

大分県中小企業家同友会

第 38 回景況調査報告

2023 年 7～12 月期

2024 年 2 月

回復軌道に陰り、建設業や製造業の回復で持ちこたえ

<概要>

○景況感はじわじわと悪化

国内 GDP の 2023 年 7～9 月期の実質成長率は、前期比-0.7%（年率換算-2.9%）となり、1～6 月期がプラス成長であったことから反転しました。理由は、レジャー消費などが伸びた一方で、自動車などの耐久財だけでなく食料、日用品などの買い控えも起き、原因は物価高にあると言われています。さらに、資材価格も高くなり住宅などの着工件数も伸び悩んだことや、経営環境が不透明なことで設備投資に踏み切れない経営者も増えており、じわじわと悪化しつつあります。

こうしたなかで全国の中同協『同友会景況調査報告』では、今期の景況はどうなっているのでしょうか。前回は回復傾向でしたが、今回は反転し、悪化傾向がみられます。業況判断 DI（「好転」-「悪化」割合）8→6→0（2023 年 4～6 月→7～9 月→10～12 月）、売上高 DI（「増加」-「減少」割合）は 11→10→6、経常利益 DI（「増加」-「減少」割合）は 3→△1→△3 と、すべての項目で DI 値は下がっています。

一方、大分同友会景況調査でも DI 値はマイナスにはならなかったものの、売上げを除いて悪化傾向がみられます。業況 DI は 8.7→3.5（2023 年 1～6 月→7～12 月）、売上高 DI は 10.0→13.9、経常利益 DI は 6.1→2.8 というように大きく改善しています。業種でみると、見方が変わります。建設業や製造業は前回がかなり低い DI 値だった結果、今回は大きな改善となっています。一方で、情報・通信・商業は景気の腰折れ状態となり、サービス業ではもみ合い状態で今後の動きに留意する必要があります。

景況感の天気図でみると、天気は快晴も多いのですが、前回に比べ曇りも多くなり、特に見通しにおいて快晴は見られず、業種を問わず、さらに景気が低迷するように考えている企業が多くなっています。

○真の景気回復に向けて

ところで、昨年から今年にかけて組織マネジメントの問題が頻発しています。ジャニーズや宝塚のハラスメント、ビッグモーターの厳しいノルマによる不正、ダイハツや豊田自動織機の検査不正、業績が好調とされた企業で、様々な隠蔽があったことが明るみに出ました。ここでのポイントは、隠蔽が今年や去年に起きたことではなく長い間行われていたことです。また政治においても政治資金問題が明るみになり、ここでも長年、隠蔽が行われ、お金を持つ政治家が優位に政策を進める構造になっていました。利益誘導型の政治経済の仕組みが明らかになるなかでの景気低迷です。これら不正には、共通して量的成長を第一義にし、特定の人やグループに利益や権力が集中する仕組みがありました。そこにはステークホルダーである現場社員の自主自律性が機能不全になったことも共通しています。今後いくらチェック機構を作っても、最後は現場を管理する人が何を大切にするかによります。経済成長だけに取りつかれずに、暮らしをよくする商品・サービスを安全に提供するために行動する人（社員）を育成することが真の景気回復につながるのではないのでしょうか。

<調査要領>

- (1)対象期間 2023年7月1日～2023年12月31日
 (2)対象企業 大分県中小企業家同友会 会員企業 553社
 (3)調査期間 2023年12月25日～2024年1月12日
 (4)調査方法 調査表を e.doyu、FAX およびメール便で送付し、e.doyu または FAX にて回収しました。
 (5)回答企業 有効回答 144社、回収率は 26.0%、業種構成は下記の通りです。
- | | |
|-----------------------|-----|
| 農林水産業 | 1社 |
| 建設業 | 27社 |
| 製造業 | 13社 |
| 情報・通信・商業 ¹ | 52社 |
| サービス ² | 50社 |
| その他 | 1社 |
- (6)参考資料 景況調査 2023年7～12月期集計表 *e.doyu>文書管理>全県をご覧ください。
 (7)備考 グラフの中の6月は1～6月期を、12月は7～12月期を表します。

¹情報・通信・商業には以下の業種を含みます。「電機・ガス・水道・熱供給」、「情報通信業」、「運輸・通信業」、「卸売・小売業」、「金融・保険」、「不動産」。

²サービスには以下の業種を含みます。「飲食店」、「医療・福祉」、「教育・学習支援」、「（対事業所）サービス」、「（対個人）サービス」。

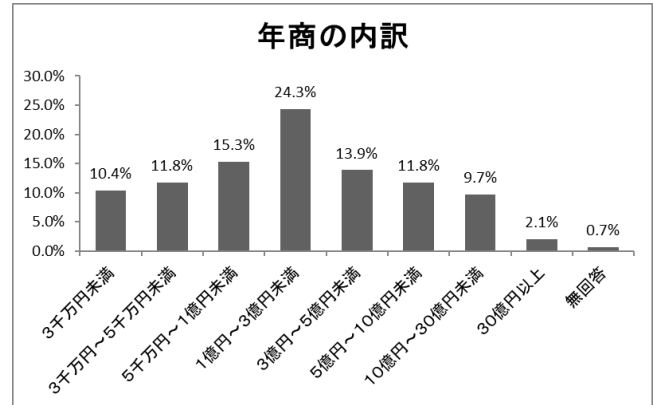
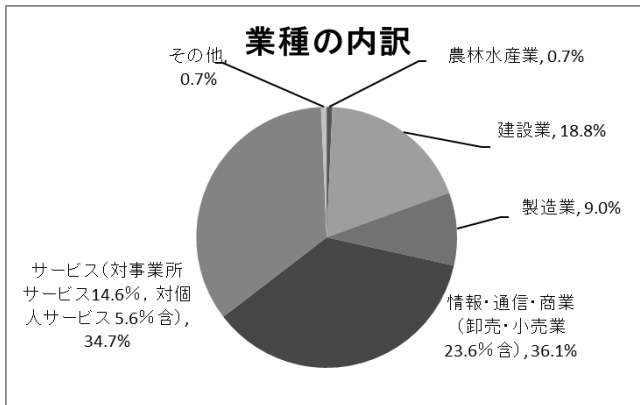
I. 調査対象

調査対象期間は2023年7～12月期、対象企業は大分県中小企業家同友会の会員企業553社、有効回答は144社、回収率は26.0%（前回は2.6%ポイント減）でした。

II. 業種・年商

業種別に多い順に並べると、「卸売・小売業」の23.6%、次いで多い順に「建設業」の18.8%、「対事業所サービス」の14.6%、となっています。分析で利用する業種区分のうち情報・通信・商業は36.1%、サービス業は34.7%となっています。

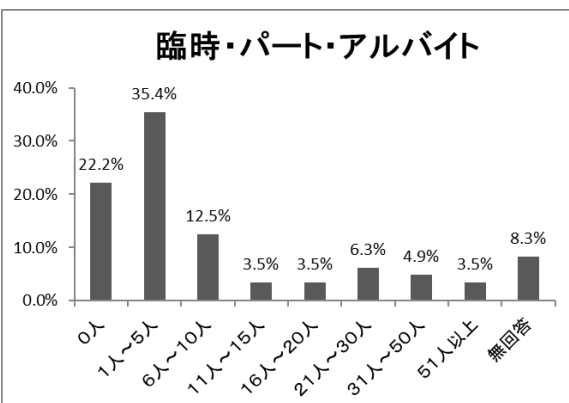
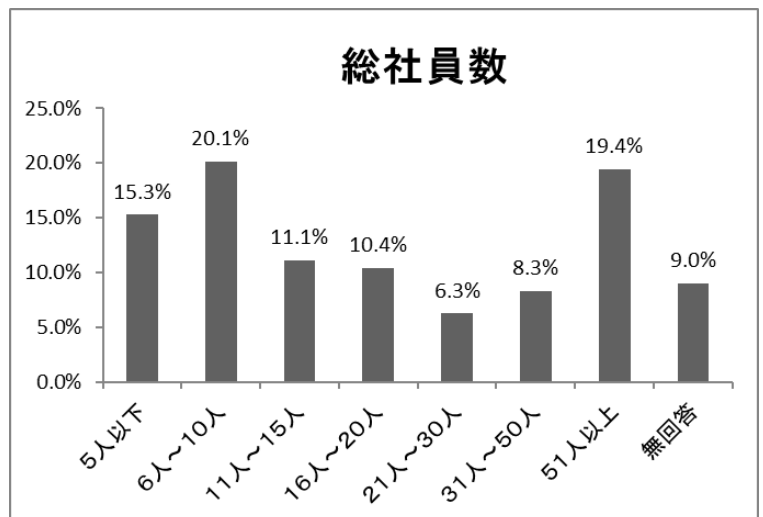
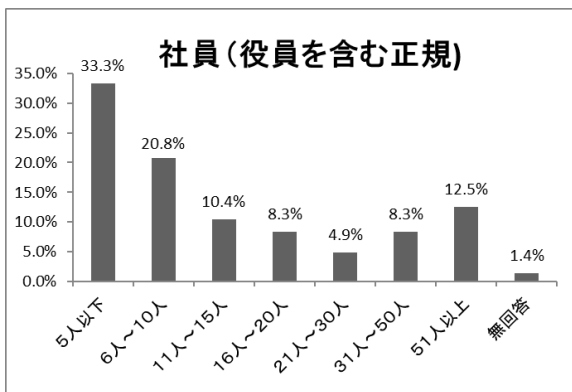
年商額も多い順でみると「1億円～3億円未満」24.3%が最も多く、次いで多い順に「5千万円～1億円未満」の15.3%、「3億円～5億円未満」の13.9%と続きます。



