

大分県中小企業家同友会

第40回景況調査報告

2024年7～12月期

2025年2月

大きな悪化はみられず安定成長だが、下振れリスクあり。要因は業種間の景況格差の激化。**<概要>****○国内経済は堅調に成長しつつも実感がわかない経済**

内閣府が2月17日に発表した10～12月のGDP速報値は年率換算2.8%、3四半期連続でプラス成長、その結果2024年のGDPは609兆円で史上初の600兆円台に乗りました。円安で輸出産業には逆風のなか、インバウンド需要、半導体関連設備投資、エコ家電の個人消費支援などで上向いているとされます。しかし、2025年1月20日に誕生したトランプ政権は世界に様々な代償を突きつけ、今後、各国の保護主義を加速化させ緊張関係は一層強まる懸念が広がっています。連日、日本の政府・財界はアメリカへの莫大な投資を約束し、ニュースになっています。ところが、日本の地域経済に対しての投資の話はなく、地域では賃金が伸び悩み、税の負担は重たく、会社の経営リスクも高まり、人口減少のなかでの安全安心の地域社会づくりが進んではいません。たとえば、2024年の会社の休廃業は6万9019件で前年より1万件も増加し、倒産は9091件で前年比1404件増と2021年以来増加傾向にあります（帝国データバンク）。2025年問題として経営者が後期高齢者になり、経営が追い詰められ後継者もない「あきらめ倒産」「あきらめ廃業」が増えているとされます。都心部で多い倒産・廃業ですが、地方にも広がっており、今後も賃上げや物価高への対応ができない場合は倒産・廃業は続いていくことが予想されます。今後も賃金が上がらずに税負担も重く消費マインドが低下し、販売不振や物価高・賃金コストの負担が続けば、見かけ上の景況感は一気に変化することが懸念されます。

○全国的に小幅改善、大分でも建設業、製造業が持ち直した結果改善へ、一方で物価高や賃上げの影響が響く業種も

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）△3→4→6（2024年4～6月→7～9月→10～12月）、売上高DI（「増加」－「減少」割合）は△3→9→10、経常利益DI（「増加」－「減少」割合）は△1→1→4と、直近の10～12月期はすべてDI値がプラスになり、前回（7～9月期）、前々回（4～6月期）から大きな改善傾向を示す形になりました。

一方、大分同友会景況調査では業況や売上げのDI値はプラスを維持しつつも横ばい傾向ですが、経常利益のDI値はマイナスへと移り、景況感鈍化傾向を示しています。ただし、業種で見ると、情報・通信・商業が大きく景況感を引き上げていますが、他の業種、特に建設業や製造業では改善傾向が明確に現れ、サービス業もやや景気の一服感は見られますが、大きくは崩れてはいません。

その結果、景況感の天気図は概ね晴れ間が見えるものの、情報・通信・商業のところだけ、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7月1日～2024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569社
 (3)調査期間 2024年12月16日～2025年1月10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143社、回収率は25.1%、業種構成は下記の通りです。
- | | |
|-----------------------|-----|
| 農林水産業 | 3社 |
| 建設業 | 20社 |
| 製造業 | 17社 |
| 情報・通信・商業 ¹ | 44社 |
| サービス業 ² | 58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」。

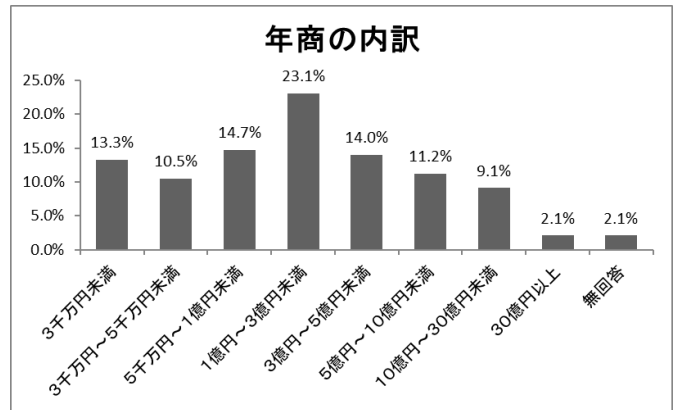
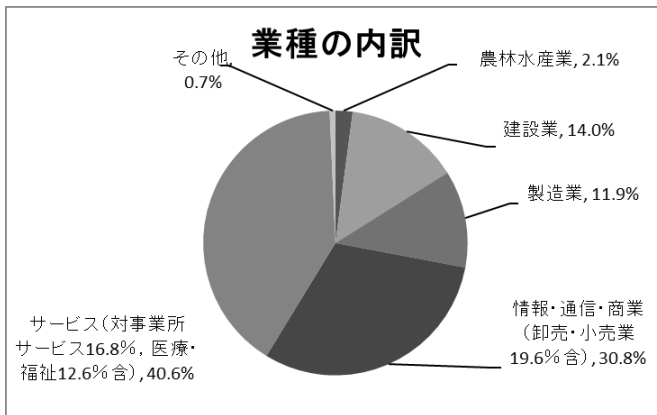
I. 調査対象

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569社、有効回答は143社、回収率は25.1%（前回は1.7%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19.6%、次いで多い順に「対事業所サービス」の16.8%、「建設業」の14.0%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30.8%、サービス業は40.6%となっています。

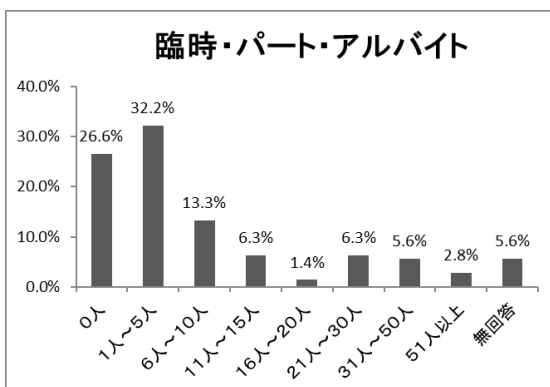
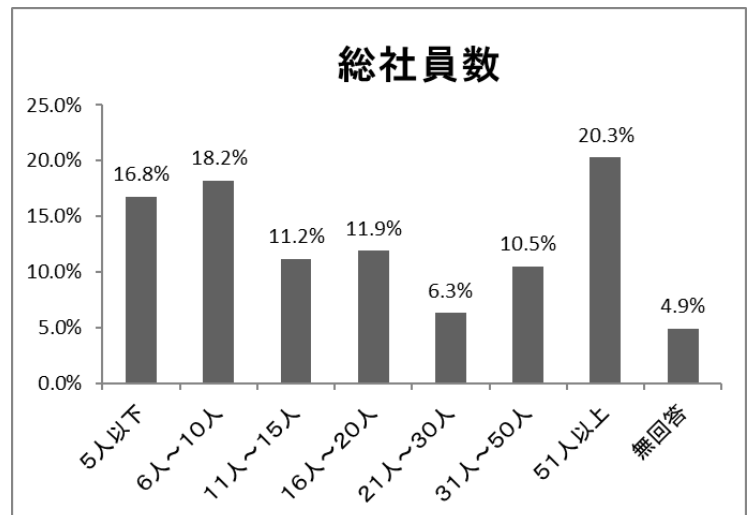
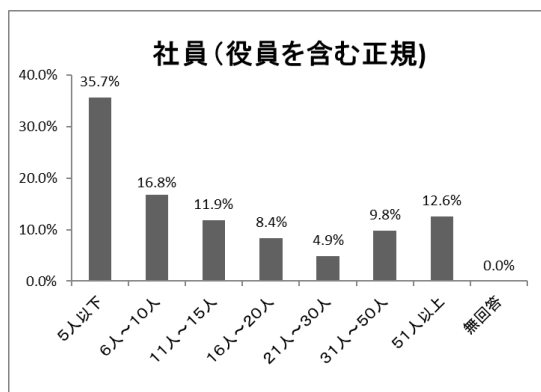
年商額も多い順でみると「1億円～3億円未満」23.1%が最も多く、次いで多い順に「5千万円～1億円未満」の14.7%、「3億円～5億円未満」の14.0%と続きます。年商1億円以上の事業所が6割程度と過半数以上を占めています。



III. 従業員数

正規従業員（役員も含む）数は「5人以下」が35.7%、「6人～10人」が16.8%と、10人以下で52.5%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32.2%、「0人」が26.6%で、5人以下という企業が58.8%と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、「51人以上」が20.3%と最も多く、次いで「6人～10人」が18.2%、「5人以下」が16.8%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。ただし、今回は51人以上が2割を占め、相対的に従業員規模が大きな事業所の回答が多くなっています。



