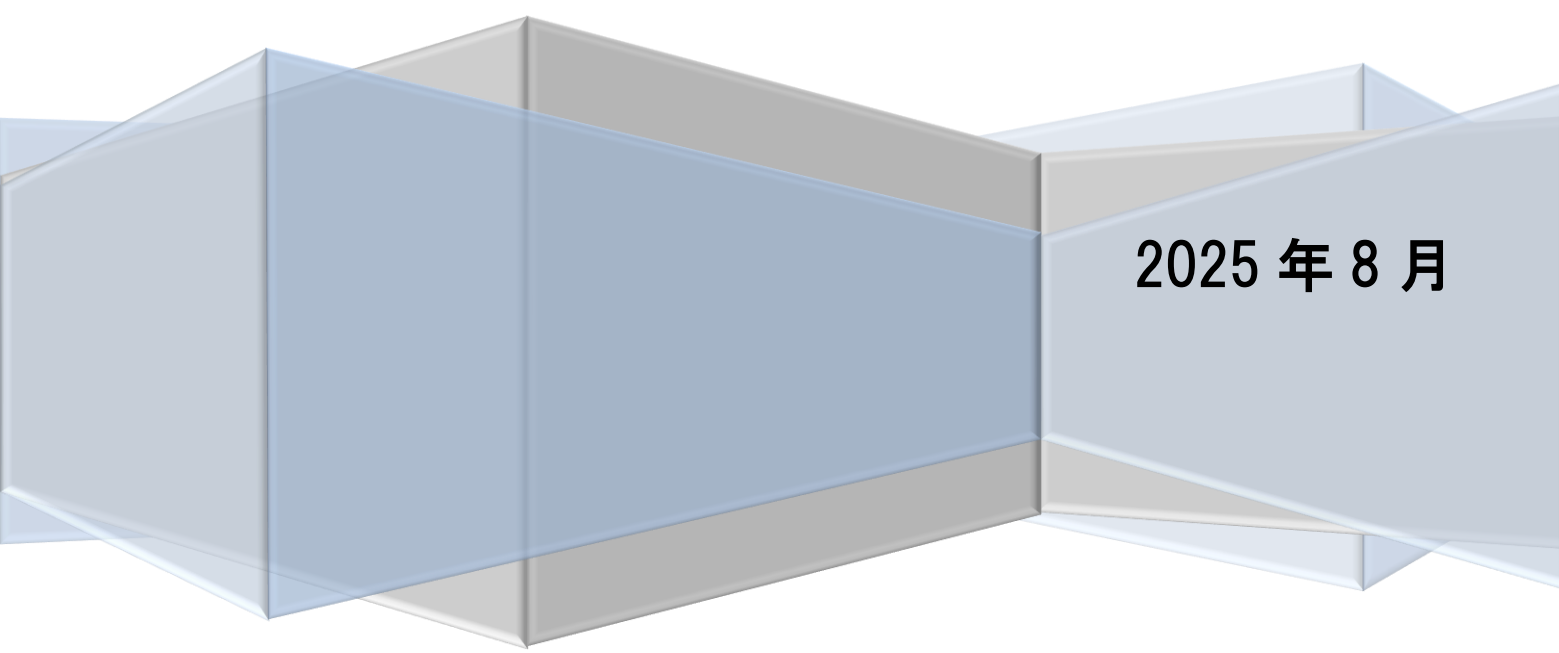


大分県中小企業家同友会

第 41 回景況調査報告

2025 年 1～6 月期



2025 年 8 月

下振れリスクが顕在化。建設・製造業で急激な悪化、サービス業も勢いに陰り。**<概要>****○国内経済にも陰りがみられるなか、付加価値を創出するには**

2025 年 7 月 29 日に出された内閣府「令和 7 年版経済財政白書」では、今年も賃上げ水準は高く「好循環は回り始め、定着しつつある」としています。しかし、売上げを上回る物価高、賃金を上回る物価高が続けば経営者層も労働者層も、この好循環に入れる層とそうでない層に分かれています。賃上げが進んでも消費マインドが伸びないのは、足元も先行きも不安な層の生存戦略ともいえ、毎月の生活で自由に使える資源が不足している当然の結果と考えられます。それを受けて、財務省は 7 月の「経済財政報告」では 11 地域のうち沖縄以外の 10 地域で景気判断を据え置き、内閣府の「月例経済報告」でも「消費者マインドの改善に遅れがみられる」を維持しており、予断は許しません。先の参議員選挙でも税負担をめぐるなかで負担が重く生活に支障があると考える層が現政権に対して再考を求めた形でもありました。

今回の調査からも「人件費増加」や「価格競争」に対応しつつ、「付加価値の増大」に向けて、日々努力している姿が垣間見えます。ただし、新しい価値を生み出すには、それを推進するための余裕が必要です。人も予算もカツカツの事業展開では人々が求めている「付加価値」を発見する視野が確保できません。現在の事業を多忙化させる社会構造に飲み込まれないようにしながら、「付加価値」は協力に基づく共創から生まれる（気づき）ことをふまえ、その契機や時間や空間をいかに生み出すか、共通課題を持つもの同士、共に考えることが求められています。

○全国的にも売上げDIを除き、悪化傾向。本調査では建設業、製造業が急激な腰折れ、サービス業の勢いも陰り

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）6→3（2024 年 10～12 月→2025 年 1～3 月）、売上高 DI（「増加」－「減少」割合）は 10→13、経常利益 DI（「増加」－「減少」割合）は 4→3 となっており、売上高 DI を除き、徐々に悪化しています。売上高も物価高による名目上の可能性もあり、楽観はできません。また、日銀短観も 4～6 月期までは景況感は横ばいですが、3 か月後の先行きは規模に関わらず景況感が悪化する予測をしています。

大分同友会景況調査でも業況や経常利益の DI 値はマイナス値に変わり、景気低迷傾向が明確になりました。売上げ DI 値は辛うじてプラスを維持しつつも低下トレンドになっています。業種でみると、悪化していた情報・通信・商業はやや持ち直した一方、建設業や製造業が反転落下していること、けん引役のサービス業もやや勢いに陰りがみられる結果、全体として悪化のトレンドが明確になっています。

景況感の天気図も、情報・通信・商業のところだけが雨模様（景気悪化）でしたが、全体的に雨模様になっており、今後の推移に不安が残る結果となっています。

<調査要領>

- (1)対象期間 2025 年 1 月 1 日 ～ 2025 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 565 社
- (3)調査期間 2025 年 6 月 24 日～2025 年 7 月 11 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 167 社、回収率は 29.5%、業種構成は下記の通りです。

農林水産業	4 社
建設業	20 社
製造業	19 社
情報・通信・商業 ¹	51 社
サービス業 ²	71 社
その他	2 社
- (6)参考資料 景況調査 2025 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」。

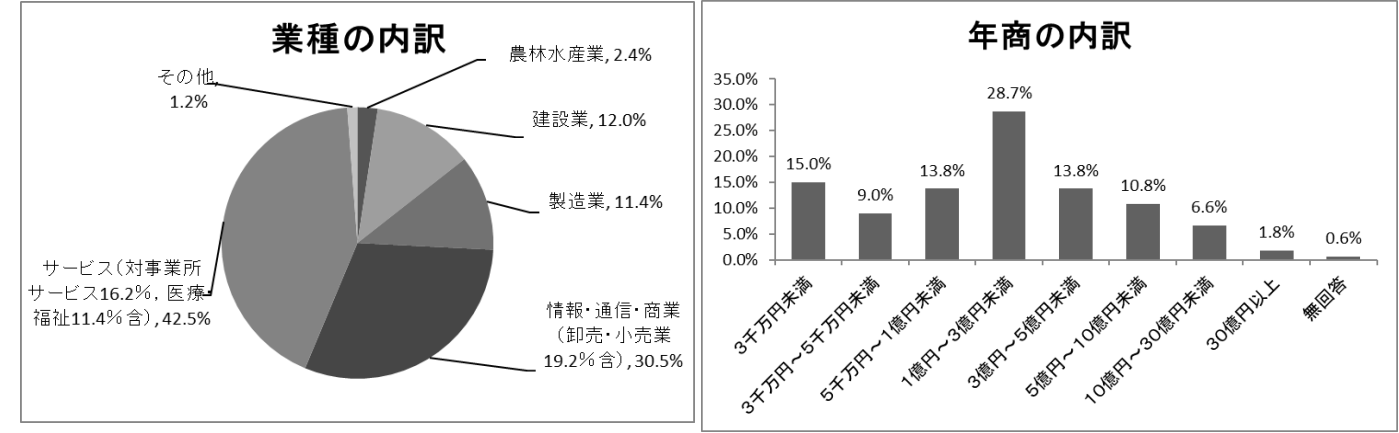
I. 調査対象

調査対象期間は 2025 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 565 社、有効回答は 167 社、回収率は 29.5%（前回比 4.4%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 19.2%、次いで多い順に「対事業所サービス」の 16.2%、「建設業」の 12.0%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 30.5%、サービス業は 42.5%となっています。

