

静岡県中小企業家同友会 第48回 2023 上期 景況調査(2023年7月発表) 結果報告

回復基調にある日本経済 ～好機を逃さない日々の活動を～

太田 隆之

(静岡大学地域創造学環・人文社会科学部 教授)

世界経済に深刻な打撃を与え、経済活動に強い制約をかけてきた新型コロナウイルスの感染症法上の扱いが5月に変わり、季節性インフルエンザと同じ5類の扱いになった。この間の報道を見ると訪日外国人客が増加し、人々の消費活動も徐々に増加傾向にあるという。こうした明るいニュースがある一方で、ロシアによるウクライナ侵攻は終わりが見えず、物価高は今なお続いており、今後も上がる見込みであるという。ポジティブ・ネガティブ双方の報道がなされる国内経済の動向をデータから確認する。

内閣府が公表する実質 GDP 成長率は2022年10-12月期の対前期比・実質成長率0.0%(年率0.1%)、2023年1-3月期0.7%(年率2.7%)と推移した。前回の本欄では実質 GDP 成長率の動向について一進一退だと記したが、この間の動向を見るとやや回復する傾向が認められる。要因は内需にある。民間最終消費支出が徐々に増加しており、特に家計の消費が伸びている。2022年4-6月期から2023年1-3月期にかけて4四半期連続で増加しており、ここ2期間では外食、自動車への支出が伸びた。他方、輸出入はいずれもマイナスとなり、輸出は6四半期ぶりに減少した。

景気動向を客観的指標から推計する景気動向指数CI(2020年=100)の2023年5月の速報値を見ると、一致指数は113.8で4月速報値より0.4ポイント下降し、2か月ぶりの下降となった。鉱工業をめぐる指標がマイナスとなった。7ヵ月後方移動平均値は0.05ポイント下降し、3か月連続で下降した。こうした一致指数の動向について、政府は「改善を示している」という判断を示している。

企業経営者の景況感を把握する日銀短観の業況判断指数DI値(=「良い」-「悪い」・%)の動向を見ると、全規模全産業の景況感は2022年12月6、2023年3月5、6月8と推移した。この間一貫して景況感が改善しているのは非製造業である。製造業全規模の景況感が2022年12月2、2023年3月▲4、6月▲1と推移している中で、非製造業全規模では2022年12月10、2023年3月12、6月14と上昇している。本年3月、6月の動向を見ると非製造業では概ね全ての業種・規模でプラスの景況感が示された一方、製造業では大企業の機械産業で概ねプラスの推移が認められるものの、木材・木製品や紙・パルプ、石油・石炭製品といった素材型産業はマイナスで推移しており、規模が小さくなるほど景況感が悪化している。

以上の国内経済の動向を把握すると、家計消費が上向き、非製造業が好況を迎えている様子が伺える。他方で輸出入は減少する傾向にあり、工業でやや陰りが見える業種が認められる。新型コロナウイルスの脅威がなくなった訳ではないが、従来よりは経済へのインパクトが小さくなり、コロナ禍前の状況を越えようとしているのが現在の状況であろう。他方でウクライナ侵攻の出口が見えない中で物価高が進行し、労働力不足があらゆる業種で起こるなど、深刻化する課題もある。結果的には課題に直面し続ける日々には変わりはないが、経済が上向きつつあるタイミングを逃すことなく生産活動に取り組んでほしい。

- ◆調査期間 2023年5月19日～6月22日
- ◆対象 静岡同友会会員企業 1068社(2023.5月末)
- ◆回答企業数 344社(すべて有効回答) (前回2022年12月319社、前々回2022年6月343社)
- ◆回答率 32.2%(前回2022年12月29%、前々回2022年6月32.6%)
- ◆回答構成 ・業種別 建設77社(23%)、製造61社(18.2%)、流通・卸小売71社(21.2%)、サービス126社(37.4%)
- ・地域別 東部160社(46.6%)、中部116社(33.8%)、西部67社(19.5%)
- ・規模別 「1～10人」193社(56.3%)、「11～50人」114社(33.2%)、「51人以上」36社(10.5%)

目次

全体概況	1
コラム	2
1.経済動向	3
2.静岡県経済の動向	3
3.静岡県中小企業家同友会の全体結果概要	4
4.業種別	6
製造業	7
建設業	7
流通・卸小売業	8
サービス業	9
5.地域別	10
東部	11
中部	12
西部	13
6.規模別	14
7.特別設問	16
8.自由記述	19
9.調査票	27

◆コラム「物流の2024年問題」◆ 松葉秀介氏（松葉倉庫(株)／静岡同友会代表理事）

皆さんも多かれ少なかれ聞いた事があるキーワードだと思います。今更説明するまでもありませんが、物流の2024年問題とは、2024年4月1日以降、トラックドライバーの時間外労働時間の上限が年960時間に制限されることにより発生する諸問題のことです。単純に言うと、現在当たり前で享受できている物流サービスが当たり前でなくなる・・・という事ですが、この「問題」は、物流事業者、荷主企業、そして消費者それぞれに様々な問題提起をしています。物流事業者にとっては、営業、労務、人事、財務などあらゆる面での直接的な対策と対応が迫られています。厳格化する規制の中で、事業の持続的な成長、ドライバーの働き方改革と待遇の持続的改善、新たなやり手の確保などを維持して行かなければなりません。荷主企業にとっては、物流面での大きな制約や変化を、いかに生産活動や流通に影響させないかが喫緊の課題になります。消費者にとっても、快適で便利な生活を陰で支える「物流」に対する意識を変えて行く必要に迫られます。

2024年問題と言うと何だか日本国内の問題だけの様に感じてしましますが、実はここ数年のコロナ禍や紛争、経済摩擦などにより、グローバル規模でのサプライチェーンの脆弱性が一気に顕在化しました。為替や金融政策、エネルギー問題、資源や資材、食料や原材料価格の高騰、人口問題と労務費高騰、脱炭素、気候変動や自然災害・・・、「問題や課題」をあげればキリがありませんが、問題（リスクやピンチ）の裏側にはたくさんのヒントとチャンスが隠れています。「問題」とは、「題を問う」事であり、自身の進む方向性と時間軸の磨き直し、巻き直しのチャンスです。

当社にとっても、2024年問題は課題であり、多くのヒントとチャンスの源泉でもあると捉えています。そして、同友会での学びが、様々な〇〇問題をヒントやチャンスにしてくれていると実感しています。

1 日本経済の動向— 進行する 40 年ぶりのインフレ —

遠藤 一秀(遠藤科学(株) 取締役会長/静岡同友会会長・静岡支部)

2022 年下期から今年上期に至る 1 年間の日本経済を概観してみよう。22 年夏にはオミクロン株による第 7 波、22 年末からは第 8 波に見舞われたものの、今年になって国の方針も社会経済活動の正常化を目指す「新たなウィズコロナ」へと転換された。行動制限も次々に解除され、イベント興行・スポーツ観戦・飲食業に対する規制も緩和され、全国旅行支援などの需要喚起策が打ち出された。3 月からはマスク着用も個人の判断に任せられ、GW明けから新型コロナウイルス感染症の位置づけが、5 類感染症に変更され、感染防止も行政の要請・関与から、個人の自主的な対応に転換された。

こうした中、国内景気は 22 年下期まで一進一退状況だったが、23 年になると景気回復が顕著となった。実質 GDP を見ると、22 年 7-9 月期は▲1.5%、10-12 月期は+0.4%と停滞したが、23 年 1-3 月期は+2.7%と大幅プラスとなった。また、昨今のインフレにより同期の名目 GDP は+8.3%を記録し、コロナショックの反動（2020 年 7-9 月期）を除くと平成バブル期(1990 年 7-9 月期)以来 32 年ぶりの大幅プラスだった。今、日本は 40 年ぶりのインフレに遭遇している、このインフレをテコにデフレマインドを払拭し「成長と所得の好循環」を実現する「良いインフレ」として定着させることができるか、「悪いインフレ」となってスタグフレーションに陥るかの、岐路に立っているといえる。

日銀短観(6 月)の業況判断では、全規模・全産業が 23 年 3 月 5→6 月 8→9 月 7、中小企業・全産業が 3 月 3→6 月 5→9 月 4 で、今回はやや改善したが先行き見通しは横ばいである。**景気動向指数**(C I 一致指数)の基調判断は 23 年 4 月から「改善」へ上方修正されたが、23 年 6 月 113.8 から、23 年 5 月まで 140 前後で足踏みが続いている。政府の**月例経済報告**の基調判断も、23 年 5 月に「緩やかに回復」と 3 年 2 カ月ぶりの「回復」となった。**中同協景況調査報告**(DOR146 号)では、業況判断が前期 6→今回 8→次期 10、業況水準 2→3→7 と好転しているが、短観同様に景況感の回復は僅かであり、力強さはない。

2 静岡県経済の動向

— 企業の生産が弱含みで、県内景気回復に遅れが —

静岡県経済を振り返ると、22 年夏以降ようやく**景気持ち直しの動き**が見られたものの、景気動向指数は 22 年夏から足踏み状態が続き、景気回復は全国に比べて遅れ気味となっている。この原因は当県の産業構造によるものである。当県は、農林水産業からサービス業まで各産業分野が発達しているが、県内総生産の 1/3 以上を占める製造業が県経済を支えており、他の業種も製造業への依存度が高いため、製造業の動向が県内景気を左右している状況は変わっていない。22 年秋以降の経済活動正常化局面においては、観光業やサービス業などの非製造業の景況感は急速に改善したが、製造業では、2021 年来の半導体始め広範囲な部品部材の調達困難、海外生産に依存した部品の供給制約、円安や輸送費増によるコスト高騰、人手不足の深刻化などの多重要因と、海外経済の減速によって輸出増加が鈍化したことで減産を余儀なくされ、県内の工業生産は 21 年 4 月から 23 年 2 月まで一進一退状態が続き、当県景気回復の足を引っ張ることとなった。

6月の静岡県金融経済の動向(日銀静岡支店)では、「県内の景気は、資源高や供給制約の影響を受けつつも、基調としては持ち直している」との概況判断を示し、輸出は「高水準」だが、企業の生産は「弱含んでいる」としている。6月の日銀短観(静岡支店)によれば、全体の業況判断は23年3月▲1→6月4→9月(予測)6、中小企業でも3月▲2→6月5→9月(予測)5と、緩やかな改善を示している。前回3月調査では全規模全業種で「全国5、静岡▲1」、今回6月調査では「全国8、静岡4」と全国値を下回っていたが、9月(予測)は「全国7、静岡6」でほぼ追いつくと予想している。静岡県月例経済報告の基調判断は、22年6月分から「基調としては持ち直している」に上方修正されたが、23年4月からは「一部に弱さ」が加筆されやや下方修正された。静岡県景気動向指数(一致指数)は、22年8月に108.0でピークを示した後、足下では23年3月105.2、4月106.8と1年間にわたって足踏み状態となっている。静岡経済研究所の静岡県内企業経営者の景気見通し調査によると、経営者の半年先(23年下期)の景気見通しは「2期ぶりに改善判断」で+22となり、コスト増や賃金上昇に対する懸念は残るものの景気好転を見込む経営者が多いことを示しており、1年先の24年上期も改善基調が続くとの見込みである。工業生産指数(季節調整値)は、22年8月の96.6から23年2月の88.7まで低下して底を打った後、足下の4月には93.7まで戻したが、19年の平均100.9までには戻っていない。各調査結果からは、40年ぶりのインフレ・賃金上昇・価格転嫁不足・人手不足等の中、経営者の先行きへの懸念が読み取れる。

