

第 68 回 景気動向アンケート報告

(今期：2024年1月～4月期)

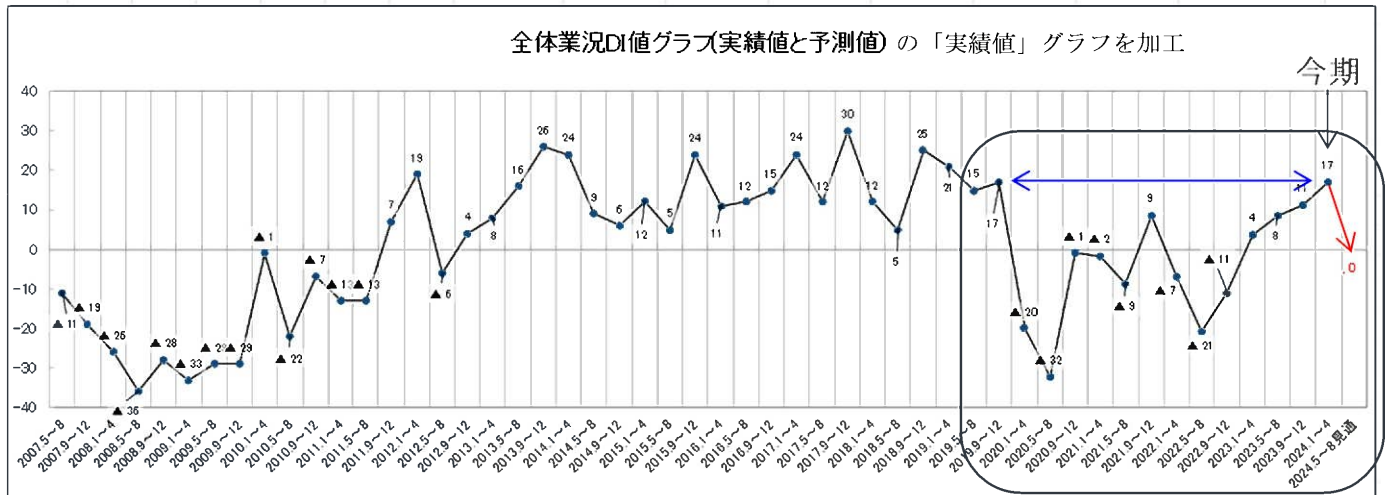
(来期：2024年5月～8月期)

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6月20日、県内・会員企業に対する「第68回景気動向アンケート」集計結果に基づいて、「2024年1-4月期実績」、及び「2024年5-8月期予測」他をまとめましたので、ご報告致します。

概要

○今期の全体業況+17は、新型コロナ禍直前の「2019年9-12月期」以来4年ぶりの好数値

- ・新型コロナ禍からの「脱却」はつきり表れるも、来期は、±0と今期比▲17ポイントの「悪化」予測



○今期の個別3指標（「売上」「収益」「資金繰り」）合計大きく改善

- ・今期は、特に「売上」が前期比+15ポイント改善。
- ・来期は、「売上」今期比▲18、「収益」同▲11ポイント「悪化」予測

○今期の業種別業況は堅調も、唯一「建設業」マイナス領域に

- ・「建設業」は「収益」前期比▲28、「売上」▲17ポイント
- ・来期は、「建設業」除く5業種も軒並み、業況「悪化」予測
- ・「受注減、資材高、賃金増、人材難」他の多重的要因が影響

○社員の退職原因、背景、希望・不満把握施策

- ・1年間で退職者「有」企業が44.5%、「無」が35.2%
- ・転職希望の背景事情「ミスマッチ（考え方の相違、能力不足）」34.7%、「社員間の人間関係」26.5%、「給与面の不満」16.3%

○今回調査（1）景気動向

1. 「業種別業況」の特徴

以下、今期業況DIの業種別ランキングをカウント・ダウン方式で記す。

（1）今期業況6位（▲4）は、「建設業」。

今期	業種区分	調査期	業況	売上	収益	資金繰り	合計
6位	建設業	前期	+19	+13	+13	±0	+26
		今期	▲4	▲4	▲15	▲4	▲23
		来期	+4	▲15	▲11	▲4	▲30

- ① 今期業況（▲4）は、前期（+19）に比し▲23ポイントで、大きく「悪化」し、6業種中、唯一業況マイナスの業種となった。
- ② 今期の個別3指標合計（▲23）は、前期（+26）に比し▲49ポイントで、大きく「悪化」。「収益」前期比▲28ポイント、「売上」同▲17ポイントの両指標の悪化が大きい。「資金繰り」は、±0→▲4と微減。
- ③ 来期業況（+4）は、今期（▲4）に比し+8ポイント改善。しかし、来期の個別3指標合計（▲30）は、今期（▲23）に比し▲7ポイントで、更に悪化の見通し。「売上」の今期比▲11ポイントが痛い。「資金繰り」は、今期比±0の横ばい。「収益」の今期比+4ポイントが、業況今期比+8ポイントの改善要因となった。
- ④ 「業界から見た、景気動向の特徴、影響要因など」についてのコメント

プラス要因への言及は、馬毛島関連特需（但し、TSMCとともに人材不足、材料・賃金高騰要因との指摘も）、働き方改革による業務効率、生産性向上。

マイナス要因への言及は、次の通り（以下、類似内容も重複記述）。

・「売上」関連：公共工事発注量減少、（材料価格値上げによる）リフォーム工事需要の抑圧、新築住宅着工減少、新築住宅の減少傾向。

・「収益」関連では、i 建設物価上昇、資材価格上昇、物価高騰、材料高騰、ii 人件費増加、賃金高騰（但し、材料、賃金高騰を見積りに反映との言及もあった）。

・「資金繰り」関連：コメントなし

・「人材」関連：慢性的な人手不足、人材不足、人手不足（対策として、働き方改革による業務効率、生産性向上実現という言葉がある一方、制度上は週休二日実現も実際は土曜出勤という実態への言及もあった）。

（2）今期業況5位（+9）は、「小売業」。

今期	業種区分	調査期	業況	売上	収益	資金繰り	合計
5位	小売業	前期	▲36	±0	▲27	±0	▲27
		今期	+9	+9	+9	+18	+36
		来期	▲18	±0	▲18	+27	+9

- ① 今期業況（+9）は、前期（▲36）に比し+45ポイントで、大きく改善し、前期6業種中、唯一業況マイナスの業種であったが、プラス領域に上昇した。

- ② 今期の個別3指標合計(+36)は、前期(▲27)に比し+63ポイントで、大きく改善、「収益」前期比+36ポイント、「資金繰り」同+18ポイント、「売上」同+9ポイントと全て「改善」した。
- ③ 来期業況(▲18)は、今期(+9)に比し▲27ポイントと、大きく悪化を予測。来期の個別3指標合計(+9)も、今期(+36)に比し▲27ポイントで、大きく悪化する見通し。特に「収益」今期比▲27ポイントの大きな悪化が痛い。「売上」も、同▲9ポイントの悪化。一方、「資金繰り」は同+9ポイントの改善し、来期業況が▲18に留まった要因となった。
- ④ 「業界から見た、景気動向の特徴、影響要因など」についてのコメント
 プラス要因への言及は、今のところ売上は好調(営業一人一人の力が着いている)。マイナス要因への言及は、次の通り。
- ・「売上」関連：消費がさらに消極的に、ディスカウントに消費者が流れている、官公庁予算減、仕入れに苦慮、外国商品(入荷)が不安定
 - ・「収益」関連：物価高による利益圧迫、価格競争激化(電子入札での県外からの入札参加)、仕入れ価格・諸経費の増加、商品価格の高騰
 - ・「資金繰り」関連：コメントなし
 - ・「人材」関連：コメントなし

(3) 今期業況4位(+18)は、「対個人サービス業」。

今期	業種区分	調査期	業況	売上	収益	資金繰り	合計
4位	対個人 サービス業	前期	+14	±0	+10	+3	+13
		今期	+18	+18	+18	±0	+36
		来期	▲9	+9	±0	±0	+9

