

「経営課題に関するアンケート」

＜11月期＞（サマリー）

1 目的

コロナ禍に加え、不安定な世界情勢等に起因する資源・原材料価格の高騰及び円安、また、新たな法制度への対応など、現在 中小事業者の経営に及ぼしている様々な影響を把握し、今後の支援事業に繋げることを目的とする。

2 調査概要

対象企業	会員事業所 240件から回答
------	----------------

実施期間	2022年11月1日～30日
------	----------------

回収方法	WEB、FAX等による
------	-------------

* 前回調査: 2022年7月



さいたま商工会議所

【コロナ前との売上比較について】P4~5

コロナ以前と現在の売上比較では、100%以上とした回答が全体の4分の1を超え、業種別に見ても運輸業以外の全ての業種で「80~100%」が最多となり、経営の回復を感じさせるものとなった。

【コスト上昇に対する価格転嫁について】P6

コスト上昇に対する価格転嫁が「100%出来ている」との事業所が34%となった一方、転嫁が「50%に満たない」とする事業所も4分の1を占め、中でも飲食業では他業種より転嫁が進んでいない状況が明らかとなった。

また、転嫁の遅れには、今後への影響を恐れて交渉を持ちかけられない側面がうかがえる。

【資金繰りについて】P7

資金繰りについては、設備投資への資金を求める声が増えているが、飲食業では資金繰り状況の「良い」と「厳しい」が両極化しており、「厳しい」とした事業所では資金を欲する時期が直近に切迫している状況が明らかとなった。

【インボイス制度への対応および経営リスク対策について】P8

インボイス制度については、「既に対応済み」と「対応検討中」がそれぞれ約4割と、何らかの動きをしている事業所が多い中で、情報収集の段階にある事業所も多く、特にサービス業にて対応の遅れが見られた。

【人材不足・確保及び兼業・副業等について】P9~10

人材不足・確保の状況については、建設業と飲食業にて6割以上が「現在不足している」との回答。

また、副業については関心度は高くないものの、副業人材には専門スキルや経験を求める声が多かった。

【事業計画策定について】P11

事業計画については製造業にて策定済みの事業所が最も多く、事業計画の内容については、「中期(3~5年)経営計画」が半数となった。

【今後期待する支援について】P12

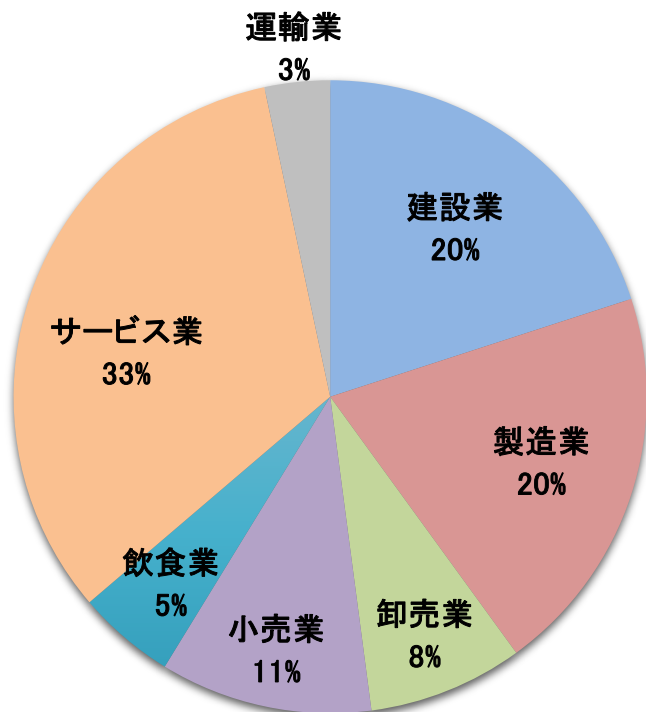
「今後期待する支援」については、「補助金」に次いで「人材紹介・マッチング」「デジタル化推進」「販路開拓」となったが、建設業とサービス業では「人材紹介・マッチング」への支援要望が最も多かった。

