

各 位

2024年1月29日

大同生命保険株式会社
代表取締役社長 北原 睦朗

中小企業の課題解決は進展するも道半ば

～ 中小企業経営者アンケート「大同生命サーベイ」 2023年12月度調査レポートの公表 ～

T&D保険グループの大同生命保険株式会社（社長：北原 睦朗）は、全国の中小企業経営者を対象としたアンケート調査「大同生命サーベイ」を、2015年10月から毎月実施しています。

今般、「2023年の振り返り」について調査した2023年12月度レポートを公表します。

<調査概要>

- ・ 調査期間 : 2023年12月1日～同12月25日
- ・ 調査対象 : 全国の企業経営者 7,073社（うち約6割が当社ご契約企業）
- ・ 調査方法 : 当社営業職員が訪問またはZoom面談により調査
- ・ 調査内容 : 景況感、2023年の振り返り

専門家意見

インフレ転換期の今だからこそ提言したい「2つ」のこと

神戸大学経済経営研究所 教授 柴本 昌彦



2023年は、原材料価格の高騰とコロナ禍からの緩やかな需要回復を背景に、物価高に直面した1年となりました。今後も中小企業が持続的な経営を実現していくためには、インフレ環境への対応が不可欠です。今回のレポートでは、次のような中小企業経営の現状が浮き彫りとなりました。

- ・ コロナショックからの景気回復が継続。円安・原材料価格高騰に直面する一方、緩やかな需要回復が続いている。
- ・ 多くの中小企業は、「価格転嫁」できていない（特にサービス業で顕著）。
- ・ 「賃上げ」した企業は増えている一方、その上昇率は3%未満にとどまることが多い。
- ・ 「人手不足」は、長らく抱えている課題の一つ。
- ・ 低金利環境下で資金調達しやすいにもかかわらず、「設備投資」を行う企業は少ない。

こうした状況をふまえ、次の2点を提言します。

1. 価格転嫁を伴う「攻めの経営」を！

- ・ デフレ環境では値上げを拒まれることが常態化していたが、今後は「価格転嫁ができるように競争力を高める」といった経営が必要。
- ・ 従業員の満足度を高めるためには、十分な賃上げが必要。
- ・ 人材確保や育成のための取組みを進めることが必要。

2. 長期的な視野での財務力の強化を急げ！

- ・ 今後、金利は徐々に高まることが予想されるが、低金利環境はしばらく続く。
- ・ 競争力を高めるためには、新たな設備投資が必要。
- ・ 資金繰りに課題を抱えている企業の多くは、長期的な財務管理に課題がある。
その場合、コストカットや現預金の確保といった資金繰り対策の見直しが必要。

本レポートが、中小企業経営者のみなさまの「課題解決のヒント」となることを期待しています。

レポートサマリー

- ・2023年の経営環境が「良かった」と回答した企業は、28%（前年差+7pt）となりました。
- ・中小企業が直面する様々な課題に対する取組みは進展はしているものの、未だ不十分な点もあり、引き続き解決に向けた対応が必要です。

営 業 利 益	黒字企業は66%
物 価 高 騰	価格転嫁した企業は57%（2023. 2調査比▲ 2pt）
賃 上 げ	賃上げをした企業は55%（2022.12調査比+21pt）
人 手 不 足	十分に採用できていない企業は72%
設 備 投 資	設備投資を実施した企業は28%
資 金 繰 り	支障がない企業は68% （2023. 5調査比▲ 4pt）

【参考】過去の調査テーマ（直近1年）

2023年 1月	多様な人材の活躍に向けた取組み	2023年 7月	中小企業を取り巻くリスクへの備え
	2月 中小企業の価格交渉の実態		8月 中小企業の健康経営
	3月 経営に関するアドバイスの活用		9月 従業員のリスクリング
	4月 新規顧客・販路の開拓		10月 サステナビリティ経営の取組み状況
	5月 資金繰り		11月 中小企業のがん対策
	6月 事業承継		12月 2023年の振り返り【今回】

大同生命WEBサイトで「大同生命サーベイ」のバックナンバーをご覧ください。

<https://www.daido-life.co.jp/knowledge/survey/>



以上

中小企業経営者アンケート 「大同生命サーベイ」 2023年12月度調査レポート

～ 中小企業の課題解決は進展するも道半ば ～

■景況感（P3～）

- ・「現在の業況」（業況DI）は▲9.8pt（前月差+1.5pt）と改善しました。一方、「将来の見通し」（将来DI）は+2.5pt（前月差▲1.2pt）と悪化しています。

■2023年の振り返り（P7～）

- ・2023年の経営環境が「良かった」と回答した企業は、28%（前年差+7pt）となりました。
- ・中小企業が直面する様々な課題に対する取組みは進展はしているものの、未だ不十分な点もあり、引き続き解決に向けた対応が必要です。

営業利益	黒字企業は66%	[P 8]
物価高騰	価格転嫁した企業は57%（2023. 2調査比▲ 2pt）	[P 8]
賃 上 げ	賃上げをした企業は55%（2022.12調査比+21pt）	[P10]
人手不足	十分に採用できていない企業は72%	[P11]
設備投資	設備投資を実施した企業は28%	[P12]
資金繰り	支障がない企業は68% （2023. 5調査比▲ 4pt）	[P12]

 **大同生命保険株式会社**

大同生命WEBサイトで調査レポートの
バックナンバーをご覧ください。



<https://www.daido-life.co.jp/knowledge/survey/>

<調査概要>

大同生命では、中小企業の景況感や経営課題の解決に向けた取組みなどに関するアンケート調査「大同生命サーベイ」を2015年10月から毎月実施し、経営者の皆さまに、経営のヒントとしてお役立ていただくことを目的として、調査結果を「月次レポート」としてお届けしています。

- ・ 調査期間 : 2023年12月1日～12月25日
- ・ 調査対象 : 全国の企業経営者 7,073社（うち約6割が当社ご契約企業）
- ・ 調査方法 : 当社営業職員が訪問またはZoom面談により調査
- ・ 調査内容 : [定例] 景況感 [個別テーマ] 2023年の振り返り

<回答企業の属性>

地域		全体(占率)	北海道	東北	北関東 (※1)	南関東 (※2)	北陸・ 甲信越	東海	関西 (※3)	中国	四国	九州・ 沖縄
全体		7,073 (100.0)	205	394	674	1,347	635	694	1,239	679	295	911
業種	製造業	1,426 (20.2)	22	46	164	218	168	183	326	139	48	112
	建設業	1,552 (21.9)	58	117	169	231	165	127	192	166	75	252
	卸・小売業	1,506 (21.3)	45	80	120	274	131	153	291	133	72	207
	サービス業	2,322 (32.8)	69	128	208	580	150	196	381	217	84	309
	その他	192 (2.7)	10	18	10	34	16	22	27	14	12	29
	無回答	75 (1.1)	1	5	3	10	5	13	22	10	4	2
従業員規模	5人以下	3,346 (47.3)	90	172	363	736	275	302	574	299	110	425
	6～10人	1,306 (18.5)	47	88	102	235	116	128	211	115	65	199
	11～20人	991 (14.0)	27	55	99	144	96	95	176	111	58	130
	21人以上	1,317 (18.6)	40	73	101	218	132	153	254	144	54	148
	無回答	113 (1.6)	1	6	9	14	16	16	24	10	8	9

※1:北関東 → 茨城・栃木・群馬・埼玉 ※2:南関東 → 千葉・東京・神奈川 ※3:関西 → 滋賀・京都・大阪・兵庫・奈良・和歌山

創業年数	企業数 (占率)	年齢	企業数 (占率)	性別	企業数 (占率)
10年未満	686 (9.7)	40歳未満	282 (4.0)	男性	6,380 (90.2)
10～30年未満	1,526 (21.6)	40歳代	1,259 (17.8)	女性	550 (7.8)
30～50年未満	2,088 (29.5)	50歳代	2,180 (30.8)	無回答	143 (2.0)
50～100年未満	2,243 (31.7)	60歳代	1,744 (24.7)		
100年以上	278 (3.9)	70歳以上	1,357 (19.2)		
無回答	252 (3.6)	無回答	251 (3.5)		

<調査結果のご利用にあたって>

- ・ 本資料は「大同生命サーベイ」の調査結果の開示を目的としており、当社の統一的な見解を示すものではありません。
- ・ 本資料は当社の著作物であり、著作権法に基づき保護されています。
引用する際は、「出所：大同生命サーベイ (2023年12月度調査)」と明記ください。
- ・ 本資料に基づく決定、行為、およびその結果について、当社は一切の責任を負いません。
- ・ 本資料は、生命保険契約の募集を目的としたものではありません。
- ・ 本資料で表示する「回答率(%)」等は、小数点第1位(景況感は小数点第2位)を四捨五入しています。
また、特に記載がない場合、「無回答」を除いて集計しています。
- ・ 「大同生命サーベイ」は、当社ご契約企業を中心に実施しており、各調査結果に若干の偏りが生じる場合があります。

