

第 71 回景気動向調査アンケート報告書

(今期：2025 年 1 月～4 月期)

(来期：2025 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、2025(R7) 年 6 月 24 日、県内・会員企業に対する「第 71 回景気動向アンケート」集計結果に基づいて、「2025 年 1～4 月期実績」、及び「2025 年 5～8 月期予測」他をまとめましたので、ご報告致します。

■基礎的な数値・指標・データの整理 (以下、黄色の着色部分に特に注目)

1. 回答企業の概要

- 回答企業数：83 社
- 業種内訳：
 - 対事業所向けサービス業（対事サ）：27 社
 - 対個人向けサービス業（対個サ）：19 社
 - 建設業：16 社
 - 製造業：11 社
 - 卸売業：6 社
 - 小売業：3 社
 - 農林水産業：1 社

2. 今期業況の実績（2025 年 1～4 月）

- 「良い」と回答：13 社
- 「悪い」と回答：24 社
- 業況 DI：▲13 (前期比▲12 ポイントの悪化)
- 業種別業況 DI (今期)

業種	DI 値
建設	+13
小売	±0
対事サ	▲19
対個サ	▲21
製造	▲27
卸売	▲33

※＜業況 DI の計算式＞

「良い」13 社－「悪い」24 社＝▲11 社

▲11 社÷全回答企業数 83 社＝▲13.2

小数点以下四捨五入して ▲13

3. 来期業況の見通し（2025 年 5～8 月）

- 「良い」と回答：13 社（今期と同数）
- 「悪い」と回答：16 社（今期から 8 社減）
- 業況 DI：▲4（今期比+9 ポイントの改善）
- 業種別業況 DI（来期）

業種	DI 値
建設	+6
対個サ	+5
対事サ	+4
小売	▲33
卸売	▲33
製造	▲36

4. 今期の個別指標

項目	「良い」企業数	「悪い」企業数	DI 値	前期比
売上	15	28	▲16	▲20
収益	13	25	▲15	▲9
資金繰り	8	15	▲8	▲12

5. 来期の個別指標

項目	「良い」企業数	「悪い」企業数	DI 値	今期比
売上	22	15	+8	+24
収益	20	16	+5	+20
資金繰り	9	10	▲1	+7

6. 業種別個別指標（DI 値）

今期

業種	売上	収益	資金繰り
小売	±0	±0	±0
建設	▲6	▲6	▲19
対個サ	▲16	▲21	▲11
製造	▲18	▲9	▲9
対事サ	▲19	▲19	▲11
卸売	▲50	▲33	+17

来期

業種	売上	収益	資金繰り
小売	▲33	▲33	▲33
建設	+19	+13	▲6
対個サ	+37	+26	▲11
製造	▲27	▲18	▲18
対事サ	+11	+4	±0
卸売	▲50	▲33	±0

7. 経営上の問題点（各上位 2 項目）（経営者の関連コメント、特に価格関係）

全体（上位 2 項目）

1. 仕入れ価格の上昇（31 社）
2. 人件費の増加（28 社）

経営者のコメント：「材料値上げ、賃金アップ等の価格転嫁できるかどうか（製造業）」「全てにおいて価格高騰が影響します（建設業）」「仕入れが高く売り値が高くなり購買につながりづらい（小売業）」「仕入価格、原料価格の上昇、高騰（卸売）」「価格高騰による設備投資の減少（対事サ）」「仕

入れや光熱費、人件費諸々全て上がっていて、売上は横ばいなのに利益が大幅に減っている（対個サ）」

業種別（上位 2 項目）

- 製造：仕入れ価格の上昇（5 社）、受注競争の激化（4 社）
経営者のコメント：「原材料高騰や燃料費その他の高騰が継続しており経営を圧迫している」「取引先の発注控えが見える。夏以降の確定案件がない状況。資金難の恐れあり」
- 建設：仕入れ価格の上昇（10 社）、従業員の不足（8 社）
経営者のコメント：「全てにおいて価格高騰が影響します」「物価高により資材の値段が上がり、家の値段も上がっているため家を建てたい方がローンに通らなかったりするため新築の需要が減ってきている」
- 卸売：仕入れ価格の上昇（3 社）、売上減少・人件費増加・従業員不足（各 2 社）
経営者のコメント：「仕入価格、原料価格の上昇、高騰」（重複記載）
- 小売：仕入れ価格の上昇（3 社）、価格競争・売上減少・人件費増加（各 1 社）
経営者のコメント：「仕入価格の上昇に伴い、商品価格も上昇しています。また海外商品の入荷が不安定なため、売上確保、仕入れの商品確保が大変です」
- 対事サ：売上減少（10 社）、人件費の増加（8 社）
経営者のコメント：「価格高騰による設備投資の減少」（重複記載）
- 対個サ：人件費の増加（12 社）、仕入れ価格の上昇（7 社）
経営者のコメント：「価格転嫁できない状況に今後の賃金上昇、物価高騰など経費や投資に不安を感じている」「仕入れや光熱費、人件費諸々全て上がっていて、売上は横ばいなのに利益が大幅に減っている」