回答事業所の属性について

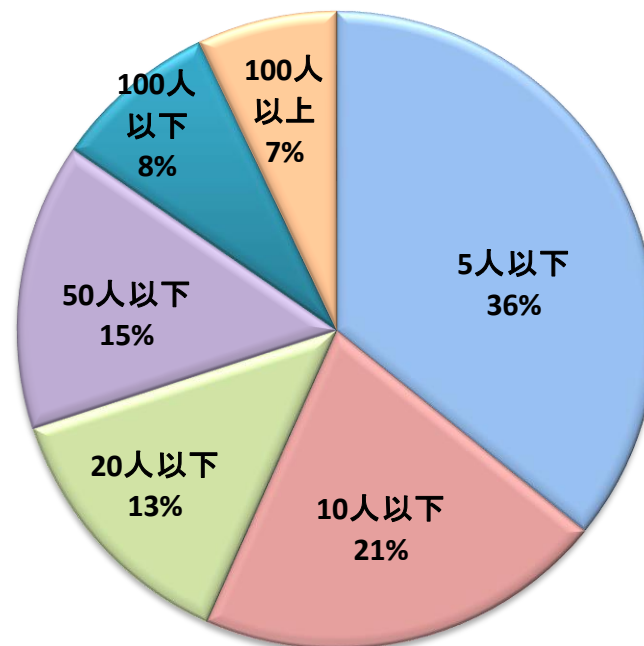
○回答頂いた事業所(240社)の業種については、サービス業が3割、建設業と製造業が各2割、その他業種が合計で3割となった。

○従業員規模については、5人以下が4割弱、6~10人が2割、・11~20人・21~50人が各約15%で、それ以上の規模の事業所からの回答も15%あった。

【業種構成】



【従業員数】



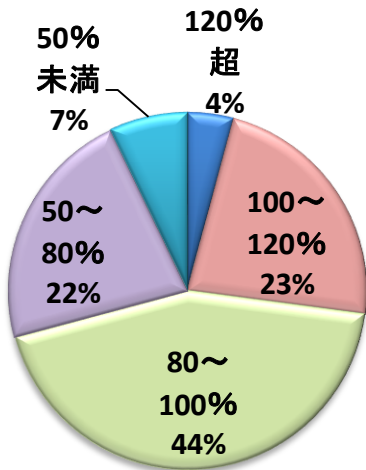
コロナ前と比較した現在の概ねの売上状況について

○コロナ以前と現在の売上比較では、100%以上とした回答が全体の4分の1を超え、これまで10%前後で推移していた状況から大きく増加している一方、50%以下とする事業所は過去調査時から減少傾向となっている。

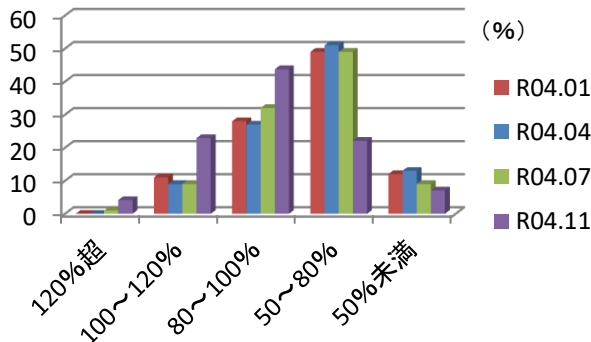
○業種別に見ても、運輸業以外の全ての業種で「80～100%」が最多となり(運輸業は50～80%が最多)、他の要因の影響も考えられるものの、全体的に経営の回復を感じさせるものとなった。

○営業利益の比較についても回復状況は同様なものとなったが、営業利益減少とした際の要因については、「売上減少」が34%で最多、「原材料価格高騰」が24%、「燃料価格高騰」16%と続き、生産性向上につながるIT導入の更なる推進などが求められる。

