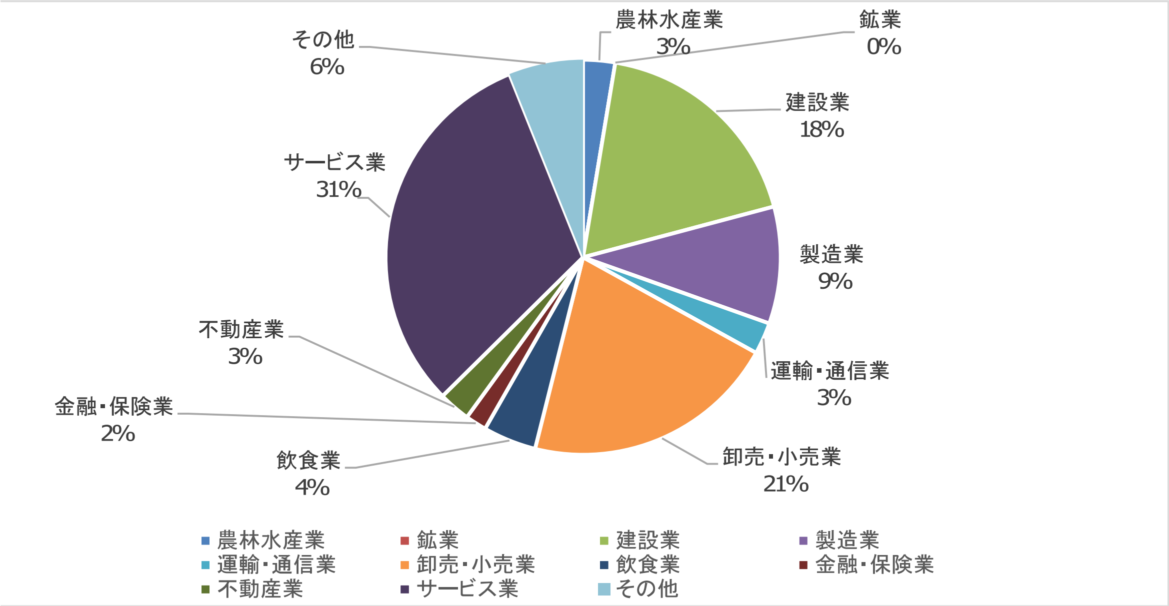
激変する環境変化に関する緊急アンケート調査について

・４－９月の増収増益が前回調査より比率が増え、減収減益の比率は減ったが、減収減益は２０％以上。
・１０－３月も減収減益が前回調査より比率が減ったが、４－９月の増収増益の比率に比べ１０－３月の比率が低い。
・経常利益は、４－９月、１０－３月どちらも黒字が６０％程度だが、赤字も２０％程度。
・価格転嫁は進んでいるようだが、難しいが１８％。
・賃上げも進んでいるようだが、できないが２１％。
・最低賃金引上げは、非常に影響ありが１６％。
・夏季賞与は、増額が２２％、減額４％。
・設備投資は補助金申請予定が６２％。
・経営指針は、計画通りが２８％だが、作っていないが３０％。
・ＢＣＰは、作成予定２９％、予定なし４６％。
・ＳＤＧsは、取り組んでいる３９％、予定なし３４％。
・就業規則は、見直す予定４７％、ない１８％。
・３６協定は、毎年提出３８％、提出していない２２％。
・人材は、不足＋やや不足の合計が５５％で、前回調査よりも増えている。
・採用は、前回調査に比べ中途採用が増え、採用予定なしが減った。
・コロナ融資は、ありが５１％。
・返済が始まっており問題なしが５４％、厳しいが１９％。
・経営者保証は、交渉していないが６４％。
・インボイス番号は取得済み８７％。
・インボイスの準備は進んでいるようだが、未着手３％。
・対応しない仕入先があり影響があるが１６％。
・適格請求書の確認が必要を知らなかったが３７％。
・インボイスセミナー参加希望３７％。
・入国制限解除は、影響なし６０％。
・外国人雇用は、雇用を考えていないが７３％だが、前回調査より８％減った。
・前回調査に比べ、新幹線利用は利用しないが減ったが、高松空港は利用しないが３％増えた。
・事業承継は、後継者がいない＋廃業予定が２０％。
・ＤＸは、前回調査に比べ取り組む予定が９％増え、必要性を感じないが１０％減った。
・ＳＮＳの利用目的は、前回調査に比べ販促が４％減って、採用が３％増えた。
・記述回答の今一番困っていることは、人材不足を含む人に関することが４６件と最も多く、業績と業務に関することが次に多い。意外に、資金繰り、価格高騰に関することが少なかった具体的な取り組みは、様々な取り組みが行われている。

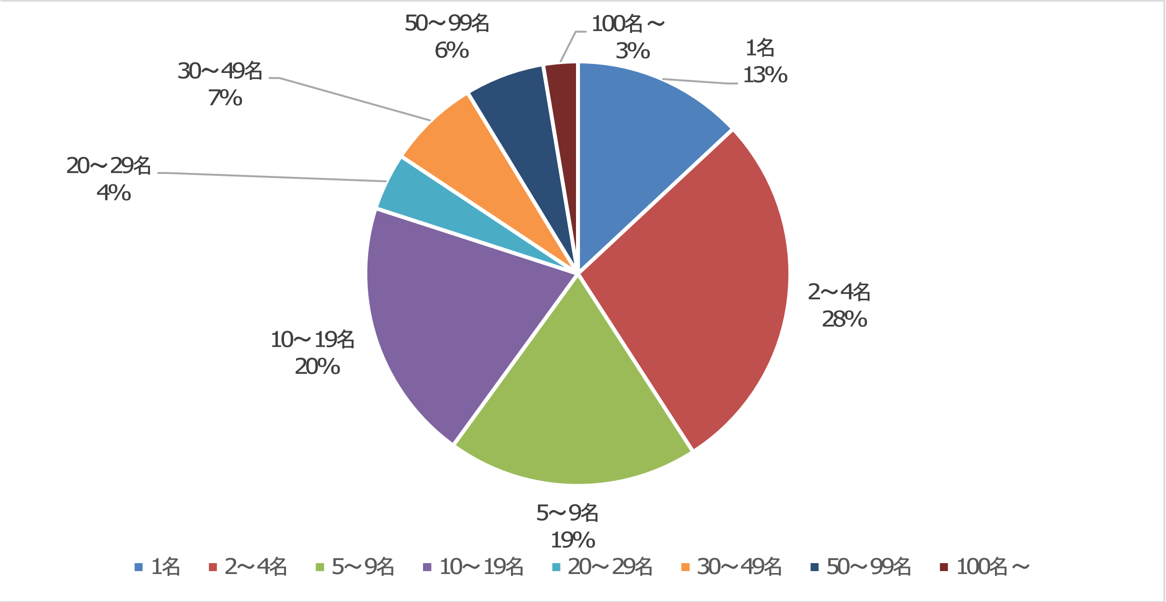
(一社)香川県中小企業同友会　激変する環境変化に関する緊急アンケート調査2023　調査結果

1.調査期間　2023年10月7日～10月21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　1552 名(10月12日現在)
4.回答数(%)　115名(7.4 %)

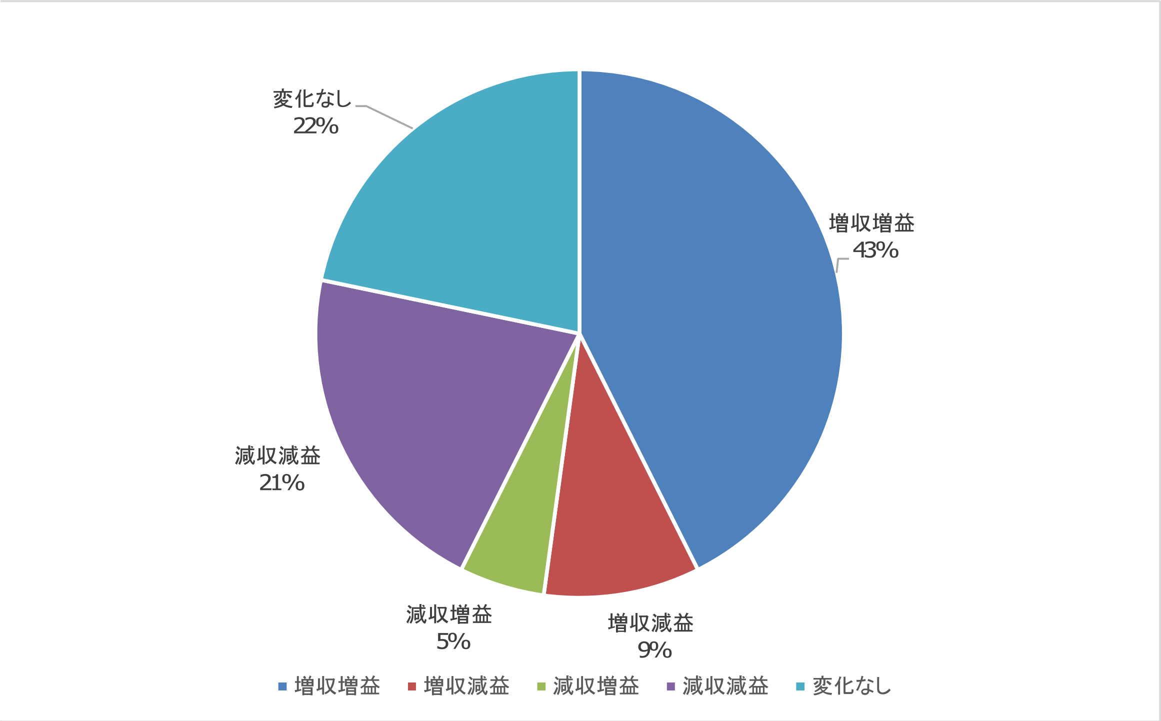
問1. 主な業種をお答えください。



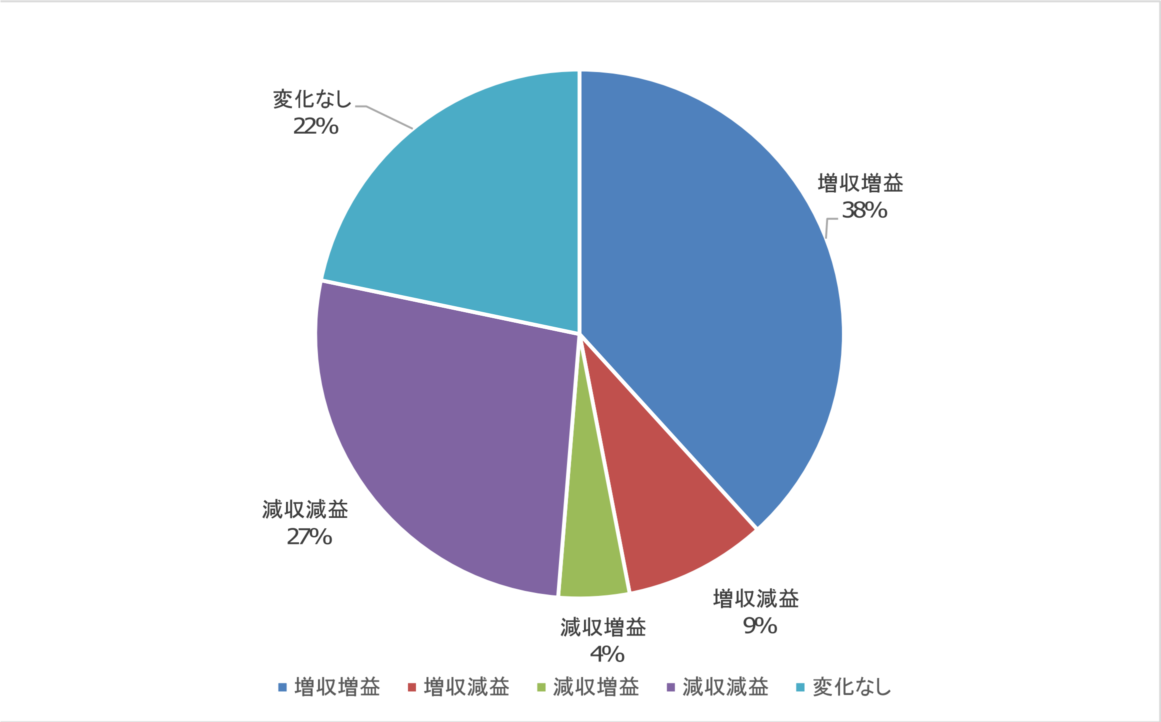
問2. 役員を含む社員数は何名ですか。(派遣・契約社員ならびに臨時・パート・アルバイト数を含む)



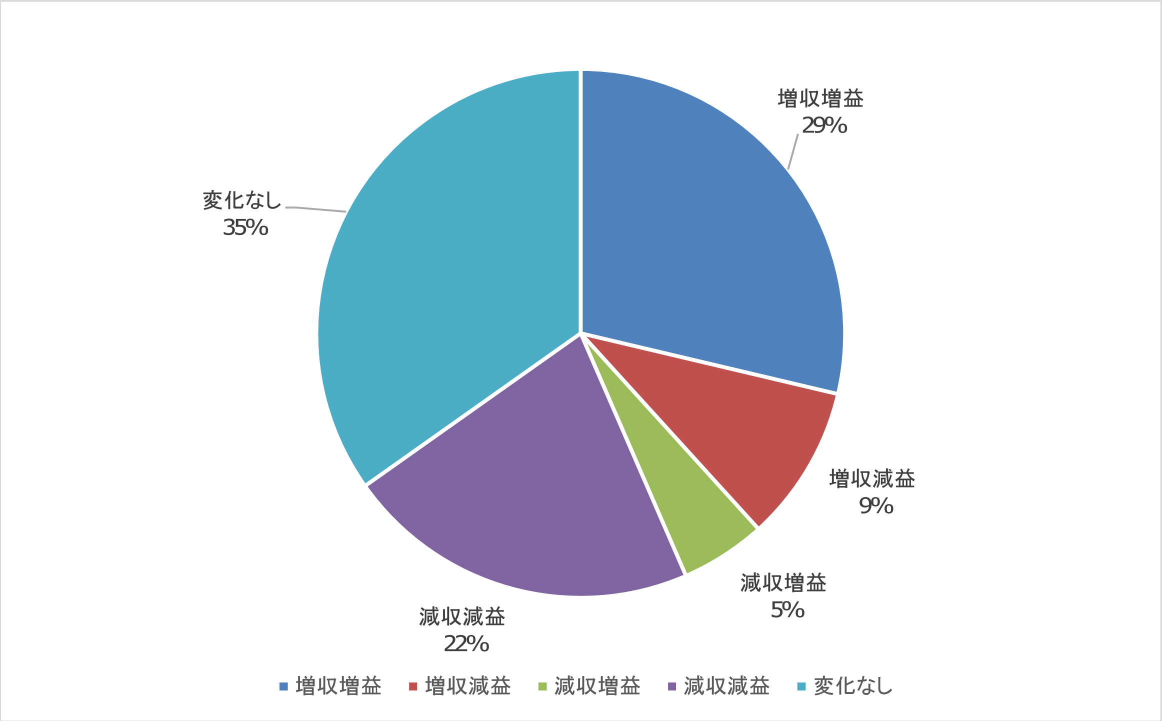
問3. 2023年4月～9月の状況は、2022年4月～9月と比べていかがでしょうか？



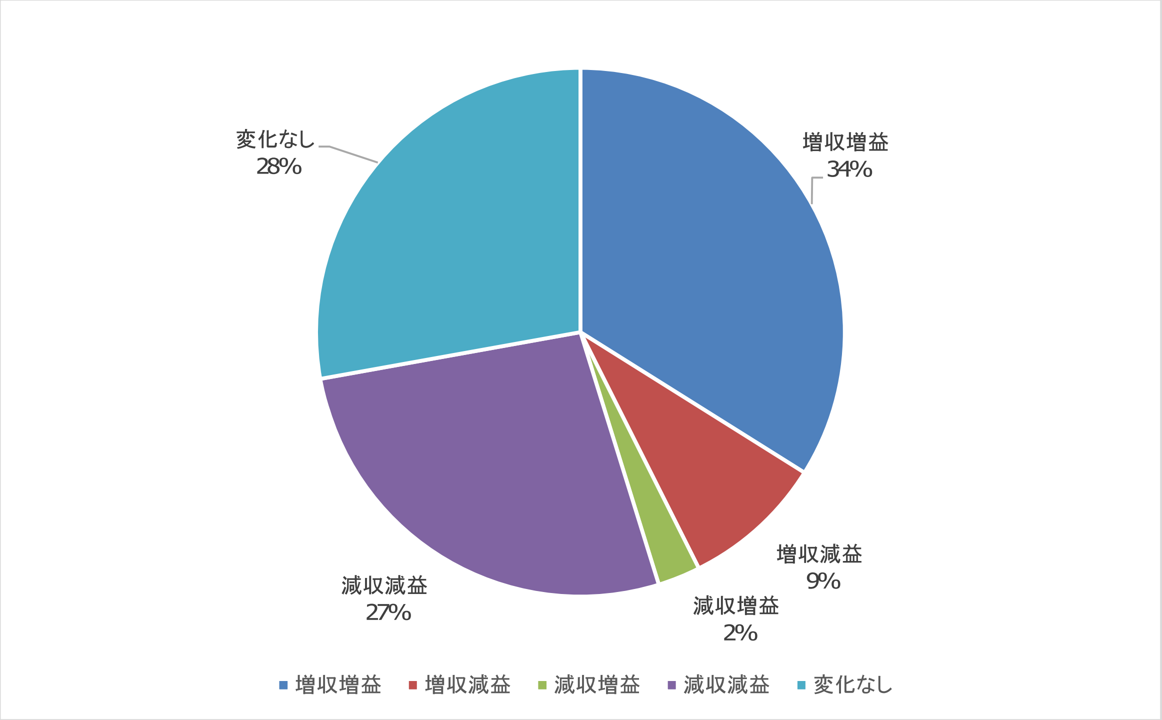
問4. 2023年4月～9月の状況は、コロナ前の2019年4月～9月に比べていかがでしょうか？



