

# 第 64 回 景気動向アンケート報告

(2022年9月～12月期)

## ○景況感改善 (前期▲21→今期▲11→来期+2)

- ・今期▲11、前期▲21比+10ポイント改善
- ・来期+2は、今期比+13ポイント改善見込む

## ○悪化していた「収益」が改善、「売上」「資金繰り」は維持

## ○「製造」「卸売」「対事業所」「対個人サービス」改善に貢献 「建設」「小売」は厳しい

## ○中小企業、今冬の賞与UPは「慎重」も

## 「インフレ」手当等支給・対応の動き、約半数の企業に

鹿児島県中小企業家同友会、政策労務委員会景気動向調査部会は、2023(R5)年2月15日、「2022年9-12月期(以下「今期」という)」の県内・会員企業に対する景気動向調査の結果をまとめたので、報告致します。

企業の経営者が景気の現状や先行きをどのように見ているのかを示した指標である「業況判断DI」は、景況感が「良い」と答えた企業の割合から、「悪い」の割合を差し引いて算出します。読み方はディーアイ。正式名称は、Diffusion Index。  
景況感や業況判断の方向感を測るための指標です。

### 1. 「全体業況」の推移評価

#### (1) 2021年からの全体業況の推移

年・期ごとDI	1-4月期DI		5-8月期DI		9-12月期DI	
2021年	▲2	前年同期比	▲9	前年同期比	+9	前年同期比
2022年	▲7	▲5	(前期) ▲21	▲12	(今期) ▲11	▲20
2023年	(来期) +2	+9	-	-	-	-

#### (2) 今回調査(景況感・業況判断の方向感)

- ① 今期▲11は、前期▲21比+10ポイント改善した。前年同期+9比では▲20ポイント悪化だが、前回調査時の見通し▲16を+5ポイント上回った。
- ② 来期+2は、今期▲11比+13ポイント改善を見込む。前年同期▲7比+9は、3期連続した対前年同期比の悪化が終息する見通し。
- ③ 2021年、2022年の6期中、2021年9-12月期(+9)1期しか無かったプラス領域の判断が、来期実績となるか、注目。

2. 「全体業況」改善と「個別指標」（売上、収益、資金繰り）

個別指標 DI	全体 DI		売上 DI		収益 DI		資金繰り DI	
	値	前期比	値	前期比	値	前期比	値	前期比
前期	▲21		▲2		▲22		+1	
今期	▲11	+10	±0	+2	▲1	+21	▲1	▲2
来期	+2	+13	+3	+3	+4	+5	+1	+2

- ① 「全体業況」（前期▲21→今期▲11→来期+2）改善要因は、3指標中「収益」が、前期▲22⇒今期▲1⇒来期+4と、改善した点にあることが一目瞭然である。
- ② 「売上」、「資金繰り」は、±0前後を3期連続推移し概ね変化はない。
- ③ 「収益」悪化の要因となる「売上減少」「経費増」について克服する努力が着実になされていると見ることができる。「全体業況」の更なる改善に向けては、「売上」「資金繰り」とあわせて±0前後に落ち着くのではなく、次の段階へ、3指標を良くするための経営施策の継続が望まれる。

3. 「全体業況」改善と「業種別業況」（下表の「Z比」は「前期比」を表す）

業種 DI	全体 DI		製造 DI		建設 DI		卸売 DI		小売 DI		サービス			
	値	Z比	対事業所 DI		対個人 DI									
前期	▲21		▲67		▲9		▲50		▲63		+2		▲8	
今期	▲11	+10	▲47	+20	▲27	▲18	▲33	+17	▲20	+43	+7	+5	+24	+32
来期	+2	+13	±0	+47	▲18	+9	±0	+33	▲20	±0	+19	+12	+12	▲12

- ① 前期▲50以上の「製造業」「卸売」「小売」の業況は、それぞれ順に（前期▲67⇒今期▲47⇒来期±0）、（前期▲50⇒今期▲33⇒来期±0）、（前期▲63⇒今期▲20⇒来期▲20）と概ね回復傾向。ただ一点「小売」の来期は、▲20に停滞、他の2業種に比べ厳しい。「小売」の来期を個別指標別に見ると、「資金繰り」は+20で改善しているが、「売上」、「収益」ともに▲40、今後両指標関連の経営施策が求められる。
- ② 「建設」の業況は、（前期▲9⇒今期▲27⇒来期▲18）と3期連続マイナス領域にあり、また、今期、来期は全体業況を下回るマイナスである。「建設」の個別指標を見ると、「売上」「資金繰り」は、3期とも±0前後であるが、「収益」が3期とも▲10前後と落ち込んでいる。資材、人件費高騰の直撃など推測されるが、個別企業の努力で吸収しきれないのであれば、業界、行政あがての施策・支援が求められる場面ではないか。「全体業況」の牽引役・「建設」の復活は、「収益」改善からである。
- ③ 「対事業サービス」「対個人サービス」の業況は、それぞれ順に（前期+2⇒今期+7⇒来期+19）、（前期▲8⇒今期+24⇒来期+12）と、「対個人サービス」の前期▲8を除いてプラス領域にあり、概ね「全体業況」改善に貢献している。

#### 4. まとめ

全体業況（前期▲21⇒今期▲11⇒来期+2）改善流れの中身は、上述の「2. 個別指標別の推移」、「3. 業種別指標の推移」で述べた通りとなる。

但し、改善の流れが定着するか、楽観は禁物である。①個別3指標とも±0近辺であり、誤差等勘案すれば、良いと答える企業が多数派になりつつあるとまでは言い切れないこと、②業種別でも、業況が良いと答える企業が多数派の業種は、6業種中2業種に留まること、③かつての建設業のような景気をけん引する業種が現れていないこと、等の理由からである。