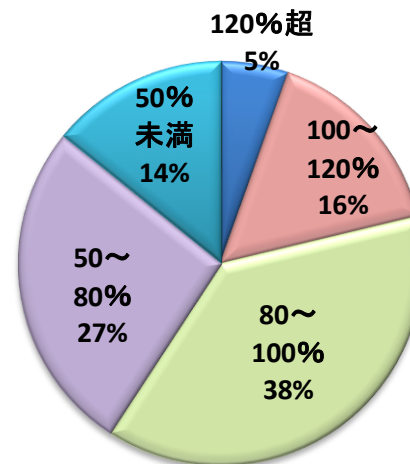
【現在の売上状況】



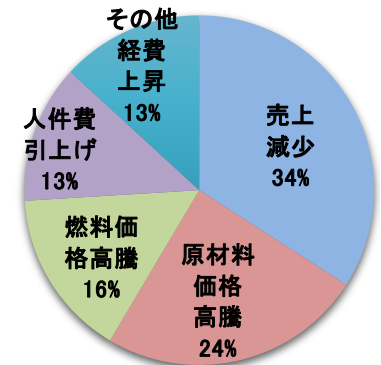
<過去比較>



【現在の営業利益】



【営業利益減少要因】



売上増減に関する具体的な要因

【売上増加要因】

<建設業>

経済活動の活性化／保留中の案件の再開
公共工事の大型受注

<製造業>

同業他社事業撤退による切替受注増／円安による輸出増加

<小売業>

IT活用(Google広告他)／コロナ禍でEC化率UPによる売上増

<飲食業>

行動制限の解除／新規顧客増加
価格改定による単価アップにより客数減をカバー

<サービス業>

受注量の増加及び生産性向上のため／顧問先増加

<運輸業>

新発売商品が好調

【売上減少要因】

<建設業>

公共事業の受注の減少／顧客の設備投資意欲減少
原材料等の値上げ／人手不足

<製造業>

各種イベントの中止／受注減と原材料等の値上げ
取引先の減少／部品調達遅れによる納期遅延

<卸売業>

インバンド業務の急減

<小売業>

原価の高騰、メーカーの在庫不足／得意先の廃業
消費活動傾向の変化／東南アジア向中国製品の安売り

<飲食業>

コロナによる宴会等の減少／葬祭規模の減少

<サービス業>

テナント退去／催事開催自粛／人手不足／旅客需要減少

<運輸業>

荷物量の減少／観光需要の激減

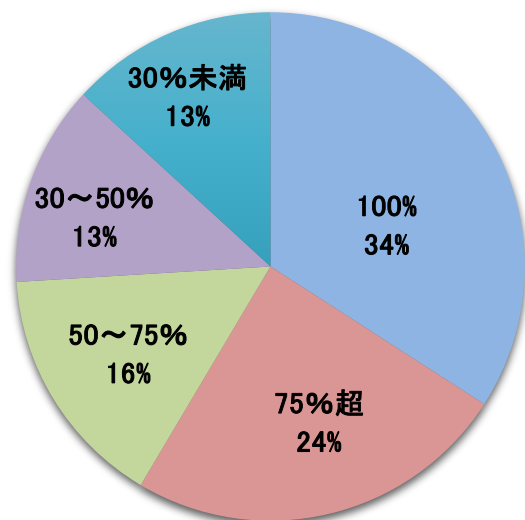
コスト上昇に対する価格転嫁について

○コスト上昇に対する価格への転嫁については、「100%出来ている」との回答が34%で、前回の15%から倍増している一方、転嫁が「50%に満たない」とする事業所も4分の1を占めた。

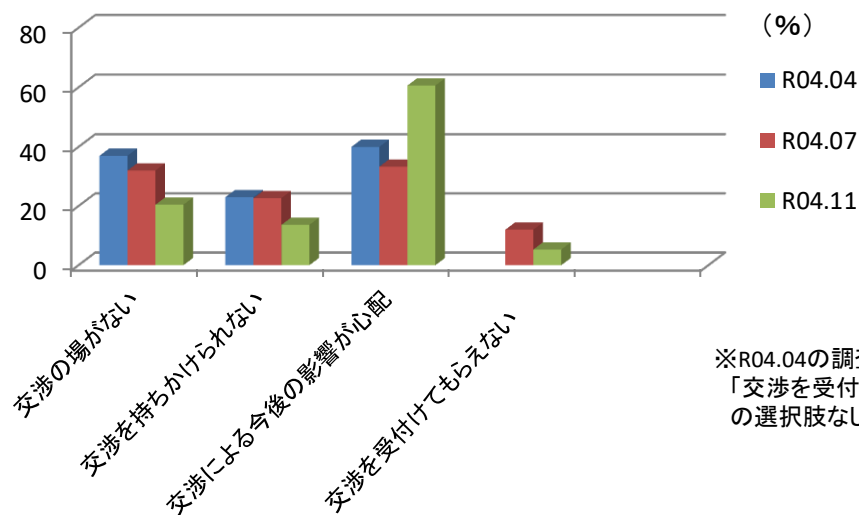
○業種別に見ると、小売業とサービス業の約半数が「100%」転嫁できたとしているが、飲食業では16%と最少で、逆に転嫁「50%未満」が4割を超えており、飲食業で転嫁が進んでいない実態が示された。