- ① 今期業況(+18)は、前期(+14)に比し+4ポイントで、良好な数値を横ばい。
- ② 今期の個別3指標合計(+36)は、前期(+13)に比し+49ポイントで、大きく改善、「売上」前期比+18ポイント、「収益」同+8ポイント改善。一方「資金繰り」は同▲3ポイントの横ばい。
- ③ 来期業況(▲9)は、今期(+18)に比し▲27ポイントで、大きく悪化を予測。来期の個別3指標合計(+9)も、今期(+36)に比し▲27ポイントで、大きく悪化の見通し。特に「収益」今期比▲18ポイントの悪化。「売上」も、同▲9ポイント悪化。「資金繰り」は同±0ポイントの横ばいの見通し。
- ④ 「業界から見た、景気動向の特徴、影響要因など」についてのコメント
 プラス要因への言及は、コロナ禍からの脱却、コロナが落ちつき、コロナウイルス感染症の分類引き下げに伴うサービス分野のリバウンド需要や個人消費の増加。
 今回「新型コロナ禍」について明らかな言及があるのは、飲食店、理美容業等を含む本業種のみである。しかも3件ある。これらの言及は、「脱却」、「落ちつき」等プラス方向の言及である。前述のように、今期全体業況DIが新型コロナ禍発生前の「2019年9-12月」水準の+17に回復したと軌を一にして、接客業の経営者複数から現場の実感として「新型コロナ禍からの脱却」に言及されたものであり、今期は、景気動向分析上、一つの画期と言いうる。

マイナス要因への言及は、次の通り。

- ・「売上」関連： 需要縮小（インフレによる家計費用増大）、需給バランスが崩れている（物価高騰により）
- ・「収益」関連： 法制変更（社会保険適用拡大、福祉医療報酬関係）による負担増、客単価減少
- ・「資金繰り」関連： コメントなし
- ・「人材」関連： 賃上げが難しい（介護報酬それほど上がってない）

分類困難なものとして、個人対応内容の複雑化、ニーズの変化、多様性受け入れられない社会（障害の中でも精神障害者が増えている）等があった。

(4) 今期業況 3 位 (+20) は、「卸売業」。

今期	業種区分	調査期	業況	売上	収益	資金繰り	合計
3 位	卸売業	前期	+20	▲10	+10	±0	±0
		今期	+20	+20	+20	+20	+60
		来期	±0	▲20	▲20	±0	▲40

- ① 今期業況 (+20) は、前期 (+20) に比し±0 ポイントで、横ばいながら良好な数値。
- ② 今期の個別 3 指標合計 (+60) は、前期 (±0) に比し+60 ポイントで、大きく改善。「売上」前期比+30 ポイント、「資金繰り」同+20 ポイントと大きく改善。また「収益」も同+10 ポイントと改善した。
- ③ 来期業況 (±0) は、今期 (+20) に比し▲20 ポイント、大きく「悪化」を予測。来期の個別 3 指標合計 (▲40) は、今期 (+60) に比し▲100 ポイントで、大きく悪化する見通し。特に「売上」「収益」は、共に今期比▲40 ポイント、「資金繰り」は同▲20 ポイントで、3 指標とも大きく悪化。
- ④ 「業界から見た、景気動向の特徴、影響要因など」についてのコメント
 プラス要因への言及は、なし。
 マイナス要因への言及は、次の通り。
 - ・「売上」関連： なし
 - ・「収益」関連： 賃上げ、物価値上げ（全国一律実施に辟易）
 - ・「資金繰り」関連： コメントなし
 - ・「人材」関連： なし
 その他の言及として、中小企業切り施策にも辟易。

(5) 今期業況 2 位 (+29) は「対事業所サービス業」。

今期	業種区分	調査期	業況	売上	収益	資金繰り	合計
2 位	対事業所 サービス業	前期	+17	+9	+23	+11	+43
		今期	+29	+31	+18	+9	+58
		来期	+9	+18	+24	+9	+51

- ① 今期業況 (+29) は、前期 (+17) に比し+12 ポイントで、DI+20 を超える改善。

- ② 今期の個別3指標合計(+58)は、前期(+43)に比し+15ポイント改善。「売上」が前期比+22ポイントと大きく改善。「資金繰り」同▲2ポイント、「収益」同▲5ポイントと横ばい。
- ③ 来期業況(+9)は、今期(+29)に比し▲20ポイント、大きく「悪化」を予測。来期の個別3指標合計(+51)は、今期(+58)に比し▲7ポイント悪化。「売上」が、今期比▲13ポイント悪化。「一方「収益」は同+6ポイント改善。「資金繰り」は同±0ポイントの横ばい。
- ④ 「業界から見た、景気動向の特徴、影響要因など」についてのコメント(注意:他業界についてのコメントも、そのまま記載する)

プラス要因への言及は、良好、収益がいい、国体など大型イベントを受注、大幅な売上増、特需発生、新サービス展開、差別化できている企業は強い、景気持ち直しの動きが緩やかに感じられる、受注、売上等影響なし(公共事業関連)、DX推進加速、BtoBビジネス堅調、売上自体微増(物価高騰に合わせて単価修正)。

マイナス要因への言及は、次の通り。

- ・「売上」関連:相続法制により売り物件が増加
- ・「収益」関連:原料費高騰(円安)、物価高(建設業が特に厳しそう)、外注費増、人件費高騰、最低賃金大幅上昇、管理費関係の値上げ顕著
- ・「資金繰り」:コロナ融資の返済が始まった
- ・「人材」関連:人手不足、若者の福岡流出、求人難、既存従業員離職増加、給与面での待遇改善要求に応じられない、人手不足
- ・その他:来期見通し立っていない不安、労働法制強化、大枠では改善は無い

(6) 6業種中、今期業況TOP(+33)は、「製造業」。

今期	業種区分	調査期	業況	売上	収益	資金繰り	合計
TOP	製造業	前期	+17	+17	+8	+8	+33
		今期	+33	+40	+33	+27	+100
		来期	▲7	▲20	▲20	±0	▲40

- ① 今期業況(+33)は、前期(+17)に比し+16ポイントで、DI+30をも超える改善。
- ② 今期の個別3指標合計(+100)は、前期(+33)に比し+67ポイントで、大きく改善。「収益」前期比+25ポイント、「売上」同+23ポイント、「資金繰り」は同+19ポイントで3指標とも大きく改善。
- ③ 来期業況(▲7)は、今期(+33)に比し▲40ポイント、大きく「悪化」を予測。来期の個別3指標合計(▲40)は、今期(+100)に比し▲140ポイントで、大きく悪化する見通し。「売上」今期比▲60、「収益」も、同▲53ポイント、「資金繰り」同▲27ポイントと、3指標とも大きく悪化を予測。
- ④ 「業界から見た、景気動向の特徴、影響要因など」についてのコメント

プラス要因への言及は、国内、海外の旅行者が増えた、半導体関連10月以降好

転の情報（飛行機、船の増便）。

マイナス要因への言及は、次の通り。

- ・「売上」関連：稼働率落した（人件費の心配）、公共工事減少
 - ・「収益」関連：価格転嫁が追い付いていない、価格転嫁できていない、物価上昇、物価上昇の転嫁がうまくいっていない
 - ・「人材」関連：なし
 - ・その他：半導体製造装置業界は低いレベルで横ばい状態、半導体関連でも好調、苦戦の業界が分かれている
- その他として、特に変化なし

2. 全体業況：「今期（2024年1-4月期）」と前年同期、前期、来期との比較

（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
2023年	(前年同期) 1-4月期	+4	+4	+4	+7	+15
	5-8月期	+8	±0	+11	+4	+15
	(前期) 9-12月期	+11	+5	+10	+5	+20
2024年	(今期) 1-4月期	+17	+20	+13	+9	+42
	(来期予測) 5-8月期	±0	+2	+2	+6	+10

（2）今期と「前年同期（2023年1-4月期）」との比較

- ① 今期の全体業況（DI値+17）は、前年同期（+4）に比し+13ポイント伸び、直近1年間の幅で見ると「改善」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、「売上」+4→+20で+16ポイント、「収益」+4→+13で+11ポイント改善、「資金繰り」+7→+9で+2ポイントで横ばい、3指標合計点は+15→+42と+27ポイントと大きく改善。

