

令和6年度第1回埼玉県最低賃金専門部会

日時：令和6年7月26日（金） 第2回本審終了後

場所：埼玉労働局15階会議室

議題	資料
<p>1 部会長及び部会長代理の選出</p> <p>2 令和6年度地域別最低賃金改定の目安の伝達</p> <p>3 公示に基づく関係労使の意見陳述</p> <p>4 埼玉県最低賃金の改正について</p> <p>5 その他</p>	<p>資料1 令和6年度埼玉県最低賃金専門部会委員名簿</p> <p>資料2 令和6年度地域別最低賃金改定の目安について</p> <p>資料3 公示に基づく関係労使の意見書</p> <p>資料4 令和6年度最低賃金に関する基礎調査結果（埼玉）</p> <p>資料5 法人企業景気予測調査（令和6年4～6月期調査_埼玉）</p> <p>資料6 埼玉県の経済情勢報告（令和6年4月判断）</p> <p>資料7 埼玉県四半期経営動向調査（令和6年1～3月期）</p> <p>資料8 2024年版中小企業白書・小規模企業白書概要</p> <p>資料9 地域経済報告—さくらレポート（2024年7月）—</p> <p>9-2 地域経済報告—さくらレポート（別冊シリーズ）— 地域の中堅・中小企業における賃金動向</p> <p>資料10 最低賃金を1500円以上に引き上げ、実効性のある中小企業支援を求める要請書</p> <p>参考資料1 2024 春季生活闘争 第7回（最終）回答集計結果</p> <p>参考資料2 2023（R5）年10月以降の消費者物価指数の対前年上昇率の推移</p>

## 令和6年度埼玉地方最低賃金審議会

## 埼玉県最低賃金専門部会委員名簿

令和6年7月26日

区分	氏名	現職
公益代表委員	鈴木 奈穂美	専修大学経済学部 教授
	土屋 直樹	武蔵大学経済学部 教授
	福田 素生	埼玉県立大学 名誉教授
労働者代表委員	近藤 正人	電機連合埼玉地方協議会 事務局長
	迫 幸太郎	日本労働組合総連合会埼玉県連合会 副事務局長
	高橋 克彦	全日本自動車産業労働組合総連合会埼玉地方協議会 議長
使用者代表委員	嶋田 昌美	サイボー株式会社 取締役
	廣澤 健一	一般社団法人埼玉県経営者協会 専務理事
	藤本 浩正	日本信号株式会社 業務執行理事 総務部・人事部担当、総務部長

(敬称略・五十音順)

令和6年7月25日

厚生労働大臣 武見 敬三 殿

中央最低賃金審議会  
会長 藤村 博之

## 令和6年度地域別最低賃金額改定の目安について（答申）

令和6年6月25日に諮問のあった令和6年度地域別最低賃金額改定の目安について、下記のとおり答申する。

## 記

- 1 令和6年度地域別最低賃金額改定の目安については、その金額に関し意見の一致をみるに至らなかった。
- 2 地方最低賃金審議会における審議に資するため、上記目安に関する公益委員見解（別紙1）及び中央最低賃金審議会目安に関する小委員会報告（別紙2）を地方最低賃金審議会に提示するものとする。
- 3 地方最低賃金審議会の審議の結果を重大な関心をもって見守ることとし、同審議会において、別紙1の2に示されている公益委員の見解を十分参酌され、自主性を発揮されることを強く期待するものである。
- 4 中小企業・小規模事業者が継続的に賃上げできる環境整備の必要性については労使共通の認識であり、政府の掲げる「成長と分配の好循環」と「賃金と物価の好循環」を実現するためにも、特に地方、中小企業・小規模事業者に配慮しつつ、生産性向上を図るとともに、官公需における対応や、価格転嫁対策を徹底し、賃上げの原資の確保につなげる取組を継続的に実施するよう政府に対し強く要望する。
- 5 生産性向上の支援については、可能な限り多くの企業が各種の助成金等を受給し、賃上げを実現できるように、政府の掲げる生産性向上等への支援や経営支援の一層の強化を求める。特に、事業場内で最も低い時間給を一定以上引き上げ、生産性向上に取り組んだ場合に支給される業務改善助成金については、最低賃金引上げの影響を強く受ける中小企業・小規模事業者がしっかりと活用できるよう充実するとともに、具体的事例も活用した周知等の徹底を要望する。加えて、非正規雇用労働者の処遇改善等を支援するキャリアアップ助成金、働き方改革推進支援助成金、人材確保等支援助成金等について、「賃上げ」を支援する観点から、賃上げ加算等の充実を強く要望する。
- 6 中小企業・小規模事業者の賃上げの実現に向けて、労働生産性を引き上げるため、設備投資の促進に資する税制や、省力化投資の補助金等による支援の強化を要望する。加えて、

創業・事業承継やM&Aの環境整備の一層の強化に取り組むことが必要である。また、成長市場に進出しようとする者の事業再構築、新製品開発や新市場の開拓、イノベーション創出、DX・GXの取組を促進することを要望する。さらに、中小企業・小規模事業者がこれらの施策を一層活用できるよう、周知等を徹底するとともに運用改善を要望する。

- 7 価格転嫁対策については、新たな商慣習として、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させる「構造的な価格転嫁」を実現するため、独占禁止法の執行強化、下請Gメン等を活用しつつ事業所管省庁と連携した下請法の執行強化、下請法改正の検討等を行うとともに、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の周知徹底を要望する。また、価格転嫁円滑化の取組についての実態調査が行われ、転嫁率が低い等の課題がある業界については、自主行動計画の策定や改定、改善策の検討を求めることを要望する。指針別添の交渉用フォーマットについては、業種の特性に応じた展開・活用を促すことを要望する。さらには、パートナーシップ構築宣言の更なる拡大と実効性向上に取り組むとともに、中小企業等協同組合法に基づく団体協約の更なる活用の推進に向け、活用実態の調査や組合への制度周知に取り組むことを要望する。さらに、BtoC事業では相対的に価格転嫁率が低いといった課題があるため、消費者に対して転嫁に理解を求めていくよう要望する。
- 8 いわゆる「年収の壁」を意識せず働くことができるよう、「年収の壁・支援強化パッケージ」の活用を促進するほか、被用者保険の適用拡大等の見直しに取り組むことを要望する。加えて、行政機関が民間企業に業務委託を行っている場合に、年度途中の最低賃金額改定によって当該業務委託先における最低賃金の履行確保に支障が生じることがないように、発注時における特段の配慮を要望する。

## 令和6年度地域別最低賃金額改定の目安に関する公益委員見解

令和6年7月24日

- 1 令和6年度地域別最低賃金額改定の引上げ額の目安は、次の表に掲げる金額とする。

令和6年度地域別最低賃金額改定の引上げ額の目安

ランク	都道府県	金額
A	埼玉、千葉、東京、神奈川、愛知、大阪	50円
B	北海道、宮城、福島、茨城、栃木、群馬、新潟、富山、石川、福井、山梨、長野、岐阜、静岡、三重、滋賀、京都、兵庫、奈良、和歌山、島根、岡山、広島、山口、徳島、香川、愛媛、福岡	50円
C	青森、岩手、秋田、山形、鳥取、高知、佐賀、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島、沖縄	50円

- 2 (1) 目安小委員会は、今年度の目安審議に当たって、令和5年全員協議会報告の1(2)で「最低賃金法第9条第2項の3要素のデータに基づき労使で丁寧に議論を積み重ねて目安を導くことが非常に重要であり、今後の目安審議においても徹底すべきである」と合意されたことを踏まえ、特に地方最低賃金審議会における自主性発揮が確保できるよう整備充実や取捨選択を行った資料を基にするとともに、「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画 2024 改訂版」及び「経済財政運営と改革の基本方針 2024」に配意し、最低賃金法第9条第2項の3要素を考慮した審議を行ってきた。

## ア 労働者の生計費

労働者の生計費については、関連する指標である消費者物価指数を見ると、「持家の帰属家賃を除く総合」は、令和5年10月から令和6年6月までの期間で見ると平均3.2%で、前年同期の令和4年10月から令和5年6月までの平均4.3%から引き続き高い水準となっている。なお、消費者物価指数の「総合」、とりわけ「基礎的支出項目」といった必需品的な支出項目については、経済産業省が実施するエネルギー価格の負担軽減策である「電気・ガス価格激変緩和対策事

業」の影響で一定程度押し下げられている（「総合」では、6月は0.25ポイント押し下げられていると試算されている）。

加えて、年間15回以上の購入頻度である食パン、鶏卵などの生活必需品を含む支出項目である、年間購入頻度階級別指数で見た「頻繁に購入」する品目についても、令和5年10月から令和6年6月までの期間で見た場合は平均5.4%で、前年同期の令和4年10月から令和5年6月までの平均4.8%から引き続き高い水準となっている。

消費者物価指数については、基本的には「持家の帰属家賃を除く総合」を基に議論すべきであるが、最低賃金の引上げにより時間当たり賃金が上昇した者がその増加分の賃金の多くを消費に回している調査結果が出ていることを踏まえると、生活必需品を含む支出項目を中心とした消費者物価の上昇に伴い、最低賃金に近い賃金水準の労働者においては、生活が苦しくなっている者もいると考えられる。

こうした状況を踏まえれば、今年度においては、労働者の生計費については、最低賃金に近い賃金水準の労働者の購買力を維持する観点から、昨年10月以降の「持家の帰属家賃を除く総合」が示す水準を一定程度上回ることを考慮しつつ、「頻繁に購入」する生活必需品を含む支出項目に係る消費者物価の上昇も勘案する必要がある。

## イ 賃金

賃金に関する指標を見ると、春季賃上げ妥結状況における賃金上昇率は、連合の第7回（最終）集計結果で、全体で5.10%、中小でも4.45%となっており、昨年を上回る33年ぶりの高い水準となっている。さらに、有期・短時間・契約等労働者の賃上げ額（時給）の加重平均の引上げ率の概算も昨年を上回る5.74%となっている。

経団連による春季労使交渉月例賃金引上げ結果（第1回集計）では、大手企業で5.58%、中小企業では3.92%となり、いずれも昨年を上回る水準である。また、日商による中小企業の賃金改定に関する調査の正社員の結果では全体で3.62%、20人以下の企業で3.34%、パート・アルバイトの結果では全体で3.43%、20人以下で3.88%となっている。

賃金改定状況調査結果については、第4表①②における賃金上昇率（ランク計）は2.3%であり、最低賃金が時間額のみで表示されるようになった平成14年以降最大値であった昨年の結果（2.1%）を上回っている。また、継続労働者に限定した第4表③における賃金上昇率（ランク計）は2.8%となっており、これも昨年の結果（2.5%）を上回った。この第4表は、目安審議における重要な参考資料であり、同表における賃金上昇率を十分に考慮する必要がある。

大企業を対象に含む結果である春季賃上げ妥結状況における賃金上昇率と、30

人未満の小規模な企業のみを対象とする賃金改定状況調査結果をみると、企業規模によって賃金上昇率の水準には開きが見られる一方、企業規模に関わらず昨年を上回る賃金引き上げの状況が見られる。

#### ウ 通常の事業の賃金支払能力

通常の事業の賃金支払能力については、個々の企業の賃金支払能力を指すものではないと解され、これまでの目安審議においても、業況の厳しい産業や企業の状況のみを見て議論するのではなく、各種統計資料を基に議論を行ってきた。

関連する指標を見ると、法人企業統計における企業利益のうち、経常利益については、令和4年度は資本金1,000万円以上で11.8%、1,000万円未満で70.7%の増加となっている。また、売上高経常利益率については、資本金1,000万円以上では、四半期ごとで令和5年は6～9%程度で推移、令和6年の第1四半期は7.1%となっており、安定して改善の傾向にある。また、労働分配率について、令和4年度は資本金1,000万円以上で65.0%、資本金1,000万円未満で84.6%となっており、企業の規模が小さいほど労働分配率は高くなっているものの、資本金1,000万円未満において、足下では令和3年度から6.4ポイント低下している。加えて、従業員一人当たり付加価値額について、令和3年度は、資本金1,000万円未満規模の製造業・非製造業ともに前年度比マイナスだったものが、令和4年度は、資本金1,000万円未満の製造業で4.5%、非製造業で5.7%と改善している。

一方で日銀短観における売上高経常利益率の大企業と中小企業との開きについては、令和4年度では製造業で6.28ポイントの差、非製造業で3.82ポイントの差だったのに対し、令和5年度では製造業で6.79ポイントの差、非製造業で4.61ポイントの差となっており、二極化の傾向にある。

また、中小企業・小規模事業者が賃上げの原資を確保するためにも一層重要性が増している価格転嫁については、中小企業庁が公表した令和6年3月の価格交渉促進月間のフォローアップ調査によると、前回令和5年9月の価格交渉促進月間のフォローアップ調査と比べて、受注企業のうちコスト増加分を全額価格転嫁できた割合は約3ポイント増加（16.9%→19.6%）、一部でも価格転嫁できた割合は約4ポイント増加（63.0%→67.2%）し、転嫁状況は一部では好転する一方、1～3割しか価格転嫁できなかった割合は約4ポイント増加（19.6%→23.4%）し、また、全く転嫁できず又は減額された企業も約2割となっており、二極化の兆しがある。労務費について見ると、価格交渉が行われた企業（59.5%）のうち、その約7割において労務費の価格交渉が実施されている一方で、約1割（8.8%）の企業が「労務費が上昇し、価格交渉を必要と考えたができなかった」と回答している。

さらに、倒産件数については、新型コロナウイルス感染症流行下である令和2

年から令和4年にかけて、資金繰り支援等の各種施策により、倒産件数は低水準で推移したものの、直近の令和5年においては感染拡大前の水準まで増加し8,690件となっており、また、令和6年1～6月の物価高（インフレ）倒産については、484件（前年同期375件、29.1%増）発生しており、年半期で初めて450件を超え、過去最多を大幅に更新している。

なお、賃金改定状況調査の第4表における賃金上昇率は、企業において賃金支払能力等も勘案して賃金決定がなされた結果であると解釈できるところ、春季賃上げ妥結状況の結果と大きな差が生じている要因は、それぞれの調査対象企業の規模等が異なるためであると考えられ、また、法人企業統計における従業員一人当たり付加価値額をみると、一般に資本金規模が小さい企業ほど労働生産性は低いことから、企業規模により、賃上げ原資の程度が異なることに留意する必要がある。

## エ 各ランクの引上げ額の目安

最低賃金について、「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2024改訂版」等において、「今年は、昨年を上回る水準の春季労使交渉の結果を含み、労働者の生計費、事業者の賃金支払能力の3要件も踏まえて、最低賃金の引上げ額について、公労使三者構成の最低賃金審議会ですっかりと議論いただく」こと、「労働生産性の引上げ努力等を通じ、2030年代半ばまでに1,500円となることを目指す目標について、より早く達成ができるよう、中小企業・小規模事業者の自動化・省力化投資や、事業承継、M&Aの環境整備等について、官民連携して努力する」こととされていることも踏まえ、公労使で真摯に検討を重ねてきた。さらに、最低賃金の審議に当たっては、全体の平均値の賃上げ率とともに、賃上げに取り組めない、あるいは労務費等のコスト増を十分に価格転嫁できていない企業が一定程度存在することも十分に考慮すべきという意見も踏まえて議論を行った。

この結果、ア～ウで触れたように、①労働者の生計費については、消費者物価指数（持家の帰属家賃を除く総合）は、昨年10月から今年6月までで平均3.2%となるなど、昨年に引き続き高い水準となっていること、また、生活必需品を含む「頻繁に購入」する支出項目に係る消費者物価も昨年10月から今年6月までで平均5.4%の高い水準であることを考慮し、最低賃金に近い賃金水準の労働者の購買力を維持するため、最低賃金法に定める労働者の生活の安定を図る趣旨からも、この水準を勘案することが、今年度は適切と考えられる。

また、②賃金について、春季賃上げ妥結状況における賃金引上げ結果に関して全体で5%台と昨年を上回る33年ぶりの高い水準となっていることや、中小企業については3%後半から4%台、有期・短時間・契約等労働者の賃上げ額については5%台後半の引上げでいずれも昨年を上回る水準となっていることに加



え、賃金改定状況調査結果第4表①②における今年の賃金上昇率が2.3%で昨年を上回り平成14年以降最大のものとなっている。

③通常の事業の賃金支払能力については、売上高経常利益や従業員一人当たり付加価値額が高い水準で推移するなど、景気や企業の利益において改善の傾向にある。しかし、売上高経常利益率の大企業と中小企業の差が広がっていることや、価格転嫁率が示すように賃上げ原資を確保することが難しい企業も多く存在し、二極化の傾向にあると考えられる。また、第4表と春季賃上げ妥結状況の差からも、小規模事業者は賃金支払能力が相対的に低い可能性がある。そうした中で、最低賃金は、企業の経営状況にかかわらず、労働者を雇用する全ての企業に適用され、それを下回る場合には罰則の対象となることも考慮すれば、引上げ率の水準には一定の限界があると考えられる。

これらを総合的に勘案し、特に今年度は、消費者物価の上昇が続いていることから労働者の生計費を重視した。また、賃上げの流れの維持・拡大を図り、非正規雇用労働者や中小企業・小規模事業者にも波及させることや、最低賃金法第1条に規定するとおり、最低賃金制度の目的は、賃金の低廉な労働者について賃金の最低額を保障し、その労働条件の改善を図り、国民経済の健全な発展に寄与するものであることにも留意すると、今年度の各ランクの引上げ額の見安(以下「目安額」という。)を検討するに当たっては5.0%(50円)を基準として検討することが適当であると考えられる。

各ランクの目安額については、「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2024改訂版」等において、「今後とも、地域別最低賃金の最高額に対する最低額の比率を引き上げる等、地域間格差の是正を図る」とされていることも踏まえ、地域間格差への配慮の観点から少なくとも地域別最低賃金の最高額に対する最低額の比率を引き続き上昇させていくことが必要である。

その上で、賃金改定状況調査結果第4表①②③における賃金上昇率はCランク、Bランク、Aランクの順に高くなっている。さらに、消費者物価の上昇率は、Cランクがやや高めに推移している。雇用情勢としては、B・Cランクで相対的に良い状況である。各ランクの目安額について、下位ランクの目安額が上位ランクを上回ることは理論上あり得るが、各ランクの引上げ額が同額であった場合でも、地域別最低賃金額が相対的に低い地域の引上げ率がより高くなること、また、引上げ額が増すほど引上げ率がより高くなることについて留意する必要がある。

これらのことを考慮すれば、Aランク50円(4.6%)、Bランク50円(5.2%)、Cランク50円(5.6%)とすることが適当であると考えられる。この結果、仮に目安どおりに各都道府県で引上げが行われた場合は、最高額に対する最低額の比率は80.2%から81.1%となり、地域間格差は比率の面で縮小することとなる。ただし、地域間の金額の差についても引き続き注視する必要がある。

## オ 政府に対する要望

目安額の検討に当たっては、最低賃金法第9条第2項の3要素を総合的に勘案することを原則とし、今年度は、特に消費者物価の上昇が続いていることを重視するとともに、春季労使交渉を始めとする賃金上昇率が昨年を上回る水準となっていること、売上高経常利益率等の賃金支払能力に関する項目が改善傾向にあることなどから、目安額を決めた。

一方で、労務費を含む価格転嫁の状況が二極化の傾向にあることや、倒産件数、特に物価高倒産が足下で増加しているといった企業経営を取り巻く環境を踏まえれば、一部の中小企業・小規模事業者の賃金支払能力の点で厳しいものであると言わざるを得ない。また、都市部以外の地域においては小規模事業者がその地域の生活を維持していくためのセーフティネットとしての役割を果たしているところもあり、従業員の処遇改善と企業の持続的発展との両立を図る観点への配慮も必要である。

中小企業・小規模事業者が継続的に賃上げできる環境整備の必要性については労使共通の認識であり、政府の掲げる「成長と分配の好循環」と「賃金と物価の好循環」を実現するためにも、特に地方、中小企業・小規模事業者に配慮しつつ、生産性向上を図るとともに、官公需における対応や、価格転嫁対策を徹底し、賃上げの原資の確保につなげる取組を継続的に実施するよう政府に対し強く要望する。

生産性向上の支援については、可能な限り多くの企業が各種の助成金等を受給し、賃上げを実現できるように、政府の掲げる生産性向上等への支援や経営支援の一層の強化を求める。特に、事業場内で最も低い時間給を一定以上引き上げ、生産性向上に取り組んだ場合に支給される業務改善助成金については、最低賃金引上げの影響を強く受ける中小企業・小規模事業者がしっかりと活用できるよう充実するとともに、具体的事例も活用した周知等の徹底を要望する。加えて、非正規雇用労働者の処遇改善等を支援するキャリアアップ助成金、働き方改革推進支援助成金、人材確保等支援助成金等について、「賃上げ」を支援する観点から、賃上げ加算等の充実を強く要望する。

さらに、中小企業・小規模事業者の賃上げの実現に向けて、労働生産性を引き上げるため、設備投資の促進に資する税制や、省力化投資の補助金等による支援の強化を要望する。加えて、創業・事業承継やM&Aの環境整備の一層の強化に取り組むことが必要である。また、成長市場に進出しようとする者の事業再構築、新製品開発や新市場の開拓、イノベーション創出、DX・GXの取組を促進することを要望する。さらに、中小企業・小規模事業者がこれらの施策を一層活用できるよう、周知等を徹底するとともに運用改善を要望する。

価格転嫁対策については、新たな商慣習として、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させる「構造的な価格転嫁」を実現するため、独占禁止法の執

行強化、下請Gメン等を活用しつつ事業所管省庁と連携した下請法の執行強化、下請法改正の検討等を行うとともに、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の周知徹底を要望する。また、価格転嫁円滑化の取組についての実態調査が行われ、転嫁率が低い等の課題がある業界については、自主行動計画の策定や改定、改善策の検討を求めることを要望する。指針別添の交渉用フォーマットについては、業種の特性に応じた展開・活用を促すことを要望する。さらには、パートナーシップ構築宣言の更なる拡大と実効性向上に取り組むとともに、中小企業等協同組合法に基づく団体協約の更なる活用の推進に向け、活用実態の調査や組合への制度周知に取り組むことを要望する。さらに、B to C 事業では相対的に価格転嫁率が低いといった課題があるため、消費者に対して転嫁に理解を求めていくよう要望する。

また、いわゆる「年収の壁」を意識せず働くことができるよう、「年収の壁・支援強化パッケージ」の活用を促進するほか、被用者保険の適用拡大等の見直しに取り組むことを要望する。

#### カ 地方最低賃金審議会への期待等

目安は、地方最低賃金審議会が審議を進めるに当たって、全国的なバランスを配慮するという観点から参考にされるべきものであり、地方最低賃金審議会の審議決定を拘束するものではない。こうした前提の下、目安小委員会の公益委員としては、目安を十分に参酌しながら、地方最低賃金審議会において、地域別最低賃金の審議に際し、地域の経済・雇用の実態をデータに基づいて見極めつつ、自主性を発揮することを期待する。その際、今年度の目安額は、最低賃金が消費者物価を一定程度上回る水準である必要があることや、賃金上昇率が増加傾向にあること、地域間格差の是正を引き続き図ること等を特に考慮して検討されたものであることにも配意いただきたいと考える。また、中央最低賃金審議会が地方最低賃金審議会の審議の結果を重大な関心をもって見守ることを要望する。

なお、公益委員見解を取りまとめるに当たって参照した主なデータは別添のとおりである。

(2) 生活保護水準と最低賃金との比較では、昨年度に引き続き乖離が生じていないことが確認された。

なお、来年度以降の目安審議においても、最低賃金法第9条第3項に基づき、引き続き、その時点における最新のデータに基づいて生活保護水準と最低賃金との比較を行い、乖離が生じていないか確認することが適切と考える。

(3) 最低賃金引上げの影響については、令和5年全員協議会報告の3(1)に基づき、引き続き、影響率や雇用者数等を注視しつつ、慎重に検討していくことが必要

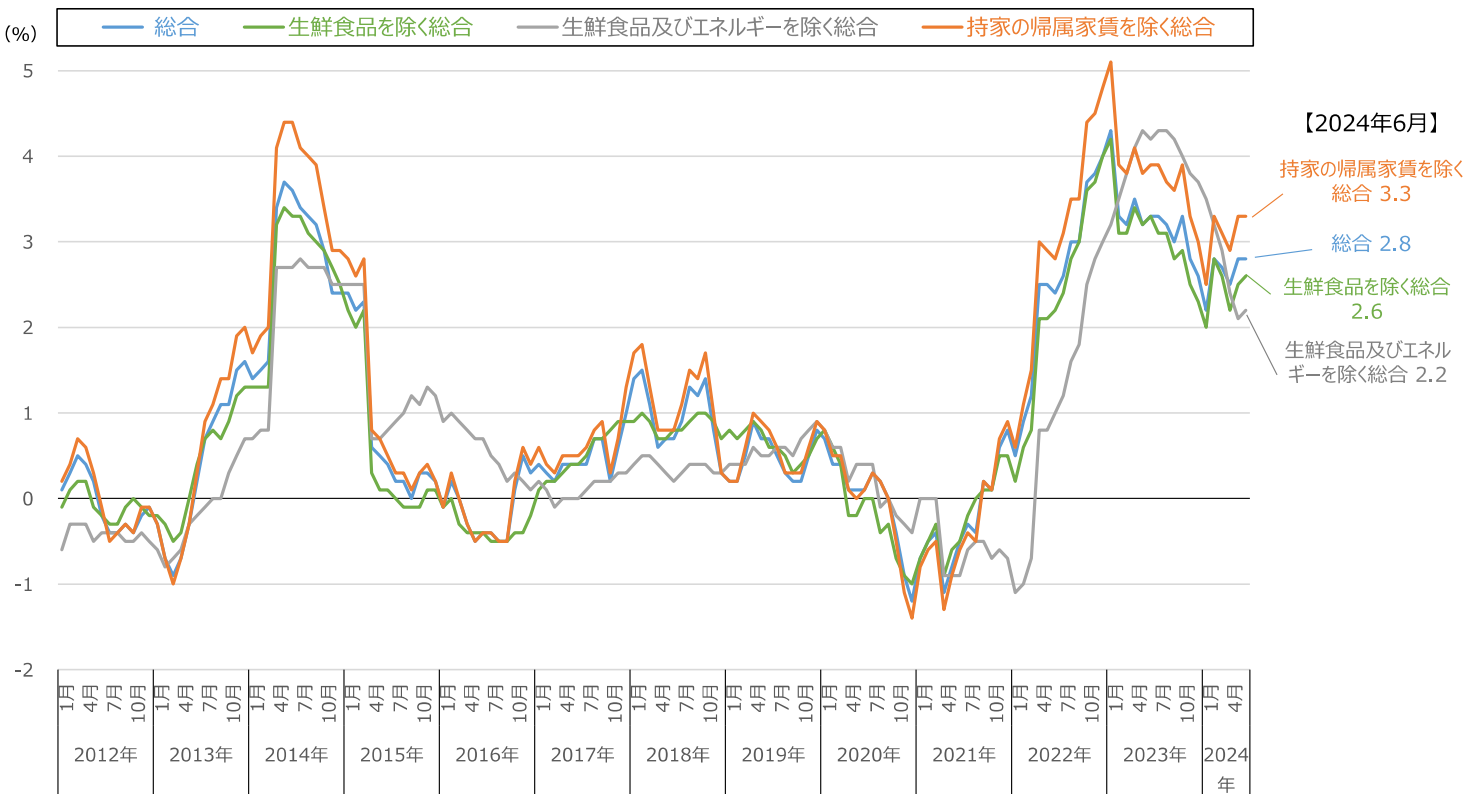
である。

# 参考資料

## 消費者物価指数の推移(対前年同月比)

- 2024年6月の消費者物価指数の「総合」は+2.8%、「生鮮食品を除く総合」は+2.6%、「生鮮食品及びエネルギーを除く総合」は+2.2%、「持家の帰属家賃を除く総合」は+3.3%となっている(いずれも対前年同月比)。
- 物価の上昇は2023年以降、減少の傾向にあるものの、足下はプラスで推移している。

消費者物価指数の推移(対前年同月比)



(資料出所) 総務省「消費者物価指数」

# 2023 (R5) 年10月以降の消費者物価指数の対前年上昇率の推移

○ 消費者物価指数の対前年上昇率について、2023年10月以降、全国では2.5%～3.9%で推移し、2023年10月～2024年6月平均の対前年同期の上昇率は3.2%となっている。

(単位：%)

	2023年			2024年						2023年10月～ 2024年6月 平均
	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	
全 国	3.9	3.3	3.0	2.5	3.3	3.1	2.9	3.3	3.3	3.2
A ランク	3.7	3.1	2.6	2.1	3.0	2.9	2.7	3.1	3.2	3.0
B ランク	3.8	3.3	3.0	2.5	3.3	3.1	3.1	3.4	3.4	3.2
C ランク	4.0	3.6	3.4	3.0	3.8	3.5	3.2	3.6	3.4	3.5

資料出所 総務省「消費者物価指数」

(注) 1 指数は、「持家の帰属家賃を除く総合」を用いた。

2 各ランクの数値は都道府県の県庁所在地における指数を労働基準局賃金課にて単純平均し、その対前年上昇率を算出したものである。

3 各ランクは、2023年度からの適用区分である。

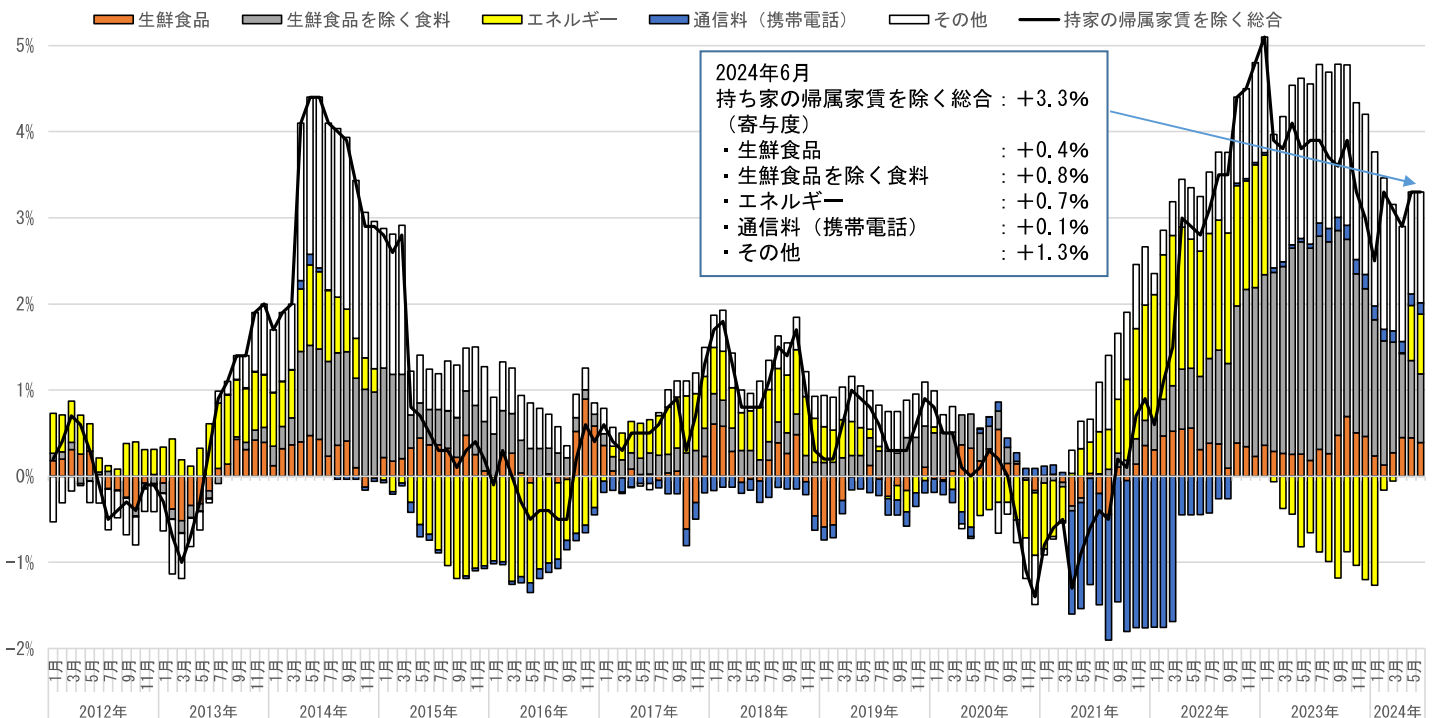
4 「2023年10月～2024年6月」の上昇率は、「同期の指数の単純平均」の「前年同期の指数の単純平均」に対する上昇率。

2

## 消費者物価指数の「持家の帰属家賃を除く総合」の主な項目別寄与度の推移

○ 消費者物価指数の「持家の帰属家賃を除く総合」(前年同月比)は、2024年6月に+3.3%となっているが、主な項目別の寄与度をみると、生鮮食品を除く食料やエネルギーの寄与度が大きい。またエネルギーは、2023年2月以降マイナスの寄与度が大きかったが、2024年2月以降マイナスの寄与度は小さくなり、2024年5月以降はプラスに寄与している。

消費者物価指数（持家の帰属家賃を除く総合）の前年同月比の主な項目別寄与度の推移



(資料出所) 総務省「消費者物価指数」をもとに厚生労働省労働基準局にて作成。

(注) 1. 各項目の寄与度は、「当該項目のウェイト/持家の帰属家賃を除く総合のウェイト×(当月の当該項目の指数-前年同月の当該項目の指数)/前年同月の持家の帰属家賃を除く総合の指数」により算出。

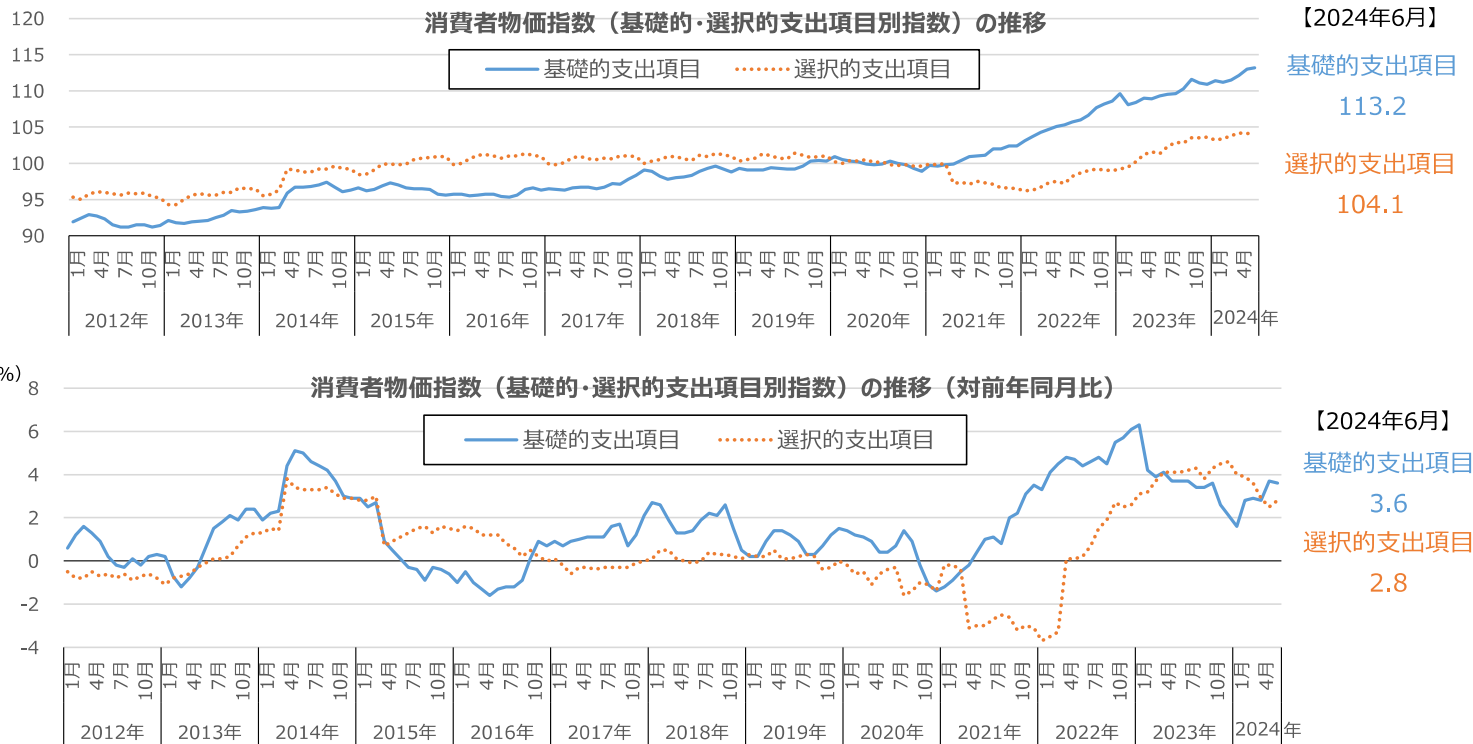
2. 「その他」の寄与度は、持家の帰属家賃を除く総合の前年同月比から各項目の寄与度を控除した残差として計算。

3. 「エネルギー」は、電気代、都市ガス代、プロパンガス、灯油及びガソリン。

3

# 消費者物価指数の「基礎的・選択的支出項目別指数」の推移

○ 消費者物価指数の「基礎的・選択的支出項目別指数を見ると、「基礎的支出項目」は2021年以降、「選択的支出項目」は2022年以降上昇を継続している。



（資料出所）総務省「消費者物価指数」

- （注）1. 基礎的支出項目（必需品的なもの）とは、支出弾力性が1.00未満の支出項目であり、食料、家賃、光熱費、保健医療サービスなどが該当。  
 選択的支出項目（贅沢品的なもの）とは、支出弾力性が1.00以上の支出項目であり、教育費、教養娯楽用耐久財、月謝などが該当。  
 2. 支出弾力性とは、消費支出総額が1%変化する時に各財・サービス（支出項目）が何%変化するかを示した指標。  
 3. 基礎的支出項目・選択的支出項目別指数は、持家の帰属家賃を除く総合から作成されている。

## 電気・ガス価格激変緩和対策事業

（総予算額：3兆7,490億円 うち2022年度第2次補正：3兆1,074億円、2023年度補正：6,416億円）

- 電気・都市ガスの小売事業者等が、需要家の使用量に応じ、電気・都市ガス料金の値引きを実施。
- 当該措置は2024年5月使用分まで講じ、同5月使用分については激変緩和の幅を縮小する。

### 値引き単価

2024年4月使用分まで

#### <電気>

低圧：3.5円/kWh  
 高圧：1.8円/kWh

#### <都市ガス>

15円/m<sup>3</sup>  
 ※家庭及び年間契約量1,000万m<sup>3</sup>未満の企業等が対象

2024年5月使用分

#### <電気>

低圧：1.8円/kWh  
 高圧：0.9円/kWh

#### <都市ガス>

7.5円/m<sup>3</sup>  
 ※家庭及び年間契約量1,000万m<sup>3</sup>未満の企業等が対象

## 消費者物価指数に対する「電気・ガス価格激変緩和対策事業」による押し下げ効果の推移

- 消費者物価指数「総合」に対する「電気・ガス価格激変緩和対策事業」による押し下げ効果は、2024年6月では、-0.25となっている。2023年2月～9月は-1.01～-0.98、2023年10月～2024年5月は-0.49～-0.48で推移していた。

### 消費者物価指数「総合」に対する「電気・ガス価格激変緩和対策事業」による押し下げ効果(寄与度)試算値

2023年											2024年					
2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
-1.01	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-0.99	-0.99	-0.98	-0.49	-0.49	-0.49	-0.48	-0.49	-0.49	-0.48	-0.48	-0.25

(資料出所)総務省「消費者物価指数」

#### <電気・ガス価格激変緩和対策事業 値引き単価>

2023年1～8月使用分 低圧契約は1kWh当たり7円、高圧契約は1kWh当たり3.5円、都市ガス料金は1㎡当たり30円

2023年9月～2024年4月使用分 低圧契約は1kWh当たり3.5円、高圧契約は1kWh当たり1.8円、都市ガスは1㎡当たり15円

2024年5月使用分 電気の低圧契約は1kWh当たり1.8円、高圧契約は1kWh当たり0.9円、都市ガスは1㎡当たり7.5円

※都市ガスは年間契約量が1,000万㎡未満の家庭や企業等が対象

6

## 消費者物価指数(「頻繁に購入する品目」)の対前年上昇率の推移

- 消費者物価指数は、指数品目を家計調査から得られる1世帯当たり年間購入頻度によって区分し、購入頻度の階級区分別に指数を作成している。
- 購入頻度階級のうち、「頻繁に購入する品目」については、年間購入頻度15.0回以上の品目である。

(単位：%)

	2023年			2024年						2023年10月～ 2024年6月 平均	2022年10月～ 2023年6月 平均
	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月		
頻繁に購入	8.3	6.4	6.6	5.6	4.8	4.8	4.5	4.0	3.5	5.4	4.8

#### 【参考】「頻繁に購入する品目」の構成

食パン	鶏卵	せんべい
あんパン	キャベツ	ポテトチップス
カレーパン	ねぎ	チョコレート
ゆでうどん	レタス	アイスクリーム
カップ麺	もやし	おにぎり
中華麺	にんじん	調理パン
かまぼこ	たまねぎ	サラダ
豚肉(国産品)	きゅうり	茶飲料
豚肉(輸入品)	トマト	コーヒー飲料A
鶏肉	ピーマン	野菜ジュース
ハム	しめじ	炭酸飲料
ソーセージ	豆腐	ポリ袋
牛乳	油揚げ	診療代
ヨーグルト	納豆	ガソリン
チーズ(国産品)	バナナ	

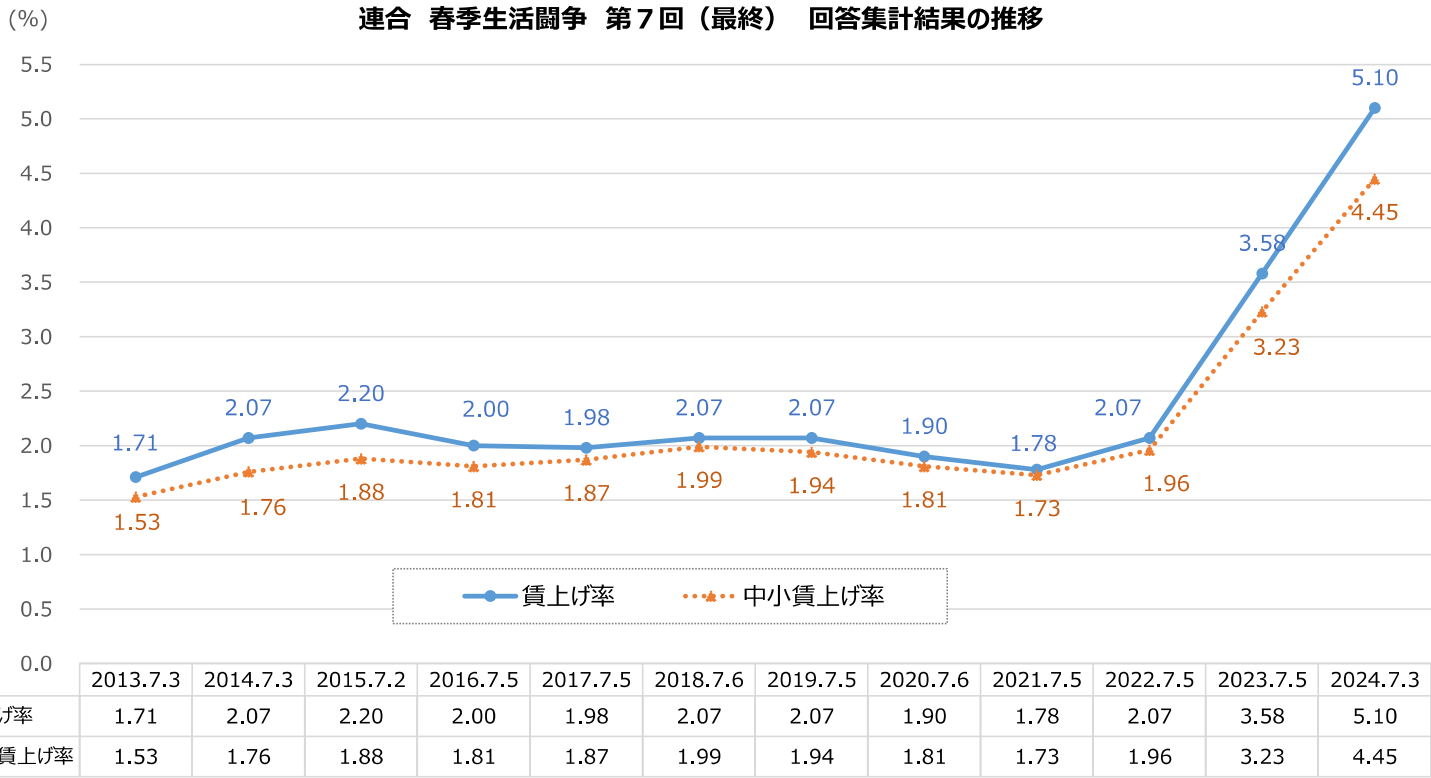
(資料出所)総務省「消費者物価指数」

7



# 連合 春季賃上げ妥結状況

○ 連合の春闘第7回(最終)回答集計結果(7月3日公表)では、全体の賃上げ率は5.10%(中小賃上げ率は4.45%)となっており、比較可能な2013年以降で最も高い。



(資料出所) 連合「2024春季生活闘争第7回(最終)回答集計結果」(2024年7月3日)をもとに厚生労働省労働基準局において作成  
(注) 各年データは平均賃金方式(加重平均)による定昇相当込み賃上げ率。

8

# 連合 春季賃上げ妥結状況(有期・短時間・契約等労働者)

連合(有期・短時間・契約等労働者)

第7回(最終) 回答集計結果(令和6年7月3日)

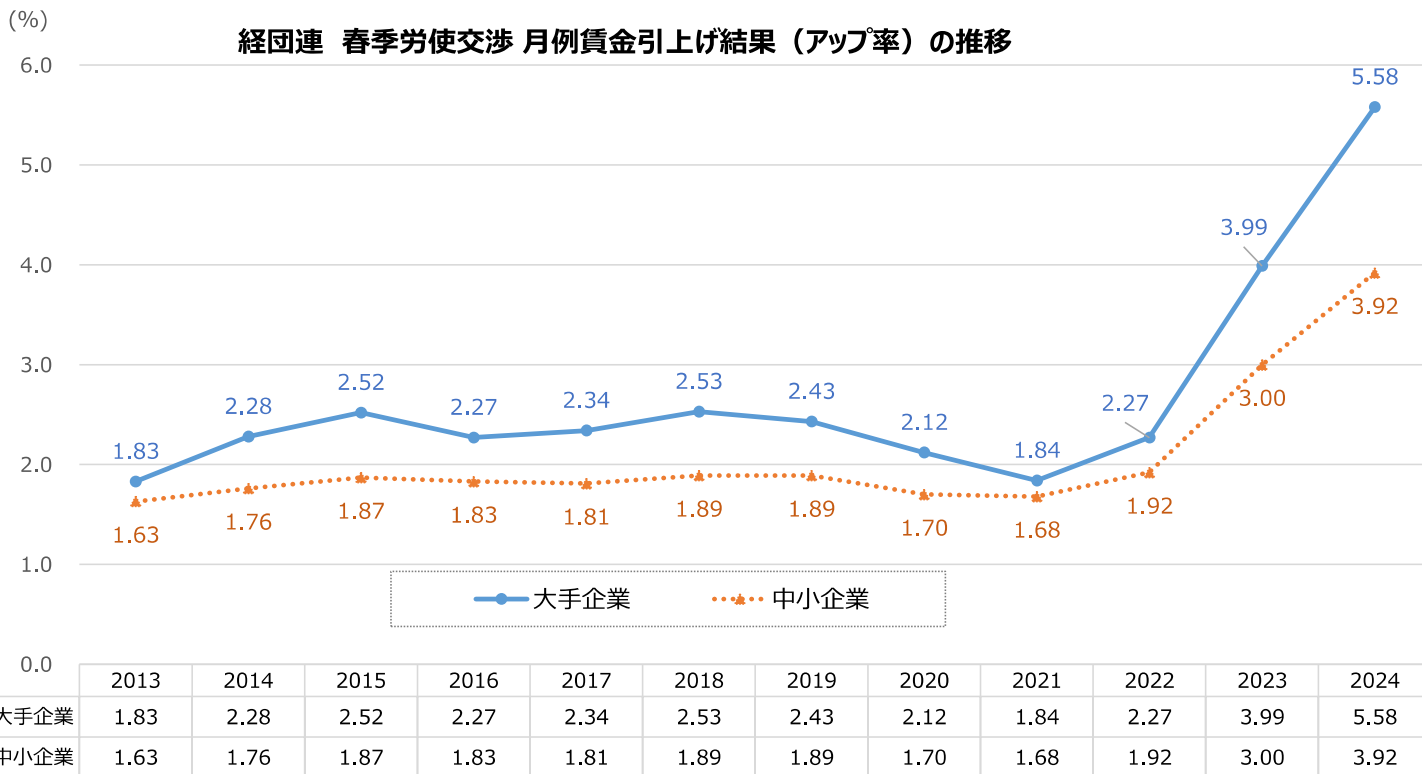
		第7回(最終) 回答集計結果(令和6年7月3日)		
		単純平均	加重平均	
時給	386組合 885,369人	賃上げ額	53.78円(39.74円)	62.70円(52.78円)
		引上げ率	—	5.74%(5.01%)
		平均時給	1,148.92円(1,091.78円)	1,155.02円(1,095.67円)
月給	146組合 27,845人	賃上げ額	9,137円(6,647円)	10,869円(6,828円)
		賃上げ率	4.23%(3.09%)	4.98%(3.18%)

(注) ( )内の数値は、令和5年7月5日付 第7回(最終) 回答集計結果。

9

# 経団連 春季賃上げ妥結状況

○ 2024年の経団連 春季労使交渉月例賃金引上げ結果では、アップ率は大手企業5.58%（第1回集計）、中小企業3.92%（第1回集計）となっている。



（資料出所）経団連「春季労使交渉・大手企業業種別妥結結果」「春季労使交渉・中小企業業種別妥結結果」「2024年春季労使交渉・大手企業業種別回答状況」「2024年春季労使交渉・中小企業業種別回答状況」をもとに、厚生労働省労働基準局において作成。  
 （注）2023年までは最終集計結果、2024年は第1回集計結果

10

# 日商 中小企業の賃金改定に関する調査

日商 中小企業の賃金改定に関する調査(令和6年6月5日)

		(加重平均)	
正社員 (月給)	全体	9,662円	
	1,586社	3.62%	
	20人以下	8,801円	
	709社	3.34%	
パート・ アルバイト (時給)	全体	37.6円	
	1,070社	3.43%	
	20人以下	43.3円	
	450社	3.88%	

- (注) 1 前年4月と当年4月の両期間に在籍し、かつ雇用形態や労働時間の変更が無い従業員が対象。  
 2 1,979社が回答し、無回答や異常値のうち回答企業からの確認が取れなかったものについては集計より除外。

11

# 賃金改定状況調査結果第4表①

第4表① 一般労働者及びパートタイム労働者の賃金上昇率（男女別内訳）

性 ランク	産業計				製造業				卸売業、小売業				学術研究、専門・技術サービス業				宿泊業、飲食サービス業				生活関連サービス業、娯楽業				医療、福祉				サービス業（他に分類されないもの）				
	1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		
	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	
	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	
男 計	A	1,601	1,637	2.2	2.3	1,645	1,677	1.9	1.7	1,641	1,670	1.8	2.3	1,838	1,875	2.0	2.6	1,261	1,306	3.6	2.8	1,452	1,484	2.2	1.1	1,615	1,655	2.5	1.8	1,728	1,756	1.6	3.2
	B	1,383	1,416	2.4	2.0	1,432	1,469	2.6	2.3	1,377	1,409	2.3	1.5	1,705	1,724	1.1	2.1	1,140	1,165	2.2	2.4	1,249	1,288	3.1	2.3	1,443	1,475	2.2	1.9	1,430	1,467	2.6	1.3
	C	1,253	1,287	2.7	2.1	1,232	1,274	3.4	2.2	1,270	1,298	2.2	2.2	1,554	1,602	3.1	0.9	1,071	1,094	2.1	2.2	1,107	1,146	3.5	3.4	1,255	1,296	3.3	1.8	1,410	1,444	2.4	1.6
	計	1,454	1,488	2.3	2.1	1,493	1,528	2.3	2.1	1,464	1,495	2.1	1.9	1,756	1,787	1.8	2.2	1,177	1,210	2.8	2.6	1,315	1,351	2.7	1.8	1,487	1,523	2.4	1.9	1,547	1,580	2.1	2.2
女 計	A	1,838	1,873	1.9	2.0	1,844	1,870	1.4	1.6	1,887	1,925	2.0	2.5	2,104	2,138	1.6	3.1	1,443	1,504	4.2	1.5	1,688	1,690	0.1	1.8	1,882	1,959	4.1	1.3	1,871	1,900	1.5	1.6
	B	1,591	1,618	1.7	1.6	1,587	1,624	2.3	2.3	1,579	1,607	1.8	1.4	1,999	2,017	0.9	1.5	1,301	1,302	0.1	1.0	1,493	1,525	2.1	2.1	1,753	1,735	-1.0	1.2	1,602	1,635	2.1	0.8
	C	1,418	1,460	3.0	1.6	1,393	1,437	3.2	1.9	1,406	1,437	2.2	2.0	1,776	1,827	2.9	0.3	1,189	1,239	4.2	2.3	1,228	1,283	4.5	3.3	1,448	1,494	3.2	0.1	1,529	1,577	3.1	1.3
	計	1,669	1,701	1.9	1.8	1,666	1,699	2.0	1.9	1,673	1,706	2.0	2.0	2,028	2,058	1.5	2.2	1,350	1,384	2.5	1.3	1,536	1,559	1.5	2.1	1,763	1,795	1.8	1.1	1,699	1,732	1.9	1.2
計	A	1,428	1,463	2.5	2.6	1,297	1,338	3.2	2.3	1,414	1,438	1.7	2.2	1,601	1,643	2.6	2.5	1,163	1,199	3.1	3.6	1,341	1,385	3.3	0.6	1,574	1,609	2.2	1.9	1,520	1,548	1.8	5.2
	B	1,232	1,268	2.9	2.1	1,143	1,180	3.2	2.4	1,181	1,214	2.8	1.7	1,452	1,474	1.5	2.8	1,082	1,116	3.1	2.8	1,136	1,181	4.0	2.7	1,403	1,439	2.6	1.9	1,186	1,228	3.5	2.4
	C	1,138	1,168	2.6	2.3	993	1,028	3.5	2.9	1,144	1,169	2.2	2.4	1,342	1,388	3.4	1.8	1,022	1,037	1.5	2.2	1,037	1,071	3.3	3.4	1,225	1,264	3.2	2.0	1,183	1,214	2.6	2.2
	計	1,298	1,333	2.7	2.3	1,185	1,223	3.2	2.4	1,267	1,296	2.3	1.9	1,516	1,550	2.2	2.6	1,103	1,135	2.9	3.1	1,209	1,252	3.6	1.9	1,447	1,484	2.6	1.9	1,321	1,357	2.7	3.8

# 賃金改定状況調査結果第4表②

第4表② 一般労働者及びパートタイム労働者の賃金上昇率（一般・パート別内訳）

就業 形態 ランク	産業計				製造業				卸売業、小売業				学術研究、専門・技術サービス業				宿泊業、飲食サービス業				生活関連サービス業、娯楽業				医療、福祉				サービス業（他に分類されないもの）				
	1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		
	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	R5年	R6年	
	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	6月	
一般 パート 計	A	1,601	1,637	2.2	2.3	1,645	1,677	1.9	1.7	1,641	1,670	1.8	2.3	1,838	1,875	2.0	2.6	1,261	1,306	3.6	2.8	1,452	1,484	2.2	1.1	1,615	1,655	2.5	1.8	1,728	1,756	1.6	3.2
	B	1,383	1,416	2.4	2.0	1,432	1,469	2.6	2.3	1,377	1,409	2.3	1.5	1,705	1,724	1.1	2.1	1,140	1,165	2.2	2.4	1,249	1,288	3.1	2.3	1,443	1,475	2.2	1.9	1,430	1,467	2.6	1.3
	C	1,253	1,287	2.7	2.1	1,232	1,274	3.4	2.2	1,270	1,298	2.2	2.2	1,554	1,602	3.1	0.9	1,071	1,094	2.1	2.2	1,107	1,146	3.5	3.4	1,255	1,296	3.3	1.8	1,410	1,444	2.4	1.6
	計	1,454	1,488	2.3	2.1	1,493	1,528	2.3	2.1	1,464	1,495	2.1	1.9	1,756	1,787	1.8	2.2	1,177	1,210	2.8	2.6	1,315	1,351	2.7	1.8	1,487	1,523	2.4	1.9	1,547	1,580	2.1	2.2
一般 計	A	1,827	1,867	2.2	2.2	1,828	1,856	1.5	1.5	1,886	1,919	1.7	1.9	1,934	1,980	2.4	2.5	1,567	1,652	5.4	1.2	1,668	1,705	2.2	1.8	1,751	1,801	2.9	2.2	1,898	1,933	1.8	3.4
	B	1,543	1,571	1.8	2.0	1,519	1,553	2.2	2.5	1,558	1,588	1.9	1.8	1,801	1,814	0.7	1.8	1,423	1,405	-1.3	2.7	1,428	1,444	1.1	2.5	1,504	1,533	1.9	1.6	1,548	1,587	2.5	1.2
	C	1,366	1,407	3.0	1.9	1,321	1,366	3.4	2.1	1,383	1,423	2.9	2.0	1,621	1,668	2.9	1.2	1,249	1,271	1.8	1.5	1,224	1,249	2.0	2.9	1,309	1,355	3.5	1.7	1,459	1,503	3.0	1.2
	計	1,629	1,664	2.1	2.0	1,610	1,644	2.1	2.1	1,658	1,690	1.9	1.9	1,847	1,881	1.8	2.1	1,455	1,486	2.1	2.2	1,502	1,526	1.6	2.2	1,562	1,601	2.5	1.8	1,669	1,708	2.3	2.3
パート 計	A	1,281	1,309	2.2	2.6	1,178	1,223	3.8	2.7	1,245	1,269	1.9	3.2	1,437	1,440	0.2	3.2	1,137	1,167	2.6	3.5	1,228	1,253	2.0	-0.2	1,477	1,507	2.0	1.6	1,347	1,360	1.0	2.3
	B	1,131	1,171	3.5	1.7	1,113	1,161	4.3	1.7	1,056	1,093	3.5	0.9	1,281	1,324	3.4	3.3	1,056	1,094	3.6	2.3	1,091	1,150	5.4	2.1	1,353	1,389	2.7	2.4	1,118	1,148	2.7	1.2
	C	1,054	1,077	2.2	2.5	940	972	3.4	2.3	1,074	1,081	0.7	2.7	1,109	1,166	5.1	-1.1	987	1,011	2.4	2.5	963	1,020	5.9	4.4	1,159	1,190	2.7	1.9	1,194	1,184	-0.8	3.3
	計	1,185	1,218	2.8	2.1	1,125	1,168	3.8	2.1	1,134	1,162	2.5	2.1	1,351	1,373	1.6	3.0	1,077	1,111	3.2	2.7	1,132	1,178	4.1	1.4	1,388	1,421	2.4	1.9	1,227	1,246	1.5	1.5

