

同友会景況調査報告(DOR)

(2023年1～3月期)

コロナ後も回復なき「足踏み経済」 2023 年は世界的な不透明感が増す

〔概要〕

業況判断 DI (「好転」－「悪化」割合) は 8 → 6、足元の景況を示す業況水準 DI (「良い」－「悪い」割合) は 8 → 2、売上高 DI (「増加」－「減少」割合) は 15 → 14、経常利益 DI (「増加」－「減少」割合) は Δ 2 → Δ 3 と、主要指標は悪化したが、売上高 DI と経常利益 DI はほぼ横ばい。

業況判断 DI を業種別に見ると、建設業が Δ 2 → 0、製造業が 12 → 1、流通・商業が 9 → 5、サービス業が 10 → 18 と、製造業と流通・商業が悪化の原因となった。

次期 (2023 年 4～6 月期) は、業況判断 DI が 6 → 2、業況水準 DI が 2 → Δ 2、売上高 DI が 14 → 10、経常利益 DI が Δ 3 → Δ 1 と、経常利益 DI 以外は悪化を予測。業種別の次期業況判断 DI では、建設業が 0 → Δ 11、製造業が 1 → Δ 1、流通・商業が 5 → 3、サービス業が 18 → 17 と、建設業以外は小幅な悪化を予測。

会員の記述には 10 年ビジョンに触れる記述が増えてきた。「建設業界のますますの人手不足に対して、現状現場の作業を分解して、自宅にて加工業を建設して多様な働き方 (高齢者、女性、しょうがい者) を可能にして、安定した生産性を確保することを 5 カ年計画で始動しました。10 年ビジョンの中の一つの実践です (岡山、管工事業)」。長期的展望に立った試行である。

GDP は 2022 年 10～12 月期の改定値が年率換算で 0.1% 増と速報値 (0.6% 増) から下方修正。2022 年の日本経済は四半期ごとに一進一退を繰り返したが、その振幅が次第に小幅になり、「ゼロ成長」に近くなった。背景には同年後半に加速した物価高。消費者物価上昇率は 4% 台となり、消費者心理を冷え込ませた。世界的な金融不安も先行きに影を落とす。今回の短観にはその辺の事情は反映されておらず、不透明感は強まっている。今後の動向を注視する必要がある。

〔調査要領〕

- (1) 調査時 2023 年 3 月 1～15 日
- (2) 対象企業 中小企業家同友会会員
- (3) 調査の方法 郵送により自計記入を求めた
- (4) 回答企業数 2,168 社より 754 社の回答をえた (回答率 34.78%)
(建設 137 社、製造業 220 社、流通・商業 238 社、サービス業 155 社)
- (5) 平均従業員数 ① 役員を含む正規従業員 39.85 人
② 臨時・パート・アルバイトの数 33.50 人

【DORの眼】

売手、買手双方に問題だらけのインボイス制度

日本大学工学部 和田耕治

2022年1月に電子帳票保存法が施行され、今年の10月よりインボイス制度が開始される。政府としての狙いは、今まで消費税を徴収することができなかった年商1,000万円以下の免税事業者から消費税を徴収することである。

インボイス制度が実施されると、売手は適格請求書（インボイス）の発行と控えの保存、買手はインボイスの確認と保存が仕入税額控除の要件となり、買手は売手からのインボイスがなければ、売手の消費税負担をしなければならなくなる。

インボイス制度が始まるに際して、免税事業者は免税事業者のままでいるか、適格請求書発行事業者になるのか、簡易課税制度適用事業者になるのかの選択を迫られている。適格請求書発行事業者になると消費税を納めることとなり、インボイス制度に対する反対の声は大きい。

とはいえ、買手とすれば売手が免税事業者であれば、その消費税負担をしなければならない。そのため、買手として強要はできないが、売手が適格請求書発行事業者あるいは簡易課税制度適用事業者であって欲しいのは当然である。

今回のDORオプション調査によると、同友会企業の大多数は適格請求書発行事業者あるいは簡易課税制度適用事業者であり、免税事業者はほとんどいない。そのため、多くは免税事業者との取引をどのようにすればよいのかを悩んでいる。

たとえば、建設業では1人親方事業者との取引が課題となる。ある企業では顧問税理士によるインボイス説明会を実施した。そこでは簡易課税制度適用事業者への登録をお願いし、消費税を支払うためのシミュレーションを示した経営指導を行っている。

また、流通・商業では農家との取引が課題となっている。ある地域スーパーでは農家から搬入される朝とれ野菜が目玉商品となっている。これからも商品を提供し続けてもらわないと困るので、農家が支払うべき消費税を肩代わりしなければと頭を悩ましている。

免税業者取引に関する仕入税額控除は、2023年10月から2026年9月末までは80%控除、2026年10月から2029年9月末までは50%控除、それ以降は一切控除不可となっている。今年の10月で劇的変化とはならないであろうが、今後、免税事業者が取引から排除されることは確実である。

取引先の再編と選別は進むであろうが、経済の地域内循環、地産地消、地域振興、危機管理といった観点から考えるならば、これらが地域経済を破壊することは言うまでもない。

岸田政権は国民から税金を取ることにしか考えていないように見える。インボイス制度で税収を増やすのではなく、景気をよくすれば、税収は増える。現在、異次元の少子化対策といって、少子化に歯止めをかけようとしているが、景気よくなれば少子化問題が解決するのは自明である。まずは景気をよくし、それから税負担の公平性を考えることが順序である。岸田政権の経済政策は、やるべきことの順番が間違っている。

コロナ後も回復なき「足踏み経済」2023 年は世界的な不透明感が増す

2023年1～3月期

| | |
|--|----|
| [I] 業況 | 4 |
| 〔国内外情勢〕 | 4 |
| 日本経済は「足踏み経済」へ | |
| 大企業製造業は 6 ポイント悪化してプラス 1 となり、5 四半期連続で悪化した | |
| 世界不況の可能性に ～悲観論と楽観論、それぞれの論拠は | |
| 〔概況〕 | 6 |
| 主要指標の多くは前期と同程度あるいはわずかに悪化 | |
| 次期は、業況判断 DI、業況水準 DI とともに下落の見通し | |
| 〔売上高〕 | 7 |
| 今期の売上高は、前期並み | |
| 次期は、今期より下落の見通し | |
| 〔経常利益〕 | 8 |
| 経常利益、採算水準ともに前期並み | |
| 次期は今期並み。見通し業種により異なる | |
| [II] 金融・物価 | 9 |
| 〔金融動向〕 | 9 |
| 資金繰りは前期同様の水準 ～「建設業」、「100 人以上」で資金繰り余裕感が大きく失われる | |
| 借入金利 DI が大きく上昇 ～長短金利とも「建設業」「サービス業」に強い上昇圧力 | |
| 〔物価動向〕 | 11 |
| 仕入単価の強い上昇圧力続く | |
| 売上・客単価 DI は前期並みの水準続く | |
| [III] 生産性・雇用 | 12 |
| 〔生産性〕 | 12 |
| 一人当たり売上高 DI はわずかに下降、一人当たり付加価値 DI はほぼ横ばい | |
| 〔雇用〕 | 13 |
| 正規従業員数 DI、臨時・パート・アルバイト数 DI は「増加」超過ながら勢いは弱い | |
| 従業員 100 名以上の企業規模で強い人材不足感 | |
| [IV] 設備投資 | 14 |
| 設備投資の実施割合は下降、製造業が大きく下降 | |
| 設備投資の実施目的は「合理化・省力化投資」が大きく減少 | |
| 計画なし理由は「当面は修理で切り抜ける」が最多 | |
| 地域経済圏別、企業規模別の動向 | |
| 設備の不足感は製造業で大幅に弱まる | |
| [V] 業種別動向 | 18 |
| (a) 建設業 | 18 |
| 業況悪化の傾向あり／採算水準の低下が目立つ | |
| 総合工事業（官公需中心）の不振続く | |
| (b) 製造業 | 19 |
| 主要指標はすべて悪化 | |
| 製造業の全業種が悪化傾向 | |
| 経営上の力点：付加価値の増大、新規受注の確保 | |
| (c) 流通・商業 | 21 |
| コロナ禍収束後の景気回復が期待されるものの、足踏み状態 | |
| 運輸業は好転するも次期は再び悪化の見通し | |
| (d) サービス業 | 22 |
| 回復はしているようだが懸念も | |
| 対個人サービス業は採算面でダメージ？ | |
| 人材不足への対応が目立つ | |
| [VI] 経営上の問題点 | 24 |
| 仕入単価の上昇が続き、人材不足と人件費の上昇も深刻化 | |
| 各業種において「人件費の増加」が増加 | |
| 企業規模 100 人以上では「間接経費の増加」が懸念 | |
| [VII] 経営上の力点 | 27 |
| 「付加価値の増大」と「新規受注（顧客）の確保」が逆転 | |
| 業種によって異なる力点 | |
| 企業規模 20 人未満は「新規受注の確保」を重視、20 人以上は「付加価値の増大」を重視 | |
| 回答企業の「経営上の努力（記述回答）」から ～キーワード：価格、人件費、人材不足 | 30 |
| 2023年1～3月期 DOR オプション調査 DOR 回答企業のインボイス制度への対応や変化について | 31 |

〔I〕業況

※本文中、DI 値で特に断りのない場合は、水準値以外は前年同期比です。

〔国内外情勢〕

GDP は 2022 年 10 ～ 12 月期の改定値が年率換算で 0.1% 増と速報値 (0.6% 増) から下方修正。2022 年の日本経済は四半期ごとに一進一退を繰り返したが、その振幅が次第に小幅になり、「ゼロ成長」に近くなった。「足踏み経済」とも言い換えられる。背景には同年後半に加速した物価高。消費者物価上昇率は 4% 台となり、消費者心理を冷え込ませた。

日本経済は「足踏み経済」へ

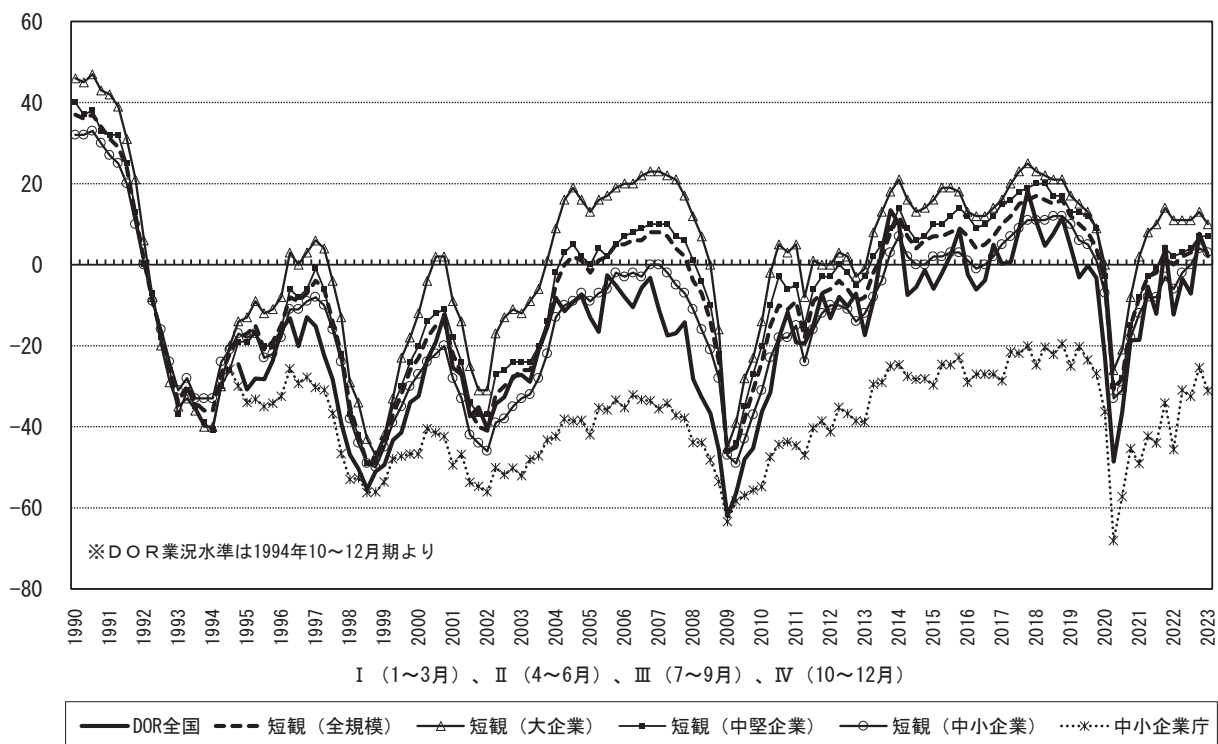
2023 年 2 月 14 日、内閣府が発表した 2022 年 10 ～ 12 月期の国内総生産 (GDP) 速報値は、年率換算 0.6% 増を記録した。

新型コロナウイルス感染拡大後の日本経済の景気の戻りが鈍い。22 年の実質 GDP は実額 (15 基準) で 546.0 兆円にとどまり、コロナ前の 19 年の 552.5 兆円に届かなかった。

3 月 9 日、内閣府は 2022 年 10 ～ 12 月期の国内総生産 (GDP) を年率 0.1% 増に下方修正した。日本経済の回復力の弱さが改めて浮き彫りになった。個人消費が前期比 0.5% 増から 0.3% 増に下振れしたのが大きい。物価高が消費回復を遅らせている。海外の景気減速の企業に波及し、先行きは不透明さを増している。23 年 1 ～ 3 月期の成長率もゼロ% 台との予想もある (日本経済新聞、23 年 3 月 10 日)。

2022 年の日本経済は四半期ごとに一進一退を繰り返したが、その振幅が次第に小幅になり、「ゼロ成長」に近くなり、「足踏み経済」とも言える状態になった。

DOR、日銀短観 (全規模、大企業、中堅企業、中小企業)、中小企業庁



大企業製造業は6ポイント悪化してプラス1となり、5四半期連続で悪化した

日銀が4月3日発表した3月の日銀短観（全国企業短期経済観測調査）によると業況判断指数（「良い」―「悪い」割合）が、大企業製造業は6ポイント悪化してプラス1となった。5四半期連続で悪化。

中小企業製造業は4ポイント悪化のマイナス6、非製造業では大企業が1ポイント改善のプラス20、中小企業が2ポイント改善のプラス8だった。悪化が続く製造業と堅調を保つサービス業とで業況感の格差が一段と鮮明になった。

世界的な金融不安も先行きに影を落とす。今回の短観にはその辺の事情は反映されておらず、不透明感は強まっている。短観の基準日の3月13日までに対象企業のうち約7割が回答。同10日に米シリコンバレーバンク（SVB）が破綻して以降の金融不安に伴う影響はほとんど反映されていない。

世界不況の可能性に ～悲観論と楽観論、それぞれの論拠は

2023年は世界同時不況リスクを焦点に年が明けた。シンクタンクも特集を組みはじめ、日本経済の回復基調は当面続くが、海外経済が下振れする懸念は強まっている、とする。米国の失業率上昇、中国のロックダウンと不動産市場の大幅調整、ユーロ圏の信用収縮などのリスクが指摘でき、2023年にこれらが同時に発生すると仮定した場合、世界経済は深刻な不況に陥る、と警鐘をならしている（2022年11月25日「2023年の世界同時不況リスクを考える」大和総研）。

ところが、年が明けたころ世界経済への悲観が薄らいだ。IMF（国際通貨基金）は1月30日、2023年の成長率予測を2.9%と3ヵ月前より0.2ポイント引き上げた。物価高の鈍化や中国経済の正常化への期待がある。特に、米国経済は失業率が歴史的な低水準のまま記録的な高インフレが収束に向かい始め、市場では先行きについて過度な悲観論が後退していた。

4月に入って、日本経済新聞の夕刊の3日連続記事が再び悲観に傾く。まず、4月4日、「米製造業5ヵ月連続『不況』」の記事。3月の米製造業景況感指数は前月から1.4ポイント低い46.3だった。好不況の節目である50を5ヵ月連続で下回った。これは、「景気後退の領域に極めて近い水準に下がった」（英キャピタル・エコノミクスのアンドリュー・ハンター氏）との指摘を生み出す。また、米シリコンバレーバンク（SVB）が破綻して以降の不安が覆う中で「内需の伸びが急激に弱まる」との見方は強まっている」（同氏）とみる。

