

第 67 回 景気動向アンケート報告

(2023 年 9 月～12 月期)

○今期全体業況+11 で、前期 (+8) 並み維持、来期も+12

- ・今期+11 は、前年同期比+22 ポイントで、1 年で大きく改善
- ・前期+8→今期+11→来期+12 と、+10 前後の横ばい

○今期「売上」やや持ち直す、「収益」「資金繰り」前期並み

- ・来期は、「売上」更に上昇、残る「収益」「資金繰り」も改善傾向

○今期業種別業況、小売を除く 5 業種が全体業況+11 を上回る

- ・「小売業」今期もマイナス領域の▲36、「収益」▲27 が悪影響
- ・上位業種の業況アップは、「収益」安定が土台に！

○2023 年冬季賞与（総額の増減）アップ企業 45%

- ・前年の 2022 年冬季（アップ企業 32%）比、+13 ポイント増加
- ・経営上の力点「人員の確保」に加え、景気回復も追い風に

○業務改善への取組み状況

- ・人口減少、高齢化、コロナ 5 類移行等の環境の変化を踏まえ、約 3～4 割の企業が「勤務体制変更」「機械化・設備投資」実施

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、2024(R6)年 2 月 15 日、県内・会員企業に対する「第 67 回景気動向アンケート」集計結果に基づいて、「2023 年 9-12 月期実績」、及び「2024 年 1-4 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）「景況動向」について

1. 「今期（2023 年 9-12 月期）」の景況分析・評価

（1）直近 1 年間の「全体業況」と「個別 3 指標」（売上、収益、資金繰り）の推移表

今期分析用 調査期別各 DI 値推移表		全体業況	個別 3 指標			
			売上	収益	資金繰り	合計
2022 年	(前年同期) 9-12 月期	▲11	±0	▲1	▲1	▲2
2023 年	1-4 月期	+4	+4	+4	+7	+15
	(前期) 5-8 月期	+8	±0	+11	+4	+15
	(今期) 9-12 月期	+11	+5	+10	+5	+20
2024 年	(来期予測) 1-4 月期	+12	+17	+14	+9	+40

（2）今期と「前年同期（2022 年 9-12 月期）」との比較

- ① 今期の全体業況（DI 値+11）は、前年同期（▲11）に比し+22 ポイント伸び、直近 1

年間の幅で見ると「大きく上昇・改善した」と判断できる。

- ② 上表で前年同期（ブルー部）から今期（オレンジ部）への個別3指標の推移を見ると、「収益」▲1→+10で+11ポイント、「資金繰り」▲1→+5で+6ポイント、「売上」±0→+5で+5ポイント伸び、3指標合計点も▲2→+20で+22ポイントと大きく伸びている。

（3）今期と「前期（2023年5-8月期）」との比較

- ① 今期の全体業況（DI値+11）は、前期（+8）に比し+3ポイント伸び、直近数ヶ月の景況について「前期並み」だが、依然として「改善傾向」にあると判断できる。
- ② 上表で直前期（上表グリーン部）から今期（上表オレンジ部）への個別3指標の推移を見ると、「収益」+11→+10「資金繰り」+4→+5の「横ばい」だが、「売上」は±0→+5と+5ポイント持ち直し、3指標合計点も+15→+20と+5ポイントであることから、「改善傾向」と言葉を付け加えた。

（4）今期と「来期（2024年1-4月期）」予測との比較

- ① 来期の全体業況（DI値+12）は、今期（+11）に比し+1ポイント、今後数ヶ月の景況について今期「並み」の予測である。
- ② 上表で今期から来期への個別3指標の推移を見ると、「売上」は+5→+17と+12ポイントの上昇、「収益」+10→+14、「資金繰り」+5→+9は各+4ポイント、3指標合計点も+20→+40と+20ポイントの上昇の予測となっている。

2. 本調査6業種の「業種別業況」の特徴

（1）今期、来期の「業種別業況」と「個別3指標」（売上、収益、資金繰り）の推移表

業種区分 (今期業況順)	調査期	業況	個別3指標			
			売上	収益	資金繰り	合計点
卸売業	今期	+20	▲10	+10	±0	±0
	来期	±0	▲20	+10	+20	+10
建設業	今期	+19	+13	+13	±0	+26
	来期	+13	+25	+6	+6	+37
対事業所サ	今期	+17	+9	+23	+11	+43
	来期	+23	+34	+23	+14	+71
製造業	今期	+17	+17	+8	+8	+33
	来期	▲8	±0	+8	▲8	±0
対個人サ	今期	+14	±0	+10	+3	+13
	来期	+21	+14	+14	+3	+31
小売業	今期	▲36	±0	▲27	±0	▲27
	来期	▲18	+18	+9	+9	+36

※ほか自由記述で「貴社業界から見た景気動向の特徴、影響要因など」についても尋ねた。

(2) 6 業種中、今期業況 TOP (+20) は、「卸売業」。

- ① 個別指標で好材料は、「収益」の+10。確かに、過去 1 年程度の本調査データによると、「卸売業」は「業況」と「収益」との連動性が高い。
- ② 「貴社業界から見た、景気動向の特徴、影響要因など」について回答頂いたのは 4 社。売上関係（補助金活用で売上 UP、値上げによる買い控え、民間建築の減少傾向）、収益関係（資材高騰、人件費増）、資金関係（コメントなし）。
- ③ 来期業況予測は±0。資金繰り±0→+20 と UP、「収益」+10→+10 で変動なしも、売上▲10→▲20 予測がマイナス要因。