III. 従業員数

正規従業員（役員も含む）数は「5人以下」が33.3%、「6人～10人」が20.8%と、10人以下で54.1%と過半数を占めます。臨時・パート・アルバイト従業員数では多い順に「1人～5人」が35.4%、「0人」が22.2%で、5人以下という企業が過半数を占めています。

なお、社員に臨時・パート・アルバイトの社員を加えた総社員数（社員と臨時等ともに回答あり企業）についてみると、「6人～10人」が20.1%と最も多く、次いで「51人以上」が19.4%、「5人以下」が15.3%と、社員数が10人以下の企業が約4割弱ですが、51人以上のような社員数の多い企業も2割程度占めています。



IV. 概況

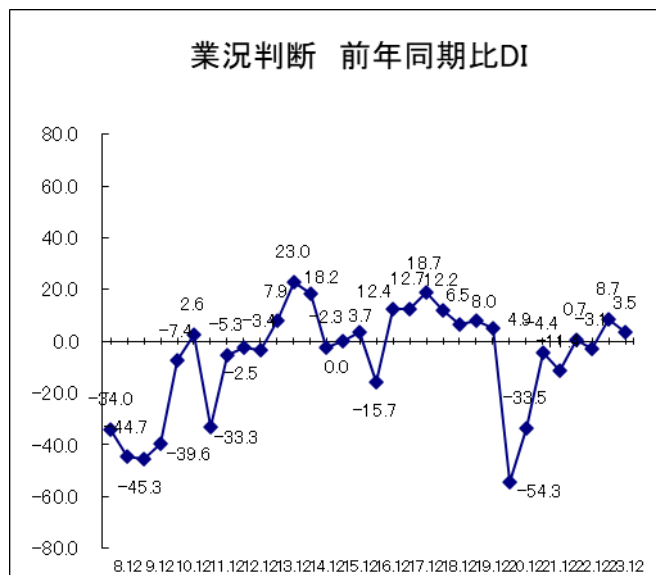
【全体】

1. 業況

○改善基調にあるが低空飛行

前年同期（2022年7～12月期、以下同じ）と比べた今期の業況は「好転」25.0%、「不変」52.1%、「悪化」21.5%、無回答1.4%となっています。

「好転」と「悪化」の差であるDI値は3.5になり前回調査より低下しましたが、プラス値を維持し改善基調にあります。低空飛行を続けています。

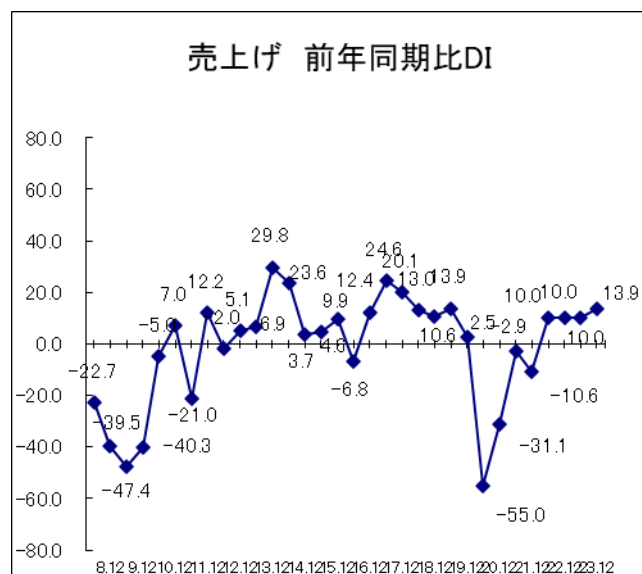


2. 売上げ

○DI値は4期連続プラス値で、好調を継続

前年同期と比べた今期の売上げは「増加」34.7%、「横ばい」43.1%、「減少」20.8%、無回答1.4%となっています。

「増加」と「減少」の差であるDI値は13.9と前回より上昇しました。これで4期連続プラス値を維持しています。

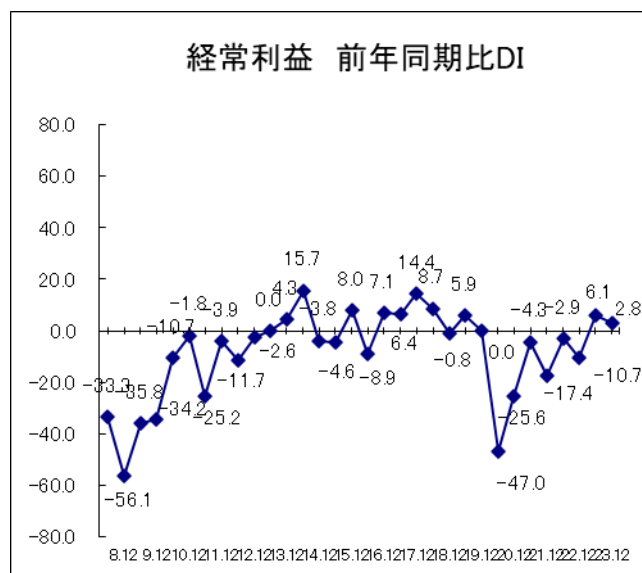


3. 経常利益

○平常運転状態に移行

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」28.5%、「横ばい」43.8%、「減少」25.7%、無回答2.1%となっています。

「増加」と「減少」の差であるDI値は2.8と前回調査をやや下回りましたがプラス値を維持しています。プラス値は低く、業況同様に低空飛行ではありますが、過去経常利益のDI値が2桁になることはあまりなく、コロナ禍のダメージを抜けて平常運転ができている状態と考えられます。



業種別

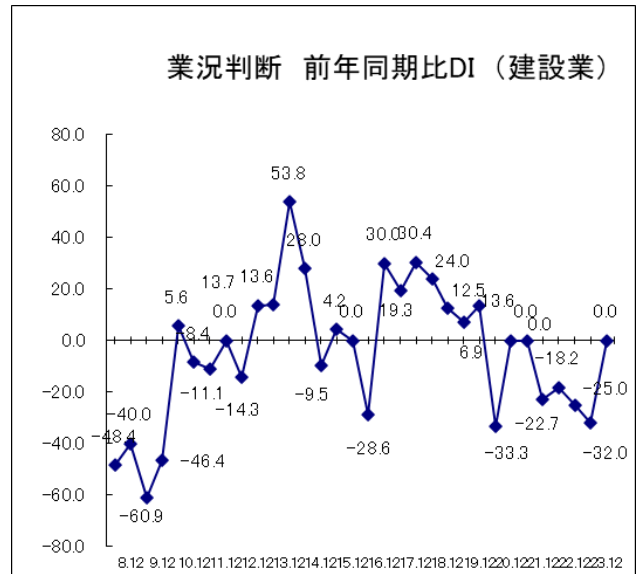
【建設業】

1. 業況

○ようやく明るい兆しへ、DI 値が回復

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」14.8%、「不変」66.7%、「悪化」14.8%、無回答 3.7%でした。その結果、DI 値は0.0と4期連続でマイナスの水面下にあったDI 値から大きく浮上しました。

今回の回復により5期連続マイナスは避けられましたが、過去の変動から分かるように、建設業はアップダウンが大きく、安定化に向けた取り組みが必要です。

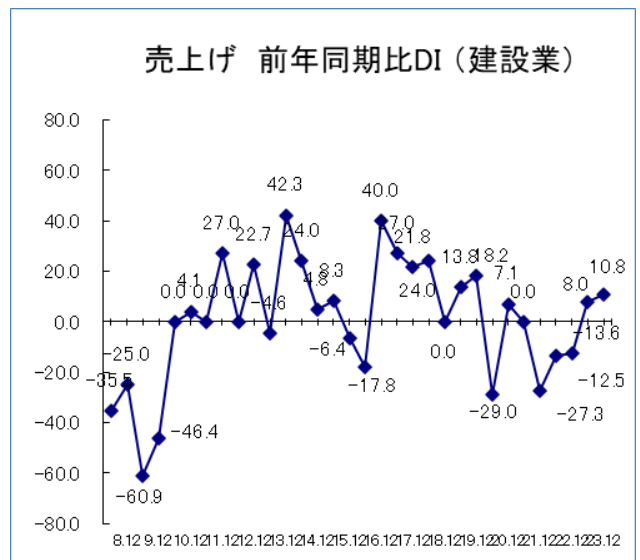


2. 売上げ

○堅調に改善

前年同期と比べて、今期の売上げは「増加」33.0%、「横ばい」44.4%、「減少」22.2%でした。その結果、DI 値は10.8となり、DI 値は前回より上昇し、プラス値を維持しています。

