

令和6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。また、令和7年2月の記録的大雪の影響について緊急調査を実施。WEB及び聞き取りで161事業所より回答を得た。
2. 調査期間 令和7年2月
3. 調査対象 当所会員事業所2,583事業所（特別会員含む）
4. 回答企業数 513事業所（郵送369事業所・WEB144事業所） 回収率19.9%

＜ 総 括 ＞

今回の調査では、前回調査時回答数から131減の513事業所の回答があったが、回答者の71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6年2～3月）とほぼ同様。

＜コロナ禍を踏まえた経営状況等＞

- ・コロナ禍前と比較した現在の業績、直近の売上共に約半数が減少と回答したものの、前回調査時から若干の回復傾向。
- ・今後の見通しは、回復見込みなし等の回答が約5割。一方、順調・伸長しそうが4ポイント増加、二極化が進む。

＜経営状況・発達に向けた取組＞

- ・コロナ融資を利用した事業所は4割強。そのうち6割は順調に返済中だが、2割は返済負担が経営を圧迫。追加融資を受けた事業所の資金使途は、業績拡大など前向きなものが業績悪化に伴うものを若干上回った。
- ・販路拡大等に向け補助金を申請した事業者のうち6割弱が小規模事業者持続化補助金を活用。
- ・業績の回復・伸長対策は、「コスト削減」「販売価格の見直し」など、物価高騰の影響が色濃い。

＜事業承継について＞

- ・この先の事業継続・拡大希望が7割、廃業を検討が1割。廃業検討理由の約5割が後継者不在。
- ・継承先候補は「まだ決まっていない」が4割。候補者がいる場合「子供など親族」「社内役員・従業員」「社外・第三者」の順。

＜原材料高・物価高への対応＞

- ・値上げをした事業所は6割弱。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たとはいえない状況。
- ・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多く経過措置期間終了後の受注への影響が心配される。

＜デジタル化の状況＞

- ・約半数が既にデジタル化に取り組んでいる。その取組は「会計」「広報(HP・SNS等活用)」「顧客管理」「給与」「電子決済」「受発注管理」の順で基幹システムの導入率が高い。
- ・実施したい取組は「データの一元化」や「新たなサービス・商品等の提供」などハードルが高い分野。

＜人手不足の状況や対応＞

- ・人員不足を訴えたのは4割。
- ・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」「経費削減」の順。
- ・順位を上げたのは「従業員教育」「従業員福利厚生・労働環境改善」で、人手不足や生産性向上への対応が急務。

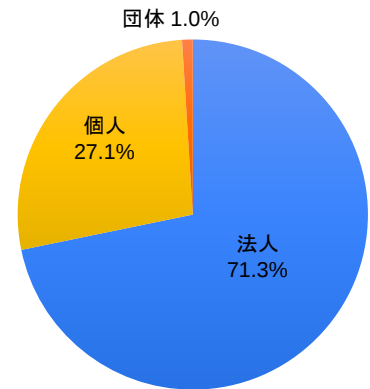
＜大雪の影響＞

- ・大雪で受けた直接的な被害は、建物自体や看板・外装の破損等、「建物」への被害が多く、「車両・設備」の被害は約2割。間接的な被害では「除雪作業による通常業務への支障」が7割弱。交通に関する被害では「従業員が出勤できなかった」が5割超。予約や受注キャンセルでは、「来店・予約」「受注・契約」を含めると「飲食業」に並び「建設業」や「その他のサービス業」ほぼ同数に上り、様々な業種に渡った。
- ・今後心配なことでは一番多かったのは、従業員に対する心配。事業活動や物流・営業に支障が出ている事業者も多い。「資金繰りの悪化」や「除雪・排雪費用の負担大」など資金需要につながる可能性もあり、今後の動向に注視する必要がある。
- ・困りごとや要望では、除雪対応や危機管理・町のインフラの在り方の見直しや、休業補償等を希望するなど、ほとんどが行政の対応に対する意見。行政と共有したい。

I. 回答事業所の基本情報

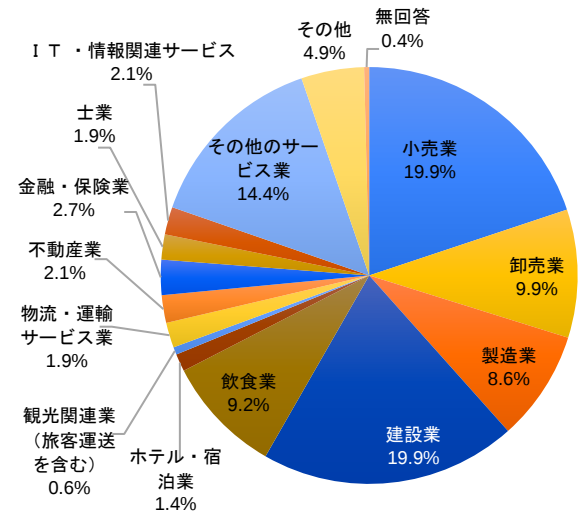
□事業所の形態

法人	366	71.3%
個人	139	27.1%
団体	5	1.0%
無回答	3	0.6%
合計	513	100.0%



□業種（複数にわたる場合は主たる業種を選択）

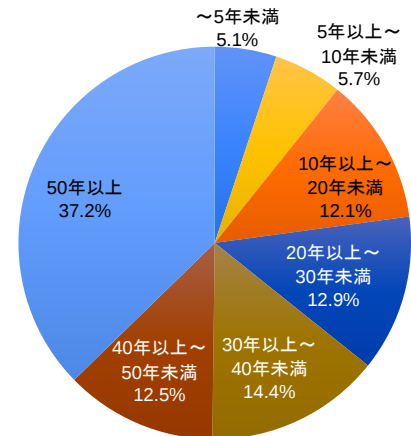
小売業	102	19.9%
卸売業	51	9.9%
製造業	44	8.6%
建設業	102	19.9%
飲食業	47	9.2%
ホテル・宿泊業	7	1.4%
観光関連業（旅客運送を含む）	3	0.6%
物流・運輸サービス業	10	1.9%
不動産業	11	2.1%
金融・保険業	14	2.7%
土業	10	1.9%
I T ・情報関連サービス	11	2.1%
その他のサービス業	74	14.4%
その他	25	4.9%
無回答	2	0.4%
合計	513	100.0%



「その他」コンサルタント業・事業協同組合

□営業年数

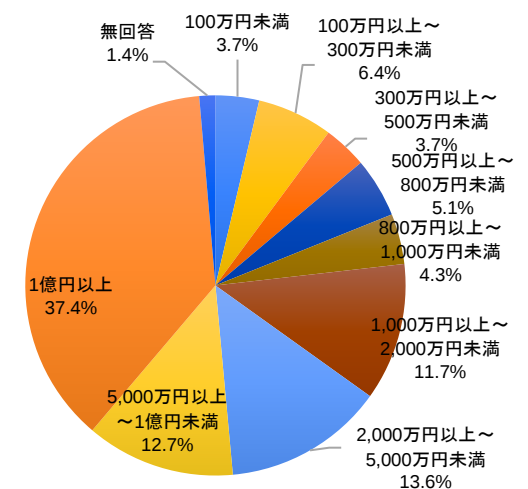
～5年未満	26	5.1%
5年以上～10年未満	29	5.7%
10年以上～20年未満	62	12.1%
20年以上～30年未満	66	12.9%
30年以上～40年未満	74	14.4%
40年以上～50年未満	64	12.5%
50年以上	191	37.2%
無回答	1	0.2%
合計	513	100.0%



