

第 66 回 景気動向アンケート報告

(2023年5月～8月期)

○景況感改善続くか正念場、前期+4→今期+8→来期+9

- ・今期+8 は、前期+4 比+4 ポイント改善
- ・来期+9 は、今期比+1 ポイントで上昇気味の横ばい予測

○前期比「売上」「資金繰り」悪化、「収益」は改善

- ・来期は、「売上」改善も、「収益」「資金繰り」下降気味の横ばい

○「製造」「建設」の2業種、今期改善に貢献も、来期厳しい

- ・「卸売り」前期比▲45、全体業況（対予測）伸び悩み要因か
- ・「小売」「卸売り」「対事業サービス」は来期貢献見込み

○2023年夏季賞与（総額）の増減

- ・アップ企業 42%、直近の2022年冬季比+10%増加
- ・景気回復に加え、「人員の確保」等の経営者の苦心の跡見える

○BCP (Business Continuity Planning) ※の策定、概ね全国水準

- ※災害などの緊急事態における企業や団体の事業継続計画
- ・「非常に重要」16.8% 「重要」50.4% 計67.2%
- ・策定18.5%、作成中9.2% 計27.7%が取組み済み

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10月20日、県内・会員企業に対する「第66回景気動向アンケート」集計結果に基づいて、「2023年5-8月期実績」、及び「2023年9-12月期予測」他をまとめましたので、ご報告致します。

○今回調査（1）会社の状況（1.業況、2.売上、3.収益、4.資金繰り、5.経営者の「生の声」）

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	
		前年同期比		前年同期比		前年同期比
2021年	▲2		▲9		+9	
2022年	▲7	▲5	▲21	▲12	(前期) ▲11	▲20
2023年	+4	+11	(今期) +8	+29	(来期) +9	+20

（2）今回調査（景況感・業況判断の方向感）

- ① 今期+8 は、前年同期（▲21）比で+29ポイントの大幅改善。来期+9 も、前年同期（▲11）比+20の大幅改善見込み。
- ② 2023年は、1年全3期で対前年同期比の改善見通しとなった上、3期連続で景況が良いとの回答が、悪いとの回答を上回るプラス領域での推移となる見込み。
- ③ 来期+9 は、今期比+1ポイントの横ばいの見通し。新型コロナ禍前の好景気水準（2017年9-12期の+30を最高値とし、2016年1-4月から2019年9-12月期まで4年12期にわたって概ね+10台から+20台の好DIが続いた）まで戻るか正念場。

2. 「個別指標」(売上、収益、資金繰り)と「業種別業況」の推移評価

(1) 「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	
	DI 値	前期比	DI 値	前期比	DI 値	前期比	DI 値	前期比
前期	+4	+15	+4	+4	+4	+5	+7	+8
今期	+8	+4	+0	▲4	+11	+7	+4	▲3
来期	+9	+1	+11	+11	+8	▲3	+3	▲1

- ① 前期は、「売上」「収益」「資金繰り」3指標ともに順調に改善した結果、全体業況が+15ポイント改善した。
- ② 今期は、「収益」の改善はあるものの「売上」「資金繰り」の悪化が影響、全体業況は+4ポイントの改善にとどまった(前回調査では、DI値予測は+14で、前期比+10ポイントの改善の見込みであった)(後述の【経営者の生の声】、及び夏季賞与の記述等参照)。
- ③ 来期は、「売上」の改善はあるものの「収益」「資金繰り」が下降気味の横ばい、全体業況は+1ポイントの上昇気味の横ばいにとどまる見込み。

(2) 「全体業況」改善と「業種別業況」(下表の「Z比」は「前期比(改善ポイント)」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			
											対事業所 DI		対個人 DI	
	DI 値	Z比	DI 値	Z比	DI 値	Z比								
前期	+4	+15	▲18	+29	▲8	+19	+66	+89	▲25	▲5	+8	+1	+12	▲12
今期	+8	+4	±0	+18	+19	+27	+11	▲45	▲33	▲8	+7	▲1	+14	+2
来期	+9	+1	▲7	▲7	+4	▲15	+22	+11	±0	+33	+17	+10	+10	▲4

- ① 全体業況の改善ポイントより改善ポイントが「良い業種」は、「前期」は「+89卸売り」「+29製造」「+19建設」の3業種、「今期」は「+27建設」「+18製造」の2業種。「来期」は、「+33小売」「+11卸売り」「+10対事業サービス」の3業種。
- ② 3期中、「製造」「建設」は、「前期」「今期」の連続貢献。「卸売り」は、「前期」「来期」の2期貢献。「小売」「対事業サービス」は、「来期」貢献。新型コロナ禍や材料不足等で景気が落ち込んだところから、各業種が工夫努力しそれぞれの時期に復元力を発揮した(なお、「対個人サービス」は、3期とも改善ポイントが全体業況に及ばなかったが、DI値は、3期とも+10以上の安定したものであり、その点留意が必要である)。
- ③ 今期全体業況+8が、前回調査予測+14に比べ伸び悩んだのは、「卸売り」の前期比▲45の影響が大きい。また、来期全体業況+9という「頭打ち」「横ばい」は、「前期」「今期」と貢献してきた「製造」今期比▲7「建設」今期比▲15という来期見通しの厳しさに原因がある。

