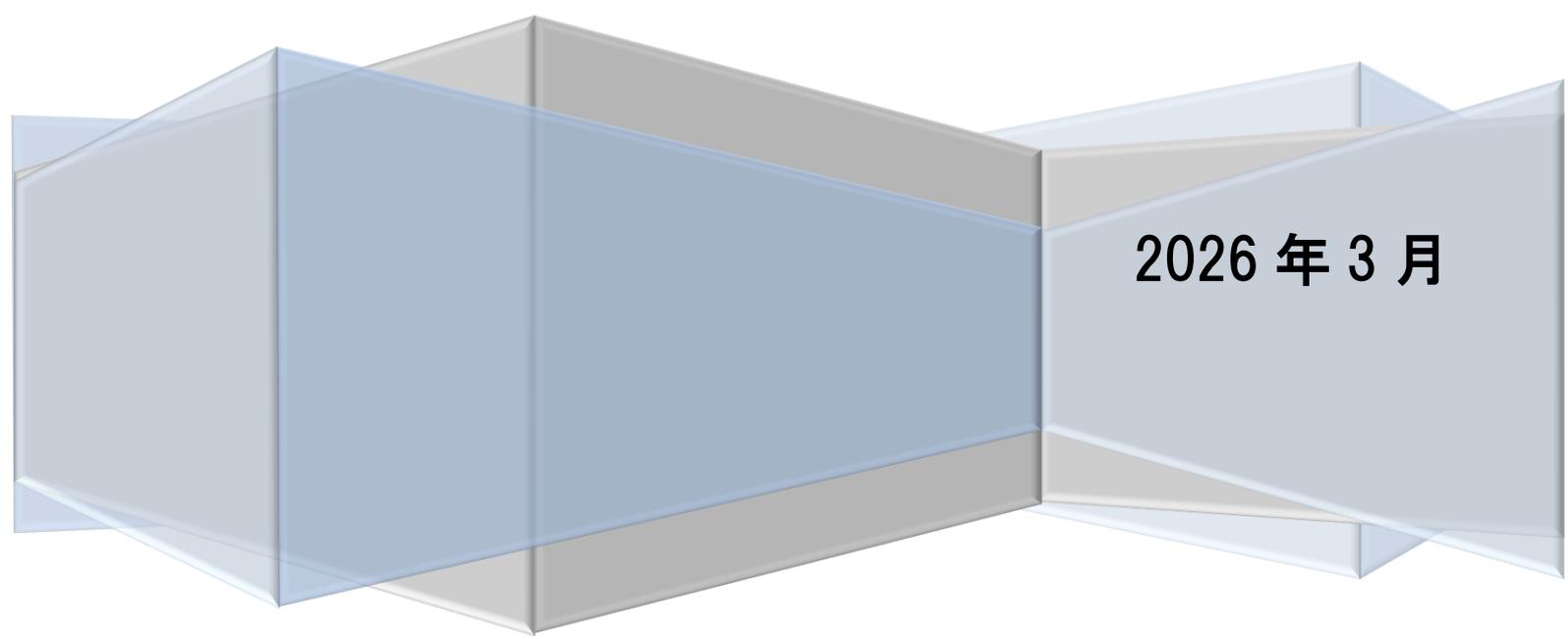


大分県中小企業家同友会

# 第 42 回景況調査報告

2025 年 7～12 月期



2026 年 3 月

前回に続き、下振れリスクが顕在化。建設・製造業でさらなる悪化、その他の業種も停滞基調。

<概要>

### ○株価上昇もイラン情勢によるエネルギー供給問題で先行きは不透明、政府の成長戦略にも課題が残る

2026年は波乱の幕開けとなりました。2025年10月に組閣したばかりの高市政権は通常国会冒頭解散を挙行し、長年続いた公明党との関係を断ち切り、衆議院で300以上の議席により自民党史上最高の議席を獲得しました。成長戦略への期待もあり、株価は2月25日に史上最高値58800円台を記録しました。一方でアメリカにより1月にはベネズエラに留まらず、2月28日にはイランへの攻撃とするアメリカの軍事展開で中東情勢は一気に不安定化し、石油の9割を中東に頼る日本にとっても今後の外交次第では大きな試練が待ち構えています。皮肉にも4年前に始まったウクライナ紛争とともに株価は一旦下落しつつ急上昇しています。背景にはAI・円安・輸出です。世界で稼いでいる日本企業に海外マネーが流入して起こし続けている現象とみられます。その意味では株価は一部の勝ち組企業が急上昇している結果に過ぎません。その成長が地方の中小企業全体に行き渡る仕組みはなく、現在の成長路線を活用しつつも、独自の視点を模索することが必要です。次に述べるように、日銀短観は株価の上昇と連動していますが、同友会調査では必ずしもそうならず、厳しい情勢です。今後、外からの思惑で動く株価の成長に一喜一憂する経営にするのか、今ある資源を活用しながら自らの経営・生活を形作る生存戦略にするのか、「成長」戦略への対抗軸が必要になっているのではないのでしょうか。

### ○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）3→2→1（2025年4～6月→2025年7～9月→2025年10～12月）とプラス値ですが徐々に低下、売上高DI（「増加」－「減少」割合）は10→9→5、経常利益DI（「増加」－「減少」割合）は4→1→△1となっており、どの指標も徐々に悪化しています。一方、日銀短観は10～12月期までは景況感は大企業で横ばいですが、中堅・中小企業は上向きです。3か月後の先行きも同様です。

大分同友会景況調査では中同協の動きと同じくDI値は悪化し、前回に続き景気低迷傾向が明確になりました。前回同様、売上げDI値は辛うじてプラスを維持しつつも悪化トレンドです。業種でみると、製造業の悪化が激しく、建設業も低下トレンドに歯止めがかかっていません。明るい兆しは、情報・通信・商業は前回に続き持ち直し傾向がみられますが、けん引役のサービス業も悪化トレンドに入り、全体として景気低迷のトレンドが続いています。

景況感の天気図も、情報・通信・商業のところは持ち直していますが、全体的に雨模様になっています。1年前（40回）が晴中心であった状況とは対照的な結果となりました。

<調査要領>

- (1)対象期間 2025年7月1日 ～ 2025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584社
- (3)調査期間 2025年12月1日～2026年1月13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179社、回収率は31.0%、業種構成は下記の通りです。

農林水産業	4社
建設業	26社
製造業	20社
情報・通信・商業 <sup>1</sup>	53社
サービス業 <sup>2</sup>	74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。

<sup>1</sup>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」。

<sup>2</sup>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」。

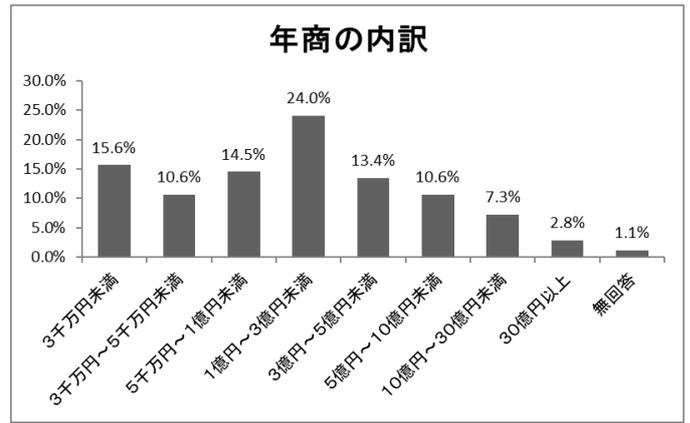
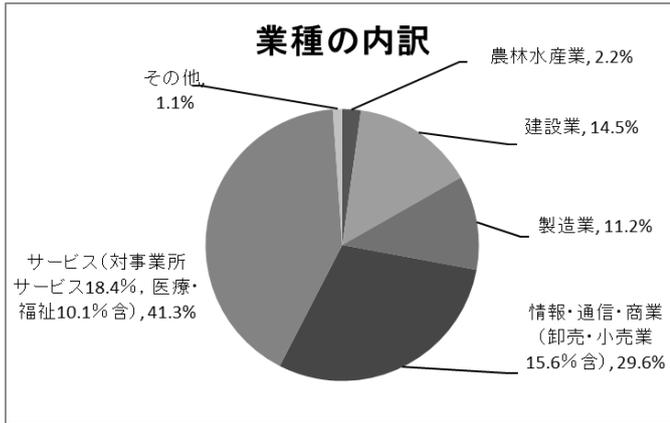
## I. 調査対象

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584社、有効回答は179社、回収率は31.0%（前回は1.5%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、「対事業所サービス」の18.4%、次いで多い順に「卸売・小売業」の15.6%、「建設業」の14.5%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29.6%、サービス業は41.3%となっています。