8. 経営上の力点（各上位 2 項目）

全体（上位 2 項目）

1. 付加価値の増大（43 社）
2. 新規受注（顧客）の確保（36 社）

業種別（上位 2 項目）

- ・ 製造：付加価値の増大（8 社）、新規受注・新規事業の展開（各 3 社）
- ・ 建設：人材確保（6 社）、社員教育（5 社）
- ・ 卸売：付加価値の増大（4 社）、新規受注の確保（3 社）
- ・ 小売：付加価値の増大（2 社）、新規事業展開（2 社）
- ・ 対事サ：新規受注の確保（16 社）、付加価値の増大（15 社）
- ・ 対個サ：新規受注の確保（11 社）、社員教育（8 社）

■総合的な関連分析（概要）

1. 上記「■基礎的な数値・指標・データの整理」1～3 の業況分析から、今期は全体的に業況が悪化し、全体業況 DI は前期比マイナス 12 ポイントの▲13 となった。特に製造・卸売・サービス業でマイナス幅が大きかった。建設の今期+13、来期+6 は、高水準に推移している公共投資の影響が大きい（反面、民間住宅は低調）。一方、来期は、両サービス業が持ち直し、今期比+9 ポイントの DI▲4 となる見通しである。
2. 上記 4～5 の個別指標では、今期は売上・収益・資金繰りすべてで悪化しており、特に売上の悪化が顕著で、これが業況 DI の悪化に直結している。来期は売上・収益ともに回復傾向が見られるが、資金繰りは改善が弱く、慎重な見方が残る。
3. 上記 6 の業種別個別 DI においては、建設業、両サービス業が来期に向けて改善する一方、小売・製造・卸売の資金繰りが悪化。卸売は売上・収益・資金繰りすべてで停滞・悪化が続き、今後の推移に要警戒である。
4. 上記 7 の経営課題では、「仕入れ価格上昇」「人件費増加」などコスト要因が業況悪化の主因とされ、とくに「仕入れ価格上昇」は対事サ以外すべての業種で強く意識され、経営者のコメント（言及）も多い。
5. 上記 8 の経営力点では、「付加価値の増大」「新規受注（顧客）確保」など「攻め」の姿勢が目立ち、厳しい経営環境の中でも収益構造の転換や成長戦略に向け積極的に取組む姿勢が読み取れる。また、建設、対個人サービス業で「社員教育」が経営力点の 2 位となっていることも注目点。

全体として、コスト圧力が業績悪化を招く一方で、企業は付加価値強化や

人材投資を重視し、回復への布石を打っている。

■提言（政策・経営施策の方向性）

1. コスト上昇リスクの緩和策

- 価格転嫁力の強化（業種・業態別実態に応じた価格政策の導入）
- スケールメリットの活用（仕入共同化・物流連携など）
- 賃上げ対応型の助成・支援施策（対個人サービス業を中心に重点投入）

2. 売上・収益改善に向けた構造転換策

- 「付加価値の増大」意識を具体化する施策
 - ブランド戦略・商品差別化・デジタル化対応支援など
- 「新規受注」確保に向けた販路開拓策
 - BtoB マッチングや展示会出展の補助など
- 資金繰り不安への対応策
 - 金融機関との協調支援体制整備
 - 利子補給や保証支援の柔軟運用など

3. 人材戦略の強化策

- 人材確保・定着策
 - 若手雇用・共同求人、人材育成プログラム導入など
- 社員教育の拡充策
 - 業種別 OJT/OFF-JT 教育、企業合同の新入社員教育など
- DX 対応人材の確保・育成研修への参加 など

■調査結果の背景にある経済環境

1. 今期の業況悪化と来期回復見通しは、日本経済が抱える三重苦（コスト高・人手不足・内需停滞）と密接に連動している。とりわけ「仕入れ価格の上昇」や「人件費の増加」は、輸入物価高（円安）や労働力供給制約の影響を受けており、国内中小企業の経営を直撃している。

2. 一方、世界（米中）経済の減速や地政学的リスクにより、製造・卸売業を中心に海外需要も不安定である。そのなかで多くの地域企業が「付加価値の増大」「新規受注確保」など、構造転換と成長志向への対応を模索している。
3. こうした状況は、日本全体の景気が「踊り場」（景気や経済成長が、上昇や下降の途中で一時的に横ばい的な状態になる局面のこと）又は「緩やかに回復している」という評価が見られる中で、地域企業が自律的な再構築を進めようとしている姿を反映しているといえる。

