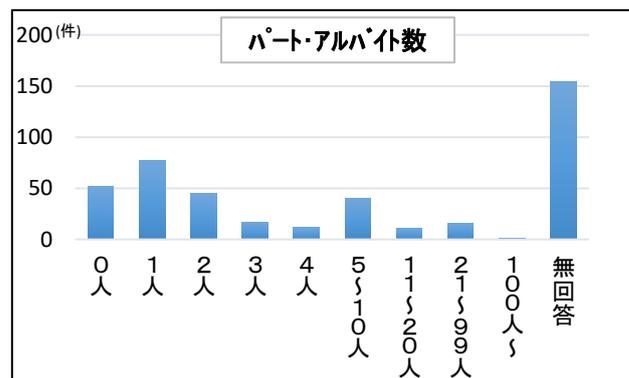


6、従業員数(代表・役員を除く)

No	正社員	事業所数(件)	割合
①	0人	40	9.4%
②	1人	55	12.9%
③	2人	40	9.4%
④	3人	35	8.2%
⑤	4人	15	4.8%
⑥	5人～10人	69	16.2%
⑦	11人～20人	57	13.4%
⑧	21人～99人	46	10.8%
⑨	100人～	9	2.1%
⑩	無回答	59	13.9%
合計		425	100.0%



No	パート・アルバイト	事業所数(件)	割合
①	0人	52	12.2%
②	1人	77	18.1%
③	2人	45	10.6%
④	3人	17	4.0%
⑤	4人	12	2.8%
⑥	5～10人	40	9.4%
⑦	11～20人	11	2.6%
⑧	21～99人	16	3.8%
⑨	100人～	1	0.2%
⑩	無回答	154	36.2%
合計		425	100.0%



1、経営状況等について

- ◆直近3年間について、4割強(43.5%)が売上減少と回答
- ◆人手不足が課題

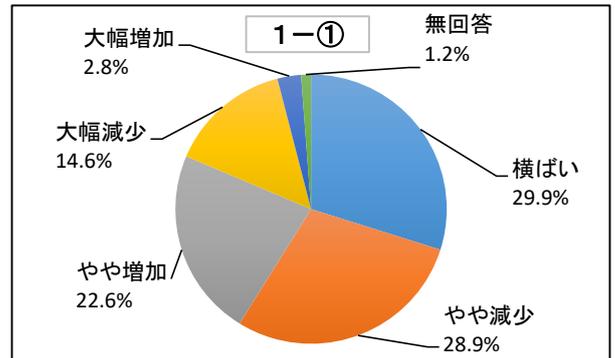


直近3年の売上推移については、「横ばい」との回答が全体の3割(29.9%)と最も多く、次いで「やや減少」がほぼ同ポイント(28.9%)であった。大幅増加・やや増加の回答は全体の25.4%、大幅減少・やや減少の回答は43.5%であり、増加を大きく上回る結果となった。売上拡大に向けて実行した対策としては、営業・PR強化が最も多く、新規取引先の発掘、既存製品・サービスの見直し、新商品・新サービスの開発が全体の7割を占めた。

また、売り上げ拡大に向けた実行したい対策としては、営業・PR強化が最も多く、次いで新規取引先の発掘、新規人材の募集、既存製品・サービスの見直し、新商品・新サービスの開発、全体の約8割を占めた。売上拡大への課題については、人手不足との回答が最も多く(30.5%)、前設問での「新規人材の募集」の回答も高かったことを考えると、管内での人手不足が課題となっていることがうかがえる。

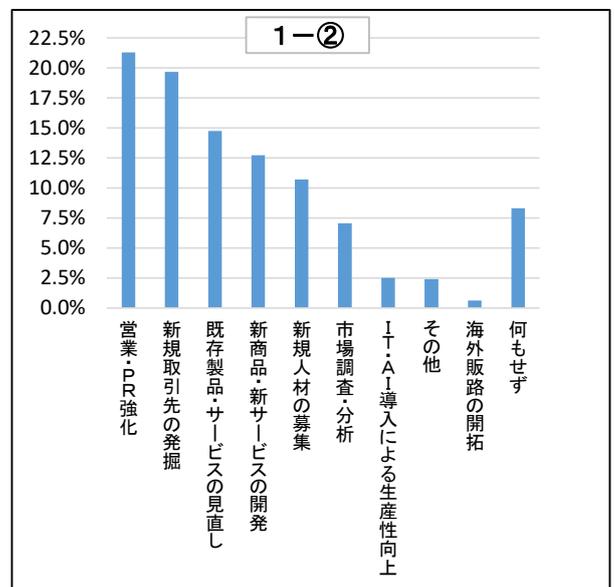
①貴事業所の直近三年間の売上推移について教えてください。

No	項目	割合
①	横ばい	29.9%
②	やや減少	28.9%
③	やや増加	22.6%
④	大幅減少	14.6%
⑤	大幅増加	2.8%
⑥	無回答	1.2%
	合計	100.0%



