

大分県中小企業家同友会

第 39 回景況調査報告

2024 年 1～6 月期

2024 年 8 月

回復傾向が円安・物価高で鈍化、サービス業は好調な一方、製造・流通業で低迷

＜概要＞

○景気へ冷や水—異常な猛暑と不安定な国際情勢、食料安全保障も考える時期に

連日、災害級の猛暑日が続きます。かつて猛暑は景気を押し上げると言われましたが、異常な暑さは、農作物への被害、漁獲高の低減、屋外で働く労働者の減少、経済活動の抑制、結果GDPに悪影響を及ぼしています。一方、食料・資源を海外に依存する日本は、国際情勢の影響を受けやすく、コロナ禍によるロシアやアメリカの輸出制限、ウクライナ情勢などで、輸入品は品薄になると同時に円安が進行しました。円安で見かけ上、安価に見える株価は上昇し、実態と経済指標が乖離しています。ところが、足元をみると1965年度に73%あった食料自給率は2022年度で38%（カロリーベース）と半分です。市場価格ベースでも58%と、それでも高くはなく、農作物の被害や農業の後継者問題などと食料安全保障は大きな課題であることが見えています。

このように自然環境も国際情勢も様々につながっています。大分の経済社会も、今回の調査で現れたように環境問題と国際情勢に連動しており、この環境変化のなかで物価高、人材不足の課題を乗り越える工夫や仕組み作りが求められています。社会から動かされるのではなく、社会を動かす企てや営みを起こすための準備が必要です。まずは、自分たちの立ち位置を確認し、互いにアイデアを出しあい、それらを尊重しつつ、いま何ができるか考えるためにも本資料を活用してもらえれば幸いです。

○回復傾向に一服感、円安・物価高の影響を受けない企業が景況感を支えるも、賃上げは全般的に実施されている

さて、同友会会員への景況調査、中同協『同友会景況調査報告』では、業況判断DI（「好転」-「悪化」割合） $2 \rightarrow \Delta 5 \rightarrow \Delta 3$ （2023年10～12月 \rightarrow 2024年1～3月 \rightarrow 4～6月）、売上高DI（「増加」-「減少」割合）は $\Delta 3 \rightarrow \Delta 5 \rightarrow \Delta 3$ 、経常利益DI（「増加」-「減少」割合）は $\Delta 3 \rightarrow \Delta 5 \rightarrow \Delta 1$ と、前回（1～3月期）より改善傾向を示す形になりました。しかし、まだDI値はマイナスを示したままです。

一方、大分同友会景況調査では前期2023年7～12月期と比べて、DI値はプラスを維持しつつも回復傾向は鈍化しています。業況DIは $3.5 \rightarrow 0.6$ （2023年7～12月 \rightarrow 2024年1～6月）、売上高DIは $13.9 \rightarrow 7.8$ 、経常利益DIは $2.8 \rightarrow 2.0$ で、DI値は低下しつつもプラス値を維持できています。

ただし、業種でみると、製造業や情報・通信・商業（流通）ではDI値がマイナスになっており、円安や物価高の影響を受けていることが考えられ、景況感の悪化が続いていますが、他業種では堅調に改善傾向がみられます。今回、円安・物価高の影響を受けているのが小売・卸売業を含む情報・通信・商業でした。ただし、各企業とも賃上げをしながら、社員教育による事業の向上を進めようとしています。

今回も、景況感を天気図で示しましたが、全般的にやや明るいものの、建設業や情報・通信・商業では、雨模様になっており、今後も注視が必要です。

＜調査要領＞

- (1)対象期間 2024年1月1日 ～ 2024年6月30日
- (2)対象企業 大分県中小企業家同友会 会員企業570社
- (3)調査期間 2024年5月28日～2024年7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153社、回収率は26.8%、業種構成は下記の通りです。

農林水産業	3社
建設業	22社
製造業	14社
情報・通信・商業 ¹	42社
サービス業 ²	61社
その他	11社
- (6)参考資料 景況調査2023年1～6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サービス業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」。

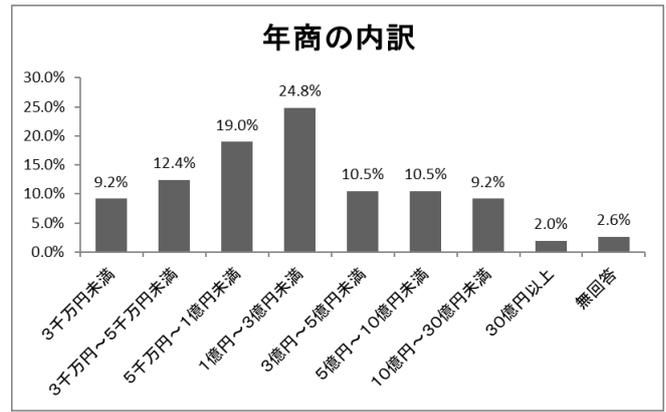
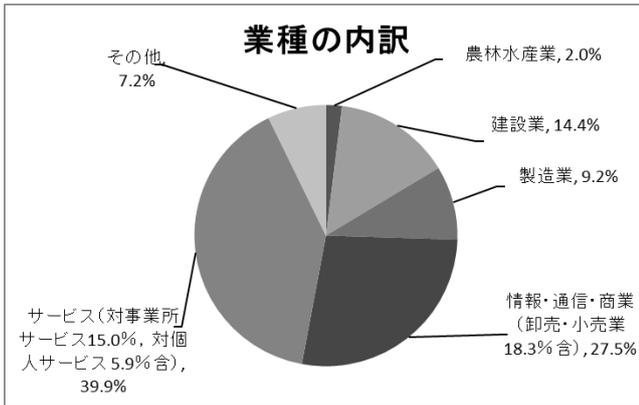
I. 調査対象

調査対象期間は 2024 年 1～6 月期、対象企業は大分県中小企業家同友会の会員企業 570 社、有効回答は 153 社、回収率は 26.8%（前回は 0.8%ポイント増）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 18.3%、次いで多い順に「対事業所サービス」の 15.0%、「建設業」の 14.4%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 27.5%、サービス業は 39.9%となっています。

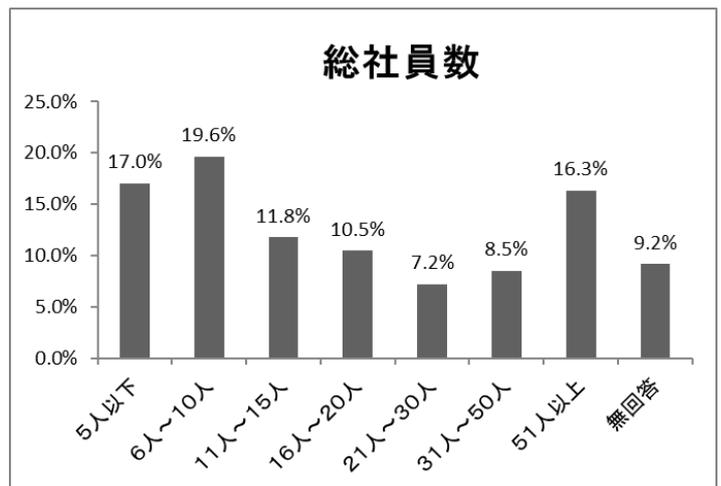
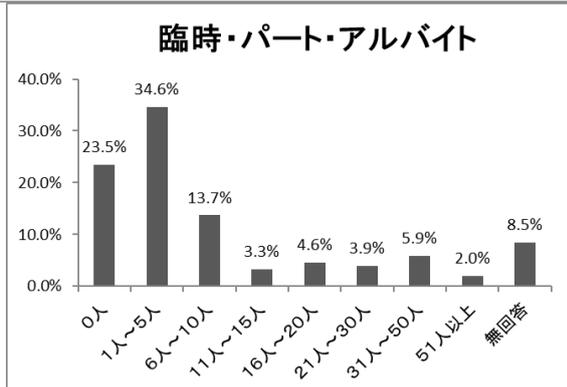
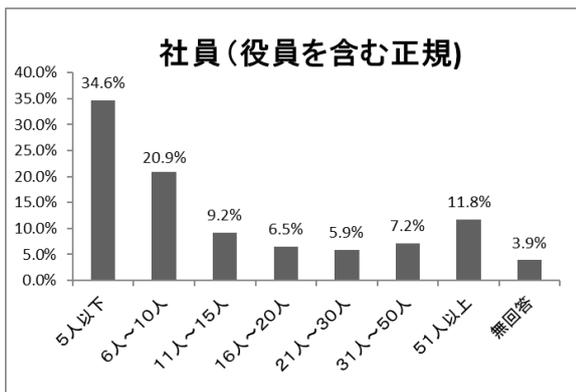
年商額も多い順でみると「1億円～3億円未満」24.8%が最も多く、次いで多い順に「5千万円～1億円未満」の 19.0%、「3千万円～5千万円未満」の 12.4%と続きます。