2023年の振り返り

専門家意見

インフレ転換期の今だからこそ提言したい 「2つ」のこと



神戸大学経済経営研究所
教授 柴本 昌彦

2023年は、原材料価格の高騰とコロナ禍からの緩やかな需要回復を背景に、物価高に直面した1年となりました。今後も中小企業が持続的な経営を実現していくためには、インフレ環境への対応が不可欠です。

今回のレポートでは、次のような中小企業経営の現状が浮き彫りとなりました。

- ・ コロナショックからの景気回復が継続。円安・原材料価格高騰に直面する一方、緩やかな需要回復が続いている。
- ・ 多くの中小企業は、「価格転嫁」できていない（特にサービス業で顕著）。
- ・ 「賃上げ」した企業は増えている一方、その上昇率は3%未満にとどまることが多い。
- ・ 「人手不足」は、長らく抱えている課題の一つ。
- ・ 低金利環境下で資金調達しやすいにもかかわらず、「設備投資」を行う企業は少ない。

こうした状況をふまえ、次の2点を提言します。

1. 価格転嫁を伴う「攻めの経営」を！

- ・ デフレ環境では値上げを拒まれることが常態化していたが、今後は「価格転嫁ができるように競争力を高める」といった経営が必要。
- ・ 従業員の満足度を高めるためには、十分な賃上げが必要。
- ・ 人材確保や育成のための取組みを進めることが必要。

2. 長期的な視野での財務力の強化を急げ！

- ・ 今後、金利は徐々に高まることが予想されるが、低金利環境はしばらく続く。
- ・ 競争力を高めるためには、新たな設備投資が必要。
- ・ 資金繰りに問題を抱えている企業の多くは、長期的な財務管理に課題がある。その場合、コストカットや現預金の確保といった資金繰り対策の見直しが必要。

本レポートが、中小企業経営者のみなさまの「課題解決のヒント」となることを期待しています。

I. 景況感

(1) 業況、将来の見通し、売上・利益・資金繰り

- 「現在の業況」(業況DI)は▲9.8pt(前月差+1.5pt)と改善しました。
一方、「将来の見通し」(将来DI)は+2.5pt(前月差▲1.2pt)と悪化しています。
- 「売上高」「利益」は横ばい、「資金繰り」は改善しました。

現在の業況

調査月	■良い ■普通 ■悪い (%)	業況DI	前月差
2023年10月 (n=6,571)	11 65 24	▲13.3pt	▲0.9pt
11月 (n=6,767)	12 64 24	▲11.3pt	+ 2.0pt
12月 (n=6,474)	14 62 24	▲9.8pt	+ 1.5pt

将来の見通し

調査月	■良くなる ■どちらともいえない ■悪くなる (%)	将来DI	前月差
2023年10月 (n=6,528)	14 74 12	+ 2.0pt	▲1.1pt
11月 (n=6,742)	15 73 12	+ 3.7pt	+ 1.7pt
12月 (n=6,434)	15 72 13	+ 2.5pt	▲1.2pt

売上高

調査月	■改善した ■変わらない ■悪化した (%)
2023年10月 (n=6,515)	15 70 15
11月 (n=6,714)	16 70 14
12月 (n=6,412)	18 67 15

利益

調査月	■改善した ■変わらない ■悪化した (%)
2023年10月 (n=6,502)	13 71 16
11月 (n=6,715)	14 71 16
12月 (n=6,410)	15 68 17

資金繰り

調査月	■改善した ■変わらない ■悪化した (%)
2023年10月 (n=6,477)	7 84 10
11月 (n=6,695)	8 82 10
12月 (n=6,374)	9 81 10

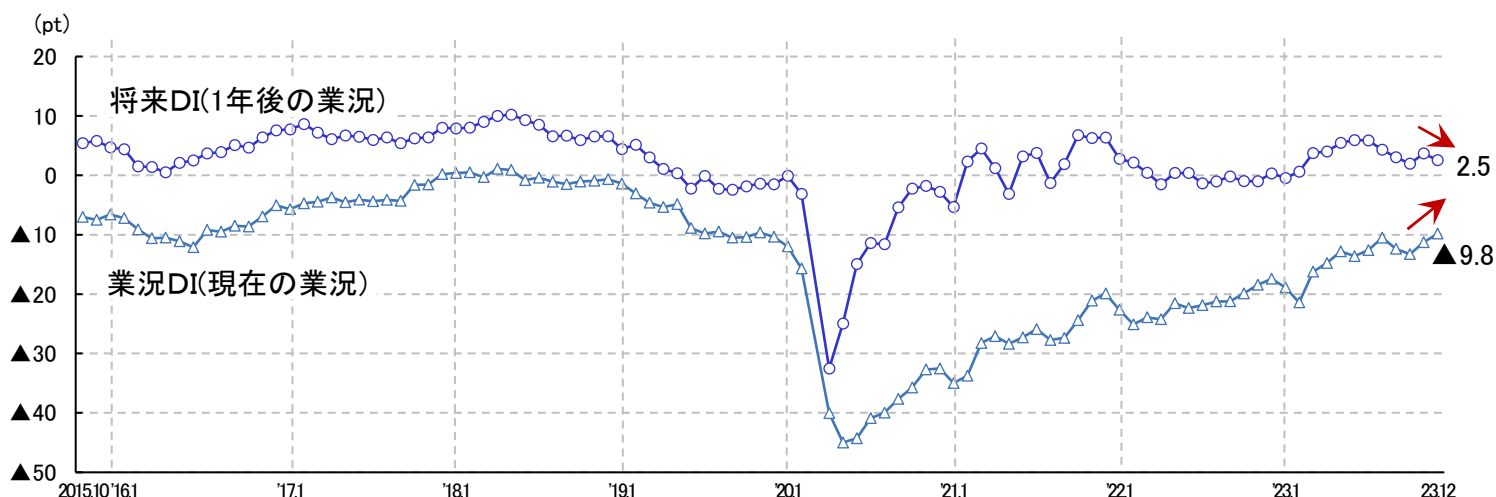
調査月	売上高DI	前月差
2023年10月	+ 0.8pt	+ 1.8pt
11月	+ 2.5pt	+ 1.7pt
12月	+ 2.3pt	▲0.2pt

調査月	利益DI	前月差
2023年10月	▲3.6pt	+ 1.8pt
11月	▲2.0pt	+ 1.6pt
12月	▲1.8pt	▲0.2pt

調査月	資金繰りDI	前月差
2023年10月	▲2.6pt	+ 0.8pt
11月	▲2.1pt	+ 0.5pt
12月	▲1.6pt	+ 0.5pt

DI (Diffusion Index) = 好転(増加・上昇・過剰等)の回答割合(%) - 悪化(減少・悪化・不足等)の回答割合(%)