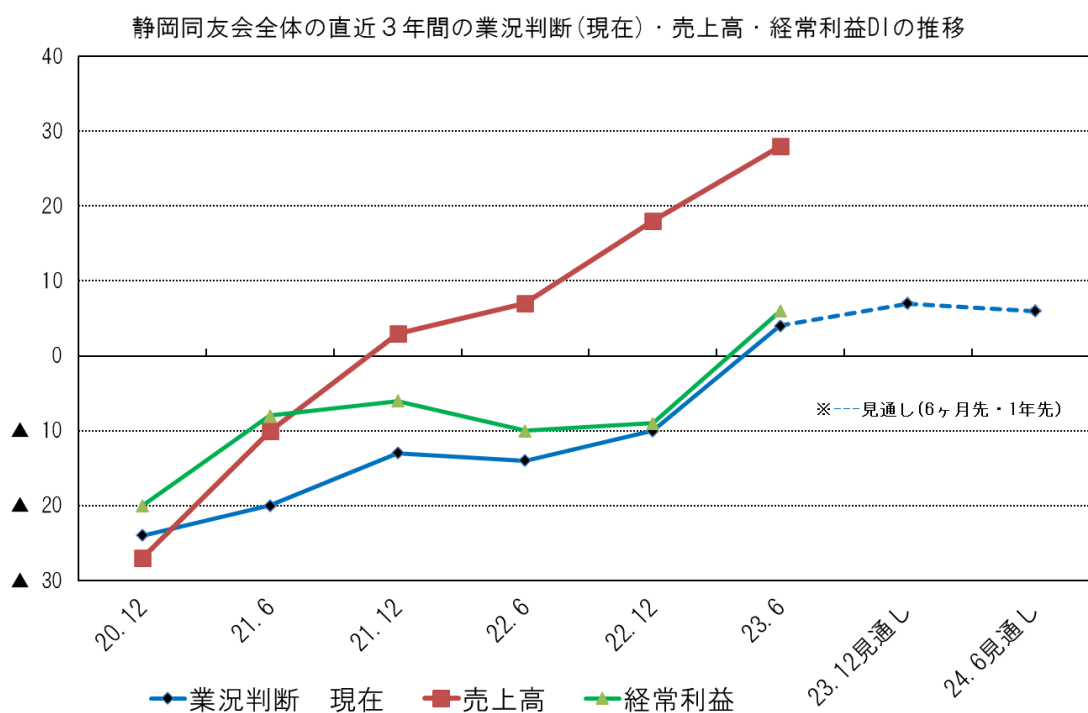
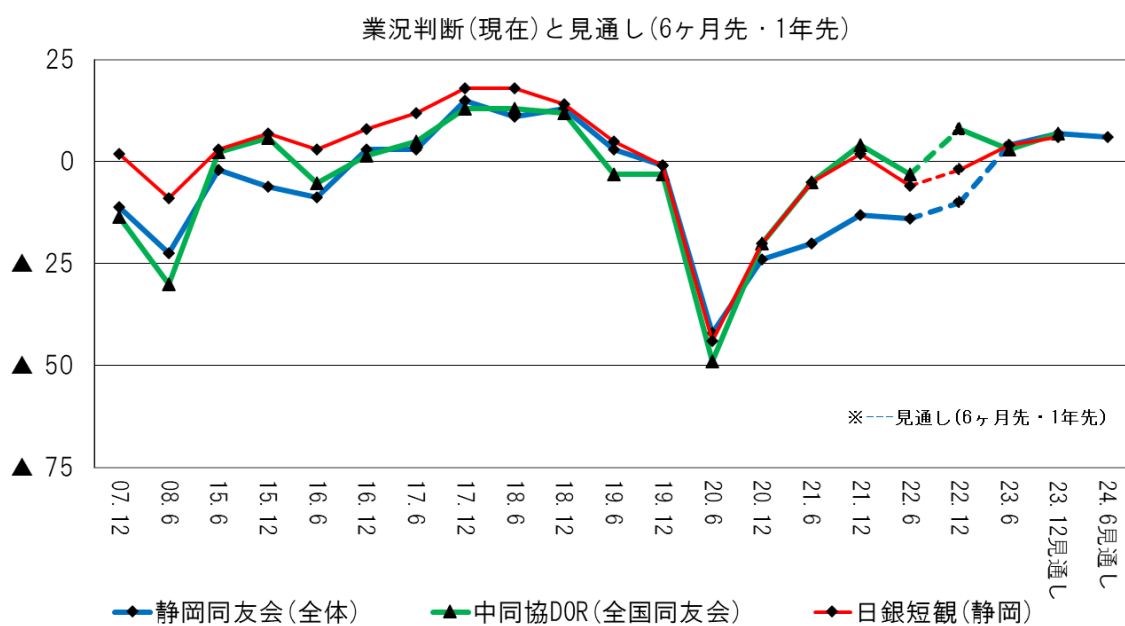
3 静岡県中小企業家同友会の調査結果概要

**「売上高」は上昇したが「資金繰り」は▲値から脱せず。製造業が苦戦。
労働力不足はいまだ深刻。強みを活かして利益を確保しよう！！**

松下 恵美子(三協紙業^株 代表取締役/県政策委員長・静岡支部)

344社(32.2%)が回答した。「現在の業況判断」は4(前回▲10)と改善。業種別にみると、建設は30(前回▲12)と大幅に改善した。サービス、製造も改善したが、製造は▲5(前回▲20)といまだ▲値である。流通商業は▲29(前回▲19)と悪化している。人の動きが戻りつつある中で「やや悪い」「悪い」が52.8%(前回35.8%)と増えているのが気になる。「業況判断」は、6ヶ月先7、1年先6と横ばい。建設は6ヶ月先28、1年先9と1年先に不安を感じているのに対して、製造は、6ヶ月先▲7、1年先5と1年後に期待しているようだ。「売上高」は28(前回18)と上昇。DI値は1999年5月調査開始以来の最高値を記録した。「経常利益」も6(前回▲9)と改善。コロナ禍前の2019年6月以来プラス値に転じた。ただし製造は▲12(前回▲17)と改善はしているものの、唯一マイナス値から脱していない。光熱費の高騰、価格転嫁の遅れなどが原因であろうか。加えて「資金繰り」を見ると、多くがマイナス値から脱していない。全体▲1(前回▲5)、東部▲7(前回▲2)西部▲2(前回▲3)、製造▲7(前回▲7)流通商業▲9(前回▲11)、従業員1~10人▲8(前回12)と、決して余裕のある状態にはなっていないことが窺える。「原材料・仕入価格」は80(前回86)。全地区、業種、規模においてDI値は下降しているが、上昇と記した件数80.4%といまだ高騰は続いているといえる。「販売価格」はどうだろう。全体では48(前回45)とほぼ横ばい。まだ「原材料・仕入価格」上昇分の転嫁まで至っていないので

はないだろうか。今後、適正な価格転嫁ができるか否かは、中小企業にとって存続に関わる大きな課題である。労働力を確保するためにも適正な利益確保は欠かせない。「労働力」は▲40（前回▲47）と依然として不足感が高い。「現在の経営上の問題点」でも労働力不足は38.9%と最も高く、続いて社員教育37.7%、価格転嫁31%だった。具体的な内容を問うと、社員の高齢化、若い人材の応募がない、定着しないなどの記述が多かった。「特別設問：賃上げ」では65.6%が賃上げしたと答えたが、その理由として業績好調は24.6%のみ。多くの理由は、士気の向上、人材確保、物価高への対応だった。いまだ先行きの見えない経済状況のなか、適正な価格転嫁と人材確保の問題に立ち向かいつつ、利益確保を目指し、地域と自社を見つめ直して新たな価値を見つけていきたい。



「本調査の目的」

本調査は、地域社会に根を張る会員企業の企業活動状況を把握することにより、地域の景況感・各業種の業況感を的確に捉え、自社の経営と同友会活動に活かすと共に、地域経済活性化の一助とするものである。

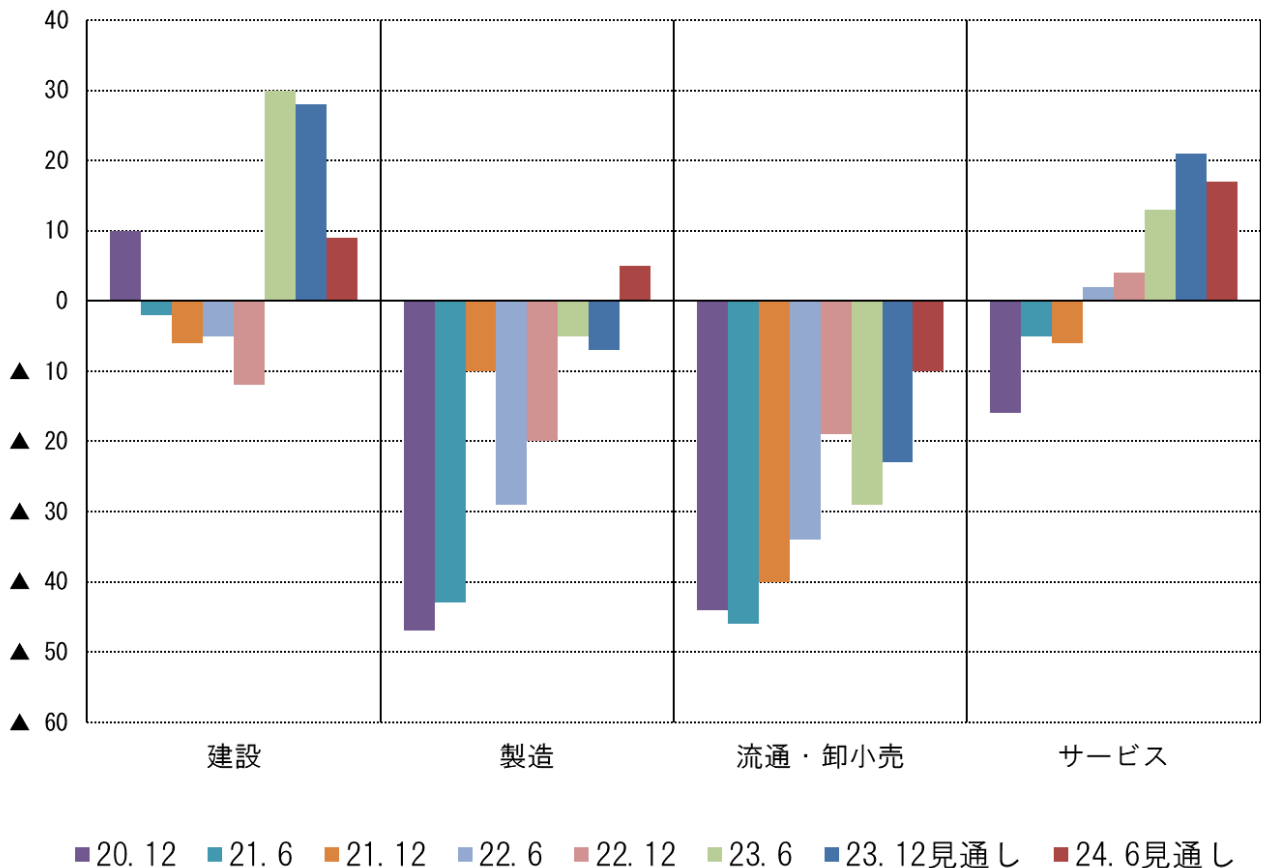
そのため調査結果は、静岡同友会全会員及び全国同友会を始め、行政、大学機関、マスコミなどに広く公表し、調査・統計は社会の公共財の認識の下、地域と共有し活用していくものとする。

○用語解説○「DI」(ディフュージョン・インデックス)とは？

DI は景況調査の代表的な指標として使われます。Dは DIffusion の略で「浸透・拡散」という意味です。DI 値は「増加(良い、上昇、余裕、過剰等)」の回答割合から「悪化(悪い、下降、窮屈、不足等)」の割合を差し引いた値で表します。DI 値は好転、悪化の景気状況(水準)が、経済全体にどの様に浸透しているか指数として把握することができます。日銀短観も静岡同友会も DI 値が採用されています。

4 業種別の景気動向

業種別 直近3年間の業況判断DIの推移と今後の見通し



【製造業】 業況判断（1年先）に3年ぶり待望の新芽が

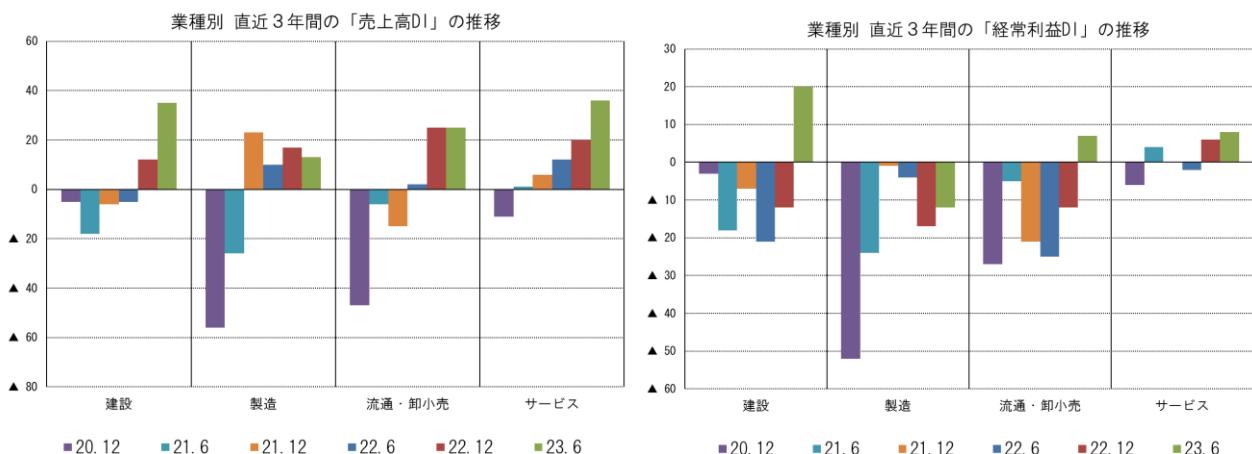
梅屋 直史(株)ポリマテック 代表取締役社長/富士支部)

61社（前回76）からの回答を得た。「売上高」13（前回17）と後退。今回4業種のうちで最下位。売上げ水準がコロナ以前まで回復した業種もある昨今だが抜き出た感じはまだない。

「経常利益」▲12（前回▲17）改善するも全業種でマイナスは製造業のみと取り残される。「労働力」▲34（前回▲53）マイナス幅での改善も出口は見えない。自由記述より「やっと面接して入社してくれたと思ったら短期間で離職してしまう。工場は忙しいのに堂々と休暇申請が出るので困る」切実な声だが同友会の真髓である労使見解（相互理解に基づくパートナーシップの構築）を愚直に学び、実践していきたい。「資金繰り」▲7（前回▲7）一昨年6月によやくプラスに転じたが12月にマイナスに振れそのまま横ばいと窮屈さは解消しない。

