

第70回 景気動向調査アンケート報告

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、2025(R7)年2月25日、県内・会員企業に対する「第70回景気動向調査アンケート」集計結果に基づいて、「2024年9-12月期実績」、及び「2025年1-4月期予測」他をまとめましたので、ご報告致します。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)。

報告目次

報告目次.....	1
1. 今期、来期の景気動向.....	4
(1) 全体業況 DI 今期実績は (▲1)	4
(2) 全体業況 DI 来期予測は (▲2)	4
2. 経営者のコメント.....	5
■ 製造業.....	5
■ 小売業.....	5
■ 建設業.....	5
■ 卸売業.....	5
■ 対事業所向けサービス業.....	6
■ 対個人向けサービス業.....	6
3. 経営上の問題点.....	6
(1) 各項目のウエイト変化・第69回(前回)→第70回(今回)	6
■ 増加した問題点.....	6
■ 減少した問題点.....	6
■ 総括.....	7
(2) 各項目の順位変化・第69回(前回)→第70回(今回)	7
■ 順位アップした問題点.....	7
■ 変動なし.....	7
■ 順位ダウンした問題点.....	7
■ 総括.....	7

(3) 売上、収益、資金繰りとの関係.....	7
■ 売上との関係.....	7
■ 収益との関係.....	8
■ 資金繰りとの関係.....	8
■ 総括.....	8
4. 経営上の力点.....	8
(1) 各項目のウエイト変化・第 69 回（前回）→第 70 回（今回）.....	8
■ 増加した力点.....	8
■ 減少した力点.....	8
■ 総括.....	9
(2) 各項目の順位変化・第 69 回（前回）→第 70 回（今回）.....	9
■ 順位アップした力点.....	9
■ 変動なし.....	9
■ 順位ダウンした力点.....	9
■ 総括.....	10
(3) 売上、収益、資金繰りとの関係.....	10
■ 売上との関係.....	10
■ 収益との関係.....	10
■ 資金繰りとの関係.....	10
5. 冬季賞与.....	11
(1) 2024 年冬季賞与：「総額」前年対比増減.....	11
■ 増加した企業（48%）.....	11
■ 変化なし（38%）.....	11
■ 減少した企業（13%）.....	11
■ 総括.....	11
(2) 2024 年冬季賞与：2023 年冬季賞与時と比較（DI との関係）.....	11

■ 景気動向 DI と賞与の増減傾向.....	11
■ 総括	12
(3) 増減額要因の分析：経営上の問題点、同力点との関係.....	12
■ 2024 年冬季賞与増額企業の増加要因	12
■ 冬季賞与の減額企業増加と二極化進行の要因.....	12
■ 総括	13
6. 2025 年の「雇用計画」「外注の活用」「投資計画」	13
(1) 回答結果概要.....	13
■ 雇用計画.....	13
■ 外注の活用.....	13
■ 投資計画.....	13
■ 総括	13
(2) 経営上の問題点との関係	13
■ 雇用計画と経営上の問題点の関係.....	13
■ 外注活用と経営上の問題点の関係.....	14
■ 投資計画と経営上の問題点の関係.....	14
■ 総括	14
(3) 経営上の力点との関係.....	14
■ 雇用計画と経営上の力点の関係	14
■ 外注活用と経営上の力点の関係	15
■ 投資計画と経営上の力点の関係	15
■ 総括	16
調査方法.....	16

1. 今期、来期の景気動向

(1) 全体業況 DI 今期実績は (▲1)

前期 (+2) からマイナス 3 ポイント低下。2 期連続±0 付近で停滞。

■業種別 (良い順) の結果。

- ・ 製造業 (+11)
- ・ 建設業 (+6)
- ・ 対事業所向けサービス業 (±0)
- ・ 対個人向けサービス業 (±0)
- ・ 小売業 (▲25)
- ・ 卸売業 (▲33)

製造業 (+11) と建設業 (+6) が全体 DI の下支えとなる一方、卸売業 (▲33) と小売業 (▲25) の大幅な低迷が全体 DI の押し下げ要因となり、結果として±0 付近での停滞を招いた。

■個別指標 (良い順) の結果。

- ・ 売上 (+4)
- ・ 資金繰り (+4)
- ・ 収益 (▲6)

売上 (+4) と資金繰り (+4) が全体 DI を一定程度支えたものの、収益 (▲6) の悪化がその効果を相殺し、全体 DI の停滞要因となった。

(2) 全体業況 DI 来期予測は (▲2)

今期 (▲1) からマイナス 1 ポイント。引き続き±0 付近で停滞予測。

■業種別 (良い順) の結果。

- ・ 対個人向けサービス業 (+7)
- ・ 製造業 (±0)
- ・ 建設業 (±0)
- ・ 対事業所向けサービス業 (±0)
- ・ 小売業 (▲25)
- ・ 卸売業 (▲33)

対個人向けサービス業 (+7) が唯一のプラス要因となるものの、製造業・建設業・対事業所向けサービス業 (各±0) が伸び悩み、卸売業 (▲33) と小売業 (▲25) の低迷が続くことで、全体 DI は停滞が予測される。

■ 個別指標 (良い順) の結果。

- ・ 売上 (±0)
- ・ 資金繰り (+1)
- ・ 収益 (▲2)

売上 (±0)、資金繰り (+1)、収益 (▲2) とともに±0 付近での停滞、そのまま全体 DI 予測停滞の要因となっている。

2. 経営者のコメント

経営者のコメントは、多くの業種で不透明感が強く、先行き不安が残る状況が読み取れる。但し、一部に改善の兆しもある。

■ 製造業

- ・ 物価上昇に対して賃金の上昇が追いついていないという課題が浮き彫り。
- ・ 半導体や自動車業界等改善の兆しがあるが、定期受注の減少が続いている。

■ 小売業

- ・ 観光業や飲食業への消費シフトが進み、業態によって明暗が分かれる。
- ・ 仕入れ価格や運賃の上昇等がコスト増に直結し、利益圧迫要因に。

■ 建設業

- ・ 一部では安定した状況が報告されているが、2025 年以降の受注状況は不透明。
- ・ 公共工事の入札辞退や不落、資材高騰と労務費上昇が問題となっている。

■ 卸売業

- ・ 需要回復が見られず、市場の低迷が続く。
- ・ 人件費上昇のコストを価格転嫁したことで売上減少が発生。

■ 対事業所向けサービス業

- ・ 業況は例年並みとの声が多いが、一部でコロナ禍後の予防対策緩和による感染リスクが業務に影響。
- ・ 社会保障制度の変革による影響で、顧客の倒産リスクが高まっているとの指摘あり。労働法改正による従業員の要求増加が経営の負担となっている。