【現在の業況と将来の見通し】



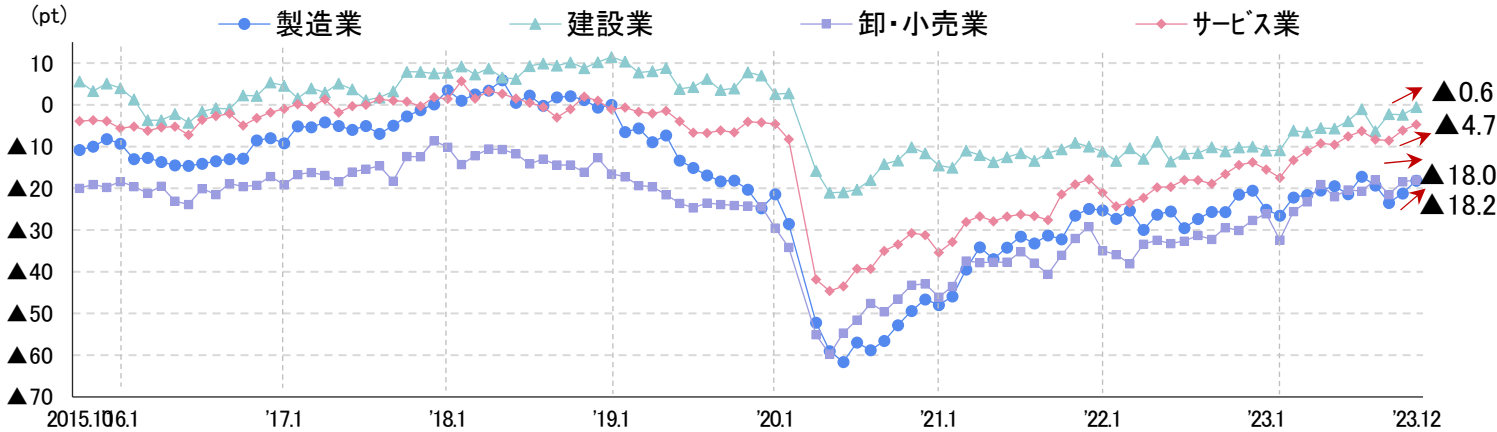
※2020年3月はコロナ禍の影響を踏まえ調査を中止。

(2) 業種別 業況DI

・ 「製造業」「建設業」「卸・小売業」「サービス業」で、いずれも改善しました。

業種	回答件数	※上段:2023年11月調査 下段:2023年12月調査			業況DI (pt)	前月差 (pt)
		良い	普通	悪い (%)		
製造業	1,333	11	56	32	▲ 21.2	+ 2.3
	1,315	14	54	32	▲ 18.2	+ 3.0
建設業	1,544	13	71	16	▲ 2.4	▲ 0.2
	1,441	16	68	16	▲ 0.6	+ 1.8
卸・小売業	1,443	10	61	29	▲ 18.4	+ 3.1
	1,370	11	59	29	▲ 18.0	+ 0.4
卸売業	708	12	62	26	▲ 13.4	+ 3.4
	676	12	61	27	▲ 14.9	▲ 1.5
小売業	735	8	60	32	▲ 23.3	+ 2.5
	694	11	58	32	▲ 21.0	+ 2.3
サービス業	2,196	14	67	20	▲ 6.1	+ 2.4
	2,117	15	64	20	▲ 4.7	+ 1.4
情報通信業	107	15	70	15	± 0.0	+ 1.9
	129	19	64	18	+ 0.8	+ 0.8
運輸業	263	14	58	29	▲ 14.8	+ 1.2
	239	15	58	27	▲ 11.7	+ 3.1
不動産・物品賃貸業	442	10	78	12	▲ 2.9	+ 4.6
	428	13	75	13	± 0.0	+ 2.9
宿泊・飲食サービス業	160	22	53	25	▲ 3.1	+ 9.1
	171	18	57	25	▲ 6.4	▲ 3.3
医療・福祉業	185	16	62	22	▲ 5.9	+ 4.5
	161	15	61	24	▲ 8.7	▲ 2.8
教育・学習支援業	45	4	71	24	▲ 20.0	▲ 7.8
	42	2	69	29	▲ 26.2	▲ 6.2
生活関連サービス業、 娯楽業	197	13	71	16	▲ 2.5	+ 4.4
	191	14	62	24	▲ 9.9	▲ 7.4
学術研究、専門・技術 サービス業	206	17	63	20	▲ 3.9	▲ 1.6
	216	21	59	20	+ 0.5	+ 4.4
その他サービス業	591	13	66	21	▲ 7.6	+ 0.6
	540	16	65	19	▲ 3.5	+ 4.1

「良い」全国平均(2023年12月調査) 14% 「悪い」全国平均(2023年12月調査) 24%

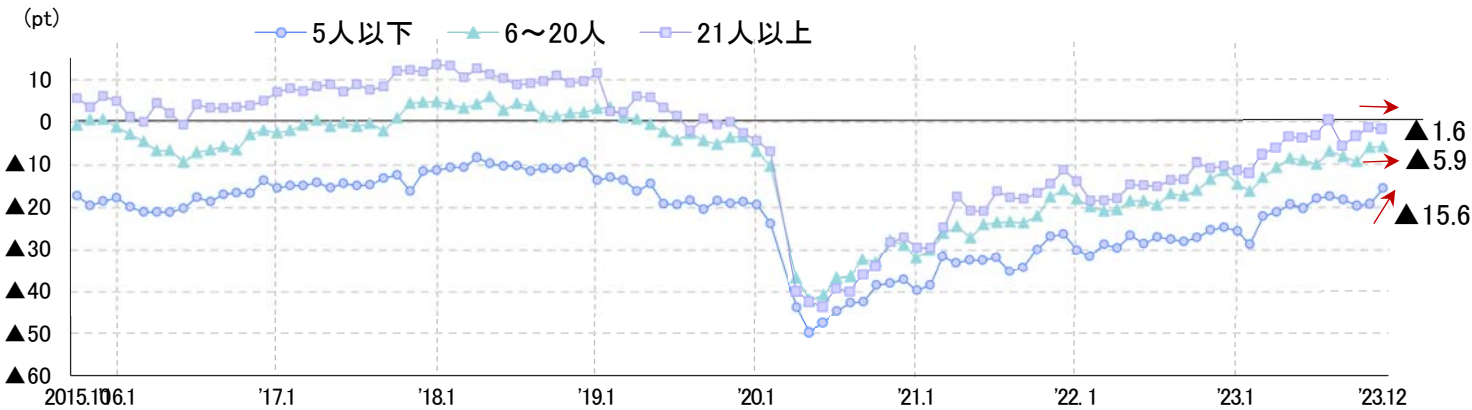


(3) 従業員規模別 業況DI

・「従業員数5人以下」の企業で、改善（前月差+3.7pt）しました。

従業員規模	回答件数	※上段:2023年11月調査 下段:2023年12月調査			業況DI (pt)	前月差 (pt)
		良い	普通	悪い (%)		
5人以下	3,080	9	63	28	▲ 19.3	+ 0.4
	3,069	12	60	28	▲ 15.6	+ 3.7
6～20人	2,330	14	66	20	▲ 6.1	+ 3.3
	2,106	15	64	21	▲ 5.9	+ 0.2
21人以上	1,273	17	64	19	▲ 1.3	+ 2.0
	1,231	18	63	20	▲ 1.6	▲ 0.3

【業況DI（従業員規模別）の推移】

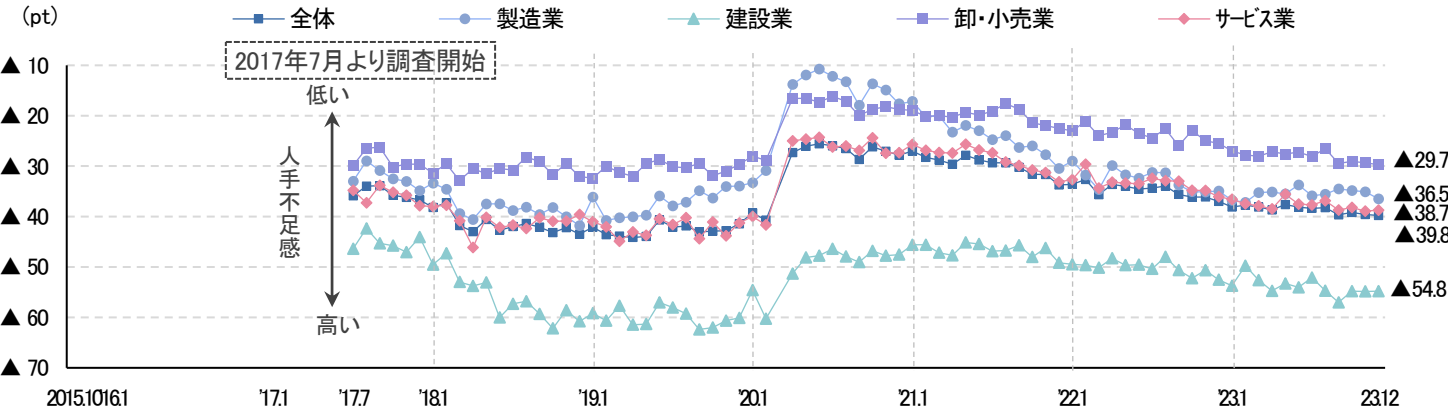


(4) 従業員過不足DI

・従業員過不足DIは▲39.8pt（前月差▲0.2pt）と横ばいでした。
依然としてすべての業種で人手不足の状況が継続しています。

業種	回答件数	※上段:2023年11月調査 下段:2023年12月調査			従業員 過不足DI (pt)	前月差 (pt)
		過多	充足	不足 (%)		
全体	6,737	2	57	41	▲ 39.6	▲ 0.4
	6,394	1	58	41	▲ 39.8	▲ 0.2
製造業	1,325	3	60	38	▲ 35.1	▲ 0.3
	1,299	2	59	39	▲ 36.5	▲ 1.4
建設業	1,524	1	44	55	▲ 54.9	▲ 0.1
	1,412	0	45	55	▲ 54.8	+ 0.1
卸・小売業	1,441	2	68	31	▲ 29.4	▲ 0.3
	1,349	1	68	31	▲ 29.7	▲ 0.3
サービス業	2,199	2	58	40	▲ 38.9	▲ 0.7
	2,114	1	59	40	▲ 38.7	+ 0.2