■特別質問「法定外福利厚生費」に関するアンケート分析

1. 法定外福利制度の導入・実施目的

企業が法定外福利制度を導入する主な目的は、社員の「モチベーション向上」や「定着率向上」が中心である。外的な競争力維持よりも、内的な職場環境の充実を重視する傾向が読み取れる。

項目	回答数	割合	備考
働きやすい職場環境の構築によるモチベーション向上	39	47.0%	最多。意欲や満足度重視
社員の定着率向上・離職防止のため	23	27.7%	雇用安定策
生産性や業務効率の向上を図るため	10	12.0%	業務改善目的
採用力強化・企業イメージ向上のため	4	4.8%	採用広報への貢献
他社と比較しての競争力維持のため	3	3.6%	少数派
その他	4	4.8%	特殊事情あり (委託契約等)

2. 現在力を入れている法定外福利制度の分野

健康診断やキャリア支援など、社員の健康と成長を支援する制度に力を入れる企業が多い傾向がある。また、ユニークな制度を取り入れている企業も存在し、企業文化の反映が見られる。

項目	回答数	割合	備考
健康診断・人間ドックなど健康管理支援	53	29.0%	最多。健康志向
資格取得・自己啓発支援などキャリア支援	39	21.3%	社員成長支援
食事補助・住宅手当・通勤手当等生活支援	26	14.2%	経済的支援
社員旅行・レクリエーションなど交流促進	22	12.0%	社内交流促進
育児・介護との両立支援	22	12.0%	対象拡大への意識
メンタルヘルスケア（カウンセリング等）	12	6.6%	今後の課題
その他	9	4.9%	誕生日祝、退職金制度など

3. 自由記述からの傾向とまとめ

自由記述では、社員の誕生日祝い、残業ゼロ、退職金制度など、従業員の満足や定着を重視した施策が見られた。また、将来的により多くの社員が対象となるよう、制度整備に前向きな姿勢も確認された。

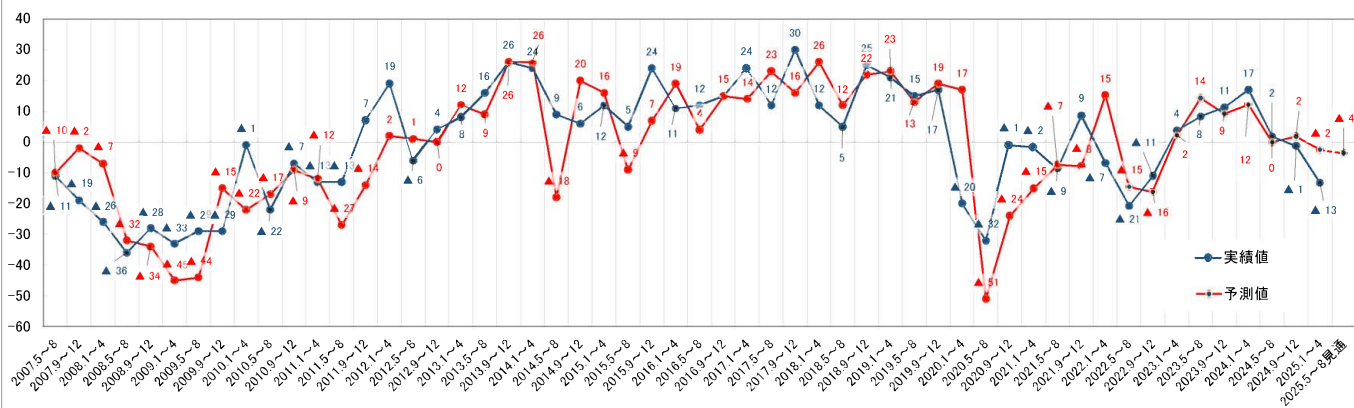
全体的に、企業は外的な競争優位よりも、社内の満足度向上や定着支援に重きを置き、柔軟かつ文化に根差した施策を展開する傾向にあるといえる。

以上

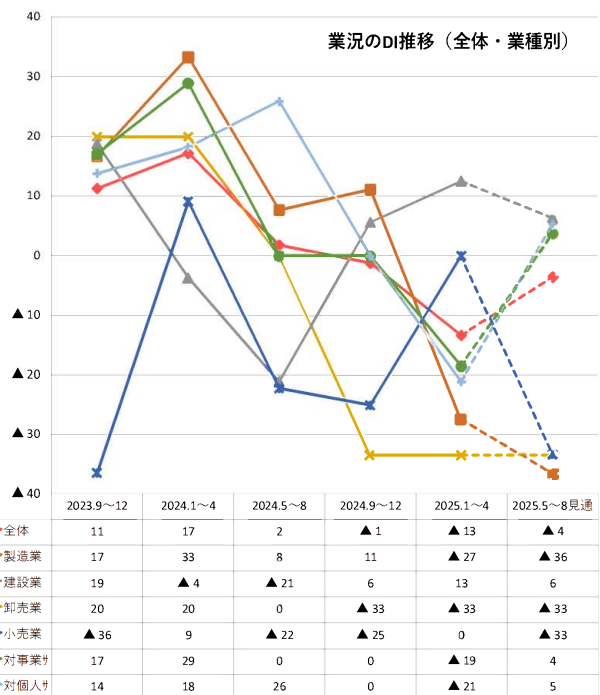
1. 対象企業 鹿児島県中小企業家同友会会員企業（450社）
2. 対象期間 2025年1月～4月期実績、2025年5月～8月見通し
3. 調査方法 WEB、FAX
4. 調査期間 2025年4月18日～5月7日
5. 回答企業数 83社より回答を得た（回答率18.4%）