## 概 要

### ○経営上の問題点

別添資料の通り。

- ① TOP3は、1位「仕入れ価格の上昇」、2位「従業員の不足」、3位「売上の減少」の順。以下4位「人件費増加」が急上昇、5位「受注競争の激化」等と続く。下位で、「税負担の増加」「金利負担の増加」が増えた。
- ② 1位の「仕入れ価格の上昇」は、（前々回 25.0⇒前回 24.1⇒今回 25.9）と、依然高水準。今回2位と3位が前回とは逆転。2位の「従業員の不足」は、（前々回 15.7⇒前回 17.5⇒今回 21.6）と20%台に上昇。3位の「売上の減少」は、（前々回 18.6⇒前回 18.9⇒今回 12.3）と、ウェイトを下げた。
- ③ 1位の「仕入れ価格の上昇」は3期連続の1位25%前後をキープし課題の重みは変わらぬ反面、前述「収益」についての景況判断が、回復傾向にあることは、価格転嫁が一定進みつつある証左と推測される。実際、分析会議では、裏腹ではあるが、価格変更を打診・連絡する通知が取引先から届いているという話が実例としてあげられた。

### ○経営上の力点

別添資料の通り。

- ① TOP3は、前回に引き続き、1位「付加価値の増大」、2位「新規受注（顧客）の確保」、3位「人材確保」。以下4位「新規事業の展開」5位「社員教育」等と続く。
- ② 今回1位の「付加価値の増大」は、（前々回 25.1⇒前回 25.2⇒今回 19.7）と20%台を割ったものの高水準。2位の「新規受注（顧客）の確保」は、（前々回 15.2⇒前回 17.6⇒今回 16.8）とやはり高い。3位「人材確保」も、（前々回 12.6⇒前回 14.8⇒今回 15.0）と上昇している。
- ③ 今回は、1位「付加価値の増大」が減少した分、下位でも「新規事業の展開」「社員教育」「財務体質の強化」「機械化促進」「研究開発」「機構改革」等増加した。

○今回調査：冬季賞与（総額）について

別添資料の通り。大要を把握するため、選択肢毎に全回答企業に占める割合（%）及びそれらの小計について2021年冬、2022年夏・冬の変化を下表に示した上で、「アップ企業」及び「支給額不変企業」を水色に、「ダウン企業」及び「支給なし企業」を緑色に色分けした。

「賞与（総額）増減比較表」（1）2021年冬・2022年夏・冬（3季分）推移表

支給	前年比	回答選択肢	2021年冬季		2022年夏季		2022年冬季（今回調査）				
			%	小計	%	小計	%	小計	対2021 冬季比	対2022 夏季比	
有	アップ	「はじめて支給」	1	41	2	48	3	32	57	↓ (▲5)	↓ (▲6)
		+30%以上	5		2		2				
		+10~20台%	10		18		9				
		+10未満	25		26		18				
	不変	「額変化なし」	21	21	15	15	25	25			
	ダウン	-10%未満	8	15	2	9	4	12	42	↑ (+3)	↑ (+5)
-10~20%台		3	2		2						
-30%以上		4	5		6						
無	—	前年もなし	23	24	26	28	30	30			
	—	前年あり	1		2		0				
—	—	合計	101%		100%		99%				

変化 →：同数 ↑：増加 ↓：減少 ↑↑↓↓：変動幅が大きい（10%以上差）

（※小数点以下四捨五入のため、必ずしも合計が100%にならない）

「賞与（総額）増減比較表」（2）賞与（総額）増額DI 計算表

摘要		2021年冬季	2022年夏季	2022年冬季 （今回調査）
「不変」+「アップ」	=A	62	63	57
「支給なし」+「ダウン」	=B	39	37	42
合計	C=A+B	101	100	99
差	D=A-B	23	26	15
賞与（総額）増額DI	=D÷C	+23	+26	+15

- 賞与（総額）が「不変」及び「アップ」企業は、企業として安定・成長しているものと措定・仮定して、データとして括った。取り上げた3回の賞与とも回答企業の「6割」前後（上表（2）A）がこれに該当した。それ以外の、「支給なし」及び「ダウン」企業は、3回の賞与とも回答企業の「4割」前後（上表（2）B）である。
- 上表（2）によって求められた「賞与（総額）増額DI」は、今回調査の「2022年冬季賞与」では+15となり、2021年冬季比で▲8ポイント、2022年夏季比で▲11ポイント低くなっている。「大企業は、今冬の賞与UPに積極的であった」との印象があるが、本調査対象の中小企業においては、当てはまらず、その慎重姿勢が鮮明となった。
- 表（1）を少し細かく見ると、（ア）「はじめて支給」企業の割合が、増加している反面、（イ）「アップ」が減り、「不変」が増えている、（ウ）「支給なし」及び「-30%以上ダウン」企業の割合も増加している。

○「食料品や光熱費などの値上げに対応するため、従業員の生活支援を目的とした特別手当（インフレ手当など）を支給しましたか？」について

別添資料の通り。「予定なし」58.4%「検討中」22.5%「支給した」10.1%「支給を予定している」4.5%「その他」4.5%の結果。「その他」にも「今後の状況次第で、検討する必要あり」「来年のベースアップ時に考える予定あり」とあった。

総合すると、企業の6割弱は、「予定なしである」が、「支給済み」「支給予定」「検討中」「その他」の一部合わせて4割弱（※次問下線部で更に増加）は前向きである。

○「支給する予定はない」を選択された方にお伺いします。その理由を教えてください。

別添資料の通り。40件の回答があったが、その内「既に昇給、賞与で対応済み」等の回答が10件含まれており、前問の前向き比率を5割程度・約半数と改める必要がある。

予定しない理由としては、「財源難」11件、「対象従業員無し」7件、「他」10件程。

○「支給した」「支給を予定している」「支給していないが検討中」を選択された方にお伺いします。①手当支給（予定・検討中含む）の目的を教えてください（複数回答可）。

別添資料の通り。「モチベーションUP」42.9%「生活の下支え」32.7%「定着・流出防止」22.4%「その他」2%の順。インフレ対応・従業員支援に留まらず、労務管理上の複合的な狙いが見える。

○（前問つづき）②予定、検討中を含め、支給方法とその支給方法に決めた理由を教えてください。

別添資料の通り。支給方法については、「一時金・賞与」60.6%「月額手当（ベースアップ）」30.3%「その他」9.1%の順。その他は、商品券、住宅手当として支給。

方法決定理由については、「一時金・賞与」の方法をとった理由として、①財務状況は変動するから固定支出は避けたい、②まとめて払った方が良い、③ベースアップは別途行い済み、等様々。