【従業員過不足DI（業種別）の推移】



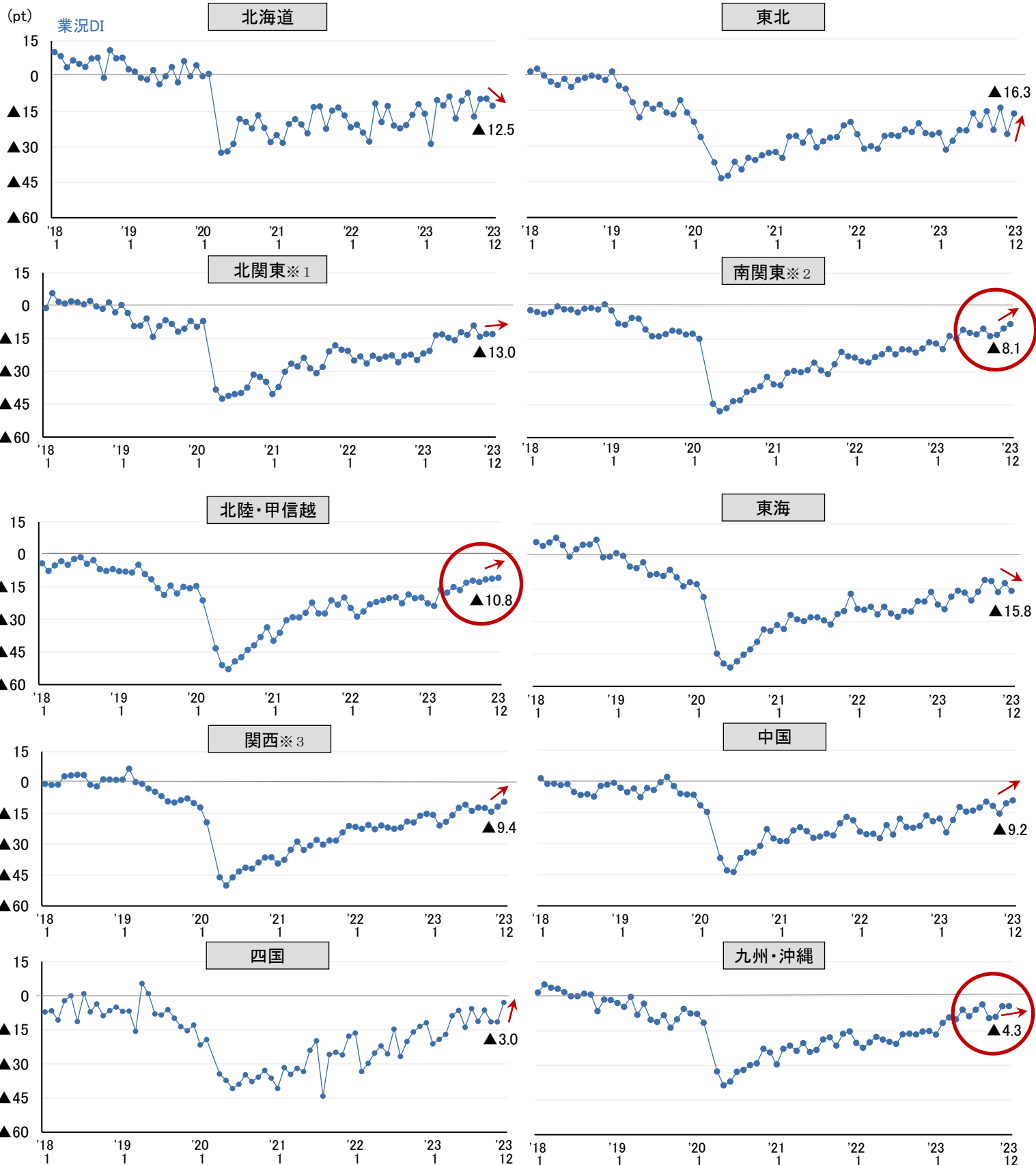
(5) 地域別 業況DI

- ・「南関東」「北陸・甲信越」「九州・沖縄」では、3カ月連続で改善しました。

<全国平均の業況DI推移(直近6ヵ月)>

(単位:pt)

	7月	8月	9月	10月	11月	12月
業況DI	▲12.6	▲10.5	▲12.4	▲13.3	▲11.3	▲9.8



※1：北関東 = 茨城・栃木・群馬・埼玉

※2：南関東 = 千葉・東京・神奈川

※3：関西 = 滋賀・京都・大阪・兵庫・奈良・和歌山

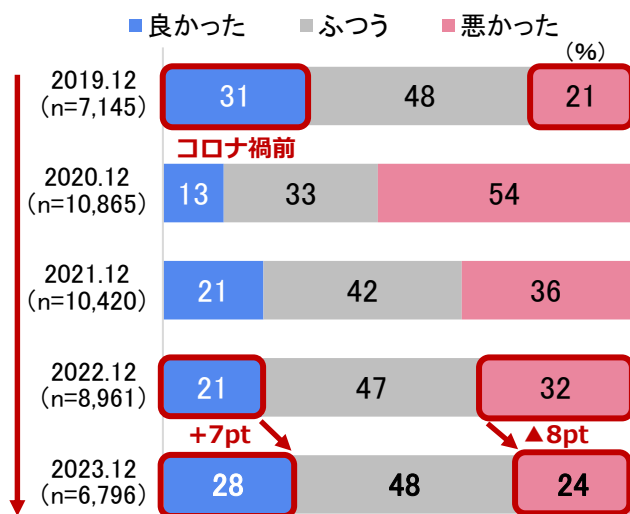
Ⅱ. 2023年の振り返り

Q1 2023年の経営環境

- ・ 2023年の経営環境が「良かった」と回答した企業は28%（前年差+7pt）、「悪かった」は24%（前年差▲8pt）となりました。
- ・ 経営環境は改善傾向ではあるものの、コロナ禍前の水準までは回復していません。（2019年12月調査では「良かった」が31%、「悪かった」が21%）
- ・ 業種別では、「製造業」「運輸業」などが特に厳しい結果となりました。
- ・ 2023年の経営環境が「良かった」理由は、「売上が拡大した」が64%と最も多い回答となりました。

①2023年経営環境の振り返り

＜1年間の経営環境（推移）＞



<年間D I（業種別）>

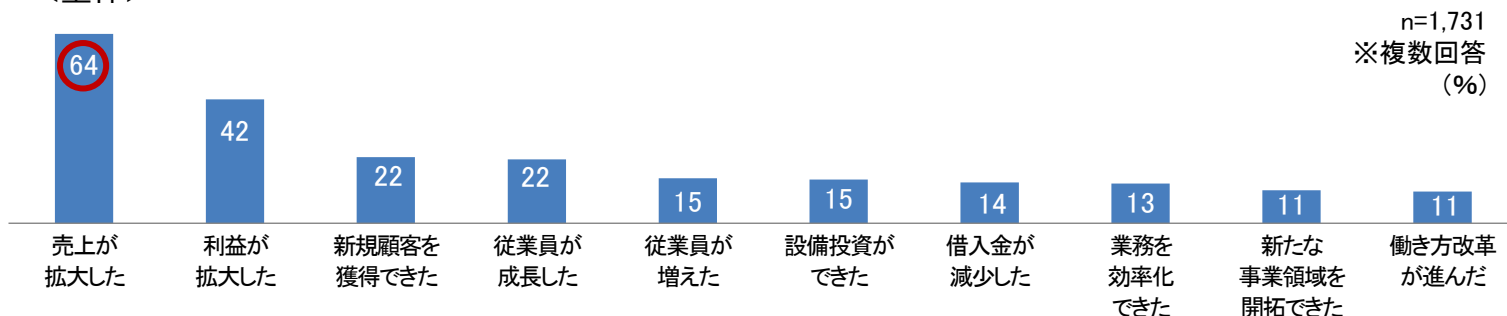
(%)

	回答 件数	■良かった ■ふつう ■悪かった			年間DI
製造業	1,394	27	41	32	▲ 5.6
建設業	1,495	30	50	20	9.8
卸・小売業	1,432	26	50	24	1.5
卸売業	696	28	49	23	4.6
小売業	736	24	51	25	▲ 1.4
サービス業	2,218	29	49	22	7.4
情報通信業	125	33	46	22	11.2
運輸業	257	22	46	32	▲ 10.1
不動産・物品賃貸業	457	26	59	14	11.8
宿泊・飲食サービス業	178	37	40	23	13.5
医療・福祉業	169	30	43	27	3.6
教育・学習支援業	44	18	59	23	▲ 4.5
生活関連サービス業、 娯楽業	194	30	46	24	6.2
学術研究、 専門・技術サービス業	225	33	47	20	13.3
その他サービス業	569	31	47	22	9.1

※年間D I :前年の経営環境（印象）を指数化したもの。「良かった」と回答した割合から「悪かった」と回答した割合を差引いた値。

②2023年の経営環境が良かった理由 ※Q1-①で「良かった」と回答した方

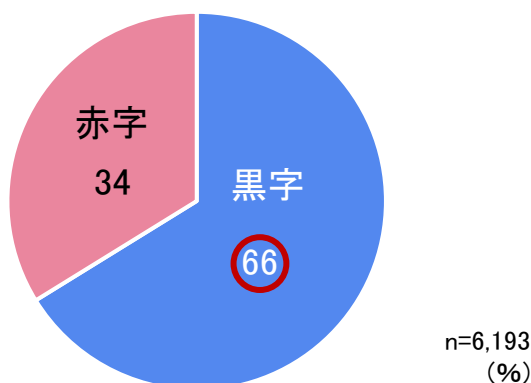
<全体>



- 2023年は「営業利益が黒字だった」と回答した企業は、66%となりました。
- 黒字になった要因としては、「新規販路の拡大、新規顧客の開拓」が27%と最も多くなりました。業種別にみると、「製造業」「卸・小売業」では「十分な価格転嫁の実施」との回答が他業種に比べて多くなりました。