(3) 今期業況 2 位 (+19) は「建設業」。

- ① 好材料は「売上」「収益」指標ダブルで+13。「資金繰り」は±0。過去データを 2 年ほど遡っても、「資金繰りが」▲4～+8 で、資金面の充足に不安が見える。
- ② 回答コメントは 7 社。売上関係（公共工事発注減、物価高騰による契約の不成立、価格は値下げの締め付け、受注制限）、収益関係（資材高騰落ち着く 2 件、材料費は増加、燃料費、修理部品などの高騰、職人不足は解消されず労務費の上昇）、資金関係（なし）、その他（コロナの影響大、人手不足・流通影響による工期の遅延、同業他社との連携、人手不足）。
- ③ 来期業況予測は+13。売上+13→+25、資金繰り±0→+6 の好材料も、収益+13→+6 が阻害要因か。

(4) 今期業況 3 位 (+17) は、「対事業所サービス業」。

- ① 好材料は「収益」+23「資金繰り」+11 の 2 指標で 6 業種中 TOP。過去データを 2 年ほど遡っても、3 指標ともマイナスの数値がなく、安定している。
- ② 回答コメントは 11 社。売上関係（顧問料の引き下げを求められる、行政がらみの割と大きな物件を抱えている、宿泊宴会婚礼の増加）、収益関係（海外製品の為替変動に伴う値上げ）、資金関係（なし）、その他（コロナ禍の反動で上向いている、建設業に関する手続きの量は堅調（土業）、コロナ禍を終えて設備投資を始めた、人手不足、DX 推進の動き、コロナからの回復は顕著、インバウンド、インボイス対応や電帳法対応に関する投資が終わり、社保、労働関係法の改正、規制強化）。
- ③ 来期業況予測は 6 業種中 TOP の+23、売上+9→+34 という大きな上昇予測が要因。

(5) 同順位（今期業況 3 位+17）は、「製造業」。

- ① 好材料は 6 業種中 TOP の「売上」+17。「収益」「資金繰り」もともに+8。過去データを遡ると、3 指標とも極端なマイナスの数値から這い上がってきた。
- ② 回答コメントは 2 社。売上関係（なし）、収益関係（コストの価格上昇による利益率の低下）、資金関係（なし）、その他（大きな動きは特になし）。
- ③ 来期業況予測は▲8、売上+17→±0、資金繰り+8→▲8 が阻害要因。収益+8→+8。

(6) 今期業況 5 位 (+14) は、「対個人サービス業」。

- ① 好材料は「収益」+10。「売上」±0「資金繰り」+3。過去データを遡ると、3 指標ともマイナスの数値は、目立たず、安定している。

- ② 回答コメントは9社。売上関係（買い控え、売上減が続いていましたが、5類移行により、少しずつ回復傾向）、収益関係（仕入、光熱費などの経費の上昇、最低賃金の上昇、売上は横ばいだが、利益が明らかに少なくなっている、社会保険の適用拡大による負担増、光熱費の高騰による費用増大）、資金関係（なし）、その他（同友会に入会したことでお客様につながった、国がリスキリング(学び直し)に予算を組んでいる、消費は緩やかに回復基調、高齢化社会の進展による消費動向の変化と人手不足、労働法制の強化に伴う経営環境の厳しさ、コロナ収束、少子化の影響、物価高騰、安価な施設の台頭）。
- ③ 来期業況予測は+21、売上±0→+14と上昇、収益+10→+14、資金繰り+3→+3。

(7) 今期業況6位（▲36）は、「小売業」。

- ① 唯一マイナスの業況。特に「収益」▲27がマイナス要因。過去データを遡ると、やはり「収益」のマイナスの数値が目立つ。「売上」「資金繰り」とともに±0。
- ② 回答コメントは5社。売上関係（官公庁の予算削減、消費意欲は回復していない）、収益関係（円安による原材料の高騰、賃金の上昇、仕入れ価格の大幅上昇）、資金関係（なし）、その他（他県から参入の価格競争の激化、医療、健康食品の値上げ、気候による影響が大きく売上の変動が読みづらい）。
- ③ 来期業況予測は▲18。個別指標は、売上±0→+18、収益▲27→+9、資金繰り±0→+9と全て好転、業況判断はマイナス領域ながら+18ポイント上昇。また、過去マイナス領域の数値の連続であった「収益」で+9の予想は、光明。

3. 全体業況の推移と見通し

年・期ごとDI	1-4月期		5-8月期		9-12月期	
	DI	対前年	DI	対前年	DI	対前年
2022年	▲7	▲5	▲21	▲12	▲11	▲20
2023年	+4	+11	(前期) +8	+29	(今期) +11	+22
2024年	(来期) +12	+8	—	—	—	—

- ① 2023年実績（上表オレンジ部）は、今期も含め全3期とも対前年同期（ブルー部）比の改善となった。また、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った。来期+12は、今期比+1ポイントの今期並みの横ばい見通し。
- ② 前回報告で、新型コロナ禍前の好景気水準まで戻るか正念場と評したが、前期、今期、来期と+10前後の落ち着き模様であり、今のところ+20へ、+30へと突き抜ける兆しは感じられない。
- ③ その中で、「対事業所サービス業」が来期業況+23、「対個人サービス業」が+21を予測、けん引する業種になるか注目。しかし、「卸売」「製造」が来期▲20ポイント以上の下降を予想しており、懸念される。

4. 今後の経営努力等方向性

- ① 業種別業況の分析（上記2.）の中で「収益」が、業況判断に基礎的かつ重大な影響を与えていることをあらためて確認できた。
- ② たしかに、「収益」を圧迫する悪材料に事欠かない現状で業況が良いとの判断をする企業は「元々経費増の影響を受けにくい」か「何らかの経営努力で経費増を吸収・回避した」企業と考えられる。「収益」体質の弱い企業は、一層の経営努力が必要となる。
- ③ また、「売上」UPのチャンス（例えば、インバウンド）があっても、人手不足、資金不足では対応できない。業界、関係機関等の更なる支援も必要となろう。

