

「経営課題に関するアンケート」

＜R5.4月期＞（サマリー）

1 目的

新型コロナウイルスの感染症法上の位置づけが5類に変更されることとなった一方、資源・原材料価格の高騰などによる物価上昇と価格転嫁、さらには賃上げの問題などが大きくクローズアップされている中、これらが中小事業者の経営に及ぼしている影響を把握し、今後の支援事業に繋げることを目的に実施する。

2 調査概要

対象企業	会員 203事業所から回答
------	---------------

実施期間	2023年4月1日～31日
------	---------------

回収方法	WEB、FAX等による
------	-------------

* 前回調査：2022年11月

<アンケート集計結果のポイント>

【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、回答事業所の4割弱が「100%以上」とする一方、「50%以下」とした声は過去調査との比較でも減少を続けており、全体的には経営改善が進んでいることが分かる。

【コスト上昇に対する価格転嫁について】P6

コスト上昇分の価格転嫁度合いについて「30%以下」とした回答が最も多く、特にサービス業と運輸業では半数以上の事業所が30%以下と回答するなど、業種等によっては価格転嫁が進んでいない現状が明らかとなった。

【人材不足・確保の状況について】P7

人材不足の状況については、「現在不足している」が僅かに上昇しており、不足部門については「営業系」や「パート・アルバイト」の需要が微増している。また、不足人材への対処方法としては、「社員増員」が多い中、製造業においては業務改善、設備投資も多く選択された。

【従業員の賃上げについて】P8~9

全体の約6割が賃金を「引き上げた」としており、引上げ幅については約3割が「3~5%」とした。

引上げた理由については「従業員のモチベーション向上」が最多で、「業績の向上」を上回っており、防衛的な賃上げとなっている現状がうかがえる。

【コロナ禍以降の新たな取り組みについて】P10

コロナ禍以降の取り組みとしては「新規顧客発掘」と「ITツールの活用」が多く、約6割がITツールを活用している一方、3割はIT活用未着手となっている。

【リスク対策と事業計画策定について】P11

リスク対策にセキュリティ対策を行っている事業所が約半数ある一方、事業計画策定済みは2割にとどまった。

【資金繰りについて】P12

資金繰りが「厳しい」とする声は徐々に減じているが、飲食業においては厳しいとの回答も続いている。

【今後期待する支援について】P13

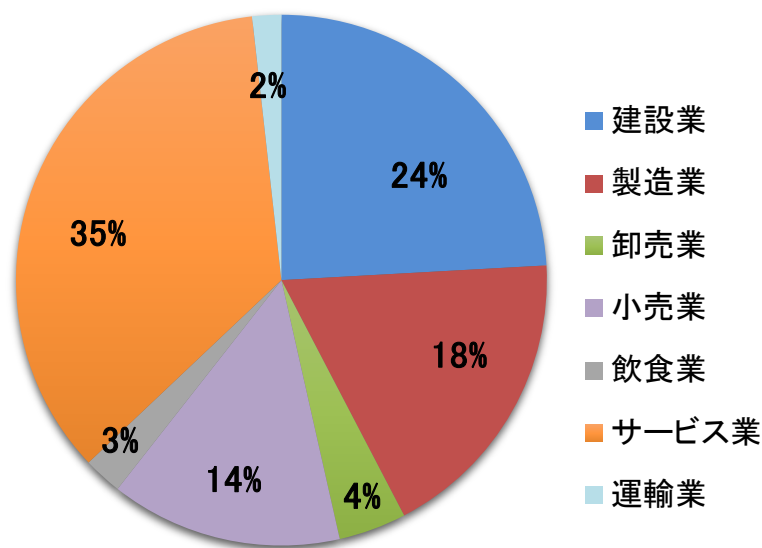
求める支援としては、「補助金」に次いで「人材紹介・マッチング」「デジタル化推進」などが挙がっているが、「インボイス対応」についても支援要望が続いている。