□直近の売上〔個人：令和6年分 法人：直近決算1期分〕

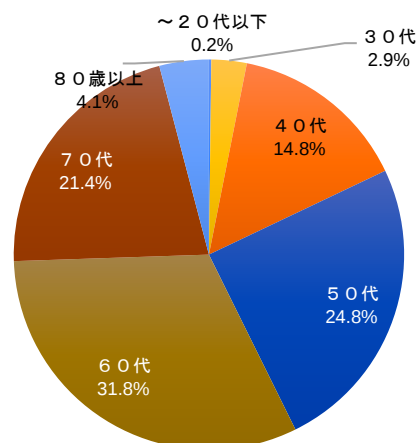
※いずれも給付金・支援金等を含む

100万円未満	19	3.7%
100万円以上～300万円未満	33	6.4%
300万円以上～500万円未満	19	3.7%
500万円以上～800万円未満	26	5.1%
800万円以上～1,000万円未満	22	4.3%
1,000万円以上～2,000万円未満	60	11.7%
2,000万円以上～5,000万円未満	70	13.6%
5,000万円以上～1億円未満	65	12.7%
1億円以上	192	37.4%
無回答	7	1.4%
合計	513	100.0%



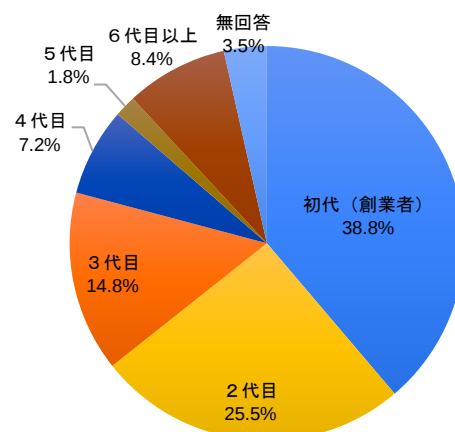
□代表者の年齢

～20代以下	1	0.2%
30代	15	2.9%
40代	76	14.8%
50代	127	24.8%
60代	163	31.8%
70代	110	21.4%
80歳以上	21	4.1%
無回答	0	0.0%
合計	513	100.0%



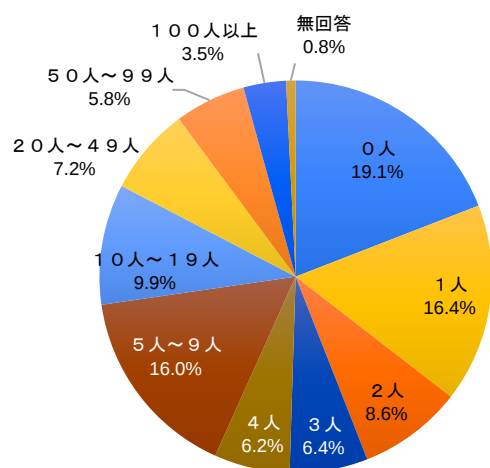
□代表者の世代

初代（創業者）	199	38.8%
2代目	131	25.5%
3代目	76	14.8%
4代目	37	7.2%
5代目	9	1.8%
6代目以上	43	8.4%
無回答	18	3.5%
合計	513	100.0%



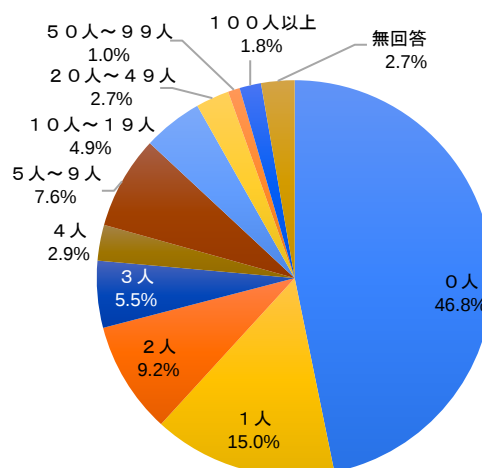
□正社員の人数 ※代表・役員を除く ※個人は家族従業員を含む

0人	98	19.1%
1人	84	16.4%
2人	44	8.6%
3人	33	6.4%
4人	32	6.2%
5人～9人	82	16.0%
10人～19人	51	9.9%
20人～49人	37	7.2%
50人～99人	30	5.8%
100人以上	18	3.5%
無回答	4	0.8%
合計	513	100.0%



□パート・アルバイトの人数

0人	240	46.8%
1人	77	15.0%
2人	47	9.2%
3人	28	5.5%
4人	15	2.9%
5人～9人	39	7.6%
10人～19人	25	4.9%
20人～49人	14	2.7%
50人～99人	5	1.0%
100人以上	9	1.8%
無回答	14	2.7%
合計	513	100.0%



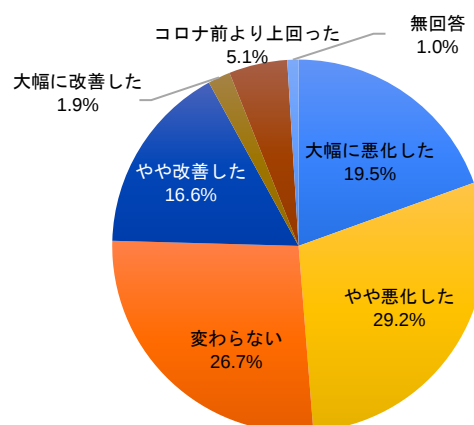
Ⅱ コロナ禍を踏まえた経営状況等

コロナ禍前（2019年）と比較した現在の業績、直近の売上共に、「大幅減少」「やや減少」あわせて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、前回調査時の売上の変化と比較すると減少したという回答は0.8ポイント減少、「やや増加」や「大幅増加」の増加したという回答では7.0ポイント増加しており、若干の回復傾向も感じられる。

今後の見通しでは、「今後も回復する見込みはない」「完全には回復しなさそう」の回答が約5割あり、厳しい状況がうかがえる一方で、前回と比較し「既に回復し、今後も更に伸長しそう」「既に上回っており、順調に推移していきそう」が4ポイント増加しており、二極化が進んでいるようだ。

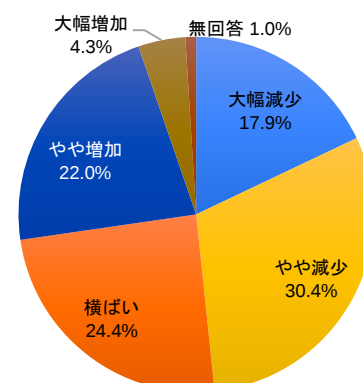
1. コロナ禍前（2019年）と比較した現在の業績

大幅に悪化した	100	19.5%
やや悪化した	150	29.2%
変わらない	137	26.7%
やや改善した	85	16.6%
大幅に改善した	10	1.9%
コロナ前より上回った	26	5.1%
無回答	5	1.0%
合計	513	100.0%



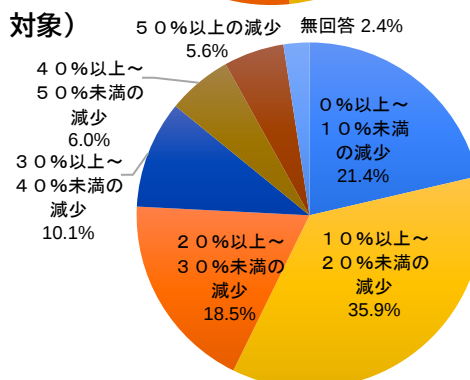
2. コロナ禍前と比較した直近の売上の変化

大幅減少	92	17.9%
やや減少	156	30.4%
横ばい	125	24.4%
やや増加	113	22.0%
大幅増加	22	4.3%
無回答	5	1.0%
合計	513	100.0%



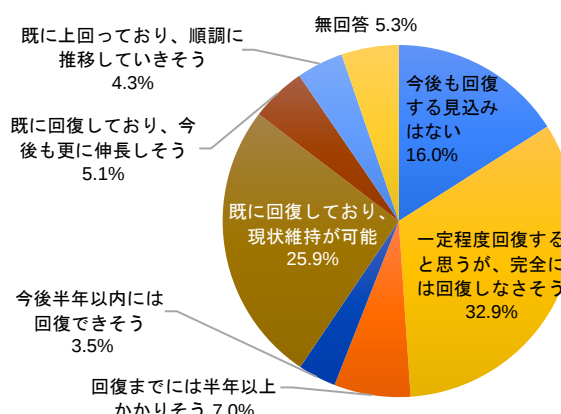
① コロナ前と比較した減少率（上記回答「大幅減少」・「やや減少」対象）

0%以上～10%未満の減少	53	21.4%
10%以上～20%未満の減少	89	35.9%
20%以上～30%未満の減少	46	18.5%
30%以上～40%未満の減少	25	10.1%
40%以上～50%未満の減少	15	6.0%
50%以上の減少	14	5.6%
無回答	6	2.4%
合計	248	100.0%