# 賃金改定状況調査結果第4表③

第4表③ 一般労働者及びパートタイム労働者の賃金上昇率（令和5年6月と令和6年6月の両方に在籍していた労働者のみを対象とした集計）

性別 業態 職種 ランク	（円、％）																																
	産業計				製造業				卸売業、小売業				学術研究、専門・技術サービス業				宿泊業、飲食サービス業				生活関連サービス業、娯楽業				医療、福祉				サービス業（他に分類されないもの）				
	1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率		1時間当たり賃金額		賃金上昇率						
	R5年6月	R6年6月	R5年	R6年	R5年6月	R6年6月	R5年	R6年	R5年6月	R6年6月	R5年	R6年	R5年6月	R6年6月	R5年	R6年	R5年6月	R6年6月	R5年	R6年	R5年6月	R6年6月	R5年	R6年	R5年6月	R6年6月	R5年	R6年					
計	A	1,611	1,655	2.7	2.4	1,653	1,698	2.7	2.4	1,654	1,696	2.5	2.0	1,842	1,891	2.7	3.1	1,274	1,317	3.4	3.8	1,451	1,490	2.7	1.6	1,620	1,667	2.9	2.3	1,744	1,784	2.3	2.2
	B	1,391	1,431	2.9	2.4	1,441	1,483	2.9	2.6	1,386	1,428	3.0	1.8	1,723	1,753	1.7	3.1	1,142	1,176	3.0	3.0	1,252	1,295	3.4	3.3	1,446	1,487	2.8	2.3	1,444	1,484	2.8	2.6
	C	1,259	1,298	3.1	2.7	1,237	1,282	3.6	3.0	1,279	1,313	2.7	2.6	1,572	1,622	3.2	2.3	1,080	1,101	1.9	3.1	1,108	1,158	4.5	3.1	1,255	1,304	3.9	2.6	1,414	1,452	2.7	2.6
	計	1,462	1,503	2.8	2.5	1,501	1,545	2.9	2.5	1,475	1,516	2.8	2.0	1,767	1,809	2.4	3.0	1,184	1,220	3.0	3.4	1,316	1,358	3.2	2.6	1,490	1,534	3.0	2.3	1,561	1,600	2.5	2.4
男	A	1,852	1,898	2.5	2.2	1,849	1,895	2.5	2.2	1,902	1,950	2.5	1.7	2,106	2,151	2.1	2.8	1,477	1,531	3.7	2.9	1,688	1,714	1.5	2.1	1,910	1,965	2.9	2.6	1,885	1,926	2.2	2.2
	B	1,599	1,639	2.5	2.3	1,598	1,643	2.8	2.6	1,587	1,634	3.0	1.8	2,016	2,045	1.4	3.1	1,290	1,306	1.2	2.0	1,484	1,522	2.6	3.7	1,781	1,801	1.1	2.3	1,609	1,649	2.5	2.4
	C	1,429	1,474	3.1	2.5	1,399	1,450	3.6	2.9	1,414	1,455	2.9	2.6	1,799	1,844	2.5	2.0	1,215	1,263	4.0	2.5	1,232	1,290	4.7	3.5	1,453	1,494	2.8	1.5	1,511	1,583	2.7	2.4
	計	1,680	1,723	2.6	2.3	1,674	1,720	2.7	2.4	1,684	1,730	2.7	1.9	2,038	2,076	1.9	2.8	1,363	1,400	2.7	2.4	1,532	1,569	2.4	2.9	1,787	1,826	2.2	2.4	1,709	1,750	2.4	2.3
女	A	1,433	1,474	2.9	2.7	1,305	1,349	3.4	2.8	1,423	1,460	2.6	2.4	1,605	1,656	3.2	3.4	1,167	1,203	3.1	4.5	1,338	1,382	3.3	1.2	1,575	1,620	2.9	2.2	1,532	1,569	2.4	2.3
	B	1,237	1,277	3.2	2.5	1,148	1,186	3.3	2.7	1,188	1,225	3.1	1.8	1,462	1,493	2.1	3.1	1,088	1,129	3.8	3.5	1,143	1,188	3.9	3.0	1,402	1,446	3.1	2.3	1,191	1,231	3.4	2.9
	C	1,141	1,176	3.1	2.8	993	1,030	3.7	3.1	1,152	1,180	2.4	2.6	1,352	1,407	4.1	2.9	1,027	1,039	1.2	3.5	1,036	1,083	4.5	3.1	1,224	1,274	4.1	2.7	1,183	1,213	2.5	2.9
	計	1,302	1,342	3.1	2.6	1,191	1,231	3.4	2.8	1,276	1,311	2.7	2.2	1,523	1,567	2.9	3.3	1,108	1,143	3.2	3.8	1,211	1,256	3.7	2.3	1,447	1,492	3.1	2.3	1,329	1,367	2.9	2.6
一般	A	1,836	1,885	2.7	2.4	1,833	1,879	2.5	2.3	1,895	1,941	2.4	1.8	1,934	1,985	2.6	3.1	1,604	1,665	3.8	2.6	1,669	1,715	2.8	2.4	1,758	1,813	3.1	2.7	1,910	1,960	2.6	2.3
	B	1,547	1,587	2.6	2.5	1,530	1,571	2.7	2.7	1,558	1,604	3.0	1.8	1,809	1,837	1.5	3.1	1,400	1,419	1.4	3.1	1,423	1,452	2.0	3.9	1,510	1,548	2.5	2.4	1,562	1,604	2.7	2.3
	C	1,371	1,418	3.4	2.7	1,326	1,375	3.7	3.0	1,389	1,434	3.2	2.6	1,636	1,687	3.1	2.6	1,250	1,282	2.6	2.1	1,225	1,269	3.6	3.0	1,311	1,366	4.2	2.8	1,468	1,512	3.0	2.2
	計	1,635	1,680	2.8	2.4	1,619	1,662	2.7	2.6	1,662	1,708	2.8	1.9	1,852	1,894	2.3	3.0	1,458	1,497	2.7	2.7	1,500	1,538	2.5	3.0	1,568	1,615	3.0	2.6	1,683	1,728	2.7	2.3
パート	A	1,283	1,318	2.7	2.6	1,183	1,223	3.4	2.6	1,250	1,285	2.8	2.3	1,431	1,465	2.4	2.9	1,138	1,173	3.1	4.4	1,224	1,254	2.5	0.3	1,479	1,517	2.6	1.8	1,354	1,369	1.1	2.1
	B	1,133	1,175	3.7	2.4	1,112	1,164	4.7	2.1	1,060	1,095	3.3	1.9	1,310	1,349	3.0	2.9	1,060	1,099	3.7	3.1	1,096	1,151	5.0	2.4	1,349	1,395	3.4	2.1	1,111	1,145	3.1	3.4
	C	1,058	1,083	2.4	2.7	938	973	3.7	2.6	1,080	1,095	1.4	2.6	1,134	1,171	3.3	-0.8	992	1,008	1.6	3.8	962	1,021	6.1	1.6	1,155	1,190	3.0	1.8	1,194	1,210	1.3	3.9
	計	1,187	1,224	3.1	2.4	1,126	1,171	4.0	2.3	1,140	1,172	2.8	2.2	1,361	1,397	2.6	2.7	1,081	1,116	3.2	3.8	1,132	1,178	4.1	1.6	1,387	1,428	3.0	1.9	1,226	1,250	2.0	2.8

（資料注）第4表①、②の集計労働者29,463人のうち、本表の集計対象となる令和5年6月と令和6年6月の両方に在籍していた労働者は24,639人（83.6%）。

## 法人企業統計による企業収益①（年度）

（単位：億円、％）

		平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度
経常利益	規模計	645,861	682,201	749,872	835,543	839,177	714,385	628,538	839,247	952,800
	前年度比	8.3	5.6	9.9	11.4	0.4	▲ 14.9	▲ 12.0	33.5	13.5
	資本金規模1,000万円以上	620,351	657,908	718,663	799,926	802,784	686,739	600,970	814,644	910,804
	前年度比	7.4	6.1	9.2	11.3	0.4	▲ 14.5	▲ 12.5	35.6	11.8
	” 10億円以上	374,204	402,359	424,325	462,998	482,378	416,995	370,705	495,341	573,614
	前年度比	7.5	7.5	5.5	9.1	4.2	▲ 13.6	▲ 11.1	33.6	15.8
	” 1億円～10億円	96,020	99,865	111,773	130,045	136,617	115,306	104,222	140,200	150,904
	前年度比	13.6	4.0	11.9	16.3	5.1	▲ 15.6	▲ 9.6	34.5	7.6
	” 1,000万円～1億円	150,127	155,684	182,566	206,883	183,789	154,438	126,043	179,103	186,286
	前年度比	3.8	3.7	17.3	13.3	▲ 11.2	▲ 16.0	▲ 18.4	42.1	4.0
” 1,000万円未満	25,510	24,293	31,209	35,617	36,392	27,646	27,568	24,603	41,996	
前年度比	34.3	▲ 4.8	28.5	14.1	2.2	▲ 24.0	▲ 0.3	▲ 10.8	70.7	
売上高経常利益率	規模計	4.5	4.8	5.2	5.4	5.5	4.8	4.6	5.8	6.0
	資本金規模1,000万円以上	4.7	5.0	5.4	5.7	5.7	5.1	4.8	6.2	6.4
	” 10億円以上	6.6	7.4	7.9	8.1	8.2	7.4	7.2	9.1	9.6
	” 1億円～10億円	3.8	3.9	4.2	4.5	4.6	4.0	3.9	5.0	5.0
	” 1,000万円～1億円	3.0	3.1	3.5	3.8	3.6	3.1	2.7	3.6	3.5
	” 1,000万円未満	2.1	2.0	2.6	2.6	2.7	2.2	2.3	2.0	2.9

資料出所 財務省「法人企業統計」

（注）1 金融業、保険業を除く全産業。

2 「資本金規模1,000万円以上」の数値については、厚生労働省労働基準局賃金課にて算出。

# 法人企業統計による企業収益②（四半期）

(単位：億円、%)

		令和4年				令和5年				令和6年
		1～3月	4～6月	7～9月	10～12月	1～3月	4～6月	7～9月	10～12月	1～3月
経常利益	資本金規模1,000万円以上	228,323	283,181	198,098	223,768	238,230	316,061	237,975	252,754	274,279
	前年同期比	13.7	17.6	18.3	▲ 2.8	4.3	11.6	20.1	13.0	15.1
	〃 10億円以上	124,141	200,931	121,094	125,200	123,862	220,392	140,332	152,326	136,516
	前年同期比	18.2	23.2	27.3	6.4	▲ 0.2	9.7	15.9	21.7	10.2
	〃 1億円～10億円	40,289	37,369	35,024	40,225	39,747	40,227	44,412	46,316	49,086
	前年同期比	19.3	16.7	13.2	▲ 2.9	▲ 1.3	7.6	26.8	15.1	23.5
売上高経常利益率	〃 1,000万円～1億円	63,893	44,881	41,981	58,343	74,621	55,442	53,231	54,112	88,677
	前年同期比	3.1	▲ 1.6	1.3	▲ 18.0	16.8	23.5	26.8	▲ 7.3	18.8
	資本金規模1,000万円以上	6.3	8.4	5.7	6.0	6.3	8.9	6.5	6.5	7.1
	〃 10億円以上	8.3	14.0	8.1	8.1	7.9	15.0	9.4	9.5	8.8
〃 1億円～10億円	5.2	5.2	4.6	4.9	4.8	4.9	5.1	5.2	5.5	
〃 1,000万円～1億円	4.8	3.7	3.4	4.3	5.4	4.3	4.1	3.9	6.2	

資料出所 財務省「法人企業統計」

(注) 1 金融業、保険業を除く全産業。

2 四半期別調査は、資本金規模1,000万円以上の企業が対象。

16

# 法人企業統計による資本金規模別労働分配率

(単位：%)

		平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度	参考：母集団数 (単位：社)
労働分配率	規模計	68.8	67.5	67.6	66.2	66.3	68.6	71.5	68.9	67.5	2,941,615
	資本金規模1,000万円以上	67.0	65.4	65.2	64.1	64.5	66.6	69.3	66.0	65.0	909,127
	〃 10億円以上	55.0	52.8	53.7	51.7	51.3	54.9	57.6	52.4	51.2	4,738
	〃 1億円～10億円	69.1	68.0	66.5	65.8	65.6	67.8	69.6	66.0	65.1	25,894
	〃 1,000万円～1億円	76.4	75.3	74.3	74.2	76.0	77.1	80.0	78.8	77.3	878,495
	〃 1,000万円未満	81.1	82.3	83.4	80.3	78.5	82.3	86.5	91.0	84.6	2,032,488

資料出所 財務省「法人企業統計」

(注) 1 金融業、保険業を除く全産業。

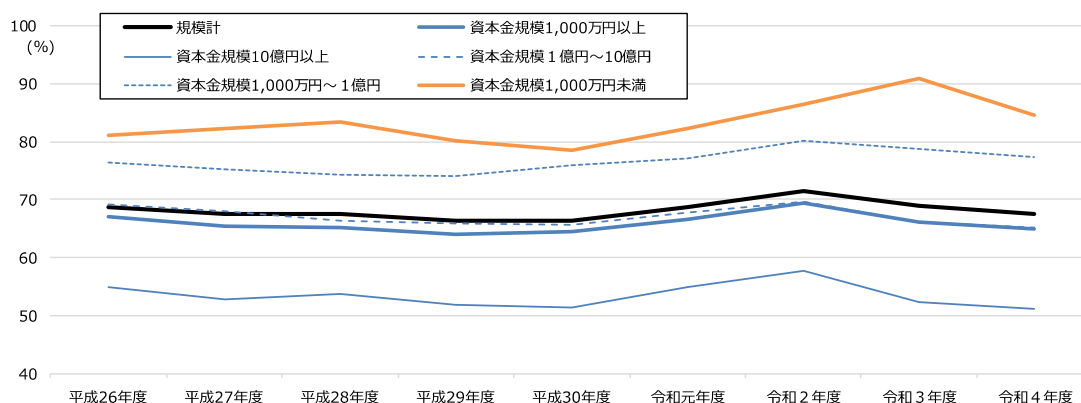
2 「資本金規模1,000万円以上」の数値については、厚生労働省労働基準局賃金課にて算出。

3 各項目・指標の算出は以下のとおり。

労働分配率 = 人件費 ÷ 付加価値額。

付加価値額 = 人件費 + 支払利息等 + 動産・不動産貸借料 + 租税公課 + 営業純益。

人件費 = 役員給与 + 役員賞与 + 従業員給与 + 従業員賞与 + 福利厚生費。



17

# 従業員一人当たり付加価値額の推移

(単位:万円、%)

	産業・資本金規模計		製造業						非製造業					
			資本金1億円以上		資本金1千万円以上 1億円未満		資本金1千万円未満		資本金1億円以上		資本金1千万円以上 1億円未満		資本金1千万円未満	
	前年度比		前年度比		前年度比		前年度比		前年度比		前年度比			
平成 25 年度	690	3.6	1,135	10.9	543	1.5	453	4.4	964	3.0	559	1.6	478	▲ 0.2
平成 26 年度	705	2.2	1,149	1.2	547	0.7	446	▲ 1.5	972	0.8	570	2.0	490	2.5
平成 27 年度	725	2.8	1,137	▲ 1.0	555	1.5	521	16.8	1,007	3.6	586	2.8	491	0.2
平成 28 年度	727	0.3	1,158	1.8	554	▲ 0.2	527	1.2	1,033	2.6	582	▲ 0.7	503	2.4
平成 29 年度	739	1.7	1,227	6.0	572	3.2	484	▲ 8.2	1,036	0.3	591	1.5	502	▲ 0.2
平成 30 年度	730	▲ 1.2	1,201	▲ 2.1	570	▲ 0.3	485	0.2	1,059	2.2	566	▲ 4.2	494	▲ 1.6
令和 元 年度	715	▲ 2.1	1,104	▲ 8.1	551	▲ 3.3	467	▲ 3.7	1,035	▲ 2.3	551	▲ 2.7	496	0.4
令和 2 年度	688	▲ 3.8	1,064	▲ 3.6	540	▲ 2.0	436	▲ 6.6	957	▲ 7.5	536	▲ 2.7	483	▲ 2.6
令和 3 年度	722	4.9	1,283	20.6	569	5.4	424	▲ 2.8	995	4.0	552	3.0	457	▲ 5.4
令和 4 年度	738	2.2	1,279	▲ 0.3	569	0.0	443	4.5	1,066	7.1	569	3.1	483	5.7

資料出所 財務省「法人企業統計」(年次別調査、「金融業、保険業以外の業種」)

従業員一人当たり付加価値額(労働生産性) = 付加価値額 / 従業員数

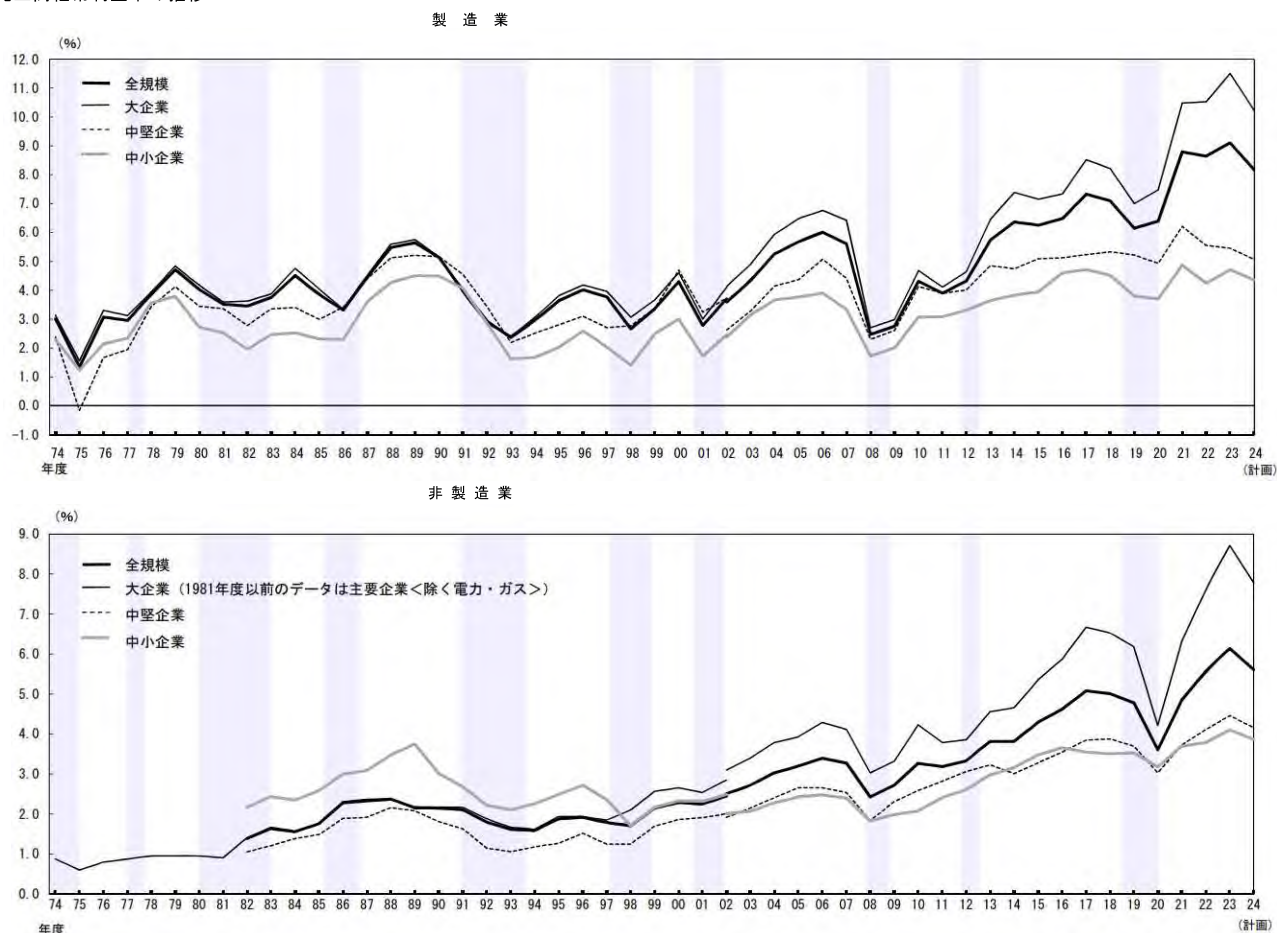
「付加価値額」の算出は下記のとおり

付加価値額 = 営業純益(営業利益-支払利息等) + 役員給与 + 役員賞与 + 従業員給与 + 従業員賞与  
+ 福利厚生費 + 支払利息等 + 動産・不動産賃借料 + 租税公課

「従業員数」は常用者の期中平均人員と、当期中の臨時従業員(総従事時間数を常用者の1か月平均労働時間数で除したもの)との合計である。

# 売上高経常利益率の推移(日銀短観)

▽売上高経常利益率の推移



(%)

		令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度 (計画)
規模計	製造業	8.79	8.64	9.10	8.17
	非製造業	4.85	5.57	6.14	5.61
大企業	製造業	10.48	10.52	11.50	10.23
	非製造業	6.31	7.61	8.71	7.78
中堅企業	製造業	6.21	5.55	5.45	5.07
	非製造業	3.73	4.11	4.46	4.16
中小企業	製造業	4.87	4.24	4.71	4.35
	非製造業	3.70	3.79	4.10	3.87

資料出所 日本銀行「全国企業短期経済観測調査」(日銀短観)

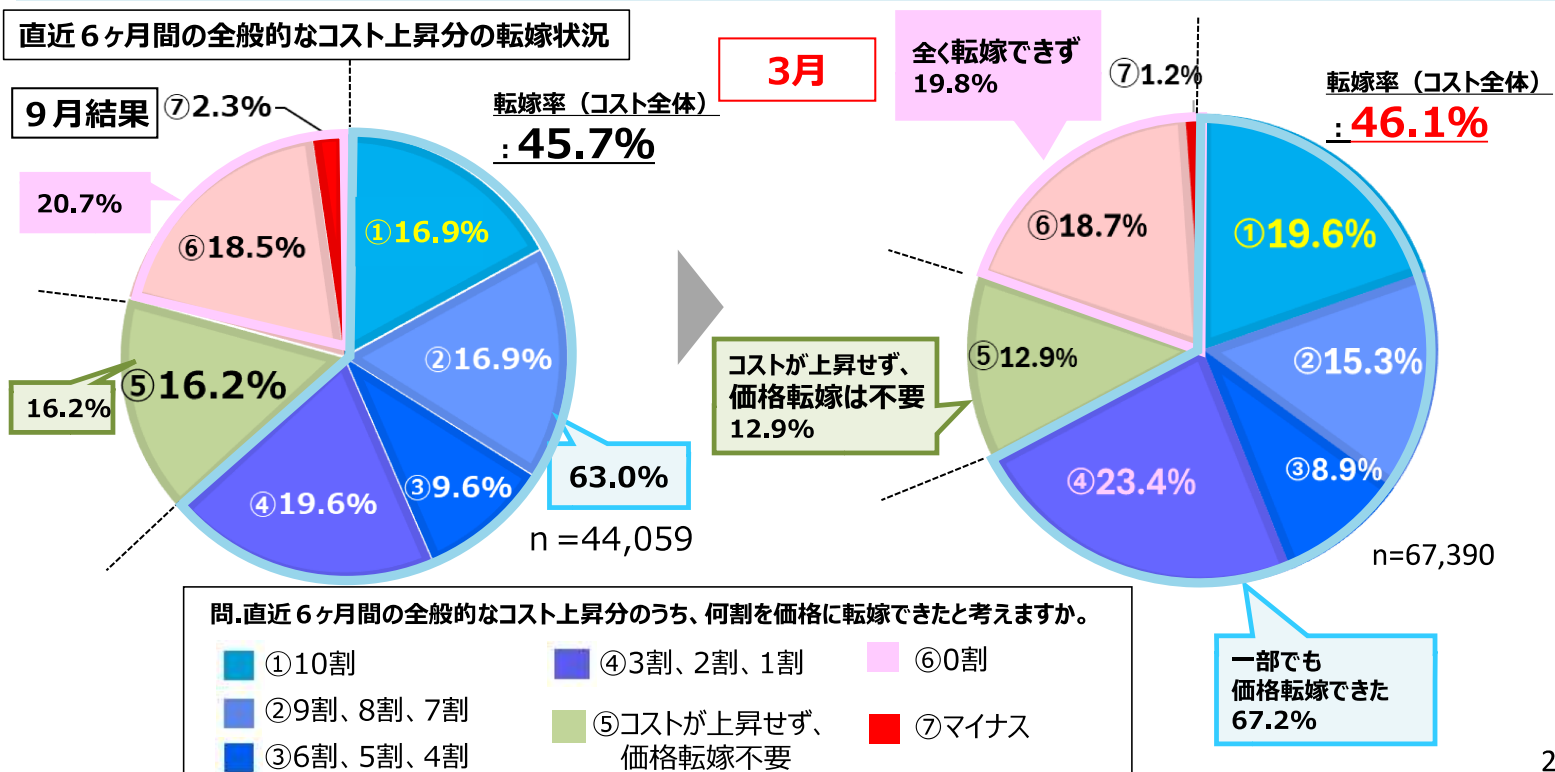
(注) 売上高経常利益率

回答企業の総売上高(財務諸表等規則に準拠し、回答企業の個別決算ベース。)について、経常利益増減と同様に母集団推計値を算出し、これで経常損益の母集団推計値を除して、売上高経常利益率を算出する。

20

## 価格転嫁の状況①【コスト全般】

- **コスト全体の価格転嫁率は46.1%**、昨年9月より微増(45.7%→46.1%)。
  - 受注企業のうち、コスト増加分を**全額(10割)価格転嫁できた割合(①)は約3ポイント増加**(16.9%→19.6%)。一部でも価格転嫁できた割合は、約4ポイント増加(63.0%→67.2%)。
  - 一方、**1~3割しか価格転嫁できなかった割合(④)は約4ポイント増加**(19.6%→23.4%)。全く転嫁できず/減額された企業も約2割。
- ⇒ **価格転嫁の裾野は更に広がりつつある一方、「転嫁できた企業」と「出来ない企業」で2極化の兆しもあり、転嫁対策の徹底が重要。**

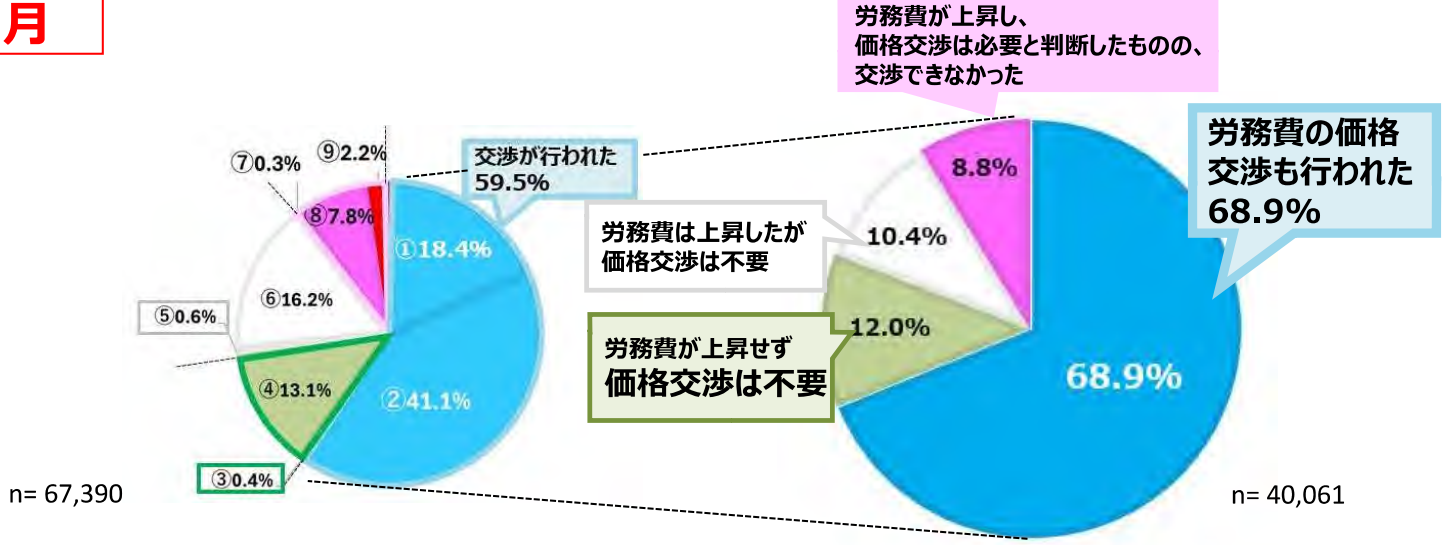


21

# (今回初の調査①) 労務費についての価格交渉の状況

- 今回調査では、昨年11月に「労務費の指針」が策定・公表されたことを踏まえ、「労務費について、価格交渉できたか」調査。
  - 価格交渉が行われた企業（59.5%）のうち、その約7割において、労務費についても価格交渉が実施された。
  - 一方で、約1割（8.8%）の企業が、「労務費が上昇し、価格交渉を必要と考えたが出来なかった」と回答。そうした企業からの具体的な声は、以下の通り。（例：労務費アップは自助努力で対応すべき）
- ⇒ **引き続き、公正取引委員会等と連携し、「労務費の指針」を周知・徹底していく。**

3月



アンケート回答企業からの具体的な声

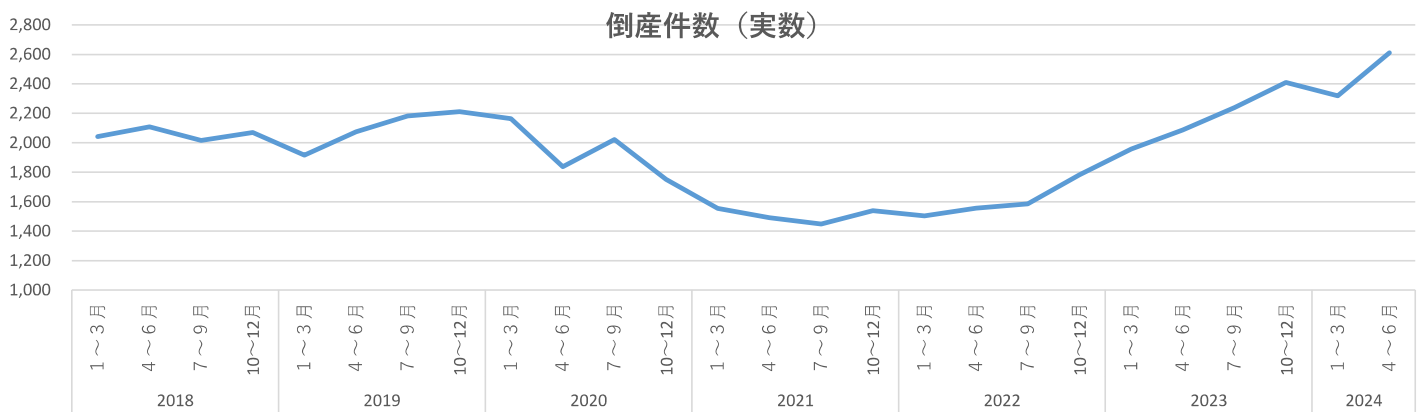
- ▲ 労務費については、「自助努力で解決すべきとして、交渉自体を拒否」された。
- ▲ 労務費上昇分について要求されるエビデンスを示す事が出来ず、諦めざるを得なかった。
- ▲ 価格交渉しようとしたが、「労務費が上昇しているのは御社だけではありません。」と言われ、交渉に応じてもらえなかった。
- ▲ 10年以上同様の業務（工事）を請け負っている為、価格を毎年同じにしている。

22

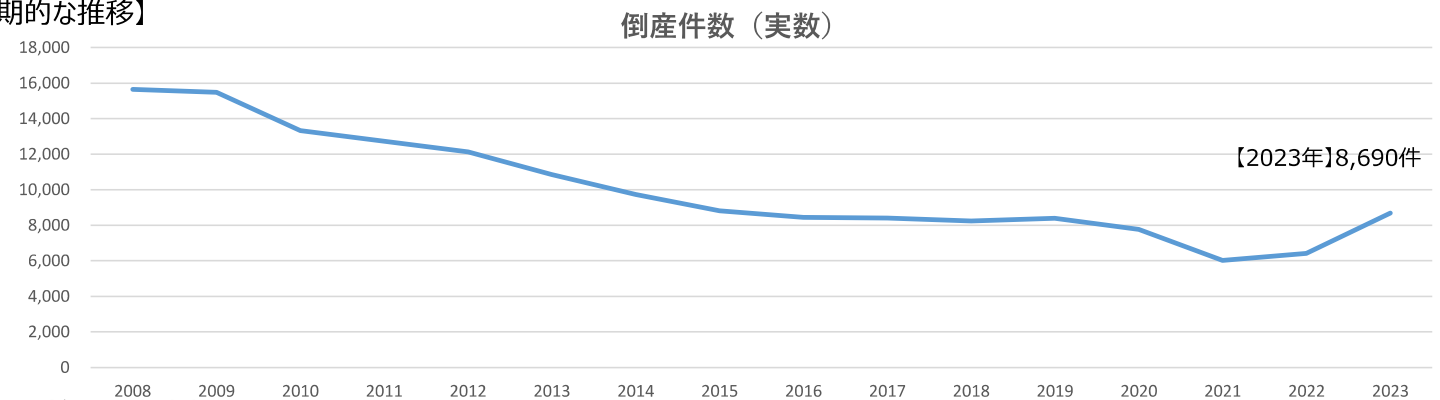
## 倒産件数(実数)の推移

○ 倒産件数の推移をみると、長期的には減少傾向にあるが、足下の推移では上昇傾向にある。

【足下の推移】



【長期的な推移】



(資料出所) 東京商工リサーチ

23



# 倒産件数及び物価高倒産件数の推移

## 2024年版 中小企業白書（抜粋）（左図）

### 第1部 令和5年度（2023年度）の中小企業の動向

第1-2-25 図は、「全国企業倒産状況」を用いて、倒産件数の推移を見たものである。これを見ると、感染症下である2020年から2022年にかけて、資金繰り支援等の各種施策により、倒産件数は低水準で推移したことが分かる。一方、直近の2023年においては感染拡大前の水準まで増加し、8,690件となっている。

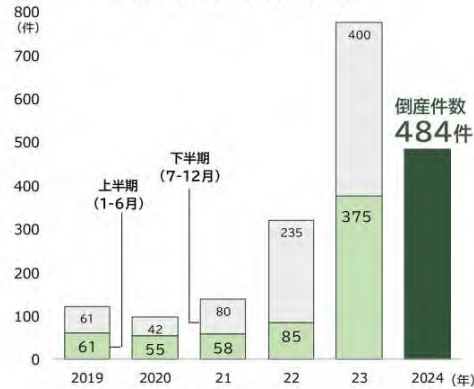
## 全国企業倒産集計（2024年6月報）（抜粋）（右図）

物価高（インフレ）倒産は、484件（前年同期 375件、29.1%増）発生した。年半期で初めて450件を超え、過去最多を大幅に更新した。このペースで推移した場合、2024年通年の件数は900件を超える可能性がある。業種別では、『建設業』（124件）が最も多く、『製造業』（109件）、『運輸・通信業』（91件）が続いた。

倒産件数の推移



「物価高倒産」件数推移

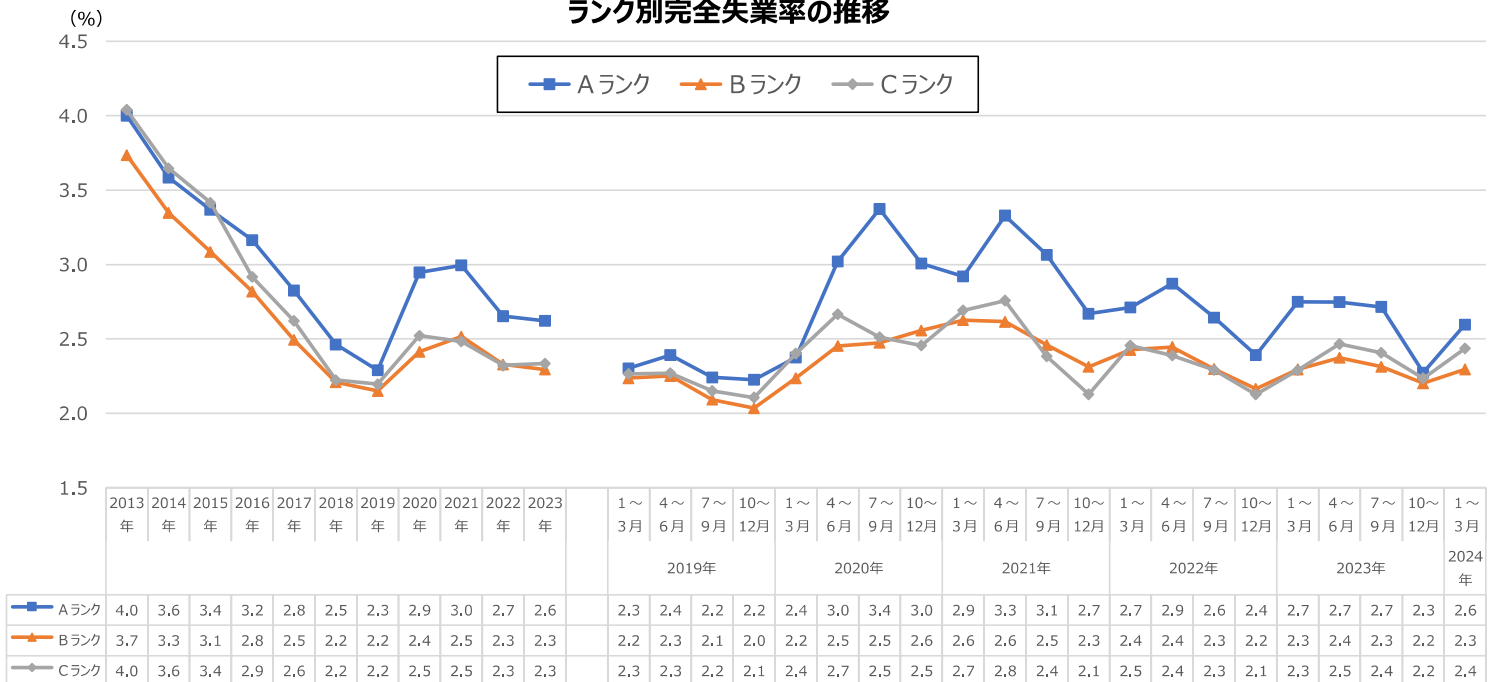


（資料出所）中小企業庁「2024年版中小企業白書」、帝国データバンク「全国企業倒産集計（2024年6月報）」  
 ※本文の下線は厚生労働省労働基準局にて追記

# ランク別完全失業率の推移

○ ランク別に完全失業率の推移をみると、2020年4～6月期頃から特にAランク地域において完全失業率が上昇したが、このところ緩やかな改善傾向にある。

ランク別完全失業率の推移

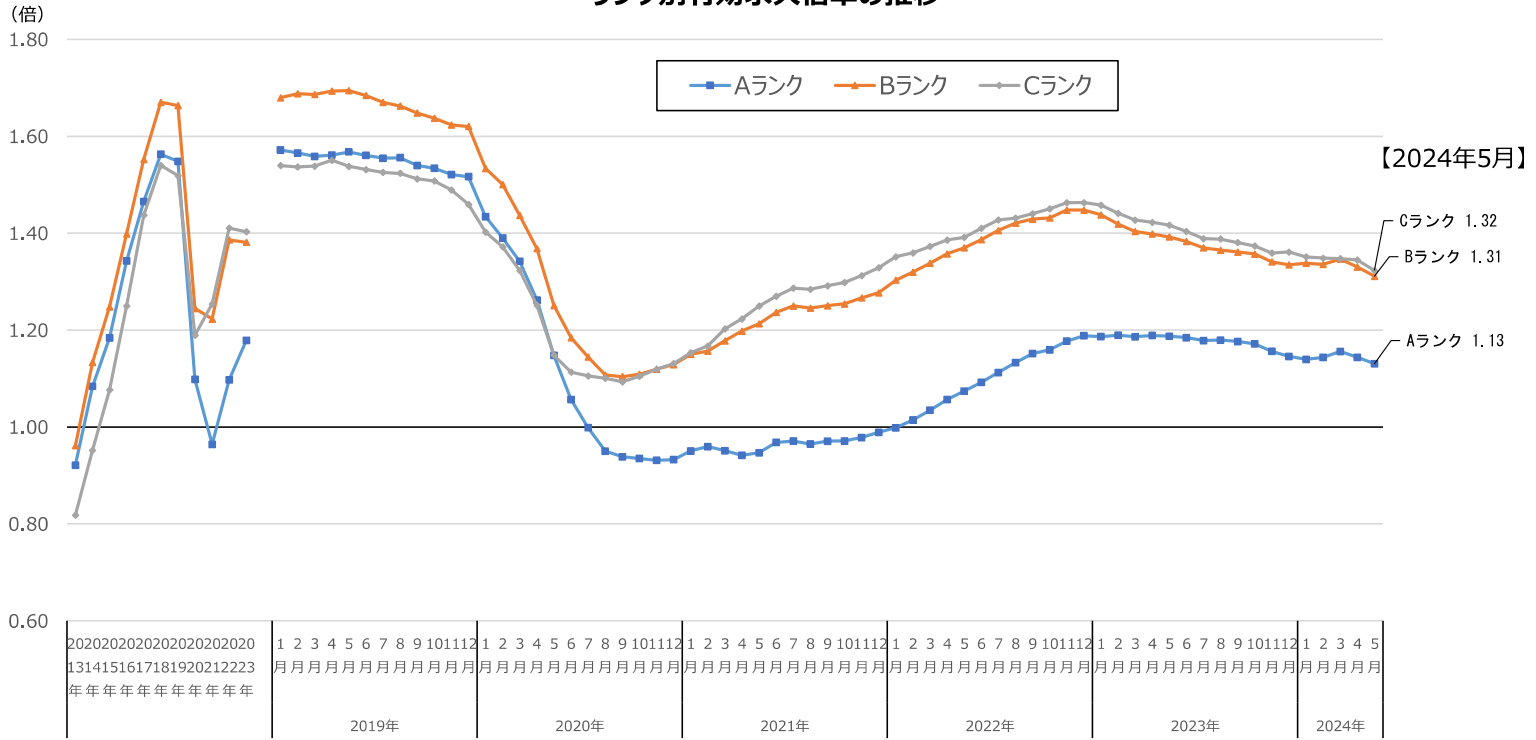


（資料出所）総務省「労働力調査（基本集計）」より作成。  
 （注）1. モデル推計による都道府県別結果。  
 2. 各ランクに属する都道府県の完全失業者数と労働力人口をそれぞれが合算することにより算出。  
 3. 各都道府県のランクは、現時点のランクにそろえている。

# ランク別有効求人倍率の推移

○ ランク別に有効求人倍率の推移をみると、2020年の前半に大きく低下した後、改善が続いたが、足下では横這いとなっている。

ランク別有効求人倍率の推移



(資料出所) 厚生労働省「職業安定業務統計」より作成。

- (注) 1. 各ランクに属する都道府県の有効求人数（就業地別）と有効求職者数をそれぞれが合算することにより算出。
- 2. 月次の数値については、1の計算において、有効求人数と有効求職者数の季節調整値を用いている。
- 3. 各都道府県のランクは、現時点のランクにそろえている。

# 有効求人倍率の推移

(単位：倍)

	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年	令和5年	令和6年				
											1月	2月	3月	4月	5月
全国	1.09	1.20	1.36	1.50	1.61	1.60	1.18	1.13	1.28	1.31	1.27	1.26	1.28	1.26	1.24
Aランク	1.08	1.18	1.34	1.47	1.56	1.55	1.10	0.96	1.10	1.18	1.14	1.14	1.16	1.14	1.13
Bランク	1.13	1.25	1.40	1.55	1.67	1.66	1.25	1.22	1.39	1.38	1.34	1.34	1.35	1.33	1.31
Cランク	0.95	1.08	1.25	1.44	1.54	1.52	1.19	1.25	1.41	1.40	1.35	1.35	1.35	1.34	1.32

資料出所 厚生労働省「職業安定業務統計」

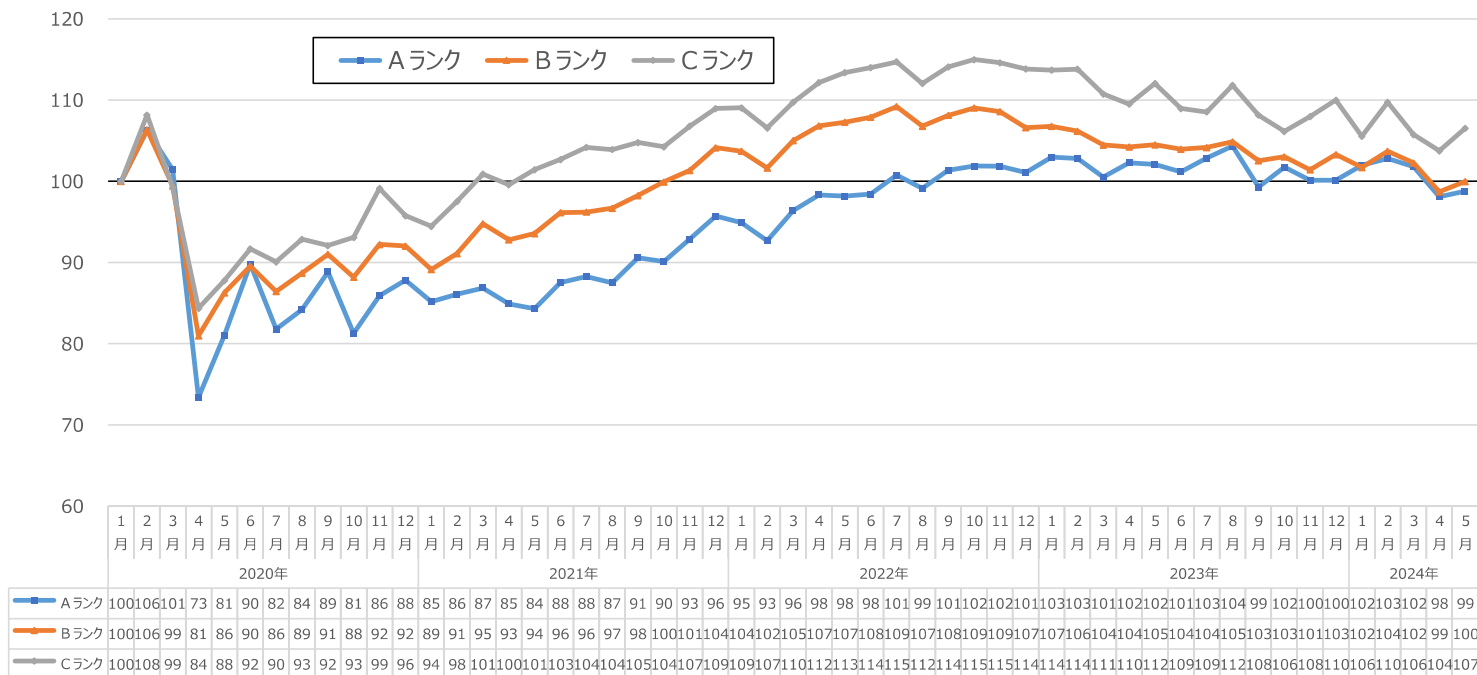
- (注) 1 各ランクの算出に用いた有効求人数は、求人票に記載された就業場所で集計した就業地別の数値である。
- 2 各ランクにおける数値は、それぞれのランクに属する都道府県の有効求人数の合計を有効求職者数の合計で除して算出。
- 3 新規学卒者を除き、パートタイムを含んでいる。
- 4 各ランクは、令和5年度からの適用区分である。
- 5 各月の数値は季節調整値である。

# ランク別新規求人数の水準の推移

○ ランク別に新規求人数の水準の推移をみると、2020年4月に大きく減少した後、上昇傾向が続き、2023年以降は横ばいとなっている。

ランク別新規求人数の推移

(2020年1月=100)



(資料出所) 厚生労働省「職業安定業務統計」より作成。

- (注) 1. 2020年1月の新規求人数(季節調整値)を100とした場合の各月の新規求人数(季節調整値)の水準。  
 2. 各ランクの新規求人数は、当該ランクに属する都道府県の就業地別新規求人数(季節調整値)を合算して算出。  
 3. 各都道府県のランクは、現時点のランクにそらえている。

## 中央最低賃金審議会目安に関する小委員会報告

令和6年7月24日

## 1 はじめに

令和6年度の地域別最低賃金額改定の目安については、累次にわたり会議を開催し、目安額の根拠等についてそれぞれ真摯な議論が展開されるなど、十分審議を尽くしたところである。

## 2 労働者側見解

労働者側委員は、今年の春季生活闘争は、デフレマインドを払拭し、経済社会のステージ転換をはかる正念場との認識で取り組み、33年ぶりの5%台の賃上げ結果となったことを述べ、一方で、労働組合のない職場で働く労働者も多く、最低賃金の大幅な引上げを通じ、今年の歴史的な賃上げの流れを社会全体に広げていくことが必要であると主張し、最低賃金法第1条にある法の目的を踏まえて議論を尽くしたいと述べた。

加えて、産業別組織における賃上げや、中小企業での初任給引上げの動向を見るに、大企業と比較して中小企業経営は人に頼る部分が大きく、まさに経営は生き残りをかけて、人材確保に向けた「人への投資」を決断していると指摘した。

また、最低賃金は生存権を確保した上で労働の対価としてふさわしいナショナルミニмум水準へ引き上げなければならず、まずは2年程度で全都道府県において1,000円以上、その上で中期的には一般労働者の賃金中央値の6割という水準を目指し、本年の審議では昨年以上の大幅な改定に向けた目安を提示すべきであると主張した。

加えて、現在の最低賃金は絶対額として最低生計費を賄っていないと指摘し、昨年の改定以降の消費者物価指数は3%前後の高水準で推移しており、さらに年間購入頻度階級別指数で見た「頻繁に購入」する品目についても、令和5年10月から令和6年6月までの期間で見た場合は平均5.4%と、最低賃金近傍の労働者の暮らしは極めて苦しいと主張した。

さらに、地域間額差は地方部から都市部へ労働力を流出させ、地方の中小企業・小規模事業者の事業継続・発展の厳しさに拍車をかける一因となると指摘し、昨年のCランクの引上げ実績を踏まえて今年を目安額を検討すべきと主張した。ランク別にみた3要素のデータに基づけば、下位ランクの目安額が上位ランクを上回る事が適当であると主張した。

また、有効求人倍率等の雇用情勢の現状に鑑みれば特に地方における労働需給がひっ迫している状況や、現行の各地域の最低賃金で採用するのは既に困難である現状は明白であると指摘し、最低賃金の引上げは妥当であると主張した。

さらに、ここ数年の最低賃金の引上げ幅はかつてない上げ幅であるが、倒産件数との相関は見出しにくい状況であり、最低賃金の引上げによって企業の倒産が増える、と言える客観的なデータは存在しなく、最低賃金の引上げと雇用維持とは相反しないと指摘し、むしろ人口流出や人手不足が顕著な地域、中小企業・小規模事業者において、人材確保・定着の観点からも最低賃金を含む賃上げは急務であると主張した。

また、企業の経常利益は堅調に推移しており、賃金支払能力については総じて問題ないと認識していると述べた。一方で、中小企業・小規模事業者へも賃上げを広げるためには、賃上げのための環境整備やより広範な支払能力の改善・底上げが重要であり、政府は「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の実効性のさらなる向上やパートナーシップ構築宣言の普及・促進等を早急かつ徹底的に進めることや政府の各種支援策の利活用状況や効果の検証を踏まえた一層の制度拡充と利活用の推進を求めたいと述べた。

加えて、社会の賃上げの流れを速やかに波及させるという観点では、10月1日発効を中心に、より早期の発効も念頭に議論を進めるべきと主張した。

以上を踏まえ、本年度は「誰もが時給1,000円」への到達に向けてこれまで以上に前進する目安が必要であり、あわせて、地域間額差の是正につながる目安を示すべきであると主張した。

労働者側委員としては、上記主張が十分に反映されずに取りまとめられた下記1の公益委員見解については、不満の意を表明した。

### 3 使用者側見解

使用者側委員は、成長と分配の好循環実現に向けて賃上げは極めて重要であるが、全ての企業に例外なくかつ罰則付きで適用される最低賃金の引上げは、各企業の経営判断による賃金引上げとは意味合いが異なると主張した。

また、目安審議に当たってはデータに基づく納得感ある審議決定を引き続き徹底し、目安額の根拠となるデータをできるだけ明確に示す等、納得性を高め、地方での建設的な審議に波及させることが極めて重要であり、「10月上旬」の発効に間に合わせるために目安審議のリミットを切ることなく、少なくとも例年同様、公益委員見解を各地方最低賃金審議会へ提示する場合には労使双方やむなしとの結論に至るよう審議を尽くすべきであると主張した。

加えて、今年度の目安審議に当たって、最低賃金決定の3要素の状況を総合的に示す「賃金改定状況調査」の結果、とりわけ「第4表」の賃金上昇率を重視すると基本的な考えは変わらないと述べた。

さらに、生計費については、消費者物価指数は引き続き高い水準にあり、最低賃金近傍で働く人の可処分所得に対する物価の影響を十分考慮すべきであり、賃金については、賃上げの動きは着実に広がっており、企業の賃金支払能力については、

業況判断D I で大きな改善は見られず、原材料・商品仕入単価D I は依然高い水準にあると述べた。

こうした3要素の状況や賃金改定状況調査の結果等から、今年度の最低賃金を一定程度引き上げることの必要性は十分理解しているものの、賃上げの対応は二極化の傾向が見られ、さらに業績改善がない中で賃上げを実施する企業は6割になっていると指摘した。

加えて、中小企業を圧迫するコストは増加する一方で、小規模な企業ほど価格転嫁ができず、賃上げ原資の確保が困難な状況であり、また、企業規模や地域による格差は拡大しており、最低賃金をはじめとするコスト増に耐えかねた、地方の企業の廃業・倒産が増加する懸念があると述べた。さらに、最低賃金引上げの影響率は21.6%に達し、現在の最低賃金額を負担と感じる企業も増加していると述べた。

また、最低賃金の審議に当たっては、全体の平均値の賃上げ率とともに、賃上げに取り組めない・労務費等のコスト増を十分に価格転嫁できていない企業が相当数存在することも十分に考慮すべきであり、価格転嫁や生産性向上の過渡期にある中で、「通常の事業の賃金支払能力」を超えた過度の引上げ負担を負わせない配慮が必要であると主張した。加えて、地域の中小企業・小規模事業者は、地域住民の生活と雇用を支えるセーフティネットでもあり、従業員の処遇改善と企業の持続的発展との両立を図る必要があると主張した。

このため、中小企業の賃金支払能力を高め、最低賃金はじめ賃金引上げが継続的に実施できる環境整備を一層進める必要があり、団体協約の仕組みや活用事例の周知や後押し、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の浸透度の実態調査による検証、下請法の遵守強化等、具体的な施策をさらに進めていくことが必要であると主張した。

使用者側委員としては、上記主張が十分に反映されずに取りまとめられた下記1の公益委員見解については、不満の意を表明した。

#### 4 意見の不一致

本小委員会（以下「目安小委員会」という。）としては、これらの意見を踏まえ目安を取りまとめるべく努めたところであるが、労使の意見が一致せず、目安を定めるに至らなかった。

#### 5 公益委員見解及びその取扱い

公益委員としては、今年度の目安審議については、令和5年全員協議会報告の1（2）で「最低賃金法第9条第2項の3要素のデータに基づき労使で丁寧に議論を積み重ねて目安を導くことが非常に重要であり、今後の目安審議においても徹底すべきである」と合意されたことを踏まえ、加えて、「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2024改訂版」及び「経済財政運営と改革の基本方針2024」に配

意しつつ、各種指標を総合的に勘案し、下記1のとおり公益委員の見解を取りまとめたものである。

目安小委員会としては、地方最低賃金審議会における円滑な審議に資するため、これを公益委員見解として地方最低賃金審議会に示すよう総会に報告することとした。

また、地方最低賃金審議会の自主性発揮及び審議の際の留意点に関し、下記2のとおり示し、併せて総会に報告することとした。

さらに、中小企業・小規模事業者が継続的に賃上げできる環境整備の必要性については労使共通の認識であり、政府の掲げる「成長と分配の好循環」と「賃金と物価の好循環」を実現するためにも、特に地方、中小企業・小規模事業者に配慮しつつ、生産性向上を図るとともに、官公需における対応や、価格転嫁対策を徹底し、賃上げの原資の確保につなげる取組を継続的に実施するよう政府に対し強く要望する。

生産性向上の支援については、可能な限り多くの企業が各種の助成金等を受給し、賃上げを実現できるように、政府の掲げる生産性向上等への支援や経営支援の一層の強化を求める。特に、事業場内で最も低い時間給を一定以上引き上げ、生産性向上に取り組んだ場合に支給される業務改善助成金については、最低賃金引上げの影響を強く受ける中小企業・小規模事業者がしっかりと活用できるよう充実するとともに、具体的事例も活用した周知等の徹底を要望する。加えて、非正規雇用労働者の処遇改善等を支援するキャリアアップ助成金、働き方改革推進支援助成金、人材確保等支援助成金等について、「賃上げ」を支援する観点から、賃上げ加算等の充実を強く要望する。

さらに、中小企業・小規模事業者の賃上げの実現に向けて、労働生産性を引き上げるため、設備投資の促進に資する税制や、省力化投資の補助金等による支援の強化を要望する。加えて、創業・事業承継やM&Aの環境整備の一層の強化に取り組むことが必要である。また、成長市場に進出しようとする者の事業再構築、新製品開発や新市場の開拓、イノベーション創出、DX・GXの取組を促進することを要望する。さらに、中小企業・小規模事業者がこれらの施策を一層活用できるよう、周知等を徹底するとともに運用改善を要望する。

価格転嫁対策については、新たな商慣習として、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させる「構造的な価格転嫁」を実現するため、独占禁止法の執行強化、下請Gメン等を活用しつつ事業所管省庁と連携した下請法の執行強化、下請法改正の検討等を行うとともに、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の周知徹底を要望する。また、価格転嫁円滑化の取組についての実態調査が行われ、転嫁率が低い等の課題がある業界については、自主行動計画の策定や改定、改善策の検討を求めることを要望する。指針別添の交渉用フォーマットについては、業種の特性に応じた展開・活用を促すことを要望する。さらには、パートナーシッ

