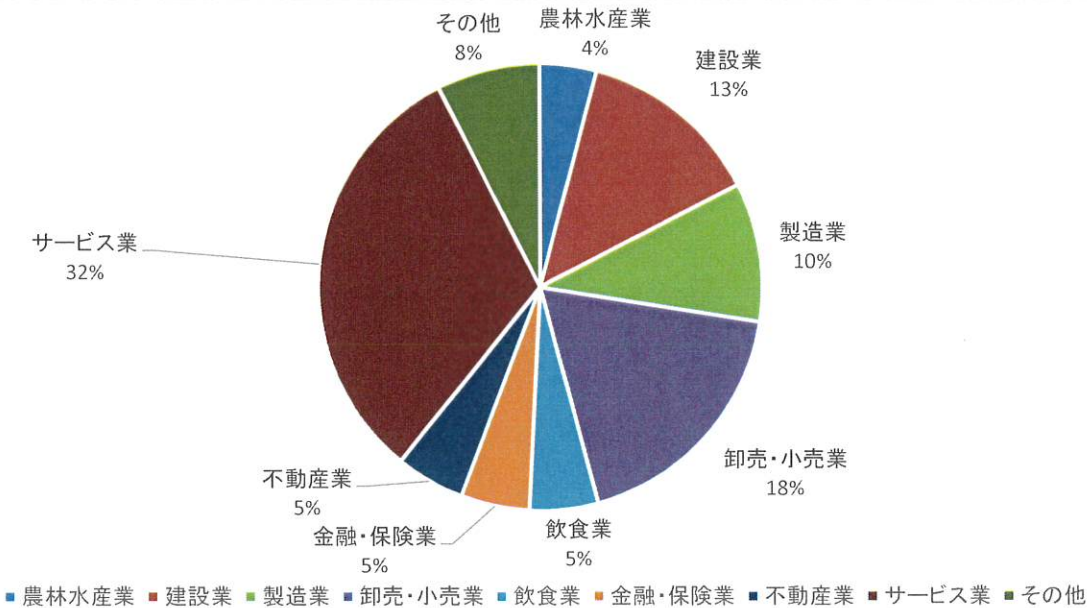


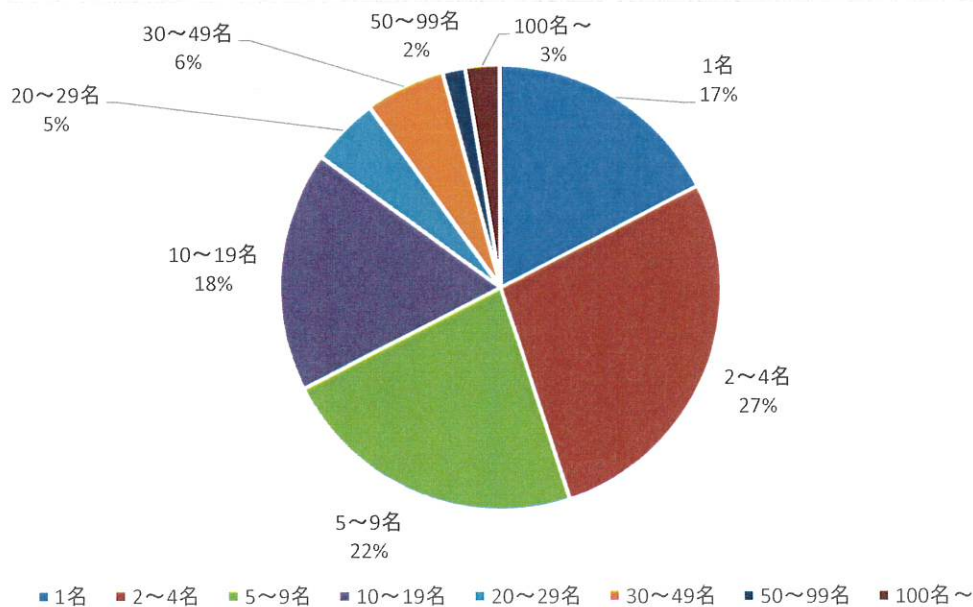
(一社)香川県中小企業同友会 激変する環境変化に関する緊急アンケート調査 調査結果

- 1.調査期間 2022年10月7日～10月20日
- 2.調査方法 e.doyu(グループウェアによるアンケート)
- 3.調査対象 (一社)香川県中小企業家同友会会員 1537 名(10月12日現在)
- 4.回答数(%) 120名(7.8 %)

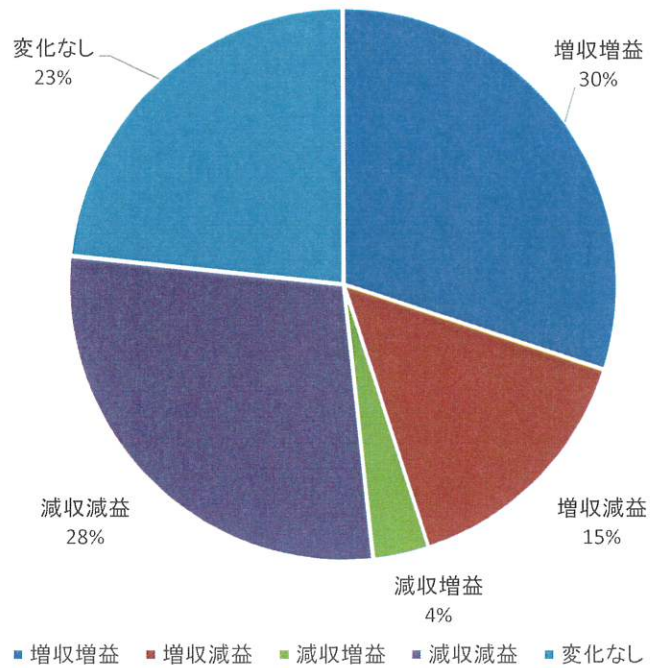
問1. 主な業種をお答えください。



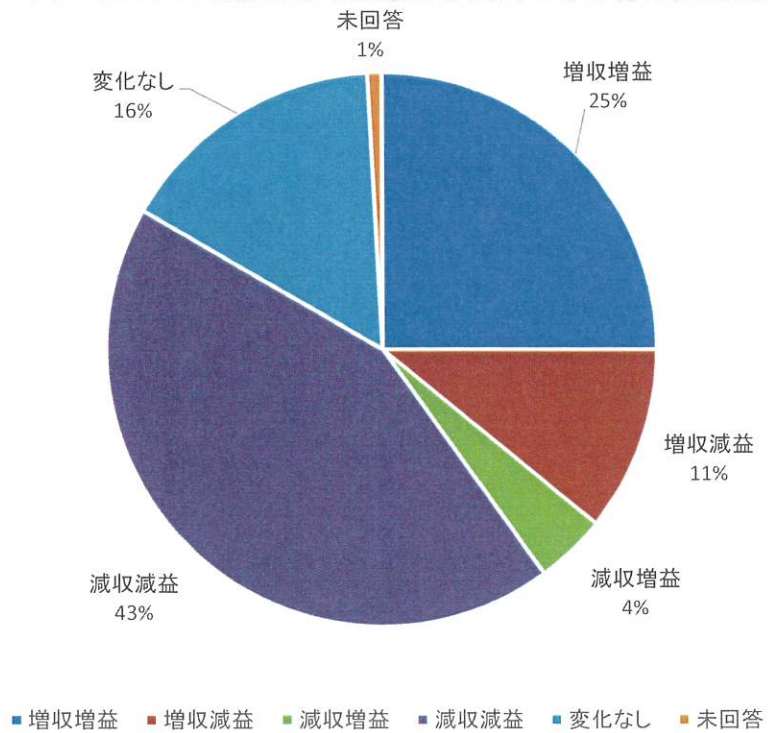
問2. 役員を含む社員数は何名ですか。(派遣・契約社員ならびに臨時・パート・アルバイト数を含む)



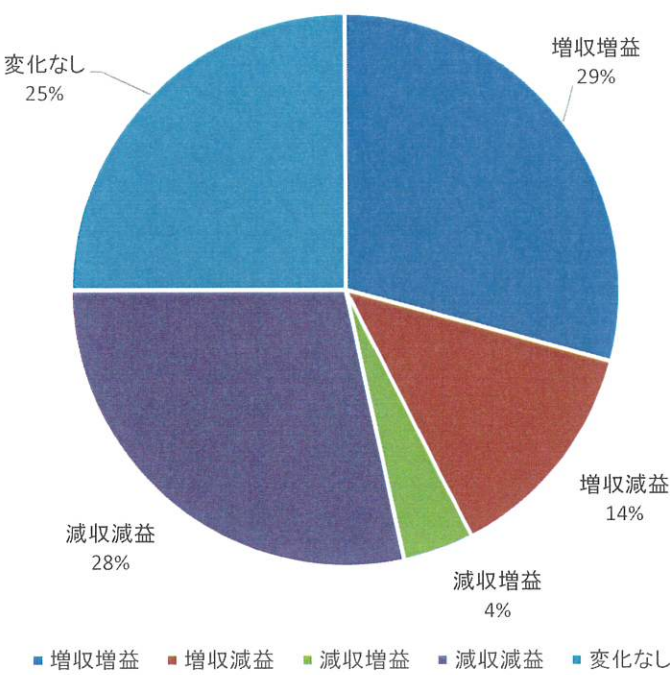
問3. 2022年4月～9月の状況は、2021年4月～9月と比べていかがでしょうか？



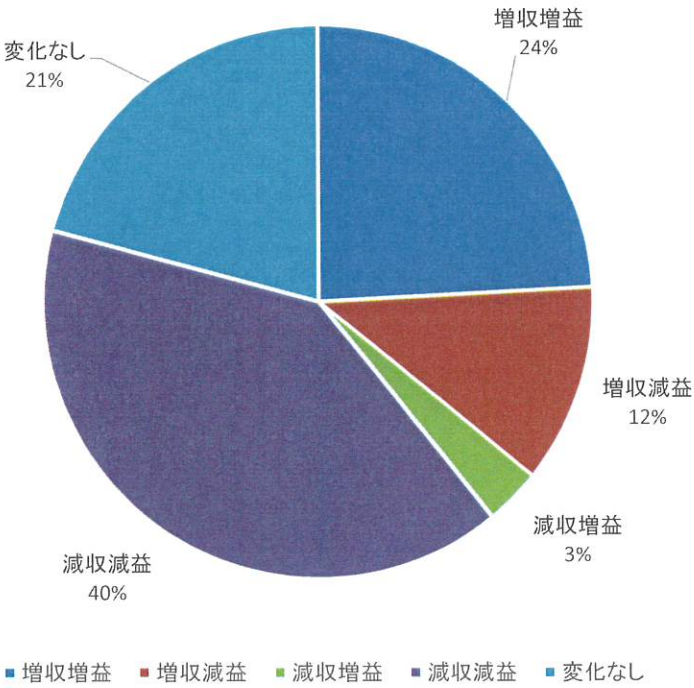
問4. 2022年4月～9月の状況は、コロナ前の2019年4月～9月に比べていかがでしょうか？



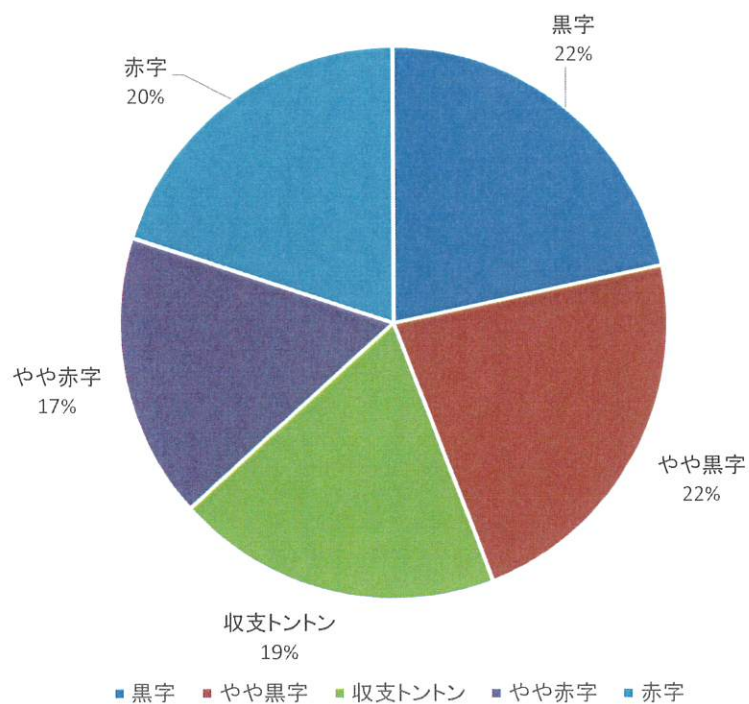
問5. 2022年10月～2023年3月の見通しは、2021年10月～2022年3月と比べていかがでしょうか？