○今回調査（2）「経営上の問題点」について

- ① 業種別「経営上の問題点」集計表（※業種内1位項目：黄色マーク、2位：緑色）

No.	経営上の問題点 (今回全体順位順)	全体	製造	建設	卸売	小売	対事サ	対個サ
	回答企業数	115社	14社	16社	10社	11社	35社	29社
1	従業員の不足	48	7	11	4	2	14	10
2	人件費の増加	36	4	4	4	2	13	9
3	仕入価格の上昇	34	8	8	2	8	1	7
4	売上の減少	23	2	3	2	5	2	9
5	受注競争の激化	15	2	3	—	1	7	2
6	税負担の増加	13	—	—	2	—	5	6
7	価格競争の激化	11	1	1	2	2	2	3
8	管理費等間接費の増加	11	1	—	—	1	5	4
9	その他	7	—	1	—	—	5	1
10	事業資金の借入難	3	—	—	—	1	2	—
11	金利負担の増加	—	—	—	—	—	—	—

- ② 「経営上の問題点」の推移詳細は、別添資料参照。
- ③ 今回結果（上表）については、1位「従業員の不足」、2位「人件費の増加」、3位「仕入れ価格の上昇」、4位「売上の減少」、5位「受注競争の激化」と続く。
- ④ 上位3項目で業種毎のウエイト1位項目は、4業種（建設、卸売、対事サ、対個サ）が全体と共通で「従業員の不足」、全体と異なるのは2業種（製造、小売）が「仕入れ価格の上昇」、1業種（卸売）が「人件費の増加」（※但し、卸売は、「従業員の不足」「人件費の増加」が同数1位）が1位。
- ⑤ 4位以下の項目でウエイトの高いのが、「売上の減少」の小売業、対個サとなっている。

- ⑥ 小売業について、今期の全体業況判断が▲36 で、これは主に収益▲27 という収益体質の弱さに起因するのではないかと指摘したが、小売業の「経営上の問題点」の第1位が「仕入れ価格の上昇」、そして第2位が「売上減少」であることから、この点、裏付けられている

○今回調査（3）「経営上の力点」について

- ① 業種別「経営上の力点」集計表（※業種内1位項目：黄色マーク、2位：緑色）

No.	経営上の力点 (今回全体順位順)	全体	製造業	建設業	卸売業	小売業	対事サ	対個サ
	回答企業数	115 社	14 社	16 社	10 社	11 社	35 社	29 社
1	付加価値の増大	50	7	5	6	3	16	13
2	新規受注の確保	39	2	3	4	6	14	10
3	人材確保	34	6	8	2	2	6	10
4	社員教育	26	2	5	4	－	7	8
5	得意分野の絞込み	19	1	4	－	4	3	7
6	新規事業の展開	16	3	2	2	－	7	2
7	財務体質の強化	10	2	－	1	2	1	4
8	情報力強化	9	－	1	1	2	2	3
9	機械化促進	9	3	－	－	－	5	1
10	人件費以外の経費削減	8	1	2	－	2	3	－
11	その他	2	－	－	－	－	2	
12	研究開発	2	－	－	－	－	1	1
13	機構改革	1	－	1	－	－	－	－
14	人件費削減	－	－	－	－	－	－	－

- ② 「経営上の力点」の推移詳細は、別添資料参照。
- ③ 今回結果（上表）については、1位「付加価値の増大」、2位「新規受注の確保」、3位「人材確保」、4位「社員教育」、5位「得意分野の絞込み」と続く。
- ④ 上位3項目で業種毎のウエイト1位項目は、4業種（製造、卸売、対事サ、対個サ）が全体と共通で「付加価値の増大」、全体と異なるのは1業種（小売）が「新規受注の確保」、1業種（建設）が「人材確保」
- ⑤ 4位以下の項目でウエイトの高いのが、「社員教育」の建設、卸売、「得意分野の絞込み」の小売となっている。

- ⑥ 小売業について、「経営上の問題点」で第1位が「仕入れ価格の上昇」、そして第2位が「売上減少」であることから収益体質に弱さがあることが分かったが、「経営上の力点」で、やや抽象的な「付加価値の増大」は置くとしても、「新規受注の確保」「財務体質の強化」「人件費以外の経費削減」がしっかり選択されている点は、心強い。

○今回調査（４）：「冬季賞与（総額の増減）」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 年冬、2023 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」を水色に着色した。

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

支給	前年比	回答選択肢	2022 年冬季			2023 年夏季			2023 年冬季 (今回調査)		
			%	小計		%	小計		%	小計	
有	アップ	「支給なし→あり」	3	32	57	0	42	60	1	45	64
		+30%以上	2			4			3		
		+10～20 台%	9			12			12		
		+10 未満	18			26			29		
	不変	「額変化なし」	25	25		18		19	19		
	ダウン	-10%未満	4	12	42	5	10	40	6	11	36
		-10～20%台	2			0			1		
		-30%以上	6			2			2		
		「支給あり→なし」	0			3			2		
	無	—	「支給なし→なし」	30	30		30	30		25	25
	—	合計	99%			100%			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 年冬季賞与」では 45%、1 年前の 2022 年冬季比+13%、直近の 2023 年夏季比は+3%で、1 年前に比して格段の景気回復に加え、経営上の力点上位の「人員の確保」等のため施策が実行されたといえる。