4月5日、「米求人、2ヵ月連続減」の記事。米労働省が発表した2月の雇用動態調査によると、非農業部門の求人件数は993万1000件だった。下方修正した前月の改定値から63万2000件減少し、2ヵ月連続でマイナスとなった。逼迫していた労働需給が緩和に向かうとの見方が広がった。

4月6日、「米サービス業需要陰り」の記事。3月の米非製造業（サービス業）景況感指数は前月より3.9ポイント低い51.2だった。市場予想（54.3）を下回り、3ヵ月ぶりの低水準になった。好不況の分かれ目になる50は超えたが、底堅かったサービス業需要に陰りが出てきた。

このような現象は、米景気が曲がり角に差し掛かっている様子を映している。しかし、金融機関の経営危機が実体経済に及ぼす影響を読み切れない。そのため、IMFも成長率予測を2.8%と1月時点の予測から0.1ポイントの下方修正にとどめた。ただし、金融不安になれば、2023年は世界の成長率は1970年以降5回しかない2%割れになるとの試算を示し、低成長に身構えるよう警鐘を鳴らした（日本経済新聞、2023年4月12日）。

【概況】

今期は主要指標の多くが前期と同程度あるいは若干の悪化傾向である。業況判断 DI は 8 → 6 と前期からわずかな下落となった。業況水準 DI は 8 → 2 と前期より下落している。売上高 DI (15 → 14)、経常利益 DI (△2 → △3)、採算水準 DI (35 → 34) はいずれも前期とほぼ同水準となった。次期見通しは、業況判断 DI は 6 → 2、業況水準 DI は 2 → △2 と、今期より下落の見通しである。売上高 DI は 14 → 10 と今期より下落の見通し、経常利益 DI は △3 → △1 と今期と同程度の見通しである。

主要指標の多くは前期と同程度あるいはわずかに悪化

今期（2023年1～3月期）のDORの調査結果は、主要指標の多くが前期（2022年10～12月期）と同程度かわずかに悪化の傾向となっている。

業況判断 DI は、8 → 6 と 2 ポイント下落した。その指摘割合の内訳は「好転」は 32% → 31% と前期とほぼ同水準。「悪化」は 24% → 25% と前期とほぼ同水準。「横ばい」は 44% → 43% と前期とほぼ同水準となった。

業種別では、業況判断 DI は、建設業では △2 → 0 と前期とほぼ同水準。製造業では 12 → 1 へ下落。流通・商業では 9 → 5 へ下落。サービス業では 10 → 18 へ上昇している。このように今期の業況判断 DI はサービス業で上昇し、製造業、流通商業で下落している。

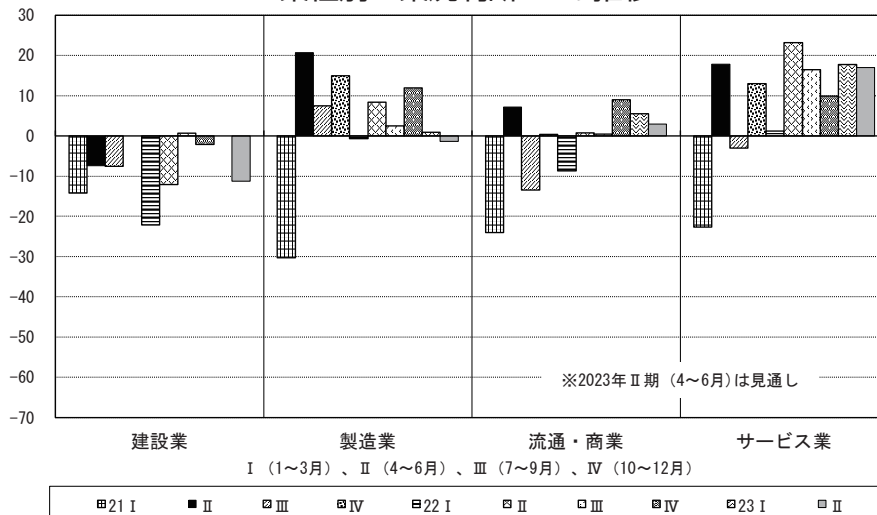
足元の景況を示す業況水準 DI は、8 → 2 と 6 ポイント下落した。今期は、業況判断 DI は前期と比べわずかに下落した程度であったが、業況水準 DI は明らかな下落となっている。

業種別では、業況水準 DI は建設業では 11 → 6 へ下落。製造業では 5 → △7 へ下落し水面下へ。流通・商業では 4 → 1 へ下落。サービス業では 15 → 14 と前期とほぼ同水準となっている。このように業況水準 DI は建設業、製造業、流通・商業で下落している。

地域経済圏別では、業況判断 DI は大都市圏では関東が 12 → 5 へ下落。北陸・中部が 7 → △4 へ下落。近畿が 17 → 6 へ下落。地方圏では北海道・東北が △1 → 4 へ上昇。中国・四国が 7 → 21 へ上昇。九州・沖縄が 8 → 6 と前期とほぼ同水準となっている。

地域経済圏別の業況水準 DI は、大都市圏では関東が 12 → 15 へ上昇。北陸・中部が 10 → △11 へ下落。近畿が 6 → △5 へ下落。地方圏では北海道・東北が 1 → 1 と横ばい。中国・四国が 10 → 12 へ上昇。九州・沖縄が 7 → 4 へ下落している。

業種別 業況判断 DI の推移



企業規模別では、業況判断 DI は、20 人未満が 8 → 3 へ下落。20 人以上 50 人未満が 2 → 12 へ上昇。50 人以上 100 人未満が 17 → △4 へ下落。100 人以上が 7 → 20 へ上昇となっている。

企業規模別の業況水準 DI は、20 人未満が 8 → △2 へ下落。20 人以上 50 人未満が 2 → 3 と横ばい。50 人以上 100

人未満が 15 → 7 へ下落。
100 人以上が 12 → 11 と
横ばいとなっている。

次期は、業況判断 DI、 業況水準 DI とともに下落 の見通し

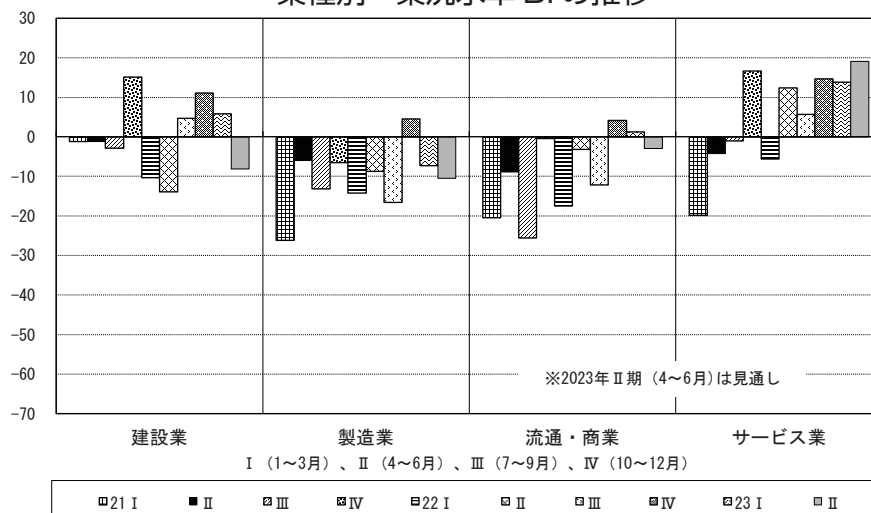
DOR の次期 2023 年 4
～ 6 月期の見通しはどうか。
業況判断 DI は 6 → 2
と今期より下落の見通し
である。業況水準 DI は
2 → △ 2 と、水面下へ下
落という厳しい見通しと
なっている。

業種別の次期見通しは
どうか。業況判断 DI は建
設業が 0 → △ 11、製造業
が 1 → △ 1、流通・商業
が 5 → 3、サービス業が
18 → 17 となっている。

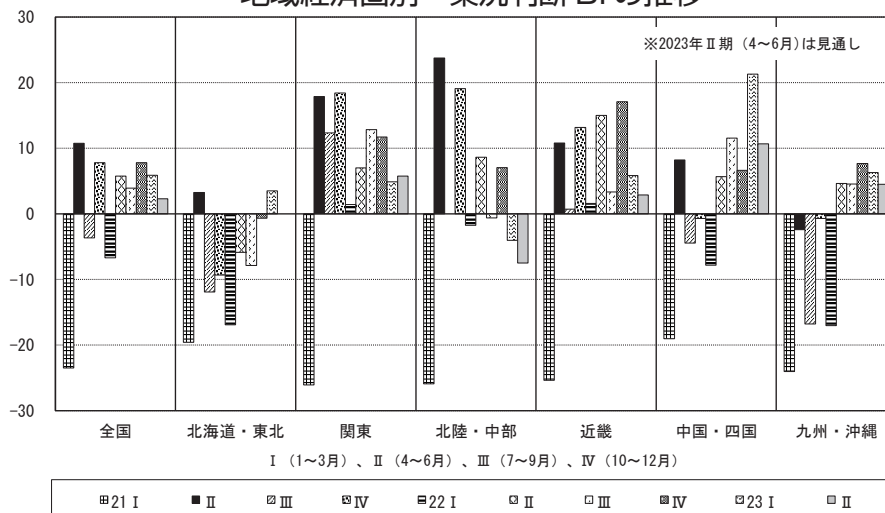
業況水準 DI の業種別
の次期見通しは、建設業
が 6 → △ 8、製造業が △
7 → △ 11、流通・商業が
1 → △ 3、サービス業が
14 → 19 となっている。

上記のように、次期の見通しは業況判断 DI では建設業で下落の見通しである。製造業もわずかな下落であるが水面下の見通しとなっている。業況水準 DI では建設業、製造業、流通・商業で下落の見通し、サービス業で上昇の見通しとなっている。

業種別 業況水準 DI の推移



地域経済圏別 業況判断 DI の推移



[売上高]

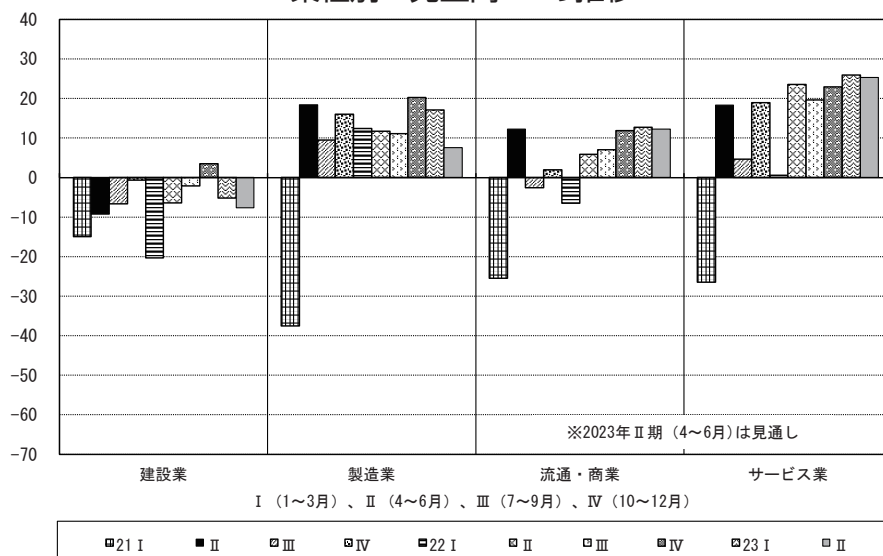
今期の売上高は、前期並み

2023 年 1 ～ 3 月期の売上高 DI (「増加」－「減少」割合) は、全業種では 15 → 14 と 1 ポイント下落した。前期とほぼ同水準といえる。

4 業種別では建設業が 3 → △ 5 へ下落。製造業が 20 → 17 へ下落。流通・商業が 12 → 13 と前期とほぼ同水準。サービス業が 23 → 26 へ上昇となっている。このように今期の売上高 DI はサービス業で上昇し、建設業、製造業で下落している。

地域経済圏別では、大都市圏では関東が 19 → 23 へ上昇。北陸・中部が 16 → 5 へ下落。近畿が 24 → 5 へ下落。地方圏では北海道・東北が 10 → 13 へ上昇。中国・四国が 12 → 18 へ上昇。九州・沖

業種別 売上高 DI の推移



縄が11→20へ上昇となっている。

企業規模別では20人未満が9→5へ下落。20人以上50人未満が18→20と横ばい。50人以上100人未満が15→14と横ばい。100人以上が38→37と横ばいとなっている。

次期は、今期より下落の見通し

2023年4～6月期の売上高DIの見通しはど

うか。全業種では14→10と今期より下落の見通しである。

4業種別の売上高DIの見通しは建設業が△5→△8、製造業が17→8、流通・商業が13→12、サービス業が26→25となっている。このように売上高DIの次期の見通しは、建設業、製造業で今期より下落の見通し、流通・商業、サービス業で今期と同程度の見通しとなっている。

【経常利益】

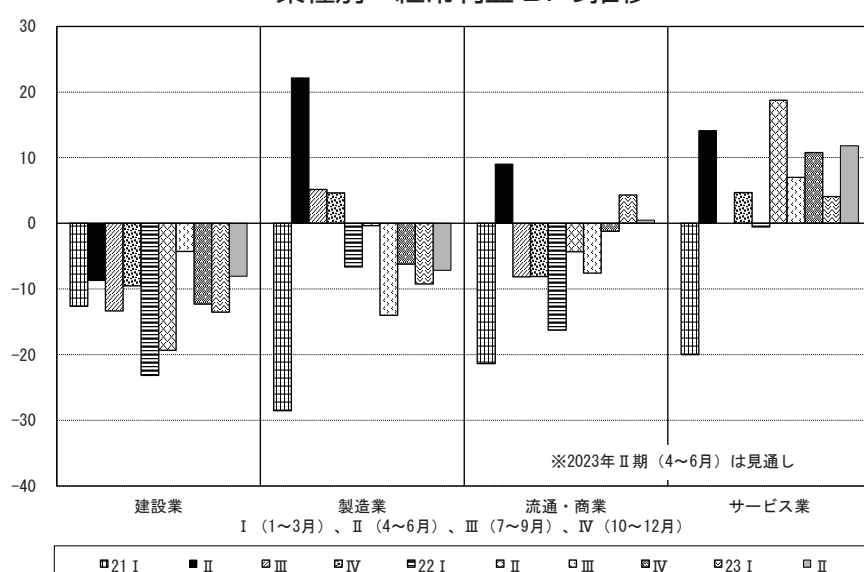
経常利益、採算水準ともに前期並み

2023年1～3月期の経常利益DI（「増加」－「減少」割合）は、全業種では△2→△3と、1ポイント下落した。前期とほぼ同水準といえる。

また、採算水準DI（「黒字」－「赤字」割合）は、全業種では35→34と1ポイント下落した。こちらも前期とほぼ同水準といえる。

4業種別の経常利益DIでは建設業が△12→△14と横ばい。製造業が△6→△9へ下落。流通・商

業種別 経常利益 DI の推移



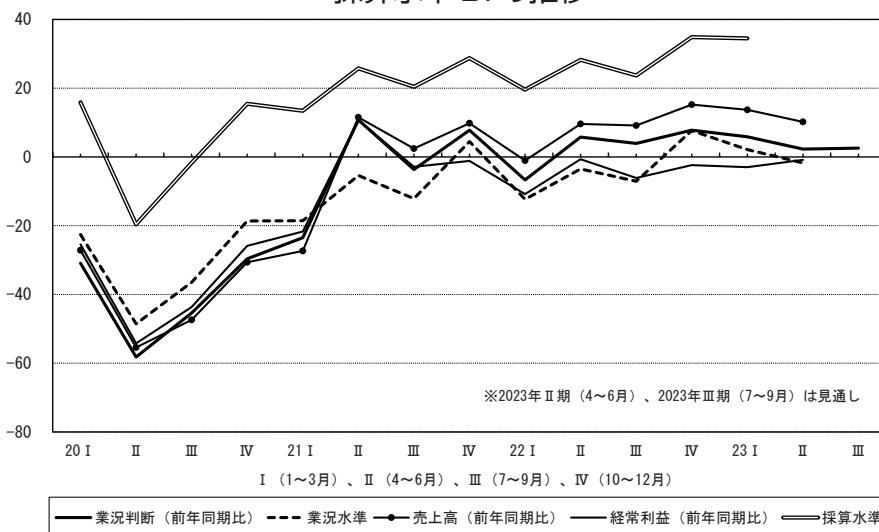
業が△1→4へ上昇。サービス業が11→4へ下落している。このように今期の経常利益DIは、流通・商業で上昇し、製造業、サービス業で下落となっている。