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)。

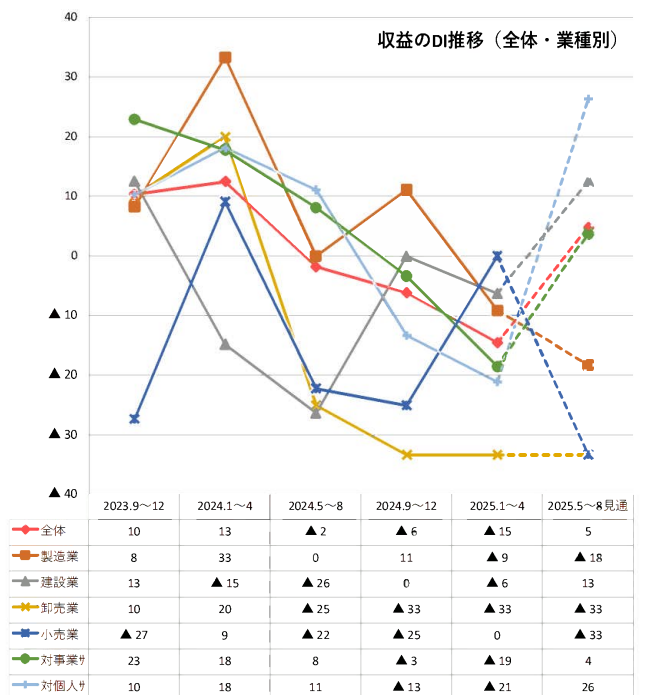
全体業況DI値グラフ(実績値と予測値)



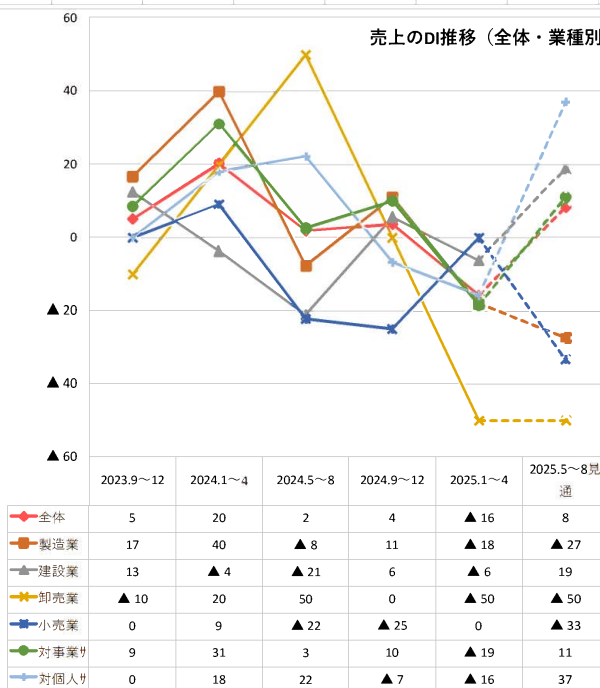
業況のDI推移 (全体・業種別)



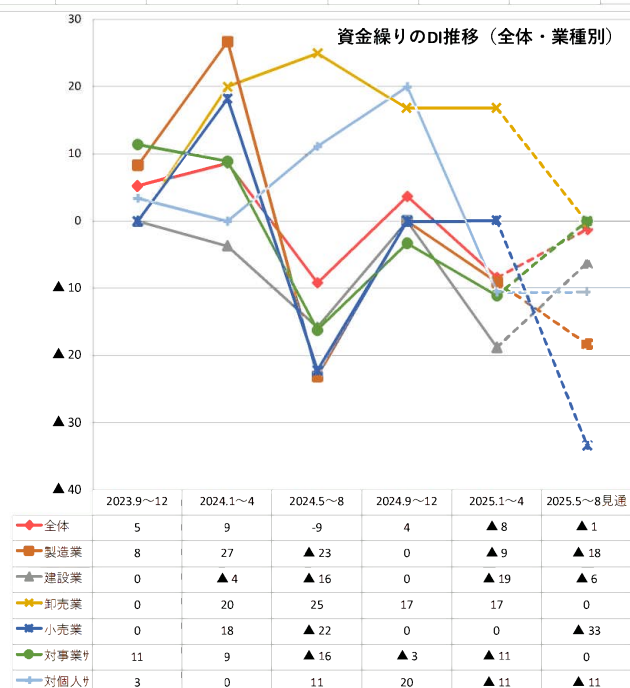
収益のDI推移 (全体・業種別)