○今回調査（５）：「業務改善への取組み状況」について

…人口減少、高齢化、コロナ５類移行、その他社会情勢・環境の変化を踏まえた、
業務改善への取組み状況…

別添資料の通り。

- ① 取組み第１位は、「勤務体制変更」で回答１０３社中３３社。その他回答の「残業ゼロ！積極的に有給休暇を利用！」合わせると計３４社。
- ② ２位「機械化・設備投資」２２社。３位「社内情報共有システム導入（共有フォルダ導入）」１４社。５位「POS システム導入等」１社。その他回答の「IT、オンライン化」１社。これらは大きく２位の「機械化・設備投資」に括れるので、合わせて計３８社。
- ③ すなわち、回答企業全体の約３～４割の企業が、「勤務体制変更」と「機械化・設備投資」の２項目に取り組んだこととなる。
- ④ 以上の外、「高齢者雇用」４社。「その他」２９社からは、「アウトソーシングの利用」「委託工事依頼の増加（人員不足による）」「役割分担及び専門化を進めている」「SNS 発信の強化」「業務引継ぎコストの捻出」等の回答があった。

（※但し、重複回答もあるので、回答総数と各選択肢合計は一致しない）

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（４７５社）
- ２．対象期間 ２０２３年９月～１２月期実績、２０２４年１月～４月見通し
- ３．調査方法 WEB、FAX
- ４．調査期間 ２０２３年１２月８日～１２月２０日
- ５．回答企業数 １１５社より回答を得た（回答率２４．２％）

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)。

第 67 回

景気動向調査アンケート
(今期は 2023 年 9 月～12 月です)

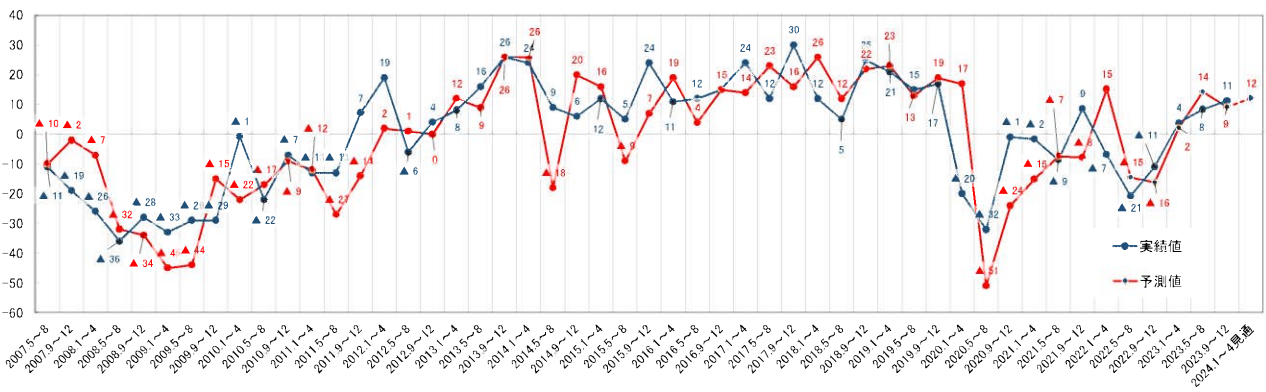
締め切り 12 月 14 日(木)

QRコードよりご回答をお願いいたします。→
FAX(099-259-4838)で回答される方は以下用紙をご使用ください。

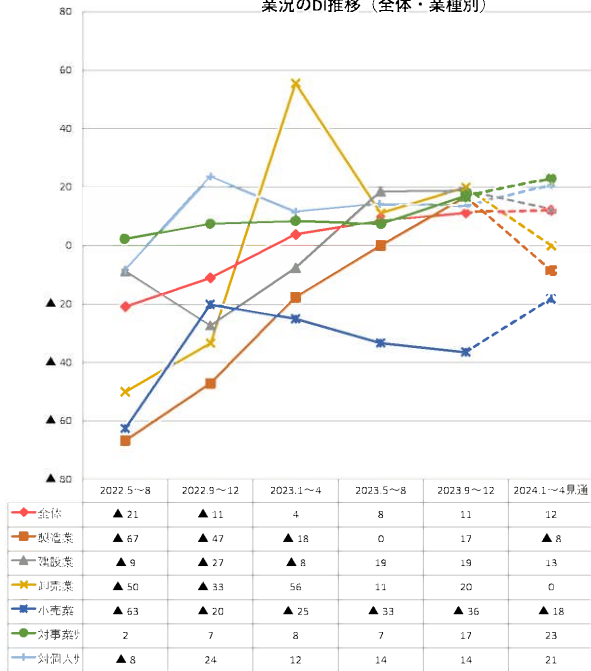
[illegible]

※この調査は全会員の皆様を送っております。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)

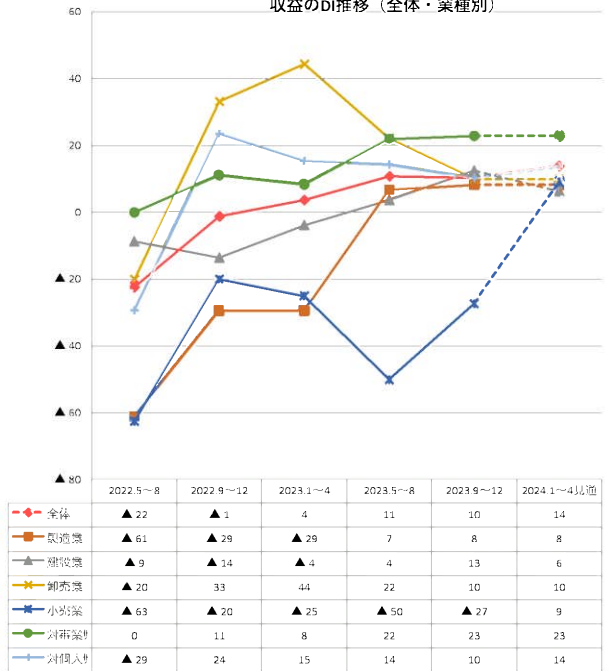
全体業況DI値グラフ(実績値と予測値)