3. 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	82	16.0%
一定程度回復すると思うが、完全には回復しなさそう	169	32.9%
回復までには半年以上かかりそう	36	7.0%
今後半年以内には回復できそう	18	3.5%
既に回復しており、現状維持が可能	133	25.9%
既に回復しており、今後も更に伸長しそう	26	5.1%
既に上回っており、順調に推移していきそう	22	4.3%
無回答	27	5.3%
合計	513	100.0%



Ⅲ 経営状況・発達に向けた取組

コロナ融資を利用した約4割の事業所のうち「順調に返済している」事業所が6割。一方で「返済負担が経営を圧迫している」事業所が2割。据置期間の延長や条件変更した事業所もあり、現在、据置き中の事業所の動向を注視する必要がある。追加融資を受けた事業所も6.2%にのぼり、その資金使途は、業績の拡大など前向きなものが、業績悪化に伴うものを若干上回った。

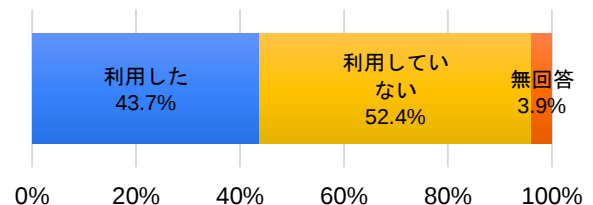
販路拡大等に向けた各種補助金は、小規模事業者持続化補助金を活用した事業者が最も多く、全回答者の14.8%が利用。次いでIT補助金の順となった。

業績の回復や伸長に向けた対策としての取組では、「コスト削減」が最も多く、ついで「販売価格の見直し」と、利益確保に直結する取組が上位を占め、長引く物価高騰や原材料価格の高騰の影響が感じられる。

1. コロナ対策支援制度等の利用の有無

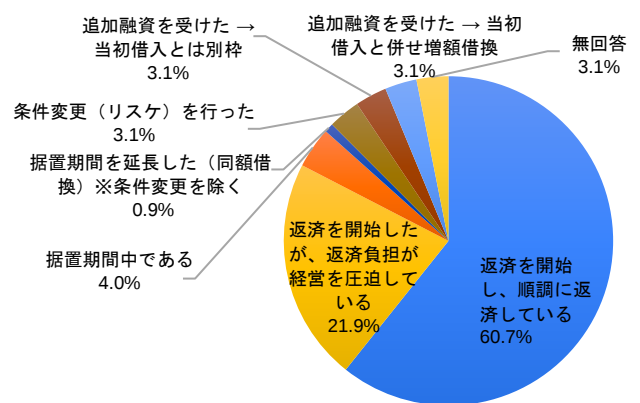
①コロナ融資（公的・民間金融機関すべて）

利用した	224	43.7%
利用していない	269	52.4%
無回答	20	3.9%
合計	513	100.0%



②利用したコロナ融資の現在の状況（上記回答「利用した」対象）

返済を開始し、順調に返済している	136	60.7%
返済を開始したが、返済負担が経営を圧迫している	49	21.9%
据置期間中である	9	4.0%
据置期間を延長した（同額借換）※条件変更を除く	2	0.9%
条件変更（リスク）を行った	7	3.1%
追加融資を受けた → 当初借入とは別枠	7	3.1%
追加融資を受けた → 当初借入と併せ増額借換	7	3.1%
無回答	7	3.1%
合計	224	100.0%



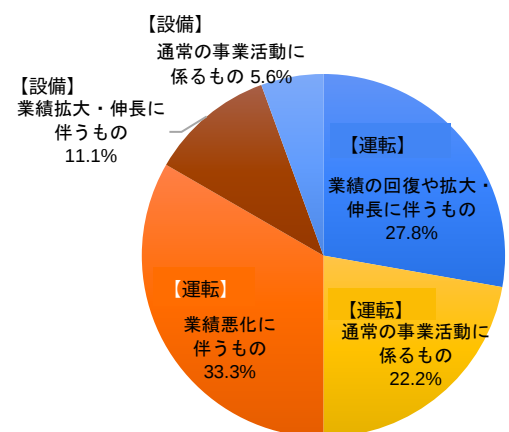
③追加融資の資金使途 *複数回答（上記回答「追加融資を受けた」対象）

【運転資金】

業績の回復や拡大・伸長に伴うもの（受注・売上増に伴う仕入や外注費、販路拡大や新規雇用に係る費用など）	5	27.8%
通常の事業活動に係るもの（仕入や外注費、未払金などの決済のため）	4	22.2%
業績悪化に伴うもの（受注・売上減による資金不足への対応）	6	33.3%
既往借入のまとめ資金	0	0.0%

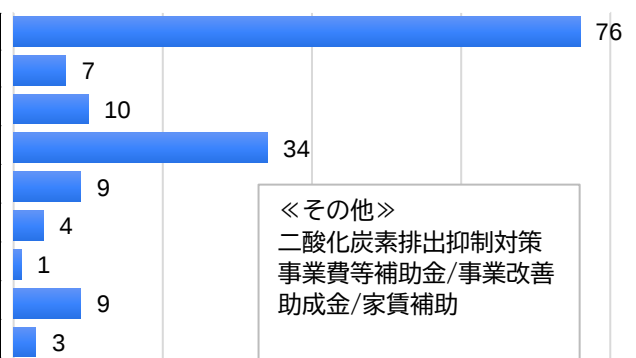
【設備資金】

業績拡大・伸長に伴うもの（機械設備等の購入、工場・店舗等の新設・増設など）	2	11.1%
通常の事業活動に係るもの（既存の車両や機械等の買替・修繕・維持費用など）	1	5.6%



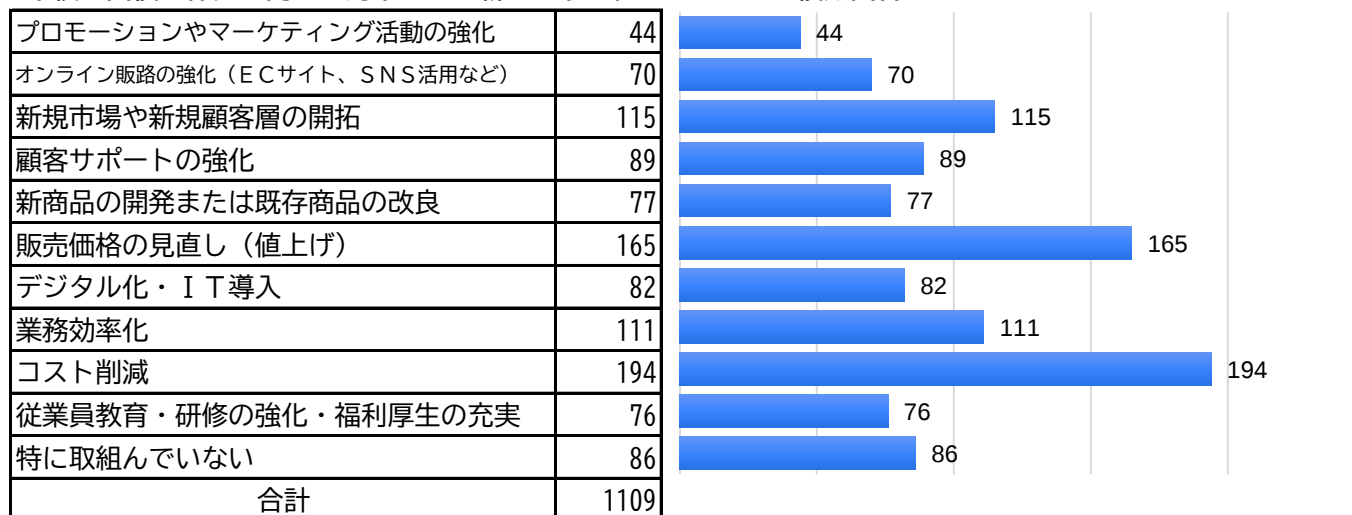
2. 販路拡大等に向け申請した補助金 *複数回答

小規模事業者持続化補助金	76
ふくしま小規模企業者等いきいき支援事業費補助金	7
事業再構築補助金	10
IT導入補助金	34
ものづくり補助金	9
会津若松市チャレンジ企業応援補助金	4
会津若松市まちなか出店応援補助金	1
商工会議所中小企業活力アップ補助金（マル活補助金）	9
その他	3
申請していない	292
無回答	88