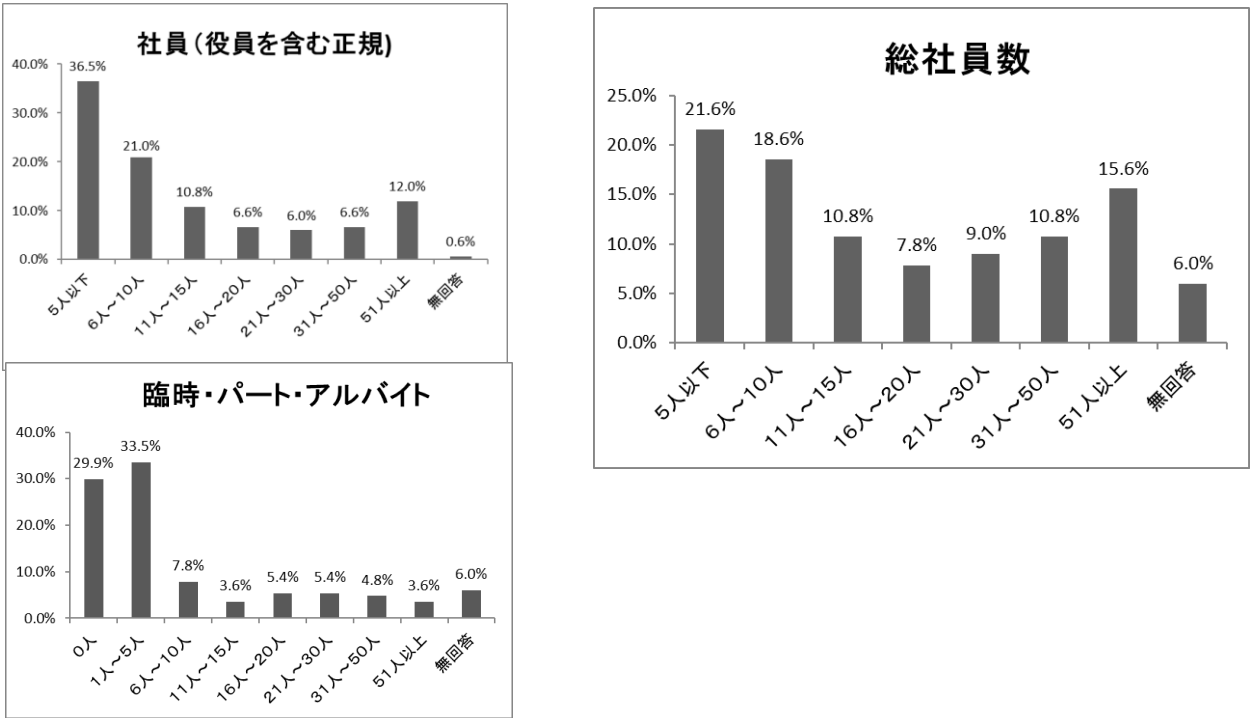
年商額も多い順でみると「1 億円～3 億円未満」28.7%が最も多く、次いで多い順に「3 千万円未満」の 15.0%、「5 千万円～1 億円未満」、「3 億円～5 億円未満」の 13.8%と続きます。今回は「3 千万円未満」の回答が多いのが特徴になっています。



III. 従業員数

正規従業員（役員も含む）数は「5 人以下」が 36.5%、「6 人～10 人」が 21.0%と、10 人以下で 57.5%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 33.5%、「0 人」が 29.9%で、5 人以下という企業が 63.4%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、「5 人以下」が 21.6%と最も多く、次いで「6 人～10 人」が 18.6%、「51 人以上」が 15.6%となっています。今回は 51 人以上の企業回答が減って、代わりに 5 人以下の企業回答が多くなっています。



IV. 概 況

【全体】

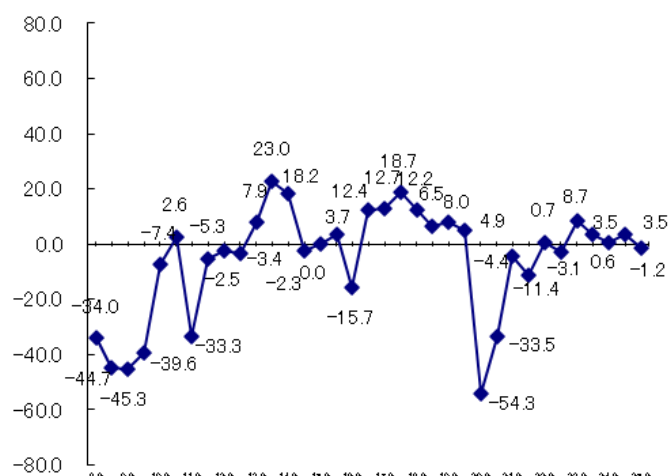
1. 業況

○景気悪化トレンドへの移行か？

前年同期（2024年1～6月期、以下同じ）と比べた今期の業況は「好転」22.2%、「不変」53.3%、「悪化」23.4%、無回答2.0%となっています。

「好転」と「悪化」の差であるDI値は△1.2と2年半ぶりのマイナスDIとなりました。これまで弱含みながらも持ち直し傾向でしたが、低下トレンドが明確になってきています。

業況判断 前年同期比DI



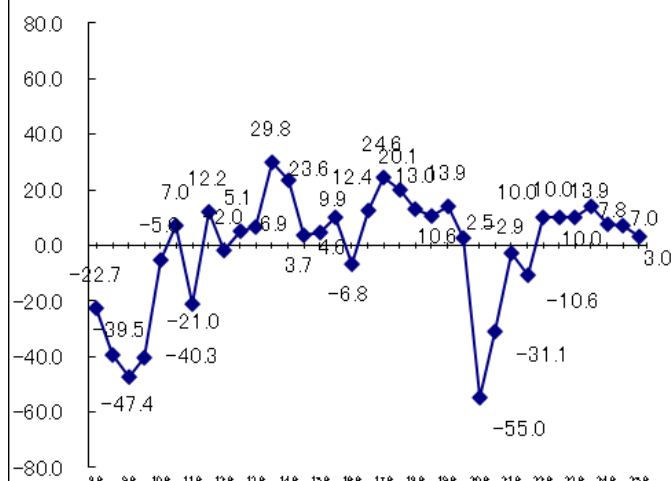
2. 売上げ

○3期連続で低下

前年同期と比べた今期の売上げは「増加」28.1%、「横ばい」46.7%、「減少」25.1%となっています。

「増加」と「減少」の差であるDI値は3.0と前回より4.0ポイント下がり、マイナスDIには至っていませんが、引き続き3期連続で低下傾向にあります。

売上げ 前年同期比DI



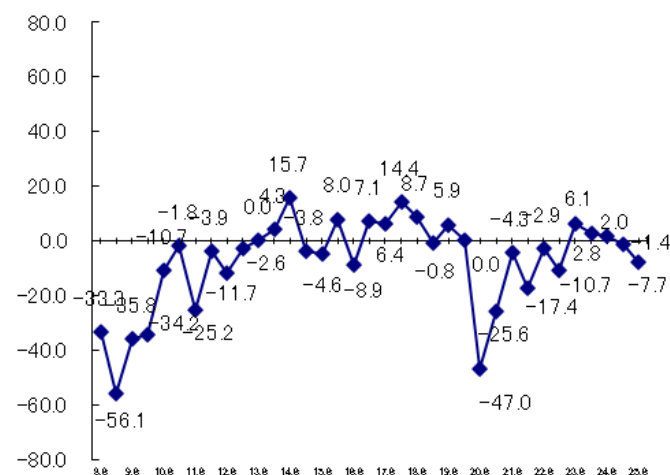
3. 経常利益

○2期連続でマイナスDIと4期連続悪化

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」22.2%、「横ばい」47.3%、「減少」29.9%、無回答0.6%となっています。

「増加」と「減少」の差であるDI値は△7.7ポイントと、前回より悪化し、2期連続でマイナスとなっています。4期連続で前回を下回る結果となり、悪化トレンドが続いています。