地域経済圏別の経常利益DIでは大都市圏では、関東が△1→△2と横ばい。北陸・中部が△5→△12へ下落。近畿が3→△5へ下落。地方圏では北海道・東北が△

5 → △ 2 へ上昇。中国・四国が△ 1 → △ 1 と横ばい。九州・沖縄が△ 4 → 6 へ上昇している。

企業規模別の経常利益 DI では、20 人未満が△ 1 → △ 5 へ下落。20 人以上 50 人未満が△ 4 → 0 へ上昇。50 人以上 100 人未満が△ 10 → △ 5 へ上昇。100 人以上が 1 → 2 と横ばいとなっている。

業況判断 DI、業況水準 DI、売上高 DI、経常利益 DI、採算水準 DI の推移



次期は今期並み。見通し業種により異なる

2023 年 4 ~ 6 月期の経常利益 DI の見通しはどうか。全業種では、△ 3 → △ 1 と今期と同程度となる見通しである。

4 業種別の経常利益 DI の見通しは、建設業が△ 14 → △ 8 へ上昇。製造業が△ 9 → △ 7 と横ばい。流通・商業が 4 → 0 へ下落。サービス業が 4 → 12 へ上昇の見通しである。このように経常利益 DI の次期の見通しは建設業、サービス業で今期より上昇、流通・商業で今期より下落、製造業で今期と同程度の見通しとなっている。

〔Ⅱ〕金融・物価

【金融動向】

資金繰りの余裕感は前期同様の水準が続いたものの、業種別にみると建設業、企業規模別では 100 人以上で大きく失われている。今期では、長短の借入金利 DI が大幅に上昇し、2008 年以来高い水準となったことが特筆される。これらの金利の上昇が資金の借入難度に与えた影響はいまのところ限定的であるが、次期以降もその動向が注視される。

資金繰りは前期同様の水準 ～ 「建設業」、「100 人以上」 で資金繰り余裕感が大きく失われる

2023 年 1 ~ 3 月期の資金繰り DI (「余裕」 - 「窮屈」 割合) は 18 となり、前期同様の水準が続いた。業種別にみると、建設業 (28 → 18) の余裕感が大きく失われた点が特筆される。建設業の資金繰り DI が 10 台となるのは 3 年ぶりとなる。他方、製造業 (8 → 11) とサービス業 (16 → 22) の資金繰りはわずかに余裕幅が拡大している。流通・商業は前期同様の水準 (21 → 21) で推移した。

地域経済圏別では、関東 (6 → 11) と近畿 (14 → 27)、九州・沖縄 (4 → 14) で資金繰りの余裕感が大きく増したが、北海道・東北 (24 → 21) と北陸・中部 (20 → 11)、中国・四国 (29 → 25) では余裕超過幅が縮小する結果となっている。

企業規模別では、100 人以上 (37 → 13) の余裕感がかなり大きく失われた。しかし、20 人以上 50 人

未満 (22 → 26)、50 人以上 100 人未満 (15 → 29) では余裕感が強まっており、20 人未満では前期同様 (11 → 9) の水準が続いた。

借入金利 DI が大きく上昇 ～長短金利とも「建設業」「サービス業」に強い上昇圧力

長短の借入金利 DI が大きく上昇し、いずれも 14 年半ぶりの高さを記録した。

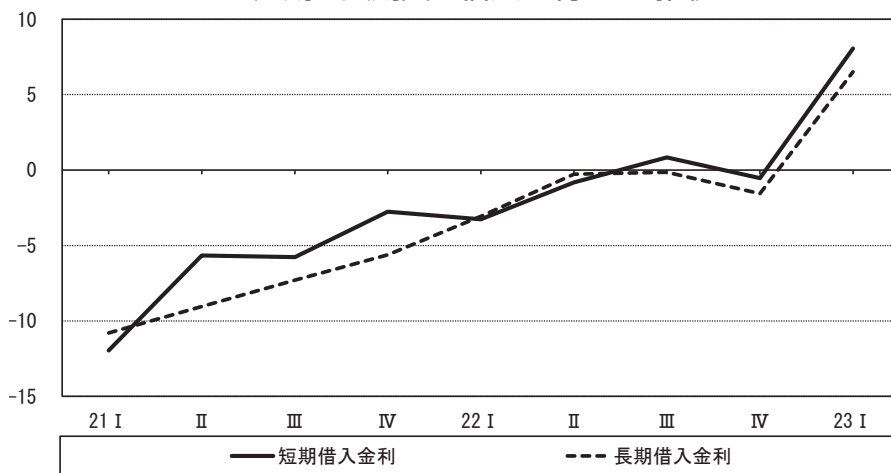
短期資金の借入金利 DI (「上昇」－「低下」割合) は△1 から 8 となった。業種別にみると、建設業 (△9 → 2) とサービス業 (△2 → 8) で上昇幅が大きかったほか、すべての業種で大幅な上昇がみられる。また、企業規模別では 100 人以上 (4 → 16)、20 人以上 50 人未満 (1 → 12) で上昇幅が拡大したのに加え、20 人未満 (△2 → 4)、50 人以上 100 人未満 (△3 → 8) も「上昇」超過に転じたため、すべての企業規模で上昇超過となった。

長期資金の借入金利 DI (△2 → 7) もかなり上昇した。業種別では、建設業 (△8 → 3) とサービス業 (△6 → 6) が「上昇」超過に転じたほか、流通・商業 (3 → 9) の上昇圧力はさらに強まった。企業規模別では、100 人以上 (△2 → 14) でかなり大幅な金利上昇が生じており、そのほかすべての企業規模で上昇超過を記録している。

上記のような金利環境にもかかわらず、借入難度 DI (「困難」－「容易」割合) は、短期資金 (△31 → △31)、長期資金 (△28 → △31) とともに大きな変化はみられず、金利上昇が資金調達環境に与えた影響はまだ限定的であるものと思われる。実際、借入金の有無 (「有り」の割合) は前期から 1.6% ポイント増加して 78.9% となっている。借入金が増減 DI (「増加」－「減少」割合、前年同期比) をみると、短期資金 (△16 → △14)、長期資金 (△29 → △32) とともに前期並みの水準が続いた。

10 年ぶりの日本銀行総裁の交代により、緩和的な金融政策からの転換を予想する声も多いが、現在の

短期・長期資金借入金利 DI の推移



「弱い」景気の下での利上げに対する懸念も根強く、今回のような強い金利上昇が継続的に続く可能性は高くない。実際に政策転換が実施されるにはまだ時間が残されていると考えられ、その間に金融緩和環境に慣れた自社の耐性を確認しておく必要がある。

[物価動向]

仕入単価 DI はわずかに低下したものの、依然として強い上昇圧力にさらされている。他方で、売上・客単価 DI は前期並みの水準が続いた。会員企業からは販売価格や売上・客単価上昇に関するコメントが多くみられるようになってきたが、次期の売上・客単価は今期同様との見方が強く、価格転嫁は容易ではない。粘り強くその実現に努めていくことが求められる。

仕入単価の強い上昇圧力続く

仕入単価 DI (「上昇」－「下降」割合) は、84 → 80 と前期よりわずかに低下した。前期に多くの業種が調査開始以来の仕入単価の上昇圧力を受けたが、今期の調査でも依然として根強い上昇圧力がかかっている。

業種別では4業種ともわずかに仕入単価は低下しているが、一昨年半ばから続く強い上昇圧力の渦中にある事態は変わっていない。地域経済圏別では北海道・東北と中国・四国でやや単価が上昇したものの、九州・沖縄 (87 → 78) をはじめその他地域では仕入単価の上昇圧力は幾分弱まる結果となった。また、企業規模別では仕入単価がさらに上昇したのは50人以上100人未満 (86 → 89) だけで、そのほかの企業規模では上昇圧力がわずかに和らいでいる。

売上・客単価 DI は前期並みの水準続く

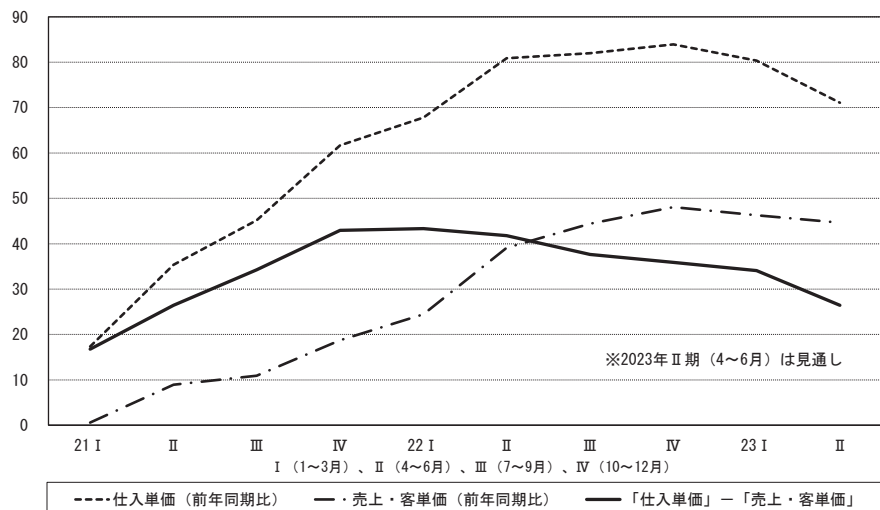
売上・客単価 DI (「上昇」－「下降」割合) は、48 → 46 と前期並みの水準となった。

業種別にみると、流通・商業 (50 → 46) でわずかに低下したものの、建設業 (45 → 46)、製造業 (54 → 52)、サービス業 (39 → 37) とともに前期並みの水準が続いた。地域経済圏別では、北陸・中部 (57 → 44) でかなり上昇圧力が弱まった点が注目される。また企業規模別では、50人以上100人未満 (39 → 45) で上昇圧力が高まったが、100人以上 (53 → 48) をはじめその他の企業規模ではわずかに上昇圧力が弱まった。

企業の声からは、“仕入価格上昇への対処”に類する言葉は一時期に比べると減り、代わって“販売価格の上昇”というワードが目立つようになってきている。「販売先に対して、納品価格の改定実施 (北海道、水産加工業)」、「価格改定を戦略的計画の元で行った (青森、包装資材卸売)」、「値上げ依頼ほぼ受け入れてもらった (山形、アルミ鋳物製造)」など値上げが実現したというコメントも散見される。とはいえ、価格転嫁、販売価格の引き上げは容易ではなく、

次期の売上・客単価 DI は今期同様の水準が続くとの見方が強い。「物価高騰に見合う賃上げ額と売上単価の検討をしています。社員の生活を守り、会社を発展させることができるかが問われています。(東京、ソフトウェア業)」というコメントが中小企業、企業経営者の置かれる状況を言い表して

仕入単価 DI、売上・客単価 DI とその差の推移 (全業種)



いよう。粘り強くその実現に努めていくことが求められる。

〔Ⅲ〕生産性・雇用

〔生産性〕

一人当たり売上高 DI は 16 → 12 で 4 ポイント減、一人当たり付加価値 DI は 0 → △ 1 で前期と同水準ながら水面下に転じた。業種別ではサービス業で堅調な動きが見られた一方で、建設業は低迷している。企業規模では 20 人未満が両指標いずれも減少方向を示し、厳しい状況にある。

一人当たり売上高 DI はわずかに下降、一人当たり付加価値 DI はほぼ横ばい

今期は一人当たり売上高 DI はわずかに下落、一人当たり付加価値 DI は横ばいであった。

一人当たり売上高 DI(「増加」－「減少」割合)は、前期から 16 → 12 と 4 ポイント下落したものの、2022 年 4～6 月期調査以降、4 期連続でプラス側を維持している。

業種別にみるとサービス業は 6 期連続(17 → 5 → 25 → 20 → 22 → 24)、流通・商業も 4 期連続(6 → 4 → 13 → 11)プラス側で推移している。また、前回 6 → 22 と大きく改善した製造業は、今期は 11 と失速した。建設業も△ 6 → 3 → 1 で辛うじてプラス側を維持しているが、勢いはみられない。

企業規模別にみると、2022 年 4～6 月期以降 4 期連続でプラス側を維持している。20 人以上 50 人未満は同水準を維持したが、20 人未満が 5 ポイント減、50 人以上 100 人未満と 100 人以上規模で 12 ポイント減となった。

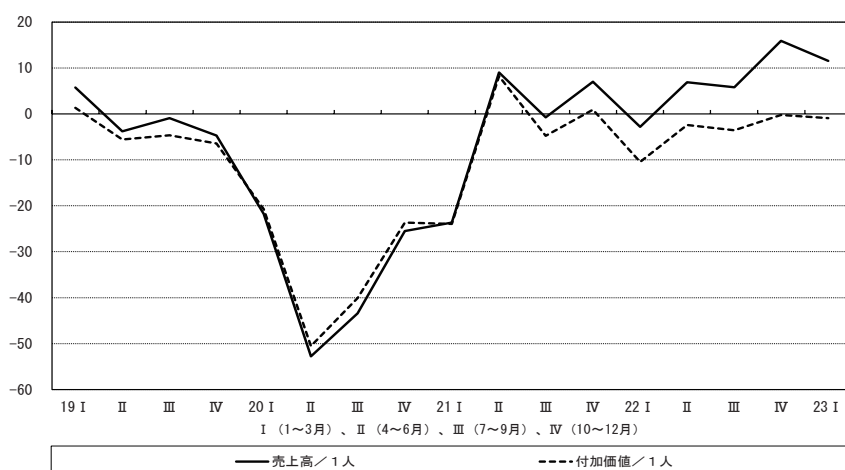
対して一人当たり付加価値 DI は 0 → △ 1 とほぼ横ばいとなっており、水面上に浮上するには至らなかった。業種別にみると、サービス業は 4 期連続でプラス側(18 → 15 → 15 → 10)を維持し、流通・商業は前期から△ 2 → 2 でプラス側に転じた。一方、製造業は△ 4 → △ 5、建設業は△ 9 → △ 13 とマイナス水準であった。

企業規模別では、20 人以上 50 人未満は△ 1 → 2 とプラス側に転じ、50 人以上 100 人未満は 3 → 2 と横ばい、100 人以上は 13 → 3 と 10 ポイント減となったがプラス側を堅持した。一方、20 人未満は 5 期連続でマイナス側を推移しており(△ 12 → △ 3 → △ 2 → △ 4 → △ 4)、従業員数 20 人で「増加」「減少」

が分かれる形となった。

2021 年以降、一人当たり売上高 DI と一人当たり付加価値 DI の動きが従来とは異なる傾向が見られることを指摘した。すなわち、一人当たり売上高 DI の改善傾向と比較して一人当たり付加価値 DI の改善の勢いが弱まっているという動きであるが、この傾向は今期も続いている。この間、原材料費や燃料コストが急激に上昇している時期と

一人当たり売上高 DI 及び一人当たり付加価値 DI



重なっており、一部価格転嫁が進んでいる分が売上高に上乘せされているものの、十分に転嫁しきれていないために付加価値の減少という形で吸収されたものと推察される。経常利益 DI が 2021 年 7～9 月期以降マイナス水準から脱することができず、採算面にも暗い影を落としている。

[雇用]

正規従業員数 DI、臨時・パート・アルバイト数 DI は増加超過ながら勢いは弱く、所定外労働時間 DI は減少超過となった。いずれの指標も製造業で 5 ポイント以上減となった。また、強い人材不足感が続いており、業種では建設業とサービス業、企業規模では従業員 100 名以上の不足感が顕著である。

正規従業員数 DI、臨時・パート・アルバイト数 DI は「増加」超過ながら勢いは弱い

正規従業員数 DI（「増加」－「減少」割合）は 7→3 で 4 ポイント減少した。業種別では流通・商業は 2021 年 7～9 月期調査以来△4→1→△1→10→△2→5 と激しく「増加」側と「減少」側を行き来していたが、今期は△1 と水面下に沈んだ。建設業（1→2）、製造業（10→3）、サービス業（11→9）は増加超過となったが弱含みである。