III. 従業員数

正規従業員（役員も含む）数は「5人以下」が 34.6%、「6人～10人」が 20.9%と、10人以下で 55.5%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 34.6%、「0人」が 23.5%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 19.6%と最も多く、次いで「51人以上」が 16.3%、「5人以下」が 17.0%と、総社員数でみると、10人以下の自営業的組織から、51人以上の会社組織まで多様な企業が回答者になっています。



IV. 概況

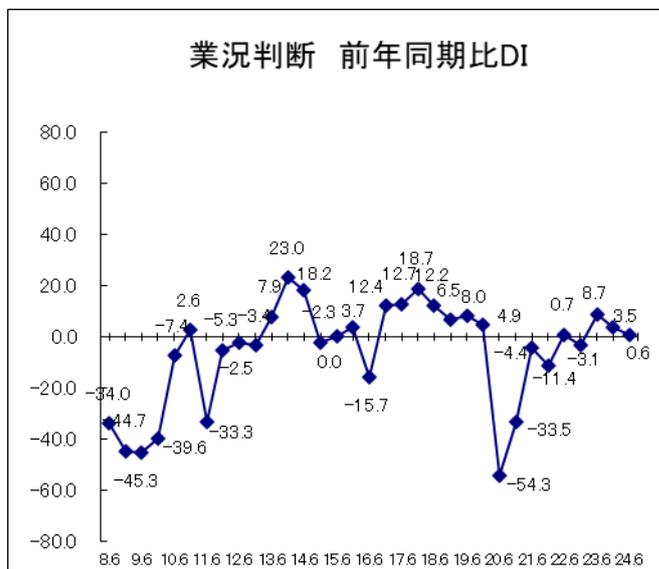
【全体】

1. 業況

○2期連続低下で弱含みの動き

前年同期（2023年1～6月期、以下同じ）と比べて今期の業況は「好転」24.8%、「不変」46.4%、「悪化」24.2%、無回答4.6%となっています。

「好転」と「悪化」の差であるDI値は0.6になり、前回調査より2.9、前々回調査より8.1ポイント下がり、プラスDI値ですが、弱含みの動きを見せています。



2. 売上げ

○前回上向きからやや反転傾向

前年同期と比べて今期の売上げは「増加」38.6%、「横ばい」25.5%、「減少」33.3%、無回答2.6%となっています。

「増加」と「減少」の差であるDI値は7.8と前回より6.1ポイント下がっています。前回やや上向きであったのが、若干勢いが低下した形になりました。

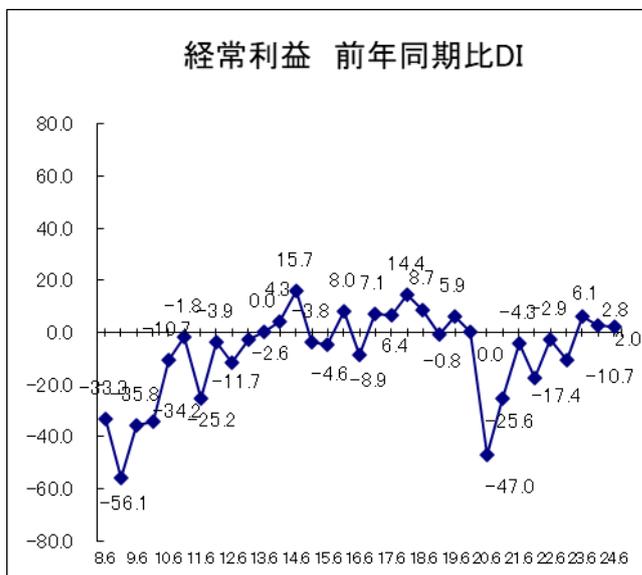


3. 経常利益

○DI値はやや低下だが落下幅は小、今後の動きに注意

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」30.1%、「横ばい」39.2%、「減少」28.1%、無回答2.6%となっています。

「増加」と「減少」の差であるDI値は2.0ポイントと、前回より下回りましたが、0.8ポイント減と落下幅は、それほど大きくありません。前々回調査で回復傾向が見られましたが、2期連続で低下傾向になっており、今後の動きに注意が必要です。



業種別

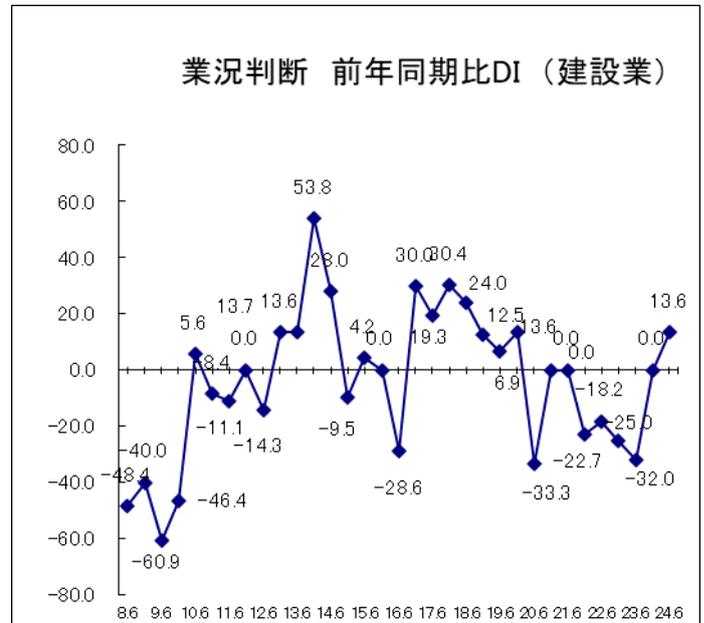
【建設業】

1. 業況

○物価上昇や労務コスト課題があるなかで堅調に推移

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」31.8%、「不変」45.5%、「悪化」18.2%、無回答 4.5%で、DI 値は 13.8 と前回から大きく伸びました。1 年前の△32.0 から 2 期連続回復で、今回は大きくプラス DI 値へと移行しました。

資材・燃料等の物価上昇や労務コストの課題があるなかで堅調な推移を示しています。

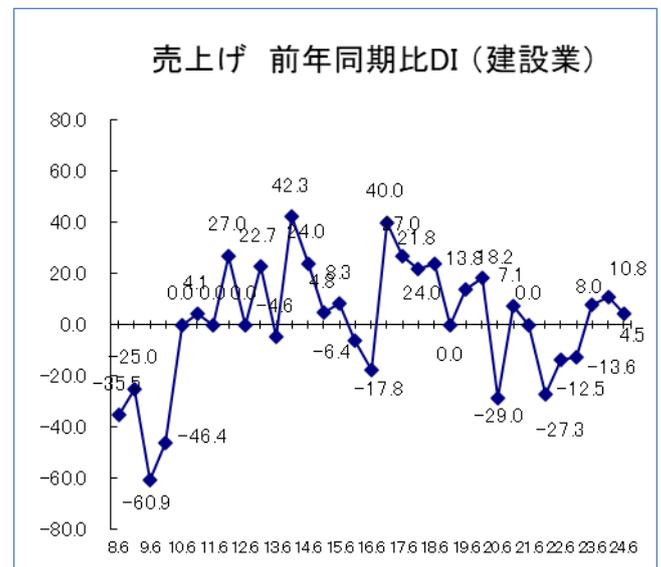


2. 売上げ

○売上げ 3期連続プラス DI 値

前年同期と比べて、今期の売上げは「増加」31.8%、「横ばい」40.9%、「減少」27.3%で、DI 値は 4.5 となり、前回より若干 DI 値は下がりましたが 3 期連続プラス DI 値となっています。