○「月額手当」を選択した方、「一時金」を選択された方にお伺いいたします。支給額（予定・検討中含む）を教えてください。

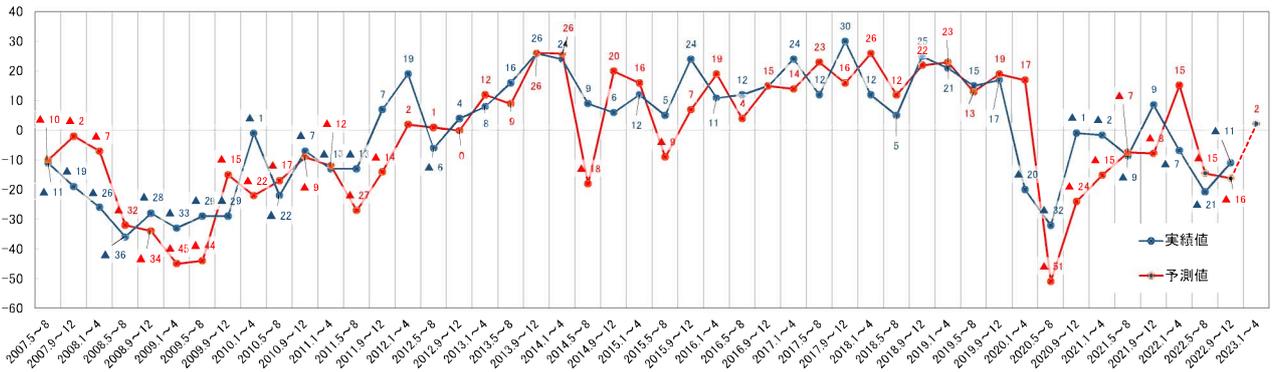
別添資料の通り。月額手当について、「5千円～1万円未満」42.9%「1万円以上」28.6%「3千円～5千円未満」28.6%「3千円未満」0%の順。一時金について、「1万円～3万円未満」41.2%「5万円～10万円未満」29.4%「3万円～5万円未満」17.6%「10万円以上」11.8%「1万円未満」0%の順。

以上、本調査により、経営者が、きめ細やかに経営判断、施策選択等をしている姿が、あらためて浮き彫りになりました。設問に真摯に回答いただいた皆様に感謝致します。

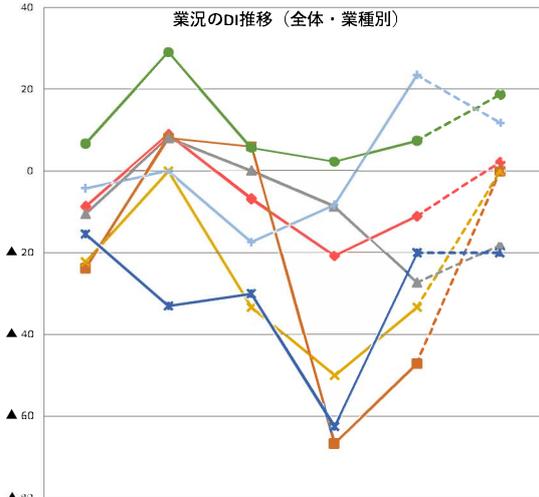
1. 対象企業 鹿児島県中小企業家同友会会員企業（454社）
2. 対象期間 2022年9月～12月期実績、2023年1月～4月見通し
3. 調査方法 WEB、FAX
4. 回答企業数 91社より回答を得た（回答率20.0%）

次回以降も引き続きご協力、宜しくお願い致します(部会一同)。

全体業況DI値グラフ(実績値と予測値)

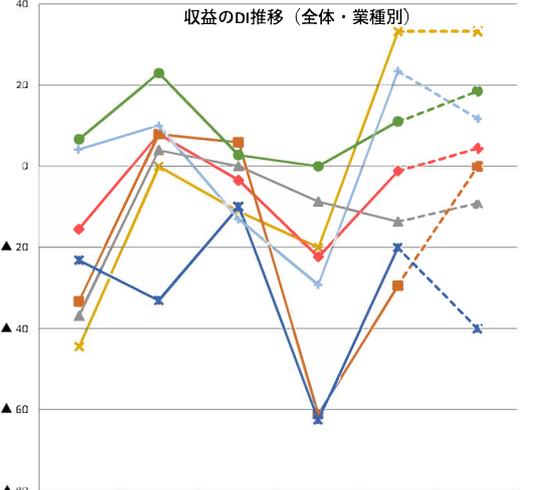


業況のDI推移 (全体・業種別)



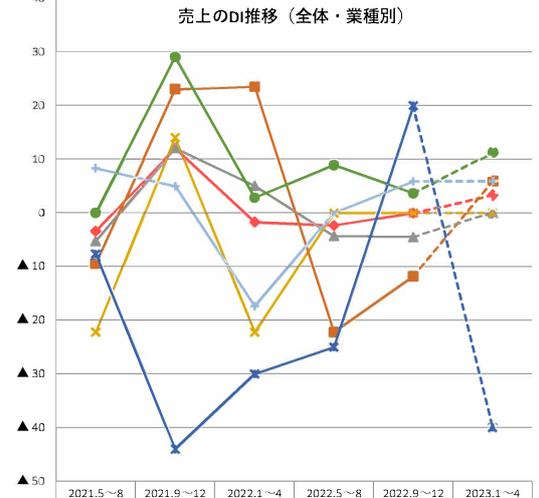
	2021.5~8	2021.9~12	2022.1~4	2022.5~8	2022.9~12	2023.1~4
全体	▲9	9	▲7	▲21	▲11	2
製造業	▲24	8	6	▲67	▲47	0
建設業	▲11	8	0	▲9	▲27	▲18
卸売業	▲22	0	▲33	▲50	▲33	0
小売業	▲15	▲33	▲30	▲63	▲20	▲20
対事業サービス業	7	29	6	2	7	19
対個人サービス業	▲4	0	▲17	▲8	24	12

収益のDI推移 (全体・業種別)