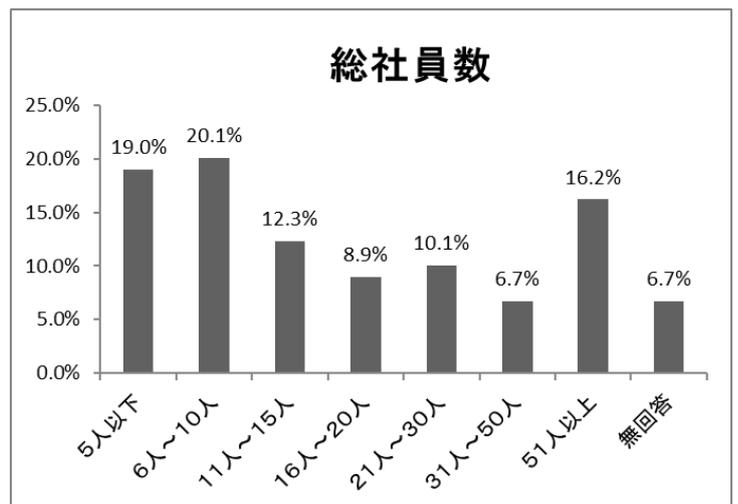
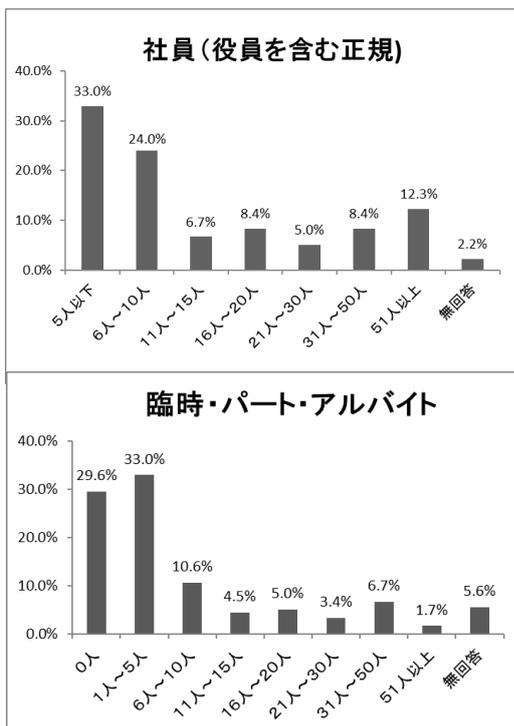
年商額も多い順でみると「1億円～3億円未満」24.0%が最も多く、次いで多い順に「3千万円未満」の15.6%、「5千万円～1億円未満」の14.5%と続きます。年商1億円未満と1億円以上の比でみるとおよそ4：6と1億円以上が多くなっています。



## III. 従業員数

正規従業員（役員も含む）数は「5人以下」が33.0%、「6人～10人」が24.0%と、10人以下で57.0%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33.0%、「0人」が29.6%で、5人以下という企業が62.6%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、「6人～10人」が20.1%と最も多く、次いで「5人以下」が19.0%、「51人以上」が16.2%となっています。



## IV. 概況

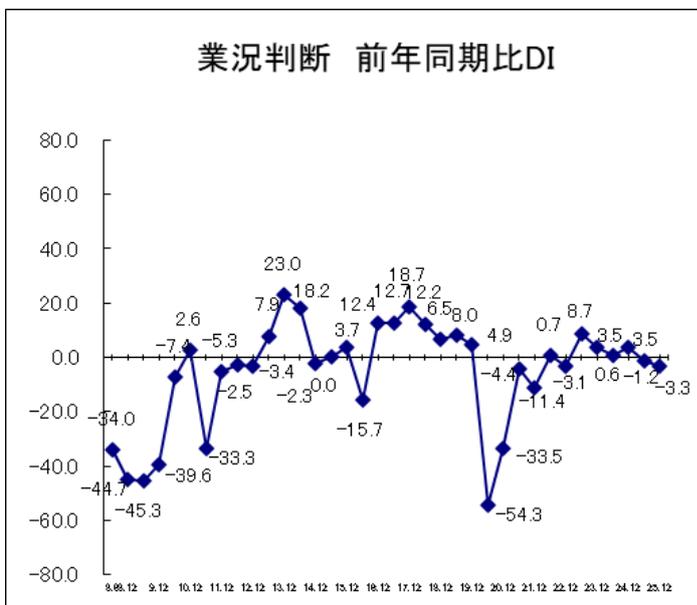
### 【全体】

#### 1. 業況

##### ○1年を通じて回復力衰退傾向

前年同期（2024年7～12月期、以下同じ）と比べた今期の業況は「好転」19.6%、「不変」57.5%、「悪化」22.9%となっています。

「好転」と「悪化」の差であるDI値は△3.3と前回より若干ですが悪化しています。これにより2025年は年間通じて悪化傾向となり、回復の期待は厳しく回復力は衰退化のなかにあります。

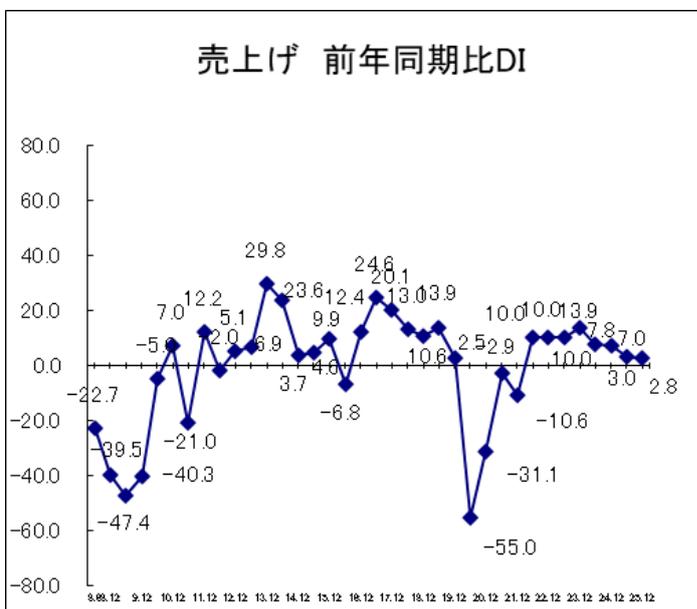


#### 2. 売上げ

##### ○2年4期連続でじわじわと低下

前年同期と比べた今期の売上げは「増加」27.4%、「横ばい」46.9%、「減少」24.6%、無回答 1.1%となっています。

「増加」と「減少」の差であるDI値は2.8と前回より若干下がりましたが、ほぼ横ばい状態です。マイナスDIには至っていませんが、4期連続でじわじわと低下傾向にあります。

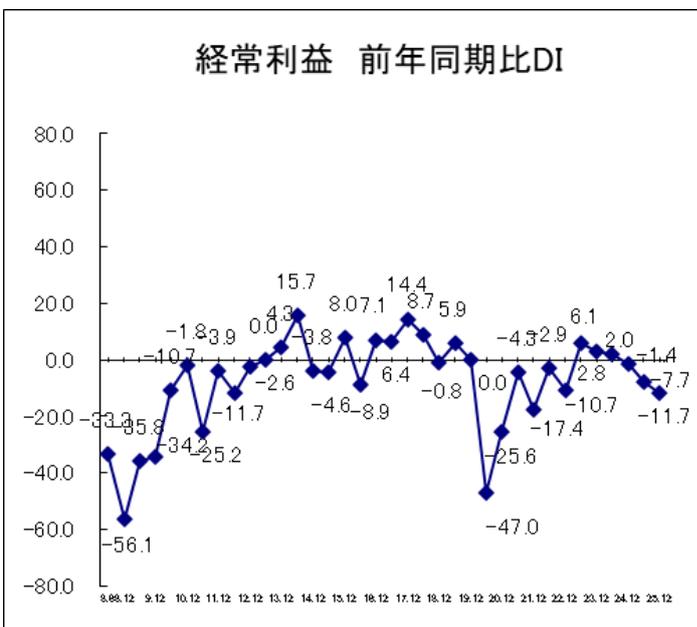


#### 3. 経常利益

##### ○3期連続でマイナスDIと5期連続悪化

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」20.7%、「横ばい」45.8%、「減少」32.4%、無回答 1.1%となっています。

「増加」と「減少」の差であるDI値は△11.7ポイントと、前回よりも悪化し、3期連続でマイナスとなっています。5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。



## 業種別

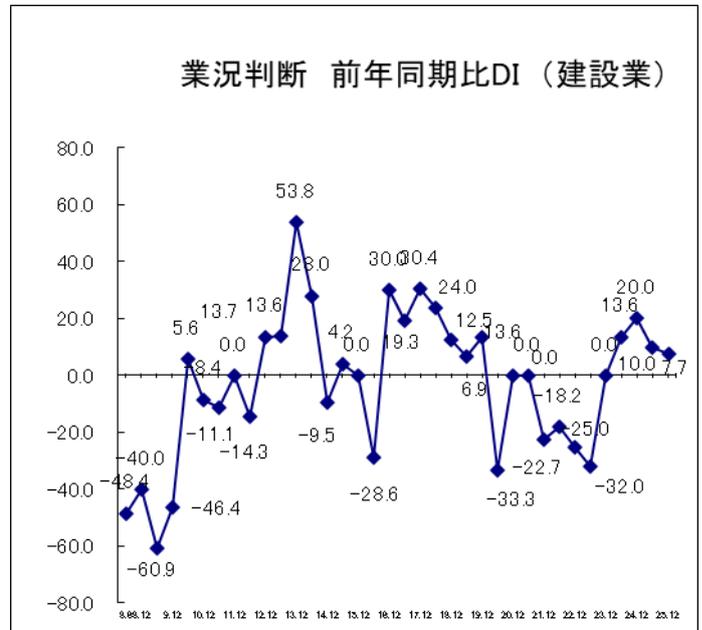
### 【建設業】

#### 1. 業況

##### ○2024年から2025年にかけての腰折れ傾向の明確化

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」15.4%、「不変」76.9%、「悪化」7.7%で、DI値は7.7と前回より微減となっています。