売上のDI推移 (全体・業種別)



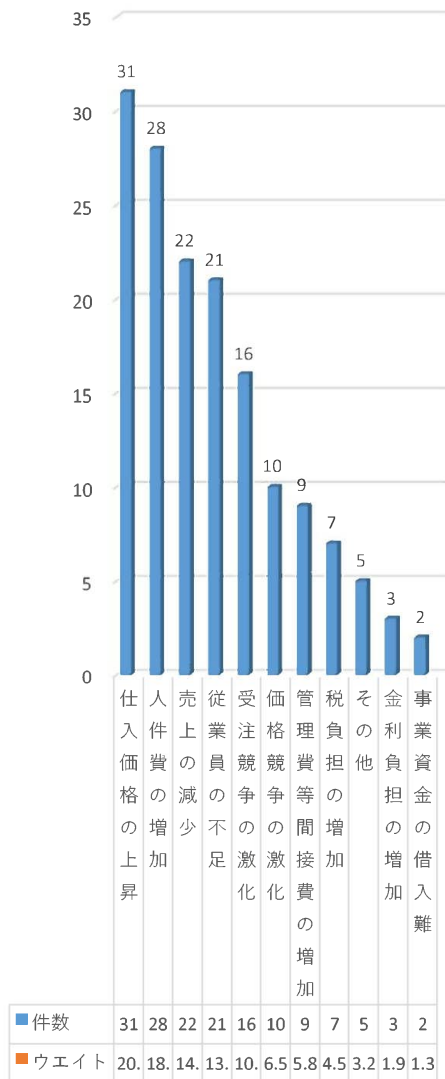
資金繰りのDI推移 (全体・業種別)



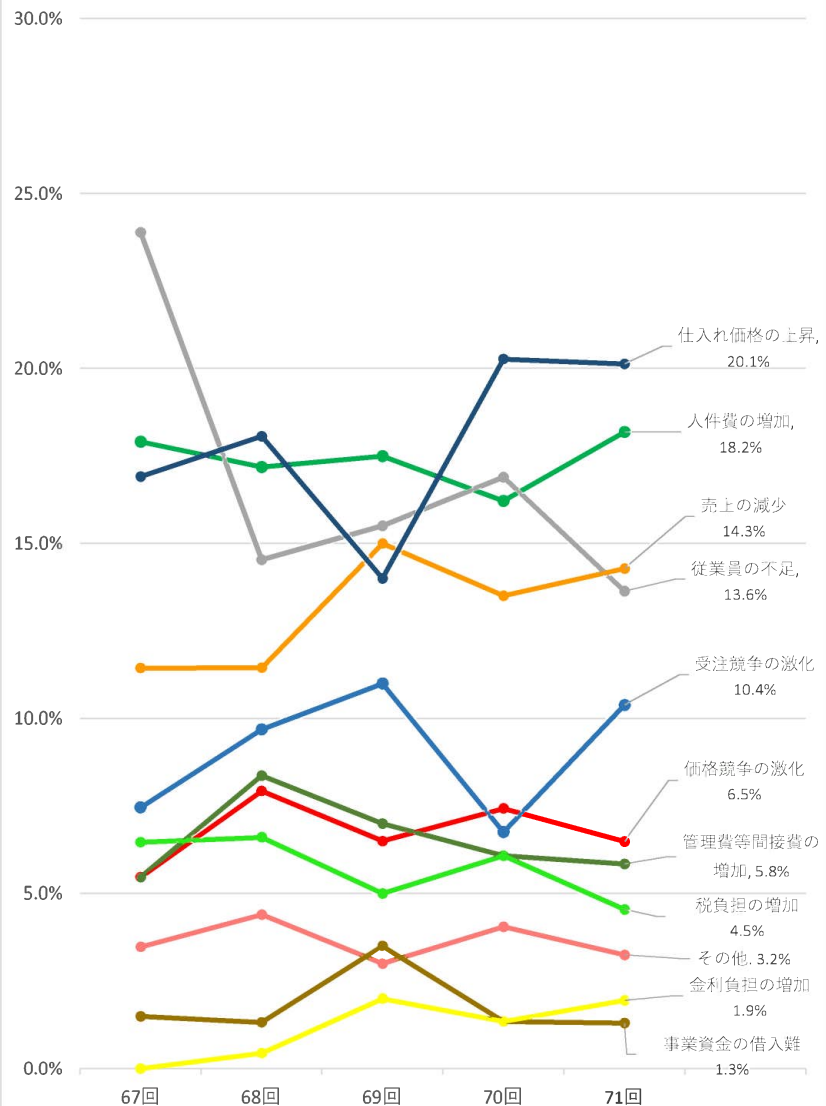
貴社業界から見た、景気動向の特徴、影響要因など、お気づきの点を是非お聞かせ下さい。