②売上拡大に向けた対策として何を実行していますか。(複数回答)

No	項目	割合
①	営業・PR強化	21.3%
②	新規取引先の発掘	19.6%
③	既存製品・サービスの見直し	14.7%
④	新商品・新サービスの開発	12.7%
⑤	新規人材の募集	10.7%
⑥	市場調査・分析	7.1%
⑦	IT・AI導入による生産性向上	2.5%
⑧	その他	2.4%
⑨	海外販路の開拓	0.6%
⑩	何もしていない	8.3%

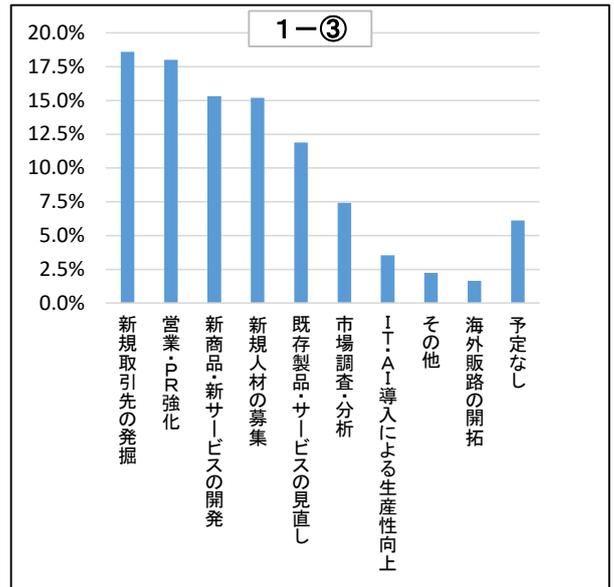


- ・インターネット販売(2)
 - ・M&A(2)
 - ・社員教育(2)
 - ・人材の育成
 - ・外国人研修生導入準備
 - ・ホームページにて
 - ・お客様の立場からの発想
 - ・家庭訪問。HPによるPR
 - ・人材育成
 - ・貸店舗
 - ・縮小
 - ・新技術への対応
 - ・OB客の口伝
 - ・コンサル導入
- ※()内数字は同回答数

③売上拡大に向けた対策として今後、何を実行したいですか。(複数回答)

No	項目	割合
①	新規取引先の発掘	18.6%
②	営業・PR強化	18.0%
③	新商品・新サービスの開発	15.3%
④	新規人材の募集	15.2%
⑤	既存製品・サービスの見直し	11.9%
⑥	市場調査・分析	7.4%
⑦	IT・AI導入による生産性向上	3.5%
⑧	その他	2.2%
⑨	海外販路の開拓	1.6%
⑩	特に予定はない	6.1%

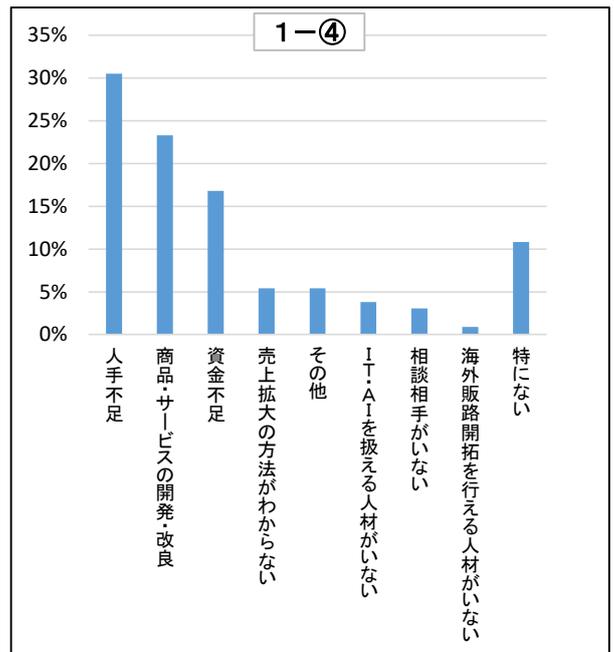
- ・人材教育
- ・外国人の雇用
- ・新技術への対応
- ・社員教育
- ・メンテナンスの勉強
- ・営業日数の増加
- ・農業(野菜作る)増加
- ・生産性の向上
- ・技術の向上
- ・競合他社との差別できる技術力
- ・外国人研修生導入準備
- ・リフォーム工事
- ・新たな介護事業(居宅開始)
- ・顧客サービスの向上
- ・意識改革
- ・新規事業