業況では前回より伸びていましたが、売上げは伸びていません。売上げ額を伸ばすことではない形で、財務改善を進めようとしている結果であるかもしれません。

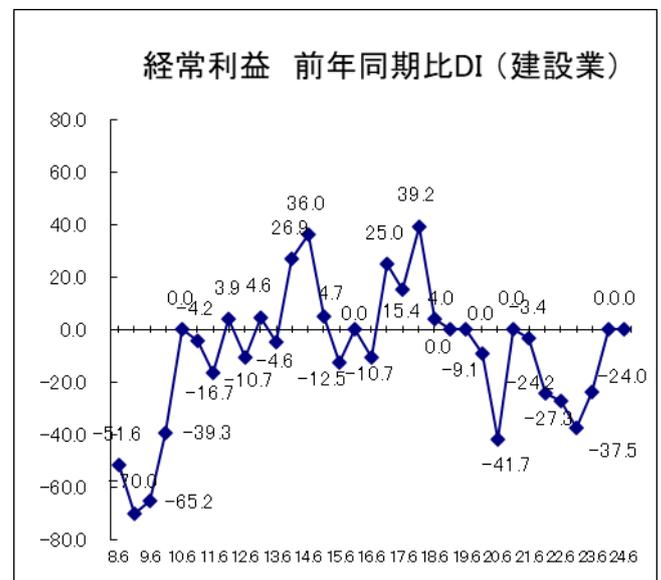


3. 経常利益

○前回水準を維持し、マイナス DI 値を回避

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」31.8%、「横ばい」36.4%、「減少」31.8%で、DI 値は 0.0 となっています。

前回 6 期ぶりに改善した傾向を維持しています。今回売上げはやや悪化傾向が見られましたが、経常利益は悪化することなく、前回水準を維持し、マイナス DI 値は免れています。



【製造業】

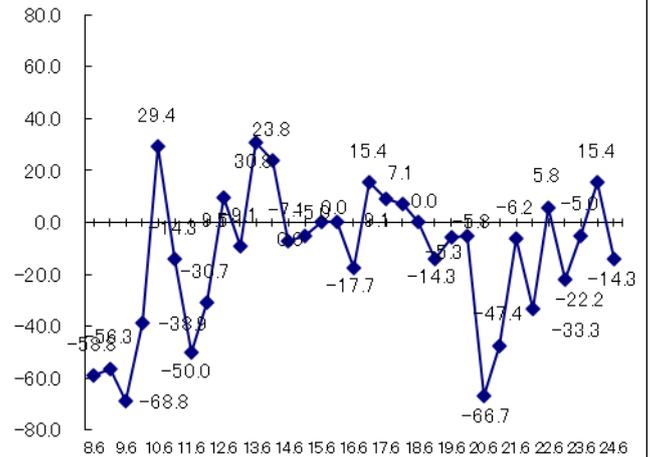
1. 業況

○悪化へ逆転

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」21.4%、「不変」42.9%、「悪化」35.7%で、DI値は△14.3と前回までの回復傾向から一気に悪化しました。

全国的には製造業の景況感が持ち直し傾向にありますが、自動車メーカーの生産停止や、物価高・労務コスト上昇などの要因が重なっていることが考えられます。

業況 前年同期比DI（製造業）



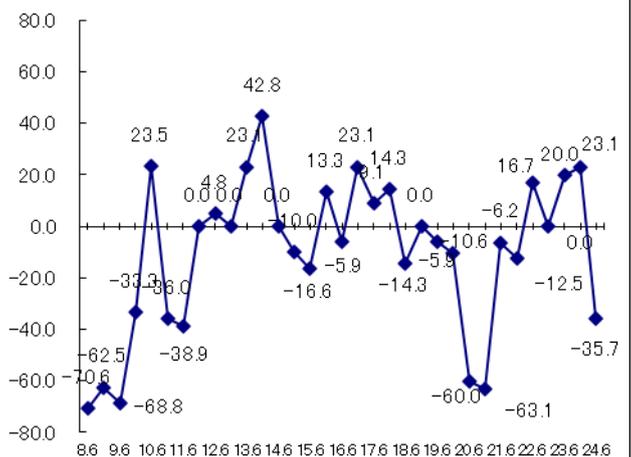
2. 売上げ

○売上げ減少企業が半数で回復傾向が腰折れ

前年同期と比べて、今期の売上げは「増加」14.3%、「横ばい」35.7%、「減少」50.0%となり、DI値は△35.7と急激な落ち込みを記録しました。

これは回答企業の半数が昨年と比べて売上げが減少したと回答した結果であり、増加企業も少ないためです。回復傾向にあった製造業でしたが、先にも述べたように県内自動車メーカーの生産停止の影響が推測されます。

売上げ 前年同期比DI（製造業）



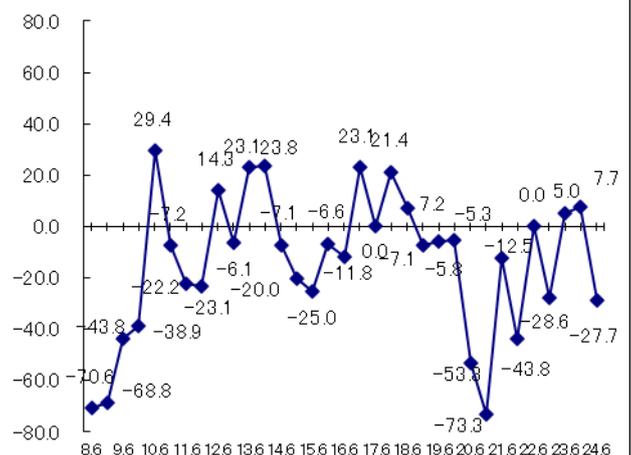
3. 経常利益

○2期連続プラス値から大きくマイナス値へ変化

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」14.3%、「横ばい」42.9%、「減少」42.9%でDI値は△27.7とコロナ禍期に逆戻りの状況になりました。

県内自動車メーカーの影響は一時的であれば、次期には反転も考えられますが、国際情勢に連動した原材料価格、労務コストや消費マインドなど複合的な要因があり、一進一退の変化を記録することが予想されます。

経常利益 前年同期比DI（製造業）



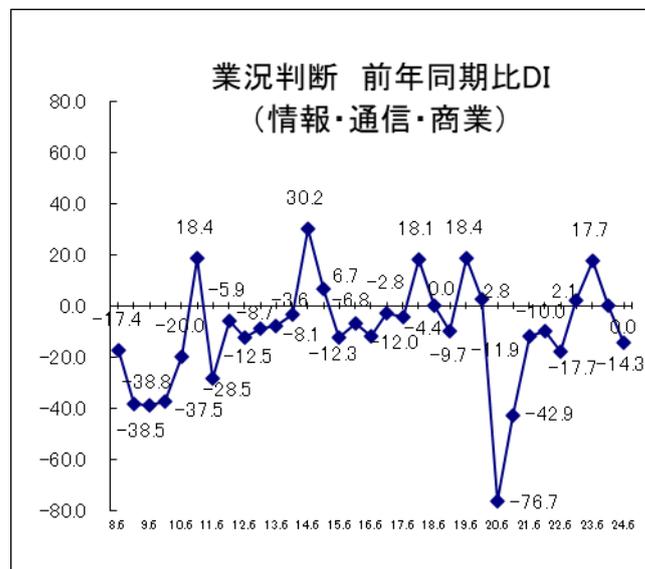
【情報・通信・商業】

1. 業況

○2期連続悪化で、下降傾向が明らかに

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」19.0%、「不変」45.2%、「悪化」33.3%、無回答 2.4%で DI 値△14.3 と前回の 0.0 からマイナス値に下降しました。