	業種	今期の業況 の実績	来期の業況 の見通し	
1	製造業	変わらず	変わらず	材料値上げ、賃金アップ等の価格転嫁できるかどうかのカギ
2	製造業	悪い	悪い	社会縮小による発注減少
3	製造業	悪い	悪い	新規事業に転換できていない会社は倒産している
4	製造業	悪い	変わらず	原材料高騰や燃料費その他の高騰が継続しており経営を圧迫している
5	製造業	変わらず	悪い	取引先の発注控えが見える。夏以降の確定案件がない状況。資金難の恐れあり。
6	製造業	変わらず	変わらず	コンプライアンスへの意識の高まり、業務の効率化・外注化などによってご依頼件数は増えてきていると感じています。さらにサービスの質を高めることで他社より高い価格でも受任しやすい状況も整ってきています。
7	製造業	変わらず	変わらず	引き続き売り手市場であり、どの業界も人材不足が続く見込み。
8	建設業	変わらず	変わらず	業界的にはあまり変わらずです
9	建設業	悪い	悪い	材料費の高騰があるが、元請けに価格の相談をするがそれなら安い所に変えると言われなくなり人件費で調整しているので 給与は増やせない。
10	建設業	悪い	悪い	コロナ
11	建設業	変わらず	変わらず	全てにおいて価格高騰が影響します。
12	建設業	悪い	変わらず	物価高騰、人口減少による需要の低下
13	建設業	良い	良い	物価高により資材の値段が上がり、家の値段も上がっているため家を建てたい方がローンに通らなかったりするため新築の需要が減ってきている。
14	小売業	悪い	悪い	仕入れが高く売り値が高くなり購買につながりづらい。
15	小売業	良い	変わらず	業界の風習なのか、請求書を出した後の端数切りの入金、振り込み手数料を差し引いての入金をやめて欲しい
16	小売業	変わらず	変わらず	仕入価格の上昇に伴い、商品価格も上昇しています。また海外商品の入荷が不安定なため、 売上確保、仕入れの商品確保が大変です。
17	卸売業	変わらず	悪い	仕入価格、原料価格の上昇、高騰
18	サービス業：対事業所	悪い	変わらず	ちょうど1年前に特需があったため、今期の落ち込みがかなり激しかったです。 ただ、昨年が特殊な事情だっただけに通常に戻ったという認識です。
19	サービス業：対事業所	良い	良い	個人で経営されている方で後継者不足により廃業を余儀なくされる企業が多い傾向にある。景気がいい会社と悪い会社の差が大きいと感じる。
20	サービス業：対事業所	悪い	変わらず	景気動向ではなく自社の問題
21	サービス業：対事業所	悪い	悪い	馬毛島特需はあるようですが、種子島に営業所を出店した大手広域企業は売り上げを伸ばしているようです。
22	サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	金融庁から高い品質基準を求められる場面が多くなった。
23	サービス業：対事業所	良い	良い	国土強靱化計画に関する予算が増額されていることを受け、防災関連の土木施設設計業鵜量自体は増えていると考えているが、受注に結びついていない。
24	サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	原材料高騰・最低賃金の高騰・エネルギー価格の高騰・毎年必ず行われている新たな増税や費用補助金の削減に対して、M&A補助しかやらない政府施策のため、中小企業に大きなダメージを与える施策が続いています。
25	サービス業：対事業所	悪い	変わらず	価格高騰による設備投資の減少
26	サービス業：対個人向け	変わらず	変わらず	毎年、需要のバラつきがあります。 天候にも左右される為。
27	サービス業：対個人向け	変わらず	変わらず	単価があがらない、売上高の減少、物価高の影響、小規模思考
28	サービス業：対個人向け	悪い	変わらず	競争が激化している
29	サービス業：対個人向け	悪い	悪い	仕入れや光熱費、人件費諸々全て上がっていて、売上は横ばいなのに利益が大幅に減っている。
30	サービス業：対個人向け	良い	良い	価格転嫁できない状況に今後の賃金上昇、物価高騰など経費や投資に不安を感じている。一方でB to G 事業は新たな事業や委託料の増加等により良い状況となる見込み。
31	サービス業：対個人向け	変わらず	悪い	障害年金申請に関しては変わらず需要は多いです
32	サービス業：対個人向け	変わらず	変わらず	建築資材の高騰で、新築賃貸マンションが建築中止になる。同業では木造住宅の建築費高騰で、建売をやめたり、倒産しています。