（3）今期と「前期（2023年9-12月期）」との比較

- ① 今期の全体業況（DI値+17）は、前期（+11）に比し+6ポイントで、今期までは「改善傾向」は持続していると判断できる。
- ② 上表で直前期（グリーン部）から今期（オレンジ部）への個別3指標の推移を見ると、「売上」+5→+20で+15ポイント改善、「収益」+10→+13で+3ポイント、「資金繰り」+5

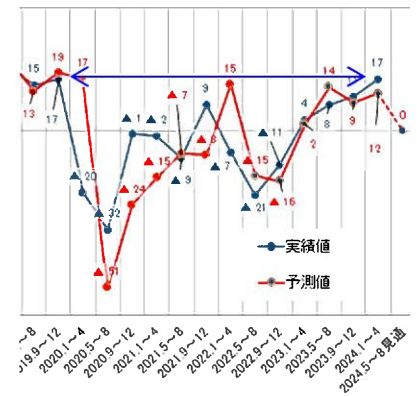
→+9 で+4 ポイントの横ばい、3 指標合計点は+20→+42 と+22 ポイントであることから、やはり今期までは「改善傾向」は持続していると判断できる。

(4) 今期と「来期 (2024 年 5-8 月期)」予測との比較

- ① 来期の全体業況 (DI 値±0) は、今期 (+17) に比し▲17 ポイント。今期まで 5 期連続の改善が、来期以降、悪化に転ずるおそれがある。
- ② 上表で今期 (オレンジ部) から来期 (薄赤色部) への個別 3 指標の推移を見ると、「売上」は+20→+2 と▲18 ポイント、「収益」+13→+2 と▲11 ポイントそれぞれ悪化、「資金繰り」+9→+6 は▲3 ポイントで、横ばい、3 指標合計点も+42→+10 と▲32 ポイントの大きく悪化の予測となっている。

3. 全体業況：推移と見通し

年	1-4 月期 DI		5-8 月期 DI		9-12 月期 DI	
2022 年	▲7	▲5	▲21	▲12	▲11	▲20
2023 年	+4	+11	+8	+29	(前期) +11	+22
2024 年	(今期) +17	+13	(来期) ±0	▲8	-	-



- ① 今期全体業況+17 は、新型コロナ禍直前の 2019 年 9-12 月期以来 4 年ぶりの好数値である (本報告「概要」、別添「全体業況 DI 値グラフ (実績値と予測値)」参照)。
- ② 遂に今期エッポックとなる新型コロナ禍直前の数値を回復した。また、このことは、「業界から見た景気動向の特徴、影響要因」への経営者のコメントにも表れている。対個人サービス業 (飲食店、理美容業等) だけに 3 件「コロナ禍からの脱却」「コロナが落ち着き」「コロナウイルス感染症の分類引き下げに伴うサービス分野のリバウンド需要や個人消費の増加」というコメントが見られた。最後まで、新型コロナ禍の影響が残り続けていたのが対個人サービス業であり、そこでもようやく新型コロナ禍の景況に対する影響が払しょくされたことが、DI という数字の上でも、経営者のコメントの上でも、今回調査にはつきりと表れたと考えられる。
- ③ その中で、来期、建設業を除き、軒並み DI 値悪化を予測し、全体業況では±0、今期比▲17 ポイントの悪化予想である。景況は、新型コロナ禍の影響からは脱却したが、消費の落ち着き (物価高騰による買い控え)、賃上げ・仕入れ難・材料高、融資返済開始など、新たな懸念材料が多重的に存在する中で、次回調査結果が注目される。

4. 今後の経営努力等方向性

- ① 来期は、全体業況 DI±0 と今期比▲17 ポイントの「悪化」で、業種別でも、「建設業」除く 5 業種も軒並み、業況「悪化」を予測している。

- ② 我県においては、老舗企業ですら経営危機を迎えるというショックな事案が報じられたが、新型コロナ禍から始まり、昨今の新たな多重的要因による経済環境の厳しさの一面を示すものといえよう。
- ③ 個々の企業、経営者は、従業員とともに、後に見る経営上の問題点、及び力点について、具体的経営施策を展開するしか道はない。
- ④ 業界団体、支援諸機関等には、個々の企業の現状をしっかりと見つめて、問題点の克服、経営施策の推進、業績好転への具体的な支援をより一層強化すべきと考える。

○今回調査（2）「経営上の問題点」

1. 業種別・選択数順位（※業種内1位：黄色、2位：緑色、3位：水色マーク）

選択数順位	経営上の問題点 (今回全体順位順)	全体	建設	小売	対個人 サ	卸売	対事業 サ	製造
	今期の業種別業況順位	-	6位	5位	4位	3位	2位	TOP
	回答企業数	128社	30社	11社	22社	5社	45社	15社
1	仕入価格の上昇	41	14	6	2	2	7	9
2	人件費の増加	39	5	4	9	2	12	6
3	従業員の不足	33	8	1	6	2	11	4
4	売上の減少	26	7	4	3	2	7	3
5	受注競争の激化	22	4	0	3	1	12	2
6	管理費等間接費の増加	19	1	0	6	0	11	0
7	価格競争の激化	18	4	4	2	1	5	1
8	税負担の増加	15	2	1	3	0	7	2
9	その他	10	0	0	4	0	0	0
10	事業資金の借入難	3	1	1	0	0	1	0
11	金利負担の増加	1	0	0	0	0	0	1

今期の業種別業況DI順位により、下位から記す。

- ① 「建設」は、1位「仕入価格の上昇」、2位「従業員の不足」、3位「売上減少」。「売上減少」が3位に入り、「人件費の増加」は、6業種中唯一TOP3に入らず4位。同数5位で「受注競争の激化」「価格競争の激化」が続く。
- ② 「小売」は、1位が「仕入価格の上昇」。同数2位が「人件費の増加」、「売上減少」「価格競争の激化」の3項目。「従業員の不足」が、6業種中唯一TOP3に入らず、同数5位。
- ③ 「対個人サービス」は、1位が「人件費の増加」、同数2位が「従業員の不足」「管理費等間接費の増加」の2項目。「仕入価格の上昇」がTOP3に入らず、「管理費等間接

費の増加」がTOP3に。

- ④ 「卸売」は、同数1位が「仕入価格の上昇」、「人件費の増加」「従業員の不足」「売上減少」の4項目。
- ⑤ 「対事業所サービス」は、1位が「人件費の増加」「受注競争の激化」、同数3位が「従業員の不足」「管理費等間接費の増加」。
- ⑥ 「製造」は、1位「仕入価格の上昇」、2位「人件費の増加」、3位「従業員の不足」6業種中、唯一全体と全く同じ。「売上の減少」が続く。

2. 全体ウエイト選択肢別推移（別添資料「第64回～68回（今回）までの推移グラフ」）

（1）今回1位から3位のTOP3常連項目について

- ① 今回1位の「仕入価格の上昇」、2位「人件費の増加」、3位「従業員の不足」は、別添資料の「第64回～68回（今回）までの推移グラフ」を見ると、いずれも3位、4位までの上位をキープしている。
- ② 今回最も特徴的な変化は、前回1位から今回3位に下げた「従業員の不足」。推移グラフの5回の調査で、20%以上のウエイトを占め、前は23.9%まで達して1位となったものが、今回は、14.5%で3位に急降下した。
- ③ 今回1位「仕入れ価格の上昇」は、推移グラフを見ると、64回では、ウエイト25%超の断トツ1位から、前回16.9%と10%近い下降で、3位転落。今回も横ばいの18.1%だが、「従業員の不足」の急落、「人件費の増加」の落ち着きにより、今回1位復帰となった。
- ④ 今回2位の「人件費の増加」は、推移グラフを見ると、第64回で4位とはいえウエイト10%を切る下位グループ近くから、ホップ、ステップ、ジャンプと前回、17.9%で2位に躍り出た。今回は、17.2%で横ばい2位キープとなった。