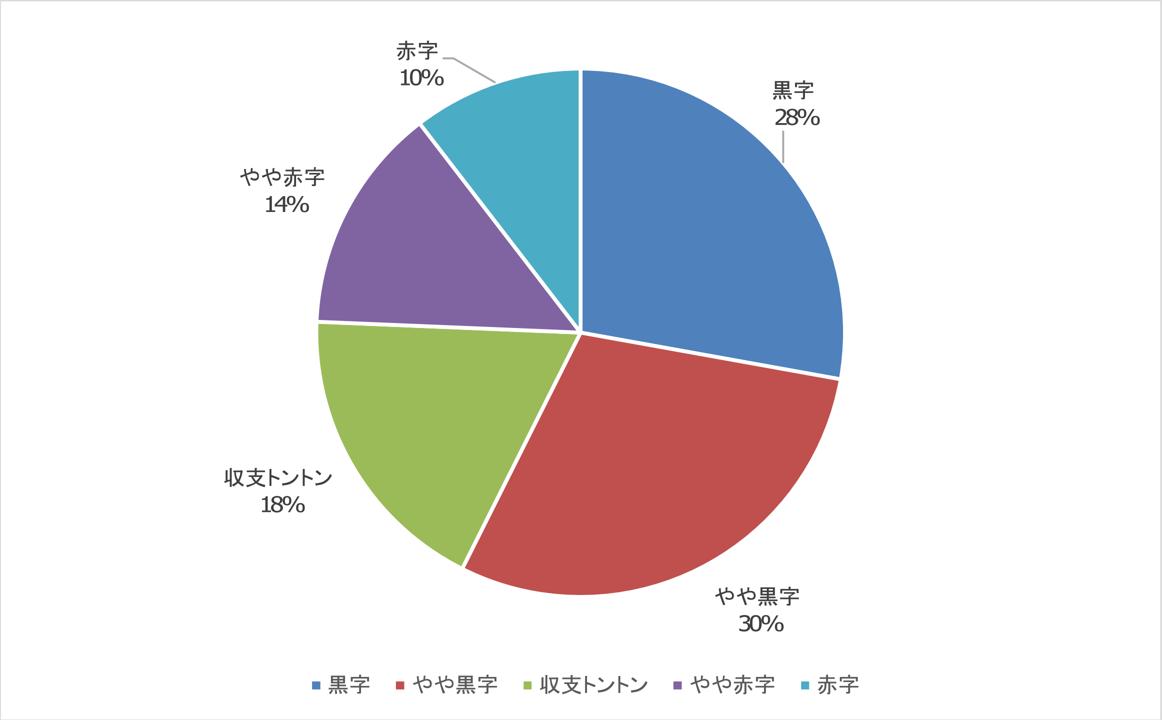
問5. 2023年10月～2024年3月の見通しは、2022年10月～2023年3月と比べていかがでしょうか？



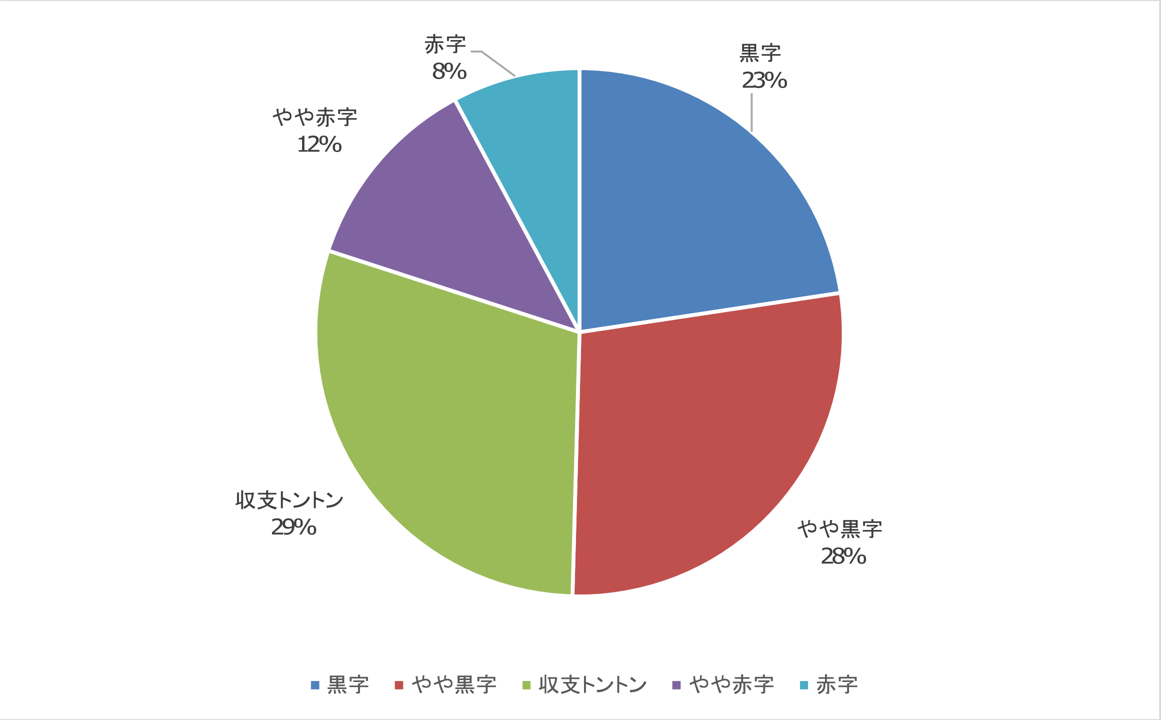
問6. 2023年10月～2024年3月の見通しは、コロナ前の2019年10月～2020年3月と比べていかがでしょうか