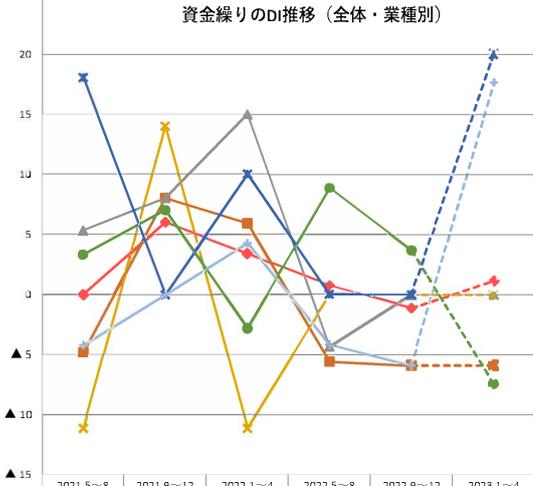
	2021.5~8	2021.9~12	2022.1~4	2022.5~8	2022.9~12	2023.1~4
全体	▲16	8	▲3	▲22	▲1	4
製造業	▲33	8	6	▲61	▲29	0
建設業	▲37	4	0	▲9	▲14	▲9
卸売業	▲44	0	▲11	▲20	33	33
小売業	▲23	▲33	▲10	▲63	▲20	▲40
対事業サービス業	7	23	3	0	11	19
対個人サービス業	4	10	▲13	▲29	24	12

売上のDI推移 (全体・業種別)



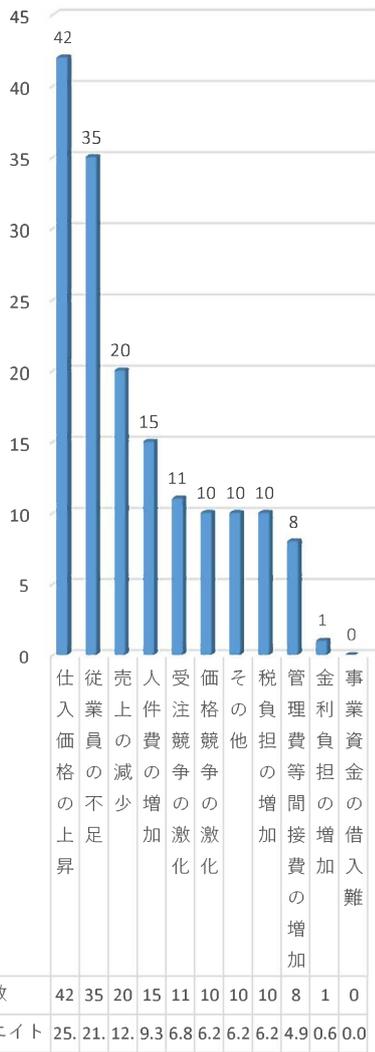
	2021.5~8	2021.9~12	2022.1~4	2022.5~8	2022.9~12	2023.1~4
全体	▲3	12	▲2	▲2	0	3
製造業	▲10	23	24	▲22	▲12	6
建設業	▲5	12	5	▲4	▲5	0
卸売業	▲22	14	▲22	0	0	0
小売業	▲8	▲44	▲30	▲25	20	▲40
対事業サービス業	0	29	3	9	4	11
対個人サービス業	8	5	▲17	0	6	6

資金繰りのDI推移 (全体・業種別)

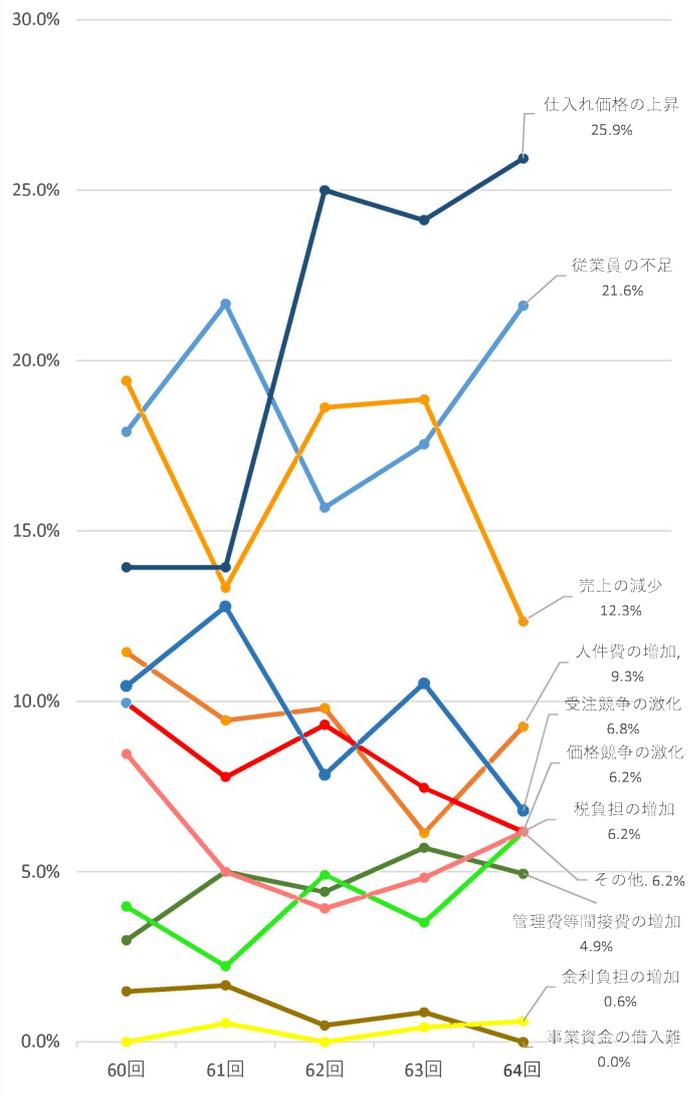


	2021.5~8	2021.9~12	2022.1~4	2022.5~8	2022.9~12	2023.1~4
全体	0	6	3	1	▲1	1
製造業	▲5	8	6	▲6	▲6	▲6
建設業	5	8	15	▲4	0	0
卸売業	▲11	14	▲11	0	0	0
小売業	18	0	10	0	0	20
対事業サービス業	3	7	▲3	9	4	▲7
対個人サービス業	▲4	0	4	▲4	▲6	18

経営上の問題点（景気動向調査第64回）



経営上の問題点推移（景気動向調査第60回～64回）



件数 ウェイト

問題点	件数	ウェイト
仕入価格の上昇	42	25.9%
従業員の不足	35	21.6%
売上の減少	20	12.3%
人件費の増加	15	9.3%
受注競争の激化	11	6.8%
価格競争の激化	10	6.2%
その他	10	6.2%
税負担の増加	10	6.2%
管理費等間接費の増加	8	4.9%
金利負担の増加	1	0.6%
事業資金の借入難	0	0.0%