■ 対個人向けサービス業

- ・ 競争の激化が続き、経営環境は厳しい。
- ・ 消費者も物価高騰、金利など神経質になり戸惑っているとの声有り。

3. 経営上の問題点

(1) 各項目のウエイト変化・第 69 回（前回）→第 70 回（今回）

■ 増加した問題点

- ・ 「仕入れ価格の上昇」（14.0% → 20.3%）：大幅増加し、最大の課題に。
- ・ 「従業員の不足」（15.5% → 16.9%）：再増加継続。
- ・ 「価格競争の激化」（6.5% → 7.4%）：収益悪化の懸念が強まる。
- ・ 「税負担の増加」（5.0% → 6.1%）：やや増加
- ・ 「その他」（3.0% → 4.1%）：やや増加

■ 減少した問題点

- ・ 「人件費の増加」（17.5% → 16.2%）：やや減少も依然として高水準。
- ・ 「売上の減少」（15.0% → 13.5%）：わずかに改善
- ・ 「管理費等間接費の増加」（7.0% → 6.1%）：やや落ち着き。
- ・ 「受注競争の激化」（11.0% → 6.8%）：大きく減少。
- ・ 「金利負担の増加」（2.0% → 1.4%）：やや減少。
- ・ 「事業資金の借入難」（3.5% → 1.4%）：減少。

■ 総括

「仕入れ価格の上昇」がより深刻になり、経営への負荷が増大。「売上の減少」「受注競争の激化」の影響はやや和らぐ。

(2) 各項目の順位変化・第69回(前回)→第70回(今回)

■ 順位アップした問題点

- ・「仕入れ価格の上昇」：4位から1位(+3)
- ・「価格競争の激化」：7位から5位(+2)
- ・「税負担の増加」：8位から7位(+1)
- ・「その他」：10位から9位(+1)

■ 変動なし

- ・「従業員の不足」：2位から2位(変動なし)
- ・「金利負担の増加」：11位から11位(変動なし)

■ 順位ダウンした問題点

- ・「人件費の増加」：1位から3位(-2)
- ・「管理費等間接費の増加」：6位から8位(-2)
- ・「売上の減少」：3位から4位(-1)
- ・「受注競争の激化」：5位から6位(-1)
- ・「事業資金の借入難」：9位から10位(-1)

■ 総括

- ・やはり「仕入れ価格の上昇」が最も大きな順位変化となっており、原材料コスト高の影響が深刻化している。
- ・中位ながら、「価格競争の激化」が再度じわりと順位を上げている。

(3) 売上、収益、資金繰りとの関係

■ 売上との関係

- ・「売上の減少」(13.5%)に加え、「価格競争の激化」が売上拡大を阻む要因となっている。

- ・このような競争環境の厳しさから、既存顧客の維持や新規顧客の獲得に向けた戦略が必要である。

■収益との関係

- ・収益面では、「仕入価格の上昇」（20.3%）や「人件費の増加」（16.2%）が主なコスト増要因となり、利益率の低下が懸念される。
- ・「管理費等間接費の増加」や「税負担の増加」も重なり、コスト管理と効率化が収益改善の鍵となる。

■資金繰りとの関係

- ・資金面では、「事業資金の借入難」や「金利負担の増加」がごく一部だけが見られ、キャッシュフローの確保が課題となっている。
- ・内部留保の充実や資金調達が多角化を進め、流動性の確保と資金繰りの健全化に努める必要がある。

■総括

全体として、経営環境の厳しさが続く中、コスト増・売上減・資金繰り難が主要課題となっていることが、既に見た経営者コメント同様、顕在化している。

4. 経営上の力点

（1）各項目のウエイト変化・第69回（前回）→第70回（今回）

■増加した力点

- ・「新規受注（顧客）の確保」（16.3% → 17.1%）：市場獲得への意識強まる。
- ・「財務体質の強化」（3.8% → 8.9%）：資金調達や経営安定化を重視。
- ・「社員教育」（8.6% → 9.5%）：従業員のスキル向上に注力。
- ・「機械化促進」（1.0% → 3.2%）：自動化による生産性向上を推進。
- ・「人件費削減」（0.0% → 1.3%）：コスト削減の取り組み開始。
- ・「機構改革」（0.0% → 1.3%）：組織の効率化を図る動き。

■減少した力点

- ・「人材確保」（13.4% → 10.8%）：採用よりも内部強化へシフト。

- ・「付加価値の増大」 (27.8% → 27.2%) : 最重視されるが、若干低下。
- ・「新規事業の展開」 (11.0% → 7.6%) : 新規事業より既存事業の安定化へ。
- ・「得意分野の絞込み」 (9.1% → 6.3%) : 既存事業も見直し一段落。
- ・「情報力強化」 (2.4% → 1.9%) : 情報関連投資低下の懸念

■ 総括

- ・ 新規受注確保、財務体質強化、社員教育、機械化促進など、安定性と効率向上に向けた施策の増加（強化）が目立つ一方で、採用や新規事業展開、情報力強化といった成長投資は控えめとなっている。
- ・ 全体として、内外の環境変化に対応しながら、事業の安定と効率改善を重視する傾向が読み取れる。

(2) 各項目の順位変化・第 69 回 (前回) → 第 70 回 (今回)

■ 順位アップしたカ点

- ・「財務体質の強化」 : 8 位 → 5 位 (+3)
- ・「社員教育」 : 6 位 → 4 位 (+2)
- ・「人件費削減」 : 13 位 → 11 位 (+2)
- ・「機構改革」 : 14 位 → 12 位 (+2)
- ・「機械化促進」 : 10 位 → 9 位 (+1)

■ 変動なし

- ・「付加価値の増大」 : 1 位 → 1 位 (変動なし)
- ・「新規受注 (顧客) の確保」 : 2 位 → 2 位 (変動なし)
- ・「人材確保」 : 3 位 → 3 位 (変動なし)