回答事業所の属性について

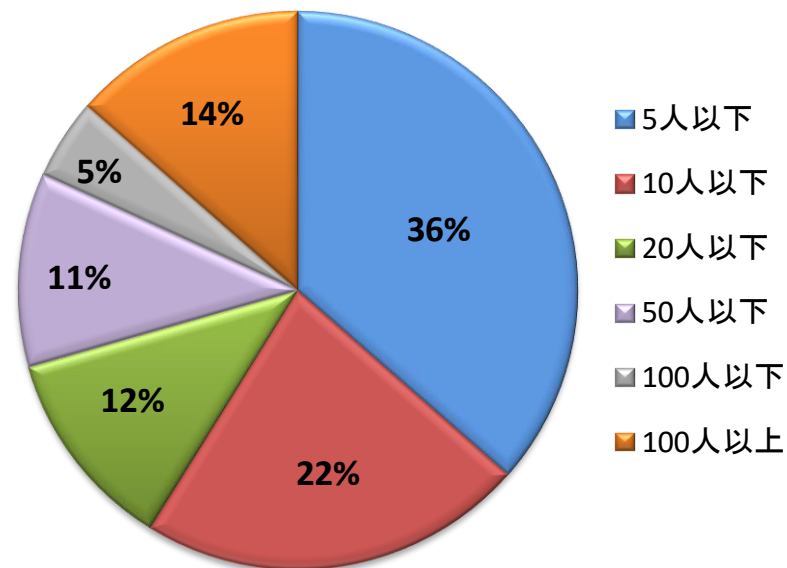
●回答頂いた事業所(203社)の業種については、サービス業が35%で最も多く、建設業が24%、製造業18%、小売業14%となった。

●従業員規模については、5人以下が36%、6~10人が22%、11~20人・21~50人が各約1割で、それ以上の規模の事業所からの回答も2割弱あった。

【業種構成】



【従業員数】



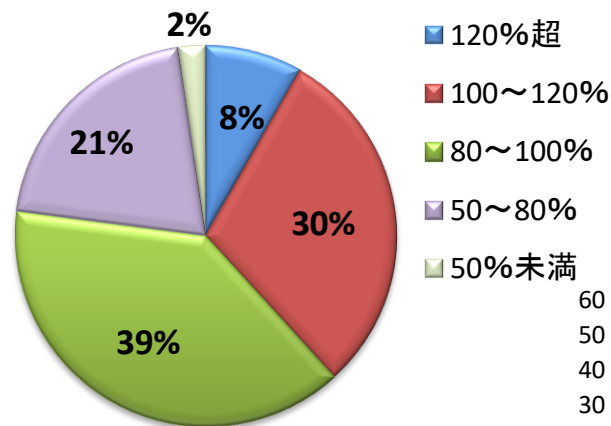
コロナ前との比較① 売上状況・営業利益

●コロナ以前と現在の売上比較では、100%以上とした回答が4割弱と、前回令和4年11月の調査から1割以上増加した一方、未だ売上げが50%未満としたのは2%まで減少しており（前回7%）、コロナからの回復が確かなものになっていることがうかがえる。

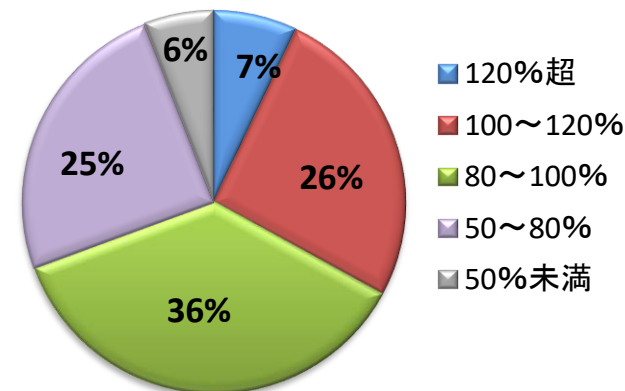
●業種別に見ると、飲食店の7割が売上50～80%としているが、その他の業種では売上比較で80%以上とする回答が約7割を占めた。