○十分に価格転嫁できない理由として、「交渉の場がない」は10ポイント減、「交渉を受付けてもらえない」も前回から半減の5%となっているものの、「交渉による今後の取引への影響が心配」が6割となっており、交渉を断られるよりも、交渉を持ちかけるのを躊躇っている現状が浮き彫りとなった。

【価格転嫁の度合いについて】



【十分に価格転嫁できない理由】



※R04.04の調査では、「交渉を受付けてもらえない」の選択肢なし

資金繰りについて

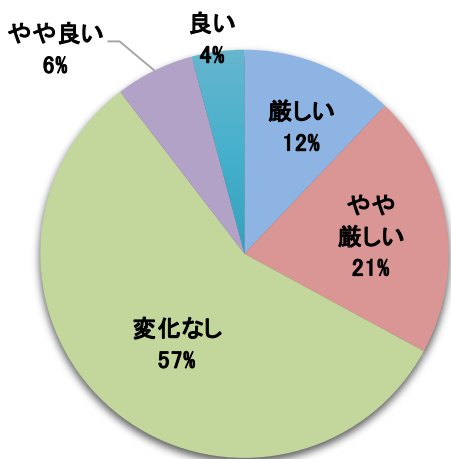
○「現在の資金繰りの状況について」の回答は前回調査時(R4年7月)と同傾向だが、資金使途については、「通常の運転資金」が半数の他、「設備投資資金」が前回の7%から20%と大きく増加しており、今後の前向きな経営に向けての動きが感じられる。

○業種別では、飲食業で「良い」「やや良い」が合わせて17%と、他業種より多かった一方、「厳しい」との回答も25%で最多となり、飲食業における資金状況の格差が明らかとなった。

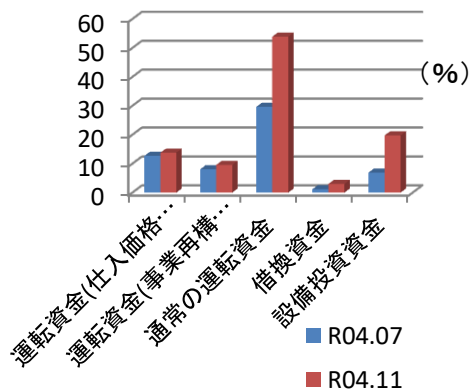
○「資金調達が必要となる時期」については、「1年以上先」がゼロとなった一方、「3か月以内」とした声が4割を超え、過去最高だった前回7月の14%よりもさらに大幅に増加。特に飲食店では約6割が「3か月以内」を選択しており(前回38%)、経営が逼迫した事業所への支援が急務と言える。