企業規模別では、従業員数 100 名を境に対照的な動きを示した。100 人以上は 13→20 で 7 ポイント増加となったのに対し、20 人未満は 5→1、20 人以上 50 人未満は 7→1、50 人以上 100 人未満は 14→3 と失速している。

臨時・パート・アルバイト数 DI（「増加」－「減少」割合）は 4→2 と勢いを弱めたが前期と同水準を維持した。業種別にみると建設業（△5→0）とサービス業（8→14）で増加、製造業（7→1）と流通・商業（1→△4）は減少した。

企業規模別では 20 人未満（1→1）、50 人以上 100 人未満（0→2）と 100 人以上（5→7）は前期と同水準、20 人以上 50 人未満（10→3）は減少した。

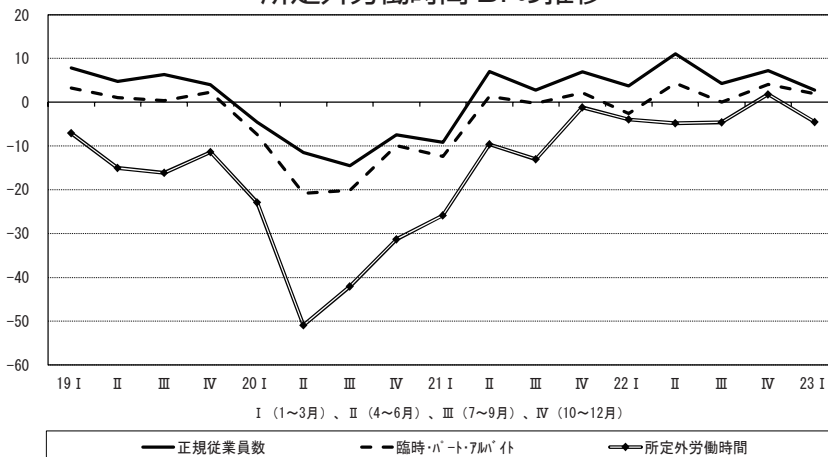
所定外労働時間 DI（「増加」－「減少」割合）は前期で約 6 年ぶりに増加超過となったが、2→△5 で今期は再び減少超過に転じた。製造業（9→△10）の 19 ポイント減が響いた。建設業（△4→△7）、流通・商業（△6→△5）はマイナス側にあり、サービス業（8→5）のみ唯一プラス側となっている。

企業規模別では、20 人以上 50 人未満（7→△2）、50 人以上 100 人未満（1→△14）、100 人以上（7→△5）で大きく減少、20 人未満（△3→△4）はほぼ横ばいながら、全企業規模でマイナス側に落ち込んだ。

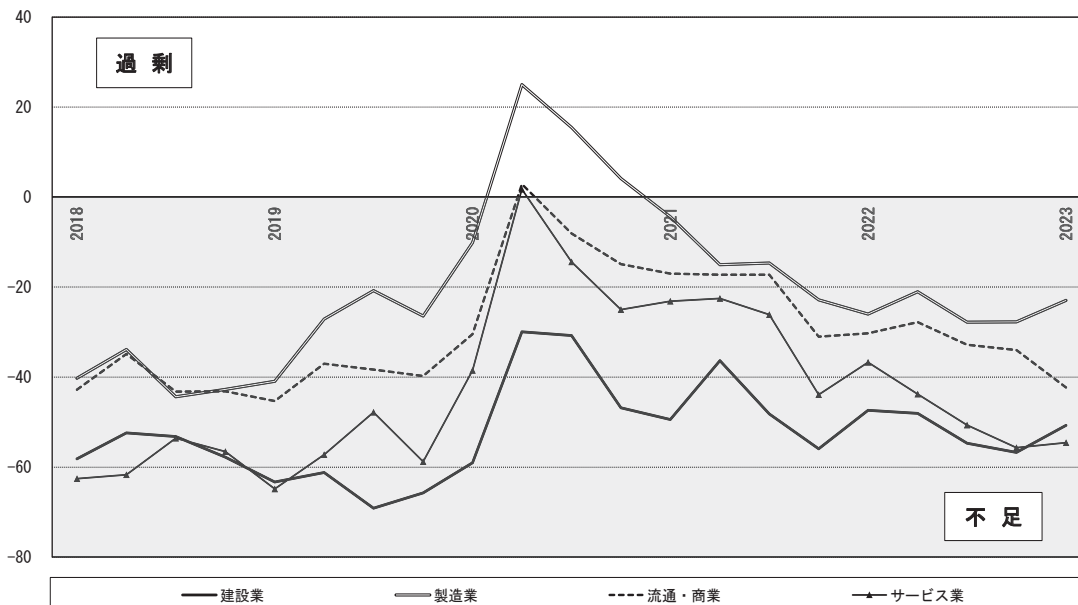
従業員 100 名以上の企業規模で強い人材不足感

人手の過不足感 DI（「過剰」－「不足」割合）は△41→△40 と強い人材不足感が継続している。業種別にみると、建設業（△57→△51）とサービス業（△

正規従業員数 DI、臨時・パート・アルバイト数 DI、
所定外労働時間 DI の推移



業種別 人手の過不足感 DI の推移



56 → △ 55) で緩和と不足の方向は異なるが△ 50 台で強い不足感を示している。流通・商業 (△ 34 → △ 42) も前期から不足感を強め、製造業 (△ 28 → △ 23) は不足感が緩和された。

企業規模別にみると 100 人以上 (△ 60 → △ 63) の不足感が突き抜けている。今期は 100 人以上と 20 人以上 50 人未満 (△ 40 → △ 45) で不足感を強め、20 人未満 (△ 37 → △ 32) は緩和、50 人以上 100 人未満 (△ 43 → △ 44) で横ばいとなったが、企業規模を問わず強い人材不足感が継続している。

「仕入先からの値上げ圧力が強い一方で、顧客側の経営も厳しく、適切な決着点を探っています。社内ではグループウェアを導入し、業務効率化や情報共有を進めています。今後はコロナ5類変更後の働き方のルールの見直しと、市況感を見定めた売価・仕入価格・在庫のコントロールに取り組みます (東京、印刷用紙卸売業)」というコメントが象徴的だ。

価格と生産性を鑑みつつ、雇用対策も同時並行で進めていかなければならない。さらに人材不足は今後も収まる気配はなく、賃上げ圧力は高まっている。2023 年 3 月 15 日の「春闘」集中回答日前後の状況を見る限り、大企業では近年まれにみる高水準の回答が相次いでいる。この賃上げの動きは中小企業の採用問題に波及していくことが考えられるため、いっそう注視していく必要がある。

〔IV〕 設備投資

今期の設備の過不足感 DI は製造業の不足感が大幅に弱まり、全地域でも不足感が弱まった。設備投資実施割合は下降し、前期で見込んでいた計画割合を下回った。業種別では製造業が大きく下降した。設備投資の実施目的では、製造業の「合理化・省力化」が大幅減となり、全体的に前向きな投資が減った感がある。次期投資計画割合は今期実績を上回ることが予測されており、製造業のみならず、全業種において前向きな投資が多く見られそうだ。

設備投資の実施割合は下降、製造業が大きく下降

今期の設備投資実施割合は 36.2% → 31.9% と下降した。前期は 1 年ぶりの上昇に転じたが、今期は再

び下降となった。また、前期における次期計画割合（34.8%）を2.9ポイント下回り、当期実績が次期計画を下回る状況は5期連続となった。

業種別では、毎回注目の製造業が48.5%→34.0%と大きく下降した。14.5ポイントの大幅な減少である。前期の製造業の実施割合は、約30年前のバブル崩壊前（1991年10～12月期、48.9%）に近い極めて高いもの

であっただけに、今期の反動減は予想できた。ただ、今期の製造業は、次期計画割合（39.3%）より5.3ポイント下回っており、予想を超えた下降であった。

他の業種について見ると、建設業では28.8%→29.5%と小幅な上昇、流通・商業（29.8%→29.8%）とサービス業（33.7%→33.8%）では前期とほぼ変わらなかったため、今期の設備投資実施割合の下降要因は、製造業の大幅な下降にあるといえる。

実施方法は従来と変わらず「現物購入」が69.5%と最多であった。次いで「現物とリースの両方」が12.7%、「リース」が12.7%と並んだ。

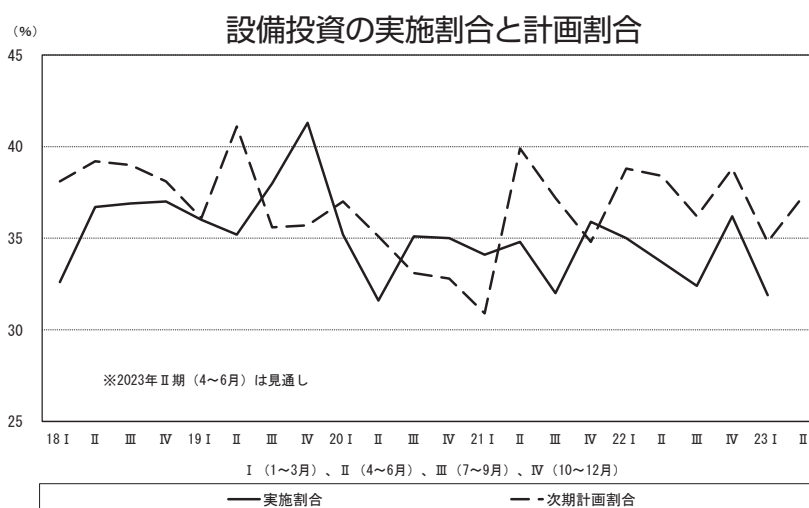
実施内容をみると、従来と変わらず「機器設備」が52.2%と最多であったが、前期比では7.0ポイントの減少となった。次いで「自動車等運搬手段」28.3%（前期比7.2ポイント増加）、「情報化設備」23.9%（前期比3.1ポイント増加）、「事業所・店舗・倉庫」13.9%（前期比2.3ポイント増加）と続く。

なお、次期投資計画割合（37.3%）は当期実績（31.9%）を上回ることが予測されている。業種別でみると、すべての業種において次期計画が当期実績を上回ることが予測されている。建設業は29.5%→35.0%（5.5ポイント上昇）、製造業は34.0%→39.1%（5.1ポイント上昇）、流通・商業は29.8%→35.4%（5.6ポイント上昇）、サービス業は33.8%→39.2%（5.4ポイント上昇）と、それぞれ次期計画が当期実績を上回ることが予測されている。次期は製造業のみならず、全業種において、価格転嫁・値上げに伴う売上低迷と人材不足対策として資本装備率を高めた生産性向上・高付加価値化戦略に踏み切る企業が増える可能性があり、設備投資実施割合の増加も予測通りになるかもしれない。

設備投資の実施目的は「合理化・省力化投資」が大きく減少

設備投資の実施目的をみると、今期も「能力増強」の割合（47.4%）が最も高い（前期比3.5ポイント増加）。次いで、「維持補修」が34.2%（前期比0.1ポイント減少）、「合理化・省力化」が28.5%（前期比10.1ポイント減少）となった。前期は徐々に「合理化・省力化」が「維持補修」を上回って第2位となり設備投資実施割合の増加要因に貢献したが、今期は「合理化・省力化」が減少し第3位の定位置に戻った。以下、「新製品・製品高度化」16.2%（前期比3.1ポイント減少）、その他9.6%（前期比4.2ポイント増加）、研究開発4.4%（前期比1.3ポイント減少）と続いた。

業種別では製造業と流通・商業で「合理化・省力化」の割合が大きく下降した（それぞれ45.5%→32.9%、33.8%→19.7%）。また、建設業では「能力増強」（48.7%→37.8%）の割合が下降する一方、「維持補修」（38.5%→48.6%）の割合が上昇した。サービス業では「維持補修」（41.1%→32.0%）の割合が下降した。全体的に前期と比べて今期は前向きな投資が減った感がある。



「経営上の努力」の記述においても、物価上昇に応じた価格転嫁・値上げ、人材不足に関連した対策が目立ち、前向きな設備投資に関する記述はあまり見られなかった。前期に実施した設備投資の効果をいかに経営にもたらすか、「昨年 DX 関連の設備投資を行ったが、その活用促進が課題（広島、管工事業）」といった記述に見て取れる。

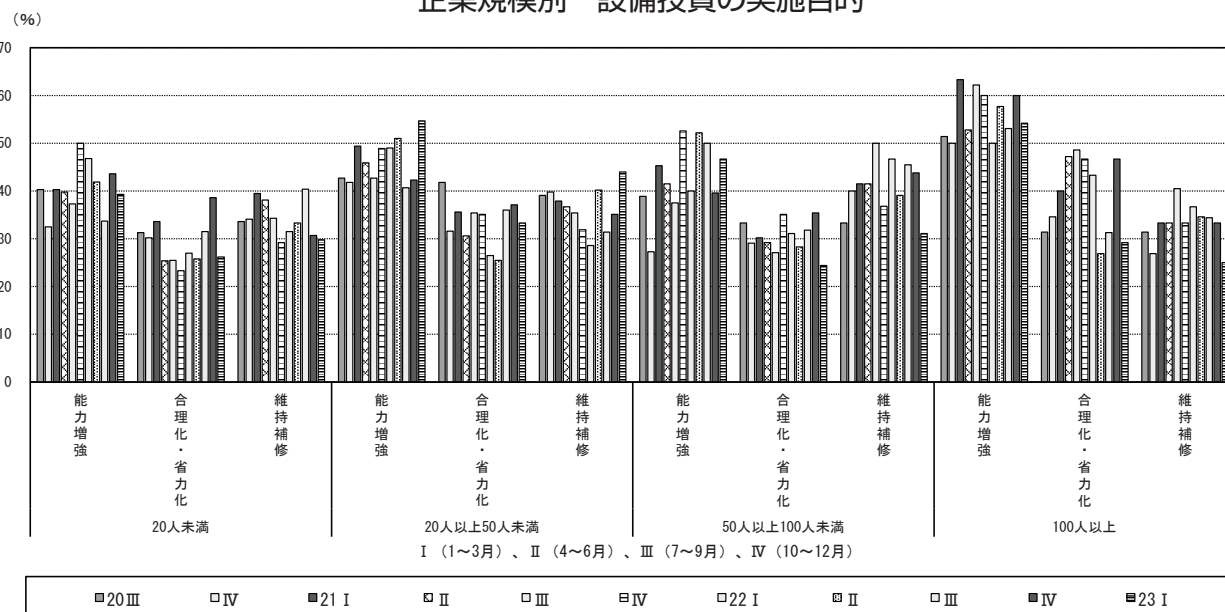
計画なし理由は「当面は修理で切り抜ける」が最多

設備投資実施割合 31.9%ということは、68.1%の企業が次期の設備投資計画を「なし」と回答したことになる。ここでは、「計画なしの理由」について着目する。今期も「当面は修理で切り抜ける」の割合が 42.9%と最も高かった（前期比 3.1 ポイント減少）。次に、「その他（ほとんどが次期に設備投資の必要性を感じていないという回答）」の割合が 25.5%（前期比 2.8 ポイント増加）、「自業界の先行き不透明」が 17.6%（前期比 2.2 ポイント増加）となった。業種別では建設業において「当面は修理で切り抜ける」が 52.3%（前期比 3.8 ポイント増加）と高水準であった。

地域経済圏別、企業規模別の動向

今期の設備投資の実施状況を地域経済圏別にみると、北陸・中部は 5.8 ポイント減（42.5%→36.7%）、近畿は 10.8 ポイント減（39.1%→28.3%）、中国・四国は 16.6 ポイント減（41.8%→25.2%）、九州・沖縄は 8.5 ポイント減（36.8%→28.3%）となっており、北海道・東北（25.2%→35.6%）と関東（32.8%→34.7%）を除く、すべての地域で下降した。前期において、北海道・東北と関東を除く 4 地域は増加幅が大きく、その反動減を見通して次期計画割合が今期実績を下回るとの予測が当たった格好になった。特に近畿は 2021 年 10～12 月期以来、中国・四国と九州・沖縄は 2020 年 4～6 月期以来、それぞれ 20%台の低水準にまで下降した。なお、今期の予測は関東を除くすべての地域で次期計画割合が今期実績を上回るとしている。

