

特別調査 「中小企業におけるデジタル化への対応について」

問1. 2023年10月に開始予定の「インボイス制度(適格請求書等保存方式)」へ向けて、インボイス(適格請求書)発行事業者への登録申請を求める動きがありますが、貴社ではどのように対応していますか。現在、消費税を納付している「課税事業者」の方は1~3から、消費税の納税免除を受けている「免税事業者」の方は4~8から、それぞれ最もあてはまるものを1つ、選んでお答えください。

- 課税事業者** 1. 既に登録申請を行った 2. まだ登録申請をしていない 3. 「インボイス制度」自体がわからない
免税事業者 4. 既に登録申請を行った 5. 近いうちに登録申請を行う予定 6. 登録申請は行わない予定(免税事業者のまま)
 7. まだ対応方針は決めていない 8. 「インボイス制度」自体がわからない

(単位: 件・%)

	1	2	3	4	5	6	7	8
合計(構成比)	53.5	33.5	4.7	0.0	0.6	1.2	5.9	0.6
合計件数	91	57	8	0	1	2	10	1
製造	22	11	1	0	0	0	1	0
卸売	5	2	1	0	0	0	0	0
小売	25	20	0	0	1	1	8	0
サービス	18	7	2	0	0	1	1	1
建設	21	17	4	0	0	0	0	0

* インボイス制度への対応については、課税事業者(156先)の53.5%が「既に登録申請を行った」と回答した。対して、「まだ登録申請をしていない」は33.5%、「インボイス制度自体がわからない」が4.7%となった。一方で、免税事業者(14先)については、「既に登録申請を行った」が0.0%、「近いうちに登録申請を行う予定」が0.6%となり、「登録申請は行わない予定(免税事業者のまま)」が1.2%、「まだ対応方針は決めていない」が5.9%、「インボイス制度自体がわからない」が0.6%となった。

問2. 電子帳簿保存法(電帳法)が改正され、請求書などに関する電子データを送付・受領した場合には、その電子データを一定の要件を満たした形で保存することが必要となりました。この改正について、貴社の認知度を1~4から、対応を5~9から、それぞれ1つお答えください。

- 認知度** 1. 内容までよく知っている 2. 意味はある程度わかる 3. 名前しか知らない 4. 聞いたことがない
対応 5. 対応できている 6. 一部対応できている 7. 対応できていない 8. 電子データの授受をしておらず、当社には関係ない
 9. よくわからない

(単位: 件・%)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
合計(構成比)	11.8	48.8	31.8	7.6	10.0	22.9	41.8	8.2	17.1
合計件数	20	83	54	13	17	39	71	14	29
製造	3	19	8	5	1	12	10	4	8
卸売	0	6	1	1	0	1	5	1	1
小売	8	22	22	3	5	9	26	5	10
サービス	3	13	10	4	6	7	8	3	6
建設	6	23	13	0	5	10	22	1	4

* 電子帳簿保存法改正への認知度については、「内容まで良く知っている」が11.8%、「意味はある程度わかる」は48.8%と、合計で約6割の企業ではある程度認知している状況となった。また、「名前しか知らない」は31.8%、「聞いたことがない」は7.6%となっている。一方で、対応については「対応できている」は10.0%、「一部対応できている」は22.9%となった。「対応できていない」は41.8%、「よくわからない」は17.1%となった。また、「電子データの授受をしておらず、当社には関係ない」は8.2%となった。

問3. 貴社では、企業間での資金決済の際、手形をどの程度利用していますか。また、でんさい(電子記録債権)をどの程度利用していますか。手形については1~5から、でんさいについては6~0から、それぞれ1つお答えください。

- 手形** 1. 取引の50%以上 2. 取引の30%以上~50%未満 3. 取引の10%以上~30%未満 4. 取引の10%未満 5. 全く使っていない
- でんさい** 6. 取引の50%以上 7. 取引の30%以上~50%未満 8. 取引の10%以上~30%未満 9. 取引の10%未満 0. 全く使っていない

(単位: 件・%)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
合計(構成比)	5.9	4.1	8.8	12.4	69.4	1.8	0.0	0.0	0.6	97.1
合計件数	10	7	15	21	118	3	0	0	1	165
製造	2	3	4	5	22	1	0	0	1	32
卸売	0	0	0	2	6	0	0	0	0	8
小売	5	1	3	7	39	1	0	0	0	54
サービス	0	0	2	6	22	1	0	0	0	29
建設	3	3	6	1	29	0	0	0	0	42