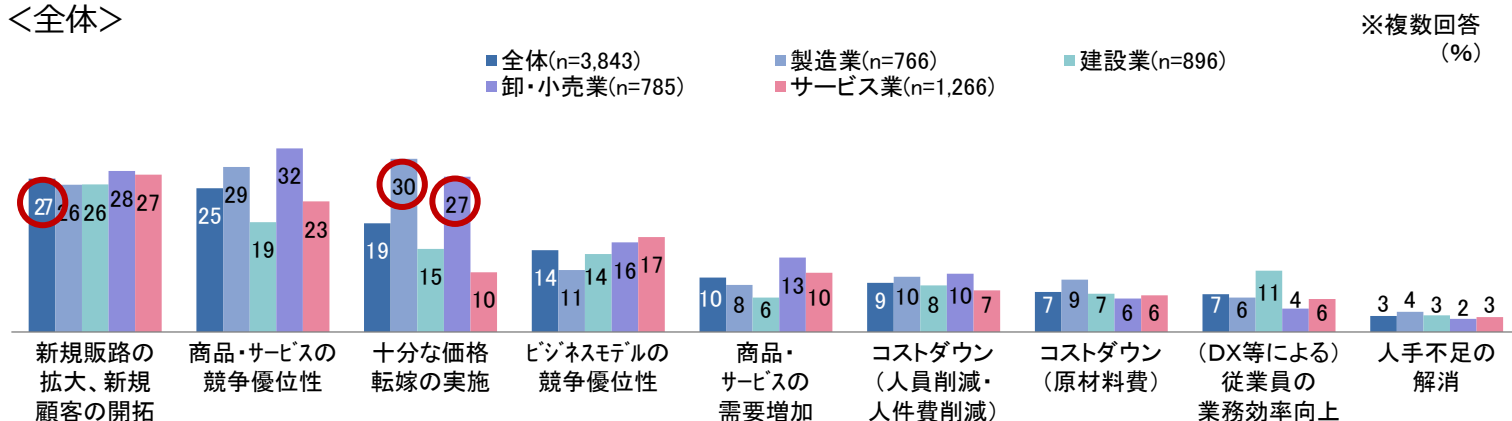
① 自社の営業利益

<全体>



② 黒字になった要因 ※Q2-①で「黒字」と回答した方

<全体>



Q3 2023年の価格転嫁の状況

① 価格転嫁の状況

- 2023年に「価格転嫁した」と回答した企業は、57%となりました。営業利益別にみると、黒字企業では61%、赤字企業でも52%が価格転嫁をしています。

<全体・自社の営業利益別>

		回答件数	(%)	
			価格転嫁した	価格転嫁できていない
営業利益	全体	6,436	57	43
	黒字	3,990	61	39
	赤字	2,024	52	48

(価格転嫁の状況／つづき)

- 業種別でみると、「サービス業」では価格転嫁できていない企業が59%と、他業種よりも多くなっています。

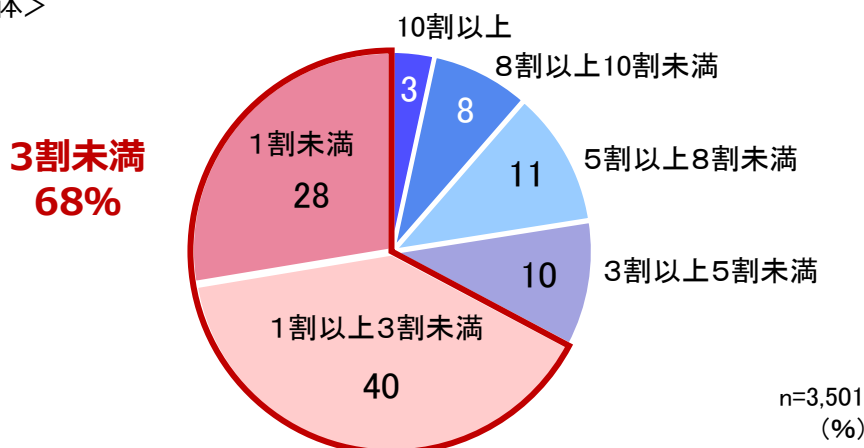
<業種別>

	回答 件数	(%)	
		■ 価格転嫁した	■ 価格転嫁できていない
製造業	1,343	73	27
建設業	1,417	56	44
卸・小売業	1,354	72	28
サービス業	2,082	41	59

② 自社が求める価格転嫁に対する実施割合 ※Q3-①で「価格転嫁した」と回答した方

- 自社が求める価格転嫁の水準に対しては、「3割未満しかできていない」が68%となりました。

<全体>



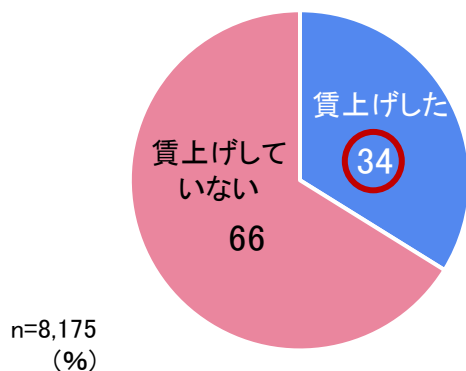
Pick Up! 経営者の声 (価格転嫁について)

- 世の中で値上げが話題となったため、お客さまからの不満の声がほとんどなかったのが良かった。(小売業／北海道)
- 価格転嫁しても、また他の物が値上がりするので、追いつかない。(運輸業／北海道)
- 一度に満額の値上げは難しいため、その都度あるいは毎年継続した要求が必要。(製造業／東北)
- 原材料高騰を理由とする価格転嫁は応じてもらいやすいが、人件費高騰による価格引き上げは交渉が難航した。(運輸業／南関東)
- 価格交渉をしても了承されるまでに半年かかり、価格転嫁ができた頃には、また値上げをしないとイケないという悪循環に陥っている。(製造業／北関東)
- 価格転嫁するには、担当者の理論武装が重要。今年は勉強不足で十分に価格転嫁ができなかった。(卸売業／関西)

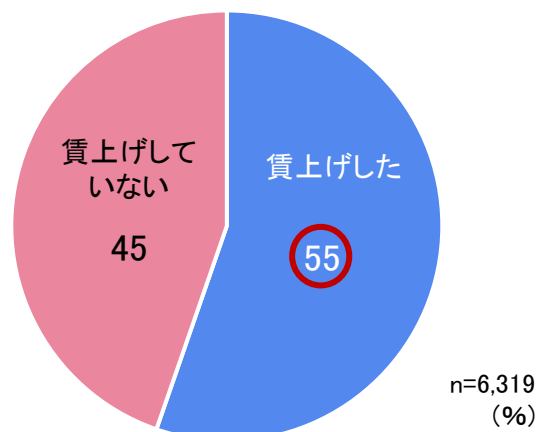
- ・ 2023年に「賃上げした」企業は、55%となりました（2022年12月調査比+21pt）。
- ・ 従業員規模別でみると、規模が大きい企業ほど賃上げを実施しています。
- ・ 業種別でみると、「製造業」が67%と他業種よりも賃上げした割合が大きくなっています。
- ・ また、黒字企業（営業利益）の64%、価格転嫁をした企業の64%が賃上げをしています。