プ構築宣言の更なる拡大と実効性向上に取り組むとともに、中小企業等協同組合法に基づく団体協約の更なる活用の推進に向け、活用実態の調査や組合への制度周知に取り組むことを要望する。さらに、B to C 事業では相対的に価格転嫁率が低いといった課題があるため、消費者に対して転嫁に理解を求めていくよう要望する。

また、いわゆる「年収の壁」を意識せず働くことができるよう、「年収の壁・支援強化パッケージ」の活用を促進するほか、被用者保険の適用拡大等の見直しに取り組むことを要望する。加えて、行政機関が民間企業に業務委託を行っている場合に、年度途中の最低賃金額改定によって当該業務委託先における最低賃金の履行確保に支障が生じることがないように、発注時における特段の配慮を要望する。

## 記

(以下、別紙1と同じ)



## 公示に基づく関係労使の意見書

- 3-1 埼玉県労働組合連合会
- 3-2 埼玉県医療介護労働組合連合会
- 3-3 全労連・全国一般労働組合埼玉地方本部
- 3-4 生協労連 コープネットグループ労働組合
- 3-5 福祉保育労働組合埼玉県本部

2024年7月22日

埼玉地方最低賃金審議会  
会長 土屋 直樹 殿

## 地域別最低賃金の改正決定に係る意見書

埼玉県労働組合連合会  
議長 新島 善弘  
埼玉県さいたま市浦和区高砂3-10-11  
第1木村ビル2階

日頃の貴職のご活躍に対し敬意を表します。

2021年からの急激な物価の高騰、公共料金引き上げにより経済活動に大きな影響を与えている今日の状況ではありますが、2024年度の最低賃金の改定については、物価高騰で経済が後退している状況を打開するため、「労働者全体の賃金の底上げ」によって、景気の回復を図るとともに、すべての労働者が「健康で文化的な最低限度の生活を営む」ことができるよう、中小企業の経営に特段の配慮をしつつも、下がり続ける実質賃金をプラスに転換でき、さらには東京との格差を大幅に縮める引き上げ額を決定することを求めます。

### 1、最低賃金額を「早期に1500円」の水準に見合うだけ大幅に引き上げること

現行の最低賃金時間額1028円を大幅に引き上げることが求めます。  
理由は次の通りです。

#### 1) 物価高騰から県民の生活を守るためには、最低賃金を大幅に引き上げることが必要

新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2024では、最低賃金の引き上げについて、「2030年代半ばまでに1500円をめざす」としていますが、すでに国際水準から遅れている最低賃金額を考えれば、それでは遅すぎます。

さらに、今回の春闘においても昨年に続き満額回答などの賃上げが話題となりましたが、賃上げ実施後も、賃上げ水準よりも物価の高騰が上回り実質賃金は依然としてマイナス基調のままとなっています。これでは経済が上向きどころかさらに落ち込んでしまいます。私たちは、昨年の最低賃金改定後も実質賃金がマイナスのままであることを鑑み、今年3月に最低賃金の再改定を求めたため、埼玉労働局に団体署名を提出しましたが、再改定の議論は行われませんでした。その結果が春闘期の賃上げを受けてなお実質賃金のマイナス基調であるならば、今回の最低賃金の改定で、この間の不足分を補うだけの大幅引き上げが必要で、そのこと抜きには日本経済が上向きことはできないと考えます。



同じく物価高騰に苦しむ中小企業の「支払い能力論」を解決するための施策としては、物価高騰の中で経営に苦しむ中小企業に対して、最低賃金の大幅引き上げと合わせた有効な支援も必要になります。すでに「小規模企業振興基本法」の改正時に付帯された決議で、小規模企業の負担軽減のための支援策の実現を図ることが確認されていますので、この決議を実行に移すことが求められます。最低賃金法の根拠としている憲法25条の「健康で文化的な最低限度の生活」を保障するためにも、埼玉県最低賃金の大幅な引き上げを実施するとともに、中小企業に対する有効な支援策の実行を埼玉地方最低賃金審議会として、国に求めることを要求します。

## 2) 都道府県ごとの最低賃金の格差是正も急務の課題

最低賃金の地域間格差が依然として大きいことも重大な問題です。2023年度の最低賃金は、最も高い東京都で時給1,113円であるのに対し、最も低い時給は893円であり、220円もの格差があります。また、埼玉県においても東京との最低賃金の差が人材不足を深刻なものにしています。埼玉と東京の格差は時給で85円、1ヵ月働くと約1.5万円(173.8時間)の差になります。「埼玉に暮らしていても仕事は東京」という状況を改善するため、今審議会において東京との85円の最低賃金格差是正を強く求めます。

最低生計費調査の結果との差、東京との85円の格差を考えるなら、「目安」で示される金額にとられず、同じAランクである東京との格差を縮める大胆な引き上げの提案が必要です。改めて今審議会において東京との格差を縮める明確な意思表示となる引き上げを求めます。

## 3) 最低賃金の大幅引き上げはコロナ禍・物価高騰における有効な景気浮揚策

私たちは、GDPの約6割を占める家計の消費支出を増やすことが経済発展のうえで重要な対策と考えています。その中でも、最低賃金額の引き上げは、景気浮揚策のひとつであることを訴えてきました。

最低賃金の引き上げは、非正規の立場で働く多くの労働者の生活を改善し、収入の増加分が消費に回る比率の高い低所得層の購買力を高め地域経済を活性化させます。特に物価高騰によって実質賃金が大きく減少している非正規労働者の消費購買力を高めることは経済の回復にとって喫緊の課題であり、早期に解決すべき重要政策でもあります。

中小企業にとっても、最低賃金の引き上げに伴う賃金改善への具体的支援策を前提に、事業を継続していく環境を確保することができれば、エッセンシャルワークを中心とする深刻な人材不足解消が可能となります。冷え込んだ国内消費を刺激し、地域経済の活性化を図る有効策という視点からも、早期に「健康で文化的な最低限度の生活」ができる水準に最低賃金を引き上げることを求めます。

## 4) ジェンダー平等の視点に立った改正を

2023年の日本のジェンダーギャップ指数は156か国中118位で先進国といわれる国や、東アジア圏の中で最下位となっています。ジェンダーギャップの理由の一つに、女性の労働市場への参加率と男女の賃金格差があげられています。この課題は2006年の第1回調査からほとんど改善が

見られない課題です。男女の賃金格差の原因の一つは、女性が子育て等で一度離職をすると育児との両立のためにはパートやアルバイトなどの非正規で働かざるを得ない労働環境があります。さらに、日本の最低賃金の低さがあり、男女の賃金格差が大きく開く原因となっています。非正規率の高い女性と若年労働者の賃金水準を押し上げ、ジェンダー平等を推進する観点からも、今年度の最低賃金の大幅な引き上げを求めます。

## 2、最低賃金額は時間額だけでなく、日額および月額表示を復活すること

現在、最低賃金額の表示は時間額のみですが、労働者の就労形態が様々なように、賃金の支払いの形態も様々です。日額賃金で働く労働者は、建設業や委託、下請けの事業に多く見られるとともに、派遣労働者に最低賃金の影響を受ける低賃金階層が多いという事実を考慮すべきです。

最低賃金法は、すべての労働者を対象にしたものですから、その法律にあるように、時間額だけではなく、日額（8時間基準）・月額（1日8時間で20日および21日労働）の表示をすることが極めて合理的で重要です。時短促進の政策と合致させ、矛盾のない表示とすること、つまり時間額だけではなく、日額・月額での表示を行うことが必要です。

## 3、審議会運営は民主主義を貫くこと

最低賃金の改定にあたっては、様々な立場からの意見を聞くことが、民主的な審議会運営の大前提と考えます。労働者の実態をより反映するために、第一線の現場に働く臨時・パートなどの非正規労働者の意見を聴取し、議論する機会をもうけ、最低賃金審議会での審議に役立てるべきです。審議会委員の選出にあたっては、特に最低賃金に影響を受ける非正規の立場で働く労働者の実態をつかむため、当事者や当事者を多く組織している団体の意見を聞き、審議会での議論に活かすための公正な委員の任命を求めます。

- 1) 審議委員の公正な任命を行うこと。
- 2) 引き続き、広範な労働者や中小企業家等の意見を直接聴取する場を補償すること。

以上

# 2024年 春の時給調査報告

【収集期間】2024年4月12日(金)～4月23日(火)

【調査対象】求人情報誌(フリーペーパー)、新聞折り込み求人広告、WEB募集

【サンプル数】基本サンプル数3,311件(2023年秋2,992件)

■業種については、日本標準産業分類に基づき、13分類として行った。

農業、林業/建設業/製造業

情報通信業/運輸業、郵便業/卸売業、小売業/金融業、保険業

不動産業、物品賃貸業/宿泊業、飲食サービス業

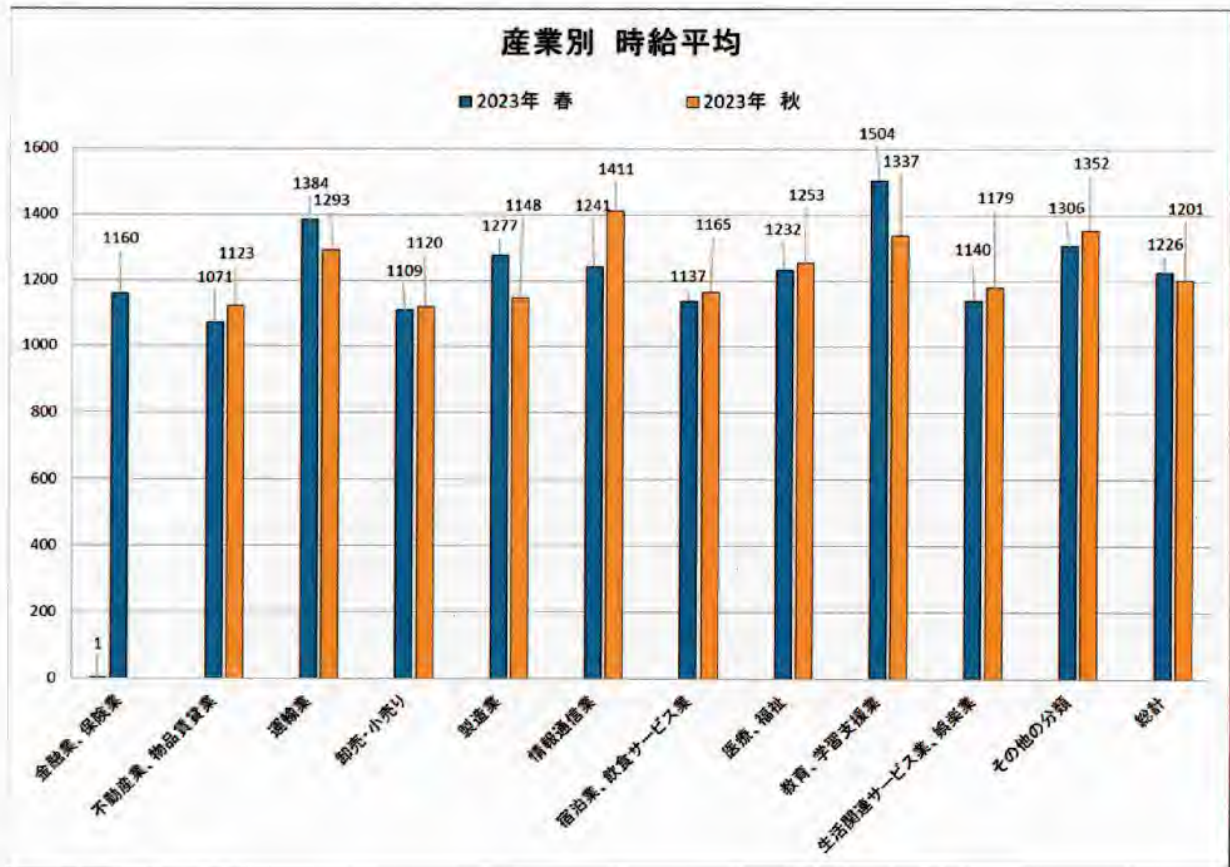
教育、学習支援業/医療、福祉/生活関連サービス業、娯楽業/その他の産業

(1) 集計結果……( )内は2023年10月

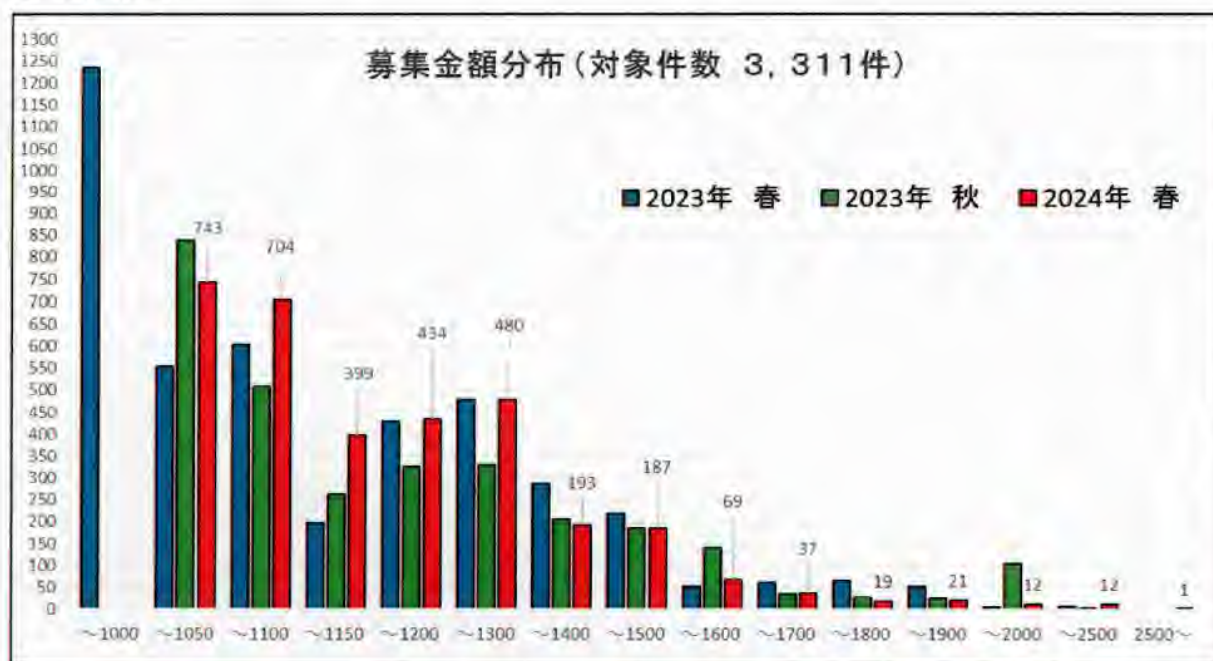
時給…平均1200.8円(1226.0)最高値2,500円(2,500)最低値1,028円(1,028)

2023年10月比で、平均値25.2円減少

## ① 産業別グラフ



## ② 賃金分布



2024年秋の時給調査は平均で1200.8円となった。

最低値は埼玉県 lowest賃金1028円。最も募集が多かった時給帯は1028円～1050円で過去の調査と同様の傾向。

産業別平均では、運輸業が募集件数・平均額とも減少、募集冊子からは原因は読み取れないが2024年問題が関係している可能性が伺える。

全産業平均の時給額が減少した要因は、平均額が低い傾向の卸売・小売り、サービス業の募集に占める割合が増加したため、秋よりも募集水準が下がっているわけではない。

全体として、昨年秋の最賃改定以降、募集価格の水準は高水準となっており、すべての産業の平均額が東京の最賃(1,113円)以上となっている(1件しか募集のない農業は除外)。

2024年		
職業分類	平均時給額	募集件数
その他	1351.8	88
医療・福祉	1253.2	260
飲食・宿泊業	1165.0	939
運輸業	1292.5	596
卸売・小売り	1120.1	684
教育・学習支援	1336.8	34
建設業	1148.0	10
情報通信業	1410.5	19
生活関連サービス	1178.9	423
製造業	1238.6	246
不動産業	1120.9	11
農業	1100.0	1
総計	1200.8	3311

2023年		
職業分類	平均時給額	募集件数
その他	1306.0	49
医療・福祉	1232.4	318
飲食・宿泊	1136.6	573
運輸業	1383.9	779
卸売・小売り	1109.2	447
教育・学習関連	1504.0	7
金融・保険業	1160.0	5
建設業	1174.7	16
情報通信業	1240.9	22
生活関連サービス	1140.4	465
製造業	1276.6	298
農業・林業	1030.0	1
不動産業	1070.6	12
総計	1226.0	2992

③ コンビニの時給平均（参考）

卸売・小売業のコンビニスタッフの募集時給は最低賃金近傍での募集が多く、実際に全産業平均よりもかなり低い水準になっている。これは、フランチャイズによる上納システムが影響しており、産業構造そのものに課題がある。

	データ	
求人会社名	募集件数	平均額
セブンイレブン	37	1080.9
デイリーヤマザキ	10	1111.4
ファミリーマート	30	1059.5
ミニストップ	4	1075.0
ローソン	25	1043.4
総計	106	1068.6

④ 外食産業の水準（参考値）

チェーン別の個別件数が少ないため、参考値となるが外食産業は以前に比べ高水準になってきている。傾向としては客単価の高い店舗は時給も高い傾向になっている。分母の募集件数が増加すればさらに傾向がはっきりすると思われる。

	データ	
求人会社名	募集件数	平均額
いきなりステーキ	5	1240.0
いろり庵きらくそば	2	1400.0
がってん寿司	1	1100.0
カレーショップC&C	1	1200.0
くら寿司	1	1028.0
ココス	1	1100.0
サイゼリア	2	1100.0
しゃぶしゃぶ木曾路	1	1350.0
スシロー	22	1107.7
はま寿司	2	1125.0
マクドナルド	4	1075.0
モスバーガー	10	1104.0
ロイヤルホスト	13	1130.8
安楽亭	7	1122.9
総計	72	1131.9

求人会社名	時給額	集計
スシロー	1030	1
	1070	1
	1080	3
	1100	7
	1110	1
	1120	4
	1130	3
	1150	1
	1200	1
スシロー 集計		22
総計		22

2024年7月22日

埼玉県最低賃金審議会委員 各位

埼玉県医療介護労働組合連合会

執行委員長 宮本 まき子

## 最低賃金額の大幅引き上げを求める意見書

労働者の賃金向上のためにご尽力いただいていることに敬意を表します。

医療・介護現場には、看護師はじめ国家資格等のライセンスを持つ労働者が多数いますが、非常に低い賃金水準におさえられています。厚生労働省の2023年度賃金構造基本統計調査によれば、同じライセンスを持ち社会的役割を担う教員と看護師の所定内賃金を比較すると看護師は117,600円低い実態にあり、さらに介護職所定内賃金は、全産業平均に比べて月額で76,092円も低くなっています。医療・介護労働者の過酷な労働実態と社会的役割を考えれば、専門職とは思えない低い賃金水準です。

仕事に見合わない低賃金が離職を促し、看護師・介護職員の不足に拍車をかけています。加えて、診療報酬、介護報酬は全国一律であるにもかかわらず、賃金実態は地域間の格差が大きく、地域別最低賃金の地域間格差とリンクしています。私たち医療・介護・福祉労働者は全国どこでも同水準の医療・介護を提供しなければなりません。しかし、賃金は地域によって大きな格差が存在しており、納得できません。

コロナ禍が4年以上続くなか、いまなお、現場の組合員は必死に医療・介護を守りながら感染症と向き合い、奮闘を続けています。しかし、コロナ禍が終息しないなかでも関連する補助金などは廃止され、患者・利用者減による減収や、人員不足の現場にコロナとインフルエンザ感染が広がり病床閉鎖せざるを得ないなど、医療・介護事業所は経営的な厳しさを増し、一時金引き下げ回答も増えるなど、そのしわ寄せは労働者の賃金切り下げの形であらわれています。

この間、賃上げに資するベア評価料などの報酬改定がありましたが、すべてのケア労働者が対象とならない差別的な内容であることや、病院と診療所で格差をつける配分となっていることなど、チーム医療の現場では使いづらい不十分な内容です。全産業的に5~10%の賃上げが実施されるなか、医労連の回答状況は3%の賃上げにも満たなく、さらに格差が広がる状況となっています。

このような状況が長引くことで、そこで働く労働者の心身の疲弊も限界を超え、看護現場では、「慢性疲労」8割、「仕事を辞めたい」8割に達し、離職者が増え、募集定員に満たない実態が続く悪化しています。現場の奮闘に見合わない低賃金状態を放置したままでは、慢性的な人員不足を改善することはできません。この状態が続けば、選ばれない職業となり、地域から病院、介護施設がなくなり、国民の要求に応える医療・看護・介護の提供は、到底、困難といわなければなりません。

人手不足を解消するためにも、賃金水準の引き上げが早急に求められています。そのことが医療・看護・介護の提供体制の改善にも直結します。地域間格差を是正し、大幅な最低賃金の引き上げは喫緊の重要課題であり、即時の実現を求めます。



以上



【資料】

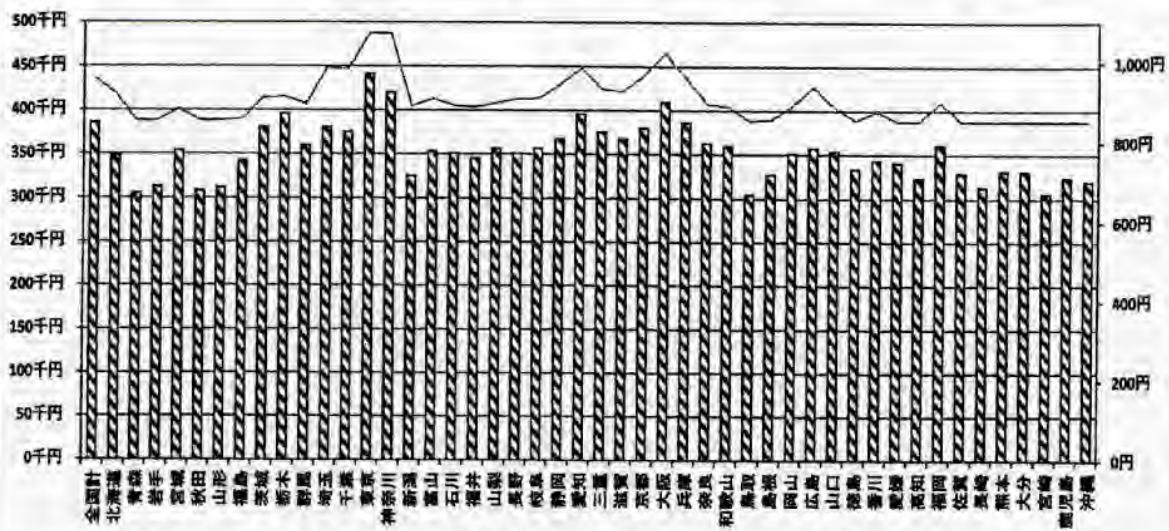
下図の見方

- \* 「医療・福祉」分野で働く一般労働者「きまって支給する現金給与額」  
(所得税、社会保険料等含む、短時間労働者は除く)→棒グラフ、左軸
- \* 最低賃金額(22年10月～23年9月までの金額)→折れ線グラフ、右軸
- \* 図1「男性の都道府県別金額」、図2「女性の府県別(抜粋)金額」

特徴点

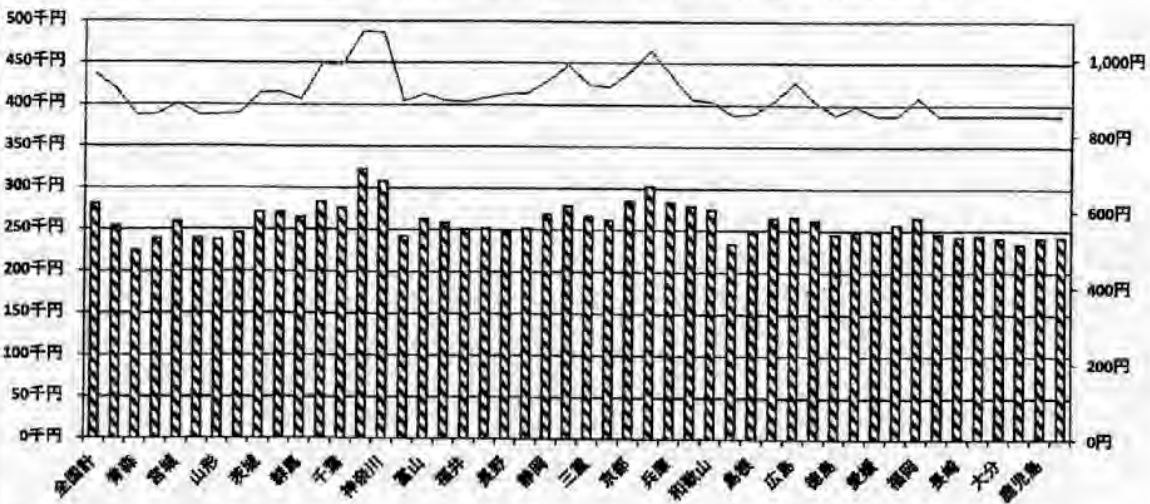
- \* 賃金格差が地域別最賃にリンク、医療福祉労働者にも顕著な地域間賃金格差
- \* 地方で働くケア労働者(特に女性)の賃金の低さ、低い待遇は地域最賃の影響  
→1人くらしの若者の最低生計費(月額24～26万)にも満たない県が少なくない

図1 都道府県別、「医療・福祉」一般労働者「きまって支給する現金給与額」と最低賃金額(男性)



(出所) 「令和5年 賃金構造基本統計調査」より作成

図2 都道府県別、「医療・福祉」一般労働者「きまって支給する現金給与額」と最低賃金額(女性)



(出所) 図1と同じ。

図表出典

「最低規制に関する考察(最低賃金制度を中心に)」中澤秀一(静岡県立大学短期大学教員)

2024年7月22日

埼玉地方最低賃金審議会委員 各位

全労連・全国一般労働組合埼玉地方本部  
執行委員長 水野谷 孝夫  
(公印略)

## 2024年度埼玉地方最低賃金改定に当たっての意見

労働者と県民の生活改善のため、ご尽力されている貴会に対し敬意を表します。

7月1日、2024年埼玉地方最低賃金審議会が開催され、貴会に対し諮問されました。これを受けて、近々、貴会から答申がなされるものと承知しております。

ロシアによるウクライナ軍事侵攻や円安などの影響により、物価が高騰し県民生活は極めて深刻な情勢の下での審議となります。そのために、最低賃金の大幅引き上げと全国一律最低賃金への最低賃金法改正は急務となっています。是非、埼玉地方最低賃金審議会委員におかれましては審議と議論を尽くして下さることを強く要請致します。

### 1. 実質賃金・可処分所得減少と物価高で生活苦

24春闘では、33年ぶりの賃上げがあり3%以上引き上がりました。しかし、実質賃金は26ヶ月連続の減少と物価高に追いつかない状況が続いています。世界的に見ても、日本の賃金水準が極めて低い状況が続き、労働者の生活は悪化の傾向が続いています。4月の消費動向調査では前月比1.2ポイント低下し38.3%となり、7カ月ぶりのマイナスとり、コロナ禍後の回復傾向にブレーキがかかっています。2020年以降、実質可処分所得は減少傾向が続き、2023年9月期は▲0.5%と減少するなど、労働者の購買意欲は減少の一途となっています。

このような状況は、賃上げが物価高に追いつかないことと、賃上げの影響を受けない中小企業、パート・派遣など非正規労働者の賃上げが停滞していることにあります。また、これまでの消費税増税や社会保険料の連続的な引き上げにより、実質的な賃金が減っていることで非正規労働者や年金暮らしの高齢者など年令を問わず生活は深刻な打撃を受けています。

昨年の最低賃金改定では、全国加重平均は1,004円と1,000円を上まわったものの、1,000円を上回った地域は8都府県にとどまっています。これは、2008年の政労使合意で「2020年の早い時期に全国平均1,000円」からすでに4年も経過しており、政労使合意の平均1,000円は遅きに失したと言わざるを得ません。昨年の「経済財政運営基本方針」(骨太方針)では、「最低賃金の最高額に対する最低額の比率を引き上げ地域間格差を是正する」としています。しかし、格差は一向に是正されず、地方から東京など首都圏に労働者が移動する傾向が止まりません。東京と埼玉の格差は時給85円であり、ランク内格差を縮小することも求められます。

世界的に見ても、日本の最低賃金が極めて低いことと地域別最低賃金となっている



ことは格差を日本全体の実質賃金が上がらない要因ともなっています。

## 2. 年齢を問わず生活苦が広がっている

多様な業種で働く労働者が結集する私たち全労連・全国一般埼玉地本では、多くの商業サービスや自治体委託の労働者がいます。ある自治体の電話交換で働く女性は、30年以上にわたり働いていますがこの10年以上は最低賃金に張り付いています。この間に、委託業者は3回も変更されましたが、賃金は最低賃金程度で労働条件もそのたびにリセットされてきました。昨年、会計年度任用職員として採用となり賃金はほとんど変わっていません。この自治体の電話交換の仕事は、市民や業者からの問い合わせに的確に答え案内をしてもらえると大きく評価されています。ダイヤルインでは出来ない、市民サービスの一翼を担っています。川口市にあるバッグの製造会社では、製造の主力は女性の非正規労働者です。会社は、人手不足のため募集していますが時給の高い東京と比較され、なかなか募集が集まらないと嘆いています。東京と埼玉の最低賃金格差は時給85円もあり、月額で12,750円（150時間・月）もあり年間では15万円以上にもなります。これは、年間で7~8%もの格差となります。同様の事例は、保育の非正規労働者でも東京に人材が流れるとの意見が出ています。また、高齢者は年金だけで生活が困難となり、退職後も非正規として高齢者雇用として働いており最低賃金に張り付いている状況です。年齢を問わず、非正規ではララク労働者の現状は深刻さを増しています。

商業サービスや製造を問わず多くの業種では、女性の非正規労働者は会社にとっての基幹的な労働者であり、ジェンダー平等の観点からも大幅な最低賃金引き上げが必要です。同時に、人手不足の観点からも、非課税限度額や社会保障費の抜本的な見直しが必要と考えます。

## 3. 地域経済と日本経済の活性化

私達が2月に、埼玉県南部で行った商店街訪問では人手不足が深刻な状況が広がっており、最低賃金の引き上げは必要との声が増えていることがわかりました。同時に、ほとんどの経営者から消費税のインボイス制度への不満・不安の声が例外なく聞くことができました。

最低賃金の改定にあたっては、中小企業への支援は急務であり、社会保険料の企業負担分が重荷であることから、消費税減税や社会保険料の企業負担の軽減こそが有効な方法であると考えます。

「労働運動総合研究所」（労働総研）は、昨年2月に「全国一律最低賃金1500円になったら生活はどう変化し、経済はどう変わるのか」を発表し、「賃金総額が16.1兆円増加した場合の経済効果は、国内生産額が17.9兆円増加し、粗付加価値額（≒GDP）が10.5兆円増加して、新たに106.6万人の雇用が必要になる」と推計しています。そのための財源は、内部留保の3.3%を活用すれば賃金総額16.1兆円をまかなえるとしています。韓国の事例では、最低賃金を引き上げたことによりGDPも労働生産性も増えています。

最低賃金の大幅引き上げで、個人消費を引き上げることこそ、日本経済を立て直す

もっと重要な経済施策です。私たちは一貫して「雇用も生活も守る」「最低賃金の円滑な引き上げには中小企業支援策が欠かせない」と主張してきました。法整備と行政の力で、中小企業でも大幅な最低賃金引き上げが可能となるよう、直接的な助成金をも含めた中小企業支援策の大幅な拡充・強化を求めるものです。

#### 4. 最低賃金審議会労働側委員の任命について

これまでも再三意見を述べていますが、埼玉地方最低賃金審議会の労働者側委員の任命に当たっては、特定の潮流に偏ることなくローカルセンターの構成に応じて任命することを要望します。

使用者代表の委員は構成する主要な団体から任命されているにもかかわらず、労働側委員は連合とその加盟組織からの推薦のある者のみが労働者代表のメンバーとして任命されています。ILO の条約勧告適用専門家委員会報告（日本案件）でも指摘されています。

広く意見を求める事からも、構成する労働団体の比率に応じて労働者委員の任命を行うことを求めます。

以上

2024年7月22日

埼玉地方最低賃金審議会  
会長 土屋 直樹 殿



生協労連 コープネットグループ労働組合  
中央執行委員長 占部 修吾

## 2024年度の埼玉地方最低賃金額の審議にむけた意見書

労働者の労働条件向上ならびに最低賃金についてご審議いただく委員のみなさまに心より敬意を表します。私ども生協労連コープネットグループ労働組合は生活協同組合と関連職場ではたらくなかまを組織した労働組合で、従業員の約7割がパート労働者などの非正規雇用で働く労働者です。運動方針の柱として、格差と貧困をなくすための最低賃金引き上げをめざし、とりわけ最低賃金におきましては、地域間格差の解消、どこでもだれでも8時間働いたら暮らせる社会、最低賃金1,500円の実現をめざしています。今年度の埼玉地方最低賃金額の改定につきまして、生協職場のなかまを代表して、意見を述べさせていただきます。

### 1. 2024年最低賃金改定にあたって

最低賃金制度は、賃金の最低額を定めることで、憲法25条に規定された「健康で文化的な最低限度の生活を営む権利」を保障するものです。しかし、この間の急激な物価上昇により、多くの生活者の暮らしが逼迫し、とりわけ非正規労働者など低所得者の暮らしは危機的状況にあります。従前から存在する格差と貧困の問題もより深刻さを増しています。

昨年、埼玉県は初めて時給1,000円を超え1,028円となりましたが、1日8時間、週5日勤務しても月額18万円程度、年収では220万程度です。この物価高では、ゆとりある暮らしには程遠い金額です。非正規の労働者の中には短時間労働者も多く、時給が上がると「年収の壁」にぶつかり、働く時間を短くするケースが多数を占め、コープネットグループ労働組合の組合員では1,800人近くが社会保険未加入のままです。現場では人手不足が続いている中、時給が上がることによって労働時間を短縮せざるを得ず、「勘弁してほしい」との声は、短時間労働者の多い職場の管理者からも多く届いています。社会保険料の負担増分を超える賃上げを求め、「時給1,500円以上にして欲しい」という要望は短時間労働者とその周辺から強く、大きく出されています。

また、社会保険に加入している非正規の労働者の多くは、家計補助ではなく、自分自身の収入で生活しており、この層がより物価高の影響を受け、厳しい暮らしを強いられています。現場での人手不足そして、物価高による生活の圧迫、どちらの側面からも、1日も早い最低賃金の大幅なアップを求める深刻な声をぜひ受け止めた上での議論をお願いいたします。

### 2. 暮らしの実態について

労働組合がおこなった非正規労働者への転職を希望する理由の聞き取りでは、「同じ職種で時給を比較すると埼玉県内で働くより、東京都内で働いた方が良い」と回答しています。少しでも高い賃金を求め若年層の労働者が都市部へ流出することは、地域の高齢化や少子化が進む要因でもあります。

共稼ぎ世帯は増加の一途をたどり、非正規で働く女性の収入は正規の賃金水準が上がらない中、家計にとって、なくてはならない収入となっています。また、前述した通り、非正規労働者の中には1人の収入で家計を支えているケースも少なくなく、物価高により暮らしは厳しさが増すばかりです。これまでも厳しい暮らしをしていた人々が、さらに厳しく辛い日々を過ごしている現状をお伝えします。

#### ●埼玉県内の店舗や宅配センターで働くパート職員、子育て世代からの声

- ・シングルマザーで小学生3人を育てています。夏休みが怖い。給食がなくなり、自宅で昼食を用意しなければならない。経済的に全く余裕がなく、満足な食事を用意できないと思う。子どもたちがいるので、昼間もエアコンをつけなければいけないので、電気代も心配。私の場合、夏休みに旅行だのお出かけなんて言う話ではない。生活ができるかどうかの話。どうやって支出を減らすか、悩んでいる。
- ・物価高が続いて、暮らしの節約もすでに限界がきている。食費もギリギリまで切り詰めている。育ち盛りの子どもたちがいるが、ひもじい思いをさせてしまっている。親としてなんとも情けない気持ちでいる。

- ・受験生の子どもがいます。周りはみんな塾に通っているが、費用が捻出できない。娘は、図書館で勉強をしているようだ。「お母さん、エアコンも効いてて快適だよ！」と笑顔で話している。子どもに気を使わせ、申し訳なさでいっぱい。その上、学費も用意できず、奨学金制度を利用することになる。本当に申し訳ない。

### 3. 1日8時間働いたら、人間らしく暮らせる最低賃金へ

この間の生活費全般の大幅な値上がりは、労働者全体の暮らしに大打撃を与え続けており、中でも低所得者層の生活に深刻な影を落とし、今や命に関わる問題と言えます。こうした現状から最低賃金を大幅に引き上げることが喫緊の課題です。埼玉県最低賃金については、中央最低賃金審議会が提示する目安額にとらわれることなく、大幅に上げる審議をお願いします。

全労連の最低生計費試算調査では、25歳単身者が1日8時間働き人間らしく暮らすためには、全国どこでも1,500円(月額23万円)が必要という結果が出ています。ぜひ、すべての労働者が人間らしく暮らしていける最低賃金の水準という視点で議論し、地域経済の発展や活性化のためにも、埼玉県の最低賃金を1,500円としていただくようお願いいたします。

以上

2024年7月4日

埼玉地方最低賃金審議会 様

福祉保育労働組合埼玉県本部

執行委員長 小寺直人

### 意見書

民間保育所で働く保育士の過半数が、非正規労働者です。社会福祉基礎構造改革によって進められた正規職員から非正規労働者への置き換えは、止む気配がありません。

施設開所時間が8時間から11時間へ延長され、週5日開所から6日7日開所と保育時間は大幅に増えても、公定価格の人件費対象となる職員配置基準の改善はほんのわずかです。

20年前と同じ人件費運営費で労働基準法を守りながら長時間開所を実現するため、人件費を低く抑えながら、正規非正規合わせて多くの職員で保育を実施するのですから、正規職員も非正規職員も最低賃金近傍で働かざるを得ないのが現状です。

そして、打ち続く物価高がわたしたちの生活苦に、さらに追い打ち掛けています。若い保育士は「切り詰められるのは食費だけ。モヤシは必須だが、それさえ値上がりしてきた」と訴えています。

委員みなさんが決める最低賃金はわたしたち福祉労働者の賃金、生活に直結していることを今一度お考えいただきたいと、ここに意見書を提出します。



## 令和6年度最低賃金に関する基礎調査結果（埼玉）

### 1 総括表（1）

### 2 総括表（2）

### 3 引上げ額・引上げ率・影響率の早見表

### 4 時間当たり賃金分布（埼玉）

### 5 賃金特性値（埼玉）

#### 《参考事項》

##### ①調査対象

製造業、新聞業、出版業は100人未満の事業所。卸売業、小売業、学術研究、専門・技術サービス業、宿泊業、飲食サービス業、生活関連サービス業、娯楽業、医療、福祉及びサービス業（他に分類されないもの）については事業所規模30人未満の事業所。

##### ②調査方法

無作為抽出による郵送調査とオンライン調査の併用

##### ③調査対象事業所数（調査票発送数）

2,725

##### ④調査の基準となる期日

2024年6月1日現在

##### ⑤有効回答事業所数

1,186（有効回答率 43.5%）

##### ⑥有効データ数

13,062（1データ＝1労働者）

##### ⑦復元方法

労働者数による復元

※ 復元倍率＝各層の事業所母集団データベース（令和3年次フレーム）の結果による母集団労働者数÷各層の集計労働者数



総括表(1)(産業・就業形態別の賃金額階級別、規模別、地域別、年齢別表)

06年

総括表(1)

産業:(全て) 就業形態:(全て)

産別適用除外含む全労働者

時間当り所定内賃金額 (3手当を除く)	合計	規模別			地域別		年齢別					
		1~9人	10~29人	30~99人	北部	南部	17歳以下	18~19歳	20~54歳	55~59歳	60~64歳	65歳以上
計	902,250	315,177	483,217	103,856	127,545	774,705	14,395	34,282	596,187	82,972	72,146	102,268
円	17,550	12,537	4,569	443	4,166	13,384		604	8,062	1,405	2,275	5,204
- 1017	(1.9)	(4.0)	(0.9)	(0.4)	(3.3)	(1.7)		(1.8)	(1.4)	(1.7)	(3.2)	(5.1)
1018 - 1018	17,906 (2.0)	12,874 (4.1)	4,576 (0.9)	457 (0.4)	4,185 (3.3)	13,721 (1.8)		604 (1.8)	8,298 (1.4)	1,525 (1.8)	2,275 (3.2)	5,204 (5.1)
1019 - 1019	17,906 (2.0)	12,874 (4.1)	4,576 (0.9)	457 (0.4)	4,185 (3.3)	13,721 (1.8)		604 (1.8)	8,298 (1.4)	1,525 (1.8)	2,275 (3.2)	5,204 (5.1)
1020 - 1020	17,906 (2.0)	12,874 (4.1)	4,576 (0.9)	457 (0.4)	4,185 (3.3)	13,721 (1.8)		604 (1.8)	8,298 (1.4)	1,525 (1.8)	2,275 (3.2)	5,204 (5.1)
1021 - 1021	17,917 (2.0)	12,881 (4.1)	4,576 (0.9)	461 (0.4)	4,189 (3.3)	13,728 (1.8)		604 (1.8)	8,305 (1.4)	1,525 (1.8)	2,275 (3.2)	5,208 (5.1)
1022 - 1022	17,927 (2.0)	12,881 (4.1)	4,576 (0.9)	470 (0.5)	4,189 (3.3)	13,738 (1.8)		604 (1.8)	8,305 (1.4)	1,525 (1.8)	2,275 (3.2)	5,217 (5.1)
1023 - 1023	17,941 (2.0)	12,881 (4.1)	4,576 (0.9)	484 (0.5)	4,198 (3.3)	13,743 (1.8)		612 (1.8)	8,305 (1.4)	1,525 (1.8)	2,280 (3.2)	5,217 (5.1)
1024 - 1024	18,331 (2.0)	12,881 (4.1)	4,966 (1.0)	484 (0.5)	4,198 (3.3)	14,134 (1.8)		612 (1.8)	8,696 (1.5)	1,525 (1.8)	2,280 (3.2)	5,217 (5.1)
1025 - 1025	18,599 (2.1)	13,143 (4.2)	4,966 (1.0)	489 (0.5)	4,198 (3.3)	14,401 (1.9)		612 (1.8)	8,701 (1.5)	1,525 (1.8)	2,542 (3.5)	5,217 (5.1)
1026 - 1026	19,092 (2.1)	13,541 (4.3)	5,062 (1.0)	489 (0.5)	4,198 (3.3)	14,894 (1.9)		612 (1.8)	8,797 (1.5)	1,724 (2.1)	2,741 (3.8)	5,217 (5.1)
1027 - 1027	19,389 (2.1)	13,541 (4.3)	5,062 (1.0)	787 (0.8)	4,379 (3.4)	15,010 (1.9)		618 (1.8)	9,089 (1.5)	1,724 (2.1)	2,741 (3.8)	5,217 (5.1)
1028 - 1028	65,050 (7.2)	27,647 (8.8)	36,473 (7.5)	930 (0.9)	11,580 (9.1)	53,470 (6.9)	3,810 (26.5)	5,834 (17.0)	29,233 (4.9)	3,945 (4.8)	6,392 (8.9)	15,836 (15.5)
1029 - 1029	68,974 (7.6)	27,800 (8.8)	40,122 (8.3)	1,052 (1.0)	15,229 (11.9)	53,745 (6.9)	4,540 (31.5)	8,754 (25.5)	29,508 (4.9)	3,945 (4.8)	6,392 (8.9)	15,836 (15.5)
1030 - 1030	99,189 (11.0)	43,699 (13.9)	53,384 (11.0)	2,106 (2.0)	23,923 (18.8)	75,266 (9.7)	4,711 (32.7)	11,191 (32.6)	47,469 (8.0)	4,853 (5.8)	8,403 (11.6)	22,563 (22.1)
1031 - 1031	99,730 (11.1)	44,228 (14.0)	53,396 (11.1)	2,106 (2.0)	24,107 (18.9)	75,623 (9.8)	4,711 (32.7)	11,191 (32.6)	47,648 (8.0)	5,073 (6.1)	8,544 (11.8)	22,563 (22.1)
1032 - 1032	100,248 (11.1)	44,625 (14.2)	53,398 (11.1)	2,226 (2.1)	24,285 (19.0)	75,964 (9.8)	4,711 (32.7)	11,191 (32.6)	47,774 (8.0)	5,289 (6.4)	8,550 (11.9)	22,734 (22.2)
1033 - 1033	101,378 (11.2)	44,880 (14.2)	54,265 (11.2)	2,232 (2.1)	24,289 (19.0)	77,089 (10.0)	4,711 (32.7)	11,191 (32.6)	48,541 (8.1)	5,460 (6.6)	8,557 (11.9)	22,916 (22.4)
1034 - 1034	101,505 (11.3)	44,884 (14.2)	54,273 (11.2)	2,348 (2.3)	24,289 (19.0)	77,216 (10.0)	4,711 (32.7)	11,191 (32.6)	48,668 (8.2)	5,460 (6.6)	8,557 (11.9)	22,916 (22.4)
1035 - 1035	102,250 (11.3)	44,884 (14.2)	55,019 (11.4)	2,348 (2.3)	24,301 (19.1)	77,949 (10.1)	4,711 (32.7)	11,193 (32.6)	48,838 (8.2)	5,640 (6.8)	8,562 (11.9)	23,307 (22.8)
1036 - 1036	102,256 (11.3)	44,884 (14.2)	55,019 (11.4)	2,354 (2.3)	24,307 (19.1)	77,949 (10.1)	4,711 (32.7)	11,193 (32.6)	48,838 (8.2)	5,640 (6.8)	8,567 (11.9)	23,307 (22.8)

時間当り所定内賃金額 (3手当を除く)	合計	規模別			地域別		年齢別					
		1～9人	10～29人	30～99人	北部	南部	17歳以下	18～19歳	20～54歳	55～59歳	60～64歳	65歳以上
1037 - 1037	102,548 (11.4)	44,884 (14.2)	55,019 (11.4)	2,646 (2.5)	24,482 (19.2)	78,066 (10.1)	4,711 (32.7)	11,193 (32.6)	49,130 (8.2)	5,640 (6.8)	8,567 (11.9)	23,307 (22.8)
1038 - 1038	105,144 (11.7)	45,254 (14.4)	57,244 (11.8)	2,646 (2.5)	24,482 (19.2)	80,662 (10.4)	4,711 (32.7)	11,193 (32.6)	51,243 (8.6)	5,646 (6.8)	8,752 (12.1)	23,598 (23.1)
1039 - 1039	105,358 (11.7)	45,453 (14.4)	57,250 (11.8)	2,654 (2.6)	24,497 (19.2)	80,860 (10.4)	4,711 (32.7)	11,193 (32.6)	51,450 (8.6)	5,646 (6.8)	8,759 (12.1)	23,598 (23.1)
1040 - 1040	120,998 (13.4)	51,831 (16.4)	66,277 (13.7)	2,890 (2.8)	26,603 (20.9)	94,395 (12.2)	4,711 (32.7)	11,655 (34.0)	62,064 (10.4)	6,760 (8.1)	10,461 (14.5)	25,347 (24.8)
1041 - 1041	121,249 (13.4)	52,048 (16.5)	66,285 (13.7)	2,916 (2.8)	26,633 (20.9)	94,617 (12.2)	4,711 (32.7)	11,655 (34.0)	62,310 (10.5)	6,760 (8.1)	10,461 (14.5)	25,353 (24.8)
1042 - 1042	121,593 (13.5)	52,367 (16.6)	66,299 (13.7)	2,927 (2.8)	26,650 (20.9)	94,943 (12.3)	4,711 (32.7)	11,662 (34.0)	62,646 (10.5)	6,760 (8.1)	10,461 (14.5)	25,353 (24.8)
1043 - 1043	121,946 (13.5)	52,367 (16.6)	66,491 (13.8)	3,088 (3.0)	26,835 (21.0)	95,111 (12.3)	4,711 (32.7)	11,662 (34.0)	62,970 (10.6)	6,781 (8.2)	10,468 (14.5)	25,353 (24.8)
1044 - 1044	122,623 (13.6)	52,367 (16.6)	67,046 (13.9)	3,210 (3.1)	26,835 (21.0)	95,788 (12.4)	4,711 (32.7)	11,662 (34.0)	63,452 (10.6)	6,781 (8.2)	10,468 (14.5)	25,548 (25.0)
1045 - 1045	123,138 (13.6)	52,623 (16.7)	67,046 (13.9)	3,469 (3.3)	26,839 (21.0)	96,299 (12.4)	4,711 (32.7)	11,662 (34.0)	63,818 (10.7)	6,925 (8.3)	10,474 (14.5)	25,548 (25.0)
1046 - 1046	123,226 (13.7)	52,633 (16.7)	67,115 (13.9)	3,478 (3.3)	26,858 (21.1)	96,368 (12.4)	4,711 (32.7)	11,662 (34.0)	63,850 (10.7)	6,936 (8.4)	10,485 (14.5)	25,581 (25.0)
1047	123,541 (13.7)	52,754 (16.7)	67,279 (13.9)	3,508 (3.4)	26,884 (21.1)	96,658 (12.5)	4,711 (32.7)	11,662 (34.0)	64,038 (10.7)	6,942 (8.4)	10,607 (14.7)	25,581 (25.0)
1048	125,327 (13.9)	53,087 (16.8)	68,363 (14.1)	3,877 (3.7)	27,667 (21.7)	97,659 (12.6)	4,711 (32.7)	11,662 (34.0)	65,078 (10.9)	7,115 (8.6)	10,607 (14.7)	26,154 (25.6)
1049	125,327 (13.9)	53,087 (16.8)	68,363 (14.1)	3,877 (3.7)	27,667 (21.7)	97,659 (12.6)	4,711 (32.7)	11,662 (34.0)	65,078 (10.9)	7,115 (8.6)	10,607 (14.7)	26,154 (25.6)
1050	153,454 (17.0)	64,091 (20.3)	84,191 (17.4)	5,172 (5.0)	29,902 (23.4)	123,552 (15.9)	5,715 (39.7)	12,978 (37.9)	81,989 (13.8)	8,230 (9.9)	12,627 (17.5)	31,914 (31.2)
1051	154,386 (17.1)	64,530 (20.5)	84,539 (17.5)	5,317 (5.1)	29,936 (23.5)	124,450 (16.1)	5,715 (39.7)	12,982 (37.9)	82,905 (13.9)	8,234 (9.9)	12,636 (17.5)	31,914 (31.2)
1052	154,962 (17.2)	64,989 (20.6)	84,539 (17.5)	5,434 (5.2)	29,936 (23.5)	125,025 (16.1)	5,715 (39.7)	12,982 (37.9)	83,364 (14.0)	8,234 (9.9)	12,752 (17.7)	31,914 (31.2)
1053	156,181 (17.3)	65,558 (20.8)	85,175 (17.6)	5,449 (5.2)	30,747 (24.1)	125,434 (16.2)	5,715 (39.7)	13,181 (38.5)	84,381 (14.2)	8,234 (9.9)	12,756 (17.7)	31,914 (31.2)
1054	156,569 (17.4)	65,558 (20.8)	85,385 (17.7)	5,626 (5.4)	31,133 (24.4)	125,436 (16.2)	5,715 (39.7)	13,181 (38.5)	84,769 (14.2)	8,234 (9.9)	12,756 (17.7)	31,914 (31.2)
1055	158,500 (17.6)	66,510 (21.1)	85,854 (17.8)	6,136 (5.9)	31,416 (24.6)	127,084 (16.4)	5,715 (39.7)	13,184 (38.5)	85,976 (14.4)	8,393 (10.1)	13,024 (18.1)	32,207 (31.5)
1056	158,500 (17.6)	66,510 (21.1)	85,854 (17.8)	6,136 (5.9)	31,416 (24.6)	127,084 (16.4)	5,715 (39.7)	13,184 (38.5)	85,976 (14.4)	8,393 (10.1)	13,024 (18.1)	32,207 (31.5)
1057	158,638 (17.6)	66,512 (21.1)	85,868 (17.8)	6,258 (6.0)	31,422 (24.6)	127,216 (16.4)	5,715 (39.7)	13,184 (38.5)	86,099 (14.4)	8,408 (10.1)	13,024 (18.1)	32,207 (31.5)
1058	159,123 (17.6)	66,547 (21.1)	86,068 (17.8)	6,508 (6.3)	31,426 (24.6)	127,697 (16.5)	5,715 (39.7)	13,301 (38.8)	86,311 (14.5)	8,526 (10.3)	13,055 (18.1)	32,215 (31.5)
1059	159,267 (17.7)	66,558 (21.1)	86,075 (17.8)	6,634 (6.4)	31,426 (24.6)	127,841 (16.5)	5,715 (39.7)	13,301 (38.8)	86,455 (14.5)	8,526 (10.3)	13,055 (18.1)	32,215 (31.5)

時間当り所定内賃金額 (3手当を除く)	合計	規模別			地域別		年齢別						
		1～9人	10～29人	30～99人	北部	南部	17歳以下	18～19歳	20～54歳	55～59歳	60～64歳	65歳以上	
1060	1060	167,010 (18.5)	68,093 (21.6)	91,625 (19.0)	7,293 (7.0)	33,404 (26.2)	133,606 (17.2)	7,205 (50.1)	13,673 (39.9)	89,415 (15.0)	9,489 (11.4)	13,375 (18.5)	33,853 (33.1)
1061	1061	167,446 (18.6)	68,093 (21.6)	91,953 (19.0)	7,401 (7.1)	33,410 (26.2)	134,037 (17.3)	7,205 (50.1)	13,673 (39.9)	89,440 (15.0)	9,690 (11.7)	13,421 (18.6)	34,017 (33.3)
1062	1062	168,095 (18.6)	68,412 (21.7)	92,162 (19.1)	7,521 (7.2)	33,414 (26.2)	134,682 (17.4)	7,205 (50.1)	13,673 (39.9)	89,694 (15.0)	9,690 (11.7)	13,620 (18.9)	34,212 (33.5)
1063	1063	168,437 (18.7)	68,532 (21.7)	92,380 (19.1)	7,525 (7.2)	33,628 (26.4)	134,809 (17.4)	7,205 (50.1)	13,673 (39.9)	90,032 (15.1)	9,694 (11.7)	13,620 (18.9)	34,212 (33.5)
1064	1064	168,821 (18.7)	68,534 (21.7)	92,757 (19.2)	7,531 (7.3)	33,632 (26.4)	135,190 (17.5)	7,205 (50.1)	13,673 (39.9)	90,415 (15.2)	9,695 (11.7)	13,621 (18.9)	34,212 (33.5)
1065	1065	169,541 (18.8)	68,758 (21.8)	93,123 (19.3)	7,660 (7.4)	33,653 (26.4)	135,888 (17.5)	7,205 (50.1)	13,673 (39.9)	90,733 (15.2)	9,870 (11.9)	13,628 (18.9)	34,431 (33.7)
1066	1066	169,846 (18.8)	68,776 (21.8)	93,294 (19.3)	7,775 (7.5)	33,768 (26.5)	136,078 (17.6)	7,205 (50.1)	13,673 (39.9)	91,003 (15.3)	9,882 (11.9)	13,636 (18.9)	34,447 (33.7)
1067	1067	170,082 (18.9)	68,975 (21.9)	93,294 (19.3)	7,812 (7.5)	33,768 (26.5)	136,314 (17.6)	7,205 (50.1)	13,673 (39.9)	91,211 (15.3)	9,891 (11.9)	13,645 (18.9)	34,456 (33.7)
1068	1068	171,401 (19.0)	69,095 (21.9)	94,365 (19.5)	7,942 (7.6)	33,776 (26.5)	137,625 (17.8)	7,205 (50.1)	13,673 (39.9)	91,974 (15.4)	10,237 (12.3)	13,660 (18.9)	34,652 (33.9)
1069	1069	172,761 (19.1)	69,784 (22.1)	94,914 (19.6)	8,063 (7.8)	33,780 (26.5)	138,980 (17.9)	7,205 (50.1)	13,673 (39.9)	92,732 (15.6)	10,662 (12.9)	13,836 (19.2)	34,652 (33.9)
1070	1070	181,186 (20.1)	71,361 (22.6)	100,534 (20.8)	9,290 (8.9)	37,111 (29.1)	144,074 (18.6)	7,205 (50.1)	13,680 (39.9)	98,959 (16.6)	11,202 (13.5)	14,345 (19.9)	35,793 (35.0)
1071	1071	182,176 (20.2)	71,623 (22.7)	101,256 (21.0)	9,296 (9.0)	37,247 (29.2)	144,928 (18.7)	7,205 (50.1)	13,680 (39.9)	99,777 (16.7)	11,210 (13.5)	14,503 (20.1)	35,801 (35.0)
1072	1072	182,205 (20.2)	71,623 (22.7)	101,274 (21.0)	9,308 (9.0)	37,255 (29.2)	144,950 (18.7)	7,205 (50.1)	13,680 (39.9)	99,793 (16.7)	11,212 (13.5)	14,503 (20.1)	35,812 (35.0)
1073	1073	182,456 (20.2)	71,632 (22.7)	101,502 (21.0)	9,323 (9.0)	37,278 (29.2)	145,178 (18.7)	7,205 (50.1)	13,687 (39.9)	100,037 (16.8)	11,212 (13.5)	14,503 (20.1)	35,812 (35.0)
1074	1074	182,797 (20.3)	71,951 (22.8)	101,506 (21.0)	9,341 (9.0)	37,282 (29.2)	145,515 (18.8)	7,205 (50.1)	13,687 (39.9)	100,248 (16.8)	11,212 (13.5)	14,503 (20.1)	35,942 (35.1)
1075	1075	184,732 (20.5)	73,174 (23.2)	102,067 (21.1)	9,490 (9.1)	37,309 (29.3)	147,423 (19.0)	7,205 (50.1)	13,687 (39.9)	101,231 (17.0)	11,419 (13.8)	14,711 (20.4)	36,478 (35.7)
1076	1076	184,991 (20.5)	73,191 (23.2)	102,245 (21.2)	9,555 (9.2)	37,324 (29.3)	147,666 (19.1)	7,205 (50.1)	13,687 (39.9)	101,256 (17.0)	11,425 (13.8)	14,901 (20.7)	36,516 (35.7)
1077	1077	185,386 (20.5)	73,390 (23.3)	102,424 (21.2)	9,572 (9.2)	37,330 (29.3)	148,057 (19.1)	7,205 (50.1)	13,687 (39.9)	101,635 (17.0)	11,427 (13.8)	14,901 (20.7)	36,531 (35.7)
1078	1078	185,701 (20.6)	73,681 (23.4)	102,428 (21.2)	9,592 (9.2)	37,516 (29.4)	148,185 (19.1)	7,205 (50.1)	13,687 (39.9)	101,763 (17.1)	11,427 (13.8)	14,901 (20.7)	36,719 (35.9)
1079	1079	186,382 (20.7)	73,681 (23.4)	103,099 (21.3)	9,603 (9.2)	37,526 (29.4)	148,856 (19.2)	7,205 (50.1)	13,687 (39.9)	101,929 (17.1)	11,606 (14.0)	14,909 (20.7)	37,047 (36.2)
1080	1080	195,187 (21.6)	74,977 (23.8)	110,308 (22.8)	9,902 (9.5)	38,962 (30.5)	156,225 (20.2)	7,205 (50.1)	14,231 (41.5)	106,640 (17.9)	11,936 (14.4)	15,470 (21.4)	39,705 (38.8)
1081	1081	196,055 (21.7)	75,281 (23.9)	110,856 (22.9)	9,919 (9.6)	39,079 (30.6)	156,976 (20.3)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	107,376 (18.0)	11,944 (14.4)	15,480 (21.5)	39,714 (38.8)
1082	1082	196,081 (21.7)	75,281 (23.9)	110,856 (22.9)	9,944 (9.6)	39,079 (30.6)	157,002 (20.3)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	107,382 (18.0)	11,944 (14.4)	15,480 (21.5)	39,734 (38.9)