「販売価格」51（前回47）とわずかに上昇。今年3月にあった中小企業庁下達の「価格交渉促進月間」は資本主義経済においては空しく、恨めしく響くばかりである。「仕入価格」90（前回97）と改善するも依然として高騰が続いている、この異常な数値はほぼすべての事業所が有無を言わず値上げを受け入れた証である。「設備投資」12（前回8）前回一旦1桁に落ちたが4業種では高水準を維持している。「直近の決算」20（前回28）と後退。「業況判断（現在）」▲5（前回▲20）と改善。直近3年で見ると確実に回復している。本調査によると過去のリーマンショックからプラス値への脱出は実に8年を有した。「業況判断（6ヶ月先）」▲7、「同（1年先）」は5（現在▲5）とプラス値を示したが、年内はまだ我慢の様相を崩さずといったところか。

今後は物価指数の上昇が加速した場合、マイナス金利に影響を及ぼす最悪のシナリオを想定しなければいけない。（米国、ユーロ圏は4%を超えている。）昨年より下落し続ける原油価格は世界経済の足踏み状態を表しているのだろうか。



【建設業】 労働力争奪が本格化

小林 宣久(有)シモノ工務店 取締役・静岡支部)

77社から回答を得た。「業況判断（現在）」は30（前回▲12）と大幅改善。先行きを見ると「同（6ヶ月先）」28、「同（1年先）」9と前向きな予測結果となった。「売上高」は35（前回12）、経常利益は20（前回▲12）と「売上げ」、「経常利益」、「業況判断」が大幅改善。

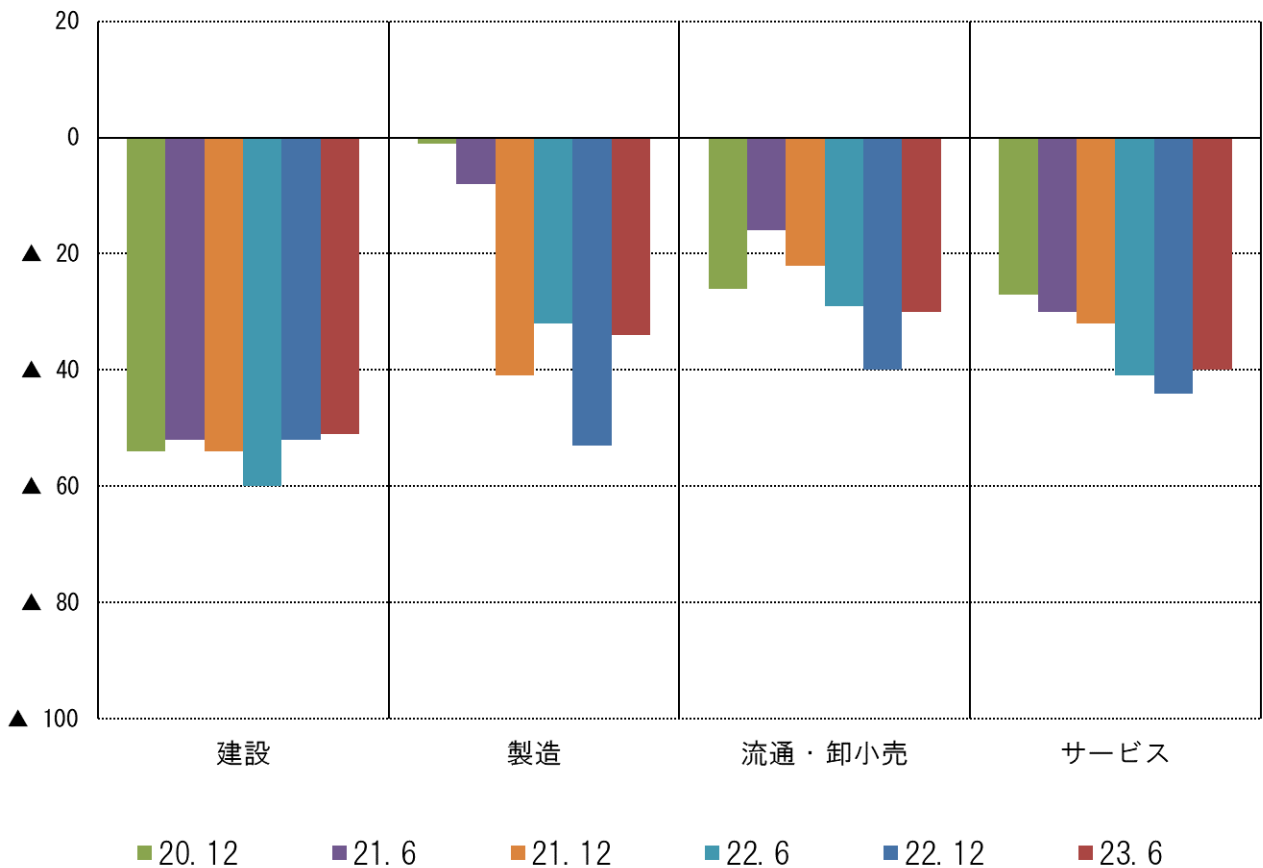
「資金繰り」0（前回▲9）と改善。「原材料、仕入価格」が90（前回96）の依然として高騰が続く。「販売価格」は68（前回55）と価格転嫁は進んでいる。仕入価格の高止まり感はあるが、価格転嫁が徐々に浸透しつつあることが伺える。

「労働力」は▲51（前回▲52）と横ばい。解決策のみえない人手不足感は続いている。「設備投資」が▲9（前回▲15）とマイナス値ではあるが改善傾向がみられる。

「現在の経営上の問題点」は「労働力不足（56.6%）」「社員教育（36.8%）」、「経営上の力点」は「人材確保（44.7%）」「社員教育（33.8%）」が挙がった。「賃上げはどうしましたか」では「賃上げした」が69.9%と約7割が賃上げを行ったとの結果になった。

コロナ禍が収束し延期になっていた工事が一気にまわりはじめた。需要が多い状況で市場原理が働き問題だった「価格転嫁」は徐々に浸透し経常利益は健全な方向にむかう。一方、未解決の「人手不足」が顕著に露呈し、利益を「賃上げ」や「社員教育」にまわさざる得なく、業界が人材確保に本気で取り組み始めたことが伺える調査結果となった。

業種別 直近3年間の「労働力DI」の推移



【流通・卸小売業】

賃上げをしたいが問題が山積み。

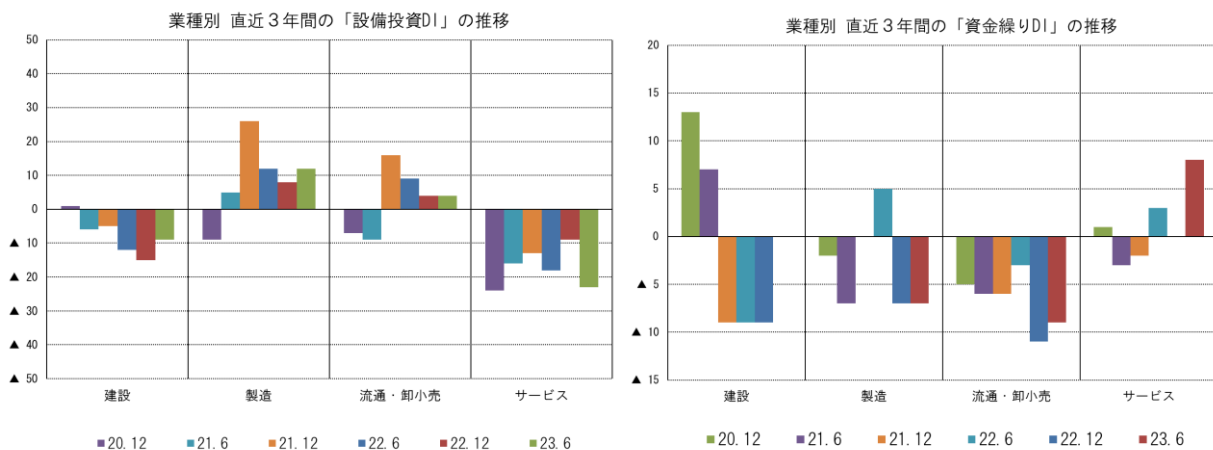
同友会活動で学び、乗り越えるときは今！

野川 和三(株)野川商店 代表取締役/県共育委員長・榛南支部

71社から回答を得た。内訳は、「流通」7社、「卸小売業」64社。

業況判断「現在」▲29、「同（6か月先）」▲23、「同（1年先）」▲10。6ヶ月先、1年先ともに見通しは改善している。個別の項目では、「売上高」25（前回25）と横ばい、「経常利益」7（前回▲12）は大幅に改善しプラス値に浮上した。特別設問では賃上げした会社が43%あったが、賃上げ理由で「業績好調」は9%であり、実際のところは人を生かす経営の精神ゆえの実践であろうか。各社、賃上げが難しいことが窺える。他方「原材料・仕入れ価格」85（前回93）改善しているが依然として高い水準が続く。価格転嫁が進み、結果として経常利益が改善したようだ。「資金繰り」▲9（前回▲11）水面下ではあるが2ポイントの改善となった。「設備投資」4（前回4）と変わらず。「直近の決算」34（前回15）大幅な改善。「労働力」▲30（前回▲40）と改善。「経営上の問題点」は1位が「価格転嫁」37.1%前回2位から上昇、2位「社員教育」32.9%、3位「民需の停滞」。「経営上の力点」は1位「付加価値の増大」48.6%（前回53.4%）、2位「新規受注」38.6%（前回30.1%）、3位「人材確保」24.3%だった。こちらの設問に関しては前回と同じ順位だった。

自由記述「賃上げ」から「賃上げの必要性は感じているが、現在の業績を考えると今の雇用を維持することではいっばいである。（中略）業績不振の中、賃上げを実施した知人の会社も多くあるが、逼迫している状況を見聞きすると現時点では踏み切れない。」似たような記述があり賃上げするには解決しなくてはいけない問題が多いようだ。さらなる学びが必要な時である。



【サービス業】

経済回復に向けた企業の戦略的なアプローチ

山田 尚子(株)サンロフト 取締役/志太支部)

126社から回答を得た。

「売上高」は2020年6月の▲34を底に2023年6月は36(前回20)と堅調に回復している。「経常利益」も、2023年6月は8(前回6)と回復傾向にある。「原材料・仕入れ価格」は2023年6月は65(前回67)と依然として高い水準が続いており仕入れ価格の高騰が止まらない。

「販売価格」については、2023年6月は32(前回27)と上昇し続けており、過去最高値となった。価格転嫁がすすんでいるのではないかと思われる。「労働力」は、2023年6月は▲40(前回▲44)と前回より4ポイント改善したが、依然不足が続いており、特にスキルのある人材の確保が課題である。「設備投資」は、2023年6月は▲23(前回▲9)と大きく下降した。その一方で、「資金繰り」

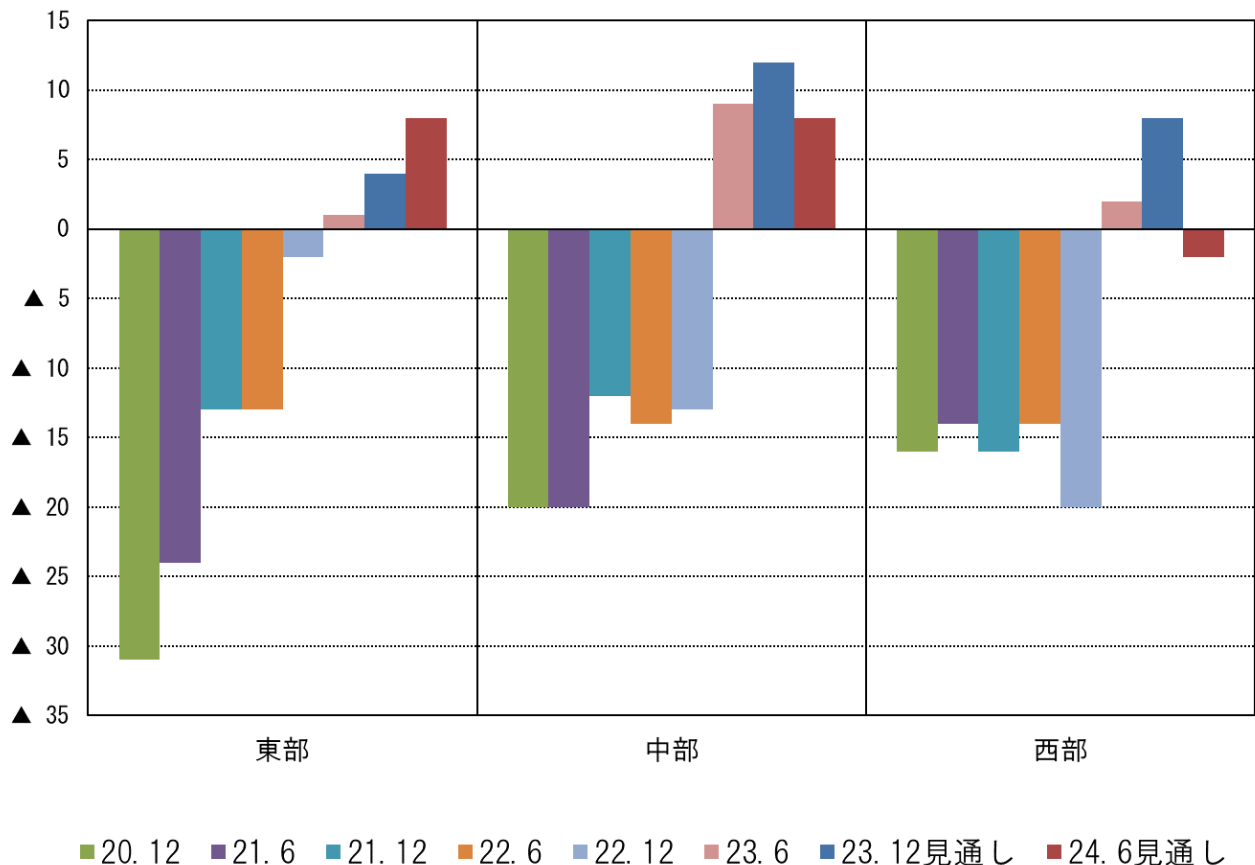
り」は8(前回0)と大きく上昇した結果となった。コロナ禍においては積極的に設備投資を行ってきたが、現在は一区切りついたのかもしれない。そのため資金繰りは改善したと思われる。