④売上拡大に取り組むにあたっての課題は何ですか。(複数回答)

No	項目	割合
①	人手不足	30.5%
②	商品・サービスの開発・改良	23.3%
③	資金不足	16.8%
④	売上拡大の方法がわからない	5.4%
⑤	その他	5.4%
⑥	IT・AIを扱える人材がいない	3.8%
⑦	相談相手がいない	3.1%
⑧	海外販路開拓を行える人材がいない	0.9%
⑨	特になし	10.8%

- ・人口減少(3)
 - ・風評被害の克服(2)
 - ・人材の育成(2)
 - ・働き方改革
 - ・販路
 - ・仕入
 - ・情報
 - ・国の方針変更
 - ・効果的なPR
 - ・お客様の増加
 - ・健康維持
 - ・マンパワーアップ
 - ・地元の景気
 - ・周辺の景気が良くなると
 - ・人材の教育インフラ
 - ・後継者なし
 - ・技術の向上
 - ・インターネット販売
 - ・人口増加
 - ・経費削減
 - ・当人の高齢化
 - ・仕事場が狭い
 - ・会津若松市の介護計画
 - ・値上げ
- ※()内数字は同回答数



2. 消費税率引上げ、軽減税率制度の準備状況等について

- ◆約8割の事業者が準備に取り掛かっておらず、インボイス制度に関しても8割強がまだ内容を理解していない。
- ◆6割がセミナーや説明会の実施を希望

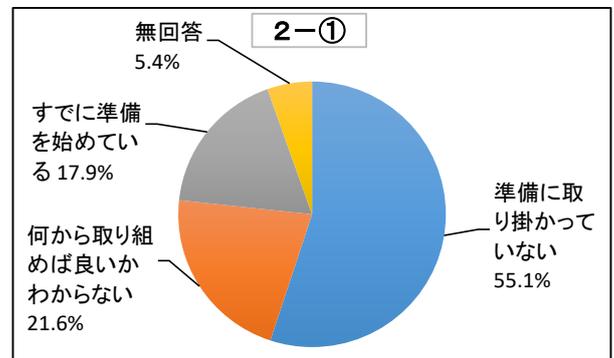


2019年10月からの消費税率引き上げ、軽減税率制度導入に伴う状況については、76.7%が「準備に取り掛かっていない」「何から取り組めば良いかわからない」と回答。軽減税率対策の相談相手としては、税理士などの士業との回答が最も多かった(51.5%)が、一方で、相談先がないと答えた事業所が21.1%あった。

2023年10月からのインボイス制度導入内容については、83%がわからないと回答。実施してほしい対策としてはセミナーや説明会が6割を占め、特に制度内容についての要望が多かった。今後、広報や個別の相談、セミナー、説明会等をとし、準備の必要性への認識と制度の理解度を高めることが急務である。

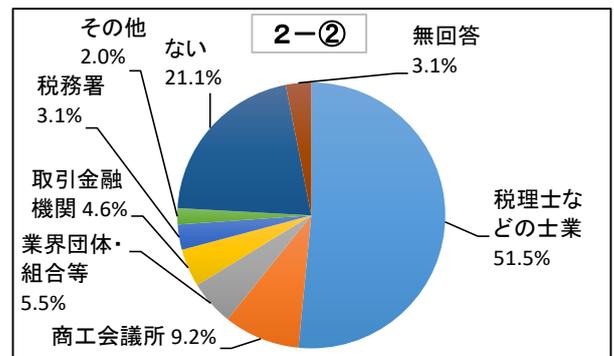
①2019年10月からの消費税率引上げ、「軽減税率制度」の導入に伴う、貴社の準備状況について教えてください。

No	項目	割合
①	準備に取り掛かっていない	55.1%
②	何から取り組めば良いかわからない	21.6%
③	すでに準備を始めている	17.9%
④	無回答	5.4%
	合計	100.0%



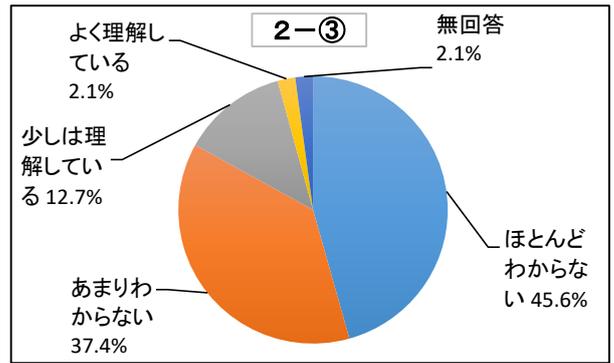
②軽減税率制度の対策について、今後、相談先として考えている相手先。(主な相談先を一つ選択)