3. 【経営者の生の声】 貴社業界から見た、景気動向の特徴、影響要因など、お気づきの点別添資料の通り。

① 今回調査より業況が「よい・変わらず・悪い」という従来の択一的な問いでは、聞き取れない経営者の「生の声を聞く」ために新設した設問項目である。

43件のコメント（製造業6件、建設業12件、卸売業4件、小売業3件、対事業所サービス9件、対個人サービス9件）を頂いた。

② 業況は改善しており、更に、良いと答える企業が悪いと答える企業より多いのだが、頂いた全43件のコメントを見ると、景気UPの貢献要因を語っているコメントより阻害要因を語っているコメントが多い。比率的には、約75%が阻害要因コメント、両面を語るコメント等も含め貢献要因コメント等は約25%となっている。

③ 貢献要因として語られているのは、i「コロナが落ち着き」ii「中央駅付近の賑わい」iii「国体関連の受注」等。阻害要因として語られているのは、i 原材料費、石油製品、輸送費、物価高（20件） ii 人手不足、人件費高騰（12件） iii その他（コロナ自粛の影響残、建設予算削減、物流遅延、消費低迷、市場飽和）等。

④ 業界ごとのコメント一行集約

- ・製造業：原材料高騰、物流遅延影響大。国体関連等で受注増、半導体関連で仕事減も。
- ・建設業：人手不足・高齢化に材料代、燃料費高騰。予算削減、新築減。設備投資旺盛。
- ・卸売業：コロナ未回復、値上げ。インボイス、最賃「中小締付け」。ローン等規制強化。
- ・小売業：原価高、送料、ガソリン等の経費増。コロナ禍以後の回復難しい路面店も。
- ・対事業所サービス：人手不足、人件費UP、原材料、原油高の影響が顧客企業に。
- ・対個人サービス：観光、新規客増の反面、コロナ様子見も。天文館の活気無さ懸念。

4. まとめ（景気動向総評）

① 景気（全体業況）は、新型コロナ禍前の好景気水準まで戻るか正念場を迎えている。2020年5-8月期の一番底、2022年9-12月期の二番底を経て、前期、今期と一桁台のプラス領域へたどり着いた。

② 今期、来期の「売上」「収益」「資金繰り」それぞれ前期比マイナスの数値が見られる。これは、先述3.【経営者の生の声】に見られる、物資不足、仕入れ価格高騰で、「売りたいくても売れる品物がない」、「売れても利益が残らない」、また人手不足、最賃UPを含む人件費上昇、融資の返済開始、税負担増で、「仕事があっても請けられない」「資金繰りが不安である」等々、経営者の苦衷苦悶の現れである。

③ 業種別についても、安定的にDI値20台、30台以上の業種が現れる目途はまだない。大都市圏等と比べ景気の自力的浮揚力の弱い鹿児島という地方で、経済基盤を守り、安定させるため、今回調査（2）（3）で述べる様な個々の経営者の自助はもちろん、関係機関等の一層の支援も加えた両輪の努力が求められている。

○今回調査（2）「経営上の問題点」、及び今回調査（3）「経営上の力点」

① 「経営上の問題点」TOP3は、別添資料の通り、1位「仕入れ価格の上昇」、2位「従業員不足」、3位に「人件費の増加」が上昇。以下4位「売上の減少」、5位「受注

競争の激化」等と続く。

② 「経営上の力点」TOP 3 は、別添資料の通り、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」の順。以下4位「社員教育」5位「新規事業の展開」等と続く。

③ 「経営上の力点」不動の1位の「付加価値の増大」は、前回の24.4%から28.3%へ更に伸びた。

・「付加価値」には、商品やサービスが本来持っている価値に、「プラスアルファで付け加える価値(他社の類似商品と明確な違いを打ち出すことで、顧客にアピールし売上の拡大を狙う)」の意味合いがあると前回報告で提示した。

・例えば、求人しても「応募者がいない」という経営者の嘆きが聞こえて久しい。

・自社が「求職者、顧客、取引先等から選ばれる」付加価値とは何か？経営者自身が求職者、顧客、取引先であれば、「自社を選ぶのか？」等改めて、従来とは異なる視点から自問し掘り下げることが必要ではないか。

○今回調査（4）：「夏季賞与（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2022年夏・冬、2023年夏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」を水色に着色した。

「賞与（総額）増減比較表」（1）2022年夏・冬 2023年夏（3季分）推移表

支給	前年比	回答選択肢	2022年夏季		2022年冬季		2023年夏季 (今回調査)				
			%	小計	%	小計	%	小計			
有	アップ	「支給なし→あり」	2	48	63	3	32	57	0	42	60
		+30%以上	2			2			4		
		+10~20台%	18			9			12		
		+10未満	26			18			26		
	不変	「額変化なし」	15	15	25	25	18	18			
無	ダウン	-10%未満	2	11	37	4	12	42	5	10	40
		-10~20%台	2			2			0		
		-30%以上	5			6			2		
	—	「支給あり→なし」	2	0	3						
—	「支給なし→なし」	26	26	30	30	30	30				
—	合計	100%		99%		100%					

(※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)