《その他》
二酸化炭素排出抑制対策
事業費等補助金/事業改善
助成金/家賃補助

3. 業績の回復や伸長に向けた対策として新たに取り組んだこと *複数回答

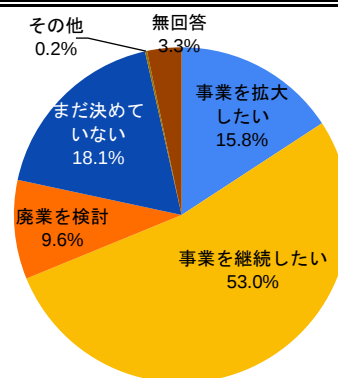


IV 事業承継について

この先10年の事業計画では、「事業を継続・拡大したい」あわせて7割を占め、「廃業を検討」は約1割。承継先候補では「まだ決まっていない」が41.5%を占めた。候補者がいる場合、「子どもなど親族」が最も多く、次いで「社内役員・従業員」、「社外・第三者」も少ないながらある。「候補者がいない」が2割弱、94社あり、今後の動向を注視する必要がある。廃業検討理由では、「後継者がいない」と「後継者候補に継ぐ意思がない」あわせて46.9%を占め、ついで「事業に将来性がない」32.7%の順となり、本調査回答事業者で60代以上の代表者が6割を占めていることを考慮すると、ここ10年以内で更に廃業が増えることが予想される。

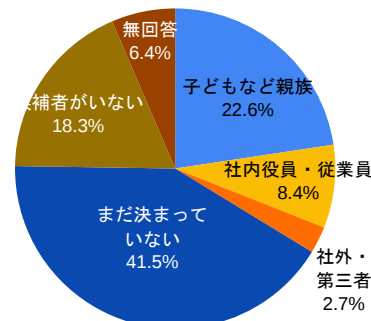
1. この先10年の事業計画

事業を拡大したい	81	15.8%
事業を継続したい	272	53.0%
廃業を検討	49	9.6%
まだ決まっていない	93	18.1%
その他	1	0.2%
無回答	17	3.3%
合計	513	100.0%



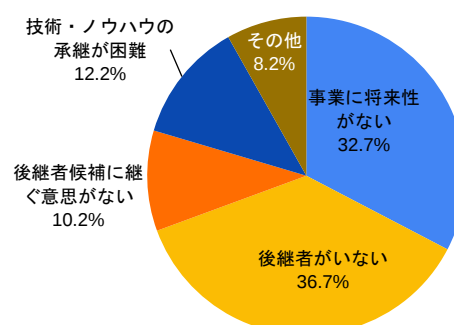
2. 承継先（後継者）候補

子どもなど親族	116	22.6%
社内役員・従業員	43	8.4%
社外・第三者	14	2.7%
まだ決まっていない	213	41.5%
候補者がいない	94	18.3%
無回答	33	6.4%
合計	513	100.0%



3. 廃業を検討の理由（上記1. 回答「廃業を検討」対象）

事業に将来性がない	16	32.7%
後継者がいない	18	36.7%
後継者候補に継ぐ意思がない	5	10.2%
技術・ノウハウの承継が困難	6	12.2%
その他	4	8.2%
合計	49	100.0%



《その他》

年齢的な理由／代表が廃業の意思／連携企業との合意が必要となるため／売上げがない

V 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55.8%と、前回調査時から若干減少したが、「値上げを検討中」が3ポイント増加、「値上げしていない」は4ポイント減少しており、全体的にはほぼ昨年同様。

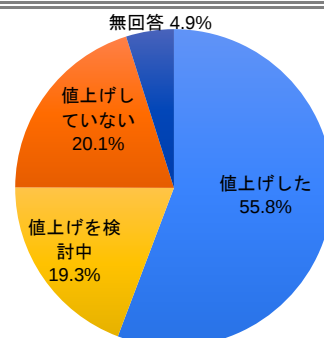
値上げが必要な金額のうち価格転嫁ができた割合は、20%未満が約6割にのぼり、値上げをしたとはいえ、価格を転嫁できたとは言えない状況のようだ。

値上げをしていない理由については、前回調査時同様、値上げによる客離れを懸念する回答が一番多かった。

価格転嫁以外の取組では、前回同様「経費の削減」「業務効率化」の順で自助努力の範囲に止まる。

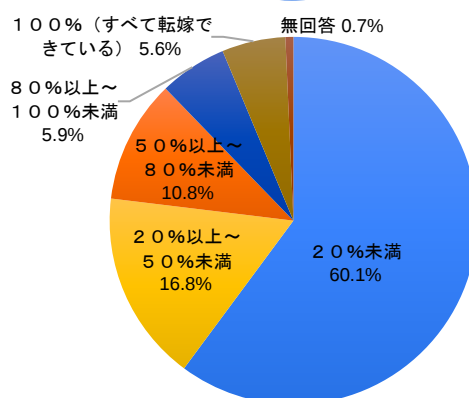
1. 価格転嫁（値上げ）の有無

値上げした	286	55.8%
値上げを検討中	99	19.3%
値上げしていない	103	20.1%
無回答	25	4.9%
合計	513	100.0%



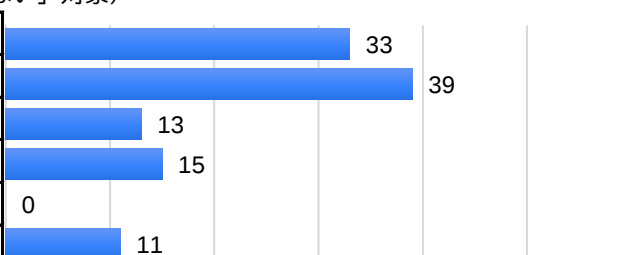
①仕入または経費増加で値上げが必要な金額のうち、価格転嫁ができた割合（上記回答「値上げした」対象）

20%未満	172	60.1%
20%以上～50%未満	48	16.8%
50%以上～80%未満	31	10.8%
80%以上～100%未満	17	5.9%
100%（すべて転嫁できている）	16	5.6%
無回答	2	0.7%
合計	286	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	33
値上げによる客離れで売上減少の恐れがあるため	39
取引先の理解が得られないため	13
同業他社が値上げしていないため	15
内容量を減らす等の実質的値上げをしているため	0
その他	11
合計	111

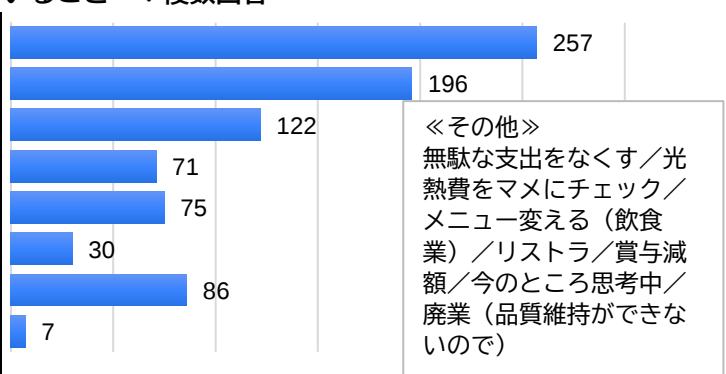


《その他》

条例による制限がある為値上げが難しい（2件）／保険診療の為（価格決定が国に委ねられているため）／国厚労省価格のため／医療保険制度によるため、改正通りにしかならない／委託のため／公共工事なので発注者が決める／金融業／もう少しガマン／事業活動停止中のため／商品価格は商品設計する保険会社が設定