企業規模別 設備投資の実施目的



企業規模別では、これまでと同様、規模が大きくなるに応じて設備投資の実施割合が高くなる傾向にある（20人未満 25.4%、50人未満 35.1%、100人未満 44.6%、100人以上 36.5%）。そして、今期の設備投資実施割合は、すべての企業規模で下降した（20人未満 2.5ポイント減少、50人未満 5.3ポイント減少、100人未満 2.5ポイント減少、100人以上 11.3ポイント減少）。次期計画割合では、20人未満が 28.4%、50人未満が 43.2%、100人未満が 49.0%、100人以上が 42.2%となっており、すべての企業規模で今期実績を上回ると予測されている。

設備の不足感は製造業で大幅に弱まる

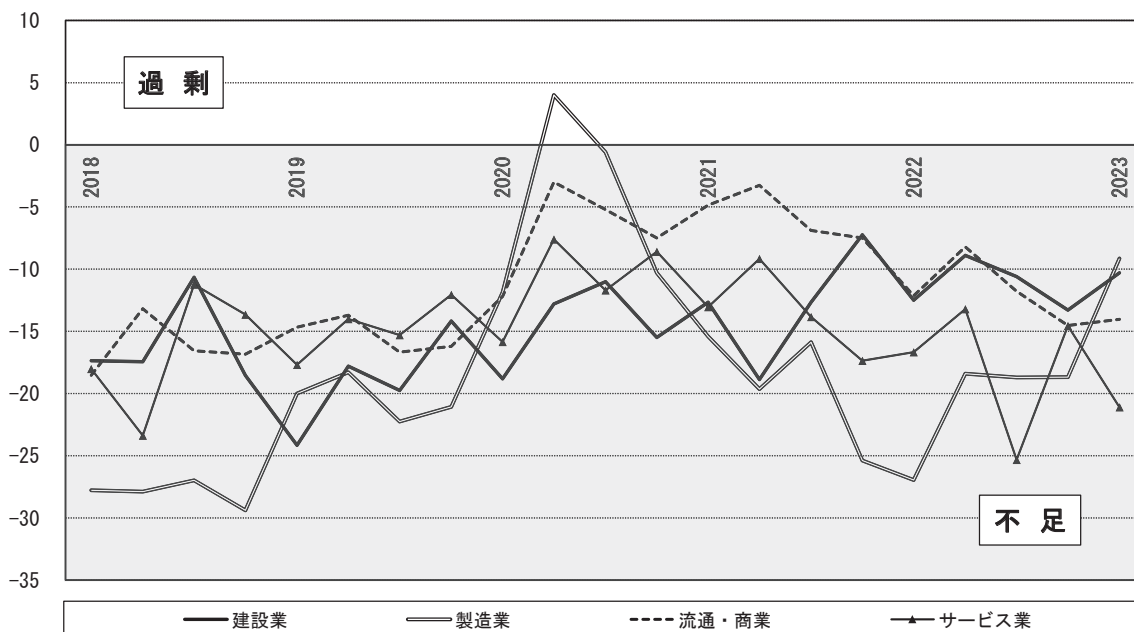
設備の過不足感 DI（「過剰」割合－「不足」割合）は、今期は不足感が弱まった（△16→△14）。業種別では、流通・商業は△15→△14 とほぼ変わらず、建設業では△13→△10 と不足感がやや弱まった。特に、製造業では△19→△9 と不足感が大幅に弱まった。一方、サービス業は△15→△21 と不足感が強まった。

業種別に詳しく見ると、食料品等製造業（△36→△21）、繊維・木材・同製品製造業（△25→△13）、印刷・同関連産業（0→5）、化学・石油製品等製造業（△13→7）、金属製品製造業（△15→△9）、機械器具製造業（△27→△10）と製造業の多くで不足感が大幅に弱まった。一方、専門サービス業（△13→△26）、対個人サービス業（△11→△16）においては前期に比べて不足感が強まった。

地域経済圏別では、北海道・東北（△23→△20）、関東（△15→△11）、北陸・中部（△14→△13）、近畿（△16→△14）、中国・四国（△13→△10）、九州・沖縄（△14→△13）となり、すべての地域で不足感が弱まった。なお、11期連続で、設備の過不足感 DI が「過剰」側の地域は一つもない。

企業規模別では、20人未満（△14→△8）と100人未満（△29→△20）において、不足感が弱まった。一方、50人未満（△15→△20）と100人以上（△6→△8）では、不足感が強まった。なお、10期連続で全ての企業規模別において「不足」側となった。

業種別 設備の過不足感 DI の推移

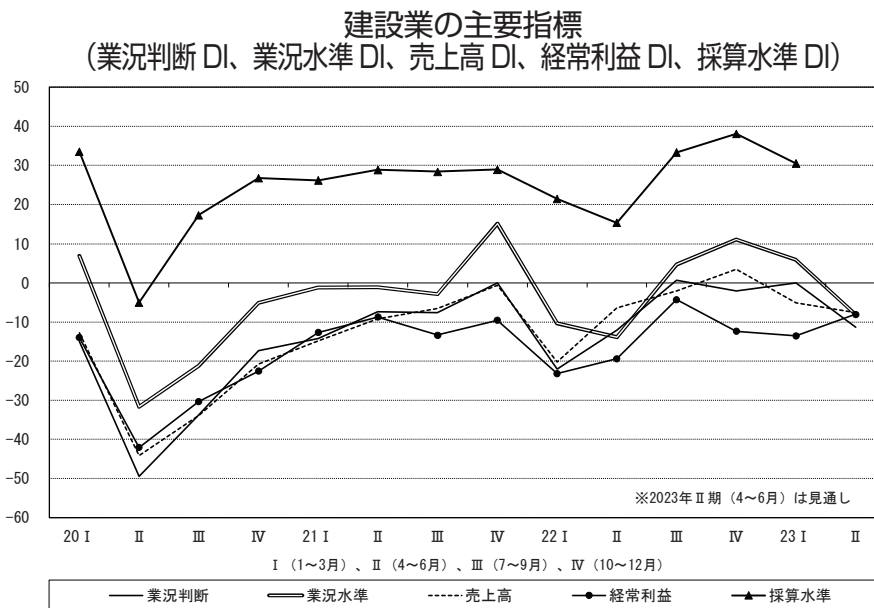


〔V〕業種別動向

(a) 建設業

建設業では主要指標が全体的に悪化した。仕入単価の上昇が高止まりするなかで、人件費の上昇が新たな経営課題として浮上しており、コストの上昇圧力がさらに強まっている。これまで上昇を続けていた採算水準は、今期は一転して大きく低下しており、経営環境の悪化に対する懸念が高まっている。

業況悪化の傾向あり／採算水準の低下が目立つ



建設業の主要指標では、業況判断 DI は△2→0と2ポイントの改善が見られたが、それ以外の指標は悪化した。業況水準は11→6と5ポイント低下し、売上高 DI は3→△5と大きく低下してマイナス側に転じた。経常利益 DI は△12→△14と2ポイント減少し、採算水準 DI も38→31と7ポイントと大きく減少した。

採算（経常利益）の悪化理由を見ると、「仕入額

増加」が73%→67%と減少を見せる一方で、「売上数量減少」(66%→70%)、「売上単価低下」(14%→17%)、「人件費上昇」(25%→33%)、「外注費増加」(25%→28%)、「金利負担増」(0%→2%)、「本業外悪化」(0%→2%)と、「仕入額増加」以外の項目の指摘で増加の傾向が見られた。

経営上の問題点では、仕入単価 DI が94→91と高止まりする中、7期連続で「仕入単価の上昇」が1位となっている。経営上の努力に関する記述回答を見ると、「仕入単価がかなり上昇しているので、その対策をどうするか（埼玉、建築・土木工事の設計、施工）」など、試行錯誤する状況が見られた。

また、前期に引き続き、2位は「従業員の不足」、3位は「熟練技術者の確保難」となり、人材不足が依然として重要な経営課題となっていることが分かる。人手の過不足感 DI は△57→△51と緩和に転じたものの、採算悪化理由で「人件費の上昇」の指摘が増えていることから分かるように、人件費上昇が採算水準を低下させており、「給与水準の変更に伴い将来の賃金水準をどうするか大きな課題（東京、建設業）」との声があがった。

建設需要の動向を示す指標では、新規契約工事量 DI が4→△1と5ポイントの減少となり、手持ち工事量の増減を示す未消化工事量 DI が△2→△8とマイナス幅が6ポイント増加した。経営上の力点では、「新規受注（顧客）の確保」が54%→54%と高い水準のまま横ばいで推移しており、営業力を強化して経営努力を続けている状況がうかがえる。

主要指標の次期見通しは、業況判断 DI が0→△11、業況水準 DI が6→△8、売上高 DI が△5→△8、

経常利益 DI が△ 14 → △ 8
と経常利益 DI 以外で今期
よりもさらに悪化すると見
込まれている。

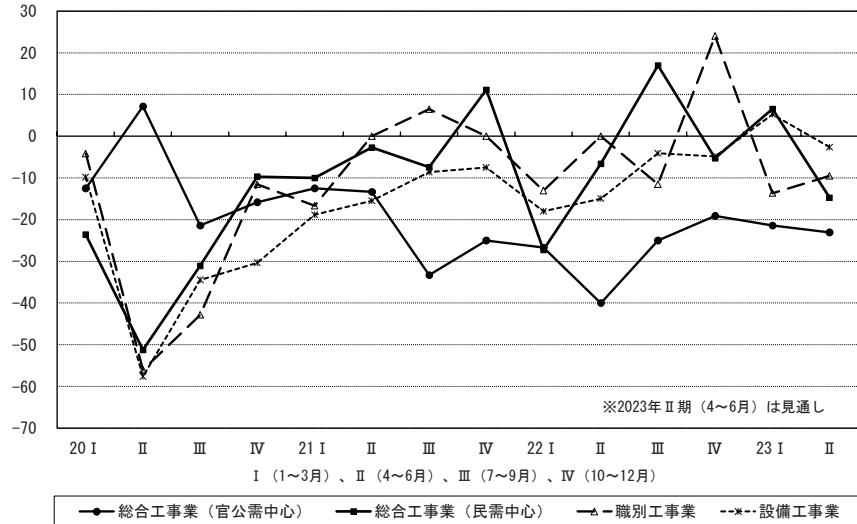
総合工事業（官公需中心） の不振続く

建設 4 業種別の業況判断
DI を見ると、総合工事業（官
公需中心）は△ 19 → △ 21
と 2 ポイント悪化し、じつ
に 2020 年 7～9 月期から
二桁の落ち込みが続いてい
る。職別工事業も 24 → △

14 と大幅に業況が悪化して一気に水面下に落ち込んだ。一方、総合工事業（民需中心）は△ 5 → 7、設備工事業は△ 5 → 5 と大きく好転した。総合工事業（民需中心）、職別工事業、設備工事業の 3 業種はプラス側とマイナス側を行き来する不安定な業況が続いている。

次期見通しでは総合工事業（官公需中心）が△ 23、総合工事業（民需中心）が△ 15、職別工事業が△ 10 と、設備工事業が△ 3 となっている。

建設業 4 業種 業況判断 DI の推移



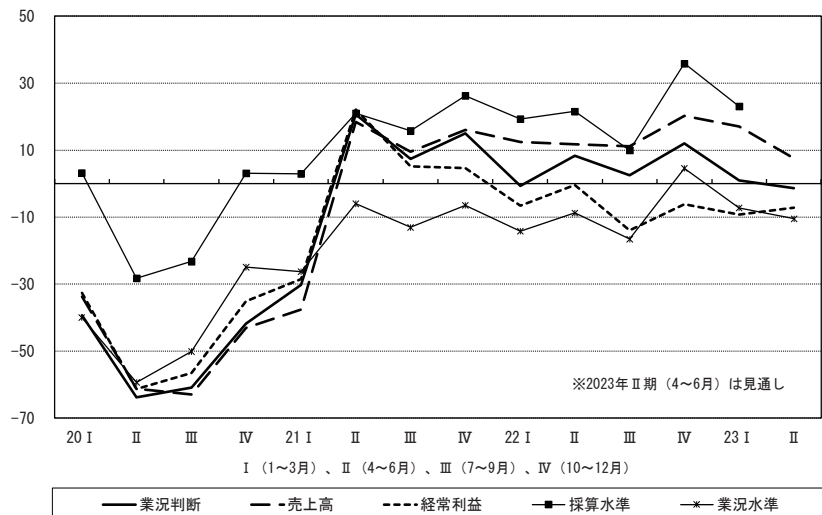
(b) 製造業

製造業の今期の主要指標はすべて悪化し、会員企業が前期に懸念していた通りとなった。原材料費や仕入価格の上昇により、十分な収益を実現するのが難しい状況にある。製造業 8 業種ではすべての業種で悪化傾向にあり、特に鉄鋼・非鉄金属製造業の落ち込みが大きい。会員企業は、付加価値の増大、新規受注の確保に活路を見出している。

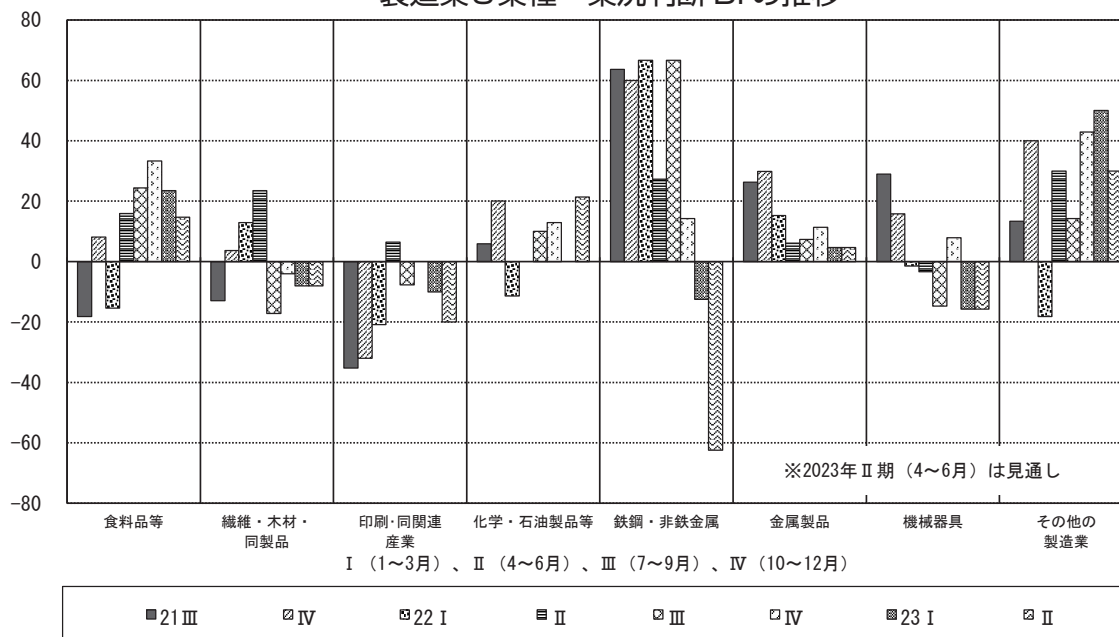
主要指標はすべて悪化

今期は、主要指標のすべてが悪化した。とりわけ業況判断 DI が 12 → 1、採算水準 DI が 36 → 23 と大きく悪化した。次期の見通しも明るくはない。業況判断 DI は 1 → △ 1 へとマイナス側へ転落し、売上高 DI は 17 → 8 へと大きく悪化することが予想されている。法人企業景気予測調査の 2023 年 1～3 月期の景況判断（季節調整値）によれば、非製造業・大企業が △ 2 → 4

製造業の主要指標
(業況判断 DI、売上高 DI、経常利益 DI、採算水準 DI、業況水準 DI)



製造業8業種 業況判断 DI の推移



と水面上に浮上した一方で、製造業・大企業は $\Delta 10 \rightarrow \Delta 5$ と水面下にある。製造業の慎重な景況判断の一因として、アメリカ経済の景気悪化への懸念があると考えられる。

