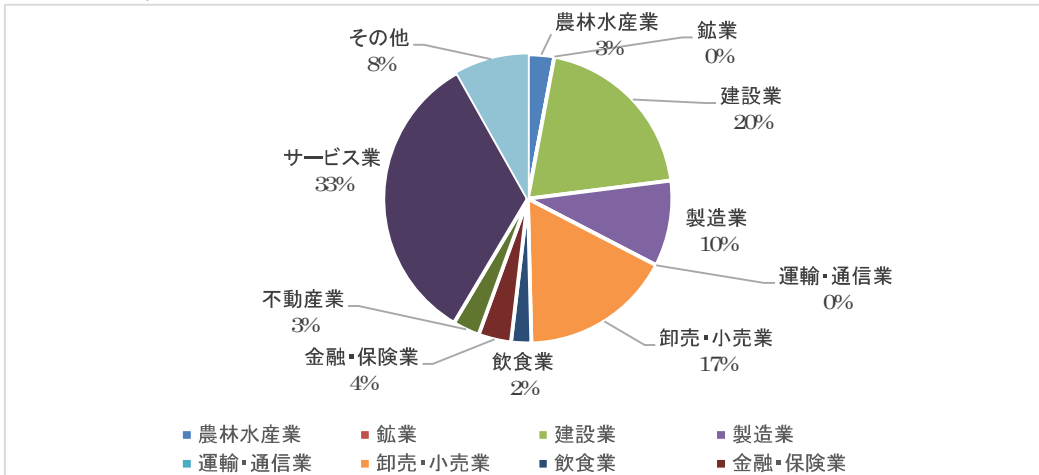
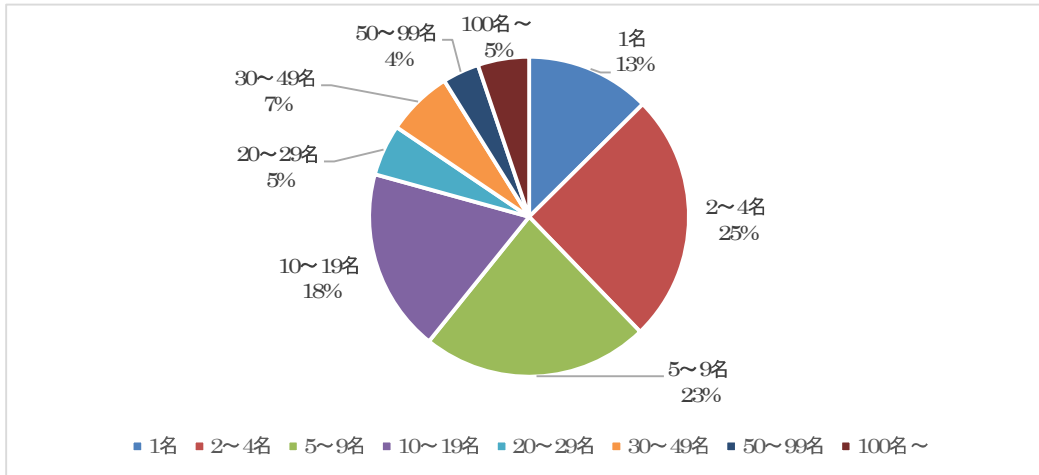


(一社)香川県中小企業同友会 激変する環境変化に関する緊急アンケート調査2024 調査

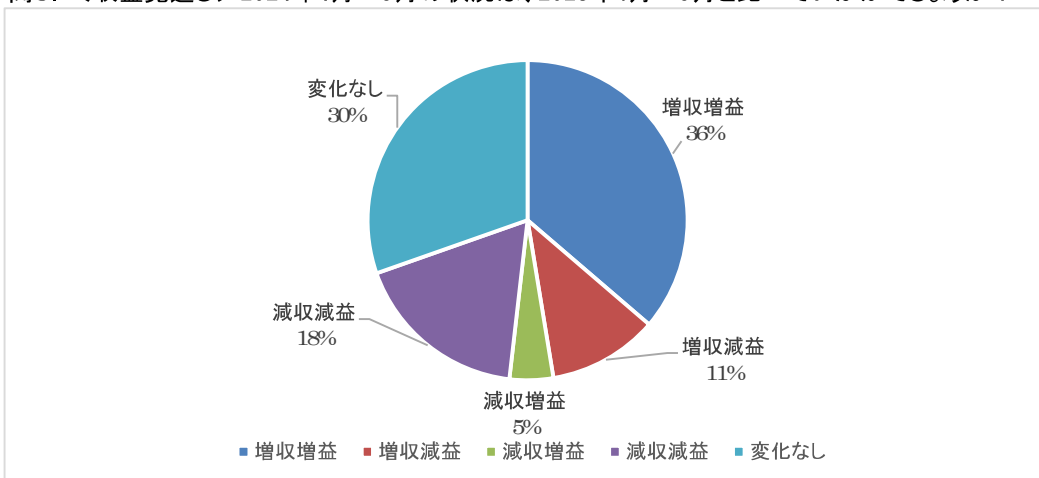
- 1.調査期間 2024年10月1日～10月16日
 - 2.調査方法 e.doyu(グループウェアによるアンケート)
 - 3.調査対象 (一社)香川県中小企業家同友会会員 1569名(10月12日現在)
 - 4.回答数(%) 135名(8.6%)
- 問1. 主な業種をお答えください。



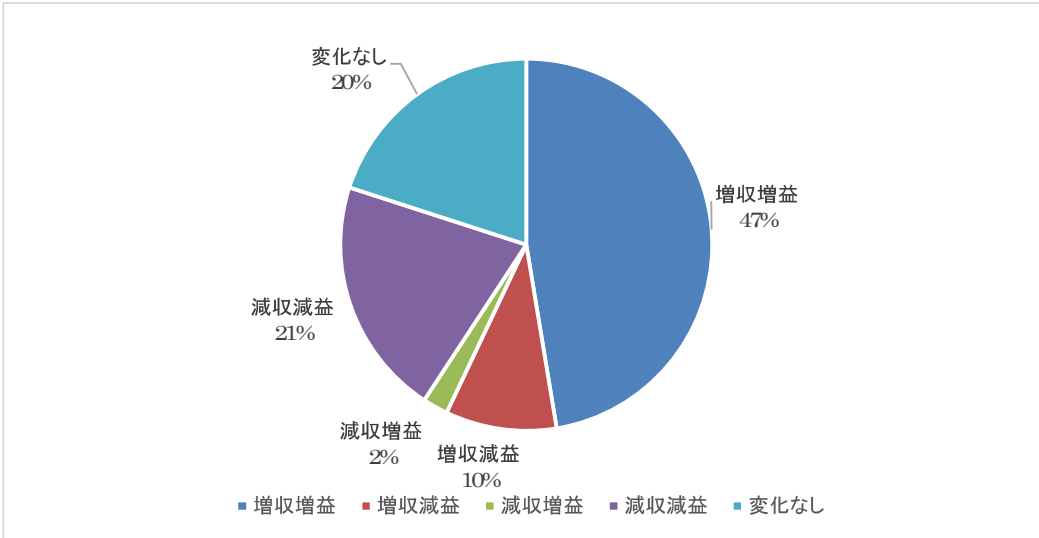
問2. 役員を含む社員数は何名ですか。(派遣・契約社員ならびに臨時・パート・アルバイト数を含む)



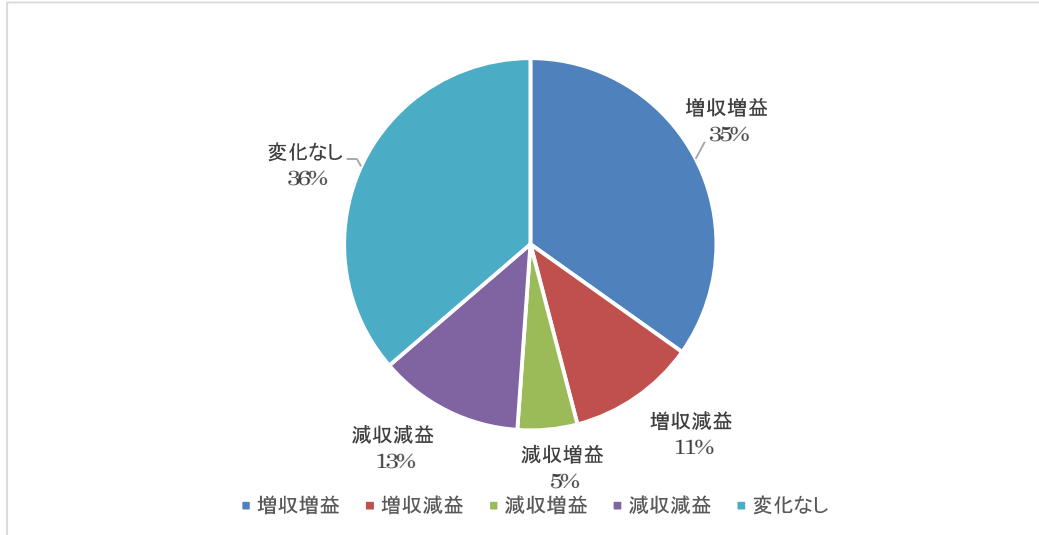
問3. <収益見通し>2024年4月～9月の状況は、2023年4月～9月と比べていかがでしょうか？



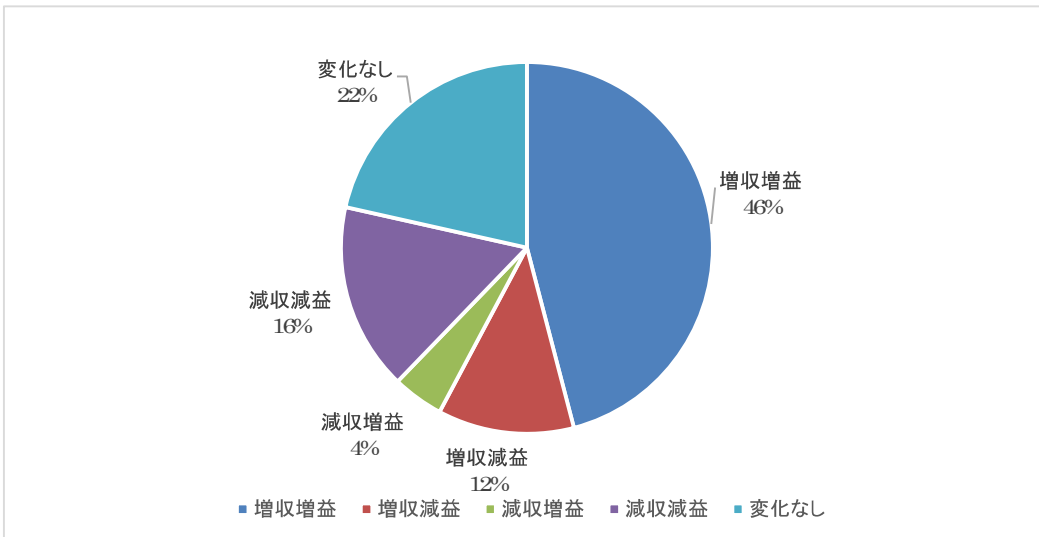
問4. 2024年4月～9月の状況は、コロナ前の2019年4月～9月に比べていかがでしょうか？



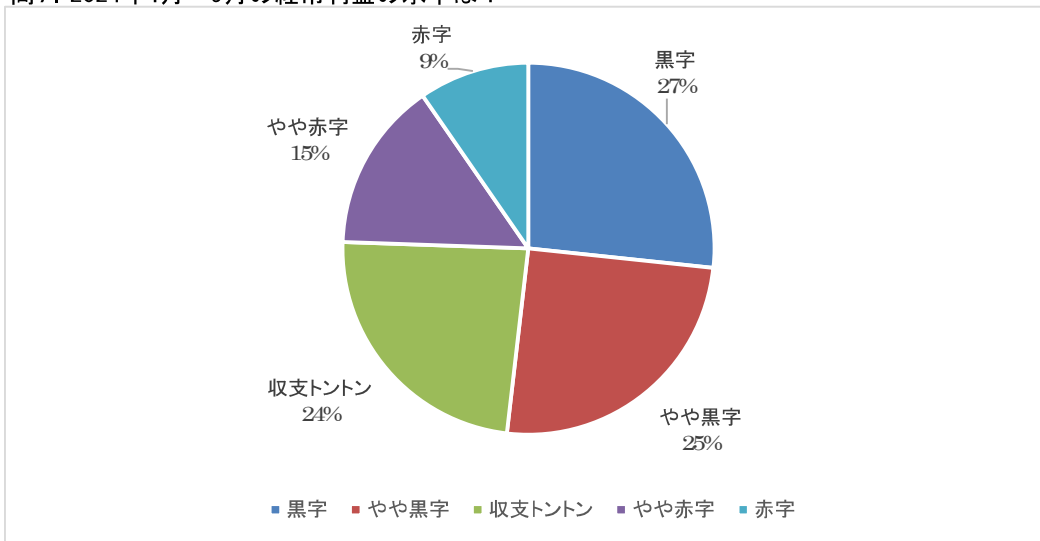
問5. 2024年10月～2025年3月の見通しは、2023年10月～2024年3月と比べていかがでしょうか？



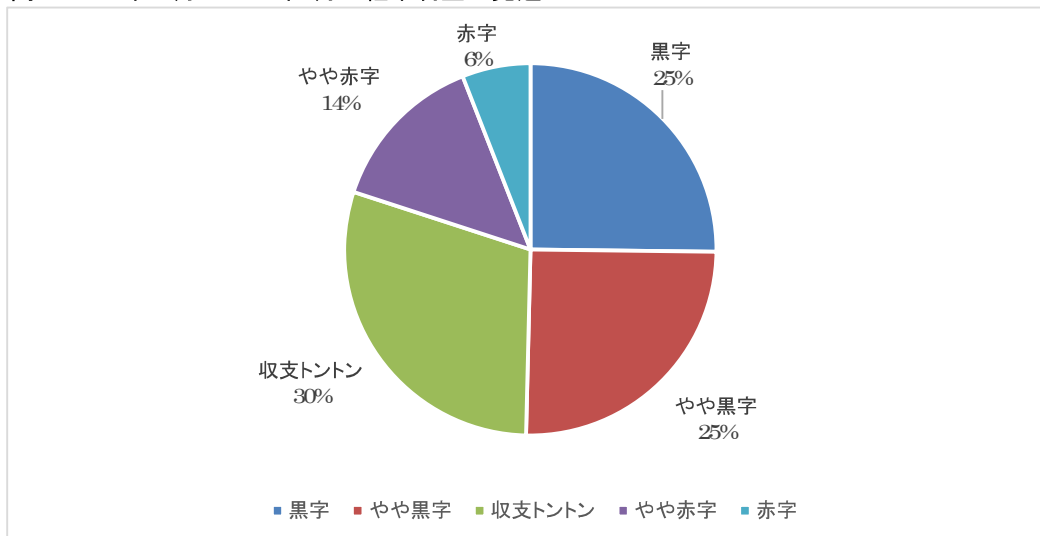
問6. 2024年10月～2025年3月の見通しは、コロナ前の2019年10月～2020年3月と比べていかがでしょうか？