これまでも傾向として、当該業種は一度下降に入ると何らかのテコ入れがないと、浮上しにくい業種でもあり、今後の動静に注目する必要があります、

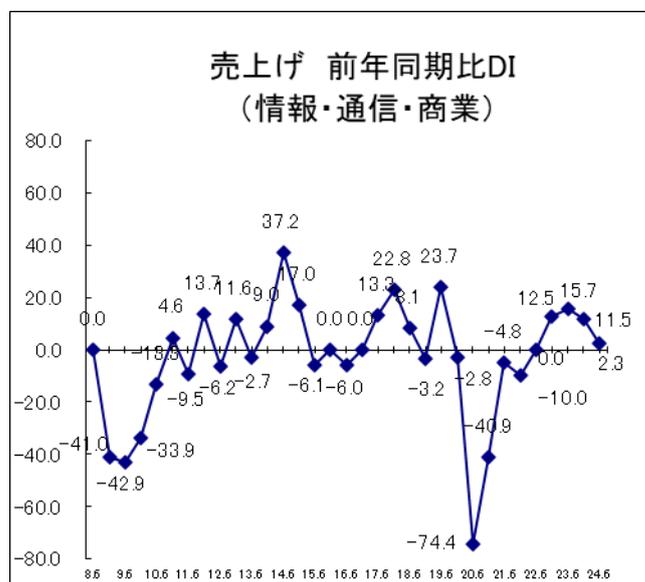


2. 売上げ

○3期連続プラス DI 値だが下降傾向の懸念

前年同期と比べて、今期の売上げは「増加」33.3%、「横ばい」35.7%、「減少」31.0%で、DI 値は 2.3 でした。

売上げは辛うじて DI プラス値を3期連続維持しています。一定の消費の底堅さは見られる一方、業況の悪化は確実であり、前回から下降傾向にもあり、次期の動きが注目されます。

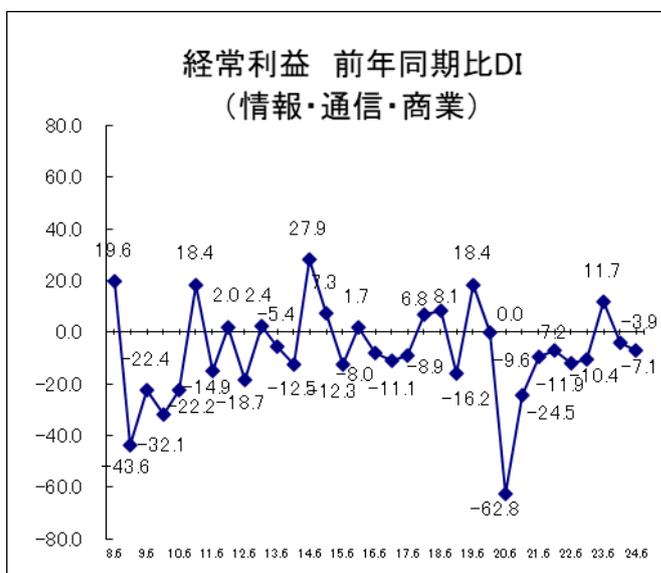


3. 経常利益

○小幅な悪化ではあるが2期連続低下で今後に不安

前年同期と比べると、今期の経常利益は「増加」28.6%、「横ばい」35.7%、「減少」35.7%で、DI 値△7.1 でした。

前回から悪化傾向になり DI 値もマイナスになっていましたが、今回も小幅ながら悪化が深まりました。これで2期連続低下となり、今後の先行きが不安視される状況になってきています。



【サービス業】

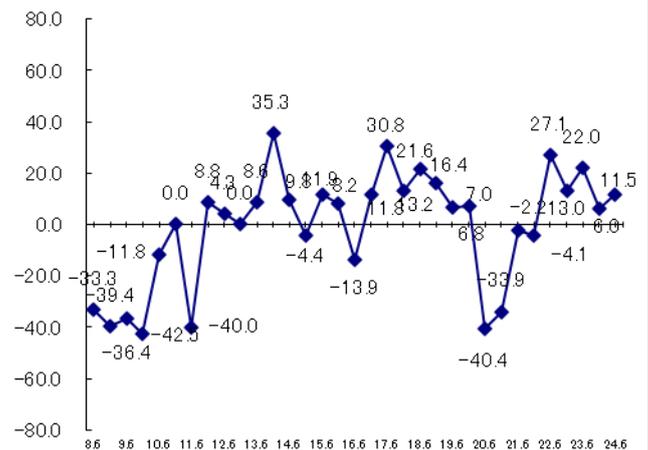
1. 業況

○5期連続 DI プラス値

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」29.5%、「不変」45.9%、「悪化」18.0%で DI 値は 11.5 となっています。

業種別分析で唯一安定推移しているのがサービス業です。今回で5期連続 DI プラス値になっており、前回よりも上昇傾向になりました。ただ、この5期を通じてのトレンドとしては低下傾向にあります。

業況判断 前年同期比DI(サービス業)



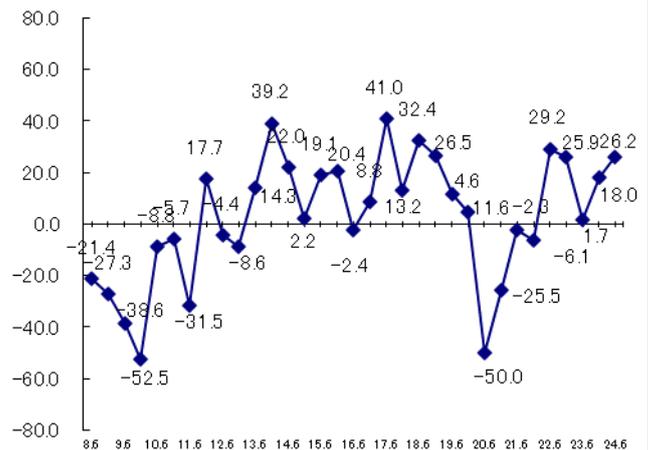
2. 売上げ

○上昇トレンドにある

前年同期と比べて、今期の売上げは「増加」42.6%、「横ばい」36.1%、「減少」16.4%、無回答4.9%でDI値は 26.2 となりました。

こちらも業況同様5期連続プラス値で前回よりも DI 値が伸びています。また、売上げは上昇トレンドにあります。

売上げ 前年同期比DI(サービス業)



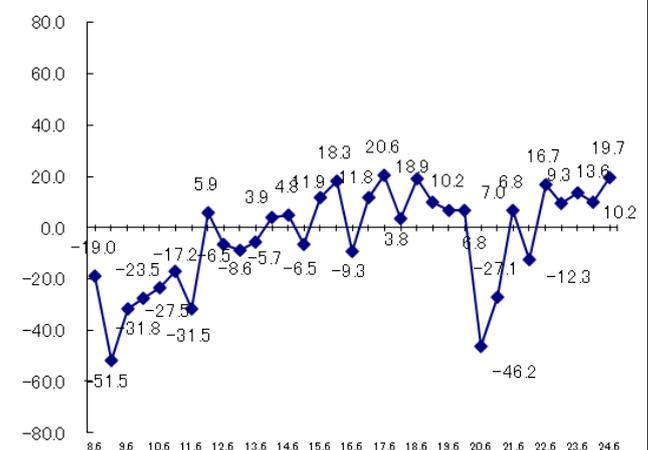
3. 経常利益

○安定した推移

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」42.6%、「横ばい」36.1%、「減少」16.4%、無回答 4.9%で、DI 値は 19.7 となりました。

経常利益も5期連続プラス DI 値で、売上げと同じく前回より伸び、この5期の間も上昇トレンドが見られ、安定しています。これまで調査史上ではコロナ禍前の2016年～2019年の7期連続プラス値が最高継続期間でしたが、それに迫る安定感を記録しています。

経常利益 前年同期比DI(サービス業)



【営業利益】

○1年ぶりにプラス値へ、建設・製造は低迷するもサービス業が大きくけん引

本業の利益を示す営業利益について、前年同期と比べて、「増加」31.4%（前回26.4%）、「横ばい」37.3%（前回43.8%）、「減少」28.8%（前回28.5%）、「無回答」2.6%でした。