No	項目	割合
①	ある	75.9%
ある の内訳	・税理士などの士業	51.5%
	・商工会議所	9.2%
	・業界団体・組合等	5.5%
	・取引金融機関	4.6%
	・税務署	3.1%
	・その他	2.0%
②	ない	21.1%
③	無回答	3.1%
	合計	100.0%



③2023年10月から※「インボイス制度」(適格請求書等保存方式)が導入され、免税事業者からの仕入れについては、仕入税額控除ができなくなります。現時点で、「インボイス制度」内容の理解度について、教えてください。

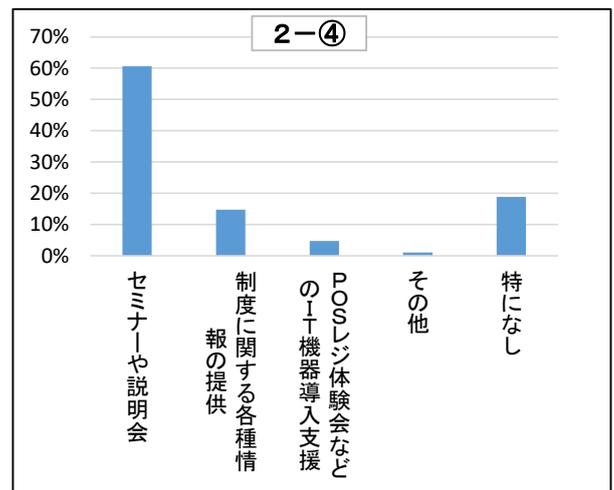
No	項目	割合
①	ほとんどわからない	45.6%
②	あまりわからない	37.4%
③	少しは理解している	12.7%
④	よく理解している	2.1%
⑤	無回答	2.1%
	合計	100.0%



※「インボイス制度」課税事業者が発行するインボイス(請求書や納品書)に記載された税額のみを控除することができる「仕入税額控除」の方式。

④次のうち、「軽減税率制度」の導入へ向け、実施してほしいものがあれば教えてください。(複数回答)

No	項目	割合
①	セミナーや説明会	60.6%
②	・制度内容について	22.6%
	・補助金の活用と申請の仕方	16.8%
	・経理事務について	16.4%
	・個別相談会	4.4%
	・その他(セミナーや説明会)	0.4%
③	制度に関する各種情報の提供	14.8%
④	POSレジ体験会などのIT機器導入支援	4.7%
⑤	その他	1.1%
⑥	特になし	18.8%



- ・2019年に研修を団体で検討中
- ・軽減税率制度の廃止を実施してほしい
- ・こんな複雑な制度は止めてほしい

3、事業の引き継ぎ(事業承継)について

- ◆約5割の事業所で見通しあり
- ◆承継に際し、経営見通しに不安や課題を感じている
- ◆承継相談先は税理士等の士業が多数



後継者の有無については、約5割(48.5%)の事業所で事業を引き継ぐ予定・引き継いだとの回答、後継者がおらず自分の代で廃業との回答は20.7%であり、平成27年調査とほぼ同様の結果となった。設問には、「予定」も含まれていることを勘案すると、この3年間ではより承継が進んでいないことも考えられる。その他回答としても、「まだ白紙」や「まだ分からない」といったコメントが多々見受けられた。引き継ぎに係る希望制度については、補助金・税制優遇との回答が全体の5割強(56.7%)を占め、次いで後継者の育成支援が2割強(22.9%)の結果となった。補助金や税制優遇については、制度として存在するがまだまだ認知不足の可能性もあるため、今後制度普及の促進が急務である。