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	257
業務効率化	196
仕入先・調達方法の変更	122
代替品への変更	71
新たな市場の開拓	75
何をしたいのかわからない	30
特になし	86
その他	7
合計	844



《その他》

無駄な支出をなくす／光熱費をマメにチェック／メニュー変える（飲食業）／リストラ／賞与減額／今のところ思考中／廃業（品質維持ができないので）

VI 消費税インボイス制度への対応

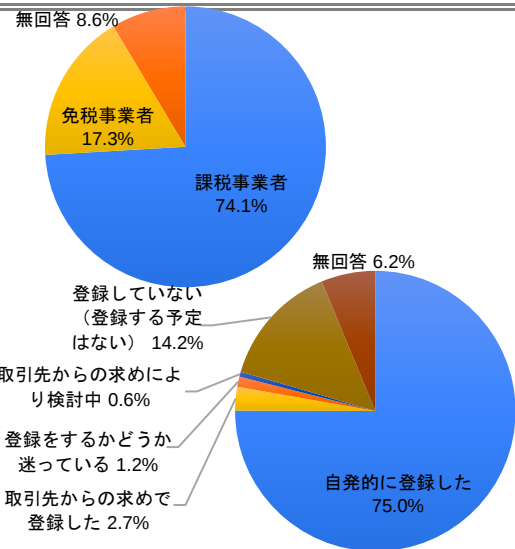
インボイス制度開始以前の状況では、法人事業所からの回答が多いこともあり、課税事業者が74.1%を占めた。インボイス登録をした事業所は80.9%、少数だが未だ検討中の事業所もある。

登録していない理由は、昨年とほぼ同様の結果となった。「対応が困難なため今後の事業継続可否を検討している」と回答した事業所の動向を注視する必要がある。

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、システム改修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、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	380	74.1%
免税事業者	89	17.3%
無回答	44	8.6%
合計	513	100.0%

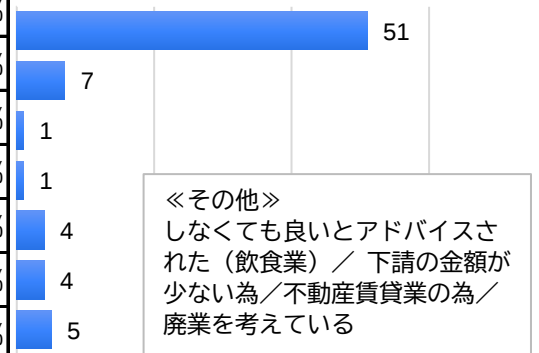


2. インボイス登録の有無

自発的に登録した	385	75.0%
取引先からの求めで登録した	14	2.7%
登録をするかどうか迷っている	6	1.2%
取引先からの求めにより検討中	3	0.6%
登録していない（登録する予定はない）	73	14.2%
無回答	32	6.2%
合計	513	100.0%

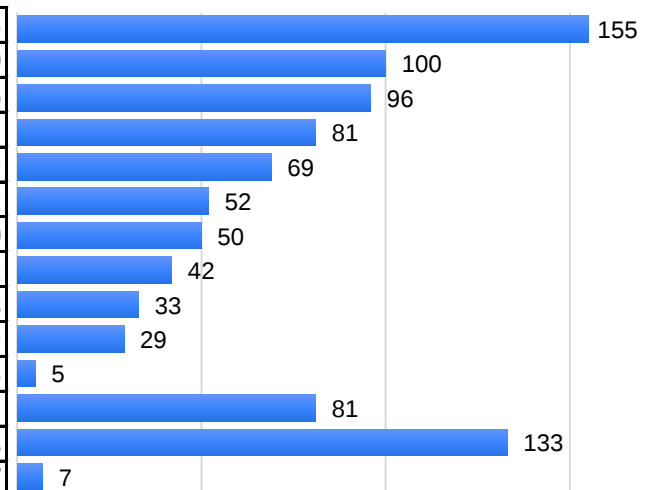
登録していない理由

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	51	69.9%
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	7	9.6%
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	1	1.4%
制度の内容がわからないため検討もしていない	1	1.4%
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	4	5.5%
その他	4	5.5%
無回答	5	6.8%
合計	73	100.0%



3. 制度開始後、実際に負担に感じたこと *複数回答

自社が発行するインボイスの様式変更などの手続き	155
受け取ったインボイスの要件確認作業が煩雑	100
経理・受発注システムの改修・導入に係る手続きや費用	96
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	81
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	69
消費税申告事務や納税の準備など	52
取引先が免税事業者（インボイス未登録の課税事業者）である	50
取引先への取引条件変更などの説明	42
自社（自身）が課税事業者になったことによる納税額の発生	33
簡易課税制度を選択しているため、あまり影響はない	29
制度対応に関する相談先がない	5
そもそも制度がよくわかっていない	81
特に負担はない	133
その他	7



「その他」

支払いの振込手数料が弊社持ちになった

インボイス登録しているのに決まっているのに書類を提出する事

税理士に依頼・相談している（3件）／税金を税理士に支払う金が増した

税理士さんがかわいそう 悪法！！高齢の農家さんなどにインボイス登録を要請できない

VII デジタル化の状況

デジタル化の取組状況では「既に取り組んでいる」が約半数の45.4%を占めた。

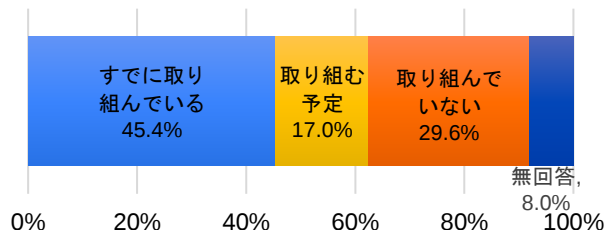
既に実施しているデジタル化の取組では、「会計」が最も多く、次いで「広報（HP・SNS等活用）」、いずれも200件を超える。更に「顧客管理」「給与」「電子決済」「受発注管理」の順となった。業種問わず必要な基幹システムは導入率が高い。

実施予定・実施を検討中・将来実施したい取組では、「データの一元化」が最も多く、次いで「新たなサービス・商品等の提供」と、いずれも簡単に取組めるものではない分野。その他、「勤怠・労務管理」「生産管理・在庫管理」「受発注管理」が多く、業務の効率化や生産性の向上に向けDXを活用したいことが窺える。