- ① 上表の色分け、水色部分は、賞与(総額)が「不変」及び「アップ」企業、このような企業は、概ね安定・成長しているものと考えられる。
- ② この水色部分の割合は、3季とも回答企業の「6割」前後。その他の「ダウン」及び「支給なし」企業は、3季とも回答企業の「4割」前後である。
- ③ 黄色に着色したアップ企業の割合を見ると、今回調査「2023年夏季賞与」では42%、直近の2022年冬季比は+10%で、景気回復に加え、「人員の確保」や「物価高騰に対する従業員支援」等のための経営者の苦心算段の跡が見られる。但し、1年前の2022年夏季比は▲6%であり、昨年来続く「資金繰り」指標の弱さも含め経営者の警戒心が現れた感がある。

○今回調査(5):「BCP(事業継続計画)について」

別添資料の通り。

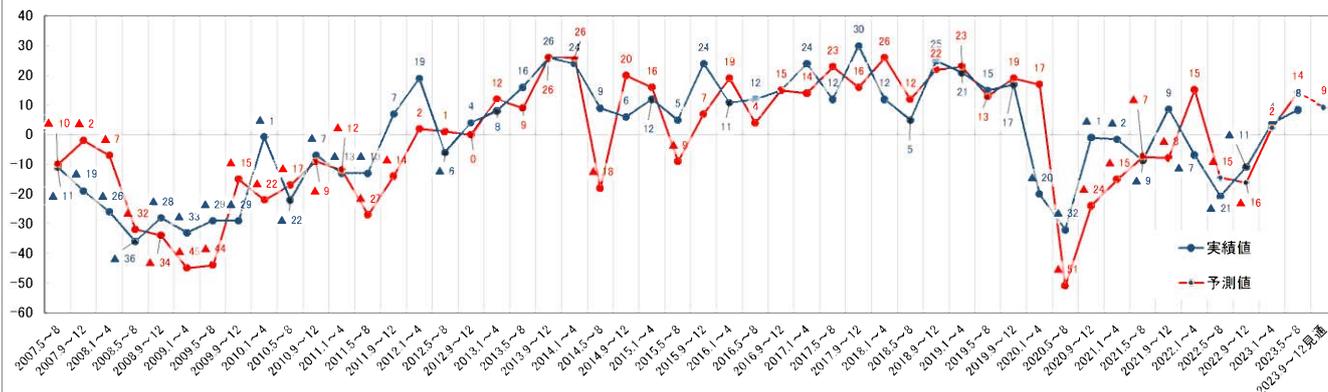
- ① BCPを「非常に重要」「重要」とする企業は、計67.2%。「あまり重要でない」「重要でない」は計19.3%。「知らない」13.4%。
- ② BCP策定は18.5%、策定中9.2%。帝国データバンクが本年5月全国で実施した「特別企画：事業継続計画(BCP)に対する企業の意識調査(2023年)(有効回答企業数は1万1,420社)」では、策定18.4%、策定中7.5%であったので、全国水準と概ね同じ結果となった。
- ③ 導入理由は、「顧客や社員の安全のため」41.8%、「災害対策として」40.0%。「事業競争力向上のため」10.9%や「顧客や取引先の要請に応じて」5.5%と差が開いた。
- ④ BCPが役立ったことがあるか? 「はい」39.5% 「いいえ」60.5%。「はい」の具体例として「台風や大雨、コロナ感染が出た時などの迅速な対応ができた」等新型コロナ禍、台風関係が3件、その他「補助金で使用した」等が2件あった。
- ⑤ (参考情報)帝国データバンク調査報告には、次のような記述があった。「BCPを策定していない企業では、『策定に必要なスキル・ノウハウがない』ことを理由にあげる企業が4割超に及んでいる。そのほか、策定する人材や時間を確保できないと考える企業の割合も高いことが策定への大きな障壁となっている」。

設問に真摯に回答いただいた皆様に感謝致します。

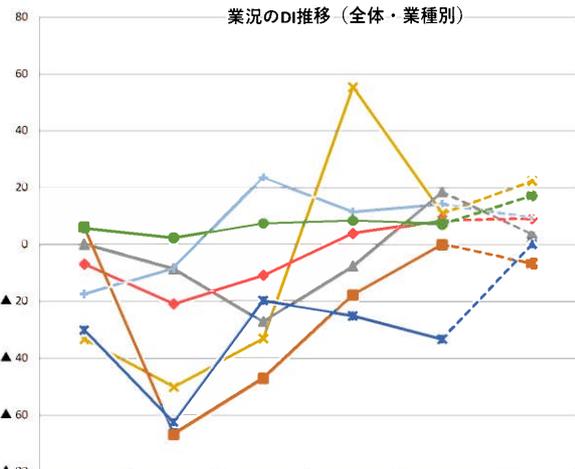
1. 対象企業 鹿児島県中小企業家同友会会員企業(469社)
2. 対象期間 2023年5月～8月期実績、2023年9月～12月見通し
3. 調査方法 WEB、FAX
4. 調査期間 2023年8月28日～9月21日
5. 回答企業数 119社より回答を得た(回答率25.3%)

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)