製造業の全業種が悪化傾向

業況判断 DI を業種別にみると、前期から今期にかけて全業種が悪化傾向にある。とりわけ大きく悪化したのが、鉄鋼・非鉄金属製造業 ($14 \rightarrow \Delta 13$)、機械器具製造業 ($8 \rightarrow \Delta 16$) の2業種であった。鉄鋼・非鉄金属製造業をより細かくみると、生産量 ($57 \rightarrow \Delta 38$)、出荷量 ($57 \rightarrow \Delta 38$)、受注残 ($50 \rightarrow \Delta 25$) が大幅に減少している。鉄鋼・非鉄金属製造業の業況判断 DI は、次期見通しも $\Delta 63$ と大幅な悪化を見込み、かなり厳しい。

前年同期比で採算（経常利益）が悪化した企業を対象にその理由をたずねた項目をみると、「原材料費・商品仕入額の増加」 ($74\% \rightarrow 75\%$)、「売上数量・客数の減少」 ($59\% \rightarrow 64\%$) が影響していると考えられる。経営上の問題点として最も頻繁に回答されたのは、採算悪化の理由と同様に、「仕入単価の上昇」 ($73\% \rightarrow 74\%$) であった。例えば、「今後、廃業や倒産などを心配しているが、新しい引き合いが多く、このままだと売上、利益共に伸びると思う。しかし、仕入価格の上昇が止まらないことが一番の不安である。（埼玉、菓子製造業）」という会員企業の回答もある。一人当たり付加価値 DI は、2022年1～3月期以来マイナスを記録 ($\Delta 5 \rightarrow \Delta 4 \rightarrow \Delta 8 \rightarrow \Delta 4$) しており、今期は $\Delta 5$ であった。原材料費や仕入価格の高騰が、多くの会員企業の経営を圧迫していると考えられる。

そのほかの採算悪化の理由として、「外注費の増加」 ($7\% \rightarrow 16\%$) という回答が前期と比べて倍以上に増加したことも注目される。一方、製造業の所定外労働時間 DI は、 $9 \rightarrow \Delta 10$ と大きく減少している。働き方改革に対応したために外注費が増加したということも考えられる。

経営上の力点：付加価値の増大、新規受注の確保

経営上の力点としては、これまでと同様に、「付加価値の増大」 ($59\% \rightarrow 61\%$)、「新規受注（顧客）の確保」 ($62\% \rightarrow 56\%$) の回答が多かった。今期の特徴としては、社員教育 ($26\% \rightarrow 38\%$) が大きく増加したことである。「新製品開発や新規受注を実現するための社員教育（東京、産業用機械の開発・販売）」、「新し

い業界へ進出するための営業力強化としての社員教育（愛知、産業車輛を中心とした製造業）」といった会員企業の回答があった。

(c) 流通・商業

流通・商業の主要指標は、好転と悪化が混在した足踏み状態にある。次期は物価高や原材料高の高止まりや情勢不安などの先行き不透明感から、悪化基調となっている。採算面への影響が危惧される。流通・商業5業種では、運輸業の景況持ち直しの兆しが見られたことが今期の大きな特徴点である。

コロナ禍収束後の景気回復が期待されるものの、足踏み状態

流通・商業の主要指標は、業況判断DIでは9→5、業況水準DIは4→1と悪化しているのに対して売上高DIは12→13、経常利益DIは△1→4と好転し、好転と悪化が混在しているものの、その動きはわずかであり、景況は足踏み状態であると考えられる。

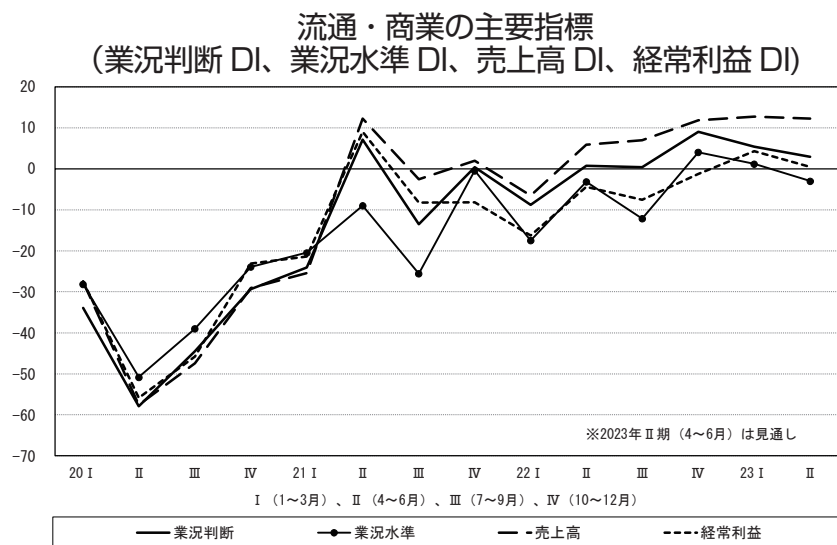
次期は売上高DIが13→12で横ばい、業況判断DIが5→3、業況水準DIが1→△3、経常利益DIが4→0と悪化の見通しとなっており、今後の景況に暗雲が立ち込めている。

ロシアによるウクライナ侵攻の長期化と、それを背景とする物価高、原材料高は当分収まることはない。また、2023年10月にはインボイス制度が開始され、小規模事業者を中心に大增税が見込まれる。さらに、働き方改革に伴う運送業での2024年問題（2024年4月1日以降、自動車運転業務の年間時間外労働時間の上限が960時間に制限されることによって発生する問題の総称）が続いており、乗り越えるハードルが次々と出現している。

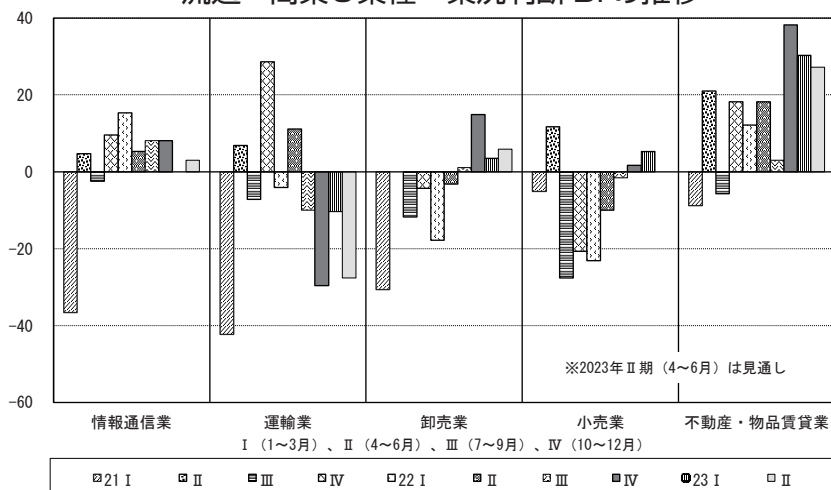
他方、仕入単価DIは75→72、売上・客単価DIは50→46と下降した。仕入単価の上昇はいったん落ち着いて下落傾向が見られるが、依然高止まり状況は続いている。次期は仕入単価DI（72→68）、売上・客単価DI（46→43）はさらなる下降見通しだが、採算面への影響が深刻である。「1～3月になって値上げ商品が多くなり、期待したアフターコロナの景気回復が相殺されたような数字です（静岡、流通・商業）」といった声がみられた。

運輸業は好転するも次期は再び悪化の見通し

流通・商業5業種別にみた今期の業況判断DIは、運輸業（△30→△10）と小売業（2→5）が好転、情報通信業（8→0）、卸売業（15→3）、不動産・物品賃貸業（38→30）が悪化した。運輸業は水面下ではあるが20ポイントもの改善となった。業況水準DIは、情報通信業（5→27）、運輸業（△41→△



流通・商業5業種 業況判断 DI の推移



17) が好転、卸売業 (6 → △12)、小売業 (5 → 2)、不動産・物品賃貸業 (32 → 24) が悪化となった。

売上高 DI は、運輸業 (△15 → 3)、不動産・物品賃貸業 (30 → 41) が好転、情報通信業 (8 → 6) と小売業 (5 → 4) で小幅悪化、卸売業 (20 → 14) は6ポイントの悪化となった。また、経常利益 DI は、情報通信業 (0 → 3)、運輸業 (△50 → △15)、不動

産・物品賃貸業 (21 → 33)、小売業 (△12 → 2) が好転、卸売業 (11 → 1) のみ悪化した。

仕入単価 DI は情報通信業 (34 → 48) で上昇、運輸業 (84 → 77)、卸売業 (90 → 88)、小売業 (78 → 63)、不動産・物品賃貸業 (64 → 56) で下降となっている。また、売上・客単価 DI は、情報通信業で 23 → 26、運輸業で 12 → 22 と上昇、卸売業は 75 → 73、小売業は 59 → 41、不動産・物品賃貸業 (26 → 16) で下降となっている。

人材不足、燃料費高騰、価格転嫁が困難な業界構造といった非常に厳しい条件の中で対応を続けてきた運輸業であるが、景況は水面下ながら持ち直しつつあることは、今期の特徴である。「運賃値上げの努力 (標準運賃に近づける) (富山、貨物自動車運送業)」。

(d) サービス業

サービス業の主要指標は業況判断 DI と売上高 DI は回復したが業況水準 DI と経常利益 DI は伸び悩んだ。国の感染症への対策が緩和されたことにより、人の動きや経済が活発に動き始めた影響は、対個人サービス業で顕著に見られた。次期見通しにおいては、主要指標で落ち込みは見受けられないため、需要回復に対応するための人材確保が課題となる。

回復はしているようだが懸念も

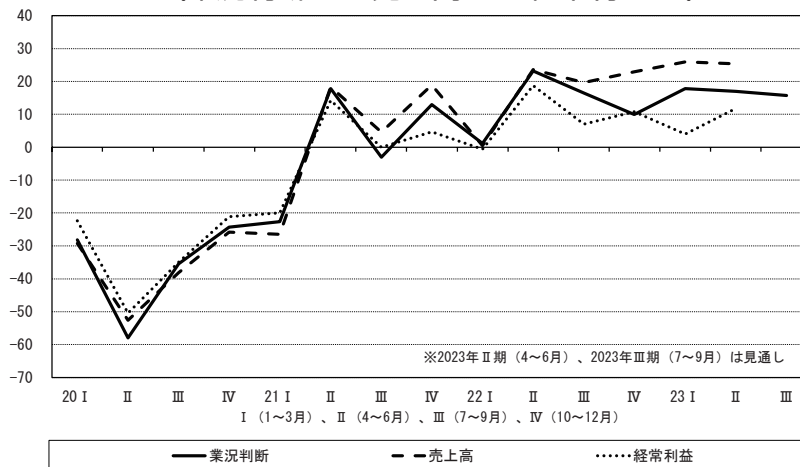
サービス業の業況判断 DI (10 → 18) は増加、業況水準 DI (15 → 14) は横ばいで、次期は今期と同様の水準の見込みである。売上高 DI (23 → 26) は若干の増加、次期は横ばい見通し。ただし、経常利益 DI は他の主要指標とは異なり、今期は 11 → 4 と7ポイントの減少となったが、次期は 4 → 12 で前期水準に回復見通しとなっている。生産性に関する指標は一人当たり売上高 DI (22 → 24) が増加したのに対して、一人当たり付加価値 DI (15 → 10) は減少した。今期の経常利益 DI 減少とも関係しているとみられるが、採算水準 DI (37 → 36) は前期同様の水準で黒字超過を堅持した。2022年4～6月期以降の回復が鈍化している。

価格面では、仕入単価 DI (75 → 71) は上昇圧力が緩和され、次期も緩和傾向が続くとみられる。売上・客単価 DI (39 → 37) は仕入単価の緩和傾向に対して前期と同水準を維持し、次期は 37 → 43 と仕入価格と売上・客単価の差が縮まった。決して楽観視できるような状況ではないが、価格転嫁への対応の成果も一定程度反映されていると推察される。

雇用面では、正規従業者数 DI (11 → 9) は減少、臨時・パート・アルバイト DI (8 → 14) は増加した。人手の過不足感 DI は (△ 56 → △ 55) と強い不足感が継続している。所定外労働時間 DI (8 → 5) は減少した。

経済活動の正常化に加え3月のWBCの開催等で人やモノの流れが活気づいたことは景況感を後押しする要因となっているが、物価高騰や人件費増など懸念材料も少なくない。

サービス業の主要指標
(業況判断 DI、売上高 DI、経常利益 DI)



対個人サービス業は採算面でダメージ？

サービス業の3つのカテゴリーの動きを以下で触れていく。今期は対個人サービス業の指標が大きく動いた。対個人サービス業の指標に着目すると、業況判断 DI (17 → 33) は16ポイント増、売上高 DI (31 → 45) は14ポイント増で、この2指標は二桁増となった。一方、業況水準 DI (11 → 9) は2ポイント減、経常利益 DI (14 → 0) では14ポイント減、さらに採算水準 DI は31 → 13と18ポイントも黒字割合を減らした。背景に仕入単価 DI の高騰 (86 → 91) と正規従業員数 DI (3 → 15)、臨時・パート・アルバイト数 DI (13 → 19) の急上昇が考えられる。経済活動の正常化に伴った人材獲得の動きと、物価高の影響を大きく受けたものといえ、採算面でのダメージが懸念される。

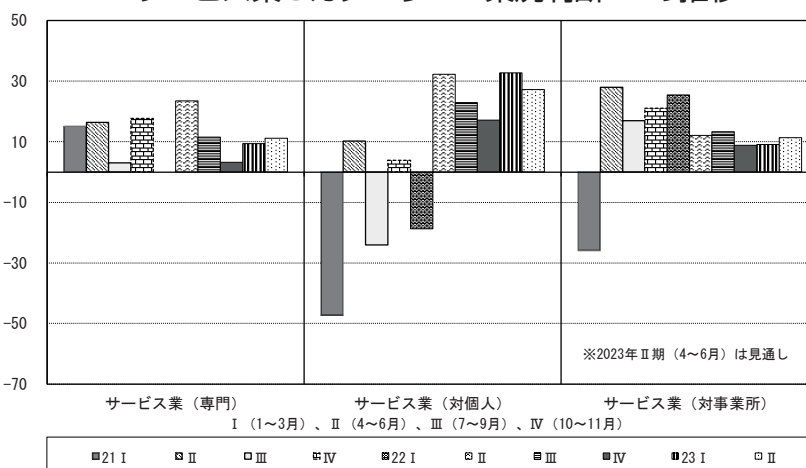
なお、専門サービス業は、業況判断 DI (3 → 9) は改善したものの、他の主要指標は悪化 (業況水準 DI : 21 → 17、売上高 DI : 17 → 8、経常利益 DI : 5 → 0) し、対事業所サービス業は、おおむね前期と同様の水準となっており、3カテゴリーで全く異なった動きを示している。

次期は、対個人サービス業で今期に悪化した指標は持ち直す見通しであるが、仕入単価は高止まりしており、先行きが危惧される。専門サービス業は概ね回復基調にあり、対事業所サービス業は悪化見通しとなっている。

人材不足への対応が目立つ

サービス業における設備投資の現状をみていく。設備投資実施割合は34%で前期と同じ割合だったが、設備投資実施内容で「機器設備」(55% → 50%)の割合が減少し、「情報化設備」(24% → 28%)が増加した。投資実施目的をみると、「能力増強」(54% → 58%)の増加と「維持補修」

サービス業3カテゴリー 業況判断 DI の推移



(41% → 32%) の減少が目立った。

経営上の問題点上位5項目は、「人件費の増加」(44% → 47%)、「仕入単価の上昇」(42% → 46%)、「従業員の不足」(46% → 41%)、「民間需要の停滞」(24% → 19%)、「同業者相互の価格競争の激化」(11% → 17%) となった。経済活動正常化の影響もあり「人件費の増加」、「仕入単価の上昇」、「同業者相互の価格競争の激化」が増加した。

対して経営上の力点の上位5項目は「付加価値の増大」(52% → 58%)、「人材確保」(47% → 48%)、「新規受注(顧客)の確保」(45% → 47%)、「社員教育」(37% → 41%)、「新規事業の展開」(23% → 23%) となっている。中でも「付加価値の増大」は1993年に設問を設定して以来、最も高い数値である。