①賃上げの状況

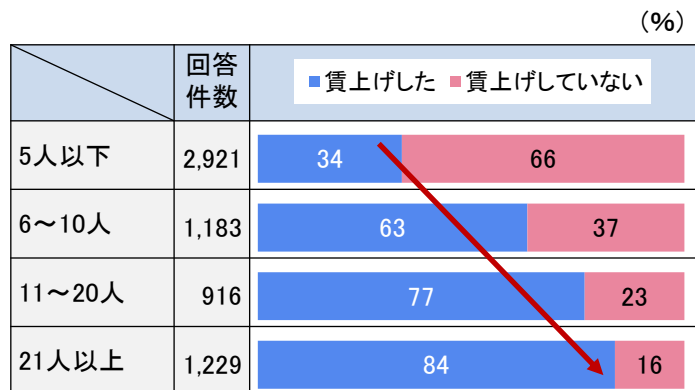
<前回調査（2022年12月）>



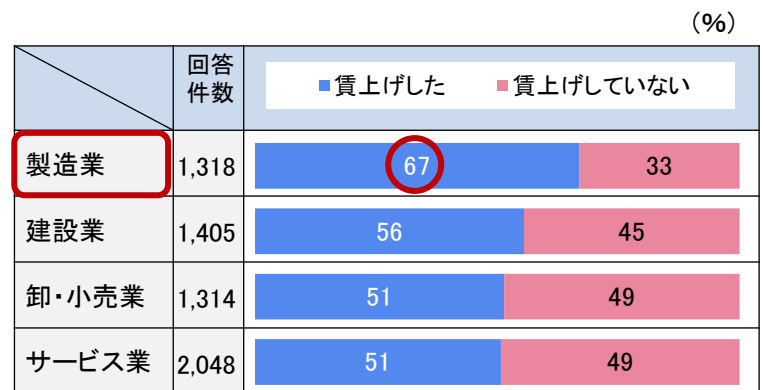
<全体>



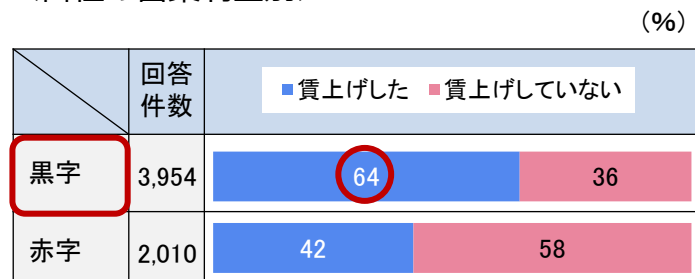
<従業員規模別>



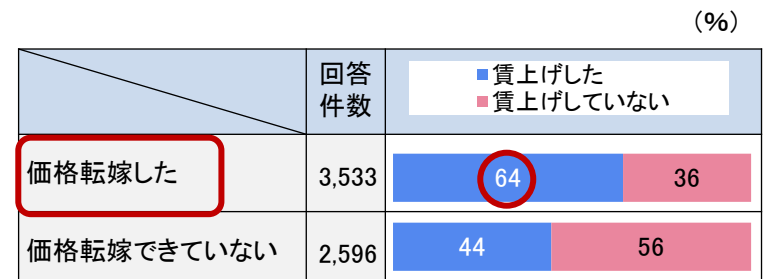
<業種別>



<自社の営業利益別>



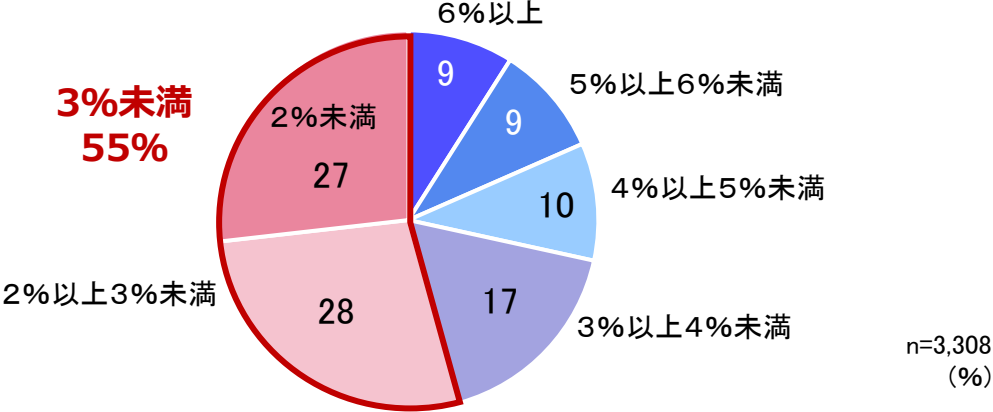
<価格転嫁の状況別>



②具体的な賃上げ率(給与支給総額に対する率) ※4-①で「賃上げした」と回答した方

・具体的な賃上げ率は、「3%未満」が55%となりました。

<全体>



Pick Up! 経営者の声 (賃上げについて)

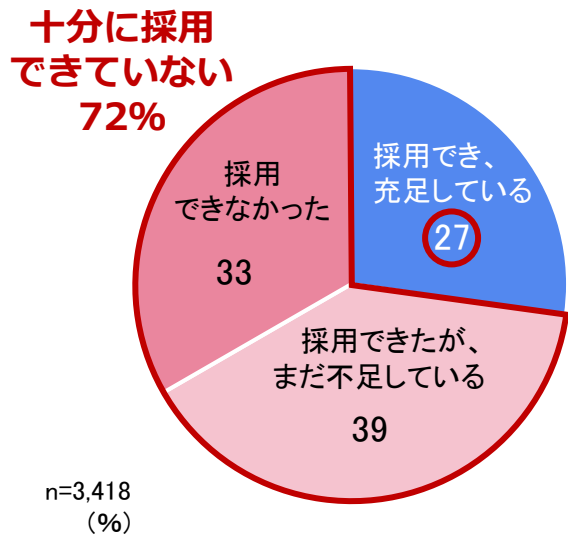
- ・利益が出ないと賃上げもできない。まずは利益を確保するしかない。(卸売業／東海)
- ・物価高の影響で価格転嫁しても利益が伸びないため、賃上げしたぶん苦しい。(宿泊・飲食サービス業／北海道)
- ・国の施策は基本的に大企業を対象なので、もっと中小企業に目を向けた対策がほしい。(製造業／北関東)
- ・賃上げをしても、社会保険料・税金等で手取り額はほとんど上がらない。ここを解決しないと賃上げの意味がない。(建設業／中国)

Q5 2023年の採用状況

①採用状況

- ・2023年に「採用でき、充足している」と回答した企業は、27%となりました。一方、約7割の企業で十分に採用できていない結果となりました。
- ・業種別でみると、「建設業」が46%と他業種に比べて採用ができていないことがわかりました。

<全体>



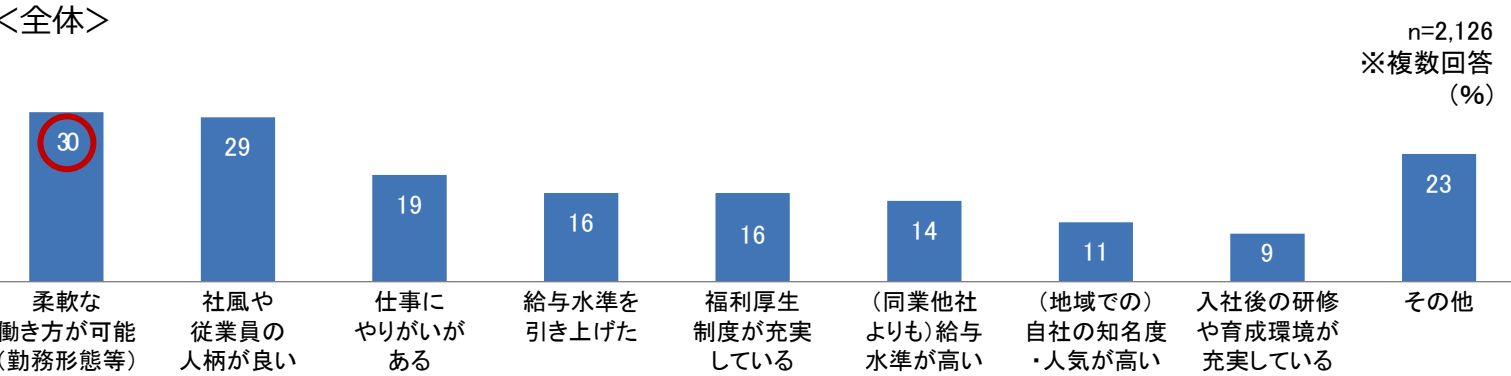
<業種別>

	回答件数	採用でき、充足している (%)	採用できたが、まだ不足している (%)	採用できなかった (%)
製造業	759	31	37	31
建設業	893	18	36	46
卸・小売業	567	34	35	31
卸売業	334	35	37	29
小売業	233	32	33	35
サービス業	1,085	29	46	25
情報通信業	73	23	45	32
運輸業	187	24	49	28
不動産・物品賃貸業	85	46	33	21
宿泊・飲食サービス業	109	32	49	19
医療・福祉業	124	31	58	11
教育・学習支援業	26	38	31	31
生活関連サービス業、娯楽業	95	37	34	29
学術研究、専門・技術サービス業	107	28	50	21
その他サービス業	279	24	46	30

(2023年の採用状況／つづき)

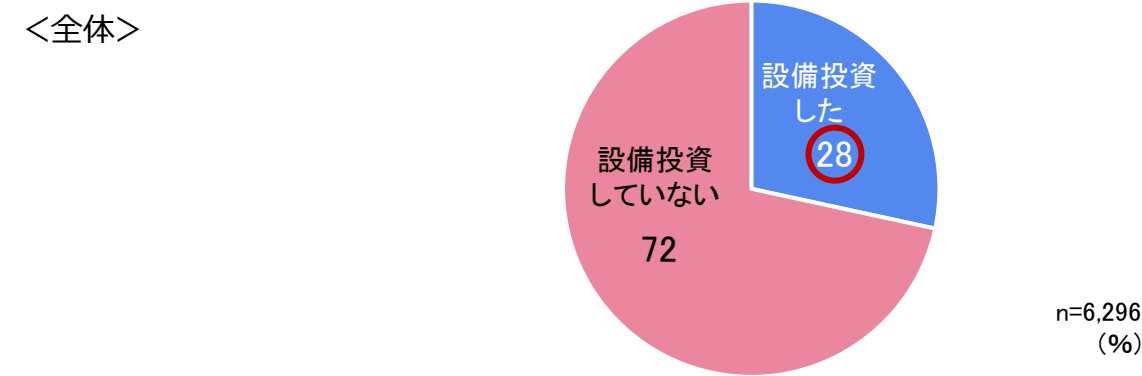
②採用できた要因 ※Q5-①で「採用でき、充足している」「採用できたが、まだ不足している」と回答した方