●営業利益の比較についても、回復状況の傾向は同様であるものの、50%未満とした回答が6%あるなど、利益幅については売上げまで届いていない状況が分かる。

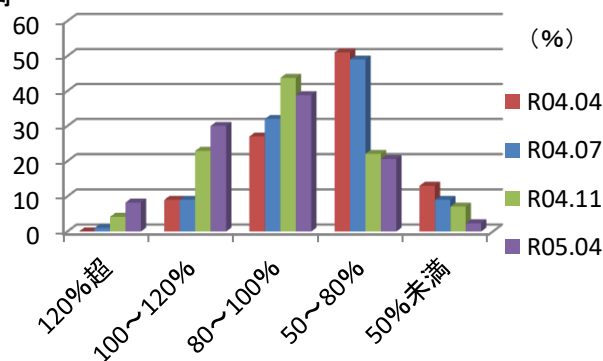
【現在の売上状況】



【現在の営業利益】



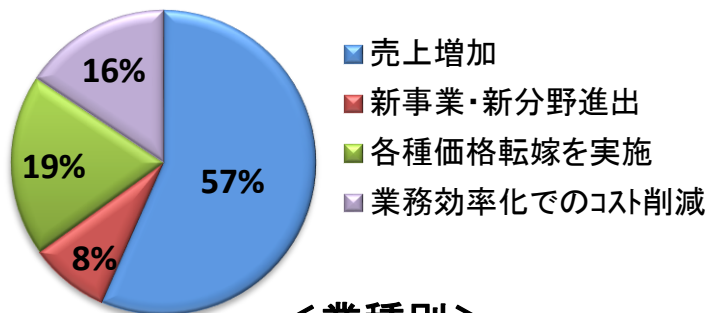
＜売上過去比較＞



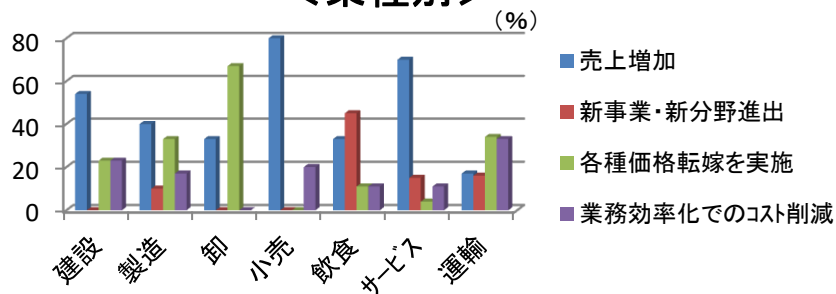
コロナ前との比較② 営業利益の増減理由について

- 営業利益増加の要因としては、「売上増加」が6割弱のほか、「各種価格転嫁の実施」も約2割あり、「業務効率化でのコスト削減」も16%と、自助による経営改善の進展も見て取れた。
- 業種別では、卸業と運輸業で「価格転嫁」との回答が最も多く、飲食業では「新事業・新分野進出」が45%と最多となったが、その他の業種では「売上増加」が多く選択された。
- 営業利益減少の要因については、「売上減少」と「原材料価格高騰」「燃料価格高騰」でそれぞれ4割弱のほか、「人件費引上げ」「その他経費上昇」も各1割以上となり、幅広い要因が影響していることが分る。
- 業種別の利益減少要因で「売上減少」以外に目立ったのは、製造業と卸業で「原材料・燃料価格上昇」が5割を超えており、運輸業では「人件費引上げ」が26%と最も多く選択された。