プラス値を維持していますが、これで2期連続低下になりました。2024年から2025年にかけて腰折れ傾向が明確になっています。

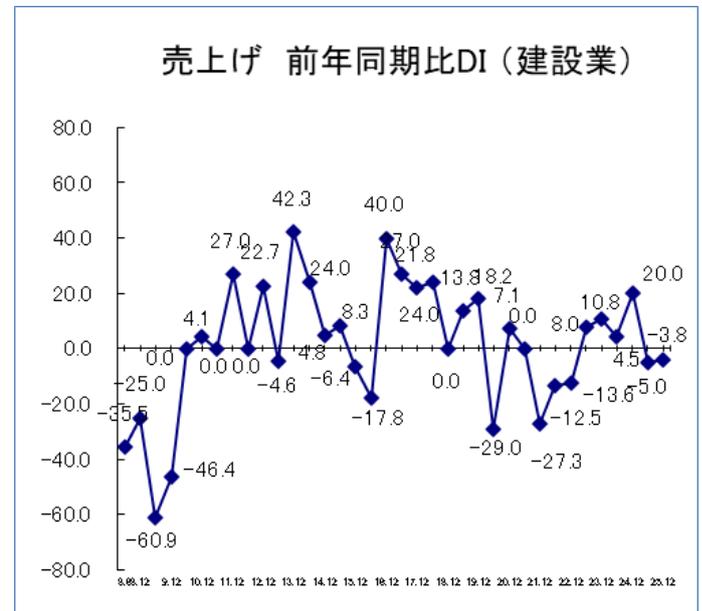


#### 2. 売上げ

##### ○2025年を通じてマイナスDI値の継続

前年同期と比べて、今期の売上げは「増加」15.4%、「横ばい」65.4%、「減少」19.2%で、DI値は△3.8となり、前回より微増しています。

この悪化傾向は2期、2025年を通じた結果となり、2023～2024年の改善傾向から反転する形となっています。

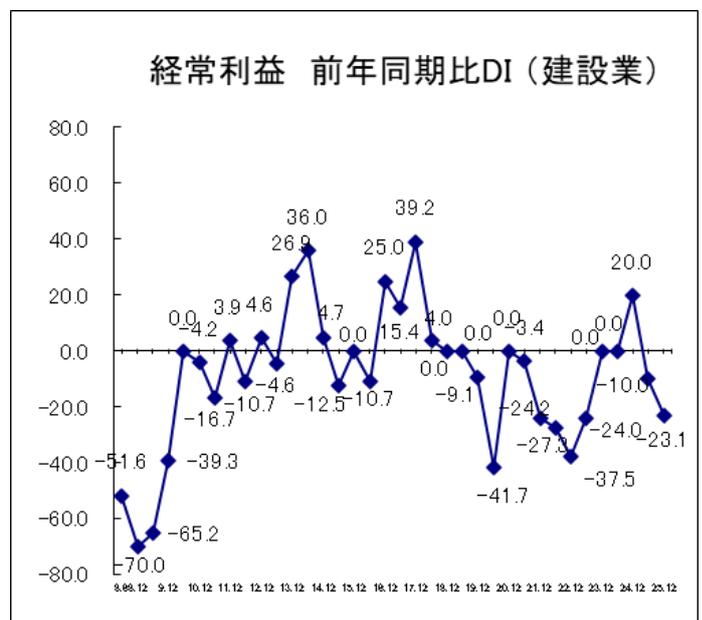


#### 3. 経常利益

##### ○再びコロナ禍の不況水準へ悪化しつつある

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」15.4%、「横ばい」46.2%、「減少」38.5%で、DI値は△23.1となり、大きく低下し2022年のコロナ明けの低迷期に逆戻りしています。

前回、一気にマイナス値に転落し、今回はさらに悪化しています。今回マイナス値がさらに大きく下がっており2025年を通じて悪化し続けた結果となりました。再びコロナ禍の不況期水準に戻りつつあります。



## 【製造業】

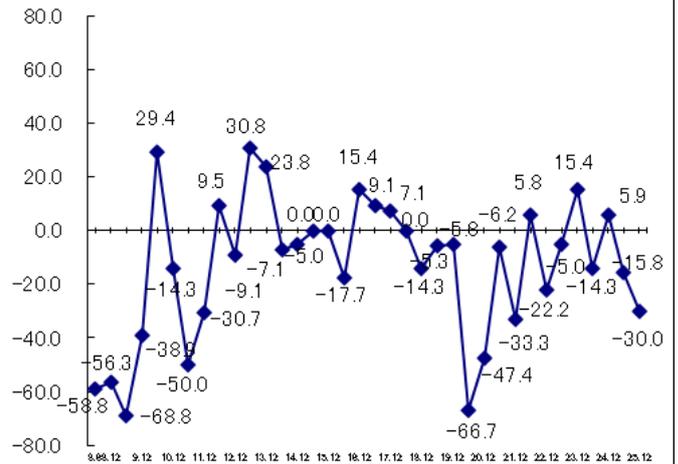
### 1. 業況

#### ○コストアップに加え、適正な価格での販売困難？

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」15.0%、「不変」40.0%、「悪化」45.0%で、DI値は△30.0と前回に続き大きく低下し、コロナ禍の不況期の水準に戻っています。

トランプ関税や日産のリストラへの懸念に加えて、人件費も含めたコストアップ要因も考えられますが、後述の売上げが大きく低迷していることが主要因であり、適正な製造価格での販売ができない状態が続いています。

### 業況 前年同期比DI（製造業）



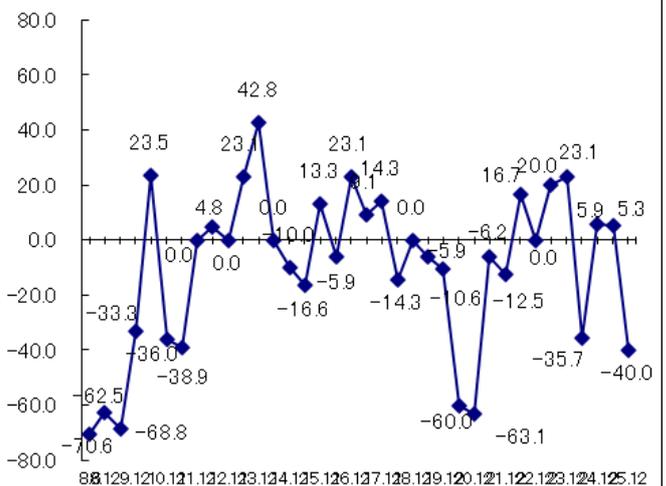
### 2. 売上げ

#### ○かなり厳しい悪化トレンドに突入

前年同期と比べて、今期の売上げは「増加」10.0%、「横ばい」35.0%、「減少」50.0%、無回答5.0%となり、DI値は△40.0と急落しました。

前回、「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」としましたが、その通りになるだけでなく、急激な反転になり、予想以上の悪化が進んでいます。

### 売上げ 前年同期比DI（製造業）



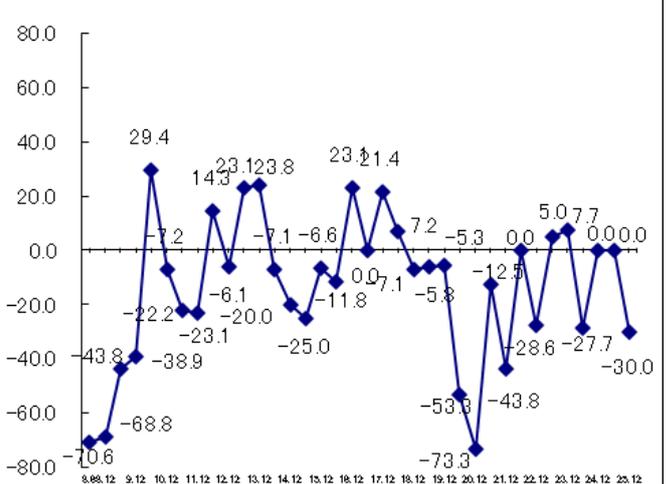
### 3. 経常利益

#### ○需要の低迷と見通しが読めない情勢に当分不安定化

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」20.0%、「横ばい」30.0%、「減少」50.0%で、前回と同じDI値△30.0となりました。

製造業の経常利益は売上げの傾向と連動しており、売上げ（需要）の伸び悩みや低迷が響いています。背景には、前回も指摘したように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。国内外の情勢は不透明であり続け、今後も不安定な軌道は当分続くと考えられます。

### 経常利益 前年同期比DI（製造業）



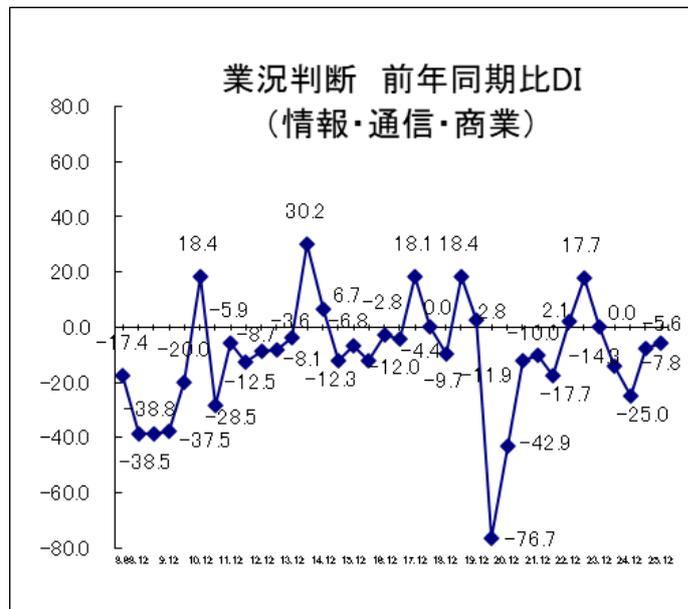
## 【情報・通信・商業】

### 1. 業況

○若干回復しつつも安定期とまでは言えない

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」17.0%、「不変」60.4%、「悪化」22.6%で、DI値△5.6と4期連続マイナスですが前回からの改善傾向は続いています。