経常利益 前年同期比DI



業種別 【建設業】

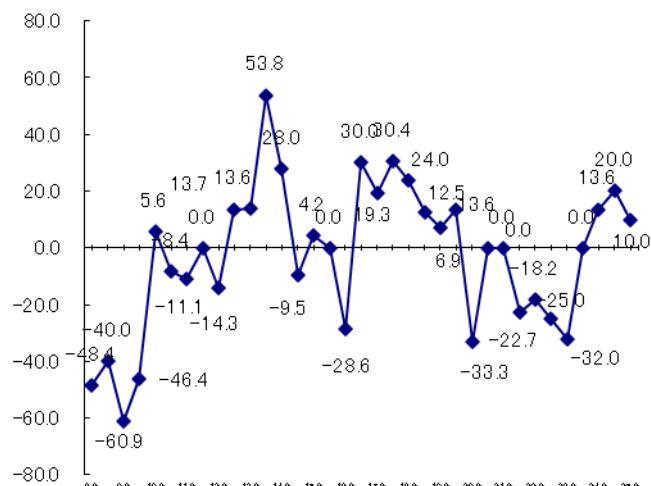
1. 業況

○安定軌道からやや腰折れ傾向

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」30.0%、「不変」45.0%、「悪化」20.0%、無回答 5.0%で、DI 値は10.0と前回からは大きく下がりましたがプラスを維持しています。

前回までは安定的に推移していましたが、若干腰折れ傾向になっています。

業況判断 前年同期比DI（建設業）

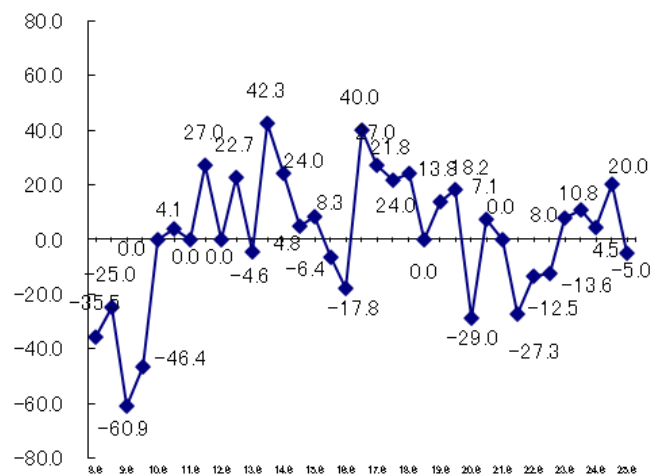


2. 売上げ

○4期連続プラス DI 値からマイナス DI 値へ反転

前年同期と比べて、今期の売上げは「増加」30.0%、「横ばい」35.0%、「減少」35.0%で、DI 値は△5.0となり、前回の大きな伸びから一転、大きな反転となっています。

売上げ 前年同期比DI（建設業）



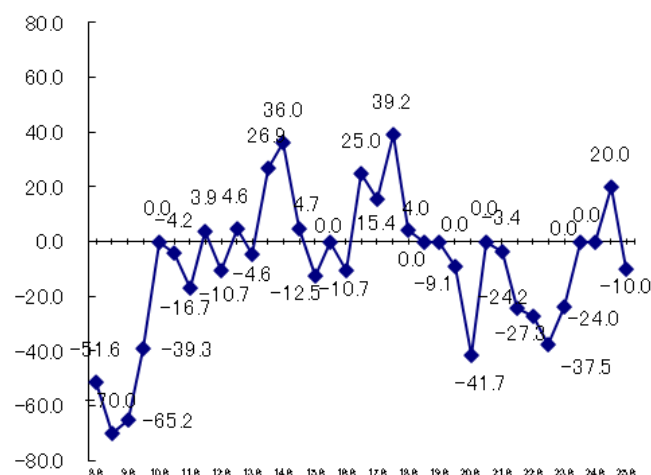
3. 経常利益

○2017年以来の高水準から一気に悪化トレンドへ

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」30.0%、「横ばい」25.0%、「減少」40.0%で、DI 値は△10.0となっています。

売上げ同様、前回 DI 値から大きく反転し、一気にマイナス値に転落しました。これまでも急激な悪化は何度も経験していますが、高水準の DI 値から一気にマイナス値に下がったことは調査史上初めての経験であり、注意が必要です。

経常利益 前年同期比DI（建設業）



【製造業】

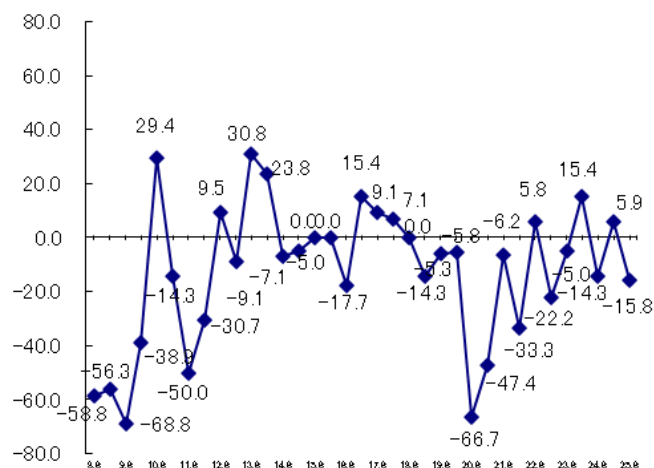
1. 業況

○再び悪化、懸念材料が増え、乱高下の繰り返し

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」15.8%、「不変」52.6%、「悪化」31.6%で、DI 値は△15.8 と前回の回復傾向から一転、1年前の状況へと逆戻りしています。

これまでも改善と悪化のアップダウンの乱高下を繰り返していますが、今回も同じ傾向になりました。前々回のダウンは県内自動車メーカーの生産停止が影響したと考えられますが、今回はトランプ関税や日産のリストラへの懸念の現れではないかと推測されます。

業況 前年同期比DI（製造業）



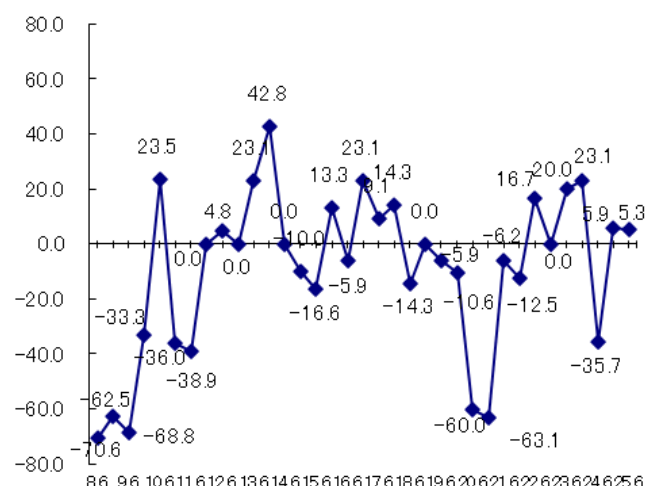
2. 売上げ

○前回から横ばい、まだ悪化トレンドにはない

前年同期と比べて、今期の売上げは「増加」31.6%、「横ばい」42.1%、「減少」26.3%となり、DI 値は5.3 と前回並みとなりました。

前々回は県内自動車メーカーの生産停止の影響があったことを指摘しましたが、その影響からは完全に脱してはいます。今後下半期には関税やリストラの影響次第で下振れのリスクが考えられます。

売上げ 前年同期比DI（製造業）



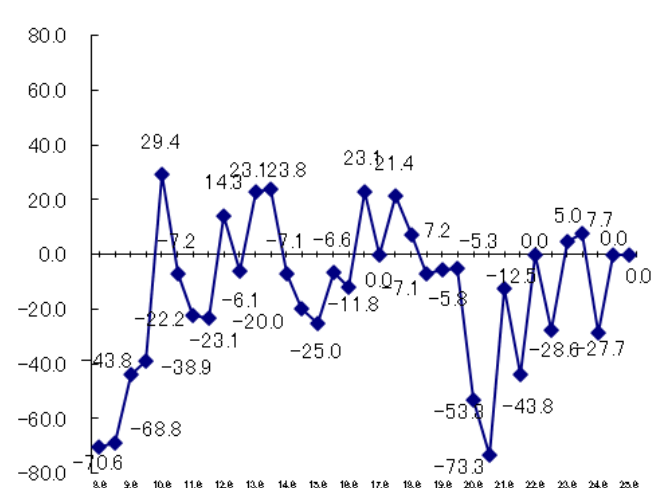
3. 経常利益

○前回と変化なし、明確なトレンドなく乱高下が続く

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」31.6%、「横ばい」36.8%、「減少」31.6%で前回と同じ DI 値 0.0 となりました。

近年、製造業の経常利益は売上げの傾向と連動しています。改善の兆しがみえても、突然の経営環境の変化により振り回されてしまい、明確なトレンドは読みづらく、乱高下が続いています。