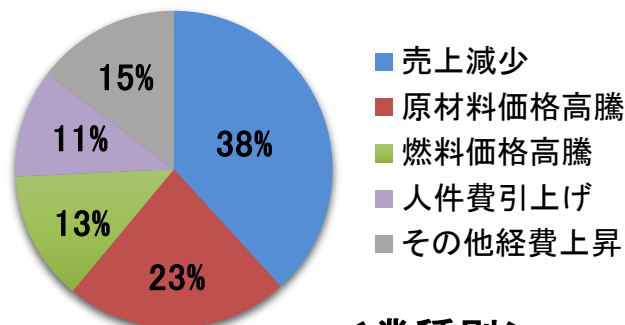
【営業利益増加の要因】



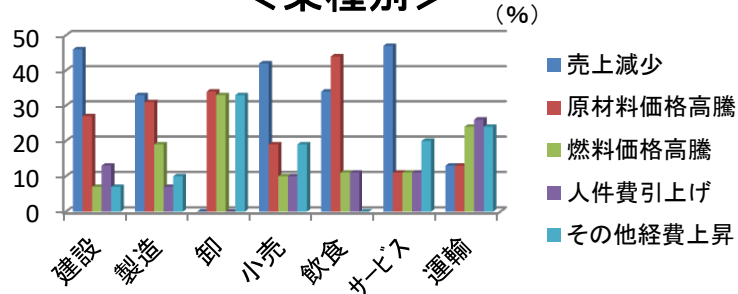
<業種別>



【営業利益減少の要因】



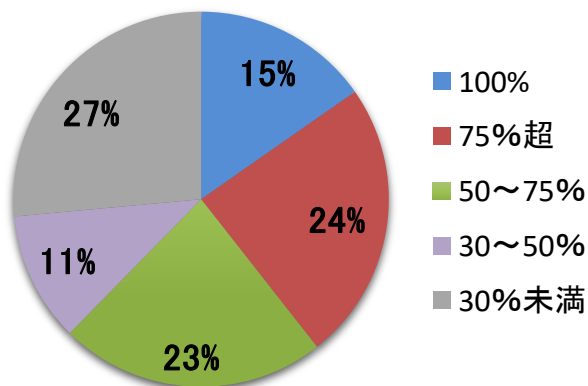
<業種別>



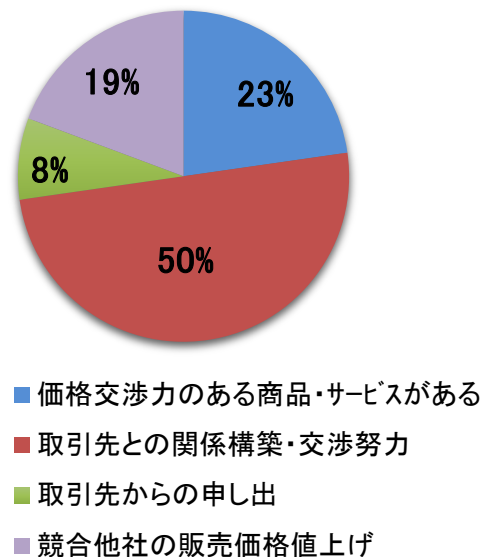
コスト上昇に対する価格転嫁について

- コスト上昇に対する価格転嫁の状況については、「100%転嫁済」が15%、「75%以上」「50～75%」がそれぞれ4分の1とバラつきがある中、最も多く選択されたのが「30%未満」で27%と、これまでの調査と比しても倍増しており、転嫁の促進がより重要性を増している状況にある。
- 業種別では、サービス業と運輸業にて、半数以上が「30%未満」の転嫁状況と回答しており、逆に製造業での「30%未満」は3%のみとなっている。
- 価格転嫁できた理由としては、「取引先との関係構築・交渉努力」が半数となったが、転嫁出来ていない理由については、「交渉を断られた」(19%)、「交渉するも進展がない」(27%)のほか、「今後への影響を考えると交渉を持ちかけられない」が約半数あることから、転嫁交渉を申し出るための仕組み作りと周知が急務と言える。

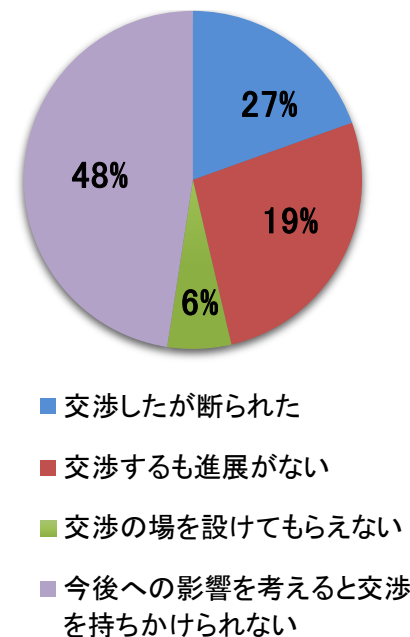
【価格転嫁の度合いについて】



【価格転嫁できた理由】



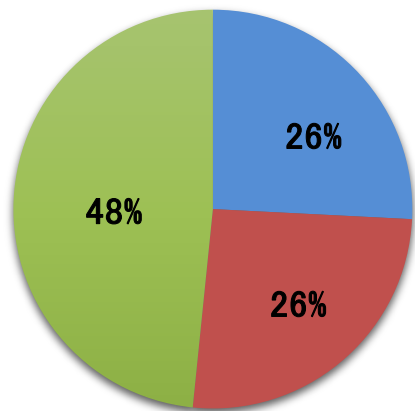
【十分に価格転嫁できない理由】



人材不足・確保の状況について

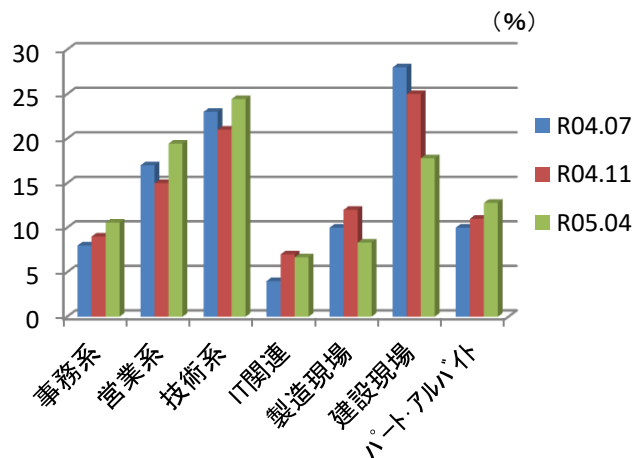
- 人材不足の状況については、前回調査と大きな相違はないが、「現在不足している」が微増し、「今後不足の可能性あり」と同数となった。
- 不足人材の職種は業種により異なるものの、「現場作業員」の不足感が若干和らいでいる一方、営業系やパート・アルバイト等の需要が微増している。
- 不足人材への対処方法については、多くの業種で「正規社員・非正規社員の増員」が半数以上となった中、製造業においては、増員以外の「従業員の能力開発」「業務プロセス改善」「設備投資」が合計で7割弱を占めた。