■ 順位ダウンしたカ点

- ・「新規事業の展開」 : 4 位 → 6 位 (-2)
- ・「得意分野の絞込み」 : 5 位 → 7 位 (-2)
- ・「その他」 : 11 位 → 13 位 (-2)

- ・「研究開発」：12位 → 14位（-2）
- ・「人件費削減以外の経費削減」：7位 → 8位（-1位）
- ・「情報力強化」：9位 → 10位（-1）

■ 総括

- ・「財務体質の強化」が大きく順位を上げ、経営安定化への意識が高まっている。
- ・「新規事業の展開」や「得意分野の絞込み」、「研究開発」など、成長戦略に関係する施策の順位が低下しており、短期的な内部改善や効率化への志向が強まっている。

（3）売上、収益、資金繰りとの関係

■ 売上との関係

- ・「付加価値の増大」、「新規受注の確保」、「人材確保」が上位である点は、売上基盤の安定につながり、施策として寄与度が大きい。
- ・「新規事業の展開」や「研究開発」など成長戦略関係の力点が順位ダウンしているため、将来的な市場拡大やイノベーションが停滞し、売上停滞の懸念がある。

■ 収益との関係

- ・内部改善策、特に「人件費の削減」と「社員教育」の推進により、短期的な収益改善が実現される可能性がある。
- ・「新規事業の展開」や「研究開発」への注力度が低下しており、将来的な成長機会の確保や市場変化への対応に課題が残るため、持続的な収益改善に不安が生じている。

■ 資金繰りとの関係

- ・「財務体質の強化」、「社員教育」、「人件費の削減」など内部効率改善策が順位アップしている点は、キャッシュフロー改善に寄与していることが窺える。
- ・「新規事業の展開」や「研究開発」といった成長投資関係の施策が順位ダウンしているため、将来的な資金調達力や持続的な流動性確保に対する懸念が残る。

5. 冬季賞与

(1) 2024年冬季賞与：「総額」前年対比増減

■増加した企業（48%）

- ・ 増加率 10%未満が最多（33%）、10～20%台（10%）、30%以上（4%）。
- ・ 新たに支給された企業も（1%）。

■変化なし（38%）

- ・ 支給額が前年と同じ（20%）。
- ・ 支給なしが継続（18%）。

■減少した企業（13%）

- ・ 減少率 10%未満（9%）、10～20%台（2%）、30%以上の減少はなし。
- ・ 前年支給あり→今年支給なし（2%）。

■総括

賞与が増加した企業が半数近くを占める一方、支給なしの企業も一定数存在し、減少の企業も少なくない。景気停滞の影響を受け、賞与支給においても対応に企業間のばらつきが見られる。

(2) 2024年冬季賞与：2023年冬季賞与時と比較（DI との関係）

■景気動向 DI と賞与の増減傾向

1) 2023年冬季（支給時期：2023年12月頃）

- ・ 景気動向 DI：回復基調（2023年後半プラス圏を上昇中）
- ・ 賞与増加企業：44%（増加率 10%以上が 15%、10%未満が 29%）
- ・ 賞与減少企業：9%
- ・ 支給維持企業：44%（支給なし 25%含む）

2) 2024年冬季（支給時期：2024年12月頃）

- ・ 景気動向 DI：停滞傾向（0付近）
- ・ 賞与増加企業：48%（増加率 10%以上が 14%、10%未満が 33%）

- ・ 賞与減少企業：13%
- ・ 支給維持企業：38%（支給なし18%含む）

■総括

- ・ 2024年冬季賞与は、2023年冬季賞与に比べ、景気停滞にもかかわらず増額企業の割合が増加している。
- ・ 一方で、減額企業も増え、企業間の二極化が進行した。

（3）増減額要因の分析：経営上の問題点、同力点との関係

■2024年冬季賞与増額企業の増加要因

- ・ 「新規受注の確保」（2位）や「付加価値の増大」（1位）が維持され、売上が一定水準で推移したことで、賞与支給の余力が確保された。
- ・ 「社員教育」（6位→4位）や「機械化促進」（10位→9位）などにより生産性が向上し、業績維持・改善が可能になった。
- ・ 「人件費削減」（13位→11位）や「機構改革」（14位→12位）によるコスト削減効果が利益に貢献。
- ・ 景気停滞下でも財務の安定化とコスト管理の徹底により、賞与を増額できる企業が増えたものと見られる。

■冬季賞与の減額企業増加と二極化進行の要因

- ・ 「仕入れ価格の上昇」（4位→1位）や「管理費等間接費の増加」（10位→9位）により、収益が圧迫され、賞与を削減せざるを得ない企業が増加。
- ・ 「売上減少」（3位→4位）の継続により、業績が伸び悩んだ企業は賞与減額に踏み切らざるを得なかった。
- ・ 「事業資金の借入難」（9位→10位）の影響で資金調達が難しく、余剰資金を賞与に回せない企業が増えた。
- ・ 仕入れコストや資金調達の厳しさ、競争の激化によって、利益を確保できない企業では賞与を削減せざるを得ず、財務安定に成功した企業との二極化が進行したものと考えられる。

■ 総括

2024年冬季賞与は、売上維持や生産性向上、コスト削減を進めた企業で増額が可能となった一方、仕入れコスト上昇や資金繰りの悪化に直面した企業では減額を余儀なくされ、企業間の二極化が進んだ。

6. 2025年の「雇用計画」「外注の活用」「投資計画」

(1) 回答結果概要

■ 雇用計画

- ・ 新規雇用を「増加」(52%)が最多、「現状維持」(30%)、「新規雇用なし」(16%)も一定数。
- ・ 新規雇用の目的は「既存従業員の負担軽減(46%)」が最多、「業務拡大(25%)」「新規事業・市場進出(19%)」が続く。

■ 外注の活用

- ・ 「現状維持」(60%)が最多だが、「新規活用」(30%)も一定数。
- ・ 目的は「社内リソース不足の補完(54%)」が最も多く、「特定分野の専門性確保(26%)」や「コスト削減(13%)」が続く。

■ 投資計画

- ・ 「現状維持」(51%)が最多だが、「投資増加」(38%)も多い。
- ・ 投資対象は「人材育成・教育」(43%)が最多、「設備投資」(33%)「新規事業進出」(16%)も重視。