IV. 概況

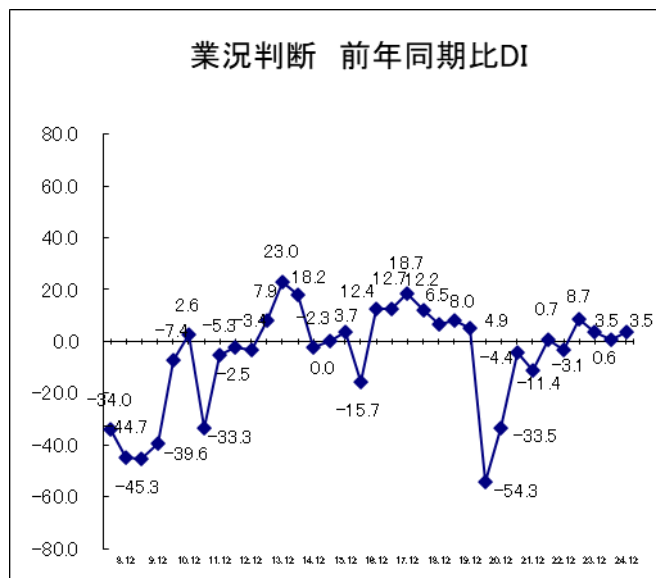
【全体】

1. 業況

○若干の持ち直し傾向

前年同期（2023年7～12月期、以下同じ）と比べた今期の業況は「好転」23.8%、「不変」53.1%、「悪化」20.3%、無回答2.8%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、前回調査より若干上向きになり4期2年連続プラスDI値を維持しています。前回の弱含みから若干持ち直しの傾向になっています。

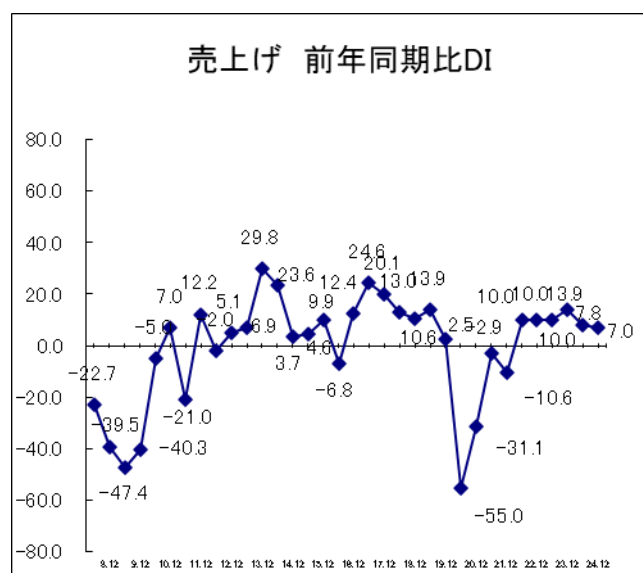


2. 売上げ

○前回から引き続き低下傾向

前年同期と比べた今期の売上げは「増加」28.7%、「横ばい」49.0%、「減少」21.7%、無回答0.7%となっています。

「増加」と「減少」の差であるDI値は7.0と前回より0.8ポイント下がっています。前回に引き続き低下傾向にあります。

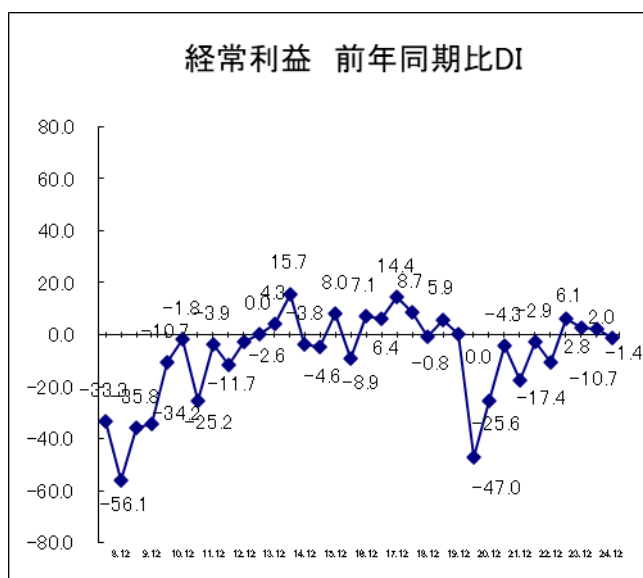


3. 経常利益

○じわじわと低下傾向

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」26.6%、「横ばい」44.1%、「減少」28.0%、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△1.4ポイントと、前回は下回り、低下幅も大きくなっています。1年半前のプラスDI値への回復傾向も今回値は低いとはいえマイナスになりました。少しずつ低下傾向になっており注意が必要です。



業種別

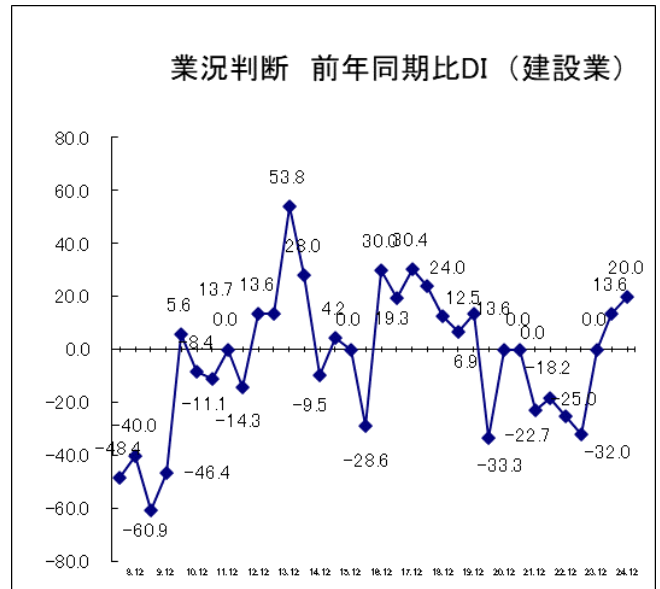
【建設業】

1. 業況

○安定軌道への回復

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」30.0%、「不変」55.0%、「悪化」10.0%、無回答 5.0%で、DI 値は 20.0 と前回は上回り堅調な回復基調にあります。

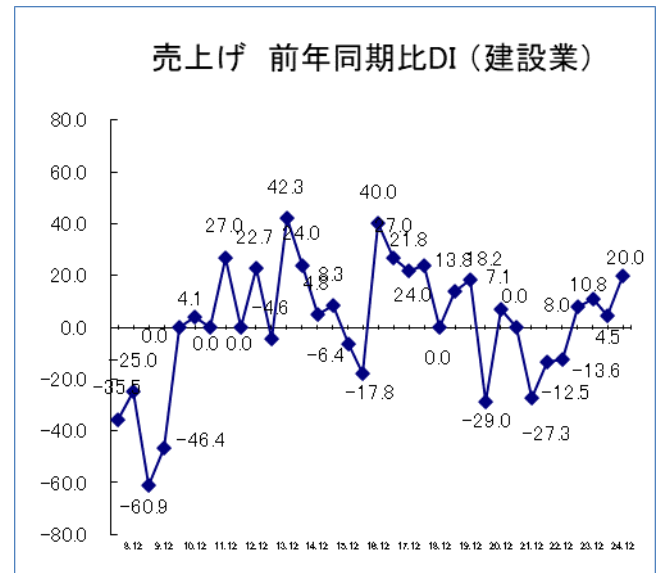
コロナ禍で長期にわたり低迷を続けてはきましたが、ようやく安定基調へと回復したと思われまます。



2. 売上げ

○売上げ4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」30.0%、「横ばい」60.0%、「減少」10.0%で、DI 値は 20.0 となり、前回より DI 値は大きく伸びた結果、4期連続プラスDI 値となりました。

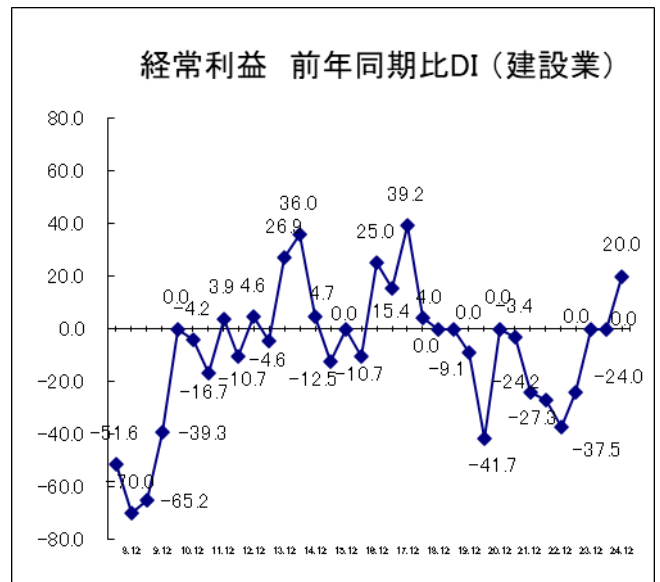


3. 経常利益

○前回から大幅な改善で2017年以來の高水準

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」40.0%、「横ばい」40.0%、「減少」20.0%で、DI 値は 20.0 となっています。