実施予定はない取組は、「ネットショップ」「予約管理」「電子決済」「新たなサービス・商品等の提供」など、業種により必要性の異なる取組が多かった。

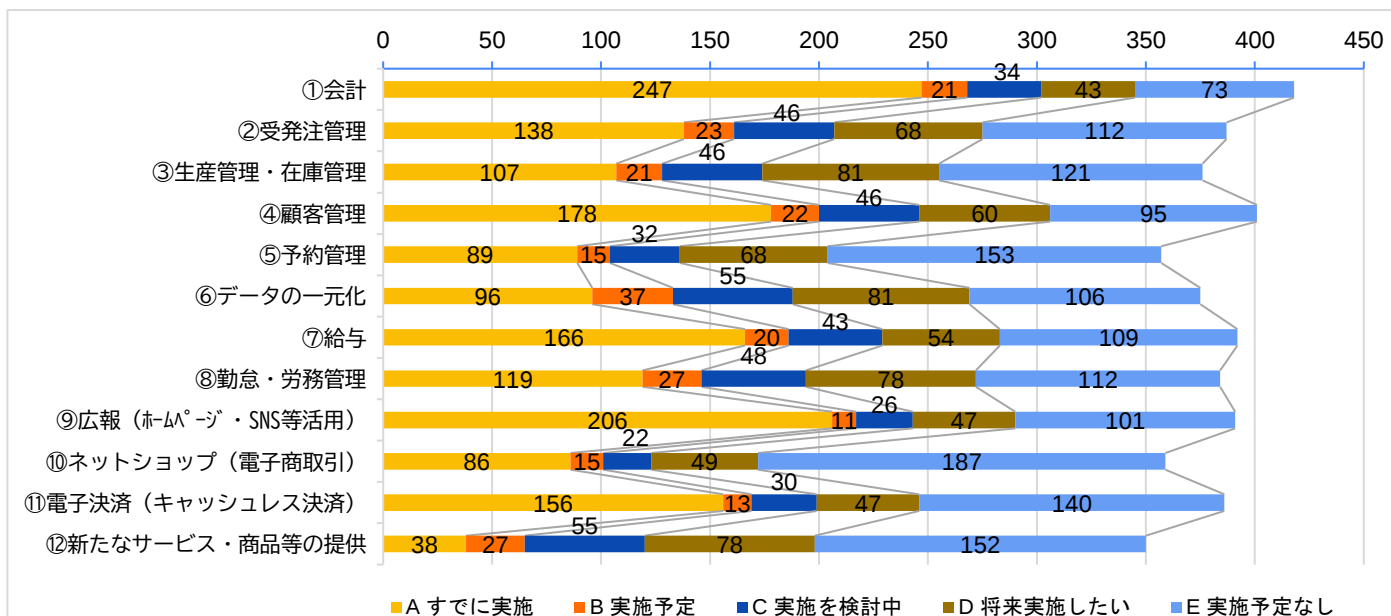
1. デジタル化の取組状況

すでに取り組んでいる	233	45.4%
取り組む予定	87	17.0%
取り組んでいない	152	29.6%
無回答	41	8.0%
合計	513	100.0%



2. デジタル化の取組状況と今後の予定

分野	A すでに 実施	B 実施予 定	C 実施を 検討中	D 将来実 施した い	B+C+D 小計	E 実施予 定なし	合計
①会計	247	21	34	43	98	73	418
②受発注管理	138	23	46	68	137	112	387
③生産管理・在庫管理	107	21	46	81	148	121	376
④顧客管理	178	22	46	60	128	95	401
⑤予約管理	89	15	32	68	115	153	357
⑥データの一元化	96	37	55	81	173	106	375
⑦給与	166	20	43	54	117	109	392
⑧勤怠・労務管理	119	27	48	78	153	112	384
⑨広報（ホームページ・SNS等活用）	206	11	26	47	84	101	391
⑩ネットショップ（電子商取引）	86	15	22	49	86	187	359
⑪電子決済（キャッシュレス決済）	156	13	30	47	90	140	386
⑫新たなサービス・商品等の提供	38	27	55	78	160	152	350

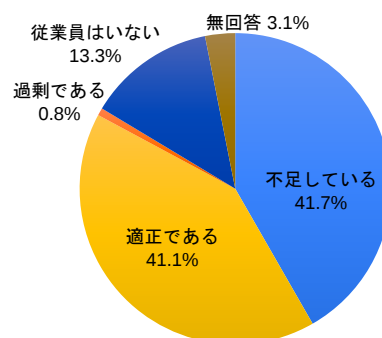


VIII 人手不足の状況や対応

人手不足に関しては前回調査とほぼ同様で、現時点で「不足している」事業所は4割。
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	214	41.7%
適正である	211	41.1%
過剰である	4	0.8%
従業員はいない	68	13.3%
無回答	16	3.1%
合計	513	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）	128	128
労働時間・残業時間の増加	30	30
従業員の能力開発	73	73
外注の活用	74	74
過剰品質・過剰サービスの見直し	19	19
デジタル化の推進	48	48
設備投資（機械・ロボット等の導入）	26	26
外国人材の活用	19	19
専門スキルを持つ人材の活用	27	27
多様で柔軟な働き方の導入 ※	18	18

※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

IX 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」「経費削減」の順となった。順位を上げたのは「従業員教育」「従業員福利厚生・労働環境改善」で、人手不足や生産性向上への対応が求められていることが背景と思われる。その他「新商品開発・技術開発」が順位を上げており、経営者の事業継続・伸長への意欲が感じられる結果となった。

1. 現在抱えている経営課題 *複数回答

売上確保	329	329
利益率向上	236	236
人材確保	218	218
経費削減	171	171
従業員教育	140	140
販路開拓	139	139
資金繰り	129	129
事業承継・後継者対策	116	116
新商品開発・技術開発	74	74
従業員福利厚生・労働環境改善	73	73
I T導入・D X	71	71
技術の継承	71	71
各種制度改正への対応 ※	47	47
自然災害や感染症等のリスク対策	45	45
事業譲渡・売却	28	28
知的財産管理	13	13
経営上の課題はない	5	5
その他	5	5

《その他》

生産力（数）強化／人手不足対策／組合員の減少と承継者問題／財産運用（お金を含）／店独自のECサイト作成

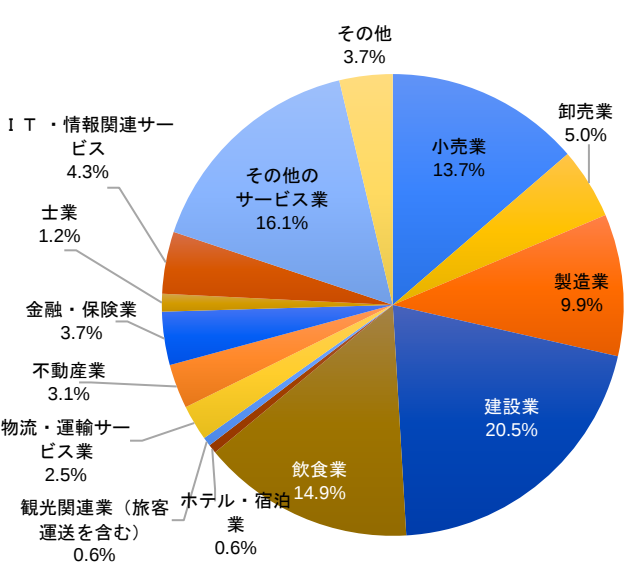
※各種制度改正：消費税インボイス制度・改正電子帳簿保存法・働き方改革等

X 【追加調査】 令和7年1月末～2月の大雪の影響

令和7年2月の記録的大雪の影響について緊急調査を実施。WEB及び聞き取りで161事業所（窓口20・WEB141）より回答を得た。

□業種（複数にわたる場合は主たる業種を選択）

小売業	22	13.7%
卸売業	8	5.0%
製造業	16	9.9%
建設業	33	20.5%
飲食業	24	14.9%
ホテル・宿泊業	1	0.6%
観光関連業（旅客運送を含む）	1	0.6%
物流・運輸サービス業	4	2.5%
不動産業	5	3.1%
金融・保険業	6	3.7%
土業	2	1.2%
I T ・情報関連サービス	7	4.3%
その他のサービス業	26	16.1%
その他	6	3.7%
	161	100.0%



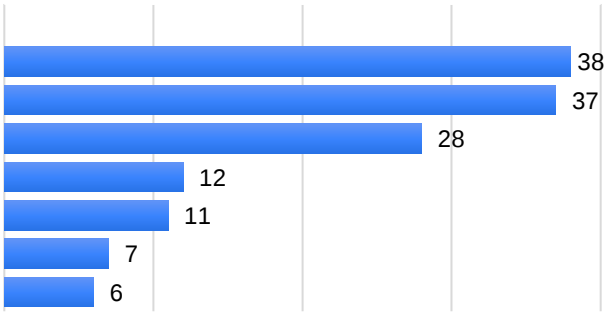
1. 大雪で受けた被害 *複数回答可

大雪で受けた直接的な被害では、「建物の損壊（屋根の破損、倒壊、雨漏り）」の他、「看板や外装の破損」「浸水、圧迫被害」など「建物」への被害が多かった。「車両・設備」への被害は23%、「営業・操業の停止」「停電等による事業の停止」も一定程度あった。