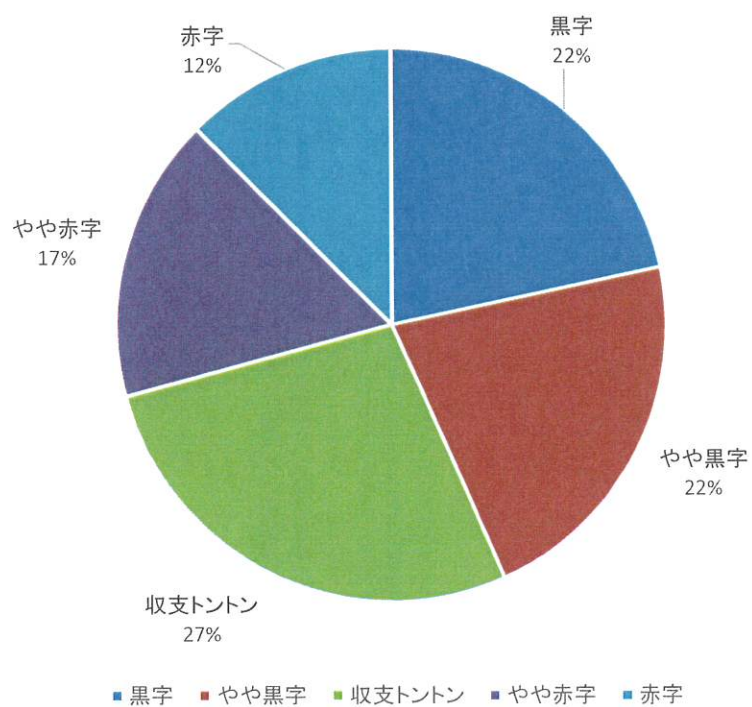
問6. 2022年10月～2023年3月の見通しは、コロナ前の2019年10月～2020年3月と比べていかがでしょうか