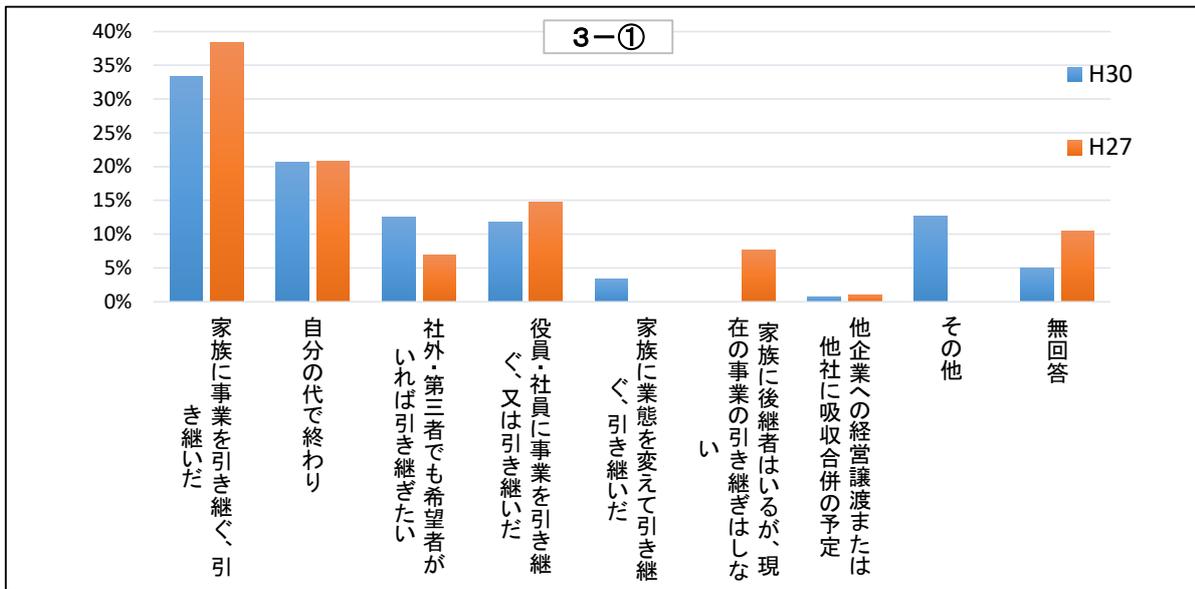
①後継者の有無について教えてください。

No	項目	割合	
		H30年	H27年
1位	家族に後継者がいるので、事業を引き継ぐ、又は引き継いだ	33.4%	38.3%
2位	家族・社員に後継者はいないので、自分の代で終わりだ	20.7%	20.8%
3位	家族・社員に後継者はいないが、社外・第3者でも希望者がいれば引き継ぎたい	12.5%	6.9%
4位	家族に後継者はいないが、役員・社員に事業を引き継ぐ、又は引き継いだ	11.8%	14.8%
5位	家族に後継者がおり、業態を変えて引き継ぐ、又は引き継いだ	3.3%	
6位	家族に後継者はいるが、現在の事業の引き継ぎはしない		7.7%
7位	他企業への経営譲渡または他社に吸収合併の予定	0.7%	1.0%
8位	その他	12.7%	
—	無回答	4.9%	10.5%
	合計	100.0%	100.0%

H30年調査 その他回答内容

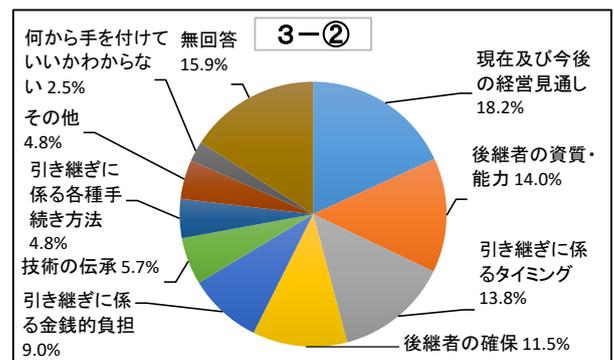
- ・未定(13)
- ・まだわからない(3)
- ・まだ考えていない(2)
- ・まだよく決まってない
- ・思案中、状況を見ている
- ・検討中
- ・子供に承継を期待しているがまだ白紙
- ・現社員へ引継ぎ次に息子に引継
- ・家族に関係無く株主の中で引き継いだ
- ・親会社
- ・親会社からの出向者
- ・家族でないが身内に予定の者がいる
- ・継がすべきかとどまっている
- ・事業承継なし
- ・返答のしようがない
- ・家族経営ではない

※()内数字は同回答数



②事業の引き継ぎに際しての、不安や課題を教えてください。(主なもの一つを選択)

No	項目	割合
①	現在及び今後の経営見通し	18.2%
②	後継者の資質・能力	14.0%
③	引き継ぎに係るタイミング	13.8%
④	後継者の確保	11.5%
⑤	引き継ぎに係る金銭的負担	9.0%
⑥	技術の伝承	5.7%
⑦	引き継ぎに係る各種手続き方法	4.8%
⑧	その他	4.8%
⑨	何から手を付けていいかわからない	2.5%
⑩	無回答	15.9%
	合計	100.0%