売上げはこの間、堅調に改善傾向を示しています。物価高、資材高のなか名目上、売上げが増加している側面もあり、業況や経常利益の指標とあわせてみていく必要があります。

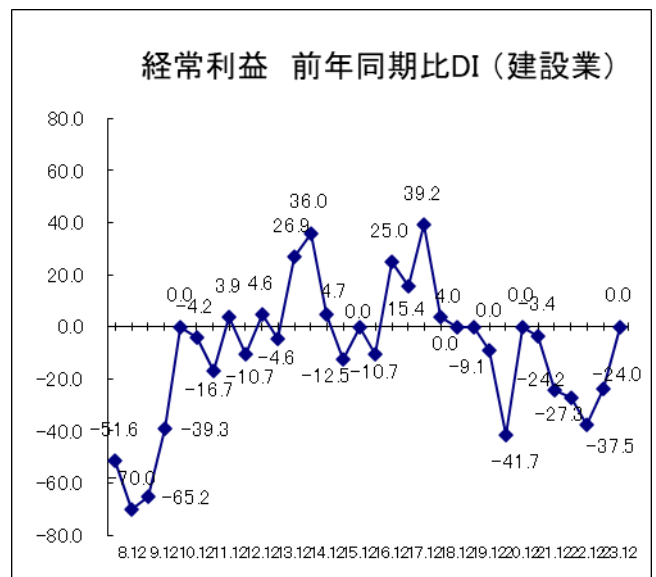


3. 経常利益

○5期連続マイナス DI 値から抜け出す

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」25.9%、「横ばい」44.4%、「減少」25.9%、無回答 3.7%でした。その結果、DI 値は0.0となっています。

調査史上で最も長いマイナス DI 値期間から、ようやく経常利益のマイナス DI 値を6期ぶりに抜け出しました。



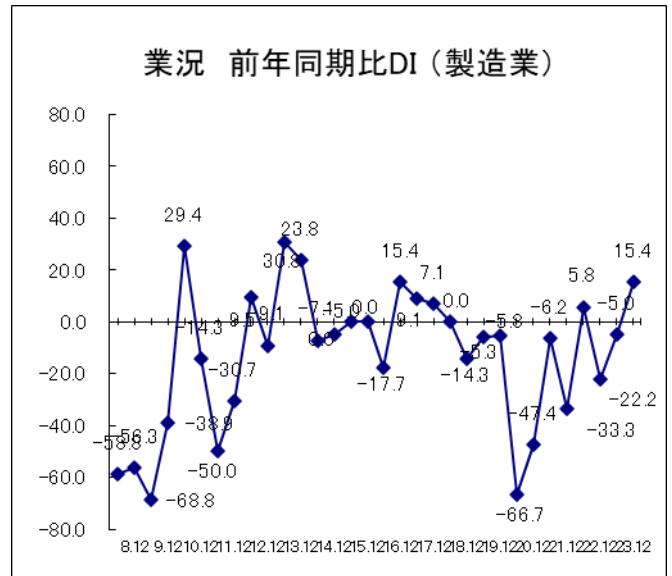
【製造業】

1. 業況

○コロナ禍の変動が落ち着き、安定軌道へ

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」30.8%、「不変」53.8%、「悪化」15.4%でした。その結果、DI値は15.4と前回より大きく伸び3期ぶりにプラス値に転換しました。前回からの改善傾向が続いた形になっています。

コロナ禍に入り、激しいアップダウンを繰り返し続けてきましたが、ようやく安定軌道に戻ってきました。

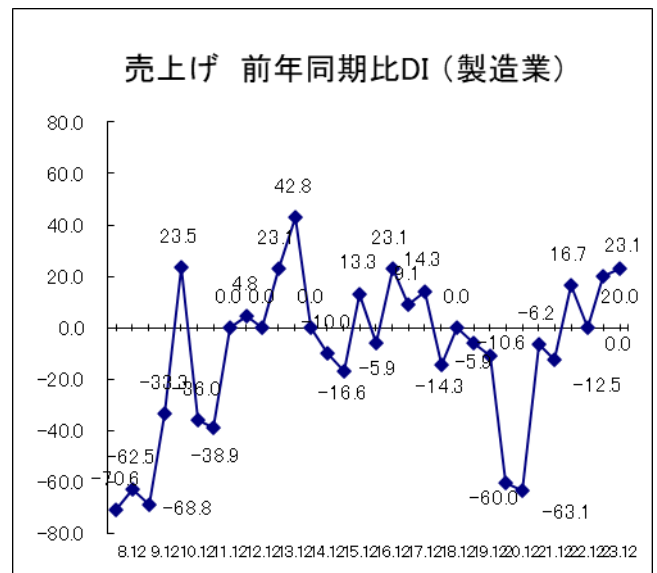


2. 売上げ

○改善傾向から安定傾向へ

前年同期と比べて、今期の売上げは「増加」38.5%、「横ばい」38.5%、「減少」15.4%、無回答7.7%でした。その結果、DI値は23.1と前回より若干ですが上昇しました。

売上げはコロナ禍でも比較的早期に改善しましたが、ここ1年は安定軌道に入っています。

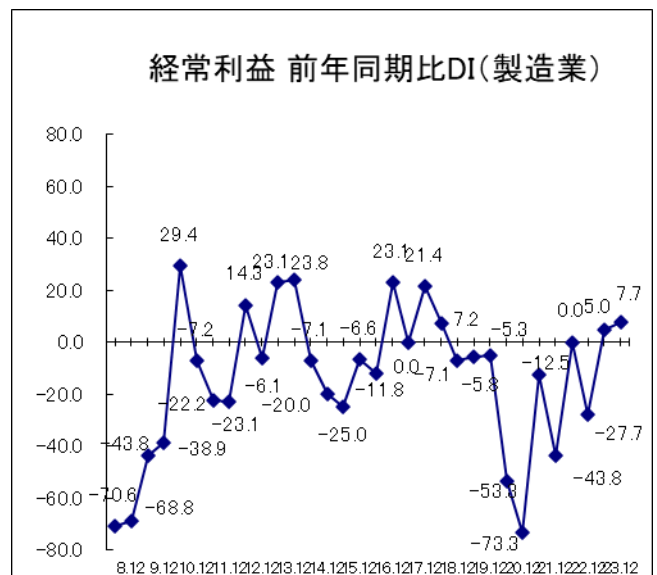


3. 経常利益

○2期連続プラスDI値で上昇トレンド

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」30.8%、「横ばい」46.2%、「減少」23.1%でした。その結果、DI値7.7と前回よりも約5年ぶりにプラス値になりました。

コロナ禍で最も打撃を被った業種でしたが、ようやく経常利益改善傾向リーマンショック期以上の落ち込みからの回復が進んでいます。さらに今回は2期連続でプラス値かつ上昇トレンドと好調を示しています。



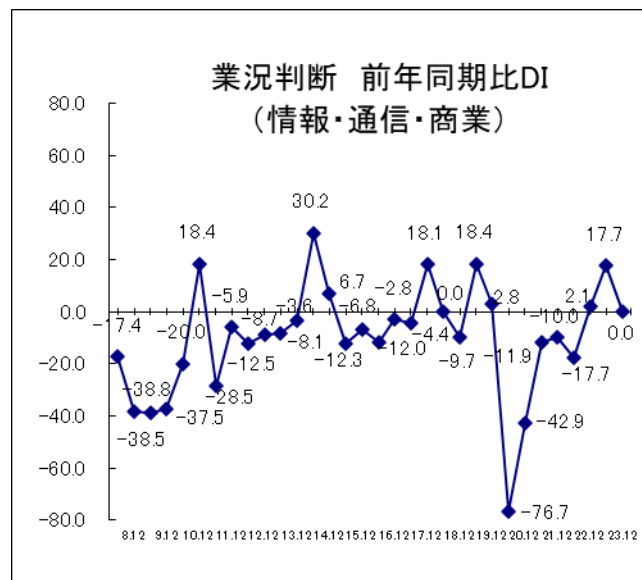
【情報・通信・商業】

1. 業況

○改善傾向にやや陰り

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」25.0%、「不変」48.1%、「悪化」25.0%、無回答 1.9%でした。その結果、DI 値 0.0 となり、前回からは大きく減少しました。