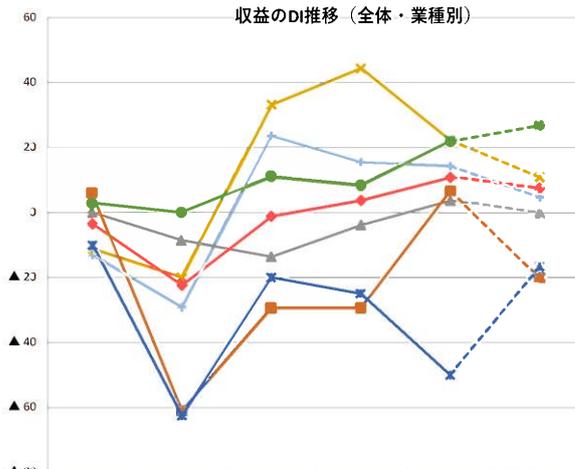


業況のDI推移 (全体・業種別)



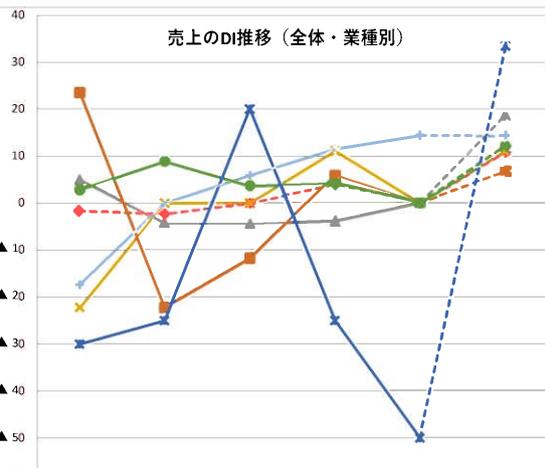
	2022.1~4	2022.5~8	2022.9~12	2023.1~4	2023.5~8	2023.9~12見通
全体	▲7	▲21	▲11	4	8	9
製造業	6	▲67	▲47	▲18	0	▲7
建設業	0	▲9	▲27	▲8	19	4
卸売業	▲33	▲50	▲33	56	11	22
小売業	▲30	▲63	▲20	▲25	▲33	0
対事業社	6	2	7	8	7	17
対個人	▲17	▲8	24	12	14	10

収益のDI推移 (全体・業種別)



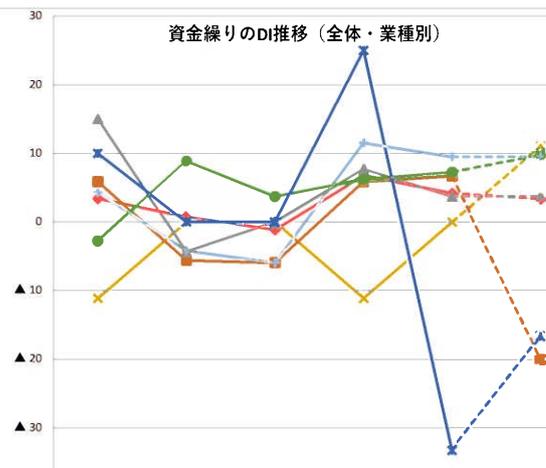
	2022.1~4	2022.5~8	2022.9~12	2023.1~4	2023.5~8	2023.9~12見通
全体	▲3	▲22	▲1	4	11	8
製造業	6	▲61	▲29	▲29	7	▲20
建設業	0	▲9	▲14	▲4	4	0
卸売業	▲11	▲20	33	44	22	11
小売業	▲10	▲63	▲20	▲25	▲50	▲17
対事業社	3	0	11	8	22	27
対個人	▲13	▲29	24	15	14	5

売上のDI推移 (全体・業種別)



	2022.1~4	2022.5~8	2022.9~12	2023.1~4	2023.5~8	2023.9~12見通
全体	▲2	▲2	0	4	0	11
製造業	24	▲22	▲12	6	0	7
建設業	5	▲4	▲5	▲4	0	19
卸売業	▲22	0	0	11	0	11
小売業	▲30	▲25	20	▲25	▲50	33
対事業社	3	9	4	4	0	12
対個人	▲17	0	6	12	14	14

資金繰りのDI推移 (全体・業種別)



	2022.1~4	2022.5~8	2022.9~12	2023.1~4	2023.5~8	2023.9~12見通
全体	3	1	▲1	7	4	3
製造業	6	▲6	▲6	6	7	▲20
建設業	15	▲4	0	8	4	4
卸売業	▲11	0	0	▲11	0	11
小売業	10	0	0	25	▲33	▲17
対事業社	▲3	9	4	6	7	10
対個人	4	▲4	▲6	12	10	10