（2）今回4位～8位の中位グループについて

- ① 4位「売上の減少」は、推移グラフを見ると、64回65回3位から66回以降3回連続4位をキープ。ウエイトも10%強をキープしている。
- ② 5位「受注競争の激化」、7位「価格競争の激化」も10%のラインを伺うような上昇を見せている。
- ③ 6位「管理費等間接費の増加」8位「税負担の増加」もそれぞれ、ウエイトを高めている。

（3）今回9位～11位の下位グループについて

- ① 9位「その他」10位「事業資金の借入難」11位「金利負担の増加」となっている。
- ② 「その他」には、県外業者が大きな現場を受注、集客、営業、新たな事業柱模索、同業他社との差別化、作業の効率化、社員の壮年齢化、従業員同士の人間関係維持の問題、管理職の育成、等の記述があった。

○今回調査（3）「経営上の力点」

1. 業種別・選択数順位（※業種内1位：黄色、2位：緑色、3位：水色マーク）

選択数順位	経営上の力点 (今回全体順位順)	全体	建設	小売	対個 サ	卸売	対事 サ	製造
	今期の業種別業況順位	-	6位	5位	4位	3位	2位	TOP
	回答企業数	128社	30社	11社	22社	5社	45社	15社
1	付加価値の増大	58	12	4	8	5	22	7
2	新規受注の確保	47	12	5	7	2	13	8
3	人材確保	30	7	2	6	2	9	4
4	新規事業の展開	27	5	4	3	0	11	4
5	社員教育	21	6	3	7	0	5	0
6	得意分野の絞込み	13	2	0	2	0	7	2
7	財務体質の強化	13	2	1	3	1	4	2
8	情報力強化	8	1	2	1	0	3	1
9	機械化促進	8	2	0	1	0	4	1
10	研究開発	6	1	0	1	0	4	0
11	人件費以外の経費削減	4	2	0	1	0	1	0
12	機構改革	3	1	0	1	0	1	0
13	その他	2	2	0	0	0	0	0
14	人件費削減	1	0	0	0	0	1	0

今期の業種別業況DI順位により、下位から記す。

- ① 「建設」は、同数1位「付加価値の増大」、「新規受注の確保」、3位「人材確保」。これは、全体と同じ。「社員教育」「新規事業の展開」が続く。
- ② 「小売」は、1位「新規受注の確保」、2位「付加価値の増大」、3位「新規事業の展開」。「社員教育」、そして「人材の確保」「情報力強化」が続く。
- ③ 「対個人サービス」は、1位「付加価値の増大」、2位「新規受注の確保」、3位「社員教育」。「人材確保」「新規事業の展開」「財務体質の強化」が続く。
- ④ 「卸売」は、1位「付加価値の増大」、同数2位「新規受注の確保」、「人材確保」。これは、全体と同じ。
- ⑤ 「対事業所サービス」は、1位「付加価値の増大」、2位「新規受注の確保」、3位「新規事業の展開」。「人材確保」「得意分野の絞込み」が続く。
- ⑥ 「製造」は、1位「新規受注の確保」、2位「付加価値の増大」、同数3位「人材確保」「新規事業の展開」。これは、全体と同じ。

2. 全体ウエイト選択肢別推移（別添資料「第64回～68回（今回）までの推移グラフ」）

（1）今回1位から3位のTOP3常連項目について

- ① 今回1位の「付加価値の増大」、2位「新規受注（顧客）の確保」、3位「人材確保」は、別添資料の「第64回～68回（今回）までの推移グラフ」を見ると、いずれもTOP3の上位をキープしている。
- ② 今回最も特徴的な変化は、TOP2「付加価値の増大」24.1%「新規受注（顧客）の確保」19.5%がウエイトを増加させたにもかかわらず、3位の「人材確保」が、ウエイトを下げ、4位の「新規事業の展開」に迫られた点である。第65回調査で、20%近いウエイトを占めたが、その後3回連続でウエイトを下げ、今回12.4%となった。ちなみに、業種別では、「人材確保」は、小売、対個人サービス、対事業所サービスの3業種でTOP3に入っていない。
- ③ 今回1位「付加価値の増大」は、推移グラフを見ると、4回連続のウエイト20%超の断トツ1位。前々回28.3%から前回は22.2%と6%強下降したが、今回また上昇に転じた。しかし、業種別では、小売、製造で「新規受注の確保」が1位となり、「付加価値の増大」は2位。
- ④ 今回2位の「新規受注（顧客）の確保」は、推移グラフを見ると、ウエイト15%超を5回連続キープ、今回は、19.5%で20%に迫り比重を高めている。

（2）今回4位～9位の中位グループについて

- ① 4位「新規事業の展開」は、推移グラフを見ると、10%超のウエイトから前々回ウエイトを下げ、前回は7.1%となっていたが、今回急伸11.2%となっている。
- ② 5位「社員教育」は、前回10%超となっていたが、今回8.7%とウエイトを下げた。対個人サービス業では、2位となっている。
- ③ 6位「得意分野の絞込み」も前回から今回ウエイトを下げた。同6位の「財務体質の強化」は前回からウエイトを上げた。
- ④ 8位「情報力強化」、同8位「機械化促進」はウエイトを下げた。

（3）今回10位～14位の下位グループについて

- ① 10位「研究開発」11位「人件費以外の経費削減」12位「機構改革」13位「その他」14位「人件費削減」となっている。
- ② 「その他」として、農業は外的要因に左右される事から、影響を受けにくい自身の生産技術の向上、反収アップ、当たり前前を当たり前前にやる事、等の記述があった。

○今回調査（４）：社員の退職原因、背景、社員の希望・不満把握施策

…「2023年4月～2024年3月の期間の退職者について」…

別添資料の通り。

（１）退職者の有無

- 1) ①「有」44.5%、②「無」35.2%、③社員・スタッフなし20.3%。
- 2) 1年間で、退職者「有」企業が44.5%というのは、「少ない印象を受ける」との声があった。同友会の「人を生かす経営」実践の効用という声もあった。この間、求人難が顕著であり、退職を減らす経営努力が、中小企業ではあまねく実践されているが、労働市場は労働者側の超「売手市場」であることも考えれば、従来にも増して退職原因を明確化し、対策を追求し続けなければ、同友会企業といえども既存人材の確保が厳しくなる懸念がある。

（２）退職原因

- 1) 「転職希望」47.1%「家庭の事情他の本人都合」48.5%「会社都合その他」4.4%
下記2)のコメントを見ると、広い意味で「転職希望」と捉えてもよい案件が、「家庭の事情他の本人都合」48.5%の中に、含まれているものと思われる。

- 2) 「家庭の事情他の本人都合」について、具体的に22件のコメントを頂いた。

○本人の進路変更

- ・独立、起業…4件
- ・家業の状況悪化、実家の農業手伝い…2件
- ・大学卒業、留学、学業専念
- ・研修生の帰国

○本人周辺の状態変化

- ・ストレス、体調、持病、精神疾患…4件
- ・定年、年齢…2件
- ・介護…3件
- ・働く環境が不安定

○労働条件（土日休みたい、夕方までの勤務にしたい、正社員希望、Wワーク）

○その他（考え方相違、ミスマッチ、人間関係、技術面の先行き不透明）

- 3) 「会社都合その他」について、具体的に「人間関係」との1件のコメントを頂いた。

（３）転職希望の背景事情

- 1) ①「ミスマッチ（考え方の相違、能力不足）」34.7%②「社員間の人間関係」26.5%
③「給与面の不満」16.3%④「評価・待遇への不満」4.1%⑤「労働時間への不満」6.1%⑥「その他」12.2%

- 2) 上記⑥「その他」について、具体的に、「他にやりたいこと（異業種）ができた」「他社（本人知人）の新店オープンに伴う退社」「ヘッドハンティング」「社員教育不足」等6件のコメントを頂いた。

(4) 社員の希望、不満把握施策

1) ①「個人面談による聴取」55.2%②「社内ミーティング・会合」32.0%③「アンケート調査」8.8%④「その他」4.0%

2) 上記④「その他」について、具体的に、「日頃のコミュニケーション(言いたいことを言える風土づくり)」「勤務体系、有給促進、毎年昇給1万円」他5件のコメントを頂いた。