経常利益 前年同期比DI（製造業）



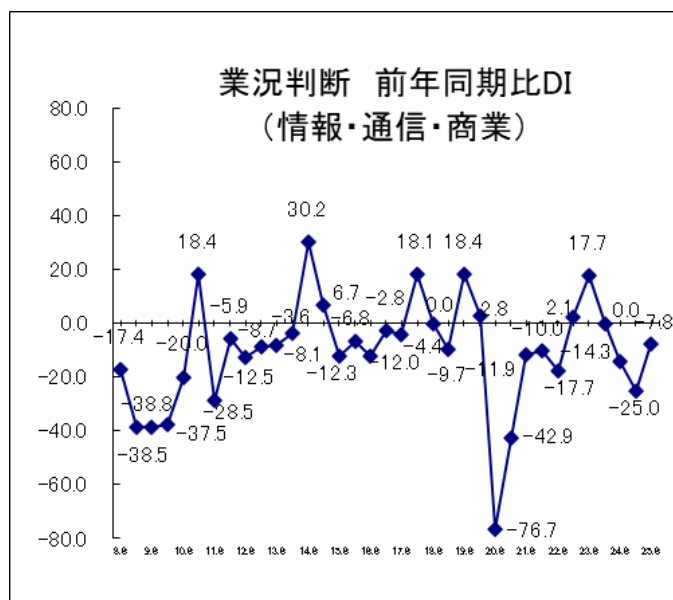
【情報・通信・商業】

1. 業況

○若干回復も、続く不況感

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」25.5%、「不変」41.2%、「悪化」33.3%でDI値△7.8とマイナスではあるが前回から大きく改善している。ただし、3期連続マイナス値であり、物価高の影響による消費抑制の影響は受け続けていると考えられます。

物価高のなかでも「好転」は大きく増えており、消費トレンドは前回からやや改善しています。前は今後も下振れリスクが続くことが心配されましたが、若干回復した形になっています。

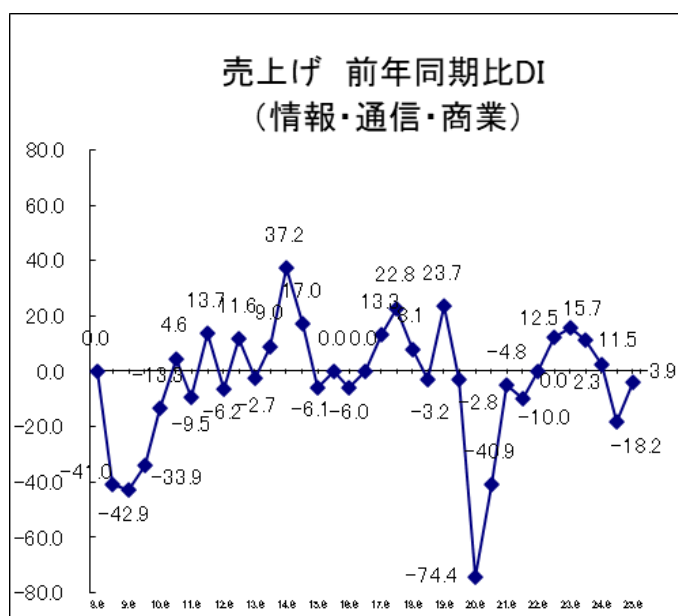


2. 売上げ

○やや持ち直したが、改善とは言い切れない

前年同期と比べて、今期の売上げは「増加」29.4%、「横ばい」37.3%、「減少」33.3%で、DI値は△3.9でした。

DI値は前回から改善したものの、マイナス値のままです。前回一気に底が抜けた状態でしたが、ややもち直した形です。「減少」は相変わらず3分の1を占めており、改善傾向には力強さが感じられません。

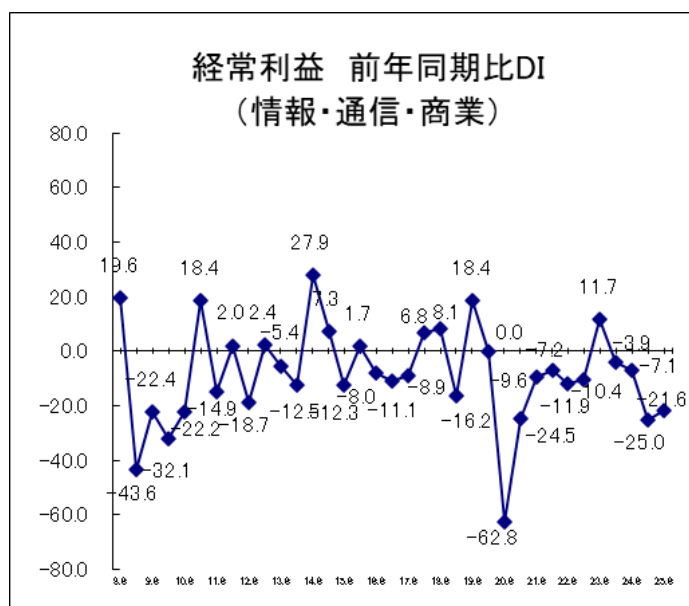


3. 経常利益

○2年4期連続でマイナスDI値、ここ1年が特に悪化

前年同期と比べると、今期の経常利益は「増加」15.7%、「横ばい」47.1%、「減少」47.3%で、DI値△21.6でした。

今回で4期連続マイナスDI値となり2年間低迷を続けています。コロナ禍では3年間マイナスDI値を経験しており、ようやく浮上して下振れリスクを伴いながらももみ合いを続けていましたが、ここ1年で悪化傾向が明確になっています。若干、上向きの業況や売上げが好材料ではありますが、停滞感は否めません。



【サービス業】

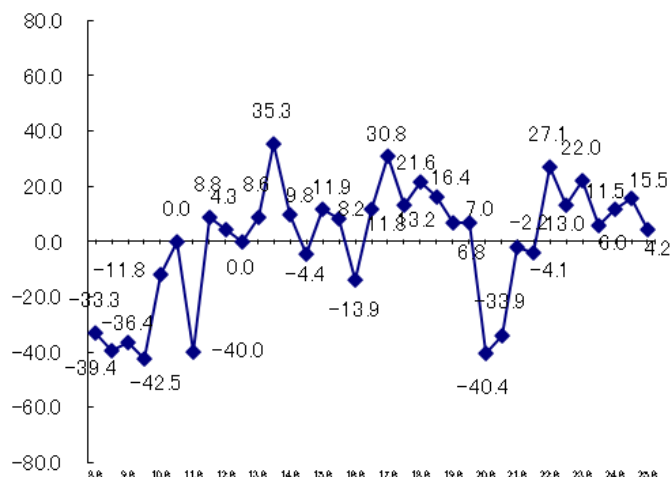
1. 業況

○7期連続 DI プラス、やや下降傾向

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」19.7%、「不変」63.4%、「悪化」15.5%、無回答 1.4%で DI 値は 4.2 となり、今回で 7 期連続 DI プラス値となりました。

今回も DI 値はプラスですが、前回から大きく低下し、これまでの 7 期プラス値のなかでは最も低い値でありトレンド的にはやや下降傾向にあります。

業況判断 前年同期比DI(サービス業)



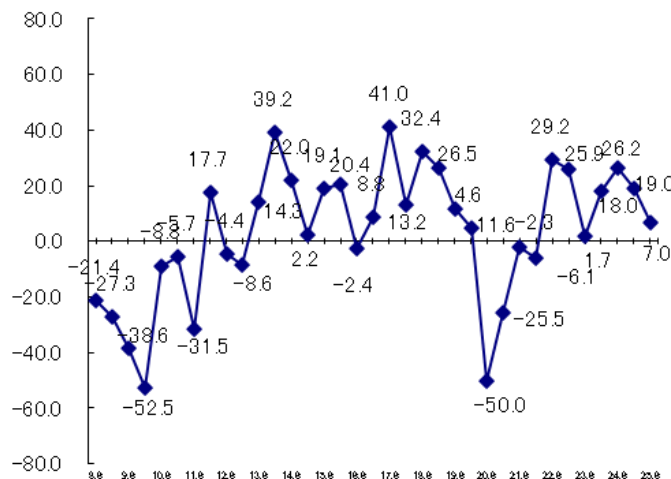
2. 売上げ

○プラス 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」23.9%、「横ばい」59.2%、「減少」16.9%で DI 値は 7.0 となりました。

こちらも業況同様 7 期連続プラス値ですがその値は減少傾向にあります、相対的には安定した推移を示しています。

売上げ 前年同期比DI(サービス業)