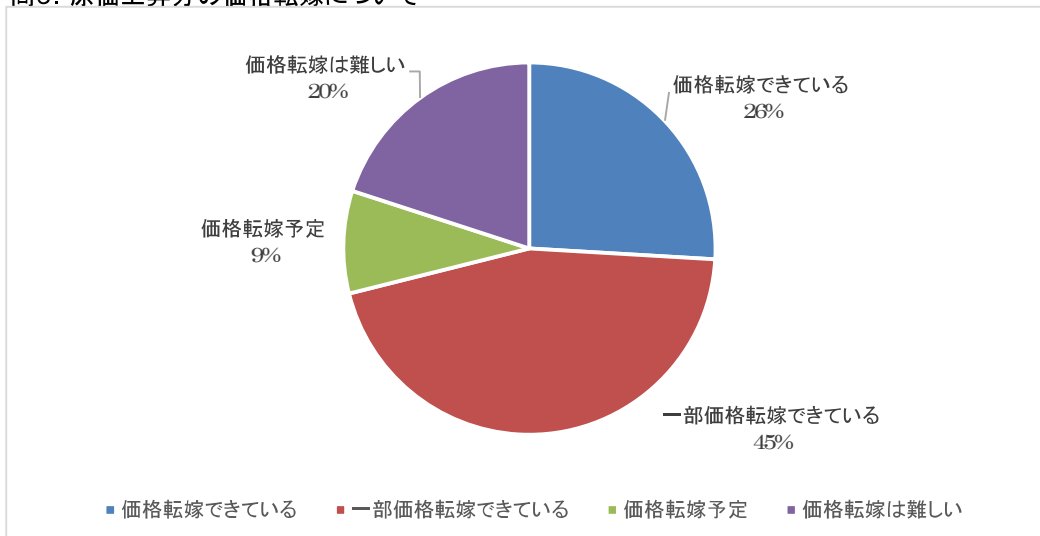
問7. 2024年4月～9月の経常利益の水準は？



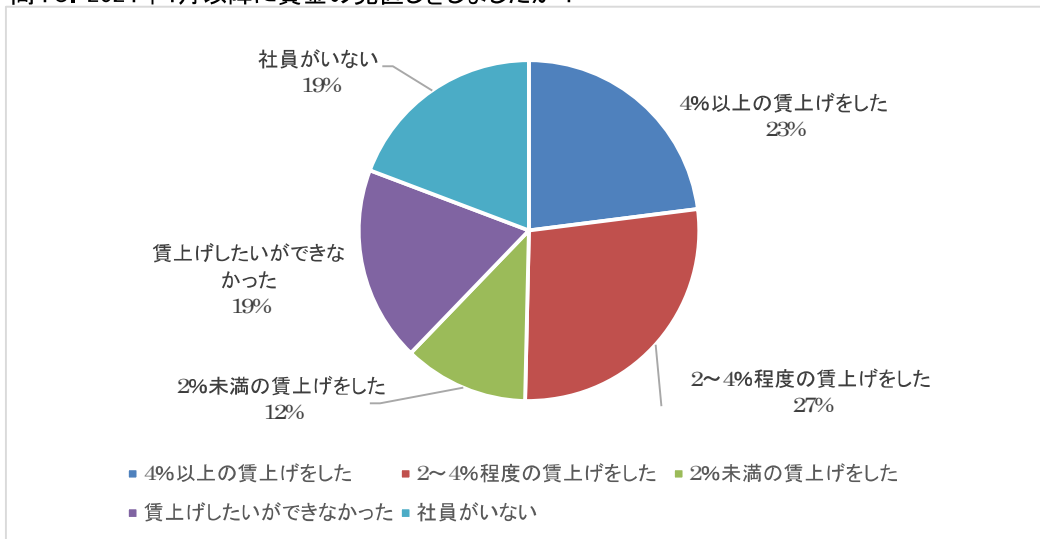
問8. 2024年10月～2025年3月の経常利益の見通しは？



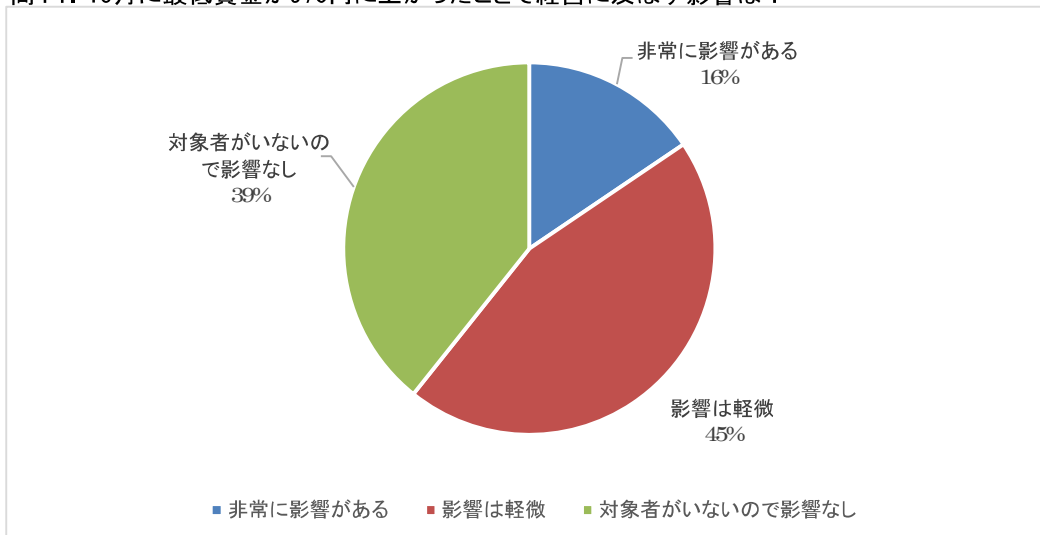
問9. 原価上昇分の価格転嫁について



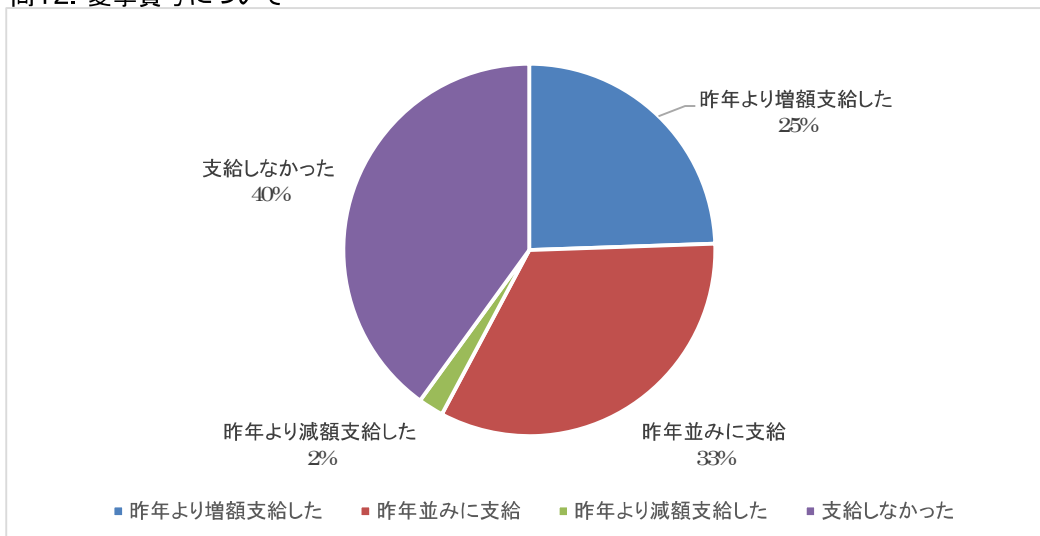
問10. 2024年4月以降に賃金の見直しをしましたか？



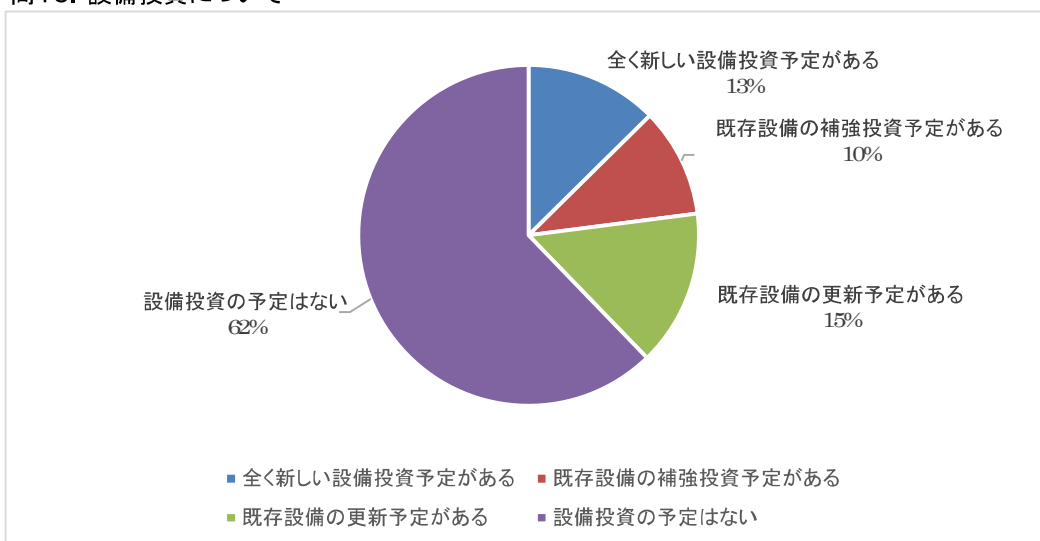
問11. 10月に最低賃金が970円に上がったことで経営に及ぼす影響は？



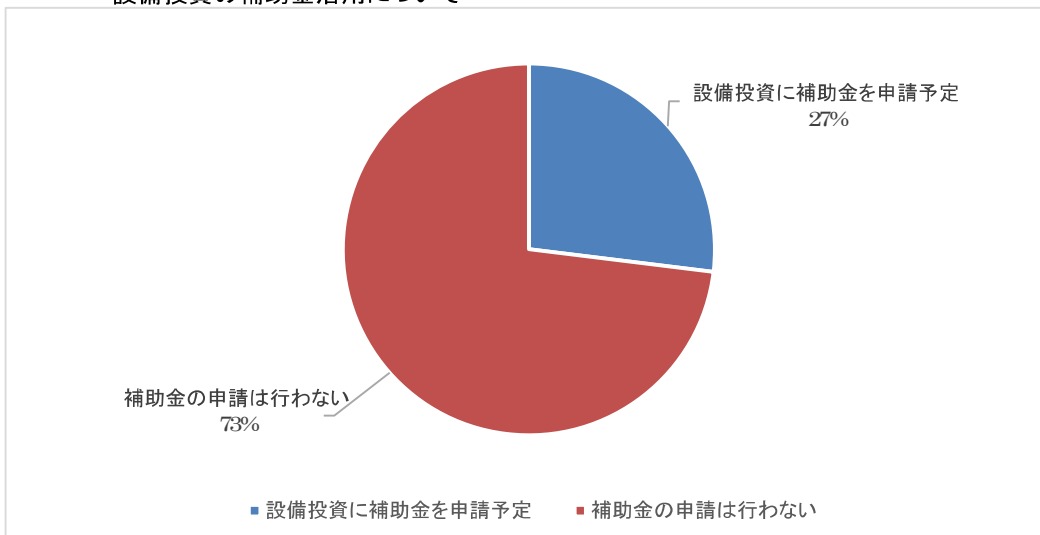
問12. 夏季賞与について



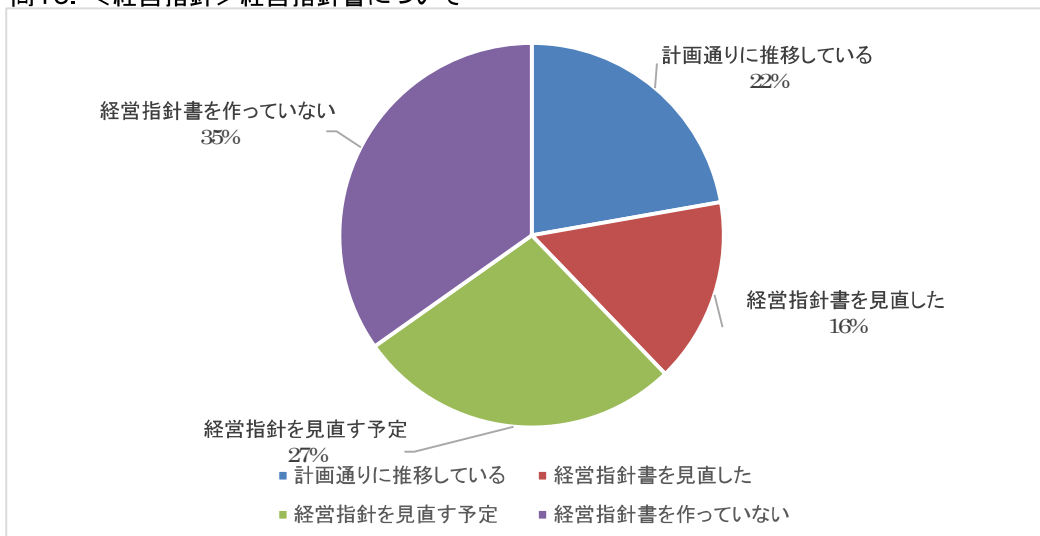
問13. 設備投資について



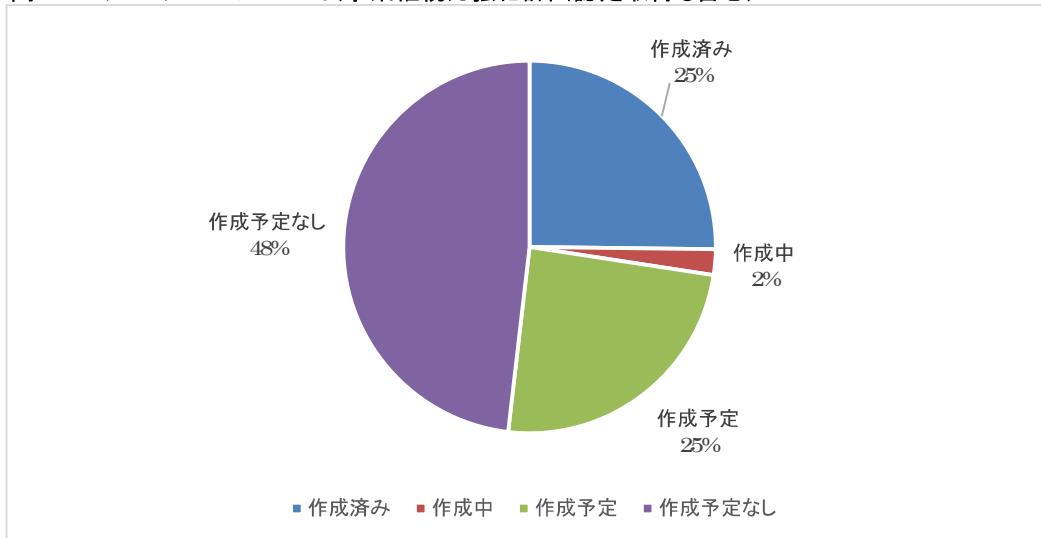
問14. (問13で設備投資の予定がある方のみお答えください)
設備投資の補助金活用について