■ 総括

外注活用、投資計画は「現状維持」が、雇用計画は「増加」が50%を超え最多。主目的は、雇用で「既存人員の負担軽減」、外注で「社内リソース不足の補完」、投資で「人材育成・教育」が最多となった。

(2) 経営上の問題点との関係

■ 雇用計画と経営上の問題点の関係

- ・ 経営上の問題点の中で「従業員の不足」が約17%を占めていることに対し、回答では52%の企業が「新規雇用を増加させる」としており、人手不足を解消するための積極的な採用戦略が反映されている。

- ・ 人件費の増加（16.2%）が経営上の課題として挙げられているにもかかわらず、新規採用を積極的に進める姿勢は、短期的なコスト増加を許容しつつ、長期的には業務効率の向上や生産性の拡大を狙っている可能性を示唆している。
- ・ 短期的な収益圧迫があっても、中長期的な事業継続のための投資として新規雇用が位置付けられている。

■ 外注活用と経営上の問題点の関係

- ・ 経営上の問題点の中で「従業員の不足」と「人件費の増加」が大きなウェイトを占めており、これは人材確保に関してジレンマを抱えていることになる。外注に関しては現状維持が6割を占めるが、3割が外部リソースの活用（外注）を検討しており、コスト増加を抑えながら柔軟な応を目指している。

■ 投資計画と経営上の問題点の関係

- ・ 経営上の問題点では「従業員の不足」が大きな割合を占め、投資計画では人材育成や教育への投資が43%と最も高い割合を示しており、内部の人材強化を通じて不足の解消やスキル向上を図ろうとする姿勢が見受けられる。
- ・ 「仕入価格の上昇」や「売上減少」といった外部のコスト圧力や市場競争の激化に対して、設備投資（33%）は生産性向上などを通じ、業務の効率化を図る手段として位置づけられる。

■ 総括

- ・ 人材不足と労務費増加を背景として、外注を活用する企業も少なくない。
- ・ 人材育成や設備投資を通じた生産性向上が優先される傾向がある。
- ・ 「売上減少」や「仕入価格の上昇」による収益減が企業の投資判断に影響を与え、投資増加を積極的に考える経営者も少なくない。

（3）経営上の力点との関係

■ 雇用計画と経営上の力点の関係

- ・ 企業が重視する「付加価値の増大」や「新規受注の確保」は、市場での競争力を高めるために生産性やサービスの質の向上を図ることを意味する。その実現には、業務遂行能力の高い人材の確保・育成が不可欠であり、結果として雇用計画において「新規雇用を増加させる」という回答（52%）につながっている。

- ・ 経営上の力点では「人材確保」や「社員教育」がそれぞれ 10.8%および 9.5%と示され、直接的な人材の質や育成にも一定の重視が見られ、内部の育成や既存人材の活用も視野に入れている。
- ・ 52%の企業が新規採用を増加させる一方、30%は現状維持、16%は新規雇用を行わないと回答している点から、企業ごとに成長戦略への取り組み方やリスク管理の姿勢にばらつきが見られ、積極的に市場拡大や付加価値向上を目指す企業は人材拡充に前向きである一方、コスト圧力や不確実な経営環境を背景に、慎重な企業も存在する。

■ 外注活用と経営上の力点の関係

- ・ 経営上の力点で最も高い割合を占める「付加価値の増大」や「新規受注の確保」は、企業が自社の中核となる業務に注力し、競争力を高める戦略を反映している。この中核部分は、内部での技術やノウハウの蓄積が重要であり、外部委託（外注）はあくまで補完的な手段として位置付けられる傾向がある。結果として、全体の回答では「現状維持」が 60%と、急激な組織変更や大幅な活用増加には踏み切らず、必要な部分のみ外注を増やす（30%）慎重な姿勢が見受けられる。
- ・ 企業は自社の中核競争力を高めるための内部投資と、非コア部分の効率化や柔軟な対応を図るための外部活用とのバランスを取ることで、経営リスクを管理しつつ成長を目指しているといえます。

■ 投資計画と経営上の力点の関係

- ・ 経営上の力点で最も高い「付加価値の増大」や「新規受注の確保」を実現するためには、製品・サービスの質向上や効率的な生産体制が不可欠である。これに対応する形で、設備投資が 33%と比較的高い割合を占め、業務の効率化や IT 化の推進に向けた投資が行われていると考えられる。
- ・ 経営上の力点では「人材確保」や「社員教育」が合計で約 20%を占めている。投資計画の主な対象分野としても、人材育成や教育への投資が 43%と最も高い割合を示しており、企業は競争力向上のために内部の人材育成に注力している。
- ・ 全体の投資行動では 51%が現状維持を選択しており、環境の不確実性やリスク管理の観点から、大幅な投資拡大には慎重な姿勢が見受けられる。しかし、38%の企業は積極的に投資を増加させると回答しており、経営上の課題

(例えば付加価値向上や新規受注確保)の実現に向けた戦略的投資を進める企業も少なくない。

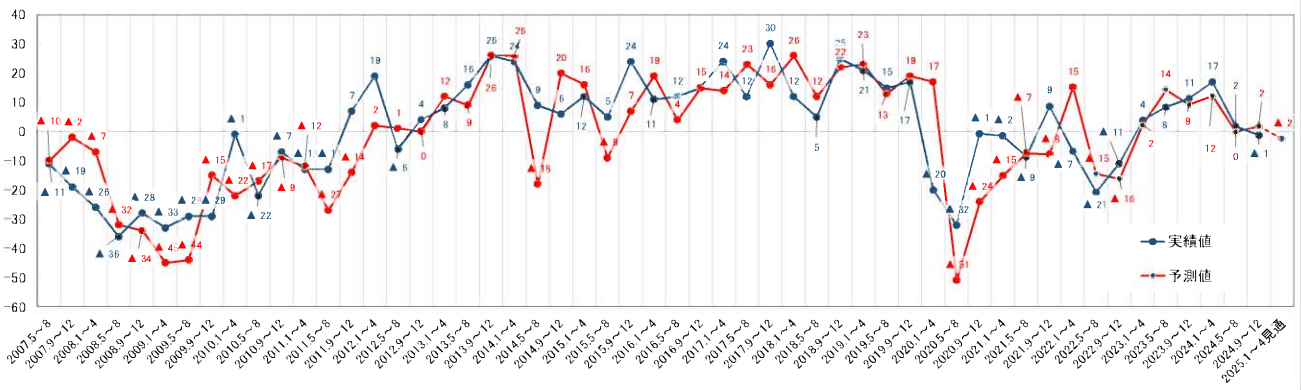
■ 総括

- ・ 企業は、競争力の源泉として付加価値の増大や新規受注の確保に注力し、内部の人材育成や設備投資を通じた業務効率化・質向上を目指している。
- ・ 特に、人材育成・教育への投資(43%)は、経営上の力点である人材確保・社員教育とも連動しており、企業が内部の強化に注力していることを示している。
- ・ 一方で、現状維持を選択する企業も多いことから、環境変化に対するリスク管理と慎重さも併せ持ち、成長投資を進めるバランス感覚が発揮されている。