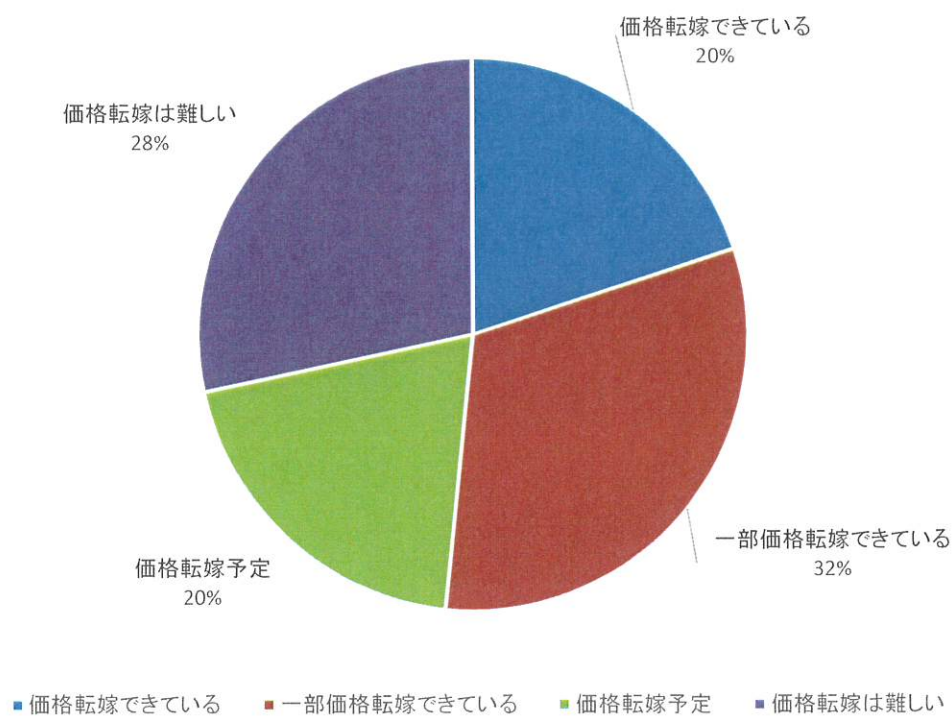
問7. 2022年4月～9月の経常利益の水準は？



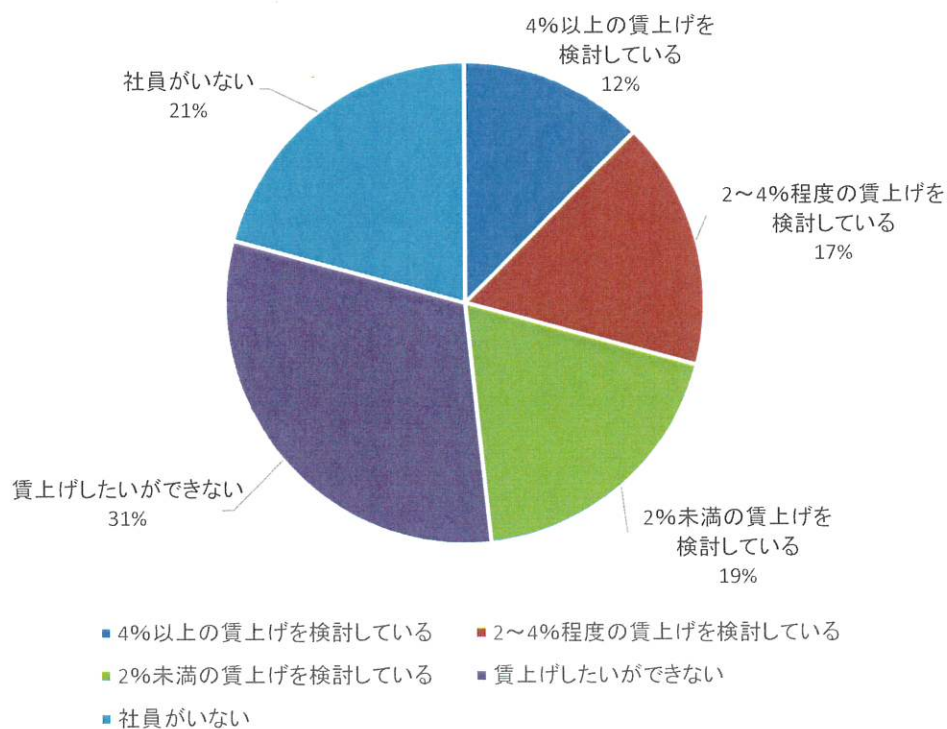
問8. 2022年10月～2023年3月の経常利益の見通しは？



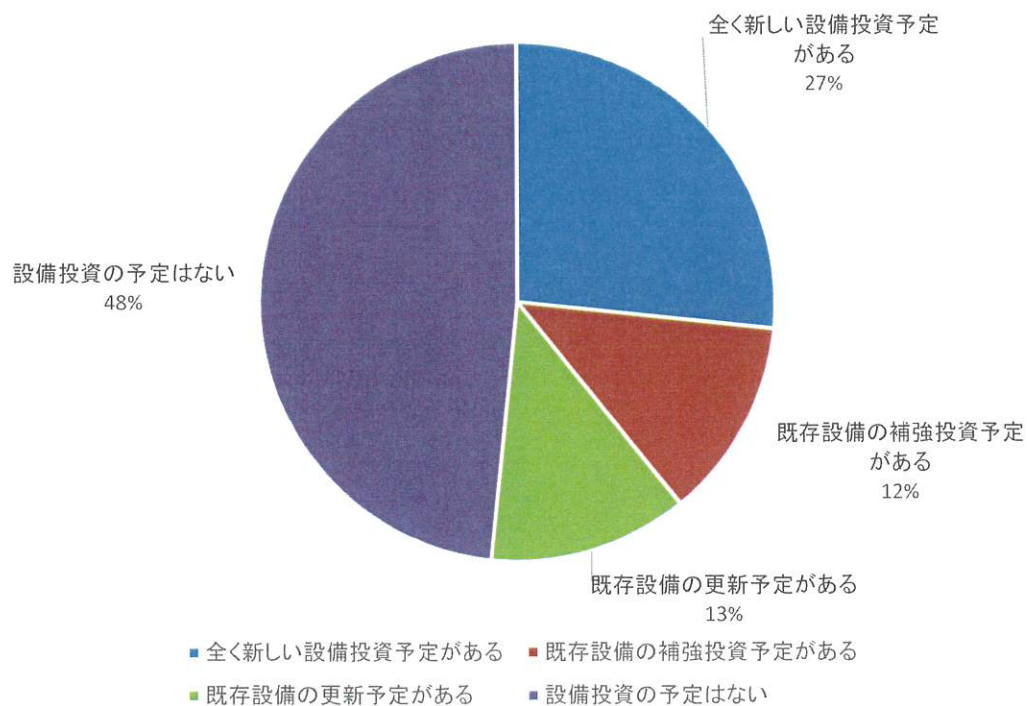
問9. 原価上昇分の価格転嫁について



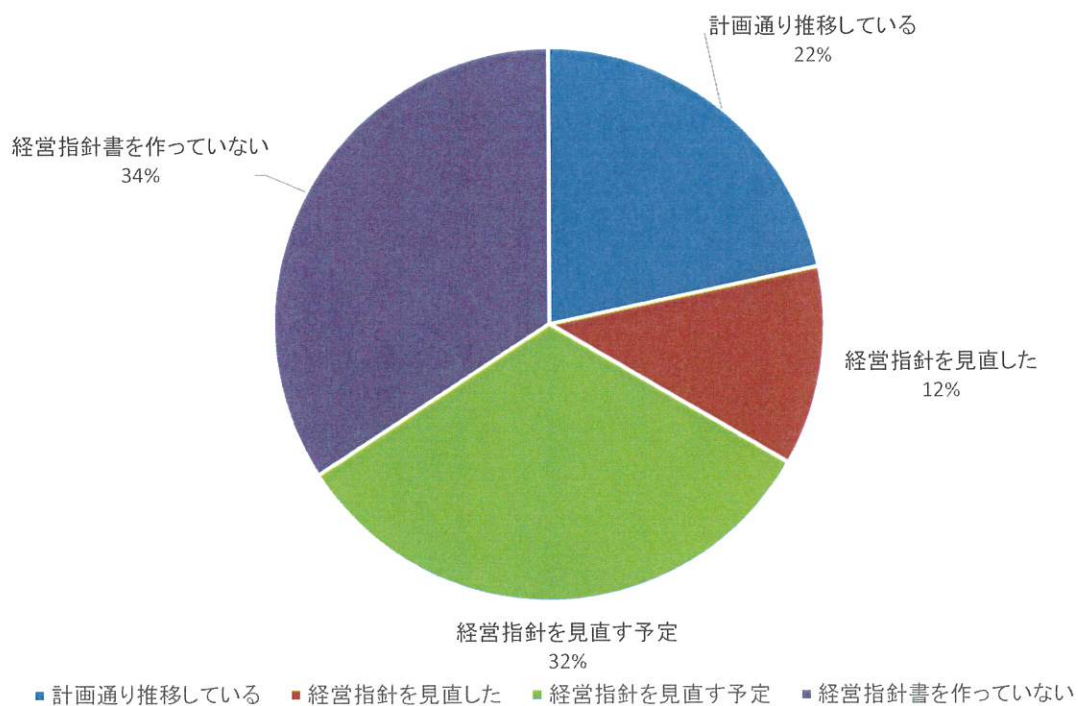
問10. 物価高騰に伴う実質賃金の減少に対し定期昇給以外の賃上げについて



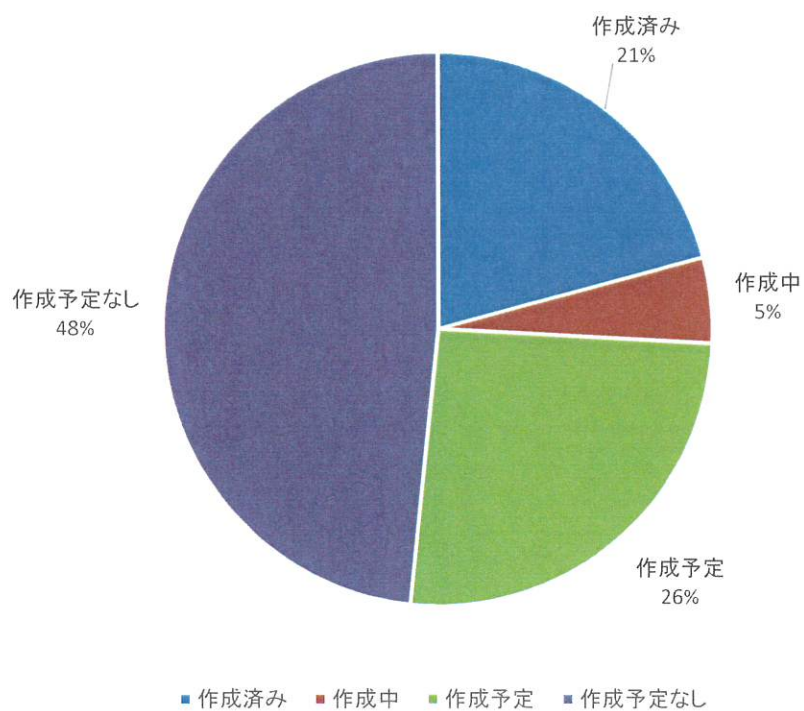
問11. 設備投資について



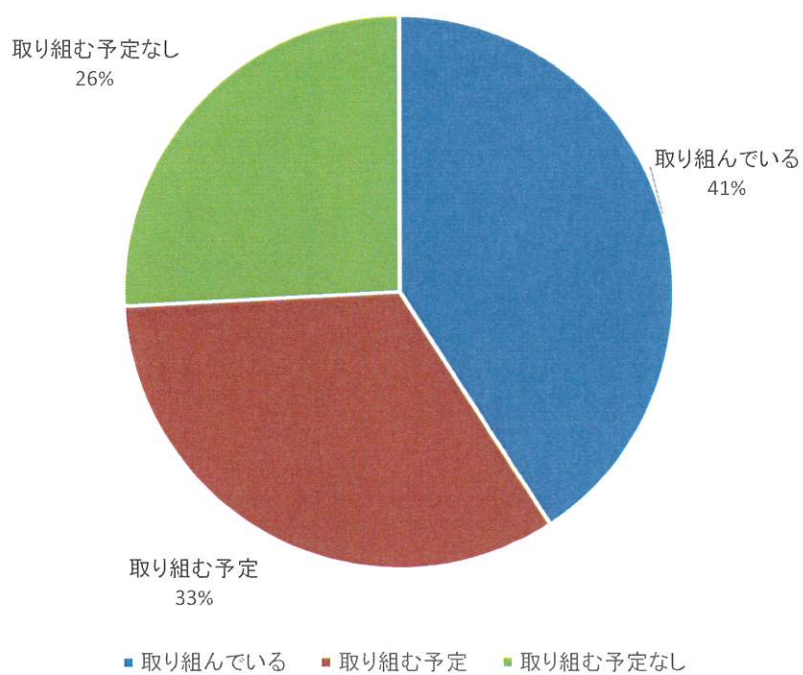
問12. 経営指針書について



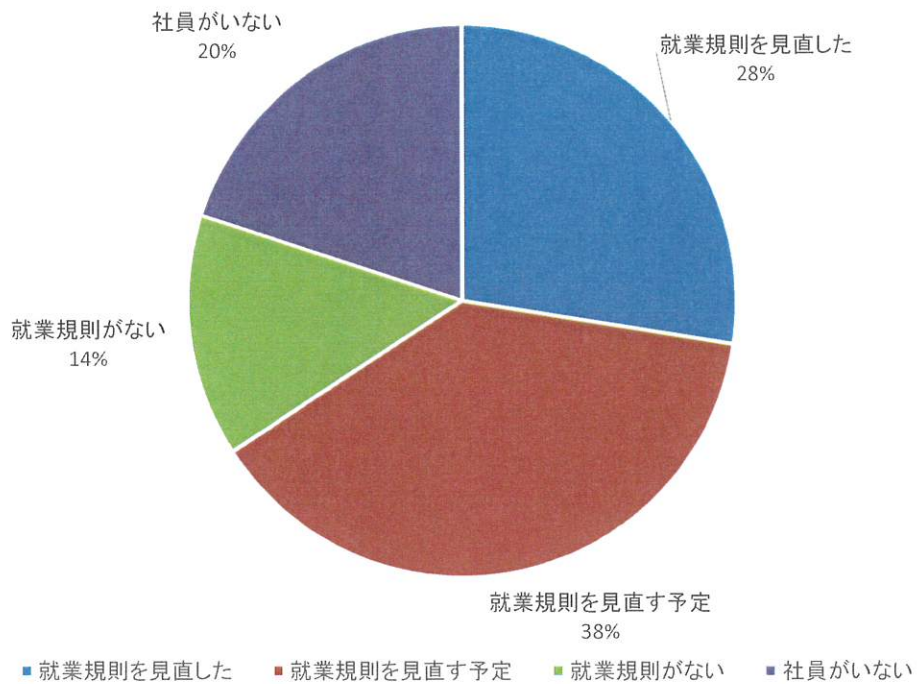
問13. BCPについて(事業継続力強化計画認定取得も含む)



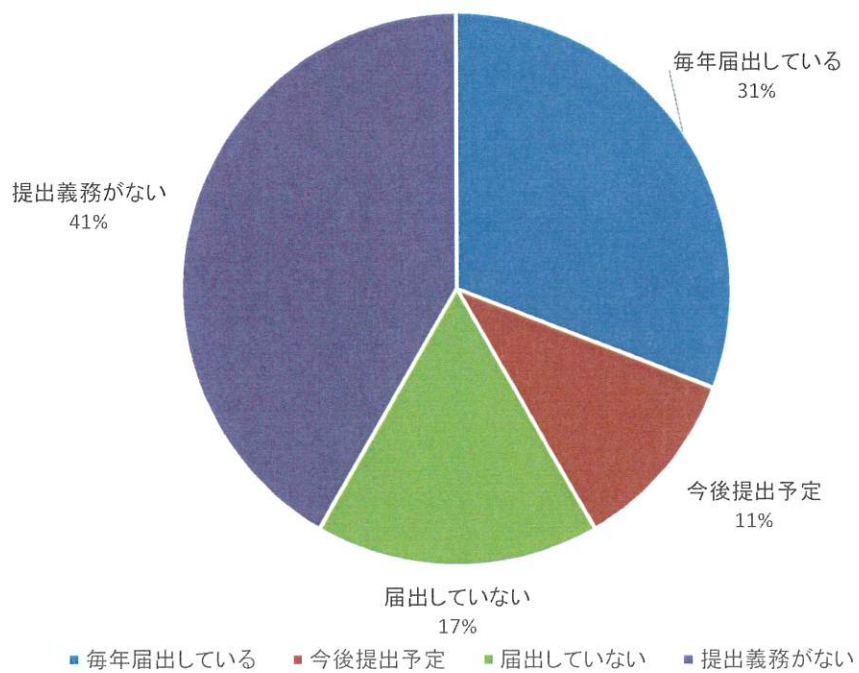
問14. SDGsについて



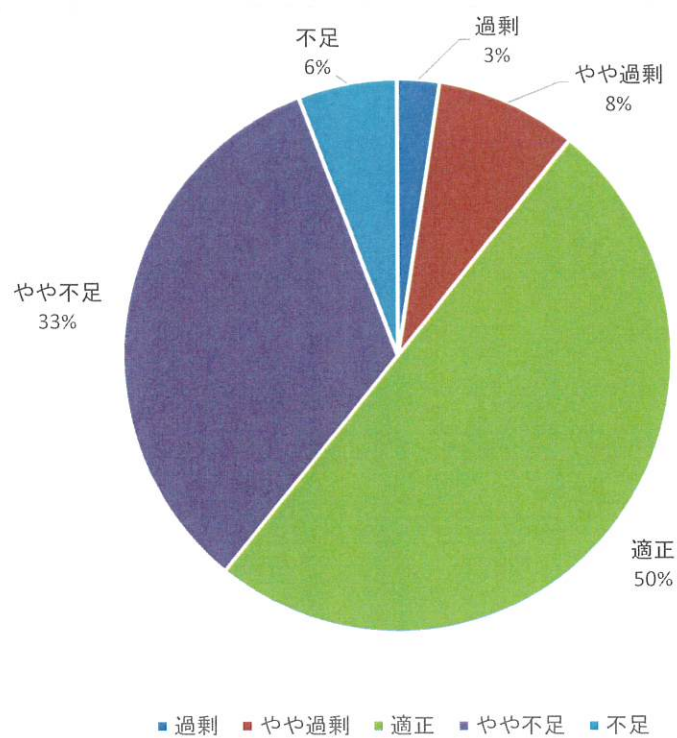
問15. 就業規則について(法改正に伴って)