* 資金決済における手形の利用状況については、「取引の50%以上」が5.9%、「取引の30%以上~50%未満」が4.1%という回答がある一方で、「取引の10%未満」は12.4%、「全く使っていない」は69.4%となった。一方で、電子記録債権(でんさい)については、「全く使っていない」が97.1%と最も多くなった。

問4. 貴社では、これまで行ってきたデジタル化投資(コンピュータ、ネットワーク関連機器・ソフトウェアの購入、利用環境の整備等全般)の費用対効果について、どのように感じていますか。1~5から1つお答えください。また、今後のデジタル化投資の計画について、6~9から1つお答えください。

デジタル化投資の満足度

1. 大いに満足している 2. やや満足している 3. あまり満足していない 4. まったく満足していない 5. もともとデジタル化投資を実施していない

今後のデジタル化投資の計画

6. 拡充する予定 7. 現状維持の予定 8. 縮小する予定 9. デジタル化投資は行わない

(単位: 件・%)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
合計(構成比)	4.1	24.1	22.4	4.7	44.7	8.8	41.2	0.6	49.4
合計件数	7	41	38	8	76	15	70	1	84
製造	0	11	12	2	10	2	22	0	11
卸売	1	2	0	0	5	1	2	0	5
小売	1	10	13	4	27	5	18	0	32
サービス	3	8	3	2	14	1	15	0	14
建設	2	10	10	0	20	6	13	1	22

* デジタル化投資への満足度については、「大いに満足している」が4.1%、「やや満足している」が24.1%となったのに対し、「あまり満足していない」が22.4%、「まったく満足していない」が4.7%と、半々くらいの結果となった。今後のデジタル化投資の計画については、「拡充する予定」が8.8%、「現状維持の予定」が41.2%となる一方、「縮小する予定」は0.6%にとどまった。

問5. 貴社では、デジタル化を進めるに際しての問題点・課題として、どのようなものが考えられますか。次の1~0の中から最大で3つまでお答えください。

1. 費用対効果の把握が困難 2. 技術革新が速すぎて対応しきれない 3. セキュリティの確保への不安 4. トラブル発生時の対応が困難 5. 導入・維持にかかるコスト負担が大きいの 6. 情報分野に長けた社員の不足 7. 活用方法に関する知識の不足 8. 経営者・社員が必要と感じていない 9. その他 0. 特に問題点・課題はない

(単位：件・%)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
合計(構成比)	24.1	17.6	24.1	16.5	27.6	31.8	28.2	9.4	2.4	23.5
合計件数	41	30	41	28	47	54	48	16	4	40
製造	10	8	12	8	12	14	10	0	1	5
卸売	2	1	2	0	4	3	1	2	0	2
小売	19	10	12	5	15	15	20	9	2	8
サービス	4	5	6	6	6	9	10	3	0	10
建設	6	6	9	9	10	13	7	2	1	15

* デジタル化を進めるに際しての問題点・課題については、「情報分野に長けた社員の不足」が31.8%と最も多く、次に「活用方法に関する知識の不足」28.2%、「導入・維持にかかるコスト負担が大きいの」27.6%、「費用対効果の把握が困難」・「セキュリティの確保への負担」が24.1%と続いた。対して、「特に問題点・課題はない」は23.5%となった。

調査員のコメントから～

- 人手不足が課題となっていたが、外国人雇用により補う。2~3人を予定している。(製造業)
- 設備の老朽化が進んでいるが、物価高の影響で更新できない。(製造業)
- コロナの影響も落ち着き、既存先からの昆布の注文も多くなっていった。(製造業)
- 町内小売店の活性がなく、卸売量の大幅な減少が続いている。回復気配はない。(卸売業)
- 為替レートもやや落ち着き、仕入れ代金支払い時の負担は軽減された。(卸売業)
- 商品価格を上げたいが、取引先の事を考えると値上げに踏み切れない。(卸売業)
- 仕入価格上昇で仕入先の変更を考えている。長い付き合いは整理する。(建設業)
- 建材の価格高騰で、リフォームを先送りする人が多くなっている。(建設業)
- 自社独自の若年者育成制度を設け、技能者、現場管理者の募集を行っている。(建設業)
- 光熱費の高騰で厳しい。少人数の客を待っていては赤字になる。時短営業を考える。(小売業)
- 売上増加するも、人件費・光熱費等の値上がりで収益は減少している。(小売業)
- 厳しい寒さが続き、灯油の注文が増え、売上増加につながった。(小売業)
- 従業員の高齢化。自動車整備業界への人材流入が少なく、人材確保が難しい。(サービス業)
- 人員不足で、施設への受け入れ人数が制限され、売上が伸び悩んでいる。(サービス業)
- 宿泊業の盛り返しにより、洗濯の依頼も増え、売上は回復傾向。(サービス業)