業況や売上げも改善傾向にありますが、経常利益はそれ以上の改善傾向を示しています。前回から 20 ポイントも上昇し、2017 年以來の高い経常利益の DI 値になっており、多くの事業所で明確な改善が進んでいることが伺えます。



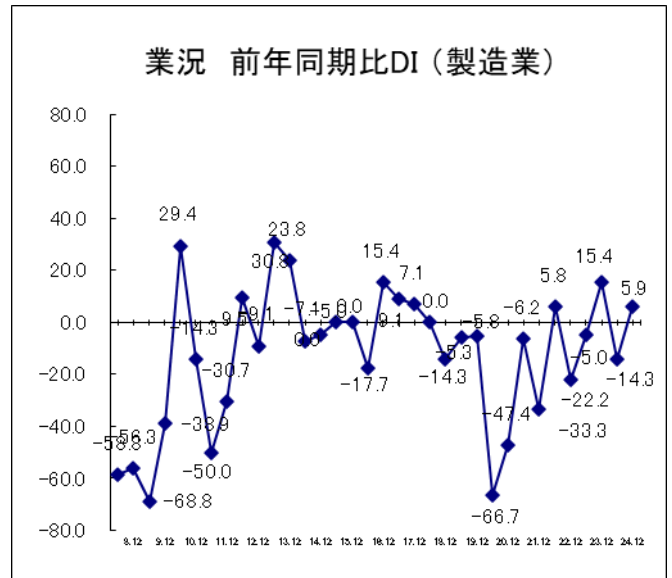
【製造業】

1. 業況

○再び回復、コロナ禍以降乱高下しつつ上昇

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」23.5%、「不変」58.8%、「悪化」17.6%で、DI 値は 5.9 と前回のマイナスから大きく改善しました。

これまでも繰り返し、改善と悪化を繰り返していますが、今回もその傾向になりました。2020 年のコロナ禍で大きな打撃を受けて以来、乱高下を繰り返しながらも上昇基調ではあります。

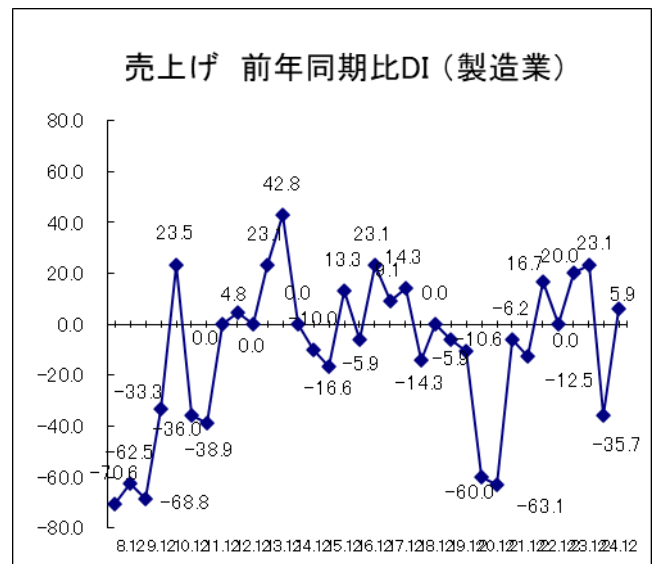


2. 売上げ

○前回の大幅転落から一気に回復

前年同期と比べて、今期の売上げは「増加」29.4%、「横ばい」47.1%、「減少」23.5%となり、DI 値は 5.9 と前回の大きな落ち込みから急激な回復となりました。

前回は回答企業の半数が昨年に比べ売上げが減少したと回答した結果でしたが、今回は悪化事業所割合が4分の1まで減少した結果です。前回は県内自動車メーカーの生産停止の影響を指摘しましたが、その影響がなくなった結果と推測されます。

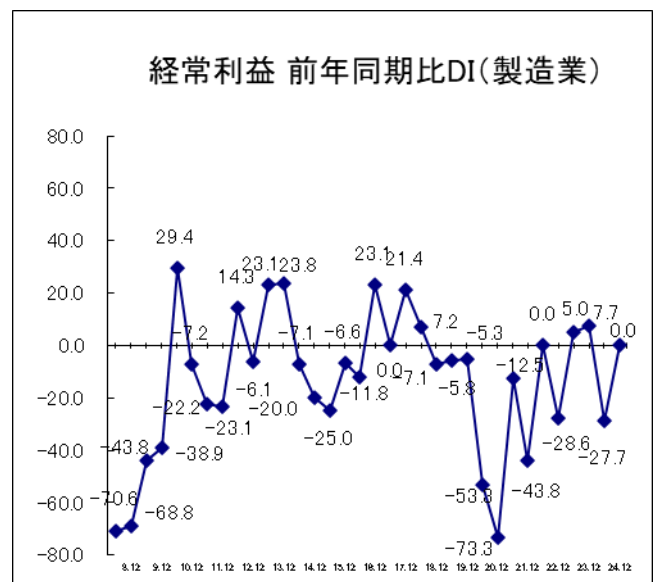


3. 経常利益

○前回の急激なマイナス値は一時的、大きく改善

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」29.4%、「横ばい」35.3%、「減少」29.4%でDI 値は 0.0 とコロナ禍期に逆戻りの状況になりました。

経常利益はプラスにはならないものの大きく反転し改善することができました。心配された県内自動車メーカーの影響は一時的であったことが経常利益についても示されています。しかしこれまでも一進一退の変化を示す業種であり、まだ安定した軌道にあるとはいえません。



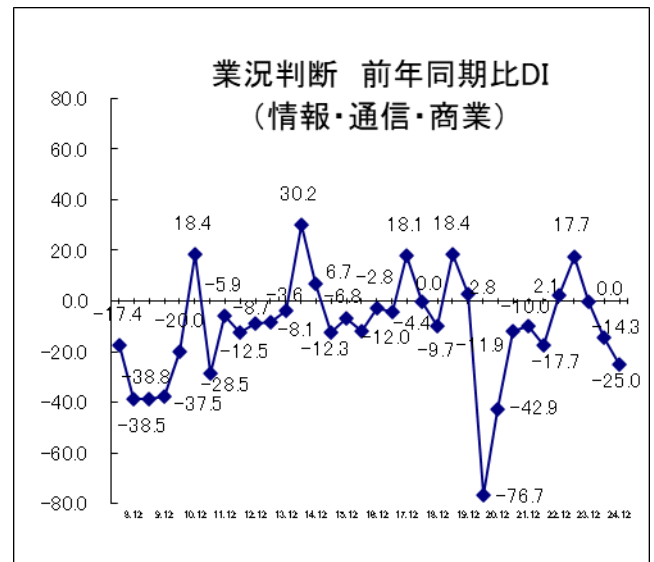
【情報・通信・商業】

1. 業況

○3期連続悪化で、コロナ禍の不況期に近づく

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」9.1%、「不変」52.3%、「悪化」34.1%、無回答4.5%でDI値 Δ 25.0と前回に引き続き大きく低下し、3期連続で悪化傾向にあり、コロナ禍の不況を再現する形になりつつあります。

他の業種と異なり、物価高に伴う消費減退の影響が大きく出ています。「不変」がまだ過半を超えてはいますが、次期2025年前半期に現在以上の消費を下支えする要素は今のところ見つからず今後も心配な業種です。

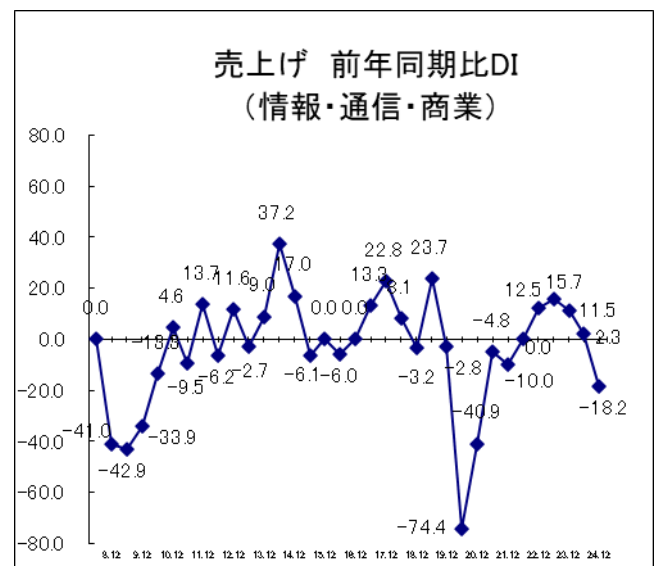


2. 売上げ

○3期連続プラスDI値から底が抜けて大きくマイナスへ

前年同期と比べて、今期の売上げは「増加」18.2%、「横ばい」45.5%、「減少」36.4%で、DI値は Δ 18.2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したが、今回業況の大幅悪化と連動し、20ポイント以上の悪化となりました。前回、前々回と徐々に低下傾向にありましたが、プラス値であり消費の底堅さを示していましたが、一気に底が抜けた形になりました。