「直近の決算」も48(前回38)と大きく回復している。また、「業況判断(現在)」は、2023年6月は13(前回4)とこちらも大きく改善している。「業況判断(6ヶ月先)」は21(前回19)、「同(1年先)」は17(前回18)と、プラス値で上昇傾向にあり、経済が回復してきているといえるだろう。

特別設問の賃上げの取り組みについては、社員の生活を守るために実施するという意見が多かった。あわせて賃上げに対する優遇策を拡充して欲しいという要望も多く寄せられた。しかし一部の企業からは、将来への不安要素から賃上げを行わない方針をとるという意見も存在した。人材確保をするためには、賃上げも大事な取り組み要素であると思う。補助金を上手に活用し、社内デジタル化やDX推進に取り組むことで、人手不足を解消していきたい。同時に付加価値をつけたサービスの提供を考えていきたい。

5.地域別の景気動向

地域別 直近3年間の「業況判断DI」の推移と今後の見通し



【全体】

経常利益 4年ぶりプラス水準に回復、6ヶ月後も見通し明るい

遠藤 正人(株)富士トレーディング 代表取締役/富士支部)

「売上高」は全体で28(前回18)と上昇したが、西部のみほぼ横ばい。

「経常利益」は全体で 6（前回▲9）と改善し 2019 年 6 月期以来 4 年ぶりにプラス水準となり、西部については 20（前回▲2）と大幅回復となった。「原材料・仕入価格」80 に対し、「販売価格」は 48 と依然として価格転嫁し切れていない状況は続くが、西部では「販売価格」58（前回 39）上昇し、価格転嫁が進んでいる。これが「経常利益」大幅回復の要因と考えられる。「直近の決算」は全ての地域で上昇し、全体で 38（前回 27）と上昇した。「現在の業況判断」は全体で 4（前回▲10）上昇し、これも 2019 年 6 月期以来 4 年ぶりのプラス水準まで回復した。「業況判断（6ヶ月先）」も 7、「同（現在）」4 に対して先の見通しは良いと判断している。「労働力」は▲40（前回▲47）と 7 ポイント改善したが、依然として労働力不足が続いている。

【東部】

売上高経常利益は改善するも業況判断や資金繰りは 厳しい見方が続く

梶川 久美子(サツマ電機^株) 代表取締役/沼津支部)

160 社から回答を得た。

「業況判断（現在）」は「良い」「やや良い」の回答率から「やや悪い」「悪い」の回答率を差し引くと 1（前回▲3）とプラスに転じた。良いと答えた企業は 7.6%、やや良いは 26.6%、そこそこが 32.3%、やや悪い 22.2%、悪い 11.4%で、「そこそこ」以上の景況感の回答率が 66.5%と（前回 64.5%）、6 割以上は悪くない景況感であるが力強さに欠け、県内では一番低い。「売上高」は 33（前回 22）と前回に続きプラス値に転じている。売上が上昇と同時に「経常利益」も 4（前回▲10）とプラスに転じている。その要因として「原材料・仕入価格」が 76（前回 84）となり、原材料・仕入価格の高騰は落ち着きをみせているようだ。「販売価格」は今回 43（前回 47）とこちらも落ち着いており、「横ばい」と回答した結果が県内で一番高い。

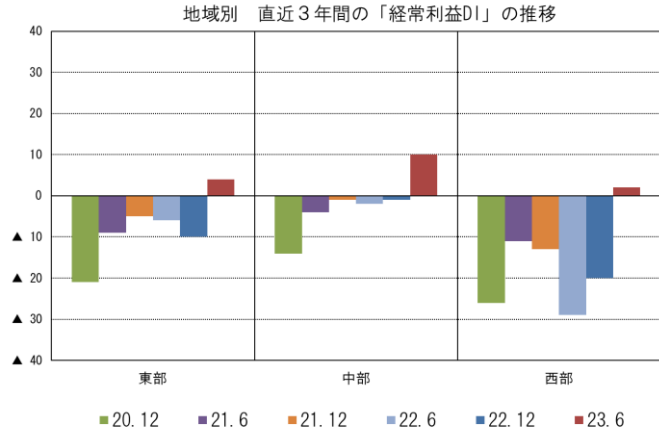
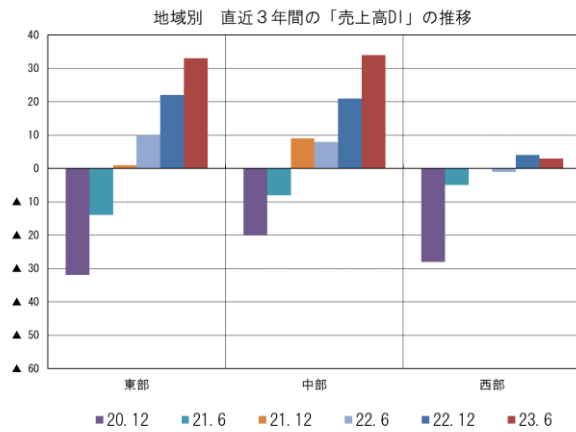
「労働力」は▲41（前回▲47）と前回調査より改善したが、県内では一番不足感が高い。「設備投資」は▲11（前回▲7）と、こちらもマイナス傾向が続いている。「業況判断（6か月）」は 4 と中部 12、西部 8 に比べ、東部は厳しい予測となっている。

「資金繰り」は▲7 と中部 8、西部▲2 と比較しても厳しい状況が続く。データと記述式コメントに見られるように、引き続き「労働力」の確保が経営上の課題であることが分かる。「新規就労者の減少」（建設）「求人を出しても応募がこない」（サービス）、「工場がとにかく人手不足でたいへん困っている」（製造）。また、顧客確保に苦労しているコメントもあり、この点が先行きの不安感につながっているのかもしれない。「見込み客とどのようにつながっていくか。新規との対面の機会が減った」「民間の需要の停滞はまだ続いている」「集客」（サービス）、「新規集客の鈍化」（建設）、「ドラッグストアの驚異的な出店で、地域小売店は軒並み販売力を失っている」（流通・卸・小売業）などの回答がみられた。

<東部の内訳> -----

業種：建設業（18.2%）、製造業（16.4%）、流通・卸小売業（23.3%）、サービス業（42.1%）

規模：1～10 人（53.1%）、11～50 人（36.3%）、51 人以上（10.6%）



【中部】

物価高を価格転嫁やベースアップへつなげられるか

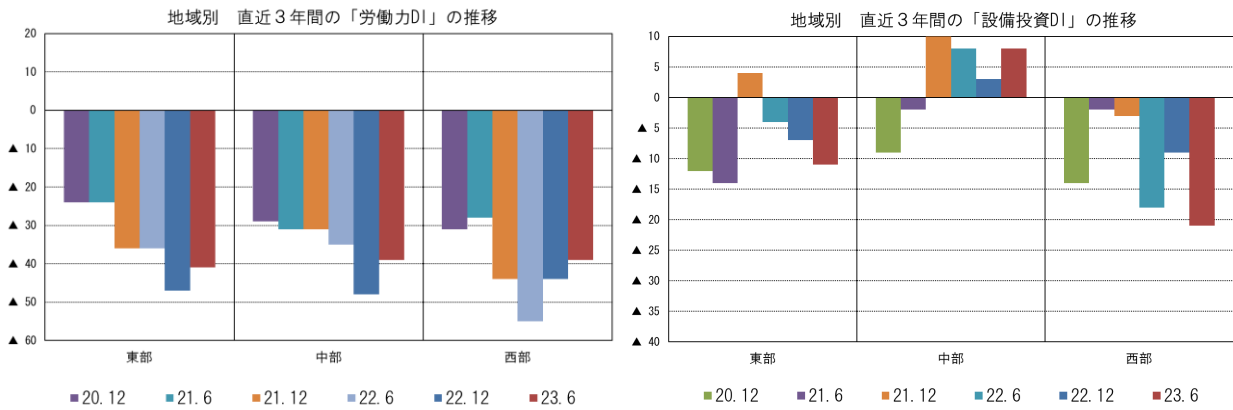
鈴木 達仁(理仁薬品(株)・静岡支部)

116社から回答を得た。「原材料・仕入価格」は84(前回91)と後退したが未だ高騰が続いている。「販売価格」も47(前回45)と横ばいで、理想と現実とに直面しながらも価格転嫁を進めようとする動きが見られた。その甲斐あってか「売上高」34(前回21)、「経常利益」10(前回▲1)、「資金繰り」8(前回▲10)、「直近の決算」43(前回24)と中部エリアではコロナ前に近い数値への改善を示した。「設備投資」も8(前回3)と5ポイントプラスし、高付加価値化や新たな事業への展開のための模索が続いている。しかし設問への回答をしてみると「物価高騰が想定を大きく上回っている」「原材料の海外価格が安定しない」「価格転嫁ができていない」等の声も多く、外部要因に翻弄される状況は依然続いており、油断ができない。「労働力」も▲39(前回▲48)と前回比で改善してはいるが「求人を出しても問い合わせがない」という声にあるように、人手不足は常に課題の一つである。「業況判断」を見てみると「業況判断(現在)」9(前回▲13)、「同(6ヶ月先)」12、「同1年先」8と、6ヶ月先は良化としながらも、1年先は先行きの不透明さからか後退を示した。

社会の風潮がベースアップの流れを生んでいるが「賃上げをしても社会保険料があがってしまう」「大企業は下請けに対して価格転嫁に応じてほしい」といった回答もあり、そしてインボイス制度等の増税、不安定な外部要因など、来たるコスト増と同時にベースアップを行うには課題ばかりというのが現実だ。安さだけを正義とせず、官民そして各企業の意識改革が必要である。

<中部の内訳> -----

中部：建設業(25.4%)、製造業(20.2%)、流通・卸小売業(20.2%)、サービス業(34.2%)
 規模：1～10人(60.3%)、11～50人(28.4%)、51人以上(11.2%)



【西部】

他地域に比べ回復が遅れていた業況判断はプラスに転じるも先行きの不透明さは拭えず

今野 英明（光誠工業株式会社 代表取締役／榛南支部）

67社から回答を得た。「業況判断（現在）」は2（前回▲20）と大幅な回復を見せた。前回の調査では東部・中部に比べ西部は回復の遅れが目立ったが、今回調査では追いついた形だ。他の数値を「売上高」は3（前回4）、東部33、中部34と大きく差がある一方、「経常利益」は2（前回▲20）、東部4・中部10とその差は小さい。「販売価格」は58（前回39）、東部43・中部47とDI値は他地域を上回る。以上のことから、他地域に比べ売上の回復は遅いものの価格転嫁が進んだことが「業況判断（現在）」を好転させたと思われる。

「業況判断（6ヶ月先）」は8と上向きだが、「業況判断（1年先）」は▲2、東部8、中部8と他地域が好調を維持する予測の中、西部は唯一マイナス値を示した。「資金繰り」は▲2（前回▲3）と横ばい、「設備投資」は▲21（前回▲9）と12ポイント悪化した。先行きの不透明さは払拭できず、設備投資に慎重な姿勢のようだ。

特別設問では「賃上げ」について問うた。今年度に賃上げを行ったのは45社73.8%、東部62.2%・中部65.8%と賃上げを行った企業数の比率はもっとも高かった。また、一人当たりの平均賃上げ率も3～5%14社の30.4%（東部29.8%・中部28%）、5%以上12社26.1%（東部12.5%・中部14.7%）で西部の平均賃上げ率が高い結果だった。ただし業績が良かったので賃上げを行ったとは言い難い。「賃上げした理由」を見てみると「人材の確保」31社67.4%（東部59%・中部48.1%）、「士気の向上」31社67.4%（東部64.8%・中部67.5%）が上位の回答だった。人材確保の為に賃上げした企業が多いことが目立つ。