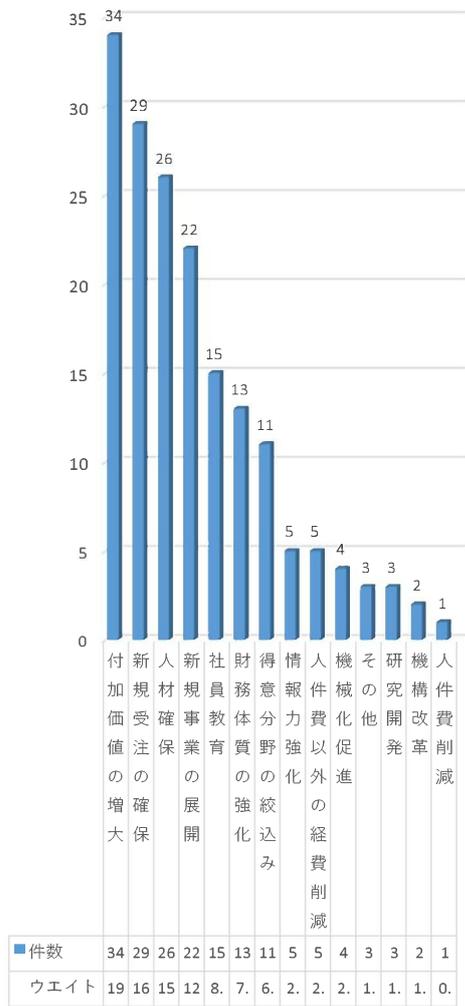
162 100.0%

	60回	61回	62回	63回	64回
従業員の不足	17.9%	21.7%	15.7%	17.5%	21.6%
人件費の増加	11.4%	9.4%	9.8%	6.1%	9.3%
価格競争の激化	10.0%	7.8%	9.3%	7.5%	6.2%
売上の減少	19.4%	13.3%	18.6%	18.9%	12.3%
受注競争の激化	10.4%	12.8%	7.8%	10.5%	6.8%
仕入れ価格の上昇	13.9%	13.9%	25.0%	24.1%	25.9%
管理費等間接費の増加	3.0%	5.0%	4.4%	5.7%	4.9%
税負担の増加	4.0%	2.2%	4.9%	3.5%	6.2%
その他	8.5%	5.0%	3.9%	4.8%	6.2%
事業資金の借入難	1.5%	1.7%	0.5%	0.9%	0.0%
金利負担の増加	0.0%	0.6%	0.0%	0.4%	0.6%

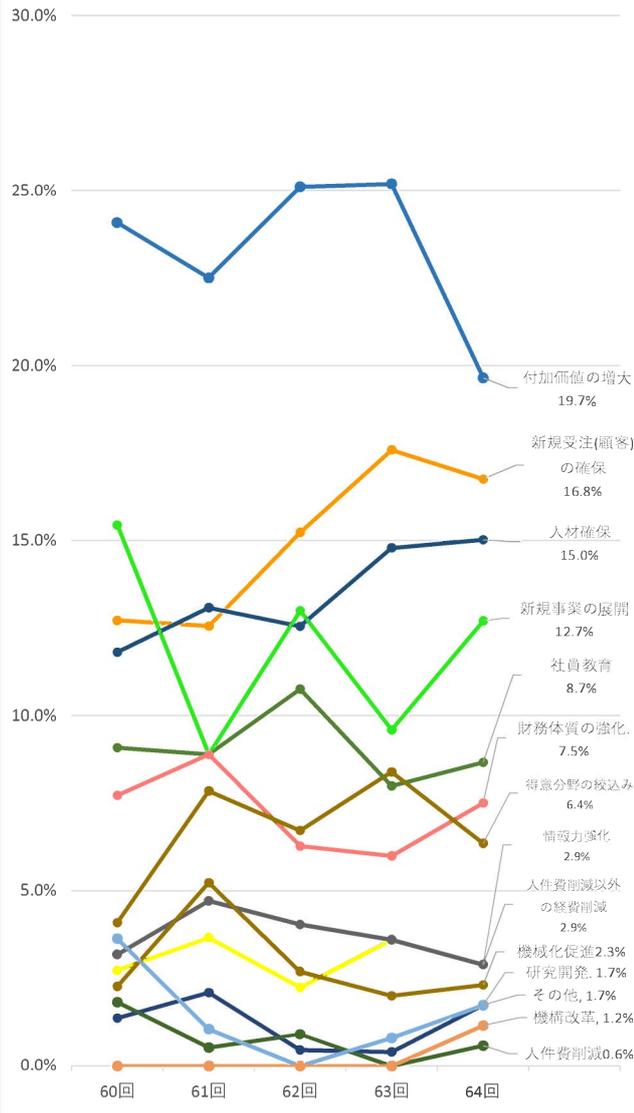
その他

- ・知名度の低さ
- ・いろいろ
- ・業務量の増加
- ・新規顧客の減少
- ・効果的な営業方法
- ・社員共育
- ・人手が欲しく、業務が回らなくなっているため、従業員を雇用したいのですが、仕事の中のどの部分を依頼するのか（経理？庶務？社労士業？手続き業務？）、外出が多い自分が、どの程度相手を信用して任せられるのか、任せられる相手なのか等、人材において、決断ができないところがあります。来年の課題です。
- ・営業
- ・主たる事業である予防医学普及の講演会及び教室等の開催を、依然コロナ禍の影響により控えざるを得ない為に、収益を見込めない。
- ・顧客の業況

経営上の力点（景気動向調査第64回）



経営上の力点推移（景気動向調査第60回～64回）



	件数	ウェイト
付加価値の増大	34	19.7%
新規受注の確保	29	16.8%
人材確保	26	15.0%
新規事業の展開	22	12.7%
社員教育	15	8.7%
財務体質の強化	13	7.5%
得意分野の絞り込み	11	6.4%
情報力強化	5	2.9%
人件費以外の経費削減	5	2.9%
機械化促進	4	2.3%
その他	3	1.7%
研究開発	3	1.7%
機構改革	2	1.2%
人件費削減	1	0.6%