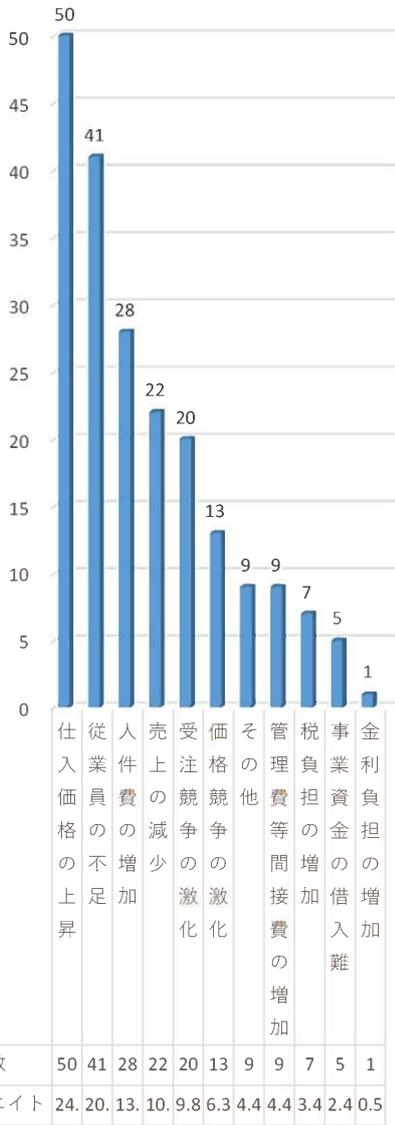
貴社業界から見た、景気動向の特徴、影響要因など、お気づきの点を是非お聞かせ下さい。

業種	今期の業況 の実績につ いて	来期の業況 の見通しに ついて	
製造業	変わらず	変わらず	少しずつ良くなってきている
製造業	良い	悪い	原材料・石油製品の値上げによって、やや厳しい景気状況となっている。
製造業	良い	変わらず	イベント、国体関連の受注が増えているため、昨年よりはよくなっている。
製造業	変わらず	悪い	資材の価格高騰の影響が出ている
製造業	悪い	変わらず	半導体関連の仕事が減少傾向である
製造業	変わらず	良い	原材料費がここ一年で25%以上の値上がり。路線便・宅急便関係の時間指定が難しくなっている。
小売業	悪い	良い	仕入れ価格の値上げ対応〇〇、経費（ガソリン 〇〇）高騰増大
小売業	変わらず	悪い	予算は変わらないのに原価が上がってきている
小売業	変わらず	良い	路面小売業はコロナ以後回復が難しいです。更に送料や商品価格の高騰により来店人数の減少に拍車をかけています。
建設業	変わらず	変わらず	人手不足・燃料費高騰
建設業	良い	良い	人材不足（技術者の高齢化、不足）、働き方改革による取引先の業務遅延、物流の遅延 物価高騰による資材の高価格
建設業	悪い	良い	製造業関連企業の設備投資に伴う工事の計画は旺盛であるが、公共工事（特に建築）が年々減少している。また、県予算について実情が反映されておらず、受注された元請け建設会社は下請けから予算を超える見積りに対し、逆ザヤでの発注を余儀なくされている。
建設業	変わらず	悪い	建材の値上がり 燃料代値上がりのため 利益が確保できない
建設業	変わらず	変わらず	材料代、人件費の高騰により収益の圧迫が懸念される。
建設業	良い	変わらず	材料人件費の価格上昇、公共性の工事の片寄
建設業	良い	良い	物価高騰ではあるがコロナが落ち着いたからかお客様からの引き合いが増えている。
建設業	悪い	悪い	市町村の建設予算がかなり削減されている（コトの為？）
建設業	変わらず	変わらず	県外からの大手企業が進出して来て弊社ではないですが、地元の社員の引き抜きがあったと聞いてます。 また、価格面等での見直しが必要を感じています。
建設業	変わらず	変わらず	資材、物価の高騰により、適正利益の確保が課題になっている。
建設業	悪い	悪い	新築住宅が建たなくなってきた。
建設業	変わらず	変わらず	業界的には良くも悪くもなく変わらずって感じです
卸売業	変わらず	変わらず	コロナ禍からの回復不足、原料高騰、ローンクレジットの規制強化
卸売業	変わらず	変わらず	引き続き、値上げ傾向はあるが、出荷数等に変動なし
卸売業	変わらず	変わらず	インボイス制度→中小企業締め付け 最低賃金上昇→中小企業締め付け