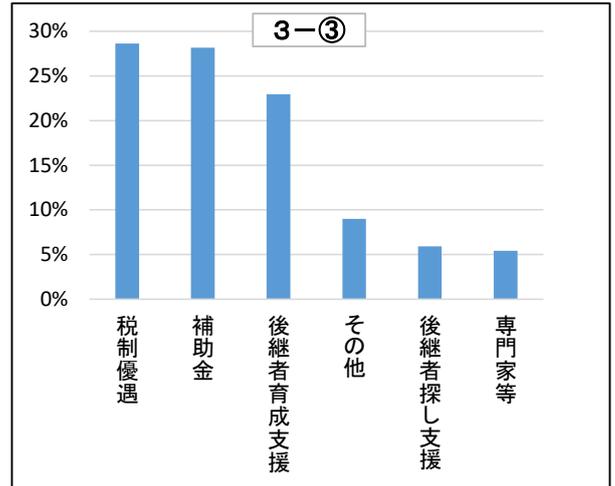


- ・後始末の仕方がわからない
- ・社員の教育
- ・後継者の益々の努力を祈っています
- ・店を貸す方向で考えている
- ・まだわからない
- ・今のところ特に無し

③事業の引継ぎをするにあたり、利用したい、又は希望する支援があれば教えてください。(複数回答)

No	項目	割合
①	税制優遇(相続や贈与に係るもの)	28.6%
②	補助金(引継ぎに伴う経費等)	28.1%
③	後継者育成支援(後継者のスキルアップ)	22.9%
④	その他	9.0%
⑤	後継者探し支援(新規創業者とのマッチング)	5.9%
⑥	専門家等の派遣・相談	5.4%

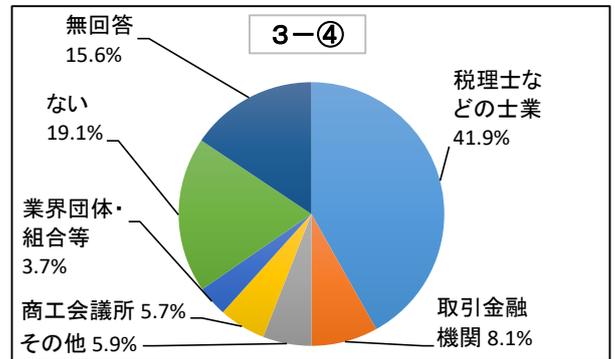
・特になし(10) ・まだわからない(2) ・不明
 ・青申会に相談 ・金融(の優遇)
 ・手続き方法や書類作成の手順等
 ・自分の代で終わりなので考えていない
 ※()内数字は同回答数



④事業引き継ぎについて、相談する相手先はありますか。(主な相談先を一つ選択)

No	項目	割合
①	ある	65.4%
の あ る 内 訳	・税理士などの士業	41.9%
	・取引金融機関	8.1%
	・その他	5.9%
	・商工会議所	5.7%
	・業界団体・組合等	3.7%
	②	ない
③	無回答	15.6%
	合計	100.0%

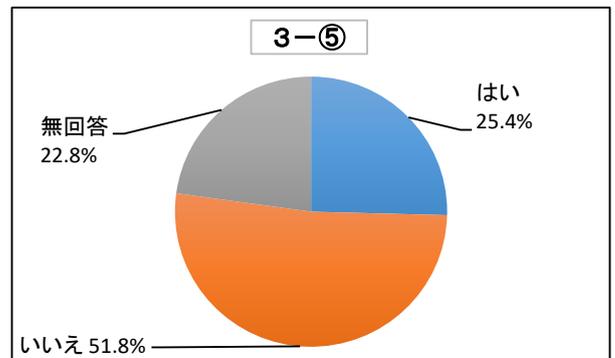
※複数回答があり、回収件数と一致せず。



⑤事業の引継ぎに関するセミナー・相談会等あれば利用したいですか。

No	項目	割合
①	はい	25.4%
②	いいえ	51.8%
③	無回答	22.8%
	合計	100.0%

・補助金のセミナー(2) ・M&A(2)
 ・土木事業について ・全般的なことすべて
 ・第三者への引継ぎポイント ・猶予制度の具体的推進
 ・事例、現状多く知りたい ・経営や経理について
 ・引継ぎ時の注意点など ・50年先の経営の形
 ・各種手続き及び引継ぎに係るタイミング
 ・税制 ※()内数字は同回