今回は「悪化」が減少し、「不変」が増えた結果です。2024年の低迷期を脱しつつありますが、まだ安定しているとは言えません。

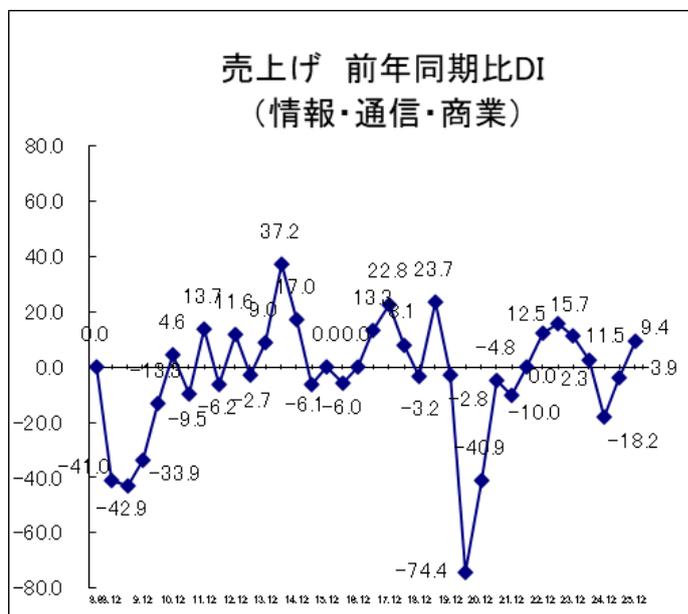


### 2. 売上げ

○持ち直し、力強い改善傾向

前年同期と比べて、今期の売上げは「増加」28.3%、「横ばい」52.8%、「減少」18.9%で、DI値は9.4となり、3期ぶりにプラス値になりました。

前々回から2期連続で10ポイント以上の改善となっており、改善傾向は力強いものがみられます。物価高騰中ですが、企業も工夫しながら需要に 대응しているのではないかと思います。

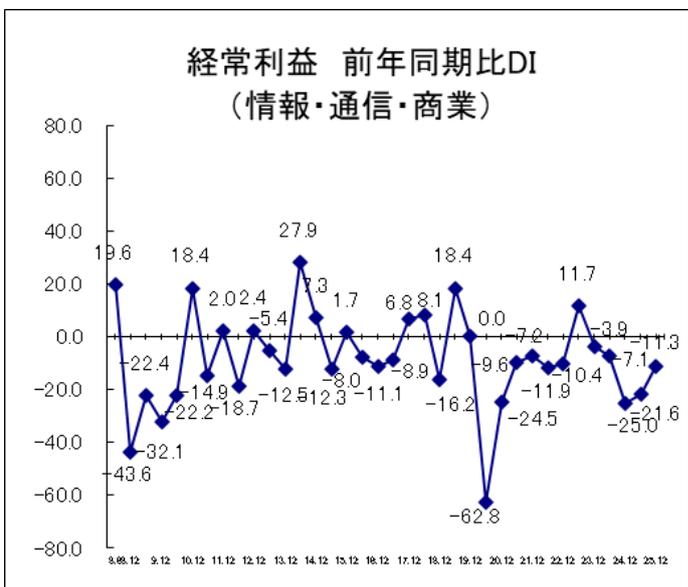


### 3. 経常利益

○5期連続マイナスDI値だが、底からは抜けつつある

前年同期と比べると、今期の経常利益は「増加」18.9%、「横ばい」50.9%、「減少」30.2%で、DI値△11.3でした。

今回で5期連続マイナスDI値となり、経常利益では相変わらず低迷が続いています。上向きの業況や売上げが改善しており、全体として底は抜けつつありますが、まだ停滞感は否めません。



## 【サービス業】

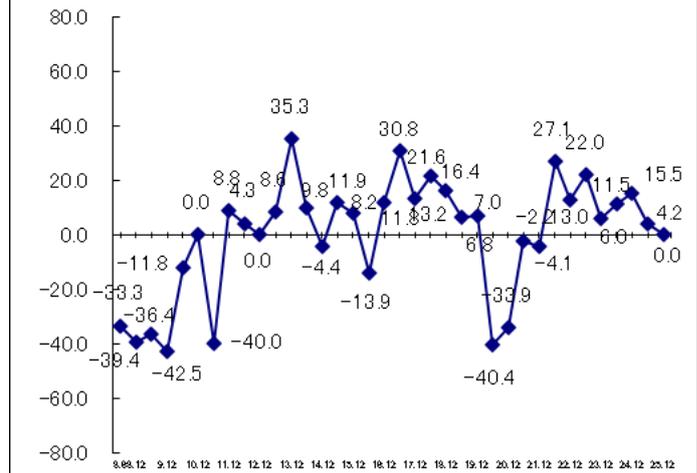
### 1. 業況

#### ○DIプラス値の記録更新にはならず下降傾向

前年同期と比べて、今期の業況は「好転」24.3%、「不変」51.4%、「悪化」24.3%で、DI値は0.0となり、マイナス値にはなりませんでしたが、8期連続DIプラス値は達成できず、これまで連続プラス値の最高記録7期連続（2016.12～19.12）を超える結果にはなりませんでした。

前回、今回と下降傾向にあり、今後の傾向に留意が必要です。

業況判断 前年同期比DI(サービス業)



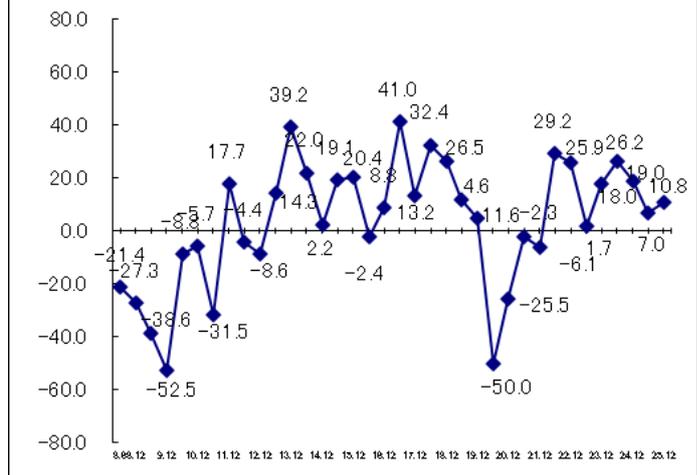
### 2. 売上げ

#### ○8期連続プラス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」35.1%、「横ばい」39.2%、「減少」24.3%で、DI値は10.8となりました。

売上げは8期連続プラス値を達成し、調査史上の記録を更新しています。かつ若干ですが上向きになっており、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)



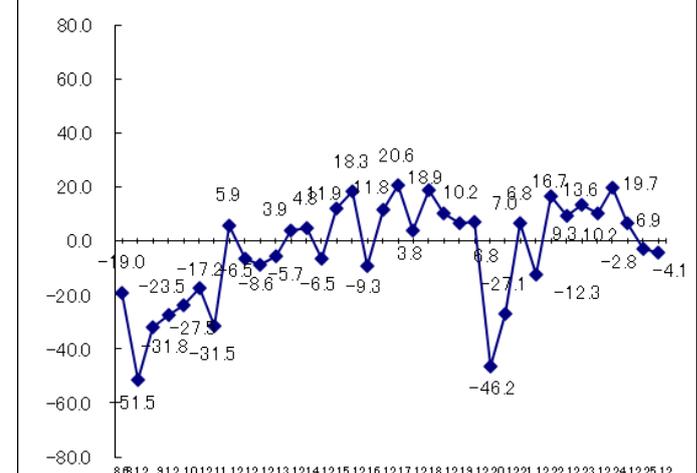
### 3. 経常利益

#### ○DI値が連続マイナスへ、今後に不安感が残る

前年同期と比べて、今期の経常利益は「増加」24.3%、「横ばい」45.9%、「減少」28.4%、無回答1.4%となり、DI値は△4.1となりました。

経常利益は前回同様、DI値はマイナスであり、かつ前回よりも悪化しており、今後に不安感が残る結果となっています。

経常利益 前年同期比DI(サービス業)



## 【営業利益】

### ODI マイナス値の継続、持ち直す動きも見られつつも、建設業や製造業では低迷

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」24.0%（前回 21.6%）、「横ばい」41.3%（前回 46.1%）、「減少」33.5%（前回 31.7%）、無回答は 1.1% でした。