前回調査までは改善傾向で安定軌道に乗りつつあるように見えてましたが、今後の動きに留意する必要があります。

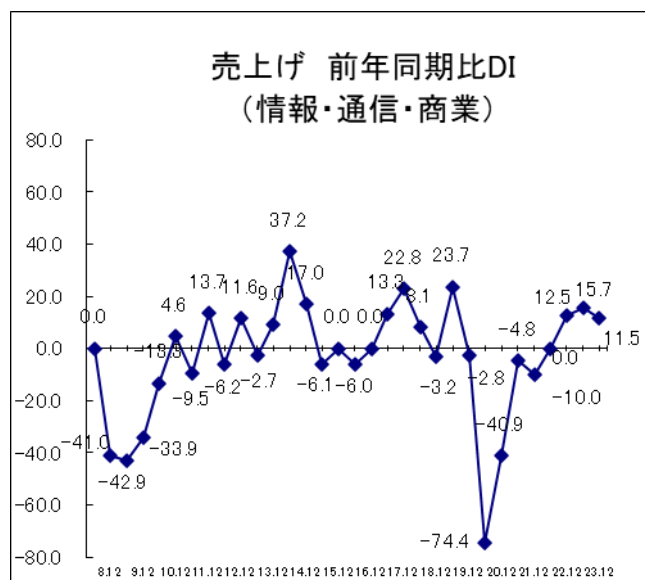


2. 売上げ

○安定傾向が続く

前年同期と比べて、今期の売上げは「増加」32.7%、「横ばい」44.2%、「減少」21.2%、無回答 1.9%でした。その結果、DI 値は 11.5 となり、プラス値は維持していますが、前回より若干低下しています。

DI 値はここ 3 期の間、10 を超えて比較的高い値で維持されており、安定しています。消費の回復傾向が底堅く続いていることが原因と考えられますが、物価高の影響などもあり、売上げにも陰りが現れているのかもしれない。

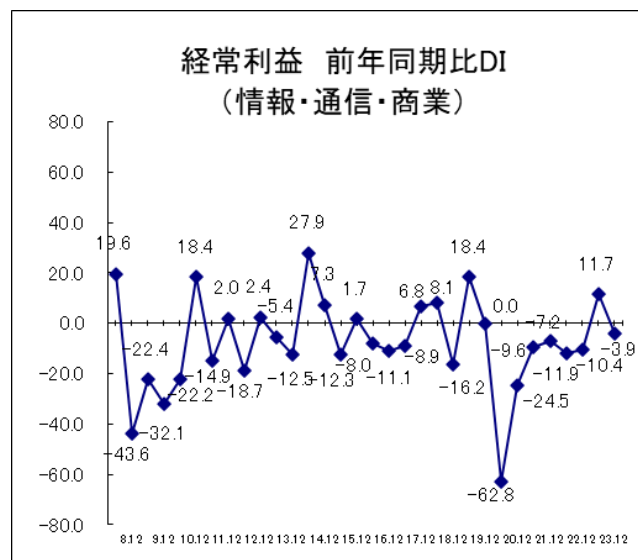


3. 経常利益

○大幅な改善傾向から再び悪化へ

前年同期と比べると、今期の経常利益は「増加」26.9%、「横ばい」40.4%、「減少」30.8%、無回答 1.9%でした。その結果、DI 値は△3.9 と前回より大きく減少しました。

今回の DI 値の低下は「減少」した企業が大きく増えたことにあります。先に見た通り、売上げは安定していましたが、物価高で見かけ上の改善であるようです。これまでもマイナス値は継続してはきましたが、コロナ禍の長い影響もあり、これ以上の悪化を食い止める手立てが必要です。



【サービス】

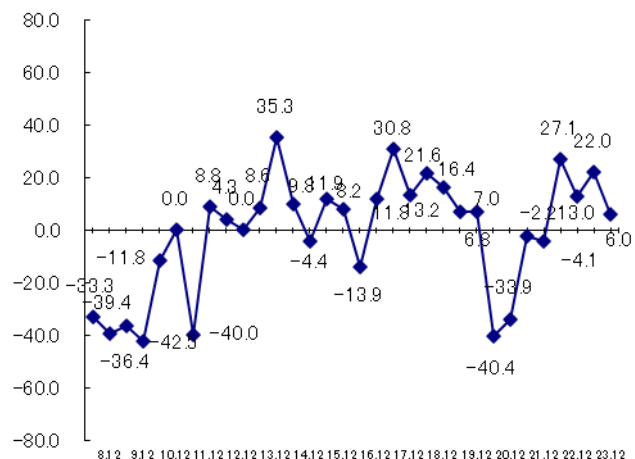
1. 業況

○4期連続DI値はプラスだが、今後に注目

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」30.0%、「不変」46.0%、「悪化」24.0%でした。その結果、DI値は6.0となり、プラス値は継続しましたが、前回よりは大きく低下しています。

今回のDI値がプラス値であったことで4期連続のプラス値になっています。ただし前回までは2桁台のDI値でしたが、1桁台に低下しました。悪化する企業が若干増えている結果です。ここで安定軌道に入るのか、低下し続けるのかの分岐点になっていると考えられます。

業況判断 前年同期比DI(サービス)



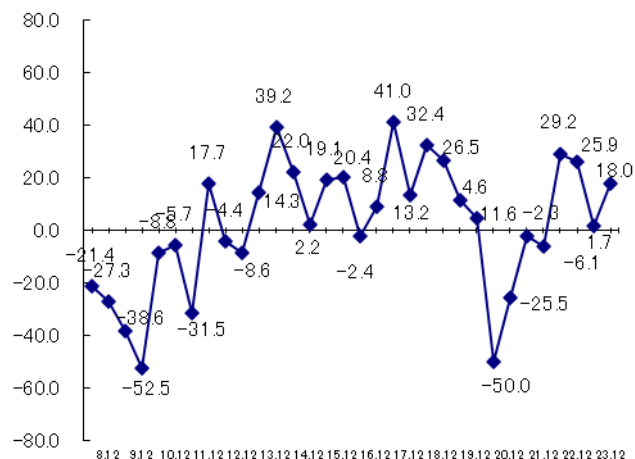
2. 売上げ

○前回から反転、4期連続DI値プラス

前年同期と比べて、今期の売上げは「増加」38.0%、「横ばい」42.0%、「減少」20.0%でした。その結果、DI値は18.0と前回より大きく伸びました。

4期連続でDI値はプラスです。今回は「増加」企業が伸びたことで、DI値は再び2桁台に上がりました。堅調な回復とはなりました。

売上げ 前年同期比DI(サービス)



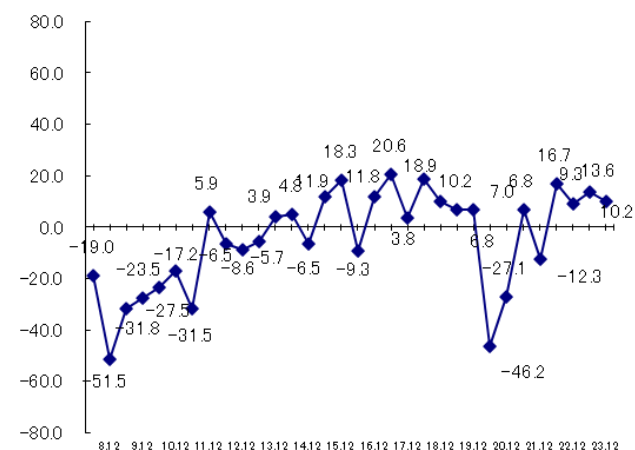
3. 経常利益

○4期連続高いDI値で好調継続

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」27.1%、「横ばい」40.7%、「減少」16.9%、無回答3.4%でした。その結果、DI値は10.2となりました。

これで経常利益も4期連続DI値がプラスとなり、前回より若干低下はしましたが、2桁台を維持しており、安定的に推移しています。ただし、業況はやや下向きの傾向を示しており予断を許しません。

経常利益 前年同期比DI(サービス)



【営業利益】

○経常利益よりも悪化、本業の利益の伸び悩み

営業利益について、前年同期と比べて、「増加」26.4%（前回 31.1%）、「横ばい」43.8%（前回 42.9%）、「減少」28.5%（前回 24.8%）、「無回答」1.4%（前回 1.2%）でした。その結果、DI 値は△2.1（前回 6.3）と大きく改善した前回から再び悪化しました。33 回調査から始めた営業利益の調査ではじめて DI 値がプラスとなった前回（37 回）でしたが、1 期限りのプラス値となりました。経常利益ではプラス値を示していますが、低下傾向は同じとなりました。