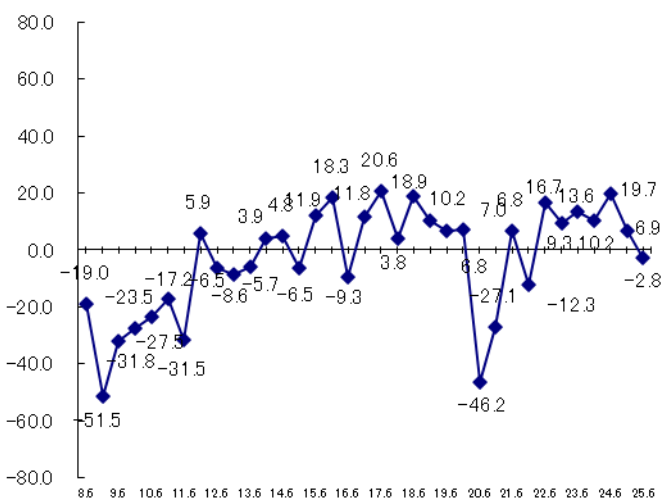
3. 経常利益

○DI 値がマイナスへ、連続プラス記録は達成できず

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」19.7%、「横ばい」57.7%、「減少」22.5%で、DI 値は△2.8 となりました。

経常利益だけは DI 値がマイナスに転換しており、コロナ禍前の 2016 年～2019 年の 7 期連続プラス値の最高継続期間と並ぶことはできませんでした。底堅く推移してきただけに次期の展望に注目が集まります。

経常利益 前年同期比DI(サービス業)



【営業利益】

ODI プラス値からマイナス値へ転換、建設業や情報・通信・商業が特に厳しい

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」21.6%（前回 30.1%）、「横ばい」46.1%（前回 42.0%）、「減少」31.7%（前回 27.3%）、「無回答」0.6%でした。

その結果、DI 値は△10.1（前回 2.8、前々回 2.6）と前回から大きく下落しています。コロナ禍以降ここ2年間程度安定的に推移してきましたが、大きく悪化に傾いています。

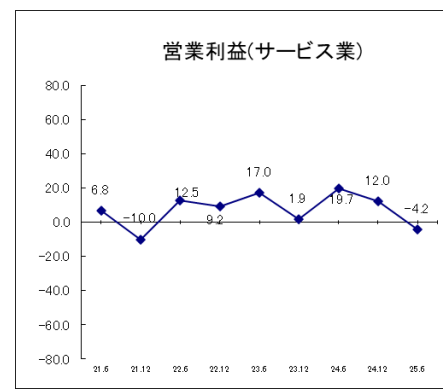
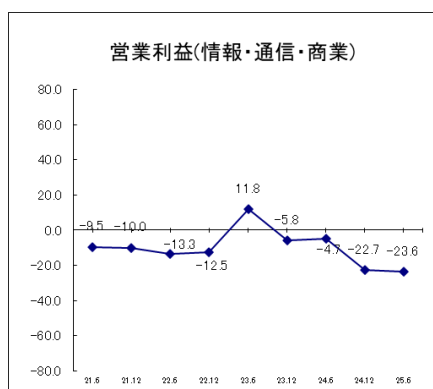
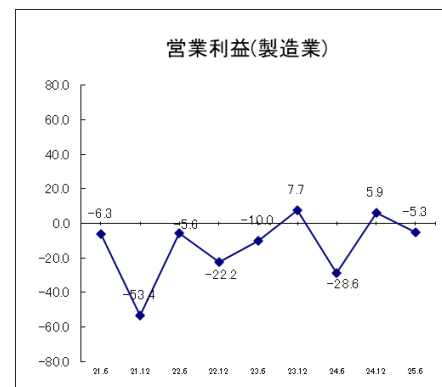
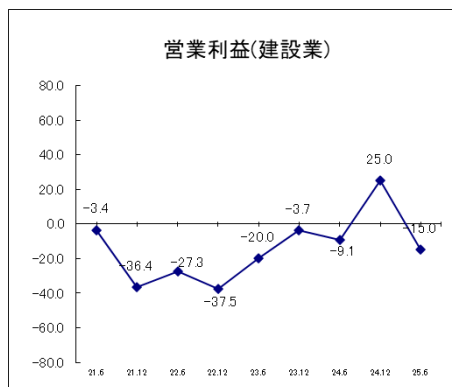
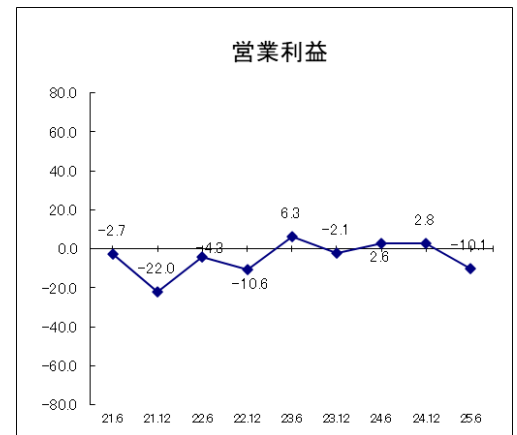
業種別でみると、建設業は、「増加」25.0%（前回 45.0%）、「横ばい」35.0%（前回 35.0%）、「減少」40.0%（前回 20.0%）でした。その結果、DI 値は△15.0（前回 25.0、前々回△9.1）とDI 値は前回から大きく下がり乱高下状態です。経常利益のDI 値よりも悪化しており、前回と異なり、本業の利益が低くなっている企業が多かったことが伺えます。

製造業は「増加」26.3%（前回 41.2%）、「横ばい」26.3%（前回 23.5%）、「減少」31.6%（前回 35.3%）でした。その結果、DI 値は△5.3（前回 5.9、前々回△28.6）と前回、大きく回復しましたが、再び悪化へと逆戻りの状態です。また、建設業同様、経常利益DI 値より悪化しており、本業の利益が少なかった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」17.6%（前回 15.9%）、「横ばい」42.1%（前回 45.5%）、「減少」42.1%（前回 38.6%）でした。その結果、DI 値は△23.6（前回△22.7、前々回△4.7）と前回とほぼ同じ悪化した状態が続いています。

サービス業は、「増加」19.7%（前回 31.0%）、「横ばい」54.9%（前回 48.3%）、「減少」23.9%（前回 19.0%）、無回答 1.4%でした。その結果、DI 値は△4.2（前回 12.0、前々回 19.7）と前回より大きく低下し、しかもマイナスDI 値となり、連続プラスDI 値は3期で止まりました。

以上のように全体でみても全業種でみてもDI 値がマイナス値へ大きく下がり、下降トレンドが明示化されています。特に、建設業や情報・通信・商業の落ち込みは大きくなっています。



【次期の業況見通し】

○見通しの力強さに翳り、業種別でみると製造業や情報・通信・商業で見通しが悪化

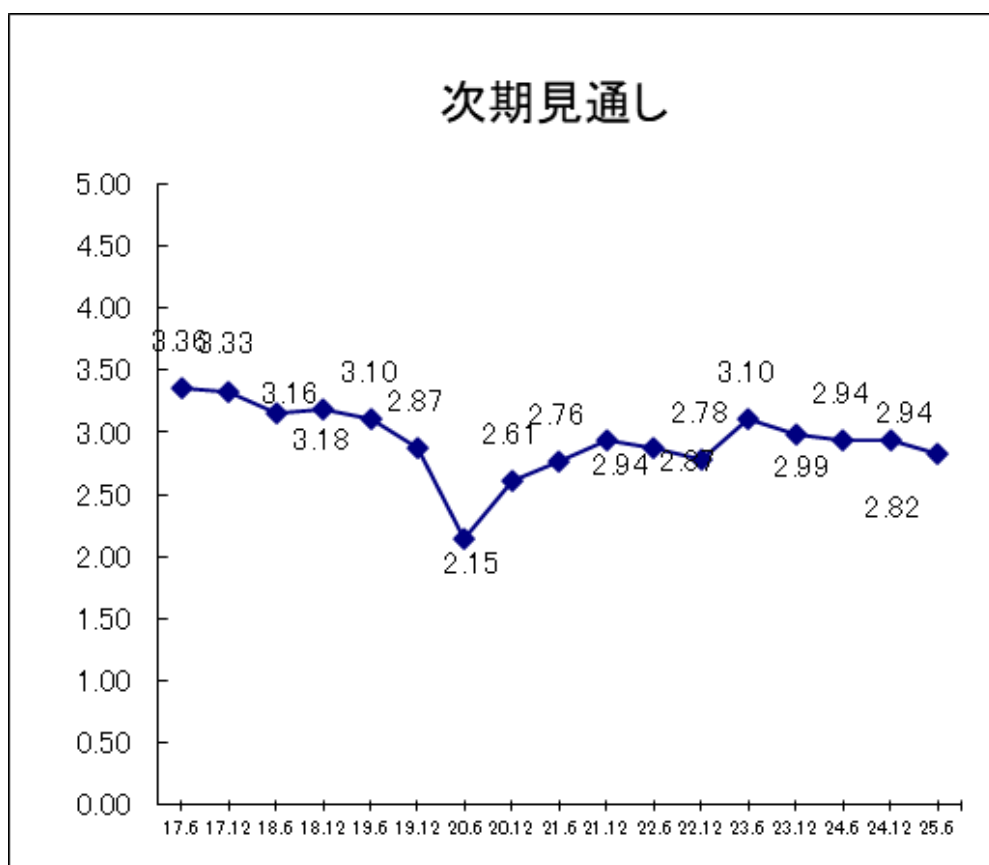
次期（2025 年 7～12 月期）の業況基準の見通しについての調査を行いました。業況水準を 5 段階（良い、やや良い、そこそこ、やや悪い、悪い）で回答してもらっています。無回答は除いて集計し、良い＝5 点、やや良い＝4 点、そこそこ＝3 点、やや悪い＝2 点、悪い＝1 点とした加重平均を全体および業種別で算出し、下記の表に示しています。標準は 3 点であり、これを下回ると次期は今期よりも悪化すると考える企業が多いことになります。