○なお、ゼロゼロ融資の返済について「不安あり」とする声は1割に留まった。

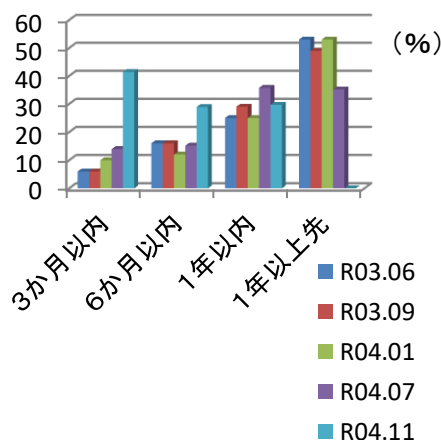
【現在の資金繰り状況について】



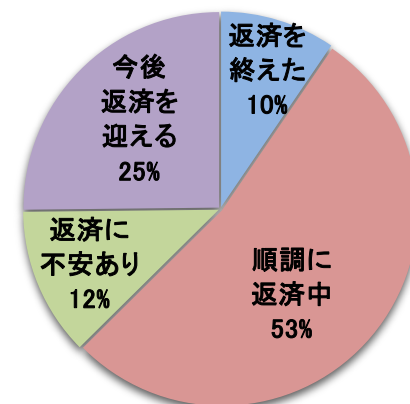
【必要な資金使途】



【資金調達が必要な時期】



【ゼロゼロ融資の返済状況】



インボイス制度への対応および経営リスク対策について

○インボイス制度については、「既に対応済み」と「対応検討中」がそれぞれ約4割、未着手が1割となり、何らかの動きをしている事業所が殆どとなった。

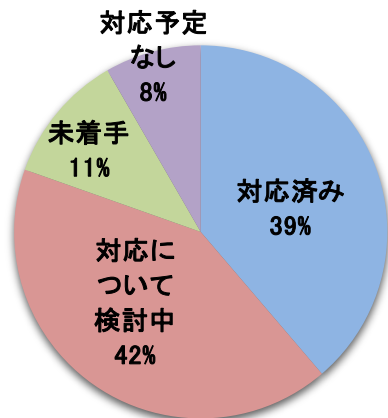
○業種別でもほぼ同様の傾向となったが、サービス業において、「未着手」「対応予定なし」が合わせて約3割と高めの数値（他業種は15%程度）となった。

○一方で、インボイス制度に関する困り事として、「詳細情報を知りたい」（32%）、「関連制度を知りたい」（55%）と、「検討中」とした事業所でも情報収集の段階である場合が多いことがうかがえる。

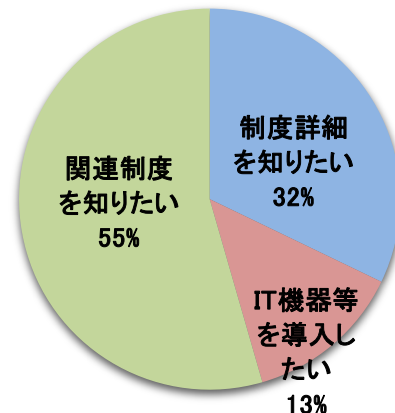
○また、リスク対策として検討している事項としては、業種による違いはあるものの、「BCP策定」「サイバーセキュリティ対策」「保険等リスクヘッジ全般」と幅広く対応している状況が見えた。

○特に、コロナで大きな影響を受けた飲食業では「BCP策定」が多数（57%）となった。

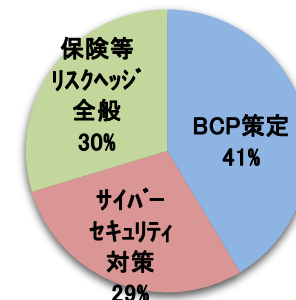
【インボイス制度対応について】



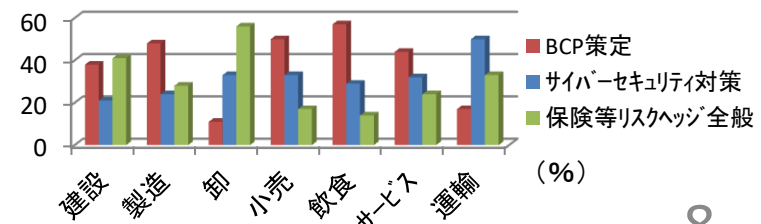
【インボイス制度に関する困り事】



【リスク対策検討事項】



※BCP: 事業継続計画



人材不足・確保及び兼業・副業等について

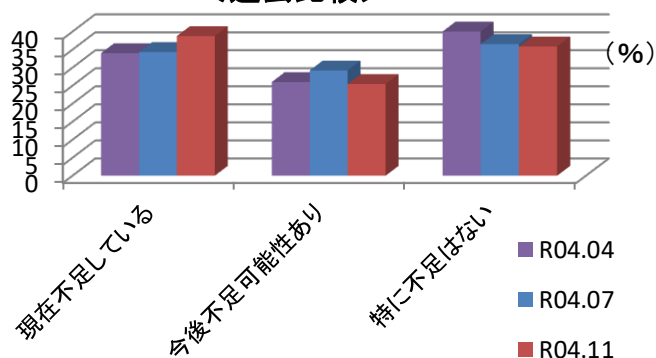
○人材不足・確保の状況については、前回同様「現在不足している」「今後不足の可能性あり」「特に不足はない」が約3分の1ずつとなったが、「現在不足している」が僅かに上昇(5ポイント)している。