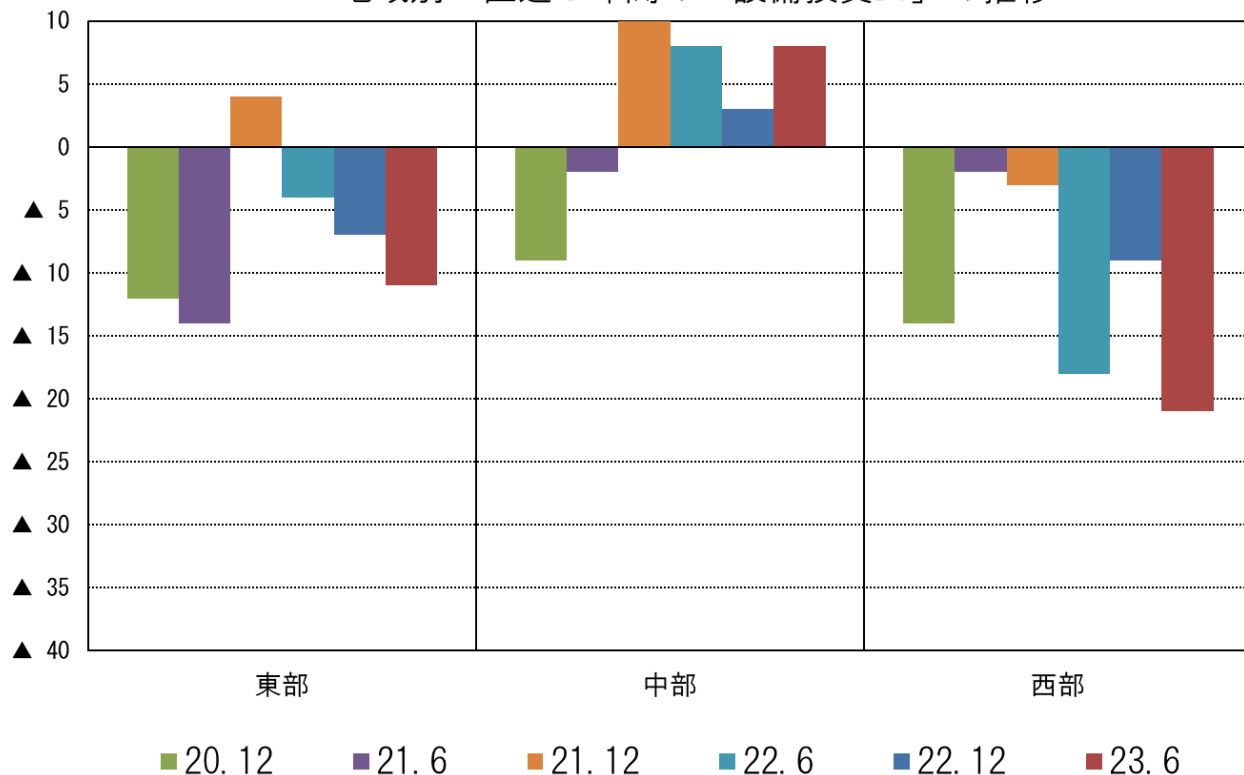
前回調査までは東部、中部に比べ景気回復の遅れていた西部だが、今回調査の業況感では追いついてきた。ただし業況感の先行きは不透明、的確な経営判断が求められる状況は継続しそうだ。

<西部の内訳> -----

西部：建設業（30.6%）、製造業（19.4%）、流通・卸小売業（17.7%）、サービス業（32.3%）

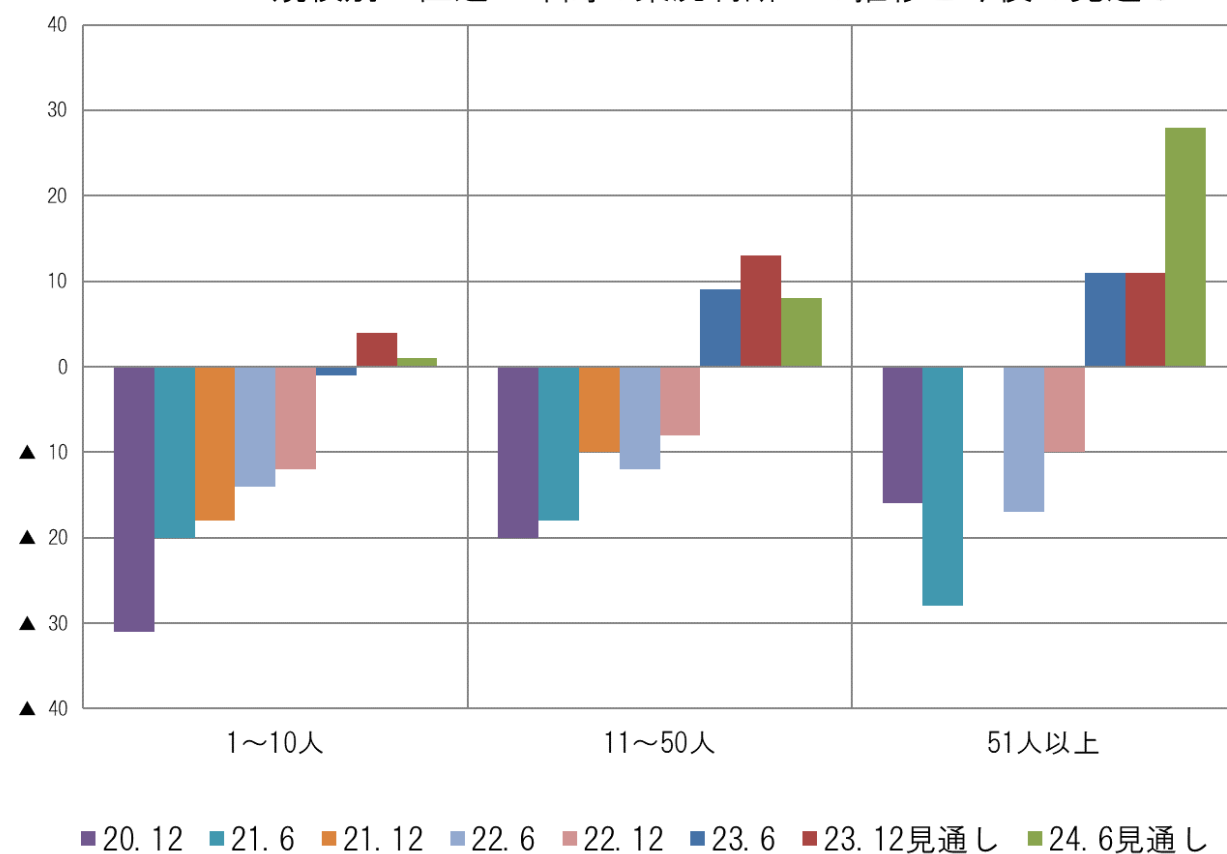
規模：1～10人（56.7%）、11～50人（34.3%）、51人以上（9.0%）

地域別 直近3年間の「設備投資DI」の推移



6.規模別の景気動向

規模別 直近3年間の業況判断DIの推移と今後の見通し



業況判断は改善傾向にあるも、小規模は遅れがみられる

近藤良夫(近藤良夫会計事務所 所長/浜松支部)

「景況判断(現在)」は全規模で3期間連続改善。小規模のみマイナスとなりながらも▲1(前回▲12)と改善。中、大規模はプラスとなり大規模は11(前回▲10)と大幅に改善。また、全規模で「業況判断(6カ月先)」、「同(1年先)」はプラスを予測するなど明るさが感じとれる。特に中規模は13, 大規模は28と予測している

「売上高」は3期連続プラス値で大規模は50(前回29)と大幅に上昇している。中規模は34(前回31)、小規模も19(前回9)と上昇を示した。

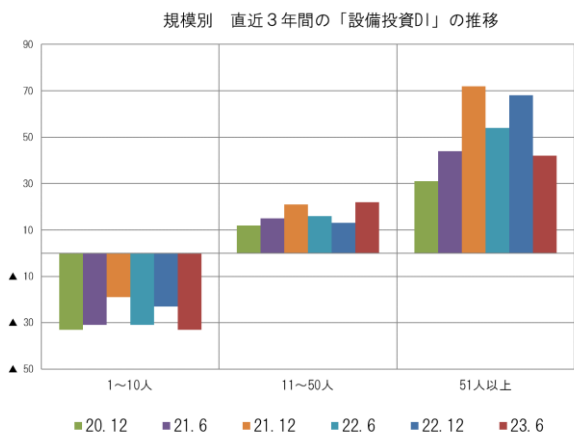
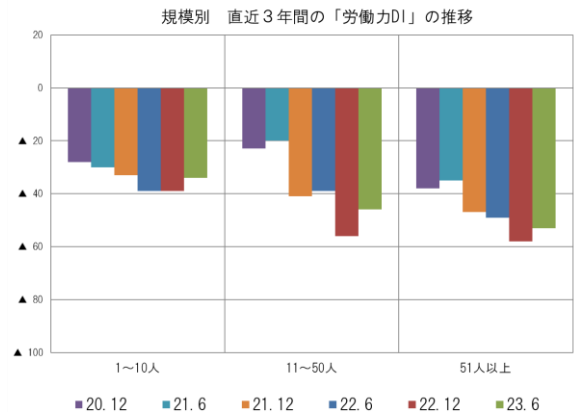
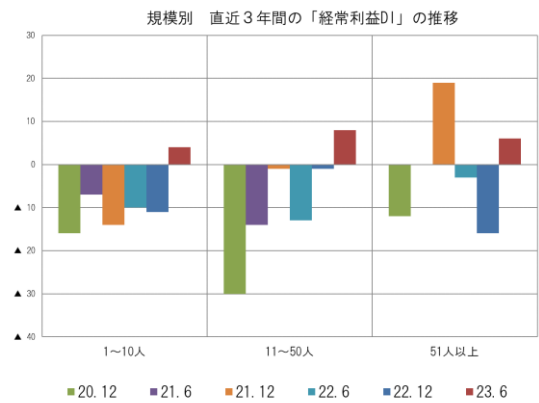
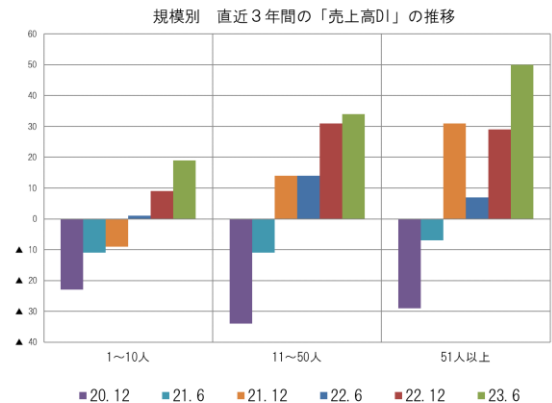
「経常利益」は全規模でプラス値となる。大規模6(前回▲16)、中規模8(前回▲1)、小規模4(前回▲11)となった。この項目で全規模がプラス値になるのは8期振りである。

「労働力」は大規模▲53(▲58)、中規模▲46(前回▲56)、小規模▲34(前回39)となった。依然としてマイナス値ながらも全規模で改善傾向を示した。

「設備投資」は中規模のみ22(前回13)と上昇したものの、小規模▲33(前回▲23)、大規模42(前回68)26ポイントそれぞれ後退。「売上高」などは改善がみられるが「設備投資」は将来の予測がつきにくいのか慎重な姿勢がうかがえる。

「資金繰り動向」は、小規模▲8(前回▲12)とマイナス値ながらも改善、中規模10(前回3)、大規模は7→6と、プラス値で推移。この項目は借入金があっても1時的な資金繰りは余裕となるだけに、現状は判断がつきにくいところである。

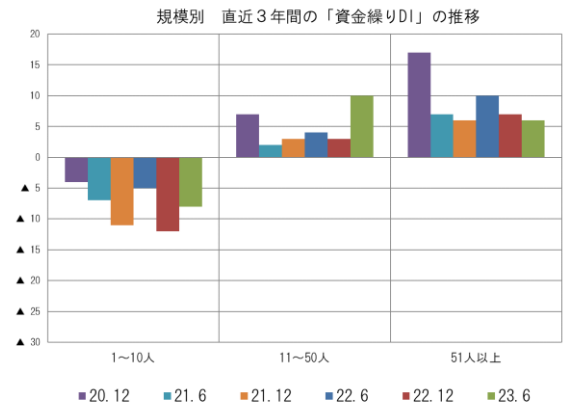
「原材料、仕入価格」は小規模75(前回83)、中規模88(前回90)、大規模83(前回97)となった。若干改善は見せているが、依然として高い水準が続いている。



「販売価格」は小規模 41（前回 43）横ばい、中規模 58（前回 51）、大規模 50（前回 35）と上昇した。小規模に比べて中規模、大規模は価格転嫁が進んでいることを示した。

「経営上の問題点」は小規模が「民需の停滞」（32.2%）、続いて「労働力不足」（31.7%）、「社員教育」（27.3%）、「価格転嫁」（25.7%）となっている。中規模は「労働力不足」（46.0%）、続いて「社員教育」（44.2%）、「価格転嫁」（42.5%）となった。大規模は「社員教育」（69.4%）、続いて「労働力不足」（52.8%）、「価格転嫁」（22.2%）となった。