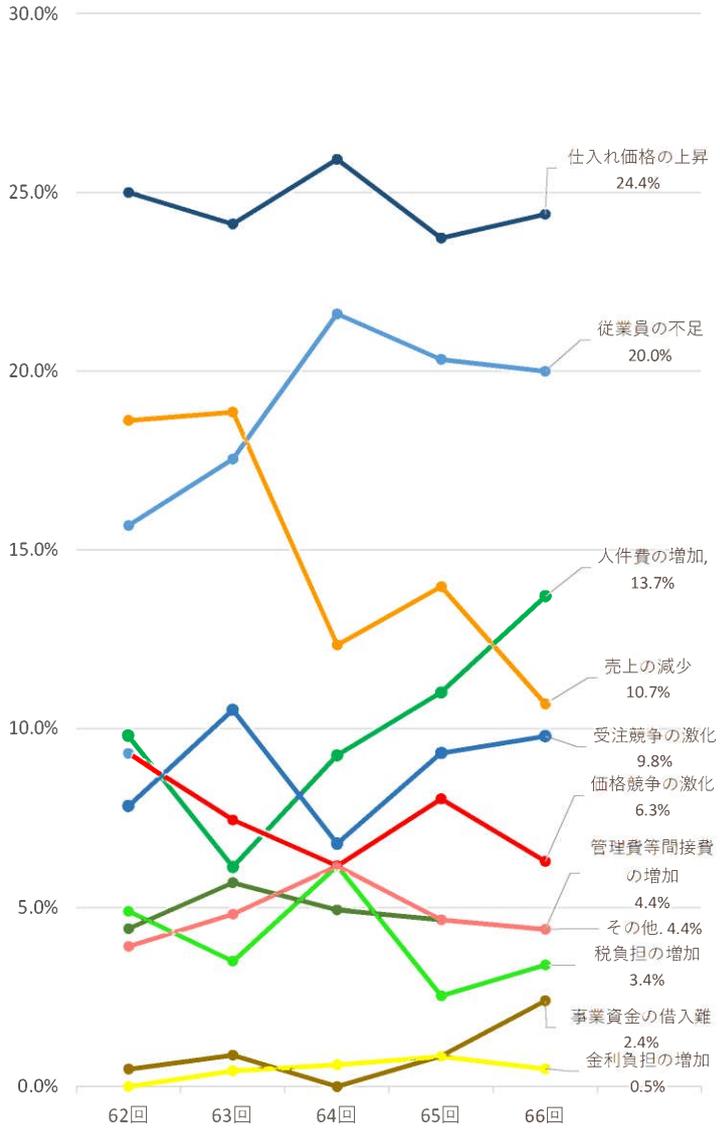
卸売業	悪い	良い	物価の高騰による建設コスト高の為、新築中規模物件【個人、中小企業】の建て控え感がある様に感じる。
サービス業：対事業所	悪い	悪い	業況が現在悪化しているのですが、その原因は市場にあるのではなく私の行動力不足にあると痛切に感じております。 来年春にはまとまった売り上げが見込まれ一息付けますが、しかし、それに頼ることなく基礎収入の確保に向けて活動していきたいです。
サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	物価高、石油高による余波がかなり大きく、疲弊しつつあると感じます（関与先等県内各地をの企業に話を聞く機会があり） 最低賃金の上昇に伴う懸念、賃上げによるパートの方々が130万の壁にあたり、時給があがることで、更なる人手が不足となることをとても気にされていること、また新卒者の賃上げによる全体の賃上げをしないといけなくなり、それにとまなう社保等の控除を含め、今後における財政面を機にされている方々がとても多くなっていると感じます。
サービス業：対事業所	変わらず	良い	顧客である建設業、運送業などは原材料費や原油高が影響して収益は悪化しているものの、仕事はある状況と見受けられます。
サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	消費の低迷。人手不足。人件費up。
サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	士業の場合、景気動向は、直接的ではなく、顧客企業を通して間接的に影響がある。卸売り企業から物が売れないとの話を聞いた。最賃UPで給与表の改定依頼相談が増えた。台風被害修理に依頼した建築業者が手が回らないのか、なかなか来てくれないと聞いた。
サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	半導体など部品の不足により、車両を始め建機の新品の納期が1年待ちの状態である、
サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	石油製品等の値上げに伴う物価高
サービス業：対事業所	良い	良い	原材料資材燃料の高騰や人件費の増加に加え増税ラッシュで、今後の中小企業倒産は激増するでしょう。
サービス業：対事業所	良い	良い	コロナが落ち着き、観光客が増えている。 人員が揃えば、仕事はある。
サービス業：対個人向け	良い	良い	観光客、帰省、インバウンドの方々が増えた

サービス業：対個人向け	悪い	変わらず	天文館の飲食業としては、平日は特に人通りも少なく、食事メインの安い居酒屋など以外は、活気がないように見えます バスの運行本数、最終便の時間が早くなっていること、などが、要因と思われます。 逆に中央駅付近は、JRで帰る方など、交通の便もよく、小さな個性的な飲食店が増え、賑わっているように思います 行政書士としては今年8月から始めたばかりですので、まだよくわかりません
サービス業：対個人向け	良い	良い	コロナ5類になる前から良い準備が出来た為、新規客も獲得出来て売上増が続いています。
サービス業：対個人向け	悪い	悪い	付加価値(ブランド力)や知名度が必要
サービス業：対個人向け	変わらず	変わらず	予防医学の普及活動として講演会・教室・個人健康相談活動を主体としていますが、4年に渡るコロナ禍により活動を縮小しており、活動再開には今少しの社会の動向を見定める必要があると判断しています。
サービス業：対個人向け	変わらず	変わらず	変わらずではあるが、良いになるには物価、上昇の価格転嫁に慎重になる。長期の時間を覚悟している。
サービス業：対個人向け	良い	良い	障害年金申請で巣、変わらず精神障害の方が増えているように感じます
サービス業：対個人向け	良い	変わらず	人手不足が不安。
サービス業：対個人向け	悪い	悪い	市場に飽和感がある。

経営上の問題点（景気動向調査第66回）



経営上の問題点推移（景気動向調査第62回～66回）



件数 ウェイト

問題点	件数	ウェイト
仕入価格の上昇	50	24.4%
従業員の不足	41	20.0%
人件費の増加	28	13.7%
売上の減少	22	10.7%
受注競争の激化	20	9.8%
価格競争の激化	13	6.3%
その他	9	4.4%
管理費等間接費の増加	9	4.4%
税負担の増加	7	3.4%
事業資金の借入難	5	2.4%
金利負担の増加	1	0.5%
合計	205	100.0%