業種別でみると、建設業は、「増加」22.2%（前回 32.0%）、「横ばい」48.1%（前回 16.0%）、「減少」25.9%（前回 52.0%）、無回答 3.7%（前回 0.0%）でした。その結果、DI 値は△3.7（前回△20.0）と DI 値は前回同様に改善傾向を示しましたが、まだマイナス値にあります。今回は、「増加」企業は減少しましたが、それを上回る勢いで「減少」企業が減った結果、DI 値は改善傾向を示しています。

製造業は「増加」30.8%（前回 25.0%）、「横ばい」46.2%（前回 40.0%）、「減少」23.1%（前回 35.0%）でした。その結果、DI 値は 7.7（前回△10.0）と経常利益と同様にプラス値となりました。

情報・通信・商業は、「増加」26.9%（前回 25.5%）、「横ばい」38.5%（前回 58.8%）、「減少」32.7%（前回 13.7%）、無回答 1.9%（前回 0.0%）でした。その結果、DI 値は△5.8（前回 11.8）と前回大きく改善してプラス値になりましたが、再びマイナスに戻りました。経常利益も反転しており、同様の結果ですが、経常利益を下回っています。

サービス業は、「増加」26.9%（前回 37.3%）、「横ばい」46.2%（前回 40.7%）、「減少」25.0%（前回 20.3%）、無回答 1.9%（前回 0.0%）でした。その結果、DI 値は 1.9（前回 17.0）とプラス値を維持はしましたが、前回より下がり、経常利益と同じ傾向ですが、前回と異なり、今回は経常利益を大きく下回りました。

今期は業種では製造業とサービス業でプラス DI 値となりましたが、製造業を除き、改善傾向に力がなく、全体ではマイナス値になりました。経常利益と比べると、どの業種も数値は低くでており、本業での利益出しが難しくなっている結果となりました。

【次期の業況見通し】

○サービス業を除き、やや悪化の予想

次期（2024年1～6月期）の業況基準の見通しについての調査を行いました。業況水準を5段階（良い、やや良い、そこそこ、やや悪い、悪い）で回答してもらっています。無回答は除いて集計し、良い＝5点、やや良い＝4点、そこそこ＝3点、やや悪い＝2点、悪い＝1点とした加重平均を全体および業種別で算出し、下記の表に示しています。標準は3点であり、これを下回ると次期は今期よりも悪化すると考える企業が多いこととなります。

業種計でみた場合（回答企業 143 社のみ集計）、2.99 点と前回の大幅な改善から再び悪化し、3 点を割り込みました。前々回の 2022 年 7～12 月期よりは高く、改善トレンドのなかでの一休みとも取れますが、力強さはなくなっています。

業種別でみた場合も、サービス業を除き、どの業種も前回より悪化しました。今回大きく改善を示した建設業ですが、次期は前回の予想よりも悪化しています。サービス業を除いて次期の見通しは現在よりも悪化することを考えている企業が多くなっていることが示されています。

<業種計・業種別>

次期の業況見通し	計	良い	やや良い	そこそこ	やや悪い	悪い	2023.12	2023.6	2022.12	2022.6	2021.12
業種計(N=143)	100.0%	5.6%	20.3%	45.5%	24.5%	4.2%	2.99	3.10	2.78	2.87	2.94
建設業(N=27)	100.0%	3.7%	11.1%	59.3%	18.5%	7.4%	2.85	2.96	2.81	2.57	2.59
製造業(N=20)	100.0%	7.7%	38.5%	7.7%	46.2%	0.0%	3.08	3.20	2.56	3.11	3.27
情報・通信・商業(N=52)	100.0%	5.9%	15.7%	47.1%	27.5%	3.9%	2.92	3.06	2.57	2.76	2.92
サービス業(N=50)	100.0%	6.0%	24.0%	46.0%	20.0%	4.0%	3.08	3.08	3.12	3.06	3.00

【まとめ（天気予報形式）】

○今後の雲行きに怪しさが漂う

以上の景況感を快晴、曇り時々晴れ、曇り、小雨、雨の 5 段階で表現するために天気図で表してみました。以下、その説明になります。

業況・売上げ・経常利益・営業利益について、DI 値がプラス値（0.0 も含む）で、DI 値が増加していれば「快晴」とします。プラス値でも前回よりも減少すれば「曇り時々晴れ」とします。

DI 値がマイナス値の場合は、DI 値が 10 未満ならば「曇り」とします。なお、前回よりも改善していれば「曇り時々晴れ」とします。

DI 値が△10 以下の場合は「小雨」とします。なお、前回より DI 値が改善していれば、「曇り」とします。

DI 値が△20 以下の場合は「雨」とします。なお、前回より DI 値が改善していれば、「小雨」とします。

次期見通しは、3.5 点以上を「快晴」、3.0～3.4 点を「曇り時々晴れ」、2.9～2.5 点を「曇り」、2.4～2.0 点を「小雨」、1.9 以下を「雨」とします。

以上の方法にて業況を全体と業種別で天気図を使って示すと下記のようになります。

現在は建設や製造で改善傾向がみられ、快晴が多くなっていますが、先にも述べたように今後は雲がかかり、見通しがやや暗くなっています。



<38 回調査の景気天気図>

	全体	建設	製造	情報・通信・商業	サービス
業況					
売上げ					
経常利益					
営業利益					
見通し					

V. 当該期間の経営上の問題点

○従業員不足と嵩む人件費

今期の経営上の問題点について、選択肢より3つまで選んでもらいました。

最も多かった項目は、前回同様、物価上昇の影響を受けて、「仕入れ単価の上昇」が50.0%と前回、前々回に続き、高い値を示しています。

その次も前回同様、「従業員の不足」ですが41.7%と前回より大きく伸ばし、前々回から絶えず増加してきています。3番目も前回と同じ「人件費の増加」で37.5%と。こちらも「従業員の不足」同様に前々回から増加し続けています。

この他、「同業者相互の価格競争の激化」の増加がみられ、物価高のなかで、顧客の奪い合いとして価格競争が起きていることが分かります。

景気・需要も若干落ち着く傾向があるなかで、人が集まらない、人件費が高まっている、競争が激しく価格転嫁が難しいという厳しい環境になりつつあります。

	38回(今回)	37回(前回)	36回(前々回)
①仕入れ単価の上昇	50.0	53.4	58.1
②従業員の不足	41.7	31.7	24.4
③人件費の増加	37.5	30.4	26.9
④民間需要の停滞	20.1	18.0	23.8
⑤管理費等間接経費の増加	14.6	11.2	9.4
⑤同業者相互の価格競争の激化	14.6	9.3	10.0
⑦熟練技術者の確保難	11.8	9.3	12.5
⑤取引先の減少	11.1	13.0	10.0
⑧新規参入者の増加	8.3	9.3	8.8
⑨官公需要の停滞	7.6	9.9	7.5
⑩仕入先からの値上げ要請	6.9	11.2	11.9
⑪下請け業者の確保難	4.2	3.7	6.3
⑫大企業の進出による競争の激化	3.5	4.3	5.0
⑫税負担の増加	3.5	3.1	2.5
⑭販売先からの値下げ要請	1.4	3.1	3.1
⑭事業資金の借入難	1.4	1.9	1.9
⑭金利負担の増加	1.4	1.9	1.3
⑰輸入品による圧迫	0.7	0.0	0.6
⑱輸出困難	0.0	0.0	0.6

注：網掛けは前回より数値が上がった項目。また、斜字は前回よりも5ポイント以上変化した数値。

VI. 現在の取組み状況

○不透明な経済を反映？「財務体質の強化」に取り組む企業が増加中

現在の取組み状況について、選択肢より3つまで選んでもらったところ、最も多かったのは前回と同じく「新規受注（顧客）の確保」35.4%でした。次いで、「付加価値の増大」と「人材確保」が同率ですが、前回よりも低下しています。

上位3項目には入っていませんが、「人件費以外の経費削減」、「財務体質の強化」、「情報力強化」といった項目が伸びました。特に「財務体質の強化」は、コロナ禍での融資の返済、円安経済の持続化、少子化や人手不足など見通しにくい経済が反映していると考えられます。

	38回(今回)	37回(前回)	36回(前々回)
①新規受注(顧客)の確保	35.4	40.4	33.8
②付加価値の増大	33.3	40.4	38.1
②人材確保	33.3	38.5	39.4
④財務体質の強化	25.0	21.1	16.9
⑤人件費以外の経費削減	24.3	19.3	20.0
⑥社員教育	22.2	26.7	22.5
⑦情報力強化	18.1	9.3	16.3
⑧新規事業の展開	13.2	19.3	20.6
⑨機械化促進	11.1	14.3	14.4
⑩人件費削減	4.2	3.1	1.3
⑪得意分野の絞り込み	2.8	9.9	11.3
⑫機構改革	2.1	1.2	2.5
⑬研究開発	1.4	5.0	3.1