1. 対象企業 鹿児島県中小企業家同友会会員企業(461社)
2. 対象期間 2024年1月～4月期実績、2024年5月～8月見通し
3. 調査方法 WEB、FAX
4. 調査期間 2024年5月9日～5月17日
5. 回答企業数 128社より回答を得た(回答率27.7%)
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68回

景気動向調査アンケート
(今期は2024年1月～4月です)景気動向調査は経営者のナビゲーター
目標160社回答!!
ご協力をお願いします

締め切り5月17日(金)

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。

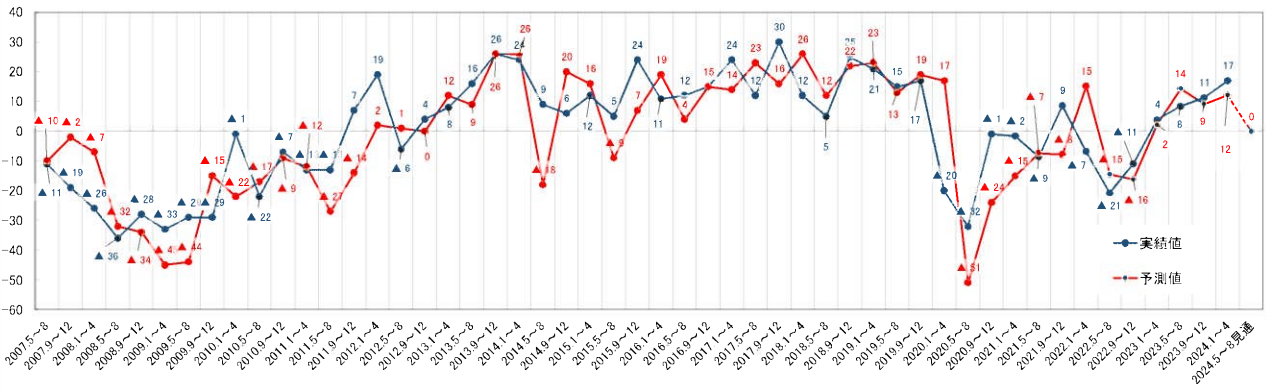
氏名	企業名					
(1)会社の状況についてお答えください。 (該当するものに○印をつけてください)	業種	1. 製造業 2. 建設業 3. 卸売業 4. 小売業 5. サービス業(a:対事業所向け b:対個人向け) 6. 農水産業 事業内容()				
	(今期)2024年1～4月の実績		(来期)2024年5～8月の見通し			
1. 業況	良い	変わらず	悪い	良い	変わらず	悪い
	今期の業況について、前期(2023年9～12月)と比較してお聞かせ下さい。 ①好転 ②横ばい ③悪化					
2. 売上	良い	変わらず	悪い	良い	変わらず	悪い
3. 収益	良い	変わらず	悪い	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
5. 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。 ()						
(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)貴社における、2023年4月～2024年3月の期間の退職者について、お聞きします。 1. 貴社では、2023年4月～2024年3月の期間に、退職者がありましたか?次から選択して下さい。 ① はい ② いいえ ③ 社員・スタッフなし 2. 設問1で「① はい」と回答した方にお聞きします。退職原因は、何ですか?次から選択、又は記述して下さい(複数回答可)。 ① 転職希望 ② 家庭の事情その他の本人都合(具体的に) ③ 会社都合その他(具体的に) 3. 設問2で「① 転職希望」と回答した方にお聞きします。具体的な背景事情として考えられるものを次から選択、 又は記述して下さい(複数回答可)。 ① ミスマッチ(考え方の相違、能力不足等) ② 社員間の人間関係 ③ 給与面の不満 ④ 評価・待遇への不満 ⑤労働時間への不満(残業が多い、休日が少ない等) ⑥その他(具体的に) 4. 社員の希望、不満等を知るために貴社が実施している施策はありますか?次から選択、又は記述して下さい(複数回答可)。 ① 個人面談による聴取 ② 社内ミーティング・会合 ③ アンケート調査 ④ その他(具体的に)						

ご協力ありがとうございました。

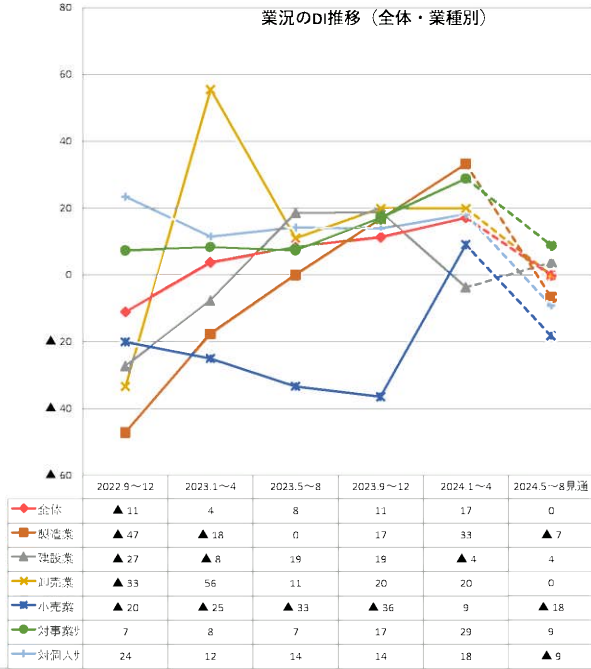
※この調査は全会員の皆様に送っております。分析結果は全会員に公開いたします。

※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)

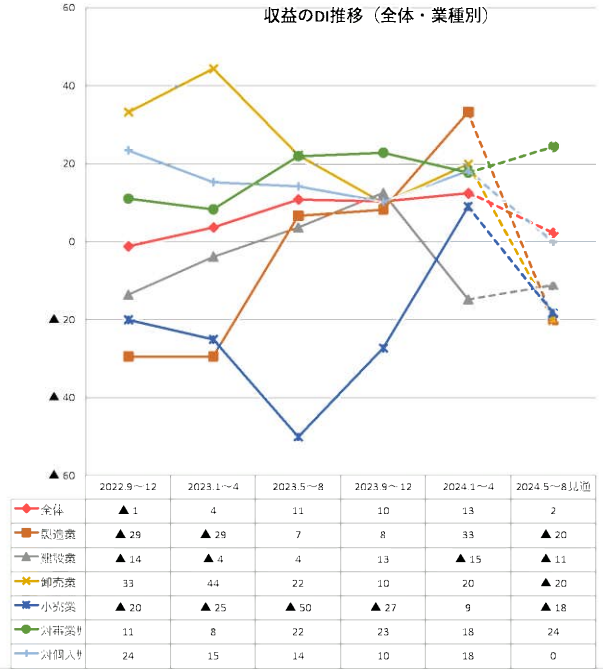
全体業況DI値グラフ(実績値と予測値)



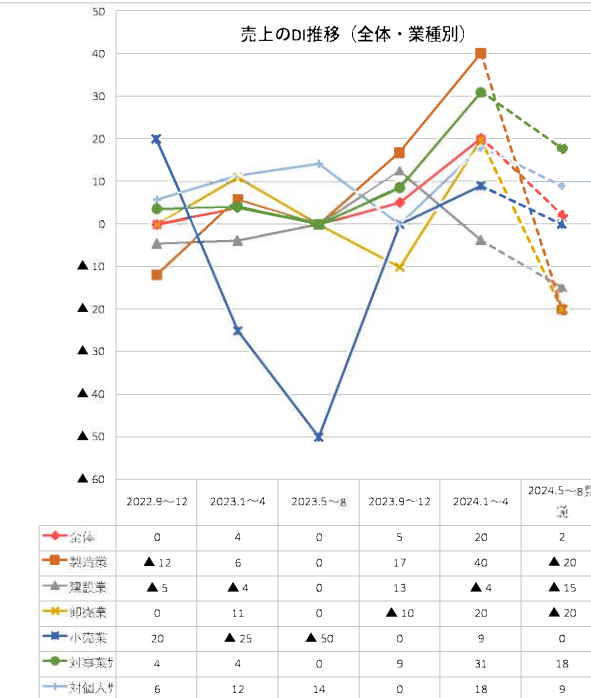
業況のDI推移 (全体・業種別)