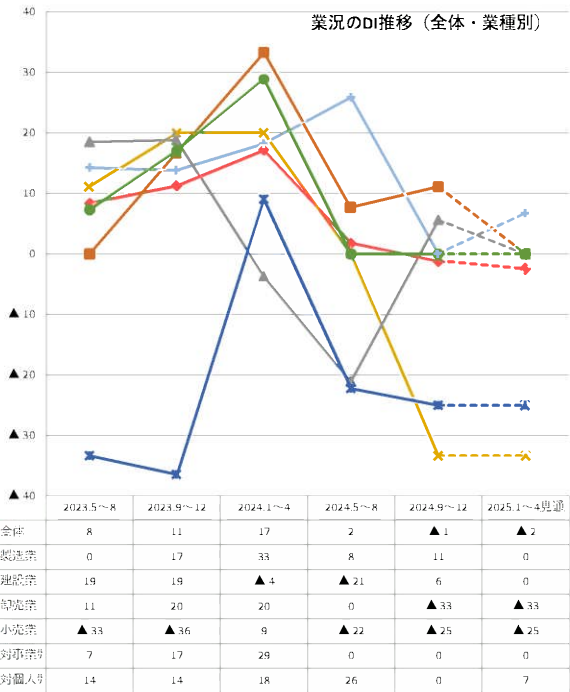
調査方法

1. 対象企業 鹿児島県中小企業家同友会会員企業(459社)
2. 対象期間 2024年9月～12月期実績、2025年1月～4月見通し
3. 調査手段 WEB、FAXによるアンケート調査
4. 調査期間 2024年12月13日～12月24日
5. 回答企業数 82社より回答を得た(回答率17.8%)

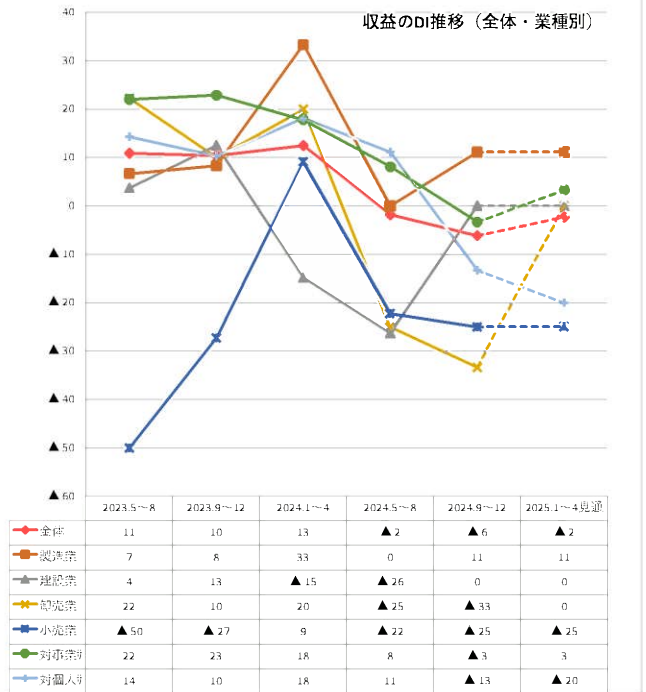
全体業況DI値グラフ(実績値と予測値)



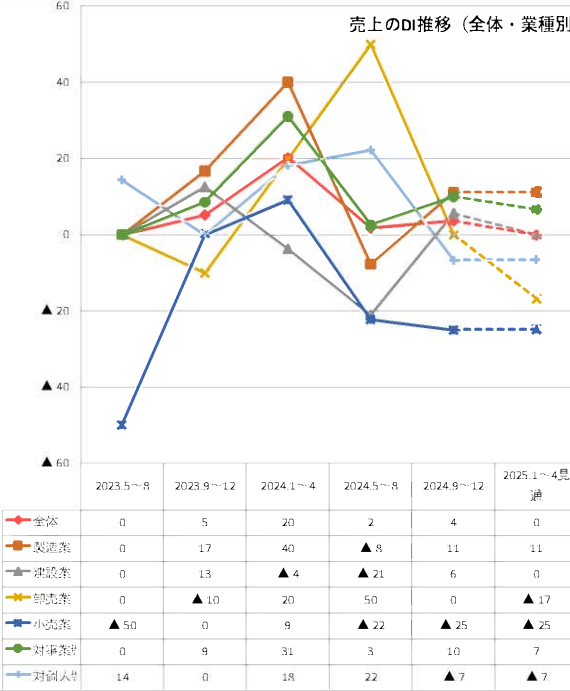
業況のDI推移 (全体・業種別)



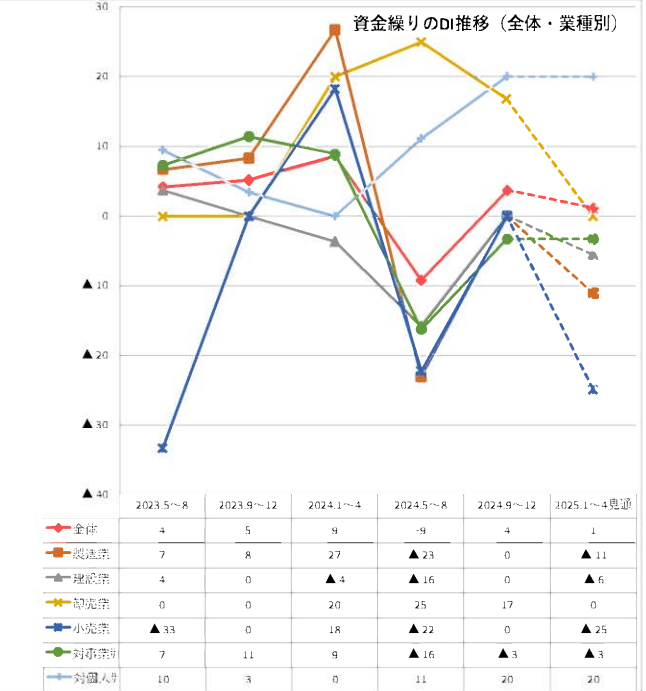
収益のDI推移 (全体・業種別)