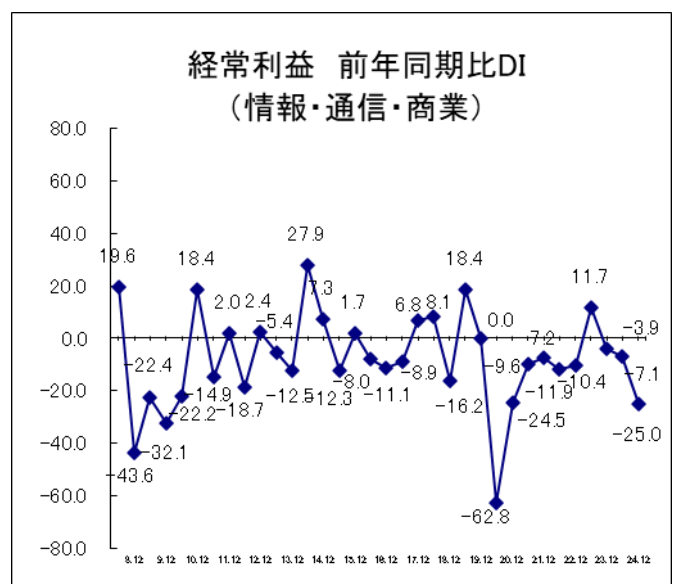


3. 経常利益

○小幅な悪化から大きく悪化し、今後の動向が心配

前年同期と比べると、今期の経常利益は「増加」15.9%、「横ばい」43.2%、「減少」40.9%で、DI値 Δ 25.0でした。

前々回から悪化傾向が明確化し、コロナ禍を上回る悪化傾向になってきました。前回、今後の先行きが不安視される状況と分析しましたが、それが事実となった形です。これまで同業種はマイナスDI値を示しやすい業種ですが、そのなかでも今回の数値は低くこれ以上低下することになればコロナ禍やリーマンショックに続く不況期にあることになり今後の動向が心配です。



【サービス業】

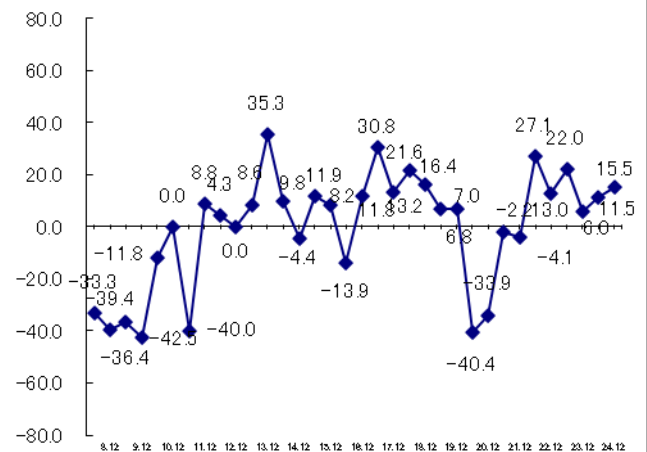
1. 業況

○6期連続DIプラス、前回より改善し安定傾向に

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」29.3%、「不変」55.2%、「悪化」13.8%、無回答1.7%でDI値は15.5となり、

今回で6期連続DIプラス値、前回よりも上昇傾向になり他の業種とは異なり安定傾向を示しています。今回も改善基調になったことで、プラス値といえども低下傾向にある懸念は払拭された形になっています。

業況判断 前年同期比DI(サービス業)



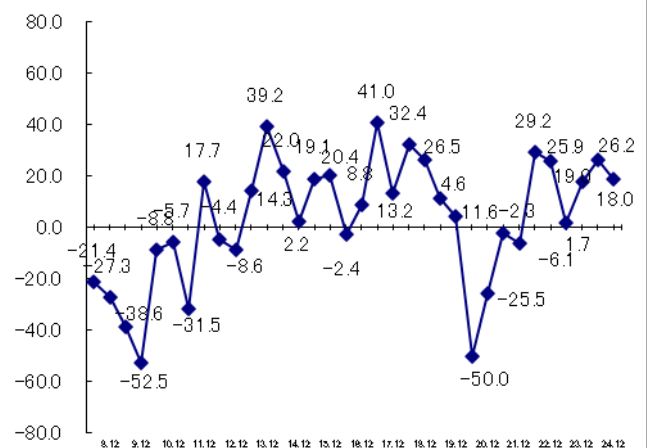
2. 売上げ

○高いDI値を維持し安定傾向

前年同期と比べて、今期の売上げは「増加」34.5%、「横ばい」48.3%、「減少」15.5%、無回答1.7%でDI値は18.0となりました。

こちらも業況同様6期連続プラス値で前回からDI値は減少しました。今回、前回より「増加」が減りましたが、「減少」も減った結果、DI値は二桁台を維持し、安定傾向にあると言えます。

売上げ 前年同期比DI(サービス業)



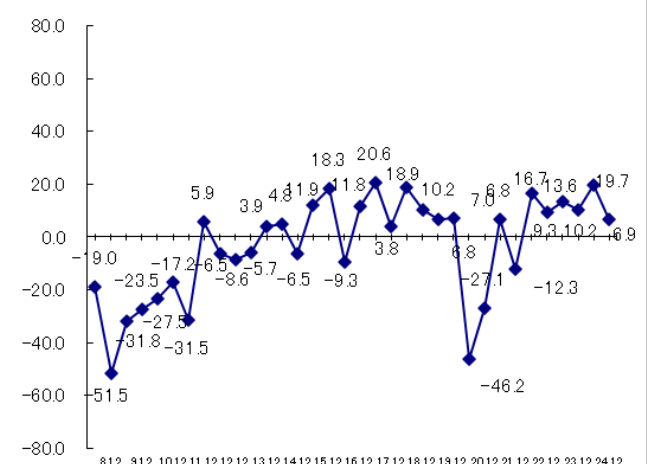
3. 経常利益

○来期まで続けばDI値連続プラス調査史上タイ記録に

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」27.6%、「横ばい」50.0%、「減少」20.7%、無回答1.7%で、DI値は6.9となりました。

経常利益も6期連続プラスDI値で、「増加」企業が大きく減少した結果、前回よりも大きく低下しましたが、低空飛行ながらもプラス値を維持しています。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、次期プラス値になれば、それと並びます。

経常利益 前年同期比DI(サービス業)



【営業利益】

ODI プラス値を2期連続維持、建設・製造では大きく改善するが、情報・通信・商業の低下が懸念材料

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」30.1%（前回31.4%）、「横ばい」42.0%（前回37.3%）、「減少」27.3%（前回28.8%）、「無回答」0.7%でした。

その結果、DI値は2.8（前回2.6、前々回△2.1）と前回から若干の改善傾向とともにプラス値を記録し、33回調査から始めた営業利益の調査ではじめて2期連続プラス値となりました。情報・通信・商業以外が改善傾向を示した結果です。