時間当り所定内賃金額 (3手当を除く)	合計	規模別			地域別		年齢別						
		1～9人	10～29人	30～99人	北部	南部	17歳以下	18～19歳	20～54歳	55～59歳	60～64歳	65歳以上	
1083	1083	196,211 (21.7)	75,289 (23.9)	110,862 (22.9)	10,061 (9.7)	39,087 (30.6)	157,124 (20.3)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	107,507 (18.0)	11,944 (14.4)	15,480 (21.5)	39,740 (38.9)
1084	1084	196,753 (21.8)	75,430 (23.9)	111,021 (23.0)	10,301 (9.9)	39,247 (30.8)	157,505 (20.3)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	107,901 (18.1)	11,944 (14.4)	15,627 (21.7)	39,740 (38.9)
1085	1085	197,521 (21.9)	75,685 (24.0)	111,367 (23.0)	10,469 (10.1)	39,377 (30.9)	158,144 (20.4)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	108,414 (18.2)	12,165 (14.7)	15,638 (21.7)	39,763 (38.9)
1086	1086	198,082 (22.0)	76,227 (24.2)	111,381 (23.0)	10,474 (10.1)	39,568 (31.0)	158,514 (20.5)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	108,608 (18.2)	12,165 (14.7)	15,870 (22.0)	39,897 (39.0)
1087	1087	198,292 (22.0)	76,380 (24.2)	111,414 (23.1)	10,498 (10.1)	39,586 (31.0)	158,706 (20.5)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	108,811 (18.3)	12,165 (14.7)	15,870 (22.0)	39,905 (39.0)
1088	1088	198,509 (22.0)	76,380 (24.2)	111,585 (23.1)	10,544 (10.2)	39,787 (31.2)	158,722 (20.5)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	108,863 (18.3)	12,331 (14.9)	15,870 (22.0)	39,905 (39.0)
1089	1089	198,683 (22.0)	76,380 (24.2)	111,749 (23.1)	10,554 (10.2)	39,791 (31.2)	158,892 (20.5)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	108,872 (18.3)	12,331 (14.9)	16,034 (22.2)	39,905 (39.0)
1090	1090	201,261 (22.3)	77,011 (24.4)	113,524 (23.5)	10,726 (10.3)	40,153 (31.5)	161,108 (20.8)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	110,519 (18.5)	12,707 (15.3)	16,211 (22.5)	40,283 (39.4)
1091	1091	202,728 (22.5)	77,241 (24.5)	114,729 (23.7)	10,758 (10.4)	40,167 (31.5)	162,561 (21.0)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	111,745 (18.7)	12,707 (15.3)	16,211 (22.5)	40,523 (39.6)
1092	1092	203,311 (22.5)	77,440 (24.6)	115,089 (23.8)	10,782 (10.4)	40,173 (31.5)	163,138 (21.1)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	111,966 (18.8)	12,707 (15.3)	16,407 (22.7)	40,690 (39.8)
1093	1093	203,704 (22.6)	77,646 (24.6)	115,267 (23.9)	10,791 (10.4)	40,181 (31.5)	163,523 (21.1)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	112,352 (18.8)	12,707 (15.3)	16,414 (22.8)	40,690 (39.8)
1094	1094	203,957 (22.6)	77,646 (24.6)	115,507 (23.9)	10,804 (10.4)	40,428 (31.7)	163,529 (21.1)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	112,363 (18.8)	12,707 (15.3)	16,414 (22.8)	40,931 (40.0)
1095	1095	204,138 (22.6)	77,649 (24.6)	115,677 (23.9)	10,813 (10.4)	40,433 (31.7)	163,706 (21.1)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	112,529 (18.9)	12,709 (15.3)	16,423 (22.8)	40,937 (40.0)
1096	1096	205,348 (22.8)	77,851 (24.7)	116,614 (24.1)	10,883 (10.5)	40,892 (32.1)	164,456 (21.2)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	112,585 (18.9)	13,081 (15.8)	16,805 (23.3)	41,336 (40.4)
1097	1097	205,630 (22.8)	78,128 (24.8)	116,619 (24.1)	10,883 (10.5)	40,896 (32.1)	164,734 (21.3)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	112,725 (18.9)	13,223 (15.9)	16,805 (23.3)	41,336 (40.4)
1098	1098	205,862 (22.8)	78,345 (24.9)	116,634 (24.1)	10,883 (10.5)	40,896 (32.1)	164,966 (21.3)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	112,741 (18.9)	13,223 (15.9)	16,805 (23.3)	41,553 (40.6)
1099	1099	206,418 (22.9)	78,522 (24.9)	117,002 (24.2)	10,894 (10.5)	41,079 (32.2)	165,339 (21.3)	7,205 (50.1)	14,336 (41.8)	112,918 (18.9)	13,430 (16.2)	16,977 (23.5)	41,553 (40.6)
1100	1100	248,306 (27.5)	92,407 (29.3)	143,913 (29.8)	11,986 (11.5)	44,571 (34.9)	203,735 (26.3)	9,047 (62.8)	20,552 (59.9)	136,093 (22.8)	16,096 (19.4)	20,072 (27.8)	46,447 (45.4)
1101	1101	248,886 (27.6)	92,407 (29.3)	144,488 (29.9)	11,991 (11.5)	44,583 (35.0)	204,303 (26.4)	9,047 (62.8)	20,552 (59.9)	136,105 (22.8)	16,469 (19.8)	20,072 (27.8)	46,642 (45.6)
1102	1102	249,891 (27.7)	92,417 (29.3)	145,351 (30.1)	12,124 (11.7)	44,587 (35.0)	205,304 (26.5)	9,047 (62.8)	20,552 (59.9)	136,934 (23.0)	16,469 (19.8)	20,081 (27.8)	46,809 (45.8)
1103	1103	250,437 (27.8)	92,588 (29.4)	145,538 (30.1)	12,311 (11.9)	44,959 (35.2)	205,478 (26.5)	9,047 (62.8)	20,552 (59.9)	137,460 (23.1)	16,469 (19.8)	20,097 (27.9)	46,813 (45.8)
1104	1104	250,606 (27.8)	92,588 (29.4)	145,703 (30.2)	12,316 (11.9)	44,959 (35.2)	205,647 (26.5)	9,047 (62.8)	20,552 (59.9)	137,629 (23.1)	16,469 (19.8)	20,097 (27.9)	46,813 (45.8)
1105	1105	251,249 (27.8)	92,739 (29.4)	145,877 (30.2)	12,632 (12.2)	45,167 (35.4)	206,083 (26.6)	9,047 (62.8)	20,552 (59.9)	138,122 (23.2)	16,612 (20.0)	20,103 (27.9)	46,813 (45.8)

時間当り所定内賃金額 (3手当を除く)	合計	規模別			地域別		年齢別						
		1～9人	10～29人	30～99人	北部	南部	17歳以下	18～19歳	20～54歳	55～59歳	60～64歳	65歳以上	
1106	1106	251,964 (27.9)	92,739 (29.4)	146,579 (30.3)	12,645 (12.2)	45,168 (35.4)	206,796 (26.7)	9,047 (62.8)	20,552 (59.9)	138,507 (23.2)	16,776 (20.2)	20,268 (28.1)	46,813 (45.8)
1107	1107	253,319 (28.1)	92,739 (29.4)	146,750 (30.4)	13,830 (13.3)	46,221 (36.2)	207,098 (26.7)	9,047 (62.8)	20,552 (59.9)	139,747 (23.4)	16,776 (20.2)	20,384 (28.3)	46,813 (45.8)
1108	1108	253,494 (28.1)	92,739 (29.4)	146,925 (30.4)	13,830 (13.3)	46,225 (36.2)	207,270 (26.8)	9,047 (62.8)	20,552 (59.9)	139,751 (23.4)	16,776 (20.2)	20,384 (28.3)	46,984 (45.9)
1109	1109	253,622 (28.1)	92,739 (29.4)	146,925 (30.4)	13,957 (13.4)	46,225 (36.2)	207,397 (26.8)	9,047 (62.8)	20,552 (59.9)	139,878 (23.5)	16,776 (20.2)	20,384 (28.3)	46,984 (45.9)
1110	1110	264,037 (29.3)	94,513 (30.0)	155,540 (32.2)	13,984 (13.5)	47,488 (37.2)	216,549 (28.0)	10,537 (73.2)	24,278 (70.8)	144,282 (24.2)	17,181 (20.7)	20,391 (28.3)	47,369 (46.3)
1111	1111	264,918 (29.4)	95,230 (30.2)	155,704 (32.2)	13,984 (13.5)	47,488 (37.2)	217,430 (28.1)	10,537 (73.2)	24,278 (70.8)	144,649 (24.3)	17,181 (20.7)	20,391 (28.3)	47,883 (46.8)
1112	1112	264,931 (29.4)	95,230 (30.2)	155,710 (32.2)	13,992 (13.5)	47,495 (37.2)	217,436 (28.1)	10,537 (73.2)	24,278 (70.8)	144,656 (24.3)	17,181 (20.7)	20,391 (28.3)	47,888 (46.8)
1113	1113	265,482 (29.4)	95,243 (30.2)	155,895 (32.3)	14,344 (13.8)	47,507 (37.2)	217,974 (28.1)	10,537 (73.2)	24,510 (71.5)	144,955 (24.3)	17,194 (20.7)	20,391 (28.3)	47,895 (46.8)
1114	1114	265,973 (29.5)	95,526 (30.3)	155,895 (32.3)	14,552 (14.0)	47,689 (37.4)	218,284 (28.2)	10,537 (73.2)	24,510 (71.5)	145,297 (24.4)	17,201 (20.7)	20,532 (28.5)	47,895 (46.8)
1115	1115	266,337 (29.5)	95,646 (30.3)	155,906 (32.3)	14,785 (14.2)	47,690 (37.4)	218,647 (28.2)	10,537 (73.2)	24,510 (71.5)	145,542 (24.4)	17,321 (20.9)	20,532 (28.5)	47,895 (46.8)
1116	1116	266,683 (29.6)	95,981 (30.5)	155,913 (32.3)	14,789 (14.2)	47,698 (37.4)	218,985 (28.3)	10,537 (73.2)	24,510 (71.5)	145,682 (24.4)	17,520 (21.1)	20,535 (28.5)	47,899 (46.8)
1117	1117	266,865 (29.6)	95,989 (30.5)	156,077 (32.3)	14,799 (14.2)	47,716 (37.4)	219,149 (28.3)	10,537 (73.2)	24,510 (71.5)	145,692 (24.4)	17,520 (21.1)	20,535 (28.5)	48,071 (47.0)
1118	1118	267,034 (29.6)	95,989 (30.5)	156,241 (32.3)	14,804 (14.3)	47,721 (37.4)	219,313 (28.3)	10,537 (73.2)	24,510 (71.5)	145,692 (24.4)	17,520 (21.1)	20,540 (28.5)	48,235 (47.2)
1119	1119	267,255 (29.6)	95,991 (30.5)	156,442 (32.4)	14,821 (14.3)	47,723 (37.4)	219,531 (28.3)	10,537 (73.2)	24,510 (71.5)	145,707 (24.4)	17,529 (21.1)	20,735 (28.7)	48,235 (47.2)
1120	1120	276,890 (30.7)	97,241 (30.9)	164,551 (34.1)	15,097 (14.5)	48,859 (38.3)	228,030 (29.4)	12,401 (86.1)	25,256 (73.7)	151,206 (25.4)	18,094 (21.8)	21,117 (29.3)	48,817 (47.7)
1121	1121	277,261 (30.7)	97,241 (30.9)	164,892 (34.1)	15,127 (14.6)	48,888 (38.3)	228,373 (29.5)	12,401 (86.1)	25,261 (73.7)	151,229 (25.4)	18,094 (21.8)	21,124 (29.3)	49,152 (48.1)
1122	1122	277,597 (30.8)	97,243 (30.9)	165,221 (34.2)	15,134 (14.6)	48,889 (38.3)	228,708 (29.5)	12,401 (86.1)	25,261 (73.7)	151,566 (25.4)	18,094 (21.8)	21,124 (29.3)	49,152 (48.1)
1123	1123	277,937 (30.8)	97,243 (30.9)	165,560 (34.3)	15,134 (14.6)	48,893 (38.3)	229,043 (29.6)	12,401 (86.1)	25,261 (73.7)	151,905 (25.5)	18,094 (21.8)	21,124 (29.3)	49,152 (48.1)
1124	1124	278,287 (30.8)	97,243 (30.9)	165,902 (34.3)	15,142 (14.6)	48,893 (38.3)	229,393 (29.6)	12,401 (86.1)	25,261 (73.7)	152,253 (25.5)	18,094 (21.8)	21,124 (29.3)	49,154 (48.1)
1125	1125	278,879 (30.9)	97,602 (31.0)	166,083 (34.4)	15,194 (14.6)	48,922 (38.4)	229,958 (29.7)	12,401 (86.1)	25,261 (73.7)	152,480 (25.6)	18,101 (21.8)	21,124 (29.3)	49,513 (48.4)
1126	1126	279,347 (31.0)	97,942 (31.1)	166,091 (34.4)	15,314 (14.7)	48,926 (38.4)	230,422 (29.7)	12,401 (86.1)	25,261 (73.7)	152,948 (25.7)	18,101 (21.8)	21,124 (29.3)	49,513 (48.4)
1127	1127	279,721 (31.0)	98,141 (31.1)	166,266 (34.4)	15,314 (14.7)	48,930 (38.4)	230,792 (29.8)	12,401 (86.1)	25,261 (73.7)	153,123 (25.7)	18,101 (21.8)	21,124 (29.3)	49,712 (48.6)
1128	1128	280,077 (31.0)	98,482 (31.2)	166,270 (34.4)	15,325 (14.8)	48,939 (38.4)	231,138 (29.8)	12,401 (86.1)	25,261 (73.7)	153,479 (25.7)	18,101 (21.8)	21,124 (29.3)	49,712 (48.6)

時間当り所定内賃金額 (3手当を除く)	合計	規模別			地域別		年齢別						
		1～9人	10～29人	30～99人	北部	南部	17歳以下	18～19歳	20～54歳	55～59歳	60～64歳	65歳以上	
1129	1129	280,083 (31.0)	98,482 (31.2)	166,270 (34.4)	15,331 (14.8)	48,939 (38.4)	231,143 (29.8)	12,401 (86.1)	25,261 (73.7)	153,479 (25.7)	18,101 (21.8)	21,130 (29.3)	49,712 (48.6)
1130	1139	290,249 (32.2)	101,673 (32.3)	172,366 (35.7)	16,210 (15.6)	50,357 (39.5)	239,893 (31.0)	12,401 (86.1)	26,279 (76.7)	159,515 (26.8)	18,522 (22.3)	22,049 (30.6)	51,484 (50.3)
1140	1149	300,228 (33.3)	103,151 (32.7)	180,239 (37.3)	16,838 (16.2)	52,175 (40.9)	248,053 (32.0)	13,518 (93.9)	28,163 (82.2)	164,617 (27.6)	19,161 (23.1)	22,421 (31.1)	52,348 (51.2)
1150	1159	318,555 (35.3)	109,093 (34.6)	191,300 (39.6)	18,161 (17.5)	53,668 (42.1)	264,886 (34.2)	13,638 (94.7)	30,244 (88.2)	175,946 (29.5)	20,400 (24.6)	23,327 (32.3)	55,000 (53.8)
1160	1169	327,399 (36.3)	111,975 (35.5)	196,502 (40.7)	18,922 (18.2)	55,301 (43.4)	272,098 (35.1)	13,638 (94.7)	30,250 (88.2)	182,720 (30.6)	20,954 (25.3)	23,664 (32.8)	56,172 (54.9)
1170	1179	336,306 (37.3)	114,777 (36.4)	201,677 (41.7)	19,853 (19.1)	56,655 (44.4)	279,652 (36.1)	13,638 (94.7)	30,682 (89.5)	189,813 (31.8)	21,623 (26.1)	24,225 (33.6)	56,325 (55.1)
1180	1189	342,809 (38.0)	116,759 (37.0)	205,733 (42.6)	20,318 (19.6)	57,293 (44.9)	285,517 (36.9)	13,638 (94.7)	30,689 (89.5)	194,442 (32.6)	22,449 (27.1)	24,383 (33.8)	57,208 (55.9)
1190	1199	352,082 (39.0)	119,674 (38.0)	211,228 (43.7)	21,180 (20.4)	58,425 (45.8)	293,656 (37.9)	13,638 (94.7)	31,069 (90.6)	201,025 (33.7)	23,500 (28.3)	24,810 (34.4)	58,039 (56.8)
1200	1299	434,635 (48.2)	149,140 (47.3)	256,940 (53.2)	28,556 (27.5)	68,799 (53.9)	365,836 (47.2)	14,395 (100.0)	33,254 (97.0)	257,945 (43.3)	30,777 (37.1)	30,601 (42.4)	67,663 (66.2)
1300	1399	493,306 (54.7)	172,594 (54.8)	282,642 (58.5)	38,070 (36.7)	77,573 (60.8)	415,733 (53.7)		33,860 (98.8)	302,299 (50.7)	35,758 (43.1)	34,506 (47.8)	72,488 (70.9)
1400	1499	541,399 (60.0)	189,529 (60.1)	306,335 (63.4)	45,535 (43.8)	86,817 (68.1)	454,582 (58.7)		34,045 (99.3)	336,540 (56.4)	39,955 (48.2)	38,905 (53.9)	77,560 (75.8)
1500	1599	591,100 (65.5)	207,967 (66.0)	329,358 (68.2)	53,774 (51.8)	93,676 (73.4)	497,424 (64.2)		34,052 (99.3)	373,543 (62.7)	43,712 (52.7)	44,165 (61.2)	81,232 (79.4)
1600	1699	639,977 (70.9)	224,374 (71.2)	353,026 (73.1)	62,577 (60.3)	100,776 (79.0)	539,201 (69.6)		34,282 (100.0)	406,419 (68.2)	48,199 (58.1)	49,800 (69.0)	86,882 (85.0)
1700	1799	676,885 (75.0)	235,990 (74.9)	373,245 (77.2)	67,650 (65.1)	104,876 (82.2)	572,009 (73.8)			434,912 (72.9)	52,298 (63.0)	52,386 (72.6)	88,612 (86.6)
1800	1899	709,702 (78.7)	246,005 (78.1)	390,220 (80.8)	73,477 (70.7)	107,808 (84.5)	601,894 (77.7)			459,380 (77.1)	56,235 (67.8)	55,909 (77.5)	89,501 (87.5)
1900	1999	741,878 (82.2)	256,414 (81.4)	408,246 (84.5)	77,217 (74.3)	110,768 (86.8)	631,110 (81.5)			483,866 (81.2)	60,692 (73.1)	57,249 (79.4)	91,394 (89.4)
2000		902,250 (100.0)	315,177 (100.0)	483,217 (100.0)	103,856 (100.0)	127,545 (100.0)	774,705 (100.0)			596,187 (100.0)	82,972 (100.0)	72,146 (100.0)	102,268 (100.0)
月平均賃金額		207,878	205,699	194,508	276,703	196,123	209,814	52,361	62,283	221,181	252,918	225,582	151,997
時間当り平均賃金額		1,728	1,986	1,562	1,721	1,446	1,775	1,083	1,098	1,835	1,741	1,693	1,423
月一人当たり労働時間数		127	127	120	160	127	127	48	56	134	139	134	108
第1・20分位数		1,028	1,028	1,028	1,051	1,028	1,028	1,028	1,028	1,030	1,030	1,028	1,000
第1・10分位数		1,030	1,030	1,030	1,085	1,029	1,035	1,028	1,028	1,040	1,055	1,030	1,028
第1・4分位数		1,100	1,100	1,100	1,254	1,060	1,100	1,028	1,029	1,120	1,163	1,100	1,046
中位数		1,320	1,325	1,248	1,577	1,236	1,333	1,060	1,100	1,384	1,529	1,413	1,136
四分位偏差係数		0.2644	0.2642	0.2604	0.2403	0.2286	0.2719	0.0434	0.0459	0.2626	0.2874	0.2565	0.1888

【上段】 累積労働者数

【下段】 累積構成比

総括表(2) (産業・就業形態別の賃金額階級別、性別年齢別表)

06年

総括表(2)

産業：(全て)

就業形態：(全て)

産別適用除外含む全労働者

時間当り所定内賃金額 (3手当を除く)	合計	男							女							
		男性計	17歳以下	18~19歳	20~54歳	55~59歳	60~64歳	65歳以上	女性計	17歳以下	18~19歳	20~54歳	55~59歳	60~64歳	65歳以上	
計	902,250	422,868	3,399	15,005	285,946	35,472	33,307	49,740	479,382	10,996	19,277	310,241	47,500	38,840	52,528	
円	17,550	5,799		34	3,751	430	22	1,562	11,751		570	4,311	976	2,253	3,642	
-	1,017	(1.9)	(1.4)	(0.2)	(1.3)	(1.2)	(0.1)	(3.1)	(2.5)	(3.0)	(1.4)	(2.1)	(5.8)	(6.9)		
1,018	1,018	17,906	5,799	34	3,751	430	22	1,562	12,107	570	4,546	1,096	2,253	3,642		
-	1,019	(2.0)	(1.4)	(0.2)	(1.3)	(1.2)	(0.1)	(3.1)	(2.5)	(3.0)	(1.5)	(2.3)	(5.8)	(6.9)		
1,019	1,019	17,906	5,799	34	3,751	430	22	1,562	12,107	570	4,546	1,096	2,253	3,642		
-	1,020	(2.0)	(1.4)	(0.2)	(1.3)	(1.2)	(0.1)	(3.1)	(2.5)	(3.0)	(1.5)	(2.3)	(5.8)	(6.9)		
1,020	1,020	17,906	5,799	34	3,751	430	22	1,562	12,107	570	4,546	1,096	2,253	3,642		
-	1,021	(2.0)	(1.4)	(0.2)	(1.3)	(1.2)	(0.1)	(3.1)	(2.5)	(3.0)	(1.5)	(2.3)	(5.8)	(6.9)		
1,021	1,021	17,917	5,799	34	3,751	430	22	1,562	12,118	570	4,554	1,096	2,253	3,646		
-	1,022	(2.0)	(1.4)	(0.2)	(1.3)	(1.2)	(0.1)	(3.1)	(2.5)	(3.0)	(1.5)	(2.3)	(5.8)	(6.9)		
1,022	1,022	17,927	5,799	34	3,751	430	22	1,562	12,128	570	4,554	1,096	2,253	3,656		
-	1,023	(2.0)	(1.4)	(0.3)	(1.3)	(1.2)	(0.1)	(3.1)	(2.5)	(3.0)	(1.5)	(2.3)	(5.8)	(7.0)		
1,023	1,023	17,941	5,807	43	3,751	430	22	1,562	12,133	570	4,554	1,096	2,258	3,656		
-	1,024	(2.0)	(1.5)	(0.3)	(1.4)	(1.2)	(0.1)	(3.1)	(2.5)	(3.0)	(1.5)	(2.3)	(5.8)	(7.0)		
1,024	1,024	18,331	6,198	43	4,142	430	22	1,562	12,133	570	4,554	1,096	2,258	3,656		
-	1,025	(2.1)	(1.5)	(0.3)	(1.5)	(1.2)	(0.1)	(3.1)	(2.6)	(3.0)	(1.5)	(2.3)	(6.5)	(7.0)		
1,025	1,025	18,599	6,204	43	4,147	430	22	1,562	12,395	570	4,554	1,096	2,520	3,656		
-	1,026	(2.1)	(1.5)	(0.3)	(1.5)	(1.2)	(0.1)	(3.1)	(2.7)	(3.0)	(1.5)	(2.7)	(7.0)	(7.0)		
1,026	1,026	19,092	6,204	43	4,147	430	22	1,562	12,888	570	4,649	1,294	2,718	3,656		
-	1,027	(2.1)	(1.5)	(0.3)	(1.6)	(1.2)	(0.1)	(3.1)	(2.7)	(3.0)	(1.5)	(2.7)	(7.0)	(7.0)		
1,027	1,027	19,389	6,496	43	4,439	430	22	1,562	12,893	576	4,649	1,294	2,718	3,656		
-	1,028	(2.1)	(1.5)	(0.3)	(1.6)	(1.2)	(0.1)	(3.1)	(2.7)	(3.0)	(1.5)	(2.7)	(7.0)	(7.0)		
1,028	1,028	65,050	20,315	1,237	2,507	10,477	796	224	5,073	44,735	2,573	3,327	18,756	3,148	6,168	10,763
-	1,029	(7.2)	(4.8)	(36.4)	(16.7)	(3.7)	(2.2)	(0.7)	(10.2)	(9.3)	(23.4)	(17.3)	(6.0)	(6.6)	(15.9)	(20.5)
1,029	1,029	68,974	23,234	1,237	5,427	10,477	796	224	5,073	45,740	3,302	3,327	19,031	3,148	6,168	10,763
-	1,030	(7.6)	(5.5)	(36.4)	(36.2)	(3.7)	(2.2)	(0.7)	(10.2)	(9.5)	(30.0)	(17.3)	(6.1)	(6.6)	(15.9)	(20.5)
1,030	1,030	99,189	29,141	1,237	5,925	13,879	803	589	6,708	70,048	3,474	5,266	33,590	4,049	7,814	15,855
-	1,031	(11.0)	(6.9)	(36.4)	(39.5)	(4.9)	(2.3)	(1.8)	(13.5)	(14.6)	(31.6)	(27.3)	(10.8)	(8.5)	(20.1)	(30.2)
1,031	1,031	99,730	29,141	1,237	5,925	13,879	803	589	6,708	70,589	3,474	5,266	33,769	4,270	7,956	15,855
-	1,032	(11.1)	(6.9)	(36.4)	(39.5)	(4.9)	(2.3)	(1.8)	(13.5)	(14.7)	(31.6)	(27.3)	(10.9)	(9.0)	(20.5)	(30.2)
1,032	1,032	100,248	29,148	1,237	5,925	13,886	803	589	6,708	71,100	3,474	5,266	33,887	4,486	7,961	16,026
-	1,033	(11.1)	(6.9)	(36.4)	(39.5)	(4.9)	(2.3)	(1.8)	(13.5)	(14.8)	(31.6)	(27.3)	(10.9)	(9.4)	(20.5)	(30.5)
1,033	1,033	101,378	29,682	1,237	5,925	14,242	974	597	6,708	71,695	3,474	5,266	34,300	4,486	7,961	16,209
-	1,034	(11.2)	(7.0)	(36.4)	(39.5)	(5.0)	(2.7)	(1.8)	(13.5)	(15.0)	(31.6)	(27.3)	(11.1)	(9.4)	(20.5)	(30.9)
1,034	1,034	101,505	29,806	1,237	5,925	14,366	974	597	6,708	71,698	3,474	5,266	34,303	4,486	7,961	16,209
-	1,035	(11.3)	(7.0)	(36.4)	(39.5)	(5.0)	(2.7)	(1.8)	(13.5)	(15.0)	(31.6)	(27.3)	(11.1)	(9.4)	(20.5)	(30.9)
1,035	1,035	102,250	30,197	1,237	5,925	14,366	974	597	7,098	72,053	3,474	5,268	34,473	4,665	7,965	16,209
-	1,036	(11.3)	(7.1)	(36.4)	(39.5)	(5.0)	(2.7)	(1.8)	(14.3)	(15.0)	(31.6)	(27.3)	(11.1)	(9.8)	(20.5)	(30.9)
1,036	1,036	102,256	30,197	1,237	5,925	14,366	974	597	7,098	72,059	3,474	5,268	34,473	4,665	7,971	16,209
-	1,037	(11.3)	(7.1)	(36.4)	(39.5)	(5.0)	(2.7)	(1.8)	(14.3)	(15.0)	(31.6)	(27.3)	(11.1)	(9.8)	(20.5)	(30.9)
1,037	1,037	102,548	30,489	1,237	5,925	14,657	974	597	7,098	72,059	3,474	5,268	34,473	4,665	7,971	16,209
-	1,038	(11.4)	(7.2)	(36.4)	(39.5)	(5.1)	(2.7)	(1.8)	(14.3)	(15.0)	(31.6)	(27.3)	(11.1)	(9.8)	(20.5)	(30.9)
1,038	1,038	105,144	30,660	1,237	5,925	14,829	974	597	7,098	74,484	3,474	5,268	36,414	4,672	8,156	16,500
-	1,039	(11.7)	(7.3)	(36.4)	(39.5)	(5.2)	(2.7)	(1.8)	(14.3)	(15.5)	(31.6)	(27.3)	(11.7)	(9.8)	(21.0)	(31.4)
1,039	1,039	105,358	30,666	1,237	5,925	14,829	974	603	7,098	74,691	3,474	5,268	36,622	4,672	8,156	16,500
-	1,040	(11.7)	(7.3)	(36.4)	(39.5)	(5.2)	(2.7)	(1.8)	(14.3)	(15.6)	(31.6)	(27.3)	(11.8)	(9.8)	(21.0)	(31.4)
1,040	1,040	120,998	35,740	1,237	5,925	18,828	974	838	7,938	85,258	3,474	5,730	43,236	5,786	9,623	17,410
-	1,040	(13.4)	(8.5)	(36.4)	(39.5)	(6.6)	(2.7)	(2.5)	(16.0)	(17.8)	(31.6)	(29.7)	(13.9)	(12.2)	(24.8)	(33.1)

時間当り所定内賃金額 (3手当を除く)	合計	男							女						
		男性計	17歳以下	18-19歳	20-54歳	55-59歳	60-64歳	65歳以上	女性計	17歳以下	18-19歳	20-54歳	55-59歳	60-64歳	65歳以上
1,041 - 1,041	121,249 (13.4)	35,750 (8.5)	1,237 (36.4)	5,925 (39.5)	18,833 (6.6)	974 (2.7)	838 (2.5)	7,943 (16.0)	85,499 (17.9)	3,474 (31.6)	5,730 (29.7)	43,477 (14.0)	5,786 (12.2)	9,623 (24.8)	17,410 (33.1)
1,042 - 1,042	121,593 (13.5)	35,870 (8.5)	1,237 (36.4)	5,925 (39.5)	18,953 (6.6)	974 (2.7)	838 (2.5)	7,943 (16.0)	85,723 (17.9)	3,474 (31.6)	5,738 (29.8)	43,693 (14.1)	5,786 (12.2)	9,623 (24.8)	17,410 (33.1)
1,043 - 1,043	121,946 (13.5)	36,186 (8.6)	1,237 (36.4)	5,925 (39.5)	19,254 (6.7)	981 (2.8)	845 (2.5)	7,943 (16.0)	85,760 (17.9)	3,474 (31.6)	5,738 (29.8)	43,716 (14.1)	5,800 (12.2)	9,623 (24.8)	17,410 (33.1)
1,044 - 1,044	122,623 (13.6)	36,551 (8.6)	1,237 (36.4)	5,925 (39.5)	19,424 (6.8)	981 (2.8)	845 (2.5)	8,139 (16.4)	86,072 (18.0)	3,474 (31.6)	5,738 (29.8)	44,028 (14.2)	5,800 (12.2)	9,623 (24.8)	17,410 (33.1)
1,045 - 1,045	123,138 (13.6)	36,682 (8.7)	1,237 (36.4)	5,925 (39.5)	19,548 (6.8)	989 (2.8)	845 (2.5)	8,139 (16.4)	86,456 (18.0)	3,474 (31.6)	5,738 (29.8)	44,270 (14.3)	5,936 (12.5)	9,628 (24.8)	17,410 (33.1)
1,046 - 1,046	123,226 (13.7)	36,702 (8.7)	1,237 (36.4)	5,925 (39.5)	19,556 (6.8)	989 (2.8)	857 (2.6)	8,139 (16.4)	86,523 (18.0)	3,474 (31.6)	5,738 (29.8)	44,293 (14.3)	5,948 (12.5)	9,628 (24.8)	17,443 (33.2)
1,047 - 1,047	123,541 (13.7)	36,879 (8.7)	1,237 (36.4)	5,925 (39.5)	19,731 (6.9)	989 (2.8)	858 (2.6)	8,139 (16.4)	86,663 (18.1)	3,474 (31.6)	5,738 (29.8)	44,307 (14.3)	5,953 (12.5)	9,748 (25.1)	17,443 (33.2)
1,048 - 1,048	125,327 (13.9)	37,598 (8.9)	1,237 (36.4)	5,925 (39.5)	20,238 (7.1)	989 (2.8)	858 (2.6)	8,351 (16.8)	87,729 (18.3)	3,474 (31.6)	5,738 (29.8)	44,841 (14.5)	6,126 (12.9)	9,748 (25.1)	17,802 (33.9)
1,049 - 1,049	125,327 (13.9)	37,598 (8.9)	1,237 (36.4)	5,925 (39.5)	20,238 (7.1)	989 (2.8)	858 (2.6)	8,351 (16.8)	87,729 (18.3)	3,474 (31.6)	5,738 (29.8)	44,841 (14.5)	6,126 (12.9)	9,748 (25.1)	17,802 (33.9)
1,050 - 1,050	153,454 (17.0)	43,995 (10.4)	1,237 (36.4)	6,527 (43.5)	23,454 (8.2)	1,289 (3.6)	866 (2.6)	10,621 (21.4)	109,459 (22.8)	4,477 (40.7)	6,452 (33.5)	58,535 (18.9)	6,942 (14.6)	11,761 (30.3)	21,293 (40.5)
1,051 - 1,051	154,386 (17.1)	44,123 (10.4)	1,237 (36.4)	6,531 (43.5)	23,578 (8.2)	1,289 (3.6)	866 (2.6)	10,621 (21.4)	110,263 (23.0)	4,477 (40.7)	6,452 (33.5)	59,327 (19.1)	6,946 (14.6)	11,769 (30.3)	21,293 (40.5)
1,052 - 1,052	154,962 (17.2)	44,239 (10.5)	1,237 (36.4)	6,531 (43.5)	23,578 (8.2)	1,289 (3.6)	983 (3.0)	10,621 (21.4)	110,723 (23.1)	4,477 (40.7)	6,452 (33.5)	59,786 (19.3)	6,946 (14.6)	11,769 (30.3)	21,293 (40.5)
1,053 - 1,053	156,181 (17.3)	44,670 (10.6)	1,237 (36.4)	6,531 (43.5)	24,009 (8.4)	1,289 (3.6)	983 (3.0)	10,621 (21.4)	111,511 (23.3)	4,477 (40.7)	6,650 (34.5)	60,372 (19.5)	6,946 (14.6)	11,773 (30.3)	21,293 (40.5)
1,054 - 1,054	156,569 (17.4)	44,845 (10.6)	1,237 (36.4)	6,531 (43.5)	24,184 (8.5)	1,289 (3.6)	983 (3.0)	10,621 (21.4)	111,724 (23.3)	4,477 (40.7)	6,650 (34.5)	60,585 (19.5)	6,946 (14.6)	11,773 (30.3)	21,293 (40.5)
1,055 - 1,055	158,500 (17.6)	45,320 (10.7)	1,237 (36.4)	6,534 (43.5)	24,530 (8.6)	1,312 (3.7)	1,025 (3.1)	10,683 (21.5)	113,180 (23.6)	4,477 (40.7)	6,650 (34.5)	61,446 (19.8)	7,082 (14.9)	12,000 (30.9)	21,524 (41.0)
1,056 - 1,056	158,500 (17.6)	45,320 (10.7)	1,237 (36.4)	6,534 (43.5)	24,530 (8.6)	1,312 (3.7)	1,025 (3.1)	10,683 (21.5)	113,180 (23.6)	4,477 (40.7)	6,650 (34.5)	61,446 (19.8)	7,082 (14.9)	12,000 (30.9)	21,524 (41.0)
1,057 - 1,057	158,638 (17.6)	45,320 (10.7)	1,237 (36.4)	6,534 (43.5)	24,530 (8.6)	1,312 (3.7)	1,025 (3.1)	10,683 (21.5)	113,318 (23.6)	4,477 (40.7)	6,650 (34.5)	61,570 (19.8)	7,096 (14.9)	12,000 (30.9)	21,524 (41.0)
1,058 - 1,058	159,123 (17.6)	45,574 (10.8)	1,237 (36.4)	6,650 (44.3)	24,549 (8.6)	1,430 (4.0)	1,025 (3.1)	10,683 (21.5)	113,549 (23.7)	4,477 (40.7)	6,650 (34.5)	61,762 (19.9)	7,096 (14.9)	12,030 (31.0)	21,532 (41.0)
1,059 - 1,059	159,267 (17.7)	45,585 (10.8)	1,237 (36.4)	6,650 (44.3)	24,560 (8.6)	1,430 (4.0)	1,025 (3.1)	10,683 (21.5)	113,682 (23.7)	4,477 (40.7)	6,650 (34.5)	61,895 (20.0)	7,096 (14.9)	12,030 (31.0)	21,532 (41.0)
1,060 - 1,060	167,010 (18.5)	48,467 (11.5)	1,610 (47.4)	6,650 (44.3)	25,419 (8.9)	1,711 (4.8)	1,032 (3.1)	12,045 (24.2)	118,543 (24.7)	5,595 (50.9)	7,023 (36.4)	63,996 (20.6)	7,778 (16.4)	12,343 (31.8)	21,808 (41.5)
1,061 - 1,061	167,446 (18.6)	48,482 (11.5)	1,610 (47.4)	6,650 (44.3)	25,425 (8.9)	1,720 (4.8)	1,032 (3.1)	12,045 (24.2)	118,964 (24.8)	5,595 (50.9)	7,023 (36.4)	64,015 (20.6)	7,970 (16.8)	12,389 (31.9)	21,972 (41.8)
1,062 - 1,062	168,095 (18.6)	48,737 (11.5)	1,610 (47.4)	6,650 (44.3)	25,679 (9.0)	1,720 (4.8)	1,032 (3.1)	12,045 (24.2)	119,359 (24.9)	5,595 (50.9)	7,023 (36.4)	64,015 (20.6)	7,970 (16.8)	12,588 (32.4)	22,167 (42.2)
1,063 - 1,063	168,437 (18.7)	48,861 (11.6)	1,610 (47.4)	6,650 (44.3)	25,799 (9.0)	1,724 (4.9)	1,032 (3.1)	12,045 (24.2)	119,577 (24.9)	5,595 (50.9)	7,023 (36.4)	64,233 (20.7)	7,970 (16.8)	12,588 (32.4)	22,167 (42.2)
1,064 - 1,064	168,821 (18.7)	48,861 (11.6)	1,610 (47.4)	6,650 (44.3)	25,799 (9.0)	1,724 (4.9)	1,032 (3.1)	12,045 (24.2)	119,961 (25.0)	5,595 (50.9)	7,023 (36.4)	64,615 (20.8)	7,971 (16.8)	12,589 (32.4)	22,167 (42.2)
1,065 - 1,065	169,541 (18.8)	49,253 (11.6)	1,610 (47.4)	6,650 (44.3)	25,973 (9.1)	1,726 (4.9)	1,032 (3.1)	12,261 (24.7)	120,288 (25.1)	5,595 (50.9)	7,023 (36.4)	64,760 (20.9)	8,143 (17.1)	12,596 (32.4)	22,170 (42.2)
1,066 - 1,066	169,846 (18.8)	49,253 (11.6)	1,610 (47.4)	6,650 (44.3)	25,973 (9.1)	1,726 (4.9)	1,032 (3.1)	12,261 (24.7)	120,593 (25.2)	5,595 (50.9)	7,023 (36.4)	65,030 (21.0)	8,155 (17.2)	12,604 (32.5)	22,186 (42.2)
1,067 - 1,067	170,082 (18.9)	49,262 (11.6)	1,610 (47.4)	6,650 (44.3)	25,973 (9.1)	1,726 (4.9)	1,032 (3.1)	12,270 (24.7)	120,820 (25.2)	5,595 (50.9)	7,023 (36.4)	65,238 (21.0)	8,165 (17.2)	12,613 (32.5)	22,186 (42.2)
1,068 - 1,068	171,401 (19.0)	49,506 (11.7)	1,610 (47.4)	6,650 (44.3)	26,216 (9.2)	1,726 (4.9)	1,032 (3.1)	12,270 (24.7)	121,896 (25.4)	5,595 (50.9)	7,023 (36.4)	65,757 (21.2)	8,511 (17.9)	12,628 (32.5)	22,381 (42.6)



時間当り所定内賃金額 (3手当を除く)	合計	男							女							
		男性計	17歳以下	18-19歳	20-54歳	55-59歳	60-64歳	65歳以上	女性計	17歳以下	18-19歳	20-54歳	55-59歳	60-64歳	65歳以上	
1,069	1,069	172,761 (19.1)	50,081 (11.8)	1,610 (47.4)	6,650 (44.3)	26,562 (9.3)	1,956 (5.5)	1,032 (3.1)	12,270 (24.7)	122,679 (25.6)	5,595 (50.9)	7,023 (36.4)	66,170 (21.3)	8,706 (18.3)	12,804 (33.0)	22,381 (42.6)
1,070	1,070	181,186 (20.1)	51,761 (12.2)	1,610 (47.4)	6,657 (44.4)	27,552 (9.6)	1,964 (5.5)	1,046 (3.1)	12,931 (26.0)	129,424 (27.0)	5,595 (50.9)	7,023 (36.4)	71,407 (23.0)	9,238 (19.4)	13,299 (34.2)	22,862 (43.5)
1,071	1,071	182,176 (20.2)	51,777 (12.2)	1,610 (47.4)	6,657 (44.4)	27,568 (9.6)	1,964 (5.5)	1,046 (3.1)	12,931 (26.0)	130,399 (27.2)	5,595 (50.9)	7,023 (36.4)	72,209 (23.3)	9,246 (19.5)	13,456 (34.6)	22,869 (43.5)
1,072	1,072	182,205 (20.2)	51,796 (12.2)	1,610 (47.4)	6,657 (44.4)	27,576 (9.6)	1,964 (5.5)	1,046 (3.1)	12,943 (26.0)	130,409 (27.2)	5,595 (50.9)	7,023 (36.4)	72,217 (23.3)	9,248 (19.5)	13,456 (34.6)	22,869 (43.5)
1,073	1,073	182,456 (20.2)	51,820 (12.3)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	27,595 (9.7)	1,964 (5.5)	1,046 (3.1)	12,943 (26.0)	130,636 (27.3)	5,595 (50.9)	7,026 (36.4)	72,442 (23.4)	9,248 (19.5)	13,456 (34.6)	22,869 (43.5)
1,074	1,074	182,797 (20.3)	51,831 (12.3)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	27,602 (9.7)	1,964 (5.5)	1,046 (3.1)	12,947 (26.0)	130,966 (27.3)	5,595 (50.9)	7,026 (36.4)	72,646 (23.4)	9,248 (19.5)	13,456 (34.6)	22,995 (43.8)
1,075	1,075	184,732 (20.5)	52,180 (12.3)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	27,952 (9.8)	1,964 (5.5)	1,046 (3.1)	12,947 (26.0)	132,551 (27.7)	5,595 (50.9)	7,026 (36.4)	73,279 (23.6)	9,455 (19.9)	13,664 (35.2)	23,531 (44.8)
1,076	1,076	184,991 (20.5)	52,352 (12.4)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	27,952 (9.8)	1,964 (5.5)	1,216 (3.7)	12,949 (26.0)	132,638 (27.7)	5,595 (50.9)	7,026 (36.4)	73,304 (23.6)	9,461 (19.9)	13,685 (35.2)	23,567 (44.9)
1,077	1,077	185,386 (20.5)	52,360 (12.4)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	27,952 (9.8)	1,964 (5.5)	1,216 (3.7)	12,957 (26.0)	133,026 (27.7)	5,595 (50.9)	7,026 (36.4)	73,683 (23.8)	9,463 (19.9)	13,685 (35.2)	23,574 (44.9)
1,078	1,078	185,701 (20.6)	52,373 (12.4)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	27,959 (9.8)	1,964 (5.5)	1,216 (3.7)	12,962 (26.1)	133,329 (27.8)	5,595 (50.9)	7,026 (36.4)	73,803 (23.8)	9,463 (19.9)	13,685 (35.2)	23,756 (45.2)
1,079	1,079	186,382 (20.7)	52,389 (12.4)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	27,961 (9.8)	1,978 (5.6)	1,216 (3.7)	12,962 (26.1)	133,993 (28.0)	5,595 (50.9)	7,026 (36.4)	73,967 (23.8)	9,627 (20.3)	13,693 (35.3)	24,085 (45.9)
1,080	1,080	195,187 (21.6)	55,868 (13.2)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	28,514 (10.0)	1,978 (5.6)	1,604 (4.8)	15,501 (31.2)	139,319 (29.1)	5,595 (50.9)	7,570 (39.3)	78,126 (25.2)	9,958 (21.0)	13,866 (35.7)	24,204 (46.1)
1,081	1,081	196,055 (21.7)	55,880 (13.2)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	28,516 (10.0)	1,978 (5.6)	1,604 (4.8)	15,510 (31.2)	140,175 (29.2)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	78,860 (25.4)	9,966 (21.0)	13,876 (35.7)	24,204 (46.1)
1,082	1,082	196,081 (21.7)	55,886 (13.2)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	28,522 (10.0)	1,978 (5.6)	1,604 (4.8)	15,510 (31.2)	140,195 (29.2)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	78,860 (25.4)	9,966 (21.0)	13,876 (35.7)	24,224 (46.1)
1,083	1,083	196,211 (21.7)	55,894 (13.2)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	28,530 (10.0)	1,978 (5.6)	1,604 (4.8)	15,510 (31.2)	140,317 (29.3)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	78,976 (25.5)	9,966 (21.0)	13,876 (35.7)	24,229 (46.1)
1,084	1,084	196,753 (21.8)	55,901 (13.2)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	28,532 (10.0)	1,978 (5.6)	1,610 (4.8)	15,510 (31.2)	140,851 (29.4)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	79,369 (25.6)	9,966 (21.0)	14,017 (36.1)	24,229 (46.1)
1,085	1,085	197,521 (21.9)	56,107 (13.3)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	28,717 (10.0)	1,978 (5.6)	1,612 (4.8)	15,529 (31.2)	141,413 (29.5)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	79,697 (25.7)	10,187 (21.4)	14,025 (36.1)	24,234 (46.1)
1,086	1,086	198,082 (22.0)	56,249 (13.3)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	28,731 (10.0)	1,978 (5.6)	1,612 (4.8)	15,656 (31.5)	141,833 (29.6)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	79,877 (25.7)	10,187 (21.4)	14,258 (36.7)	24,241 (46.1)
1,087	1,087	198,292 (22.0)	56,428 (13.3)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	28,910 (10.1)	1,978 (5.6)	1,612 (4.8)	15,656 (31.5)	141,864 (29.6)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	79,901 (25.8)	10,187 (21.4)	14,258 (36.7)	24,248 (46.2)
1,088	1,088	198,509 (22.0)	56,438 (13.3)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	28,920 (10.1)	1,978 (5.6)	1,612 (4.8)	15,656 (31.5)	142,071 (29.6)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	79,942 (25.8)	10,353 (21.8)	14,258 (36.7)	24,248 (46.2)
1,089	1,089	198,683 (22.0)	56,438 (13.3)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	28,920 (10.1)	1,978 (5.6)	1,612 (4.8)	15,656 (31.5)	142,245 (29.7)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	79,952 (25.8)	10,353 (21.8)	14,422 (37.1)	24,248 (46.2)
1,090	1,090	201,261 (22.3)	56,680 (13.4)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	29,111 (10.2)	1,978 (5.6)	1,612 (4.8)	15,708 (31.6)	144,581 (30.2)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	81,408 (26.2)	10,729 (22.6)	14,599 (37.6)	24,575 (46.8)
1,091	1,091	202,728 (22.5)	56,700 (13.4)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	29,119 (10.2)	1,978 (5.6)	1,612 (4.8)	15,719 (31.6)	146,028 (30.5)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	82,626 (26.6)	10,729 (22.6)	14,599 (37.6)	24,805 (47.2)
1,092	1,092	203,311 (22.5)	56,716 (13.4)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	29,136 (10.2)	1,978 (5.6)	1,612 (4.8)	15,719 (31.6)	146,594 (30.6)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	82,830 (26.7)	10,729 (22.6)	14,794 (38.1)	24,971 (47.5)
1,093	1,093	203,704 (22.6)	56,896 (13.5)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	29,316 (10.3)	1,978 (5.6)	1,612 (4.8)	15,719 (31.6)	146,808 (30.6)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	83,037 (26.8)	10,729 (22.6)	14,802 (38.1)	24,971 (47.5)
1,094	1,094	203,957 (22.6)	57,135 (13.5)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	29,316 (10.3)	1,978 (5.6)	1,612 (4.8)	15,958 (32.1)	146,821 (30.6)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	83,048 (26.8)	10,729 (22.6)	14,802 (38.1)	24,973 (47.5)
1,095	1,095	204,138 (22.6)	57,138 (13.5)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	29,317 (10.3)	1,980 (5.6)	1,612 (4.8)	15,958 (32.1)	147,000 (30.7)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	83,212 (26.8)	10,729 (22.6)	14,811 (38.1)	24,979 (47.6)
1,096	1,096	205,348 (22.8)	57,389 (13.6)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	29,338 (10.3)	1,980 (5.6)	1,823 (5.5)	15,977 (32.1)	147,960 (30.9)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	83,247 (26.8)	11,102 (23.4)	14,982 (38.6)	25,359 (48.3)

時間当り所定内賃金額 (3手当を除く)	合計	男							女							
		男性計	17歳以下	18～19歳	20～54歳	55～59歳	60～64歳	65歳以上	女性計	17歳以下	18～19歳	20～54歳	55～59歳	60～64歳	65歳以上	
1,097	1,097	205,630 (22.8)	57,525 (13.6)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	29,474 (10.3)	1,980 (5.6)	1,823 (5.5)	15,977 (32.1)	148,105 (30.9)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	83,251 (26.8)	11,243 (23.7)	14,982 (38.6)	25,359 (48.3)
1,098	1,098	206,418 (22.8)	57,749 (13.7)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	29,482 (10.3)	1,980 (5.6)	1,823 (5.5)	16,194 (32.6)	148,113 (30.9)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	83,259 (26.8)	11,243 (23.7)	14,982 (38.6)	25,359 (48.3)
1,099	1,099	206,418 (22.9)	57,749 (13.7)	1,610 (47.4)	6,661 (44.4)	29,482 (10.3)	1,980 (5.6)	1,823 (5.5)	16,194 (32.6)	148,669 (31.0)	5,595 (50.9)	7,675 (39.8)	83,436 (26.9)	11,450 (24.1)	15,154 (39.0)	25,359 (48.3)
1,100	1,100	248,306 (27.5)	66,942 (15.8)	2,154 (63.4)	8,168 (54.4)	33,590 (11.7)	1,980 (5.6)	2,591 (7.8)	18,459 (37.1)	181,363 (37.8)	6,893 (62.7)	12,383 (64.2)	102,502 (33.0)	14,116 (29.7)	17,481 (45.0)	27,987 (53.3)
1,101	1,101	248,886 (27.6)	66,955 (15.8)	2,154 (63.4)	8,168 (54.4)	33,603 (11.8)	1,980 (5.6)	2,591 (7.8)	18,459 (37.1)	181,931 (38.0)	6,893 (62.7)	12,383 (64.2)	102,502 (33.0)	14,489 (30.5)	17,481 (45.0)	28,182 (53.7)
1,102	1,102	249,891 (27.7)	66,979 (15.8)	2,154 (63.4)	8,168 (54.4)	33,616 (11.8)	1,980 (5.6)	2,598 (7.8)	18,463 (37.1)	182,912 (38.2)	6,893 (62.7)	12,383 (64.2)	103,318 (33.3)	14,489 (30.5)	17,483 (45.0)	28,347 (54.0)
1,103	1,103	250,437 (27.8)	67,168 (15.9)	2,154 (63.4)	8,168 (54.4)	33,792 (11.8)	1,980 (5.6)	2,607 (7.8)	18,467 (37.1)	183,269 (38.2)	6,893 (62.7)	12,383 (64.2)	103,668 (33.4)	14,489 (30.5)	17,489 (45.0)	28,347 (54.0)
1,104	1,104	250,606 (27.8)	67,168 (15.9)	2,154 (63.4)	8,168 (54.4)	33,792 (11.8)	1,980 (5.6)	2,607 (7.8)	18,467 (37.1)	183,438 (38.3)	6,893 (62.7)	12,383 (64.2)	103,837 (33.5)	14,489 (30.5)	17,489 (45.0)	28,347 (54.0)
1,105	1,105	251,249 (27.8)	67,352 (15.9)	2,154 (63.4)	8,168 (54.4)	33,975 (11.9)	1,980 (5.6)	2,607 (7.8)	18,467 (37.1)	183,898 (38.4)	6,893 (62.7)	12,383 (64.2)	104,147 (33.6)	14,632 (30.8)	17,495 (45.0)	28,347 (54.0)
1,106	1,106	251,964 (27.9)	67,359 (15.9)	2,154 (63.4)	8,168 (54.4)	33,983 (11.9)	1,980 (5.6)	2,607 (7.8)	18,467 (37.1)	184,605 (38.5)	6,893 (62.7)	12,383 (64.2)	104,525 (33.7)	14,797 (31.2)	17,661 (45.5)	28,347 (54.0)
1,107	1,107	253,319 (28.1)	68,543 (16.2)	2,154 (63.4)	8,168 (54.4)	35,051 (12.3)	1,980 (5.6)	2,724 (8.2)	18,467 (37.1)	184,776 (38.5)	6,893 (62.7)	12,383 (64.2)	104,696 (33.7)	14,797 (31.2)	17,661 (45.5)	28,347 (54.0)
1,108	1,108	253,494 (28.1)	68,547 (16.2)	2,154 (63.4)	8,168 (54.4)	35,055 (12.3)	1,980 (5.6)	2,724 (8.2)	18,467 (37.1)	184,947 (38.6)	6,893 (62.7)	12,383 (64.2)	104,696 (33.7)	14,797 (31.2)	17,661 (45.5)	28,518 (54.3)
1,109	1,109	253,622 (28.1)	68,558 (16.2)	2,154 (63.4)	8,168 (54.4)	35,066 (12.3)	1,980 (5.6)	2,724 (8.2)	18,467 (37.1)	185,064 (38.6)	6,893 (62.7)	12,383 (64.2)	104,813 (33.8)	14,797 (31.2)	17,661 (45.5)	28,518 (54.3)
1,110	1,110	264,037 (29.3)	74,212 (17.5)	2,526 (74.3)	11,522 (76.8)	36,751 (12.9)	1,980 (5.6)	2,724 (8.2)	18,710 (37.6)	189,825 (39.6)	8,011 (72.9)	12,756 (66.2)	107,531 (34.7)	15,201 (32.0)	17,667 (45.5)	28,659 (54.6)
1,111	1,111	264,918 (29.4)	74,340 (17.6)	2,526 (74.3)	11,522 (76.8)	36,878 (12.9)	1,980 (5.6)	2,724 (8.2)	18,710 (37.6)	190,578 (39.8)	8,011 (72.9)	12,756 (66.2)	107,771 (34.7)	15,201 (32.0)	17,667 (45.5)	29,173 (55.5)
1,112	1,112	264,931 (29.4)	74,351 (17.6)	2,526 (74.3)	11,522 (76.8)	36,884 (12.9)	1,980 (5.6)	2,724 (8.2)	18,715 (37.6)	190,580 (39.8)	8,011 (72.9)	12,756 (66.2)	107,773 (34.7)	15,201 (32.0)	17,667 (45.5)	29,173 (55.5)
1,113	1,113	265,482 (29.4)	74,479 (17.6)	2,526 (74.3)	11,638 (77.6)	36,884 (12.9)	1,985 (5.6)	2,724 (8.2)	18,722 (37.6)	191,003 (39.8)	8,011 (72.9)	12,872 (66.8)	108,071 (34.8)	15,208 (32.0)	17,667 (45.5)	29,173 (55.5)
1,114	1,114	265,973 (29.5)	74,814 (17.7)	2,526 (74.3)	11,638 (77.6)	37,077 (13.0)	1,985 (5.6)	2,865 (8.6)	18,722 (37.6)	191,158 (39.9)	8,011 (72.9)	12,872 (66.8)	108,220 (34.9)	15,215 (32.0)	17,667 (45.5)	29,173 (55.5)
1,115	1,115	266,337 (29.5)	74,931 (17.7)	2,526 (74.3)	11,638 (77.6)	37,194 (13.0)	1,985 (5.6)	2,865 (8.6)	18,722 (37.6)	191,406 (39.9)	8,011 (72.9)	12,872 (66.8)	108,348 (34.9)	15,336 (32.3)	17,667 (45.5)	29,173 (55.5)
1,116	1,116	266,683 (29.6)	74,935 (17.7)	2,526 (74.3)	11,638 (77.6)	37,194 (13.0)	1,985 (5.6)	2,865 (8.6)	18,726 (37.6)	191,748 (40.0)	8,011 (72.9)	12,872 (66.8)	108,488 (35.0)	15,534 (32.7)	17,669 (45.5)	29,173 (55.5)
1,117	1,117	266,865 (29.6)	74,943 (17.7)	2,526 (74.3)	11,638 (77.6)	37,194 (13.0)	1,985 (5.6)	2,865 (8.6)	18,734 (37.7)	191,922 (40.0)	8,011 (72.9)	12,872 (66.8)	108,498 (35.0)	15,534 (32.7)	17,669 (45.5)	29,337 (55.9)
1,118	1,118	267,034 (29.6)	74,949 (17.7)	2,526 (74.3)	11,638 (77.6)	37,194 (13.0)	1,985 (5.6)	2,871 (8.6)	18,734 (37.7)	192,086 (40.1)	8,011 (72.9)	12,872 (66.8)	108,498 (35.0)	15,534 (32.7)	17,669 (45.5)	29,501 (56.2)
1,119	1,119	267,255 (29.6)	74,956 (17.7)	2,526 (74.3)	11,638 (77.6)	37,201 (13.0)	1,985 (5.6)	2,871 (8.6)	18,734 (37.7)	192,298 (40.1)	8,011 (72.9)	12,872 (66.8)	108,506 (35.0)	15,544 (32.7)	17,865 (46.0)	29,501 (56.2)
1,120	1,120	276,890 (30.7)	76,950 (18.2)	2,526 (74.3)	11,638 (77.6)	38,536 (13.5)	1,993 (5.6)	3,076 (9.2)	19,182 (38.6)	199,939 (41.7)	9,874 (89.8)	13,617 (70.6)	112,670 (36.3)	16,101 (33.9)	18,041 (46.5)	29,636 (56.4)
1,121	1,121	277,261 (30.7)	76,962 (18.2)	2,526 (74.3)	11,644 (77.6)	38,536 (13.5)	1,993 (5.6)	3,076 (9.2)	19,188 (38.6)	200,298 (41.8)	9,874 (89.8)	13,617 (70.6)	112,694 (36.3)	16,101 (33.9)	18,049 (46.5)	29,964 (57.0)
1,122	1,122	277,597 (30.8)	77,128 (18.2)	2,526 (74.3)	11,644 (77.6)	38,701 (13.5)	1,993 (5.6)	3,076 (9.2)	19,188 (38.6)	200,470 (41.8)	9,874 (89.8)	13,617 (70.6)	112,865 (36.4)	16,101 (33.9)	18,049 (46.5)	29,964 (57.0)
1,123	1,123	277,937 (30.8)	77,296 (18.3)	2,526 (74.3)	11,644 (77.6)	38,869 (13.6)	1,993 (5.6)	3,076 (9.2)	19,188 (38.6)	200,641 (41.9)	9,874 (89.8)	13,617 (70.6)	113,036 (36.4)	16,101 (33.9)	18,049 (46.5)	29,964 (57.0)
1,124	1,124	278,287 (30.8)	77,301 (18.3)	2,526 (74.3)	11,644 (77.6)	38,875 (13.6)	1,993 (5.6)	3,076 (9.2)	19,188 (38.6)	200,985 (41.9)	9,874 (89.8)	13,617 (70.6)	113,379 (36.5)	16,101 (33.9)	18,049 (46.5)	29,966 (57.0)