	62回	63回	64回	65回	66回
従業員の不足	15.7%	17.5%	21.6%	20.3%	20.0%
人件費の増加	9.8%	6.1%	9.3%	11.0%	13.7%
価格競争の激化	9.3%	7.5%	6.2%	8.1%	6.3%
売上の減少	18.6%	18.9%	12.3%	14.0%	10.7%
受注競争の激化	7.8%	10.5%	6.8%	9.3%	9.8%
受注競争の激化	9.8%	6.1%	9.3%	11.0%	13.7%
仕入価格の上昇	25.0%	24.1%	25.9%	23.7%	24.4%
管理費等間接費の増加	4.4%	5.7%	4.9%	4.7%	4.4%
その他	3.9%	4.8%	6.2%	4.7%	4.4%
税負担の増加	4.9%	3.5%	6.2%	2.5%	3.4%
事業資金の借入難	0.5%	0.9%	0.0%	0.8%	2.4%
金利負担の増加	0.0%	0.4%	0.6%	0.8%	0.5%

その他

時間が欲しい

バスなどの交通機関の減少が大きいと思います

新規顧客開拓、新サービス開発

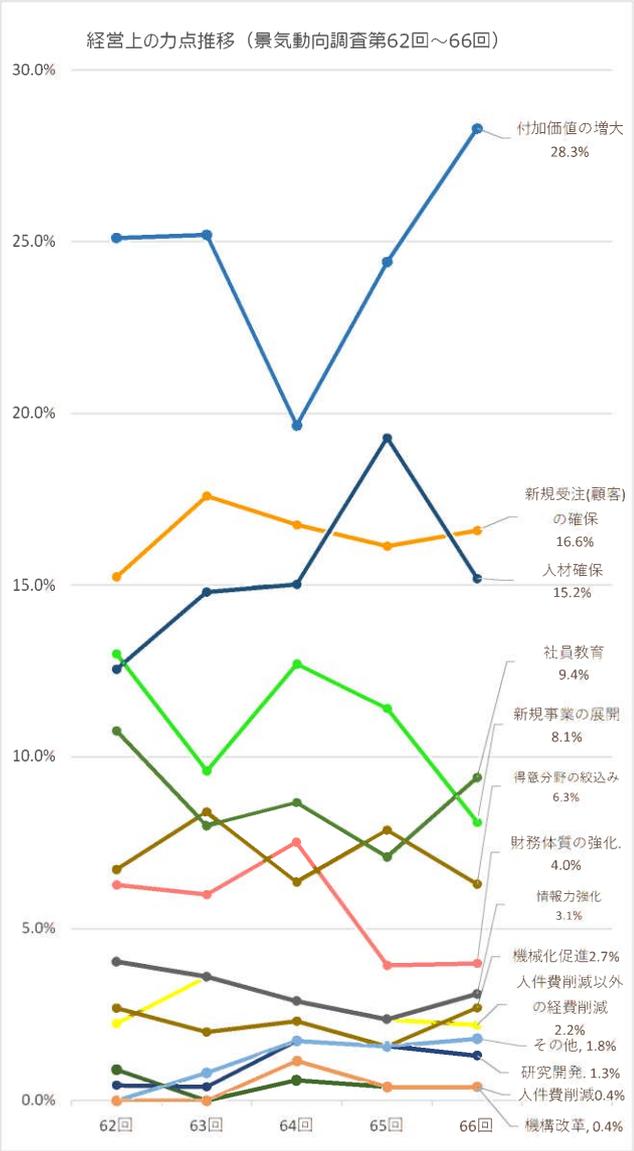
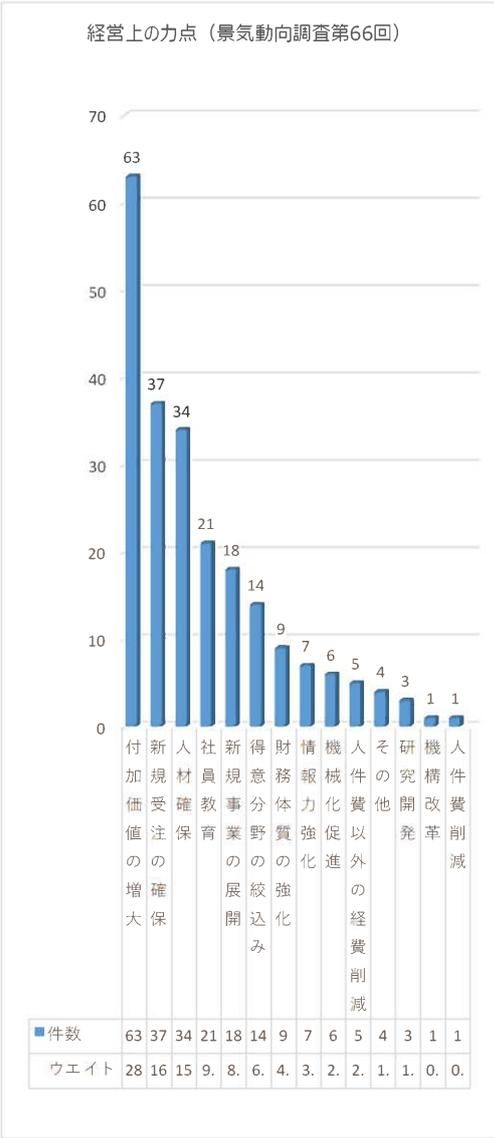
職人的体質（企業化推進の不足）