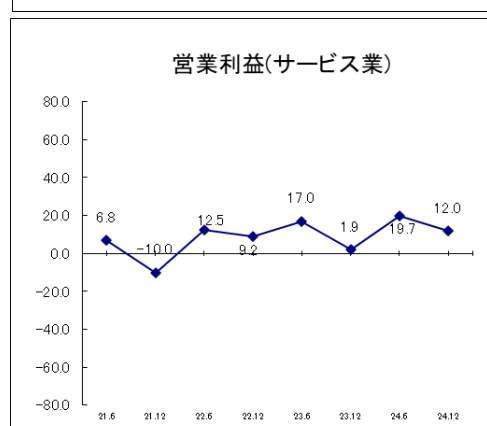
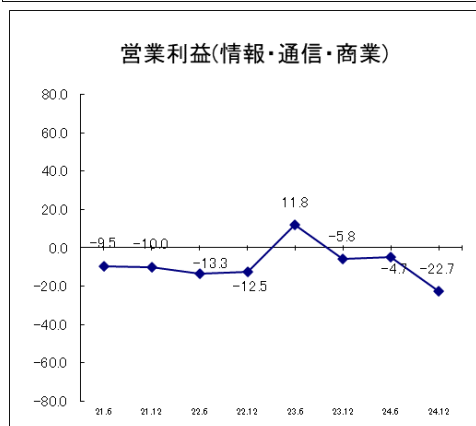
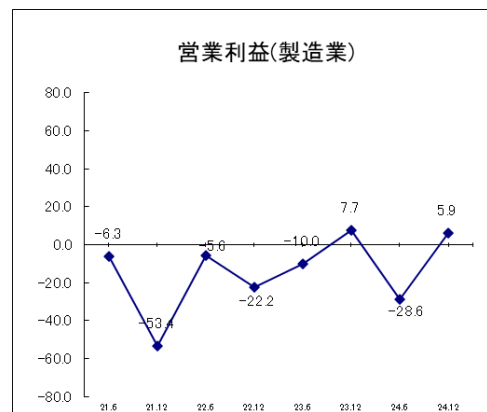
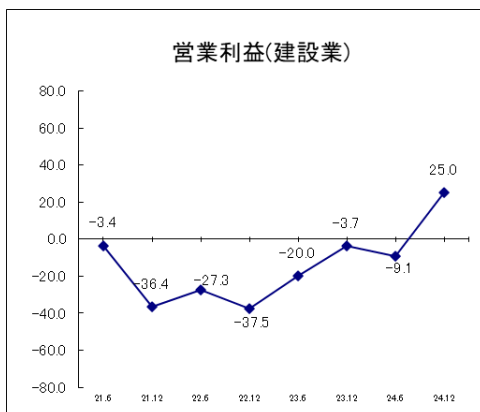
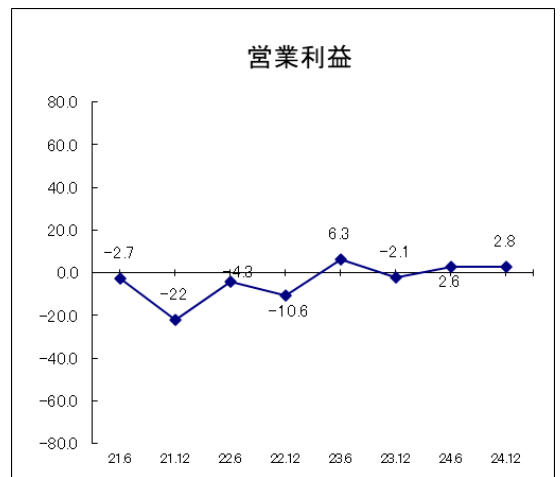
業種別でみると、建設業は、「増加」45.0%（前回27.3%）、「横ばい」35.0%（前回36.4%）、「減少」20.0%（前回36.4%）でした。その結果、DI値は25.0（前回△9.1、前々回△3.7）とDI値は前回から大きく上昇しました。経常利益のDI値を超えており、本業の利益が高い企業が多かったことが伺えます。

製造業は「増加」41.2%（前回14.3%）、「横ばい」23.5%（前回42.9%）、「減少」35.3%（前回42.9%）でした。その結果、DI値は5.9（前回△28.6、前々回7.7）と前回の大きな落ち込みから、前々回並みに回復し、悪化は一時的な傾向に留まりました。また、建設業同様、経常利益DI値より上回っており、本業の利益が高い企業が多かったことを示しています。

情報・通信・商業は、「増加」15.9%（前回28.6%）、「横ばい」45.5%（前回38.1%）、「減少」38.6%（前回33.3%）でした。その結果、DI値は△22.7（前回△4.7、前々回△5.8）と前回より大きな悪化となり、他の業種や全体のトレンドとは異なる景気後退の動きが顕著です。経常利益もほぼ同水準でした。

サービス業は、「増加」31.0%（前回41.0%）、「横ばい」48.3%（前回32.8%）、「減少」19.0%（前回21.3%）、無回答1.7%でした。その結果、DI値は12.0（前回19.7、前々回1.9）と前回より若干低下はしていますが2桁台を維持し、かつ3期連続プラスDI値となりました。建設や製造と同じく、経常利益よりも高い値を示しています。

以上のように全体としてはDI値が連続プラス値になり上昇トレンドです。業種別でみると、唯一、情報・通信・商業が悪化傾向にあり全体の足を引っ張りつつも、他業種の大きな改善により底上げとなりました。この格差はかなりの大きさになっており、情報・通信・商業のトレンドが他業種に遷らないで、他業種のトレンドに同業種が牽引される施策が必要です。



【次期の業況見通し】

○横ばいの傾向ながらも、業種でみるとサービス業で一服感あるもその他では上向き

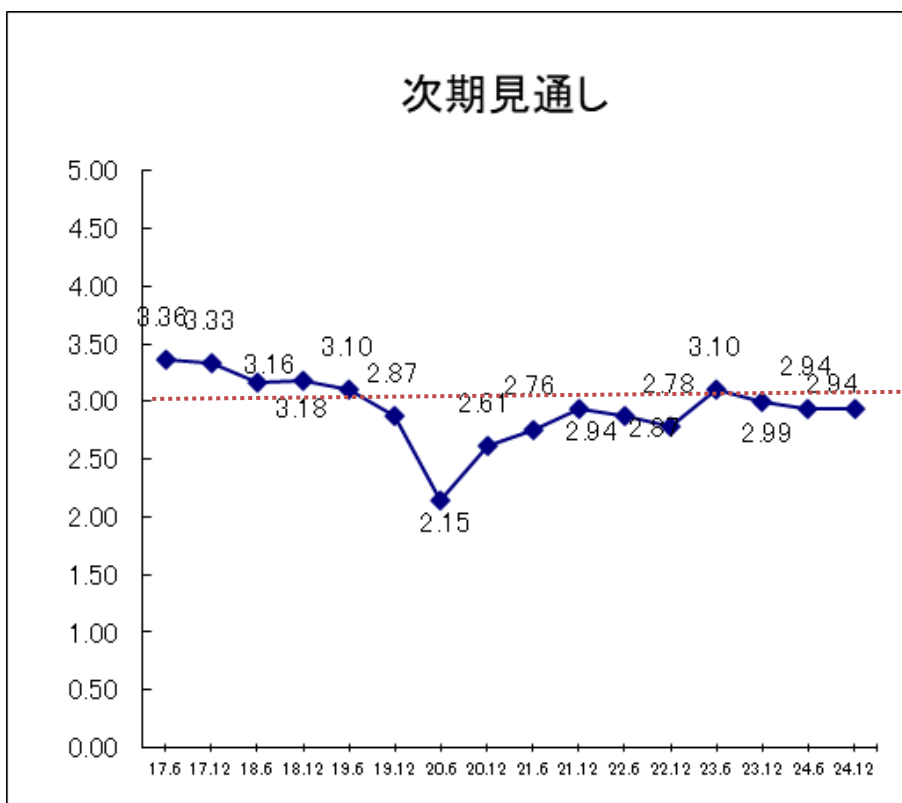
次期（2025年1～6月期）の業況基準の見通しについての調査を行いました。業況水準を5段階（良い、やや良い、そこそこ、やや悪い、悪い）で回答してもらっています。無回答は除いて集計し、良い＝5点、やや良い＝4点、そこそこ＝3点、やや悪い＝2点、悪い＝1点とした加重平均を全体および業種別で算出し、下記の表に示しています。標準は3点であり、これを下回ると次期は今期よりも悪化すると考える企業が多いことになります。

業種計でみた場合（回答企業143社集計）、前回に続き2.94点と標準（そこそこ）を下回っており楽観できない状況であります。

業種別でみた場合、建設業とサービス業は3点を超えており、次回も上昇トレンドへの期待感があります。一方、3点を下回る製造業や情報・通信・商業も前回よりも改善されており、今後は今よりも景況感が上昇する兆しを感じている企業が見とれます。この2業種のうち製造業は前回大きく低下すると予想していましたが、今回それが杞憂であった結果となり、大きく反転しています。情報・通信・商業も前回から低迷する予測でしたが、今回はそれよりは景気浮揚を示してはいます。

<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	2024.12	2024.6	2023.12	2023.6
業種計(N=143)	100.0%	8.4%	12.6%	51.0%	21.0%	7.0%	2.94	2.94	2.99	3.10
建設業(N=20)	100.0%	10.0%	20.0%	40.0%	25.0%	5.0%	3.05	2.91	2.85	2.96
製造業(N=17)	100.0%	17.6%	0.0%	52.9%	11.8%	17.6%	2.88	2.71	3.08	3.20
情報・通信・商業(N=44)	100.0%	4.5%	13.6%	50.0%	22.7%	9.1%	2.82	2.67	2.92	3.06
サービス業(N=58)	100.0%	8.6%	10.3%	50.9%	20.7%	3.4%	3.00	3.21	3.08	3.08