間接的な被害では、「除雪作業による通常業務への支障」を訴えた事業所が7割弱。交通に関する被害では、「従業員が出勤できなかった」が5割を超え、「営業できなかった」「仕入や配送が滞った」などの回答も多かった。暖房・除雪費用等の負担に加え、予約や受注のキャンセルでは、「来店・予約」だけで見ると「飲食店」が多かったが、「受注・契約」を含めると「建設業」や「その他のサービス業」が飲食店と並んだ。報道ではホテル・旅館や飲食店のキャンセルが多く取り上げられたが、様々な業種でキャンセルや延期があったことがわかった。

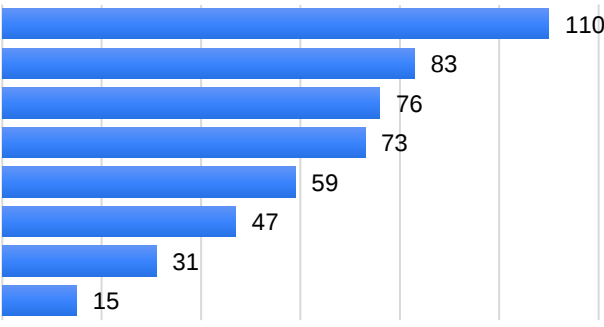
【直接的な被害】

建物の損壊（屋根の破損、倒壊、雨漏りなど）	38	23.6%
車両・設備の損壊（社用車、重機、製造設備など）	37	23.0%
店舗・事務所・工場などの営業・操業が停止した	28	17.4%
雪の重みによる看板・外装の破損	12	7.5%
仕入れ・納品用の在庫や商品が破損・劣化した	11	6.8%
停電・断水・通信障害による事業の停止	7	4.3%
建物への浸水・雪による圧迫被害	6	3.7%



【間接的な被害】

除雪作業に追われ、通常業務に支障が出た	110	68.3%
交通機関の停止・遅延により従業員が出勤できなかった	83	51.6%
暖房費・除雪費用の増加による経費の負担増加	76	47.2%
道路の積雪・通行止めにより営業活動ができなかった	73	45.3%
顧客の来店・予約のキャンセルが発生した	59	36.6%
仕入れや配送が滞り、事業に影響が出た	47	29.2%
受注や契約が延期・キャンセルされた	31	19.3%
取引先（仕入先・販売先など）の被災により事業が影響を受けた	15	9.3%

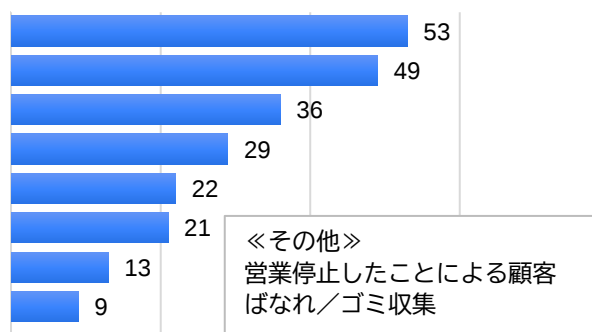


2. 今後心配なことや支援が必要なこと *複数回答可

今後心配なことや一番多かったのは、「従業員の疲労や健康」や「安全確保」など、従業員の負担を心配する事業者が多かった。除雪遅れにより事業活動や物流・営業に支障がでている事業者も多い。「売上減少による資金繰りの悪化が心配」「除雪・排雪費用の負担が大きい」なども3割を超えており、今後の資金需要につながる可能性があり、動向に注視する必要があるようだ。

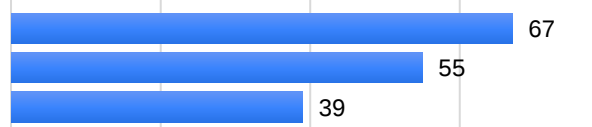
【事業継続】

幹線道路以外の除雪が進まず、物流・営業に支障が出ている	53	32.9%
除雪・排雪費用の負担が大きい	49	30.4%
雪下ろし・除雪作業を行う人手や業者が確保できない	36	22.4%
建物（屋根・外壁・設備等）の補修・修繕費用の負担が大きい	29	18.0%
仕入れ・納品の遅延による在庫不足や販売機会の損失	22	13.7%
取引先や顧客の被災により売上が減少することが心配	21	13.0%
停電・断水・通信障害が発生することへの不安がある	13	8.1%
事業の再開・復旧に向けた資金（運転資金・設備資金）が不足している	9	5.6%



【従業員・人手】

除雪作業の負担増加により、従業員の疲労や健康が心配	67	41.6%
従業員の安全確保（通勤時の事故・ケガなど）が不安	55	34.2%
従業員の出勤困難による人手不足が深刻	39	24.2%



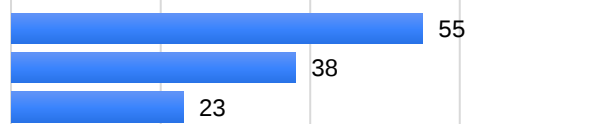
【経営・資金繰り】

売上減少による資金繰りの悪化が心配	51	31.7%
災害復旧に向けた融資制度や助成金について情報が欲しい	27	16.8%
事業再建のための経営相談や専門家の支援が必要	6	3.7%



【地域インフラ・生活環境】

道路の除雪・復旧が遅れ、事業活動に支障をきたしている	55	34.2%
雪解け後の二次災害（屋根からの落雪・浸水など）が心配	38	23.6%
交通機関の停止・減便による移動の困難さが続いている	23	14.3%



3. 今回の大雪に関するお困りごとやご要望

困りごとや要望では、除雪対応や危機管理・町のインフラの在り方を見直しや、休業補償等を希望するなど、ほとんどが行政の対応に対する意見であった。今後の対策のため、行政と共有しながら対策を検討して参りたい。

- ・市内（主要道路幹線道路・主要路線以外）の除雪が進まないのが困っている（3）
- ・行政の危機管理が甘い・対応が遅い（2）
- ・温暖化により大雪が今後も続く可能性があるなら、町のインフラの在り方を見直さないと、道路状況の改善は難しいと思います。除雪が下手なのではなく、交通量や道幅や捨て場所の問題なので
- ・市に対してですが、今回の「除雪が間に合わない」という経験を今後の大雪時に活かしていただきたい。（具体的な対策を検討していただきたい）
- ・除雪の体制・システム・業者の契約内容等を見直すことが必要不可欠である
- ・雪に強い町づくりをしてほしい
- ・今回の大雪を教訓に行政自身の危機管理対応の見える化をして欲しい
- ・市内、近隣市町村のリアルタイムの積雪量、定点カメラを確認できるサイトを紹介か作るかしてもらい、業務判断に利用したい
- ・市でオペレーターの育成と確保が急務
- ・今回の大雪への対応は遅きに失したの一言。国・県との連携も悪いように思う。スマートシティ・デジタルシティの知見を防災・減災にもっと活かしてほしい。そういうところに市民は税金を使ってほしいのではないかと
- ・市街地は仕方ないとしても総合病院の周りは、会津若松市民の生命に直結しますので、集中的に最優先で除雪作業を行った方が良く感じました
- ・道路の角にある雪を排雪してほしい。左右の見通しが悪く事故を誘発し効率的に安全確認ができない。マンホールの断熱化（車の破損防止）道路を横断するグレーチングの周りはアスファルトを露出させてほしい。幹線道路の雪による単線化が渋滞の原因（右折先が詰まっている右折車を避けられないドットロックが発生する）通行止めによる集中除雪は夜中にやってほしい。間に合わない場合は、昼間でもいい、排雪車を優先と言いながら排雪車が往復で4時間もかかっていたら4時間集中除雪して30分で往復できる。その車が100台とすれば、8倍の 800台の排雪が進む。これを要望書として市に声を上げてほしい。10万人の数時間/1日をロスし、市内の事業者が経済的に苦しむ。インフラが機能しなくなれば排雪の車も救急車すら通れず、市民の財産や命を危険にさらしている。10数年前の大雪の時も同じことが起きた。後手に回らず先手を打ってほしい。ボトルネックを見つけ解消してほしい。現場の作業員様には大変感謝している