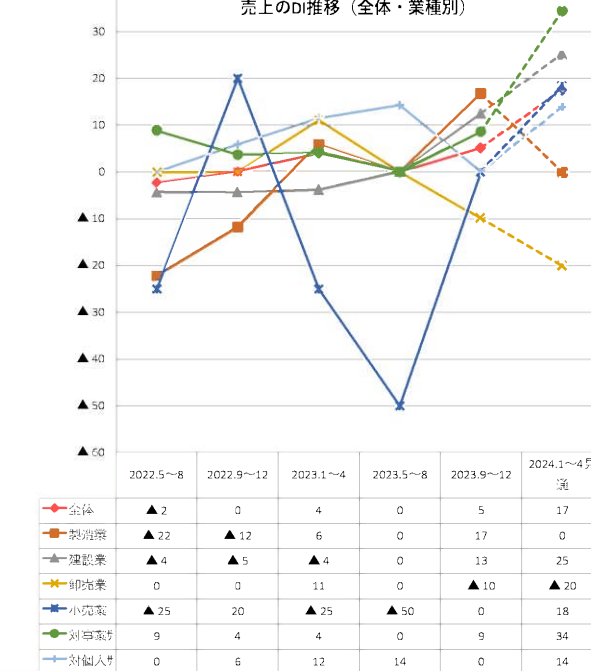
業況のDI推移 (全体・業種別)



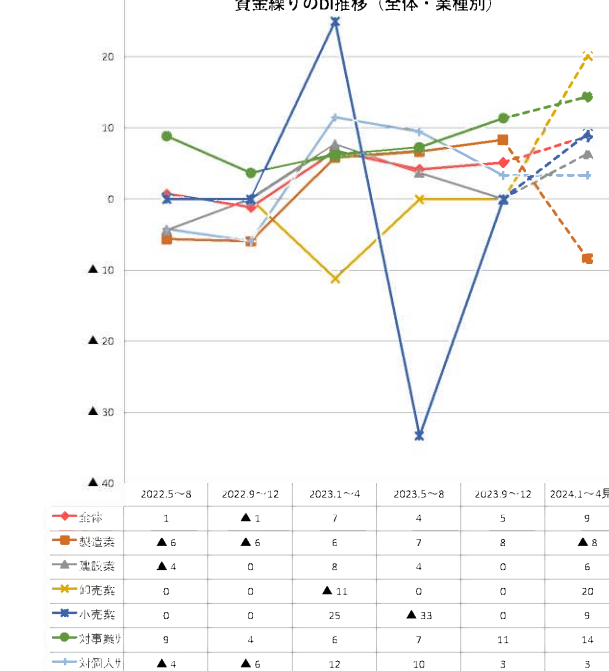
収益のDI推移 (全体・業種別)



売上のDI推移 (全体・業種別)



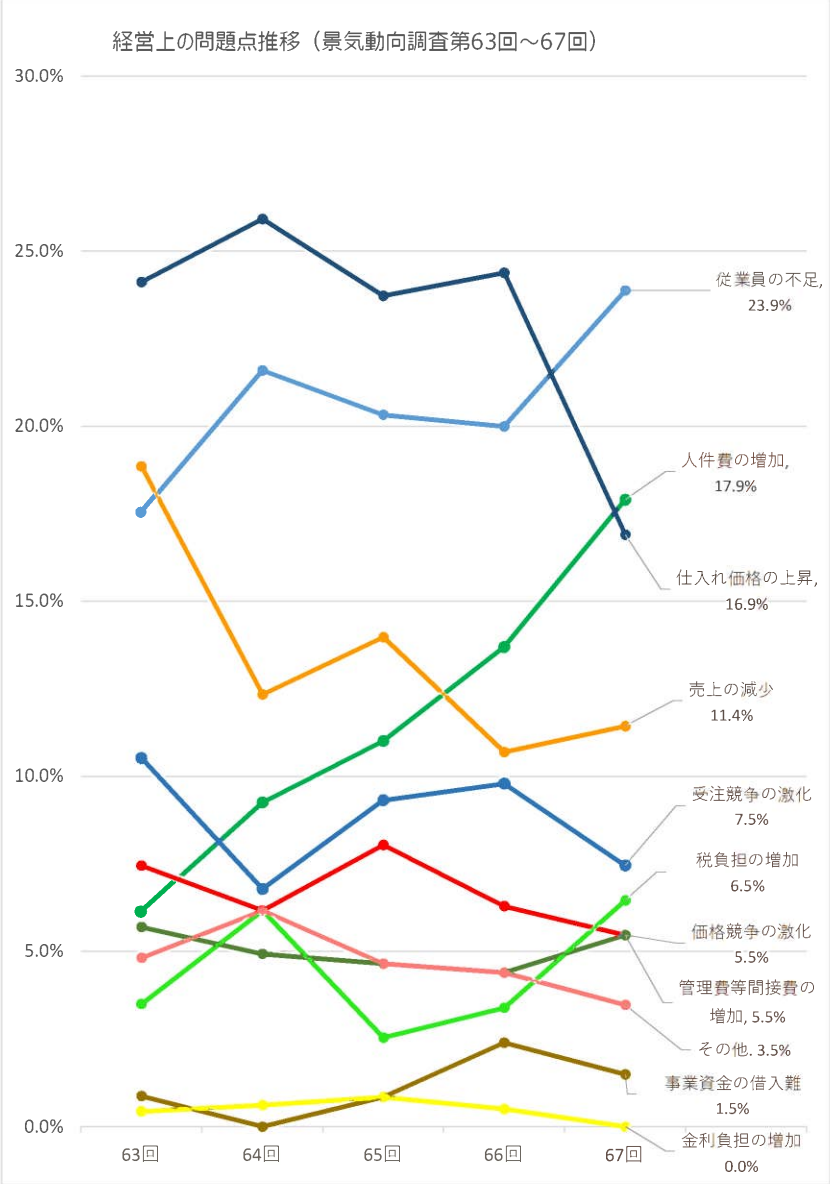
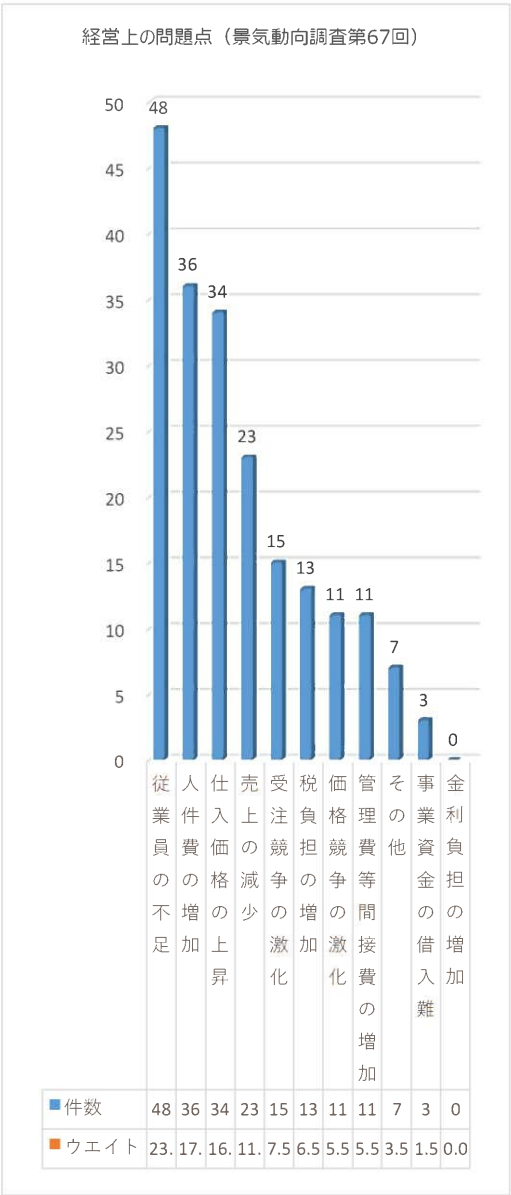
資金繰りのDI推移 (全体・業種別)