「経営上の力点」の小規模は「付加価値」（40.9%）、「新規受注」（32.9%）と売上増加に主眼を置き、続いて「人材確保」（29.7%）となった。中規模は「人材確保」（39.8%）、「付加価値」（38.1%）、「社員教育」（31.9%）となった。大規模は「社員教育」（50.0%）、「新規受注」（36.1%）、「付加価値」（33.3%）となっている。



<規模別の内訳>

「1~10人」193社(56.3%)、「11~50人」114社(33.2%)、「51人以上」36社(10.5%)

7.特別調査「賃上げについて」

人材確保・士気向上のために賃上げするも、積極投資と無理しての賃上げなど企業によりさまざま

長岡 善章（㈱アーティスティックス 代表取締役・沼津支部）

規模別にみると、51人以上の企業では毎年賃上げを行っている企業が80.6%に対し、11~50人61.1%、1~10人32.2%。また、2023年度に賃上げを行った企業は、51人以上86.1%であるのに対し、11~50人80.5%、1~10人51.5%。また1~10人の24.3%は直近5年間賃上げを行っていない。これには経営が苦しく賃上げができない小規模企業に加え、士業など個人事業主や家族経営などで賃上げしていないところや、非正規社員中心の企業も含まれていると予想される。

賃上げの方法は基本給の引き上げが約8割。これには定期昇給によるものとベースアップの両方が含まれる。

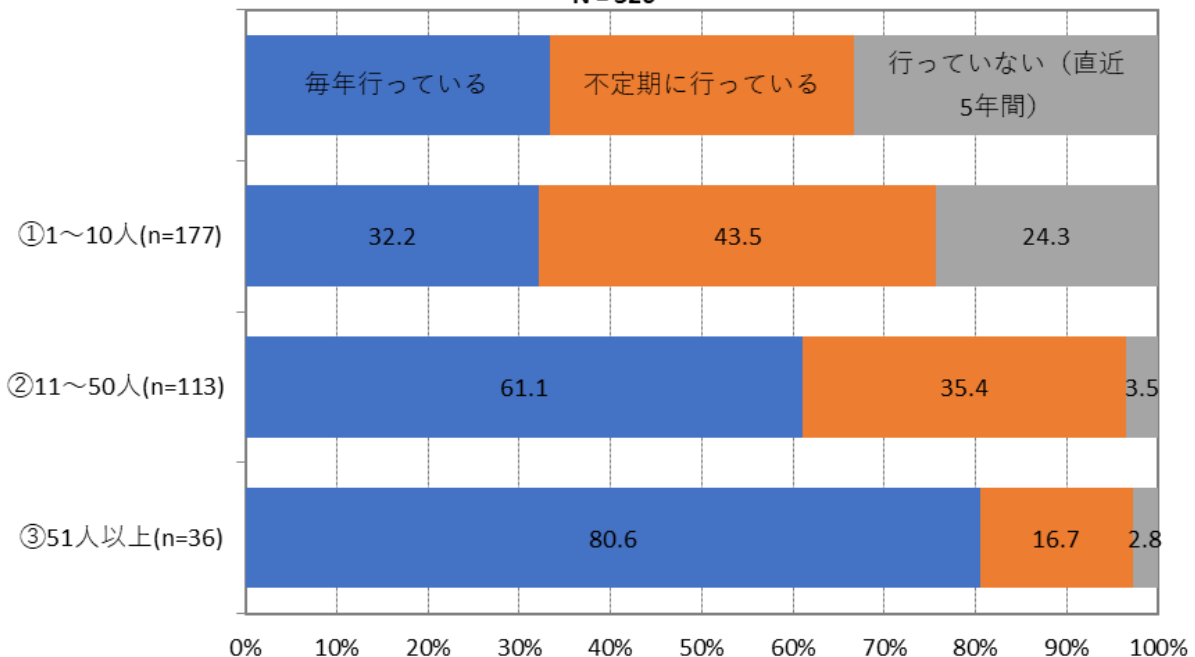
賃上げする理由は、全体でみると、士気の向上66.2%、人材確保57.0%、物価高への対応55.3%。規模別でみると、1~10人では士気の向上が72.3%と1位で、今いる社員の定着化・活性化を目的とし、51人以上では物価高への対応78.1%、人材確保71.9%と、社会的責任と新たな人材の確保を目的としていることが伺える。

賃上げしない企業の理由を見ると、業績の先行きが不透明 56.3%、業績不調 43.7%、仕入れ価格などの上昇を価格転嫁できていない 34.0%、いまの雇用を守るため 27.2%と、コストは上がり、売上が伸びない中、何とか事業をやりくりしようとしていることが伺える。

自由記述を見ると、経営者の生の声を感じられる。51人以上の企業では、「最低賃金が月給にして5,000円アップしたのでベースをアップ（製造業）」「高額給与支給が経営目的のひとつ（流通業・卸・小売業）」「景気回復の為にも積極的に賃上げすべき（流通業・卸・小売業）」「給与の総支給額を増やす事は投資（流通業・卸・小売業）」など、業況が良いのを還元することで、好循環を維持できている。対して、50人以下の企業では、さまざまな思いが垣間見られる。「大手企業は過去最高収益を上げている反面、しわ寄せが中小企業に来ている（サービス業）」「小企業の立場にたった賃上げについて語っていただきたい（流通業・卸・小売業）」など、大企業を中心とした好景気とは対照的に、中小企業の苦しさを感ずる。「2次、3次下請けは価格転嫁は難しい（製造業）」「全ての下請けに対して確実に価格転嫁に応じていただきたい（流通業・卸・小売業）」など、大企業の好景気の恩恵が、中小企業に来ていない。中小企業を締め付けた結果の大企業の業績UPという側面も感じる。「モチベーションを考えると無理せざるをえない（サービス業）」「社員の士気が下がってしまうと思って賃上げ（製造業）」「社員の生活を守るために賃上げを実施（サービス業）」「賃上げしないと人材確保できない（建設業）」など、人材定着のために、苦しくても何とか賃上げしていても、「雇用保険、厚生年金の率が上昇し、手取りは少なく（製造業）」「賃上げをしても社会保険が上がってきているため、社員にそれほど大きな実感はない（建設業）」と、社員の実感にはつながりづらい模様。また、「統計局の物価上昇指数の基、基本給にパーセンテージをかけ、時勢手当を付けて（建設業）」「毎年継続した定期昇給と決算賞与支給(年3回の賞与)で対応（サービス業）」「ボーナスは利益に対して何か月とルール化している（流通業・卸・小売業）」など、仕組み化、ルール化して、しっかり経営をしている企業の取り組みも感じられる。

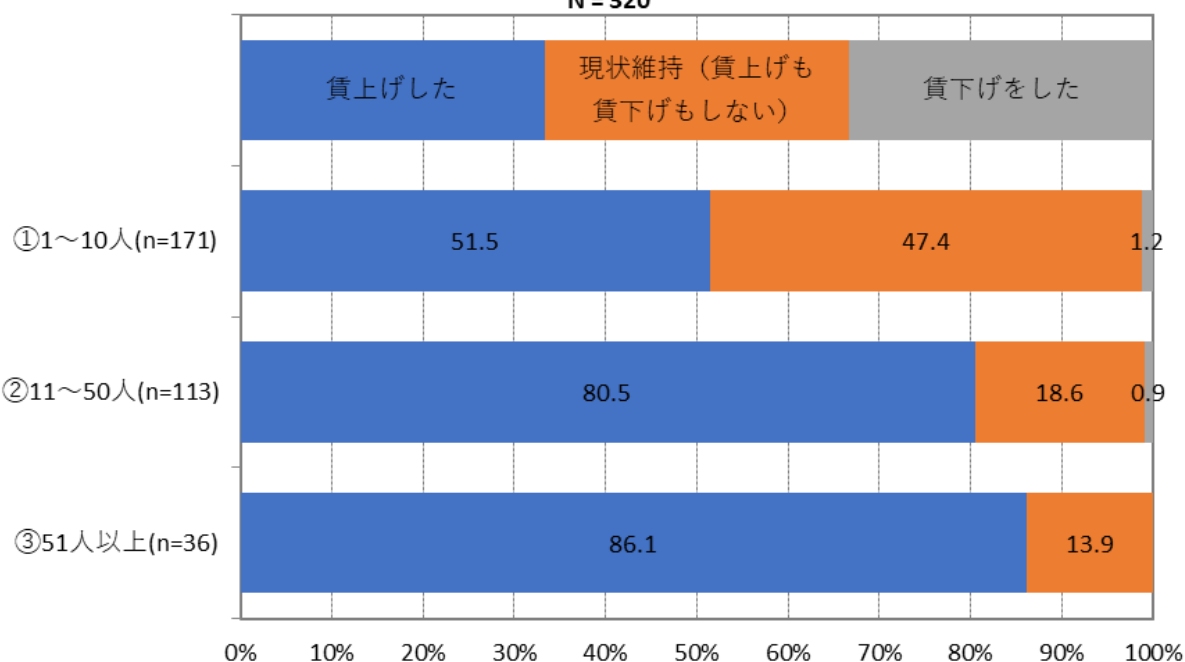
19.賃上げはどのくらいの頻度で行っていますか。×99-3.<3分類>全従業員数

N = 326



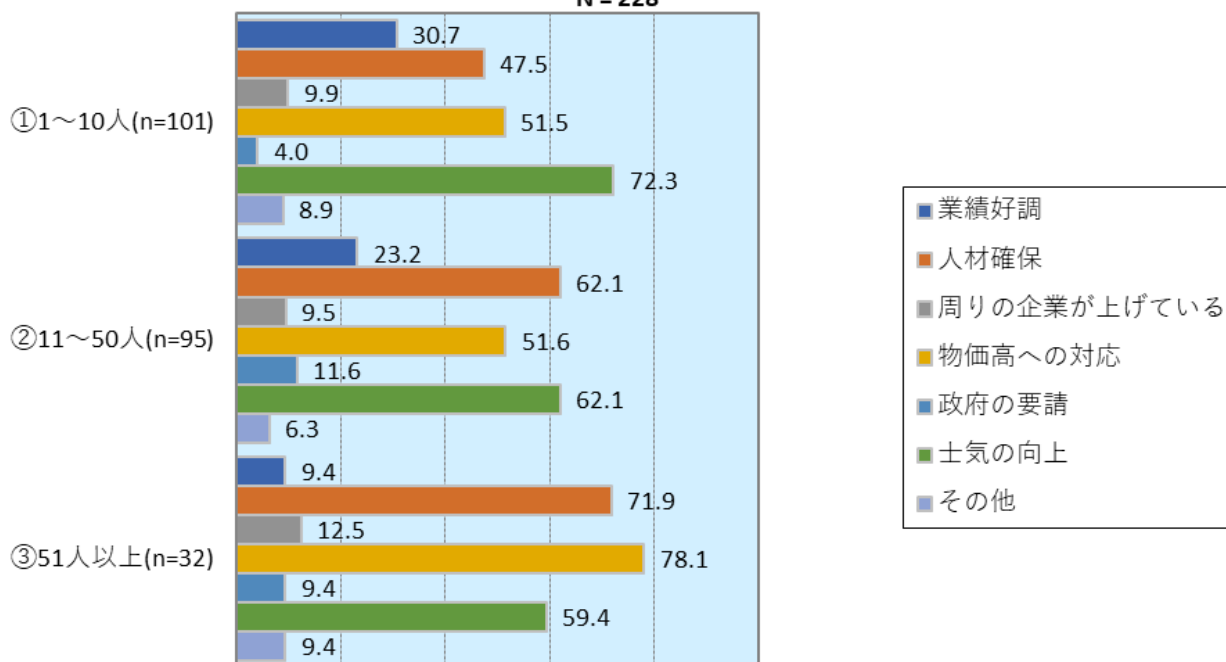
20.2023年度の賃上げは怎么样了か。×99-3.<3分類>全従業員数

N = 320



23.賃上げする理由を教えてください。×99-3.<3分類>全従業員数

N = 228



自由記述の回答掲載※27 ページの調査用紙参照

設問 13-2 現在の経営上の問題点について具体的な内容について

No	地域	業種	規模	現在の経営上の問題点について具体的な内容についてお答えください
1	①東部	①建設業	①1~10人	新規集客の鈍化
2	①東部	①建設業	②11~50人	新規就労者の減少
3	①東部	①建設業	②11~50人	石油製品、ガソリンの高騰
4	①東部	②製造業	②11~50人	工場がとにかく人手不足でたいへん困っている、経営の重点課題です
5	①東部	②製造業	②11~50人	電気料金等諸物価の上昇に対して得意単価が低すぎる
6	①東部	②製造業	②11~50人	6月に若い人材を複数名採用したが、彼らを一人前に育てていくシステムが社内がない
7	①東部	②製造業	③51人以上	特になし。
8	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	仕入価格については、仕入先から一方的に値上げ通知メールが送られてくるが、販売先には対面での交渉期間や準備期間などで猶予を要求され、そのタイムラグが生じている。現在、そのような製品や原料についての取り扱いをやめようと試みている段階のため減収減益の結果と
9	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	営業人員の高齢化と地方採用が困難
10	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	ドラッグの驚異的な出店で、地域小売店は軒並み販売力を失っている。
11	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	高齢化に伴う退職が時折出るが、それを補充する若手の採用が出来ていない。
12	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	地方にて専門職の採用が困難になっている
13	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	雇用する側が学び直す必要がある
14	①東部	⑤サービス業	①1~10人	仕事の効率化
15	①東部	⑤サービス業	①1~10人	需要のコロナ禍からの立ち上がりにはもう少し時間が必要
16	①東部	⑤サービス業	①1~10人	メーカーからの仕入額はアップしているが、売価は上げれない
17	①東部	⑤サービス業	①1~10人	金利の優遇策を拡充してほしい
18	①東部	⑤サービス業	①1~10人	新サービス導入
19	①東部	⑤サービス業	①1~10人	集客
20	①東部	⑤サービス業	②11~50人	電気代燃料代の高騰により、客先への価格転嫁が最重要課題。行政は年間契約の為予算取り時への転嫁が必須。
21	①東部	⑤サービス業	②11~50人	マーケティング 見込み客とどのようにつながっていくか。新規との対面の機会が減った
22	①東部	⑤サービス業	②11~50人	仕入れ価格の高騰が止まらない。社員の高齢化が進んでいる。
23	①東部	⑤サービス業	②11~50人	民間の需要の停滞はまだ続いている。今後の見通しとしては、二年後くらいに本格的に回復すると考えている
24	①東部	⑤サービス業	②11~50人	求人を出しても応募がこない
25	①東部	⑤サービス業	③51人以上	特になし
26	①東部	⑤サービス業	③51人以上	有資格者の確保、定着に課題がある
27	①東部	⑤サービス業	③51人以上	急激な需要の増加で人員が間に合わない