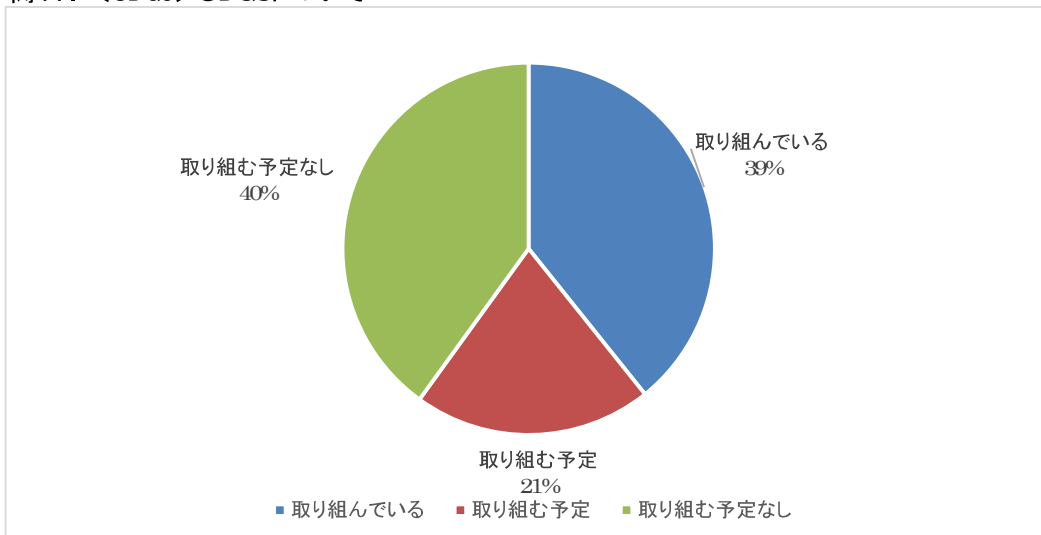
問15. <経営指針>経営指針書について



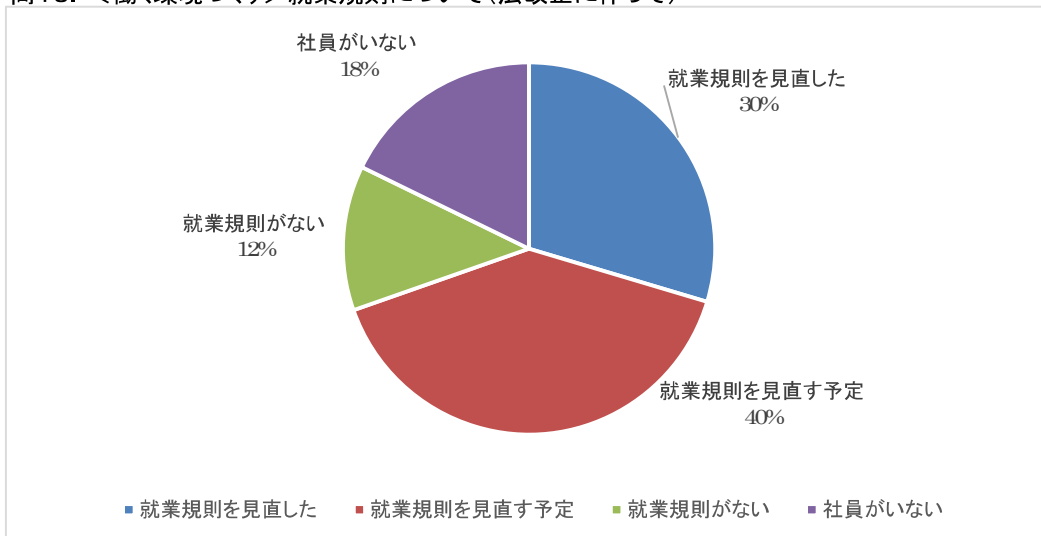
問16. <BCP>BCPIについて(事業継続力強化計画認定取得も含む)



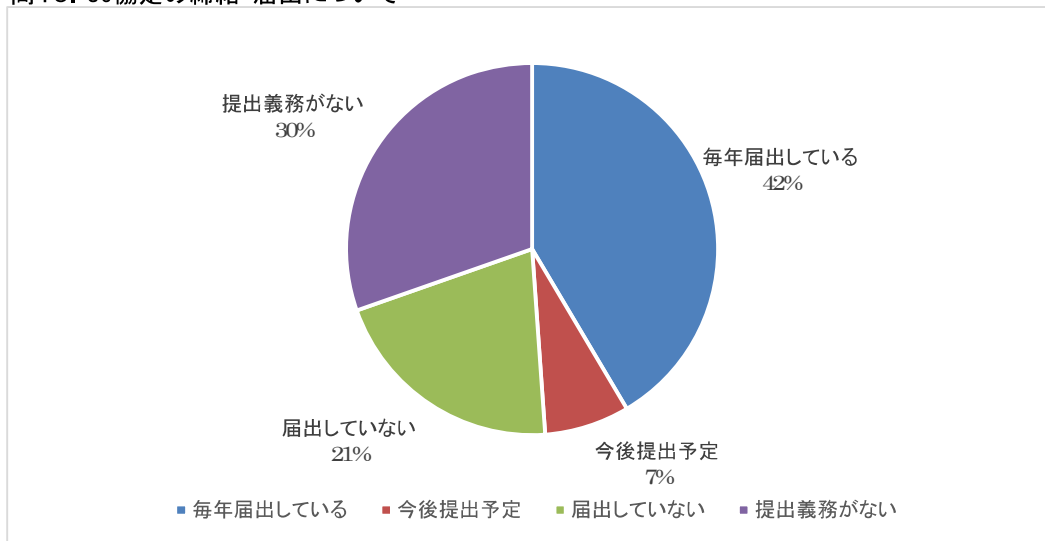
問17. <SDGs>SDGsについて



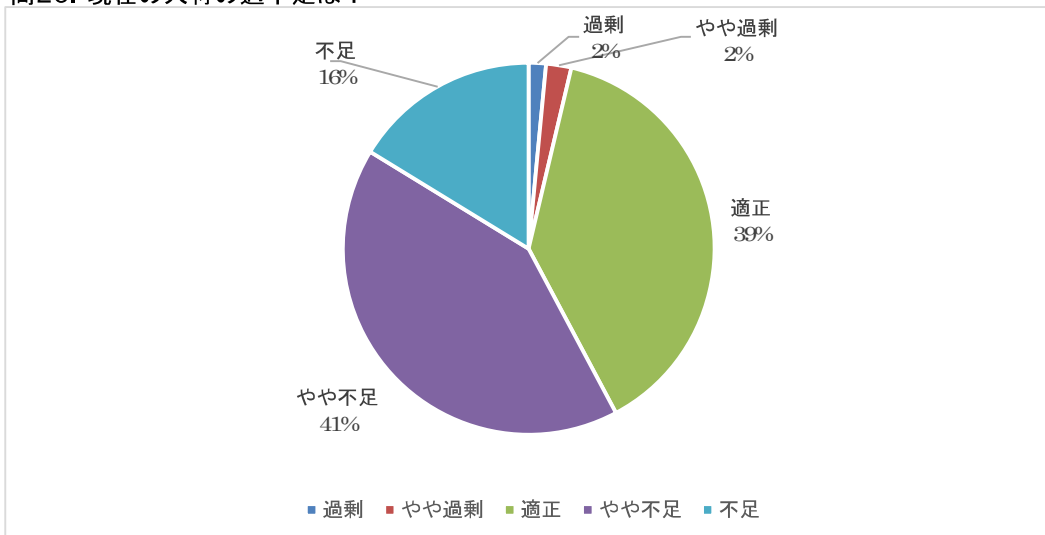
問18. <働く環境づくり>就業規則について(法改正に伴って)



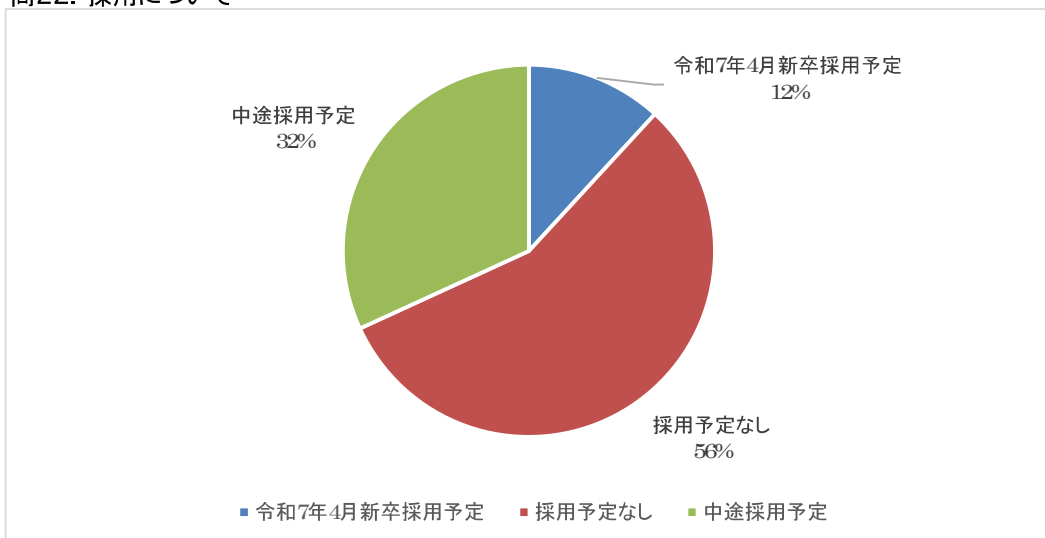
問19. 36協定の締結・届出について



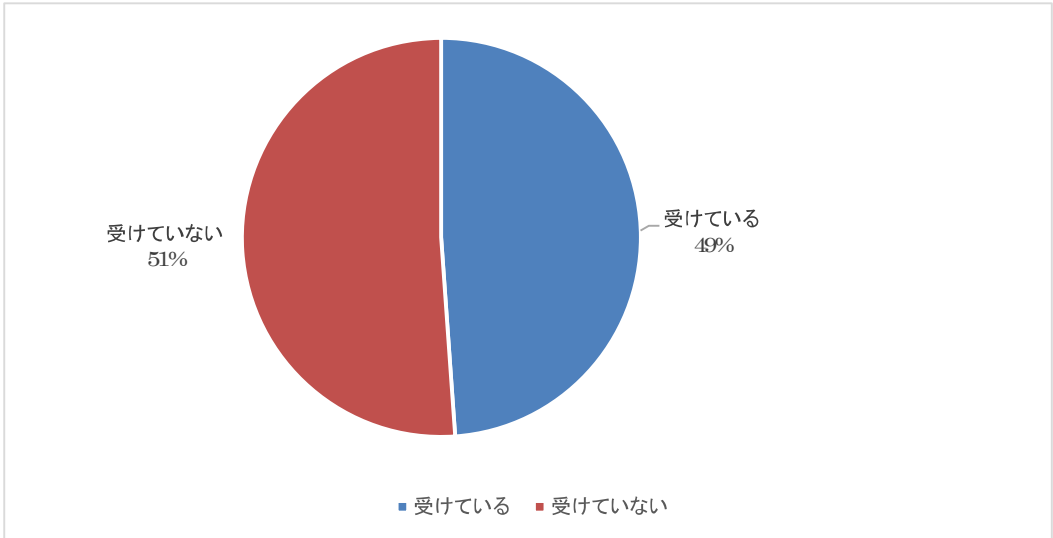
問20. 現在の人材の過不足は？



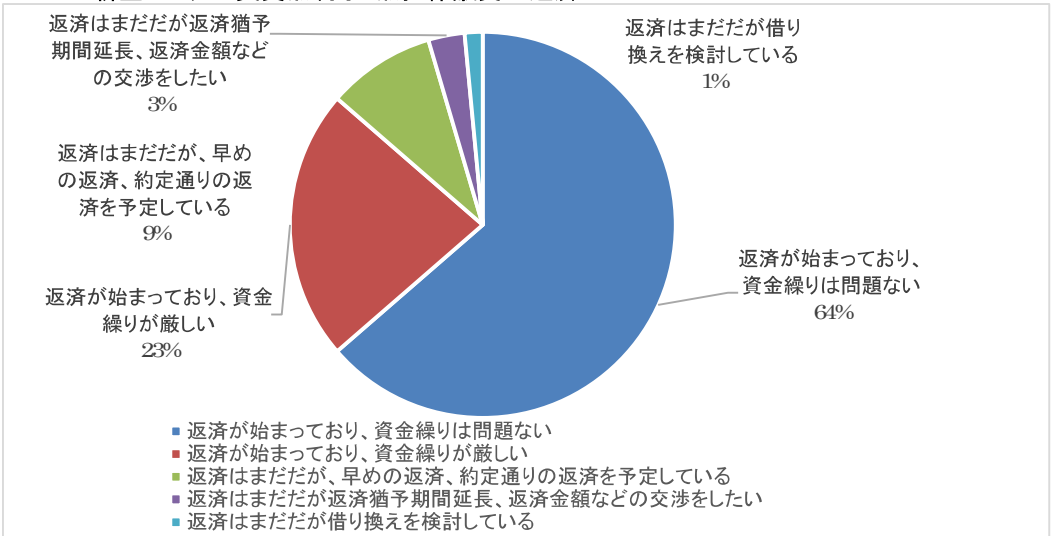
問22. 採用について



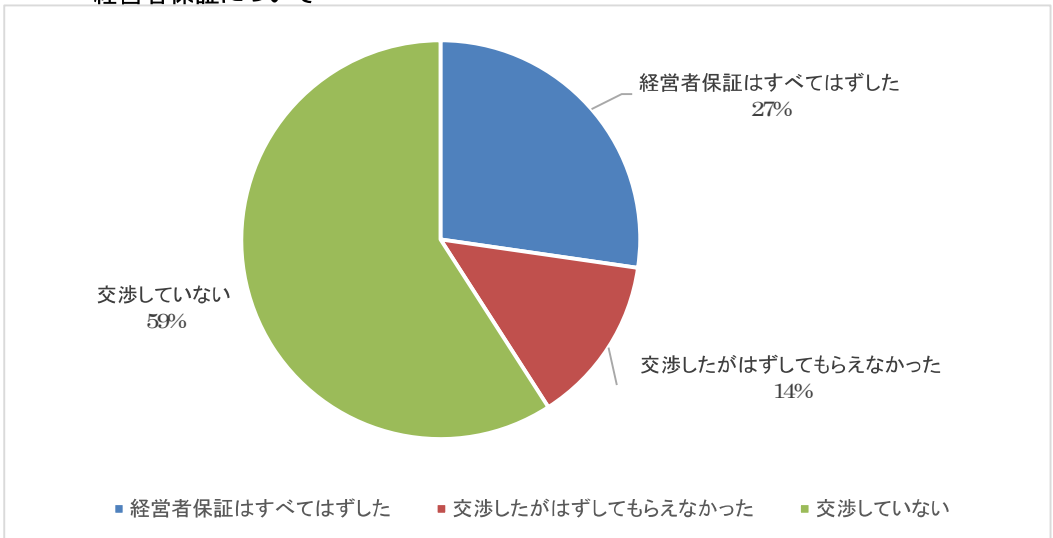
問23. <個別課題>【新型コロナ融資】新型コロナの実質無利子・無担保融資について