【人材不足・確保の状況】

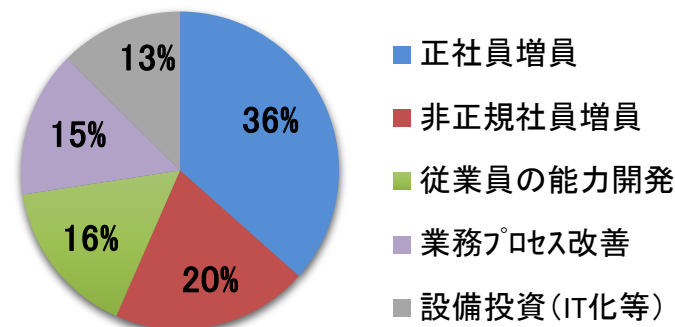


- 現在不足している
- 今後不足の可能性あり
- 特に不足はない

【不足している
(今後不足する可能性がある)職種】



【不足人材への対処方法について】

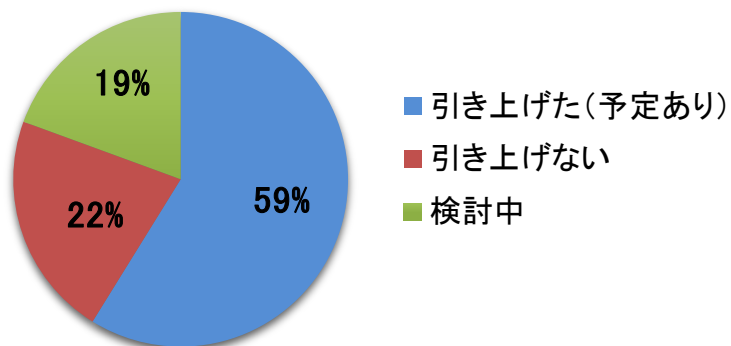


- 正社員増員
- 非正規社員増員
- 従業員の能力開発
- 業務プロセス改善
- 設備投資(IT化等)

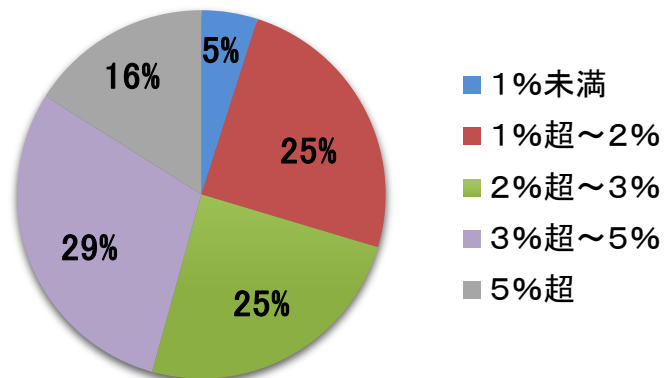
従業員の賃金引き上げについて①

- 賃金の引き上げについては、全体の約6割が「引き上げた」としており、「引き上げない」とした回答は22%にとどまった。
- 業種別では、製造業において「引き上げた」が8割を超えている一方で、飲食業においては「引き上げない」が半数となり、業種による対応差が示される形となった。
- 引上げ幅については、「3～5%」が最多で約3割、「1～2%」「2～3%」も各4分の1となったが、「5%超」とした回答も16%あった。
- 業種では、小売業において「5%超」引き上げたとの回答が45%となっており、引き上げ幅は業種によって違いが見られた。