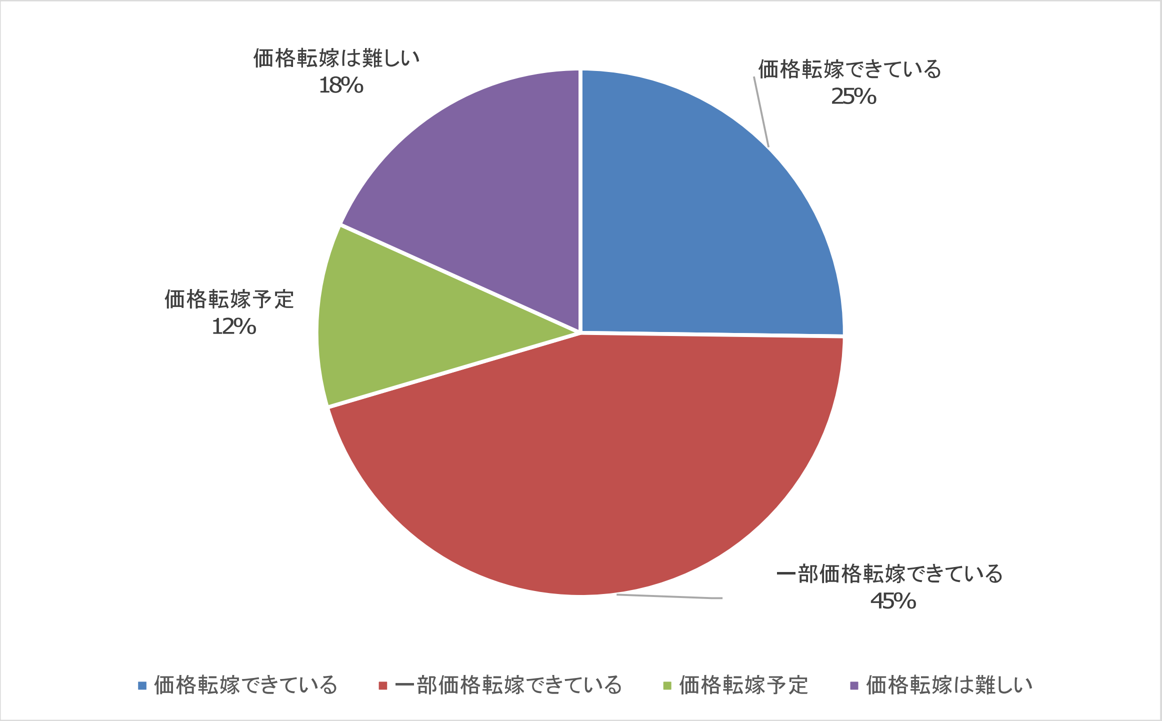
問7. 2023年4月～9月の経常利益の水準は？



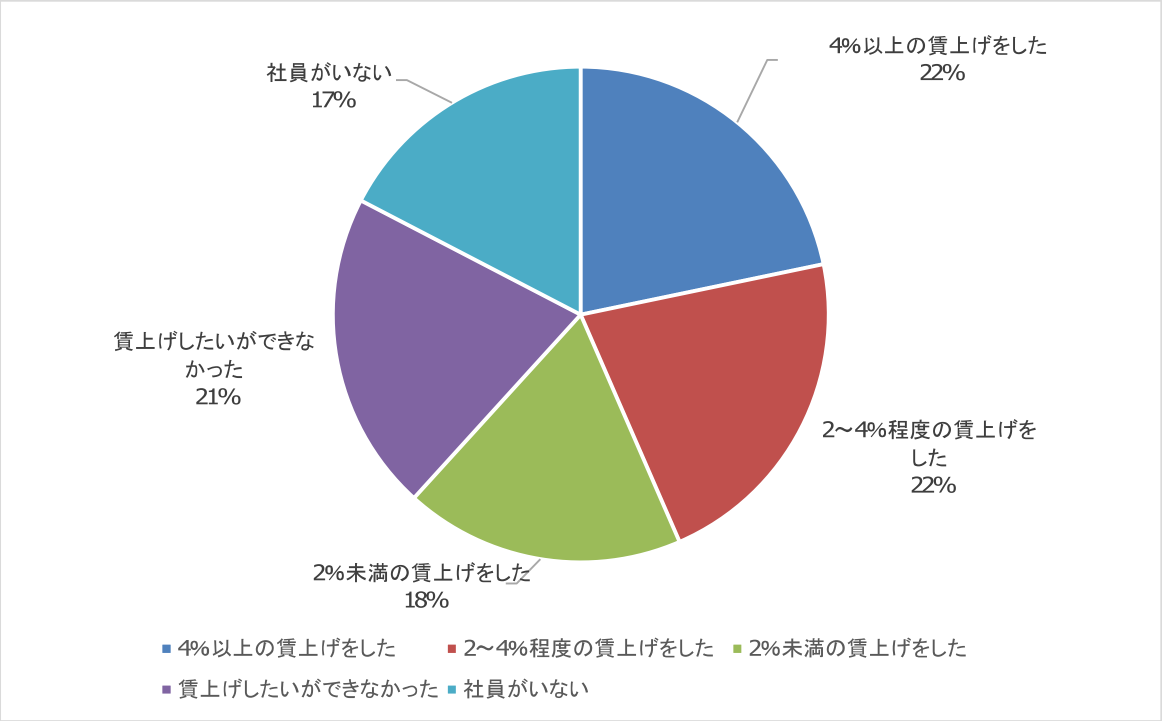
問8. 2023年10月～2023年3月の経常利益の見通しは？



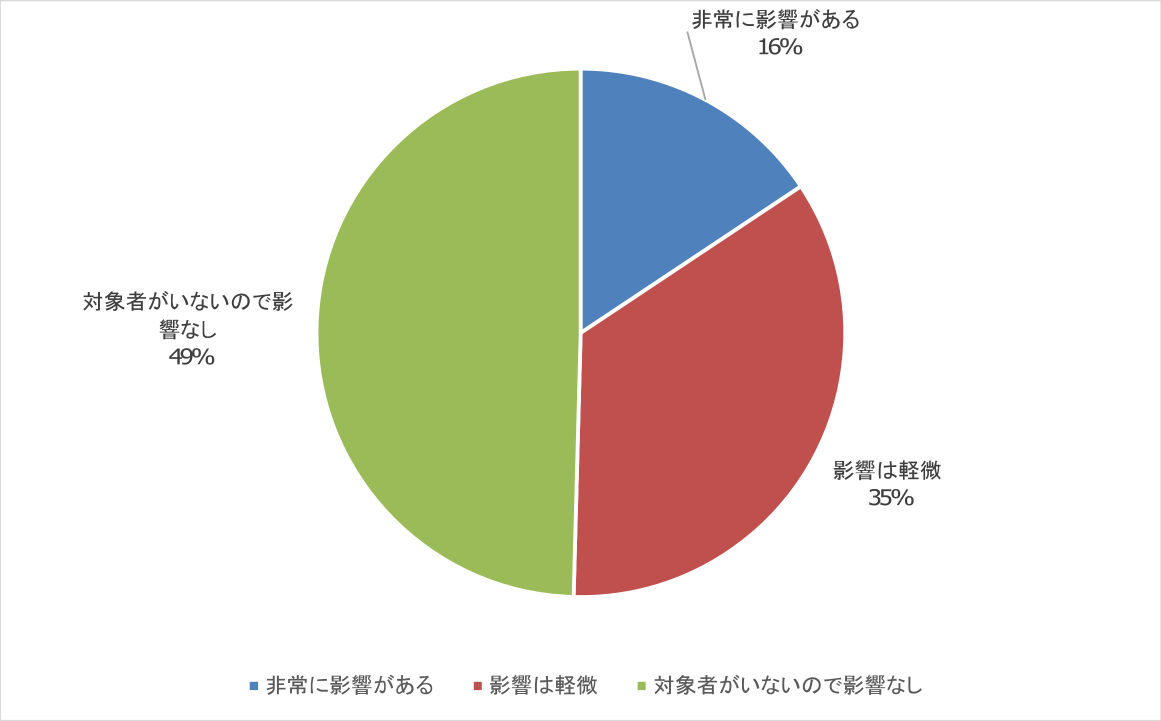
問9. 原価上昇分の価格転嫁について



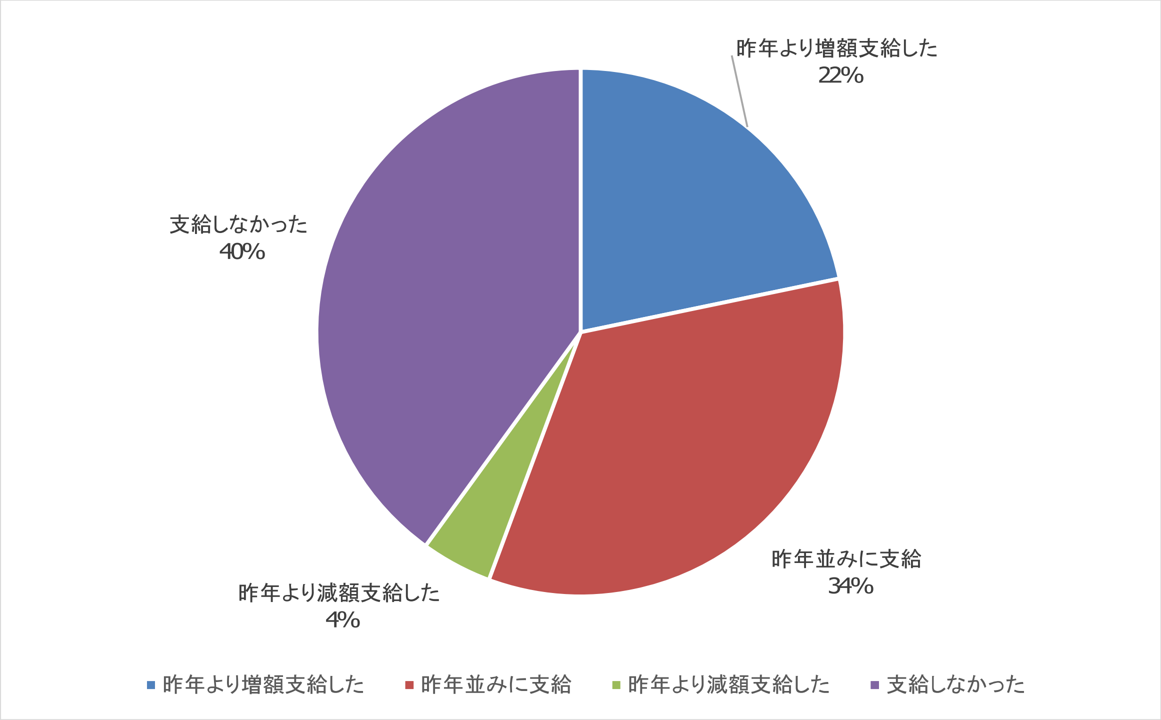
問10. 2023年4月以降に賃金の見直しをしましたか？



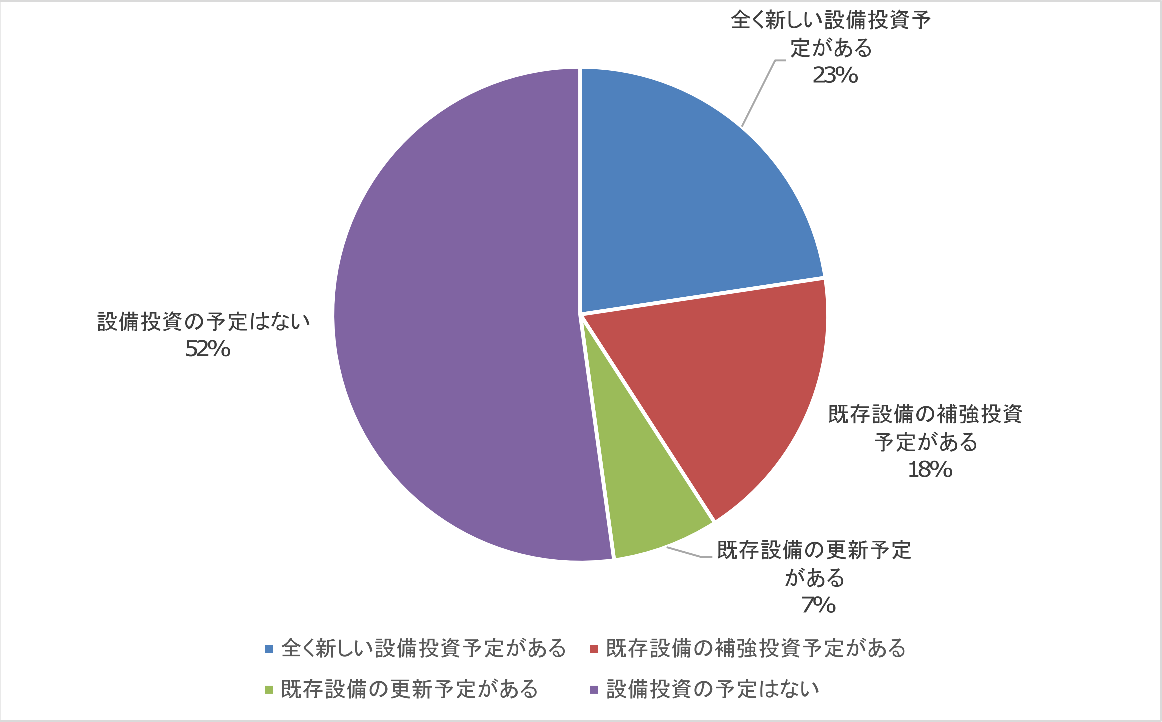
問11. 10月に最低賃金が918円に上がったことで経営に及ぼす影響は？



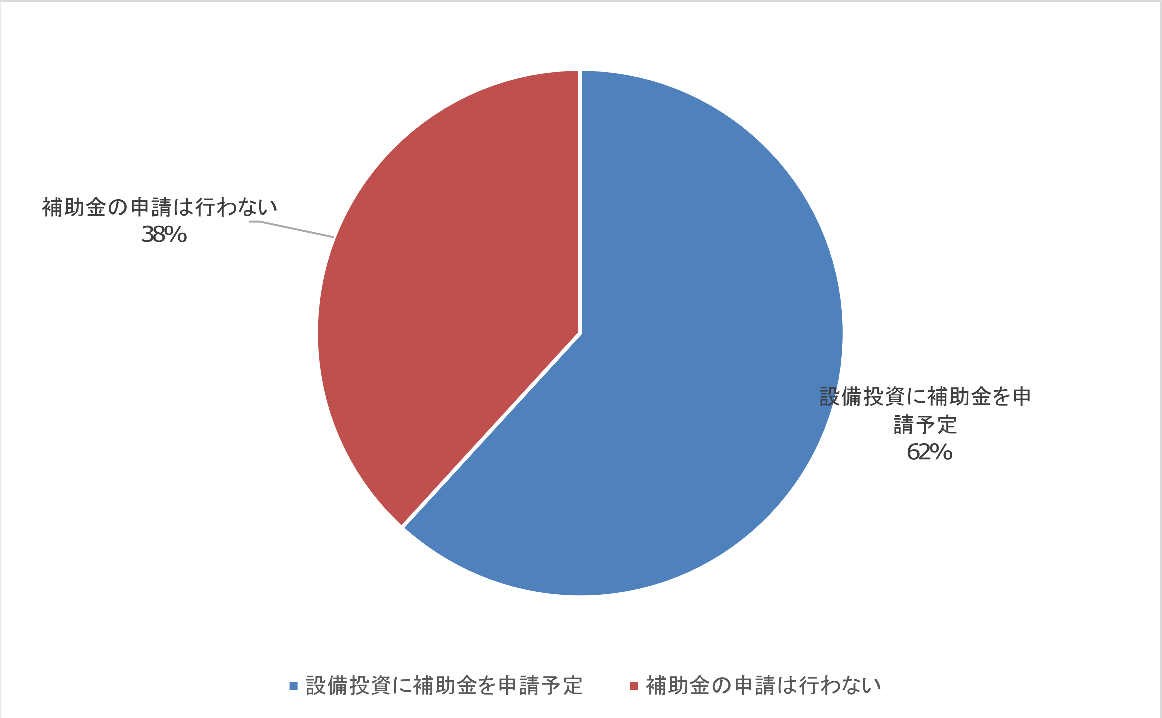
問12. 夏季賞与について



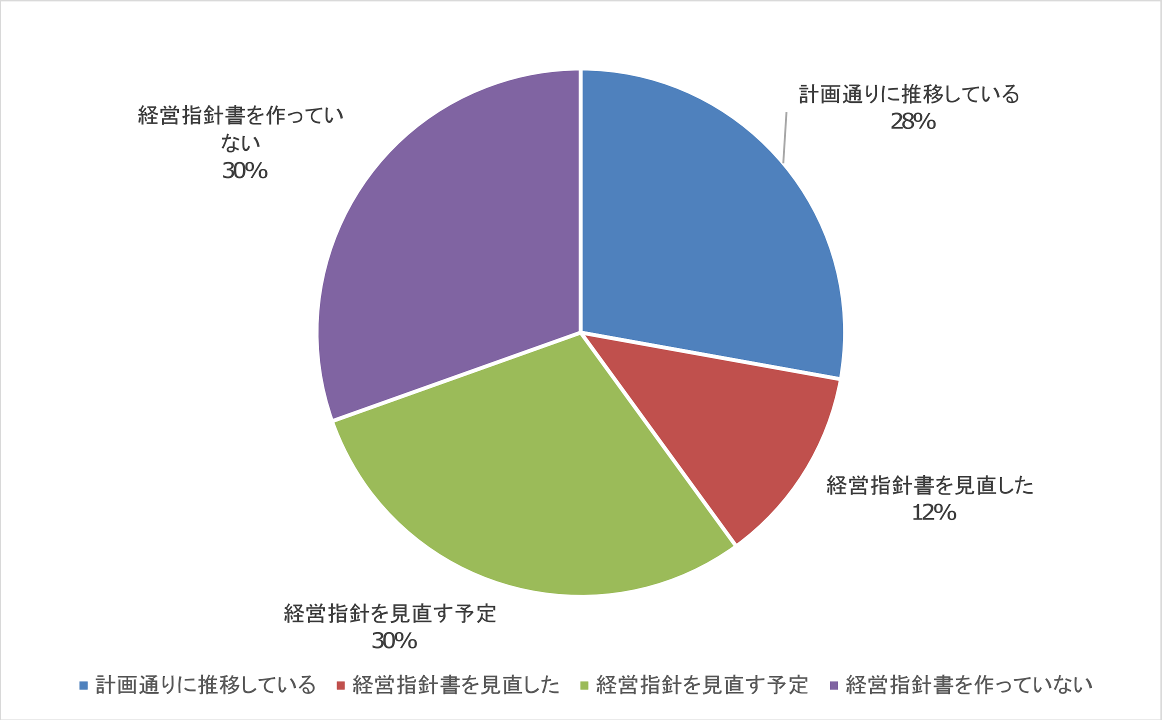
問13. 設備投資について



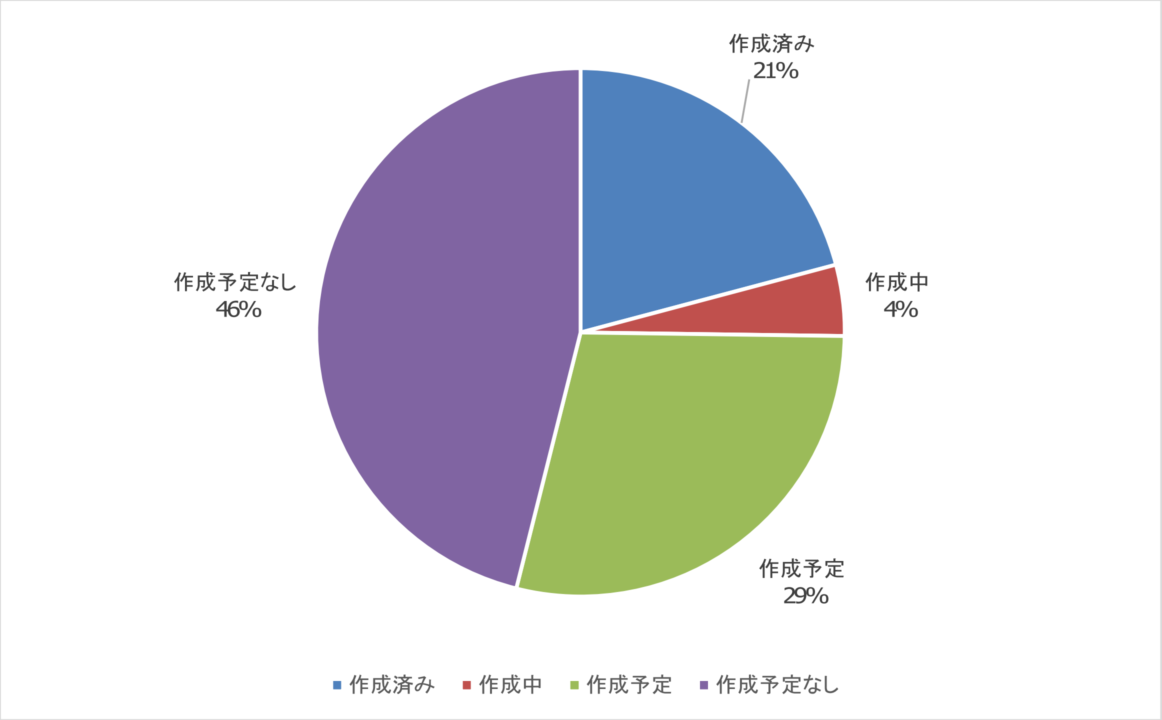
問14.（問13で設備投資の予定がある方のみお答えください）
設備投資の補助金活用について