問24. (問23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

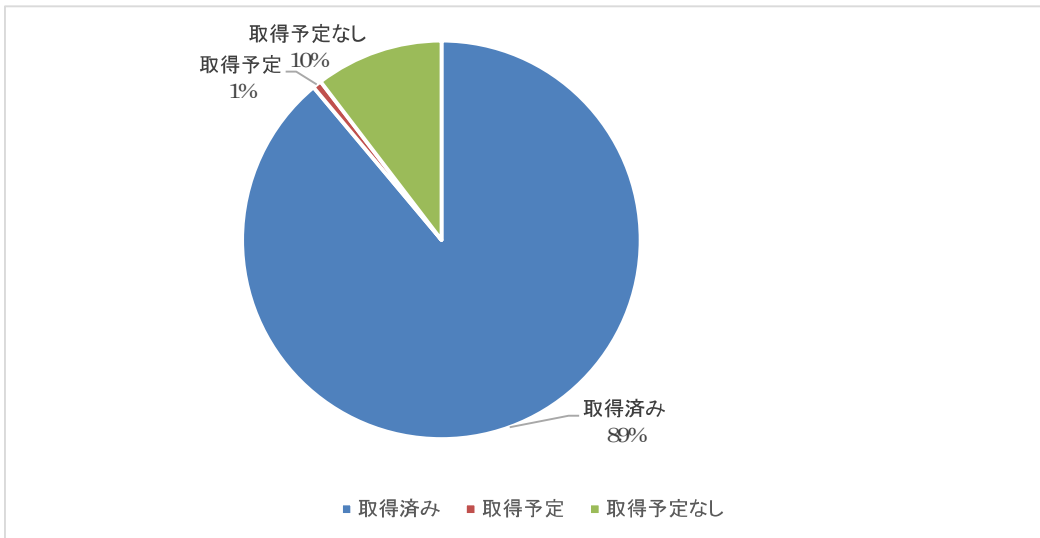


問25. (問23で融資を受けている方のみお答えください)
経営者保証について



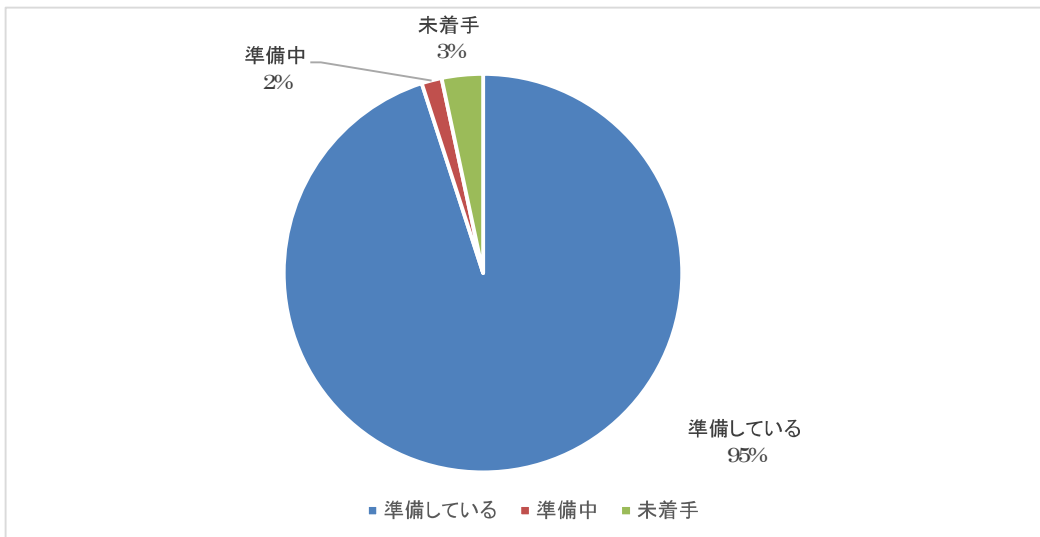
問26.【消費税・インボイス制度について】

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？

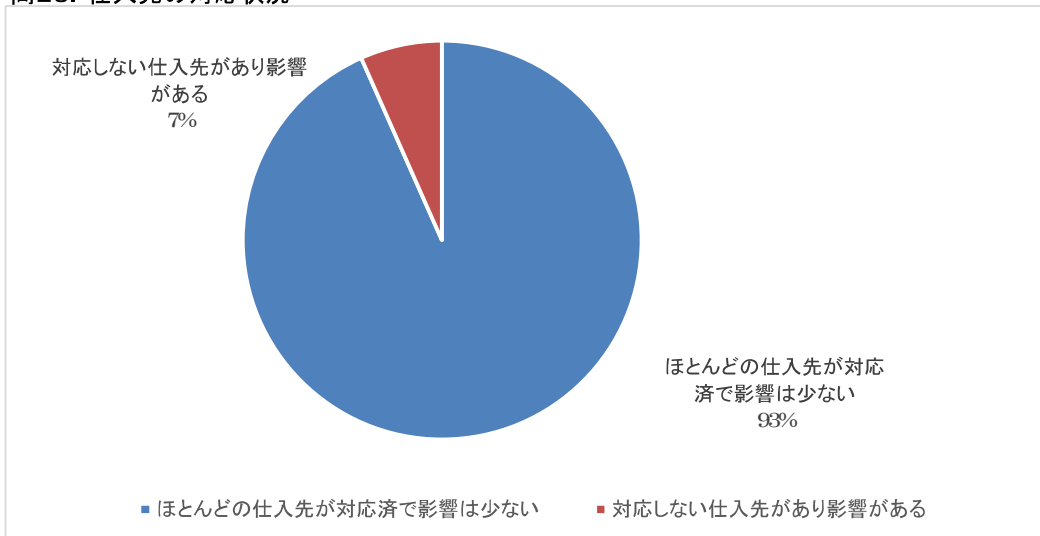


問27. (問26で取得済み、取得予定の方のみお答えください)

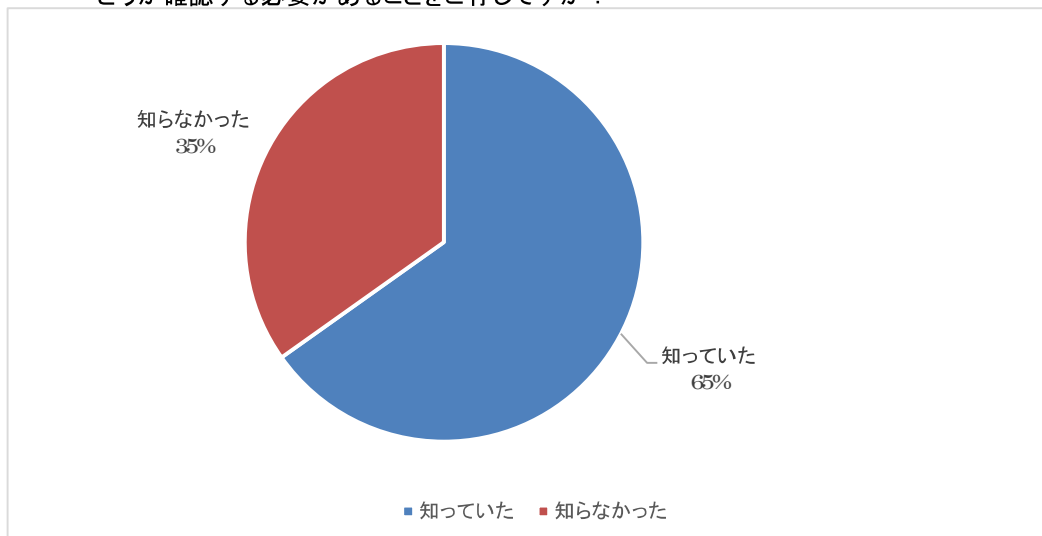
適格請求書の準備はできていますか？



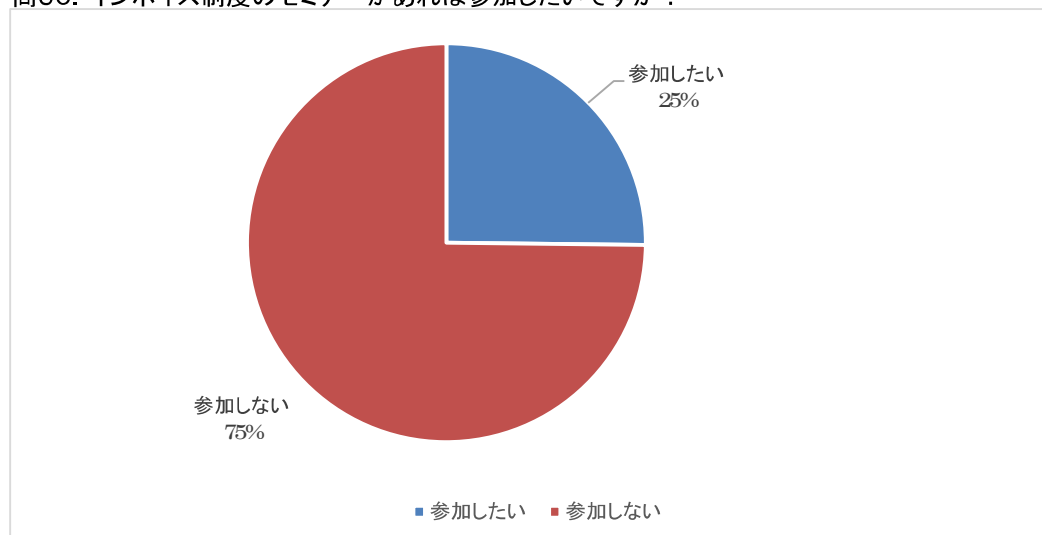
問28. 仕入先の対応状況



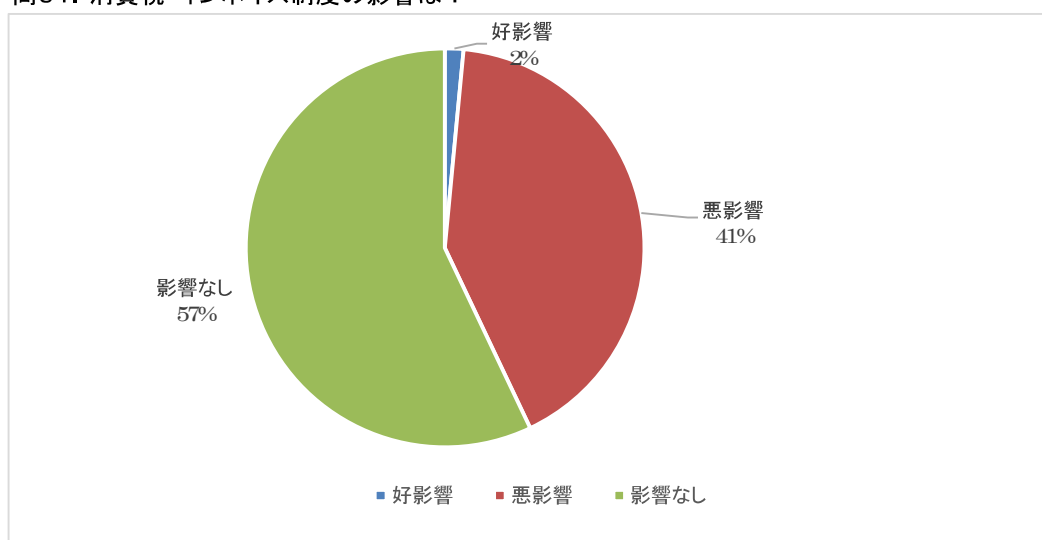
問29. 消費税の課税事業者は、取引先からの適格請求書に記載されたインボイス番号等が正しいかどうか確認する必要があることをご存じですか？