業種計でみた場合（回答企業 166 社集計）、前回(2.94 点)に続き 2.82 点と標準（そこそこ）を下回っており 4 期連続でじわじわと悪化傾向が続きます。

業種別でみた場合、サービス業のみが 3 点に達しているだけで、その他業種はすべて標準を下回ることになります。特に製造業の落ち込みが大きく、ここ 2 年でみた数値で最も悪くなっています。情報・通信・商業も同様に、ここ 2 年で最も悪い数値になりました。

<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	2025.6	2024.12	2024.6	2023.12	2023.6
業種計(N=166)	100.0%	4.2%	16.3%	45.2%	25.9%	8.4%	2.82	2.94	2.94	2.99	3.10
建設業(N=20)	100.0%	10.0%	15.0%	35.0%	30.0%	10.0%	2.85	3.05	2.91	2.85	2.96
製造業(N=19)	100.0%	5.3%	10.5%	36.8%	21.1%	26.3%	2.47	2.88	2.71	3.08	3.20
情報・通信・商業(N=51)	100.0%	2.0%	17.6%	33.3%	33.3%	11.8%	2.63	2.82	2.67	2.92	3.06
サービス業(N=70)	100.0%	4.3%	15.7%	57.1%	21.4%	1.4%	3.00	3.00	3.21	3.08	3.08



【まとめ（天気予報形式）】

○全体の天気（景況）は下り坂、業種に関わらず傘（景気悪化対策）の準備を

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 値がマイナス値で、△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になります。前回と比べ、天気が崩れて一部しか日差しが見えません。全体では、ほぼ日差しはなく天気（景気）は下り坂になっていくことが懸念されます。業種別でも、一部日差しは見られるものの、「営業利益」ではすべて雨模様であり、半年前の前回調査からは状況が大きく変わりつつあることを示しています。雨（景気悪化）に備えた準備（景気悪化対策）が必要です。



＜41 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）】

＜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					

訂正お詫び：40 回調査の経常利益は「曇り」となっていたましたが正しくは上記の通り「少雨」でした。

V. 当該期間の経営上の問題点

○「人件費の増加」課題が最上位、前回まで最上位の「仕入れ単価の上昇」が低下、「同業者相互の価格競争の激化」、「熟練技術者の確保難」が上昇

今期の経営上の問題点について、選択肢より3つまで選んでももらいました。

最も多かった項目は、「人件費の増加」が46.7%と前回から大きく伸ばしています。前回、前々回、最も多かった「仕入れ単価の上昇」は37.1%となり低下しています。次いで、「従業員の不足」や「民間需要の停滞」が高くなっています。「民間需要の停滞」は前回や前々回に比べ高くなっており、今後も留意が必要です。

また、「同業者相互の価格競争の激化」や「熟練技術者の確保難」が前回下がっていましたが、再び上昇しました。このように、コスト面や人材確保面での苦慮が垣間みられます。

	41回(今回)	40回(前回)	39回(前々回)
①人件費の増加	46.7	43.1	37.3
②仕入れ単価の上昇	37.1	46.4	49.0
③従業員の不足	24.6	24.8	36.6
④民間需要の停滞	23.4	19.5	20.3
⑤同業者相互の価格競争の激化	16.2	9.8	16.3
⑥管理費等間接経費の増加	14.4	14.4	8.5
⑦取引先の減少	13.2	9.2	9.8
⑦熟練技術者の確保難	13.2	7.2	13.1
⑨官公需要の停滞	10.8	6.5	9.8
⑩税負担の増加	10.2	5.9	8.5
⑪金利負担の増加	7.8	7.2	3.9
⑫仕入先からの値上げ要請	7.2	5.9	4.6
⑬新規参入者の増加	6.6	8.5	7.2
⑭大企業の進出による競争の激化	4.8	3.5	2.6
⑭事業資金の借入難	4.8	3.3	3.3
⑭下請け業者の確保難	4.8	3.2	4.6
⑰販売先からの値下げ要請	1.8	2.6	3.9
⑰輸入品による圧迫	1.8	0.7	0.0
⑲輸出困難	0.0	0.0	0.7

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」や「新規受注（顧客）の拡大」が上位を維持、「人件費以外の経費削減」も上昇

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」45.5%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、「新規受注（顧客）の確保」が前回より高まり、前回2番手にあった「人材確保」を上回っています。

今回も、「社員教育」は3分の1程度の企業で取組みにあげており、安定しています。なお、この後が続くのは「人件費以外の経費削減」であり、前回よりも高くなっています。賃上げなど人件費の増加分は他の経費削減でカバーしています。一方で「人件費削減」も若干ではありますが、増加傾向にあります。

	41回(今回)	40回(前回)	39回(前々回)
①付加価値の増大	45.5	44.8	44.4
②新規受注(顧客)の確保	40.1	36.4	42.5
③人材確保	34.7	41.3	41.8
④社員教育	34.7	36.4	34.6
⑤財務体質の強化	24.0	21.0	17.6
⑤人件費以外の経費削減	24.0	17.5	22.2
⑦新規事業の展開	17.4	14.7	22.2
⑧得意分野の絞り込み	12.0	8.4	9.2
⑨情報力強化	11.4	16.8	11.1
⑨機械化促進	11.4	14.7	11.8
⑪人件費削減	5.4	1.4	3.3
⑫研究開発	4.2	4.2	3.9
⑬機構改革	0.0	0.7	1.3

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？

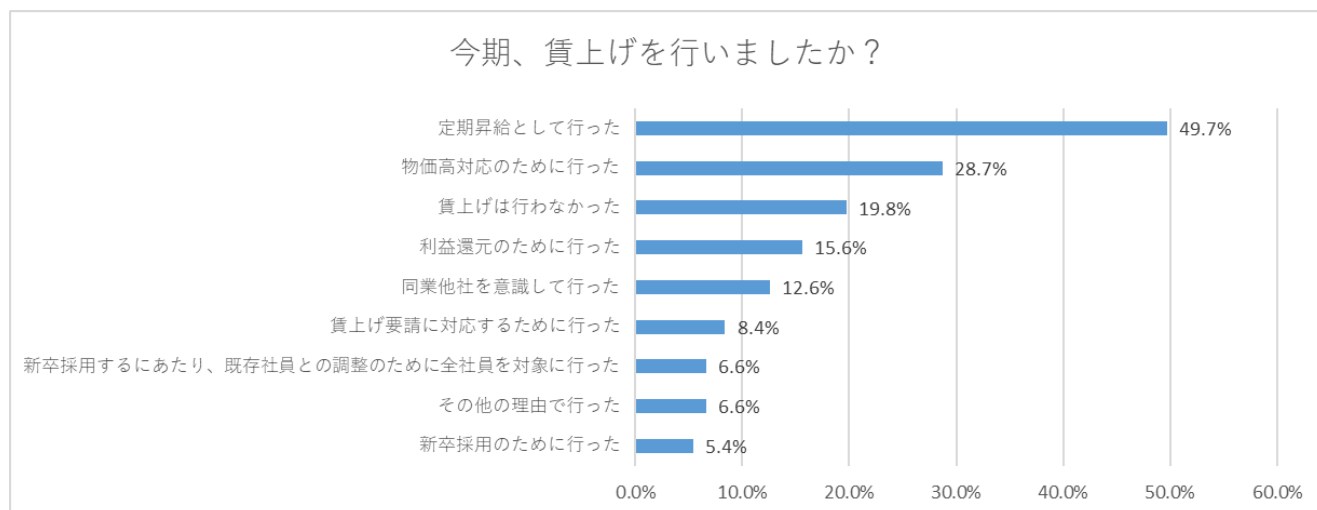
○「行わなかった」企業は 19.8%と回答企業の 8 割は賃上げ実施

賃上げについて、選択肢より 3 つ選んでもらったところ、「賃上げを行わなかった」と回答する企業が 19.8%であったが、残りは何らかの賃上げを行っていました。

そのなかで最も多い理由は、「定期昇給として行った」の 49.7%で、4 月の賃金改定時に実施したとしています。次いで、「物価対応のため行った」が 28.7%、「利益還元のために行った」15.6%と続きます。