No	地域	業種	規模	現在の経営上の問題点について具体的な内容についてお答えください
28	②中部	-	②11~50人	高齢化の為に家庭菜園や園芸を行う人が減っていると思われます。
29	②中部	①建設業	①1~10人	求人を出していても問い合わせがない
30	②中部	①建設業	①1~10人	材料の高騰と盛土条例でコストが上昇して民間企業の計画が他県に流れる
31	②中部	①建設業	①1~10人	Z世代とのコミュニケーション
32	②中部	①建設業	②11~50人	前期と比べて売り上げは15%ほど上がって持ち直したが、粗利益が上がらない。
33	②中部	①建設業	②11~50人	世代交代
34	②中部	①建設業	②11~50人	若手人材確保
35	②中部	②製造業	①1~10人	物価が高止まり傾向である。業界の動きが悪い。
36	②中部	②製造業	①1~10人	管理者教育
37	②中部	②製造業	①1~10人	原材料、エネルギー高騰の価格転嫁ができていない
38	②中部	②製造業	①1~10人	電気代、ガソリン代、人件費などのコスト上昇するなか、価格転嫁ができていない
39	②中部	②製造業	②11~50人	建設住宅関連投資の不安定要因が続くのではないか。
40	②中部	②製造業	③51人以上	原材料の海外価格により価格が安定しない
41	②中部	②製造業	③51人以上	設備老朽
42	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	民需は持ち直してきているが、官公需の予算が削られてしまい大変厳しい
43	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	新規事業に対する社員教育
44	②中部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	諸物価高騰が想定を大きく上回っている
45	②中部	⑤サービス業	①1~10人	一部業種でコロナ禍の影響が続いている
46	②中部	⑤サービス業	①1~10人	営業力不足
47	②中部	⑤サービス業	①1~10人	注文時支払いの取引先が増えているにもかかわらず納期が半年先というのが増えてきた
48	②中部	⑤サービス業	①1~10人	3月に退職者が出たため補充
49	③西部	①建設業	①1~10人	事業継承を見据えた社員から役員への移行 永年勤務社員の退社
50	③西部	①建設業	①1~10人	コロナ時の借り入れ返済が始まる為、資金整理しなければならない
51	③西部	①建設業	①1~10人	人材を探しても全く見つからない

設問 14-2 経営上の力点の具体的な内容について

No	地域	業種	規模	経営上の力点について具体的な内容をお答えください
1	①東部	①建設業	①1~10人	住宅業界全体の縮小があり、他社との差別化が必須
2	①東部	②製造業	②11~50人	新規事業に力を入れたいが、そのための人が足りない！
3	①東部	②製造業	②11~50人	DXにより省人化を図り、脱属人化を進めたい
4	①東部	②製造業	③51人以上	指針どおり着実に
5	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	メーカー主導で価格をコントロールされるような製品や原料の取り扱いを控え、当社の得意とするコーディネート業務に特化しようと事業構築している段階である。

No	地域	業種	規模	経営上の力点について具体的な内容をお答えください
6	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	資金繰り
7	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	新製品（塗装済部品）の販売
8	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	日用品雑貨の地域問屋の限界が迫っている。途につたばかりの化粧品包装加工業に力点を移す。
9	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	SNS活用でのライブ販売にて新規客を獲得
10	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	客数増やす
11	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	役員、事業部責任者の社内研修実施予定
12	①東部	⑤サービス業	①1~10人	より高スキル人材の確保
13	①東部	⑤サービス業	①1~10人	アフターコロナにおける顧客ニーズの変化をとらえた新規サービスの開発と提供体制構築
14	①東部	⑤サービス業	①1~10人	昔ながらの訪問営業で仕入れを強化する。
15	①東部	⑤サービス業	①1~10人	付加価値を下げた年間契約を取る。ベース収入を得る。
16	①東部	⑤サービス業	②11~50人	会社情報を発信し新規受注につなげている
17	①東部	⑤サービス業	②11~50人	AIを自社のプロダクトにどのようにつなげていくか
18	①東部	⑤サービス業	②11~50人	新規事業（冷凍部門）を軌道に乗せる事に力を入れている。この部門の人材を確保し、戦力として育てる事が課題。財務を見直す。（専門家と）
19	①東部	⑤サービス業	②11~50人	付加価値のある事業の創造と新規顧客の獲得がメイン。コロナで変化した需要を探す
20	①東部	⑤サービス業	②11~50人	翌月新規事業をスタートし、4つの事業になりバランスが保てる
21	①東部	⑤サービス業	②11~50人	HP作成事業、看板事業の拡大
22	①東部	⑤サービス業	③51人以上	特になし
23	①東部	⑤サービス業	③51人以上	付加価値と賃上げの両立化
24	②中部	-	②11~50人	自社が得意な作目の品質の更なる向上を行っています。
25	②中部	①建設業	②11~50人	介護住宅改修の分野を伸ばす。既存、板金工事・建築工事の利益率を上げる。方針、目標を具体的にし、各社員の成果について自他ともにわかりやすくすること。
26	②中部	①建設業	②11~50人	新規事業での顧客の拡大、既存事業の予算管理、目標管理の見直し。
27	②中部	②製造業	①1~10人	不漁の中、商品の仕入れに関して産地直送仕入で他社と比較できる（メリット）
28	②中部	②製造業	①1~10人	社員のみで回る現場づくりのために起こる問題や人件費増
29	②中部	②製造業	③51人以上	生産計画と機械稼働の見直し
30	②中部	②製造業	③51人以上	自働化
31	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	会社の強みを見つめなおすことで価格転嫁がうまくいっている
32	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	病医院を対象とした新規マーケットへのチャレンジ
33	②中部	⑤サービス業	①1~10人	事業承継が最大の課題
34	③西部	①建設業	①1~10人	最低でも現状維持

No	地域	業種	規模	経営上の力点について具体的な内容をお答えください
35	③西部	①建設業	①1~10人	重機やダンプの購入を考えている
36	③西部	①建設業	②11~50人	コロナ対策資金を返済したので、運転資金が窮屈です。
37	③西部	①建設業	②11~50人	公共工事以外の物件（残土処理場新設）に力を入れている
38	③西部	②製造業	③51人以上	生産性の低下
39	③西部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	魅力的な発信を行う。HP、動画、パッケージ、カタログなど。商品だけ良くても価値が伝わらなければ無いものと同じ、価値が伝わるように写真撮影からやり直す。
40	③西部	⑤サービス業	②11~50人	専門分野として一つの商品・商材を重点的に注文されるケースと、総合的に広く対応注文されるケースの双方が増えてきている。それらにヒューマンスキルで対応できている。

【特別設問】賃上げについて

設問 25 賃上げについて、皆さまのご意見がありましたらご回答ください。

No	地域	業種	規模	賃上げについて、皆さまのご意見がありましたらご回答ください。
1	①東部	①建設業	①1~10人	原価の高騰、人材不足等楽ではない状況です。
2	①東部	①建設業	①1~10人	当社は、統計局の物価上昇指数の基、基本給にパーセンテージをかけ、時勢手当を付けております。6か月ごとの見直しで、パーセンテージを調整しております。
3	①東部	①建設業	②11~50人	賃上げは必要になることが見込まれます。
4	①東部	①建設業	③51人以上	賃上げしても社会保険料等で目減りしてしまう。国家の在り方について再考すべき時期にきているのではないのでしょうか。
5	①東部	②製造業	①1~10人	現状の経営状況では賃上げは厳しいが、世間一般の企業が賃上げしている中で、自社がやらないと社員の士気が下がってしまうと思って賃上げした。
6	①東部	②製造業	②11~50人	賃上げに向けて、売り上げ確保が追いついていくかどうか課題。
7	①東部	②製造業	②11~50人	募集をしても応募が少ない、やっと面接して入社してくれたと思ったら短期間で離職してしまう。工場は忙しいのに堂々と休暇申請が出るので困る
8	①東部	②製造業	②11~50人	材料費や電気代も高騰している中、ただ「賃金をあげる」ではなく、国・行政の応援が欲しいです。
9	①東部	②製造業	③51人以上	各社の景況に合わせて行うべき。風潮に合わせると後悔する。
10	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	賃上げの必要性は感じているが、現在の業績を考えると今の雇用を維持することによっていっばいである。非正規労働者がほとんどの弊社では、賃上げはできないが、業務の効率化により、業務内容にゆとりを持たせ働きやすい環境を作るよう努力している。未来への投資と考え、業績不振の中、賃上げを実施した知人の会社も多くあるが、逼迫している状況を見聞きすると現時点では踏み切れない。
11	①東部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	賃上げしない理由として、今の収入で安定している。大学の費用がなければ誰も困ることは（不安）になることはないと思います

No	地域	業種	規模	賃上げについて、皆さまのご意見がありましたらご回答ください。
12	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	小企業の立場にたった賃上げについて語っていただきたい。コロナで痛めつけられて、ストックを使い果たし、アフターコロナで疲弊して、その上賃上げではおさく真っ暗です。物価高前から政府指導の最低賃の値上げは、大企業のストックを吐き出させるためであったが、ウクライナ問題で物価高で賃上げの合唱になった。
13	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	可能な限り賃上げを実施することで、世間の物価上昇の影響により社員の生活に支障が無いようにしていきたいと考えています。
14	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	社員のモチベーションアップや中長期的な視点での自己の成長を促すため
15	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	賃上げする気はあるが原資（経費の増大）のため価格転嫁がむずかしい、24年問題等による業績が確認できない
16	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	給与は毎年3,000~15,000円/月上下する、ボーナスは利益に対して何か月とルール化している、自分たちの給与、当事者意識を持たせるのが大事だと思う
17	①東部	⑤サービス業	①1~10人	売上イコール収入
18	①東部	⑤サービス業	①1~10人	物価高を価格転換できずにいるが社員の生活、モチベーションを考えると無理せざるをえない
19	①東部	⑤サービス業	①1~10人	業績から判断すると賃上げは困難と言わざるを得ないが、社会の風潮や実態としてエネルギー、生活物資が高騰しており、社員の生活を守るために賃上げを実施。
20	①東部	⑤サービス業	①1~10人	役員のためのため、今年は現状維持。
21	①東部	⑤サービス業	①1~10人	家族運営なのでその年の利益が賃金のため、本年は現状維持。40歳の社員が500万円/年位の年収になるべきと感じている。
22	①東部	⑤サービス業	①1~10人	少しずつでもアップさせてあげたいので、売上げをアップがむずかしいなら、物販より工事に力を向けたと思っています
23	①東部	⑤サービス業	①1~10人	賃上げした場合の優遇策を拡充してほしい
24	①東部	⑤サービス業	①1~10人	社員のやる気を引き出すために、前向きさを感じられれば賃上げしたいと思う
25	①東部	⑤サービス業	①1~10人	個人事業主で、給与という形をとっていない
26	①東部	⑤サービス業	①1~10人	物価上昇に伴い、政策的に賃上げをするのが良い。
27	①東部	⑤サービス業	②11~50人	大手企業は過去最高収益を上げている反面、しわ寄せが中小企業に来ているように感じる。十分な説明の元、価格転嫁を実施していかなければ賃上げに繋がらない。雇用確保も含めて賃上げは必要であるが、客先との関係に戦略的な対応が必要だと思われる。