【まとめ（天気予報形式）】

○全体の景況は回復するも、情報・通信・商業では大きな崩れ、サービス業でもやや曇りがちに

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未満の場合は「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△10以上の場合は「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点以上3.5点未満を「曇り時々晴れ」、3.0点未満2.5点以上を「曇り」、2.5点未満2.0点以上を「小雨」、2.0点未満を「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。前回と比べ、全体では経常利益を除いて景況の回復が見てとれます。しかし業種別にみると、建設業や製造業ではほぼ快晴状態の一方、情報・通信・商業が大きく天気が崩れ、サービス業ではやや曇り傾向の違いがみられます。気になる次期見通しでは快晴のところはなく、今回悪化した情報・通信・商業を含め様子見の状態が続きます。



<40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					

【参考（前回）】

<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

○「人件費の増加」が急上昇し、一方で「従業員の不足」は低下

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、前々回同様、「仕入れ単価の上昇」が46.4%となっています。次いで、「人件費の増加」が43.1%と前回から大きく伸ばしています。一方で、「従業員の不足」は3番目ではありますが、前回から大きく減少しており、この1年で人手不足問題は解消に向かうのと入れ替わりに人件費問題への対応が課題となっております。

また、この他の上昇項目には「管理費等間接経費の増加」や「金利負担の増加」などもあり、仕入れ単価や人件費以外にも経費増加への対応に苦慮していることが伺えます。

	40回(今回)	39回(前回)	38回(前々回)
①仕入れ単価の上昇	46.4	49.0	50.0
②人件費の増加	43.1	37.3	37.5
③従業員の不足	24.8	36.6	41.7
④民間需要の停滞	19.5	20.3	20.1
⑤管理費等間接経費の増加	14.4	8.5	14.6
⑥同業者相互の価格競争の激化	9.8	16.3	14.6
⑦取引先の減少	9.2	9.8	11.1
⑧新規参入者の増加	8.5	7.2	8.3
⑨熟練技術者の確保難	7.2	13.1	11.8
⑨金利負担の増加	7.2	3.9	1.4
⑪官公需要の停滞	6.5	9.8	7.6
⑫税負担の増加	5.9	8.5	3.5
⑫仕入先からの値上げ要請	5.9	4.6	6.9
⑭大企業の進出による競争の激化	3.5	2.6	3.5
⑮事業資金の借入難	3.3	3.3	1.4
⑯下請け業者の確保難	3.2	4.6	4.2
⑰販売先からの値下げ要請	2.6	3.9	1.4
⑱輸入品による圧迫	0.7	0.0	0.7
⑲輸出困難	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

○「付加価値の増大」「人材確保」の取組むとともに、「情報力強化」など体質強化に向けた取組みへシフト

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」44.8%と半数近くが取組んでいるとし、前回よりも若干高くなっています。

次いで、「人材確保」が41.3%です。経営上の問題点では、従業員の不足が低下傾向にありましたが、量的な確保ではなく必要な技能や資質を持つ質的な人材確保への対応が続いていると思われます。この次に前は4割を超えていた「新規受注（顧客）の確保」は若干低下し36.5%となっています。

今回も、「社員教育」が前回よりも若干上がり36.4%と高く、ここ1年は付加価値の増大に取組みが重視されています。この他、「財務体質の強化」、「情報力の強化」、「機械化促進」といった項目が上昇し、前回上昇した「新規事業の展開」は1年前の水準に下がっています。こうした傾向から、企業の体質強化に向けた取組みへのシフトが伺えます。

	40回(今回)	39回(前回)	38回(前々回)
①付加価値の増大	44.8	44.4	33.3
②人材確保	41.3	41.8	33.3
③新規受注(顧客)の確保	36.4	42.5	35.4
④社員教育	36.4	34.6	22.2
⑤財務体質の強化	21.0	17.6	25.0
⑥人件費以外の経費削減	17.5	22.2	24.3
⑦情報力強化	16.8	11.1	18.1
⑧新規事業の展開	14.7	22.2	13.2
⑧機械化促進	14.7	11.8	11.1
⑩得意分野の絞り込み	8.4	9.2	2.8
⑪研究開発	4.2	3.9	1.4
⑫人件費削減	1.4	3.3	4.2
⑬機構改革	0.7	1.3	2.1

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. 賃上げによって予測される自社への影響にはどのようなことがありますか？

○人件費増加による利益の減少、価格転嫁、生産性やモチベーション向上

賃上げの影響について伺いました。賃上げは人材確保に必要であると認識しつつも、その負担分は、価格転嫁をしていくことを通じて回収せざるを得ないとする回答が多くみられます。しかし、そのことで顧客が減ることや、内部での賃金格差をどうするかという問題もあり、実施は容易でないことが訴えられています。

一方で、制度上価格転嫁はできない医療・福祉のような分野もあり、制度による対応が求められています。また、こうした制度対応はすぐには動かず、会社の自助努力としての生産性向上や、従業員のモチベーション向上による商品・サービスの生産効率や価値を高める取組みを実施しています。

<建設業>

- ・売上のは大半は公共事業で業界の人件費は見直されていくため、心配していない。
- ・価格転嫁しないとやっていけない。
- ・人件費の増加のみならず、協力会社の請負金額の増加を招く。
- ・賃上げにより労働者の水準を上げ、人材の確保ができる。需要に対し適切な価格の細かな見直しが必要。
- ・売上+利益増でカバーする。
- ・社会保険料の会社負担増大・価格転嫁への厳しい状況による仕事量の減少による利益の減少。若年採用の賃金比較による機会減少。
- ・経常利益の減少。
- ・必要利益の減少。
- ・利益は減るが必要経費なので問題はない。
- ・固定費の増加。
- ・賃金ベースで働き先を考える人は、より賃金の高いところへ流れていく。働く人それぞれ人の働きやすさだったり、企業体質、風土の確立がより必要になってくる。
- ・給与のベースアップ。
- ・賃金に見合う活躍をする社員を確保するため、新卒社員から中途社員への採用方針の変更。
- ・離職率の低下。
- ・発注企業への値上げ交渉は順調に進んでいる様に思えるのですが、一方見積金額が高いという理由だけですぐに海外に出す・・・という言葉もよく聞きます。値上げしやすい環境をまずは大手企業側から作り始めて欲しいと願います。

<製造業>

- ・賃上げに伴い値上げしたことによる顧客の発注控え。
- ・利益の圧迫。
- ・社員のモチベーションアップ。
- ・人材不足に更なる追い打ち。アイテム整理を最初に行い残業作業を減らす取り組みを行う必要がある。
- ・商品の値上げに繋がる。
- ・利益の圧迫。
- ・防衛的賃上げによる消耗戦懸念。
- ・付加価値のある商品への取り組みが重要になる。現状の取引が継続しづらくなる。
- ・価格転嫁しやすいのでそれほど無い。
- ・優秀な人材の確保。利益の圧縮・・・社員のモチベーション向上。

<情報通信業>

- ・社会保険費の上昇。生産性の向上。

<運輸・通信業>

- ・乗務員の給与は上がっているので問題ないが、内勤者の給与アップをどうやって行くかが課題になる。
- ・地域内同業の中では一番の賃金を支払うことが出来ているが、今の運賃では政府が掲げる2020年代までに最低賃金1,500円に合わせる事が出来ない。定期的な運賃改定が必要。
- ・価格競争と燃料代高騰の中、かなり厳しいと考えています。
- ・お客様の料金を上げることになるので仕事の量が減少する。

<卸売・小売業>

- ・社員のモチベーションアップと販管費の増大
- ・財務悪化
- ・固定費の増加。それに伴う運送費用の増加。
- ・営業利益の更なる減少を予測しています。
- ・人件費増。
- ・人件費の増加に伴い、仕入れ単価の上昇を理由にしている企業が多い。
- ・利益率（経常利益・営業利益）の悪化
- ・収益の悪化は避けられない。
- ・人件費増加による営業利益の減少。
- ・利益減少。
- ・仕入れ先の見直しによる価格抑え。
- ・当社の売り上げの多くは健康保険による収入が占めており、値上げが難しい。賃上げは利益の減少につながっている。
- ・人件費増加による、利益の減少。
- ・販管費(人件費)増加による利益減。
- ・小売店なので、個人の購買意欲は増すかもしれませんが、企業の負担が増えることで大口の注文が減るのではと（既にコロナで減っているのに更に減少するのでは）懸念されます。
- ・販管費の上昇。