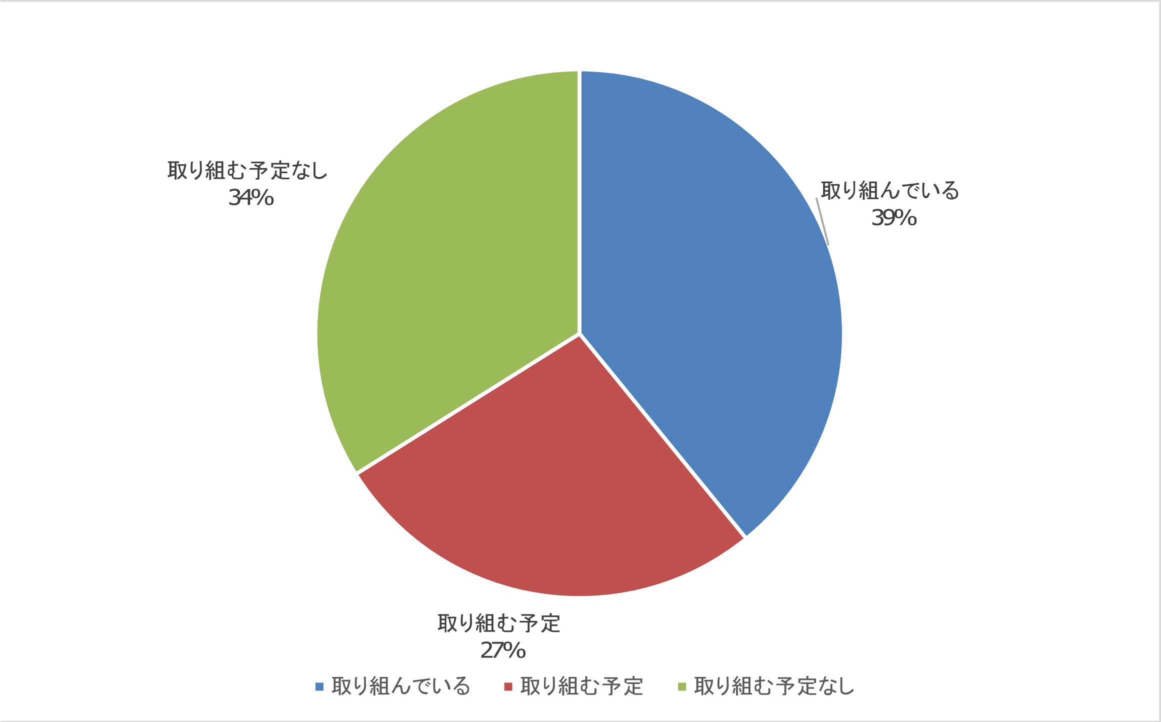
問15. 経営指針書について



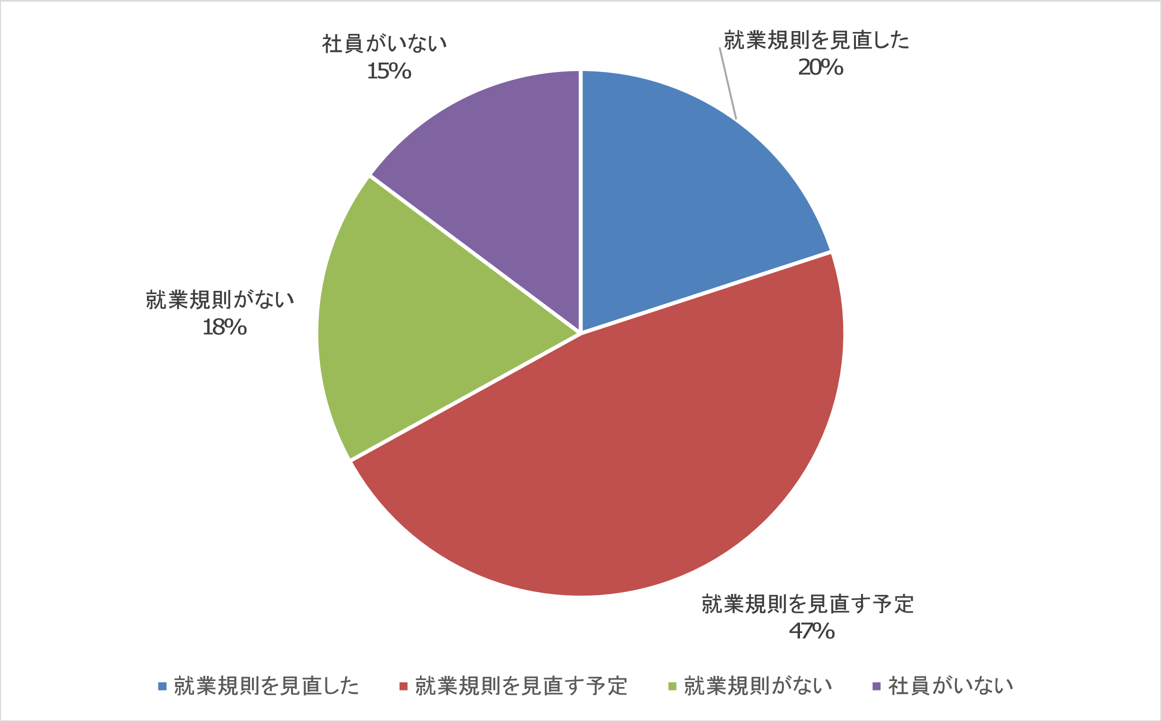
問16. BCPについて（事業継続力強化計画認定取得も含む）



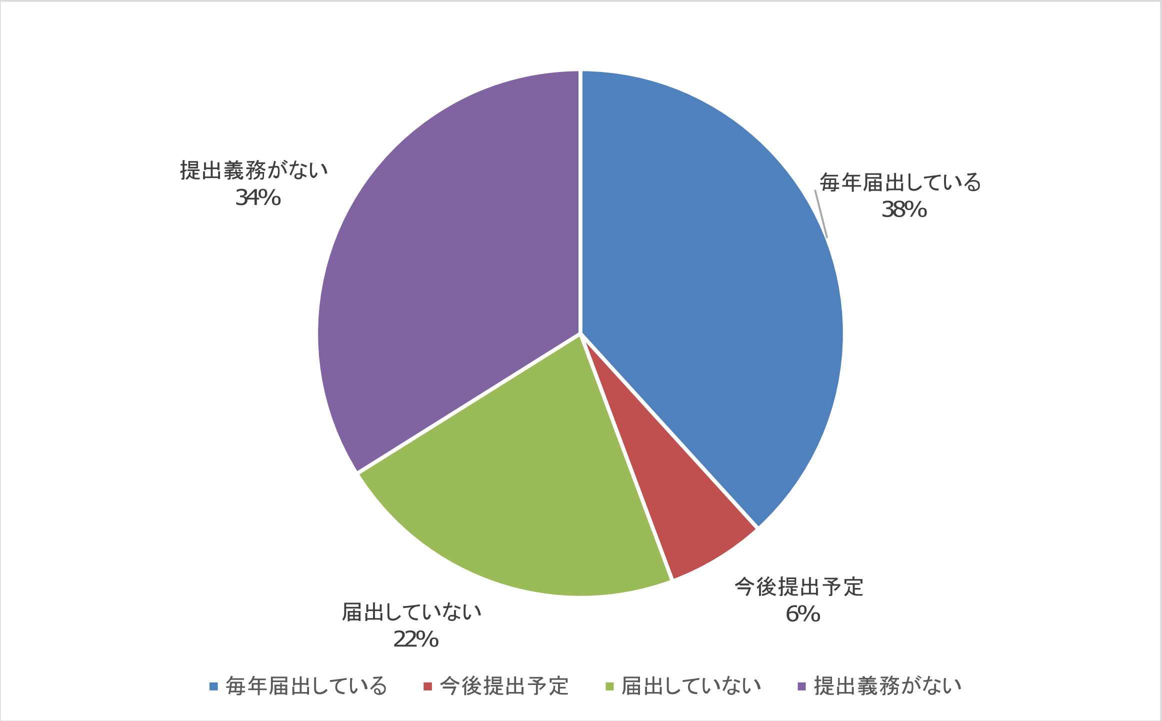
問17．SDGsについて



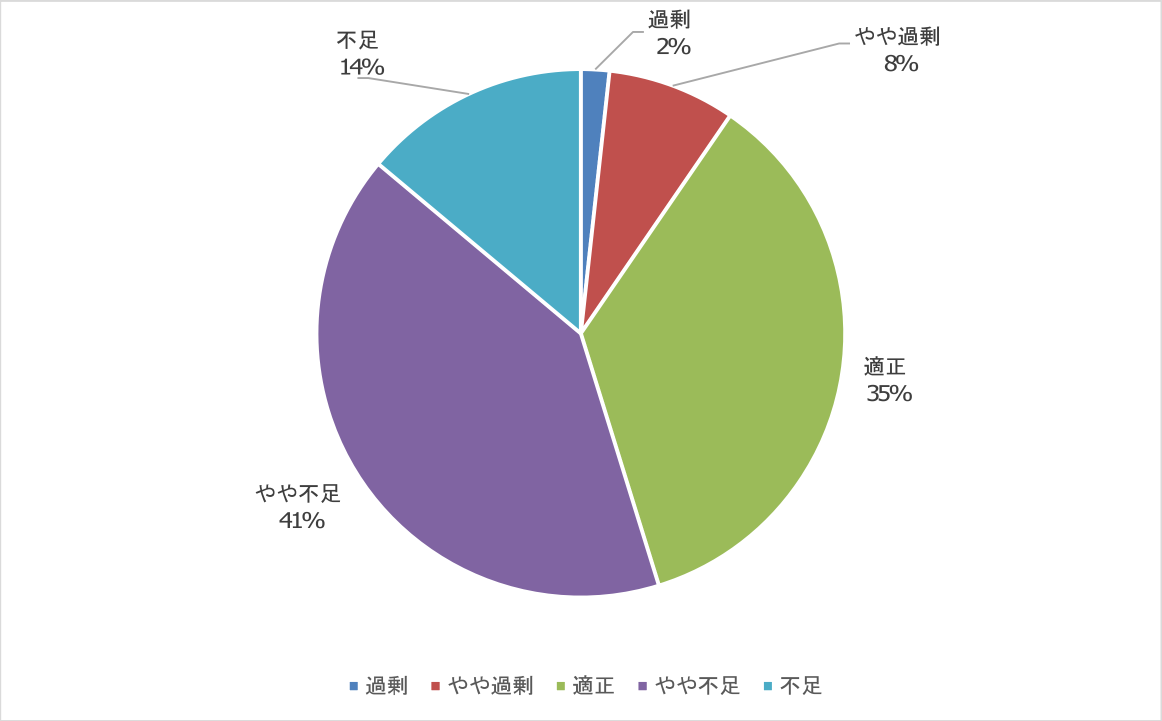
問18．就業規則について（法改正に伴って）



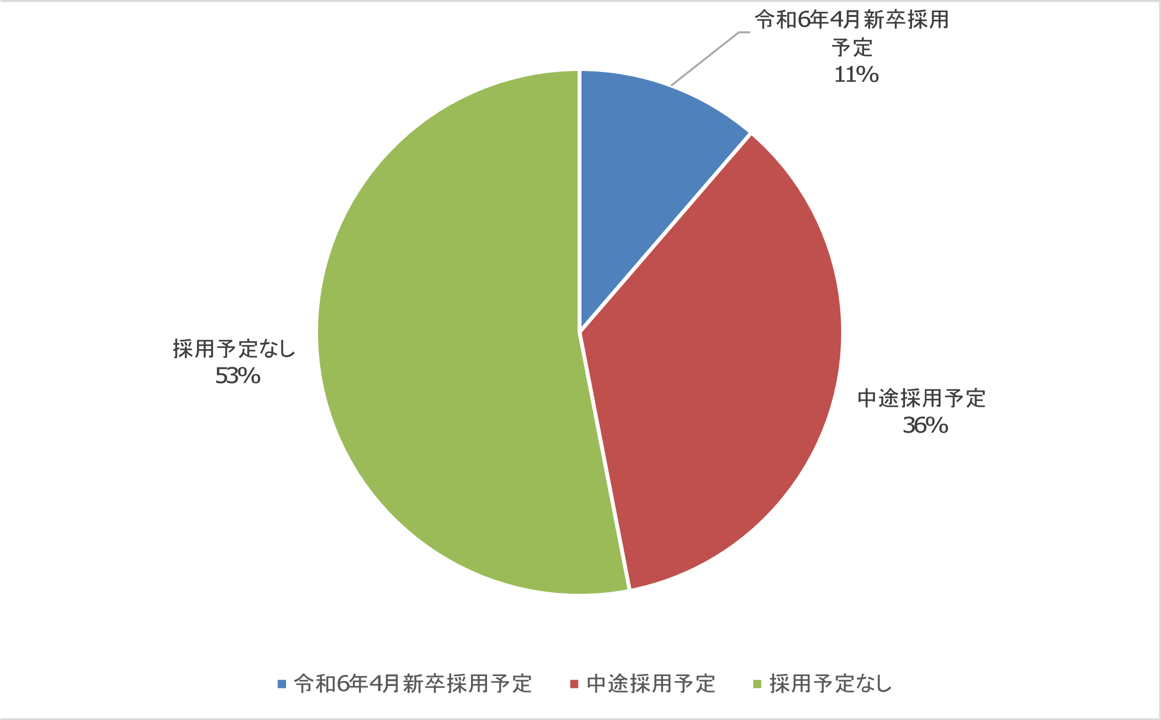
問19. 36協定の締結・届出について



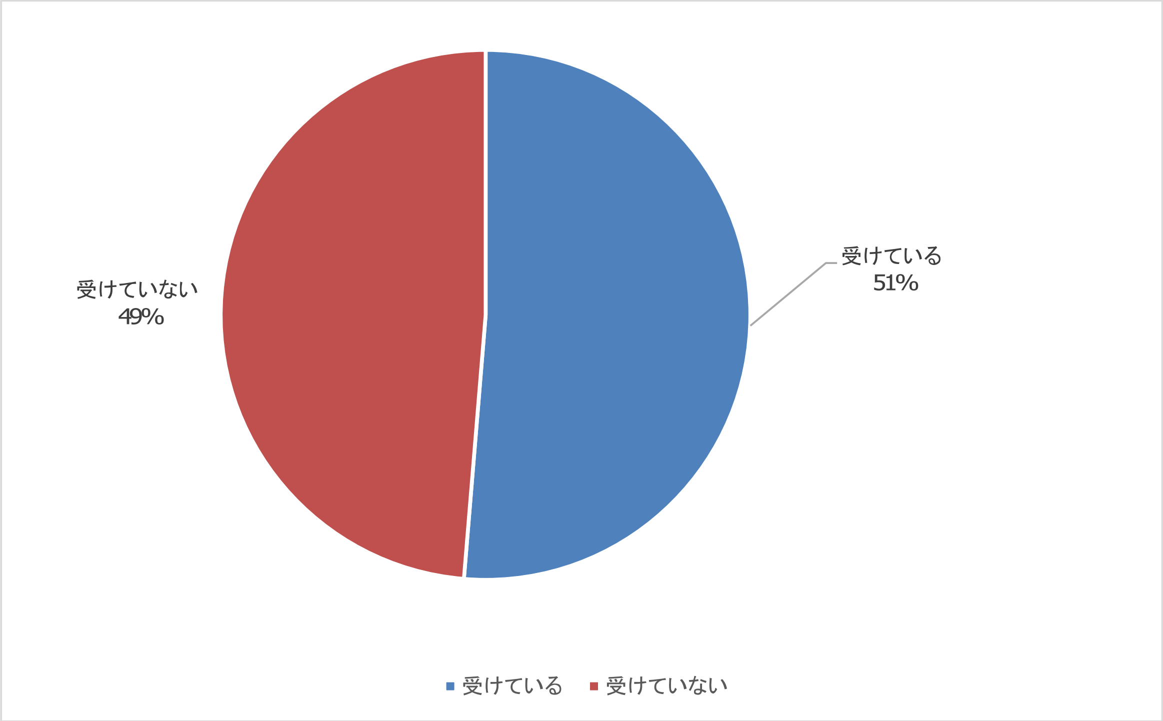
問20. 現在の人材の過不足は？



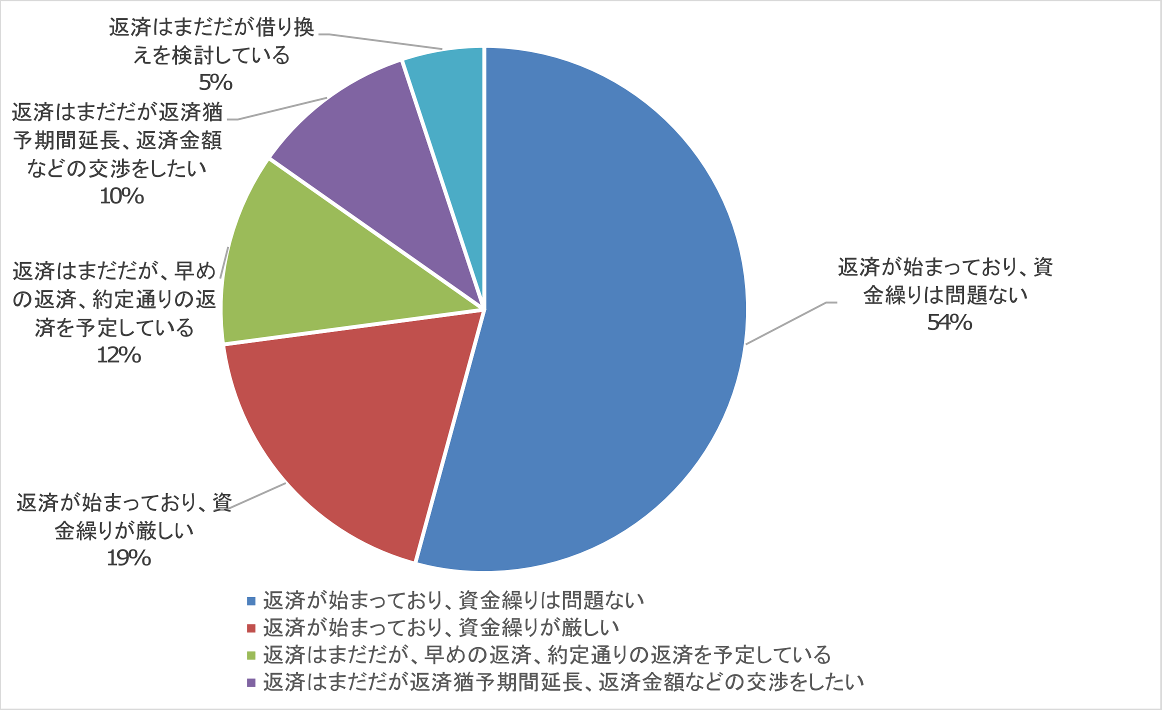
問21. 採用について



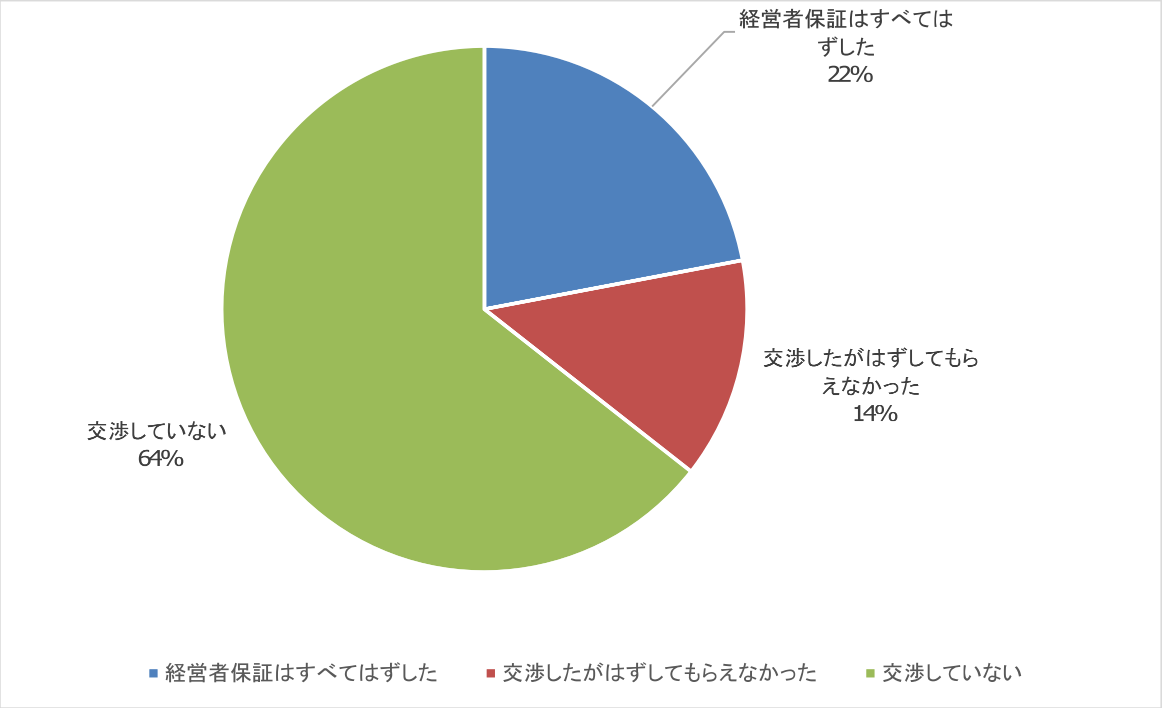
問22. 新型コロナの実質無利子・無担保融資について



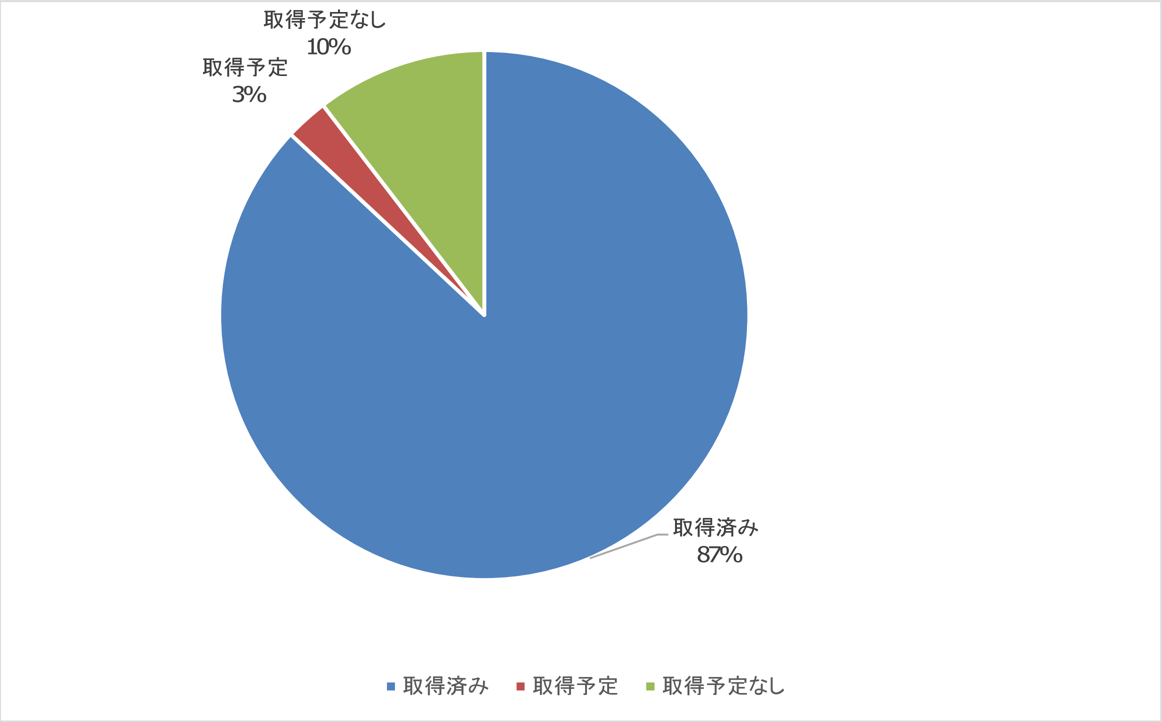
問23.（問22で融資を受けている方のみお答えください）
新型コロナの実質無利子・無担保融資の返済について