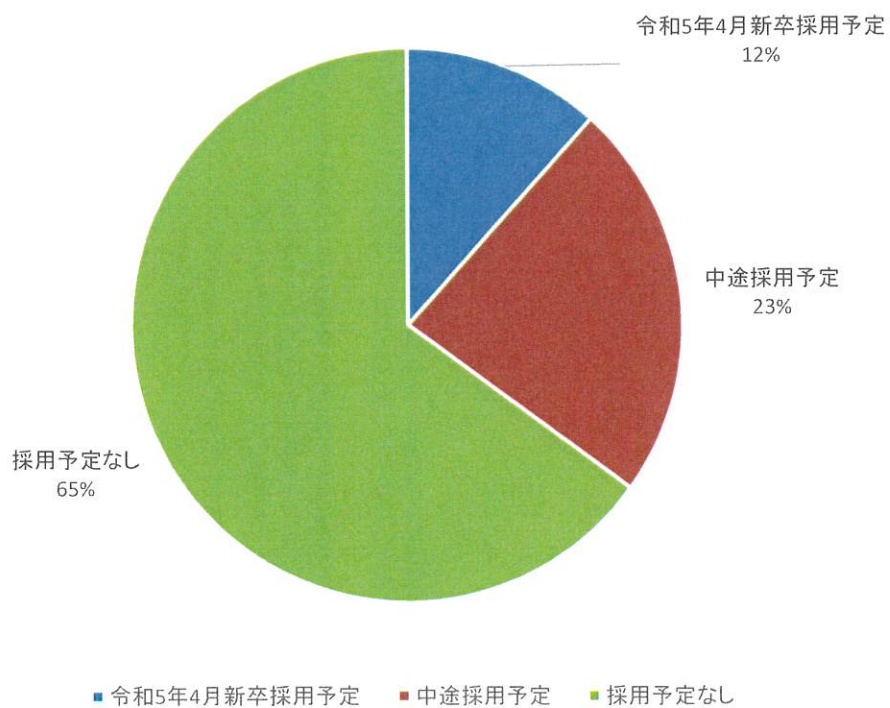
問16. 36協定の締結・届出について



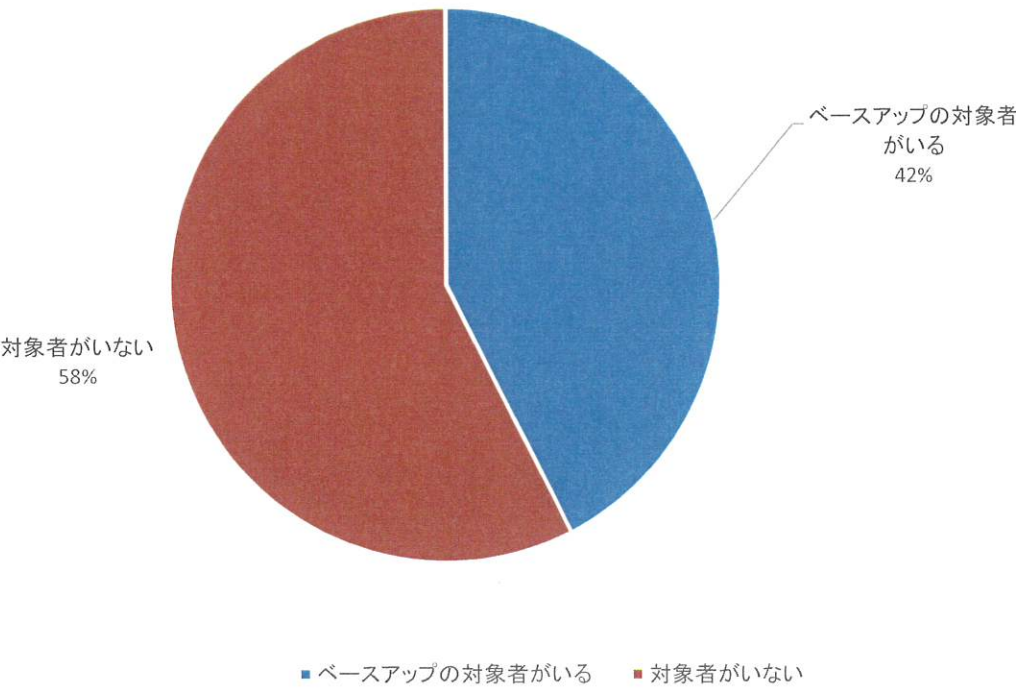
問17. 現在の人材の過不足は？



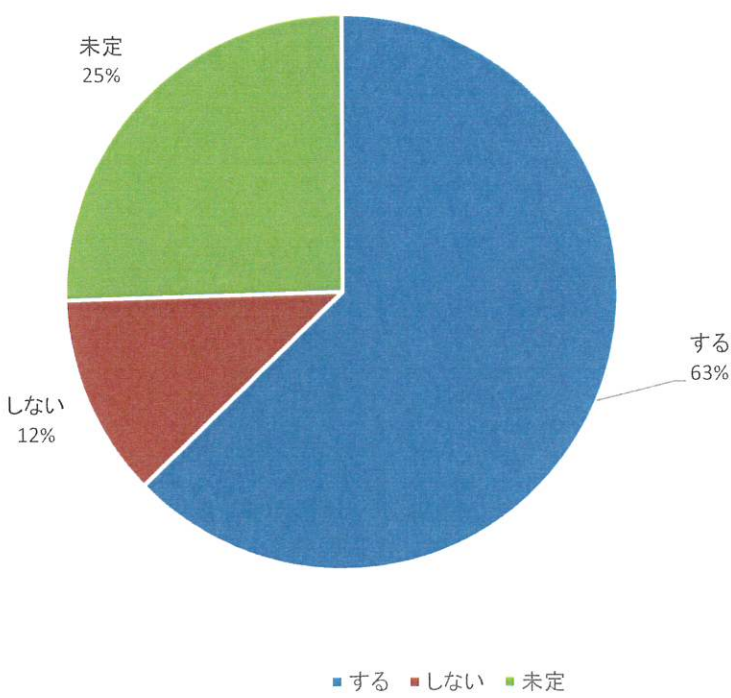
問18. 採用について



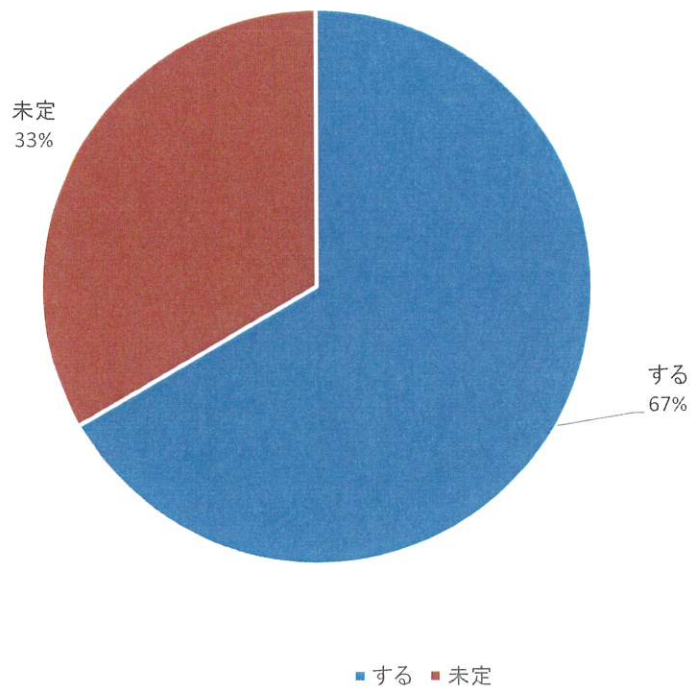
問19. ベースアップについて



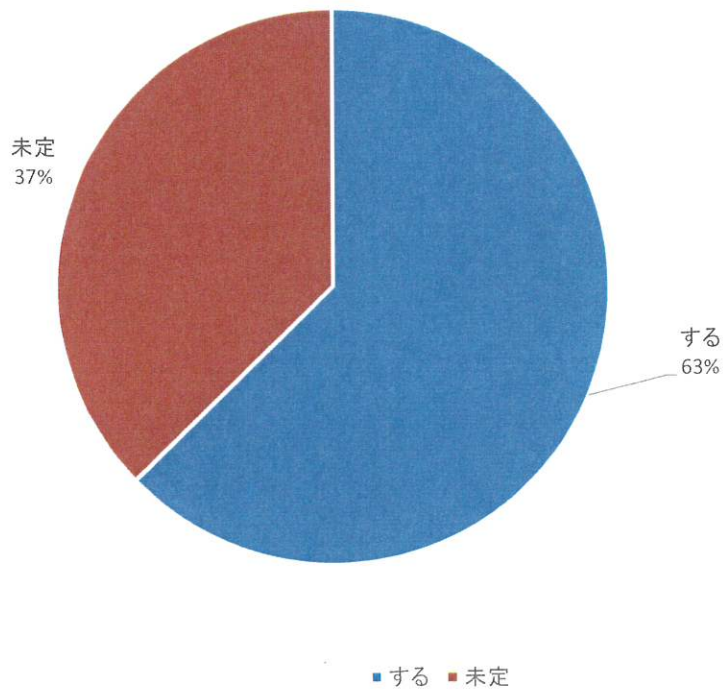
問20. (問19で対象者がいる方のみお答えください)1年後の貴社のベースアップについて



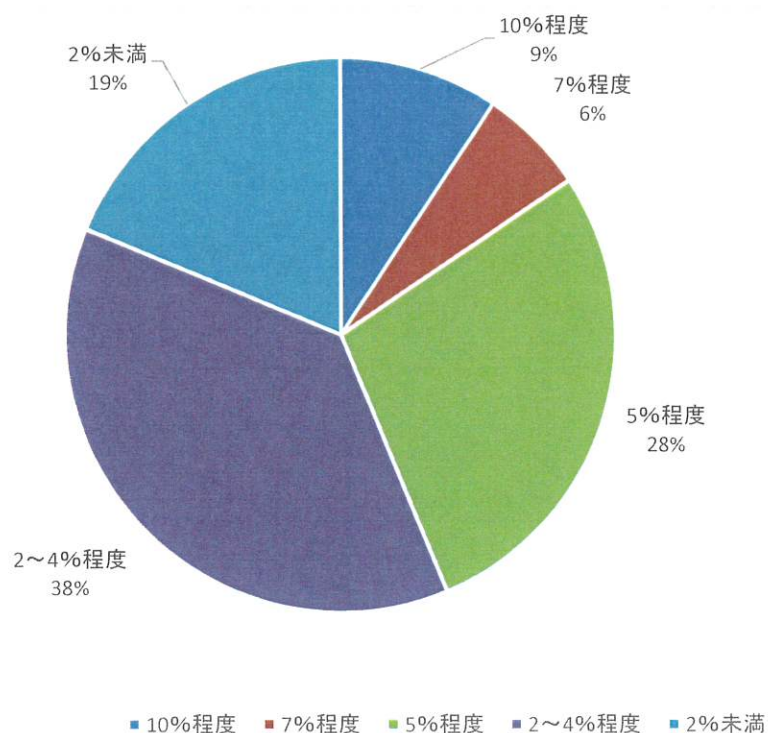
問21. (問19で対象者がいる方のみお答えください)3年後の貴社のベースアップについて



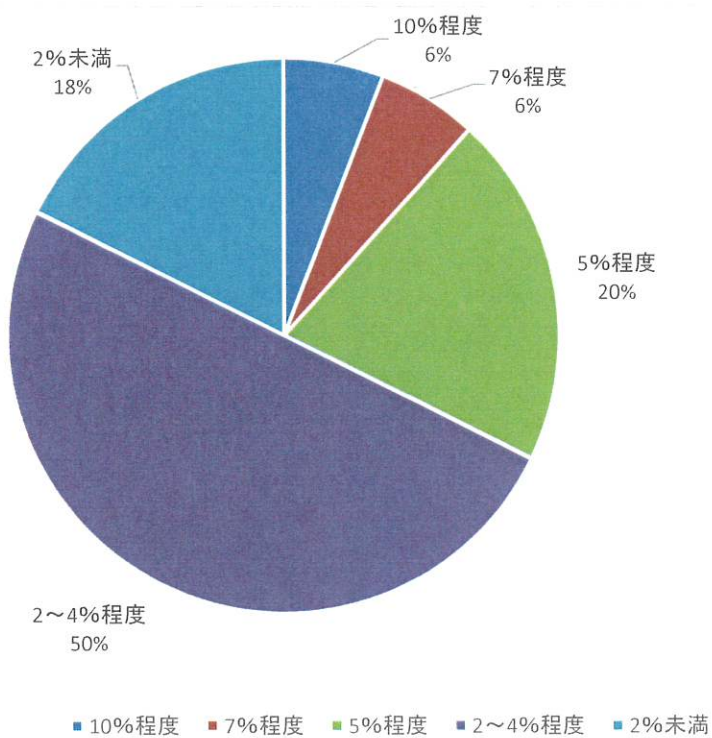
問22. (問19で対象者がいる方のみお答えください)5年後の貴社のベースアップについて



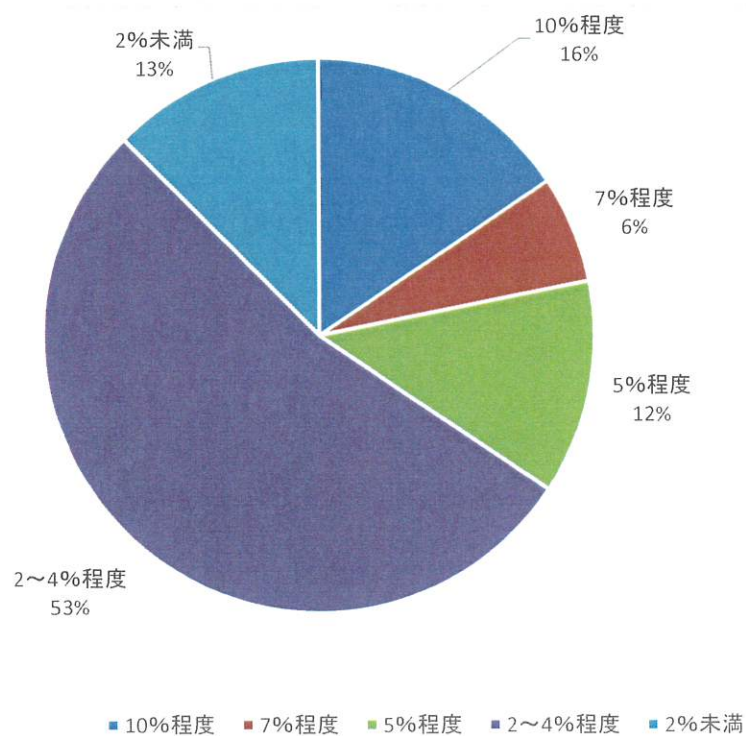
問23. (問20-22でベースアップすると回答の方のみお答えください) 1年後の貴社のベースアップについて



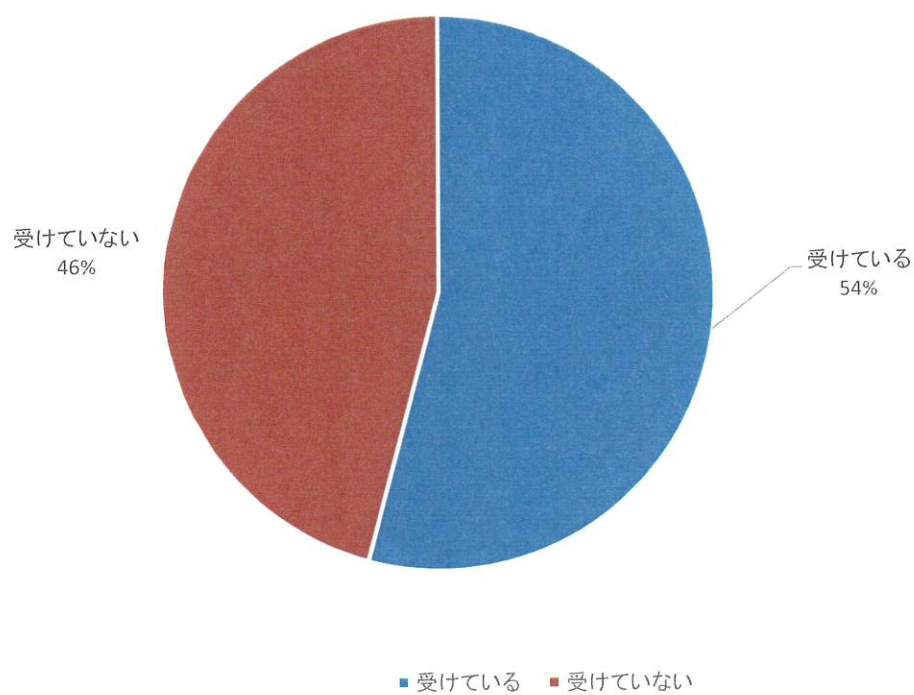
問24. (問20-22でベースアップすると回答の方のみお答えください) 3年後の貴社のベースアップについて



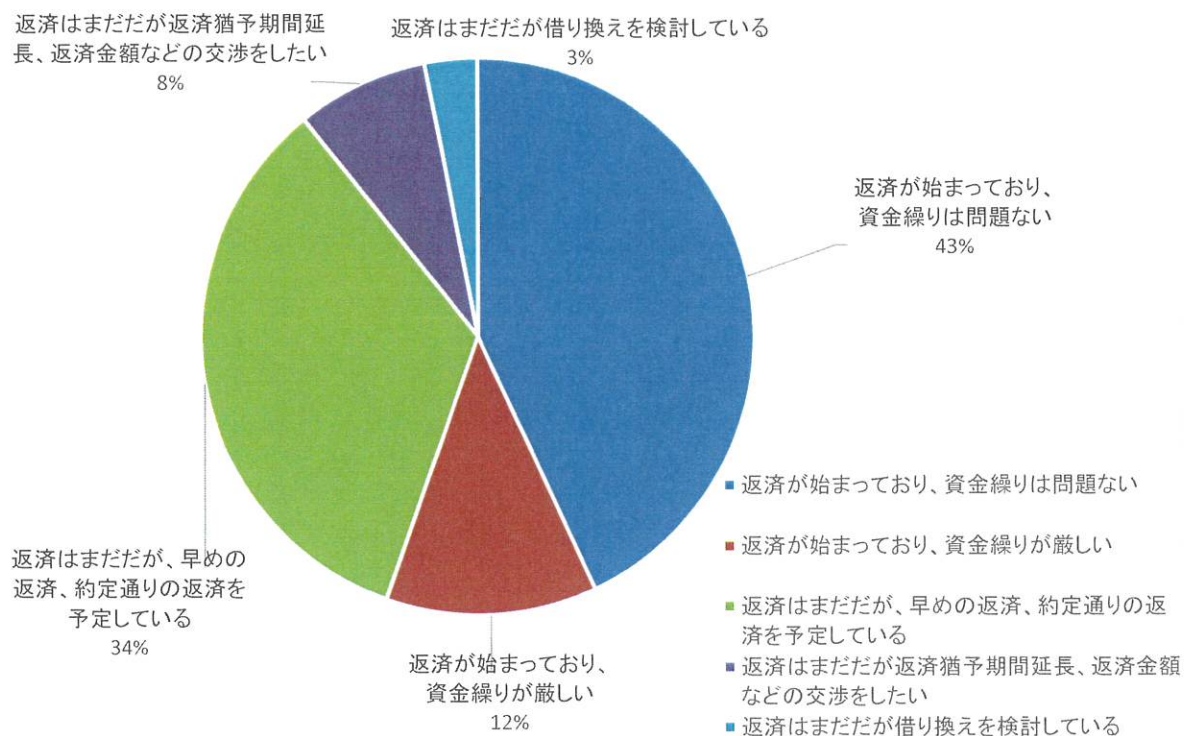
問25. (問20-22でベースアップすると回答の方のみお答えください)5年後の貴社のベースアップについて