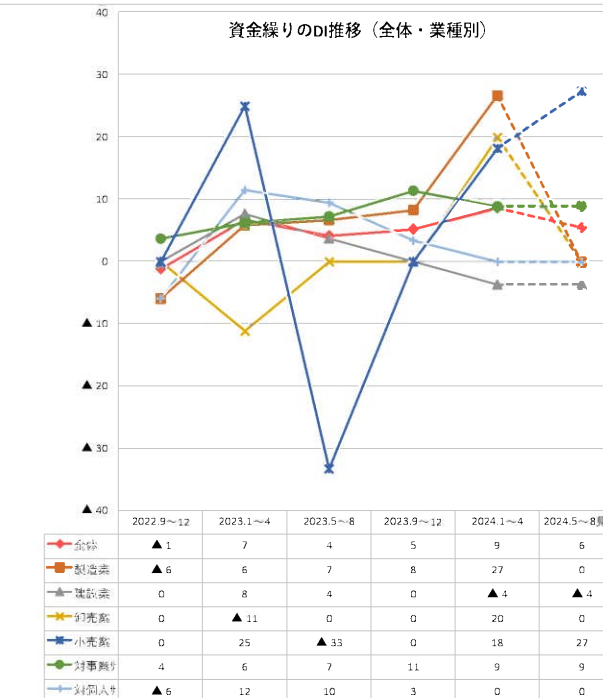
収益のDI推移 (全体・業種別)



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	
1 製造業	価格転嫁が追いついていないこと。人件費を心配するあまり、工場稼働率を落としてしまったことが反省点
2 製造業	第一産業は生産コストの上昇を価格転嫁できておらず、今後とも改善の兆しはない。
3 製造業	特に変化なし
4 製造業	全体的な物価の上昇、公共工事の減少
5 製造業	半導体製造装置業界は低いレベルで横ばい状態です。
6 製造業	国内、海外の旅行者が増えた。飛行機や船の便が増えた影響（海外）
7 製造業	円安
8 製造業	物価上昇の転嫁がうまくいっていない。
9 製造業	半導体関連においても好調なところと苦戦している業界がある。しかしながら10月以降から好転してくるとの情報が 있습니다。
10 建設業	建設業界は慢性的な人手不足に加え、実態に合わない働き方改革により大幅な工期遅延が懸念されている。弊社は今期より完全週休二日制に移行しているが、現場の対応が悪く、土曜日の出勤は以前と変わらない。個人事業主は対象外とされているが、今後土日閉所の現場が増えてくれば、労務費の見直しは必須になる。
11 建設業	鹿児島県の建設業は馬毛島関連の特需を受けている企業は業績はよくなっていると思う
12 建設業	働き方改革の浸透で業務効率や労働生産性の向上が実現している。
13 建設業	建設物価の上昇にともない発注量が低下傾向 公共工事の発注量も減少
14 建設業	新築住宅の着工件数が減っている
15 建設業	依然として人材不足は解消できない。
16 建設業	資材価格上昇
17 建設業	長期の完成工事においては、決算をまたぐので収益の実績が来期以降になります。
18 建設業	物価高騰、人件費増加の中で適正な利益を確保することが重要になっている
19 建設業	新築住宅の減少傾向がみられる。
20 建設業	材料価格の値上げが著しく、リフォーム工事等を行わないお客様が増えている。
21 建設業	特になし
22 建設業	馬毛島やTSMCの影響もあり人手不足や材料・賃金が少しずつ高騰しているが見積りに反映させてもらっているのでどうにかやっていける状況
23 卸売業	賃上げ・物価値上げ全国一律実施に辟易。中小企業切り施策にも辟易。
24 小売業	今のところ売上は好調です。営業の一人一人の力がついてきていると思います。
25 小売業	物価高による利益圧迫とそれによって消費がさらに消極的になりつつある。ディスカウントに消費者が流れていることがそれを象徴している。
26 小売業	官公庁予算減、県外から入札参加の為（電子入札）価格競争激化
27 小売業	仕入れ価格、諸経費の増加が影響してきている
28 小売業	毎月、少しずつ右肩下がりです。①商品の価格が高騰していること、②メーカー間屋も見通しが立たないようで、仕入れに苦慮しています。③外国からの商品が、不安定です。

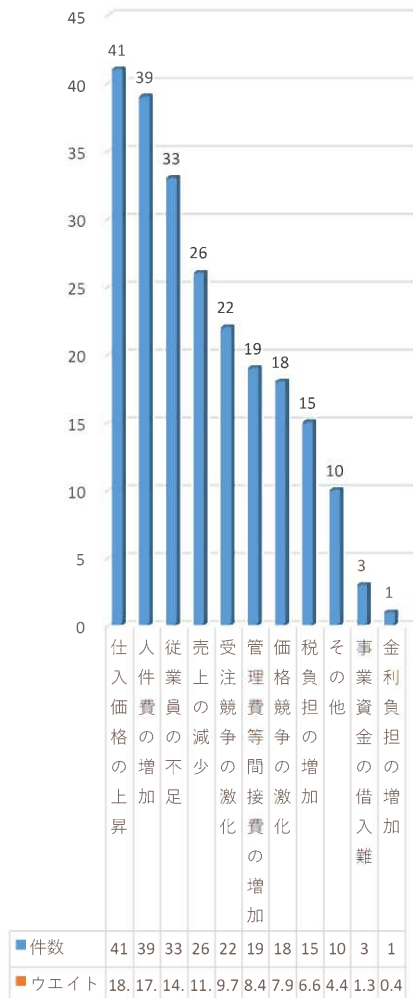
29	サービス業：対事業所	良好
30	サービス業：対事業所	円安などによる原料費の高騰がいつまで続くのか分からない状況です。そのため値上げせざるを得ない状況から単価が上がり、収益がいいですが…いつまでどこまでいけるのか不安もあります。
31	サービス業：対事業所	国体など大型イベントを受注出来たことで、大幅な売上増となりましたが、結果的には外注費増や人件費の高騰により、当初予測していた利益の獲得には至りませんでした。
32	サービス業：対事業所	最低賃金の大幅上昇、労働法制の強化等に加え人出不足による経営上の問題が顕在化してきており、またコロナ融資の返済が始まったことで中小企業の経営を圧迫してきている。若者が退職して福岡に職を求めている現状が見られます。
33	サービス業：対事業所	今期は特需発生のため業績が良かった。ただ、来期見通しがそう立っているわけではないのでやや不安あり。そのため、新しいサービスの展開に取り掛かっている。
34	サービス業：対事業所	物価高等により建設業が特に厳しそう。 大枠では改善はないのではないのでしょうか。 差別化などできている企業がやはり強いと思います。
35	サービス業：対事業所	法改正により相続が必要になった案件が増えて売り物件が増えてきて、今後どんな対策をして売上に繋げるか、課題です。
36	サービス業：対事業所	求人難に加え、比較的離職の少ない職場でも既存従業員の離職が増加している。給与面での待遇改善を求められ、応じられなかった事が主な要因である
37	サービス業：対事業所	景気の持ち直しに向けた動きが緩やかに感じられるようになった。
38	サービス業：対事業所	公共事業関連のため、受注、売上等は特に影響は受けていないが、管理費関係の値上げ顕著に見られるようになってきた。
39	サービス業：対事業所	DXの推進は加速しているものの、人手不足で対応が追い付いていないのが業界動向だろうと考えます。
40	サービス業：対事業所	BtoBのビジネスは比較的堅調と感じており、それに伴う申請業務なども昨年同様に受注しております。昨年来の物価高騰に合わせて単価を修正しており、それに伴って売上自体は微増の予定です。
41	サービス業：対個人向け	インフレによる家計の費用の増大が影響
42	サービス業：対個人向け	賃上を言う割に、介護報酬はそれほど上がってないので、賃上げが難しい。
43	サービス業：対個人向け	景気とはちょっとずれますが・・・以前からですが障害の中でも精神障害者がどんどん増えていますが、色んな要因はあると思いますが、多様性といいながら多様性は受けられないような社会的要因も多いように感じています。
44	サービス業：対個人向け	物価高騰により需要と供給のバランスが崩れている。
45	サービス業：対個人向け	個人対応内容の複雑化、ニーズの変化
46	サービス業：対個人向け	社会保険の対象拡大により、10月から会社負担額がかなり上昇予定。介護・医療・障害福祉の法改正も重なり、顧客単価もわずかに減少する部門もある。
47	サービス業：対個人向け	コロナ禍からの脱却で資金に余裕ができ不動産投資に不安要素がなくなっている
48	サービス業：対個人向け	特に大きな変化はない。
49	サービス業：対個人向け	コロナが落ちつき、美容業より理容業のほうが、先に好転のように感じます。
50	サービス業：対個人向け	人口減少