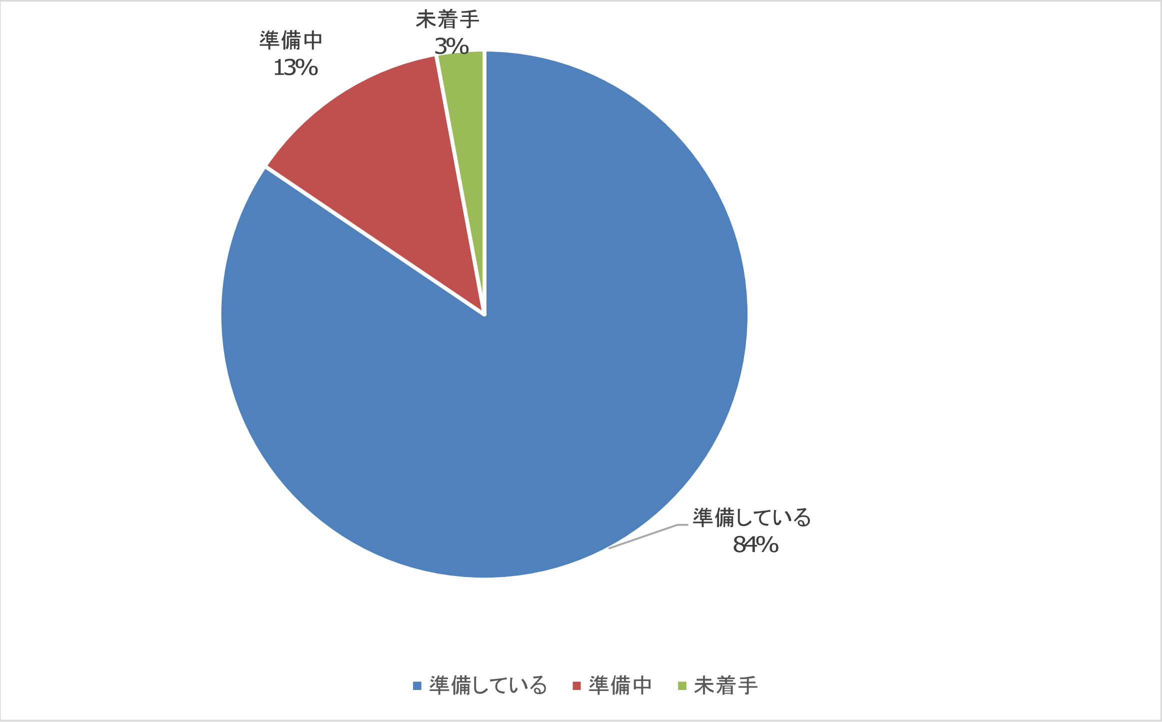
問24.（問22で融資を受けている方のみお答えください）
経営者保証について



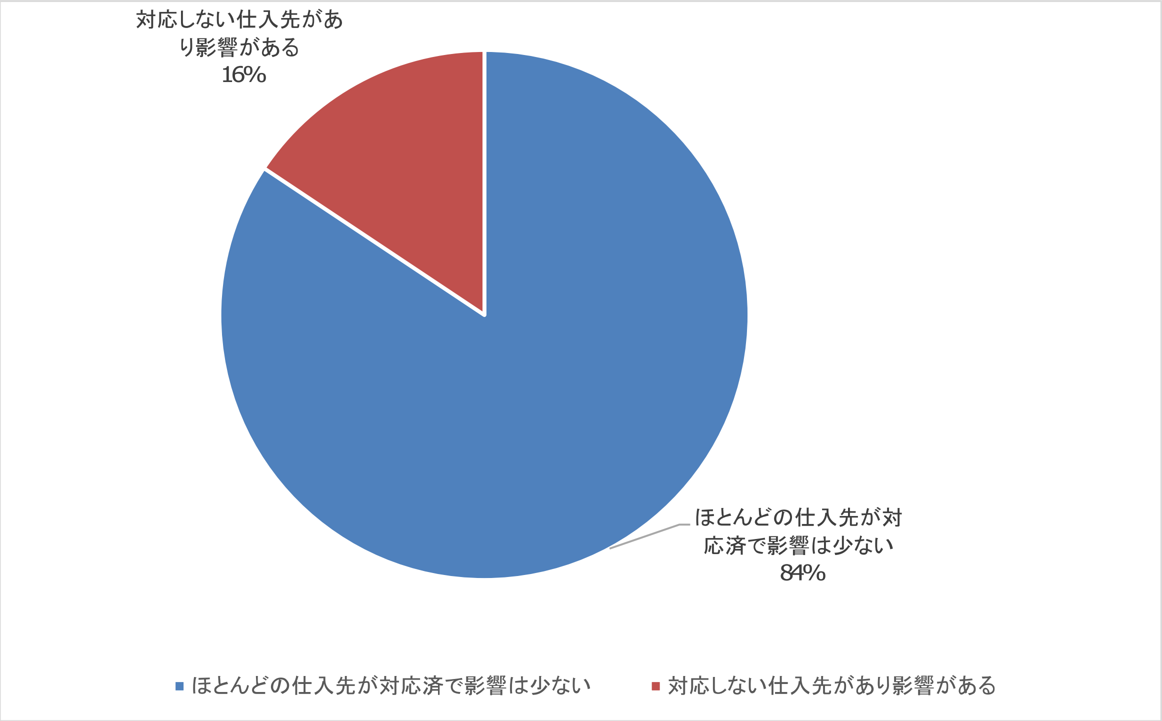
問25. 適格請求書発行事業者登録番号(インボイス番号)は取得されましたか？



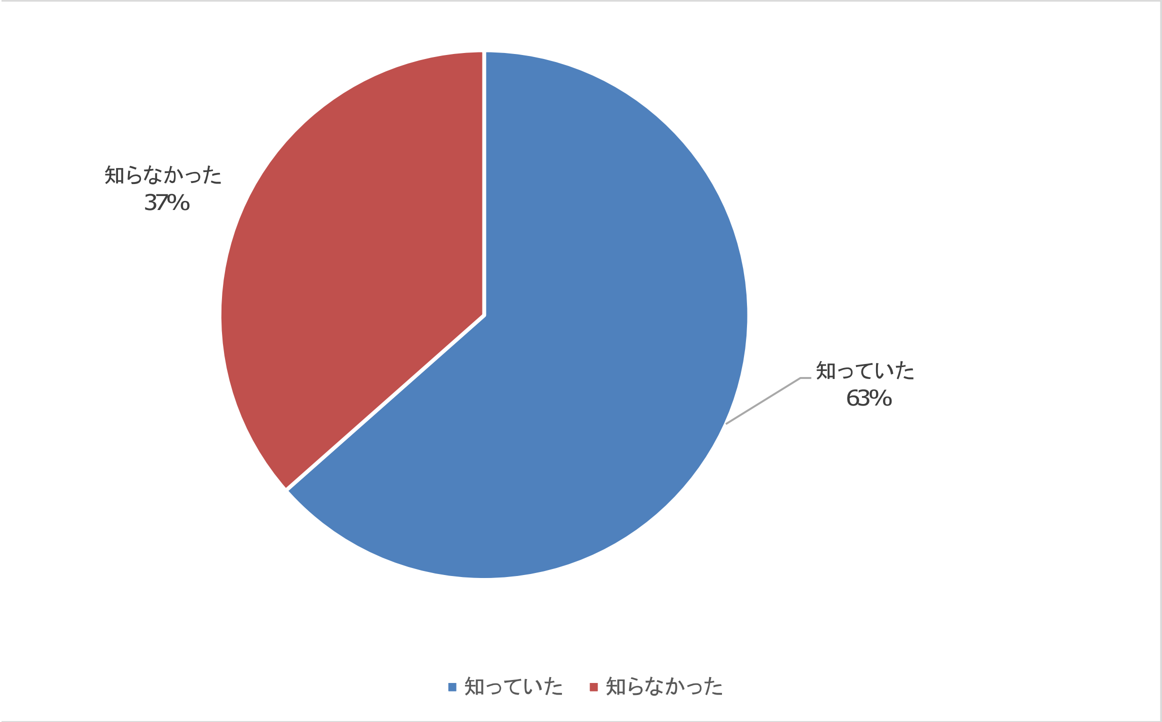
問26. （問25で取得済み、取得予定の方のみお答えください）
適格請求書の準備はできていますか？



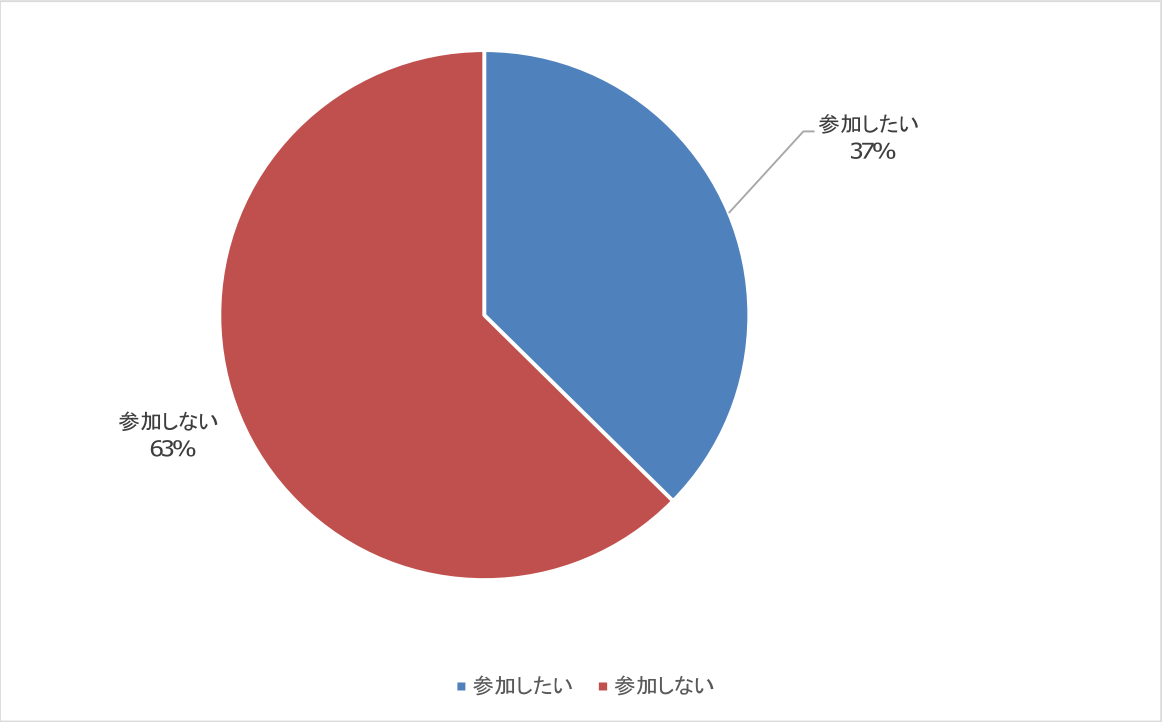
問27. 仕入先の対応状況



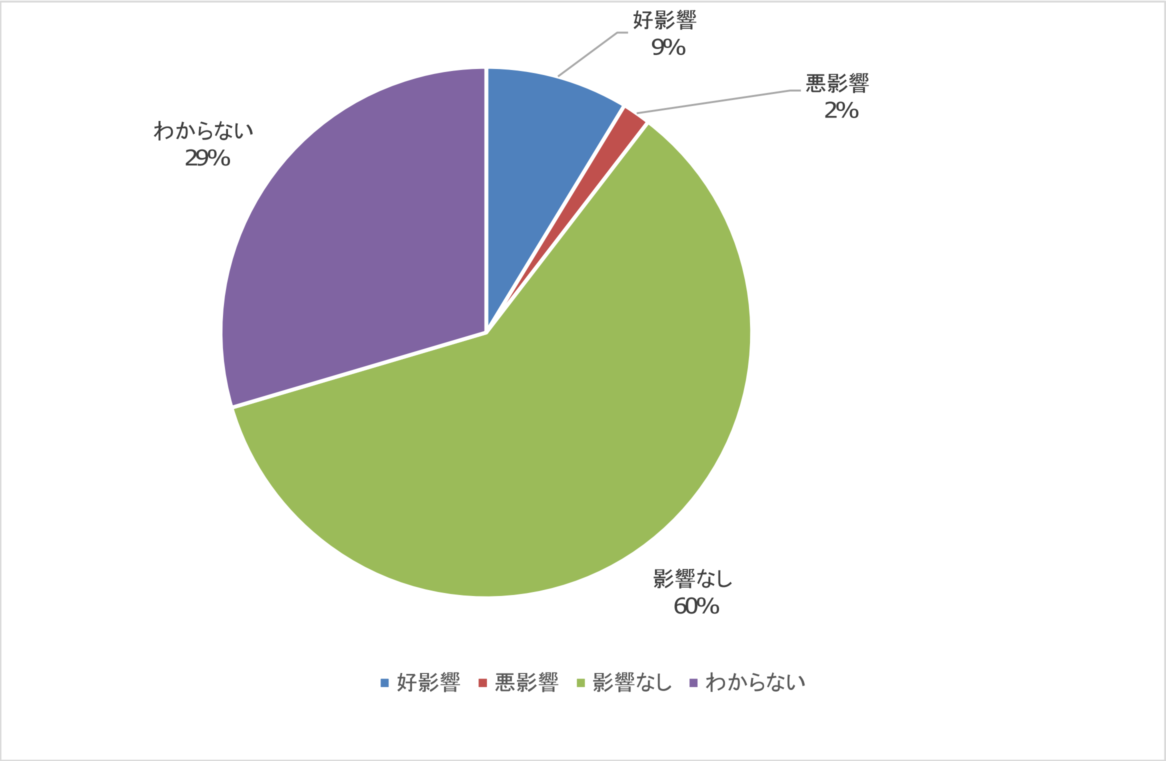
問28. 消費税の課税事業者は、10月1日以降、取引先からの適格請求書に記載されたインボイス番号等が正しいものかどうか確認する必要があることをご存じですか？