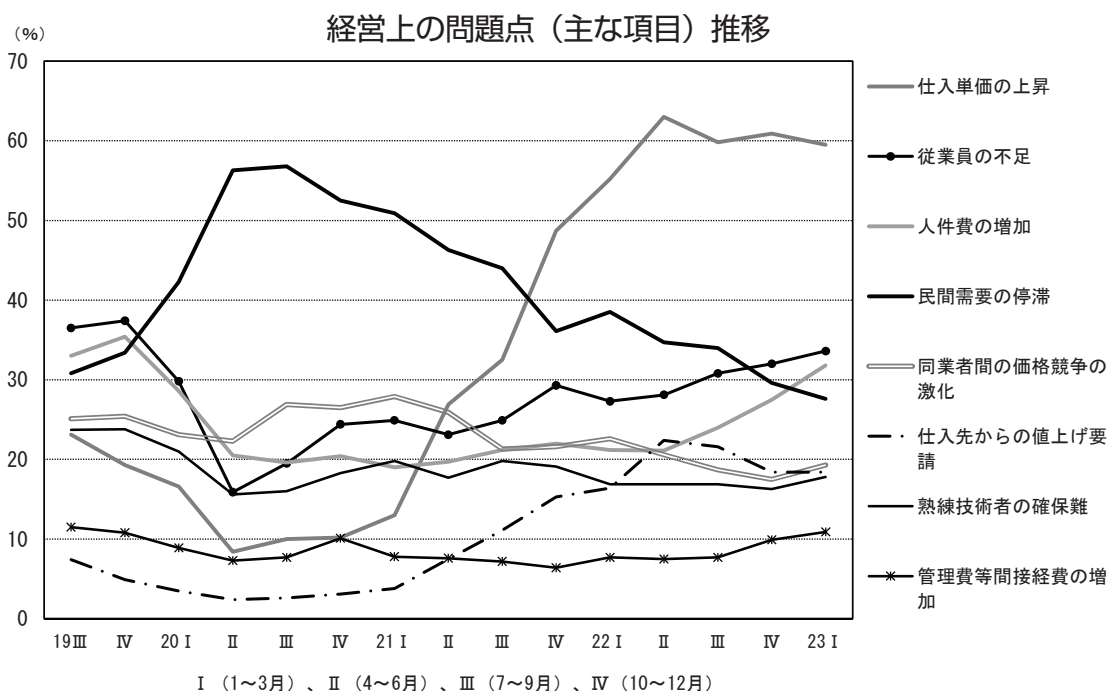
「客数が増加したが、人を増やさず今までの社員数で業務をこなすことができた。以前より進めてきたマルチタスク化と、まだ途中であるがDX化が後押ししたものと思われる(岐阜、サービス業)」、「人手不足により情報化投資を行っている(愛知、建築設計監理)」、「採用の準備(福岡、動物病院)」など、人材不足に対する取り組みの声も多くみられた。

〔VI〕 経営上の問題点

「仕入単価の上昇」は、高止まりで6期連続して指摘割合の第1位となった。一部の企業では価格転嫁を行っているが、困難な企業もみられる。「従業員の不足」と「人件費の増加」も各業種で意識されており、一段と深刻化している。「民間需要の停滞」は、引き続いて低下傾向をたどっている。

仕入単価の上昇が続き、人材不足と人件費の上昇も深刻化

今期も引き続いて「仕入単価の上昇」が61% → 60%と前期並みの水準で推移した。「仕入単価の上昇」は、6期連続して第1位となった。「仕入単価の上昇」は依然として経営の不安材料となっている。



「仕入先からの値上げ圧力が強い一方で、顧客側の経営も厳しく、適切な決着点を探っています（東京、印刷用紙卸売業）」といったように、仕入先と顧客との間で板挟みになっている状況も報告されている。しかし、中には「この1年間で3回にわたる原材料の値上げがあり、最後にして最大の値上げ部分の価格転嫁を実施した。（千葉、製造業）」というように、価格転嫁を実現している企業もみられる。

原材料などの仕入単価の上昇が続いている一方で、人材不足や人件費の上昇も深刻化している。「従業員の不足」は32%→34%、「人件費の増加」は28%→32%とそれぞれ上昇した。「従業員の不足」は前期同様に第2位を維持し、「人件費の増加」は前期の第4位から第3位へと浮上した。人件費に関しては、「物価高騰に見合う賃上げ額と売上単価の検討をしています。社員の生活を守り、会社を発展させることができるかが問われている（東京、ソフトウェア業）」というように、厳しい経営環境ながらも前向きな意見も寄せられている。

第4位の「民間需要の停滞」は30%→28%とわずかに低下した。「民間需要の停滞」は、4期連続の低下となった。業種によって違いはみられるものの、民間需要の停滞を上回る経営上の問題点が浮上してきたといえよう。

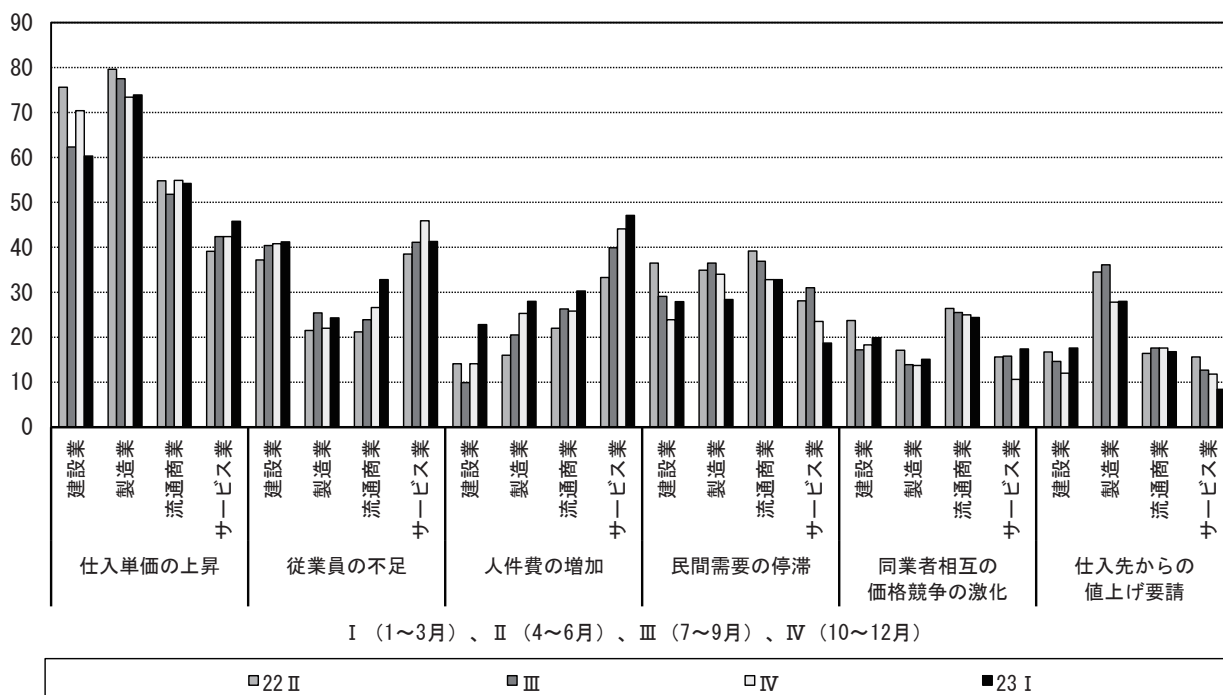
各業種において「人件費の増加」が増加

業種別で経営上の問題点をみていくと、建設業では「仕入単価の上昇」が70%→60%と大幅に低下した。「従業員の不足」は41%、「熟練技能者の確保難」は32%とそれぞれ前期同様の水準で推移しており、人材不足が続いている。また、「人件費の増加」は14%→23%と大きく上昇し、「民間需要の停滞」は24%→28%とやや上昇した。

製造業では、「仕入単価の上昇」が73%→74%と高止まりの状況となっている。また、「仕入先からの値上げ要請」も28%と前期同様の水準に留まっている。「人件費の増加」も25%→28%と上昇が続いており、改善傾向がみられない。なお、「民間需要の停滞」は34%→28%と低下傾向にある。

流通商業では、「仕入単価の上昇」が55%→54%と前期並みの水準で推移し、「民間需要の停滞」も33%と前期同様の水準となった。「従業員の不足」は27%→33%、「人件費の増加」は26%→30%と

(%) 業種別 経営上の問題点主な項目（2022年4～6月期より4期分）



それぞれ上昇しており、人材不足と人件費の増加が深刻化している。

サービス業では、「人件費の増加」が44%→47%、「仕入単価の上昇」が42%→46%とそれぞれ上昇しており、コスト負担が増加していることが懸念される。「従業員の不足」は、46%→41%と低下するものの、依然として高い水準にある。「民間需要の停滞」は、24%→19%と改善傾向を示している。

企業規模 100 人以上では「間接経費の増加」が懸念

企業規模別に経営上の問題点をみていくと、20 人未満では「仕入単価の上昇」が55%→53%と高止まりの状況が続いている。「民間需要の停滞」は前期同様に35%で推移しており、他の企業規模よりも高い割合を示している。「従業員の不足」は29%→30%とほぼ前期並みで推移し、「人件費の増加」は前期から25%で変化がなかった。20 人以上 50 人未満では、「仕入単価の上昇」が67%→64%と幾分低下したものの、依然として高い水準を維持している。「従業員の不足」は33%→34%と前期並みで推移したが、「人件費の増加」は30%→36%に上昇した。「同業者間の価格競争の激化」が16%→22%に上昇している点は、今後、注視していく必要がある。

50 人以上 100 人未満では、「仕入単価の上昇」が65%→69%と上昇した。「従業員の不足」は36%→37%と前期並みの水準で推移したが、「人件費の増加」は27%→35%へと上昇した。「民間需要の停滞」は25%→24%と前期同様の水準であった。100 人以上では、「仕入単価の上昇」は67%→65%と高止まりであった。「人件費の増加」は32%→45%と大幅に上昇し、「従業員の不足」も39%→45%と上昇した。「管理費等間接経費の増加」が13%→23%と大幅に上昇しており、今後の推移を見守る必要がある。

続いて地域経済圏別に経営上の問題点を取り上げていく。北海道・東北では、「仕入単価の上昇」が58%→60%と高水準で推移した。「従業員の不足」は40%→41%と大きな変化はなく、「人件費の増加」は33%→36%とわずかに上昇した。「従業員の不足」は、他の地域と比べると高い値となっている。

関東では、「仕入単価の上昇」が61%→62%と高水準で推移した。「人件費の増加」は24%→34%と大幅に上昇し、「従業員の不足」は29%→30%と前期並みの水準となった。

北陸・中部では、「仕入単価の上昇」が67%→60%と低下したものの、依然として高い水準を維持した。「従業員の不足」は28%→35%と上昇したが、「人件費の増加」は24%→22%と前期並みの水準であった。「同業者間の価格競争の激化」が15%→22%に上昇した。

近畿でも「仕入単価の上昇」が64%→56%と低下したが、依然として高い水準にとどまっている。「従業員の不足」は29%と前期と同じ水準であったが、「人件費の増加」は23%→35%と大幅に上昇した。「民間需要の停滞」は34%→32%と前期並みの水準であるが、他の地域よりもやや高い値を示している。

中国・四国では、「仕入単価の上昇」が57%→61%、「人件費の増加」が30%→35%、「従業員の不足」が31%→33%へとそれぞれ上昇した。ただし、「民間需要の停滞」は、27%→22%と低下した。

九州・沖縄では、「仕入単価の上昇」が58%→59%と前期並みの水準で推移した。「従業員の不足」は35%→32%、「人件費の増加」は30%→32%、「民間需要の停滞」は27%→28%とそれぞれ大きな変化はなかった。

〔Ⅵ〕 経営上の力点

業種や企業規模によって異なるものの「新規受注（顧客）の確保」よりも「付加価値の増大」を重視した経営姿勢がみられる。「人材確保」、「社員教育」は増加傾向にあり、特に建設業では「人材確保」が1位と深刻な状況がうかがえる。前期に増加に転じた「新規事業の展開」は全体としては減少したが業種、規模によって状況が異なる。

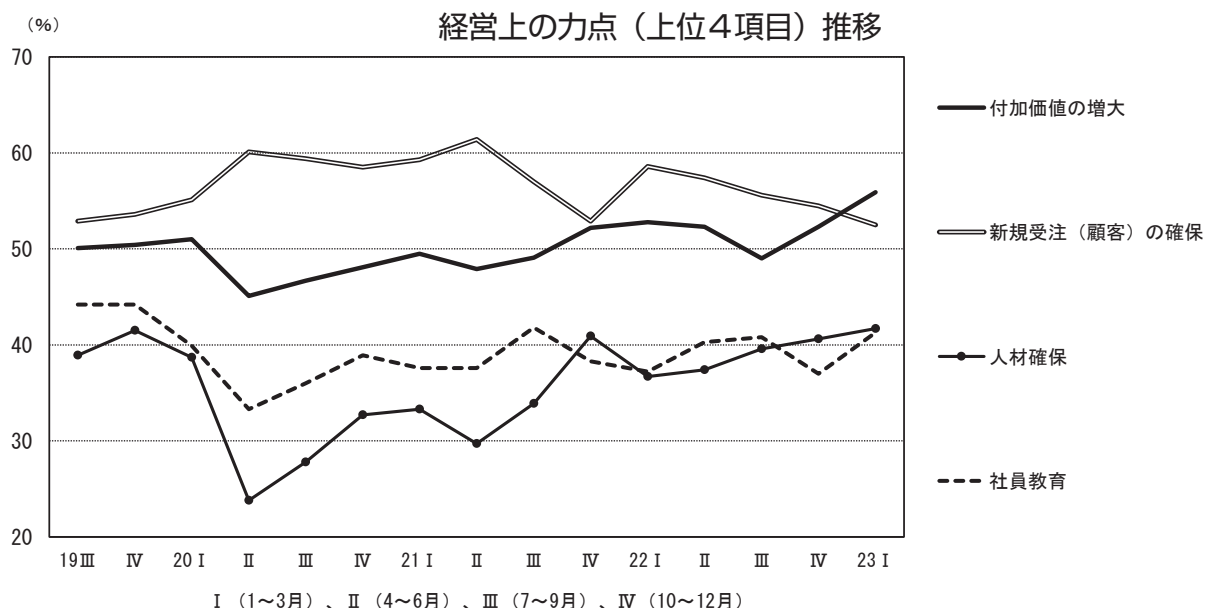
「付加価値の増大」と「新規受注（顧客）の確保」が逆転

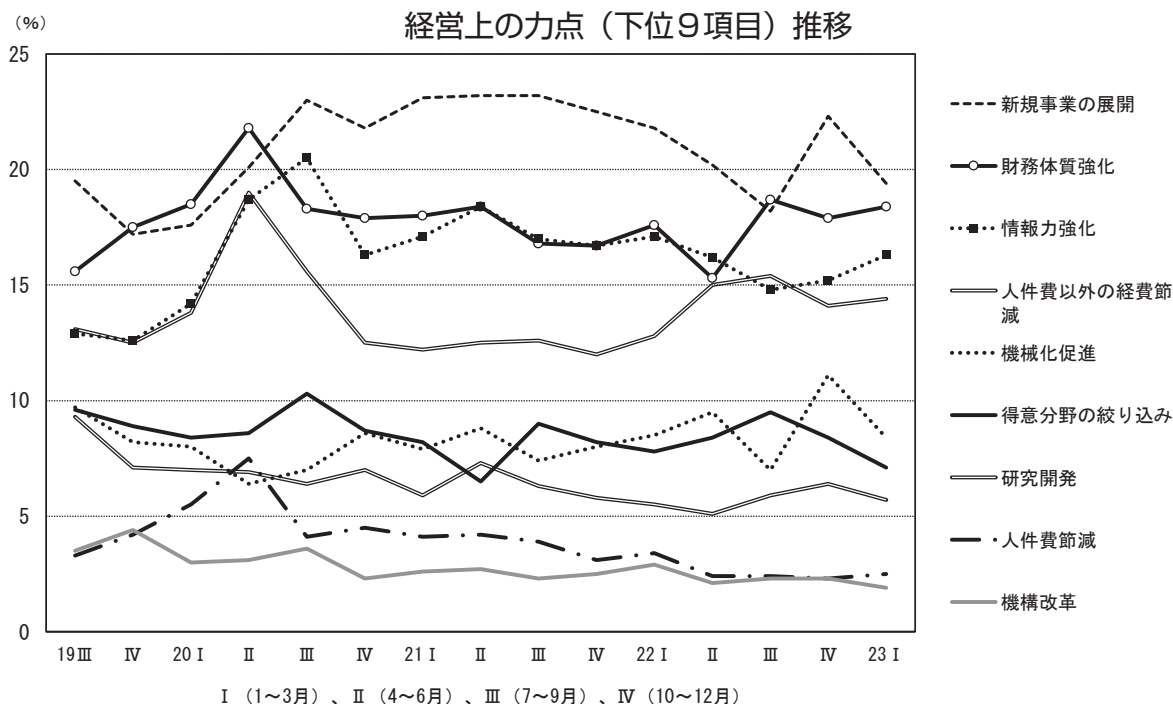
「付加価値の増大」「新規受注（顧客）の確保」「人材確保」「社員教育」が上位4項目であるが、今期においては「付加価値の増大」（52%→56%）が「新規受注（顧客）の確保」（55%→53%）を上回った。「付加価値の増大」は2022年7～9月期以降増加傾向にある一方、「新規受注（顧客）」の確保は2022年1～3月期以降減少傾向にあった。「付加価値の増大」の増加傾向と「新規受注（顧客）」の減少傾向は取引を広げるよりも既存取引における付加価値の増大を重視する経営姿勢に転じていることを示しているとも考えられる。「人材確保」（41%→42%）、「社員教育」（37%→41%）はコロナ禍の影響で落ち込んだものの、波がありつつも趨勢的には増加傾向にある。