業務量増加

作業の効率化

2024年問題

営業



	件数	ウエイト
付加価値の増大	63	28.3%
新規受注の確保	37	16.6%
人材確保	34	15.2%
社員教育	21	9.4%
新規事業の展開	18	8.1%
得意分野の絞込み	14	6.3%
財務体質の強化	9	4.0%
情報力強化	7	3.1%
機械化促進	6	2.7%
人件費以外の経費削減	5	2.2%
その他	4	1.8%
研究開発	3	1.3%
機構改革	1	0.4%
人件費削減	1	0.4%

	62回	63回	64回	65回	66回
新規受注(顧客)の確保	15.2%	17.6%	16.8%	16.1%	16.6%
人材確保	12.6%	14.8%	15.0%	19.3%	15.2%
付加価値の増大	25.1%	25.2%	19.7%	24.4%	28.3%
社員教育	10.8%	8.0%	8.7%	7.1%	9.4%
新規事業の展開	13.0%	9.6%	12.7%	11.4%	8.1%
得意分野の絞込み	6.7%	8.4%	6.4%	7.9%	6.3%
新規事業の展開	13.0%	9.6%	12.7%	11.4%	8.1%
財務体質の強化	6.3%	6.0%	7.5%	3.9%	4.0%
人件費削減以外の経費削減	2.2%	3.6%	2.9%	2.4%	2.2%
情報力強化	4.0%	3.6%	2.9%	2.4%	3.1%
機械化促進	2.7%	2.0%	2.3%	1.6%	2.7%
研究開発	0.4%	0.4%	1.7%	1.6%	1.3%
人件費削減	0.9%	0.0%	0.6%	0.4%	0.4%
その他	0.0%	0.8%	1.7%	1.6%	1.8%
機構改革	0.0%	0.0%	1.2%	0.4%	0.4%

223 100.0%

- その他
- ・ 既存客のサポート
 - ・ 業務効率化
 - ・ DX化
 - ・ 顧客満足度、作業の効率化

貴社にとってBCP策定は重要ですか？

非常に重要		20	16.8%
重要		60	50.4%
あまり重要でない		18	15.1%
重要ではない		5	4.2%
BCPを知らない		16	13.4%
		119	100.0%

現在、BCPを有していますか？

はい		22	18.5%
作成中		11	9.2%
いいえ		86	72.3%
		119	100.0%

BCPを導入した理由は何ですか？（複数回答可）

災害対策として		22	40.0%
事業の競争力向上のため		6	10.9%
顧客や取引先の要請に応じて		3	5.5%
顧客や社員の安全のため		23	41.8%
その他		1	1.8%
		55	100.0%

その他

- ものづくり補助金加算に必要だったことと、海が近いため避難経路の確認。

BCPが役立ったことがありますか？

はい		47	39.5%
いいえ		72	60.5%
		119	100.0%

「はい」の方は具体例

台風や大雨、コロナ感染が出た時などの迅速な対応ができた

社内会議がスムーズになった

補助金、助成金申請作成

補助金で使用した

社長の頭の中にあり、役立っています。ただそれを成文化できていません。

コロナが発生した時、北海道の事例を参考にシミュレーションしておいたことが良かった

避難訓練を行なった時に社内放送設備の不備が見つかった

コロナ禍や台風時の対応

今のところ危機に面してないので今後も役立たない事を期待

夏季賞与（総額）前年対比増減

全体

前年支給なし→今年支給	0	0%
増加率30%以上	5	4%
増加率10%～20%台	14	12%
増加率10%未満	31	26%
前年から変化なし(支給あり)	22	18%
前年から変化なし(支給なし)	36	30%
減少率10%未満	6	5%
減少率10%～20%台	0	0%
減少率30%以上	2	2%
前年支給→今年支給なし	3	3%

119

製造業

前年支給なし→今年支給	0	0%
増加率30%以上	3	3%
増加率10%～20%台	2	2%
増加率10%未満	3	3%
前年から変化なし(支給あり)	4	3%
前年から変化なし(支給なし)	1	1%
減少率10%未満	1	1%
減少率10%～20%台	0	0%
減少率30%以上	1	1%
前年支給→今年支給なし	0	0%

15

建設業

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	8	7%
増加率10%未満	10	8%
前年から変化なし(支給あり)	3	3%
前年から変化なし(支給なし)	5	4%
減少率10%未満	1	1%
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

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	1	1%
増加率10%未満	4	3%
前年から変化なし(支給あり)	4	3%
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%

9

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

6

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	2	2%
増加率10%～20%台	2	2%
増加率10%未満	9	8%
前年から変化なし(支給あり)	6	5%
前年から変化なし(支給なし)	20	17%
減少率10%未満	1	1%
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	1	1%

41

サービス業（対個人）

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	1%
増加率10%未満	4	3%
前年から変化なし(支給あり)	3	3%
前年から変化なし(支給なし)	10	8%
減少率10%未満	1	1%
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	2	2%

21