<金融・保険>

- ・人件費増加に伴う収益性の低下、新規採用力の向上。
- ・経費の増大。
- ・社員の生産性の向上を追求。
- ・利益圧迫。
- ・新規事業投資の減少。

<不動産>

- ・人件費の上昇。採用条件のベース賃金が上げないと採用が難しくなるため、新たに採用をする方と既存の社員との不平等がおきないように賃金体系の見直しが必要と考えております。

<飲食店>

- ・これ以上の賃上げがあれば時短出勤を検討したいです。

<医療、福祉>

- ・人件費、法定福利費の増加による経営圧迫。
- ・国の保険事業なので、自社で単価が決められないので、他業種のように賃上げができない。経営が読みづらい。
- ・経営基盤の脆弱化。
- ・価格転嫁が追い付かない。
- ・決まった国の報酬単価のため人件費の負担は多くなる。
- ・制度ビジネスにより価格を上げることは不可能。
- ・公定価格なので、価格転嫁できず。当然利益減少。
- ・収入は上限が決まっており、人件費増加が益々厳しさに影響を及ぼす。
- ・売上転嫁ができないので、利益減少及び財務体質の悪化。
- ・厚生福利費がかなり増える為経費を圧迫する。
- ・企業は賃上げによる影響を緩和するために、以下のような対策を考えることができます。コスト削減：効率化や自動化の推進によるコスト削減。収益向上：新しい市場の開拓を積極的に行い収益向上。従業員のスキルアップ：教育研修を通じて従業員のスキルを向上させ、生産性を高める。賃上げは短期的にはコスト増加をもたらすことがありますが、長期的には企業の成長と発展に寄与する可能性が高いと考えます。

<教育・学習支援>

- ・利益の減少、中堅職員への給与増額が思うようにできず、社員給与格差がなくなる。そのため、モチベーションの低下が考えられる。

<（対事業所）サービス業>

- ・利益の減少。
- ・資金繰り。
- ・利益圧迫、採用困難。
- ・固定費で運営される企業なので増大は厳しくなる。
- ・人件費増加。
- ・価格改定ができなければ、利益減。
- ・固定費の増加。
- ・新規の雇用控え。
- ・ベトナムへの OEM 受注増につながる見込み。
- ・利益率の悪化に伴う収支バランスの不安。
- ・負担でしかない。
- ・粗利の低下。

<（対個人）サービス業>

- ・利益の減少、従業員の仕事への意欲上昇？
- ・お客様へ単価アップをお願いせざるを得ない。
- ・経費増大に伴う経営の圧迫。

Ⅷ. 選挙結果を受けて、経営者として政府に望むことはなんですか？

○減税や消費税廃止、社会保険料負担の軽減

政治に求めるものとして、現在の人件費増や物価高への対応として、減税、特に消費税の廃止を含む軽減化が訴えられています。また、賃金比例で上昇する社会保険料負担の軽減も切実な要求になっています。また賃上げや社会保険料加入によって、働き控えが起きていかない工夫も挙げられています。

<農林水産業>

- ・消費税の廃止。

<建設業>

- ・減税。
- ・人材不足で、これから益々生産年齢層が減っていく行くのは明らかで、外国からの人材調達は、不可欠である。外国人就労にまつわる各方面の合意を得られる法整備、自国世論の整理、自国益の確保が保たれる仕組みづくりを公明正大に取り組んでほしい。それには時間がかかるので間に合わなくなる。
- ・議員の経済感覚が一般国民と離れすぎているので何も期待できない。
- ・物価が上がることはしょうがない部分があるので、売価が上がるような政策をとってほしい。
- ・強すぎない自民党になったので、各党みんなでより良い政治を考える時期に入ったと思う
- ・国際情勢の正常化。需要不足の減少と物価高騰の沈静化。
- ・選挙に勝てる与党であってほしい。
- ・以前は反対でしたが、消費税の目的使用化や外形標準課税と社会保険料の会社負担の減少など、もう一度税と社会保障の一体改革に取り組んでほしい。特定の業界の保護というスタンスではなく農業や1次産業の保護を経済安全保障分野の一つとして捉えてもらい、積極的な施策を講じて欲しい。
- ・官僚主導の政治から脱却し、襟を正して中小企業中心の政策を打ち出してほしい。
- ・人口減少、少子化対策。
- ・税負担の軽減、社会保険料その他の軽減。
- ・研究開発資金の増額、東京一極集中を地方分散型発展への推進、合計特殊出生率の増加。
- ・教育改革。
- ・政権の安定。
- ・国防の強化。戦争だけは企業努力で回避できないため。
- ・消費税の廃止

<製造業>

- ・税金・社会保険料について、各企業が必死に支払っていることを認識してほしい。
- ・中小企業向け政策の充実。
- ・舵を定めて明確な運営をしていただきたい。何も決まらないよりは、何かが決まった方が良い。中小企業の助けになる制度を検討していただきたい。
- ・総裁選のやり直し。
- ・消費税の廃止。
- ・外交の強化。
- ・賃上げも必要だが、そればかりに（報道・メディアの偏りも原因？）論点を振らないで欲しい。物価高騰の抑制にも力を入れるべきである。為替・輸出入だけが原因ではなく、全ての分野が賃上げするのだから、自ずと物価は高騰の一途ではないか。
- ・中小企業（価格転嫁後押し）のバックアップ。
- ・減税。
- ・間接経費がかからないようにしてほしい。
- ・燃料の二重課税とともとれる税金の廃止、消費税があるのに収入印紙が廃止されない事が不明。
- ・日本国の財政状況の明確化。官僚支配（特に財務省）。今の課税制度は正しいのか？

<情報通信業>

- ・消費税、法人税の引き下げ。
- ・103万円の壁と言われる上限の引き上げ（働き控えの解消）。

<運輸・通信業>

- ・ 社保などを勝手にどんどん上げるのをやめて頂きたい。売り上げが微増なのに国が持っていく負担が大きすぎる。
- ・ 消費税減税。
- ・ 法人個人ともに税負担が高すぎる。法人税、消費税等これ以上の増税は絶対にやめていただきたい。
- ・ 今の現状に伴う政策をお願いしたい！
- ・ 国会議員を減少して税金の使い方を改める。

<卸売・小売業>

- ・ 日本経済を支える中小企業にとってのモチベーションアップ並びに経営基盤を強化するための税制優遇処置をお願いしたい。
- ・ 経済強化側の指向に進んで欲しかった。
- ・ 軽減税率の撤廃、年収に応じた社会保険料の減少（低い場合）。
- ・ 未来の子供たちのための政策や環境整備事業をよろしくお願いいたします。
- ・ 社会保障関連の減少。
- ・ 愚直に、地味でも政策を実行し、愚直に、地味でも成果を出して欲しい。
- ・ 物価高対策。
- ・ 出来るならば、我々と同じ目線を持ってほしい。
- ・ 消費税問題。
- ・ 物価上昇の中、企業に賃上げを要請するのであれば、中小・零細企業へは何らかの支援が必要である。
- ・ 税制改革、年金確保。
- ・ 消費マインドの向上計画、経済具体的政策実行。

<金融・保険>

- ・ 経済政策の実施。
- ・ 少子高齢化対策。
- ・ 規制緩和の20年、30年後の功罪を検証して修正すべきところを修正してほしい。
- ・ 健康保険税を含む税金減少。取りやすい法人税から何でも上げる事（会社負担含む）。
- ・ 石破退陣。

<飲食店>

- ・ お金を生むことのない公務員・政治家の削減。
- ・ パート、アルバイトさんの働きやすさへの改善。
- ・ 消費税削減。

<医療、福祉>

- ・ きちんとした税金の使用用途、無駄なお金ばらまきやめて（生活困窮者や学生など税金はらってないやつにくぼるな）。
- ・ 景気対策、外交。
- ・ 各種基準等の規制緩和。
- ・ 増税より先に経費の見直しをすべき。特に議員の削減、国民に負担をかけすぎ！
- ・ 利上げをやめる。税制優遇。
- ・ 最低賃金アップ分の介護報酬をアップしてほしい。
- ・ 福祉事業者の新規参入に対し厳格なルール決めを。
- ・ 介護報酬単価増。
- ・ 業界への待遇改善。
- ・ 20h以上が社保の対象となると高齢者は今後20h以上働けず生活が苦しくなると思われます。その辺の結果、生活保護受給者が増え、財政を圧迫するなら自分で自分の生活を守る型作りをして欲しい。
- ・ 保険料の負担額削減。福祉の加算額。

<教育・学習支援>

- ・国としての将来の制度設計・ビジョンを示してほしい。また、福祉については、最低賃金上昇、インフレ社会になるのであれば、それにあった物価スライド方式や賃金上昇にあう報酬システムの変更を望む。