その結果、DI 値は $\Delta 9.5$ （前回 $\Delta 10.1$ 、前々回 2.8）と前回大きく下落し、今回も悪化したままになっています。

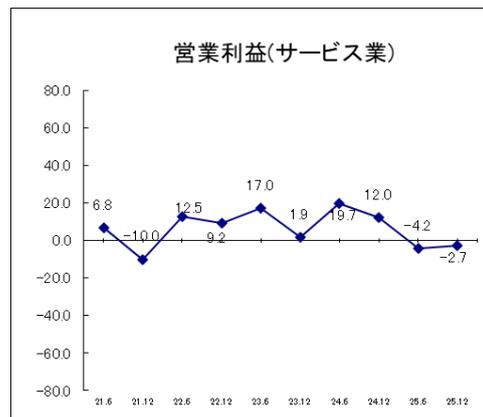
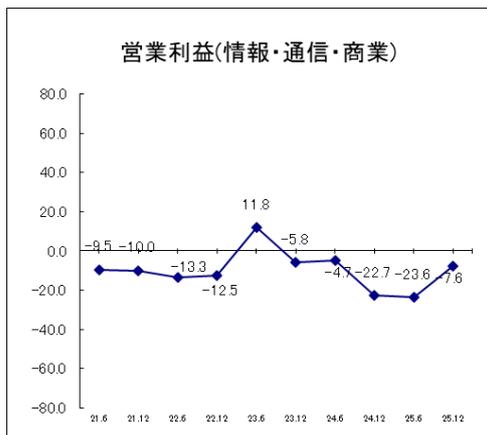
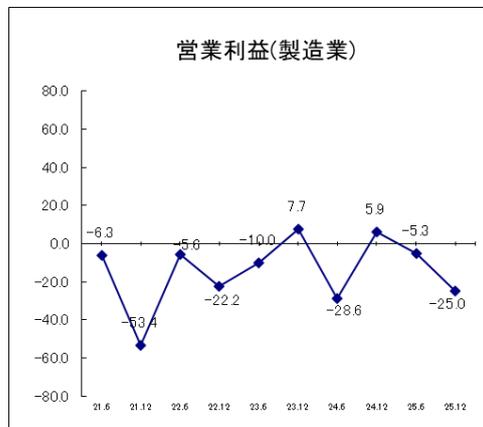
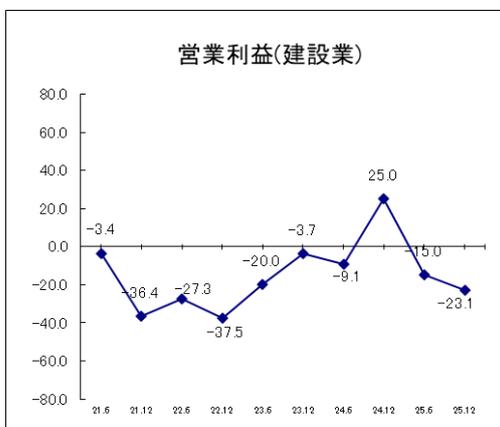
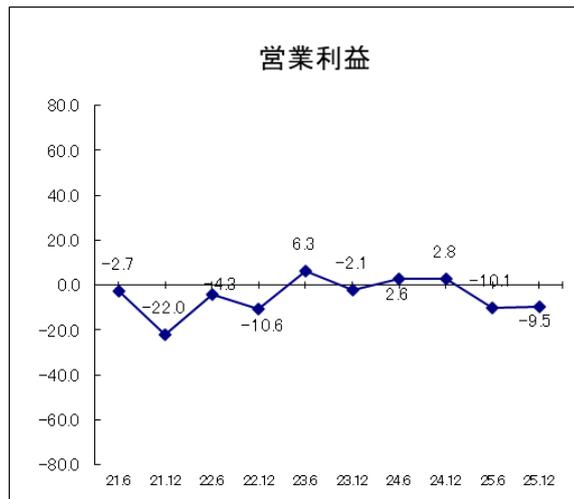
業種別でみると、建設業は、「増加」15.4%（前回 25.0%）、「横ばい」46.2%（前回 35.0%）、「減少」38.5%（前回 40.0%）でした。その結果、DI 値は $\Delta 23.1$ （前回 $\Delta 15.0$ 、前々回 25.0）と DI 値は 2 期連続低下し、回復の兆しがみえません。経常利益の DI 値と同じ DI 値になり、本業でも総合的にみても、利益が低くなっている企業が多かったことが伺えます。

製造業は「増加」25.0%（前回 26.3%）、「横ばい」25.0%（前回 26.3%）、「減少」50.0%（前回 31.6%）でした。その結果、DI 値は $\Delta 25.0$ （前回 $\Delta 5.3$ 、前々回 5.9）と大幅な悪化となっています。また、建設業同様、経常利益 DI 値も同じ水準であり、本業も総合的にみても厳しい企業が多く、建設業以上に落ち込んでいる企業が多いことが分かります。

情報・通信・商業は、「増加」22.6%（前回 17.6%）、「横ばい」45.3%（前回 42.1%）、「減少」30.2%（前回 42.1%）、無回答は 1.9% でした。その結果、DI 値は $\Delta 7.6$ （前回 $\Delta 23.6$ 、前々回 $\Delta 22.7$ ）と 3 期連続マイナス値ですが、今回は上向きに変化しています。経常利益 DI 値も同じ動きを示しており連動しています。

サービス業は、「増加」28.4%（前回 19.7%）、「横ばい」39.2%（前回 54.9%）、「減少」31.1%（前回 23.9%）、無回答 1.4% でした。その結果、DI 値は $\Delta 2.7$ （前回 $\Delta 4.2$ 、前々回 12.0）と前回大きく低下しましたが、今回はマイナス DI 値ですが若干持ち直しました。ただし、経常利益 DI 値は悪化しており、本業は回復するも総合的には厳しい状況傾向になっている不安材料もあります。

以上のように全体でみても全業種ともに DI 値がマイナス値ですが、建設業、製造業以外では下降トレンドに歯止めがかかった形になっています。



## 【次期の業況見通し】

○見通しは悪化のまま横ばい、サービス業の牽引力が低迷し、他業種が若干改善、周期的に今後の動きに注意

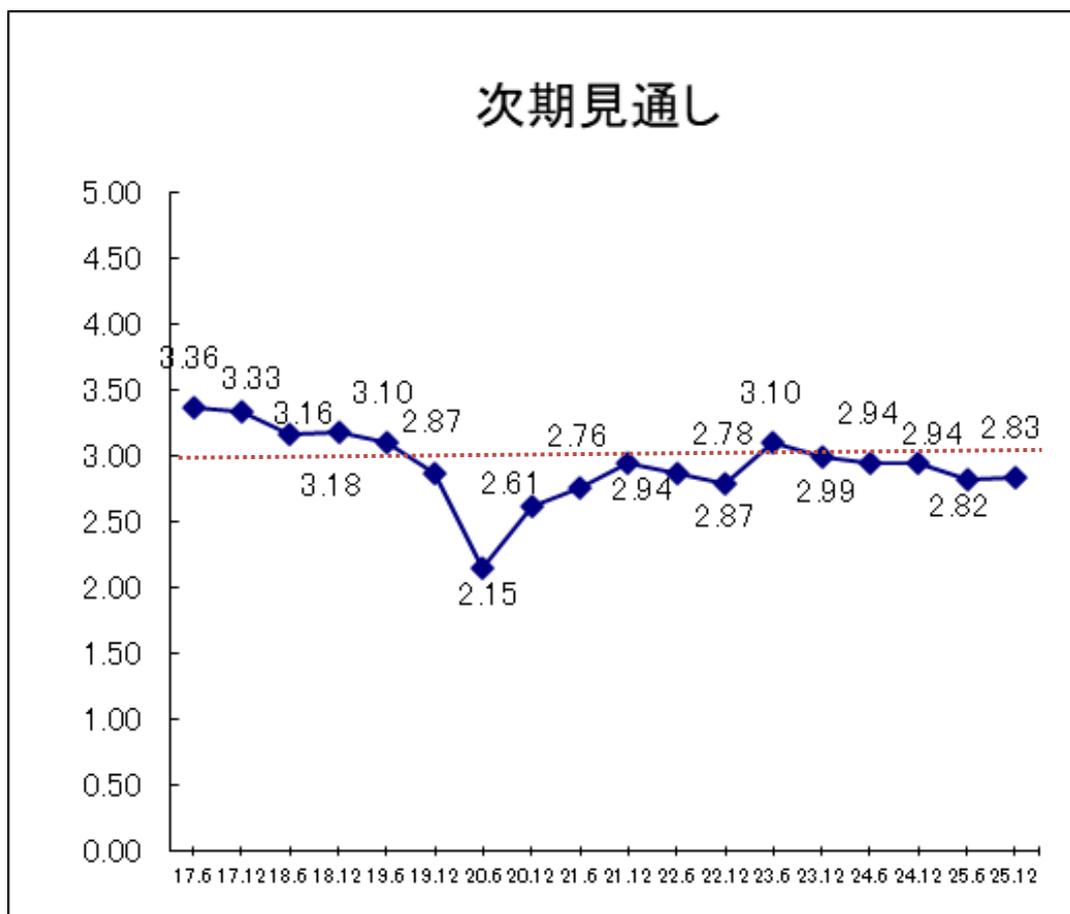
次期（2026年1～6月期）の業況水準の見通しについての調査を行いました。業況水準を5段階（良い、やや良い、そこそこ、やや悪い、悪い）で回答してもらっています。無回答は除いて集計し、良い＝5点、やや良い＝4点、そこそこ＝3点、やや悪い＝2点、悪い＝1点とした加重平均を全体および業種別で算出し、下記の表に示しています。標準は3点であり、これを下回ると次期は今期よりも悪化すると考える企業が多いこととなります。

業種計でみた場合（回答企業179社集計）、前回(2.82点)に続き2.84点と、これまで4期連続で悪化していましたが、若干踏みとどまった形になりました。ただし、低い水準のままであることには否めません。