○業種別では、建設業と飲食業にて6割以上が「現在不足している」とし、不足となる職種については、業種によって様々となった。

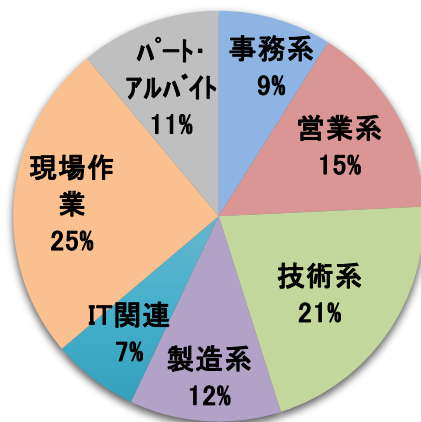
○なお、「兼業・副業等による人材確保への関心」については、「ある」が前回より僅かに増加(4ポイント)しているものの、「ない」が8割を占めたが、飲食業と運輸業においては「ある」が4割となった。また、副業の必要部門については業種によって様々となった。

【人材不足・確保の状況】

＜過去比較＞

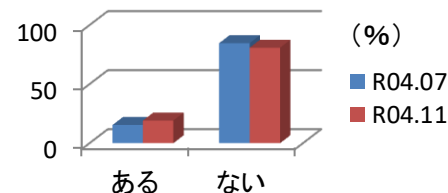


【不足している
(今後不足する可能性がある)職種】

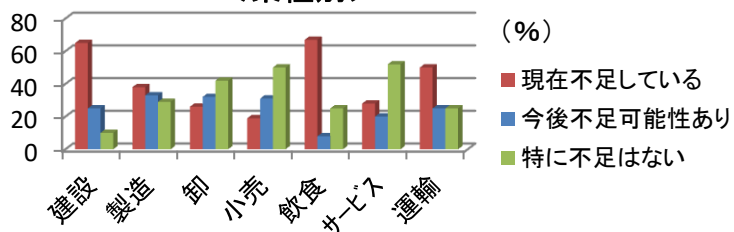


【兼業・副業等による
人材確保への関心】

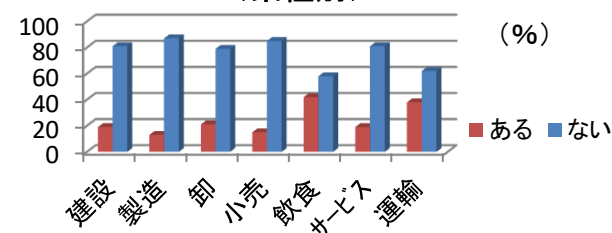
＜過去比較＞



＜業種別＞



＜業種別＞



副業人材として欲しい具体的職種等

<建設業>

営業・現場作業員／30代40代の即戦力

<製造業>

研究開発部門／組立ができる人／印刷工務

<卸売業>

経験者／若手営業マン

<小売業>

ECサイト管理／営業、電気工事

<飲食業>

調理師／調理・配膳

<サービス業>

IT技術者／SE・プログラマー／専門的技術系人材／介護／美容師免許保持者

<運輸業>

ドライバー・配送員

事業計画策定について

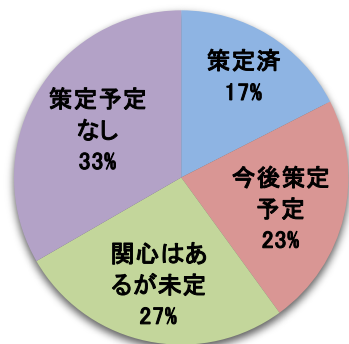
○事業計画の策定については、既に「策定済み」が17%、「策定予定」が23%の一方、「策定予定なし」も3分の1となった。