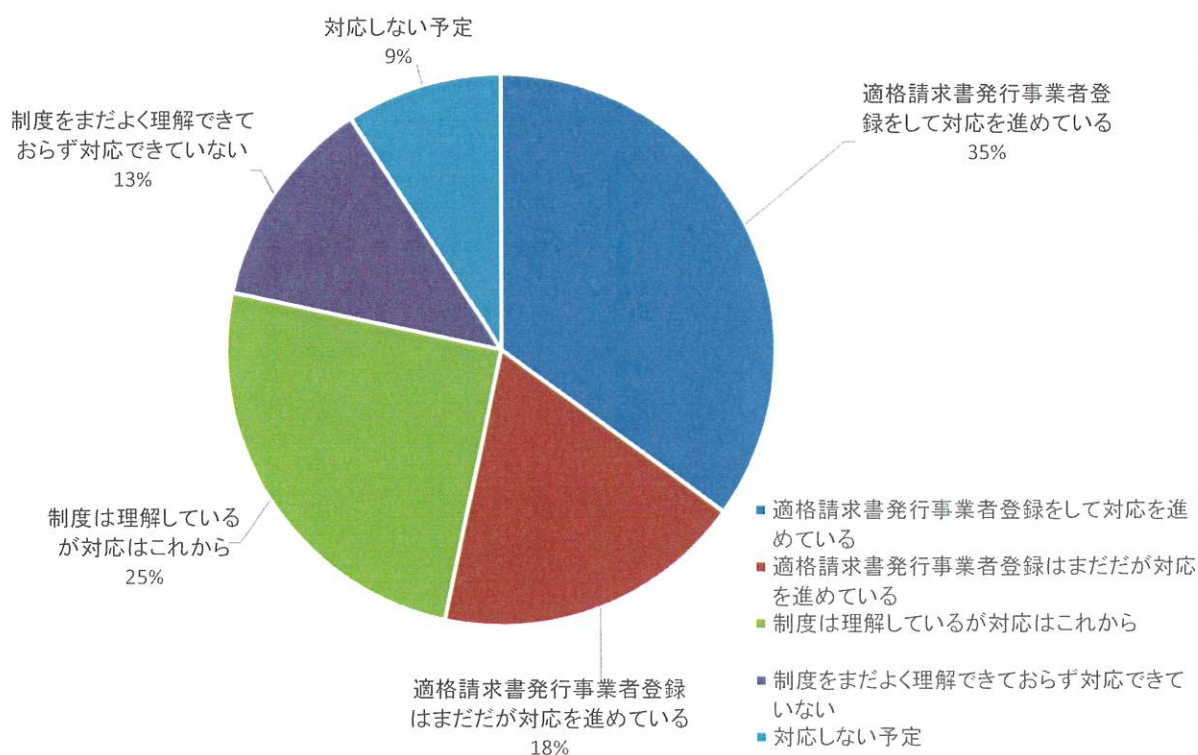
問26. 新型コロナの実質無利子・無担保融資について



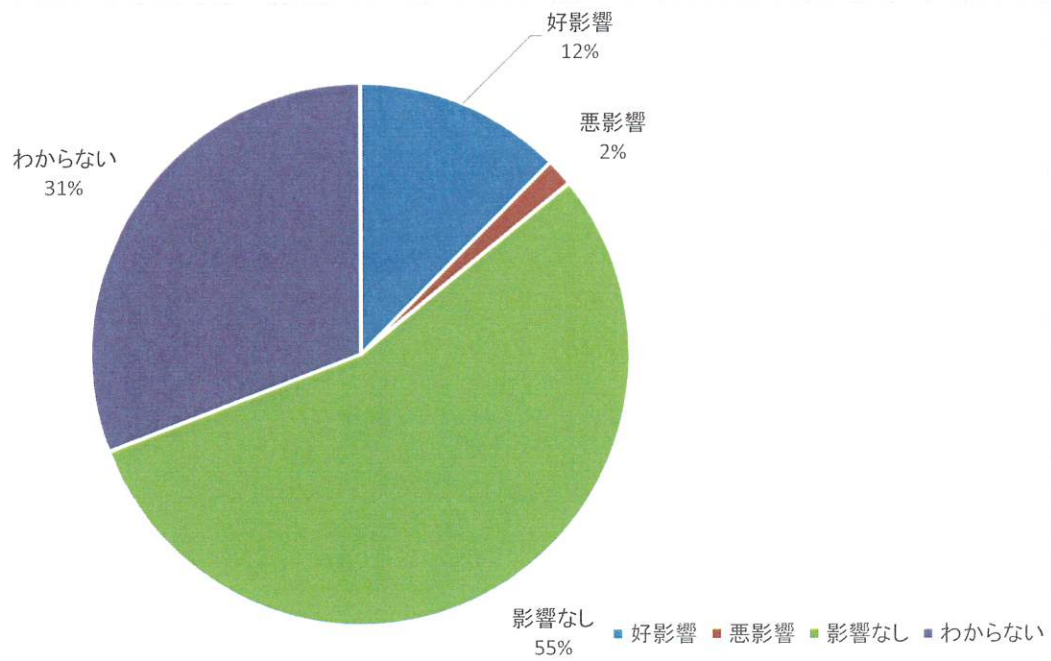
問27. (問26で融資を受けている方のみお答えください) 新型コロナの実質無利子・無担保融資の返済につ