業種別でみた場合、サービス業が3点を下回り、標準である「そこそこ」以下になり景気の牽引役でもあるサービス業は低下傾向が続きます。一方で、その他業種はすべて前回は上回り、景気が底を打った形にはなりましたが、2024年からの周期をみると、景気が下振れするリスクが高まっていることもあり、注意が必要です。

### <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	2025.12	2025.6	2024.12	2024.6	2023.12	2023.6	2022.12
業種計(N=179)	100.0%	2.8%	19.6%	45.3%	22.9%	9.5%	<b>2.83</b>	2.82	2.94	2.94	2.99	3.10	2.78
建設業(N=26)	100.0%	7.7%	15.4%	42.3%	30.8%	3.8%	<b>2.92</b>	2.85	3.05	2.91	2.85	2.96	2.81
製造業(N=20)	100.0%	5.0%	15.0%	35.0%	25.0%	20.0%	<b>2.60</b>	2.47	2.88	2.71	3.08	3.20	2.56
情報・通信・商業(N=51)	100.0%	0.0%	9.4%	58.5%	28.3%	3.8%	<b>2.74</b>	2.63	2.82	2.67	2.92	3.06	2.57
サービス業(N=70)	100.0%	2.7%	29.7%	39.2%	14.9%	13.5%	<b>2.93</b>	3.00	3.00	3.21	3.08	3.08	3.12



【まとめ（天気予報形式）】

○1年前と比べ、かなりの荒れ模様、特に製造業や建設業で厳しさが続く

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。

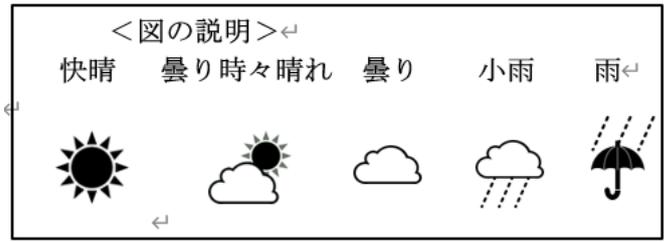
業況・売上げ・経常利益・営業利益について、DI値がプラス値（0も含む）で、DI値が増加していれば「快晴」とします。プラス値でも前回よりも減少（横ばいも含む）していれば「曇り時々晴れ」とします。

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なります。前回と比べ、情報・通信・商業やサービス業の「売上げ」の快晴マークは見られる以外は、曇りや少雨が多く、先行きは読みにくくなっています。製造業では「見通し」以外はすべて雨模様で、建設業も天候は悪く、厳しい状況が続いています。1年前（40回調査）と比べてかなり荒れ模様であることが分かります。



<42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、前々回）】

<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					

<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：41回調査の売上げは「曇り」となっていますが、正しくは上記の通り「曇り時々晴れ」でした。訂正してお詫びします。

## V. 当該期間の経営上の問題点

### ○「人件費の増加」課題が2期連続トップ、コスト上昇と競争的環境のダブルパンチ

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、「人件費の増加」が48.0%と前回同様トップを維持しています。前回下がった「仕入れ単価の上昇」は43.6%と再び上昇しました。次いで、「民間需要の停滞」が高くなり、次にくる「従業員の不足」は前回より下げています。

また、「同業者相互の価格競争の激化」や「新規参入者の増加」が前回より上昇しており、競争側面が強まっていきつつ、コスト面に苦勞している状況がアンケート結果から垣間見えます。

	42回(今回)	41回(前回)	40回(前々回)
①人件費の増加	48.0	46.7	43.1
②仕入れ単価の上昇	<b>43.6</b>	37.1	46.4
③民間需要の停滞	22.9	23.4	19.5
④従業員の不足	<b>19.0</b>	24.6	24.8
⑤同業者相互の価格競争の激化	18.4	16.2	9.8
⑥管理費等間接経費の増加	10.6	14.4	14.4
⑦取引先の減少	10.1	13.2	9.2
⑦官公需要の停滞	10.1	10.8	6.5
⑦税負担の増加	10.1	10.2	5.9
⑩新規参入者の増加	8.9	6.6	8.5
⑪熟練技術者の確保難	<b>7.3</b>	13.2	7.2
⑫金利負担の増加	6.7	7.8	7.2
⑬仕入先からの値上げ要請	3.9	7.2	5.9
⑬下請け業者の確保難	3.9	4.8	3.2
⑮大企業の進出による競争の激化	3.4	4.8	3.5
⑯事業資金の借入難	2.2	4.8	3.3
⑰輸入品による圧迫	1.7	1.8	0.7
⑱販売先からの値下げ要請	0.6	1.8	2.6
⑱輸出困難	0.6	0.0	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

### ○「新規受注（顧客）の確保」が持続的上昇とともに組織・業務の見直しへ

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「新規受注（顧客）の確保」45.8%となり、前々回から高まっています。次いで、「付加価値の増大」ですが36.3%と前回よりかなり低下しましたが、次の「人材確保」も前々回から低下傾向にあり、前回同様3番目に位置しています。

今回「社員教育」は30.2%と大きな変化はみられませんが、若干低下傾向にあります。代わりに、「財務体質の強化」「情報力強化」「機械化促進」「機構改革」といった組織・業務の見直しを進めている企業が増えています。

	42回(今回)	41回(前回)	40回(前々回)
①新規受注(顧客)の確保	<b>45.8</b>	40.1	36.4
②付加価値の増大	<b>36.3</b>	45.5	44.8
③人材確保	31.3	34.7	41.3
④社員教育	30.2	34.7	36.4
⑤財務体質の強化	<b>26.3</b>	24.0	21.0
⑥人件費以外の経費削減	21.8	24.0	17.5
⑦新規事業の展開	16.8	17.4	14.7
⑧情報力強化	<b>14.0</b>	11.4	16.8
⑨機械化促進	<b>12.3</b>	11.4	14.7
⑩得意分野の絞り込み	9.5	12.0	8.4
⑪研究開発	3.4	4.2	4.2
⑫機構改革	<b>3.4</b>	0.0	0.7
⑬人件費削減	2.8	5.4	1.4

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. 大分県の最低賃金が 2026 年から 1,035 円に変わります。引き上げ額 81 円は全国 2 番目の高さで、九州では福岡県の 1,057 円に次ぐ高さです。引き上げに対応するため、どのような取り組みを行いましたか？今期、賃上げを行いましたか？**

**○売上げ増加、価格転嫁、経費見直しが基本ライン**

賃上げについて、標記質問をしました。回答は特になしを除いて、何らかの対応を行った企業は 105（回答率 58.7%）あり、以下に頂いた意見を業種別に掲載しています。

回答の中には、すでに対応済みなので取り組みはないとする企業も一定程度ありますが、企業売上げの増加、価格への転嫁、経費の見直しなどが基本ラインになっています。

**<農林水産業>**

- ・人事評価で賃金に差をつける

**<建設業>**

- ・全員を対象として賃金のベースアップ
- ・1550 円最低賃金
- ・評価基準の見直し
- ・給与アップ
- ・就業規則の周知徹底(面談)と経営計画の洗い出し
- ・基本給の見直し
- ・引き上げた
- ・賃金引上げ
- ・給与ベースアップ
- ・価格転嫁、原価低減による粗利率の改善を原資に賃上げを実施しました
- ・見積もりの再提出
- ・まずは売り上げ増
- ・補助金の注入

**<製造業>**

- ・社員のスキルアップによる仕事の効率化
- ・商品の価格を値上げする
- ・販売価格の見直し
- ・効率化を高めるために、設備導入を検討中。一人当たりの生産額を高める取り組みを行う
- ・2025 年 10 月から実施しました。社内での最低賃金は 1050 円として、中堅や部長など、全社員のベースアップを均一にあげました。会社全体で、毎月 100 万円の人件費アップとなりました
- ・価格転嫁営業の強化
- ・更なる経費削減
- ・最低賃金を下回ったことは無いが力量に応じて昇給はしている。なので価格転嫁は当然おこなっている。
- ・基準に則り賃上げを行う。12/26 から
- ・週休二日の導入

**<電機・ガス・熱供給・水道>**

- ・業務効率化

**<情報通信業>**

- ・定期昇給は行っており、最賃より高い基準で給与を払っている
- ・経費見直しと変更
- ・業務改善補助金の申請

**<運輸・通信業>**

- ・価格転嫁と需要の掘り起こし
- ・お客様に少し負担して頂くことになるが、値上げする
- ・運賃の改定を検討中

**<卸売・小売業>**

- ・更なる引き上げを行いました
- ・売り上げの増加
- ・新卒採用のベースアップ
- ・やるしかない

- ・バイトの時間を減らす
- ・毎年、賃上げを行っていくように、ここ数年はコストの上昇に見合う価格転嫁を行っている。その中で今回の賃上げも対応したい
- ・賃金改定、昇給・ベースアップ
- ・売り上げ前年比 100%以上の達成。利益の確保
- ・固定費の削減、役員報酬の引き下げ等

#### <金融・保険>

- ・ベースアップ
- ・上昇
- ・ベースアップします。(一律1万円を予定)
- ・検討中

#### <不動産>

- ・最低賃金の従業員はいませんが、キャリアアップの補助金も利用しながら、全体的に賃金アップを図りました

#### <飲食店>

- ・値上げ
- ・改定前から1100円を支払っているので、影響なし
- ・基本は現状維持
- ・時給に見合うにサービスや、技術を教育する
- ・値上げ
- ・作業の効率化
- ・諸々の経費の削減と価格の変更(値上げ)