「同業他社を意識して行った」企業は 12.6%とそれほど多くはなく、「新卒採用」を意識した賃上げも多くはありませんでした。

初任給を引き上げることよりも。このように既存社員の底上げ、つまり既存人材への投資を優先する傾向にある結果となりました。



Ⅷ. 労働人口が減少する中、人手不足への対応として、(賃上げ・AI の活用等) どのような取り組みを行いますか？

○業種ごとの特徴－製造・建設の外国人材、サービス業等の賃上げ・AI 活用

人手不足への対応について、自由記述で聞いたところ、多くの回答が寄せられました。大きな特徴は、建設業や製造業では外国人の雇用、卸売・小売やサービス業では賃上げや AI の活用が多くみられます。業種ごとのつながりの中で有効な手段に関する情報交換が進んでいるためだと考えられます。

<農林水産業>

- ・休日や給与、福利厚生、働きやすい環境を作っていく事しか考えつきません。
- ・今のところ順調に採用出来ている。
- ・労働安全対策の充実により人材を確保する。

<建設業>

- ・外国人材の活用。
- ・外注する。
- ・ホームページの新規作成。
- ・現在人員的には不足感は無いです。しかし高齢化しているので従業員の健康に留意する事と 10 代ずつ下げた人員確保を検討中です。
- ・賃上げ、機械化、福利厚生の充実等で、働きやすい職場づくりを目指す。
- ・長く働き続けたいと思える職場環境整備。
- ・人財紹介会社の活用。
- ・外国人の雇用。
- ・今行っている作業を DX 化するため研究開発をおこなっています。
- ・機械化施工。
- ・中途採用による採用の強化、SNS を活用した社内情報の発信。
- ・定期的な人員募集。
- ・組織改革・財務体質強化。
- ・製品 1 つ 1 つが全てオリジナルなので単に働き手を増やせばよいということにはならず熟練工・経験者を募集、その他知人紹介などで声掛け。
- ・WEB 対応の一部を AI に変更している。

<製造業>

- ・外国人労働者の雇用など。
- ・機械化の促進。
- ・省人化できる機械の導入。
- ・自動化。
- ・給与面にはない、やりがいや家庭的雰囲気など自社の魅力を磨く。
- ・機械化の促進。
- ・新卒採用に全力で取り組む。
- ・子育てが終わったお母さんの求人を続けてきたが、希望人数が亡くなってきたので、現地津久見高校から新卒者の雇用を中心に進めてきた。現在は希望する人数を確保できている。しかし、ここから 5 年以降、急激に新卒者が減ってくる。今後は、ロボット、機械の高速化、委託製造などを駆使して国内需要に対応する。またアジア向けに販売提携先や製造委託業者も開発することが急務となる。
- ・多能工化。
- ・若手の応募、教育。
- ・IoT 化による必要人数の分母数の削減。
- ・人材不足には困っていません。

<電機・ガス・熱供給・水道>

- ・AI の活用
- ・答えが出てこない程、日本全国的に構造的問題。簡単に解決できない深刻なテーマが故に、様々なことを同時にやる必要がある。

<情報通信業>

- ・既存社員の満足度向上、賃金 UP。

<運輸・通信業>

- ・下請けの依頼、仕事の仕分け、社員のスキルアップ。
- ・模索中。
- ・予算（200 万程度）かけ人員募集をかけている。
- ・配車システムのアウトソーシングを検討。アプリ配車の導入検討。
- ・高齢化でも働ける環境作り等。
- ・給与も含め、環境改善による既存社員の定着率向上。

<卸売・小売業>

- ・賃上げ及び福利厚生の上昇。
- ・情報の集め方を工夫する。
- ・作業の DX 化を行える箇所について対応していくことで効率化を進めています。賃上げは人を集めるためではなく仕事に対してのモチベーションを高めるために行っています。
- ・AI の活用。
- ・不足していません。
- ・特に行わない。
- ・派遣社員の検討。
- ・子供に、応援の依頼。
- ・事業規模を大きくせず少人数でできる体制を作る。
- ・AI 活用。
- ・効率化の徹底、協力業者を巻き込んだチームとして対応力の向上。
- ・今期より賃上げ、年間休日数の増加を行った。
- ・グループ全体での認知度向上による人材確保。
- ・賃上げ、業務効率化・生産性向上への取組み強化
- ・製造の機械化・工程の見直し・手間のかかる商品の簡素化。人材育成・教育を実施し、離職を防止する。
- ・何もしていない。
- ・AI、アプリ等を使い作業効率のアップを図ると思います。
- ・賃上げ。個々の生活環境への対応。対話の必要性。
- ・来春新卒の採用。

<金融・保険>

- ・業務効率化。
- ・DX 化。
- ・賃上げにて対応。
- ・賃上げ、魅力ある労働環境の提供。

<不動産>

- ・国家資格を取り扱う業種への進出。

<飲食店>

- ・賃上げ。
- ・自分が頑張るしかない。
- ・賃上げ。
- ・SNS の活用。
- ・別府市が公式で行うスキマバイトサービスを検討している。
- ・適正な人件費の模索。

<医療・福祉>

- ・人材紹介に登録した。賃上げの見直し。求人票の見直しを行っているが効果はあまりない。
- ・外国人人材の活用。
- ・障がい者の受け入れ、帳票類の簡素化、AI 活用
- ・働きやすい環境の整備。特にパートタイマーで働く人がその人の家庭環境等に配慮した働きかたで働いてもらう。
- ・賃金ベースを引き上げる仕組みを構築し実施した。AI の導入に向け、専門部署で情報、技術習得中です。サービスの縮小。
- ・職員の業務を見直し、生産性の向上に取り組む。賃金については、公定価格の為なかなか上げることが難しい。
- ・アプリの活用。賃上げ。

- ・年配者の雇用。
- ・農業には、自衛官定年後の方だと思います。福祉では、働きやすい環境、人間関係を築いて行きます。
- ・AI と外注の活用をしている。
- ・賃上げ及び福利厚生強化を図っています。
- ・子育て世帯でも働きやすい環境設定。

<（対事業所）サービス業>

- ・アルバイト等臨時スタッフ増とアルバイト賃上げを行っています。
- ・他業種との賃金格差をなくす取り組み。
- ・協力会社の確保。
- ・外国人雇用を行った。特定技能。高度人材採用。
- ・合併、連携、などを推進し、中途採用に対する育成。
- ・全くできません。労働集約型なのでエンジン式+3 を充電式の工具に変えます。
- ・AI 化促進。
- ・AI の活用。
- ・福利厚生強化。副業の承認。
- ・人材がいらないのはしょうがないので。
- ・外国人雇用や高齢者雇用などの検討。
- ・労働環境整備による定着率の向上と会社の情報発信による採用対策。
- ・賃上げや AI の活用は、人手不足への対応策というよりも、企業が今後生き残っていくために必要不可欠な取り組みだと考えます。現在働いている社員にとって、やりがいを感じられる魅力的な職場環境を整備することで、新しい優秀な人材が惹きつけられるような企業へ成長していきたいです。
- ・賃上げを行いたい。
- ・物価高に対応して、賃上げを行い、人材定着に努めます。
- ・AI を活用したり、家庭事情等で働けない人に対してアプローチする。将来は障がいのある人でも働けるように出来たら良いと思っている。
- ・賃上げはやむをえない。
- ・AI の活用等。
- ・AI の活用。

<（対個人）サービス業>

- ・待遇改善。業務効率化（時短）。
- ・企業 PR 動画を作成し SNS で配信予定・高卒者初任給賃上げを実施・企業年金等の取り組みを検討。
- ・労働人口をできるだけ減らさないように努力する。
- ・人員に困ることなく、今まで通り社員ファーストの姿勢を貫きます。
- ・AI や機械化。
- ・福利厚生充実。スタッフがどのようなことを望んでいるかのヒアリングなど。
- ・県への助成金等の呼びかけ。
- ・人と人の仕事なので、採用活動をしているが、年々求職者の仕事への意識が低くなってきているように感じるし、県北での求職者が少なくなっているようだ。一通りに賃上げではなく、どのくらい仕事をしたかによる報酬を取り入れて仕事への意識向上に努めているところ。
- ・賃上げ・休曜日数の見直し。
- ・働く時間帯をパートや外注でも対応していけるように予約の仕組みを作り、予約サイトなどを上手く活用する。
- ・企業ブランディング強化。選ばれる企業となるための広報活動など。
- ・教育開発、AI 活用。