売上のDI推移 (全体・業種別)



資金繰りのDI推移 (全体・業種別)

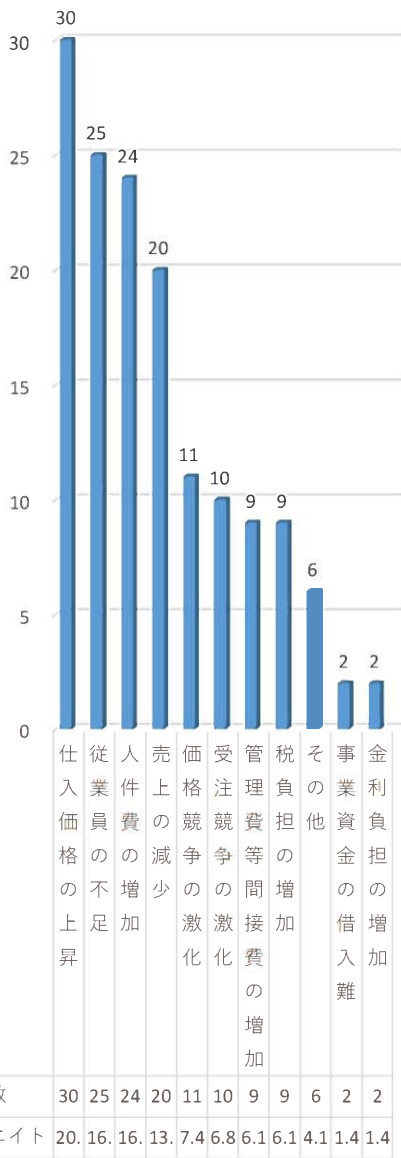


貴社業界から見た、景気動向の特徴、影響要因など、お気づきの点を是非お聞かせ下さい。

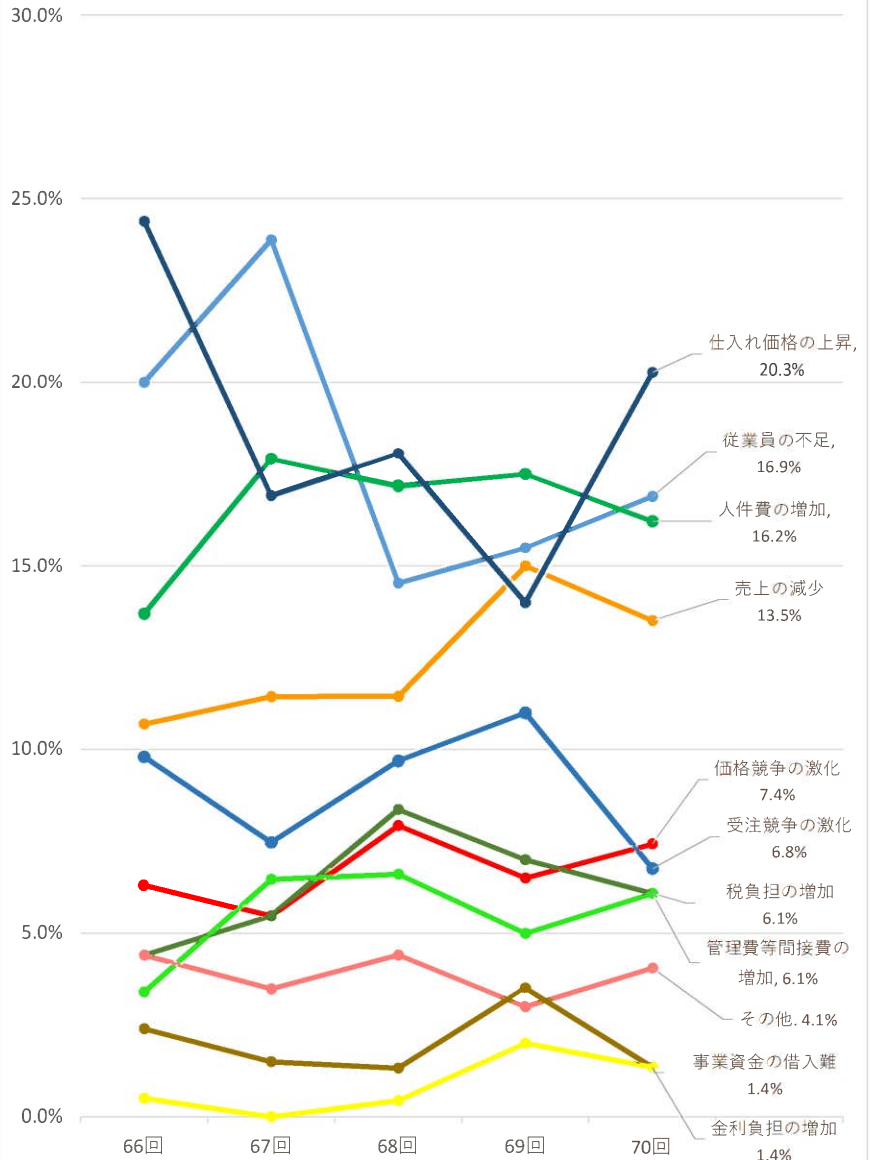
業種	今期の業況の 実績について	来期の業況の 見通しについ て	
1 製造業	変わらず	変わらず	定期定期受注物件の実質的な量が減少傾向にある
2 製造業	変わらず	変わらず	長期低迷状態である。物価上昇に対し賃金上昇が対応できていない。
3 製造業	悪い	悪い	紙がペーパーレス化で減っているため。
4 製造業	良い	変わらず	建築・半導体・自動車業界が上向いている
5 小売業	悪い	変わらず	当社は住宅設備関連の小売業であるが、観光業、飲食業への消費以移行による影響も感じる。
6 小売業	変わらず	変わらず	①仕入価格の上昇②運賃の上昇③荷物の遅延④最低賃金の上昇 等々大変難しくなっています。
7 建設業	変わらず	変わらず	比較的に安定している気がします
8 建設業	変わらず	変わらず	燃料費の高騰
9 建設業	良い	良い	鹿児島県内においては2025年4月以降の現場の受注状態が芳しくない。ここ数年目玉となるような大型物件が見られたが、2025年以降は不透明。特に公共工事における入札の辞退や不落が散見され問題になっている。これは資材、労務費の急激な上昇に予算組が追いついていないこと如実に表しており、公共単価の設定も実情に合っていない。
10 卸売業	変わらず	変わらず	着物の需要が回復しない。
11 卸売業	変わらず	変わらず	各種費用（人件費）上昇→価格転嫁→売上減少
12 サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	同業者は仕事が減っているという意見も聞きます。
13 サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	同業他社との情報交換では業況は例年並みです
14 サービス業：対事業所	良い	変わらず	景気動向：良いところは良い感想／影響要因：商品料率改定による外的要因による自然増
15 サービス業：対事業所	悪い	変わらず	コロナ感染症の5類以降、予防体制が弱まったことで事業所内感染が広がってしまった。
16 サービス業：対事業所	変わらず	良い	社会保障制度の大幅な変革で、顧客の倒産や閉鎖等の増加が予測されるので、先行きは不明です。
17 サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	例えば、雇調金を検討している企業が出てきている（新型コロナ禍期とは違う消費停滞が起こっている）。卸売りだが、窮余の一策で、ネット販売などに取り組み、小売的に在庫処分をしている企業もある。世情を反映し、育児休業、130万の壁問題など、従業員から経営に対するの要求が強くなってきている。跡継ぎ問題とも相まって、経営の困難性により、業歴の長い企業にも先行き不安が高まっている。