#### <医療・福祉>

- ・補助金助成金の活用。
- ・新規開業
- ・考え中。
- ・高齢雇用者の削減
- ・価格交渉と不採算案件の整理
- ・最低賃金以上支給しているので取り組んでいない。今後は取り組む予定
- ・増収による人件費確保
- ・給与改善も含め、働きやすい環境づくりを重点においています
- ・売上の獲得、処遇改善加算の区分を上げる
- ・一般就労へ移行させ単価を増す
- ・自費の単価の値上げに踏み切りました
- ・事業拡大
- ・各経費の見直しを行い、人件費に還元できるようにしました
- ・最賃を1,060円に設定をしました。その分、営業をがんばろうと話をしています

#### <(対事業所)サービス業>

- ・取引先への価格交渉を行いました
- ・経費の見直し
- ・心持ちとしては、いち早く最低賃金を気にせず働けるシステムの構築をしたい。採用時点で、断れる事業体にしたい
- ・値上げ交渉
- ・ベースアップを実施した
- ・社員の能力向上、新規受注の確保
- ・全社員の一律値上げと商品の単価上げ
- ・引き上げ前から対応していた
- ・事前に対応していて、客単価に反映して対応している
- ・10月から昇給。新たなSNSの発信により、知ってもらう活動
- ・単価の値上げ
- ・毎年、想定した賃上げを実施している
- ・価格改定

- ・人事制度を全面的に改定した
- ・安定的な売上・利益の確保
- ・取引先への値上げ交渉
- ・派遣業としては、派遣先との契約単価の見直し

#### < (対個人) サービス業 >

- ・最低賃金を 1100 円に引き上げた (2025 年 10 月分から)
- ・販売価格の見直し。作業単価の値上げなど。新規獲得など
- ・補助金等活用
- ・販売単価アップの為の検討
- ・パートやアルバイトの方には申し訳ないですが、一日の就業時間を一時間減らしていただきます。物価上昇と各家庭の経済状況を考えると単に葬儀代金を引き上げれば解決することではないので、折り合いをつけることとしました
- ・仕事量をやや増加。新事業内容の追加
- ・新規事業開発および人材育成を通じて、単価の高い仕事を安定的に受注できる体制を整えました
- ・固定費の見直し

## Ⅷ. 新政権の誕生を受けて、経営者として政府に望むことはなんですか？

### ○税負担軽減、景気・物価高対策、公共事業への要望が多い

新政権への要望について、自由記述で聞いたところ、特になしを除く 117 企業（回答率 65.4%）から回答がありました。

消費税や社会保険料負担の軽減、景気・物価高対策、公共事業等の増加とする声が多くなっています。

#### <農林水産業>

- ・消費税廃止。0 を希望
- ・景気対策にしっかり取り組んでもらいたい

#### <建設業>

- ・ただ単に、労働時間を制約するのではなく、個人の価値観、生活スタイルにあった働き方ができるように、法整備、社会的価値観の醸成に努めてほしい
- ・景気対策、サプライチェーンの安定化
- ・公共工事の増加
- ・円安不況の改善
- ・景気、雇用対策、物価対策
- ・国土強靱化推進
- ・仕事としては公共投資を積極的におこなって欲しいが、日本の 2025～2030 の 5 年ビジョンを明確に示して欲しい、財政規律化もそのビジョンの中で語られるべき事だと思えます。そして、行政の横断的な施策を期待します
- ・赤字国債等で後世にツケを回さない、メリハリのある財政運営
- ・将来への進展、成長を見据えた政策の実施
- ・経済の活性化
- ・まともな日本、働く事を悪としない社会風潮
- ・国土強靱化
- ・大企業優位の税制の撤廃。価格転嫁の推進を政府主導で実施して欲しいです
- ・強い経済を実現してほしい
- ・経済の安定
- ・消費税を無くす
- ・国家の安定
- ・若年層への所得増加と地域住環境の整備

#### <製造業>

- ・政治家にも定年制度を設けて欲しい
- ・社会保険料減額
- ・中小零細企業への各種支援
- ・指導者の余計な答弁で、観光地はインバウンドの減少、また弊社の輸出を目指す品目に海産物を使用した商品もあるがそれも途中で頓挫。国家間の考えは色々あるのはわかるが、言わなくても良い答弁からの対立で経済に悪影響を及ぼすのはいかがなものか？
- ・責任ある積極財政による景気刺激
- ・減税・消費税の廃止。消費税導入前の税体制への変更
- ・税金の見直し、物価高対策
- ・もっと、日本人と日本国家の強靱化を押し進めてほしいです
- ・消費税の免除
- ・中小企業の声を反映した就職ガイドライン（大学生）の見直し
- ・税負担の減少
- ・労働者の健康などに過度に配慮して労働時間制限や休憩のタイミングなど押付け過ぎで作業が捗らないところをもってきて工期は依然と昔のままの日程というのは無理としか考えられない。労働者不足が問題視されているが労働時間制限による労働力不足が解消出来るよう考えて欲しい
- ・新分野への補助金等
- ・社会保険料、税の減額

#### <電機・ガス・熱供給・水道>

- ・減税

- ・今のまま挑戦し続けていただければ結構です

#### <情報通信業>

- ・社会保険料の削減、消費税の削減、デジタル人材育成へのサポート
- ・会社負担の減税を急務としてほしい
- ・税金周りについての整理を行って欲しい

#### <運輸・通信業>

- ・減税
- ・言うだけでなく、今の日本にとって本当に必要な政策を実行して頂きたい

#### <卸売・小売業>

- ・一次産業に関わる事業の為、業界における価格水準引き上げの施策を希望します
- ・為替の安定
- ・法人税の減税。物価高対策
- ・景気拡大対策
- ・未来の子供たちのために頑張ってください
- ・補助金、税制優遇
- ・ガソリンスタンド業界は、レシートに税抜き表示と税込表示の会社があり、税抜き表示をしている会社にお客が安いと思って勘違いしている人が居ます。ガソリンスタンドはハイオク、レギュラー、軽油、灯油の4種類が主な収入源になるので、価格競争が激化しています。なのでガイドラインをしっかりとって、税抜き表示か税込表示かを統一する必要があります
- ・経済対策、減税に期待する
- ・財政出動と構造改革
- ・金融緩和、資金制度
- ・景気は気持ちからなので、国民が明るく前向きに思う施策を行って欲しい
- ・社会保険料の減額
- ・物価対策
- ・トランプ関税の撤廃
- ・経済対策
- ・経済成長の施策
- ・年収の壁を176万まで上げて欲しい
- ・景気対策、経済成長、安全保障
- ・政治不信、まともになってほしい

#### <金融・保険>

- ・物価高対策
- ・いまのまま進めて行って欲しい
- ・積極財政、地方や中小企業に目を向けた政治

#### <不動産>

- ・経済の活性化
- ・社会保険、税金などの削減

#### <飲食店>

- ・物価高による？売り上げの減少
- ・物価高騰対策
- ・減税。社会保険料の減免
- ・本当の意味で国民の為の政治、金にクリーンな政治。

#### <医療、福祉>

- ・社会保険料、税金の適正化
- ・減税
- ・物価高騰及び賃上げに関する補助金
- ・福祉政策の拡充
- ・規制緩和
- ・日本人としての誇りを取り戻して欲しい
- ・報酬単価の引き上げ
- ・介護保険報酬単価改定

- ・どうしても介護報酬を引き上げて頂かないと経営の安定が望めない
- ・公定価格のアップ
- ・最賃の上げ幅をもう少しゆるやかにしてほしい
- ・更なる物価高対策をお願い致します
- ・男性的社会の見直し
- ・賃上げに対応できるよう、国からの基本報酬単価をあげて欲しい
- ・福祉に関しては、単価・ルール等は、国が決めます。ルールについては、この日本の現状を考えた内容にして欲しい。(特に人材確保) 上記同様ですが、他の業種に比べて給与が安いです。報酬を他業種と同等までは行かないですが、公務員などを基準として報酬を決めて欲しいです

#### < (対事業所) サービス業 >

- ・賃上げの流れは良いですが、末端の商業者まで賃上げ対応ができるような仕組み作りを望みます。
- ・減税と補助金の適正な使われ方
- ・政治と経済は直結しているが、悪い癖で、届かないエリアまで気にしてしまう。効果のある行動、活動に尽力したい
- ・投資減税
- ・もっともっと改革をしてほしい、社会保険料を値下げ、消費税の値下げ
- ・税率軽減
- ・減税と儲かる産業の創出
- ・中小企業が努力して社員の所得を上げようとしているのに、社会保障(税金・健康保険・厚生年金)が所得に合わせて上昇してくるシステムはいかかなものか?社員の可処分所得は増えないのである、場合によっては給料は上げたのに所得が下がる場合がある、こんなおかしな徴収方法は即刻見直すべきである。また103万の壁も上げるべきである労働力が足りないのに、やる気のあるパートを増やさなければならない現実矛盾している。それと働き方改革であるもっと働きたいのに働けない、副業は認める何か矛盾していませんか、こんな制度は早く見直し、働く個人に任せるべきであり、もっと自由度を与え努力した人が報われる社会にしていくべきである
- ・物価高対策
- ・賃上げにより、もがいている会社へのサポート
- ・社会福祉事業(保育、介護、障害)の充実
- ・物価対策を。事業者によれることは限界がある
- ・地方の中小企業への支援(仕事量の増加、金銭面/補助金、税制優遇等) 結局、大手が受注する傾向がある/地元で可能な仕事は地元の企業へ発注していただける仕組みを
- ・社会保険料率の引き下げ等で企業の負担減と従業員の手取り増
- ・中小企業を助ける対応
- ・賃上げに進むのはかまわないが、社員がその賃上げを実感できるよう保険料や税などの見直しをお願いしたい
- ・公共事業費増額
- ・雇われる側だけでなく、中小企業(雇う側)への補助金や減税措置などの支援
- ・公共労務単価の向上を期待
- ・公共事業の増加
- ・社会保険料の低額
- ・承継時の税制優遇