その結果、DI値は2.6（前回△2.1、前々回6.3）と前回から反転する形でプラス値を記録し、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1年前の前々回（37回）へと近づくかたちになりました。経常利益と比べて若干高くなっていますが、ほぼ同じ水準です。

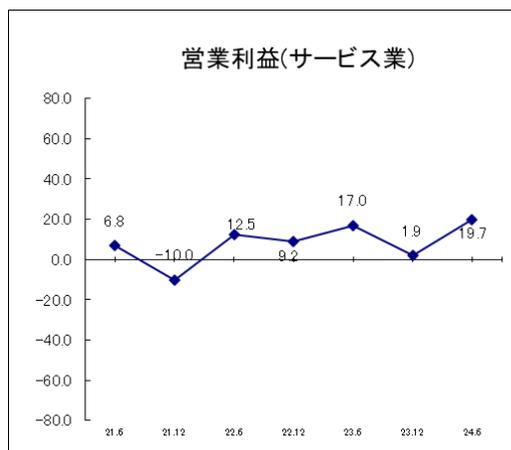
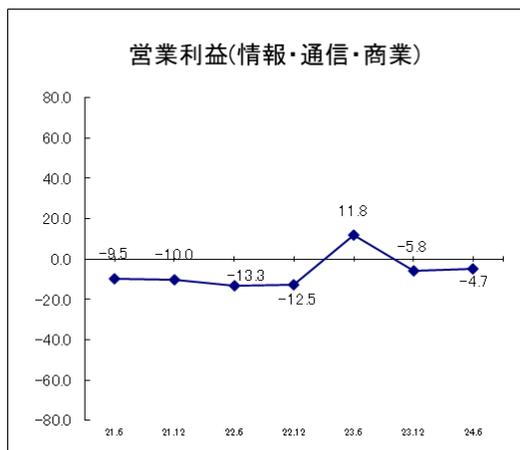
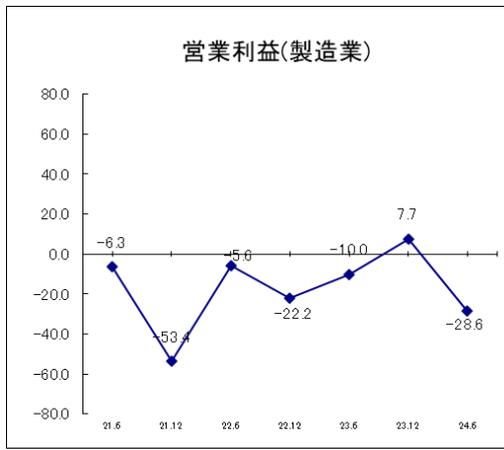
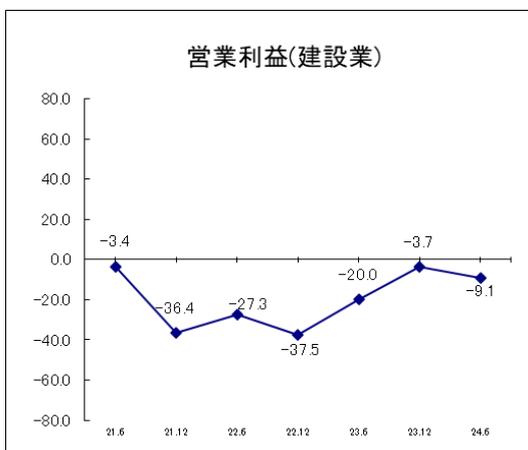
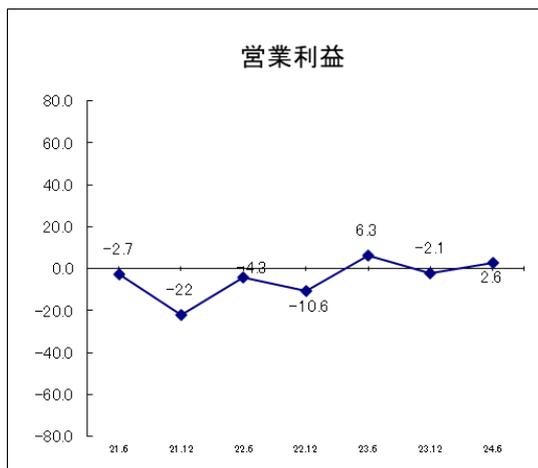
業種別でみると、建設業は、「増加」27.3%（前回22.2%）、「横ばい」36.4%（前回48.1%）、「減少」36.4%（前回25.9%）でした。その結果、DI値は△9.1（前回△3.7、前々回△20.0）とDI値は前回から下がっており、経常利益のDI値よりも低くなっており、本業の利益が少なくなっていることが懸念されます。

製造業は「増加」14.3%（前回30.8%）、「横ばい」42.9%（前回46.2%）、「減少」42.9%（前回23.1%）でした。その結果、DI値は△28.6（前回7.7、前々回△10.0）と前回、前々回に比べて大きく下がっています。なお、経常利益とほぼ同じ値を記録しています。

情報・通信・商業は、「増加」28.6%（前回26.9%）、「横ばい」38.1%（前回38.5%）、「減少」33.3%（前回32.7%）でした。その結果、DI値は△4.7（前回△5.8、前々回11.8）と前回より若干改善はしましたが、マイナスDI値からは浮上できないでいます。経常利益よりは数値が改善していますが、大差はありません。

サービス業は、「増加」41.0%（前回26.9%）、「横ばい」32.8%（前回46.2%）、「減少」21.3%（前回25.0%）、無回答4.9%でした。その結果、DI値は19.7（前回1.9、前々回17.0）と前回よりも大きく改善し、前々回よりも高くなっています。経常利益と比べると、少し低くなっています。

以上のように全体としてはDI値が2期ぶりにプラス値になりましたが、業種別でみると、建設・製造業が足を引っ張りつつも、サービス業の大きな改善により底上げされています。この格差を埋め合わせていく流れを作っていく必要があります。



【次期の業況見通し】

○悪化トレンド＝サービス業・建設業の改善を製造業と情報・通信・商業の悪化で打ち消し

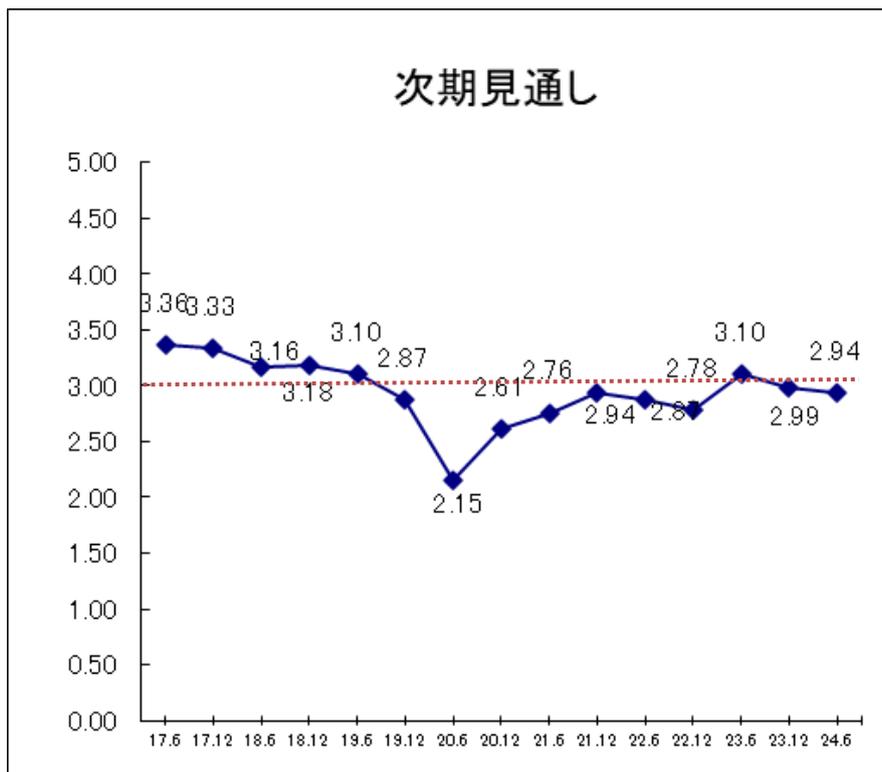
次期（2024年7～12月期）の業況基準の見通しについての調査を行いました。業況水準を5段階（良い、やや良い、そこそこ、やや悪い、悪い）で回答してもらっています。無回答は除いて集計し、良い＝5点、やや良い＝4点、そこそこ＝3点、やや悪い＝2点、悪い＝1点とした加重平均を全体および業種別で算出し、下記の表に示しています。標準は3点であり、これを下回ると次期は今期よりも悪化すると考える企業が多いことになります。