18	サービス業：対事業所	悪い	変わらず	コロナからの復活がまだまだである。宴会婚礼が縮小したが、次年度以降徐々に回復すると予想する。しかし人手不足感は顕著で、同時に時給1,500円に向けての情勢不安感が残る。将来の税負担の不安感が残るが、103万円の壁が解消されたのは働き手不足を解消できると思う。これによって売り上げ増が見込める。
19	サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	法改正やコンプライアンスへの意識の向上により、より正確で質の高い法的サービスを受けたいとお考えのお客様が増えていると感じます。
20	サービス業：対個人向け	変わらず	変わらず	景気は、競争の激化で良くないが、何とか環境対応している状況
21	サービス業：対個人向け	悪い	悪い	自社もだが消費者も物価高騰・金利など神経質になり戸惑っていると考える。

経営上の問題点（景気動向調査第70回）



経営上の問題点推移（景気動向調査第66回～70回）



件数 ウェイト

仕入価格の上昇	30	20.3%
従業員の不足	25	16.9%
人件費の増加	24	16.2%
売上の減少	20	13.5%
価格競争の激化	11	7.4%
受注競争の激化	10	6.8%
管理費等間接費の増加	9	6.1%
税負担の増加	9	6.1%
その他	6	4.1%
事業資金の借入難	2	1.4%
金利負担の増加	2	1.4%

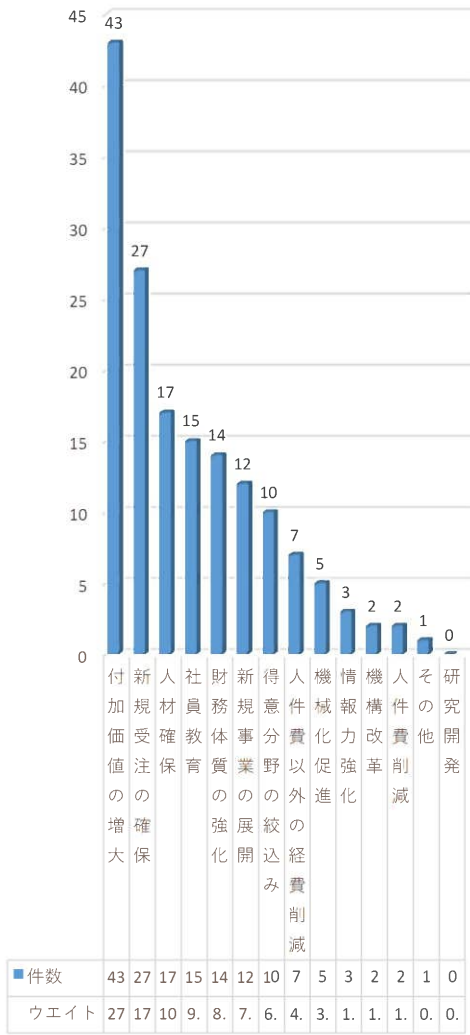
148 100.0%

その他

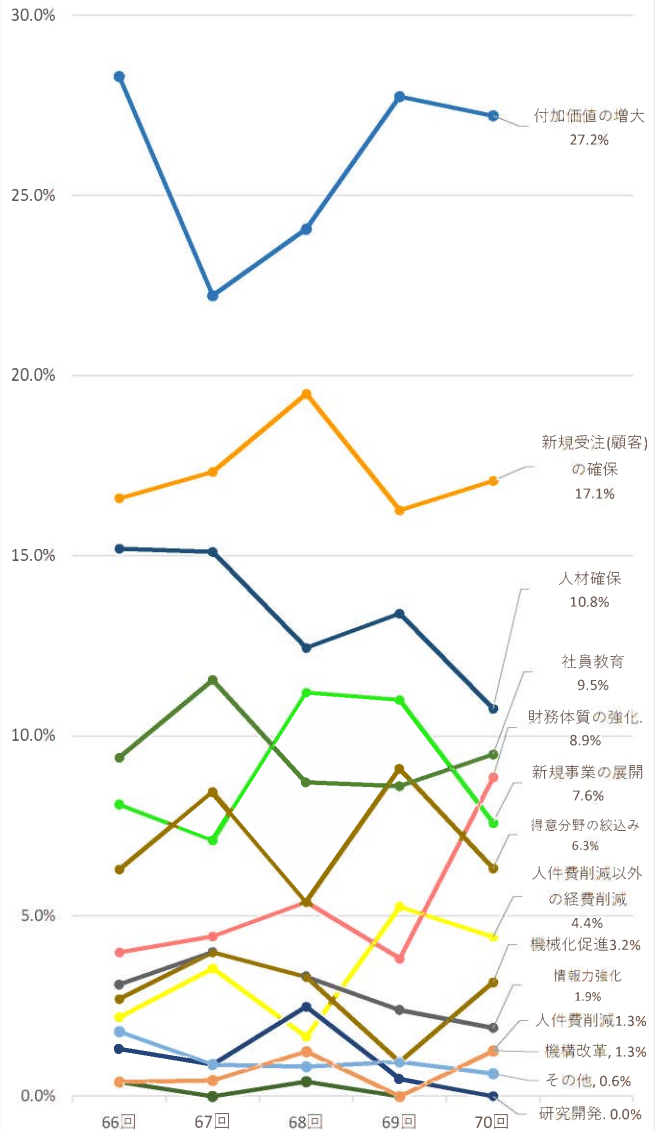
- ・業務の集中
- ・キャッシュフローを良くしたい
- ・新卒等若手の採用
- ・人件費を上げているが、価格upはしていない
- ・働いてもらえる時間が少なくなった

