令和５年８月

令和５年度　京田辺市商工会会員の新型コロナウイルスの影響等に

関するアンケート調査のお願い(工業事業者向け)

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　京田辺市商工会

時下ますますご清栄の事と、お慶び申し上げます。

平素は当会の事業運営等に格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、新型コロナウイルスが５類に移行したことに伴い外出等の制限も撤廃されましたが、ウクライナ情勢による原材料、及び人件費の高騰など経済状況は依然と厳しい状況が続いています。

また、10月から始まるインボイス制度や最低賃金が1,000円以上へ引き上げられる方向で国の議論が進む等、中小企業を取り巻く環境は更に厳しくなる見込みです。

そこで、厳しい環境下で業績回復に邁進されている会員の皆様への情報提供、経営支援をより強化する為に現在の経営状況等についてアンケート調査を実施させていただきます。

ご多忙の折、お手数をお掛けしますが趣旨をご理解の上、ご協力よろしくお願い致します。

8月18日(金)迄にご回答頂きますと幸いです。(4ページございます)

ＦＡＸ回答先（京田辺市商工会）　　　　　**0774-62-3926**

　　　　　　　メール回答先（工業部会担当：小西）<k-konishi@kyoto-fsci.or.jp>

１.事業所名　：　　　　　　　　　　　　　　　　（**←お忘れなくご記入ください**）

従業員数　：　 ①　：　0名　　　② ：　１～2名　 ③　：　3～5名

1. ：　6～10名　⑤　:　11～20名　 ⑥ ：　21名以上

２．新型コロナウイルスの現在の影響について(該当する箇所を〇で囲んで下さい)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ※数値に関しては近似値をお選びください。 |  |  |  |  |  |  |  |
| 　 | 昨年（2022年度）と比較した現時点での各影響 |
| 減　　少 | 変化なし | 増加又は高騰 |
| 1 | 売上高 | -90% | -70% | -50% | -30% | -10% | 0% | 10% | 30% | 50% | 70% | 100% |
| 2 | 顧客数（取引先） | -90% | -70% | -50% | -30% | -10% | 0% | 10% | 30% | 50% | 70% | 100% |
| 3 | 仕入コスト | -90% | -70% | -50% | -30% | -10% | 0% | 10% | 30% | 50% | 70% | 100% |
| 4 | 人件費 | -90% | -70% | -50% | -30% | -10% | 0% | 10% | 30% | 50% | 70% | 100% |
| 5 | 外注費 | -90% | -70% | -50% | -30% | -10% | 0% | 10% | 30% | 50% | 70% | 100% |
| 6 | 設備投資 | 無　・　有（設備名：　　　 　　　 　　　　　　　　　　　)　　 | 　 | 　 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 　 | コロナ以前（2019年以前）と比較した現時点での各影響 |
| 減　　少 | 変化なし | 増加又は高騰 |
| 1 | 売上高 | -90% | -70% | -50% | -30% | -10% | 0% | 10% | 30% | 50% | 70% | 100% |
| 2 | 顧客数（取引先） | -90% | -70% | -50% | -30% | -10% | 0% | 10% | 30% | 50% | 70% | 100% |
| 3 | 仕入コスト | -90% | -70% | -50% | -30% | -10% | 0% | 10% | 30% | 50% | 70% | 100% |
| 4 | 人件費 | -90% | -70% | -50% | -30% | -10% | 0% | 10% | 30% | 50% | 70% | 100% |
| 5 | 外注費 | -90% | -70% | -50% | -30% | -10% | 0% | 10% | 30% | 50% | 70% | 100% |
| ※2020年以降創業者はその時点を基準とする |  |  |  |  |  |  |  |
| 　 | 　 | 今後の見通し | 増減の予定はいつ頃のですか |
| 　 | 　 | 減　　少 | 変化なし | 増加又は高騰 |
| 1 | 売上高 | -90% | -70% | -50% | -30% | -10% | 0% | 10% | 30% | 50% | 70% | 100% | 　年　月 |
| 2 | 顧客数（取引先） | -90% | -70% | -50% | -30% | -10% | 0% | 10% | 30% | 50% | 70% | 100% | 　年　月 |
| 3 | 仕入コスト | -90% | -70% | -50% | -30% | -10% | 0% | 10% | 30% | 50% | 70% | 100% | 　年　月 |
| 4 | 人件費 | -90% | -70% | -50% | -30% | -10% | 0% | 10% | 30% | 50% | 70% | 100% | 　年　月 |
| 5 | 外注費 | -90% | -70% | -50% | -30% | -10% | 0% | 10% | 30% | 50% | 70% | 100% | 　年　月 |
| 6 | 設備投資の予定 | 無　・　有（設備名：　　　 　　　　　　　 予定投資額：　　　　万円　)　　　年　　月頃 |