4、経営課題について

◆経営課題 第1位:売上確保 第2位:人材確保・教育 第3位:利益率向上



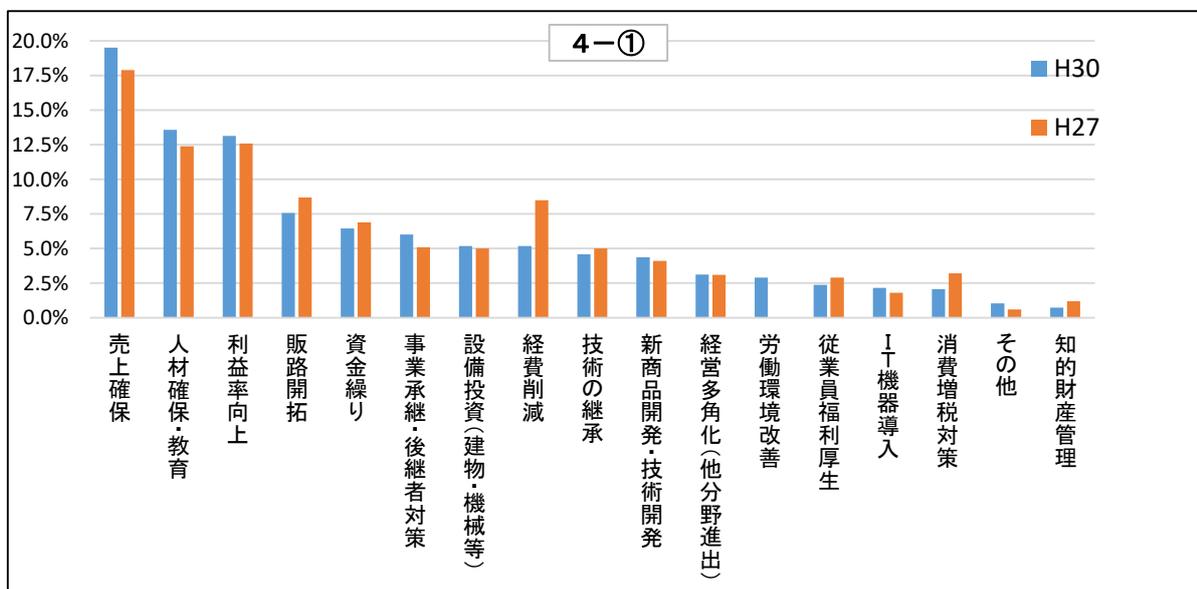
経営課題として多く挙げたのが、売上確保、利益率向上、人材確保・教育であったが、これは前回(H27年)調査時と同じ結果であった。この結果は、経営の根幹をなす売上確保・利益率向上はさることながら、慢性的な人材不足ともとらえることができる。また、前回調査時より新たに設けた項目である「労働環境改善」を課題として抱える事業所も多数おり、「働き方改革」が多少なり意識されつつあることがうかがえる。

①現在、貴事業所が抱える経営課題について教えてください。(複数回答)

No	項目	割合	
		H30年	H27年
1位	売上確保	19.5%	17.9%
2位	人材確保・教育	13.6%	12.4%
3位	利益率向上	13.1%	12.6%
4位	販路開拓	7.6%	8.7%
5位	資金繰り	6.5%	6.9%
6位	事業承継・後継者対策	6.0%	5.1%
7位	設備投資(建物・機械等)	5.2%	5.0%
8位	経費削減	5.2%	8.5%
9位	技術の継承	4.6%	5.0%
10位	新商品開発・技術開発	4.4%	4.1%
11位	経営多角化(他分野進出)	3.1%	3.1%
12位	労働環境改善	2.9%	2.9%
13位	従業員福利厚生	2.4%	2.9%
14位	IT機器導入	2.2%	1.8%
15位	消費増税対策	2.1%	3.2%
16位	その他	1.0%	0.6%
17位	知的財産管理	0.7%	1.2%

H30年調査 その他回答内容

- ・現状維持
- ・仕事場が狭い
- ・会社の存続
- ・新技術対応
- ・代表者の健康維持
- ・各種外郭との友好
- ・働き方改革・残業減少
- ・移動販売ノウハウ、障がい者雇用による福祉関係の補助制度なども



5、その他

①市や商工会議所に対して要望する施策や取組等がありますか。(自由記載)