No	地域	業種	規模	賃上げについて、皆さまのご意見がありましたらご回答ください。
28	①東部	⑤サービス業	②11~50人	給与規定(=社員との約束)。IT業の場合、人=ノウハウ。給与は投資。赤字だからと言って、製造業が機械がなければ受注すらできない。それと同じ。赤字で厳しい時も、踏ん張って昇給してきたし、賞与も出してきた。そのおかげで、退職したパートさんはいたが、正社員はここ数年、誰も退職していない。人が長く勤めてくれることは、ノウハウの蓄積で、稼ぐ力UPになる。採用コスト+人材育成コストを考えたら、辞めないためのお金の使い方も重要。ただし、給与が低いと辞めるが、給与が高いからやめないわけではない。給与は、辞める理由に
29	①東部	⑤サービス業	②11~50人	出来ないから出発するのではなく、必要な賃金ベースを確保するという意思をかため、それが可能な会社体質を築いていく努力が大切だと思います。
30	①東部	⑤サービス業	②11~50人	ここまでの物価上昇をしては、賃上げをしなくてはならない状況なのは分かるが、単純に価格に転嫁できない実情もある。実際に一般家庭の給料が上がっている様子も見られない中で、価格を上げるとは、競争力の低下に繋がっている。付加価値を上げる努力も必要だと感じている
31	①東部	⑤サービス業	③51人以上	特になし
32	①東部	⑤サービス業	③51人以上	人件費率とのバランスが非常に大事。
33	①東部	⑤サービス業	③51人以上	一時的なものにしないよう、どうしたら持続化できるかを経営者だけでなく労務間で再認識していく
34	②中部	①建設業	①1~10人	入社月が昇給月の為、まだ行っていない
35	②中部	①建設業	①1~10人	個人の技能向上の結果賃上げをしている。賃上げをしても社会保険が上がってきているため、社員にそれほど大きな実感はないかもしれません。賃上げをすればよいのではなく、能力向上や貢献度を評価しての賃上げであることをきちんと伝えたいので社会保険のことなども面談して話をし、納得してもらうことが必要不可欠だと感じました。
36	②中部	①建設業	①1~10人	現状一番大変な子育て世代(30代~40代)を中心に賃上げ率を高めた方がいいと思います
37	②中部	①建設業	①1~10人	物価上昇の中、賃上げできないのは経営者の責任だと思う
38	②中部	①建設業	②11~50人	賃上げは5月決算を終えてからする。物価上昇に見合った額を若手を中心にする予定。60代前後の人はしない。
39	②中部	①建設業	②11~50人	賃上げは強制ムードではなく、業績によってベースアップを考えなければならない
40	②中部	①建設業	②11~50人	個人においても、組織においても成長も衰退も起こることではあるので、賃上げも賃下げもフェアに行きたいです。
41	②中部	②製造業	①1~10人	賃上げ分の価格転嫁は難しい
42	②中部	②製造業	①1~10人	2022年、大きく時給をアップした。パートタイマーの年収の壁と社会保険料の負担が問題。
43	②中部	②製造業	①1~10人	金額を上げたいが、資材高騰等で価格転嫁できず、上げられない

No	地域	業種	規模	賃上げについて、皆さまのご意見がありましたらご回答ください。
44	②中部	②製造業	①1~10人	自然（海産物）相手の仕事のため仕入れがすべてであるが、昨今の不漁（すべての魚種、海藻類）が、経営に影響が今後出てくると考えられる
45	②中部	②製造業	①1~10人	商品価格をそれほど上げられない中、最低時給が上がり大変。
46	②中部	②製造業	①1~10人	今後、賃上げ予定。
47	②中部	②製造業	②11~50人	今年、後半、最低賃金が上がるタイミングで賃上げを行う予定です。
48	②中部	②製造業	②11~50人	製造業は、特に燃料費、材料費が上がっており、コロナの影響から、売上は完全には戻っておらず、利幅が狭くなっている。2次、3次下請けは価格転嫁は難しい。そんな中、メディアや行政機関もこぞって、賃上げをうたっているが、それは、物価高の中の税込アップのための国の方針。このようなことを続けると中小零細製造業は首が締め、ますます人材不足に陥り、廃業、倒産も増えていくと思われる。同友会はもっと行政に対して、声をあげるべきだと思う。
49	②中部	②製造業	③51人以上	最低賃金が月給にして5,000円アップしたのでベースをアップしました、雇用保険、厚生年金の率が上昇し、手取りは少なくなっています
50	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	賃上げを行いたかったが、そのような経営状態ではない。冬のボーナスも出せなかった。
51	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	給料が上がること、物価が上がることは悪いことではないが、企業は利益を上げなくては対応できない。弊社の顧客が価格転換に応じてくれない。その先の顧客が応じなければ受注は減ってしまう。大企業は、過度の賃上げをする前に、全ての下請けに対して確実に価格転嫁に応じていただきたい。
52	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	能力の向上に伴い賃上げしている
53	②中部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	若手社員が定着してきたので彼らの営業スキルアップにともない賃上げをしています。成果給与は連動していますが生活の為に賃上げしています。
54	②中部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	マーケットイン的な考え方から脱却する時だと強く感じます。これを成さずして賃上げは相当に厳しいと感じます。
55	②中部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	高額給与支給が経営目的のひとつにしている。景気回復の為に黒字経営ができていのであれば、積極的に賃上げすべき
56	②中部	⑤サービス業	①1~10人	ほぼ家族経営のため、今年は賃上げしていない
57	②中部	⑤サービス業	①1~10人	業績の悪化はひとえに経営者の責任であり、社員はそれぞれ賃上げに値する付加価値をあげているから。
58	②中部	⑤サービス業	①1~10人	現状の賃金が高いため賃上げなし
59	②中部	⑤サービス業	①1~10人	賃上げしない理由として、利益が出ているが借入れが多い

No	地域	業種	規模	賃上げについて、皆さまのご意見がありましたらご回答ください。
60	②中部	⑤サービス業	①1~10人	雇用していない
61	②中部	⑤サービス業	②11~50人	月給でベースアップは、一度上げると下げられないので、ボーナス等で反映出来ると良いです。
62	②中部	⑤サービス業	②11~50人	売上が好調で先が読めない中、賃上げしたが先行き不安
63	②中部	⑤サービス業	②11~50人	「最低賃金」が「目標賃金」になってます。最低賃金を上げるのをやめてもらいたい。今の人手不足で、バランスで上がるとことは自然と上がるので。
64	②中部	⑤サービス業	③51人以上	給与の総支給額を増やす事は投資と考えるようにしているが、そうした方針を当たり前になってしまわない為にどうするか、、、が常に課題です
65	③西部	①建設業	①1~10人	給与は現状維持で、利益がでたらボーナスで還元する
66	③西部	①建設業	②11~50人	物価高騰につき社員への賃上げは必要と考えています。急激な賃上げができなくて労務士、税理士とも相談しているところです。頑張っって沢山賃上げをしていきます。
67	③西部	①建設業	②11~50人	公共工事を主体に営業しているので、設計単価が上がっているのと比例して賃上げを行っている。尚、賃上げしないと人材確保できない。
68	③西部	②製造業	②11~50人	大企業がボーナスアップ、賃金アップと発表していますが、アップ率が多くその意識で社員がいると少し悩みます。
69	③西部	⑤サービス業	①1~10人	毎年継続した定期昇給と決算賞与支給(年3回の賞与)で対応している
70	③西部	⑤サービス業	①1~10人	日本経済状況からみても賃金はできる限り上げてやるべし。
71	③西部	⑤サービス業	②11~50人	適切な賃上げした上で経営が成り立つよう努力工夫したいと思います。
72	③西部	⑤サービス業	③51人以上	助成金活用方法を教えてもらいたい

中小企業の声を行政・関係機関へ届けましょう！景況調査のご協力よろしくお祈いします

本調査は半年ごと会員の景況感や経営上のポイントなどを集計するものです。中小企業の実態を的確に捉えた同友会の資料として、行政機関等との意見交換やマスコム発表に生かし、中小企業を取り巻く環境の改善に役立てます。集計目標500社(前同22.12月期328社回答) 景況調査委員 松下 真美子



静岡県中小企業家同友会 2023年6月期 景気動向調査(第48回)のお願い		
◆返信先◆ 同友会事務局 FAX: 054-255-7620 メール: doyu@szdoyu.gr.jp		回答欄
1. あなたの年代	①20代 ②30代 ③40代 ④50代 ⑤60代 ⑥70代 ⑦80代以上	[]
2. 業種	①建設 ②製造 ③流通 ④卸・小売 ⑤サービス ⑥農林水産業	[]
3. 全従業員数(社長、パート含)	①1~5 ②6~10 ③11~20 ④21~50 ⑤51~100 ⑥101人以上	[]
4. 売上高(前年同期比)	①増加 ②横ばい ③減少	[]
5. 経常利益(前年同期比)	①増加 ②横ばい ③減少	[]
6. 労働力(人手充足感)	①過剰 ②適正 ③不足	[]
7. 設備投資(今後1年間)	①予定あり ②なし ③決めていない	[]
8. 資金繰り動向(今後半年間)	①余裕 ②普通 ③窮乏	[]
9. 原材料・仕入価格(前年同期比)	①上昇 ②横ばい ③下落	[]
10. 販売価格(前年同期比)	①上昇 ②横ばい ③下落	[]
11. 直近(前期末)の決算	①黒字 ②とんとん ③赤字	[]
12. 景況の総合的判断 <現在>	①良い ②やや良い ③そこそこ ④やや悪い ⑤悪い	[]
<6ヶ月先>	①良い ②やや良い ③そこそこ ④やや悪い ⑤悪い	[]
<1年先>	①良い ②やや良い ③そこそこ ④やや悪い ⑤悪い	[]
13. 現在の経営上の問題点 ◆上位2つ	①民需の停滞 ②官公需停滞 ③価格転嫁 ④販売先の海外移転 ⑤異業種参入 ⑥大企業参入 ⑦コスト削減 ⑧資金繰り ⑨社員教育 ⑩労働力不足 ⑪事業承継 ⑫不利な取引条件 ⑬借入金返済	[] []
13-2. 具体的な内容がありましたら教えてください。(記述)		
14. 経営上のポイント ◆上位2つ	①付加価値の増大 ②新規受注(顧客) ③人件費節減 ④人件費以外の経費節減 ⑤財務体質 ⑥機械化・IT化 ⑦情報収集 ⑧人材確保 ⑨社員教育 ⑩新規事業 ⑪得意分野の絞込み ⑫研究開発 ⑬事業承継 ⑭金融機関との関係づくり	[] []
14-2. 具体的な内容がありましたら教えてください。(記述)		
15. 直近の人材採用	新卒 ①採用した ②採用なし	[]
(過去1年間の人材採用)	中途 ①採用した ②採用なし	[]
	障がい者 ①採用した ②採用なし	[]
16. 経営指針書(経営理念・方針・計画)はありますか?	①ある ②なし	[]
17. 経営方針に沿った経営はできていますか?	①はい ②いいえ	[]
【特別設問】 賞上げについて (正規社員・非正規社員を含んでのご回答をお願いします)		
18. 賞社における正規社員の割合を教えてください	①100% ②80~99% ③50~79% ④50%未満	[]
19. 賞上げはどのくらいの頻度で行っていますか	①毎年行っている ②不定期に行っている ③行っていない(直近5年間)	[]
20. 2023年度の賞上げはどうしましたか。	①賞上げた →設問21, 22, 23へ ②現状維持(賞上げも賞下げもしない) →設問24へ ③賞下げをした →設問24へ	[]
21. 賞上げ方法はどのように行いましたか。(複数可) *基本給の引き上げとは定期昇給を除く全体の賞上げを基とするベースアップのことです。	①基本給の引き上げ ②ボーナスの引き上げ ③給与の引き上げ ④一時金の支給	[] [] [] []
22. 一人あたりの平均賞上げ率(年収ベース)はどの程度ですか	①1%未満 ②1~2%未満 ③2~3%未満 ④3~5%未満 ⑤5%以上 ⑥一律の金額	[]
23. 賞上げする理由を教えてください。(上位3つ以内を回答ください)	①業績好調 ②人材確保 ③周りの企業が上げている ④物需への対応 ⑤政府の要請 ⑥士気の向上 ⑦その他	[] [] []
24. 賞上げしない理由を教えてください。(上位3つ以内を回答ください)	①業績不調 ②仕入れ価格などの上昇を価格転嫁できていない ③社会保険料の負担が重い ④業績の先行きが不透明 ⑤価格競争が激しい ⑥取引先の値下げ要請が厳しい ⑦必要性を感じない ⑧今の雇用を守るため ⑨その他()	[] [] [] []
25. 賞上げについて、皆さまのご意見がありましたらご回答ください。(自由記述)		
氏名:	社名:	所属支部:

◆返信期日6/21(水) ◆返信先 静岡同友会 FAX: 054-255-7620 メール: doyu@szdoyu.gr.jp

ご協力ありがとうございます。ご返信頂いた用紙は景況資料作成のために全体集約し、慎重管理にて施設保管・管理します。各社の回答用紙の個別情報の開示・持ち出しは致しません。送附6月下旬 詳細7月発表予定

本冊子のPDF版(過去全調査の報告冊子)を当会HPにて公開しています。
静岡県中小企業家同友会HP→「専門委員会・プロジェクト」→「政策委員会」
こちらからどうぞ→URL : <https://www.szdoyu.gr.jp/about/iinkai/seisaku/>



発行 静岡県中小企業家同友会

作成・編集 静岡県中小企業家同友会政策委員会

静岡県中小企業家同友会事務局(担当：森本)

(所在地)〒420-0857 静岡市葵区御幸町 8 静岡三菱ビル 6F

(Tel) 054-253-6130 (Fax) 054-255-7620

(E-Mail) doyu@szdoyu.gr.jp (HP)

<http://www.szdoyu.gr.jp>