173 100.0%

その他

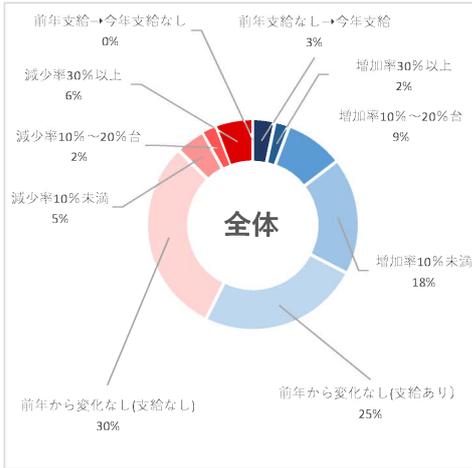
- ・サービスを必要とする方とのマッチング
- ・業務効率化
- ・専門分野に対するスキルアップ

	60回	61回	62回	63回	64回
新規受注(顧客)の確保	12.7%	12.6%	15.2%	17.6%	16.8%
付加価値の増大	24.1%	22.5%	25.1%	25.2%	19.7%
人材確保	11.8%	13.1%	12.6%	14.8%	15.0%
社員教育	9.1%	8.9%	10.8%	8.0%	8.7%
新規事業の展開	15.5%	8.9%	13.0%	9.6%	12.7%
財務体質の強化	7.7%	8.9%	6.3%	6.0%	7.5%
得意分野の絞り込み	4.1%	7.9%	6.7%	8.4%	6.4%
人件費削減以外の経費削減	2.7%	3.7%	2.2%	3.6%	2.9%
情報力強化	3.2%	4.7%	4.0%	3.6%	2.9%
機械化促進	2.3%	5.2%	2.7%	2.0%	2.3%
研究開発	1.4%	2.1%	0.4%	0.4%	1.7%
人件費削減	1.8%	0.5%	0.9%	0.0%	0.6%
その他	3.6%	1.0%	0.0%	0.8%	1.7%
機構改革	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%

# 冬季賞与（総額）前年対比増減

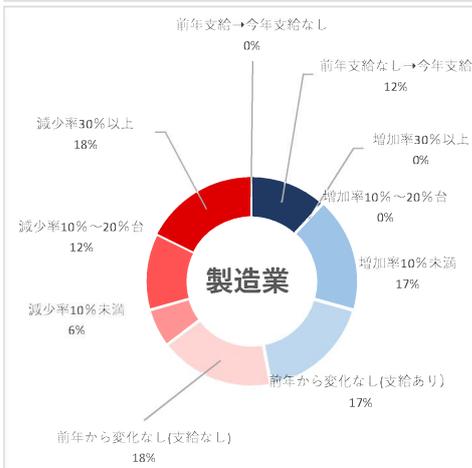
## 全体

前年支給なし→今年支給	3	3%
増加率30%以上	2	2%
増加率10%～20%台	8	9%
増加率10%未満	16	18%
前年から変化なし(支給あり)	22	25%
前年から変化なし(支給なし)	27	30%
減少率10%未満	4	4%
減少率10%～20%台	2	2%
減少率30%以上	5	6%
前年支給→今年支給なし	0	0%
	89	100%



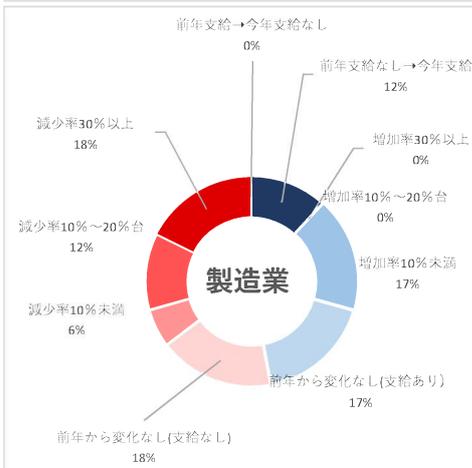
## 製造業

前年支給なし→今年支給	2	12%
増加率30%以上	0	0%
増加率10%～20%台	0	0%
増加率10%未満	3	18%
前年から変化なし(支給あり)	3	18%
前年から変化なし(支給なし)	3	18%
減少率10%未満	1	6%
減少率10%～20%台	2	12%
減少率30%以上	3	18%
前年支給→今年支給なし	0	0%
	17	100%



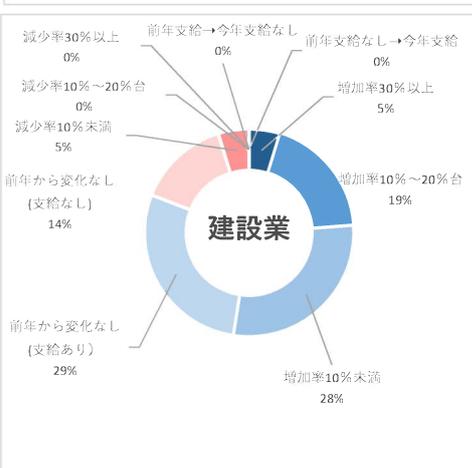
## 建設業

前年支給なし→今年支給	0	0%
増加率30%以上	1	5%
増加率10%～20%台	4	19%
増加率10%未満	6	29%
前年から変化なし(支給あり)	6	29%
前年から変化なし(支給なし)	3	14%
減少率10%未満	1	5%
減少率10%～20%台	0	0%
減少率30%以上	0	0%
前年支給→今年支給なし	0	0%
	21	100%



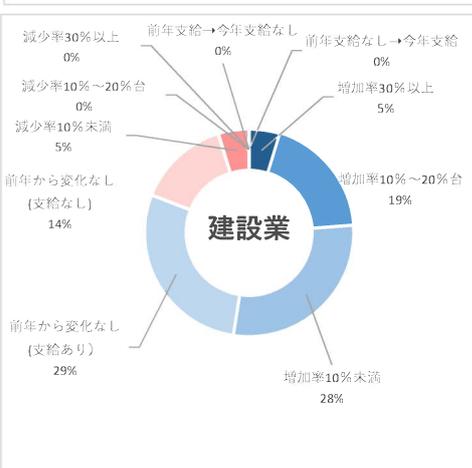
## 卸売業

前年支給なし→今年支給	0	0%
増加率30%以上	0	0%
増加率10%～20%台	0	0%
増加率10%未満	0	0%
前年から変化なし(支給あり)	3	100%
前年から変化なし(支給なし)	0	0%
減少率10%未満	0	0%
減少率10%～20%台	0	0%
減少率30%以上	0	0%
前年支給→今年支給なし	0	0%
	3	100%