業種計でみた場合（回答企業150社のみ集計）、2.94点と標準（そこそこ）を下回っており、前回、前々回よりも悪化しています。

業種別でみた場合、明暗が分かれ、建設業とサービス業は前回よりも改善されましたが、製造業と情報・通信・商業では悪化幅が大きくなっています。

<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	2024.6	2023.12
業種計(N=150)	100.0%	6.0%	22.0%	40.0%	24.0%	8.0%	2.94	2.99
建設業(N=22)	100.0%	4.5%	22.7%	36.4%	31.8%	4.5%	2.91	2.85
製造業(N=14)	100.0%	14.3%	14.3%	35.7%	0.0%	35.7%	2.71	3.08
情報・通信・商業(N=42)	100.0%	2.4%	14.3%	40.5%	33.3%	9.5%	2.67	2.92
サービス業(N=58)	100.0%	8.6%	27.6%	41.4%	20.7%	1.7%	3.21	3.08



【まとめ（天気予報形式）】

○製造業で大きく崩れる一方、サービス業で持ち直す

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 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（横ばいも含む）していれば「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になります。

製造業や情報・通信・商業の悪化とサービス業の改善が好対照になっています。



<39 回調査の景気天気図>

	全体	建設業	製造業	情報・通信・商業	サービス業
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

○需要減や競争激化や税負担など、経営環境の悪化を感じとる企業割合が増加

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。

第1位は前回、前々回同様、物価上昇の影響を受けて、「仕入れ単価の上昇」が49.0%と、半数の企業が問題点としています。

その次は前回の「従業員の不足」が3番目に退き、「人件費の増加」が37.3%となっています。「従業員の不足」は前回大きく伸びましたが、今回は若干落ち着いた様相をみせています。

「民間需要の停滞」とともに「同業者相互の価格競争の激化」もやや高まっていることや、「税負担の増加」が今回伸びており、経営環境の悪化を感じとる企業が増えつつあります。

	39回(今回)	38回(前回)	37回(前々回)
①仕入れ単価の上昇	49.0	50.0	53.4
②人件費の増加	37.3	37.5	30.4
③従業員の不足	36.6	41.7	31.7
④民間需要の停滞	20.3	20.1	18.0
⑤同業者相互の価格競争の激化	16.3	14.6	9.3
⑥熟練技術者の確保難	13.1	11.8	9.3
⑦取引先の減少	9.8	11.1	13.0
⑦官公需要の停滞	9.8	7.6	9.9
⑨管理費等間接経費の増加	8.5	14.6	11.2
⑨税負担の増加	8.5	3.5	3.1
⑪新規参入者の増加	7.2	8.3	9.3
⑫仕入先からの値上げ要請	4.6	6.9	11.2
⑫下請け業者の確保難	4.6	4.2	3.7
⑭販売先からの値下げ要請	3.9	1.4	3.1
⑭金利負担の増加	3.9	1.4	1.9
⑯事業資金の借入難	3.3	1.4	1.9
⑰大企業の進出による競争の激化	2.6	3.5	4.3
⑱輸出困難	0.7	0.0	0.0
⑱輸入品による圧迫	0.0	0.7	0.0

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

○「社員教育」に力を入れる企業の割合が3社に1社で過去調査最高水準

現在の取組み状況について、選択肢より3つまで選んでもらいました。

最も多かったのは「付加価値の増大」44.4%でした。前回は、前々回と比べ大きく下がりましたが、再びトップの項目になっています。

次いで、「新規受注（顧客）の確保」42.5%で、こちらも「付加価値の増大」同様に前回下がっていたところから大きく伸ばしています。その次に、「人材確保」41.8%で、これら3つがすべて前回よりも大きく増えて4割を超える企業で実践しています。

今回の特徴として、「社員教育」が34.6%と高くなっていることが挙げられます。2017年の25回、26回調査においてそれぞれ36.5%、41.0%という数値を記録していますが、それ以来の高さになります。同じく「新規事業の展開」も前回よりもかなり上がっています。この他、「得意分野の絞り込み」も前回下げて、今回また上がっています。

	39回(今回)	38回(前回)	37回(前々回)
①付加価値の増大	44.4	33.3	40.4
②新規受注(顧客)の確保	42.5	35.4	40.4
③人材確保	41.8	33.3	38.5
④社員教育	34.6	22.2	26.7
⑤人件費以外の経費削減	22.2	24.3	19.3
⑤新規事業の展開	22.2	13.2	19.3
⑦財務体質の強化	17.6	25.0	21.1
⑧機械化促進	11.8	11.1	14.3
⑨情報力強化	11.1	18.1	9.3
⑩得意分野の絞り込み	9.2	2.8	9.9
⑪研究開発	3.9	1.4	5.0
⑫人件費削減	3.3	4.2	3.1
⑬機構改革	1.3	2.1	1.2

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。

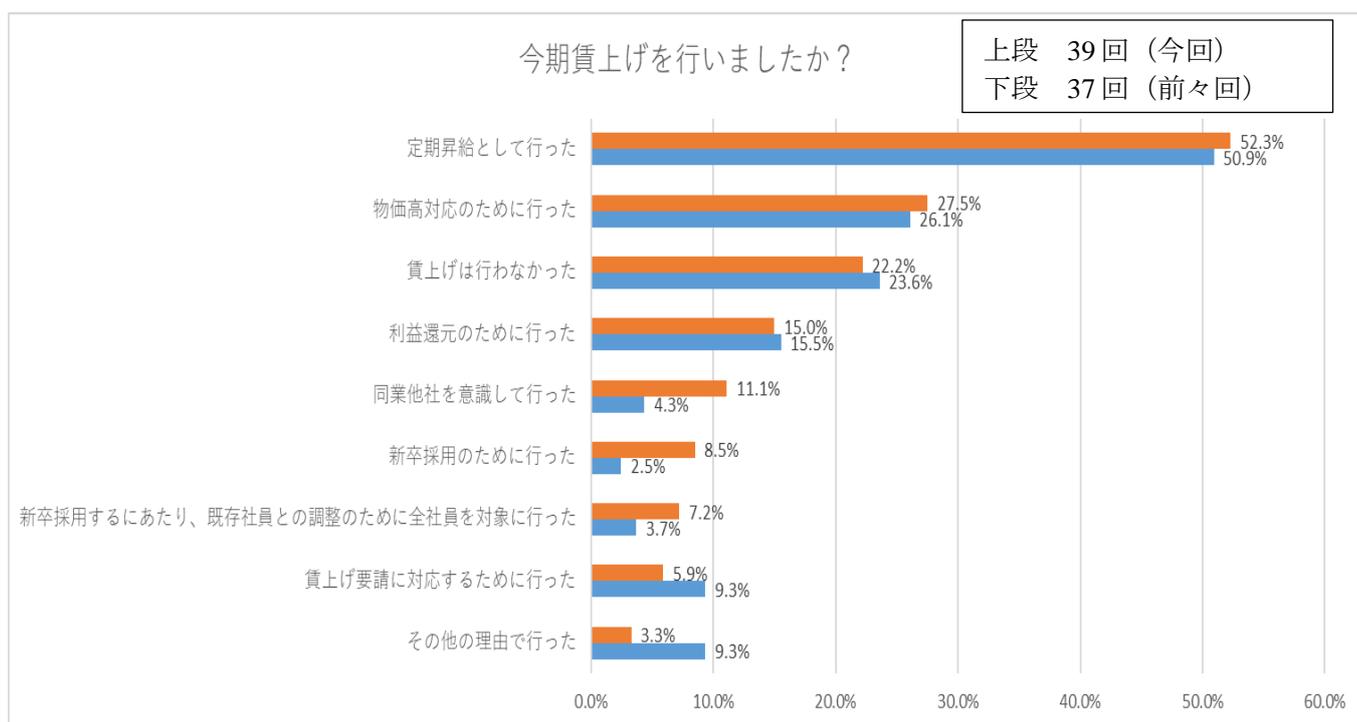
VII. 今期賃上げを行いましたか？どの程度の賃上げを行いましたか？

○多くの企業で実施し、平均 5.4%程度、12.9 千円程度の賃上げ、行わなかった企業は 22.2%

「今期、賃上げを行いましたか？該当するものを3つまで」と複数回答で賃上げ状況を聞いてみました。選択肢は「定期昇給として行った」「利益還元のために行った」「物価高対応のために行った」「賃上げ要請に対応するために行った」「同業他社を意識して行った」「新卒採用のために行った」「新卒採用するにあたり、既存社員との調整のために全社員を対象に行った」「その他の理由で行った」「賃上げは行わなかった」の9つです。