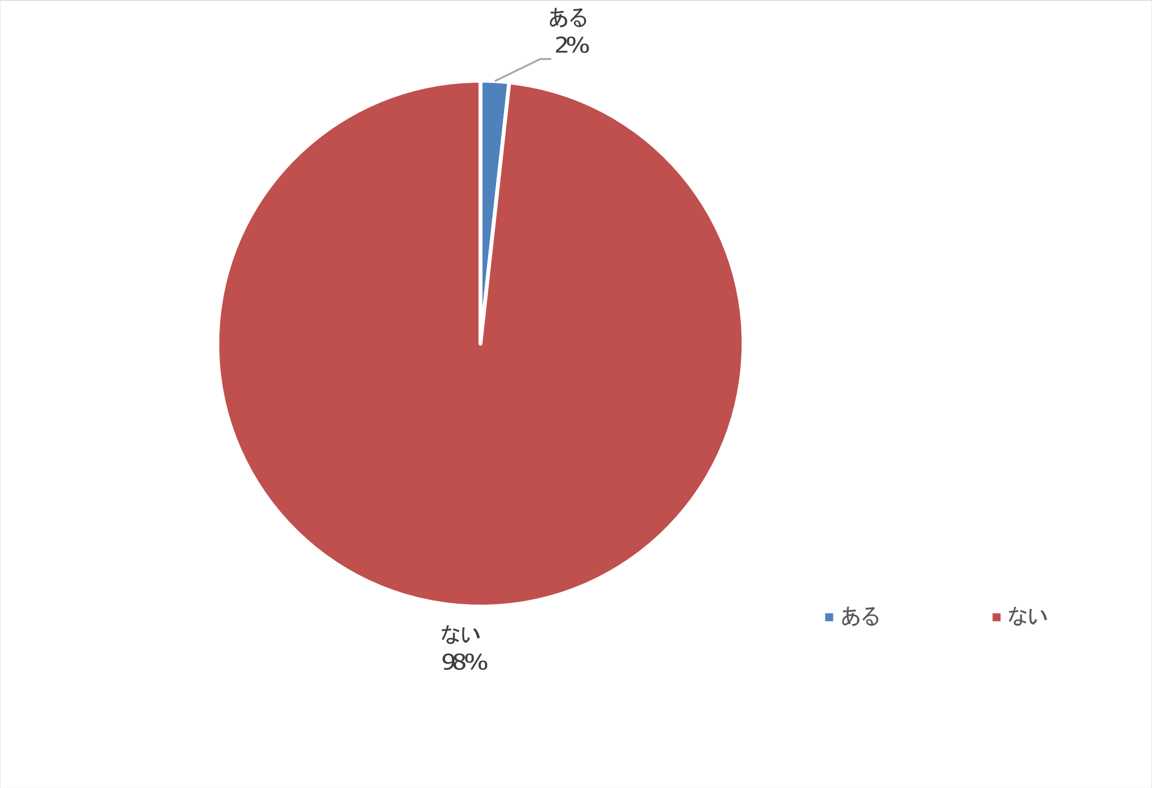
問29. インボイス制度のセミナーがあれば参加したいですか？



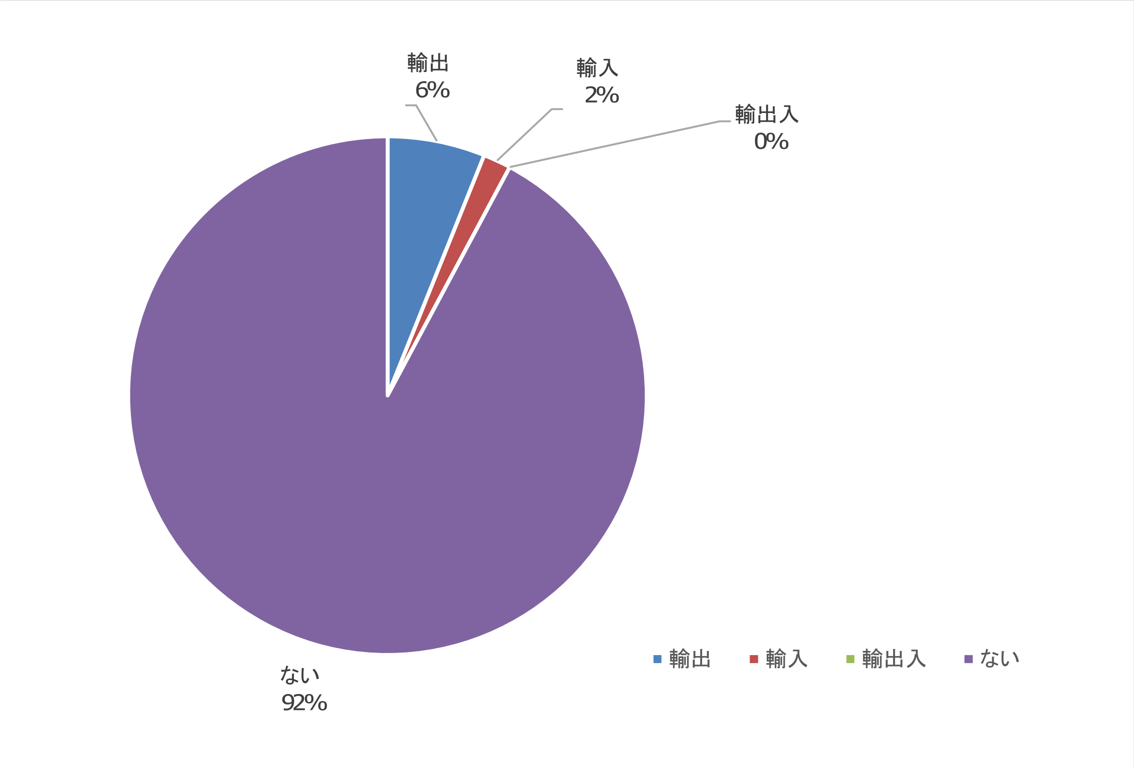
問30. インバウンド入国制限解除の影響について



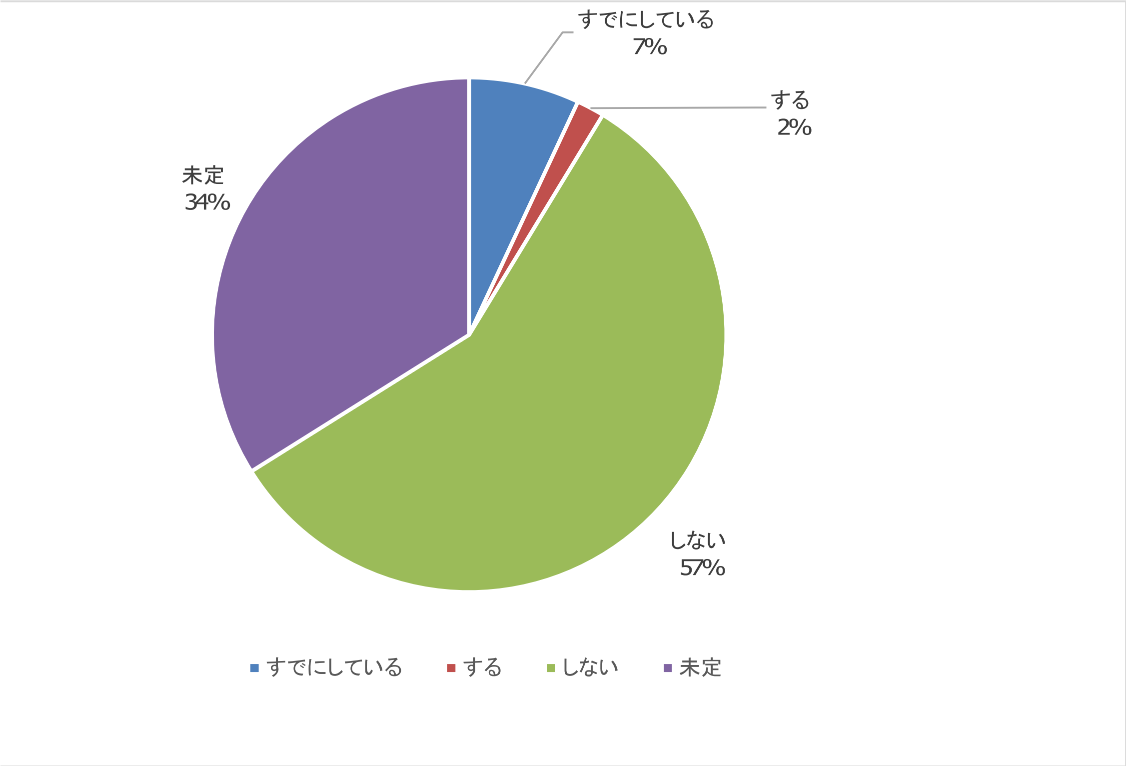
問32. 海外拠点



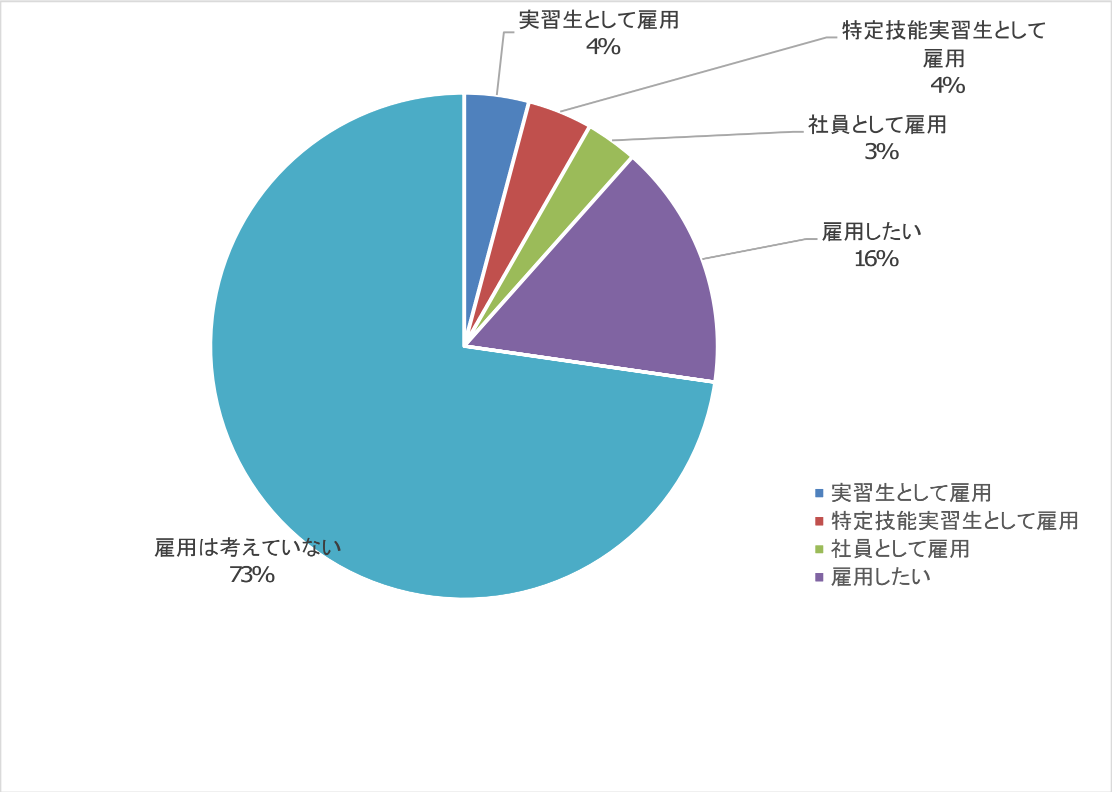
問33. 海外取引



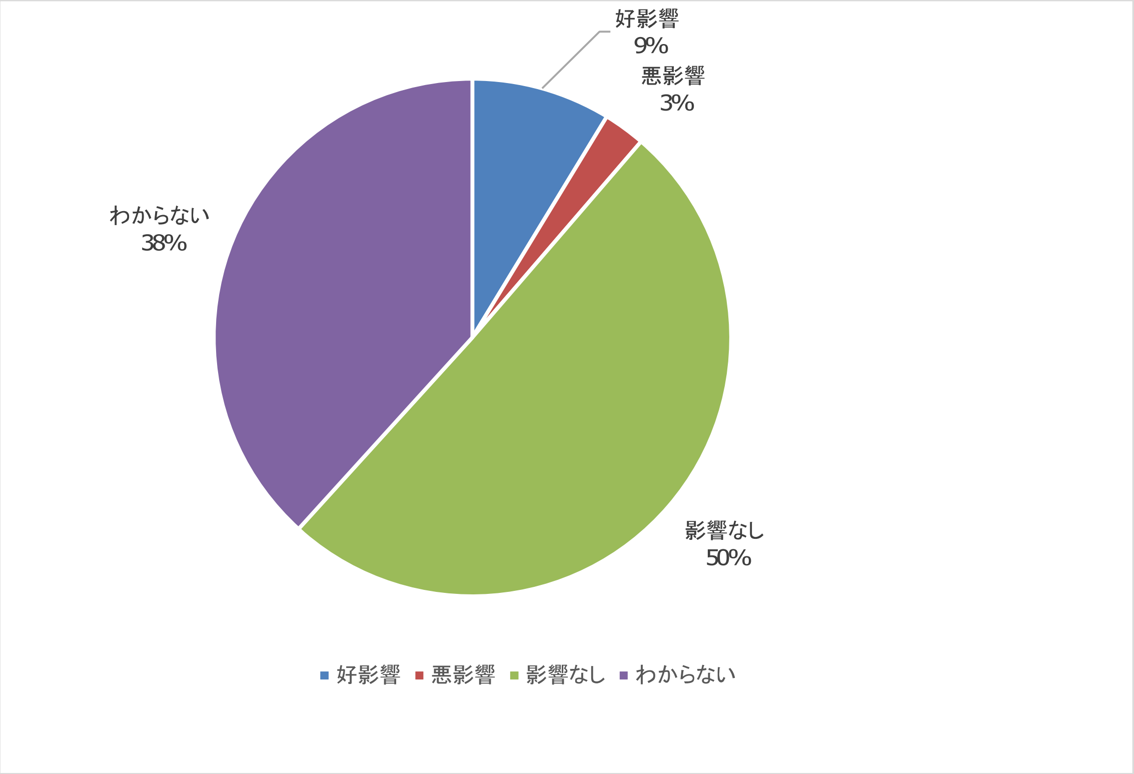
問34. 今後の海外取引



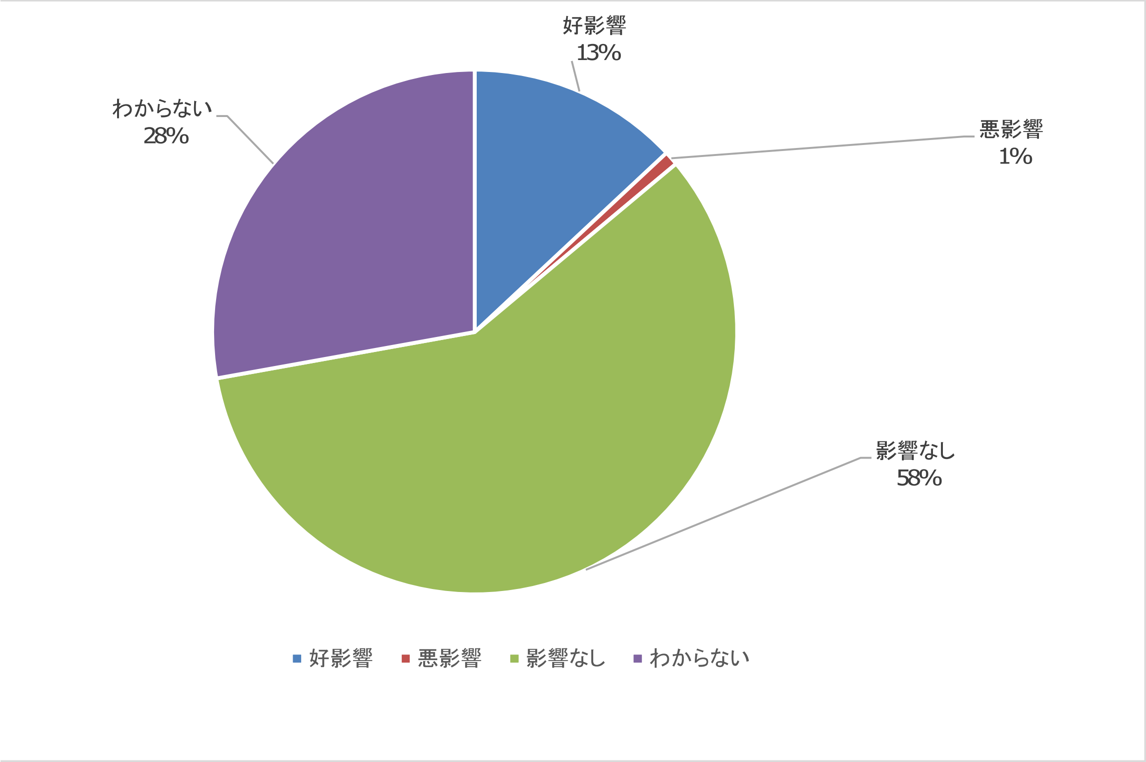
問35. 外国人雇用について（複数回答可）



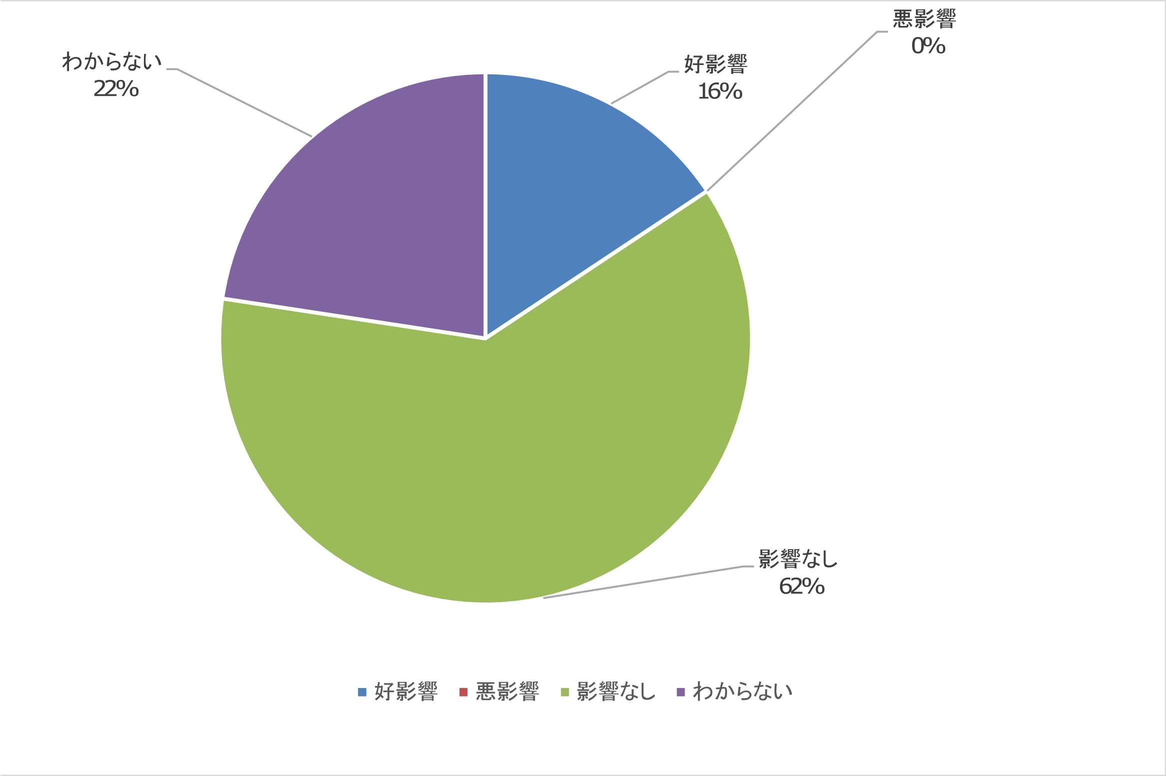
問36. 大阪・関西万博は業績に



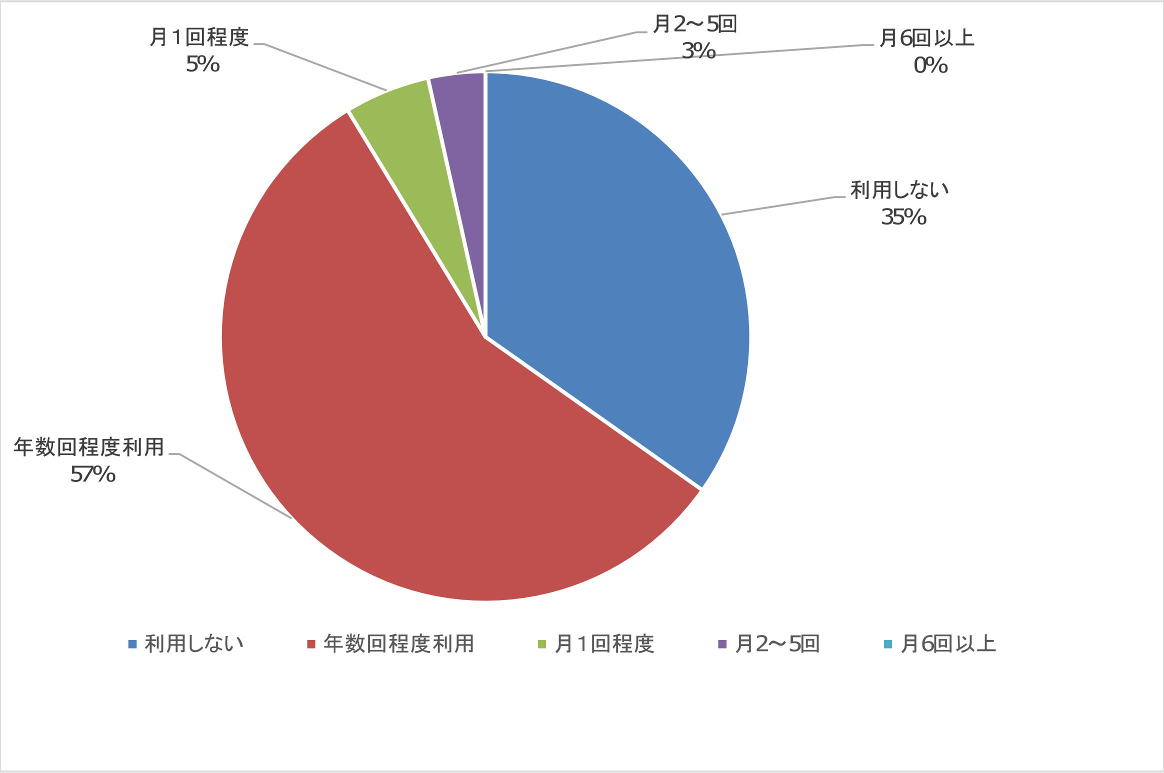
問38. サンポート再開発は業績に



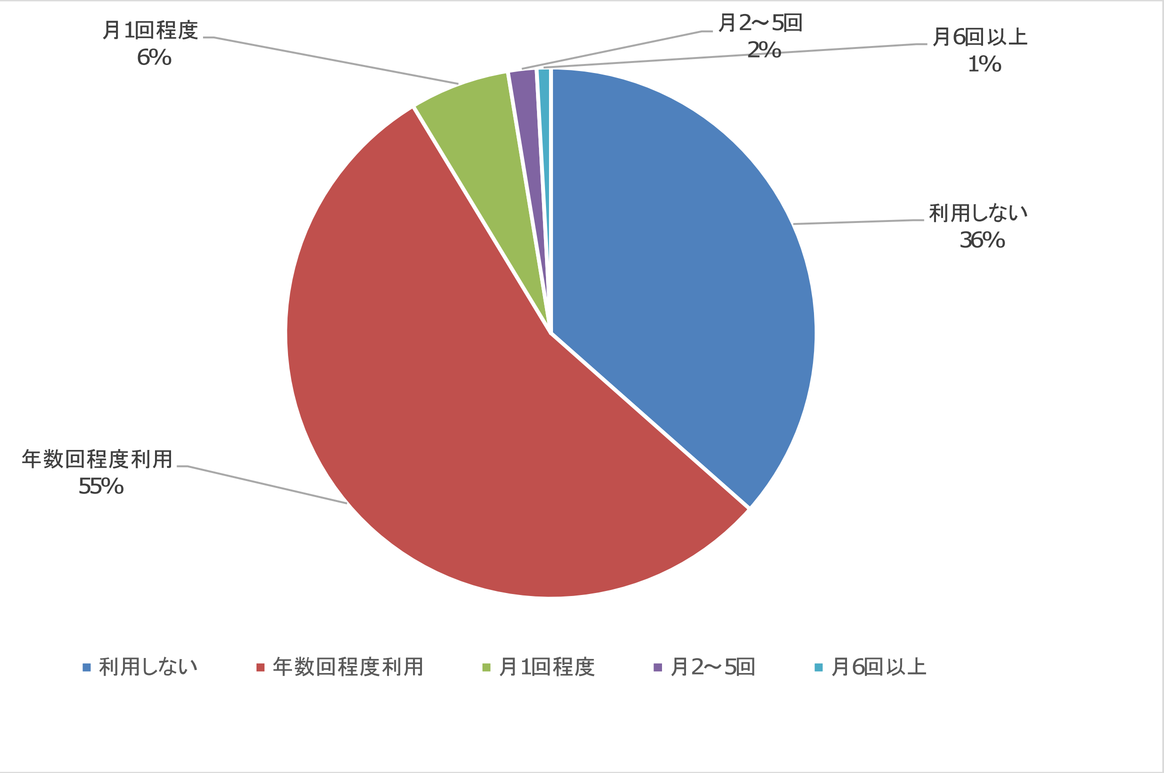
問40. 瀬戸内国際芸術祭は業績に



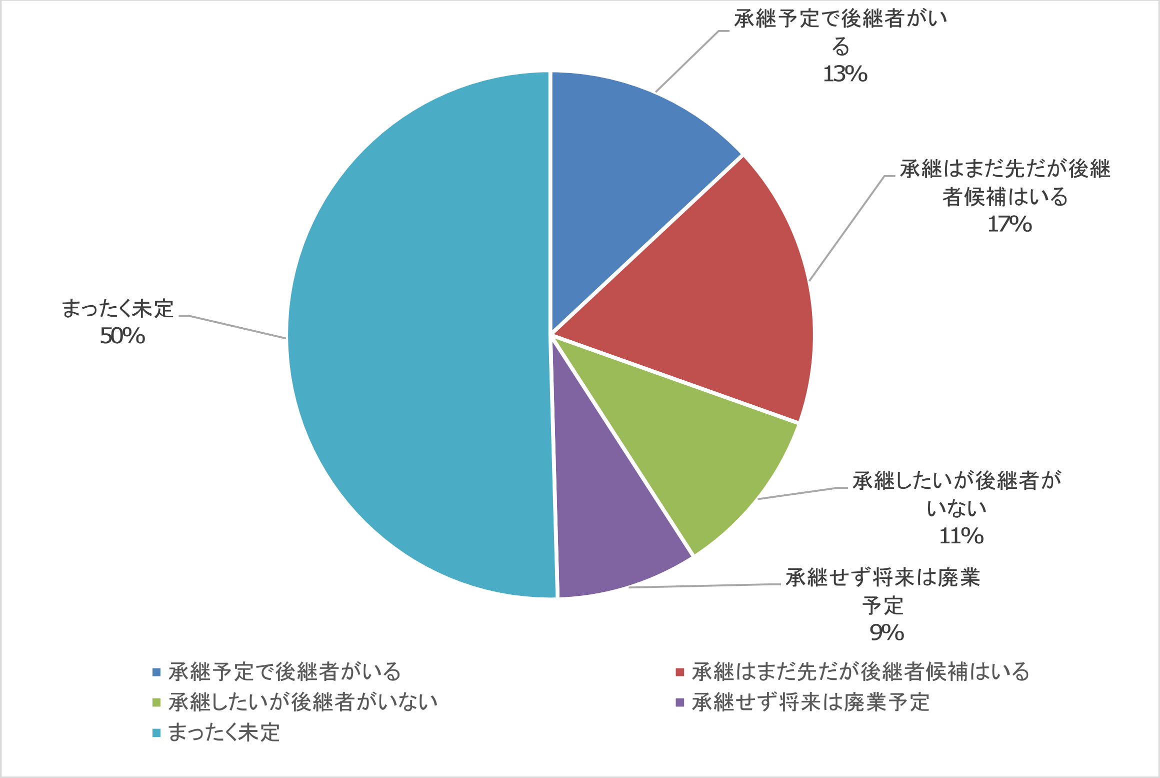
問42. 新幹線の利用状況



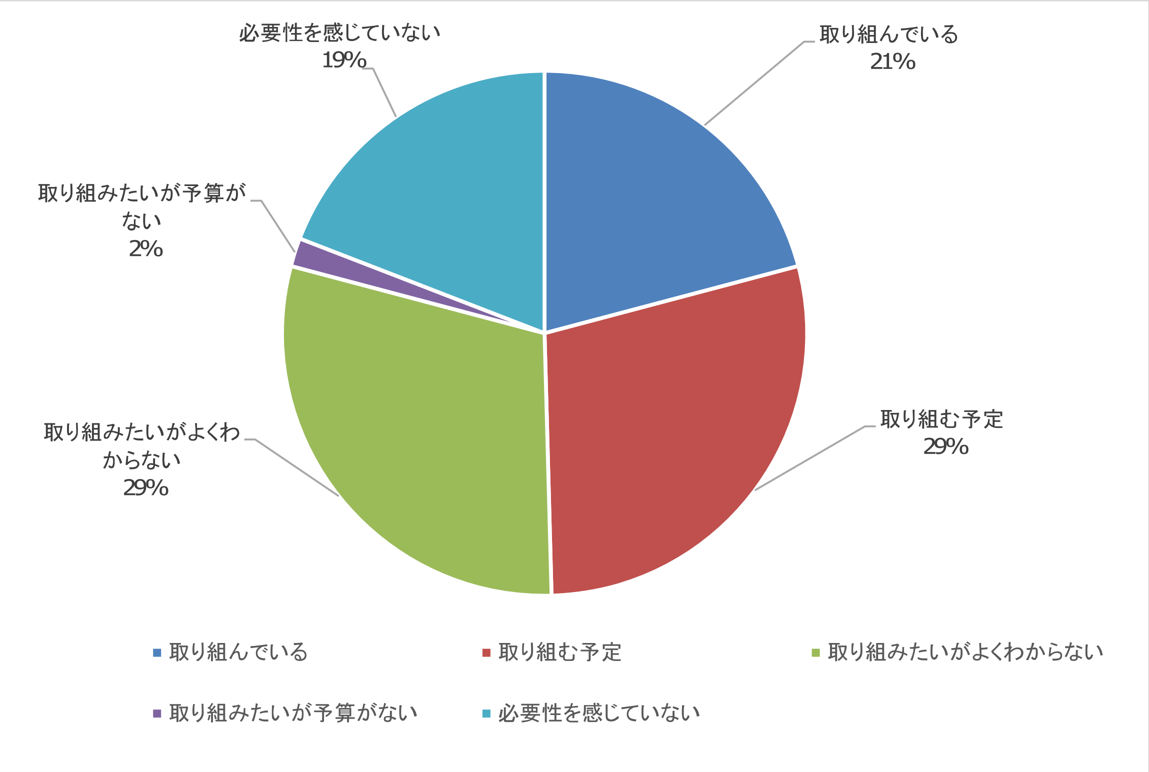
問43. 高松空港の利用状況



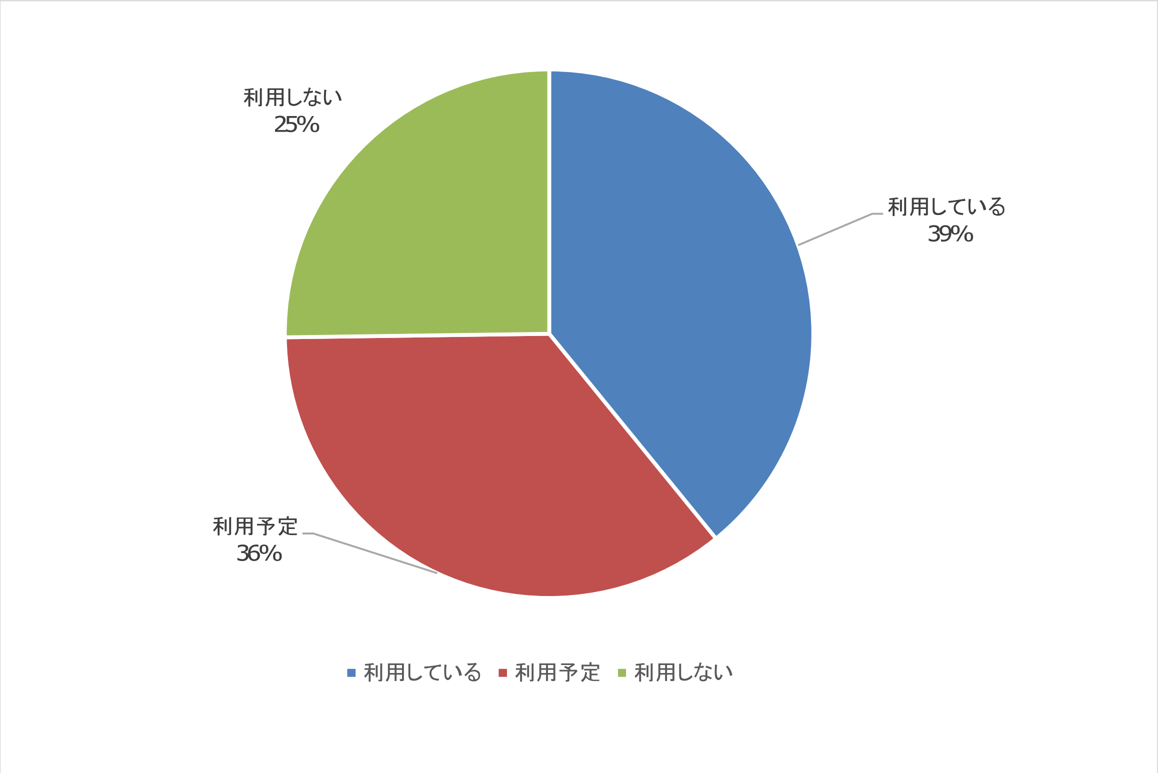
問44. 事業承継について



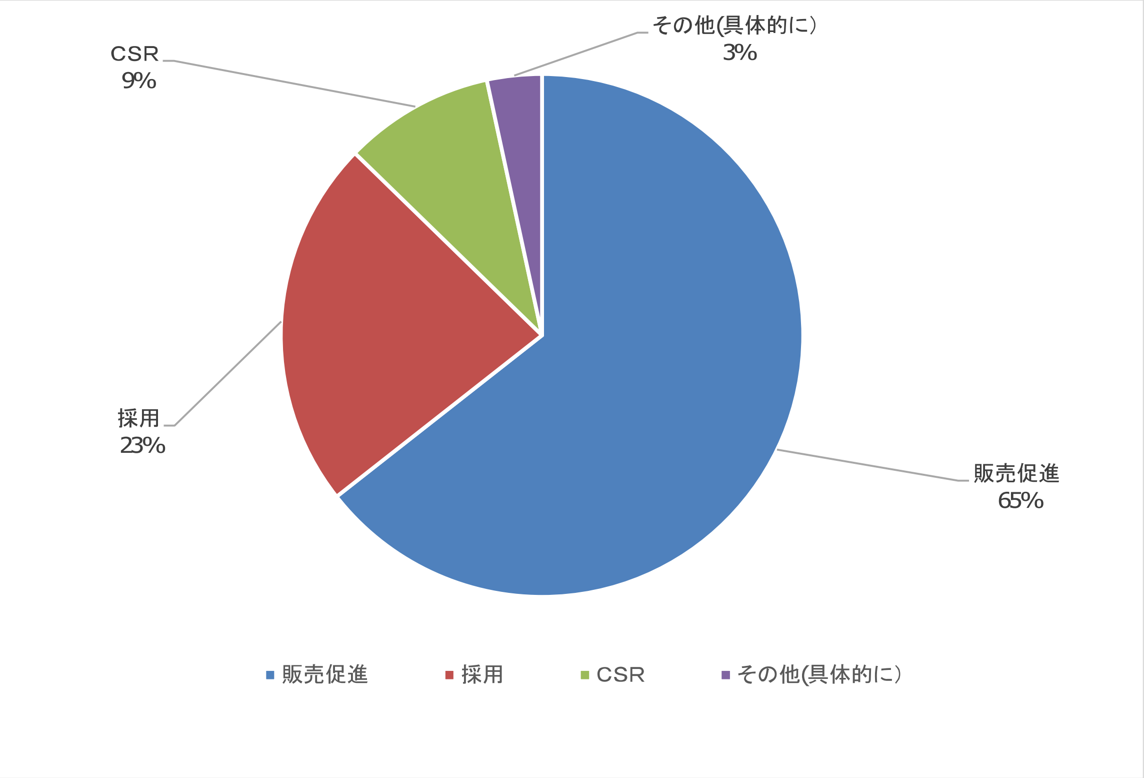
問45. DXについて