注：網掛けは前回より数値が上がった項目。また、斜字は前回よりも5ポイント以上変化した数値。

Ⅶ. 自社では付加価値はどのような定義づけですか？また、具体的にどのような取り組みをされていますか？

○スピード、自社製品、技術

付加価値について自由記述で聞いたところ、下記の回答を頂きました。キーワードとして、早さやスピード、自社で作った内製品（他社にない）、技術力などが挙げられています。規模の経済ではなく、質を高めることが重視されています。

<建設業>

- ・製品や工法の価格ではなく、その製品を扱う我々が深く良さを理解し、他社にはできないサービスを提供する事。
- ・今までより付加5%up 見積目標。
- ・規模の拡大ではなく、中身の充実（売上げ数量ではなく利益率の増加を目指す）ムリ・ムダ・ムラは排除を目指し、報告・連絡・相談を密にするように取り組んでいる。
- ・他社にない様な技術力の向上。早くて仕上がりの綺麗な技術。
- ・技術力向上?高得点取得?表彰?受注拡大+顧客満足。
- ・情報を先取りしてお客様や担当者に提供。現場清掃や親身な対応や提案など各自が意識しています。
- ・自社ブランドの構築。
- ・自社施工率。
- ・社員の能力・知識を向上させお客様によりよいサービスを提供する事。
- ・工事費の単価アップ。
- ・同業他社が入りにくい一般客からの要望に応えられる製品の設計プランや製作。

<製造業>

- ・今まで重要とされてなかったモノ・コト。大手がやらない事。
- ・どこで作っても同じなら価格競争になってしまう。技術面で顧客が求めるもの以上の製品と、ロット・納期・アフターサービス等の対応面強化で売上げ拡大と利益率の増加を目指している。
- ・弊社は食品製造、加工を生業としているため他社にはできないおいしさや安心感をお客様に与え続け、それに見合う利益のことを付加価値と考えます。
- ・当社の付加価値は内製品です。今まで外注先からの買い物であった設計部門を内製化するため部署を立ち上げました。

<情報通信業>

- ・「金額とサービスの価値」関東との仕事が増えてきて、地域との価格差が明確になった。自分たちの底上げを行い、金額、サービスを上げていく必要性があると感じているし、上げている途中である。

<卸売・小売業>

- ・ワンストップサービスの確立。車販時にメンテナンスをつけて販売する事でリピート率を上げる。「クルマの事なら何でもロータスタナベへ。
- ・地域に密着した配達サービス。(電話一本で早急に対応)。
- ・車関連商品を増やす。
- ・他社が扱ってない商品戦略。
- ・外注費を下げる。
- ・シナジーの高い事業を増やす。
- ・値上げに対する商品の向上。
- ・選ばれる薬局づくり。便利・親切な薬局。LINEでの処方箋受付、在宅医療対応、市販薬の相談販売等。
- ・仕入れた物をそのまま販売するのではなく、アレンジなど手を加える。技術・知識・デザインで他店と差別化する事で付加価値をつける。
- ・お客様への貢献度・CS・取引単価を上げる。
- ・地場企業から必要とされる

<金融・保険業>

- ・保険内容の見直し。
- ・金融の専門的な部分をさらにブラッシュアップする為の研修の実施。

<不動産業>

「おもてなし」をベースとした接客サービスの向上。

<医療・福祉>

- ・地域への周知。
- ・利用者の介護度が高くなる。
- ・自社製品（野菜や穀物）を使用した商品開発。
- ・他人にできないような治療、機械などの導入。

<(対事業者)サービス業>

- ・差別化とターゲットの選択 勝負する商品と客層のマッチング 現在、中途半端、まっしぐら。B to Bが60% B to Cの有効な手立てを模索中。B to C的対応でB to Bフォローする。
- ・取りこぼしているユーザーさんがいる。接点、接触頻度増える仕掛け。店舗運営の意識不足、お客様目線の店内に変えていく。まずはチェックリストを作り実践中。リサーチと改善を繰り返す。スピード感を持つ。
- ・経営方針に記載しているが、人間の価値、人間の心、信念を中心に据えた取組。付け加えるべき付加価値、物を売るのではなく、真心を売る、人間性を売ることが心掛け、つまり、人間の心に訴えるようなものを一緒に付け加える事。「真心・人間性・サービス・愛・人助け」を取り入れた付加価値。
- ・単価交渉ができるもの。品質・スピードの向上。新規事業の拡大。
- ・売上より人件費等を差し引いた粗利に近い形。その他経費については年間大きな変動がないため、お客様への値上げ交渉とそれに見合ったクオリティのサービスの提供を含め、全社一丸で取り組んでいる。
- ・正確・早く。
- ・業務提携先の増加。分析範囲の拡大。

<(対個人)サービス業>

- ・唯一無二なものを探す。
- ・新商品の開発とECサイト。

Ⅷ. 適格請求書等保存方式（インボイス制度）が10月から始まりましたが、経営上における課題や問題点があればお書きください。

○経費がかかり面倒、免税事業者は当事者も取引先も対応に苦慮

インボイス制度について、多いのは、「適格」でない事業者との取引において「面倒」であることです。その結果、手間や経費がかかり、「やめて欲しい」との声が散見されます。また、免税事業者から適格請求書発行事業者になるかどうかで悩みがみられます。

業種でみると、建設業、卸売・小売業、対事業者サービス業といった業種で、意見が多く出ています。

<建設業>

- ・現在まで職人を外注としていましたが、そのままいくと人件費に加え税12%程を支払わなくてはならないので職人を社員にするように検討中。
- ・取引業者でインボイスの導入を行っていない会社がある。
- ・協力会社で売り上げ1000万円以下の所との折り合いをどうつけるか。
- ・無関心な下請け業者が散見される中、是正に努めている。
- ・一人親方に対しての消費税の負担分がマイナス要因。
- ・今はまだ様子を見ている状態だが、色々と細分化されていて、税理士さんでもよくわかっていない様な気がする。
- ・下請け業者さんや購買先が適格事業者でない時、こちらに負担がかかる事。

<製造業>

- ・導入時における関係者の理解するまでの時間。導入に時間がかかり、経費がかかりました。
- ・思ったより混乱はない。

<情報通信業>

- ・対応できない経費となる場合がある。外注先では、個人なども多いため、インボイス対応しないよう小さく仕事をしようとしている人たちが多く。弊社はダブルワーク可で2名個人事業主でもあるが、インボイス登録はしていない。

<運輸・通信業>

- ・経理担当者の手間だけ増えて何も良い事はない。こんな制度は廃止してほしい。
- ・特にないが、その件でソフトを導入したり、経費が掛かった。

<卸売・小売業>

- ・業務の増加が懸念される。
- ・手間がかかる。
- ・インボイスは、マジでやめて欲しい、事務負担がデカすぎる?事務担当者と税理士から悲鳴が上がる?ノイローゼになりそう。
- ・各社により処理方法が相違するケースがあり、対応に戸惑うことがある。
- ・現在、免税事業者でありインボイスの登録を躊躇しているのですが、後々の事を考えると登録すべきかどうか迷っています。
- ・来年になってみないと実感がわかないかと思っております。
- ・売り手負担として慣習化していた銀行振込手数料のインボイス制度に伴う買い手負担への変更の流れ。
- ・当社ではなく全般に言えることですが、税収を増やすための施策であるが、制度の導入により作業が煩瑣になることに起因して全体の支出が減ってしまうのでは。
- ・登録していない協力業者との取引。

<不動産>

- ・経理関係の業務が煩雑化したことと取引先のインボイス制度への理解度の低さから説明をする機会が多くなり、業務が増えていること。
- ・とにかく作業に時間がかかる。できれば止めていただきたい。
- ・経理の負担の増加。

<飲食店>

- ・非常に面倒。
- ・フリーランスで雇っている人が多い。ほとんどがインボイスをとっていない。

<医療・福祉>

- ・小規模事業者との取引。
- ・新規ソフト導入による経費増額。
- ・今のところは感じてないが、コスパの悪い制度を増やしてほしくない。
- ・管理システムの導入コストが自社の規模に合わないので導入を躊躇しているが、保存に対する必要項目も理解し難く事業者負担だけ増えている気がする。