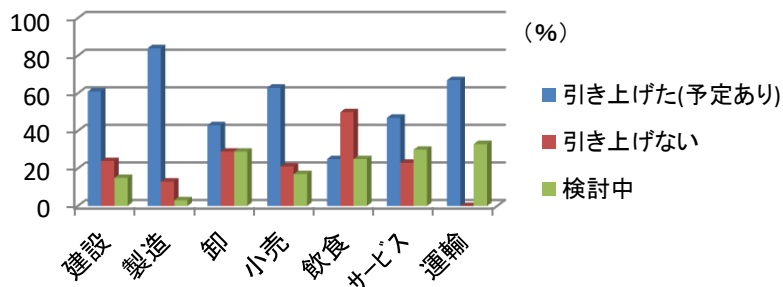
【賃金の引き上げについて】



【賃金の引き上げ幅について】



<業種別>



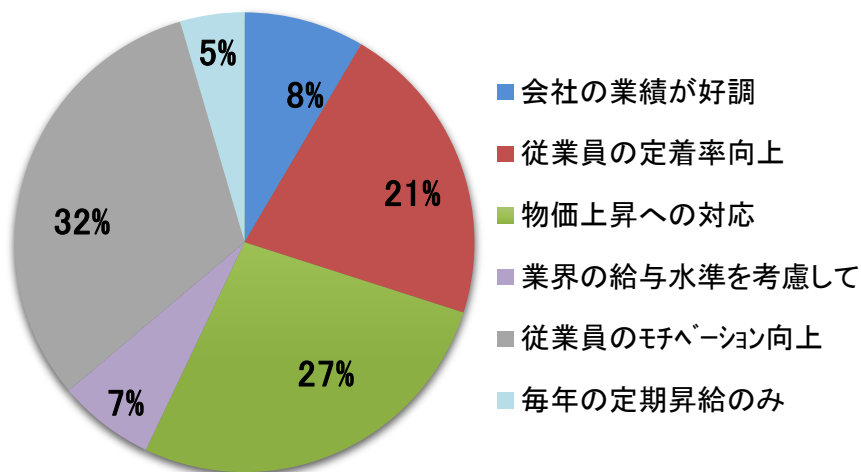
従業員の賃金引き上げについて②

●賃金を引き上げた理由については、「従業員のモチベーション向上」が32%と最多となり、「物価上昇への対応」(27%)、「従業員の定着率向上」(21%)と続くが、「会社の業績が好調」としたのは8%にとどまり、従業員確保のための防衛的賃上げが大勢となっていることが分かる。

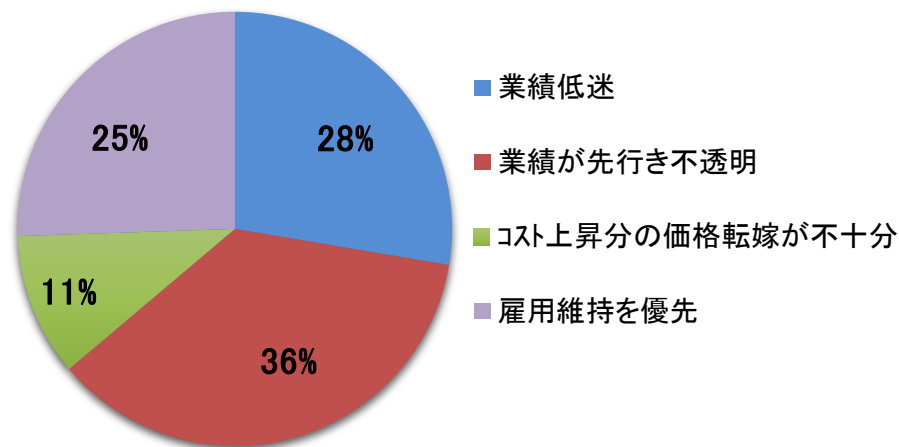
●賃金を引き上げない理由としては、「業績低迷」と「業績が先行き不透明」で64%を占めており、業績と賃金による『成長と分配』が好循環を生むに至っていない実情がうかがえる。