問47. 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48.（問44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）



その他（具体的に）
・イベント開催等
・広報マーケティングとして事業化している

記述回答(問 31・37・39・41・46・49・50)

【インバウンド対策】

※問 30 で影響ありとご回答の企業のみお答えください

問 31　具体的な影響は何ですか。問 30　具体的な影響は何ですか。

・来客数増加
・仕事が増えた
・みやげ関係の包装資材が、動いていない。観光地へは人は多く来ているが、みやげを買って帰ること（購入量が少ない）が、無くなってきている。
・クライアントが増える
・お土産の売上が増えた。
・活気がでている
・外食需要の拡大
・個人的に嫌。
・高松空港での商品販売
・インバンド関連業務の受注が見込まれる
・観光客の増加
・これまで無かった海外からのお客様が利用される機会が少しずつでてきた。

【大阪・関西万博】

※問 36 で業績に影響があるとお応えの企業のみお答えください

問 37　大阪・関西万博の具体的影響

・大阪・関西万博からの観光客誘致のため、地域でオープンファクトリーイベントを展開している。すでに万博の共創チャレンジにも認定されており、少しでも多くの来場者を取り込んでいきたい。
・顧客先の設備投資がある
・来客数増加、出店加速
・人材確保が難しくなる
・チラシ等印刷物が増える
・観光客向けサービス提案予定
・お土産の売上増を見込んでいる。
・きちんと開催できるか不安要素が多く、社会の風潮に停滞感を与えている。
・運送需要は増加する
・弊社が扱っている商品を使用してくれる。
・観光関連業務の拡大が見込まれる
・観光客の増加
・万博による資材高騰、不足および人件費の高騰