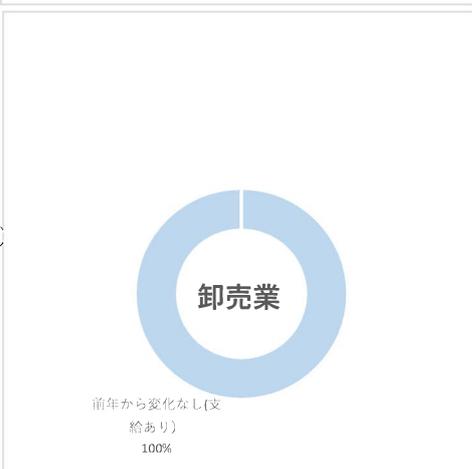
## 小売業

前年支給なし→今年支給	0	0%
増加率30%以上	0	0%
増加率10%～20%台	1	20%
増加率10%未満	1	20%
前年から変化なし(支給あり)	2	40%
前年から変化なし(支給なし)	0	0%
減少率10%未満	0	0%
減少率10%～20%台	0	0%
減少率30%以上	1	20%
前年支給→今年支給なし	0	0%
	5	100%



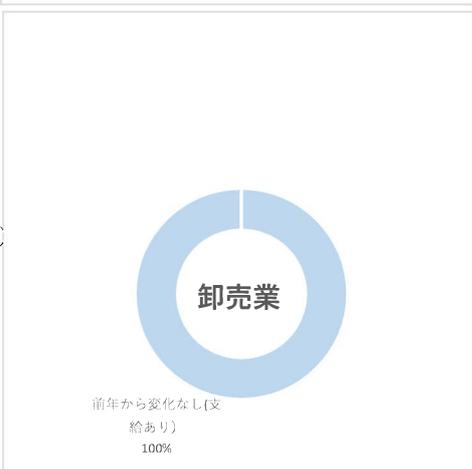
## サービス業（対事業所）

前年支給なし→今年支給	0	0%
増加率30%以上	0	0%
増加率10%～20%台	2	7%
増加率10%未満	5	19%
前年から変化なし(支給あり)	4	15%
前年から変化なし(支給なし)	14	52%
減少率10%未満	2	7%
減少率10%～20%台	0	0%
減少率30%以上	0	0%
前年支給→今年支給なし	0	0%
	27	100%



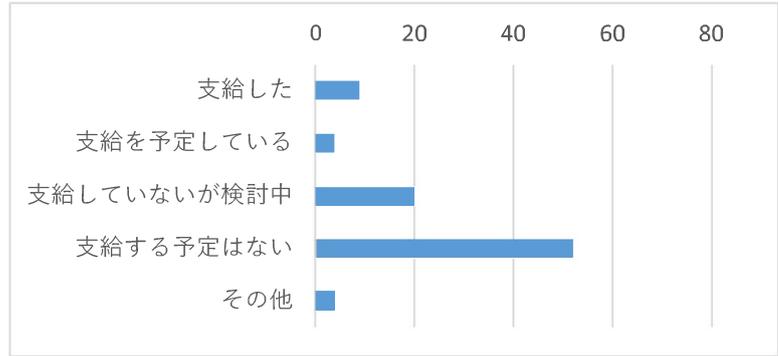
## サービス業（対個人）

前年支給なし→今年支給	1	6%
増加率30%以上	1	6%
増加率10%～20%台	1	6%
増加率10%未満	1	6%
前年から変化なし(支給あり)	4	25%
前年から変化なし(支給なし)	7	44%
減少率10%未満	0	0%
減少率10%～20%台	0	0%
減少率30%以上	1	6%
前年支給→今年支給なし	0	0%
	16	100%



食料品や光熱費などの値上げに対応するため、従業員の生活支援を目的とした特別手当(インフレ手当など)を支給しましたか？

	回答数	割合
支給した	9	10.1%
支給を予定している	4	4.5%
支給していないが検討中	20	22.5%
支給する予定はない	52	58.4%
その他	4	4.5%
	89	100.0%



その他

- ・ 今後の状況観察次第で、検討する必要あり。
- ・ 従業員がいない
- ・ 従業員なし
- ・ 来年ベースアップ時に考える予定

「支給する予定はない」を選択された方にお伺いします。その理由を教えてください。

- ・ 予算不足
- ・ まだその段階にないため
- ・ 歩合の為
- ・ 定期昇給を前年比3%で4月に実施したため。
- ・ 給与を上げた為
- ・ 特になし
- ・ 社員がいない
- ・ 特別手当でなく、基本給を増やしたから。
- ・ 社員がいないので
- ・ 利益が出ていないから
- ・ 従業員がいないので。
- ・ 開業1年目で収益がそのレベルに達していないから
- ・ 売上ダウンの為
- ・ 特に要望がないため
- ・ 賞与と合算する考えである
- ・ 特になし
- ・ インフレが落ち着いても手当を削ることは難しいため。インフレが起こっても会社の利益が上がったわけではないので。
- ・ 雇用関係がないため
- ・ 経営的に余裕がない
- ・ まだ様子見中
- ・ 支給できる程利益が残っていない
- ・ 賞与でカバーして欲しい
- ・ 労働者がいないため
- ・ ペア、賞与等で調整済
- ・ 基本給で解決している為
- ・ 来期が悪そうなので
- ・ 決算手当の支給
- ・ そんな余裕はない
- ・ 家族が従業員のため
- ・ インフレ手当を支給する財源がない
- ・ 支給する根拠が妥当でない
- ・ 昇給、賞与の支給のアップにより、対応できていると考えているため。
- ・ アルバイト採用なので特に考えていません。
- ・ 会社にもお金の余裕がない
- ・ 7月より基本給を上げた。
- ・ 気持ちはあっても、財政的に厳しい
- ・ お給料を増額したため
- ・ 親会社へのそんたく
- ・ 来期の財務状況も読めないため、現在のところ支給予定はありません。
- ・ 収入悪化

「支給した」「支給を予定している」「支給していないが検討中」を選択された方にお伺いします。

①手当支給(予定・検討中含む)の目的を教えてください(複数回答可)。

	回答数	割合
物価高騰で実質賃金が低下する 従業員の生活を下支えするため	16	32.7%
従業員のモチベーションアップの ため	21	42.9%
人材の定着(人材流出の防止)の ため	11	22.4%
その他	1	2.0%
	49	100.0%