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	大きな動きは特になし。
製造業	悪い	変わらず	コストの価格上昇による利益率の低下
建設業	変わらず	変わらず	建築資材の価格高騰が落ち着いてきたので少しは楽になりそうです。
建設業	悪い	変わらず	市町村の公共工事の発注が激減している。コロナの影響大。
建設業	変わらず	変わらず	人手不足・流通影響による工期の遅延 物価高騰による契約の不成立
建設業	悪い	変わらず	材料費は増加しているのに工事価格は値下げの締め付けがあり下請け業は苦しい。
建設業	変わらず	変わらず	燃料費、修理部品などの高騰
建設業	良い	良い	建築資材の高騰は落ち着いて来たが職人不足は解消されず労務費の上昇は止まらない。新規就労者も増える見込みはなく、受注制限と同業他社との連携で凌いでいる。
建設業	良い	良い	人手不足で変わりの人員がいません。
卸売業	良い	良い	補助金で売り上げが上がっています。
卸売業	悪い	悪い	値上げによる買い控えの為売上減。人件費増。対応不可企業は淘汰。
卸売業	良い	変わらず	民間の建築が少なくなっていると聞きます。ジワジワ2?3年後に影響が出てくるのかもしれないです。
卸売業	変わらず	変わらず	資材高騰
小売業	変わらず	変わらず	官公庁の予算削減と他県から参入の価格競争の激化
小売業	変わらず	変わらず	医療、健康食品の値上げが始まりつつあります。
小売業	変わらず	変わらず	気候による影響が大きく、売上の変動が読みづらい。
小売業	変わらず	変わらず	円安による原材料の高騰、賃金の上昇が徐々に影響が出てきており、今後タイムリーに価格に転嫁できるかが課題であると思っている。
小売業	変わらず	良い	小売業界は仕入れ価格の大幅上昇や、コロナ5類になっても、消費意欲は回復していないと感じます。
サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	顧問料の引き下げを求められるなど、価格に敏感になっている。
サービス業：対事業所	悪い	良い	行政がらみの割と大きな物件を抱えているため来年の1～4月期は業績が好転する見込みです。しかし、問題はその後5月以降の見通しがまだ立っていないことが危惧されます。 正念場と捉え、既存客、新規客への訪問や経営者団体へのアピールなどニーズの発掘に努めていきます。
サービス業：対事業所	良い	良い	コロナ禍の反動で上向いているのではないかとと思う。
サービス業：対事業所	良い	変わらず	建設業に関する手続きは堅調ですので、建設業自体が堅調と思われます。

サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	特段の変化なし
サービス業：対事業所	良い	良い	設計業界はコロナ禍を終えて設備投資を始めた気がする
サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	防災関連事業のため、事業量が多いが、人手不足のため積極的な営業活動ができない。
サービス業：対事業所	良い	良い	DX推進の動きが追い風になっています。
サービス業：対事業所	良い	良い	コロナからの回復は顕著で、宿泊宴会婚礼の増加により好調です。しかし婚礼の一件あたりの人数は減少。また、宴会は業種によっては完全な復活ではない。宿泊料金の高騰にも関わらず好調だが、インバウンドがどこまで続くかが鍵。
サービス業：対事業所	変わらず	悪い	インボイス対応や電帳法対応に関する投資が終わり、2024年は投資控えの見通し。 また、海外製品の為替変動に伴う値上げが売価に転することが困難で、原価増となっている。
サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	社保、労働関係法の改正、規制強化に備えて、問合せ、引き合いが増えている。特に長時間労働の規制強化、パートの収入の壁問題、社員の退社（良い条件で転職）。経営改善が遅れば、行き詰まることへの危機感が増している。
サービス業：対個人向け	良い	良い	同友会に入会したことでお客様につながった。
サービス業：対個人向け	変わらず	変わらず	仕入、光熱費などの経費の上昇、最低賃金の上昇など。 業界の環境は悪化の一途。 売上は横ばいだが、利益が明らかに少なくなっている。
サービス業：対個人向け	良い	良い	2024年問題など雇用について国がリスキリング(学び直し)に予算を組んでいるため当社スクールの受講生増加が期待できる。
サービス業：対個人向け	良い	良い	消費は緩やかに回復基調ではあるが、長期的にみれば 高齢化社会の進展による消費動向の変化と人手不足、また社会保険の適用拡大による負担増及び労働法制の強化に伴う経営環境の厳しさに対する不安感の増大がみてとれる。
サービス業：対個人向け	良い	良い	コロナ収束後、在宅部門が追い風に、小規模事業所は生き残りにくい方向へ
サービス業：対個人向け	変わらず	変わらず	障害年金の申請代理ですが変わらず精神障害者は増加傾向と思います
サービス業：対個人向け	変わらず	変わらず	少子化の影響 物価高騰
サービス業：対個人向け	悪い	変わらず	円安、物価高からの買い控え
サービス業：対個人向け	良い	良い	フィットネス業界についてはコロナの影響を受け会員の減少による売上減が続いていましたが、5類移行により、少しずつ回復傾向にあります。しかしながら光熱費の高騰による費用増大や安価な施設の台頭など対策や課題が山積している状況です。



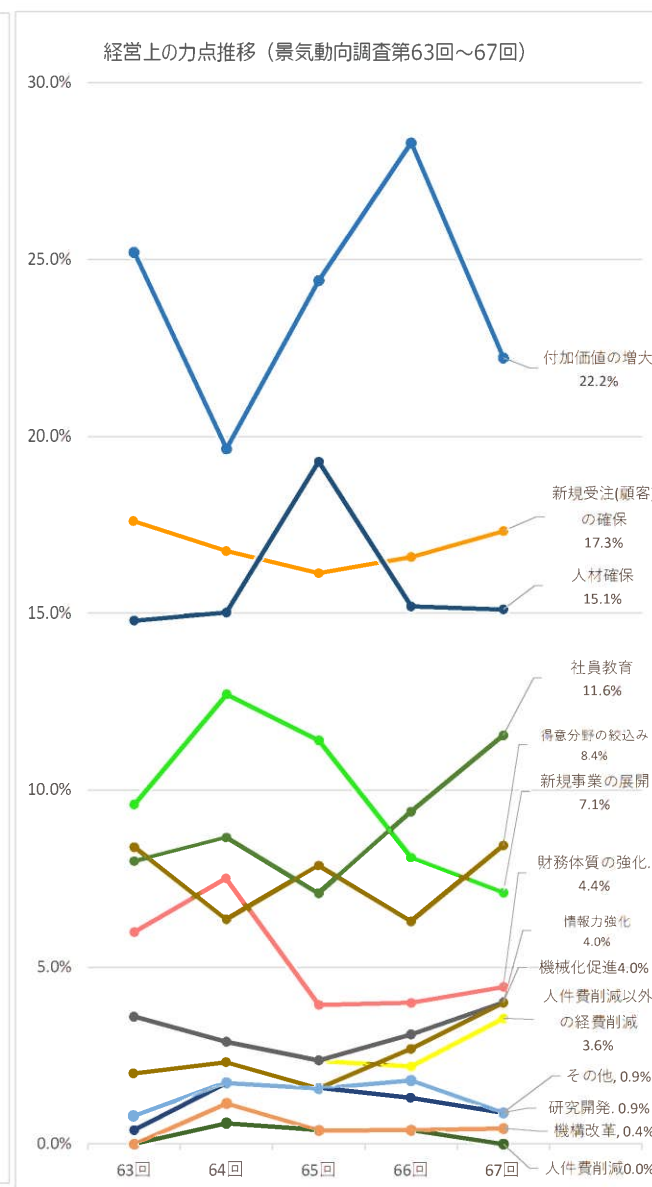
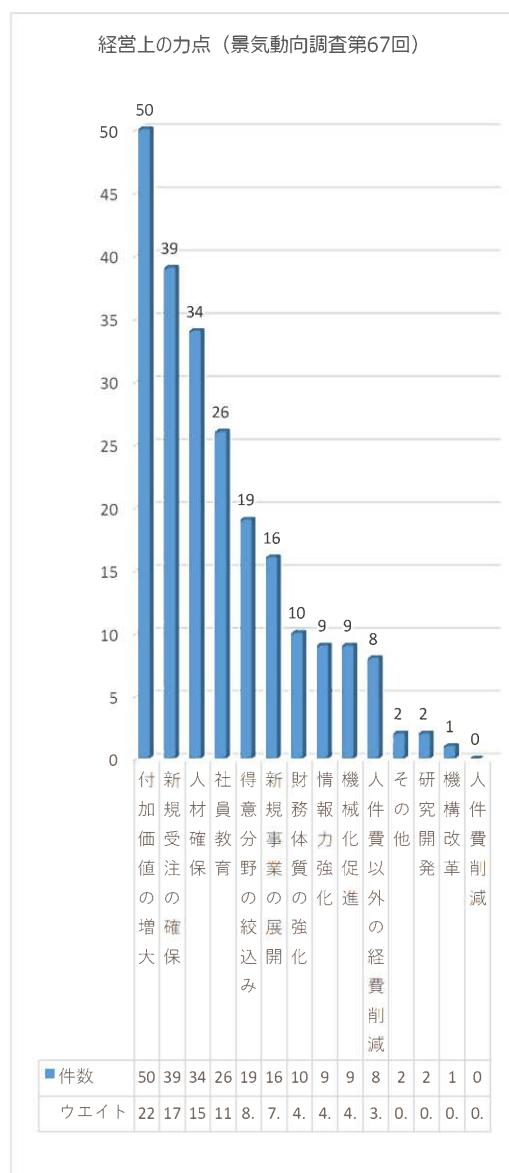
	件数	ウェイト
従業員の不足	48	23.9%
人件費の増加	36	17.9%
仕入れ価格の上昇	34	16.9%
売上の減少	23	11.4%
受注競争の激化	15	7.5%
税負担の増加	13	6.5%
価格競争の激化	11	5.5%
管理費等間接費の増加	11	5.5%
その他	7	3.5%
事業資金の借入難	3	1.5%
金利負担の増加	0	0.0%
201		100.0%