【サンポート再開発】
※問38で業績に影響があるとお応えの企業のみお答えください
問39　サンポート再開発の具体的影響

・インフラの整備による業績アップが見込まれる。
・職人がとられている
・新県立体育館の工事を元請受注している
・出店加速、企業として利活用
・高松市内での宿泊、飲食、公共交通、広告、高松市の知名度向上等プラス面が大きいと思います。
　エリアにおいて平日の閑散とした状況を改善させる取り組みは、行政、民間共に必要かと思います。
　県、市、JR四国、ことでん、タクシー業者（陸、海）の協力は不可欠かと思います。
　高松海岸エリアの一体での開発、ブランディングを是非ともお願いしたいです。
　魅力あるエリアへ生まれ変わるポテンシャルはあると思います。
・仕事が増える
・チラシ等印刷物が増える
・地域の雰囲気が明るくなる。アリーナクラスの体育館に集客期待される。景気は気持ちから。
・人が集まる
・人が集まる機会が増えることにより地域経済活性しビジネスチャンスが生まれると考える
・お土産の売上増を見込んでいる。
・鉄骨製作に関わる事が出来た
・建築　運搬
・現場資材の搬入等運送需要がある
・アリーナの備品導入
・香川の観光業界には追い風となる

【瀬戸内国際芸術祭】
※問40で業績に影響があるとお応えの企業のみお答えください
問41　瀬戸内国際芸術祭の具体的影響

・インフラの整備による業績アップが見込まれる。
・観光客誘致に効果があり、オープンファクトリーイベントにも来場者が増えることで好影響が期待される。
・顧客先の設備投資がある
・観光客の増加
・販売増加、スタッフの意識向上、外部連携強化
・上記サンポート案件と同様ですが、日帰り島旅から、県内への誘導、滞在、消費への誘導が必要かと思います。
・人が増える
・各地の設営に協力
・仕事が増える
・チラシ等印刷物が増える

・売上がありました。
・人が集まる機会が増えることにより地域経済活性しビジネスチャンスが生まれると考える
・お土産の売上増を見込んでいる。
・外国人が増える
・人材採用、活用が活発になるため。
・旅行者が増えて、売上につながる
・毎回、香川の観光関連事業には好影響が出ている
・観光客の増加

【ＤＸ・インターネット活用】
※問 45 でＤＸに取り組んでいる方のみお答えください
問 46　　具体的な取り組みを教えてください
・契約手続きのＤＸ化
・以前から各方面で業務改善の取り組みが推進されている。
・どこまでの事を示すのかがはっきりしていない。
・業界団体のプラットフォームを利用し、同業他社と設備の共用や人材や知識の共有化を進めている。専用ソフトを購入し、オンラインで顧客にプランニング提案を行えるようにしている
・顧客情報のクラウド管理
・会計・労務管理をクラウドソフトとアプリ管理。社内システム構築し見積から請求までのデータを連携。営業データ情報を社内共有等
・社内システム全般
・業務管理ソフトの導入　全社員スマホ貸与
・SNS で自社消費等を発信
・情報共有・資料の同時共同作成・スケジュール管理・物件管理・売上管理・bing・chatGPT 使用・その他
・業務効率を目指した AI 機器の購入
・電子請求書採用
・ホームページ開設、インスタグラム開設、経理ソフトの使用、会社 LINE の利用
・経済産業省の DX 推進構成員として事業化している
・外部コンサル委託等

問 49　今、一番困っていることは何ですか？
人に関すること（採用・教育・コミュニケーション）
・人材不足(１２件)
・求人の応募状況芳しく人員が安定しない。
・後継者はいるが経営者として育成すること。
・新規事業推進のための人材の確保
・職人不足

・従業員間の人間関係
・社員教育
・次世代のリーダーの発掘
・年齢の上昇です。
・資格を持った人手不足。
・技術承継、社員確保
・後継者不在
・若手社員の不足。
・スタッフのモチベーションアップ
・社員のレベルアップ
・社員間コミュニケーション
・若手社員の定着促進
・理系人材、営業人材の不足
・人材育成
・人財育成・社員教育
・人材育成
・社員教育
・人がいない
・雇用
・新入社員の適正試験の見直し
・雇用に向けての行うべきこと全般（求める人材、給与レベル、社員教育、就業規則など。そもそもどこから求人するか。）
・若干社員不足だが、なかなか応募が無い。
・人員確保
・採用活動におけるミスマッチ
・人材
・全社的営業力不足
・事務補助者がいないこと
・正社員募集に対して応募が無い事
・人材の確保
・歯科技工士になる方の減少

業績に関すること（受注・売上・利益）

・付加価値の向上
・自社商品の販売促進策の展開
・対象物件が少ない　ちあらぶそくか。
・顧客開拓が進んでいない
・ヘビーユーザー獲得の速度
・販売促進に繋がっていない
・販売環境の変化
・民間の仕事が激減である

・受注量の安定化
・需要の減少と価格競争
・新規の取引先獲得
・従来の顧客の状況による部門閉鎖・廃業と、原材料の値上げに伴う価格変更の交渉により仕入先の変更等の受注量減少。
・2024 年問題でドライバー不足になり、長距離輸送など規制がかけられることに対策が打てないこと。また原油高等、荷主から運賃が上がらなく、下請けから賃上げを要求されて粗利減していくことが懸念される。
・印刷物の減少による売り上げ減
・毎年発生する異常気象による生産の不安定化。
・売り上げ減と利益減
・競合他社が増えて競争が激化している。差別化が必要
・毎月確実に発生する安定した案件の減少
・販売減
・新規入会者が少ない。
・工場の時期の調整が効かず、外注費がかかり過ぎている
・売上
・安定的な業績を出すための仕組み作り
・売り上げが上がらない
・売上に繋がる SNS 利用が出来てない
・黒字化のための売上確保
・会社所有の資機材、土地が膨大なことから固定費がかさみ、収益性を圧迫している。
・作業単価が固定で、生産性が低い。
・安定した集客力
・SNS や、インターネットメディアを駆使し、確実な集客アップに繋げたいが、できていない。
・コロナからの需要低下
・新規集客
・顧客確保

資金繰りに関すること

・資金繰り（３件）
・資金がないため、次の一手にチャレンジできない。
・資金繰りが悪くなっていて仕入れに影響している。

業務に関すること

・DX 推進、情報処理（情報量過多）
・インボイス制度、電子帳簿保存法導入への対応
・SNS の活用方法
・インボイス制度が始まり事務工数が増えること。
・Web マーケティングに取り組んでいる。
・受注、外注等の処理はほとんどデジタル化されているが、取引先が DX できていないことが多いのでいまだに FAX 中心である。

・クラウドサービス、CRM 等の活用
・経理業務・社内データのクラウド化等
・ネット販売、在庫や売上管理のクラウド化
・取引先が取り組んでるので。でも便利ですよね。
・文書の管理をデジタルで行い、打合せや文書のやり取りをネットで行っている。
・文章作成に AI を使用し、作業時間の短縮を実施

価格高騰に関すること

・物価高、
・仕入れ価格の高騰。
・原材料等のコスト増がおさまっていないこと。

その他

・優先して取り組む順番がわからない。
・パリ協定の目標を達成するための具体的な策が全く見えない。
・脱コロナ禍の流れが一斉に立ち上がり、様々に無理がかかっている。
・事業展開の方向性について、何に注力したらよいのか
・同友会参加の時間がない。
・客観的な経営アドバイスが欲しいが信頼できそうな相談先が見つからない
・商品の販売と金額設定
・更新情報の取得
・今後の仕事
・忙しい
・経営姿勢の確立がまだ足りてないと自分では思う。もっと学び会社に落とし込む作業が、足りてないと思う。学ばなければならないと思うことが多くどこから手をつけていこうかと悩んでいる。

特になし（１７件）

問 50　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

・太陽光発電設備現在は FIT で全量売電しているが、将来は発電パネルとバッテリーを増設して自家用に使用する予定。Co2 排出量を削減する。
・現在は特に成果は出ていないが、周年行事に合わせ SDGs、BCP を見据えた新社屋の建設を計画している。
・自社商品の棚卸をして、重視する商品の再確認から始めている。
・将来的な印刷市場の縮小を見越し、小規模事業者向けの販売促進コンサルを含めた商品開発、地域でのオープンファクトリーイベントの開催、BtoC 商品の開発など。
・自社の強みを更に強化する。その関連する枝葉を伸ばす
・戦略を坦々と進めるのみ。
・新商品の開発に取り組んでいる（まだ秘密）
・通信販売の強化
・公共の仕事に取り組んでいる

・情報共有と活用方法を変更。今後加工情報の活用方法の変更と見える化。
・社会課題解決型労働弱者救済企業を企業ドメインに据え、製造・販売・物流全般の改革を進めている。
M&Aにも積極的に取り組み、企業の歴史・文化・伝統・商品・サービスの価値を守る事に注力。
・設備投資による合理化。人の採用の予定
・過去の価値観からの脱皮を社内のテーマとしています。
・インターネットの活用。
・パリ協定の目標を達成するための具体的な策が全く見えないので、何をすればいいかわかりません。
インボイス制度については新たな情報を収集するとともに社内研修のほか社員への周知を心掛けている。
・脱炭素社会の実現に向けて木材の供給をすること
・ECサイトを開設し、企画開発した商品の販売。商圏アリアを香川県に止まらず全国に向けて発信する。
全国の同業種にも類似商品はあるので、少しでもニッチな物を追求して商品化していく。
・事業再構築補助金、ものづくり補助金などを活用した生産性アップの店舗、および新商品開発での競争力の強化。
・特にSDGs'の各課題について一つひとつ実践して積み上げている最中です。
・ゴミの分別
・高いお金だしてICT導入した。しかし、結果的に効率が少し上がった程度で、効果的ではなかった。
・生成AIの活用
・大手の相談所との差別化。
・太陽光発電設備の導入を実施した
・新規事業分野への進出
・取扱い品目をテレワークや省電力化に適したものに移した
・（社外環境）脱プラに対する、紙の製品提案（機能性の高い紙）　　（社内環境）女性社員のリーダー育成・部門間会議による連携強化
・クライアントのニーズに徹底的に向き合ったことにより、広報マーケティングの強化とそのDX化に取り組んでいる
・新規事業立ち上げ・事務所増設
・社員一人一人の個性（長所）を活かし、新しい情報を積極的に取り入れながら日々成長し続ける
国の制度を利用して、省エネ診断実施、ＤＸにも取り組む予定。
・ITの勉強と活用
・業界の動向に合わせIT化を進めて、生産性の向上と労務環境の改善に努めて自社の価値を高めて、差別化を図る様にしている
・DX・インターネットの活用
・経営指針書の作成
・政府の政策などの変化の勉強会を事務局指導で行ってくれないか。リスニング助成金についての情報が欲しい
・他業種への参入
・自家消費型のソーラーと蓄電池の導入、９９％を自家消費に向けて構想中
・働き方改革の実施
　→場所と時間にとらわれない働き方

　　→ペーパレスの実践
　営業のＤＸ化に取り組もうとしている
　　→SFAとCRMの活用でターゲットを絞りデジタル広告を出す
　　→販売管理システムとECサイトを連携させる
　　→デジタルのFAQを活用して、課題解決をチャットGPTを駆使する
・時代に即した雇用条件や福利厚生等の対応
・是々非々で､､､流れに任せて進んでいこうと思います。
・他店にはない独自性の追求
・単なる新規顧客の開拓だけを狙うのではなく事業や新商品の開発を絡めた新規開拓を行っていく
・固定費の削減のため、役員報酬の見直し、機材や資材、土地の整理・売却。
・同業他社との提携し、作業員不足の解消。他業種と提携し、営業力等の補填し合いを行っている。
　また、自社業務を根本から見直し、技術力・人材不足のサービスを廃止し、技術を人材の集中化を目指している。
・経営指針書を作成し、それを元に経営をしていくようにした。社員に共有し、一丸となること。
・HPリニューアル、LP作成、それに関連付けてSNS広告発信
・省エネ対策
・見積や請求書の作成ソフトをインボイスに対応したものに変更。クラウドで管理し、どこからでも見積り等が利用できるようにした。
・特になし（１２件）

	2022年	2023年	差
調査対象	1537	1552	15
回答数	120	115	-5
	%	%	%
回答率	7.8	7.4	-0.4
業種			
農林水産業	4	3	-1
建設業	13	18	5
製造業	10	9	-1
運輸・通信業		3	3
卸売・小売業	18	21	3
飲食業	5	4	-1
金融・保険業	5	2	-3
不動産業	5	3	-2
サービス業	32	31	-1
その他	8	6	-2
社員数			
1名	17	13	-4
2-4名	27	28	1
5-9名	22	19	-3
10-19名	18	20	2
20-29名	5	4	-1
30-49名	6	7	1
50-99名	2	6	4
100名以上	3	3	0
4-9月前年対比			
増収増益	30	43	13
増収減益	15	9	-6
減収増益	4	5	1
減収減益	28	21	-7
変化なし	23	22	-1
4-9月2019年対比			
増収増益	25	38	13
増収減益	11	9	-2
減収増益	4	4	0
減収減益	43	27	-16
変化なし	16	22	6
未回答	1		-1
10-3月前年対比			
増収増益	29	29	0
増収減益	14	9	-5
減収増益	4	5	1
減収減益	28	22	-6
変化なし	25	35	10
10-3月2019年対比			
増収増益	24	34	10
増収減益	12	9	-3
減収増益	3	2	-1
減収減益	40	27	-13
変化なし	21	28	7
4-9月経常利益			
黒字	22	28	6
やや黒字	22	30	8
トントン	19	18	-1
やや赤字	17	14	-3
赤字	20	10	-10
10-3月経常利益			
黒字	22	23	1
やや黒字	22	28	6
トントン	27	29	2
やや赤字	17	12	-5
赤字	12	8	-4

	2022年	2023年	差
	%	%	%
価格転嫁			
できている	20	25	5
一部	32	45	13
予定	20	12	-8
難しい	28	18	-10
賃金			
4%以上	12	22	10
2-4%	17	22	5
2%未満	19	18	-1
できない	31	21	-10
社員がいない	21	17	-4
最低賃金			
非常に影響あり		16	
影響軽微		35	
対象者なし		49	
夏季賞与			
増額		22	
昨年並み		34	
減額		4	
支給なし		40	
設備投資			
新規	27	23	-4
補強	12	18	6
更新	13	7	-6
予定なし	48	52	4
補助金			
申請予定		62	
申請しない		38	
経営指針			
計画通り	22	28	6
見直し	12	12	0
見直し予定	32	30	-2
作っていない	34	30	-4
BCP			
作成済み	21	21	0
作成中	5	4	-1
作成予定	26	29	3
予定なし	48	46	-2
SDGs			
取り組んでいる	41	39	-2
取り組む予定	33	27	-6
予定なし	26	34	8
就業規則			
見直した	28	20	-8
見直す予定	38	47	9
ない	14	18	4
社員がいない	20	15	-5
36協定			
毎年提出	31	38	7
今後提出	11	6	-5
届出していない	17	22	5
義務なし	41	34	-7
人材			
過剰	3	2	-1
やや過剰	8	8	0
適正	50	35	-15
やや不足	33	41	8
不足	6	14	8

	2022年	2023年	差
	%	%	%
採用			
新卒	12	11	-1
中途	23	36	13
予定なし	65	53	-12
コロナ融資			
あり	54	51	-3
なし	46	49	3
返済			
返済始まっており問題なし	43	54	11
返済始まっており厳しい	12	19	7
返済まだ問題なし	34	12	-22
返済まだ交渉予定	8	10	2
返済まだ借り換え検討	3	5	2
経営者保証			
はずした		22	
はずしてもらえず		14	
交渉していない		64	
インボイス番号			
取得済		87	
取得予定		3	
取得予定なし		10	
インボイス準備			
完了		84	
準備中		13	
未着手		3	
仕入先			
影響少ない		84	
影響あり		16	
確認の必要			
知っていた		63	
知らなかった		37	
セミナー			
参加		37	
不参加		63	
入国制限解除			
好影響	12	9	-3
悪影響	2	2	0
影響なし	55	60	5
わからない	31	29	-2
海外拠点			
ある	2	2	0
ない	98	98	0
海外取引			
輸出	2	6	4
輸入	8	2	-6
輸出入	2	0	-2
なし	88	92	4
今後の海外取引			
すでにしている	8	7	-1
する	8	2	-6
しない	54	57	3
未定	30	34	4
外国人雇用			
実習生	2	4	2
特定技能実習生	2	4	2
社員	4	3	-1
雇用したい	11	16	5
雇用は考えていない	81	73	-8

	2022年	2023年	差
	%	%	%
大阪･関西万博			
好影響	11	9	-2
悪影響		3	3
影響なし	53	50	-3
わからない	36	38	2
サンポート再開発			
好影響	13	13	0
悪影響		1	1
影響なし	46	58	12
わからない	41	28	-13
瀬戸芸			
好影響	11	16	5
影響なし	61	62	1
わからない	28	22	-6
新幹線利用			
年数回	49	57	8
月1回程度	1	5	4
月2-5回	3	3	0
利用しない	47	35	-12
高松空港利用			
年数回	57	55	-2
月1回程度	10	6	-4
月2-5回		2	2
月6回以上		1	1
利用しない	33	36	3
事業承継			
後継者いる	13	13	0
後継者候補いる	26	17	-9
後継者いない	13	11	-2
廃業予定	8	9	1
未定	40	50	10
DX			
取り組んでいる	20	21	1
取り組む予定	20	29	9
よくわからない	26	29	3
予算がない	9	2	-7
必要性を感じていない	25	15	-10
SNS			
利用している	37	39	2
利用予定	35	36	1
利用しない	28	25	-3
利用目的			
販売促進	69	65	-4
採用	20	23	3
CSR	8	9	1
その他	3	3	0