・採用できた要因としては、「柔軟な働き方が可能」が30%と最も多い回答となりました。



Q6 2023年の設備投資

・2023年に「設備投資をした」と回答した企業は、28%となりました。



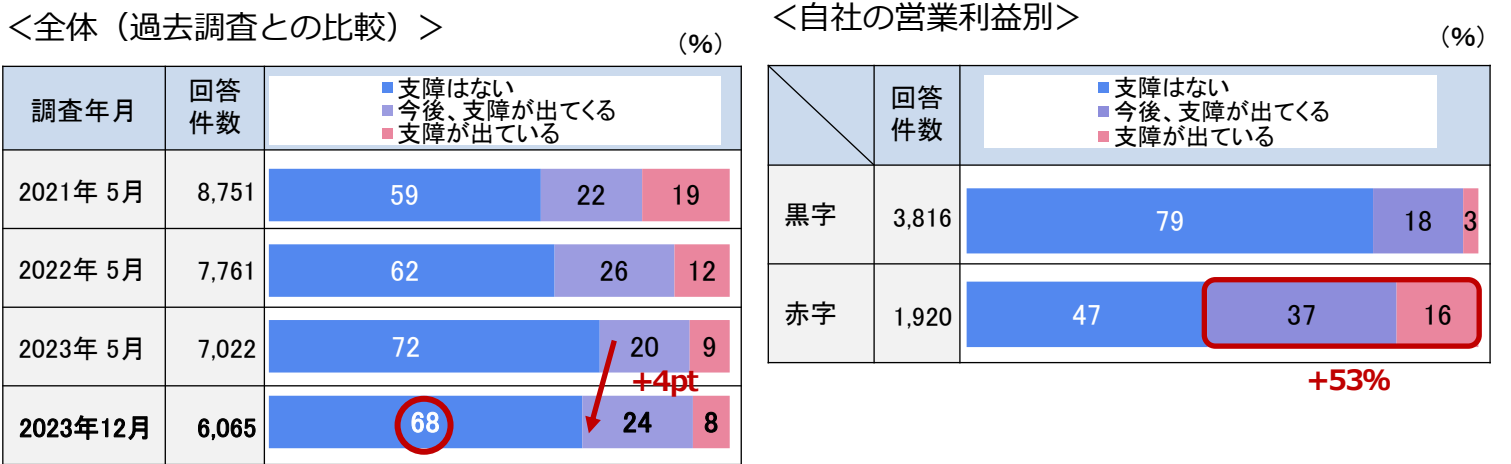
Q7 2023年の資金繰り

・2023年の資金繰りについて、68%の企業が「支障はない」と回答しました。

・過去の調査と比較すると「今後、支障が出てくる」との回答が増加（2023年5月調査比+4pt）しており、ゼロゼロ融資の返済が本格化する中で、将来の資金繰りに不安を感じている企業が増えていることがわかりました。

・赤字企業（営業利益）の53%が「支障が出てくる（出ている）」と回答しました。

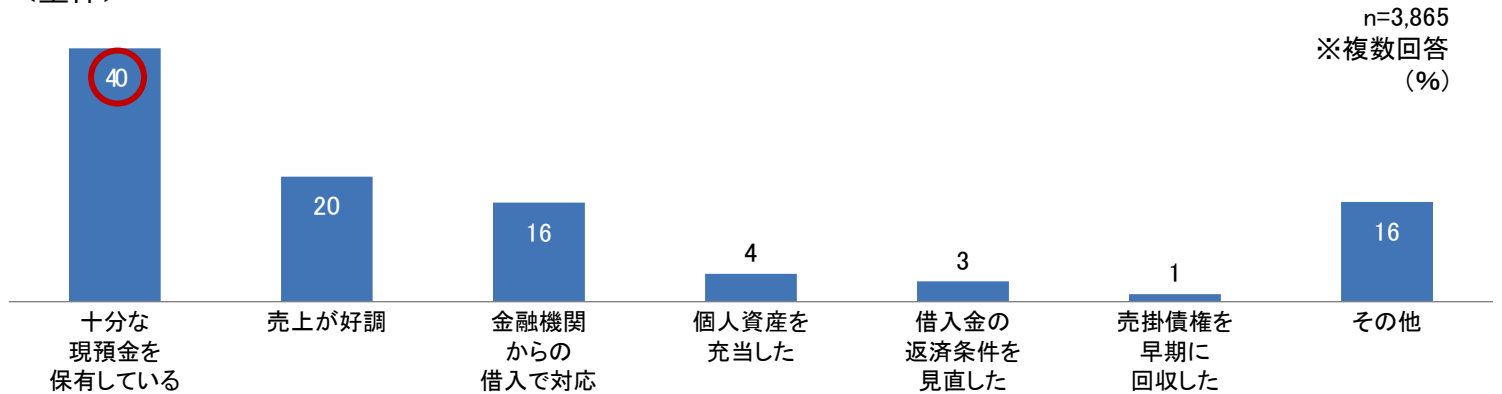
①現在の資金繰り状況



② 資金繰りに支障がない理由 ※Q7-①で「支障はない」と回答した方

- ・資金繰りに支障がない理由は、「十分な現預金を保有している」が40%と最も多い回答となりました。

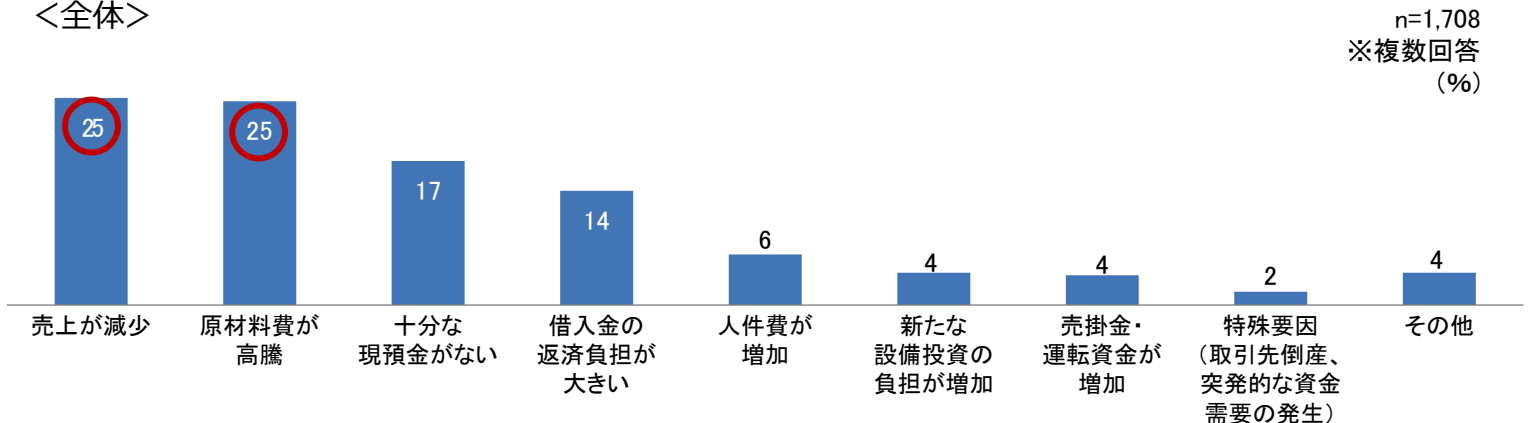
<全体>



③ 資金繰りに支障が出てくる(出ている)理由 ※Q7-①で「支障はない」以外を回答した方

- ・資金繰りに支障が出てくる(出ている)理由は、「売り上げが減少」「原材料費が高騰」がそれぞれ25%と最も多い回答となりました。

<全体>

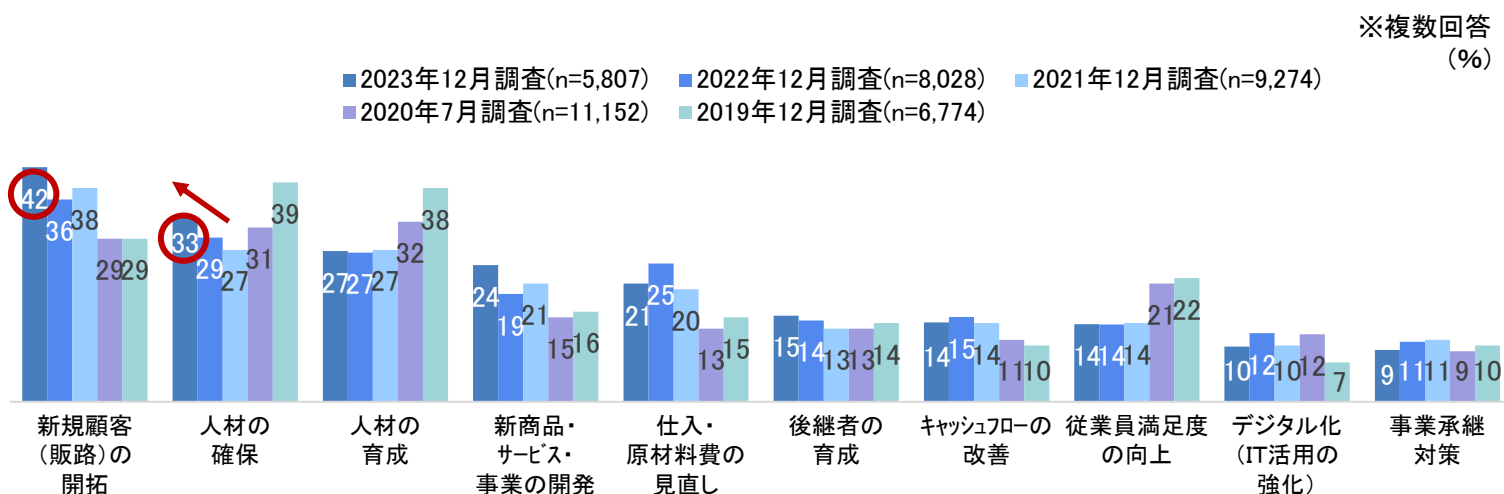


Pick Up! 経営者の声 (資金繰りについて)