#### < (対個人) サービス業 >

- ・社会保険料の減額などにより、給料の総支給額の7割の手取りの金額としてもらいたい。公務員自身が稼ぐ事を行うよう指導してもらいたい
- ・プライマリーバランスの廃止
- ・賃金を上げていくには、物価もあがっていくことを周知徹底させてほしい。賃金だけがあがっていくことはありえないので
- ・中小企業は人員確保、人件費、物価高に苦しんでいます。地方は特に。理想の水準にはまだほど遠いと思います。そこを理解して経済政策を行っていただきたい。
- ・消費税引き下げ
- ・地域の小規模事業者の実情に合わせた柔軟な労働政策です。特に勤務間インターバル制度の一律義務化は、突発対応が多いインフラ系業務では現場が回らなくなる懸念があります

・景気回復

## **X. 冬の平均賞与（見込み可）はどれくらい**

### **○平均 32.0 万円、昨年冬（29.1 万円）より約 3 万円上昇**

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 32.5 万円（N=90／回答率 50.3%）でした。回答の幅は大きく最低 5 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 40 回景況調査で行った 2024 年の冬の平均賞与額は 29.1 万円と約 3 万円の上昇となっています。

業種別でみると、建設業が 39.8 万円で最も高い一方、最も低いのは低迷している製造業でした。前回の冬ボーナスと比較すると金額ベースでは製造業を除いて増加傾向にあります。なお、製造業はサンプル数が少ないことも影響しています。

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= 97／回答率 54.2 %）でした。最低月数は 0.2 ヶ月分と最高月数は 3 ヶ月となっています。昨年冬の調査（40 回）も 1.4 ヶ月分で前回冬と変わりませんでした。

	2025年冬	2025年夏	2024年冬	2024年夏	2023年冬
<b>産業計(N=90)</b>	<b>32.5</b>	<b>32.0</b>	<b>29.1</b>	<b>30.8</b>	<b>28.4</b>
<b>建設業(N=19)</b>	<b>39.8</b>	<b>39.5</b>	<b>34.8</b>	<b>32.5</b>	<b>35.6</b>
<b>製造業(N=6)</b>	<b>19.3</b>	<b>29.1</b>	<b>29.1</b>	<b>24.6</b>	<b>22.2</b>
<b>情報・通信・商業(N=20)</b>	<b>35.1</b>	<b>31.4</b>	<b>31.0</b>	<b>29.3</b>	<b>24.4</b>
<b>サービス業(N=41)</b>	<b>31.6</b>	<b>30.5</b>	<b>25.5</b>	<b>31.2</b>	<b>29.5</b>

## **XI. 総括提言**

### **○南海トラフ級の天災への備え—多支店（多依存）社会に向けて**

一部成長企業が外貨に支えられて動く経済で株価は高まっています。それとは一線を画し、株価に振り回されない経営を推奨します。その視点は株価や世界情勢ではなく、足元の地域社会の人と自然にあると考えています。限られた人・自然を巧く活用・育成する知識（Knowledge）だけではなく、積み重ねていき共同体として作り上げてきた知恵（Wisdom）が今後の地域社会を左右すると考えます。戦争は人為的なものであり、外交も含めて戦争が起きないようにする知恵が必要であり、成長産業としての防衛力増強では防ぎようのないものと考えられ、外交力は今後ますます重要になり、日本にはその蓄積があり、今後、その活用が期待されます。外への物理的防御よりも増して重要なのは、こうした歴史と人を活かした外交力だと考えます。

さて、この政治・経済はありつつも、われわれ地域社会に生きる者は日々の営みを続けることとなります。その営みは日常に支えられています。経済はある一面的な成長という概念で日常を便利にしていき、社会は変わり、われわれはそのことを無意識に生活しています。その日常がなくなるのは戦争でもあり、世界でその犠牲は増え続けているのを止めないといけませんし、そうならない努力も必要です。戦争の確率よりも高い身近な日常がなくなることは自然災害でしょう。日本は振り返れば自然災害によって社会の姿を変えてきました。近代化した日本で大きな都市部での地震は阪神・淡路大震災、その後の東日本大震災、地方圏では 2 年前の能登震災と多くの経験をしています。大分県では佐賀関火災は人災の側面もあるものの住宅が奪われ日常がなくなりました。尾池和夫・京大元総長が 2038 年頃に周期的に南海トラフ地震が起きることを予想しています（『2038 年南海トラフの巨大地震』マニュアルハウス、2015 年）。2040 年までには 80%の確率で起きることが科学的に明らかにされており、明日起きてもおかしくありません。尾池氏は阪神・淡路大震災や熊本地震を予測していたことでも有名です。2025 年 12 月 23・24 日は、1854 年に起きた南海地震から 80 年目でした。南海トラフは 100~150 年周期ですが、あまり意識されずにいます。東日本震災は今の中学生以下は何も知らず、能登震災ですら一段落したように報道され、地域社会は日常の消滅の危機の加速化が進んでいます。

南海トラフを想定した街づくりを考えるのは行政の役目ではありますが、その担い手は市民・企業あらゆるところの参画が必要です。日常の復旧には時間がかかりますが、復旧が迅速にできるために市民・企業・行政の連携・連帯や各主体の各々の備えが重要です。既存の成長戦略だけではなく自然災害を想定した地域経済社会の仕組づくりが、より必要です。災害には段階があり、発災後に必要な消防・警察・医療のスタッフ、インフラ復旧の土木・水道・電気・通信事業者、そして物資の供給のための物流事業者・労働者、避難所運営の福祉・自治体・ケアスタッフ、その後の産業再生等にむけた建築・都市計画・再生プロジェクトのための事業者・スタッフなどが必要です。これらは成長産業とは呼べませんが、日常維持（ライフライン）産業として被災の前から、その日に備えた仕事の役割を担う取組みが求められていると考えます。震災等で政治経済体制も大きく変わります。政治経済の安定を考えるならば、地域経済の日常維持産業への投資は株価の論理ではなく、コミュニティの論理として進めていく必要があります。東大の熊谷晋一郎さんは言います、自立とはたくさんの依存先（multi-dependence）があることです。住宅も二拠点以上もつ生活スタイルは被災に強く、都市からの人口を呼び込む窓口にもなります。こうした社会実験も大いに進め、それに関連するサービスを発達させるのはどうでしょうか。多支店社会、多依存社会と地域経済は今後の重要なテーマになると考えています。

### **○相互扶助の仕組みの重要性**

南海トラフの被災予定地にある中小企業家同友会として、いかに考えるといいでしょうか。被災規模は死者 32 万人以上、経済損失約 200 兆円以上とも言われ、大分県だけでも 1 万人以上の死者が出ると言われています。震災が起きれば電気・通信手段は使えず、紙とペン、人的コミュニケーションというローテクが生きてきます。昨年 9 月に能登町で発災直後のことを聞いてきましたが、携帯は使えないなかで、情報がない、何をしていたかわからないなかで、役にたったのは日常のコミュニケーションであり、誰がどんな情報を知っているのかをすり合わせる活動がもっとも役にたったということでした。もちろん、そのなかでも様々な摩擦や課題が生まれたのですが、震災等の災害経験を持つなかで、被災を振り返り、それに備えるための取組みを生活や事業のなかに取り入れることで持続可能な地域経済の担い手に成長していくのではないのでしょうか。幾多の震災や災害を超えてきた歴史を振り返り、現在の経済システムの穴を埋めていく、そのようなビジネスの形を研究していくことを地方行政や地域のシンクタンクとも連帯しながら進めていくことが考えられます。それと並行してこうした震災に備えた地域中小企業のあり方を一緒に考えるネットワークで、新たな事業を興していくのもありではないのでしょうか。そのためには、「お互いさま」「日常を支える事業者」同士のローテクの相互扶助（信頼）関係の構築が大きな資源になります。同友会がそのプラットフォームになる可能性は十分にあると考えます。自らの事業を行いつつも、災害に備えつつ、行政や市民社会とも様々なチャネルをもっていくことが期待されます。目先の景気に一喜一憂するのではなく歴史の継承者として役割を担えるよう事業活動に頑張るのはいかかがでしょうか。

<資料：調査票>

大分県中小企業家同友会 第42回景況調査(2025年7~12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」。



原田副委員長

「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！



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勢学習会は2026年2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おうという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・保管し、大分大学の石井教授へのデータ分析依頼の機会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. 2026年1~6月期の業況(良い・悪い)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. 大分県の最低賃金が2026年から1,035円に変わります。引き上げ額81円は全国2番目の高さで、九州では福岡県の1,057円に次ぐ高さです。引き上げに対応するため、どのような取り組みを行いましたか？
- 13. 新政権の誕生を受けて、経営者として政府に望むことはなんですか？
- 14. 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 ⇒2026年1月13日(火)

大分県中小企業家同友会 第42回景況調査分析報告

2026年3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