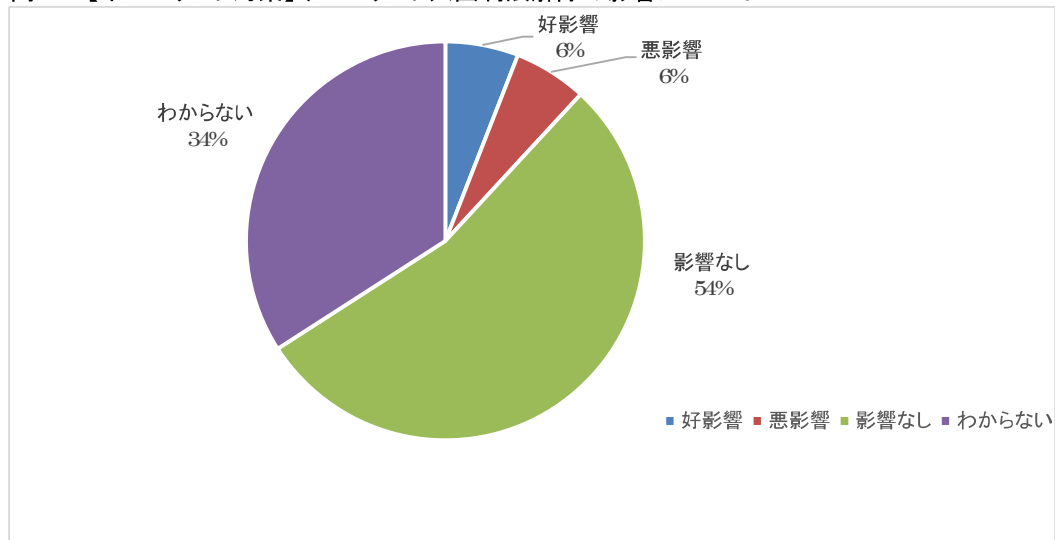
問30. インボイス制度のセミナーがあれば参加したいですか？



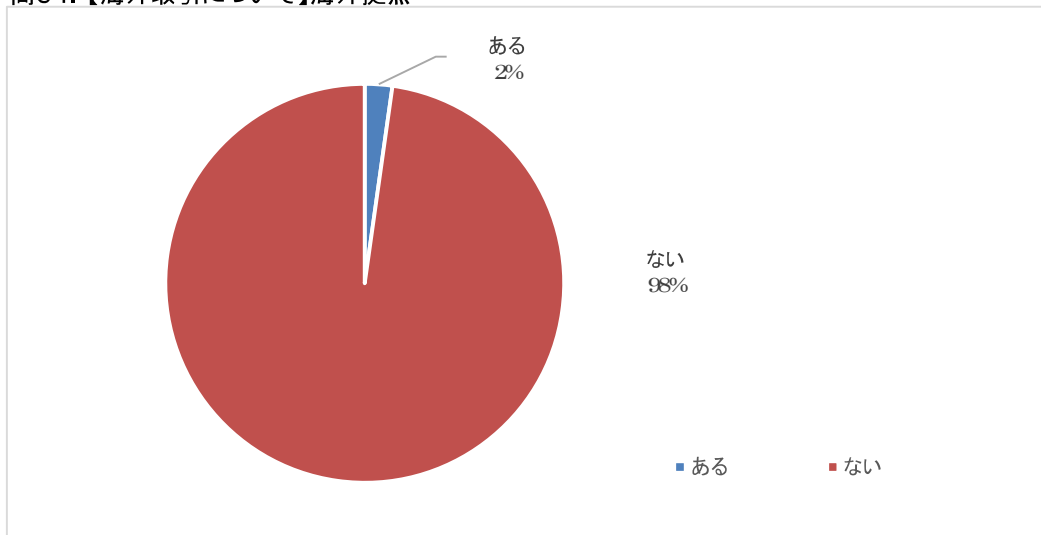
問31. 消費税・インボイス制度の影響は？



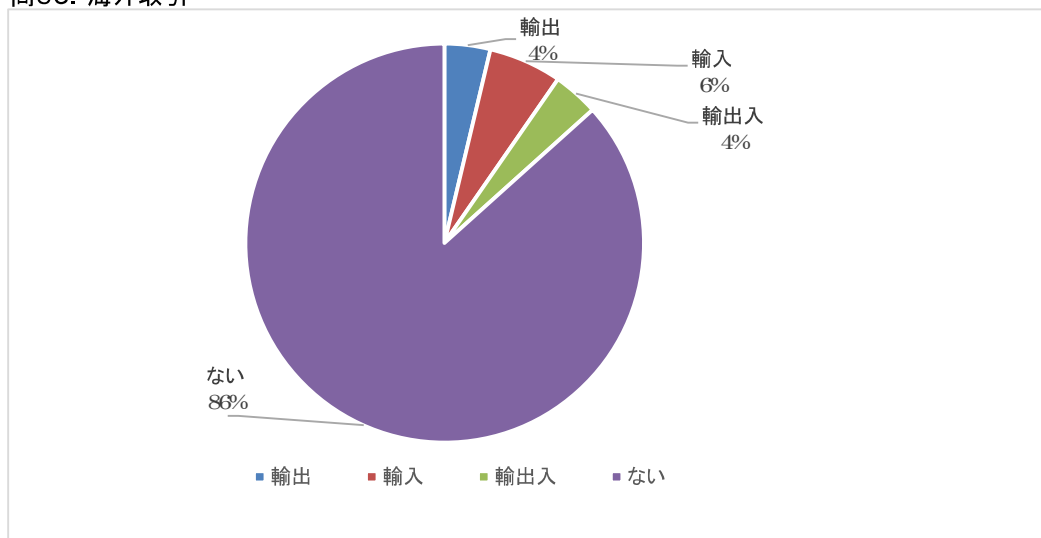
問32. 【インバウンド対策】インバウンド入国制限解除の影響について



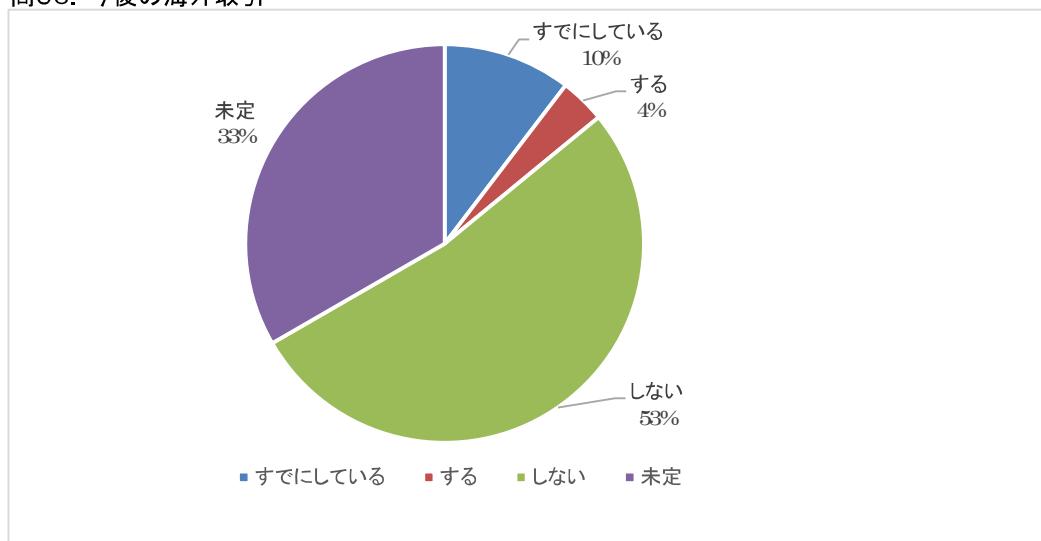
問34. 【海外取引について】海外拠点



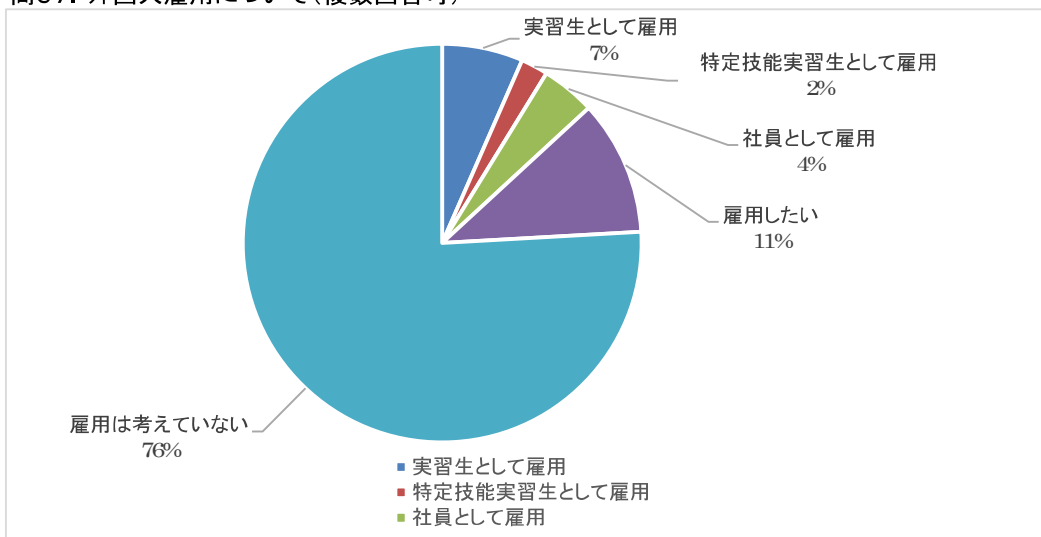
問35. 海外取引



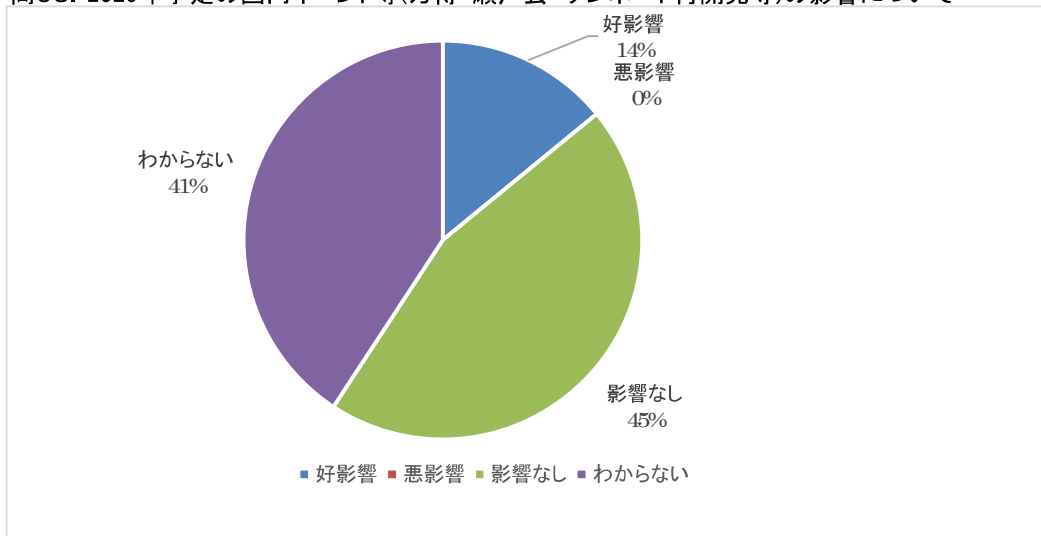
問36. 今後の海外取引



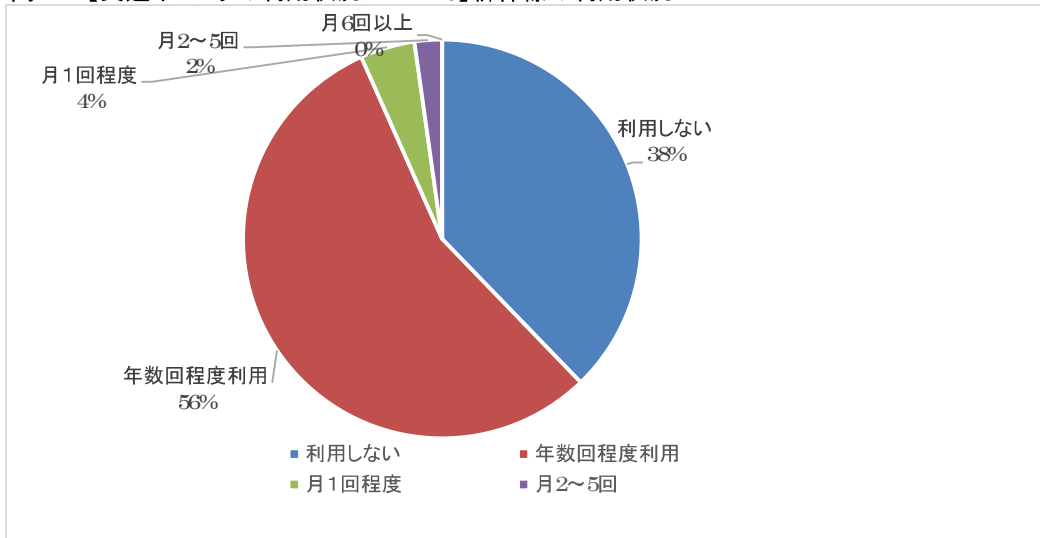
問37. 外国人雇用について(複数回答可)



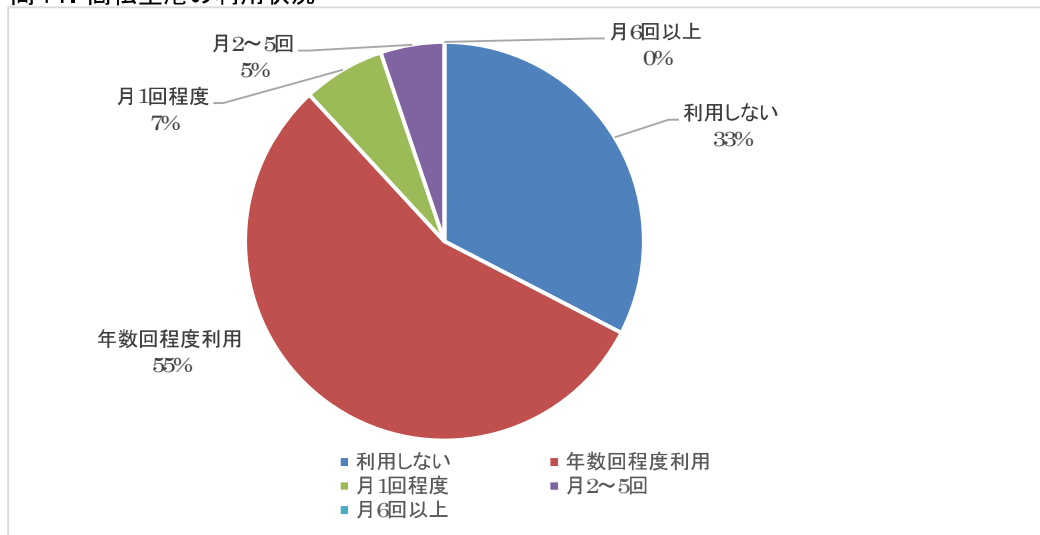
問38. 2025年予定の国内イベント等(万博・瀬戸芸・サンポート再開発等)の影響について