○策定済みの業種としては、製造業が3割と最も高く、小売業は8%と低位となった。

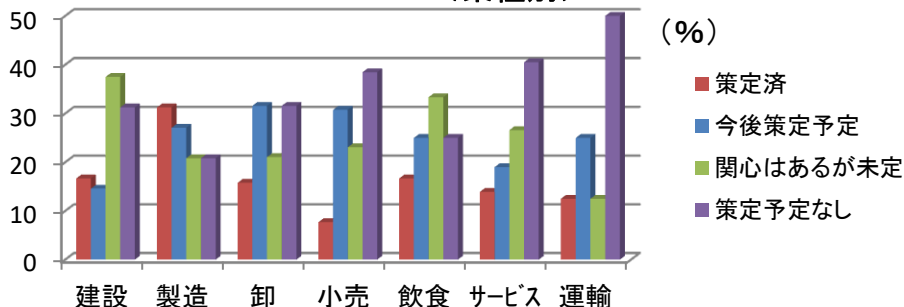
○策定予定の事業計画の内容については、「中期(3~5年)経営計画」が半数の他、「経営革新」「事業再構築」「事業承継」の計画策定予定が何れも15~20%程となった。

○事業計画策定について、当会議所の支援を求める声も挙がっており、今後きめ細かな支援対応をさせていただく予定。

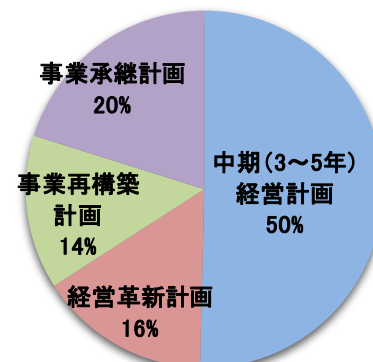
【事業計画の策定について】



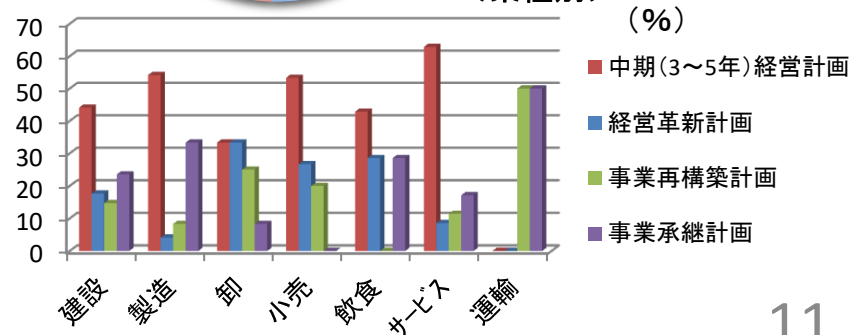
<業種別>



【策定予定の内容について】



<業種別>



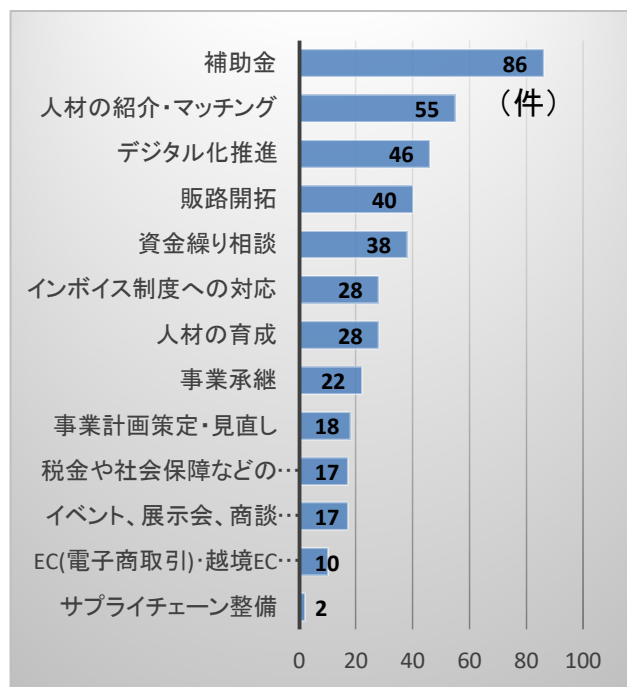
今後期待する支援について

○「今後期待する支援」については、これまで同様に「補助金」を挙げる声が多い中、「人材紹介・マッチング」がこれに次ぎ、「デジタル化推進」「販路開拓」についての支援などが求められている。

○業種別では、建設業とサービス業にて「人材紹介・マッチング」の支援を求める声が「補助金」を上回り、最も多く選択された。

【今後期待する支援】

<全体>



<業種別>