51 サービス業：対個人向け

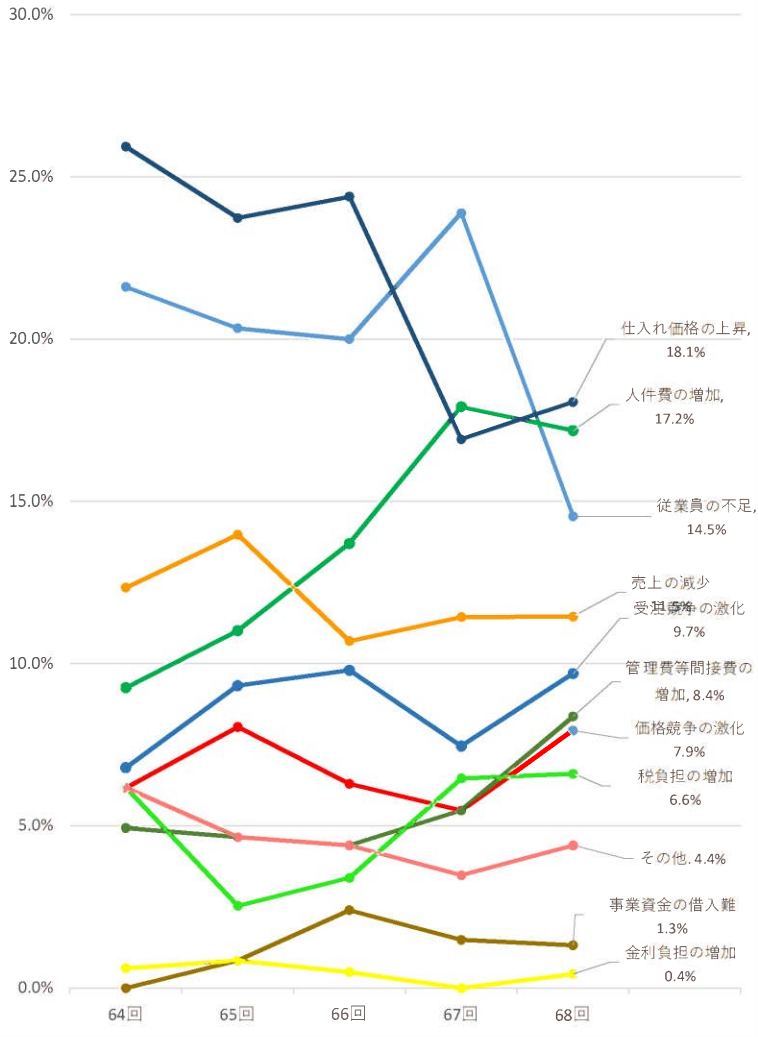
コロナウイルス感染症の分類引き下げに伴うサービス分野のリバウンド需要や個人消費の増加などにより景気は回復傾向にあるものの、依然としてコロナ禍前の水準までは戻っていないというのが実感。業界的にはチョコザップや安価なジムが台頭しているなか、総合型スポーツクラブとして人を介したサービスによりフィットネス本来の価値提供が求められると感じている。

人材への投資などを行う為にも価格転嫁したいが、競合店との価格差が生じることもあり価格転嫁できない状況がある。

経営上の問題点（景気動向調査第68回）



経営上の問題点推移（景気動向調査第64回～68回）



件数 ウェイト

問題点	件数	ウェイト
仕入価格の上昇	41	18.1%
人件費の増加	39	17.2%
従業員の不足	33	14.5%
売上の減少	26	11.5%
受注競争の激化	22	9.7%
管理費等間接費の増加	19	8.4%
価格競争の激化	18	7.9%
税負担の増加	15	6.6%
その他	10	4.4%
事業資金の借入難	3	1.3%
金利負担の増加	1	0.4%
合計	227	100.0%

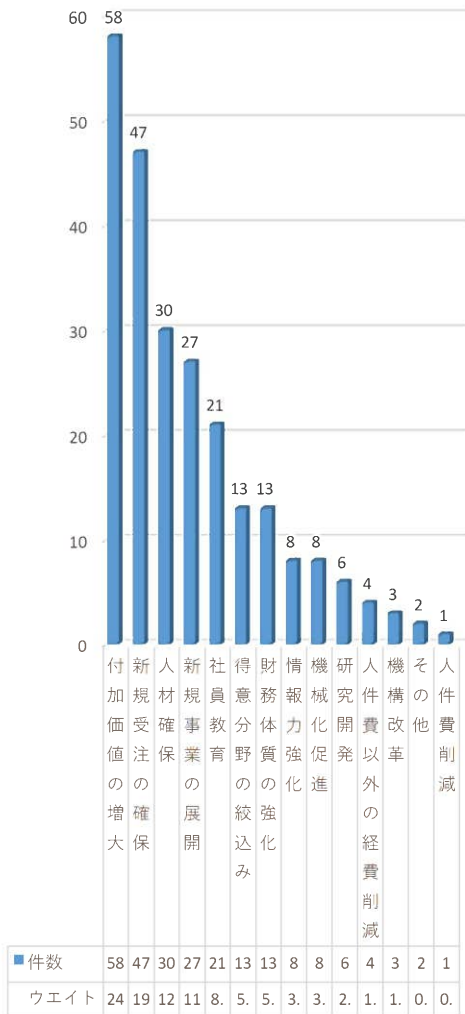
問題点	64回	65回	66回	67回	68回
価格競争の激化	6.2%	8.1%	6.3%	5.5%	7.9%
人件費の増加	9.3%	11.0%	13.7%	17.9%	17.2%
従業員の不足	21.6%	20.3%	20.0%	23.9%	14.5%
売上の減少	12.3%	14.0%	10.7%	11.4%	11.5%
受注競争の激化	6.8%	9.3%	9.8%	7.5%	9.7%
管理費等間接費の増加	6.2%	4.7%	4.4%	3.5%	4.4%
価格競争の激化	4.9%	4.7%	4.4%	5.5%	8.4%
仕入れ価格の上昇	25.9%	23.7%	24.4%	16.9%	18.1%
税負担の増加	6.2%	2.5%	3.4%	6.5%	6.6%
事業資金の借入難	0.0%	0.8%	2.4%	1.5%	1.3%
金利負担の増加	0.6%	0.8%	0.5%	0.0%	0.4%