<p>・現在の会津若松市はとにかく暗い。閉店や撤退の事業所や店舗が多く楽しみが無い。大型の映画館を誘致したり、県内や新潟にもないアウトレットモールを誘致したり、歴史と融合しながらも若い世代に魅力を感じさせる発展的な街づくりをしてほしい。</p>
<p>・会津若松駅前再開発に取り組み会津の活性化につなげるべきだと思う。</p>
<p>・団体や組合等に対する補助金でなく各個店に対しての補助金を実施してもらいたい。(喜多方市のように)</p>
<p>・特に、市は地元中小企業の悩みに合った市政運営をして頂きたい。</p>
<p>・消費増税とオリンピック後の景気対策を具体的に示してほしい。特に復興予算が終了した後の対策を！(会津若松市へ)</p>
<p>・会津に若者が帰る施策を作してほしい。</p>
<p>・会津まつりの藩侯行列ゲスト綾瀬はるかやマツコ・デラックスがテレビで赤ベコが好きと言ったり、芸能人による集客反響は絶大。これをもっと活用できるような企画をしてほしい。</p>
<p>・私共は不動産賃貸業ですから国・県・市営の住居(アパート・共同住宅)の運営をやめて民間に任せ必要な人には家賃等他に対し補助、助成をする方法で公営の目的を達成するように方針転換してもらいたい。家賃収入が得られない(空き家)状態でも大変な固定資産税の負担がある。</p>
<p>・家族経営者の意見が多く参考にならない場合が多々ある。小規模から拡大した経営方法の話を具体的にうかがう機会があればよいと思う。</p>
<p>・集中、継続のセミナーの実施をお願いします。</p>
<p>・補助金制度の活用について知りたい。</p>
<p>・活用できる補助金や助成金の情報提供を早くできるだけ多くしていただきたい。</p>
<p>・行っていることの情報をお願いしていますが、より詳しくいただけたらもっとありがたい。</p>
<p>・会社間の交流、情報交換会の場増やしていただきたい。技術を持った経験者の就職希望者への当社の紹介の方法の支援がほしい。</p>
<p>・本年は戊辰150周年で近くの観光施設駐車場が本当に震災以前の大規模バスで満杯状態を見ました。放射能の数値はもういらぬと思います。県立病院跡地に市役所又は市の活性化の元になる施設を望みます。ありがとうございました。</p>
<p>・人口増加、少子化問題</p>
<p>・既得権益の是正、未来に対しての人の教育</p>
<p>・人材不足に対処するこれからの経営</p>
<p>・会員の会社巡回する。</p>
<p>・今後の対策・傾向等につき適材適所にての対応を長期継続はしておられると思いますが、質問するとその担当者で代わりますとかで、対応が遅い。自分は別の担当だから・・・と分離型なのか殆ど統一内容での把握がされておらず全体の内容がズレてくる。</p>
<p>・軽減税率、ポイント還元等面倒なことばかりやってないで、一律10%で進めると何の負担もなくスムーズな作業ができるのに、何で商工会議所は国に対して意見や見直しの訴えをしないのですか？</p>
<p>・書くのがめんどろ。腐るほど言いたい事があります！特に最低賃金がいき以上に上がりすぎ！福島市や郡山やいわきなどからくらべたらあとうてきに人口が少なすぎるし、最低賃金が上がっても人間の能力が上がっているわけじゃない。むしろ落ちている。</p>
<p>・経営指導員さんはいらっしやらないのでしょうか・・・事業を始めて48年ですがまだ一度も御来店いただいた事はありません。小売業ですが、国、県、市から備品購入補助金等を相談したくてもどこに聞いたら良いか・・・会費分位は各事業所廻りをして悩み相談を受けてみたらどうでしょう。</p>
<p>・もっと地元の企業を使ってほしい。商工会員でいるメリットがない。会議所の上の人しか利を得ていない。</p>
<p>・講演会、勉強会の会合の時間は店が離れられない時間が多く、いつも参加できません。行きたくてもいけない。</p>
<p>・商工会議所では役員だけで物事が進んでいるような風を感じる。もっと会員にいろいろと発信すべき。</p>
<p>・上意下達でなく一般の声なき「声」をどう汲取るのが課題。会長や一部のパフォーマンスであってはならない。</p>
<p>・これを申請すれば補助金がもらえるとか？そういうことは積極的に教えようとしな。わかっている人だけというところがある。</p>
<p>・会津地域をどの様にしたいのか、政経界のグローバルデザインが見えない。どんな所になるのでしょうか？</p>
<p>・肉体的な衰えと急激な変化(売上減少、スタッフ減)による各種負担と時代変化に的確な対応ができず、今に至っている。息子の後継にもどうすればよいのか悩んでいて早急に両者に相談。</p>
<p>・原発事故の風評被害をよく耳にしますが被害にあった地域だけ声を上げている。従って関東以南は今ほとんど意識していない。いつまでも風評被害を訴えているから沈静化しない。被害地以外の人々は忘れかけているので逆効果である。</p>
<p>・いつもお世話様です。私も80歳近くになりますので(S16年生まれ)いつやめても良いのですが、固定客が少々あるのみで(店は閉店H12年)お得意様が上品な方達でやめさせてくれないのです。定価販売です。仕事が生きがいで今まで頑張りすぎてあとはのんびりしたい。</p>
<p>・いろいろ役立っています。</p>