時間当り所定内賃金額 (3手当を除く)	合計	男							女							
		男性計	17歳以下	18-19歳	20-54歳	55-59歳	60-64歳	65歳以上	女性計	17歳以下	18-19歳	20-54歳	55-59歳	60-64歳	65歳以上	
1,125	1,125	278,879 (30.9)	77,496 (18.3)	2,526 (74.3)	11,644 (77.6)	38,909 (13.6)	1,993 (5.6)	3,076 (9.2)	19,348 (38.9)	201,383 (42.0)	9,874 (89.8)	13,617 (70.6)	113,571 (36.6)	16,108 (33.9)	18,049 (46.5)	30,165 (57.4)
1,126	1,126	279,347 (31.0)	77,811 (18.4)	2,526 (74.3)	11,644 (77.6)	39,224 (13.7)	1,993 (5.6)	3,076 (9.2)	19,348 (38.9)	201,536 (42.0)	9,874 (89.8)	13,617 (70.6)	113,724 (36.7)	16,108 (33.9)	18,049 (46.5)	30,165 (57.4)
1,127	1,127	279,721 (31.0)	77,811 (18.4)	2,526 (74.3)	11,644 (77.6)	39,224 (13.7)	1,993 (5.6)	3,076 (9.2)	19,348 (38.9)	201,910 (42.1)	9,874 (89.8)	13,617 (70.6)	113,899 (36.7)	16,108 (33.9)	18,049 (46.5)	30,364 (57.8)
1,128	1,128	280,077 (31.0)	77,817 (18.4)	2,526 (74.3)	11,644 (77.6)	39,230 (13.7)	1,993 (5.6)	3,076 (9.2)	19,348 (38.9)	202,260 (42.2)	9,874 (89.8)	13,617 (70.6)	114,249 (36.8)	16,108 (33.9)	18,049 (46.5)	30,364 (57.8)
1,129	1,129	280,083 (31.0)	77,817 (18.4)	2,526 (74.3)	11,644 (77.6)	39,230 (13.7)	1,993 (5.6)	3,076 (9.2)	19,348 (38.9)	202,266 (42.2)	9,874 (89.8)	13,617 (70.6)	114,249 (36.8)	16,108 (33.9)	18,054 (46.5)	30,364 (57.8)
1,130	1,130	290,249 (32.2)	80,874 (19.1)	2,526 (74.3)	12,016 (80.1)	40,835 (14.3)	2,227 (6.3)	3,607 (10.8)	19,662 (39.5)	209,376 (43.7)	9,874 (89.8)	14,262 (74.0)	118,680 (38.3)	16,296 (34.3)	18,442 (47.5)	31,821 (60.6)
1,140	1,140	300,228 (33.3)	83,580 (19.8)	3,272 (96.2)	12,037 (80.2)	42,364 (14.8)	2,234 (6.3)	3,808 (11.4)	19,864 (39.9)	216,649 (45.2)	10,247 (93.2)	16,125 (83.7)	122,252 (39.4)	16,926 (35.6)	18,613 (47.9)	32,485 (61.8)
1,150	1,150	318,555 (35.3)	88,779 (21.0)	3,392 (99.8)	13,195 (87.9)	45,080 (15.8)	2,241 (6.3)	4,019 (12.1)	20,852 (41.9)	229,776 (47.9)	10,247 (93.2)	17,049 (88.4)	130,866 (42.2)	18,158 (38.2)	19,308 (49.7)	34,148 (65.0)
1,160	1,160	327,399 (36.3)	91,706 (21.7)	3,392 (99.8)	13,202 (88.0)	47,171 (16.5)	2,260 (6.4)	4,332 (13.0)	21,349 (42.9)	235,693 (49.2)	10,247 (93.2)	17,049 (88.4)	135,549 (43.7)	18,694 (39.4)	19,332 (49.8)	34,823 (66.3)
1,170	1,170	336,306 (37.3)	93,550 (22.1)	3,392 (99.8)	13,633 (90.9)	48,108 (16.8)	2,260 (6.4)	4,662 (14.0)	21,494 (43.2)	242,757 (50.6)	10,247 (93.2)	17,049 (88.4)	141,704 (45.7)	19,363 (40.8)	19,562 (50.4)	34,832 (66.3)
1,180	1,180	342,809 (38.0)	95,766 (22.6)	3,392 (99.8)	13,633 (90.9)	49,717 (17.4)	2,260 (6.4)	4,696 (14.1)	22,068 (44.4)	247,043 (51.5)	10,247 (93.2)	17,056 (88.5)	144,725 (46.6)	20,188 (42.5)	19,687 (50.7)	35,139 (66.9)
1,190	1,190	352,082 (39.0)	98,284 (23.2)	3,392 (99.8)	13,641 (90.9)	52,006 (18.2)	2,450 (6.9)	4,711 (14.1)	22,083 (44.4)	253,798 (52.9)	10,247 (93.2)	17,429 (90.4)	149,018 (48.0)	21,050 (44.3)	20,099 (51.7)	35,956 (68.5)
1,200	1,200	434,635 (48.2)	126,683 (30.0)	3,399 (100.0)	14,794 (98.6)	71,457 (25.0)	3,634 (10.2)	5,892 (17.7)	27,507 (55.3)	307,952 (64.2)	10,996 (100.0)	18,461 (95.8)	186,488 (60.1)	27,142 (57.1)	24,709 (63.6)	40,155 (76.4)
1,300	1,300	493,306 (54.7)	150,856 (35.7)		14,812 (98.7)	90,031 (31.5)	5,231 (14.7)	7,631 (22.9)	29,751 (59.8)	342,451 (71.4)		19,047 (98.8)	212,268 (68.4)	30,528 (64.3)	26,875 (69.2)	42,737 (81.4)
1,400	1,400	541,399 (60.0)	172,085 (40.7)		14,997 (100.0)	104,506 (36.5)	6,710 (18.9)	10,306 (30.9)	32,168 (64.7)	369,314 (77.0)		19,047 (98.8)	232,034 (74.8)	33,245 (70.0)	28,599 (73.6)	45,392 (86.4)
1,500	1,500	591,100 (65.5)	198,698 (47.0)		15,005 (100.0)	123,524 (43.2)	8,841 (24.9)	13,550 (40.7)	34,380 (69.1)	392,401 (81.9)		19,047 (98.8)	250,019 (80.6)	34,871 (73.4)	30,616 (78.8)	46,852 (89.2)
1,600	1,600	639,977 (70.9)	229,836 (54.4)			143,468 (50.2)	10,924 (30.8)	18,304 (55.0)	38,737 (77.9)	410,141 (85.6)		19,277 (100.0)	262,951 (84.8)	37,275 (78.5)	31,496 (81.1)	48,145 (91.7)
1,700	1,700	676,885 (75.0)	254,164 (60.1)			162,129 (56.7)	13,208 (37.2)	20,085 (60.3)	40,338 (81.1)	422,720 (88.2)			272,783 (87.9)	39,091 (82.3)	32,301 (83.2)	48,273 (91.9)
1,800	1,800	709,702 (78.7)	276,659 (65.4)			179,597 (62.8)	16,007 (45.1)	21,901 (65.8)	40,751 (81.9)	433,043 (90.3)			279,784 (90.2)	40,228 (84.7)	34,008 (87.6)	48,750 (92.8)
1,900	1,900	741,878 (82.2)	301,348 (71.3)			198,928 (69.6)	18,912 (53.3)	23,038 (69.2)	42,066 (84.6)	440,530 (91.9)			284,937 (91.8)	41,781 (88.0)	34,210 (88.1)	49,328 (93.9)
2,000	2,000	902,250 (100.0)	422,868 (100.0)			285,946 (100.0)	35,472 (100.0)	33,307 (100.0)	49,740 (100.0)	479,382 (100.0)			310,241 (100.0)	47,500 (100.0)	38,840 (100.0)	52,528 (100.0)
月平均賃金額		207,878	267,850	49,615	63,231	281,477	351,116	298,920	185,964	154,977	53,210	61,545	165,606	179,587	162,690	119,832
時間当り賃金額		1,728	1,832	1,081	1,092	1,859	2,179	2,065	1,544	1,637	1,083	1,103	1,813	1,415	1,375	1,308
月一人当たり労働時間数		127	146	46	57	153	162	157	119	110	49	56	116	122	115	98
第1・20分位数		1,028	1,029	1,028	1,028	1,034	1,069	1,096	1,028	1,028	1,028	1,028	1,028	1,028	1,000	961
第1・10分位数		1,030	1,050	1,028	1,028	1,085	1,296	1,136	1,028	1,028	1,028	1,030	1,030	1,040	1,028	1,028
第1・4分位数		1,100	1,205	1,028	1,029	1,300	1,604	1,404	1,070	1,064	1,029	1,030	1,080	1,100	1,047	1,030
中位数		1,320	1,636	1,100	1,100	1,696	1,660	1,660	1,225	1,170	1,060	1,100	1,200	1,212	1,071	1,100
四分位偏差係数		0.2644	0.2641	0.0509	0.0368	0.2415	0.2354	0.2117	0.2273	0.1726	0.0429	0.0500	0.1750	0.2112	0.1980	0.1091

【上段】 累積労働者数

【下段】 累積構成比

# 法人企業景気予測調査

(令和6年4～6月期調査)

埼玉県分



さいたま新都心

令和6年6月13日

財務省関東財務局

《お問合せ先》

財務省関東財務局総務部経済調査課

TEL: 048-600-1162(ダイヤルイン)

ホームページ: <https://lfb.mof.go.jp/kantou/> (関東財務局)

# 目 次

調査要領等	1
概 況	2
1. 企業の景況	3
2. 企業収益・設備投資	6
3. 雇 用	7
4. 国内の景況	8
5. 設 備 判 断	9
6. 設備投資のスタンス	10
7. 資金調達方法	11
<参考資料>企業収益の全業種集計	12

## 《調査要領等》

1. 調査時点	令和6年5月15日
2. 調査の対象期間	
(1) 判断項目	令和6年4～6月（又は6月末）は現状判断 令和6年7～9月（又は9月末）、 令和6年10～12月（又は12月末）は見通し判断
(2) 計数項目	令和6年度は実績見込み
3. 調査対象の範囲及び選定方法	埼玉県に所在する資本金、出資金又は基金（以下、資本金という。）1千万円以上※の法人で法人企業統計四半期別調査の対象法人などから一定の方法により選定。なお、資本金30億円以上の法人については全数を選定。 ※「電気・ガス・水道業」及び「金融業、保険業」は資本金1億円以上の法人から選定。
4. 調査の方法	調査票による郵送またはオンライン調査（自計記入による）
5. 集計の方法	法人企業統計の業種分類による単純集計

## 《調査対象法人・回収率》

	規模別			業種別		合計
	大企業	中堅企業	中小企業	製造業	非製造業	
対象法人数	73	91	259	164	259	423
回答法人数	63	72	174	127	182	309
ウェイト(%)	20.4	23.3	56.3	41.1	58.9	100.0
回収率(%)	86.3	79.1	67.2	77.4	70.3	73.0

- (注) 1. 大企業：資本金10億円以上  
中堅企業：資本金1億円以上10億円未満  
中小企業：資本金1千万円以上1億円未満
2. 表中のウェイトは、小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても100%にならない場合がある。

## (参考)

<p>B S I（ビジネス・サーベイ・インデックス）の読み方  (例) 「企業の景況」の場合  前期と比べて  「上昇」と回答した法人の構成比・・・40.0%  「不変」と回答した法人の構成比・・・25.0%  「下降」と回答した法人の構成比・・・30.0%  「不明」と回答した法人の構成比・・・5.0%</p> <p>B S I = (「上昇」と回答した法人の構成比・・・40.0%)  - (「下降」と回答した法人の構成比・・・30.0%) = 10.0%ポイント</p>
---

## 概 況

### (1)企業の景況

現状判断は、「下降」超幅が拡大

### (2)売上高(除く「電気・ガス・水道業」、「金融業、保険業」)

6年度は、増収見込み

### (3)経常利益(除く「電気・ガス・水道業」、「金融業、保険業」)

6年度は、増益見込み

### (4)設備投資(除く土地購入額、含むソフトウェア投資額)

6年度は、増加見込み

### (5)雇 用

現状判断は、「不足気味」超幅が縮小

### (6)国内の景況

現状判断は、「下降」超に転じる

### (7)設備判断

現状判断は、「不足」超幅が拡大

※いずれも全規模・全産業ベース

# 1. 企業の景況

## － 現状判断は、「下降」超幅が拡大 －

6年4～6月期の企業の景況判断BSIをみると、全規模・全産業ベースで「下降」超幅が拡大している。

これを規模別にみると、大企業は「下降」超に転じ、中堅企業は「下降」超幅が縮小し、中小企業は「下降」超幅が拡大している。

また、業種別にみると、製造業、非製造業とも「下降」超幅が拡大している。

先行きについては、大企業は7～9月期に均衡となるものの、10～12月期に再び「下降」超に転じる見通し、中堅企業は7～9月期に「上昇」超に転じる見通し、中小企業は「下降」超で推移する見通しとなっている。

《表1》企業の景況判断BSI

(前期比「上昇」-「下降」社数構成比)

(単位:%ポイント)

	6年1～3月	6年4～6月	6年7～9月	6年10～12月
全規模・全産業	( ▲ 4.9 )	▲ 18.8 ( ▲ 1.7 )	▲ 2.3 ( 7.3 )	0.0
大企業	( 6.3 )	▲ 7.9 ( 0.0 )	0.0 ( 4.7 )	▲ 1.6
中堅企業	( ▲ 9.1 )	▲ 6.9 ( 10.6 )	2.8 ( 7.6 )	4.2
中小企業	( ▲ 7.6 )	▲ 27.6 ( ▲ 7.6 )	▲ 5.2 ( 8.2 )	▲ 1.1
製造業	( ▲ 3.9 )	▲ 33.1 ( 0.0 )	1.6 ( 10.2 )	▲ 0.8
非製造業	( ▲ 5.6 )	▲ 8.8 ( ▲ 3.1 )	▲ 4.9 ( 5.0 )	0.5

(注) ( ) 書は前回(6年1～3月期)調査結果。

### (参考) 寄与の大きい業種

		業種名
製造業	上昇	— —
	下降	情報通信機械器具製造業 自動車・同附属品製造業
非製造業	上昇	宿泊業、飲食サービス業 その他のサービス業
	下降	建設業 卸売業





《表2》企業の景況判断の決定要因

(回答社数構成比:%)

		全規模・全産業			製 造 業			非 製 造 業		
		4～6月	7～9月	10～12月	4～6月	7～9月	10～12月	4～6月	7～9月	10～12月
上	①国内需要(売上)	87.9	92.5	88.6	92.3	100.0	100.0	85.0	86.4	81.8
	②海外需要(売上)	21.2	17.5	17.1	38.5	27.8	30.8	10.0	9.1	9.1
	③販売価格	33.3	35.0	45.7	38.5	27.8	53.8	30.0	40.9	40.9
	④仕入価格	36.4	22.5	20.0	30.8	16.7	30.8	40.0	27.3	13.6
	⑤仕入以外のコスト	21.2	25.0	14.3	23.1	27.8	7.7	20.0	22.7	18.2
	⑥資金繰り・資金調達	12.1	12.5	14.3	0.0	16.7	15.4	20.0	9.1	13.6
	⑦株式・不動産等の資産価格	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	⑧為替レート	12.1	7.5	0.0	30.8	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0
	⑨税制・会計制度等	0.0	2.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.5	0.0
	⑩その他	6.1	2.5	11.4	7.7	0.0	0.0	5.0	4.5	18.2
下	①国内需要(売上)	90.1	81.3	82.9	94.5	81.3	85.7	83.3	81.3	81.0
	②海外需要(売上)	14.3	14.6	17.1	23.6	43.8	42.9	0.0	0.0	0.0
	③販売価格	29.7	25.0	28.6	30.9	25.0	28.6	27.8	25.0	28.6
	④仕入価格	49.5	50.0	48.6	50.9	50.0	50.0	47.2	50.0	47.6
	⑤仕入以外のコスト	26.4	37.5	31.4	23.6	25.0	14.3	30.6	43.8	42.9
	⑥資金繰り・資金調達	13.2	10.4	14.3	9.1	12.5	14.3	19.4	9.4	14.3
	⑦株式・不動産等の資産価格	1.1	0.0	2.9	0.0	0.0	0.0	2.8	0.0	4.8
	⑧為替レート	5.5	4.2	14.3	5.5	0.0	14.3	5.6	6.3	14.3
	⑨税制・会計制度等	0.0	4.2	2.9	0.0	0.0	0.0	0.0	6.3	4.8
	⑩その他	9.9	14.6	8.6	5.5	12.5	7.1	16.7	15.6	9.5

		大 企 業			中 堅 企 業			中 小 企 業		
		4～6月	7～9月	10～12月	4～6月	7～9月	10～12月	4～6月	7～9月	10～12月
上	①国内需要(売上)	100.0	100.0	100.0	81.8	92.9	90.0	87.5	89.5	85.0
	②海外需要(売上)	50.0	42.9	60.0	9.1	14.3	10.0	18.8	10.5	10.0
	③販売価格	50.0	42.9	60.0	45.5	28.6	40.0	18.8	36.8	45.0
	④仕入価格	16.7	14.3	20.0	54.5	35.7	30.0	31.3	15.8	15.0
	⑤仕入以外のコスト	16.7	28.6	20.0	27.3	21.4	10.0	18.8	26.3	15.0
	⑥資金繰り・資金調達	0.0	0.0	0.0	9.1	0.0	10.0	18.8	26.3	20.0
	⑦株式・不動産等の資産価格	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	⑧為替レート	33.3	14.3	0.0	9.1	7.1	0.0	6.3	5.3	0.0
	⑨税制・会計制度等	0.0	0.0	0.0	0.0	7.1	0.0	0.0	0.0	0.0
	⑩その他	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10.0	12.5	5.3	15.0
下	①国内需要(売上)	81.8	71.4	66.7	100.0	84.6	85.7	89.1	82.1	86.4
	②海外需要(売上)	45.5	42.9	66.7	18.8	15.4	28.6	7.8	7.1	0.0
	③販売価格	27.3	42.9	50.0	50.0	30.8	28.6	25.0	17.9	22.7
	④仕入価格	54.5	71.4	50.0	62.5	69.2	71.4	45.3	35.7	40.9
	⑤仕入以外のコスト	54.5	57.1	50.0	18.8	15.4	28.6	23.4	42.9	27.3
	⑥資金繰り・資金調達	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	18.8	17.9	22.7
	⑦株式・不動産等の資産価格	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.6	0.0	4.5
	⑧為替レート	9.1	0.0	0.0	0.0	7.7	28.6	6.3	3.6	13.6
	⑨税制・会計制度等	0.0	0.0	0.0	0.0	7.7	0.0	0.0	3.6	4.5
	⑩その他	9.1	0.0	0.0	0.0	7.7	0.0	12.5	21.4	13.6

(注) 1. 「金融業、保険業」は調査対象外。  
 2. 10項目中3項目以内の複数回答による回答社数構成比。

## 2. 企業収益・設備投資

### (1) 企業収益（除く「電気・ガス・水道業」、「金融業、保険業」）

#### － 6年度は、増収増益見込み －

6年度の「売上高」は、全規模ベースで前年比8.6%の増収見込み、「経常利益」は、同7.9%の増益見込みとなっている。

「売上高」を規模別にみると、大企業は同9.6%、中堅企業は同0.6%の増収見込み、中小企業は同0.0%の減収見込みとなっている。業種別にみると、製造業は同12.5%、非製造業は同6.8%の増収見込みとなっている。

「経常利益」を規模別にみると、大企業は同9.4%の増益見込み、中堅企業は同2.8%、中小企業は同7.0%の増益見込みとなっている。業種別にみると、製造業は同28.4%の増益見込み、非製造業は同0.1%の減益見込みとなっている。

### (2) 設備投資（除く土地購入額、含むソフトウェア投資額）

#### － 6年度は、増加見込み －

6年度の「設備投資」は、全規模・全産業ベースで前年比18.0%の増加見込みとなっている。

これを規模別にみると、大企業は同19.9%、中小企業は同34.5%の増加見込み、中堅企業は同7.3%の減少見込みとなっている。業種別にみると、製造業は同22.5%、非製造業は同16.4%の増加見込みとなっている。

《表3》企業収益・設備投資（6年度）

（前年比増減率：％）

	売上高	経常利益		設備投資
			(受取配当金を除く)	
全規模・全産業	8.6 ( 7.9 )	7.9 ( 3.8 )	8.5 ( 9.3 )	18.0 ( 13.8 )
大企業	9.6 ( 8.9 )	9.4 ( 3.1 )	10.2 ( 9.6 )	19.9 ( 15.8 )
中堅企業	0.6 ( 3.8 )	▲ 2.8 ( 8.1 )	▲ 0.8 ( 8.4 )	▲ 7.3 ( ▲ 23.6 )
中小企業	▲ 0.0 ( 2.4 )	▲ 7.0 ( 6.1 )	▲ 7.3 ( 7.2 )	34.5 ( 36.8 )
製造業	12.5 ( 9.3 )	28.4 ( ▲ 10.9 )	38.7 ( ▲ 6.7 )	22.5 ( 82.4 )
非製造業	6.8 ( 7.2 )	▲ 0.1 ( 18.9 )	2.2 ( 20.5 )	16.4 ( ▲ 15.5 )

- (注) 1. ( ) 書は前回(6年1~3月期)調査結果。  
 2. 全業種の集計結果については、12ページを参照。  
 3. 「金融業、保険業」の売上高は調査対象外。

### 3. 雇 用

#### － 現状判断は、「不足気味」超幅が縮小 －

6年6月末時点の従業員数判断BSIをみると、全規模・全産業ベースで「不足気味」超幅が縮小している。

これを規模別にみると、大企業、中堅企業、中小企業いずれも「不足気味」超幅が縮小している。

また、業種別にみると、製造業、非製造業とも「不足気味」超幅が縮小している。

先行きについては、大企業、中堅企業、中小企業いずれも「不足気味」超で推移する見通しとなっている。

《表4》従業員数判断BSI

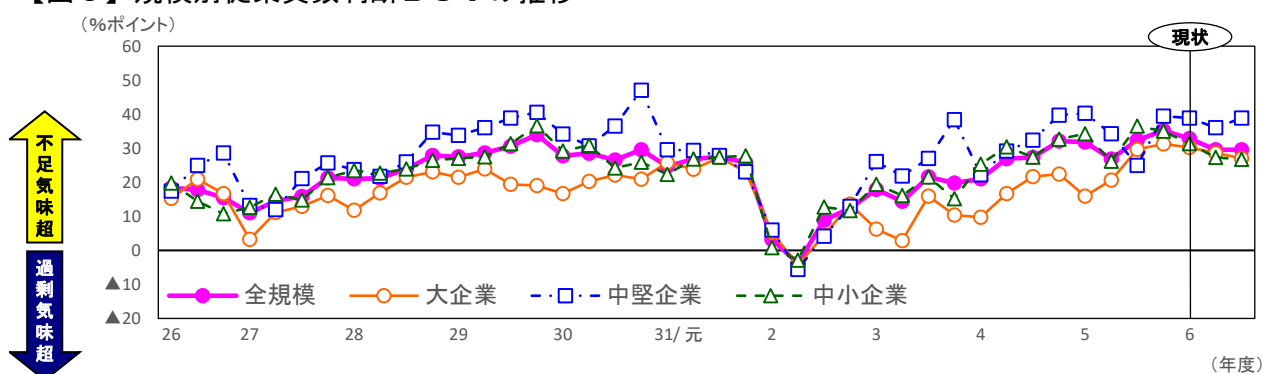
(期末判断「不足気味」－「過剰気味」社数構成比)

(単位:%ポイント)

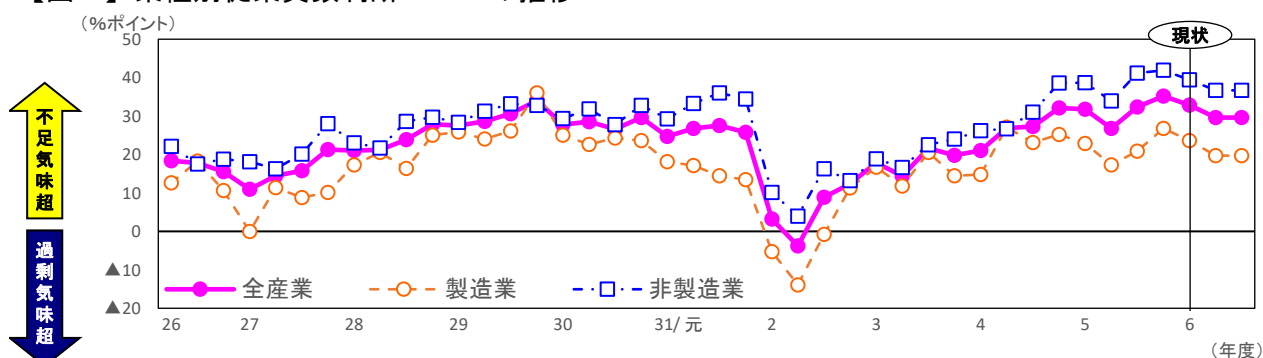
	6年3月末	6年6月末	6年9月末	6年12月末
全規模・全産業	( 35.2 )	32.9 ( 28.6 )	29.6 ( 25.1 )	29.6
大企業	( 31.3 )	30.2 ( 23.4 )	28.6 ( 18.8 )	27.0
中堅企業	( 39.4 )	38.9 ( 31.8 )	36.1 ( 28.8 )	38.9
中小企業	( 35.0 )	31.4 ( 29.3 )	27.3 ( 26.1 )	26.7
製造業	( 26.8 )	23.6 ( 18.1 )	19.7 ( 15.7 )	19.7
非製造業	( 41.9 )	39.4 ( 36.9 )	36.7 ( 32.5 )	36.7

(注) ( ) 書は前回(6年1~3月期)調査結果。

【図3】規模別従業員数判断BSIの推移



【図4】業種別従業員数判断BSIの推移



## 4. 国内の景況

### － 現状判断は、「下降」超に転じる －

6年4～6月期の国内の景況判断BSIをみると、全規模・全産業ベースで「下降」超に転じている。

これを規模別にみると、大企業は「上昇」超幅が縮小し、中堅企業は「上昇」超幅が拡大し、中小企業は「下降」超幅が拡大している。

また、業種別にみると、製造業は「下降」超に転じ、非製造業は「下降」超幅が縮小している。

先行きについては、大企業、中堅企業は10～12月期に「下降」超に転じる見通し、中小企業は「下降」超で推移する見通しとなっている。

《表5》国内の景況判断BSI

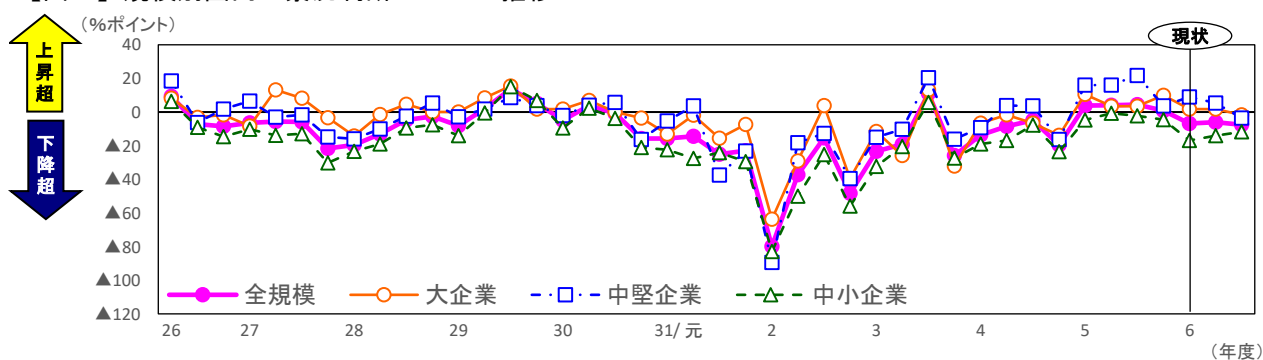
(前期比「上昇」-「下降」社数構成比)

(単位:%ポイント)

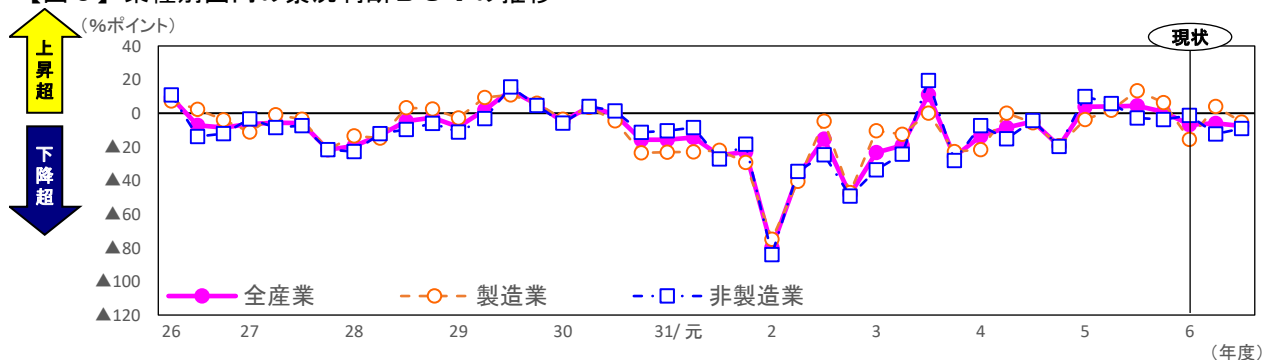
	6年1～3月	6年4～6月	6年7～9月	6年10～12月
全規模・全産業	( 0.8 )	▲ 6.8 ( ▲ 1.2 )	▲ 6.0 ( 5.3 )	▲ 7.6
大企業	( 10.0 )	1.7 ( 1.7 )	1.7 ( 8.3 )	▲ 1.7
中堅企業	( 3.6 )	8.9 ( 3.6 )	5.4 ( 7.3 )	▲ 3.6
中小企業	( ▲ 4.6 )	▲ 16.9 ( ▲ 4.6 )	▲ 14.0 ( 3.1 )	▲ 11.8
製造業	( 6.4 )	▲ 15.5 ( 0.9 )	4.1 ( 7.3 )	▲ 5.2
非製造業	( ▲ 3.7 )	▲ 1.3 ( ▲ 3.0 )	▲ 12.3 ( 3.7 )	▲ 9.1

(注) ( ) 書は前回(6年1～3月期)調査結果。

【図5】規模別国内の景況判断BSIの推移



【図6】業種別国内の景況判断BSIの推移



## 5. 設備判断

### － 現状判断は、「不足」超幅が拡大 －

6年6月末時点の設備判断BSIをみると、全規模・全産業ベースで「不足」超幅が拡大している。

これを規模別にみると、大企業は「不足」超幅が縮小し、中堅企業は「不足」超幅が拡大し、中小企業は「不足」超に転じている。

また、業種別にみると、製造業は「不足」超に転じ、非製造業は「不足」超幅が拡大している。

先行きについては、大企業、中堅企業、中小企業いずれも「不足」超で推移する見通しとなっている。

《表6》設備判断BSI

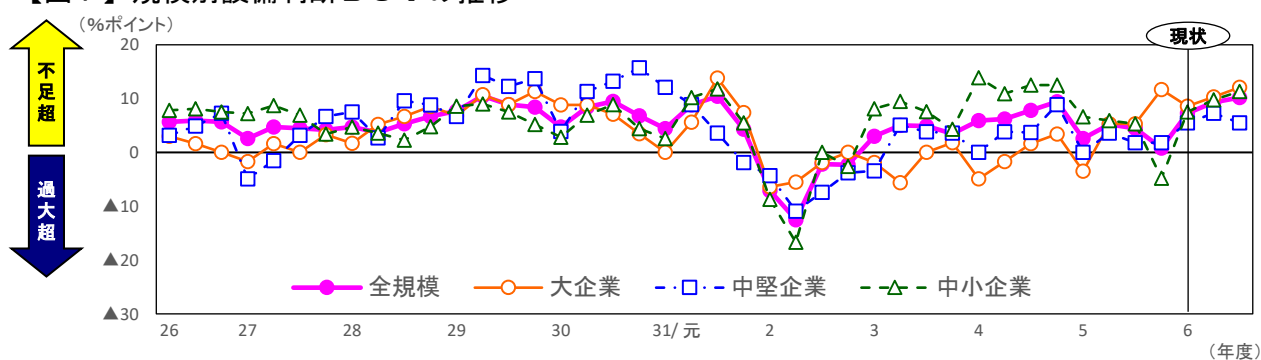
(期末判断「不足」-「過大」社数構成比)

(単位:%ポイント)

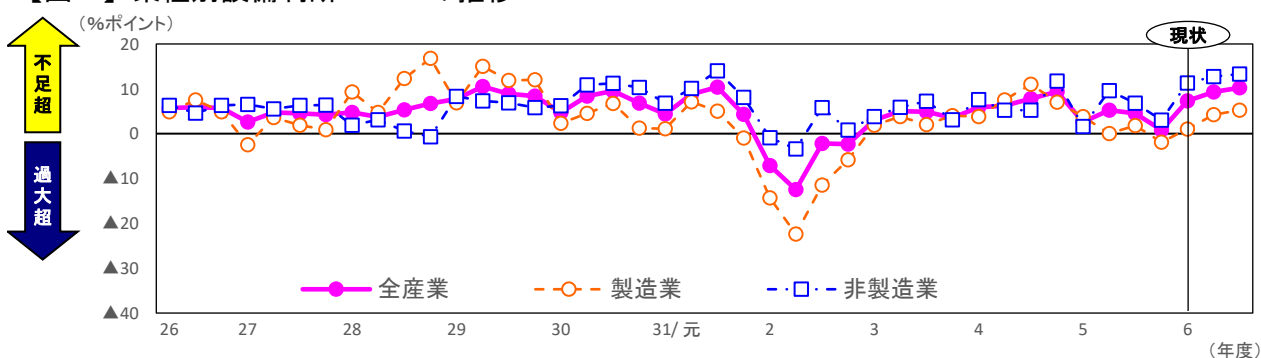
	6年3月末	6年6月末	6年9月末	6年12月末
全規模・全産業	( 0.8 )	7.3 ( 2.5 )	9.3 ( 3.3 )	10.2
大企業	( 11.7 )	8.6 ( 8.3 )	10.3 ( 5.0 )	12.1
中堅企業	( 1.8 )	5.5 ( 0.0 )	7.3 ( 1.8 )	5.5
中小企業	( ▲4.8 )	7.5 ( 0.8 )	9.8 ( 3.2 )	11.3
製造業	( ▲1.9 )	1.0 ( 0.9 )	4.2 ( 1.9 )	5.2
非製造業	( 3.0 )	11.3 ( 3.8 )	12.7 ( 4.5 )	13.3

(注) ( ) 書は前回(6年1~3月期)調査結果。

【図7】規模別設備判断BSIの推移



【図8】業種別設備判断BSIの推移



## 6. 設備投資のスタンス

今年度における「設備投資のスタンス」を全規模・全産業ベースで見ると、回答の多い順に「維持更新」、「生産（販売）能力の拡大」、「製（商）品・サービスの質的向上」となっている。

これを規模別にみると、大企業、中堅企業は「維持更新」、中小企業は「生産（販売）能力の拡大」をあげる企業が最も多い。

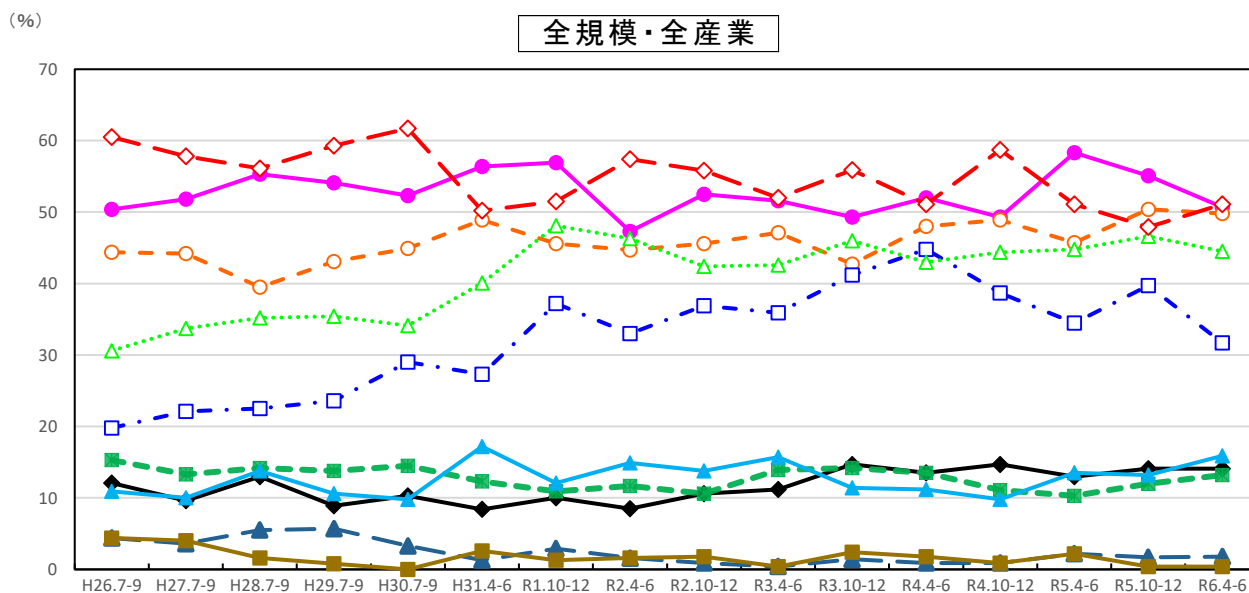
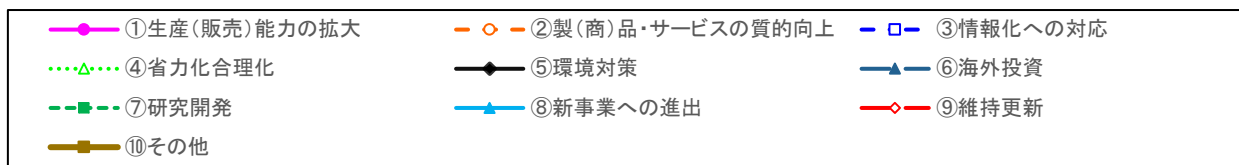
また、業種別にみると、製造業は「維持更新」、非製造業は「生産（販売）能力の拡大」をあげる企業が最も多い。

《表7》設備投資のスタンス（1社3項目以内の複数回答）

（回答社数構成比：%）

	① 生産（販売）能力の拡大	② 製（商）品・サービスの質的向上	③ 情報化への対応	④ 省力化合理化	⑤ 環境対策	⑥ 海外投資	⑦ 研究開発	⑧ 新事業への進出	⑨ 維持更新	⑩ その他
全規模・全産業	50.7	49.8	31.7	44.5	14.1	1.8	13.2	15.9	51.1	0.4
大企業	40.4	40.4	36.8	56.1	12.3	3.5	19.3	12.3	59.6	0.0
中堅企業	46.3	50.0	37.0	44.4	16.7	0.0	9.3	11.1	55.6	1.9
中小企業	57.8	54.3	26.7	38.8	13.8	1.7	12.1	19.8	44.8	0.0
製造業	51.1	51.1	15.9	47.7	17.0	2.3	23.9	14.8	53.4	1.1
非製造業	50.4	48.9	41.7	42.4	12.2	1.4	6.5	16.5	49.6	0.0

【図9】設備投資のスタンスの推移



## 7. 資金調達方法（除く「金融業、保険業」）

今年度における「資金調達方法」を全規模・全産業ベースでみると、回答の多い順に「民間金融機関」、「内部資金」、「公的機関」となっている。

これを規模別にみると、大企業は「内部資金」、中堅企業、中小企業は「民間金融機関」をあげる企業が最も多い。

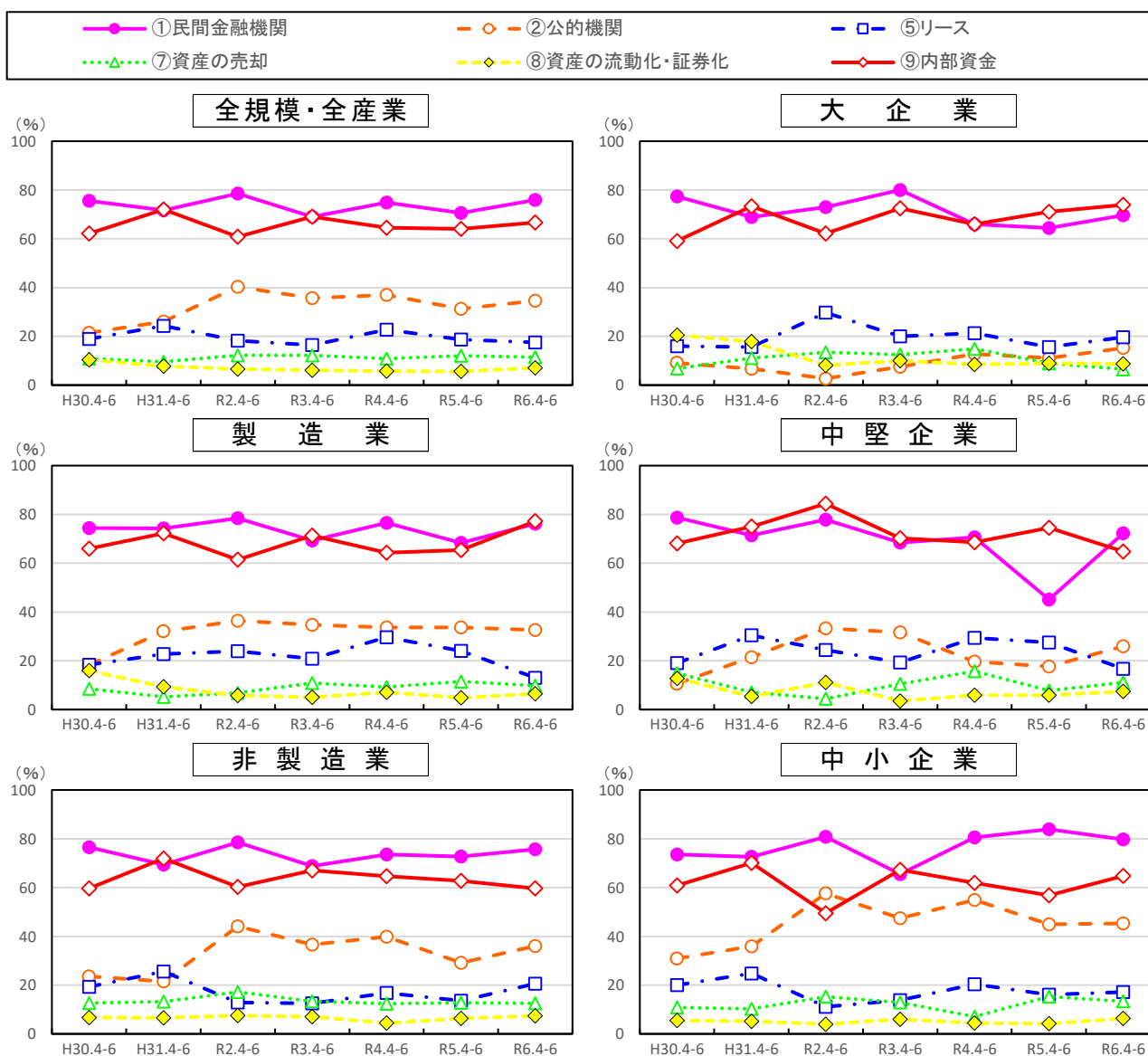
また、業種別にみると、製造業は「内部資金」、非製造業は「民間金融機関」をあげる企業が最も多い。

＜表8＞資金調達方法（1社3項目以内の複数回答）

(回答社数構成比:%)

	① 民間金融機関	② 公的機関	③ 株式の発行	④ 社債の発行	⑤ リース	⑥ 企業間信用	⑦ 資産の売却	⑧ 資産の流動化・証券化	⑨ 内部資金	⑩ その他
全規模・全産業	75.9	34.6	3.9	2.6	17.5	13.6	11.4	7.0	66.7	5.7
大企業	69.6	15.2	4.3	6.5	19.6	13.0	6.5	8.7	73.9	4.3
中堅企業	72.2	25.9	3.7	1.9	16.7	13.0	11.1	7.4	64.8	13.0
中小企業	79.7	45.3	3.9	1.6	17.2	14.1	13.3	6.3	64.8	3.1
製造業	76.1	32.6	1.1	3.3	13.0	7.6	9.8	6.5	77.2	7.6
非製造業	75.7	36.0	5.9	2.2	20.6	17.6	12.5	7.4	59.6	4.4

【図10】資金調達方法の推移



(注) 「金融業、保険業」は調査対象外。



## <参考資料> 企業収益の全業種集計

《表9》 企業収益（全業種、6年度）

売上高:含む「電気・ガス・水道業」、除く「金融業、保険業」

経常利益:含む「電気・ガス・水道業」、「金融業、保険業」

(前年比増減率:%)

	売 上 高	経 常 利 益	(受取配当金を除く)
全規模・全産業	8.6 ( 7.9 )	4.3 ( 1.2 )	5.4 ( 5.1 )
大 企 業	9.6 ( 8.9 )	5.1 ( 0.6 )	6.3 ( 4.7 )
中 堅 企 業	0.6 ( 3.6 )	▲ 2.8 ( 8.1 )	▲ 0.8 ( 8.4 )
中 小 企 業	▲ 0.0 ( 2.4 )	▲ 7.0 ( 6.1 )	▲ 7.3 ( 7.2 )
製 造 業	12.5 ( 9.3 )	28.4 ( ▲ 10.9 )	38.7 ( ▲ 6.7 )
非 製 造 業	6.8 ( 7.1 )	▲ 2.1 ( 5.7 )	0.7 ( 8.1 )

- (注) 1. ( ) 書は前回(6年1~3月期)調査結果。  
 2. 「金融業、保険業」の売上高は調査対象外。



# 埼玉県のエコノミ情勢報告

令和6年4月22日

財務省関東財務局

お問い合わせ先

関東財務局総務部経済調査課

電話番号 048-600-1161

## 1. 総論

### 【総括判断】「県内経済は、持ち直しのテンポが緩やかになっている」









項目	前回（6年1月判断）	今回（6年4月判断）	前回比較
総括判断	持ち直している	持ち直しのテンポが緩やかになっている	

（注）6年4月判断は、前回6年1月判断以降、足下の状況までを含めた期間で判断している。

#### （判断の要点）

個人消費は、物価上昇の影響がみられるなか、回復に向けたテンポが緩やかになっている。生産活動は、弱含んでいる。雇用情勢は、人手不足を背景に企業の採用意欲が高い状況にあるなか、持ち直しつつある。

#### 【各項目の判断】

項目	前回（6年1月判断）	今回（6年4月判断）	前回比較
個人消費	物価上昇の影響がみられるものの、緩やかに回復しつつある	物価上昇の影響がみられるなか、回復に向けたテンポが緩やかになっている	
生産活動	一進一退の状況にある	弱含んでいる	
雇用情勢	持ち直しつつある	持ち直しつつある	
設備投資	5年度は増加見込みとなっている（全規模・全産業ベース）	5年度は増加見込みとなっている（全規模・全産業ベース）	
企業収益	5年度は減益見込みとなっている（全規模ベース）	5年度は増益見込みとなっている（全規模ベース）	
企業の景況感	「上昇」超となっている（全規模・全産業ベース）	「下降」超となっている（全規模・全産業ベース）	
住宅建設	前年を上回っている	前年を上回っている	
公共事業	前年を上回っている	前年を下回っている	

#### 【先行き】

先行きについては、雇用・所得環境が改善する下で、各種政策の効果もあって、景気が持ち直していくことが期待される。ただし、世界的な金融引締めに伴う影響や中国経済の先行き懸念など、海外景気の下振れが景気を下押しするリスクとなっている。また、物価上昇、中東地域をめぐる情勢、金融資本市場の変動等の影響に十分注意する必要がある。さらに、令和6年能登半島地震の経済に与える影響に十分留意する必要がある。

## 2. 各論

### ■ 個人消費 「物価上昇の影響がみられるなか、回復に向けたテンポが緩やかになっている」

スーパー販売額、コンビニエンスストア販売額、ドラッグストア販売額は前年を上回っているものの、物価上昇の影響によりそのテンポは緩やかになっている。百貨店販売額、家電大型専門店販売額、ホームセンター販売額は前年を下回っている。乗用車の新車登録届出台数は、一部メーカーの生産・出荷停止の影響により、普通車、小型車、軽乗用車いずれも前年を下回っている。旅行や飲食サービスなどは持ち直している。

このように個人消費は、回復に向けたテンポが緩やかになっている。

(主なヒアリング結果)

- 外商を中心に高額品の売れ行きは好調を維持しているものの、都心に比べてインバウンドのインパクトは小さいほか、降雪等天候に恵まれなかったこともあり、売上は前年並みとなっている。(百貨店)
- 値上げに伴う客単価上昇により売上は増加しているが、消費者の節約志向がみられ、客数は前年を下回っている。(スーパー)
- 購入点数は前年を下回っているものの、価格転嫁の進展により客単価は増加していることから、売上は前年を上回っている。(ドラッグストア)
- 物価上昇の影響により客数が伸び悩んでいる。暖冬の影響により暖房器具の売れ行きが不調だったほか、パソコンはコロナ禍の反動が続き販売不振が継続している。(家電量販店)
- 完成車メーカーの生産・出荷停止に伴い、1~3月の販売台数は大幅に減少した。生産を再開した車種もあるものの、一部の車種は受注制限を行っている。(自動車販売)
- 価格改定は実施しているものの、他店に比べてリーズナブルな価格を維持できていることから、客数は増加しており、売上も前年を上回っている。(飲食サービス)
- 入込観光客数はコロナ禍前の水準に戻っており、特にインバウンドはアジアを中心に過去最高となっている。(業界団体)

### ■ 生産活動 「弱含んでいる」

生産を業種別にみると、生産用機械、プラスチック製品などが増加しているものの、化学、汎用機械、輸送機械が減少しており、全体としては、弱含んでいる。

- これまで調整局面が続いていた半導体市場によりやく底打ち感がでていたため、半導体向け製品の受注が上向いており、工場稼働率は前年に比べて上昇している。(プラスチック製品)
- コロナ5類移行後、うがい薬や手指消毒用製品の需要が落ち込んでおり、生産量は前年を下回っている。(化学)
- 一部完成車メーカーの生産停止に伴い、受注がストップしたことから生産量が減少した。(輸送機械)

### ■ 雇用情勢 「持ち直しつつある」

有効求人倍率は低下しているものの、新規求人数は増加している。人手不足を背景に企業の採用意欲が高い状況にあるなか、雇用情勢は持ち直しつつある。

- 人手不足に伴う増員のために賃上げを実施しているものの、ハローワークや人材紹介会社からの採用は進んでいないほか、R6年度新卒採用は1名も採用することができなかった。(製造業)
- 業況の回復により人手不足感があるため、パート・アルバイトの時給を上げているほか、働きぶりに応じて正規雇用への転換を行っている。(飲食サービス)

### ■ 設備投資 「5年度は増加見込みとなっている」 (全規模・全産業) 「法人企業景気予測調査」6年1-3月期

- 5年度の設備投資計画は、製造業、非製造業とも増加見込みとなっている。

### ■ 企業収益 「5年度は増益見込みとなっている」 (全規模) 「法人企業景気予測調査」6年1-3月期

- 5年度の経常利益は、製造業、非製造業とも増益見込みとなっている。

### ■ 企業の景況感 「『下降』超となっている」 (全規模・全産業) 「法人企業景気予測調査」6年1-3月期

- 先行きについては、6年7~9月期に「上昇」超に転じる見通しとなっている。

### ■ 住宅建設 「前年を上回っている」

- 新設住宅着工戸数をみると、持家は前年を下回っているものの、貸家、分譲住宅は前年を上回っており、全体として前年を上回っている。

- 注文住宅は、資材価格や人件費等のコスト上昇分の転嫁を進めた結果、販売価格が上昇しており、顧客の住宅取得マインド低下に伴って売上棟数は減少している。(建設)
- 地主の資産の有効活用ニーズを背景に貸家の受注は堅調であり、特に埼玉県南部などの都心に近い地域が好調。(建設)

### ■ 公共事業 「前年を下回っている」

- 前払金保証請負金額をみると、国、独立行政法人等は前年を上回っているものの、都県、市町村が前年を下回っており、全体として前年を下回っている。

# 埼玉県の経済情勢報告

## 資料編

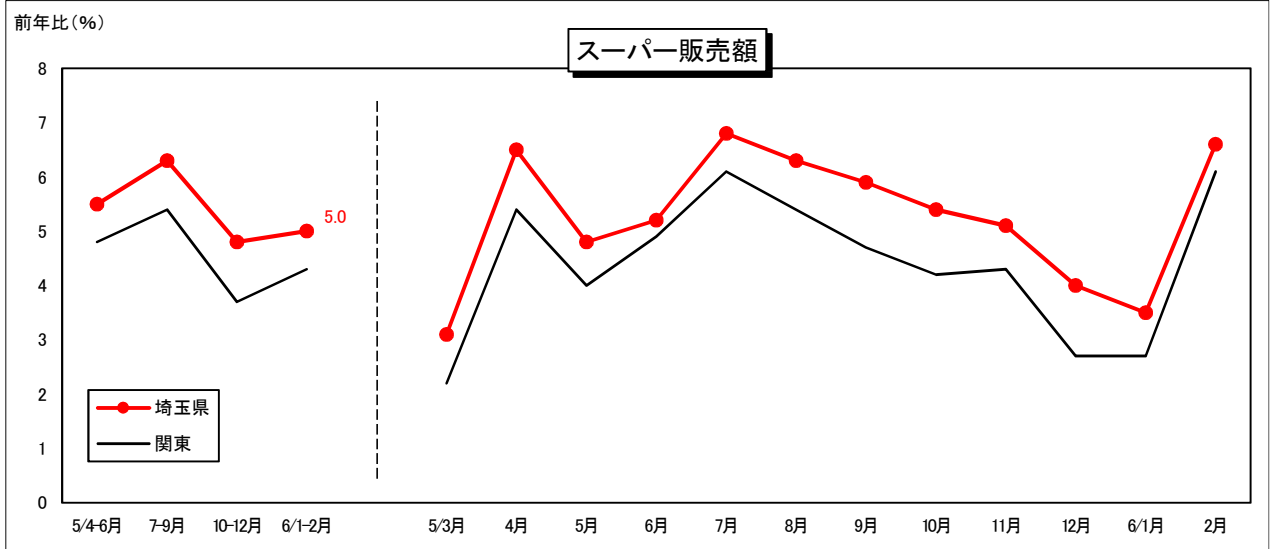
※掲載した経済指標等については速報値を含む。

※資料中の「管内」とは関東財務局が管轄する1都9県を示す。

# 1.個人消費

物価上昇の影響がみられるなか、回復に向けたテンポが緩やかになっている

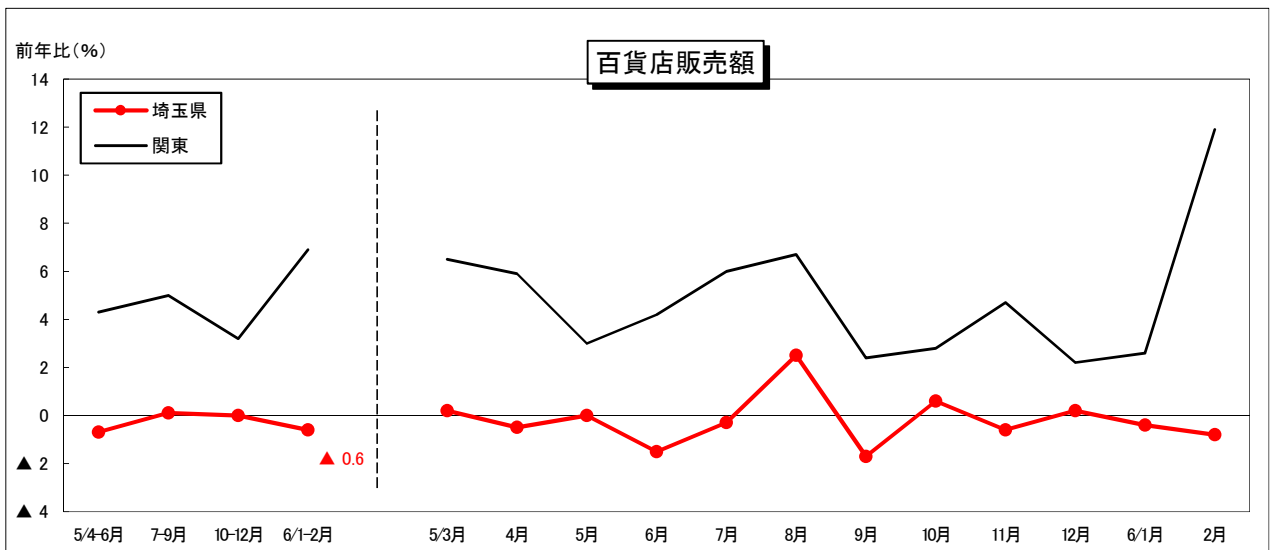
[グラフ1]