その他

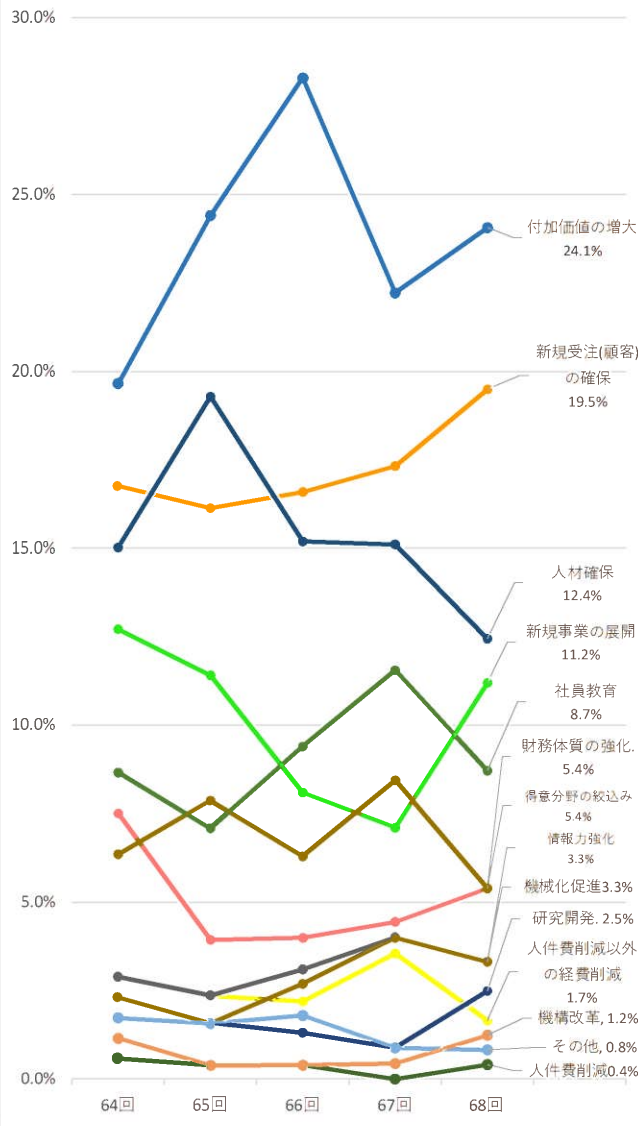
県外業者が大きな現場を受注されるが、納入業者も県外業者を使いがちです。そこを切りくずすことが大変です。元請けによっては地元に戻元しなければといわれる会社もありますが、ほとんどその考えを持つ会社が少ないように思います。

- ・集客が難しいです。
- ・同業他社との差別化
- ・作業の効率化
- ・従業員同士の間関係維持の問題、管理職の育成
- ・社員の壮年齢化
- ・新たな事業柱模索
- ・営業

経営上の力点（景気動向調査第68回）



経営上の力点推移（景気動向調査第64回～68回）



	件数	ウエイト
付加価値の増大	58	24.1%
新規受注の確保	47	19.5%
人材確保	30	12.4%
新規事業の展開	27	11.2%
社員教育	21	8.7%
得意分野の絞込み	13	5.4%
財務体質の強化	13	5.4%
情報力強化	8	3.3%
機械化促進	8	3.3%
研究開発	6	2.5%
人件費以外の経費削減	4	1.7%
機構改革	3	1.2%
その他	2	0.8%
人件費削減	1	0.4%

241 100.0%

その他

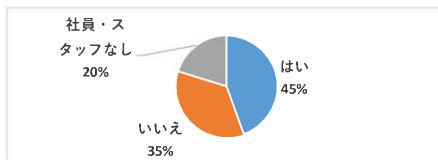
- ・ 農業は外的要因に左右される事から、影響を受けにくい自身の生産技術の向上、反収アップ
- ・ 当たり前の事を当たり前にする事

	64回	65回	66回	67回	68回
新規受注(顧客)の確保	16.8%	16.1%	16.6%	17.3%	19.5%
人材確保	15.0%	19.3%	15.2%	15.1%	12.4%
付加価値の増大	19.7%	24.4%	28.3%	22.2%	24.1%
新規事業の展開	12.7%	11.4%	8.1%	7.1%	11.2%
社員教育	8.7%	7.1%	9.4%	11.6%	8.7%
得意分野の絞込み	6.4%	7.9%	6.3%	8.4%	5.4%
財務体質の強化	7.5%	3.9%	4.0%	4.4%	5.4%
人件費削減以外の経費削減	2.9%	2.4%	2.2%	3.6%	1.7%
情報力強化	2.9%	2.4%	3.1%	4.0%	3.3%
人件費削減	0.6%	0.4%	0.4%	0.0%	0.4%
機械化促進	2.3%	1.6%	2.7%	4.0%	3.3%
その他	1.7%	1.6%	1.8%	0.9%	0.8%
研究開発	1.7%	1.6%	1.3%	0.9%	2.5%
機構改革	1.2%	0.4%	0.4%	0.4%	1.2%

貴社における、2023年4月～2024年3月の期間の退職者について、お聞きします。

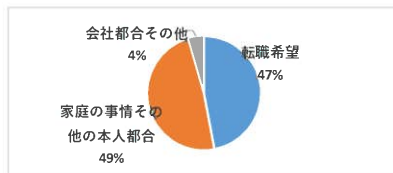
1. 貴社では、2023年4月～2024年3月の期間に、退職者がありましたか？

1	はい	57	44.5%
2	いいえ	45	35.2%
3	社員・スタッフなし	26	20.3%
		123	100.0%



2. 設問1で「①はい」と回答した方にお聞きします。退職理由は、何ですか？（複数回答可）。

1	転職希望	32	47.1%
2	家庭の事情その他の本人都合	33	48.5%
3	会社都合その他	3	4.4%
		68	100.0%



「2、家庭の事情その他の本人都合」回答 具体的に

- ・ 仕事にストレスを感じたとのこと
- ・ 自己都合ですが、本人から退職してもらいました
- ・ 土曜や日曜日などに休みたい方までの仕事に変えたい
- ・ 介護や体調不良など
- ・ 研修生の帰国
- ・ 業務の考え方相違、ミスマッチ
- ・ 体調の問題。人間関係の問題
- ・ 動く環境が不安定になった。
- ・ 人間関係です。
- ・ 実家の農業の手伝いのため、実家近くの企業への転職を希望しての退職。
- ・ 技術面で先行きが不透明
- ・ 独立、給与、人間関係
- ・ 大学卒業、留学、学業専念、Wワークで
- ・ パートから正社員で働きたいため
- ・ 家業の状況悪化、本人や家族の持病悪化
- ・ 定年退職
- ・ 独立
- ・ 起業
- ・ 年論的に体力面でこの仕事を続けていく事への不安。
- ・ 精神疾患などが原因や独立
- ・ 社員の退職は無し。契約社員の年齢的な部分（60歳以上）や親の介護等による退職があった。
- ・ 県外出身者の親の介護による。

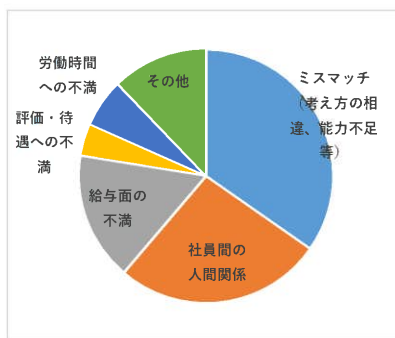
「3、会社都合その他」回答 具体的に

- ・ 人間関係

3. 設問2で「1、転職希望」と回答した方にお聞きします。

具体的な背景事情として考えられるものを選択してください。（複数回答可）

ミスマッチ（考え方の相違、能力不足等）	17	34.7%	
社員間の人間関係	13	26.5%	
給与面の不満	8	16.3%	
評価・待遇への不満	2	4.1%	
労働時間への不満	3	6.1%	
その他	6	12.2%	
		49	100%

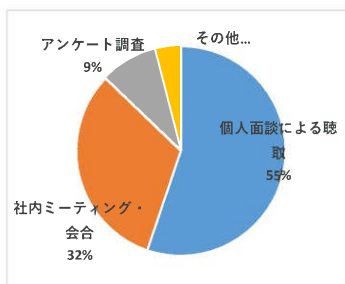


その他

- ・ スタッフなし
- ・ 他にやりたいこと（異業種）ができた
- ・ 他者の本人知人新店オープンに伴い退社。
- ・ 社員教育不足
- ・ ヘッドハンティング
- ・ 雇用なし

4. 社員の希望、不満等を知るために貴社が実施している施策はありますか？（複数回答可）。

個人面談による聴取	69	55.2%	
社内ミーティング・会合	40	32.0%	
アンケート調査	11	8.8%	
その他	5	4.0%	
		125	100%



その他

- ・ スタッフなし
- ・ 日頃のコミュニケーション(言いたいことを言える風土づくり)
- ・ 社員なし。
- ・ 雇用なし
- ・ 勤務体系、有給促進、毎年昇給1万円