- ・店をやる側も来る側もあの雪では本当に安全面が不安すぎて休むしか無かったですし、代行やタクシーなども断られたり、飲食業のところは麻痺していました。災害だから補償出すから安心して店や仕事を休んでもいいように県や市の方から通達があれば、飲食業以外でも安心して休めたり、除雪作業などももっとスムーズに行われたのではないかと思います。雪のせいだと言いたいです、指示する側の判断ミスもありますし、税金を納めている国民が困っているのに助けて貰えない日本なんだと改めて痛感しました。2月の売上は例年の3分の1くらいだと思います
- ・民家の屋根が壊れたなどの補助があるにしても、市への電話はまず繋がらないので、ネットで調べた時に情報を得られる窓口が市とは別でぱっとみられるとありがたいと思います
- ・公共工事を請け負ってましたが、今回の大雪により工事が進まない等、会社として様々なマイナス要素の影響を受けておりますが、役所として、この大雪に関する補償や対策を何もみてくれないというのが正直とても辛いところです
- ・下請けで入っていた現場で、大雪のため工期に遅れが生じる可能性が出てきた時、元請から工期遅れによる損害の負担を負うように迫られた。同じような元請の責任転嫁に悩まされている会社は、他にもあるのではないかと心配している
- ・今回の雪は色々な面において、心の負担増でした。会社も然りですが、個人の皆さん雪捨て場がない。道路は、他市の方より酷いね!と。そんな毎日の中ですが、皆さんの心には会津魂の奥深さが宿り、深い辛抱強さを感じられたよ
- ・中々、除雪が進まず仕事に支障が出ました 今回大きな課題となったので、大雪の時の対応を考えなければならないと思います
- ・道路状況が悪いため業務に支障がでたことにより時間外対応増加し、家庭から不満

XI 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》

- ・様々な経営問題への情報提供
- ・会員のお店などを定期訪問したらよいと思います
- ・補助金申請の相談から、有意義なセミナーの開催まで幅広く対応していただき、会員になってよかったと思っています。
- ・経営についてのアドバイスと情報収集
- ・多方面にわたり活動している。
- ・弊社は、介護保険制度の中での事業を行っており、介護保険という国で定めた公定価格の中での事業を展開しております。介護報酬はほぼ横ばいであるが、物価高騰による販管費や最賃法の改定に伴う人件費の増大で利益が出にくくなっています。業界自体が厳しい状況に置かれています。今後、同業他社の買収 (M&A) など加速していくと考えております。
故に、生き残るためにも、買収にかかわる情報提供など商工会議所を通して事業を承継し売り手、買い手の間を取り持っていただくことで、倒産や廃業を未然に防ぎWin・Winで承継できればなどと勝手にお願いできればと考えております。
- ・今後も地元中小企業へのご支援をお願いいたします。
- ・いつも手厚いサービス有難うございます。
- ・長い間大変お世話になり、特に旅行が大好きで2人でいつも参加させてもらい生きがいです、ほんとうに有難う御座居ます。
- ・確定申告に力を入れて取り組んでほしい。また、法人化の手続きや年末調整の手続き、従業員の事など、助言だけでなく、行動して頂きたいです。
- ・日頃は大変お世話になっております。調査結果をふまえ、地域に根ざした施策をご検討いただければ幸いです。
- ・都度アンケート等に応えているが、レスポンスが悪い
- ・色々な案内・パンフレット等感謝致しています。ありがとう御座居ます。
- ・サービス業の窓口をもっと！広げてほしい。です。
- ・地域の貢献・発展に寄与する情報の発信を期待しております。
- ・カレンダー配布の取りやめ、郵送物のビニールの上の紙ラベル (ハガシズライ)
- ・存在意義を感じない
- ・調査を通して、結果と全体像を提供して欲しい。
- ・メルマガでの有効な情報を配信お願いします
- ・人材確保に関する全ての情報が欲しい。

《地域経済・商業活性化に関すること》

- ・ディスティネーションキャンペーン期間中の会津独自の取り組み (イベント、キャンペーン等) の実施
- ・補助金だけではなく、会社が強く運営できるようにしていかないと、会津若松はもたないと思います。トップにいる (役員の方々) 会社社長の規模で運営は出来ませんよ。
- ・住みやすい町にして欲しい！デパートも映画館もない町では、若者が住みつかない！このままだと若者が少なくなってしまう。
- ・市等でデジタル化といっているが若松市には老人が多いのでデジタルとデジタル外の方法で両方考えてもらいたい。市民にやさしくない。市民や老人にもやさしい町づくりをしてもらいたい

- ・ 事務所ごとのゴミの分別にとり組む
- ・ 市や地域の活性化（イベント等）

《ビジネスマッチング等に関すること》

- ・ 年末の納会他、もっと会員交流会の回数あればと存じます。また、福島県外の商工会議所とも交流があればうれしいですね

《補助金・助成金・融資制度に関すること》

- ・ マル経融資や色々な融資制度
- ・ 補助金申請を教えてほしい
- ・ 補助金などの制度のより分かりやすいお知らせをお願いしたいです。
事業が多忙により、補助金申請などに割く時間がないので、より手厚いサポートを望みます。
- ・ 最低賃金のアップに対する弊社の小規模会社に対する導入する内容が無い。簡単にロボットの導入は該当する項目が無い、もっと幅広く対応して欲しい
- ・ エアコン修理の補助金が去年はあったという間に締め切りになってしまいました。今年も出るようだと教えてもらえると助かります。
- ・ 補助金の制度を利用したいが、どうしても最初に支払い発生するため、資金繰り上中々利用できない。なんとかして欲しいです。
- ・ 補助金や助成金は、手続きが大変である。お金を出したくない意思がよく伝わるため、そもそも必要ない。
- ・ 機材購入の融資相談をしたい
- ・ 再エネ賦課金の廃止
- ・ 各種補助金申請のパンフレットがほしい

《各種勉強会・相談会などに関すること》

- ・ 新育児・介護休業法の具体的な対応について分かりやすく教えてほしい
- ・ 多方面に渡るタイムリーな研修を期待しております。いつもありがとうございます。
- ・ 各種セミナーの充実
- ・ 人材教育や紹介、補助金など
- ・ 興味が湧くようなセミナー開催
- ・ 商工会議所主催のセミナーに参加しても規模（中小企業ではなく、社員があまりいない企業向け）が小さく、参考にならない。
- ・ 人手不足が深刻化、未来の後継者不足です。商工会で上記セミナーの開催を実施して頂きたい
- ・ 補助金等の説明会をもっと増やしてほしい 参加したい
- ・ メーカーからの値上げに対してやむなく値上げ交渉をするも理解されない場合があるので対処法に対して(対策を)教えてほしい。
- ・ 様々な資産運用の学習会・セミナー・相談会・外部講師の研修会（証券会社や銀行等）

《商品券事業に関すること》

- ・ プレミアム商品券事業を行う際は、地元共通券と全店共通券の2種類ではなく、全店共通券のみにしていただきたいと思います。会津若松市民にとって利便性やお得感をより感じる事が出来ると思います。これはT I S株式会社が発行している「プレミアムポイント事業分析報告書」を確認した事によります。是非全店共通券のみにして、共に会津若松を盛り上げていきましょう。よろしくお願いいたします。
- ・ 会津管内に使用できる商品券（20%増）等の施策を復活してほしい
- ・ デジタル化に取り組んでいないため、機械操作ができず困っている。会津コイン事業は市の職員に来ていただき、手伝っていただいたので事業に参加できた。今後助けをいただき事業を行っていきたい。
- ・ プレミアム商品券の復活！！

《インボイス制度に関すること》

- ・ インボイスやめてほしい。
- ・ 消費税に対し正しく理解していない方が多いので正しく指導をして欲しい。ex)消費税は預かり金ではないなど 中小企業は赤字でも消費税を支払う。消費税は間接税ではなく直接税。輸出企業にはメリットがある。
- ・ インボイス制度廃止への努力をしていただきたい。生活ができない。

《その他》

- ・ 訪問介護の介護料アップ