<（対事業所）サービス業>

- ・ガソリン税の見直し
- ・補助金・助成金の維持
- ・社会保障費を下げて、社員の可処分所得が増える政策をとる事。いい加減バラマキ政策はやめることだ。政府が使う経費を減らす小さな政府を目指すこと。いい加減デフレから早期に脱却する積極財政を目指し景気浮上を目指す事。
- ・地方創生、子育て支援
- ・働きたい人がマイナスにならない社会
- ・減税、中小企業への支援。
- ・時代に合わせた政策・税制への再構築。
- ・国民が既存政治に明確なNOを突きつけている。律してもらいたい
- ・ASEANを中心とした諸外国との関係強化
- ・法人税率の引き下げ。
- ・労働者だけでなく、中小企業に対しても負担が少しでも軽くなるような措置を行ってほしい。
- ・下請け企業への利益還元。

<（対個人）サービス業>

- ・中小零細企業に対して何かしらの減税対策。補助金などの手続き改善（期間・添付書類等）。
- ・賃金をアップさせることは物価もあがることに繋がるので、しっかりと説明をして頂きたい。
- ・税金、社会保険料を下げる努力をしてほしい。

Ⅹ. 冬の平均賞与（見込み可）はどれくらい

○平均 29.1 万円、昨年冬（28.4 万円）より上昇するも前回夏のボーナスよりは微減

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 29.1 万円（N=77／回答率 53.8%）でした。回答の幅は大きく最低 1.25 万円から最高 80 万円までのかなりのバラつきがあります。1 年前の 38 回景況調査で行った 2023 年の冬の平均賞与額は 28.4 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が停滞したことになりますが、前回の外れ値、夏 150 万円支給の会社を外すと 29.2 万円でしたので、横ばいの状況が続いたと言えます。

業種別でみると、建設業が 34.8 万円で最も高く、最も低かった業績は、業況は好調であったサービス業で 25.5 万円となっており、今年夏のボーナスでは 30 万円を超えていたところから大きく下がりました。

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= 77／回答率 53.8%）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。昨年冬の調査（38 回）は 1.4 ヶ月分で前回冬と変わりませんでした。

	2024年冬	2024年夏	2023年冬
産業計(N=77)	29.1	30.8	28.4
建設業(N=15)	34.8	32.5	35.6
製造業(N=10)	29.1	24.6	22.2
情報・通信・商業(N=19)	31.0	29.3	24.4
サービス業(N=30)	25.5	31.2	29.5

XI. 総括提言

○経営者が創造的になり、創造をモチベートできる環境にする－睡眠の重要性

冒頭紹介したように、ここ数年の企業倒産・廃業の傾向として「あきらめ倒産」、「あきらめ廃業」が増えていると言われます。経営者の高齢化や後継者不足のなか、終わりが見えない物価高や賃上げへの対応が求められ、同時に新しい付加価値を作り出す取組も絶えず模索されています。経営者はこうした悩みや迷いを一人で抱え孤独な闘いに陥りやすくなります。経営者に必要なのはこれまでの経験を活かしつつも、クリエイティブ（創造的）であることです。そのための環境は整っているでしょうか。2017年に国が行った法人役員や自営業者の過労状況に関する調査では、法人役員や自営業者は労働時間をほとんどが把握していないことが分かっています。また、分かっている場合の労働時間は月 60 時間以上、雇用労働者では 7.7% に対し、法人役員は 9.3 %、自営業者は 13.6% もいると推計されており、一定割合が過重な労働下にあります。慶應義塾大学教授の島津明人によると「人間の脳が集中力を発揮できるのは朝目覚めてから 13 時間以内で、集中力の切れた脳は酒気帯びと同程度、さらに起床後 15 時間を過ぎた脳は酒酔い運転と同じ位の集中力しか保てない」とされています。また、筆者もかつて在籍していた労働科学研究所研究員の佐々木司によれば睡眠時間は 6 時間までは身体疲労を回復し、それ以降にならないとストレスの回復にはならないことも指摘されています。さらに、睡眠時間が少ないと怒りの感情を司る扁桃体の規制がきかないため、自分をコントロールできない「自我消耗」になり、怒りやすく、職場のパワハラの原因にもなることが実験で明らかになっています。人材が命の中小企業こそ必要な経営者や管理職の要件です。そのことは睡眠が経済パフォーマンスにも影響していると世界経済フォーラムで発表されていることから明らかです。睡眠時間と一人当たりの GDP の相関関係にあり、日本は世界でももっとも睡眠時間が少なく、その結果、一人当たりの GDP が低いことが推定されています。一人当たり GDP が伸び悩んだのは 1993 年以降のバブル崩壊以降です。睡眠時間を削りながら必死に働いた結果、一人当たり GDP は下がり、それをカバーするために多数の非正規労働者を市場に呼び込み、一方で過労死につながる長時間労働は放置してきたとなれば、安心して眠れる社会を目指すことについて、考えてこなかったことを反省しないといけません。大リーグの大谷選手は徹底的に眠りにこだわり、その結果、高い身体能力とメンタルを維持していることにもっと関心を払うべきでしょう。そこで経営者が新しい付加価値を生み出す創造的な経営にするには、しっかりと睡眠時間を確保できる働き方が必要です。その結果、周りの従業員も創造的な労働に取組もうとするモチベートが生まれます。賃金の高低に目を奪われがちですが、それは 1 つの指標にすぎません。国はこの間 2003 年から睡眠指針を出しています。その 20 年後 2023 年には新しい睡眠ガイドラインが出され、睡眠時間 7 時間前後の人がうつ病や生活習慣病のリスクが小さいとしています。

○新しい仕事「文化」の創成(Be Creative! 創造的であれ!)－使い捨てられる経営から使い続けられる経営へ

新しい付加価値の創造はとても大切です。「新しい酒は新しい革袋に盛れ」と言います。社員教育においても新しい人々には旧来以前のやり方ではなく、新しいやり方を創造していくことが大切です。それは経営者・従業員ともに身心を健康に保ちつつ、地域経済に新しいメカニズムを創り出す活動になると思われます。これまでの経営文化に固執せず、心身の安全や安心を軸にした新しい経営・仕事の「文化」を生み出す「営み」でもあります。消費マインドだけに頼らなくても、地域に住むわれわれの「暮らし」に必要な不可欠な商品やサービスを創出していく事業を興していくことだと考えます。こうした契機への支援として行政等公共サービスも支援があるべきです。いま社会は同じ地域にいらながらも経済格差が広がり、分断化が進んでいます。目先の経済成長を目指す旧来型の大量生産・大量消費的な志向による使い捨ての経営手法から、経営者も従業員も身心が健康で、新たな社会関係を創出する、使い続けられる経営手法を模索することが大切です。目先の競争から健康的な思考に基づく創造的な経営、使い続けられる持続可能な経営のために、経営者も休める環境づくりを自らの活動のなかに創っていくことが求められているのではないのでしょうか。

経営者も含めて働いている人はたえず、労働を通じて自己の価値観を投射しながら、自己形成を行っていきます。日本経済が輸出産業を中心として世界第 2 位の GDP になったのが所得倍増計画最中の 1968 年でした。産業化とともに大量に労働力と技術を投入し、技術革新とともに無理無駄のない仕事を近代化として進めました結果です。しかし、その経済活動の行きつく先が環境破壊や保護主義的貿易競争による排除型の社会であれば、安らぎや信頼や安全安心などの価値観とは異なるものが支配し、お金のある特定の人だけしか豊さを享受できない社会になります。そうではない偏りのない地域経済を創るには、参加者たちの主体的で創造的な活動が必要です。経営学の大家、一橋大学名誉教授の野中郁次郎は「日本企業が競争力を失ったのは、人間の野性味から出る創造性や実践的な知恵を大事にしなくなったから」（毎日新聞「余禄」2025 年 2 月 24 日付）と言います。目先の安易な収支計算に固執するのではなく、多様な意見と存在をふまえて、創造的な社会になるよう、新しい経営「文化」の発信を考えるための研鑽の場を多く持つようにすることが大切です。経営とは語源的にも「いかに生きるか」を表します。生き方としての経営を創造する。Be creative!（創造的であれ!）。まずはそこを深めていくことが第一歩ではないのでしょうか。

<資料：調査票>

大分県中小企業家同友会 第40回景況調査 (2024年7~12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報学習会は2025年2月を予定。
外部環境の把握は経営戦略の根本！
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



大賀委員長

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。
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
- 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 ()
- 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
- 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
- 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
- 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
- 7～12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

- 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
- 2025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
- 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 ()
- 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 ()
- 買上げによって予測される自社への影響にはどのようなことがありますか？
- 選挙結果を受けて、経営者として政府に望むことはなんですか？
- 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 ⇒2025年1月10日(金)

大分県中小企業家同友会 第40回景況調査分析報告
2025年2月27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・コレテ2F
TEL097-545-0755 FAX097-545-074