<（対事業所）サービス業>

- ・手間がかかる（事務・交際費等でクレジットカード払いでも領収書をもらう）税理士事務所の顧問料が値上げした。
- ・経理業務の煩雑化。
- ・事務処理の煩雑化
- ・ルール変更には合わせて対応する。担当するスタッフ(外注パート)メンタルケアが増えている。ルールは基本的に、均一に行われるもの(平等という意味ではない)なので、多くの損失を出さないように、チェック後、ミスなどあれば迅速に行う。ダメージあるなら最小限を目指す。
- ・わからないことがまだまだ多い。
- ・業務量が増えて仕方ない？
- ・事務作業の煩雑化。ルーティンになればそこまで負担感はないかも知れない。適格事業所番号を取る予定のない取引先（ひとり親方など）の割合が増えると、実際の消費税分負担が資金繰りを圧迫してくる。
- ・保存が当たり前かな。
- ・請求プロセスにおいて、相手先に迷惑をかける可能性があるため、適格事業者としての登録を検討中。しかし、このプロセスに伴う費用の増加については懸念しており、そのバランスを慎重に審議している。
- ・経理の手間の増大。
- ・用紙の対応。

<（対個人）サービス業>

- ・取引先側がインボイスを始めないところもあるのでなかなか悩ましい。お客様への領収書対応も苦慮する。
- ・会合などで予め決められている飲食店で、インボイス登録をしていない業者がいるので困る。

区外国人材の活躍推進がうたわれていますが、受入れ・活用状況についてお書きください。また、課題や問題点があればお書きください。

○外国人労働者採用企業は一定割合で広がっており、課題として経費や運転免許

現在、外国人を雇用している企業からの回答も数社みられます。また、これから受入れをする企業、受入れ検討している企業もそれぞれ数社あり、同友会企業でも1～2割程度の企業では外国人を雇用していくことになっているようです。受入費用もかかり、仕事をするのに必要になる運転免許が取れないことも課題として挙げられています。

ところで、2025年を目途に技能実習制度から1年を超えると同分野での転籍が可能となる育成就労制度へ変更されていきます。企業からの懸念として、賃金の高い都市圏へ移動し、人材確保が難しいとされています。他にも、地方圏に外国人が増加するなかで、ゴミ出しや挨拶など近隣コミュニティとのトラブルも増えています。産業と生活の関係をいかに調和させるか、単なる人材不足への対応ではなく、企業と外国人とコミュニティの新たな関係構築に向けた取組みが求められています。

<建設業>

- ・技能実習生を受け入れている。技能実習2号から特定技能1号に移行した人材有。首都圏等が給与が良いので流れていく可能性有。
- ・ただいまセミナー等で勉強中
- ・弊社はずっと以前から外国人（特に中国の方）が働いていたので（今はいない）受け入れはできると思います。
- ・技能実習生3名。運転免許が取れないのと、内1名逃亡されたのが課題です。

<製造業>

- ・2024年1月にミャンマー人2人を正規社員として雇用します。
- ・ベトナムから8名、ネパールから2名。日本の文化への順応へ時間がかかる。
- ・受け入れていない（今は対応できているので受け入れていないが、将来的には必要になると考えている）
- ・当社は2006年から継続的に一貫してタイ人技能実習生の受入れを実施しています。特定技能1号・2号の制定もひどかったですが、今回の法改正案には言葉が見つかりません。当社がお付き合いをしている監理団体アイム・ジャパンが受け入れている技能実習生は相手国政府も支援しており、基本的に借金がありません。2006年に当社に配属された第一期生からも「当時は多額の親の借金があった。もしアイムジャパンの選抜試験に受からなかったら来日することは出来なかった。」という話を聴きました。「現状の制度を守らない（守れない）ヤツが増えてきたから全体のルールを変更する」ではなく、「現状の制度を守らない（守れない）ヤツは排除する」にしてもらわないと、真面目にやってきたモノが馬鹿を見ます。”

<情報通信業>

- ・弊社は逆で、スキルアップが目的で海外の方たちに協力していただくことは将来的に必要となる。日本人からも選ばれる企業になるため、地域課題を自社の課題とすることが必要だと感じています。

<運輸・通信業>

- ・法的な整備ができれば検討していきたいが、今のところタクシー乗務員は解禁されていない。乗務員としての受け入れが法改正でできるようになれば検討したい。”

<卸売・小売業>

- ・まだ実績はありませんが、積極的に受け入れる体制を検討中。
- ・外国人材の活躍（技能実習制度）は、根本的な問題可決ではない。
- ・技術実習生受入れ中。
- ・現在は受け入れていませんが、人材確保のためには将来的には考えなければいけないと思っています。その際気になるのは十分なコミュニケーションがとれるかどうかという事。言葉や文化の違いがどの様に影響するか想像もつかない。
- ・受入れしていません。仕事の内容的に難しいと感じています。
- ・(受入れ) インドネシア女子 3 中国女子 3 2024年2月～インドネシア男子 4。
- ・コミュニケーション。
- ・技術的な社員は現在難しい。

<飲食店>

- ・現在正社員で2名雇用中。増員予定なし。課題・・・定着しない（早期離職者が多い）。

<医療、福祉>

- ・1名受け入れ、さらに1月に1名受け入れ。両名ともタイ人。
- ・令和6年7月 受入れ予定。
- ・できれば受入れを行いたい。
- ・外国人への取り組み以前に、日本人への取り組みを優先している。
- ・今年度より受入していますが、時間と費用が掛かります。
- ・技能実習生2名。今後半年ごとに2名程度継続的に雇用予定。円が安いと、技能実習生の実質的賃金が下がり、今後日本に実習生が来るのか不安である。外国人材を多く雇用するようにした。（人材不足の激しさが増したため）。
- ・専門作業には特化して人材は集まりやすいと思うが、弊社では専門作業のみの部分が無く全てにおいて作業をしなくてはならないので資格だけ持っていては採用し難い。

<（対事業所）サービス業>

- ・業務の性質上、外国人の雇用は控える。現在2名のベトナム人を特定技能、技能実習生として業務に携わって頂いています。家賃はもちろん、環境・改善改修整備に費用が大きく、思惑と大きく違っていた。元々、安価な労働力として探していたわけでないが、今後の舵切り材料になっている。
- ・受け入れたいが受け入れ態勢などに問題がある。
- ・現在1名雇用 来年度1名採用予定。
- ・外国人材より高齢者や障がい者の方の登用にて乗り切る予定。
- ・海外事業部を作り、輸入を行っている。
- ・現時点では、そもそも採用活動自体行っていない。将来的に採用を行う際には、コミュニケーション能力、生活態度、そしてデザインに対する美意識の感覚が近い人材を求めており、その際には国籍は問題にならないと考えている。
- ・過去2年間受け入れしたが上手く行かなかった。
- ・来年度受け入れ予定。

<（対個人）サービス業>

- ・接客を出来るビザがなかなか無いので働ける業種が限られてしまう。

X. 冬の平均賞与（見込み可）はどれくらい

○平均28.4万円と昨年冬より若干上昇も前回夏よりは低下、業種別では建設業が35.6万円と最も高い

冬の賞与支給額は有額回答のあった企業の平均額を計算すると平均28.4万円（N=82/回答率56.9%）でした。回答の幅は大きく最低4万円から最高120万円までのかなりのバラつきがあります。1年前の36回景況調査で行った2022年の冬の平均賞与額は28.0万円（N=83/回答率51.9%）で、増加傾向にありますが、前回の夏の平均賞与が29.9万円であり、それからは低下しています。また今回、業種別に算出したところ、建設業平均が最も高く35.6万円、最も低いのが製造業22.6万円でした。

支給月数について、回答のあった企業の平均月数を計算すると平均1.4ヶ月（N=91/回答率63.2%）でした。最低月数は0.3ヶ月分と最高月数は2.5ヶ月となっています。金額ベース同様、昨年夏の調査（36回）は平均1.3ヶ月（N=93/回答率58.1%）で、月数も上昇しています。

2023年冬の賞与	金額(万円)
産業計(N=82)	28.4
建設業(N=21)	35.6
製造業(N=6)	22.2
情報・通信・商業(N=24)	24.4
サービス業(N=27)	29.5

X. 総括提言 真の景気回復＝ディーセント・ワークの増加

○自律（自然）と他律（技術）

今回調査で景気がじわじわと悪化傾向にあることが分かりました。ところで、ここ数年、景気低迷を乗り越えるためにDX（デジタル・トランスフォーメーション）やGX（グリーン・トランスフォーメーション）といったことが引き合いに出されます。2023年の政府の骨太方針でも強調され、そのために人材育成としてリ・スキリング（学び直し）が必要だとしています。デジタル人材の育成による生産性向上の計画です。アマゾンやウォールマートでは社員に莫大な金額をかけてデジタル教育をすることで競争力を作り出そうとしています。その後追いです。これを否定するものではありませんが、デジタル人材ばかりが必要なわけではありません。生成AIは便利な道具ですが、デジタル情報は取り込めますが、自然を取り込む力において人間に置き換わることはできません。AIが仕事を奪う話も、まことしやかに話されていますが、取り込む情報には限りがあり、過信しすぎてはいけなくと考えます。人間はいかに決定をしていくのでしょうか。それは自ら動いて、自分の外の環境を理解していくことを繰り返し、高度な判断をしていきます。これを人は「経験」と呼んでいます。この経験による決定の「結果」をAIは多数記憶して組み合わせているだけです。人間は、この経験が導き出された「過程」や「偶然」を身体的に記憶し、新たな環境で、その記憶も活用しながら、さらに変化させ適応していく創造的な動物です。しかし、闇雲に行動をしてもダメで、大切になるのはお手本（基本）です。基本があってはじめて自分の認識を理解できます。