最も多かったのは「定期昇給として行った」の 52.3%で、次いで、「物価高対応のために行った」が 27.5%で、「利益還元のために行った」が 15.0%となっています。「賃上げは行わなかった」企業は 22.2%でした。これら数値は1年前の調査とほぼ同じ傾向を示しています。一方、「同業他社を意識して行った」、「新卒採用のために行った」、「新卒採用するにあたり、既存社員との調整のために全社員を対象に行った」が1年前よりも伸びています。

実際にどの程度の賃上げを行ったのか聞いたところ、回答のあった企業平均で平均 5.4%（N=98）、金額では 12.9 千円程度（N=64）となっています。



Ⅷ. 為替の円安傾向が続いていますが、経営に影響がありますか？

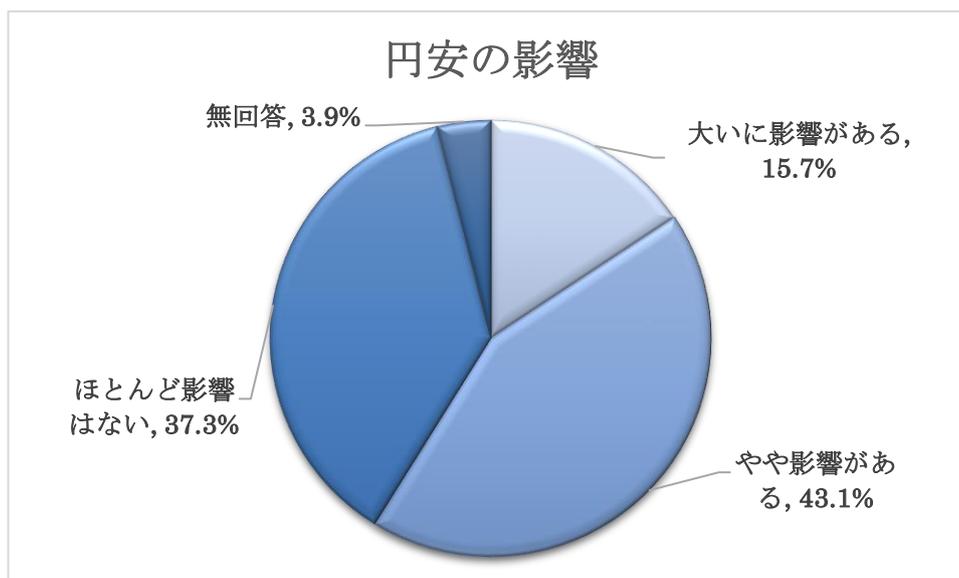
○約6割の企業で何らかの影響の一方、影響がない企業も約4割、サービス業で影響少なく、流通で影響大

「為替の円安傾向が続いていますが、経営に影響がありますか？」という設問に対し、「大いに影響がある」が15.7%、「やや影響がある」が43.1%、「ほとんど影響がない」が37.3%となりました。

「影響がある」企業は6割ですが、ほとんど影響がない企業も4割弱になっています。

業種別でみると影響がある企業割合（「大いに影響がある」＋「やや影響がある」）は建設業が59.1%。製造業が64.3%、情報・通信・商業が73.8%、サービス業が44.3%と、サービス業で影響が少なく、流通分野の情報・通信・商業で多くなっており、業種によって格差があり、このことが景況感に影響していることが分かります。

また具体的な取り組みとして、対策の取りようがないと回答する企業が多く、それらを除いた企業では、値上げや、経費節減などが挙げられています。



<具体的な取り組み（記述）>

- ・仕入業者との交渉。
- ・対策のしようがない。メインの商材が輸入のため。
- ・値上げ。
- ・仕入れ先の開拓。
- ・新規の事業展開において、為替に影響されない仕組みづくり。
- ・商品の値上げ。
- ・経費節減。
- ・見積り単価の上昇を意識しておこなう。
- ・輸出事業を検討。
- ・輸入単価の上昇に伴う価格転嫁
- ・新規顧客の確保。
- ・対策のしようがない、客先への値上げを実施。
- ・国外サブスクリプションサービスの利用削減。
- ・ガソリン価格が高騰しているので車両を燃費の良いハイブリッド車に入れ替えた。
- ・基本的にはどうしようもない。ほかのコストを下げるようにしている。
- ・仕入れ材料の変更。
- ・日々の動向を確認する。
- ・経費削減以外はまだ取り組んでいない。
- ・輸入食材から国産へ切り替え。

Ⅹ. 夏の平均賞与（見込み可）はどれくらい

○平均 30.8 万円と調査史上はじめて平均 30 万円を超え、昨年夏（29.9 万円）より上昇

夏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 30.8 万円（N=76／回答率 49.7%）でした。回答の幅は大きく最低 2 万円から最高 150 万円までのかなりのバラつきがあります。1 年前の 37 回景況調査で行った 2023 年の夏の平均賞与額は 29.9 万円でした。

コロナ禍の 2021 年冬からボーナスの上昇トレンドは持続されています。今回、多額のボーナスを配分した企業の影響もあって、平均では 30 万を超えました。もし外れ値である 150 万円の会社を外すと 29.2 万円で、30 万円を下回ります。

業種別でみると、建設業が 32.5 万円で最も高く、製造業が 24.6 万円となっています。建設業は冬の賞与から下がっていますが、他の業種はすべて上がっています。

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= 83／回答率 54.2 %）でした。最低月数は 0.4 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（37 回）は 1.3 ヶ月分で、月数も上昇しています。

	2024年夏	2023年冬
産業計(N=76)	30.8	28.4
建設業(N=16)	32.5	35.6
製造業(N=5)	24.6	22.2
情報・通信・商業(N=19)	29.3	24.4
サービス業(N=27)	31.2	29.5

XI. 総括提言

○どうして「閉塞感」は生まれるのか？—振り返りつつ、先を見る「対話の場」作り—

自然環境や国際情勢の外的要因に加えて、内的要因として、この数十年問題として解決の糸口が見いだせない問題として、「閉塞感」があります。閉塞とは通路や出入口が塞がって先が見通せなくなることです。この閉塞感は90年代以降広がってきました。90年代を振り返れば、立て続けに大きな流れが変わっていくことに振りまわされてきました。昭和終焉、天安門事件、社会主義体制崩壊、冷戦終結、湾岸戦争、バブル経済崩壊、政党再編、オウム真理教事件、阪神淡路大震災など挙げればきりがありません。70年代にも石油危機以降、閉塞感がありましたが、共働きによる経済成長（日本型ワークシェアリング）で経済的には乗り切ってきましたが、90年代以降は、世界情勢の変化と減量経営とともに進んだ少子高齢化とも相まって、先が見通せないとする「考え」が広がっています。これが消費行動や貯蓄行動や、ひいては企業の雇用にも影響しています。