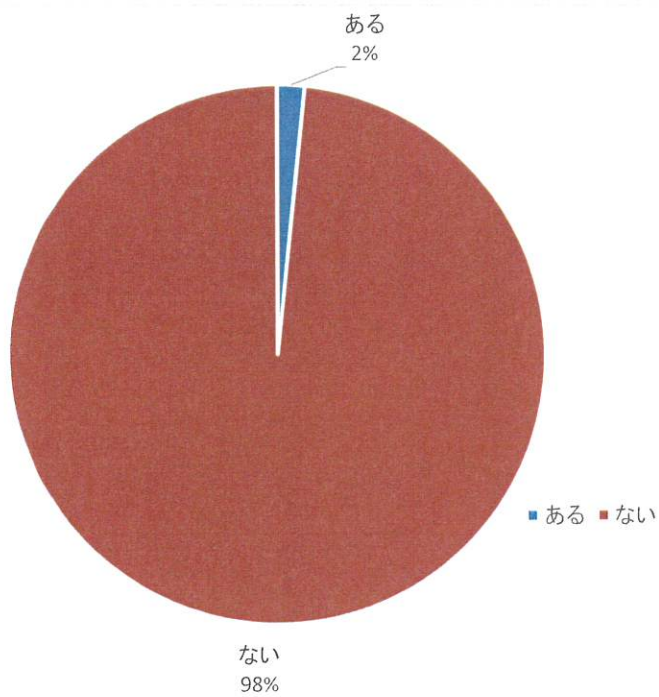
問28. 消費税インボイス制度について



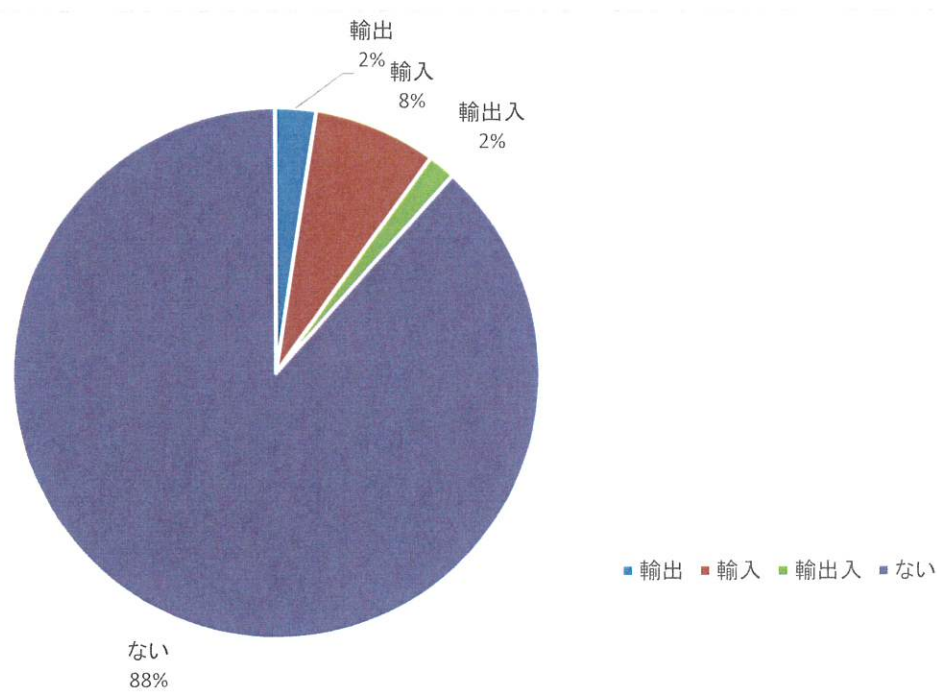
問29. インバウンド入国制限解除の影響について



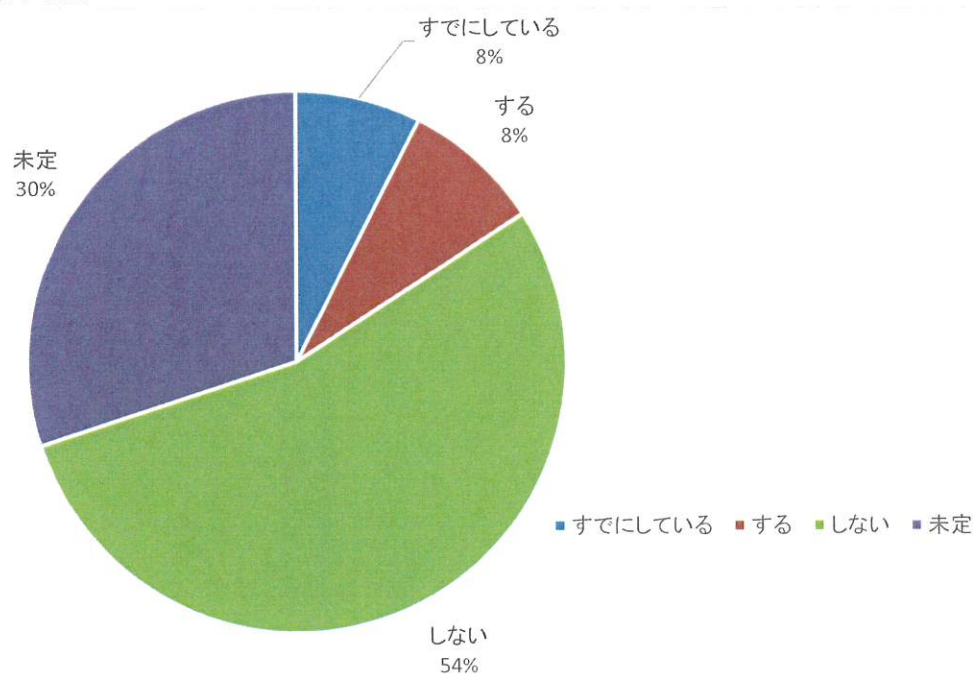
問31. 海外拠点



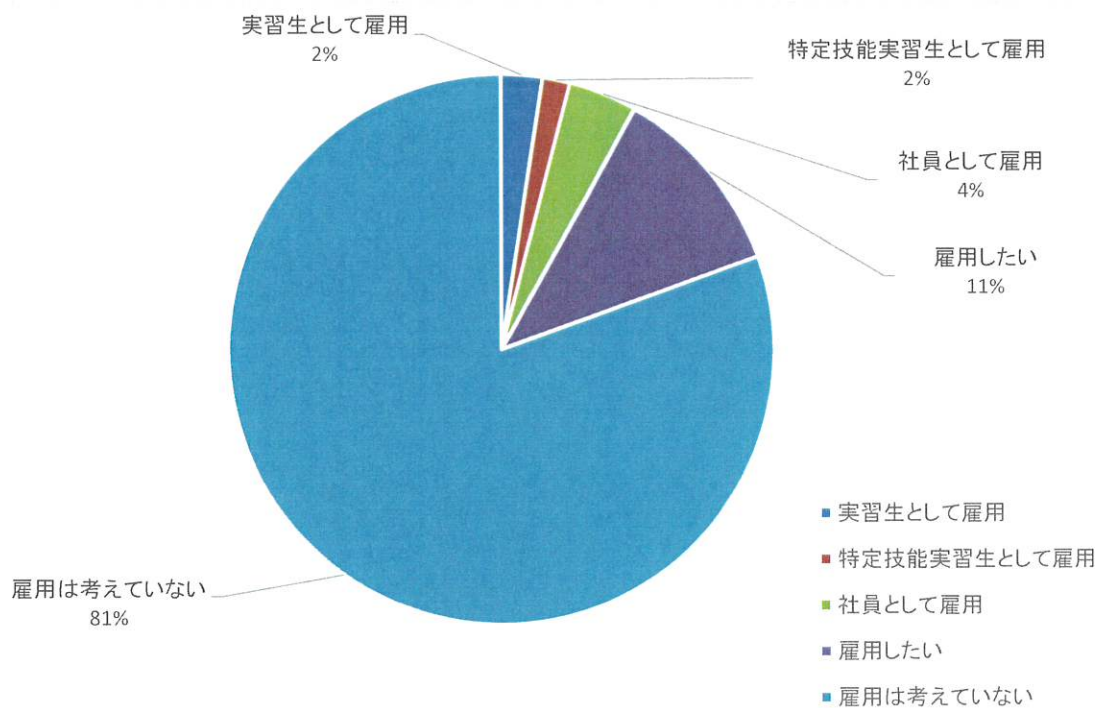
問32. 海外取引



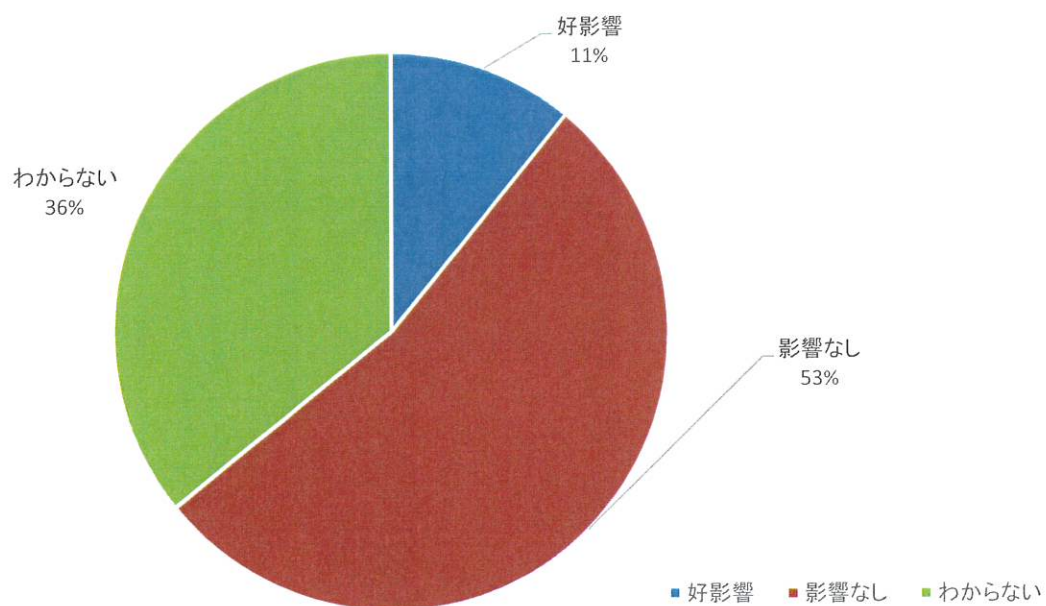
問33. 今後の海外取引



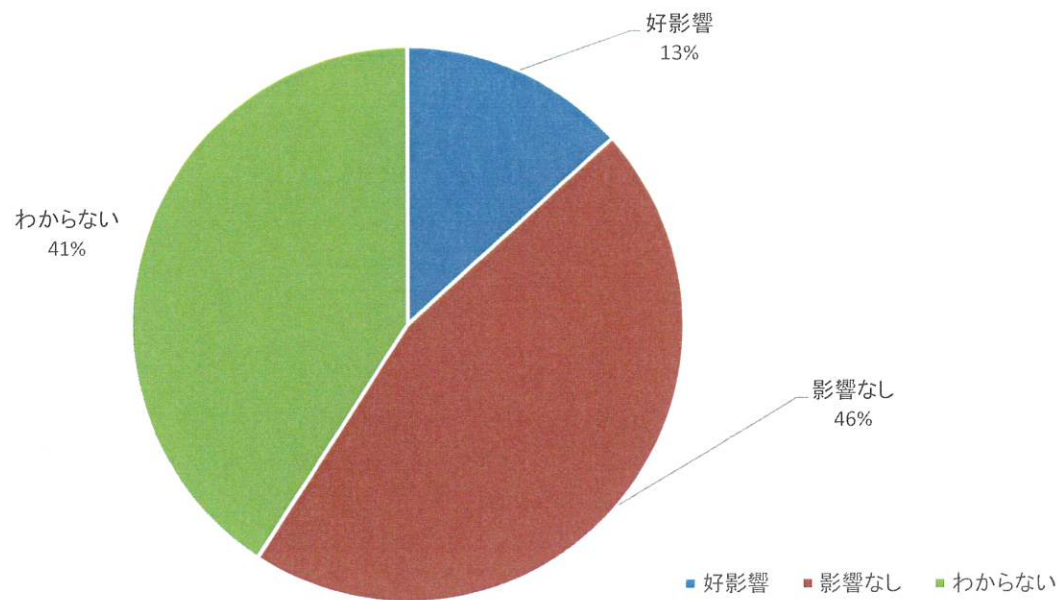
問34. 外国人雇用について(複数回答可)