(注) 全店ベース。関東には、静岡県を含む。

「商業動態統計」(経済産業省)を加工

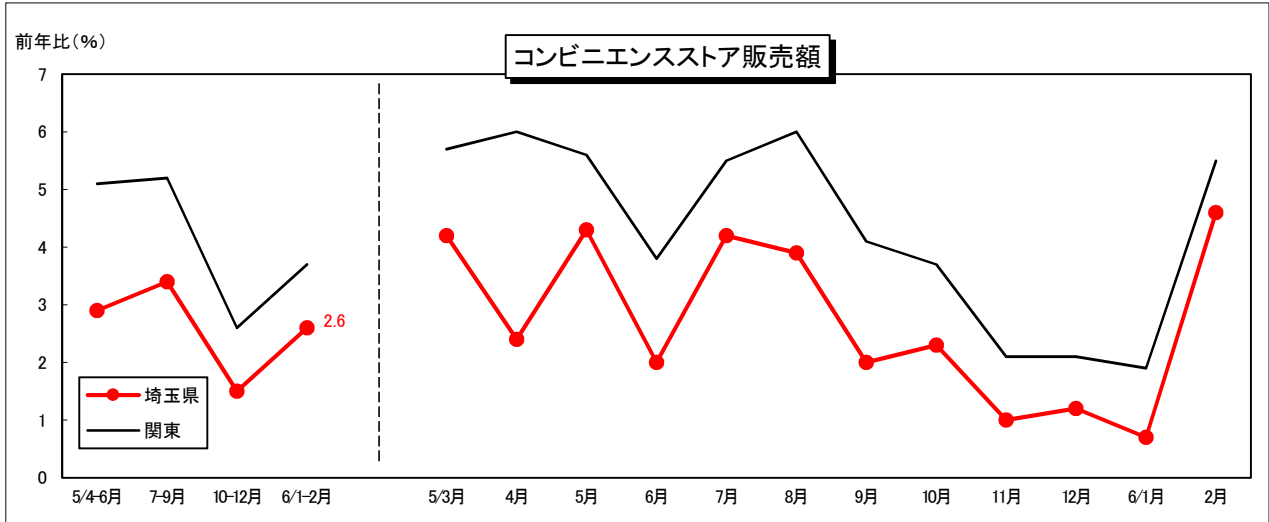
[グラフ2]



(注) 全店ベース。関東には、静岡県を含む。

「商業動態統計」(経済産業省)を加工

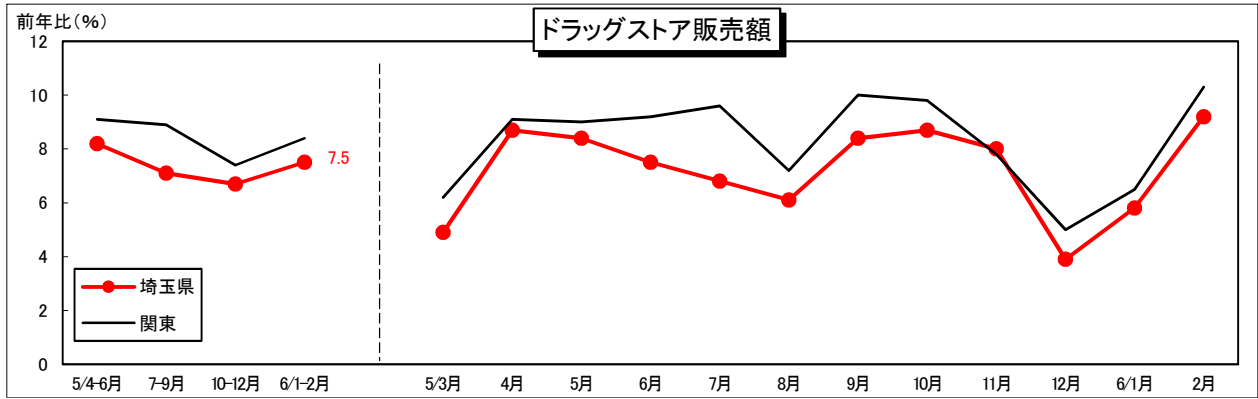
[グラフ3]



(注) 全店ベース。関東には、静岡県を含む。

「商業動態統計」(経済産業省)を加工

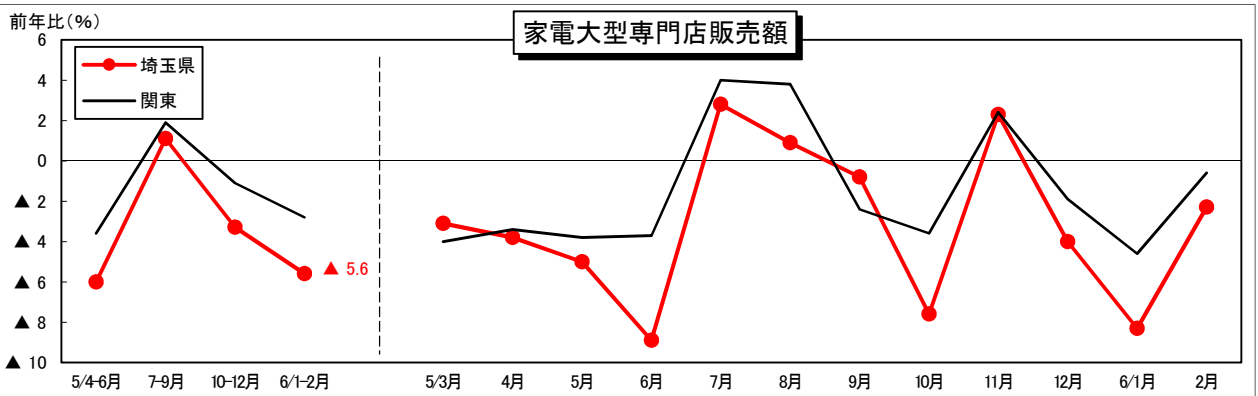
[グラフ4]



(注) 全店ベース。関東には、静岡県を含む。

「商業動態統計」(経済産業省)を加工

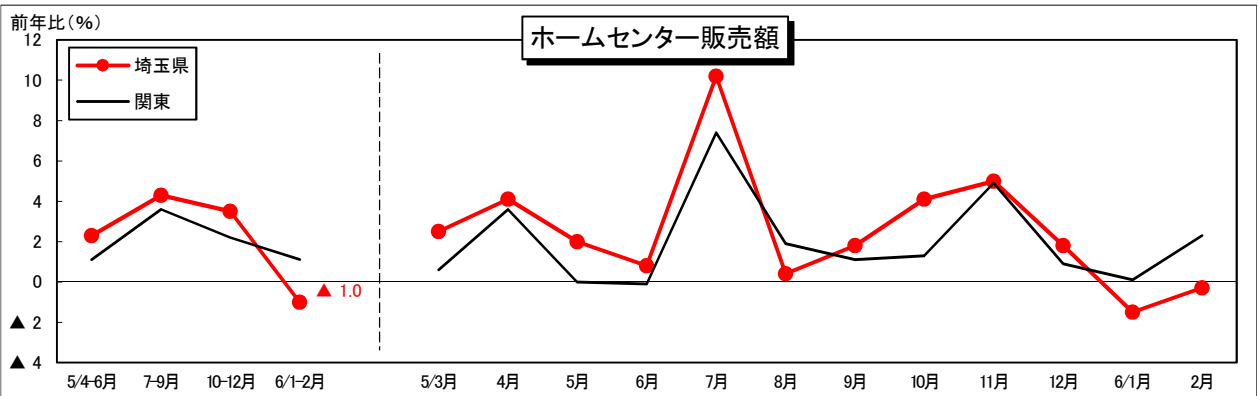
[グラフ5]



(注) 全店ベース。関東には、静岡県を含む。

「商業動態統計」(経済産業省)を加工

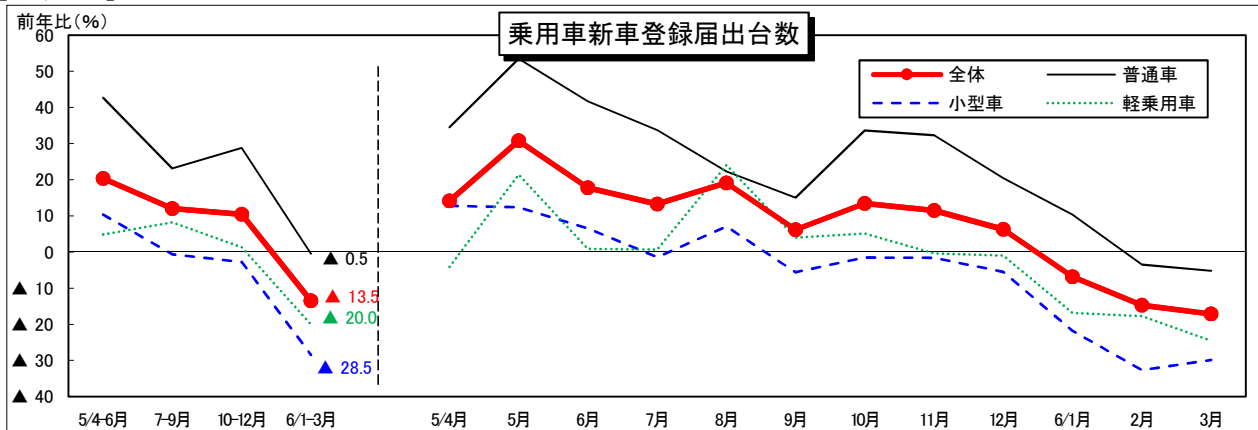
[グラフ6]



(注) 全店ベース。関東には、静岡県を含む。

「商業動態統計」(経済産業省)を加工

[グラフ7]

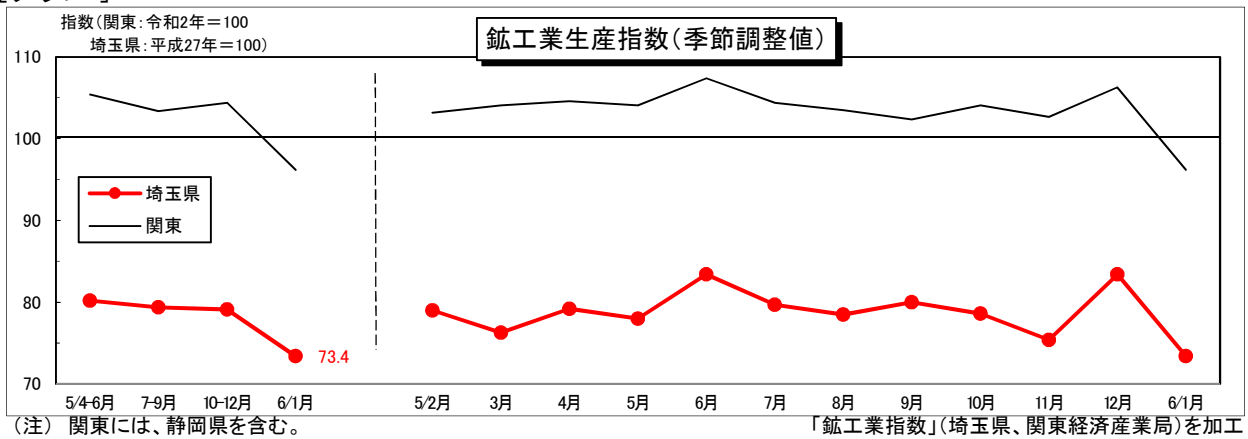


「新車販売台数」(日本自動車販売協会連合会、全国軽自動車協会連合会)を加工

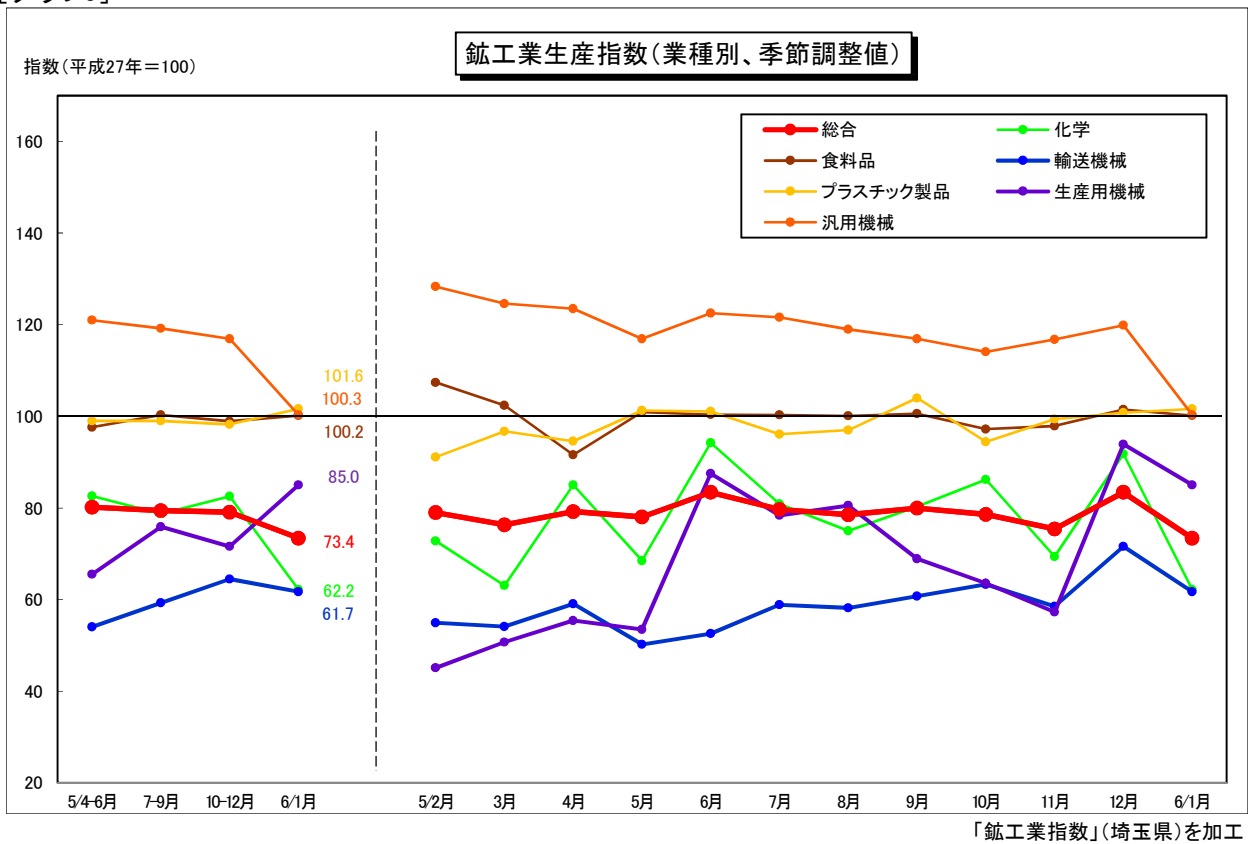
## 2.生産活動

弱含んでいる

[グラフ8]



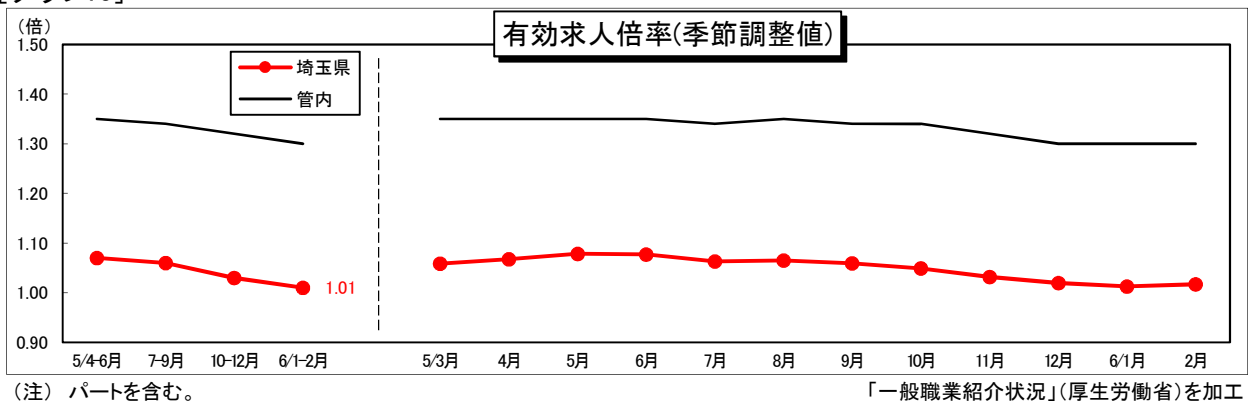
[グラフ9]



## 3.雇用情勢

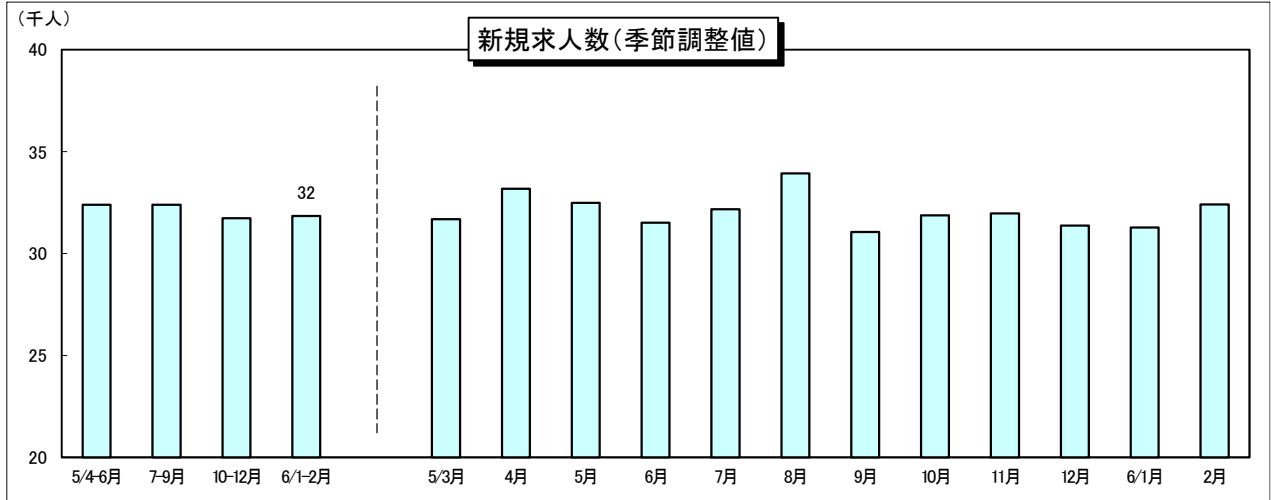
持ち直しつつある

[グラフ10]





[グラフ11]



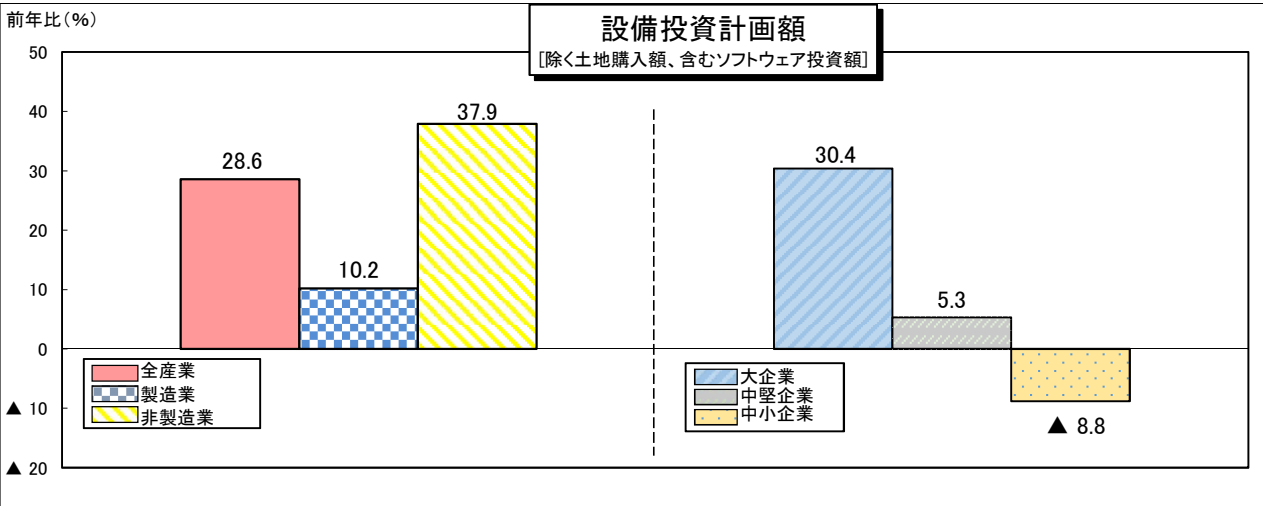
(注) パートを含む。四半期の値は月当たりの平均。

「一般職業紹介状況」(厚生労働省)を加工

#### 4.設備投資

5年度は増加見込みとなっている(全規模・全産業ベース)

[グラフ12]

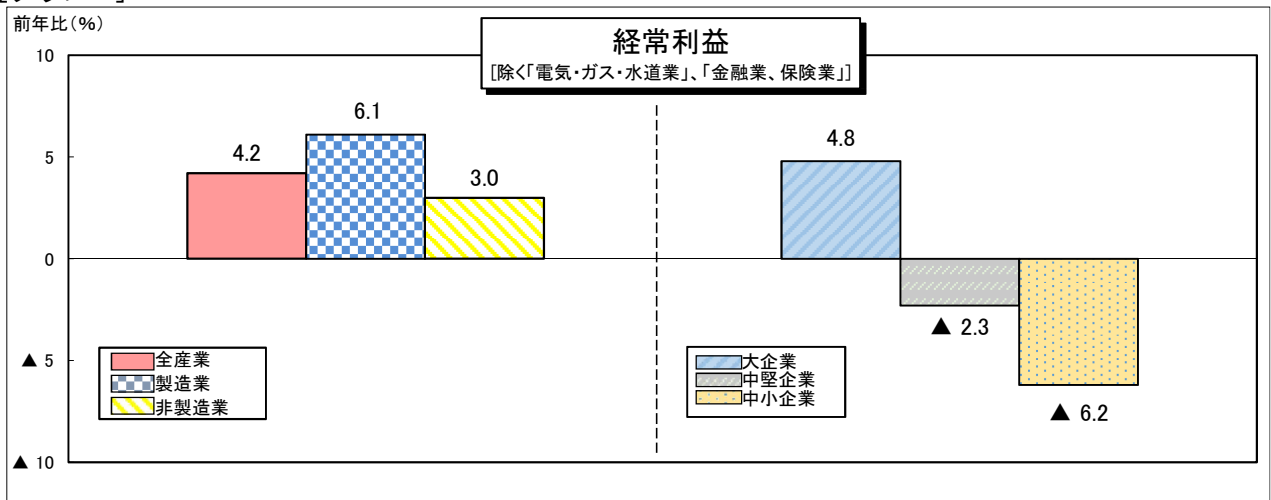


「法人企業景気予測調査(令和6年1~3月期調査)」(関東財務局)

#### 5.企業収益

5年度は増益見込みとなっている(全規模ベース)

[グラフ13]

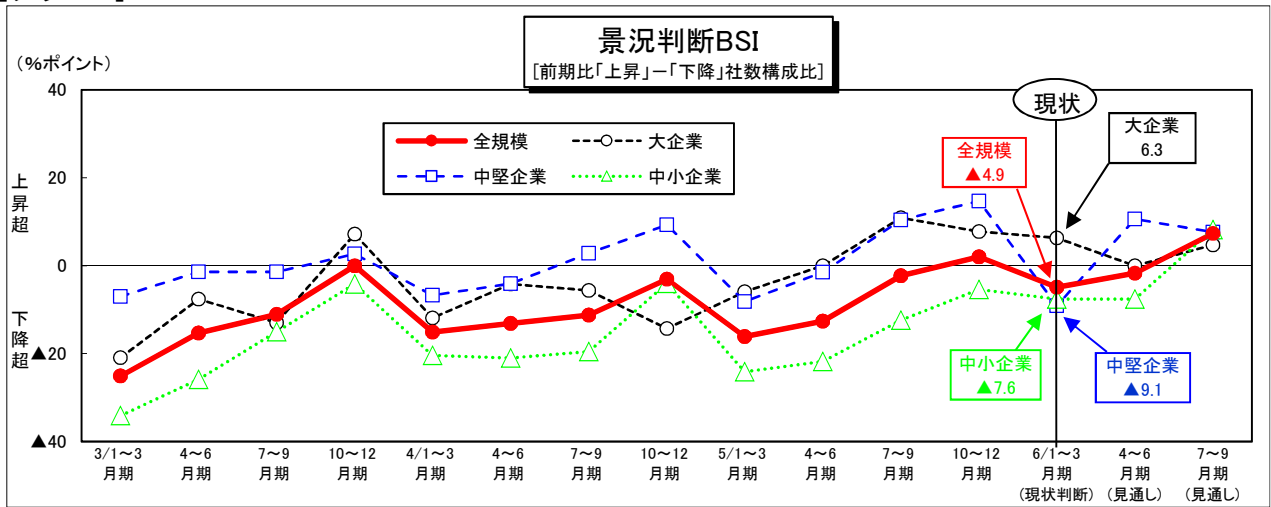


「法人企業景気予測調査(令和6年1~3月期調査)」(関東財務局)

## 6.企業の景況感

「下降」超となっている(全規模・全産業ベース)

[グラフ14]

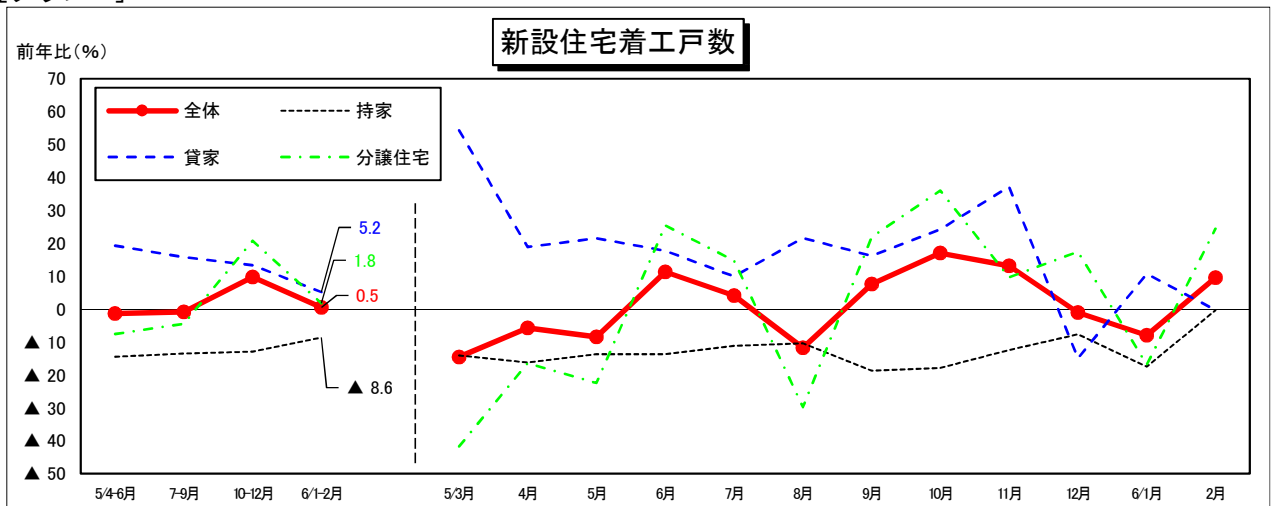


「法人企業景気予測調査(令和6年1~3月期調査)」(関東財務局)

## 7.住宅建設

前年を上回っている

[グラフ15]

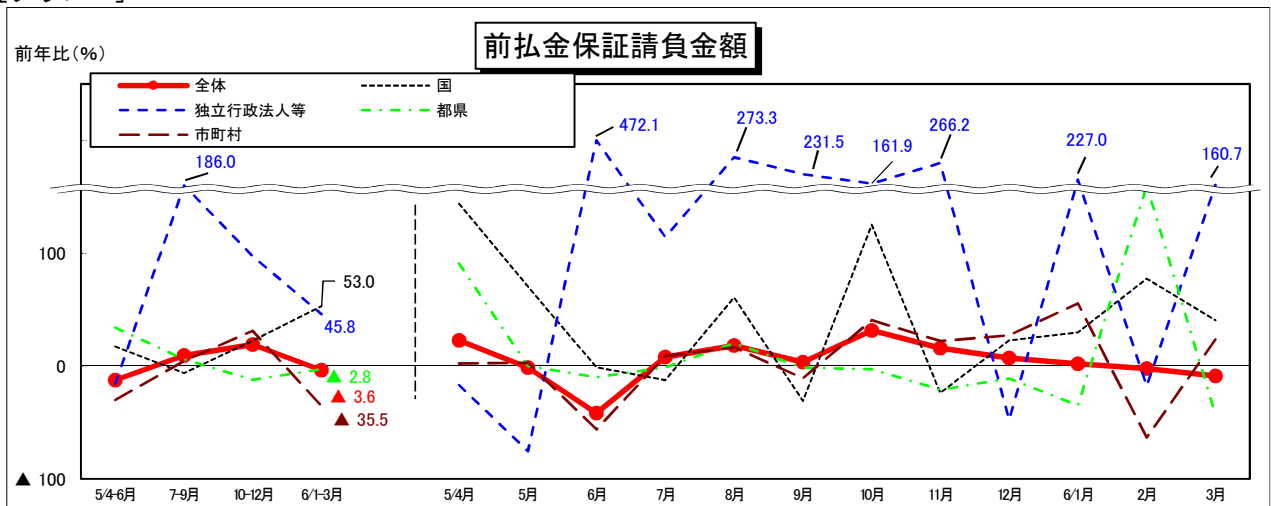


「住宅着工統計」(国土交通省)を加工

## 8.公共事業

前年を下回っている

[グラフ16]



「公共事業前払金保証統計」(北海道建設業信用保証株式会社、東日本建設業保証株式会社、西日本建設業保証株式会社)を加工



# 埼玉県四半期経営動向調査

(令和6年1～3月期)

## 県内中小企業の景況感

県内中小企業の景況感は、持ち直しの動きがみられる。先行きについては改善の動きがみられるものの、一部に不透明感がみられる。

**特別調査** 価格転嫁について  
最低賃金の引上げについて  
サーキュラーエコノミーについて  
支援情報の取得手段について

埼玉県では、四半期ごとに県内中小企業を対象にアンケートとヒアリングによる経営動向調査を行っています。今回は令和6年1～3月期についての結果報告です。アンケート調査は、県内中小企業2,200社に送付し、1,319社からご回答いただきました。

(回答率 60.0%)

令和6年3月29日

埼玉県産業労働部



彩の国 埼玉県

## はじめに

埼玉県では、県内主要業界・業種の景況について、その現状と見通しに関する調査を四半期ごとに実施し、産業労働施策を推進するための基礎資料として活用しております。

また、調査結果は、市町村や商工会議所、商工会をはじめとする関係諸機関にも広く提供するとともに、県ホームページでも公表しており、各々の機関で幅広く活用いただいております。

## 調査結果の公表

アンケート及びヒアリング調査の結果全体を取りまとめ、原則として、調査月の翌月中旬に公表します。アンケート調査の集計表は埼玉県ホームページに掲載しております。

埼玉県ホームページ : <https://www.pref.saitama.lg.jp/a0801/doukou.html>

## 調査方法の概要

- 1 調査の方法 (1) 書面によるアンケート調査 (2) 業界団体及び個別企業へのヒアリング
- 2 調査対象期間 令和6年1～3月(調査日:令和6年3月1日時点)
- 3 調査対象業種及び回答数

	対象業種	対象企業数	回答数	回答率
アンケート調査	製造業	960	574	59.8%
	非製造業	1,240	745	60.1%
	計	2,200	1,319	60.0%
ヒアリング調査	製造業	24		
	小売業	9		
	サービス業	1		
	情報サービス業	3		
	建設業	3		
	計	40		

※ アンケート調査先は、『株式会社東京商工リサーチ埼玉支店』の企業情報から県内中小企業を業種別に抽出しました。

※製造業(12業種)

食料品製造、繊維工業、家具・装備品、パルプ・紙・紙加工品、印刷業、化学工業、プラスチック製品、鉄鋼業・非鉄金属、金属製品、電気機械器具、輸送用機械器具、一般機械器具

※非製造業(7業種)

建設業、卸売・小売業、飲食店、情報サービス業、運輸業、不動産業、サービス業

業種別の回答数及び回答内容については、ホームページに掲載している集計表を御覧ください。

## 4 書面アンケートの集計方法

アンケート調査については、業種別に景気の動向を観測できる項目を抽出し、前期との対比による増減又は好転・悪化の割合(%)の差をDI値として集計しています。

### DI(景気動向指数: Diffusion Index)とは

増加(好転)と回答した企業割合から減少(悪化)と回答した企業割合を差し引いた指数で、企業の景況判断等の強弱感の判断に使用する指数のことです。

〈例〉「増加」50% 「変わらず」20% 「減少」30%

$$DI = 50\% - 30\% = 20$$

(注1)本文中の割合(%)については、小数点第2位を四捨五入して表記しているため、景況感、売上げ、資金繰り及び採算の各DI値は、±0.1の範囲で差異が生じることがある。

(注2)設問によっては未回答もあり、必ずしも回答数の総数(1,319件)とは一致しない。

# 目次

## I 調査結果概要

県内中小企業の経営状況	1
-------------	---

## II アンケート調査からみた経営動向

1 経営者の景況感と来期の見通しについて	4
2 売上げについて	7
3 資金繰りについて	8
4 採算について	9
5 設備投資について	10

## III ヒアリング調査からみた企業の声

ヒアリング調査からみた企業の声	13
-----------------	----

## IV 特別調査

調査結果概要	23
1 価格転嫁について	
(1) 価格交渉（相談）の実施状況	24
(2) 1年前（令和5年3月頃）と比べた価格交渉（相談）のしやすさ	26
(3) 価格転嫁の実施状況	27
(4) 価格転嫁が十分にできていない理由	29
(5) 行政に期待する支援	30
(6) 「パートナーシップ構築宣言」の登録状況	31
2 最低賃金の引上げについて	
(1) 今回の最低賃金引上げに伴う自社における賃金の引上げ状況	32
(2) 最低賃金引上げによる人件費上昇への対応策	33
(3) 最低賃金引上げによる経営への影響	34
(4) 必要な行政支援	35
3 サーキュラーエコノミーについて	
(1) サーキュラーエコノミーの認知度	36
(2) サーキュラーエコノミーへの取組状況	36
(3) 取り組んでいる内容又は関心がある内容	37
(4) 再生材・再生可能素材の活用への課題	38
4 支援情報の取得手段について	
(1) 支援情報の取得手段	39
特別調査結果一覧	40

## V 付表

売上げD I・資金繰りD I・採算D I・設備投資実施率の推移	43
---------------------------------	----

## 参 考

アンケート調査票	49
アンケート調査対象業種	51

# I 調査結果概要

## 県内中小企業の経営状況

県内中小企業の景況感は、持ち直しの動きがみられる。  
先行きについては改善の動きがみられるものの、一部に不透明感がみられる。

- 経営者の景況感DIは、▲41.0と、前期比で0.9ポイント増加し、3期ぶりに改善した。業種別では、製造業は2期ぶりに悪化し、非製造業は2期ぶりに改善した。
- 景況感の先行きDIは▲11.9と、前回調査比で5.8ポイント増加し、2期ぶりに改善した。
- 売上げDI、資金繰りDI及び採算DIは2期ぶりに悪化した。
- 設備投資の実施率は20.3%で、2期ぶりに増加した。
- 来期については、売上げDI、資金繰りDI及び採算DIは当期DIより改善する見通しである。また、設備投資の実施率については当期実施率より減少する見通しとなっている。

注1) 数値については、小数点第2位を四捨五入して表記しているため、DIを算出すると±0.1ポイントの範囲で差異が生じることがある。

注2) 「前期」：令和5年10～12月期、「当期」：令和6年1～3月期、「来期(先行き)」：令和6年4～6月期

### 1 経営者の景況感と来期の見通しについて

自社業界の景況感DIは▲41.0となり、3期ぶりに改善した。前期比で0.9ポイント増加し、前年同期比では6.1ポイント増加した。

業種別にみると、製造業(▲46.9)は2期ぶりに悪化し、非製造業(▲36.4)は2期ぶりに改善した。

#### <景況感DIの推移>

	当期 (R6.1-3)	前期 (R5.10-12)	前年同期 (R5.1-3)
全体	▲41.0	▲41.9	▲47.1
製造業	▲46.9	▲44.6	▲49.3
非製造業	▲36.4	▲40.0	▲45.4

先行きについては、「良い方向に向かう」とみる企業は9.5%（前回調査(R5.10-12月)比+2.4）、「悪い方向に向かう」とみる企業は21.4%（前回調査比▲3.4）だった。

先行きDIは▲11.9（前回調査比+5.8）と、2期ぶりに改善した。

#### <来期の見通し>

	良い方向に向かう	悪い方向に向かう	先行きDI (R6.4-6)
全体	9.5%	21.4%	▲11.9
製造業	9.5%	21.7%	▲12.1
非製造業	9.5%	21.2%	▲11.7

## 2 売上げについて

売上げD Iは▲25.8（前期比▲18.1）となり、2期ぶりに悪化した。来期は改善する見通し。

業種別にみると、製造業、非製造業ともに2期ぶりに悪化した。

来期については、製造業、非製造業ともに当期の売上げD Iより改善する見通しである。

### 〈売上げD Iの推移〉

	当 期 (R6.1-3)	前 期 (R5.10-12)	前年同期 (R5.1-3)	来期見通し (R6.4-6)
全 体	▲25.8	▲7.6	▲27.0	▲8.9
製 造 業	▲28.1	▲8.4	▲29.3	▲8.6
非製造業	▲24.0	▲7.0	▲25.3	▲9.1

## 3 資金繰りについて

資金繰りD Iは▲23.2（前期比▲6.4）となり、2期ぶりに悪化した。来期は改善する見通し。

業種別にみると、製造業、非製造業ともに2期ぶりに悪化した。

来期については、製造業、非製造業ともに当期の資金繰りD Iより改善する見通しである。

### 〈資金繰りD Iの推移〉

	当 期 (R6.1-3)	前 期 (R5.10-12)	前年同期 (R5.1-3)	来期見通し (R6.4-6)
全 体	▲23.2	▲16.8	▲25.5	▲13.5
製 造 業	▲26.0	▲18.0	▲26.6	▲15.7
非製造業	▲21.0	▲15.9	▲24.6	▲11.8

## 4 採算について

採算D Iは▲28.5（前期比▲5.9）となり、2期ぶりに悪化した。来期は改善する見通し。

業種別にみると、製造業、非製造業ともに2期ぶりに悪化した。

来期については、製造業、非製造業ともに当期の採算D Iより改善する見通しである。

### 〈採算D Iの推移〉

	当 期 (R6.1-3)	前 期 (R5.10-12)	前年同期 (R5.1-3)	来期見通し (R6.4-6)
全 体	▲28.5	▲22.7	▲36.4	▲16.1
製 造 業	▲30.5	▲20.6	▲37.6	▲18.3
非製造業	▲27.1	▲24.2	▲35.5	▲14.4

## 5 設備投資について

実施率は20.3%となり、2期ぶりに増加した。来期は減少する見通し。

業種別にみると、製造業は3期ぶりに増加し、非製造業は2期ぶりに増加した。

来期については、製造業、非製造業ともに当期の実施率より減少する見通しである。

### ＜設備投資の実施率＞

	当 期 (R6.1-3)	前 期 (R5.10-12)	前年同期 (R5.1-3)	来期見通し (R6.4-6)
全 体	20.3%	19.3%	20.8%	19.6%
製 造 業	23.2%	22.9%	24.5%	22.8%
非製造業	18.1%	16.6%	18.0%	17.1%

## 6 ヒアリング調査の概況（詳しくはP13以降を御覧ください）

### 【現在の景況感】

- （一般機械器具）・自動車関連をはじめ設備投資の動きが低調であり、不況である。
- （輸送用機械器具）・自動車関連の受注が弱含む一方、新しい分野の受注が堅調。景況感は普通である。
- （プラスチック製品）・業界全体の景況感は良くないが、自社は大手を中心に引き合いが堅調で好況である。
- （食料品製造）・売上は堅調だが原材料や人件費の上昇分を賄えていない。景況感は普通である。
- （金属製品）・産業用機械や医療機器の受注が落ち込んでおり、不況である。
- （百貨店）・外商を中心に高額商品の売れ行きが堅調であり、好況である。
- （スーパー）・巣ごもり消費の特需が無くなった中でも売上げが増加しており、好況である。
- （建設業）・景況感は普通だが、資材などコストの上昇で採算の確保が難しくなっている。

### 【売上げ・採算】

- （銑鉄鋳物）・受注が低調な中、価格転嫁も十分でなく、採算性は悪くなった。
- （金属製品）・空調や現金処理機の関連する受注が堅調であり、売上高は増えた。
- （食料品製造）・大手外食チェーンやコンビニでの商品取り扱いが拡大し、売上高は増えた。
- （印刷業）・価格転嫁により受注単価は上がったが受注量が減少し、全体の採算性は悪くなった。
- （スーパー）・改装店での生鮮品や総菜の販売が好調で、採算性は良くなった。
- （情報サービス業）・自治体情報システムの標準化についての受注が堅調であり、売上高は増えた。

### 【今後の見通し】

- （一般機械器具）・半導体市況はまだ底を打ってない。回復は今年の後半以降になるのではないかとみている。
- （輸送用機械器具）・大手自動車メーカーから4月以降減産するとの話が来ており、受注は減少する見込み。
- （食料品製造）・原材料費や人件費に加え、物流費も上昇する見込みであり、先行きは不透明である。
- （印刷業）・ペーパーレス化の流れは今後も続くため、悪い方向に向かうとみている。
- （商店街）・観光客が増えてきており、良い方向に向かうとみている。
- （旅行業）・引き続き各団体（企業、学校等）からの問い合わせが多く、良い方向に向かうとみている。
- （建設業）・建築コストの上昇と人手不足により、設備投資計画の遅れが懸念される。



## Ⅱ アンケート調査からみた経営動向

※ 数値については、小数点第2位を四捨五入して表記しているため、DIを算出すると±0.1ポイントの範囲で差異が生じることがある。

### 1 経営者の景況感と来期の見通しについて

#### 現在の景況感

自社業界の景況について「好況である」とみる企業は4.6%、「不況である」とみる企業は45.6%で、景況感DI（「好況である」－「不況である」企業の割合）は▲41.0となった。前期（▲41.9）から0.9ポイント増加し、3期ぶりに改善した。

#### 〈業種別〉

##### ○製造業

「好況である」とみる企業は4.0%、「不況である」とみる企業は51.0%で、景況感DIは▲46.9となった。前期（▲44.6）から2.4ポイント減少し、2期ぶりに悪化した。

業種別にDI値をみると、12業種中、「繊維工業」「家具・装備品」「印刷業」「プラスチック製品」「鉄鋼業・非鉄金属」が前期から改善し、それ以外の7業種は前期から悪化した。特に、「食料品製造」は前期比で12.2ポイント減少した。

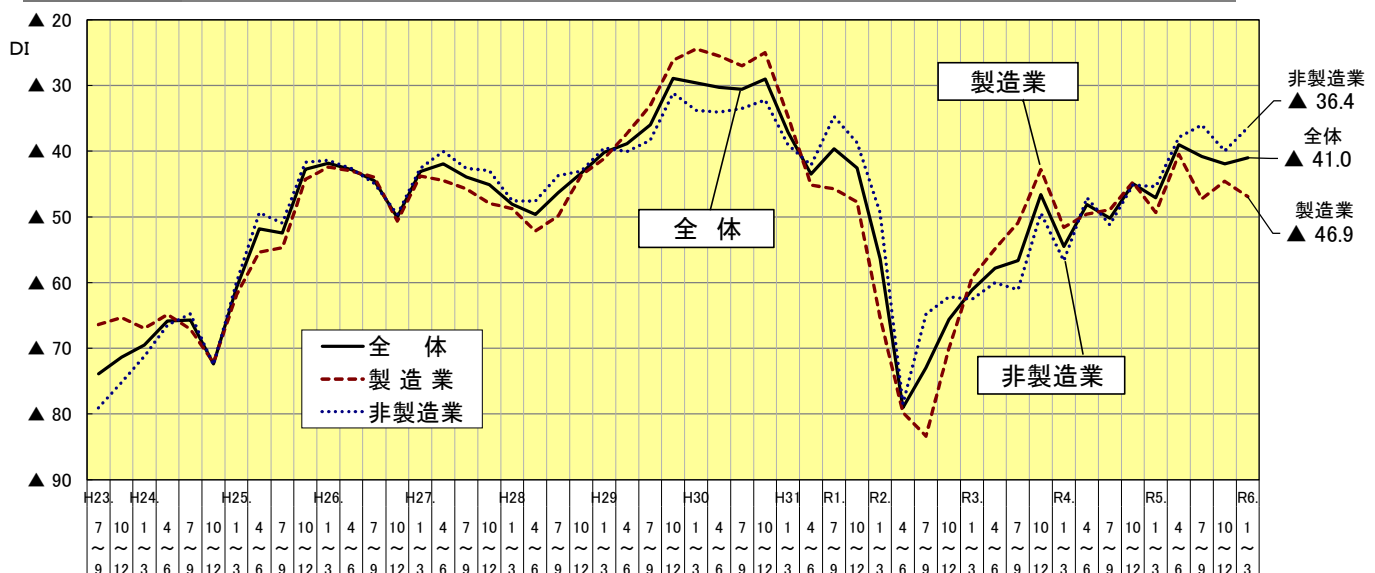
##### ○非製造業

「好況である」とみる企業は5.0%、「不況である」とみる企業は41.4%で、景況感DIは▲36.4となった。前期（▲40.0）から3.6ポイント増加し、2期ぶりに改善した。

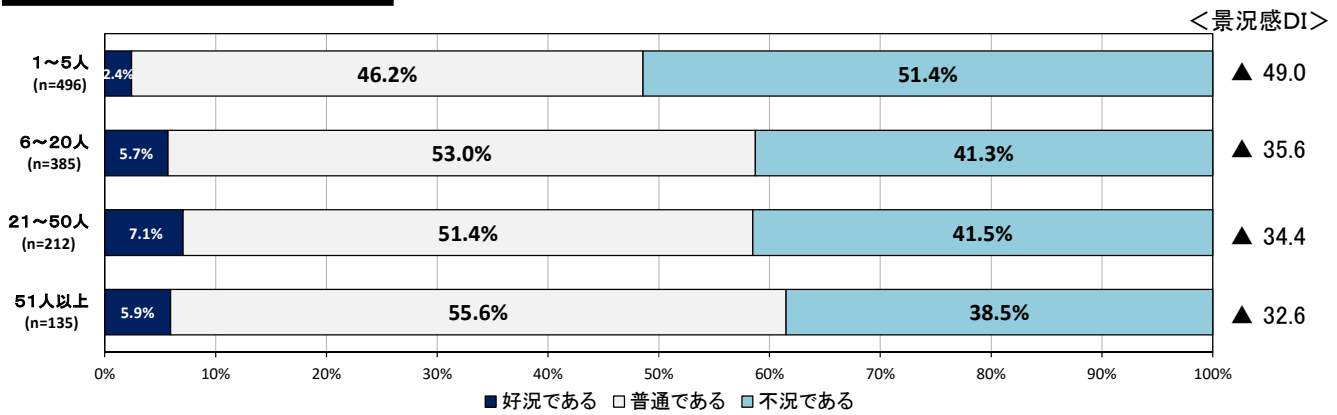
業種別にDI値をみると、7業種中、「卸売・小売業」「サービス業」が前期から悪化し、それ以外の5業種は前期から改善した。特に、「飲食店」は前期比で28.6ポイント増加し、前年同期比でも31.7ポイント増加した。

#### 景況感DIの推移

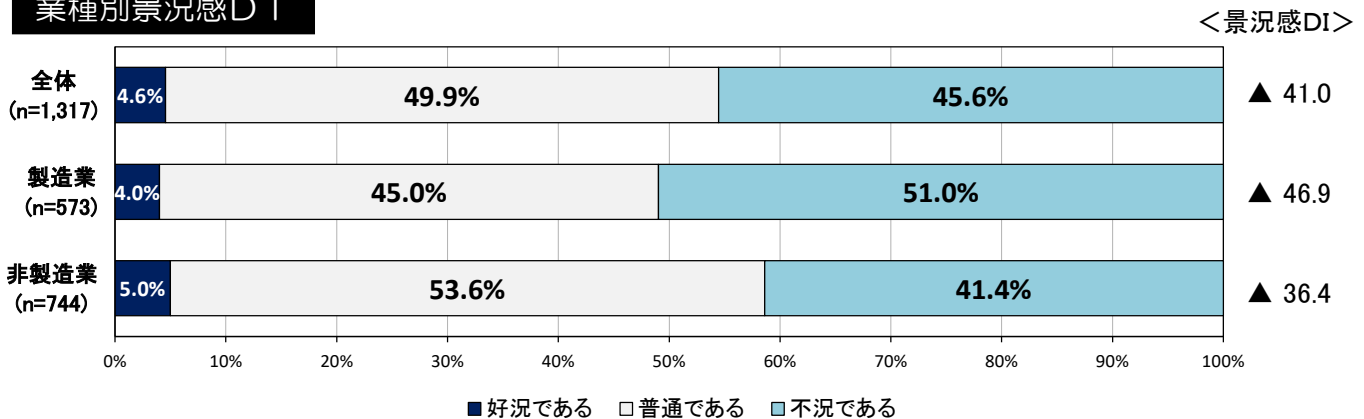
	当期DI (R6. 1-3)	前期比 (R5. 10-12)	前年同期比 (R5. 1-3)	来期見通しDI (R6. 4-6の見通し)	前期比[前回調査] (R6. 1-3の見通し)
全 体	▲41.0	+0.9	+6.1	▲11.9	+5.8
製 造 業	▲46.9	▲2.4	+2.4	▲12.1	+6.0
非製造業	▲36.4	+3.6	+9.0	▲11.7	+5.6



## 従業員規模別景況感DI



## 業種別景況感DI



## 来期（令和6年4～6月期）の見通し

先行きについては、「良い方向に向かう」とみる企業は9.5%（前回調査(R5.10-12月)比+2.4ポイント）、「悪い方向に向かう」とみる企業は21.4%（前回調査比▲3.4ポイント）だった。先行きDIは▲11.9（前回調査比+5.8ポイント）と、2期ぶりに改善した。

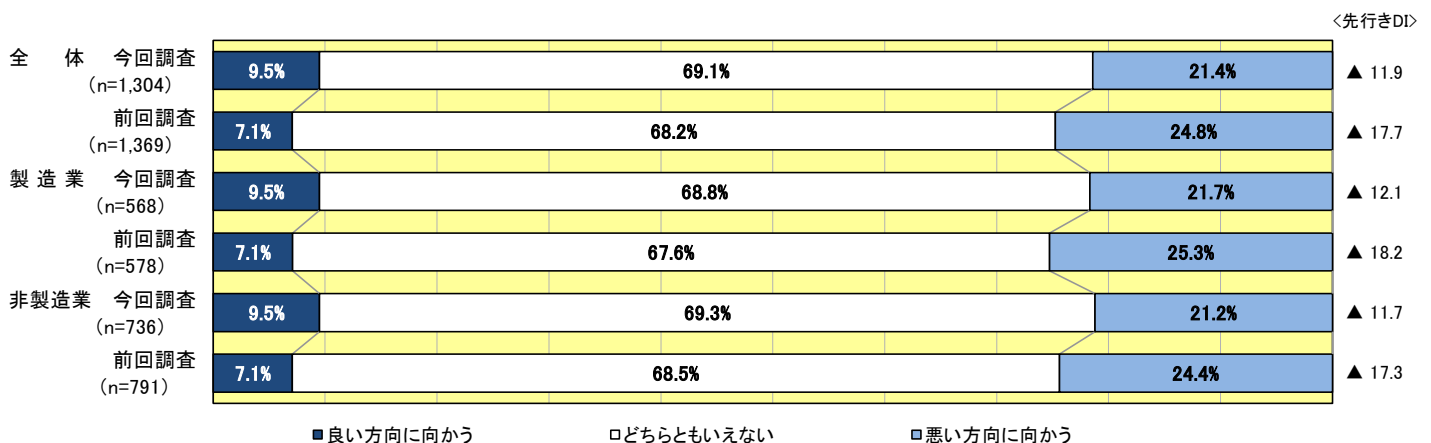
### <業種別>

○製造業 先行きDI ▲12.1（前回調査比+6.0）

「良い方向に向かう」とみる企業は9.5%、「悪い方向に向かう」とみる企業は21.7%で、「悪い方向に向かう」が前回調査より3.6ポイント減少した。

○非製造業 先行きDI ▲11.7（前回調査比+5.6）

「良い方向に向かう」とみる企業は9.5%、「悪い方向に向かう」とみる企業は21.2%で、「悪い方向に向かう」が前回調査より3.2ポイント減少した。



## 景況感DIの推移

単位：DI

業 種	R5. 1～3月期	R5. 4～6月期	R5. 7～9月期	R5. 10～12月期	R6. 1～3月期 (当 期)	増 減		R6. 4～6月期 (見通し)
						前期比	前年 同期比	
<b>全 体</b>	▲ 47.1	▲ 39.0	▲ 40.8	▲ 41.9	▲ 41.0	0.9	6.1	▲ 11.9
<b>製 造 業</b>	▲ 49.3	▲ 40.5	▲ 47.3	▲ 44.6	▲ 46.9	▲ 2.4	2.4	▲ 12.1
食料品製造	▲ 53.8	▲ 15.1	▲ 27.1	▲ 24.5	▲ 36.7	▲ 12.2	17.1	▲ 4.3
繊維工業	▲ 72.7	▲ 69.4	▲ 73.5	▲ 67.7	▲ 56.8	11.0	16.0	▲ 21.6
家具・装備品	▲ 43.8	▲ 63.3	▲ 65.4	▲ 46.7	▲ 29.6	17.0	14.1	▲ 11.5
パルプ・紙・紙加工品	▲ 64.0	▲ 51.1	▲ 55.1	▲ 62.5	▲ 73.9	▲ 11.4	▲ 9.9	▲ 23.9
印刷業	▲ 74.4	▲ 48.9	▲ 62.5	▲ 53.7	▲ 44.7	8.9	29.6	▲ 26.3
化学工業	▲ 50.0	▲ 25.6	▲ 41.9	▲ 26.8	▲ 27.9	▲ 1.1	22.1	4.7
プラスチック製品	▲ 49.0	▲ 49.0	▲ 49.0	▲ 53.1	▲ 49.0	4.0	0.0	▲ 18.0
鉄鋼業・非鉄金属	▲ 50.8	▲ 43.6	▲ 56.6	▲ 61.5	▲ 54.0	7.5	▲ 3.2	▲ 8.0
金属製品	▲ 33.8	▲ 35.9	▲ 34.9	▲ 41.3	▲ 52.2	▲ 11.0	▲ 18.4	▲ 3.0
電気機械器具	▲ 35.7	▲ 31.1	▲ 35.9	▲ 28.3	▲ 38.2	▲ 9.9	▲ 2.5	▲ 9.3
輸送用機械器具	▲ 37.7	▲ 24.6	▲ 35.8	▲ 38.5	▲ 40.0	▲ 1.5	▲ 2.3	▲ 12.0
一般機械器具	▲ 45.9	▲ 49.2	▲ 53.3	▲ 40.0	▲ 51.7	▲ 11.7	▲ 5.8	▲ 18.3
<b>非 製 造 業</b>	▲ 45.4	▲ 37.9	▲ 36.0	▲ 40.0	▲ 36.4	3.6	9.0	▲ 11.7
<b>建 設 業</b>	▲ 39.4	▲ 42.6	▲ 31.2	▲ 31.6	▲ 25.7	6.0	13.7	▲ 16.7
総合工事業	▲ 45.1	▲ 44.4	▲ 32.7	▲ 34.6	▲ 30.0	4.6	15.1	▲ 20.4
職別工事業	▲ 46.3	▲ 46.7	▲ 39.6	▲ 35.8	▲ 26.9	8.9	19.4	▲ 17.3
設備工事業	▲ 26.0	▲ 36.7	▲ 22.8	▲ 24.5	▲ 20.0	4.5	6.0	▲ 12.2
<b>卸 売 ・ 小 売 業</b>	▲ 52.0	▲ 48.7	▲ 45.6	▲ 50.0	▲ 52.6	▲ 2.6	▲ 0.6	▲ 21.0
(卸売業)	▲ 43.1	▲ 40.3	▲ 34.1	▲ 43.5	▲ 45.0	▲ 1.5	▲ 1.9	▲ 14.2
繊維・衣服等	▲ 52.4	▲ 64.7	▲ 25.0	▲ 55.0	▲ 21.4	33.6	31.0	▲ 21.4
飲食料品	▲ 63.3	▲ 26.9	▲ 25.0	▲ 42.3	▲ 46.4	▲ 4.1	16.9	▲ 17.9
建築材料、鉱物・金属材料等	▲ 41.9	▲ 29.0	▲ 34.4	▲ 25.8	▲ 39.3	▲ 13.5	2.6	▲ 28.6
機械器具	▲ 18.2	▲ 29.2	▲ 31.8	▲ 34.8	▲ 52.0	▲ 17.2	▲ 33.8	0.0
その他	▲ 34.6	▲ 61.5	▲ 54.2	▲ 66.7	▲ 56.0	10.7	▲ 21.4	▲ 4.0
(小売業)	▲ 60.1	▲ 55.8	▲ 55.6	▲ 55.4	▲ 59.4	▲ 4.0	0.7	▲ 27.3
繊維・衣服・身の回り品	▲ 74.3	▲ 63.2	▲ 73.0	▲ 71.4	▲ 71.0	0.5	3.3	▲ 29.0
飲食料品	▲ 52.6	▲ 44.4	▲ 52.6	▲ 43.2	▲ 64.7	▲ 21.5	▲ 12.1	▲ 35.3
機械器具	▲ 55.0	▲ 50.0	▲ 51.5	▲ 38.7	▲ 55.2	▲ 16.5	▲ 0.2	▲ 17.9
その他	▲ 60.0	▲ 63.4	▲ 44.4	▲ 63.2	▲ 48.7	14.4	11.3	▲ 25.6
<b>飲 食 店</b>	▲ 45.9	▲ 31.7	▲ 37.1	▲ 42.9	▲ 14.3	28.6	31.7	8.8
<b>情 報 サ ー ビ ス 業</b>	▲ 21.6	▲ 9.8	▲ 13.8	▲ 16.7	▲ 7.7	9.0	13.9	9.6
<b>運 輸 業</b>	▲ 48.3	▲ 39.6	▲ 53.8	▲ 49.1	▲ 42.3	6.8	6.0	▲ 21.6
<b>不 動 産 業</b>	▲ 33.3	▲ 32.7	▲ 30.2	▲ 47.2	▲ 26.3	20.9	7.0	▲ 10.8
<b>サ ー ビ ス 業</b>	▲ 50.3	▲ 26.8	▲ 28.4	▲ 32.7	▲ 35.8	▲ 3.1	14.5	▲ 0.6
専門サービス業	▲ 34.1	▲ 23.4	▲ 14.0	▲ 29.5	▲ 20.0	9.5	14.1	2.3
洗濯・理美容・浴場業	▲ 75.6	▲ 52.8	▲ 51.4	▲ 59.0	▲ 53.8	5.1	21.7	▲ 17.9
その他生活関連・娯楽業	▲ 50.0	▲ 16.2	▲ 36.1	▲ 25.7	▲ 41.0	▲ 15.3	9.0	21.1
その他の事業サービス業	▲ 40.5	▲ 16.2	▲ 19.5	▲ 18.2	▲ 30.8	▲ 12.6	9.7	▲ 7.7