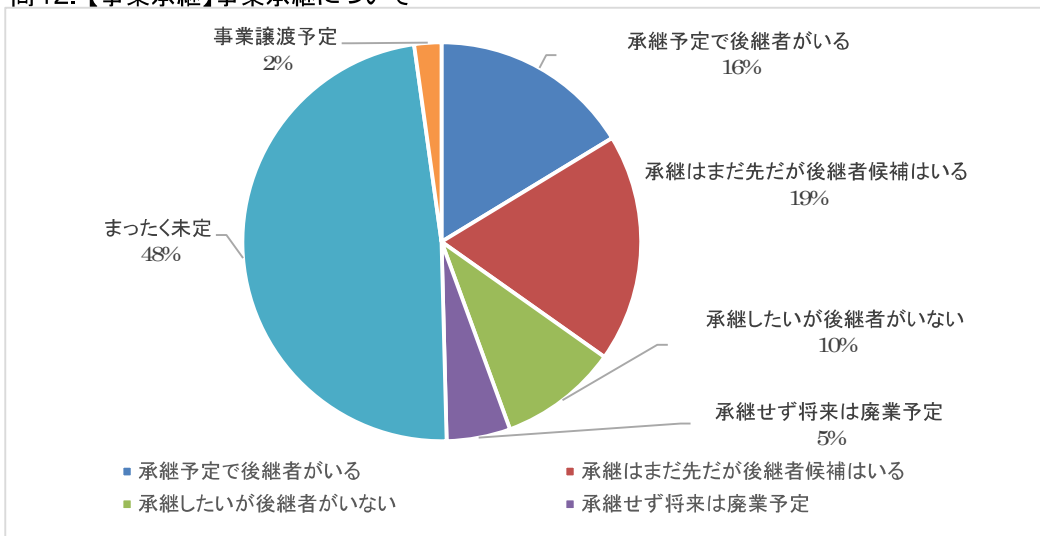
問40. 【交通インフラの利用状況について】新幹線の利用状況



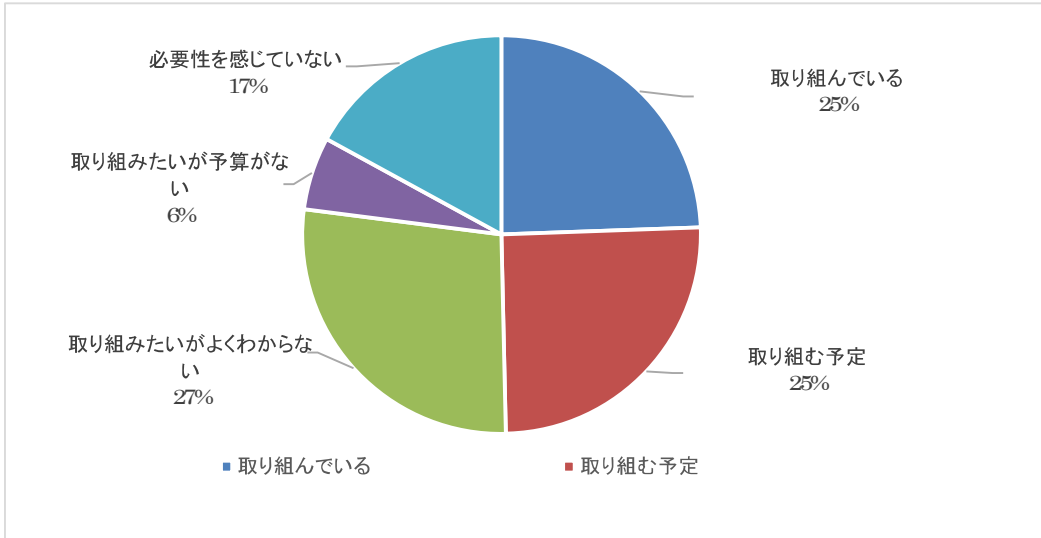
問41. 高松空港の利用状況



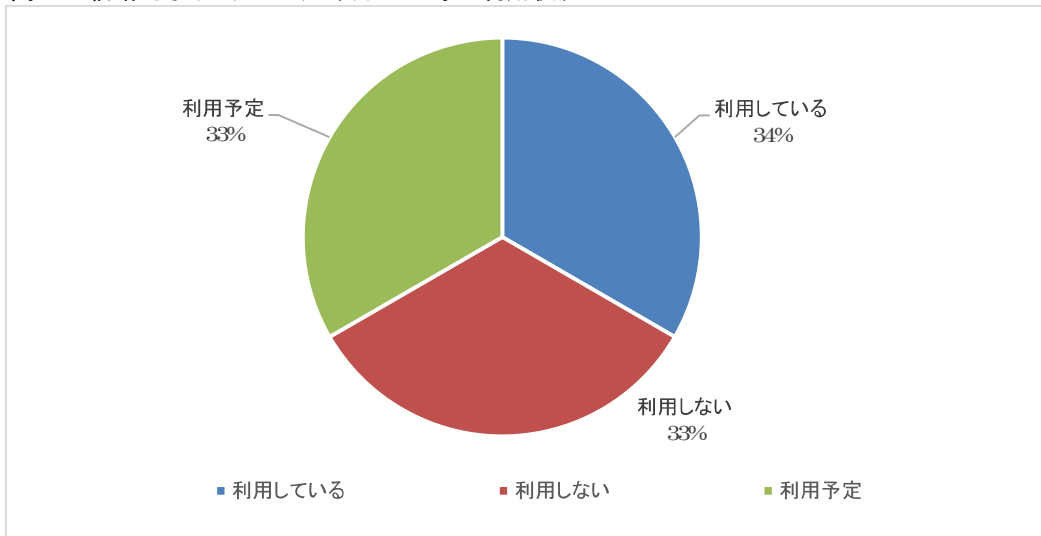
問42. 【事業承継】事業承継について



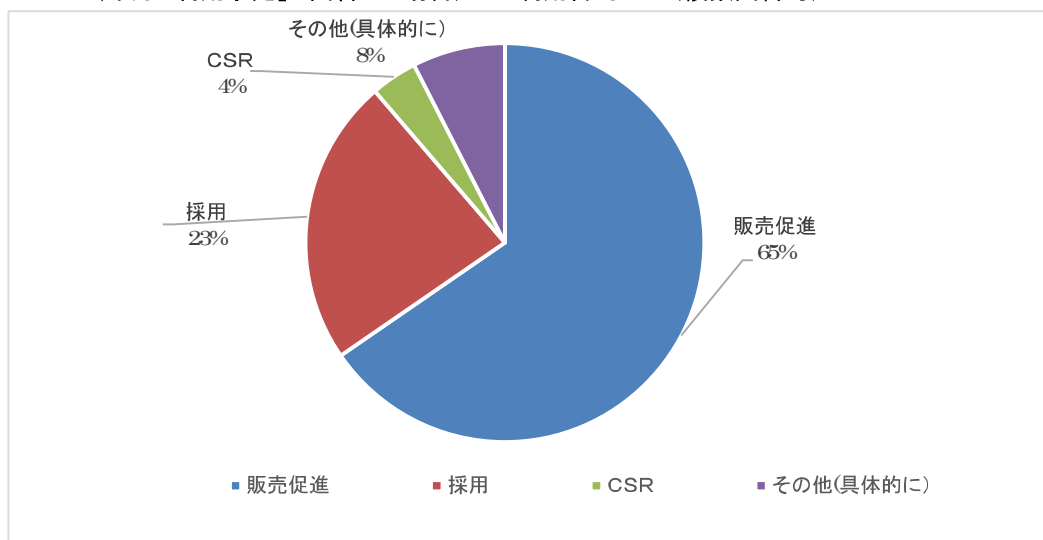
問43. 【DX・インターネット活用】DXについて



問45. 戦略的なインターネット及びSNS等の利用状況について



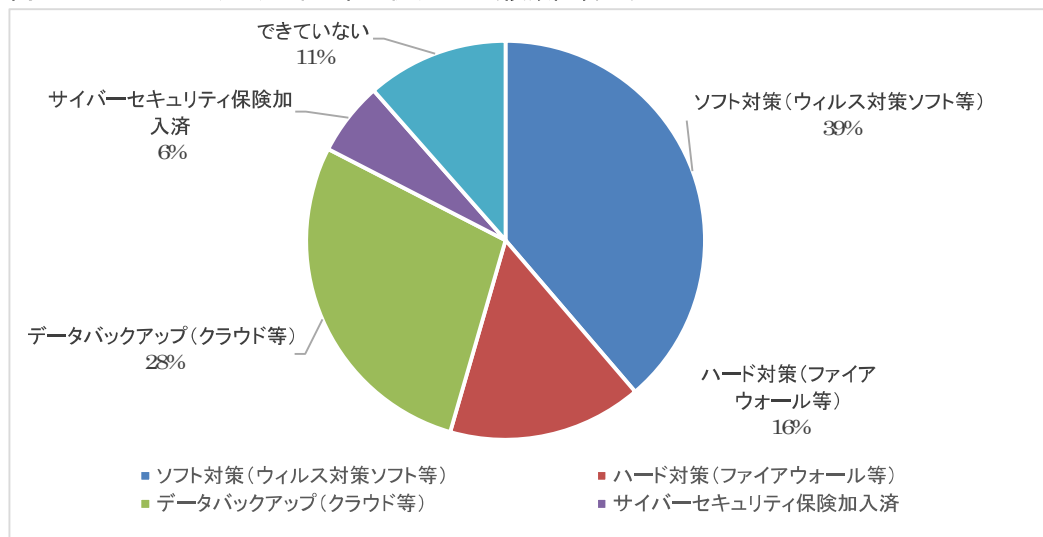
問46. (問45 戦略的なインターネット及びSNS等の利用状況についてで「利用している」、及び「利用予定」と回答した場合) 利用目的は？(複数回答可)



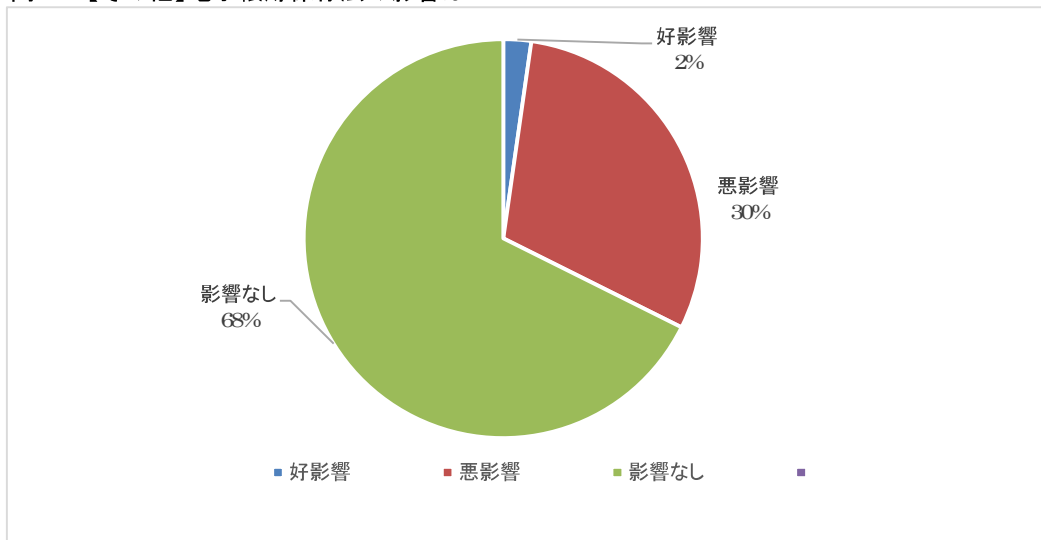
その他(具体的内容)

- ・宣伝
- ・顧客サービス
- ・事業化している
- ・集客
- ・効率向上
- ・認知度アップ
- ・事業内容をSNSでアップし、事業内容を知ってもらいたい。また、利用者獲得にもつなげたい。

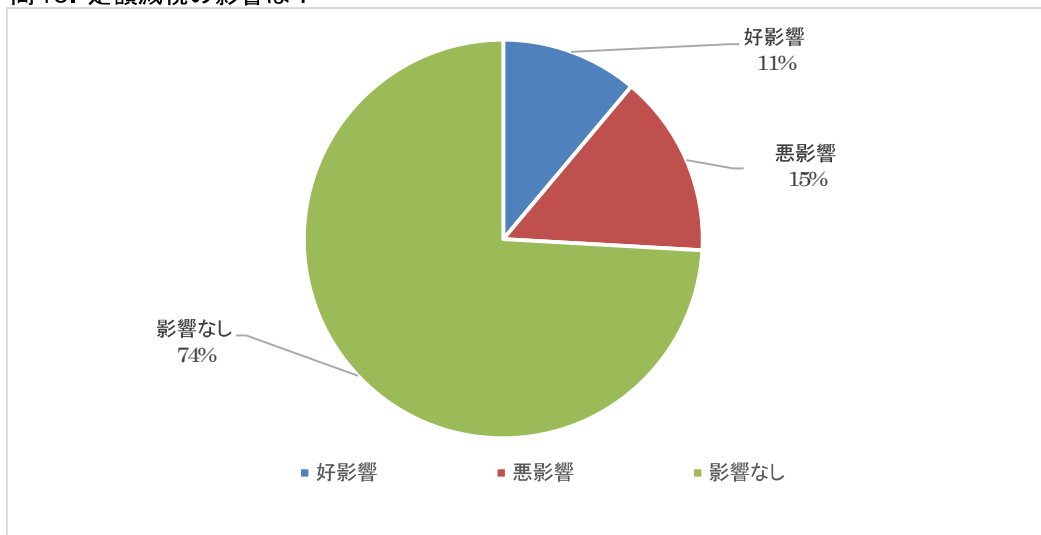
問47. サイバーセキュリティ対策の状況は？(複数回答可)