5位以下の項目では「新規事業の展開」（22%→19%）が前期に減少傾向から増加に転じたが、再度減少することとなった。その一方で「財務体質強化」、「情報力強化」はわずかに増加した。

業種によって異なる力点

建設業では「人材確保」（54%→59%）が1位で他業種と比べて高いこと、「新規受注（顧客）の確保」（54%→54%）が減少傾向にないことが特徴であり、また、「付加価値の増大」（47%→44%）が増大から減少に転じたこと、「社員教育」（47%→42%）の減少傾向が続いていることも全体動向と異なる特徴となっている。この特徴は変化がなく、取引を広げるための人材確保が中心的な課題となっていると考えられる。下位項目について「新規事業の展開」（22%→17%）が減少し、「財務体質強化」（14%→20%）、「情報力強化」（17%→18%）が増加しているのは全体と同様である。





製造業について「付加価値の増大」(59%→61%)は2020年4~6月期以降、波がありつつも趨勢的には増加しており、「新規受注(顧客)の確保」(62%→56%)が今期減少に転じたことにより1、2位が入り替わった。「社員教育」は今期大きく増加した(26%→38%)。「人材確保」(30%→33%)はコロナ禍に突入した2020年1~3月期に落ち込んだものの、その後は波がありつつも増加傾向にある。ただし、その割合は建設業やサービス業に比べると高くはない。下位項目では「新規事業の展開」(24%→16%)が大きく落ち込んでいるのが特徴となった。

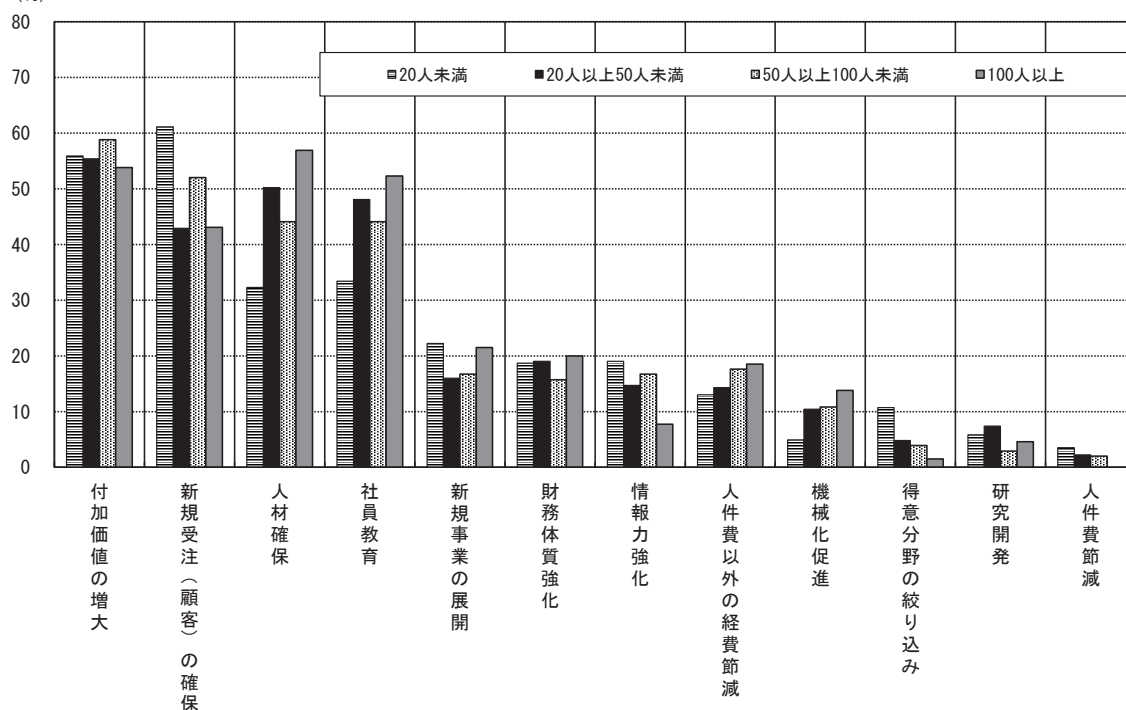
流通・商業では「新規受注(顧客)の確保」(55%→53%)が減少、「付加価値の増大」が増大した(50%→57%)ことにより1、2位が逆転した。「社員教育」は2020年7~9月期以降、増加傾向にあり、今期では44%となっている。「人材確保」(38%→37%)も今期は前期より減少したが、2020年4~6月期以降は増加傾向にある。ただし、その割合は建設業、サービス業よりは低い。下位項目では「新規事業の展開」(21%→23%)が増加傾向にあるのが全体動向と異なる。「情報力強化」(18%→21%)が増加に転じ、「財務体質強化」(20%→17%)は減少傾向のままである。

サービス業では「付加価値の増大」が前々期以降大きく増加している(42%→52%→58%)。「新規受注(顧客)の確保」は前期に大きく落ち込み、今回若干増加している(58%→45%→47%)が、「付加価値の増大」の増加には及ばない(58%)。また、「付加価値の増大」に次ぐのが「人材確保」48%となっている。下位項目では「新規事業の展開」(23%→23%)は横ばい、「情報力強化」(15%→17%)、「財務体質強化」(17%→18%)も増加している。

企業規模 20人未満は「新規受注の確保」を重視、20人以上は「付加価値の増大」を重視

企業規模別の動向では、20人未満で「新規受注(顧客)の確保」が1位で若干増加した(60%→61%)点が他の企業規模にはない特徴となっている。次いで「付加価値の増大」も増加している(55%→56%)。「社員教育」は33%、「人材確保」は32%で、他の企業規模より割合が少ない。「新規事業の展開」については前々期から前期にかけて増加したが、今回は減少した(20%→26%→22%)。

企業規模別 経営上の力点



20人以上50人未満では上位4項目が「付加価値の増大」55%、「人材確保」50%、「社員教育」48%、「新規受注（顧客）の確保」43%となっており、「新規受注（顧客）の確保」については前期から大きく減少した（52%→43%）。「新規事業の展開」はコロナ禍に入った2020年1～3月期から2021年7～9月期まで増加傾向にあったが、その後は減少傾向に入り、今期は前期から若干減少した（17%→16%）。

50人以上100人未満では「付加価値の増大」が増加傾向にあり（52%→59%）、「新規受注（顧客）の確保」（47%→52%）は前期まで減少傾向にあったが今回は増加に転じた。「社員教育」、「人材確保」はともに44%であった。「新規事業の展開」は増加から減少に転じた（22%→17%）。

100人以上では「人材確保」がもっとも重視している項目で、2020年4～6月期以降、波がありつつも増加傾向にあり、今期も前期より増加した（52%→57%）。次いで「付加価値の増大」が51%→54%で趨勢的には増加傾向にある。「社員教育」は今期大きく増加した（44%→52%）。その一方で「新規受注（顧客）の確保」は減少傾向にあり45%→43%となった。下位項目では「新規事業の展開」が前々期以降増加傾向にあり、今期も伸びている（14%→19%→22%）。そのほか、「財務体質強化」（15%→20%）、「人件費以外の経費節減」（10%→19%）が大きく増加した。

価格改定、価格転嫁

- 販売先に対して納品価格の改定実施（北海道、水産加工業）
- 価格改定を戦略的計画の元で行った（青森、包装資材卸売）
- 仕入先からの値上げ圧力が強い一方で、顧客側の経営も厳しく、適切な決着点を探っています。社内ではグループウェアを導入し、業務効率化や情報共有を進めています。今後はコロナ5類変更後の働き方のルールの見直しと、市況感を見定めた売価・仕入価格・在庫のコントロールに取り組みます（東京、印刷用紙卸売業）
- この1年間で3回にわたる原材料の値上げがあり、最後にして最大の値上げ部分の価格転嫁を実施した。（千葉、製造業）
- 運賃値上げの努力（標準運賃に近づける）。（富山、貨物自動車運送業）
- 電子部品の国内調達ができないため、海外へシフトして調達。しかし仕入価格が上昇した分を価格転嫁できなかった。1～3月期に向けて販売価格の見直しで転嫁につなげた（京都、エレベーター保守業）
- 工場用地取得交渉。給与を上昇させるため、経費削減に努めるとともに、顧客からの不当な値下げ交渉を断っていく活動を行っていききたい（広島、輸送機器製造）

人件費に関する対応

- 光熱費が上がったことを見える化した。基本給は物価を鑑みて3.5%くらい上げようと思っています（群馬、現代版画小売）
- 物価高騰に見合う賃上げ額と売上単価の検討をしています。社員の生活を守り、会社を発展させることができるかが問われている（東京、ソフトウェア業）
- 給与水準の変更に伴い将来の賃金水準をどうするか大きな課題。（東京、建設業）
- 賃金アップ、物価が極端に上がったため、定期昇給では足りない。インフレ手当で乗り切りたい（愛知、衣料製造業）
- 社内資格手当の増額、合格祝金の拡大。初任給の引き上げ（7.5～8.5%）。社外顧問の採用（営業戦略立案、新規事業担当、支援（島根、建設コンサルタント、地質調査等）

人材不足対応や社内環境整備など

- コロナ終息後もテレワークを継続。サテライトオフィスを増やして拠点を県内に増やします（埼玉、建設コンサルタント）
- 人手不足により情報化投資を行いました。BIM（ソフト）を活用して生産性向上による労働時間の減少や仕事の合理化を図る予定。社員の研究や働く環境を整備するためオフィスの増築、改修への投資を行った（愛知、建築設計監理）
- 客数が増加したが、人を増やさず今までの社員数で業務をこなすことができた。以前より進めてきたマルチタスク化と、まだ途中であるがDX化が後押ししたものと思われる（岐阜、サービス業）
- 人材不足に対して、現場の作業を分割し、加工場を建設して多様な働き方を可能にして安定した生産性を確保することを、5カ年計画で始動した（岡山、管工事業）

2023年1～3月期 DORオプション調査 DOR回答企業のインボイス制度への対応や変化について

2023年10月1日から導入が予定されている「適格請求書等保存方式（以下、インボイス制度）」によって、事業者は大きな影響を受ける可能性があります。そこで2023年1～3月期のオプション設問では回答企業のインボイス制度への対応や変化について調査しました（有効回答数754件）。

回答企業は「適格請求書発行事業者」が9割

事業者区分では、回答企業の91%が「適格請求書発行事業者」、「簡易課税制度適用事業者」は4%、「免税事業者」は1%でした。

「適格請求書発行事業者」の割合を企業規模別でみると、従業員10名以上では94%以上、5名以上10人未満は85%、5名以下では70%、業種別では建設業と製造業で94%、流通・商業が93%、サービス業は83%を占めていました。

4割強が適格請求書発行事業者へ登録依頼

インボイス制度に関して、取引先の免税事業者にどのような対応をしているかをたずねた設問では、「登録依頼」が最も多く、適格請求書発行事業者への登録依頼が43%、簡易課税制度適用事業者への登録依頼は12%となっており、「インボイス制度説明会の実施」が11%と続きました。また、「対応していない」と回答する企業も24%ありました。

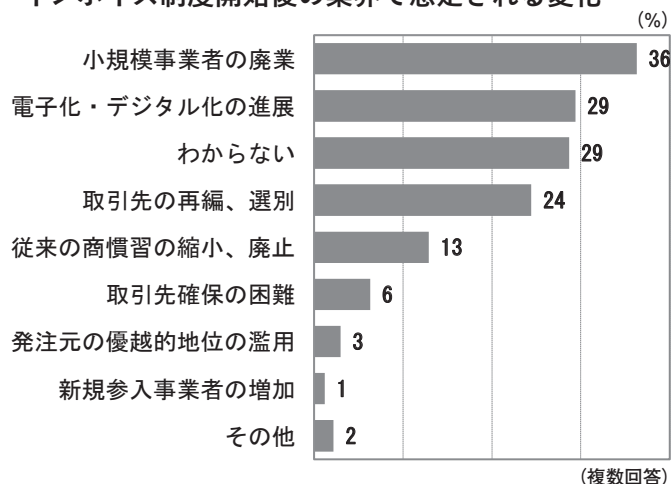
また、インボイス制度開始後の仕入税額控除の対応見込みについては、「従来通りできる」が67%、「一部だけできる」16%と続きました。また、「わからない」と回答した企業も15%ありました。

「小規模事業者の廃業」を懸念

制度開始後の業界で想定される変化をたずねたところ、指摘割合が多かったのは「小規模事業者の廃業」(36%)、「電子化・デジタル化の進展」(29%)、「取引先の再編、選別」(24%)、「従来の商慣習の縮小・廃止」(13%)でした。「わからない」も29%ありました。(図)

カテゴリー別では、建設業では「取引先の再編、選別」が37%（全体で24%）、従業員規模100人以上では「電子化・デジタル化の進展」が45%（全体で29%）で突出した傾向がみられました。なお、経常利益「好転」企業、「黒字」企業で「電子化・デジタル化の進展」の指摘割合が高い傾向がみられました。

インボイス制度開始後の業界で想定される変化



リスク対応と利益確保の方策を

インボイス制度の導入により、免税事業者は取引先からの契約打ち切りや不当な値下げ要求の可能性、課税事業者にとっても経理業務の煩雑化による負担増や取引先の状況によって消費税負担増といった問題が指摘されています。インボイス制度導入を機に、自社の仕入ルートや仕入コストなどを見直し、取引先や業界の動向を注視しながら、リスクに備えつつ、利益を確保する方策を講じていきましょう。

同友会景況調査報告（DOR）協力研究者

（五十音順、敬称略）

| | |
|--------|--------------------|
| 飯島 寛之 | 立教大学経済学部准教授 |
| 植田 浩史 | 慶應義塾大学経済学部教授 |
| 梅村 仁 | 大阪経済大学経済学部教授 |
| 鬼丸 朋子 | 中央大学経済学部教授 |
| 菊池 航 | 立教大学経済学部教授 |
| 田浦 元 | 広島経済大学メディアビジネス学部教授 |
| 田中 幹大 | 慶應義塾大学経済学部教授 |
| 長山 宗広 | 駒澤大学経済学部教授 |
| 長谷川 英伸 | 玉川大学経営学部教授 |
| 藤木 寛人 | 高千穂大学経営学部准教授 |
| 山本 篤民 | 日本大学商学部教授 |
| 和田 耕治 | 日本大学工学部教授 |

（2023年4月現在）

同友会景況調査報告（DOR）No.145

2023年4月30日発行（季刊）

編集・発行 中小企業家同友会全国協議会（中同協）
企業環境研究センター

〒101-0032 東京都千代田区岩本町3-9-13
岩本町寿共同ビル3階

電話 03(5829)9335、FAX 03(5829)9336

URL <https://www.doyu.jp>

E-mail center@doyu.jp

※ DOR（ドール）とは DOyukai Research の頭文字をとったものです。