経営上の問題点（景気動向調査第71回）



経営上の問題点推移（景気動向調査第67回～71回）



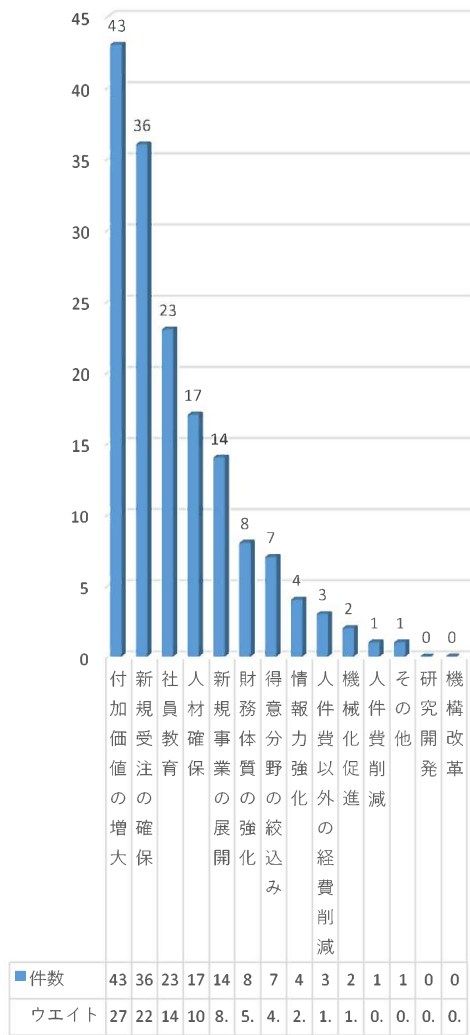
	件数	ウェイト
仕入価格の上昇	31	20.1%
人件費の増加	28	18.2%
売上の減少	22	14.3%
従業員の不足	21	13.6%
受注競争の激化	16	10.4%
価格競争の激化	10	6.5%
管理費等間接費の増加	9	5.8%
税負担の増加	7	4.5%
その他	5	3.2%
金利負担の増加	3	1.9%
事業資金の借入難	2	1.3%
	154	100.0%

	67回	68回	69回	70回	71回
価格競争の激化	5.5%	7.9%	6.5%	7.4%	6.5%
人件費の増加	17.9%	17.2%	17.5%	16.2%	18.2%
従業員の不足	23.9%	14.5%	15.5%	16.9%	13.6%
売上の減少	11.4%	11.5%	15.0%	13.5%	14.3%
受注競争の激化	7.5%	9.7%	11.0%	6.8%	10.4%
その他	3.5%	4.4%	3.0%	4.1%	3.2%
管理費等間接費の増加	5.5%	8.4%	7.0%	6.1%	5.8%
仕入れ価格の上昇	16.9%	18.1%	14.0%	20.3%	20.1%
税負担の増加	6.5%	6.6%	5.0%	6.1%	4.5%
事業資金の借入難	1.5%	1.3%	3.5%	1.4%	1.3%
金利負担の増加	0.0%	0.4%	2.0%	1.4%	1.9%
					100.0%