その他

- 新規顧客開拓
- chatGPTの進歩

・予防医学の為の知見と情報の普及活動においては、未だに不特定多数の人の参加による講演会や教室の開催に一定のハードルがある。来年に向けて、開催の兆しが見えて2月及び3月に開催する運びとなったことは、大きな前進と受け止めている。

- ・業務量の増大
- ・経費の増加
- ・熟練技能者の不足と新卒採用できない
- ・社員教育（リーダー育成）



	件数	ウェイト
付加価値の増大	50	22.2%
新規受注の確保	39	17.3%
人材確保	34	15.1%
社員教育	26	11.6%
得意分野の絞り込み	19	8.4%
新規事業の展開	16	7.1%
財務体質の強化	10	4.4%
情報力強化	9	4.0%
機械化促進	9	4.0%
人件費以外の経費削減	8	3.6%
その他	2	0.9%
研究開発	2	0.9%
機構改革	1	0.4%
人件費削減	0	0.0%

225 100.0%

- その他
- ・ エリア拡張
 - ・ 業務効率化

	63回	64回	65回	66回	67回
新規受注(顧客)の確保	17.6%	16.8%	16.1%	16.6%	17.3%
人材確保	14.8%	15.0%	19.3%	15.2%	15.1%
付加価値の増大	25.2%	19.7%	24.4%	28.3%	22.2%
社員教育	8.0%	8.7%	7.1%	9.4%	11.6%
得意分野の絞り込み	8.4%	6.4%	7.9%	6.3%	8.4%
新規事業の展開	9.6%	12.7%	11.4%	8.1%	7.1%
財務体質の強化	6.0%	7.5%	3.9%	4.0%	4.4%
人件費削減以外の経費削減	3.6%	2.9%	2.4%	2.2%	3.6%
情報力強化	3.6%	2.9%	2.4%	3.1%	4.0%
機械化促進	2.0%	2.3%	1.6%	2.7%	4.0%
研究開発	0.4%	1.7%	1.6%	1.3%	0.9%
人件費削減	0.0%	0.6%	0.4%	0.4%	0.0%
その他	0.8%	1.7%	1.6%	1.8%	0.9%
機構改革	0.0%	1.2%	0.4%	0.4%	0.4%

冬季賞与（総額）前年対比増減

全体		
前年支給なし→今年支給	1	1%
増加率30%以上	4	3%
増加率10%～20%台	14	12%
増加率10%未満	33	29%
前年から変化なし(支給あり)	22	19%
前年から変化なし(支給なし)	29	25%
減少率10%未満	7	6%
減少率10%～20%台	1	1%
減少率30%以上	2	2%
前年支給→今年支給なし	2	2%

115

製造業		
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	2	2%
増加率10%未満	6	5%
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%

12

建設業		
前年支給なし→今年支給	0	0%
増加率30%以上	1	1%
増加率10%～20%台	2	2%
増加率10%未満	6	5%
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)	1	1%
減少率10%未満	3	3%
減少率10%～20%台	1	1%
減少率30%以上	0	0%
前年支給→今年支給なし	0	0%

16

卸売業		
前年支給なし→今年支給	0	0%
増加率30%以上	1	1%
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)	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	0	0%
前年支給→今年支給なし	0	0%

10

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

11

サービス業（対事業所）		
前年支給なし→今年支給	1	1%
増加率30%以上	0	0%
増加率10%～20%台	5	4%
増加率10%未満	9	8%
前年から変化なし(支給あり)	9	8%
前年から変化なし(支給なし)	9	8%
減少率10%未満	0	0%
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	0	0%

35

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	2	2%
増加率10%～20%台	1	1%
増加率10%未満	6	5%
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)	15	13%
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%

29

人口減少、高齢化、コロナ5類移行、その他社会情勢・環境の変化を踏まえ、
貴社ではどのような業務改善に取り組んでいますか。（複数選択可）

全体

1	勤務体制変更	33	32%
2	機械化・設備投資	22	21%
3	社内情報共有システム導入（共有フォルダ導入）	14	14%
4	高齢者雇用	4	4%
5	POSシステム導入等	1	1%
6	その他	29	28%

103

その他

- ・ アウトソーシングの利用
- ・ 役割分担及び専門化を進めている
- ・ 今の所必要なし
- ・ 来年は、人材育成も考慮した動き
- ・ 残業ゼロ！積極的に有給休暇を利用！
- ・ 事業を引き継ぎ後まだ検討中
- ・ 委託工事依頼の増加（人員不足による）
- ・ IT,オンライン化
- ・ SNS発信の強化
- ・ 業務引継ぎコストの捻出