②予定、検討中を含め、支給方法とその支給方法に決めた理由を教えてください。

	回答数	割合
月額手当(ベースアップ)	10	30.3%
一時金(賞与等にプラスして支給 する分を含む)	20	60.6%
その他	3	9.1%
	33	100.0%

その他

- ・商品券
- ・住宅手当として支給

理由

【一時金(賞与等にプラスして支給する分を含む)】

- ・会社の経営状況は常に報告している中で、厳しい状況の中社員への投資という意味合いで上乘せということでの支給でした。
- ・経済情勢は常に変動するため、固定の昇級の当てるのではなく、賞与に含んでいる。
- ・ベースアップは既におこなったため
- ・毎月支給するより賞与に上乘せする方が良いと思ったから
- ・経営の現状からして変動費で対処せざるを得ない。
- ・先が見えないのでベースアップはできないため。
- ・まとめて払ったほうが良いと考えたから

【その他住宅手当として支給】

- ・社員の生活を守るため

「月額手当」を選択した方、「一時金」を選択された方にお伺いいたします。

支給額(予定・検討中含む)を教えてください。

	回答数	割合
「月額手当」1万円以上	4	28.6%
「月額手当」5千円～1万円未満	6	42.9%
「月額手当」3千円～5千円未満	4	28.6%
「月額手当」3千円未満	0	0.0%
	14	100.0%
「一時金」10万円以上	2	11.8%
「一時金」5万円～10万円未満	5	29.4%
「一時金」3万円～5万円未満	3	17.6%
「一時金」1万円～3万円未満	7	41.2%
「一時金」1万円未満	0	0.0%
	17	100.0%

# アンケート文面

同友会会員 各位

2022年12月21日

景気動向調査は経営者のナビゲーター  
**目標160社回答!!**  
**ご協力お願いします**

## 第64回 景気動向調査アンケート (今期は2022年9月～12月です) 締め切り12月27日(火)



☆ この調査は全会員の皆様へ送っております。分析結果は全会員に公開いたします。  
 ☆ 個々の調査データ内容は一切公表せず、集計担当者と事務局で保管いたします。(政策労務委員会)

以下 URL、または右 QR コードのリンク先よりご回答をお願いいたします。

回答 URL

<https://form.kintoneapp.com/public/form/show/787b5b14b2c661362b9a1c88cbabc257b9bda98b01c6f7290e86790fad994e4>

※FAX (099-259-4838) で回答される方は以下用紙をご使用ください。

氏名			企業名						
(1) あなたの会社の状況についてお答えください。 (該当するものに○印をつけてください)			業種	1. 製造業 2. 建設業 3. 卸売業 4. 小売業 5. サービス業 (a:対事業所向け b:対個人向け) 6. 農水産業 事業内容 ( )					
			(今期) 2022年9～12月の実績			(来期) 2023年1～4月の見通し			
1. 業況	良い	変わらず	悪い	良い	変わらず	悪い	今期の業況について、前期(2022年5～8月)と比較してお聞かせ下さい。 ①好転 ②横ばい ③悪化		
2. 売上	良い	変わらず	悪い	良い	変わらず	悪い			
3. 収益	良い	変わらず	悪い	良い	変わらず	悪い			
4. 資金繰り	良い	変わらず	悪い	良い	変わらず	悪い			
(2) 経営上の問題点 (上位2つまで選び、番号に○をつけてください)									
1. 価格競争の激化 2. 受注競争の激化 3. 売上の減少 4. 事業資金の借入難 5. 仕入価格の上昇 6. 人件費の増加 7. 管理費等間接費の増加 8. 金利負担の増加 9. 従業員の不足 10. 税負担の増加 11. その他 ( )									
(3) 経営上の力点はどこに置かれていますか (下記の上位2つまで選び番号に○をつけてください)									
1. 付加価値の増大 2. 新規受注(顧客)の確保 3. 新規事業の展開 4. 得意分野の絞込み 5. 人件費削減 6. 人件費以外の経費節減 7. 財務体質の強化 8. 機械化促進 9. 情報力強化 10. 人材確保 11. 社員教育 12. 研究開発 13. 機構改革 14. その他 ( )									
(4) 冬季賞与(総額)についてお尋ねします。前年対比でご回答ください。									
【支給あり】 1. 増加率10%未満 2. 増加率10～20%台 3. 増加率30%以上 4. 減少率10%未満 5. 減少率10～20%台 6. 減少率30%以上 7. 前年支給なし→今年支給 8. 前年から変化なし 【支給なし】 9. 前年支給→今年支給なし 10. 前年から変化なし									
(5) 食料品や光熱費などの値上げに対応するため、従業員の生活支援を目的とした特別手当(インフレ手当など)を支給しましたか?									
1. 支給した 2. 支給を予定している 3. 支給していないが検討中 4. 支給する予定はない 5. その他 ( )									
(6) 上記設問(5)で、「4.支給する予定はない」を選択された方にお伺いします。その理由を教えてください。									
上記設問(5)で、「1.支給した」「2.支給を予定している」「3.支給していないが検討中」を選択された方にお伺いします。									
(7) 手当支給(予定・検討中含む)の目的を教えてください(複数回答可)。									
1. 物価高騰で実質賃金が低下する従業員の生活を下支えするため 2. 従業員のモチベーションアップのため 3. 人材の定着(人材流出の防止)のため 4. その他 ( )									
(8) 予定、検討中を含め、支給方法とその支給方法に決めた理由を教えてください。									
1. 月額手当(ベースアップ) 2. 一時金(賞与等にプラスして支給する分を含む) 3. その他 ( ) 理由 ( )									
(9) 上記設問(8)で、「1.月額手当」を選択した方、「2.一時金」を選択された方にお伺いいたします。									
支給額(予定・検討中含む)を教えてください。									
「1.月額手当」を選択 (① 1万円以上 ② 5千円～1万円未満 ③ 3千円～5千円未満 ④ 3千円未満) 「2.一時金」を選択 (⑤10万円以上 ⑥5万円～10万円未満 ⑦3万円～5万円未満 ⑧1万円～3万円未満 ⑨1万円未満)									

ご協力ありがとうございました。