- ・現状のままであれば特に問題はない。ただし、新規に事業をすることは難しい。(不動産・物品賃貸業／北海道)
- ・物価高により経営がひっ迫しており、ゼロゼロ融資の返済額などを見直したい。(運輸業／東北)
- ・物価高などにより、昨年から引き続き耐えるしかない状況。先が見通せず、自社の努力だけでどうにか出来るものでもないため、大変厳しい。(製造業／南関東)
- ・コロナ融資の返済について、当初の計画からのズレを改善していく必要がある。(卸売業／南関東)
- ・補助金や助成金に関する情報をタイムリーに知りたい。(製造業／北陸・関信越)
- ・運転資金の確保がかなり大変。元請けから仕事を受け、完了するまでは売上にならないので、短期の借入を繰り返している。内部留保資金を確保するしかない。(建設業／九州・沖縄)

- ・ 2024年に取り組みたい経営課題は、「新規顧客(販路)の開拓」が42%と最も多くなりました。
- ・ 次いで多かった「人材の確保(33%)」は、コロナ禍前(2019年12月調査)から落ち着き始めていた人手不足感が徐々に高まってきていることがうかがえます。
- ・ また、業種別でみると、「建設業」「運輸業」では「人材の確保」が最も多い回答となりました。

<全体>



<上位5項目の業種別傾向>

※複数回答 (%)

業種	回答件数	新規顧客(販路)の開拓	人材の確保	人材の育成	新商品・サービス・事業の開発	仕入・原材料費の見直し
製造業	1,210	43	30	28	28	25
建設業	1,313	35	47	34	12	24
卸・小売業	1,217	48	23	20	33	25
卸売業	606	50	25	23	35	22
小売業	611	47	20	17	31	28
サービス業	1,860	42	31	25	26	14
情報通信業	108	44	40	23	41	5
運輸業	229	33	45	31	14	19
不動産・物品賃貸業	367	37	12	13	20	11
宿泊・飲食サービス業	152	46	32	24	40	35
医療・福祉業	143	42	42	37	23	12
教育・学習支援業	33	55	21	36	27	6
生活関連サービス業、娯楽業	164	46	30	23	30	14
学術研究、専門・技術サービス業	183	42	32	34	26	8
その他サービス業	481	45	35	27	27	14

【DIの推移】
＜全体＞

(単位:pt)

	業況DI	将来DI	従業員過不足 D I
2020年	1月	▲12.0	▲0.1
	2月	▲15.7	▲3.1
	3月	—	—
	4月	▲40.1	▲32.5
	5月	▲45.0	▲24.9
	6月	▲44.3	▲14.9
	7月	▲40.9	▲11.4
	8月	▲40.0	▲11.6
	9月	▲37.7	▲5.4
	10月	▲35.7	▲2.3
	11月	▲32.7	▲1.8
	12月	▲32.5	▲2.8
2021年	1月	▲35.0	▲5.3
	2月	▲33.7	2.3
	3月	▲28.2	4.5
	4月	▲27.1	1.2
	5月	▲28.4	▲3.1
	6月	▲27.3	3.2
	7月	▲25.9	3.8
	8月	▲27.7	▲1.3
	9月	▲27.4	1.9
	10月	▲24.4	6.7
	11月	▲21.1	6.3
	12月	▲19.9	6.4
2022年	1月	▲22.6	2.8
	2月	▲25.1	2.1
	3月	▲23.9	0.4
	4月	▲24.2	▲1.5
	5月	▲21.5	0.4
	6月	▲22.3	0.4
	7月	▲21.9	▲1.4
	8月	▲21.2	▲1.0
	9月	▲21.2	▲0.2
	10月	▲19.9	▲1.0
	11月	▲18.4	▲1.0
	12月	▲17.4	0.3
2023年	1月	▲18.9	▲0.5
	2月	▲21.4	0.6
	3月	▲16.2	3.8
	4月	▲14.8	4.0
	5月	▲12.8	5.5
	6月	▲13.6	5.9
	7月	▲12.6	5.9
	8月	▲10.5	4.3
	9月	▲12.4	3.1
	10月	▲13.3	2.0
	11月	▲11.3	3.7
	12月	▲9.8	2.5

＜業種別 D I (直近6ヵ月)＞

(単位:pt)

	業種	製造業	建設業	卸・小売業	サービス業
業況DI	7月	▲21.4	▲3.9	▲20.4	▲7.6
	8月	▲17.2	▲1.0	▲20.7	▲6.3
	9月	▲19.3	▲6.3	▲18.0	▲8.3
	10月	▲23.5	▲2.2	▲21.5	▲8.5
	11月	▲21.2	▲2.4	▲18.4	▲6.1
	12月	▲18.2	▲0.6	▲18.0	▲4.7
従業員過不足 D I	7月	▲35.9	▲52.1	▲28.1	▲37.7
	8月	▲35.6	▲54.7	▲26.5	▲36.9
	9月	▲34.5	▲57.0	▲29.5	▲38.7
	10月	▲34.8	▲54.8	▲29.1	▲38.2
	11月	▲35.1	▲54.9	▲29.4	▲38.9
	12月	▲36.5	▲54.8	▲29.7	▲38.7

＜従業員規模別 D I (直近6ヵ月)＞

(単位:pt)

	従業員数	5人以下	6～20人	21人以上
業況DI	7月	▲18.0	▲10.0	▲3.1
	8月	▲17.5	▲7.0	0.5
	9月	▲18.3	▲8.2	▲5.7
	10月	▲19.7	▲9.4	▲3.3
	11月	▲19.3	▲6.1	▲1.3
	12月	▲15.6	▲5.9	▲1.6
従業員過不足 D I	7月	▲27.3	▲44.2	▲56.3
	8月	▲28.2	▲43.5	▲53.1
	9月	▲27.9	▲46.3	▲56.7
	10月	▲28.7	▲45.1	▲53.7
	11月	▲27.6	▲45.8	▲57.3
	12月	▲29.3	▲44.3	▲57.5

※2020年3月は新型コロナの影響を踏まえ調査を中止。

D I (Diffusion Index) = 好転(増加・上昇・過剰等)の回答割合(%)－悪化(減少・悪化・不足等)の回答割合(%)

<地域別 D I (直近6カ月)>

(単位:pt)

		北海道	東北	北関東	南関東	北陸・甲信越
業況DI	2023年 7月	▲10.4	▲21.3	▲12.1	▲12.9	▲13.0
	8月	▲ 7.0	▲15.3	▲13.3	▲10.2	▲12.0
	9月	▲17.1	▲23.2	▲ 9.1	▲13.7	▲12.8
	10月	▲ 9.6	▲13.9	▲14.2	▲13.1	▲11.6
	11月	▲ 9.4	▲24.9	▲12.9	▲10.2	▲11.1
	12月	▲12.5	▲16.3	▲13.0	▲ 8.1	▲10.8
従業員過不足 D I	2023年 7月	▲50.9	▲41.2	▲38.9	▲34.4	▲41.0
	8月	▲45.3	▲38.5	▲39.1	▲35.0	▲41.3
	9月	▲47.0	▲43.9	▲38.2	▲35.6	▲42.3
	10月	▲44.8	▲42.3	▲34.5	▲35.3	▲39.4
	11月	▲50.6	▲37.2	▲39.7	▲34.9	▲40.6
	12月	▲43.6	▲40.6	▲40.0	▲35.8	▲37.9

		東海	関西	中国	四国	九州・沖縄
業況DI	2023年 7月	▲16.3	▲13.8	▲12.6	▲ 5.7	▲ 5.8
	8月	▲10.9	▲12.2	▲ 9.8	▲11.2	▲ 3.5
	9月	▲11.3	▲12.4	▲11.8	▲ 6.3	▲ 9.5
	10月	▲16.4	▲14.2	▲15.5	▲11.5	▲ 9.0
	11月	▲12.2	▲11.7	▲10.6	▲11.5	▲ 4.4
	12月	▲15.8	▲ 9.4	▲ 9.2	▲ 3.0	▲ 4.3
従業員過不足 D I	2023年 7月	▲35.4	▲36.3	▲37.9	▲42.0	▲43.2
	8月	▲36.0	▲36.4	▲38.4	▲43.4	▲41.8
	9月	▲33.9	▲37.3	▲42.6	▲46.7	▲45.4
	10月	▲36.4	▲39.9	▲42.8	▲41.4	▲43.0
	11月	▲36.9	▲39.5	▲40.3	▲46.3	▲45.7
	12月	▲37.7	▲39.3	▲43.9	▲41.7	▲43.9

D I (Diffusion Index)

= 好転(増加・上昇・過剰等)の回答割合(%) - 悪化(減少・悪化・不足等)の回答割合(%)