人間には五感があり、それに基づき感情を表現しますが、これが社会環境によって、変形されていきます。「社会人」になることは、他律的な社会を受け入れることです。しかし、この社会（他律）に違和感を感じれば、社会を受け入れながら、それを修正する能力（自律）を人は持っています。この他律と自律の相互作用により社会は進化しますが芸術や文化もそうです。経済や経営が様々な決定やコントロールが必要なように、芸術や文化も人間の五感をコントロールすることで最善の作品を生みだします。経営者も労働者も現代に必要な感性が鈍っていると、冒頭で紹介した企業不祥事の数々が起きていきっているのではないのでしょうか。そうであれば、不正を自ら修正する力を身につけるリ・スキリングが必要です。そのためには、自らのお手本となるものとの出会いが大切でしょう。残念ながらAIはお手本にはなりません。人類が自然や技術との対話を通じて編み出された教をスタートにすることになります。演劇論で恐縮ですが、世阿弥『風姿花伝』には人生前半に咲く「時分の花」があり、人生後半に咲く「まことの花」へと能の修行が続きます。それぞれの最も美しく唯一無二の花を咲かせる能の修行法がこの書籍には書かれています。同じく経営にも政治にも生活にも花を咲かせるにはどうすればいいか本であったり人であったり基本となるお手本があります。景気低迷に一喜一憂することなく基本に従うことが社会を変えていくことになるのではないのでしょうか。

○ディーセント・ワークを目指す経営

ディーセント・ワークをご存知でしょうか。国際労働機関（ILO）が労働災害で命を落とさないよう、あるいは、アジアやアフリカの児童労働をなくすため、1999年ILO総会で提唱された、人間らしい暮らしを継続的に営めるようにする取り組みです。このディーセント・ワークの内容は国や地域によって多様ではありますが、人間らしい、つまり自律と他律の相互関係のなかで、労働環境を改善する営みです。国、自治体、企業、労働者がともに生み出すことに意義があります。企業経営の目的（パーパス）をディーセント・ワークの増加におくことは、これまで報告書で紹介してきた健康経営やパーパス経営にも繋がります。また、経営者自らの労働もディーセントでなければなりません。そのために何が必要か、何に投資をすればいいのか、現在使える道具は何か、いろいろ模索が必要です。すでに中小企業家同友会の取り組みは、お手本を探し、お互いにフラットな立場で学びあう場になっています。政府が進めるデジタル人材を増加させるだけのリ・スキリング政策だけではなく、ディーセント・ワークを増やすことができる経営者のリ・スキリングにも投資が必要だと考えます（そのためにも大学院という学びの場を活用してください）。

今回、外国人労働の調査がありましたが、ここにもディーセント・ワークの観点が必要です。背景には日本人の人材不足ですが、まずはディーセント・ワークにする取り組みが必要です。人材不足と言われる一方で、女性や中高年で働きがいをもてない人たちが多数います。この人たちが育つ場として、社会参加の場を増やしていく必要があります。なぜならば、それは後に社会が抱える大きな負債になっていきます。そうならないためにも経済活動にディーセントな形で参加できるように変えていく必要があります、そのことを目指しながら事業を行う企業が多ければ地域は安全な空間になっていくと考えられます。ディーセントな仕事がないと、他者との関係は切れて、孤立し、そうした自分にさせている社会は敵にすらなっていくか、自らを社会から消そうとすることにもなります。どうすればいいか。生物学者の南方熊楠に言わせれば、人の間を動いて自分の居場所を探しなさい、でしょう。「心理的安全」な空間、関係性が豊かな空間、それは地方に多く存在しており、これが地方経済を活性化させる要素になるはずで、まだまだ地方には伸び代があるはずで。



スマホやPCから e.doyu でご回答できます

大分県中小企業家同友会 第38回景況調査 (2023年7~12月期)

【政策委員会より】

当該期間に関する大分同友会会員企業の景況調査を実施致しますので、ご協力をお願い致します。尚、回答頂いた個別データについては厳重に管理・保管し、大分大学の石井教授へのデータ分析依頼の場合を除きデータの提供を行いません。また個別データの公表は行いません。分析結果の報告は2024年2月を予定しています。

■氏名 _____ ■企業名 _____ ■役職 _____

- 1. 所属する支部について該当するものを○でお囲み下さい。
1. 大分支部 2. 中津支部 3. 別府支部 4. 豊後高田支部 5. 日田支部 6. 県南支部
- 2. 業種(年商が最多)について該当するものを○でお囲み下さい。
1. 農林水産業 2. 鉱業 3. 建設業 4. 製造業 5. 電機・ガス・熱供給・水道
6. 情報通信業 7. 運輸・通信業 8. 卸売・小売業 9. 金融・保険 10. 不動産
11. 飲食店 12. 医療、福祉 13. 教育・学習支援 14. (対事業所) サービス業
15. (対個人) サービス業 16. その他 ()
- 3. 年商について該当するものを○でお囲み下さい。
1. 3千万円未満 2. 3千万円~5千万円未満 3. 5千万円~1億円未満
4. 1億円~3億円未満 5. 3億円~5億円未満 6. 5億円~10億円未満
7. 10億円~30億円 8. 30億円以上
- 4. 社員数は何人ですか。(いない場合は「0」人とご記入下さい)
役員を含む正規 () 人、臨時・パート・アルバイト () 人
- 5. 7~12月期の業況(好転・悪化)判断(前年同期に比べて)について該当するものを○でお囲み下さい。
1. 好転 2. 不変 3. 悪化
- 6. 7~12月期の売上げ(前年同期に比べて)について該当するものを○でお囲み下さい。
1. 増加 2. 横ばい 3. 減少
- 7. 7~12月期の経常利益(前年同期に比べて)について該当するものを○でお囲み下さい。
1. 増加 2. 横ばい 3. 減少
- 8. 7~12月期の営業利益(前年同期に比べて)について該当するものを○でお囲み下さい。
1. 増加 2. 横ばい 3. 減少

- 9. 2024年1~6月期の業況(良し・悪し)水準の見通しについて該当するものを○でお囲み下さい。
1. 良い 2. やや良い 3. そこそこ 4. やや悪い 5. 悪い
- 10. 当該期間の経営上の問題点について該当するものを3つまで選び、○でお囲み下さい。
1. 大企業の進出による競争の激化 2. 新規参入者の増加
3. 同業者相互の価格競争の激化 4. 官公需要の停滞 5. 民間需要の停滞
6. 取引先の減少 7. 仕入れ単価の上昇 8. 人件費の増加 9. 管理費等間接経費の増加
10. 金利負担の増加 11. 事業資金の借入難 12. 従業員の不足
13. 熟練技術者の確保難 14. 下請け業者の確保難 15. 販売先からの値下げ要請
16. 輸出困難 17. 輸入品による圧迫 18. 税負担の増加
19. 仕入先からの値上げ要請 20. その他 ()
- 11. 現在の取り組み状況について該当するものを3つまで選び、○でお囲み下さい。
1. 付加価値の増大 2. 新規受注(顧客)の確保 3. 人件費削減
4. 人件費以外の経費削減 5. 財務体質の強化 6. 機械化促進 7. 情報力強化
8. 人材確保 9. 社員教育 10. 新規事業の展開 11. 得意分野の絞り込み
12. 研究開発 13. 機構改革 14. その他 ()
- 12. 設問11の回答で「1. 付加価値の増大」を選択した方にお尋ねします。
自社では付加価値はどのような定義づけですか?また、具体的にどのような取り組みをされていますか?
- 13. 適格請求書等保存方式(インボイス制度)が10月から始まりましたが、経営上における課題や問題点があればお書きください。
- 14. 外国人材の活躍推進がうたわれていますが、受入れ・活用状況についてお書きください。また、課題や問題点があればお書きください。
- 16. 冬の平均賞与(見込み可)はどれくらいですか?
平均 万円程度、ヶ月分

景況調査へのご協力ありがとうございました。

■FAX 回答先 ⇒ FAX097-545-0744 ■締切り ⇒2024年1月12日(金)

大分県中小企業家同友会 第38回景況調査分析報告
2024年2月5日発行
発行 大分県中小企業家同友会 政策委員会
分析 大分大学経済学部経済学科 石井まこと
〒870-0888 大分市三ヶ田町2-3-16 ステラ・コレテ2F
TEL097-545-0755 FAX097-545-074