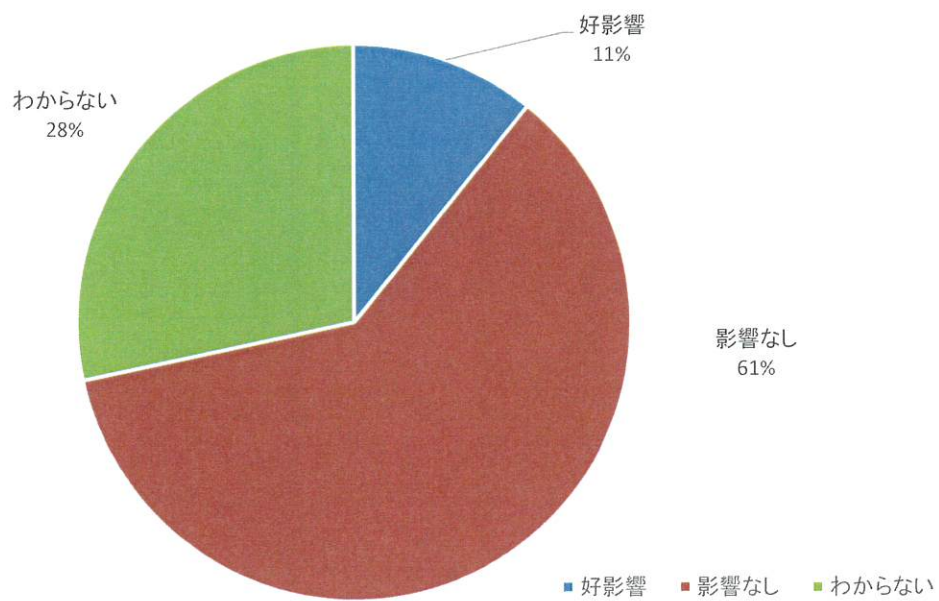
問35. 大阪・関西万博は業績に



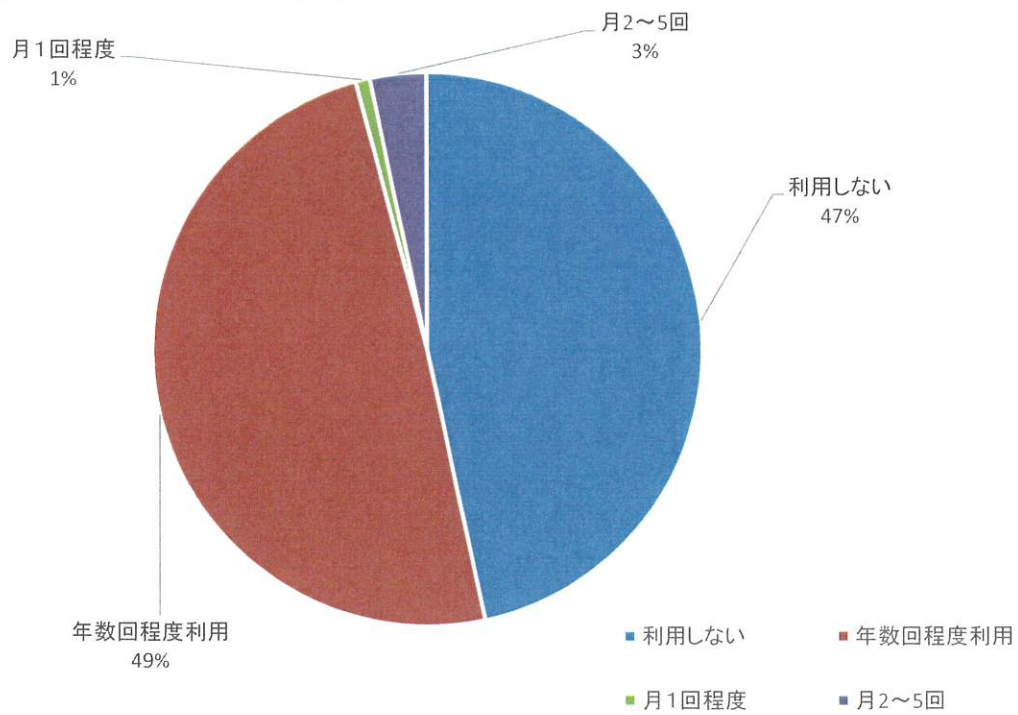
問37. サポート再開発は業績に



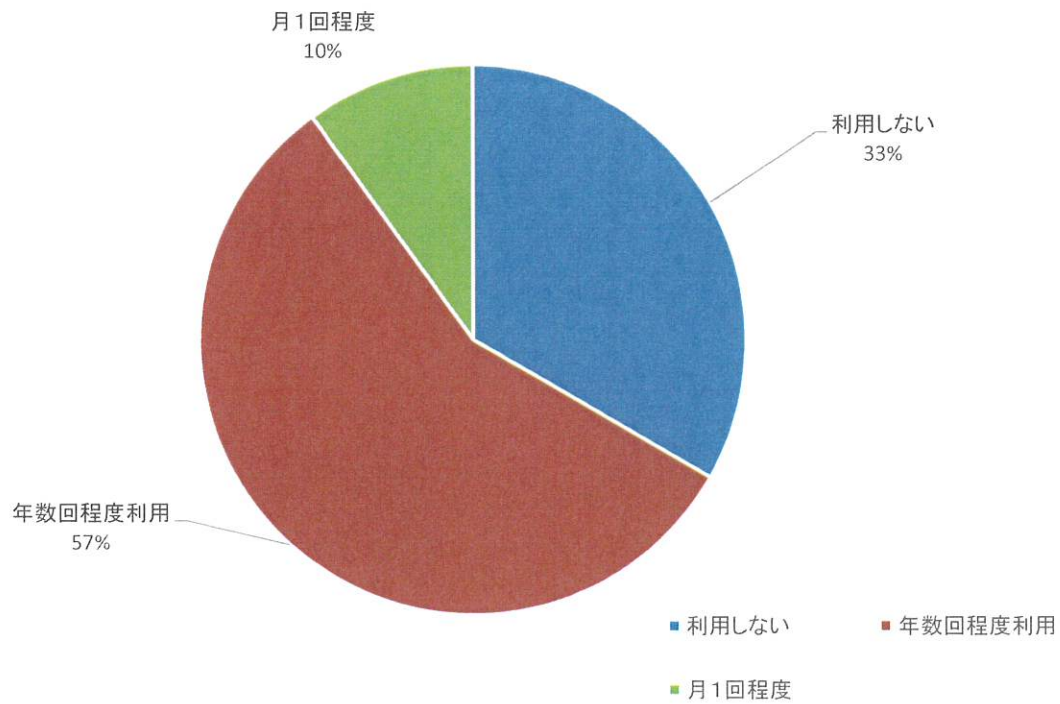
問39. 瀬戸内国際芸術祭は業績に



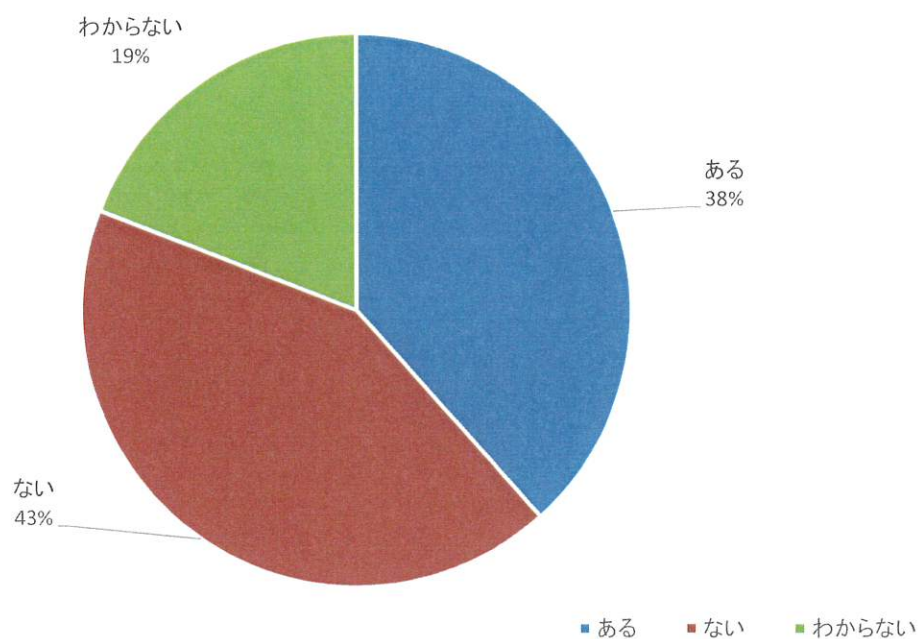
問41. 新幹線の利用状況



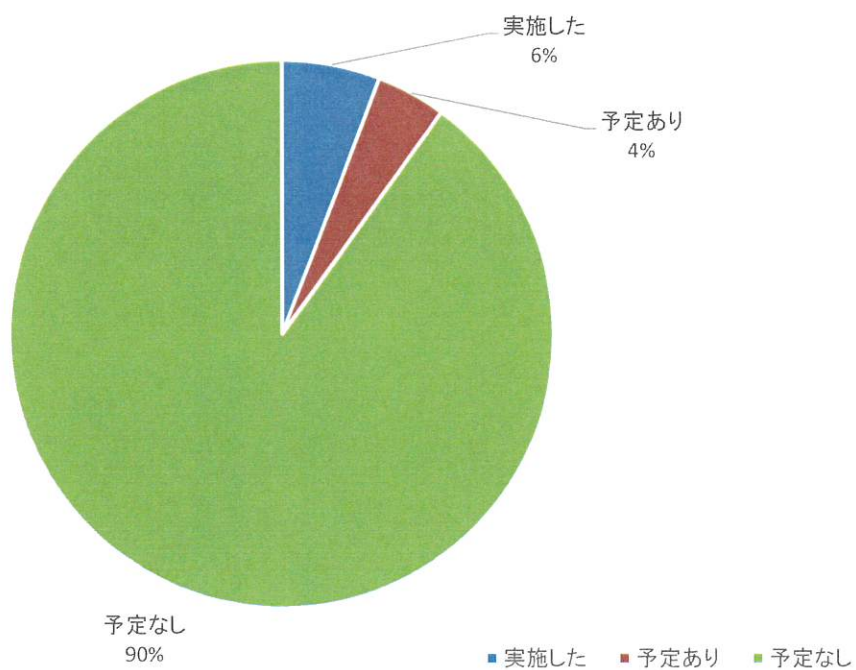
問42. 高松空港の利用状況



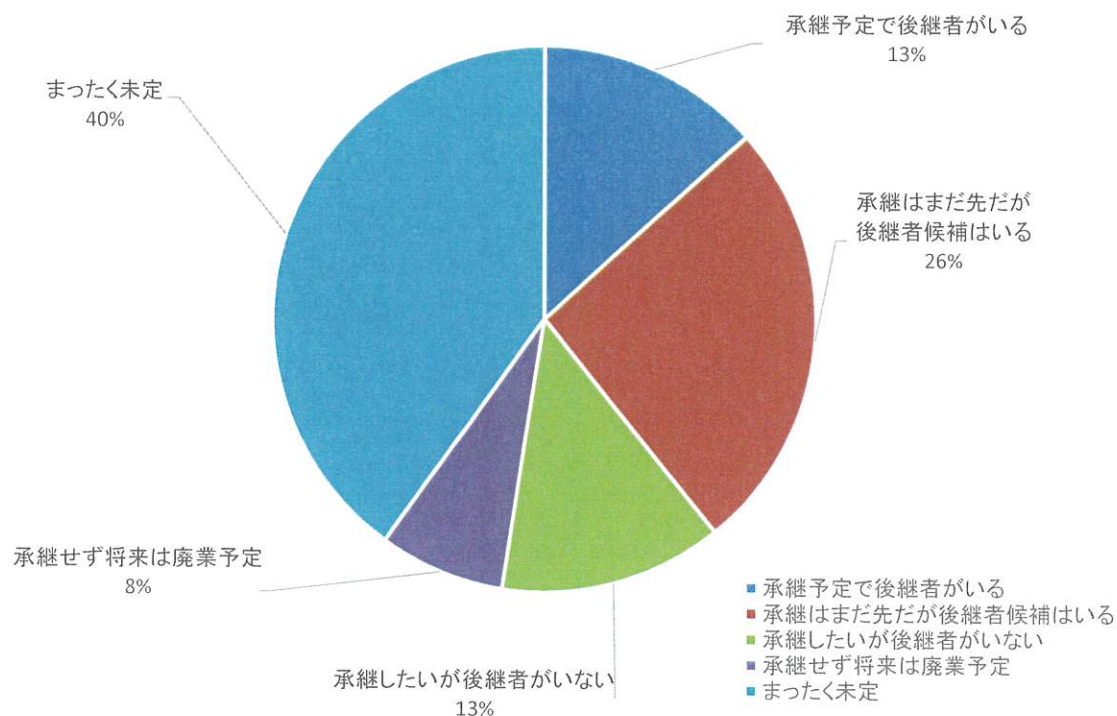
問43. M&Aに対する興味関心は？



問44. M&Aの実施

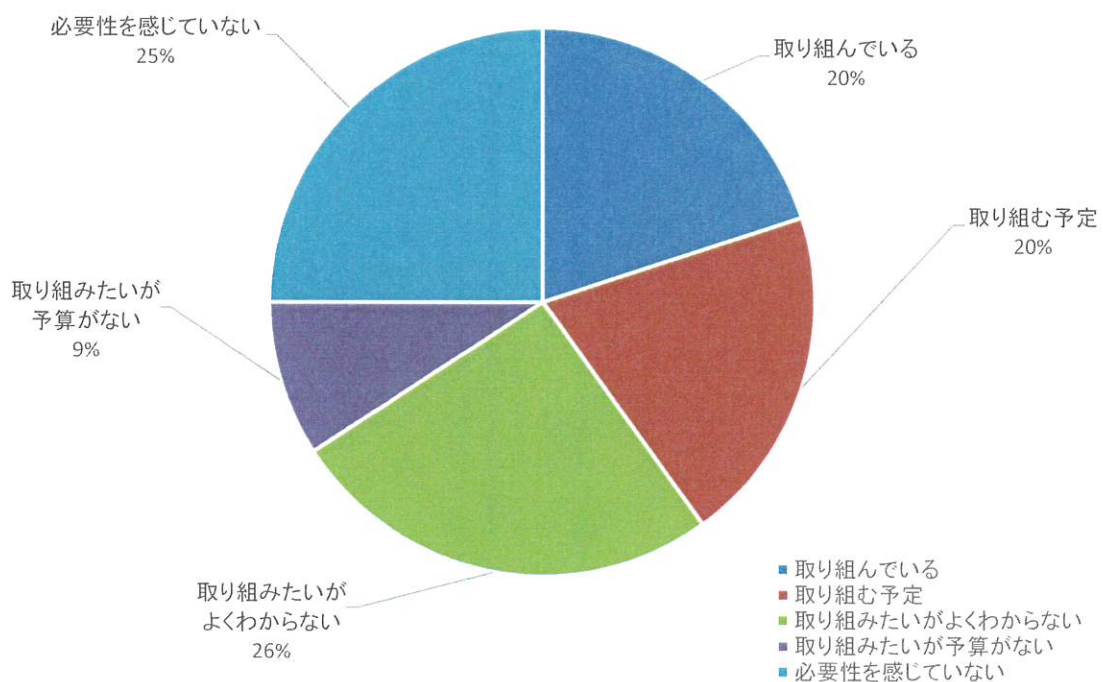


問46. 事業承継について

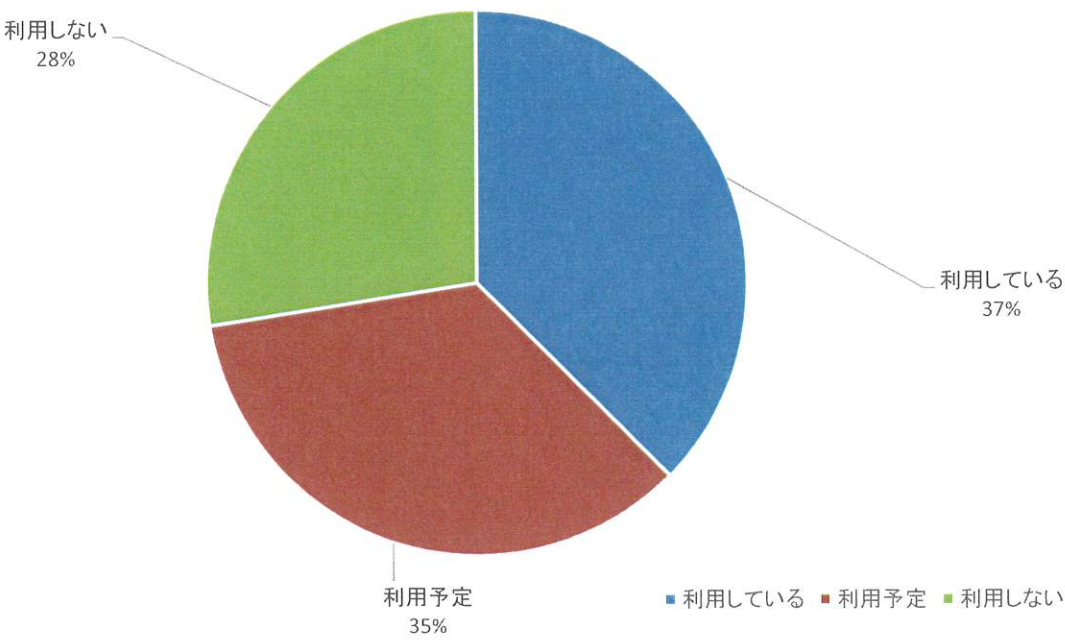


問47. DXについて

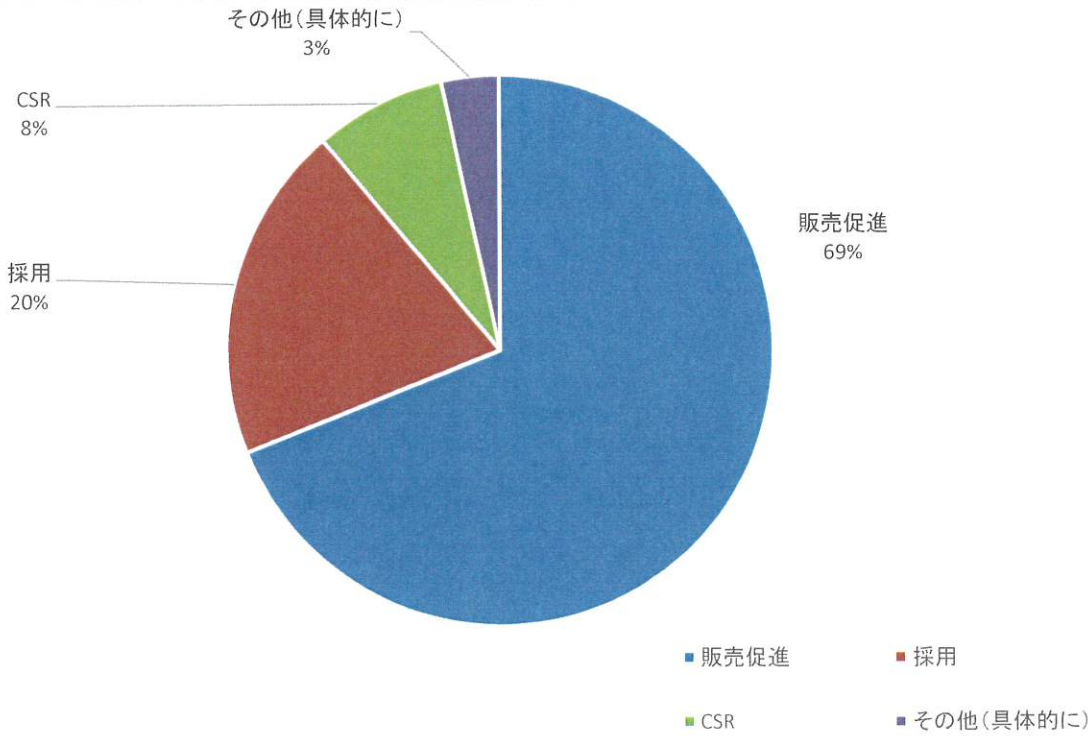
* デジタルトランスフォーメーション: デジタル化の次の段階で、デジタル技術を用いて業務や事業を越えて働き方まで変革しようとすること。



問48. 戦略的なインターネット及びSNS等の利用状況について



問49. (問48で利用している、利用予定の方のみお答えください) 利用目的は？(複数回答可)



問 30 インバウンド入国制限解除の具体的な影響は何ですか。

- ・来店客の増加
- ・予約、売上の増加
- ・来客増、インバウンド向け新業態開発、間接的に好影響
- ・クライアントの売上増
- ・人の流れが増えることは経済を回すことに直結するから
- ・外国人関係の手続き業務の増加見込
- ・製品を買ってもらえる
- ・消費動向が少しでも上向くと希望が持てる
- ・売上が伸びる可能性が出ている。
- ・外国人の新規入国制限の為の、設備見直しや、インフォメーション、通信手段、宿泊施設、飲食など人が動くことに対する設備需要が増してきている。
- ・飲食店の需要拡大による、売上げ増が見込める
- ・入居者需要の増加
- ・経済活動が正常になるから
- ・コロナへの警戒心の低下によるリスク増
- ・商談機会の増加
- ・お土産、贈答品関係のパッケージ印刷関連の仕事が動かない。
- ・行政・民間ともにインバウンドプロモーション関連の業務受注が見込める