３．賃金の引き上げについて

|  |
| --- |
| （１）国や経済界の要請等により、賃金の引上げを実施した事業者にお聞きします。 |
|  | ア、賃金の引き上げ幅は　　 | １％ | ２％ | ３％ | ４％ | ５％以上 |
| イ、引き上げた理由は | 国等の要請により | 雇用を維持するため | 従業員の生活向上 | その他（　　　　　　　　　　　　　　　） |
| （２）賃金の引き上げを実施されていない事業者にお聞きします。 |
|  | ア、引き上げない理由は | コロナの影響から業績回復の遅れ | 業績の低迷 | 賃金の引き上げを必要と思わない |
| （３）最低賃金の引き上げについて（国において全国平均１，０００円の改正を目指していますが） |
|  | 既に対応できている | 今後決まれば対応する | 今の経営状況から対応は難しい |
| （４）雇用に関する助成金の活用について |
| 既に活用している | 今後活用したい | 施策情報を教えてほしい |

４．価格転嫁の対応について

|  |
| --- |
| 1. 材料仕入れ等全ての物の価格やサービスに係る費用が高騰していますが、物価の高騰分を売上価格に転嫁できていますか。
 |
|  | 価格転嫁について　　 | 全て転嫁している | 一部転嫁した | 転嫁できていない | 今後転嫁する予定 |
| （２）一部転嫁した事業者にお聞きします。 |
|  | どの程度転嫁できていますか | 5割以上 | 5割程度 | 1～2割 |
| （３）転嫁できていない事業者にお聞きします。 |
|  | 転嫁できない理由は | 受注が減る | 取引先との関係が悪くなる | その他（　　　　　　　） |
| （４）一部転嫁した事業者及び、転嫁できていない事業者に聞きます。 |
| いつ頃転嫁しますか | 近い内に転嫁する | 他店の動向見て転嫁したい | その他（　　　　　　　　　） |

1. 現在の経営課題について(該当する全てに○を付けて下さい)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 受注の減少 | 経営課題の詳細　（コロナ禍による生活スタイルの変化、ウクライナ問題から、部材の調達難、コスト増の影響、円安の影響等） |
| 2 | 営業人材の不足 |
| 3 | 原材料・部品の仕入価格の高騰 |
| 4 | 原材料・部品の不足による納期の遅延 |
| 5 | 企業物価高騰分の価格転嫁が出来てない |
| 6 | 人件費の高騰 |
| 7 | 給与(最低賃金)引き上げへの対応 |
| 8 | 求人を出しても応募者が来ない、少ない |
| 9 | 人材が採用出来ても定着しない |
| 10 | 人材育成にお金、時間をかけられない |
| 11 | 設備の老朽化 |
| 12 | 資金繰り |
| 13 | 事業承継(М＆Ａ)の対応 |
| 14 | 技術継承 |  |
| 15 | デジタル化・IT化への対応の遅れ |
| 16 | 自然災害や感染リスク等への対応 |
| 17 | その他( 　　 ) |

６．課題改善に向けて実施した又は実施予定の対応策について(該当する全ての項目に○を付けて下さい)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 実施済 | 実施予定 |  |
| 1 | 取引先とのコミュニケーション強化 |  |  | 改善策の詳細 |
| 2 | 売価の引き上げ(価格転嫁) |  |  |
| 3 | 新規取引先の開拓および新規営業　　 |  |  |
| 4 | 仕入先の見直し、取引内容の改善交渉 |  |  |
| 5 | 販路開拓（展示商談会への出展等） |  |  |
| 6 | 工員等の現場人材の確保および育成 |  |  |
| 7 | ITや営業などの人材の確保および育成 |  |  |
| 8 | 新製品開発（技術改良） |  |  |
| 9 | ホームページの開設およびリニューアル |  |  |
| 10 | ネット見積、受発注システムの導入 |  |  |
| 11 | 新たな事業分野への進出 |  |  |

７.経営課題解決に向けた当会の支援に関する要望等(該当項目は全てに○を付けて下さい)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 販路開拓支援（展示商談会への出展等） | 要望等の詳細 |
| 2 | 人材確保・人材育成支援 |
| 3 | デジタル化・ＩT化対応支援 |
| 4 | 事業承継、М＆Ａに関する支援 |
| 5 | 他企業とのマッチング支援　※詳細は別途８に記載 |
| 6 | 補助金や助成金の情報提供や申請支援 |
| 7 | 資金繰や既存借入金の組替等支援 |
| 8 | 経理、決算等の支援 |
| 9 | その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　) |

1. 他企業とのマッチングに関する要望の詳細

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 受注できる仕事 | ① | 詳細コメント |
| ② |
| ③ |
| 外注したい仕事 |  |
|  |
|  |

ご協力ありがとうございました。

アンケートの結果は今後の経営支援に活用させて頂きます。