X. 夏の平均賞与（見込み可）はどれくらい

○平均 32.0 万円、昨年夏（30.8 万円）より 1 万円以上上昇

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 32.0 万円（N=88／回答率 52.7%）でした。回答の幅は大きく最低 5 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 39 回景況調査で行った 2024 年の夏の平均賞与額は 30.8 万円でした。ただし、外れ値の 1 社 150 万円を除いて計算すると平均 30.6 万円です。2024 年夏も同様に 1 社外れ値 150 万円があり、それを外すと 29.2 万円でした。どちらの場合も 1 万円以上平均値が上昇しています。

業種別でみると、建設業が 39.5 万円で最も高い一方、最も低いのは業況が低迷している製造業でした。前回の夏ボーナスと比較すると金額ベースでは全業種で増加傾向にあります。

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= 91／回答率 54.5 %）でした。最低月数は 0.4 ヶ月分と最高月数は 5 ヶ月となっています。昨年冬の調査（39 回）は 1.4 ヶ月分で前回冬と変わりませんでした。

	2025年夏	2024年冬	2024年夏	2023年冬
産業計(N=88)	32.0	29.1	30.8	28.4
建設業(N=14)	39.5	34.8	32.5	35.6
製造業(N=8)	29.1	29.1	24.6	22.2
情報・通信・商業(N=30)	31.4	31.0	29.3	24.4
サービス業(N=34)	30.5	25.5	31.2	29.5

XI. 総括提言

○AI との付き合い方

人手不足を解消したり、生産性を高めるツールとして AI（人工知能）や DX が注目されています。今回の回答にも AI を事業に活用する企業もありました。AI は 2022 年に ChatGPT として無料で利用できるサービスが展開され、またたく間に世界中で利用されるようになりました。「プロンプト」と呼ばれる指示文を入れると、インターネット上にある情報を整理して質問に答えてくれます。今までは検索キーワードで探し、いくつものサイトをみながら人間の手で 1 つの答えを作りだしていたのを AI が瞬時（数秒で）に回答を作ってくれます。稚拙な質問にも、こちらの意図をくみ取り回答をしていきますし、まず丁寧な言葉使いで回答するようになっており、人間に質問するのとは違って、ハラスメントを感じることなく。利用者に受けのいいツールとして重宝がられています。さらに、膨大な文章資料や会議録も瞬時に要点をまとめてくれる優れものです。最初にログインするので、質問者がどんなことに興味があり、どんな回答を望んでいるのかも日々学習していきます。これら学習データは開発企業に蓄積され、質問者の思考の癖や特徴を読み取り、ますます的確な情報を提供することになります。最近ではプレゼン資料も AI が瞬時に作ってくれます。こんな素晴らしいツールは使わない手はありませんが、このイノベーションは人々を豊かにしてくれるのでしょうか。手作業や人を使っていた作業を瞬時に行うため、人件費や経費を抑えられます。その分、他の事業に時間や経費を費やせます。AI は質問者に違和感を与えるような回答はしません。インターネット上にあるマイルドな答えを取捨選択して、相手に受け入れてもらうようにカスタマイズされているからです。必要な情報にたどり着くために人やモノや自然を探し、自分の感性も頼りにしながら回答を導出するやり方は、時間とお金がかかり、スピード感がないと評価されますが、本当にそうでしょうか。AI はインターネット上にある情報でしか会話できません。インターネット上にない非言語の情報や、本人が感じるモチベーションや主観性を AI に学習させることはできても、最初にそれら情報が重要であるということを教えるのは人間です。AI はあくまでも手段であり、ある単一の目的で使われますが、人間間のやり取りは多義的です。仕事だけでなく地域生活や趣味などのつながりは網の目のように多様につながっています。AI はある特定の問題を解決するのに適切ですが、人間が繰り広げる仕事のつながりを創造していくことは今のところできません。あくまでも今インターネット上に存在するすべての資料を短時間かつ短く整理することができるに過ぎないのです。AI はすぐに回答を出す結果、人間から「考える」作業を回収していくこともいえます。一人ひとりが思考をしない社会では摩擦の少ない誘導されやすい社会になるでしょう。2 年前の 37 回景況調査報告でイリイチの「コンヴィヴィアリティ」（自立共生）の話しをしました。AI が第 2 の分水嶺を超えると人間は AI に思考が支配されることになります。人間の創造力を壊さない範囲に収める使い方を探る必要があります。

○付加価値の創造とは、足元・地元の観察から生まれる唯一無二の仕事の追求から一事業は人生

今回アンケートにもあった AI や外国人労働力活用や賃上げといった人手不足対応の回答ですが、これら手段は問題の解決となるのでしょうか。われわれの生活・仕事・社会は多様な有機的な関係で成り立っています。それは、他の人や場所や時代では再現不能なものです。明治大学経営学部の経済地理学者・中澤高志は「空間的非定常性」（『ポスト拡大・成長の経済地理学へ』2024 年、旬報社）として、われわれが生きている地理空間は、唯一無二の社会空間であり、この異質性に目配りして地域政策を編み出していないことが、今の地方の疲弊につながっていることを指摘します。地方には「空間的非定常性」があるのに、どこに行っても同じような処方箋を提供する、この国の地域政策は地域（地理）に寄り添っていないとします。経営者にも労働者にも顧客にも人生（ライフコース）があり、それらは個別特殊なものです。それらライフコース全体を見通しながら豊かな会社や豊かな働き方とは何かを考え創り出すのが真の働き方改革であり、数値で誘導されるものではありません。外部の技術革新を活用することを否定はしませんが、内発的発展による豊かさの創出にも目を向けるべきと考えます。たとえば、われわれ関心に高齢期の不安があります。それが数値化され、高齢期にはいくら必要だと結果がだされ、そのこともあって、過少消費や家族形成回避などの行動変容を起こしやすくなります。この行動変容を加速化させる仕事を生み出すのか、そうではなく、自分たちの唯一無二の生活資源や地域資源を認識しいかに人生を豊かにする働き方やサービスを生み出すのか、地域の未来は大きく変わっていくと考えています。今は時間稼ぎ、問題を先送りしつつも、今の流れに対抗する自然発生的な思いは、今自分のいる内発的な足元・地元にある世界水準の資源を知ることから、経済価値だけでなく社会価値として認められる関係性を広げていく事業を産官学民で進めることで、将来の不安より、希望が生まれ、貯蓄という消極的選択肢だけではない社会活動を経験する地域の人々が増やしていく必要があるのではないのでしょうか。たとえば、高知県のい町には、土佐和紙の技術がありますが、これはルーブル美術館の美術品修復技術で活かされています。能登震災で被災した能都町には鍛冶屋がありますが、包丁を研ぐ技術で国内外の顧客を集めています。事業は人生でもあります。地域に根付いた事業、愛着をもってもらえる事業を育てていくことを同友会で考えていくことが大切ではないかと考えます。

<資料：調査票>

大分県中小企業家同友会 第41回景況調査(2025年1~6月期)

同友会の三つの目的「よい会社をめざす」「よい経営者になろう」「よい経営環境をめざす」。

「よい経営環境をめざす」って、何をすればいいの？

まずは、景況調査の回答です！

原田副委員長

大賀委員長

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。分析結果の報告及び情報学習会は2025年8月を予定しています。また、この報告を、行政、金融機関にも行う事で、同友会で学ぶ私たちの状況を知ってもらい、施策に活用してもらってよい経営環境につなげる活動を推進していきます。

尚、回答頂いた個別データについては厳重に管理・保護し、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。

スマホやPCからe.doyuでご回答できます



■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」人にご記入下さい)

役員を含む正規 () 人、臨時・パート・アルバイト () 人

5. 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。

1. 好転 2. 不変 3. 悪化

6. 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。

1. 増加 2. 横ばい 3. 減少

7. 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。

1. 増加 2. 横ばい 3. 減少

8. 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。

1. 増加 2. 横ばい 3. 減少

9. 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。

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. 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。

1. 定期昇給として行った 2. 利益還元のために行った 3. 物価高対応のために行った 4. 賃上げ要請に対応するために行った 5. 同業他社を意識して行った 6. 新卒採用のために行った 7. 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 8. その他の理由で行った 9. 賃上げは行わなかった

13. 労働人口が減少する中、人手不足への対応として、(賃上げ・AIの活用等)どのような取り組みを行いますか?

14. 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 ⇒ 2025年7月11日(金)

大分県中小企業家同友会 第41回景況調査分析報告

2025年8月4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・地域経済社会教育開発センター 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 FAX097-545-074

大分県中小企業家同友会 2025年1~6月期 第41回景況調査報告

19