## 2 売上げについて

### 当期（令和6年1～3月期）の状況

前期と比べ、売上げが「増加した」企業は14.6%、「減少した」企業は40.4%で、売上げD I（「増加した」－「減少した」企業の割合）は▲25.8となった。  
前期（▲7.6）から18.1ポイント減少し、2期ぶりに悪化した。

#### <業種別>

##### ○製造業

売上げが「増加した」企業は15.8%、「減少した」企業は43.9%で、売上げD Iは▲28.1となった。前期（▲8.4）から19.6ポイント減少し、2期ぶりに悪化した。

業種別にD I値をみると、12業種中、「家具・装備品」「一般機械器具」の2業種が前期から改善し、それ以外の10業種は前期から悪化した。特に、「パルプ・紙・紙加工品」は前期比で51.0ポイント減少し、前年同期比でも25.4ポイント減少した。

##### ○非製造業

売上げが「増加した」企業は13.7%、「減少した」企業は37.7%で、売上げD Iは▲24.0となった。前期（▲7.0）から17.0ポイント減少し、2期ぶりに悪化した。

業種別にD I値をみると、7業種中、「不動産業」が前期から改善し、それ以外の6業種は前期から悪化した。特に、「運輸業」は前期比で25.8ポイント減少し、前年同期比でも3.6ポイント減少した。

#### <売上げ実績>

	増えた	変わらない	減った	DI	前期比	前年同期比
全 体	14.6%	45.0%	40.4%	▲25.8	▲18.1	+1.3
製 造 業	15.8%	40.4%	43.9%	▲28.1	▲19.6	+1.2
非製造業	13.7%	48.5%	37.7%	▲24.0	▲17.0	+1.3

### 来期（令和6年4～6月期）の見通し

先行きについて、売上げが「増加する」見通しの企業は18.9%、「減少する」見通しの企業は27.8%であった。  
当期の売上げD I（▲25.8）と比べて、来期D Iは▲8.9（当期比+16.9）と改善する見通しである。

#### <業種別>

製造業の来期の売上D Iは▲8.6（当期比+19.5）と改善する見通しである。

非製造業の来期の売上D Iは▲9.1（当期比+14.9）と改善する見通しである。

（注）全業種の集計結果とD Iの推移は付表（P43）を御覧ください。

### 3 資金繰りについて

#### 当期（令和6年1～3月期）の状況

前期と比べ、資金繰りが「良くなった」企業は5.5%、「悪くなった」企業は28.7%で、資金繰りDI（「良くなった」－「悪くなった」企業の割合）は▲23.2となった。

前期（▲16.8）から6.4ポイント減少し、2期ぶりに悪化した。

#### <業種別>

##### ○製造業

資金繰りが「良くなった」企業は5.1%、「悪くなった」企業は31.0%で、資金繰りDIは▲26.0となった。前期（▲18.0）から7.9ポイント減少し、2期ぶりに悪化した。

業種別にDI値をみると、12業種中、「食料品製造」「繊維工業」「家具・装備品」「印刷業」「一般機械器具」の5業種が前期から改善し、それ以外の7業種は前期から悪化した。特に、「パルプ・紙・紙加工品」は前期比で38.4ポイント減少し、前年同期比でも11.1ポイント減少した。

##### ○非製造業

資金繰りが「良くなった」企業は5.8%、「悪くなった」企業は26.8%で、資金繰りDIは▲21.0となった。前期（▲15.9）から5.1ポイント減少し、2期ぶりに悪化した。

業種別にDI値をみると、7業種中、「飲食店」「運輸業」「不動産業」の3業種が前期から改善し、それ以外の4業種は前期から悪化した。特に、「情報サービス業」は前期比で13.4ポイント減少した。

#### <資金繰り実績>

	良くなった	変わらない	悪くなった	DI	前期比	前年同期比
全体	5.5%	65.9%	28.7%	▲23.2	▲6.4	+2.3
製造業	5.1%	63.9%	31.0%	▲26.0	▲7.9	+0.7
非製造業	5.8%	67.4%	26.8%	▲21.0	▲5.1	+3.6

#### 来期（令和6年4～6月期）の見通し

先行きについて、資金繰りが「良くなる」見通しの企業は9.4%、「悪くなる」見通しの企業は22.9%であった。

当期の資金繰りDI（▲23.2）と比べて、来期DIは▲13.5（当期比+9.6）と改善する見通しである。

#### <業種別>

製造業の来期の資金繰りDIは▲15.7（当期比+10.2）と改善する見通しである。

非製造業の来期の資金繰りDIは▲11.8（当期比+9.2）と改善する見通しである。

（注）全業種の集計結果とDIの推移は付表（P44）を御覧ください。

## 4 採算について

### 当期（令和6年1～3月期）の状況

前期と比べ、採算が「良くなった」企業は8.1%、「悪くなった」企業は36.7%で、採算DI（「良くなった」－「悪くなった」企業の割合）は▲28.5となった。前期（▲22.7）から5.9ポイント減少し、2期ぶりに悪化した。

#### <業種別>

##### ○製造業

採算が「良くなった」企業は9.3%、「悪くなった」企業は39.8%で、採算DIは▲30.5となった。前期（▲20.6）から9.8ポイント減少し、2期ぶりに悪化した。

業種別にDI値をみると、12業種中、「食料品製造」「家具・装備品」「一般機械器具」の3業種が前期から改善し、それ以外の9業種は悪化した。特に、「パルプ・紙・紙加工品」は前期比で25.5ポイント減少し、前年同期比でも7.1ポイント減少した。

##### ○非製造業

採算が「良くなった」企業は7.2%、「悪くなった」企業は34.3%で、採算DIは▲27.1となった。前期（▲24.2）から2.9ポイント減少し、2期ぶりに悪化した。

業種別にDI値をみると、7業種中、「卸売・小売業」「情報サービス業」「サービス業」の3業種が前期から悪化し、それ以外の4業種は改善した。特に、「飲食店」は前期比で11.7ポイント増加し、前年同期比でも38.8ポイント増加した。

#### <採算実績>

	良くなった	変わらない	悪くなった	DI	前期比	前年同期比
全体	8.1%	55.2%	36.7%	▲28.5	▲5.9	+7.8
製造業	9.3%	50.9%	39.8%	▲30.5	▲9.8	+7.2
非製造業	7.2%	58.5%	34.3%	▲27.1	▲2.9	+8.4

### 来期（令和6年4～6月期）の見通し

先行きについて、採算が「良くなる」見通しの企業は11.9%、「悪くなる」見通しの企業は28.0%であった。

当期の採算DI（▲28.5）と比べて、来期DIは▲16.1（当期比+12.4）と改善する見通しである。

#### <業種別>

製造業の来期の採算DIは▲18.3（当期比+12.2）と改善する見通しである。

非製造業の来期の採算DIは▲14.4（当期比+12.6）と改善する見通しである。

（注）全業種の集計結果とDIの推移は付表（P45）を御覧ください。

## 5 設備投資について

### 当期（令和6年1～3月期）の状況

当期に設備投資を実施した企業は20.3%で、前期（19.3%）から1.1ポイント増加し、2期ぶりに増加した。内容をみると、「生産・販売設備（建設機械を含む）」が49.3%で最も高く、「車輛・運搬具」が29.4%、「情報化機器」が22.4%と続いている。目的では、「更新・維持・補修」が65.3%で最も高く、「生産・販売能力の拡大」が32.8%、「合理化・省力化」が22.0%と続いている。

〈業種別〉 （注）設備投資実施率と設備投資の内容・目的の詳細はP11、P12を御覧ください。

#### ○製造業

設備投資を実施した企業は23.2%で、前期（22.9%）から0.3ポイント増加し、3期ぶりに増加した。また、前年同期（24.5%）から1.4ポイント減少した。

業種別にみると、12業種中、「パルプ・紙・紙加工品」「化学工業」「電気機械器具」「一般機械器具」の4業種が前期から増加し、それ以外の8業種は減少した。

設備投資の内容は、「生産・販売設備（建設機械を含む）」が71.3%で最も高く、次いで、「車輛・運搬具」が19.9%、「情報化機器」が17.6%と続いている。

設備投資の目的は、「更新・維持・補修」が68.4%で最も高く、次いで、「生産・販売能力の拡大」が37.5%、「合理化・省力化」が26.5%と続いている。

#### ○非製造業

設備投資を実施した企業は18.1%で、前期（16.6%）から1.5ポイント増加し、2期ぶりに増加した。また、前年同期（18.0%）から0.1ポイント増加した。

業種別にみると、7業種中、「飲食店」「運輸業」「不動産業」の3業種が前期から減少し、それ以外の4業種は増加した。

設備投資の内容は、「車輛・運搬具」が39.0%で最も高く、次いで、「生産・販売設備（建設機械を含む）」が27.2%、「情報化機器」が同じく27.2%と続いている。

設備投資の目的は、「更新・維持・補修」が62.1%で最も高く、次いで、「生産・販売能力の拡大」が28.0%、「合理化・省力化」が17.4%と続いている。

#### 〈設備投資実施率〉

	実施した	実施しなかった	前期比	前年同期比
全 体	20.3%	79.7%	+1.1	▲0.5
製 造 業	23.2%	76.8%	+0.3	▲1.4
非製造業	18.1%	81.9%	+1.5	+0.1

## 来期（令和6年4～6月期）の見通し

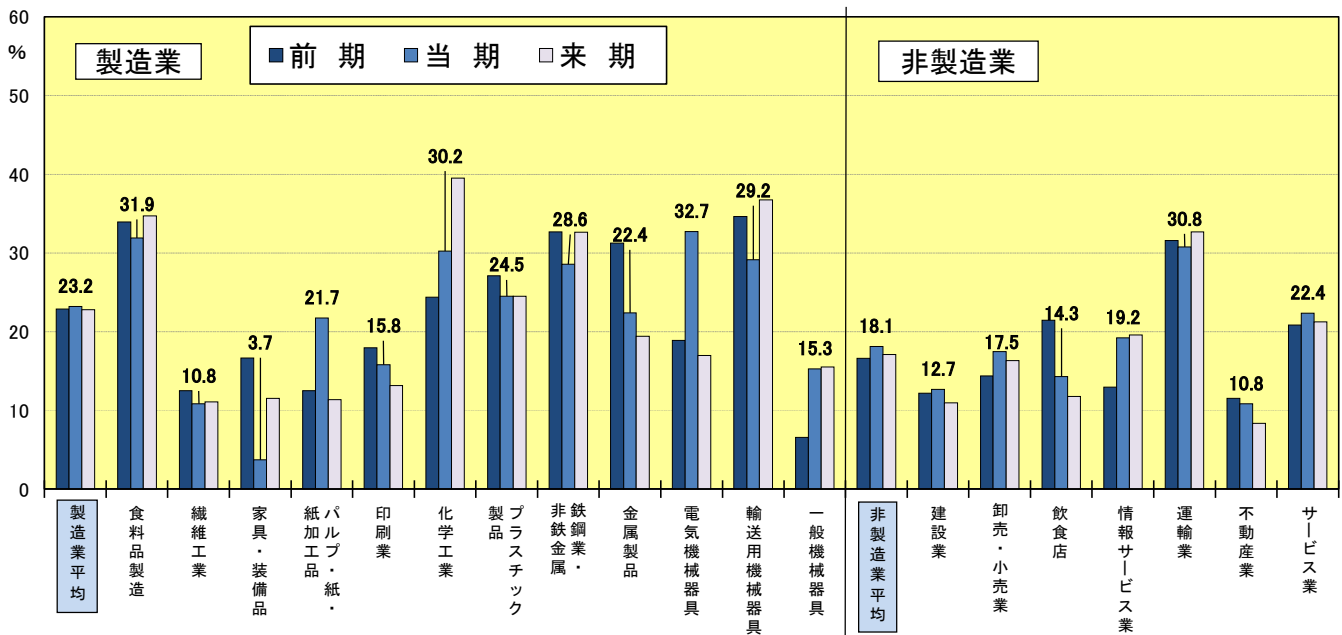
来期に設備投資を実施する予定の企業は19.6%で、  
当期（20.3%）から0.7ポイント減少する見通しである。

### <業種別>

設備投資を予定している企業は製造業で22.8%、非製造業で17.1%となっている。  
当期に比べ、製造業、非製造業ともに減少する見通しである。

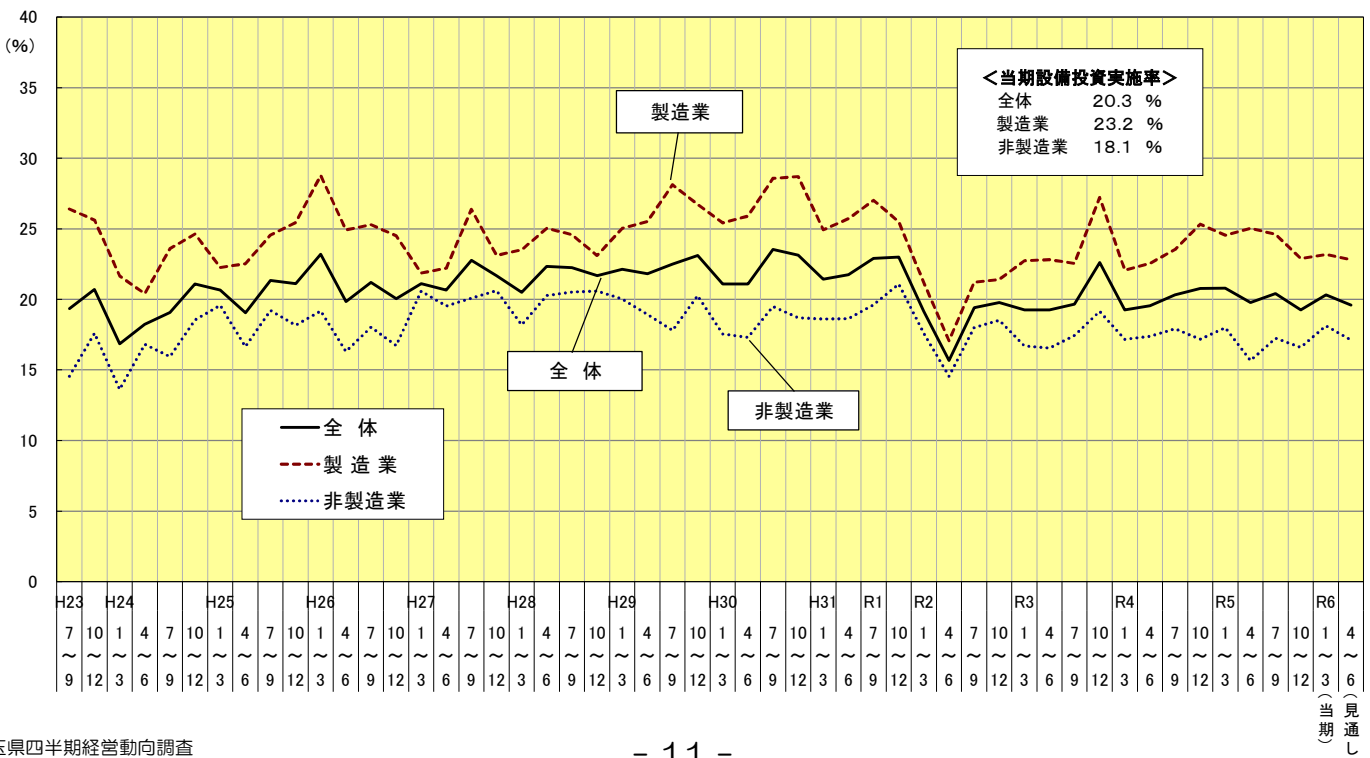
(注)業種別設備投資実施率の推移は付表(P46)を御覧ください。

### 業種別・設備投資実施率



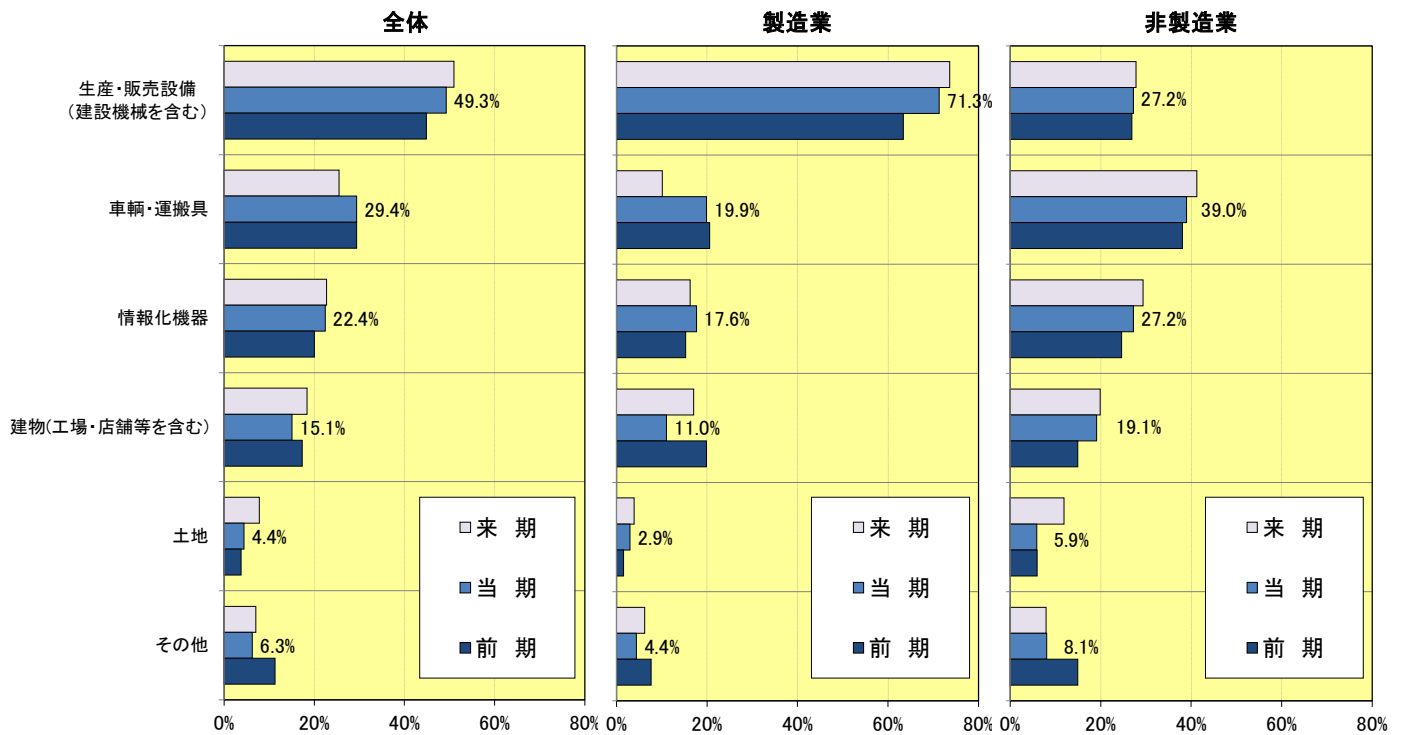
※数値は当期の実施率。

### 設備投資実施率の推移



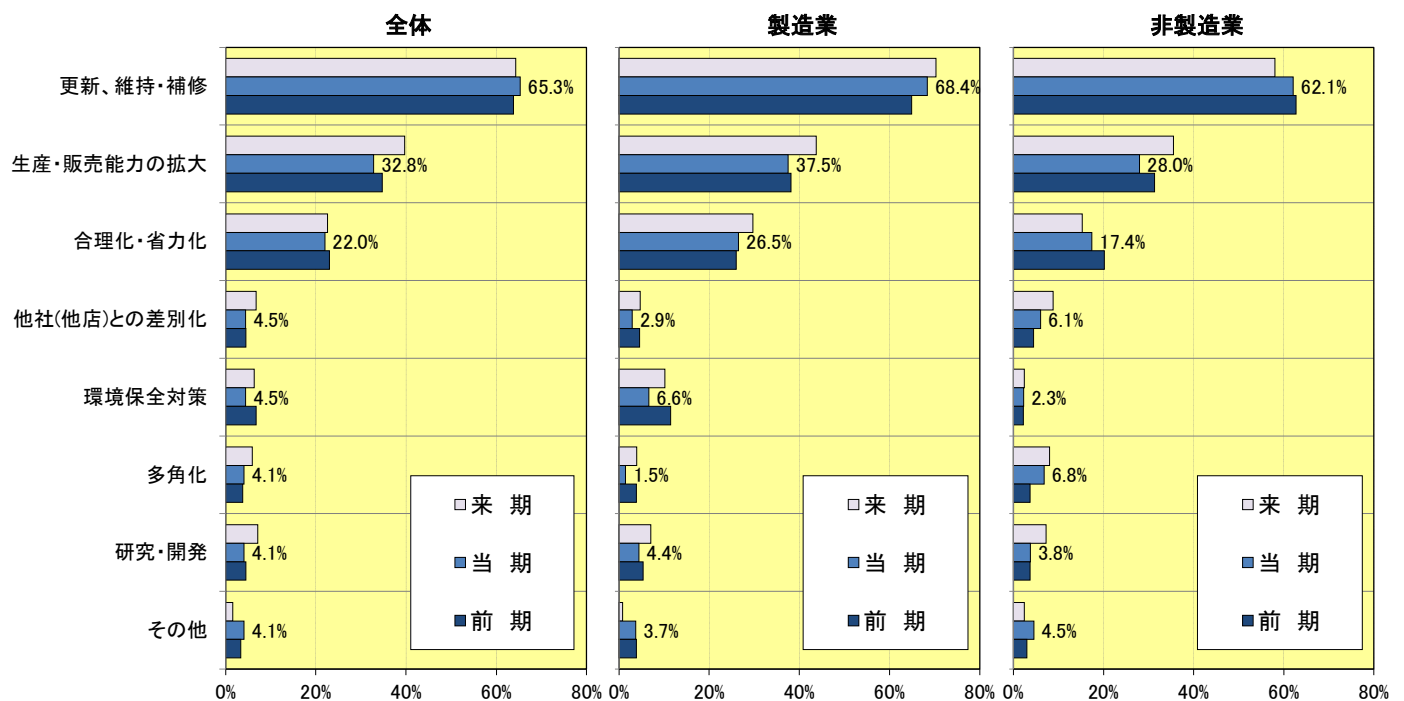


## 設備投資の内容【複数回答】



※数値は当期の実施率。

## 設備投資の目的【複数回答】



※数値は当期の実施率。

## Ⅲ ヒアリング調査からみた企業の声

### 1 製造業

#### (1) 一般機械器具

##### 【景況感】

- ・メインである半導体製造装置向けの受注が依然として低調で、引き続き不況である。
- ・自動車関連はメーカーのモデルチェンジの動きが弱く、加えてEV化を見据えてかエンジン関係の設備投資が低調であり、不況である。

##### 【売上高】

- ・半導体製造装置向けを中心に受注が低調なままであり、売上高は前期と変わらない。前年同期比では30%程度減っている。
- ・中国経済の低迷の影響もあり、自動車や一般産業用機械、食料品容器等多くの分野で受注が低調で売上高は前期比で減った。

##### 【受注単価】

- ・受注単価は前期と変わらない。値上げの交渉を行っているが取引先の理解が得られず、コスト上昇分に対する価格転嫁率は70%程度。
- ・取引先との交渉で原材料費分の価格転嫁が一部認められ、受注単価は前期比で3%程度上がった。価格転嫁率は50%程度。
- ・同業他社からの振替で、単価の低い業務を受注したため受注単価は下がった。価格転嫁率は40%程度。

##### 【原材料価格】

- ・鉄、非鉄ともに高止まりしている。
- ・鋼材価格は高止まりしている。今後、メーカーから値上げの通知が来るかもしれない。

##### 【採算性】

- ・前期比で売上高、受注単価はともにほとんど変わらず、採算性は変わらず低調である。
- ・生産性向上に向けて設備投資を行ってきたが、受注低迷で稼働状況が低調であることに加え、設備の立ち上げ時ロスが発生するなどして採算性は悪くなった。

##### 【設備投資】

- ・省力化に向け、来期に自動旋盤機の導入を予定している。
- ・足元の業績が低調であるため設備投資を控えているが、年内に次世代半導体関連の受注に向けた設備の導入を検討している。

##### 【今後の見通し】

- ・半導体市況の底打ちはまだ見えない。回復に向かうのは今年の後半以降になるのではないかと。
- ・当面は厳しい状況が続く。自動車メーカーの生産動向などから自社の景気循環は概ね2年周期であり、今年の秋頃にかけて底を打つと予想している。

#### (2) 輸送用機械器具

##### 【景況感】

- ・メインである自動車関係の受注が弱含んでいる一方、新しい分野の受注が堅調。景況感としては普通である。

- ・大手自動車メーカーや同部品メーカーの不正問題の影響もあり、不況である。また能登半島地震の影響により同業内のサプライチェーンに影響が及んでいるようである。
- ・見積りへの依頼は相応にあるも実際の受注につながっておらず、また雪など天候の影響もあり不況である。

### 【売上高】

- ・新しい分野の受注が堅調であり、前期比、前年同期比ともに売上は増えた。
- ・取引先が在庫調整を行っている影響で受注が落ち込み、売上高は減った。
- ・中国経済停滞の影響が続いており、売上高は減った。

### 【受注単価】

- ・新しい分野の受注が伸びたことで受注単価は上がった。コスト上昇分に対する価格転嫁率は50%程度。
- ・人件費の上昇分の一部（直接労務費）を価格転嫁したことにより、受注単価は上がった。間接労務費分については取引先の理解が得られない。現状の価格転嫁率は30%程度。
- ・受注単価は変わらない。従来から価格交渉に対しては厳しい業界であり、状況はあまり変わっていない。現状の価格転嫁率は30%程度。

### 【人件費】

- ・人件費はほとんど変わらない。決算明けの9月に賃上げを行うか検討中（昨年は3.5%程度の賃上げを実施した）。
- ・人件費はほとんど変わらないが、7月に定期昇給を予定しており、また新卒社員のベアを検討している。

### 【原材料価格】

- ・鉄、銅、真鍮の価格が上がった。
- ・原材料価格はあまり変わらない。ステンレスの価格がやや下がってきている。
- ・原材料価格は全体に落ち着いてきている。

### 【その他の諸費用】

- ・電気料金は省エネ性能の高い設備の導入効果で上がった。
- ・物流に関して、運送費が上がっており納期が遅くなっている。

### 【採算性】

- ・売上の増加と受注単価の上昇で採算性は良くなった。
- ・人件費などの価格転嫁が十分でなく、採算性は悪くなった。
- ・採算性はほとんど変わらない。当面は改善の見通しが立たず、経費削減に取り組むしかない。

### 【設備投資】

- ・新しい規格の加工依頼に対応すべく、プレス機を導入した。
- ・EVに関連する受注に対応すべく、旋盤機を導入した。
- ・先行きが不透明であり、設備投資は行っていない。

### 【今後の見通し】

- ・大手自動車メーカーから4月以降減産するとの話が来ており、受注は減少する見込み。
- ・足元でEV関連の受注が20%程度増えたが、今後はHV、PHVの受注が増えそうである。

### (3) 電気機械器具

#### 【景況感】

- ・半導体加工の受注環境は依然として悪い。能登半島地震の影響で大手メーカーからの受注が減少し、また中国の輸出規制の影響から一部で供給不足が発生するといった影響もあり、不況である。
- ・業界全体で在庫過多の状態となっているようで昨年後半頃から受注が低迷しており、不況である。

#### 【売上高】

- ・一昨年の6月頃から始まった半導体市況の低迷は現在も続いており、売上高は前期比、前年同期比ともに減った。
- ・比較的堅調であったパワー半導体関連の受注も足元で弱含んでいる。
- ・コロナ関連の医療機器の特需が無くなり、売上高は前年同期比で20%程度減った。

#### 【受注単価】

- ・受注単価はほとんど変わらない。コストの上昇分に対する価格転嫁率は50%程度であり、現在労務費を含めた価格転嫁について取引先と交渉中。
- ・値上げの交渉を行っているが取引先の理解が得られず、受注単価はほとんど変わらない。現状の価格転嫁率は70%程度。

#### 【人件費】

- ・人件費はほとんど変わらない。4月に定期昇給を予定しているが、ベアについては業績が低調であることから見合わせる。
- ・パート社員の時給を30円程度上げた。

#### 【原材料価格】

- ・半導体の洗浄等に用いる薬剤を中心に原材料価格は微増が続いている。
- ・原材料価格は落ち着いており、前期比では下がった。

#### 【採算性】

- ・受注量が落ち込んでいることから、採算性は悪くなった。
- ・従来からの受注品目についての値上げ交渉は難航しているが、利益率の良い新たな品目の受注が増加しており、全体の採算性は良くなった。

#### 【設備投資】

- ・新規の受注獲得に向け、来期に測定器の導入を予定している。
- ・事業再構築補助金を利用し、パワー半導体加工のための研磨装置を導入予定。

#### 【今後の見通し】

- ・半導体市況の落ち込みが想定よりも長引いており、受注環境が改善に向かうのは今年の後半以降になるとみている。一方で、今後の受注増を見据え、加工技術向上に向けた設備投資は行っていく。
- ・あるメーカーとの新規取引が始まる見込みであり、今後の展開次第では売上拡大が期待できる。

### (4) 金属製品

#### 【景況感】

- ・要因は特定できないが、例年に比べ全体的に動きが弱く景況感は良くない（大手自動車メーカーの不正が影響しているかもしれない）。
- ・一部の特定分野の受注は増えているが、産業用機械や医療機器をはじめとした大部分の受注が落ち込んでおり、不況である。
- ・新規の受注が増えている一方、メインである半導体製造装置関連の受注が依然として低調であり、全

体としては不況である。

#### 【売上高】

- ・足元で新紙幣の発行に伴う現金処理機や空調関連の受注が堅調であり、前期比で売上高は増えた。
- ・例年年度末にかけて受注が増える建設関連の動きが弱く、売上高は前期比でほとんど変わらない

#### 【受注単価】

- ・原材料費に加え、労務費やエネルギーコスト分の価格転嫁について取引先に交渉しており、実現すれば来期に受注単価は上がる見込み。現状のコスト上昇分に対する価格転嫁率は70%程度。
- ・受注単価はほとんど変わらない。業界として原材料分については概ね価格転嫁ができているが、今後の労務費を含めた値上げについて得意先の理解が得られるかが不安である。現状の価格転嫁率は70%程度。
- ・依然として詳細なエビデンスの提出を何度も求められるなどして値上げ交渉は進展せず、受注単価はほとんど変わらない。現状の価格転嫁率は50%程度。

#### 【人件費】

- ・収益の状況は厳しいが、人材のつなぎ止めのために賃上げを実施し、人件費は増えた。
- ・4月に3年連続となる賃上げ（5%程度）を実施予定。
- ・来期に人事評価制度の導入と合わせ、給与体系も評価に応じたものに変更する予定であり、全体の人件費は増える見込み。

#### 【原材料価格】

- ・ステンレスをはじめ全体的に高止まりしている。
- ・中国経済の低迷で需要が落ち込んだ影響もあり、金属の相場は足元で落ち着いている。
- ・薬品類の価格が上がっている。

#### 【採算性】

- ・半導体製造装置関連の受注が低調だが他の分野の新規受注が増加傾向であり、加えて価格転嫁も交渉を継続していくことで採算性は良くなる見込み。
- ・売上高や受注単価の動向に特段の変化がなく、採算性はほとんど変わらない。

#### 【設備投資】

- ・昨年までに計画していた一連の設備投資を完了させたため、今期は設備投資を行っていない。
- ・業績が低調であることから設備投資は行っていない。

#### 【今後の見通し】

- ・半導体製造装置関連の受注の改善は、今年の後半以降になるとみている。
- ・見通しは不透明。取引先はコロナ禍における供給不足の経験から在庫を過剰に抱えているようであり、在庫調整とその後の本格的な回復に向けては当面時間を要するのではないかと。

### (5) プラスチック製品

#### 【景況感】

- ・自社としては大手を中心に引き合いが堅調で、好況である。業界全体としてはコロナ禍から良くない状態が続いている。
- ・自社の業況は悪くないが、業界全体としては不況と感じる。コストアップもあり自社でも採算の確保が以前より難しくなっている。
- ・概ね例年通りの受注状況であり、景況感は普通である。

### 【売上高】

- ・大口の受注があり、売上高は増えた。
- ・売上高は前年同期比では減ったが概ね年度計画通りの推移であり、今後は増収を見込んでいる。

### 【受注単価】

- ・受注単価はほとんど変わらない。今後、物流コストの上昇分を価格転嫁するか検討している。現状のコスト上昇分に対する価格転嫁率は90%程度。
- ・受注単価は上がった。大手取引先も値上げの要請に応じてくれており、現状の価格転嫁率は90%程度。
- ・価格転嫁を行ったことで受注単価は上がった。現状の価格転嫁率は90%程度。

### 【人件費】

- ・1月に3.5%程度のベアを実施した。また4月には定期昇給を予定している。
- ・4月に定期昇給と新卒社員3名の入社を予定している。
- ・4月に2~3%程度のベアを実施予定。自社の収益状況としては厳しいが、大手も相次いで過去最高水準の賃上げを表明しており、人材のつなぎ止めのためにも実施せざるを得ない。

### 【その他諸費用】

- ・産廃処理費が上がった。また、運賃について値上げの要請が来ている。
- ・電気料金は、長期割引が終了となったが省エネ性能の高い設備の導入効果により、ほとんど変わらない。

### 【採算性】

- ・大口の受注獲得に加え価格転嫁も相応にできていることから、採算性は良くなった。
- ・採算性はほとんど変わらない

### 【設備投資】

- ・新たな分野への製品展開に向け、切断機の導入を検討している。
- ・事業再構築補助金を活用し、複合旋盤機の導入を予定している。

### 【今後の見通し】

- ・引き続き受注が堅調であり、今後も景況感の良い方向に向かうとみている。
- ・特に住宅関連の動きが弱く、また今後の価格転嫁の動向にも不安を感じており、先行きは不透明である。

## (6) 食料品製造

### 【景況感】

- ・景況感は普通である。人流の回復もあり売上げは堅調だが、原材料費や人件費の上昇分を賄えていない。
- ・景況感は普通である。コロナの制限が無くなり外食関連の需要が高まっているが、その分巣ごもり需要が減っており、食料品業界として全体の需要は変わらない。

### 【売上高】

- ・大手取引先からのOEM受注、自社ブランド製品の販売ともに堅調で、売上高は前期比で増えた。
- ・大手外食チェーンやコンビニでの商品取り扱いが拡大し、売上高は前期比で増えた。

### 【受注単価】

- ・受注単価はあまり変わらない。大手取引先との値上げ交渉は基本的に年1回で、毎年夏頃に行っている。現状のコスト上昇分に対する価格転嫁率は50%程度。

- ・取引先と交渉のうえ、値上げを行っていく方針である。現状の価格転嫁率は70%程度。

#### 【人件費】

- ・4月に4%程度のベアの実施を検討している。また、今後若手社員の継続採用を行うとともに、それに即した人事制度、就業規則に改訂することを検討している。
- ・4月以降に新卒社員と外国人実習生の入社を予定している。

#### 【原材料価格】

- ・卵の価格は下がったが、全体的に高止まりの状況である。
- ・主原料である小麦の価格が下がった。

#### 【採算性】

- ・原材料価格の高騰が落ち着き、また利益率の良い季節商品の展開が堅調であり採算性は良くなった。
- ・売上高は増えているが、価格転嫁が十分にできておらず、採算性は悪くなった。

#### 【設備投資】

- ・既存設備の老朽化が進んでおり、窯や包装機などの更新を予定している。
- ・工場の屋根に太陽光パネルを設置した。

#### 【今後の見通し】

- ・売上げは堅調だが、原材料費や人件費に加え今後は2024年問題から物流費も上がる見込みである。人手不足も慢性化しつつあり、先行きは不透明である。
- ・大手スーパーによる内製化などで従来続いていた受注が終了してしまうケースもある。自社ブランド商品の展開による利益率改善や、海外への販路拡大に取り組んでいく。

### (7) 銑鉄鋳物

#### 【景況感】

- ・大手取引先からの受注が引き続き堅調であり、好況である。
- ・建機の輸出や公共工事の関連は比較的堅調だが、その他は低調であり、不況である。
- ・中国経済低迷の影響もあり、業界全体として不況である。

#### 【売上高】

- ・昨年の秋頃から受注が減少しており、売上高は減った。
- ・売上高はほとんど変わらない。

#### 【受注単価】

- ・受注単価はほとんど変わらない。原材料費のみならず労務費も含めた価格転嫁ができており、従来よりコスト上昇分に対する価格転嫁率は100%。
- ・受注単価はほとんど変わらない。原材料費の価格転嫁は概ねできており、現状の価格転嫁率は70%程度。

#### 【原材料価格】

- ・メーカーより銑鉄の値上げについて通知があった。
- ・原材料価格はほとんど変わらない。

#### 【人件費】

- ・3月に賃上げを予定している。
- ・人件費はほとんど変わらない。自社の収益的に厳しいが、人材の確保に向けて賃上げはしなければならないと考えている。

### 【採算性】

- ・採算性はほとんど変わらない。
- ・受注が低調な中、価格転嫁も十分でなく、採算性は悪くなった。

## (8) 印刷業

### 【景況感】

- ・引き続きスクリーン印刷の受注は堅調だが他の部門はやや低調であり、全体の景況感としては普通である。
- ・景況感は普通であるが、取引先企業が経費削減のため販促費や広告費を減らしている様子であり、不安である。
- ・ペーパーレス化のあおりを受けており、不況である。

### 【売上高】

- ・受注単価が上がった半面、数量は減ったため、売上高はやや減った。
- ・売上高は前年同期比で減ったが、営業職員を増員し新規受注が獲得できていることから、来期は増収となる見込みである。

### 【受注単価】

- ・価格転嫁により受注単価は上がった（一方で受注数量は減少した）。現状、労務費も含めたコスト上昇分については概ね全て価格転嫁ができています。
- ・受注単価はほとんど変わらない。現状のコスト上昇分に対する価格転嫁率は80%程度。

### 【原材料価格】

- ・紙を中心に原材料価格は前年同期比で50%程度価格が上がっている。
- ・足元では落ち着いているが、4月からインクの価格が上がる予定である。

### 【採算性】

- ・採算性はほとんど変わらない。来期は減収を見込んでおり、採算性も悪くなるとみている。
- ・価格転嫁により受注単価は上がったが受注量が減少しており、全体の採算性は悪くなった。
- ・採算性はほとんど変わらない。値上げには取り組んでいるが、相見積もりとなるケースが多く思い通りには進まない。

### 【今後の見通し】

- ・昨年までは大口の受注が獲得できていたが現状は見込みが無く、先行きは不透明である。
- ・新規の営業に注力していくがペーパーレス化の流れは続くため、悪い方向に向かうとみている。

## 2 小売業

### (1) 百貨店

### 【景況感】

- ・外商を中心に高額商品の売れ行きが堅調であり、好況である。
- ・都心の百貨店は好調だが、郊外では厳しい情勢が続くとみている。
- ・コロナの制限緩和による特需が落ち着き、また生鮮食品をはじめとした物価高による買い控えもあり、不況である。

### 【売上高】

- ・宝飾品や化粧品などの高額商品の販売が引き続き好調で、売上高は増えた。
- ・初売りや化粧品は好調だったが、衣料品や食料品は低調であり、売上高はほとんど変わらない。
- ・今後は売上高の伸び率が鈍化するとみている。



### 【諸経費】

- ・諸経費はほとんど変わらない。
- ・来期はイベントに関わる広告宣伝費が増える見込みである。
- ・2024年問題に関連し、今後は諸経費が増えるかもしれない。

### 【採算性】

- ・売上げが堅調であり、採算性は良くなった。
- ・採算性はほとんど変わらない。

### 【今後の見通し】

- ・景況感は良く、今後もこの状態が続くとみている。
- ・富裕層中心に高額商品の売れ行きは良いが、一方で物価高に伴う節約意識からディスカウント店が人気となっており、今後も消費の二極化が進むとみている。

## (2) スーパー

### 【景況感】

- ・値上げの影響もあるが売上げは増加しており、好況である。
- ・これまでコロナ禍の巣ごもり消費による特需の反動減の影響を大きく受けずに売上が伸びており、好況である。

### 【売上高】

- ・注力している生鮮品や総菜の販売が好調で、客数・販売点数ともに前年同期比で伸びており、売上高は上がった。
- ・物価高で客単価が上がる中、客数はほぼ変わらず、売上高は増えた。

### 【諸経費】

- ・店舗の出店・改装に伴う費用や、賃上げや店舗の従業員の採用等で諸経費は増えた。
- ・近隣他店との競合の対策としてチラシを増やしたことで広告宣伝費が増加したほか、配送料も上がっている。
- ・人材の確保が難しくなっていることから、今後も賃上げは実施していかないといけないと考えている。

### 【採算性】

- ・客単価が上がっており、採算性は良くなった。
- ・改装店での生鮮品や総菜の販売が好調で、採算性は良くなった。

### 【今後の見通し】

- ・今後も店舗の出店・改装を進めながら売上げは当面堅調に推移していくとみているが、一方で資材価格や人件費などのコストも上昇しているため、採算確保に向けた取組が必須である。
- ・今後も引き続き良い方向に向かうとみている。

## (3) 商店街

### 【景況感】

- ・景況感は普通である。人出が増えているようであり、近隣で飲食店の開店が続くなど、コロナ禍から動きが出ていると感じる。
- ・人出や各店舗の業況は例年通りの様子であり、景況感は普通である。

### 【来街者】

- ・季節のイベントへの集客やインバウンドにより、来街者は増えている。

- ・来街者数はほとんど変わらない。

#### 【個店の状況】

- ・飲食店は平日や夜9時以降の客足が減っているようである。
- ・ロードサイドの大型店などとの競合から、物販店は厳しい様子である。
- ・商店街で美容院が2店舗オープンした。

#### 【商店街としての取組】

- ・イベントの集客は相応にできているが、個店の売上げ増に効果があったかはわからない。
- ・季節のイベントや他の商店街と合同のイベントなどを積極的に開催している。
- ・12月に開催したクリスマスコンサートは盛況であった。

#### 【今後の見通し】

- ・観光客が増えてきており、良い方向に向かうとみている。
- ・物価高による消費者の買い控えの状況が当面続くとみている。

### 3 情報サービス業

#### 【景況感】

- ・DX化の流れが続いており、好況である。
- ・景況感に大きな変化はみられず、普通である。

#### 【売上高】

- ・自治体情報システムの標準化についての受注が堅調であり、売上高は増えた。
- ・引き合いは相応にあるが、売上高はほとんど変わらない。

#### 【受注単価】

- ・半導体価格や運送費の上昇を受け価格転嫁を行ったことで、受注単価は上がった。
- ・労務費の上昇分について価格転嫁を行ったことで、受注単価は上がった。

#### 【採算性】

- ・受注の増加と不採算部門の整理により、採算性は改善した。
- ・価格転嫁は一部にとどまり、全体の採算性はほとんど変わらない。

#### 【今後の見通し】

- ・DX化の流れは今後も続き、良い方向に向かうとみている。
- ・社会全体で物価高騰が続いており、今後の見通しは不透明である。

### 4 サービス業（旅行業）

#### 【業界の動向】

- ・より高額なインバウンド消費を取り込む動きが加速している。
- ・業界全体の人手不足が慢性化していることもあり、旅行代金は高騰が続いている。

#### 【景況感】

- ・引き続き好況である。

#### 【受注高】

- ・売上高はコロナ前を超え、前年同期比で約2倍程度である。学校関係の問い合わせが多く、今後この情勢が続くとみている。

### 【受注単価】

- ・バス運賃をはじめ、宿泊や食事の値上げもあり、受注単価は上がった。

### 【人件費】

- ・営業職員を1名増員したため人件費は増えた。9月の決算以降に賃上げを検討している。

### 【採算性】

- ・受注増加と単価上昇で採算性は改善した。

### 【今後の見通し】

- ・引き続き各団体（企業、学校、役所等）からの問い合わせは多く、良い方向に向かうとみている。

## 5 建設業

### 【景況感】

- ・自社の景況感は普通である。ただ大手ゼネコンは都心の大規模工事などで受注高は多い一方、建築コストの上昇から当初想定した採算が確保できず、赤字に陥るケースも出てきている。
- ・好況とまではいかないが、自社の業況は比較的堅調。業界全体の人手不足で、大手が受けきれない工事の依頼が地元業者に来る流れが続いている。
- ・住宅販売の状況は概ね例年通りであり、景況感は普通である。

### 【受注高】

- ・前期まで堅調に推移していたが、足元で民間工事、公共工事ともに受注が弱含んでおり、受注高は減った。
- ・民間工事、公共工事ともに受注動向に変化はないが、中古不動産の買取・再販の事業は堅調であり、売上高は増えた。
- ・今期は繁忙期にあたるが、概ね前年同期と同水準の売上げを見込んでいる。

### 【受注価格】

- ・住宅部門は資材価格の上昇分を価格転嫁したことで単価は上がったが、民間工事は他社との競合状況などによって状況は違う。全体としてはほとんど変わらない。
- ・従来から資材価格の上昇分は基本的に工事代金に転嫁する方針としているため、ほとんど変わらない。
- ・省エネ基準への適合のために付帯すべき設備が増えており、価格は上がっている。

### 【資材価格】

- ・全体的には高止まりの状況にある。
- ・しばらく前からケーブルが品薄であり、工期の関係で割高で仕入れざるを得ない状況が続いている。

### 【採算性】

- ・受注減少により採算性は悪化した。
- ・従前から資材価格の上昇分は工事代金に転嫁しており、採算性はほとんど変わらない。
- ・同業他社との競合から値下げ圧力があるが、値下げをせずに販売した場合にその営業職員にインセンティブを付与するなどして営業努力を促しており、採算性は維持している。

### 【今後の見通し】

- ・建築コストの上昇と人手不足により、設備投資計画の遅れが懸念される。
- ・今後、日銀の金融政策によって住宅ローンの変動金利が上昇すると、住宅の販売動向に影響が及ぶ可能性がある。
- ・これまで低価格で工事を請け負っていた企業も、建築コストの上昇に耐えられず収益が悪化し倒産に至るケースが増えていくとみている。

## IV 特別調査

### 【調査項目】

今回は、「価格転嫁」、「最低賃金の引上げ」、「サーキュラーエコノミー」及び「支援情報を得る際の手段」について調査を実施した。

### 【調査結果概要】

#### 1 価格転嫁について

- 発注側企業と十分に価格交渉（相談）ができていると回答した企業の割合は46.9%で、前回調査（令和5年7～9月期）から2.2ポイント増加した。一方、十分にできていないと回答した企業の割合は39.9%で、前回調査から1.1ポイント減少した。
- コスト高騰に対して6割以上転嫁できていると回答した企業の割合は47.4%で、前回調査から2.3ポイント増加した。一方、価格転嫁が全くできていないと回答した企業の割合は15.5%で、前回調査から1.9ポイント減少した。
- 「パートナーシップ構築宣言」の登録については、「既に登録している」、「今後登録する予定」、「登録しようか検討している」を合わせた回答割合は36.7%で、前回調査から2.4ポイント増加した。

#### 2 最低賃金の引上げについて ※令和5年10月1日から県内最低賃金が1,028円に引き上げられた。

- 今回の最低賃金引上げに伴う自社の賃金の引上げ状況については、「最低賃金は上回っていたので、賃金は引き上げていない」（35.9%）が最も多く、次いで「最低賃金を上回っていたが、賃金を引き上げた」（27.7%）、「新たな最低賃金額を下回っていたので、最低賃金額を超えて賃金を引き上げた」（14.4%）の順となった。
- 今回の最低賃金引上げによる人件費上昇への対応策については、「生産性の向上」（38.0%）が最も多く、次いで「経費削減」（36.1%）、「価格転嫁」（34.1%）の順となった。
- 今回の最低賃金引上げによる経営への影響については、「多少は負担になっている」（40.7%）が最も多く、次いで「大いに負担となっている」（22.9%）、「負担になっていない」（18.6%）、「どちらとも言えない」（17.9%）の順となった。

#### 3 サーキュラーエコノミーについて

- サーキュラーエコノミーについて、「聞いたことがあり、内容も理解している」と回答した企業の割合は5.3%、「聞いたことはあるが、内容は分からない」は21.3%、「聞いたことがない」は73.4%であった。
- サーキュラーエコノミーについて、「取り組んでいる」と回答した企業の割合は4.1%、「関心はあるが取組に至っていない」が12.2%、「関心がない」が20.1%、「分からない」が63.7%であった。
- 取り組んでいる内容又は関心がある内容については、「廃棄物の削減・リサイクルの徹底」（58.1%）が最も多く、次いで「生産工程の最適化による生産ロスの削減や端材・副産物の活用」（41.9%）、「自社における、リースやシェアリング、中古品の活用」（26.3%）の順となった。

#### 4 支援情報の取得手段について

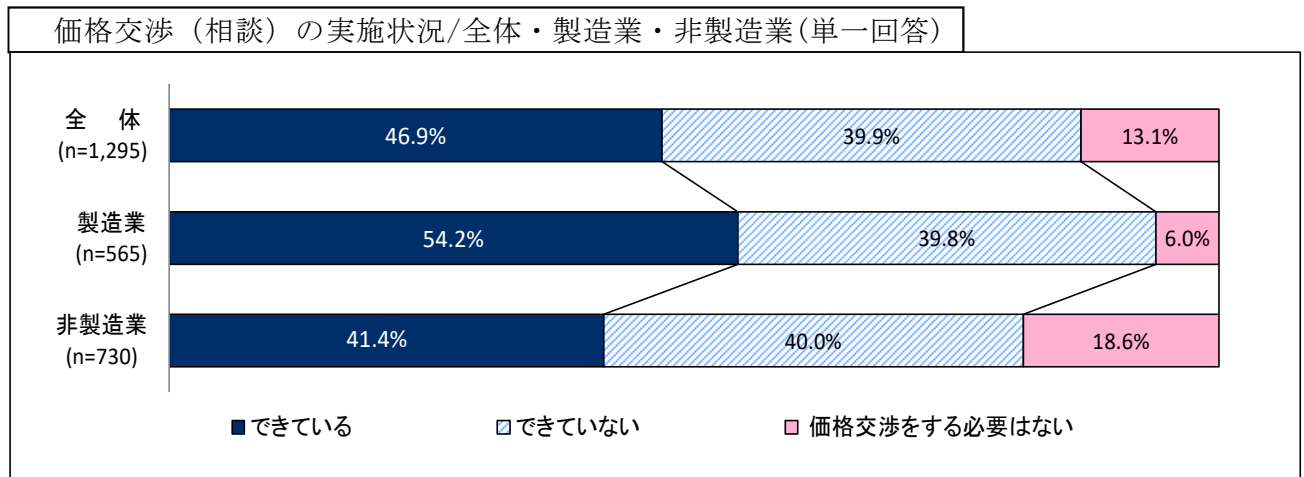
- 補助金やセミナーなどの支援情報を得る際の手段については、「商工会・商工会議所（広報誌・経営指導員等）」（44.3%）が最も多く、次いで「取引金融機関」（30.6%）、「税理士等のコンサルタント」（25.8%）の順となった。

## 特別調査事項

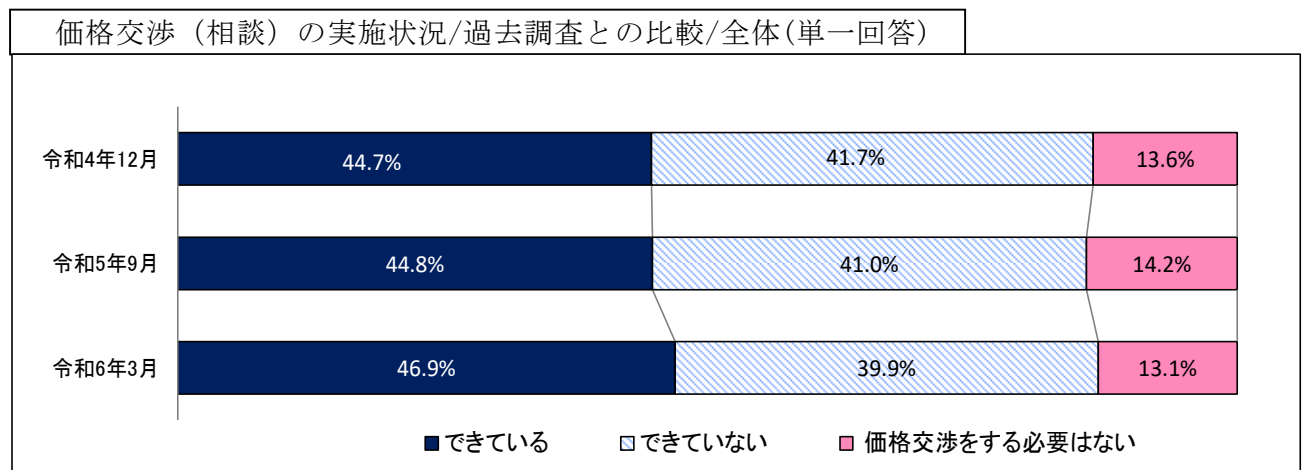
### 1. 価格転嫁について

#### (1) 価格交渉（相談）の実施状況（回答数：1,295社・単一回答）

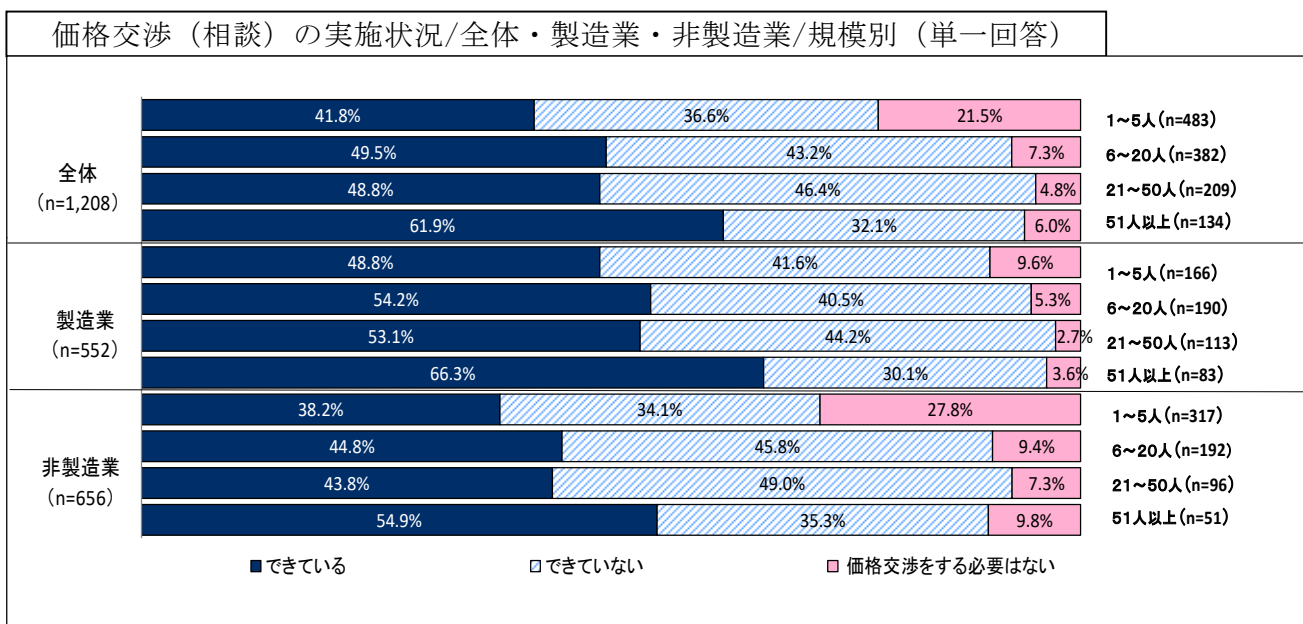
- 発注側企業と十分に価格交渉（相談）ができているか聞いたところ、全体では「できている」が46.9%、「できていない」が39.9%であった。
- 業種別にみると、製造業、非製造業ともに「できている」と回答した企業の割合が「できていない」と回答した企業の割合よりも高かった。



- 前回調査（令和5年7～9月期）と比較すると、全体では、「できている」と回答した企業の割合は2.2ポイント増加し、「できていない」と回答した企業の割合は1.1ポイント減少した。



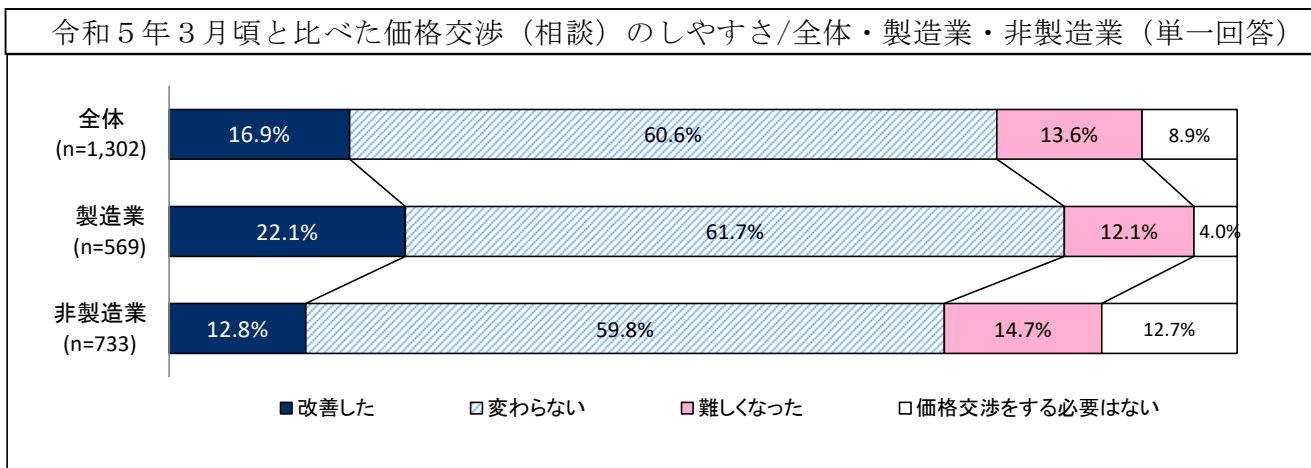
- 価格交渉（相談）が十分に「できている」と回答した企業の業種をみると、「パルプ・紙・紙加工品」（64.4%）、「一般機械器具」（61.7%）、「金属製品」（56.9%）、「電気機械器具」（56.4%）などで回答割合が高くなっている。価格交渉（相談）が十分に「できていない」と回答した企業の業種をみると、「飲食店」（60.0%）、「運輸業」（57.7%）で回答割合が高くなっている。