●なお、賃金を引き上げた理由、引き上げない理由ともに、業種による大きな違いは無かった。

【賃金を引き上げた理由】



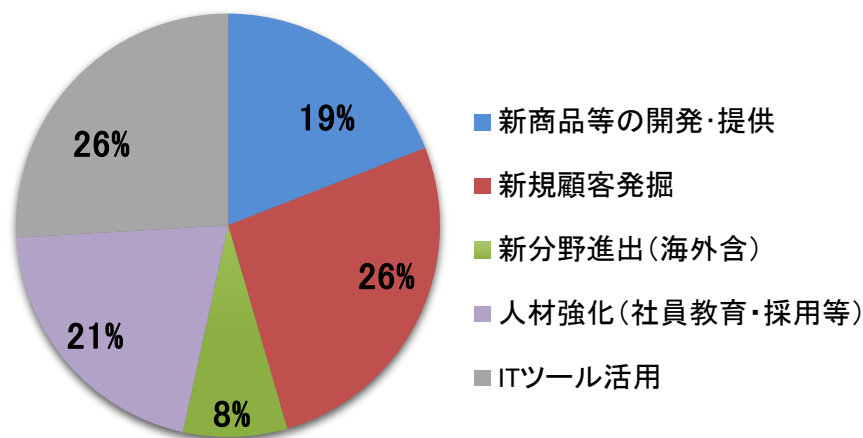
【賃金を引き上げない理由】



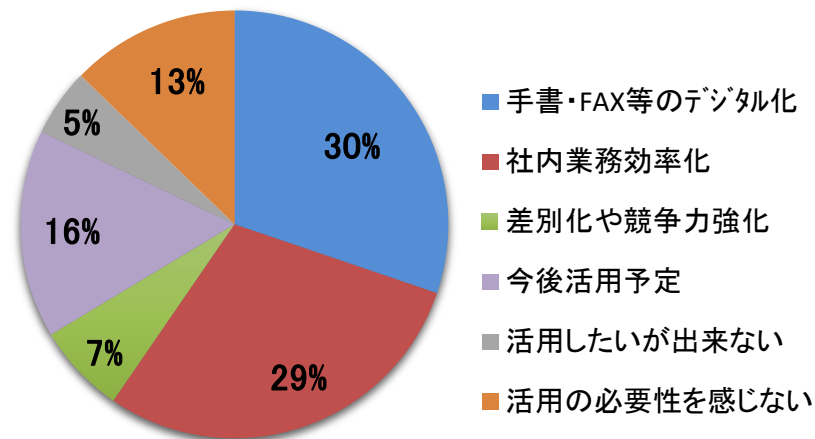
コロナ禍以降の新たな取り組みについて

- コロナ禍以降の新たな取り組みに関しては、「新規顧客発掘」と「ITツールの活用」がそれぞれ26%で、「新分野進出(海外含)」も8%あった。
- 業種別には、建設業では「人材強化(社員教育・採用等)」が、製造業では「ITツール活用」が最多となっている。
- また、ITツールの利活用状況については、「社内業務効率化」「手書・FAX等のデジタル化」が合わせて6割を超えるが、「必要性を感じない」「活用できない」の回答も2割弱あり、小売業においては3割弱と若干高い数字となった。