われわれは「働く」ことを通じて「暮らし」を成り立たせています。その境界線は実は曖昧です。ただ、「暮らし」の資源を産業・企業に集約にさせてきたことは確かです。問題は集約させてきた産業・企業が正しい方向で、その「暮らし」の資源＝人を活用し、「暮らし」に豊かさを還元できたでしょうか。あるいは循環できていたでしょうか。70年代以降、90年代以降を振り返ると、今までのやり方では限界が来ているけれども、一步を踏み出せない、そのことが閉塞だとわかっている、踏み出せない「感」がついてしまっているのか振り返る必要があります。

今回、「社員教育」が取り組んでいる課題として伸びていました。ところで「社員教育」で大切なのは、何でしょうか。いま必要なスキルの向上、社員一人一人の能力上昇もあるでしょうが、抜けてはならないのは、社員に広がる閉塞感の打破です。賃金は上がることで閉塞感は打破されていきます。しかし、それが唯一の回答ではありません。賃上げを全く否定するわけではありませんが、働く時間や場所の工夫、暮らしを支える仕組み、福利厚生などは組織パフォーマンスを上げるために開発されてきました。大切なのは、心の奥底に沈んでいる声を含めて声があげられる場づくりではないでしょうか。これがあれば、閉塞せずに新たな道を探す努力がはじまります。この「場」にとって重要なのは、相手から承認されている自己肯定感、そこからくる自己肯定力の高まりにあります。自己肯定力があることで人は一步踏み込み頑張れます。逆に承認されないことが孤独・孤立となり病気を引き起こしていきます。実は職場が抱えるメンタルヘルスの問題は大きく、この国は働き世代の65歳未満の精神疾患の医療費は、年1兆円！（1位新生物腫瘍1.6兆円）も支出しています（2021年度厚生労働省「国民医療費の概要」）。これだけの損失を出している社会構造を変えるためにも、何を塞いだのかを点検する必要があります。そのために、必要なのは問題を共有するための「対話の場」ではないでしょうか。

○自己肯定感を高める承認の場づくりが、ディーセントな経営につながります

日本の企業と従業員は、企業を存続させるため、経営環境にあわせて、従業員も一緒にある方向を強めてきました。その1つが「能力・成果主義」です。能力を高めることは極めて正しいのですが、能力の評価方法が成果を出す人のみが「承認」され、そうでない人は孤独・孤立化する構造が、90年代以降蓄積されています。実は「ひきこもり」が若者だけでなく、中高年や老人も含めて増えていることとも関係していると考えられる研究者もいます（禹宗杵・沼尻晃伸『<一人前>と戦後社会』岩波新書、2024年）。

この社会に広がる閉塞感人間がもっている生体防御反応の1つ、攻撃的な環境で生き抜くため、感情をシャットダウンしてストレスを減らす結果として生まれるとされます。病的な社会的孤立・孤独も、このメカニズムにあると考えられます。その原因の1つは、経営環境が悪化するなかで、高い能力・パフォーマンスを出せるものだけを選抜すると、ますます人や社会は殻に閉じこもる傾向になります。これを打ち砕く方法はただ1つ、自己肯定力をあげる場を増やしていくことにあります。先の禹・沼尻は日本も「一人前」になるために企業という場で昇進をする場を作ってきたが、それができない閉塞感が企業の仲では漂っており、一方で企業の外では「一人前」というモデルもなく、ますます人は個人主義化で、人と会うことなく、自分の殻に閉じこもっていると指摘しています。結果、突然、個人→集団（家族・友人・教育・企業）→社会と広がっていたものが、個人→社会となり、拠り所となる場がないために、社会→個人となってしまう全体主義かひきこもりかの極端な選択に道が拓いてしまうことへの警鐘を鳴らしています。

前回ご紹介したILOが提唱するディーセント・ワークの基本は対話です。その主目的は対話ができることによって、互いを承認することです。対話の場があって、人は社会のメンバーとして振る舞い、相手を認めると同時に自己肯定力がつきます。そこに活力が生まれ、能力を発揮し、メンバー社会に貢献することができます。この自己肯定力・肯定感を高めることで、閉塞感は緩まり、医療費は削減され、自然・産業・生活の豊かな社会を創ることにつながっていく、こうした声を上げるため、足元にある小さな語り合いの場から出発することが重要です。中小企業家同友会に参加して同じ場を共有することも1つの場づくりでしょう。

<資料：調査票>

大分県中小企業家同友会 第39回景況調査(2024年1~6月期)

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。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。



分析結果の報告及び情勢学習会は2024年8月を予定。
外部環境の把握は経営戦略の基本！
景況調査を自社の経営に活かし強靱な経営基盤を作ろう！

原田副委員長

スマホやPCからe.doyu
でご回答できます



大岡委員長



氏名 企業名 役職

- 所属する支部について該当するものを○でお囲み下さい。
 - 大分支部
 - 中津支部
 - 別府支部
 - 豊後高田支部
 - 日田支部
 - 県南支部
- 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。
 - 農林水産業
 - 鉱業
 - 建設業
 - 製造業
 - 電機・ガス・熱供給・水道
 - 情報通信業
 - 運輸・通信業
 - 卸売・小売業
 - 金融・保険
 - 不動産
 - 飲食店
 - 医療、福祉
 - 教育・学習支援
 - (対事業所) サービス業
 - (対個人) サービス業
 - その他 ()
- 年商について該当するものを○でお囲み下さい。
 - 3千万円未満
 - 3千万円～5千万円未満
 - 5千万円～1億円未満
 - 1億円～3億円未満
 - 3億円～5億円未満
 - 5億円～10億円未満
 - 10億円～30億円
 - 30億円以上
- 社員数は何人ですか。(いない場合は「0」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
- 1～6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。
 - 好転
 - 不変
 - 悪化
- 1～6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。
 - 増加
 - 横ばい
 - 減少
- 1～6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。
 - 増加
 - 横ばい
 - 減少
- 1～6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。
 - 増加
 - 横ばい
 - 減少

- 7～12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。
 - 良い
 - やや良い
 - そこそこ
 - やや悪い
 - 悪い
- 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。
 - 大企業の進出による競争の激化
 - 新規参入者の増加
 - 同業者相互の価格競争の激化
 - 官公需要の停滞
 - 民間需要の停滞
 - 取引先の減少
 - 仕入れ単価の上昇
 - 人件費の増加
 - 管理費等間接経費の増加
 - 金利負担の増加
 - 事業資金の借入難
 - 従業員の不足
 - 熟練技術者の確保難
 - 下請け業者の確保難
 - 販売先からの値下げ要請
 - 輸出困難
 - 輸入品による圧迫
 - 税負担の増加
 - 仕入先からの値上げ要請
 - その他 ()
- 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。
 - 付加価値の増大
 - 新規受注(顧客)の確保
 - 人件費削減
 - 人件費以外の経費削減
 - 財務体質の強化
 - 機械化促進
 - 情報力強化
 - 人材確保
 - 社員教育
 - 新規事業の展開
 - 得意分野の絞り込み
 - 研究開発
 - 機構改革
 - その他 ()
- 今期、賃上げを行いましたか? 該当するものを3つまで選び、○でお囲み下さい。
 - 定期昇給として行った
 - 利益還元のために行った
 - 物価高対応のために行った
 - 賃上げ要請に対応するために行った
 - 同業他社を意識して行った
 - 新卒採用のために行った
 - 新卒採用するにあたり、既存社員との調整のために全社員を対象に行った
 - その他の理由で行った
 - 賃上げは行わなかった
- 賃上げを行った方にお尋ねします。具体的にはどの程度の賃上げを行いましたか?
平均 %程度(金額が記入できる方は… 千円程度)
- 為替の円安傾向が続いていますが、経営に影響がありますか?
 - 大いに影響がある
 - やや影響がある
 - ほとんど影響はない
- 為替の円安対策として、具体的にどのような取り組みをしていますか?
- 夏の平均賞与(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7月12日(金)

大分県中小企業家同友会 第39回景況調査分析報告

2024年8月8日発行

発行 大分県中小企業家同友会 政策委員会

分析 大分大学経済学部総合経済学科 石井まこと

〒870-0888 大分市三ヶ田町2-3-16 ステラ・コルテ2F

TEL097-545-0755 FAX097-545-0744