問 36 大阪・関西万博の具体的な影響

- ・観光客が増えるとそれに伴う需要があると考えられる
- ・関西圏からの好景気影響への期待
- ・観光、宿泊客の増加見込み
- ・香川県への観光流入客の取り込み、間接的に好影響
- ・資材として木材の使用量が増加する
- ・クライアントの売上増
- ・人の流れが増えることは経済を回すことに直結するから
- ・2025 年は瀬戸内国際芸術祭もあるので、大阪・関西万博から香川県に立ち寄ってもらえることを期待している。
- ・見積依頼がある
- ・日本の景気が良くなると思うので。
- ・印刷関連の業務が国内に増える
- ・たぶん建築全体が上がる
- ・関西圏の移動人口増加は、四国地域でも国内プロモーション関連に好影響が期待できる。

問 38 サポート再開発の具体的な影響

- ・地域イベント等開催機からの受注など

- ・大型事業の中で地元の発注も期待できる
- ・観光、宿泊客の増加が見込まれる
- ・新県立体育館を施工中
- ・国内外からの観光流入増加→高単価商品開発・売上げ拡大
- ・高松市の開発が進むと資材が動く、人が動くと経済の活性化につながる
- ・県立体育館、文理大学、ホテル等
- ・クライアントの売上増
- ・人の流れが増えることは経済を回すことに直結するから
- ・大型イベント等を期待している。
- ・大学移転や体育館建設で地価の高騰が考えられるため。
- ・周辺ビル、駅、港も含めた設備改修などの需要が出てきている。
- ・直接的ではなく、消費者の景気観が向上することによる消費行動が進めばと考えている
- ・再開発に伴うエリア人口増加の影響により広告需要の増加が考えられる為。
- ・たぶん建築全体が上がる
- ・四国・香川エリアへの注目度が上がり、誘客施策に好影響が期待できる。

問 40 瀬戸内国際芸術祭の具体的影響

- ・来店客の増加
- ・観光、宿泊客の増加
- ・香川県及び瀬戸内地域のブランド力向上→短期・中長期の事業計画立案による収益獲得
- ・芸術祭は木材の使用量が多いのでいい
- ・香川県の魅力発信において国際的な波及効果が見込めるため、息の長い集客効果を期待できるため、裾野の景気浮揚効果を見込む。
- ・クライアントの売上増
- ・人の流れが増えることは経済を回すことに直結するから
- ・多くの観光客に来てもらえることを期待している。
- ・瀬戸内の良さを体感された方の移住や再来
- ・島の飲食店より受注
- ・関係人口が増える事は未来への投資
- ・小豆島エリアの営業をしているので、観光関連業が伸びれば好影響が出る。
- ・開催エリアへの集客でエリア内の事業者が潤うことで、弊社事業への発注促進が見込まれる。

問 45 M&A の目的は？

- ・顧客の引継ぎ
- ・事業の継承と事業の拡大
- ・①買収：売上拡大、社員獲得、社内活性化、②売却：事業承継、事業成長
- ・規模拡大による収益性の向上
- ・事業の多角化
- ・事業規模拡大
- ・一部署の事業承継

- ・事業拡大
- ・経営強化
- ・事業継承。
- ・雇用・事業継続のため
- ・新規事業体への参入及び、DX 分野への投資など

問 49 戦略的なインターネット及びSNS等の利用目的は？ 4. その他（具体的に）

- ・社内の情報共有

問 50 今、一番困っていることは何ですか？

人に関すること

- ・人材不足
- ・ITリテラシーの教育
- ・新規顧客の開拓へのマンパワーが足りない
- ・人財不足
- ・設備投資をするが全く新しい分野なので人材確保ができてない
- ・採用
- ・社員共育
- ・採用
- ・人手不足
- ・人材不足・幹部不足
- ・人の採用
- ・人材育成と雇用
- ・人手と、ネタ
- ・人財不足
- ・社員教育
- ・後継者不足
- ・人材育成
- ・人員の補強
- ・社員教育
- ・人不足
- ・人の採用、賃金規定など
- ・採用及び定着
- ・人材不足
- ・対応する人員、時間不足。
- ・人材
- ・人材育成
- ・今は、いろんな事情で人員過剰
- ・後継者育成
- ・採用

- ・ 人手不足 社員教育
- ・ 2つの事務所を合併したことによる社員の団結力強化
- ・ 社員間のコミュニケーション不足
- ・ 社内の意識改革
- ・ 相性のよいビジネスパートナーが見つからない

資金繰り

- ・ 借入の返済を含めたキャッシュフロー
- ・ 資金繰り
- ・ 資金繰り

価格高騰

- ・ 原材料の高騰分の販売価格への転嫁
- ・ 円安による輸入品の高騰や原油価格高騰による資材の高騰で、値上げをするも追いついていない状況にある。
- ・ 物価の高騰
- ・ 仕入れ価格高騰に対する価格転嫁と競争激化
- ・ 物価高騰により戸建を含む建築需要が減っているうえに、価格競争が激しくなって良い事が全くない。
- ・ 物価上昇による経費増
- ・ 仕入れ価格の高騰。
- ・ 資材高
- ・ 原材料価格の高騰、価格転換の遅れ。
- ・ 原料高騰
- ・ 物価高
- ・ 材料、送料の高騰。
- ・ コロナ影響がいまだに残っている事による業績悪化。
- ・ 原価高騰、お客様減少(高齢の方が多い)
- ・ 原材料費の価格上昇による利益圧迫。働き方改革をしたために人件費があがり、利益が減る(売り上げをたてなければならない)

業績

- ・ 需要が減少し
- ・ コロナで急速にデジタル化が進み印刷の仕事が激減し売り上げも激減
- ・ 毎年の売上高を伸ばさないと手数料収入が落ちる。
- ・ 売上の確保
- ・ 定期的な受注の減少
- ・ 売上減少
- ・ 安定した売上の確保
- ・ 利益確保
- ・ 売上減少

- ・顧客の減少
- ・業績がコロナ前まで戻っていない。
- ・円安、コロナによる政府主導の経済破壊
- ・減収と、設備の老朽化。
- ・思ったより売上がまだ伸びない。
- ・仕入先の減少
- ・売上の回復
- ・販売価格の低迷
- ・行政よっての受注の波が一部ある部分
- ・コロナまん延の影響で既存顧客の業務発注が激減しており、資金繰りに困窮。
- ・収入不安定
- ・利益改善
- ・増収増益
- ・取引先の減少・新規取引先の獲得、円安・原価・仕入れ価格の高騰

その他

- ・新規物件の開発
- ・活発に営業活動がしにくい
- ・コロナによる社会変化
- ・職業の内容を一般に理解されてない
- ・不安定な気象、気候
- ・販売力、企画力
- ・取引先の財務不安定
- ・新規事業の営業
- ・営業力不足
- ・メーカーの海外工場の稼働が不安定で商品の納期が不安定。
- ・時間が足りない
- ・半導体や原料不足、中国ゼロコロナ失政の影響などで商品が入荷しないものがあること。
- ・時間不足
- ・利益確保して、働く場の拡大
- ・社員に対する環境整備等
- ・単価（個人事業主の時間当たり報酬額）を上げたいが、取り組む時間がない。
- ・集客
- ・無理な注文
- ・新規顧客の開拓
- ・経済の先行きが不透明で、金利上げ等に不安がある。
- ・仕事の案件が重なってきているのでその優先度をつけて進めていくための時間が足りないこと
- ・わからない
- ・納期の集中
- ・SNS の対応

- ・経験年数が短くても利益を出せるビジネスモデルの構築
- ・顧客からの評価と本社からの評価の観点が違って、お客さまに喜ばれることをしても給与には反映されないで、日々の業務のモチベーションを保つのが難しい。
- ・体が不自由なこと
- ・業務効率化、平準化
- ・業務効率を上げるための方法を模索しています
- ・顧客の高齢化
- ・新規顧客の獲得
- ・仕事の獲得
- ・新規業務確保
- ・新規事業体への、具体的なロードマップ（事業計画書など）を、一人では判断できない部分もある。

特になし(12件)

問 51 環境変化に対応するために具体的に取り組んだ（取り組もうとしている）自社の方策(変革)を教えてください

- ・後継者へのスムーズな移行
- ・自社事業を変革していく企画機能の強化
- ・社内業務のDX化とビジョンを数値化し全社一丸となつての販売促進
- ・新しい商品の開発と付加価値の向上
- ・食材ロスの軽減
- ・販路拡大
- ・循環型社会への取り組み
- ・DX・パート社員採用・コンパクトな経営・社内情報共有・社員共育など
- ・兎に角、他社がやった事のない事に挑戦している。仕事は新築・増築・改装の提案コンサルであるが、間引・除ける事によって空間の価値を分かってもらう。この仕事は建物を除けて喜んでもらう。非常に難しく本当の意味でプロの仕事と思う。新築など財産が増えて喜んでもらうのは当たり前であるが、その逆の挑戦であるから、物凄く力量が入り、本物の仕事と思う。
- ・仕組み化
- ・完全週休2日制の導入。賞与から基本給への組み替え（賞与を減らし、基本給を増額）。課題解決サイトの開設および運用等
- ・お客様満足度100%に取り組んでいる
- ・業態開発、研究開発、販路開拓、人材教育
- ・販売戦略~既存顧客の管理から販売を促進していく。新規顧客の創造
- ・コストダウンするための仕入のやり方
- ・設問10に不備がある。選択肢に「賃上げを検討していない」がない。
- ・仕入れ単価の高騰による価格転嫁
- ・業務進捗状況の見える化、取引先別利益率の把握
- ・人間教育、人材を育てることによる、社員教育
- ・環境に関連する物販を扱っている。今後、営業展開する予定。

- ・資源の再利用、分別
- ・ガン保険開発して売り出し中。
- ・SNSの活用により自店の情報発信していこうとしている。
- ・建設関係は、人口減少により需要と供給のバランスが崩れて 業者余りになって価格競争、利益確保が出来ない方向です。
営業エリアを増やす方向で考えているのと競争にならない商材を扱うことで利益確保に努める。
- ・書類等の印刷を減らす
- ・顧客コミュニティ創り
- ・新しいサービスの展開
- ・下請け業から元請け業への変革をした、下請け業 80%から元請け業 70%までの変革
- ・新規事業の研究
- ・BCP と働き方改善の両方の観点から業務のモバイルワーク化を進めている。
- ・省人化
- ・官公庁を巻き込んだ受注拡大による会社の成長
- ・SDG's の宣言と実行
- ・専門分野の深掘をした
- ・環境変化に合わせた新規事業の企画立案
- ・顧客の要望に真摯に対応する。
- ・雇用と共育
- ・法改正対応、就業規則見直し、SDGs 宣言、事業継続力強化計画認定、価格改定等
- ・従来の BtoB を維持・継続しながら BtoC を始めた。
- ・経費の見直し
- ・新規事業の開拓による、資格の検討や設備投資。
- ・事業ドメインの確立とビジョン制定
- ・新たな取引先の開拓。取引単価アップの交渉。原材料価格の見直し、原材料の変更。
- ・緑を増やせる魅力を発信予定
- ・ゴミの分別
- ・DX や外部委託の積極的な活用
- ・co2 削減
- ・資機材、不動産の見直し（整理）、事業ドメインの検討、新規事業分野の開発。
- ・YouTube
- ・事務所内資料のペーパーレス化の推進
- ・正直者、真面目な人、頑張る人が損をしない社内環境の整備
- ・デジタル化、防災
- ・商売の基本を守る事。身の丈に合った経営。今までの経験を生かしての経営。それが分かっていると自社の行く道（方策(変革)）が見えてくると信じて経営しています。
- ・テレアポの強化
- ・使い捨てではなく、長く着れる洋服の販売
- ・既存顧客層以外の新規顧客開拓と新規事業の立ち上げを進行中。
- ・SDGs とイノベーションを取り入れながら事業の取り組み

- ・ 定休日をつくった。
- ・ 新卒採用、社員共育、起業（新規事業）
- ・ 46 の設問ですが、既に継承しています”
- ・ テレワーク推進
- ・ 将来的な雇用、及び拠点（東京などへのサテライト事務所）拡大へ、計画策定中
- ・ 正社員の週休 2. 5 日制で働き方改革。既存店舗営業以外に、冷凍ラーメン・チャーハン・ギョーザ開発で 2 本目の売り上げの柱を作る。原材料を見直し、仕入値を下げて味を落とさないメニュー改正冷凍シリーズの容器を見直し、エコ包装に切り替え 等々…。

特になし (15 件)

短い 出せる

伸ばす

減る

できる

しにくい

不安定 原価

新規 伸びる

影響 たてる 獲得

原材料

価格

販売価格 売上 上げる

多い 取り組む

人員 円安 高騰 コロナ 仕入れ 業務 残る

激減

資金繰り

利益

転嫁

進める

よい

減少 社員教育 人材 上がる 進む

顧客

重なる

新しい

確保 見つかる

難しい

足りる

良い

喜ぶ

追いつく

含める 社員

後継者

激しい

働く