【コロナ禍以降の新たな取り組み】



【ITツール利活用について】

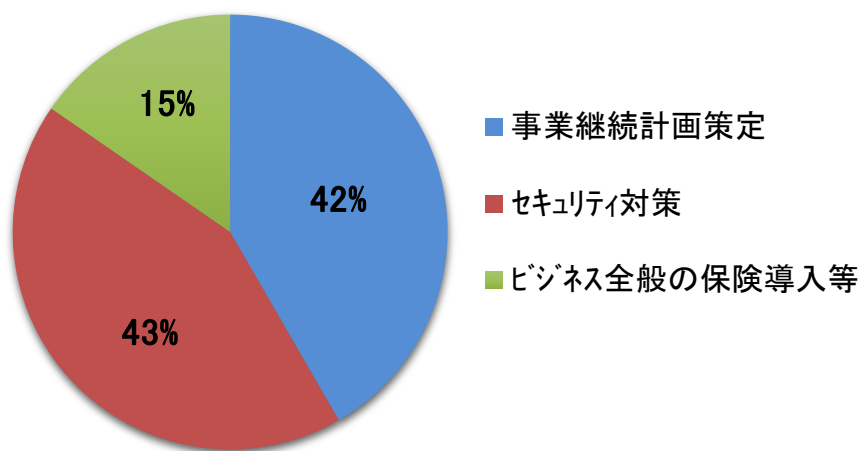


リスク対策の実施および事業計画の策定について

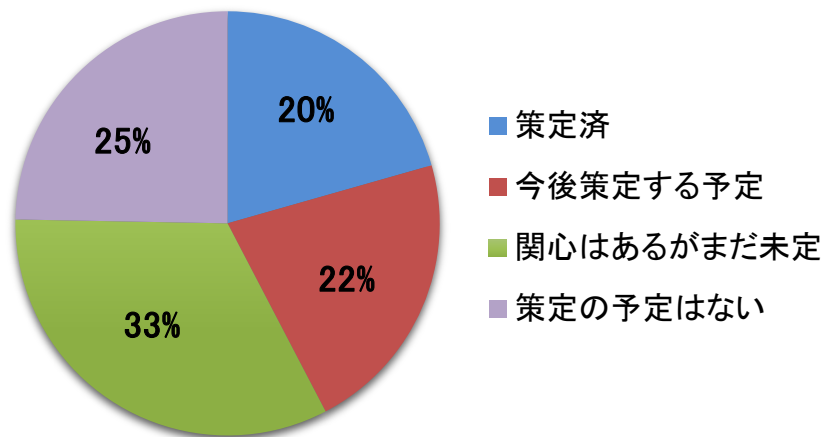
●リスク対策として検討している事項としては、どの業種も4割～5割が「セキュリティ対策」を挙げており、「事業計画の策定」を挙げた事業所も4割となった。

●その一方で、事業計画策定の現状については、既に「策定済み」としたのは2割にとどまっており、「今後策定する予定」と合わせても5割に満たない状況となっている。

【リスク対策として検討している事項】



【事業計画の策定予定】



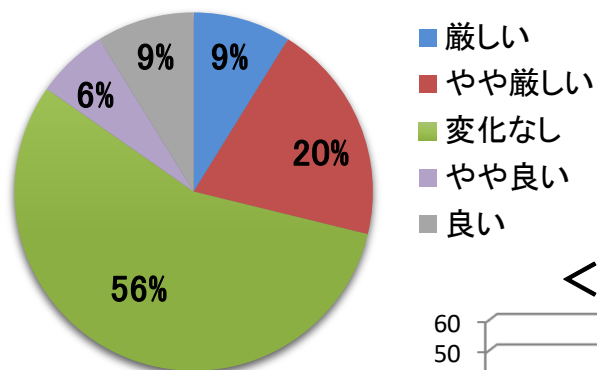
資金繰りについて

●「現在の資金繰りの状況」としては、半数以上が「変化なし」としているが、過去調査との比較では、「厳しい」「やや厳しい」ともに減少傾向が続いており、「良い」「やや良い」は合わせて15%と上昇してきているが、飲食業については、「やや厳しい」が前回調査時よりやや増加しているため、今後の動きも注視したい。

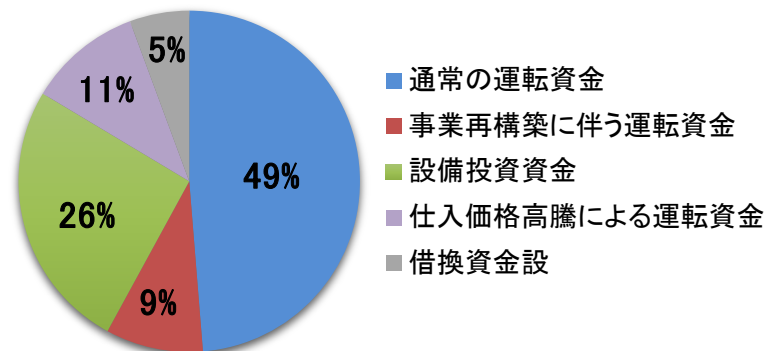
●「資金が必要な場合の用途」については、前回同様「通常の運転資金」が半数となっており、「設備投資資金」が3割弱と続いている。

●業種としては、製造業と小売業において設備投資資金の需要が前回より増加している。

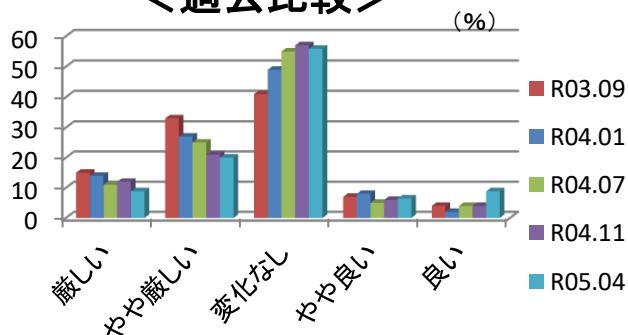
【現在の資金繰り状況について】



【必要な資金用途】



＜過去比較＞



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「補助金」の選択が多く、「人材紹介・マッチング」「デジタル化推進」がこれに次いでいるが、制度導入が間近に迫る「インボイス制度への対応」についても支援を欲する声が多からず挙がっている。

●業種別では、建設業にて「補助金」より「人材」を挙げる声が多く、製造業では「デジタル化」支援への期待が大きくなっている。また、サービス業においては、「インボイス制度」についての支援の声が他業種よりも多く挙がっていた。

【今後期待する支援】