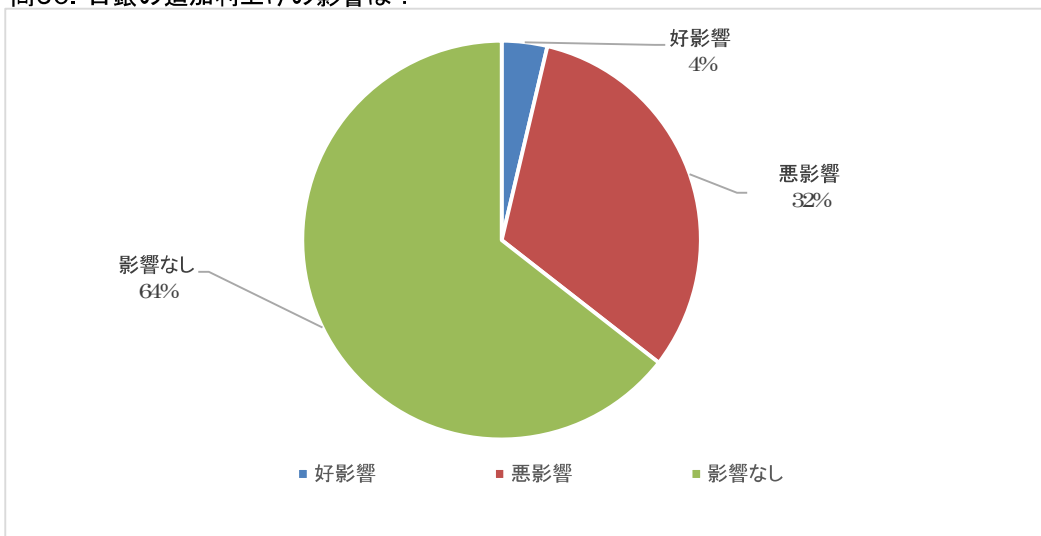
問48. 【その他】電子帳簿保存法の影響は？



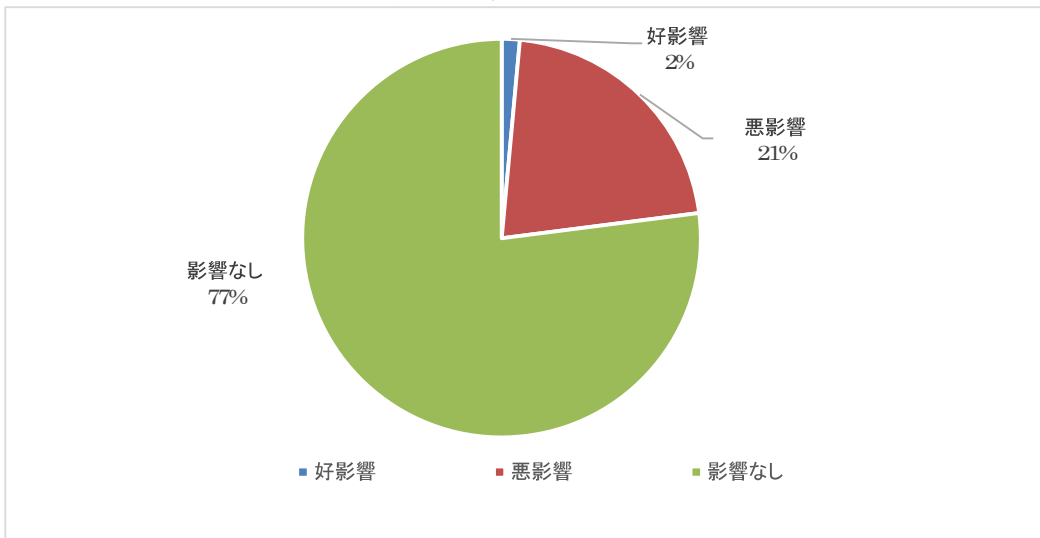
問49. 定額減税の影響は？



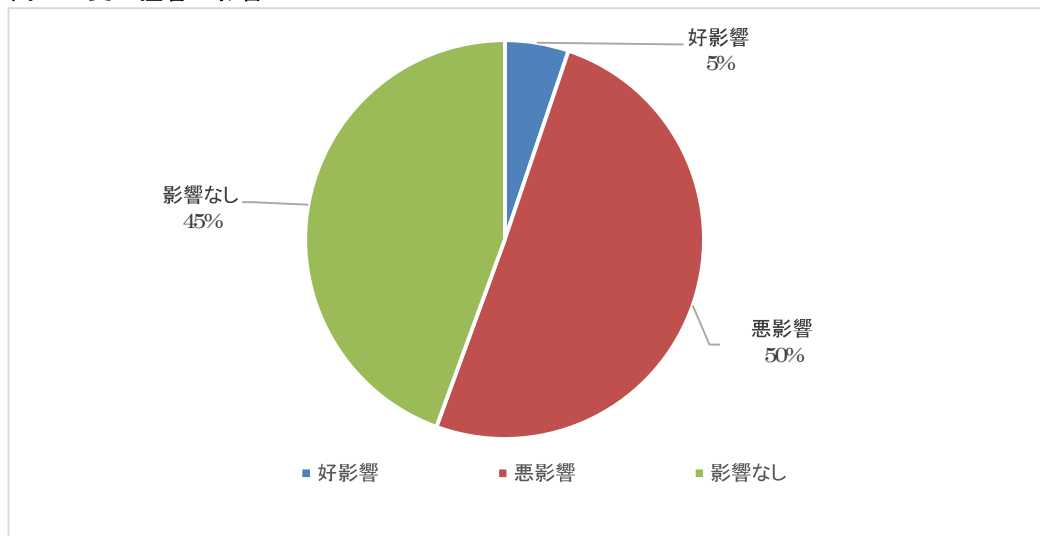
問50. 日銀の追加利上げの影響は？



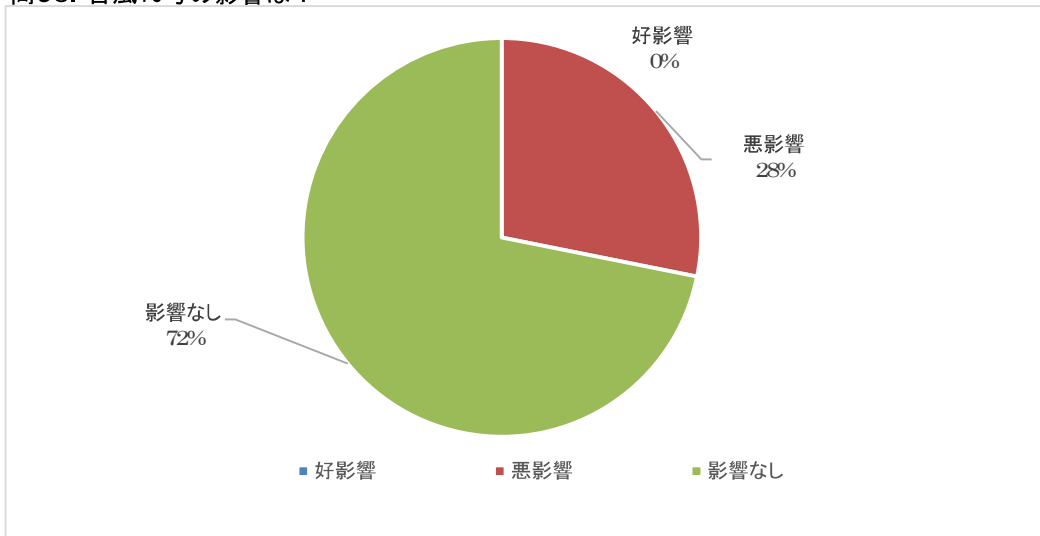
問51. 2024年問題 残業時間上限規制の影響は？



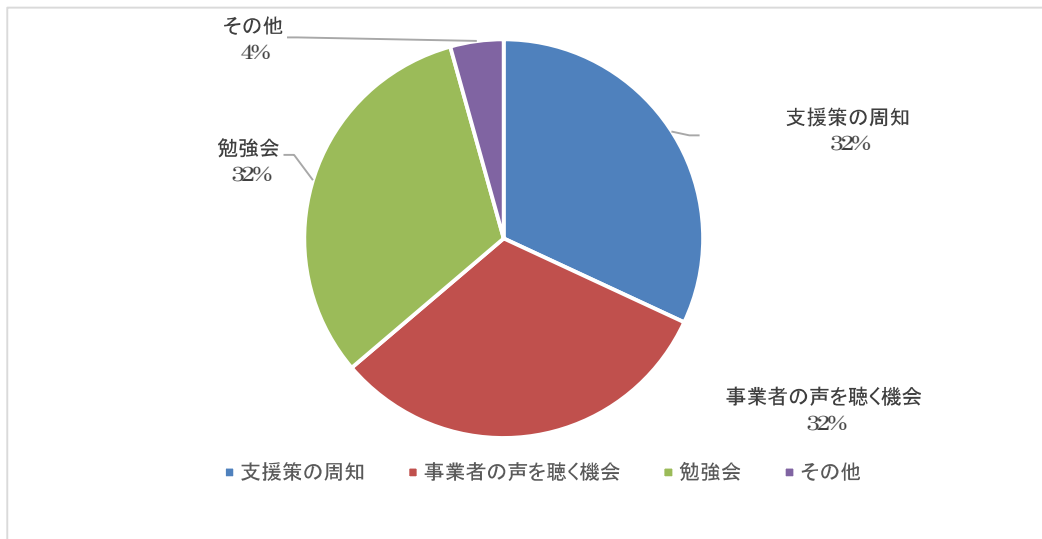
問52. 夏の猛暑の影響は？



問53. 台風10号の影響は？



問57. 経済環境変化に対する取り組みで行政に支援して欲しいことは何ですか？



その他(具体的に)

- ・別になし
- ・消費税増税等馬鹿なことを考えず、景気浮揚策を実施して欲しい。
- ・減税。
- ・今まで成功した事例を知らない今まで成功した事例を知らないので期待できないというのが本音。
- ・なし

問 21 人材不足で具体的にどんな影響が出ていますか？それに対する対策は？

●採用と人材確保

- ・ 求人への反応が落ちていきますね。
- ・ 将来の人材のための働く環境の整備。賃上げ対応や休日の増加など
- ・ 事業の成長に大きく影響がでているので、引き続き採用を強化する事を検討している
- ・ 求人活動中のため、中途採用実施。
- ・ 外国人実習生と外注で対応している
- ・ 幹部社員の発掘ができていない
- ・ 自社以外の人材不足の影響で後継者問題などが起きている
- ・ 熟練技術者不足 採用と教育
- ・ 従来通りの indeed 等への求人活動は行うものの以前より応募数は減っている。
- ・ 20代の社員がおらず将来の世代間差、労働力の不均衡が懸念される。
- ・ 欲しいときに人がいない
- ・ 営業が足りていない
- ・ 良い人材が不足
- ・ 正社員／男性が不足。店長候補者の育成が急務／再来年独立予定のため。
- ・ 新しく求人する予定です。
- ・ 今後、人員が減った場合の確保が困難
- ・ 採用サービスを利用して求人中。
- ・ 求人に関心を寄せる

●運営と効率

- ・ 人材不足で有給休暇が取れにくい現状です。
- ・ 休業を行わざるを得なかった。
- ・ 残業が増えている。
- ・ 作業効率の低下
- ・ 突然仕事が重なった時、外注します
- ・ 一部人員の出張増
- ・ 労働時間の長時間化
- ・ 作業効率の悪化
- ・ 社員に適正量以上の作業が集中している。
- ・ 納期の遅延
- ・ 顧客対応の遅れ
- ・ 既存の社員の負担が増加している。
- ・ 取組施策に限られる。複業人材の活用。
- ・ 納期遅延など顧客に対するサービスの低下が起こっている
- ・ 代替りの人がいないので、一人に対する仕事負担が大きくなる。対策は誰にでもできるようにする。
- ・ 業務負担の増大
- ・ 売上向上につながる施策が十分にできない。外注の活用を検討している。

- ・ 遅延
- ・ 顧客対応に苦慮、一人当たりの対応件数を増やすことで対応。
- ・ 納期までの期間が長くなる。今は顧客に待ってもらっている状態
- ・ 人員基準調整
- ・ 仕事量を減らす
- ・ 個人の負担増
- ・ 業務の遅れや、手厚いお客様フォローができていない。対策は特にできていない。
- ・ 協力業者に依頼する事で、利益率の減少
- ・ オーバーワーク、
- ・ 一人なので、電話対応や事務処理が重なると営業や周知活動の頻度が落ちてしまうこと。
- ・ 時間外勤務の増加
- ・ 工事件数の減少。小工事などは協力会社をお願いして、写真等を取ってもらったりしている。
- ・ 顧客対応が減少するため、新規採用を検討している
- ・ 影響：納期遅延、または機会損失、社内製作価格高騰、将来担い手不足。対策：仕入れ業者特定し教育

● ビジネスの成長と機会損失

- ・ お客様の取りこぼし
- ・ 現場の監理者が不足気味なので受注機会を失うケースがあるが先行き不透明なので現状維持で進めていく。
- ・ 売上機会損失
- ・ 大きな仕事の受注を受けられない
- ・ 大型案件がとれない
- ・ 人的リソース不足により、営業機会の損失が出ている
- ・ 施策の展開のネックとなっている。
- ・ 同業で納品遅れ、事業縮小、仕入先で生産遅れ等需要があっても対応できない事例が出てきている。
- ・ 仕事はあるが回せない、技能実習生の増員
- ・ 外注費が増え、利益に影響がでる
- ・ 観音寺教室を拡大したいが出来ていない
- ・ 規模拡大の滞り。機械化、社員教育による効率化、外国人採用。
- ・ 業務拡大や店舗スタッフの不足
- ・ 人材不足で受注ができない、工期遅延の発生。外注先を探すも見つからない、工期の再設定を行う
- ・ 顧客の人材不足
- ・ 仕上げの台数減少
- ・ 仕事を増やせない
- ・ 売上の頭打ち
- ・ 業務に制限が出ている。ユーザー数を増やさない。雇用を準備して対策計画中。
- ・ 企業からの依頼にこたえられていない。
- ・ 仕事があるのに取れない
- ・ 受注機会を失っている。
- ・ ビジネスチャンスを失う
- ・ 受注機会の損失、各事業の成長・進捗

- ・新規顧客の獲得、利益率の改善。対策は、検討中。
- ・今は影響ないが、新規事業が軌道に乗れば人材不足になる
- ・仕事の依頼はあるのに受注を増やすことができない。求人の強化を始めるところ。
- ・障がい者福祉サービス事業をしていますが、新しい事業を展開する予定ですが、介護人材の不足で、新規重度の利用者を受け入れることができないので、困っています。知り合いに声をかけ、人材を探しています。また、給与をあげて、ハローワークに届け出るか考えています。
- ・新規の受注制限
- ・新しい取り組みに手が回らない
- ・工期内に納めれない時がある、外注を使ってなんとか回している
- ・仕事の量が限りがある
- ・人材育成の遅延
- 生産性とパフォーマンスの問題
- ・生産の遅延
- ・仕事量を調整
- ・高齢化
- ・従業員に過剰な残業をさせられないので役員に負担がかかっている。10月に正社員1名採用、教育体制の強化、さらに1~2名を今年中に採用予定。業務改善に向けた取り組みとしてAI活用。
- ・お客様へのサービスの提供が遅れている。
- ・新規顧客の獲得が人手不足で行えない。
- ・定年制の廃止
- ・役員の休日出勤 外注出来ることを増やす
- ・後継者問題
- ・経営者がプレイヤー化→スタッフのスキル向上による担当業務の拡大
- ・生産性のダウン
- ・仕事が追いつかない。
- ・適材適所に、社員が配置できていないので、全体の仕事に対するパフォーマンスが落ちる
- ・私の会社は今のところは適性ですが・・・、高齢者ばかりですので、会社の存続が難しくなってますね(; ∇ ;)”
- ・従業員の定年退職に対応する人材の補充による人件費と経費負担増。売上増への営業指導と結果を期待。
- その他
- ・いい影響
- ・部門ごとの適正人員数
- ・業界単価を見直し、賃金に見合う魅力ある仕事への取り組み
- ・来年新卒採用できました。共同求人委員会のおかげです。
- ・時間の無駄
- 人材不足なし、影響なし(38件)

問 33 具体的な影響は？

(問 32 【インバウンド対策】 インバウンド入国制限解除の影響についてで「好影響」及び「悪影響」と回答した場合)

●好影響

- ・ 来客増が見込める
- ・ 新しい施設の建築需要が見込まれ、サインや建築金物の需要も同様に見込まれる。
- ・ 島、関係の仕事が増えた。
- ・ さぬきということもあり、うどんを食べに来てくれる。
- ・ 多少売上に貢献している。
- ・ 飲食店向けの荷動きが良くなり販売価格の安定に繋がる。
- ・ 仕事の依頼が増える可能性

●悪影響

- ・ 対応する法整備が出来ていない。
- ・ 治安や生活環境の悪化
- ・ 出張時宿泊先手配が少々手間になった
- ・ インバウンドではありませんが、外国人の受け入れ緩和により雇用環境が乱れつつあります。日本人の若い世代を育成すること、風紀・治安などにも悪影響が出ていると感じます。
- ・ オーバーツーリズムになりかけており、地元民の利用が妨げられることがある。痛し痒しではある。
- ・ 無差別などの、制度設計・無差別での入国許可は、いくらインバウンドとはいえ、海外の事例も踏まえて研究もしていないのに、無責任すぎると考える。
- ・ 休日出張時宿泊箇所の減少

●その他

- ・ インバウンドの顧客の取組を行っている為、今後もプロモーションは必要

問 39 具体的な影響は？

(問 38 2025 年予定の国内イベント等(万博・瀬戸芸・サンポート再開発等)の影響についてで「好影響」及び「悪影響」と回答した場合)

●好影響

- ・ 関西圏からの波及効果で建築ラッシュになることを期待したいが未定
- ・ 飲食店舗を運営してるので来客増が見込める。
- ・ 営業をかける機会になる。
- ・ リフォーム、新築物件が増える。
- ・ 景気拡大への期待
- ・ 人が動くことで仕事が増える可能性がある
- ・ 売上の伸びを期待している。
- ・ 万博向け商品の依頼があった
- ・ インバウンドが確実に増える
- ・ 建設にあたり需要があった、イベントによる売り上げ見込みがある
- ・ 香川に人が集まりそう。
- ・ 来県者が増えて、売上につながる可能性があるから
- ・ テナントが潤う

- ・仕事の受注や相談が増えた。
- ・国外の旅行者が増えることでニーズが増える可能性がある
- ・会社の近くが瀬戸芸開催地となり多くの人が訪れる
- ・CRASSO としてコラボするだけでなく、椋原工業として個別で瀬戸芸とコラボ予定

●その他

- ・自社や地域の PR
- ・まだ言えない

問 44 具体的な取り組みを教えてください

(問 43 【DX・インターネット活用】 DX についてで「取り組んでいる」と回答した場合)

- ・クラウドシステムを用いた業務の効率化
- ・契約をDXで行う。
- ・会計事務所と web 接続
- ・RPA の活用、chatGPT の業務での活用など。
- ・レジシステム、顧客管理、有給システム
- ・在庫管理、会計、情報共有など
- ・労務管理オンライン化、インターネットからの営業分析・展開、社内専用システムの構築と会計への連動
- ・社内システム全般
- ・社員全員へスマホを支給し社外でも必要情報の共有および連絡ができる。経理事務の効率化。
- ・施工管理アプリを利用中。
- ・サーバのクラウド化、グループウェアの統一、オープン AI の活用、chatGPT の活用
- ・社内のシステム構築
- ・システムの見直し。使えるシステムの検討。
- ・SFA 活用、社内データクラウド活用し、出先でも活用出来るようにしている。
- ・AI を取入れたホームページ
- ・手書き仕事の撲滅、クラウドの利用促進
- ・事業化している
- ・ネットが基本となっており、クラウドですべて管理している
- ・書類作成、データ移行の簡素化
- ・商談、面談などオンラインを活用することが増えました。AI を活用して調査、文章作成、文字起こしなども行っています。また、様々なデータ収集、アプリの活用なども行っています。
- ・遠隔での発注、見積り作業、売り上げ管理などのクラウド化
- ・各種ツールを用いた情報管理、VPN を用いたリモートワーク
- ・CRM、電子契約等の活用
- ・請求書のペーパーレス化等(楽々明細)
- ・データ納品が可能であれば積極的に使う。ウェブ集客
- ・クラウド、AI の活用
- ・システムの入替え

- ・電子入札、Web からの各種行政手続きの申請など
- ・Teams 等活用による、他県オフィスとのスキル共有～レベルアップや手話習得研修、その他研修の効率化
- ・ICT 施工（ICT 搭載重機・3DCAD）
- ・海外からの法律相談も ZOOM 等を利用して対応している。
- ・介護ソフトのクラウド化、パソコン・タブレット台数増
- ・管理システムの導入によるペーパーレス

問 54 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・採用難（40 件）

教育（12 件）

- ・高齢化 若年層の定着不足
- ・社員の健康（メンタルヘルス）
- ・老化
- ・体調管理
- ・モチベーションの維持
- ・正社員の残業を減らす取り組み、途中
- ・人材評価制度
- ・経営者の働き方改革

●経費

経費の増加（原材料・人件費、光熱費、税金、社会保険料、等）（10 件）

- ・数年後にあると思われる社会保険加入の会社規模の撤廃
- ・賃貸物件の修繕費用が増えたこと
- ・同業者の増加により価格転嫁できない。
- ・仕入
- ・海外メーカー製品の寡占と一方的で急な商取引ルール変更への対応
- ・価格転嫁が難しい

●資金繰り

資金繰り（7 件）

- ・赤字会社へのキャッシュを切らさない伴奏支援を望む。でないと、商品開発費用が捻出できない。
- ・新事業を起こしたいが、そもそも資金不足であり、新たな収入源、融資などが無い限り、事業継続も難しい。

●業績

- ・利益の確保
- ・売り上げ
- ・売上が伸びない
- ・増収増益
- ・商品が売れにくくなっている。

で値上げ値上げですが、ですので、価格転嫁で値上げしたら物はやっぱり売れないですね・・・

- ・ 売り上げと
- ・ 赤字経営が続いていること
- ・ 売上不足
- ・ 仕事量の減少(売上減っている)、
- ・ 新規顧客開拓
- ・ 新規事業の開発
- ・ 円相場に左右されること
- ・ 営業
- ・ 新規顧客獲得
- ・ 他社との差別化
- ・ 柱となる仕事を増やすこと
- ・ 販売
- ・ 来年は、高松駅周辺の再開発やイベント等で期待しているが、5月の落ち込みを挽回すること。5月財布のひもがしまり、売上が落ち込んだ。定額減税ではなく、年末か年始に給付をしてもらっていただければこんなことにはならなかったと思う。