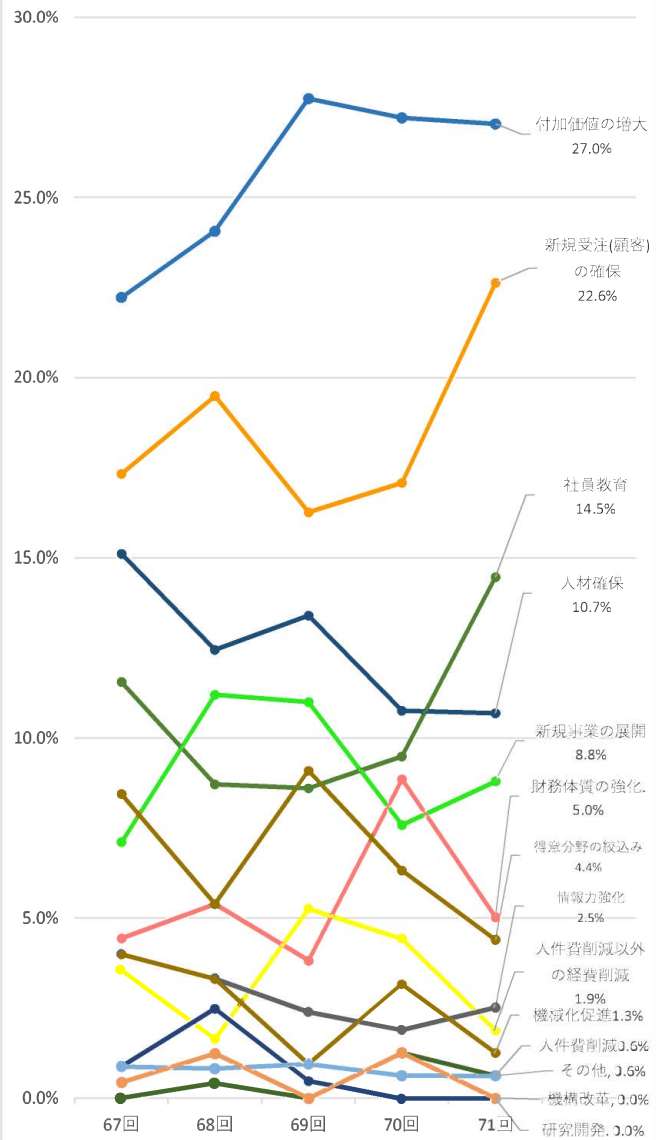
その他

- ・物価高
- ・分かりにくい、伝えにくい心理学、カウンセリング文化の浸透
- ・新卒採用
- ・給与を上げてても社会保険料など差し引かれると手取りが増えた実感がわからない
- ・内部留保が少ないため、資金繰り計画に苦慮している。
- ・営業
- ・求人媒体の在り方がわかってくるためこれまでの方法では太刀打ちできなくなる

経営上の力点（景気動向調査第71回）



経営上の力点推移（景気動向調査第67回～71回）



	件数	ウェイト
付加価値の増大	43	27.0%
新規受注の確保	36	22.6%
社員教育	23	14.5%
人材確保	17	10.7%
新規事業の展開	14	8.8%
財務体質の強化	8	5.0%
得意分野の絞込み	7	4.4%
情報力強化	4	2.5%
人件費以外の経費削減	3	1.9%
機械化促進	2	1.3%
人件費削減	1	0.6%
その他	1	0.6%
研究開発	0	0.0%
機構改革	0	0.0%

159 100.0%

その他

- ・業務効率化

	67回	68回	69回	70回	71回
新規受注(顧客)の確保	17.3%	19.5%	16.3%	17.1%	22.6%
人材確保	15.1%	12.4%	13.4%	10.8%	10.7%
付加価値の増大	22.2%	24.1%	27.8%	27.2%	27.0%
新規事業の展開	7.1%	11.2%	11.0%	7.6%	8.8%
社員教育	11.6%	8.7%	8.6%	9.5%	14.5%
得意分野の絞込み	8.4%	5.4%	9.1%	6.3%	4.4%
財務体質の強化	4.4%	5.4%	3.8%	8.9%	5.0%
人件費削減以外の経費削減	3.6%	1.7%	5.3%	4.4%	1.9%
情報力強化	4.0%	3.3%	2.4%	1.9%	2.5%
人件費削減	0.0%	0.4%	0.0%	1.3%	0.6%
機械化促進	4.0%	3.3%	1.0%	3.2%	1.3%
その他	0.9%	0.8%	1.0%	0.6%	0.6%
研究開発	0.9%	2.5%	0.5%	0.0%	0.0%
機構改革	0.4%	1.2%	0.0%	1.3%	0.0%

福利厚生費（法定外福利厚生費）について質問

①貴社が法定外福利制度を導入・実施する主な目的や考え方として、最も近いものをお選びください。

1、社員の定着率向上・離職防止のため	23	27.7%
2、採用力強化・企業イメージ向上のため	4	4.8%
3、生産性や業務効率の向上を図るため	10	12.0%
4、働きやすい職場環境の構築によるモチベーション向上のため	39	47.0%
5、他社と比較しての競争力維持のため	3	3.6%
6、その他	4	4.8%
	83	100.0%

その他：

弊社では取引先である漫画家が個人事業主であり、委託契約制度のため特に実施の予定がない。

②現在、貴社が力を入れている法定外福利制度の分野をお知らせください。（複数選択可）

[1、健康診断・人間ドックなど健康管理支援]	53	29.0%
[2、社員旅行・レクリエーションなど交流促進]	22	12.0%
[3、食事補助・住宅手当・通勤手当など生活支援]	26	14.2%
[4、資格取得・自己啓発支援などキャリア支援]	39	21.3%
[5、育児・介護との両立支援（育休制度、短時間勤務など）]	22	12.0%
[6、メンタルヘルスケア（カウンセリング体制等）]	12	6.6%
[7、その他]	9	4.9%
	183	100.0%

その他：

フィットネスジムの月会費補助

社員に対する業務外入院時に使える保険

育児休暇

民間の保険、誕生日祝

退職金制度（企業型DC）

- ・有休消化100%を推奨。
- ・スタッフの誕生日を全員で祝う（ケーキ、プレゼント、ハッピーバースデーの唱和）
- ・残業0の実施

鹿児島市中小企業勤労者福祉サービスセンター

現在は育児介護休業制度など対象者が限られるものを整備しているが、今後は社員全員が対象になるような制度を整えていきたい。

退職金積立

今はまだありません