	66回	67回	68回	69回	70回
価格競争の激化	6.3%	5.5%	7.9%	6.5%	7.4%
人件費の増加	13.7%	17.9%	17.2%	17.5%	16.2%
従業員の不足	20.0%	23.9%	14.5%	15.5%	16.9%
売上の減少	10.7%	11.4%	11.5%	15.0%	13.5%
受注競争の激化	9.8%	7.5%	9.7%	11.0%	6.8%
その他	4.4%	3.5%	4.4%	3.0%	4.1%
管理費等間接費の増加	4.4%	5.5%	8.4%	7.0%	6.1%
仕入れ価格の上昇	24.4%	16.9%	18.1%	14.0%	20.3%
税負担の増加	3.4%	6.5%	6.6%	5.0%	6.1%
事業資金の借入難	2.4%	1.5%	1.3%	3.5%	1.4%
金利負担の増加	0.5%	0.0%	0.4%	2.0%	1.4%

経営上の力点（景気動向調査第70回）



経営上の力点推移（景気動向調査第66回～70回）



	件数	ウェイト
付加価値の増大	43	27.2%
新規受注の確保	27	17.1%
人材確保	17	10.8%
社員教育	15	9.5%
財務体質の強化	14	8.9%
新規事業の展開	12	7.6%
得意分野の絞込み	10	6.3%
人件費以外の経費削減	7	4.4%
機械化促進	5	3.2%
情報力強化	3	1.9%
機構改革	2	1.3%
人件費削減	2	1.3%
その他	1	0.6%
研究開発	0	0.0%

	66回	67回	68回	69回	70回
新規受注(顧客)の確保	16.6%	17.3%	19.5%	16.3%	17.1%
人材確保	15.2%	15.1%	12.4%	13.4%	10.8%
付加価値の増大	28.3%	22.2%	24.1%	27.8%	27.2%
新規事業の展開	8.1%	7.1%	11.2%	11.0%	7.6%
社員教育	9.4%	11.6%	8.7%	8.6%	9.5%
得意分野の絞込み	6.3%	8.4%	5.4%	9.1%	6.3%
財務体質の強化	4.0%	4.4%	5.4%	3.8%	8.9%
人件費削減以外の経費削減	2.2%	3.6%	1.7%	5.3%	4.4%
機械化促進	2.7%	4.0%	3.3%	1.0%	3.2%
情報力強化	3.1%	4.0%	3.3%	2.4%	1.9%
人件費削減	0.4%	0.0%	0.4%	0.0%	1.3%
機構改革	0.4%	0.4%	1.2%	0.0%	1.3%
その他	1.8%	0.9%	0.8%	1.0%	0.6%
研究開発	1.3%	0.9%	2.5%	0.5%	0.0%

158 100.0%

その他

- ・業務効率化

冬季賞与（総額）前年対比増減

前年支給なし→今年支給	1	1%
増加率30%以上	3	4%
増加率10%～20%台	8	10%
増加率10%未満	27	33%
前年から変化なし(支給あり)	16	20%
前年から変化なし(支給なし)	15	18%
減少率10%未満	7	9%
減少率10%～20%台	2	2%
減少率30%以上	0	0%
前年支給→今年支給なし	2	2%
未回答	1	1%
	82	100%

2025年の「雇用計画」「外注の活用」「投資計画」についてお尋ねします。

①【雇用計画】

新規雇用を増加させる	43	52%
現状を維持する	25	30%
新規雇用を行わない	13	16%
未回答	1	1%
	82	100%

②【新規雇用の主な目的】 複数回答可

業務拡大に伴う人材確保	14	25%
既存従業員の負担軽減	26	46%
新規事業や市場進出のため	11	19%
その他	6	11%
	57	100%

③【外注の活用】

外注を増加させる	25	30%
現状維持する	49	60%
外注を減少させる	5	6%
未回答	3	4%
	82	100%

④【外注活用の主な目的】 複数回答可

コスト削減のため	9	13%
社内リソース不足の補完	37	54%
特定分野の専門性を求めるため	18	26%
その他	4	6%

第70回

景気動向調査アンケート
(今期は2024年9月～12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!!
ご協力お願いします

締め切り12月23日(月)

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9～12月の実績		(来期)2025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(2024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
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)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)来年の「雇用計画」「外注の活用」「投資計画」についてお尋ねします。 1)【雇用計画】 1. 新規雇を増加させる 2. 現状を維持する 3. 新規雇を減少させる 4. 新規雇を行わない 2)【新規雇の主な目的】 1. 業務拡大に伴う人材確保 2. 既存従業員の負担軽減 3. 新規事業や市場進出のため 4. その他 3)【外注の活用】 1. 外注を増加させる 2. 現状維持する 3. 外注を減少させる 4)【外注活用の主な目的】 1. コスト削減のため 2. 社内リソース不足の補完 3. 特定分野の専門性を求めるため 4. その他 5)【投資計画】 1. 投資を増加させる 2. 現状維持する 3. 投資を減少させる 6)【投資の主な対象分野】 1. 設備投資(生産設備やIT関連など) 2. 人材育成や教育 3. 研究開発 4. 新規事業への進出 5. その他()			

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)