- ・ 円安
- ・ 業界全体の衰退
- ・ 集客
- ・ マーケット拡大
- ・ 継続的な売上となる事業のボリューム不足
- ・ 漁獲高の減少（カタクチイワシ）
- ・ 販売促進
- ・ 売買が困難な山林など不動産の処分。処分できないことで、固定資産税や管理費など固定費が必要となっている。
- ・ 新たな取引先、縫製の仕事を早く軌道に乗せ、売上げにつなげること
- ・ 単価を上げる、生産性の向上
- ・ 安定的な集客
- ・ 取引先をどう増やしていくか
- ・ アフターコロナの影響がどうか分かりませんが、仕事の量が減っている。
- ・ 需要低下
- ・ 人口減少・個人の貧困化により住宅着工棟数の減少
- ・ 販売促進・集客をいかに実施するか？

●その他

- ・ 理念の浸透が進まない
- ・ 事業承継難
- ・ 経営指針書の作成。
- ・ 時間がない
- ・ 認知をあげる方法
- ・ 個々人の業務量の見える化、許容量の把握などによる業務改善
- ・ 仕事のキャパオーバー

- ・ システム
 - ・ 社内の組織づくり
 - ・ 広告宣伝
 - ・ 業務の選別
 - ・ 今後の事業展開について
 - ・ 今後の見通しがわからない
 - ・ 陣容が増え、オフィスの狭小化
 - ・ 事務所のブランディング
 - ・ 会社の認知度アップ、
 - ・ 社員の適正な部署を模索中
 - ・ 事務仕事が嫌い。
 - ・ 認知が進んでいないこと、無形のものを買う、ということがまだあまり進んでいない
- 特に無し(12件)

問 55 人・金以外で不足して困っているものはありますか？

- ・ 時間(10件)
- ・ 売上・需要・顧客(5件)
- ・ 情報(4件)
- ・ 利用できる補助金などの情報不足を感じている
- ・ 中小企業向け支援策や補助金等の情報がわかりにくい
- ・ 社員教育・成長(3件)
- ・ 社員との経営指針書づくりにおいて、どこまで本気度を引き出せるか
- ・ 不動産物件
- ・ 機械機器 (パソコン)
- ・ 仕入先の減少
- ・ 気候変動
- ・ 日本の行く末が不安
- ・ 組織づくり、新規事業のアイデア。
- ・ 自社ブランドのノウハウ
- ・ グループ企業内の風通しの悪さ
- ・ 駐車場問題
- ・ 信頼関係
- ・ 不作で調達難や価格高騰の原材料がある。
- ・ 技術継承
- ・ 場所
- ・ 評価制度
- ・ 自社の取り組みや、強みを知ってもらうことに取り組めていない
- ・ 地域の高齢化による耕作放棄地問題
- ・ 漁獲高の減少 (カタクチイワシ)
- ・ ノウハウ

- ・ 軽トラ
- ・ 年齢による衰え
- ・ ネットリテラシー
- ・ 都度、企画コンペのため不安定である。
- ・ 物価・材料費の高騰
- ・ 駐車場の土地を探している。
- ・ 体力ですかね
- ・ 漁業から来る工事制限、台風など出水期の工事制限から、必要な工事期間を確保できないことがよくある。
- ・ 業務効率化への取り組み
- ・ 一人一人のスキルアップ、お金の回し方がわからない
- ・ 銀行との付き合い方
- ・ 特にはないが、社員一同で受ける研修が、営業日と重なり、なかなか全員参加ができない
- ・ 事務所の認知度
- ・ 自身の変革、経営者としての知識
- ・ 仕事量
- ・ 経営に関する知識
- ・ 仕事に対しての向上心
- ・ お店のペンキ塗りをしたい。
- ・ 事業に使える賃貸物件が少ないこと
- ・ 人材(2件)
- ・ 資金繰り
- ・ 特に無し(71件)

問 56 経済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

- ・ 長期借入金の繰り上げ返済
- ・ 環境問題に関連した新規業態への参入を考えているが、協力業者や研究機関とのタイアップはどのようにすれば良いか？検討中
- ・ 自社の固定費となっている支出の見直し
- ・ 地域の魅力を高め発信する取り組み（GRASSO）
- ・ 公共工事の受注
- ・ 賃金アップ。販売チャネルの追加。
- ・ 無駄をなくす
- ・ 事業のスリム化
- ・ 新規事業参画の検討。
- ・ 既存の仕組みの見直し
- ・ 情報収集、合理化、経費節減。
- ・ 人事部長、社労士の採用
- ・ 10年ビジョンの見直し、最低賃金 1500 円に向けた具体的な収支予測、管理会計

- ・ AI の活用と逆に人でしかできないことを強みにする
- ・ 常に経営計画のチェックを怠らない。外部環境に柔軟に対応する事が必要
- ・ まだ 2 期目の為、割愛します
- ・ 情報武装
- ・ 他社との協業
- ・ 教育に DX を導入したこと、インバウンドプロモーションのプロジェクトチームを作ったこと
- ・ 将来の顧客となる若い人との交流（共育型インターンシップ、職場体験等）を積極的に行った。
- ・ 新規事業構築
- ・ IT 活用。
- ・ 自社の強みを生かした新規事業への取り組みをしている
- ・ 情報発信
- ・ 地元へのサービス強化
- ・ 行政側に労務単価の増額を交渉したい。
- ・ 自社のサービスの発信を増やす
- ・ 業務効率化への方策 問題点と取り組み方・対策
- ・ 週休二日制を取り入れたい。
- ・ 多様性を認め合う働き方
- ・ 人口減少は加速していくが、関係人口を増やすことで企業価値を高める
- ・ A I を活用したモデルの開発
- ・ 個人から法人な顧客を獲得に尽力している
- ・ 経営指針書の作成。社員と共に成文化に取り組んでいる。指針書を創り、実践していく中で、経済環境の変化に沿って指針書も変えていかなければいけないし、今、自社がどんな状況化に見える化することで、意識付くことができると思います。
- ・ 現行の広告宣伝費にプラス PR を実施予定している。太陽光発電を実施している。
- ・ 新しい事業領域の開拓
- ・ 人材は今まで正社員やパートで賄っていたが、働き方の多様化や、賃上げに今後も柔軟に対応する為に、全スタッフに対しての雇用形態を業務委託へ変更し進めている。
- ・ 特になし(19件)

激変する環境変化に関する緊急アンケート調査

- ・回答数前年より 20 件増、回答率 1.2%増
- ・4月-9月は、前年より増収増益 7%減、減収減益 18%
- ・10月-3月は、前年より増収増益 6%増、減収減益 13%、2019年対比では増収増益 12%増、減収減益 11%減
- ・経常利益は、4-9月、10-3月ともに黒字・やや黒字が 50%程度、赤字・やや赤字が 20%程度
- ・価格転嫁は、難しいが 20%
- ・賃上げは、できない 19%
- ・最低賃金は、前年対比で対象者なしが 10%減、軽微 10%増
- ・設備投資は、前年対比で新規 10%減、予定なし 10%増
- ・補助金は、前年対比で申請予定 35%減、申請しない 35%増
- ・就業規則は、前年対比で見直した 10%増
- ・人材は、不足が 57%
- ・返済は、返済が始まっており問題なしが 10%増だが、厳しいが 25%
- ・インボイス準備は、95%が完了
- ・サイバーセキュリティ対策は、ソフト対策 64%、ハード対策 27%、バックアップ 49%、保険 10%、できていない 20%
- ・定額減税は好影響 11%とそれなりにいるが、インボイス、電帳法、追加利上げ、残業上限規制、猛暑、台風 10 号は悪影響が多い
- ・記述回答の今一番困っていることは、人材不足・採用難 40 件と人に関する困りごとが相変わらず多く、売上・利益等業績に関することも多い

	2022年	2023年	2024年	差
調査対象	1537	1552	1569	17
回答数	120	115	135	20
	%	%	%	ポイント
回答率	7.8	7.4	8.6	1.2
問1 業種				
農林水産業	4	3	3	0
建設業	13	18	20	2
製造業	10	9	10	1
運輸・通信業		3	0	-3
卸売・小売業	18	21	17	-4
飲食業	5	4	2	-2
金融・保険業	5	2	4	2
不動産業	5	3	3	0
サービス業	32	31	33	2
その他	8	6	8	2
問2 社員数				
1名	17	13	13	0
2-4名	27	28	25	-3
5-9名	22	19	23	4
10-19名	18	20	18	-2
20-29名	5	4	5	1
30-49名	6	7	7	0
50-99名	2	6	4	-2
100名以上	3	3	5	2
問3 4-9月前年対比				
増収増益	30	43	36	-7
増収減益	15	9	11	2
減収増益	4	5	5	0
減収減益	28	21	18	-3
変化なし	23	22	30	8
問4 4-9月2019年対比				
増収増益	25	38	47	9
増収減益	11	9	10	1
減収増益	4	4	2	-2
減収減益	43	27	21	-6
変化なし	16	22	20	-2
未回答	1			0
問5 10-3月前年対比				
増収増益	29	29	35	6
増収減益	14	9	11	2
減収増益	4	5	5	0
減収減益	28	22	13	-9
変化なし	25	35	36	1
問6 10-3月2019年対比				
増収増益	24	34	46	12
増収減益	12	9	12	3
減収増益	3	2	4	2
減収減益	40	27	16	-11
変化なし	21	28	22	-6
問7 4-9月経常利益				
黒字	22	28	27	-1
やや黒字	22	30	25	-5
トントン	19	18	24	6
やや赤字	17	14	15	1
赤字	20	10	9	-1
問8 10-3月経常利益				
黒字	22	23	25	2
やや黒字	22	28	25	-3
トントン	27	29	30	1
やや赤字	17	12	14	2
赤字	12	8	6	-2
問9 価格転嫁				
できている	20	25	25	0
一部	32	45	45	0
予定	20	12	9	-3
難しい	28	18	20	2
問10 賃金				
4%以上	12	22	23	1
2-4%	17	22	27	5
2%未満	19	18	12	-6
できない	31	21	19	-2
社員がいない	21	17	19	2

	2022年	2023年	2024年	差
	%	%	%	ポイント
問11 最低賃金				
非常に影響あり		16	16	0
影響軽微		35	45	10
対象者なし		49	39	-10
問12 夏季賞与				
増額		22	25	3
昨年並み		34	33	-1
減額		4	2	-2
支給なし		40	40	0
問13 設備投資				
新規	27	23	13	-10
補強	12	18	10	-8
更新	13	7	15	8
予定なし	48	52	62	10
問14 補助金				
申請予定		62	27	-35
申請しない		38	73	35
問15 経営指針				
計画通り	22	28	22	-6
見直し	12	12	16	4
見直し予定	32	30	27	-3
作っていない	34	30	35	5
問16 BCP				
作成済み	21	21	25	4
作成中	5	4	2	-2
作成予定	26	29	25	-4
予定なし	48	46	48	2
問17 SDGs				
取り組んでいる	41	39	39	0
取り組む予定	33	27	21	-6
予定なし	26	34	40	6
問18 就業規則				
見直した	28	20	30	10
見直す予定	38	47	40	-7
ない	14	18	12	-6
社員がいない	20	15	18	3
問19 36協定				
毎年提出	31	38	42	4
今後提出	11	6	7	1
届出していない	17	22	21	-1
義務なし	41	34	30	-4
問20 人材				
過剰	3	2	2	0
やや過剰	8	8	2	-6
適正	50	35	39	4
やや不足	33	41	41	0
不足	6	14	16	2
問22 採用				
新卒	12	11	12	1
中途	23	36	32	-4
予定なし	65	53	56	3
問23 コロナ融資				
あり	54	51	49	-2
なし	46	49	51	2
問24 返済				
返済始まっており問題なし	43	54	64	10
返済始まっており厳しい	12	19	23	4
返済まだ問題なし	34	12	9	-3
返済まだ交渉予定	8	10	3	-7
返済まだ借り換え検討	3	5	1	-4
問25 経営者保証				
はずした		22	27	5
はずしてもらえず		14	14	0
交渉していない		64	59	-5

	2022年	2023年	2024年	差
	%	%	%	ポイント
問26 インボイス番号				
取得済		87	89	2
取得予定		3	1	-2
取得予定なし		10	10	0
問27 インボイス準備				
完了		84	95	11
準備中		13	2	-11
未着手		3	1	-2
問28 仕入先				
影響少ない		84	93	9
影響あり		16	7	-9
問29 確認の必要				
知っていた		63	65	2
知らなかった		37	35	-2
問30 セミナー				
参加		37	25	-12
不参加		63	75	12
問31 インボイス影響				
好影響			2	
悪影響			41	
影響なし			57	
問32 入国制限解除				
好影響	12	9	6	-3
悪影響	2	2	6	4
影響なし	55	60	54	-6
わからない	31	29	34	5
問34 海外拠点				
ある	2	2	2	0
ない	98	98	98	0
問35 海外取引				
輸出	2	6	4	-2
輸入	8	2	6	4
輸出入	2	0	4	4
なし	88	92	86	-6
問36 今後の海外取引				
すでにしている	8	7	10	3
する	8	2	4	2
しない	54	57	53	-4
未定	30	34	33	-1
問37 外国人雇用				
実習生	2	4	7	3
特定技能実習生	2	4	2	-2
社員	4	3	4	1
雇用したい	11	16	11	-5
雇用は考えていない	81	73	76	3
大阪・関西万博				
好影響	11	9		
悪影響		3		
影響なし	53	50		
わからない	36	38		
サンポート再開発				
好影響	13	13		
悪影響		1		
影響なし	46	58		
わからない	41	28		
瀬戸芸				
好影響	11	16		
影響なし	61	62		
わからない	28	22		
問38 サンポート再開発等				
好影響			14	
悪影響			0	
影響なし			45	
わからない			41	
問40 新幹線利用				
年数回	49	57	56	-1
月1回程度	1	5	4	-1
月2-5回	3	3	2	-1
利用しない	47	35	38	3
問41 高松空港利用				
年数回	57	55	55	0
月1回程度	10	6	7	1
月2-5回		2	5	3
月6回以上		1	0	-1
利用しない	33	36	33	-3

	2022年	2023年	2024年	差
	%	%	%	ポイント
問42 事業承継				
後継者いる	13	13	16	3
後継者候補いる	26	17	19	2
後継者いない	13	11	10	-1
廃業予定	8	9	5	-4
事業譲渡予定			2	
未定	40	50	48	-2
問43 DX				
取り組んでいる	20	21	25	4
取り組む予定	20	29	25	-4
よくわからない	26	29	27	-2
予算がない	9	2	6	4
必要性を感じていない	25	15	17	2
問45 SNS				
利用している	37	39	34	-5
利用予定	35	36	33	-3
利用しない	28	25	33	8
問46 利用目的				
販売促進	69	65	65	0
採用	20	23	23	0
CSR	8	9	4	-5
その他	3	3	8	5
問47 サイバーセキュリティ対策				
ソフト対策			39	
ハード対策			16	
バックアップ			28	
保険対策			6	
できていない			11	
問48 電帳法影響				
好影響			2	
悪影響			30	
影響なし			68	
問49 定額減税影響				
好影響			11	
悪影響			15	
影響なし			74	
問50 追加利上げ影響				
好影響			4	
悪影響			32	
影響なし			64	
問51 残業上限規制影響				
好影響			2	
悪影響			21	
影響なし			77	
問52 猛暑影響				
好影響			5	
悪影響			50	
影響なし			45	
問53 台風10号影響				
好影響			0	
悪影響			28	
影響なし			72	
問57 行政に支援して欲しいこと				
支援策の周知			32	
事業者の声を聴く機会			32	
勉強会			32	
その他			4	