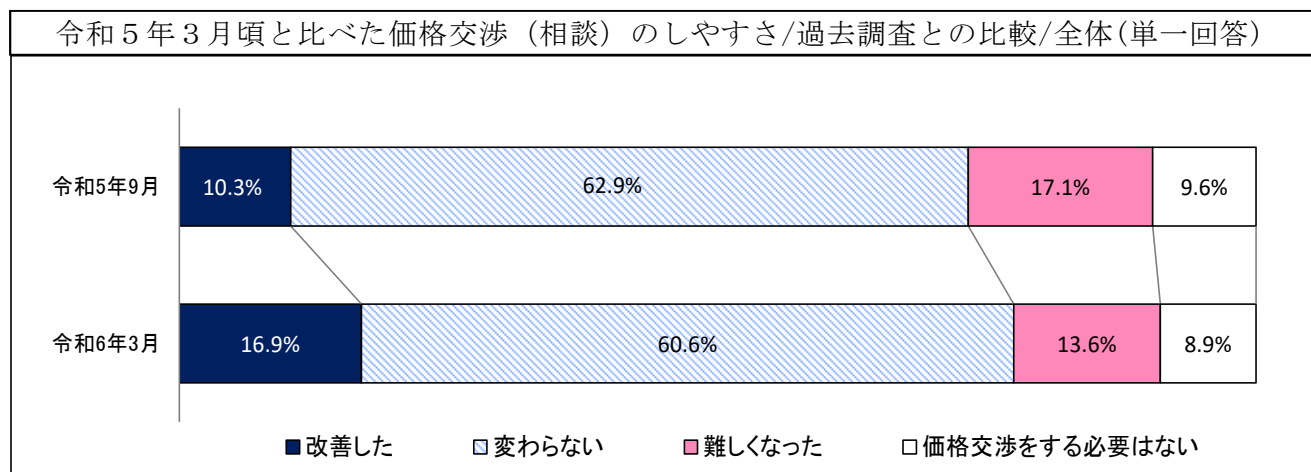
(2) 1年前（令和5年3月頃）と比べた価格交渉（相談）のしやすさ

（回答数：1,302社・単一回答）

- 1年前（令和5年3月頃）と比べた価格交渉（相談）のしやすさについて聞いたところ、全体では「変わらない」（60.6%）が最も多く、次いで「改善した」（16.9%）、「難しくなった」（13.6%）の順となった。
- 業種別にみると、「改善した」と回答した企業の割合は、製造業（22.1%）の方が非製造業（12.8%）よりも高かったが、「難しくなった」と回答した企業の割合は非製造業（14.7%）の方が製造業（12.1%）よりも高かった。

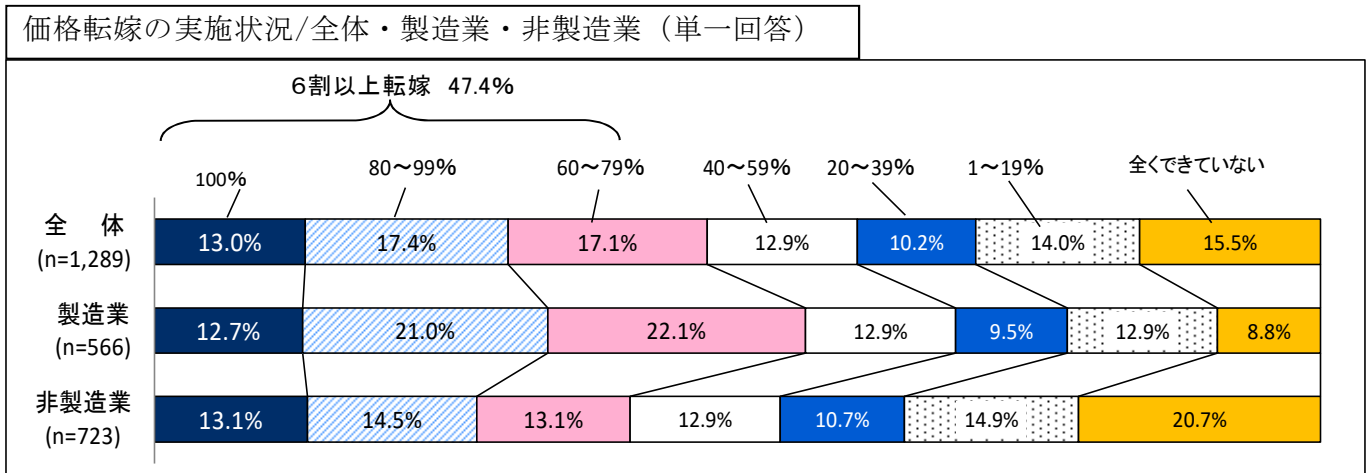


- 前回調査（令和5年7～9月期）と比較すると、全体では、「改善した」と回答した企業の割合は6.6ポイント増加し、「難しくなった」と回答した企業の割合は3.5ポイント減少した。

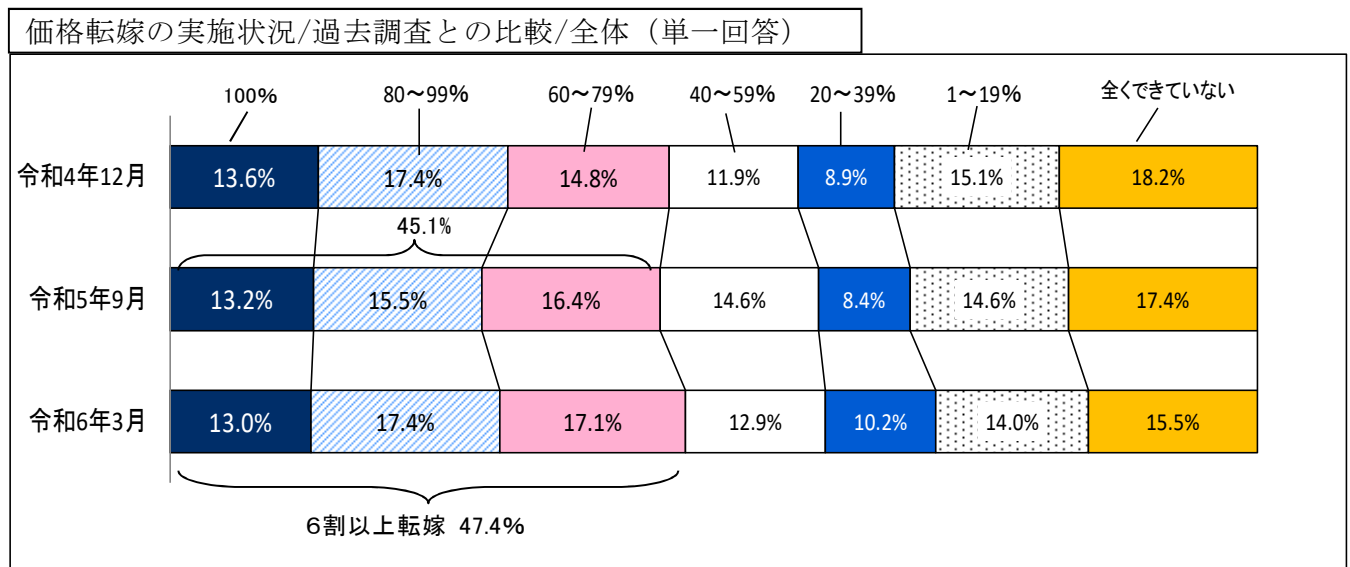


### (3) 価格転嫁の実施状況 (回答数：1,289社・単一回答)

- コスト高騰に対してどのくらい価格転嫁ができていないか聞いたところ、全体では、6割以上転嫁できている企業の割合は47.4%であった。一方、「全くできていない」と回答した企業の割合は15.5%であった。
- 業種別にみると、6割以上価格転嫁できている企業の割合は、製造業(55.8%)の方が、非製造業(40.8%)よりも高かった。一方、「全くできていない」と回答した企業の割合は、非製造業(20.7%)の方が製造業(8.8%)よりも高かった。

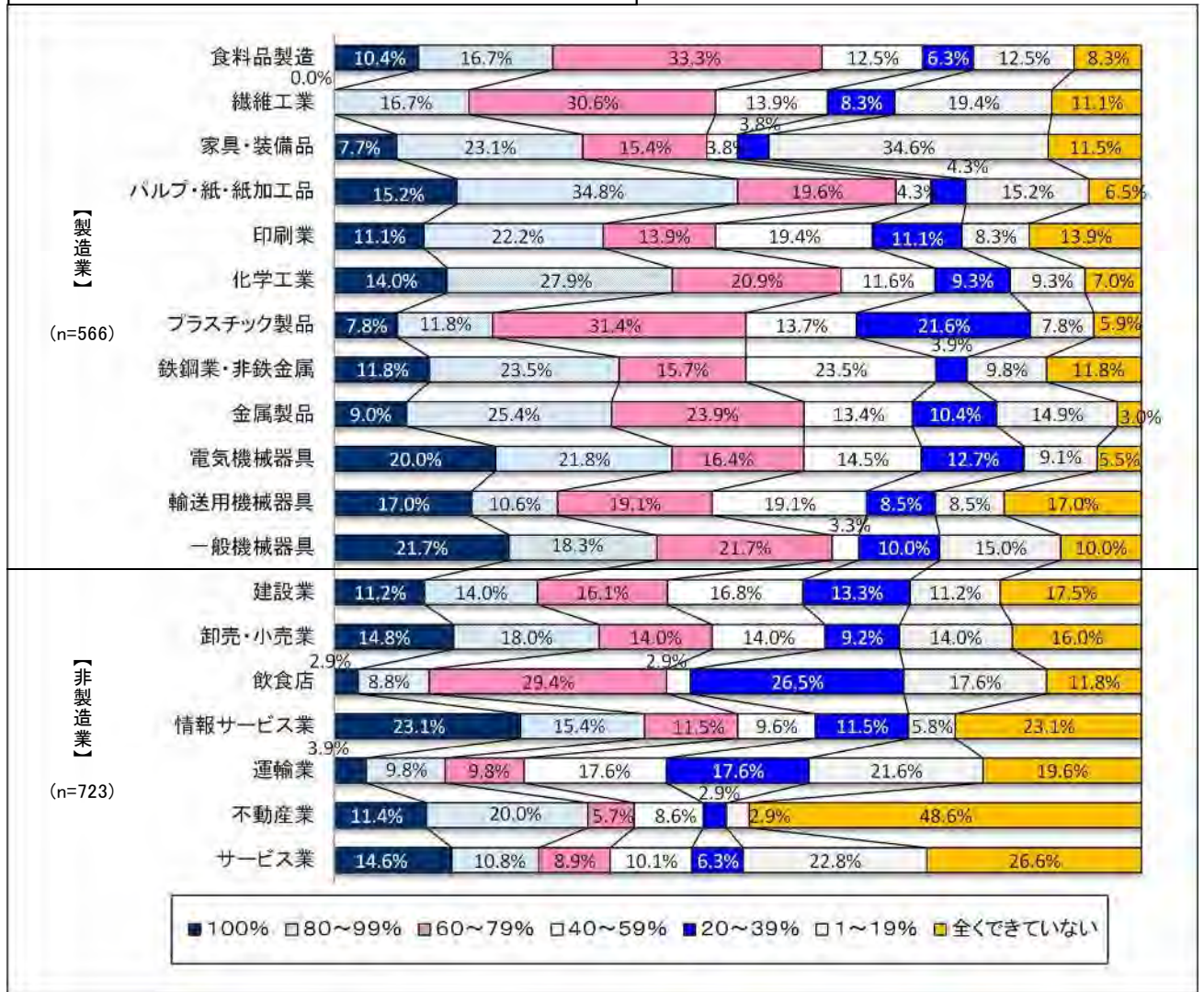


- 前回調査(令和5年7~9月期)と比較すると、6割以上価格転嫁できている企業の割合は2.3ポイント増加し、「全くできていない」と回答した企業の割合は1.9ポイント減少している。

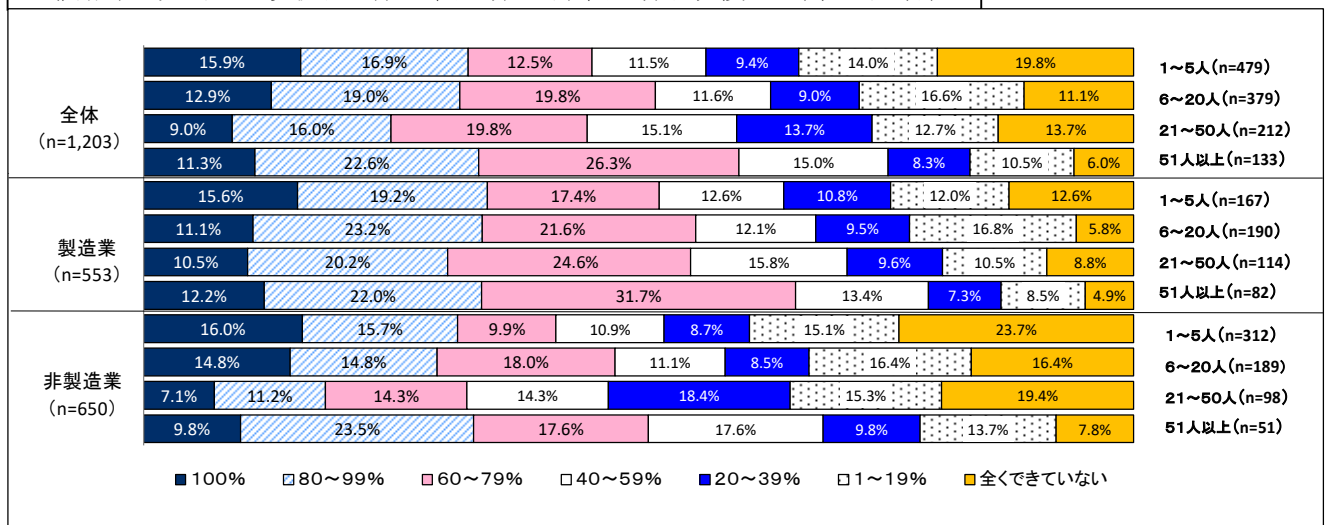




価格転嫁の実施状況/業種詳細 (単一回答)



価格転嫁の実施状況/全体・製造業・非製造業/規模別 (単一回答)

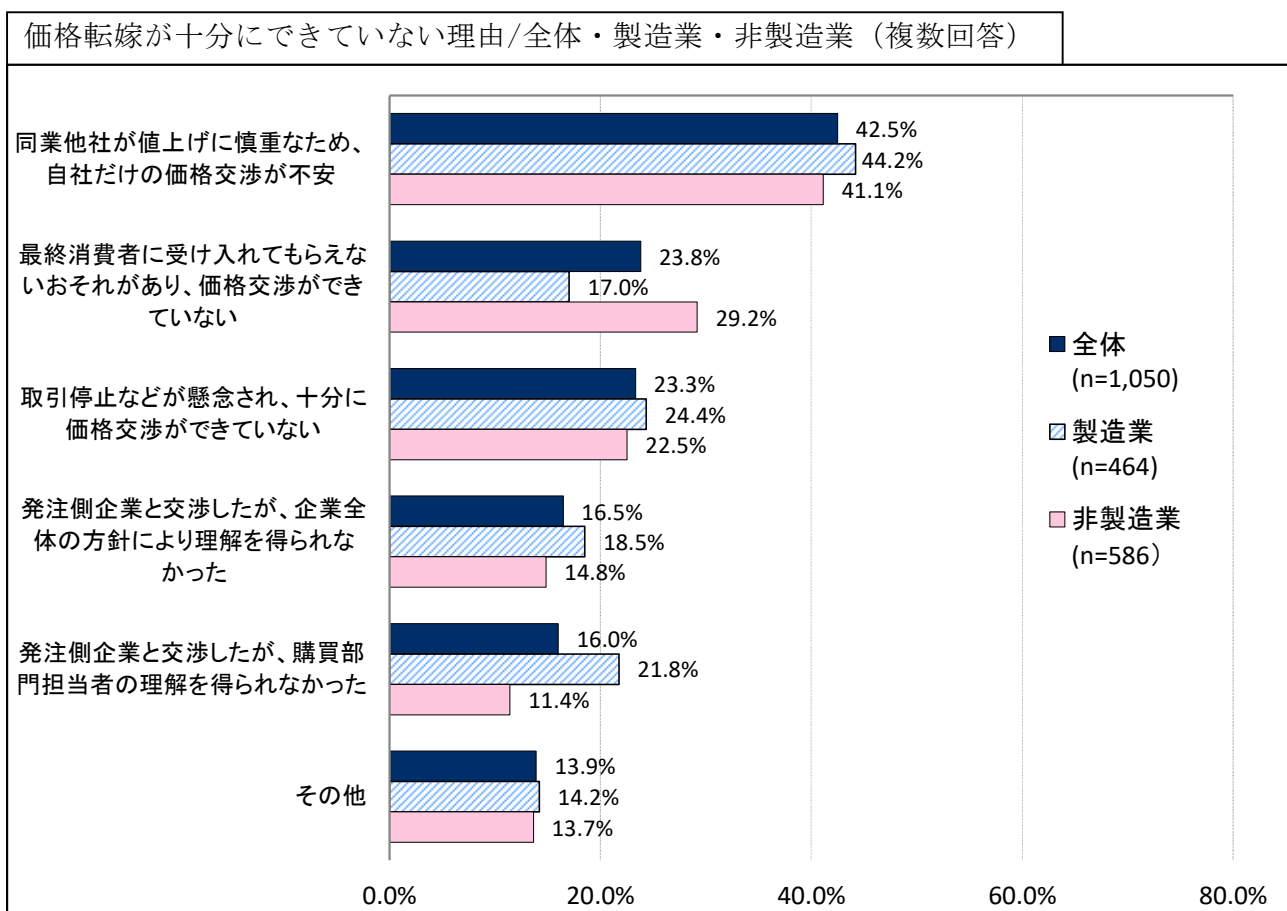


(4) 価格転嫁が十分にできていない理由（回答数：1,050社・複数回答）

※ (3)で「80～99%」、「60～79%」、「40～59%」、「20～39%」、「1～19%」及び「全くできていない」と回答した1,122社のうち1,050社の回答割合

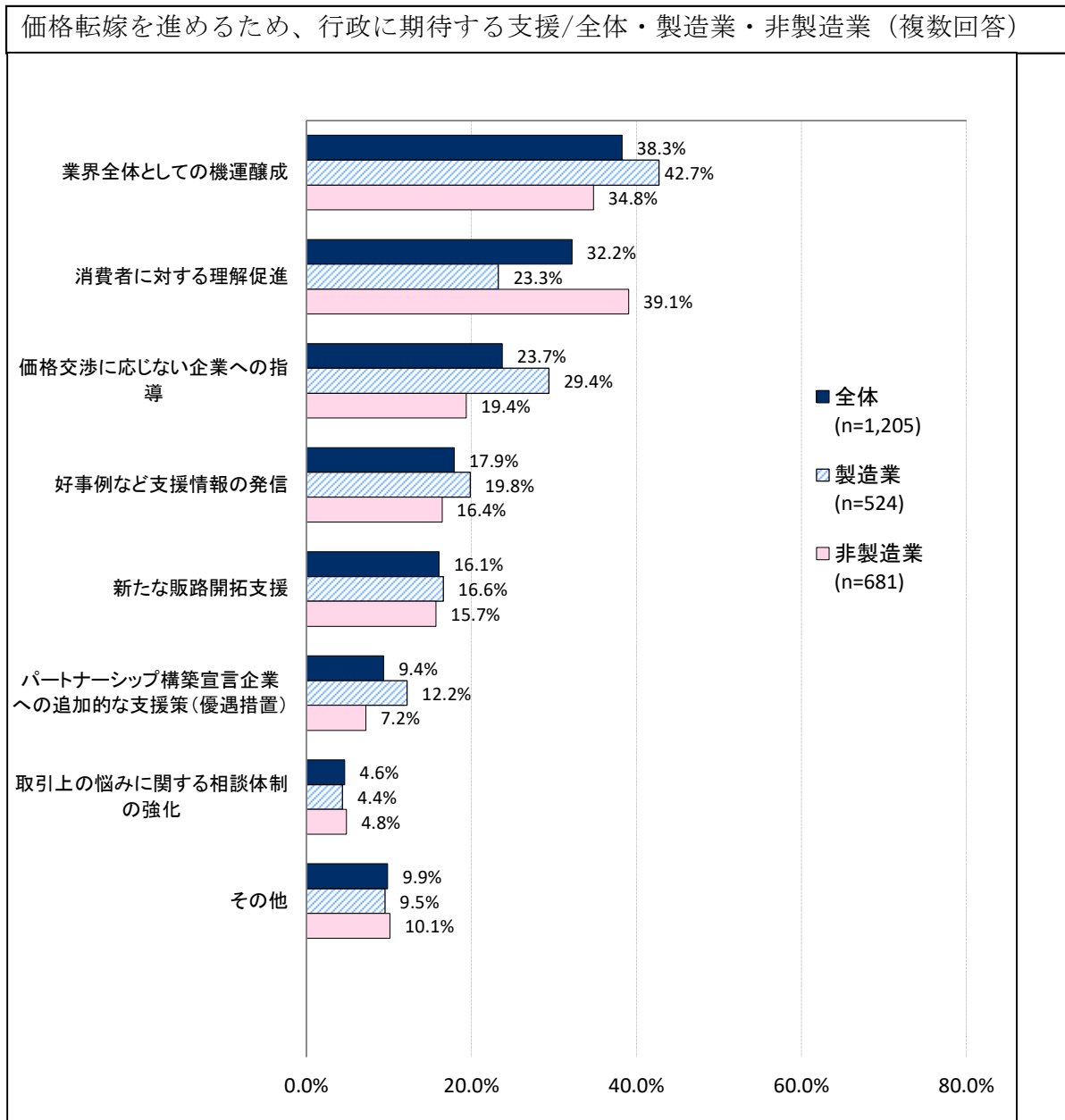
○ (3)で価格転嫁の実施状況について「80～99%」、「60～79%」、「40～59%」、「20～39%」、「1～19%」及び「全くできていない」と回答した企業に、価格転嫁が十分にできていない理由を聞いたところ、全体では「同業他社が値上げに慎重なため、自社だけの価格交渉が不安」(42.5%)が最も多く、次いで「最終消費者に受け入れてもらえないおそれがあり、価格交渉ができていない」(23.8%)、「取引停止などが懸念され、十分に価格交渉ができていない」(23.3%)の順となった。

○ 業種別にみると、「最終消費者に受け入れてもらえないおそれがあり、価格交渉ができていない」と回答した企業の割合は、非製造業(29.2%)の方が製造業(17.0%)よりも高かったが、「発注側企業と交渉したが、購買部門担当者の理解を得られなかった」と回答した企業の割合は、製造業(21.8%)の方が非製造業(11.4%)よりも高かった。



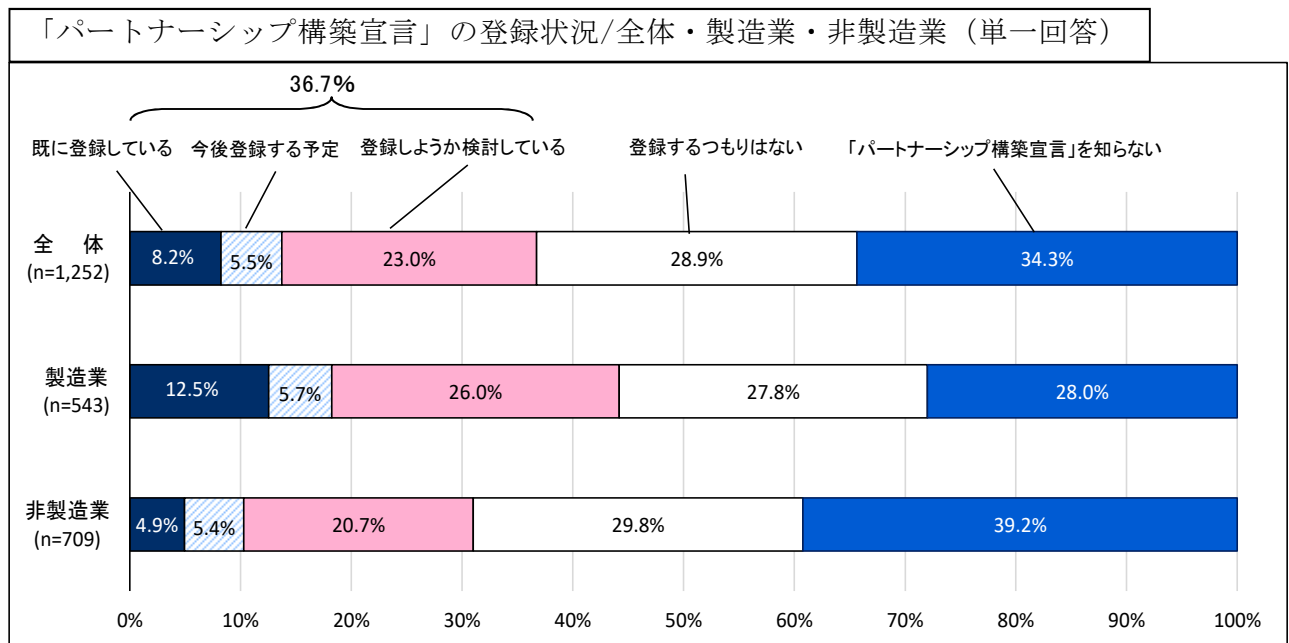
(5) 行政に期待する支援（回答数：1, 205社・複数回答）

- 価格転嫁を進めるため、行政に期待する支援を聞いたところ、全体では「業界全体としての機運醸成」（38.3%）が最も多く、次いで「消費者に対する理解促進」（32.2%）、「価格交渉に応じない企業への指導」（23.7%）の順となった。
- 業種別にみると、「消費者に対する理解促進」と回答した企業の割合は、非製造業（39.1%）の方が製造業（23.3%）よりも高かったが、「価格交渉に応じない企業への指導」と回答した企業の割合は製造業（29.4%）の方が非製造業（19.4%）よりも高かった。

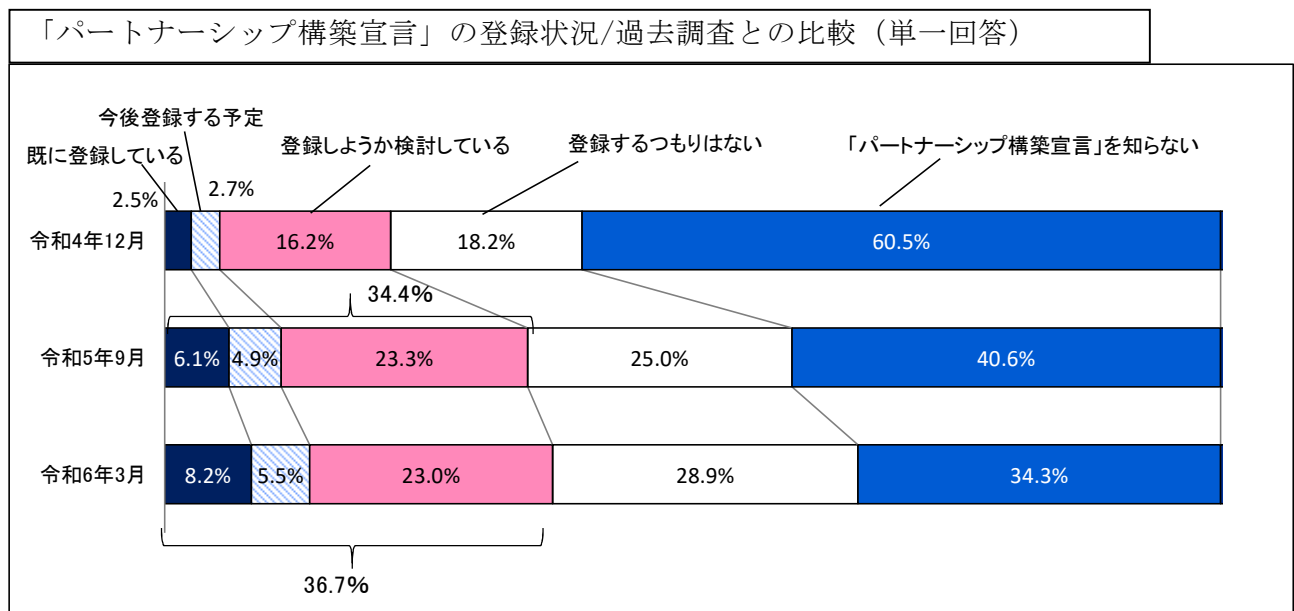


(6) 「パートナーシップ構築宣言」の登録状況（回答数：1,252社・単一回答）

- 「パートナーシップ構築宣言」の登録を行っているか聞いたところ、全体では「既に登録している」（8.2%）、「今後登録する予定」（5.5%）及び「登録しようか検討している」（23.0%）を合わせた回答割合は36.7%であった。一方、「パートナーシップ構築宣言」を知らない」と回答した企業の割合は34.3%であった。
- 業種別にみると、「パートナーシップ構築宣言」の登録について、「既に登録している」、「今後登録する予定」及び「登録しようか検討している」を合わせた回答割合は、製造業（44.2%）の方が非製造業（31.0%）よりも高かった。一方、「パートナーシップ構築宣言」を知らない」と回答した企業の割合は、非製造業（39.2%）の方が製造業（28.0%）よりも高かった。



- 前回調査（令和5年7～9月期）と比較すると、「既に登録している」、「今後登録する予定」及び「登録しようか検討している」を合わせた回答割合は、2.4ポイント増加している。



## 2. 最低賃金の引上げについて

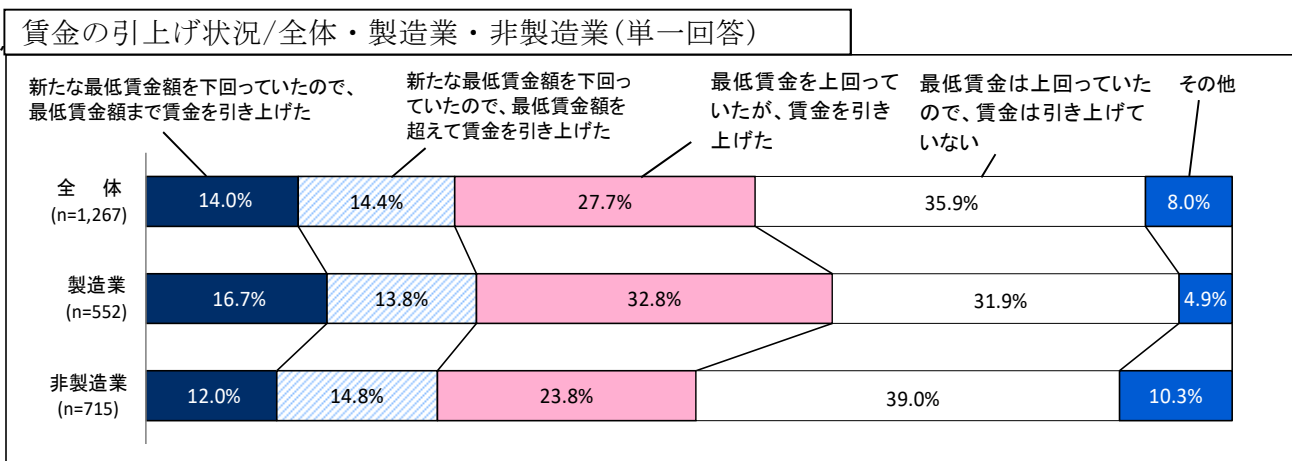
### (1) 今回の最低賃金引上げ\*に伴う自社における賃金の引上げ状況

\*令和5年10月1日から県内最低賃金が1,028円に引き上げられました。

(回答数：1,267社・単一回答)

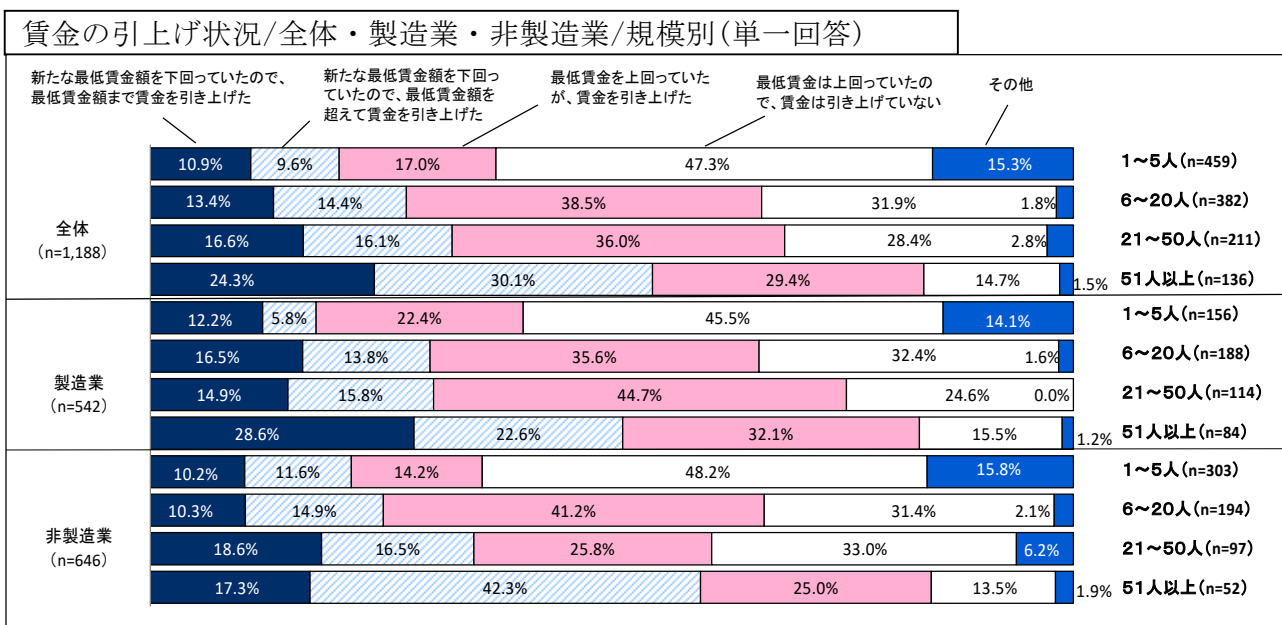
○ 今回の県内最低賃金引上げに伴う自社における賃金引上げ状況について聞いたところ、全体では「最低賃金は上回っていたので、賃金は引き上げていない」(35.9%)が最も多く、次いで「最低賃金を上回っていたが、賃金を引き上げた」(27.7%)、「新たな最低賃金額を下回っていたので、最低賃金額を超えて賃金を引き上げた」(14.4%)の順となった。

○ 業種別では、「新たな最低賃金額を下回っていたので、最低賃金額まで賃金を引き上げた」、「新たな最低賃金額を下回っていたので、最低賃金額を超えて賃金を引き上げた」及び「最低賃金を上回っていたが、賃金を引き上げた」を合わせた回答割合は、製造業が非製造業を上回ったが、「最低賃金は上回っていたので、賃金は引き上げていない」は非製造業が製造業を上回った。



### 【従業員規模別】

○ 全体及び製造業では、規模が大きくなるほど「新たな最低賃金額を下回っていたので、最低賃金額まで賃金を引き上げた」、「新たな最低賃金額を下回っていたので、最低賃金額を超えて賃金を引き上げた」及び「最低賃金を上回っていたが、賃金を引き上げた」を合わせた回答割合が高くなった。一方、「最低賃金は上回っていたので、賃金は引き上げていない」は、規模が大きくなるほど回答割合が低くなった。

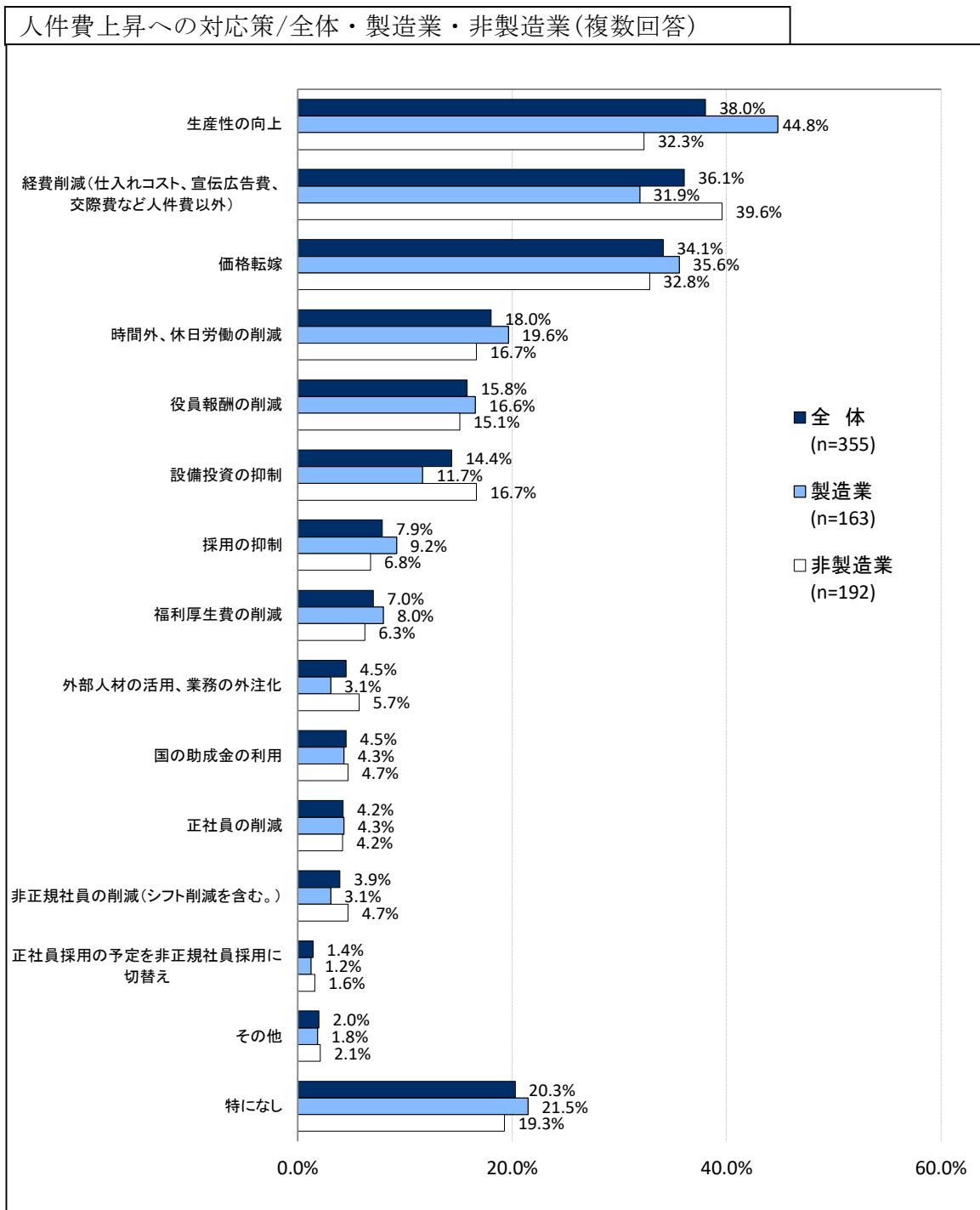


(2) 最低賃金引上げによる人件費上昇への対応策 (回答数：355社・複数回答)

※ (1) で「新たな最低賃金額を下回っていたので、最低賃金額まで賃金を引き上げた」又は「新たな最低賃金額を下回っていたので、最低賃金額を超えて賃金を引き上げた」と回答した360社のうち355社の回答割合

○ (1) で「新たな最低賃金額を下回っていたので、最低賃金額まで賃金を引き上げた」又は「新たな最低賃金額を下回っていたので、最低賃金額を超えて賃金を引き上げた」と回答した企業に、今回の最低賃金引上げによる人件費上昇への対応策について聞いたところ、全体では「生産性の向上」(38.0%)が最も多く、次いで「経費削減(仕入れコスト、宣伝広告費、交際費など人件費以外)」(36.1%)、「価格転嫁」(34.1%)の順となった。

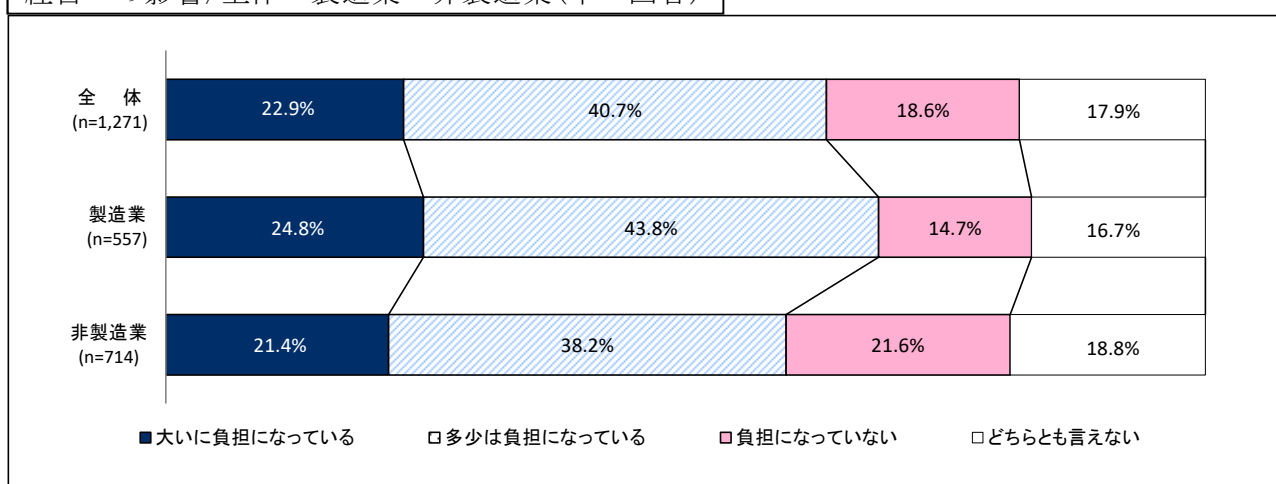
○ 業種別では、「生産性の向上」と回答した企業の割合は、製造業(44.8%)が非製造業(32.3%)よりも12.5ポイント高かった。



(3) 最低賃金引上げによる経営への影響（回答数：1, 271社・単一回答）

- 今回の最低賃金引上げによる経営への影響について聞いたところ、全体では「多少は負担になっている」（40.7%）が最も多く、次いで「大いに負担になっている」（22.9%）、「負担になっていない」（18.6%）、「どちらとも言えない」（17.9%）の順となった。
- 「大いに負担になっている」と「多少は負担になっている」を合わせた企業の割合は、63.6%であった。
- 業種別では、「大いに負担になっている」と「多少は負担になっている」を合わせた企業の割合は、製造業（68.6%）が非製造業（59.7%）よりも8.9ポイント高かった。

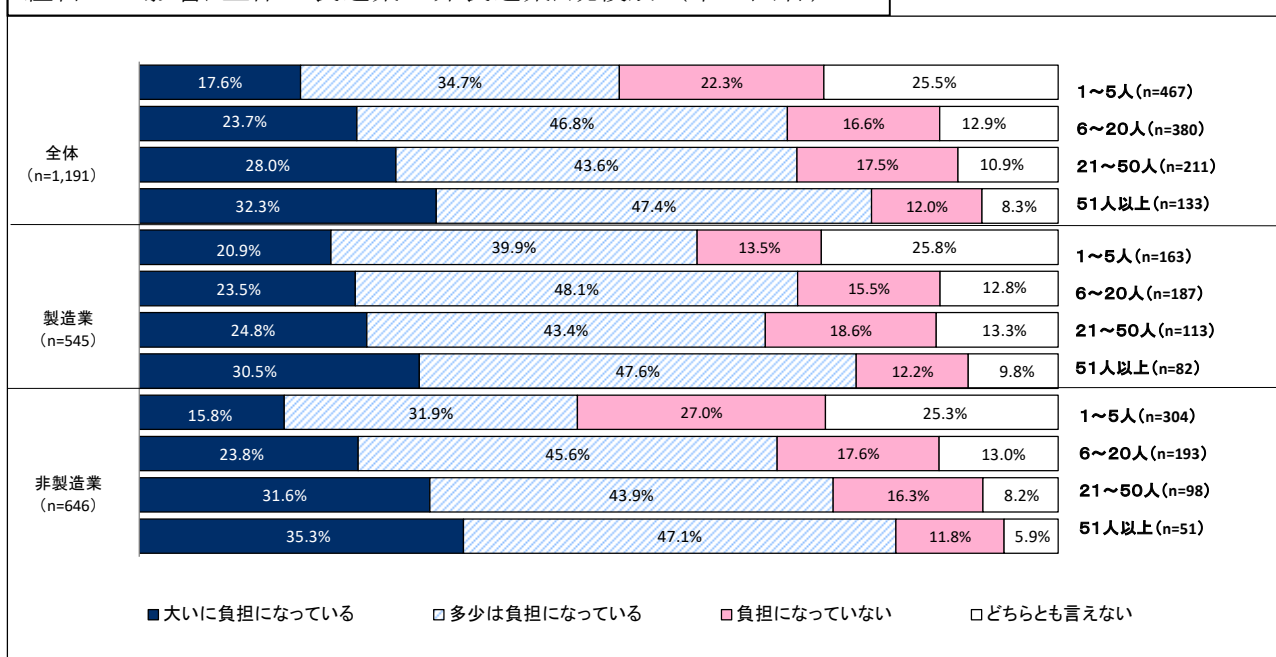
経営への影響/全体・製造業・非製造業(単一回答)



【従業員規模別】

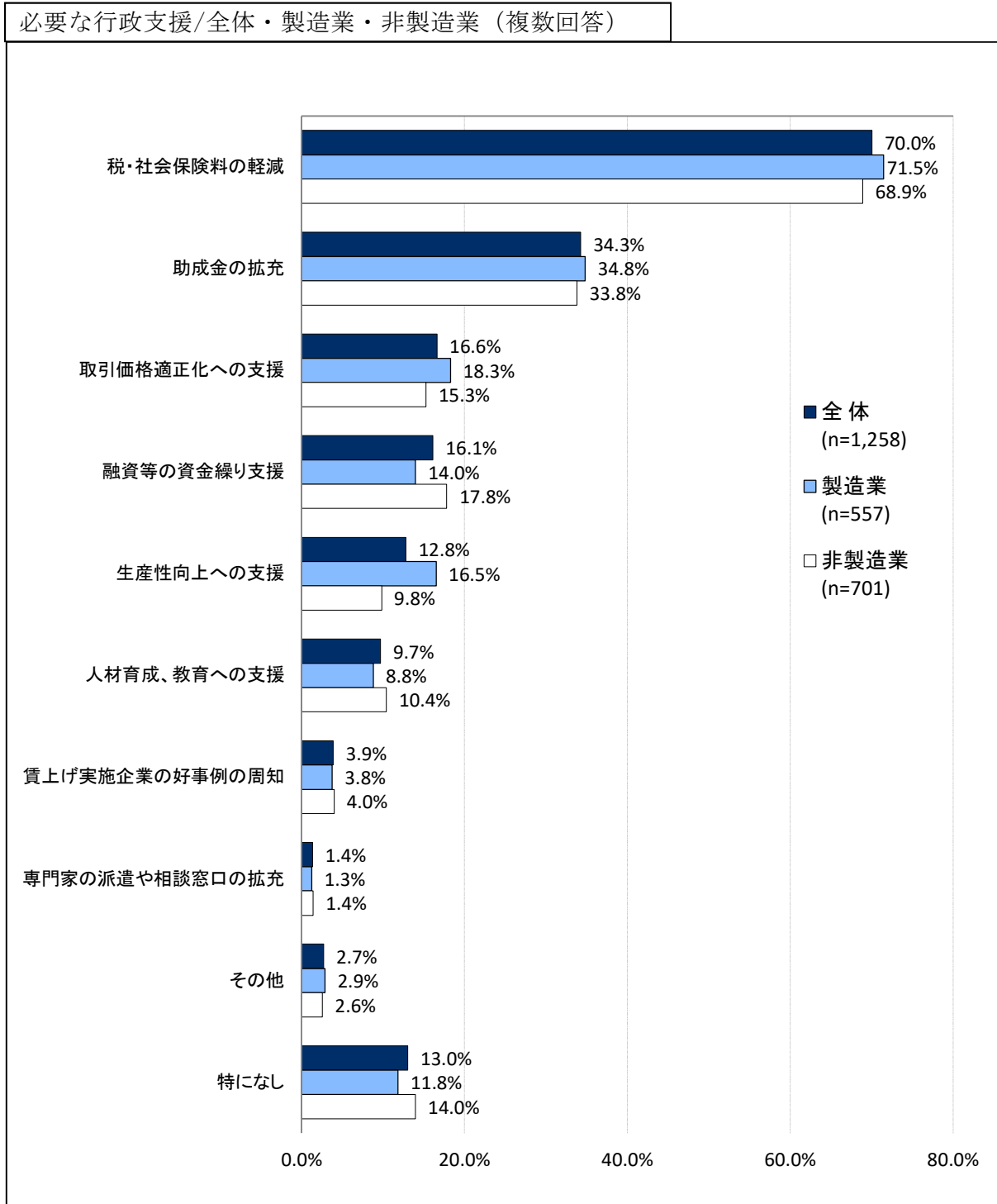
- 全体及び非製造業では、規模が大きくなるほど、「大いに負担になっている」と「多少は負担になっている」を合わせた回答割合は高くなった。

経営への影響/全体・製造業・非製造業/規模別(単一回答)



(4) 必要な行政支援（回答数：1, 258社・複数回答）

- 最低賃金引上げへの対応のために必要な行政支援について聞いたところ、全体では「税・社会保険料の軽減」（70.0%）が最も多く、次いで「助成金の拡充」（34.3%）、「取引価格適正化への支援」（16.6%）、「融資等の資金繰り支援」（16.1%）の順となった。



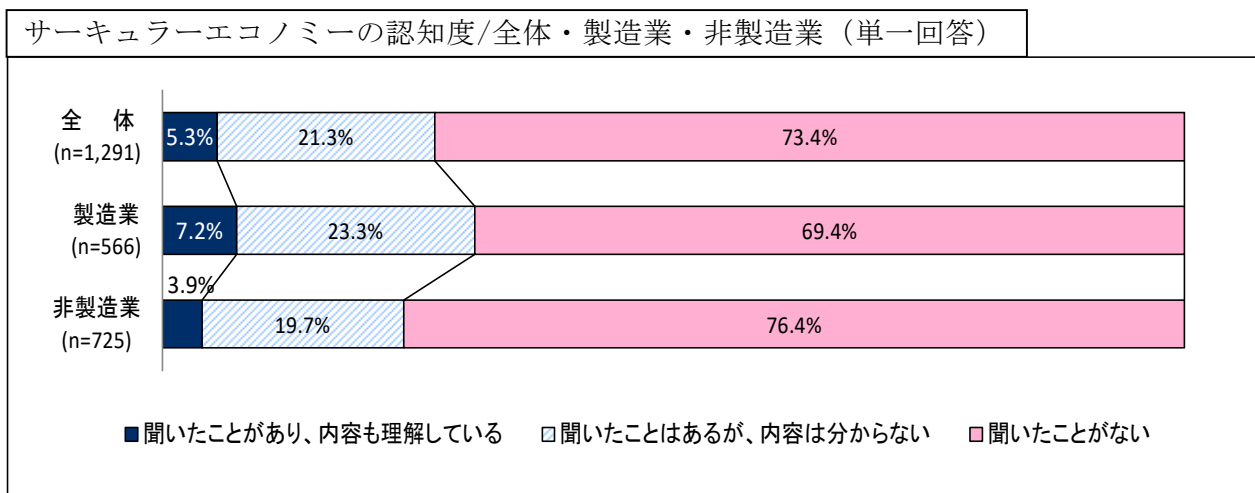


### 3. サーキュラーエコノミー\*について

\*サーキュラーエコノミー…生産活動や消費活動などのあらゆる段階で資源の効率的・循環的な利用を図る経済活動のこと。県では、令和5年6月に「サーキュラーエコノミー推進センター埼玉」を設置し、普及啓発・情報発信に加え、複数の企業が連携するためのマッチングや先進的なモデル事業の構築などを支援している。

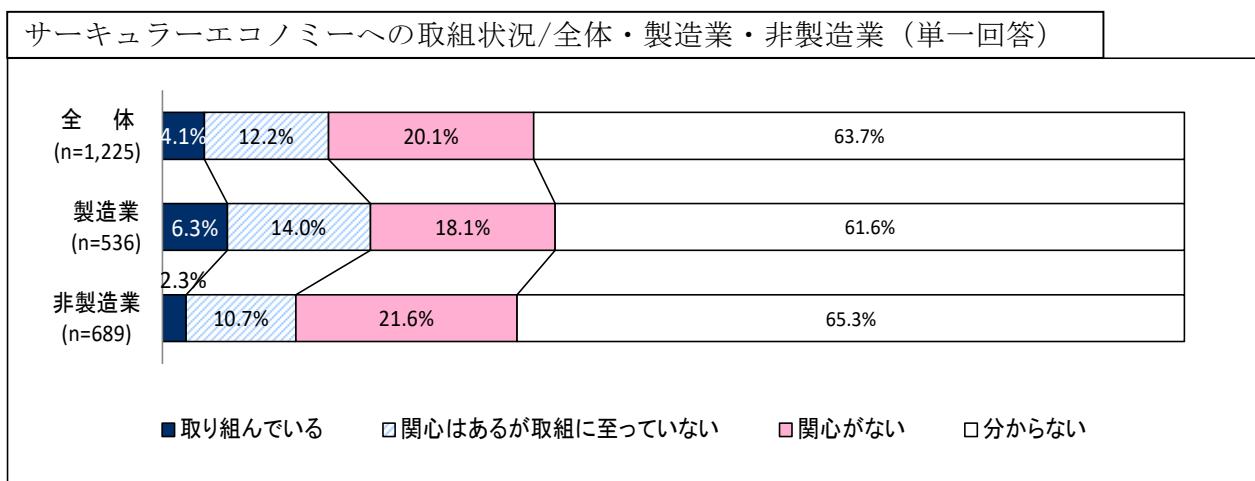
#### (1) サーキュラーエコノミーの認知度（回答数1, 291社・単一回答）

- サーキュラーエコノミーの認知度について聞いたところ、全体では「聞いたことがあり、内容も理解している」と回答した企業の割合は5.3%、「聞いたことはあるが、内容は分からない」は21.3%、「聞いたことがない」は73.4%であった。



#### (2) サーキュラーエコノミーへの取組状況（回答数1, 225社・単一回答）

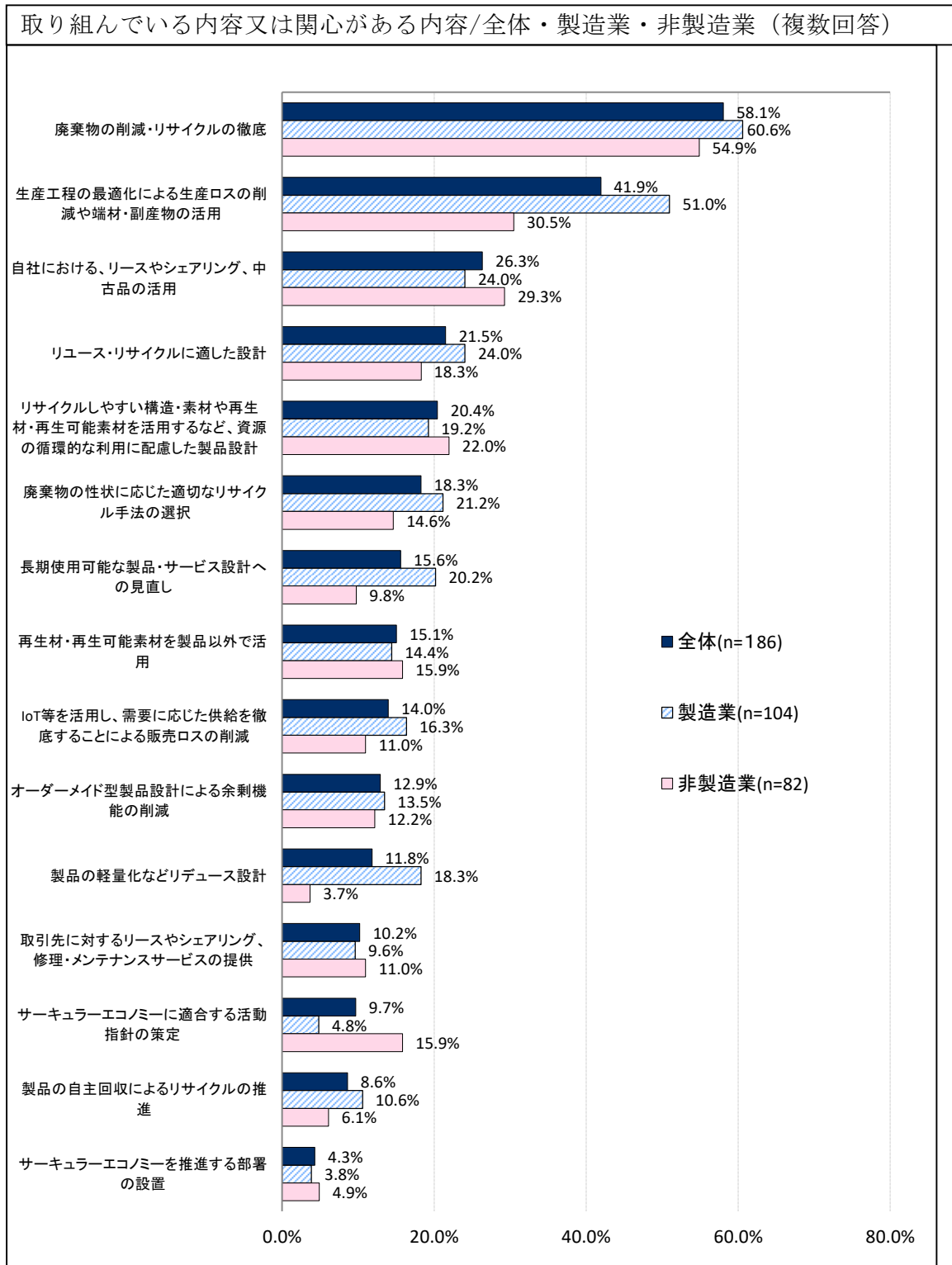
- サーキュラーエコノミーへの取組状況について聞いたところ、全体では「取り組んでいる」が4.1%、「関心はあるが取組に至っていない」が12.2%、「関心がない」が20.1%、「分からない」が63.7%であった。



(3) 取り組んでいる内容又は関心がある内容（回答数186社・複数回答）

※ (2)で「取り組んでいる」又は「関心はあるが取組に至っていない」と回答した199社のうち186社の回答割合

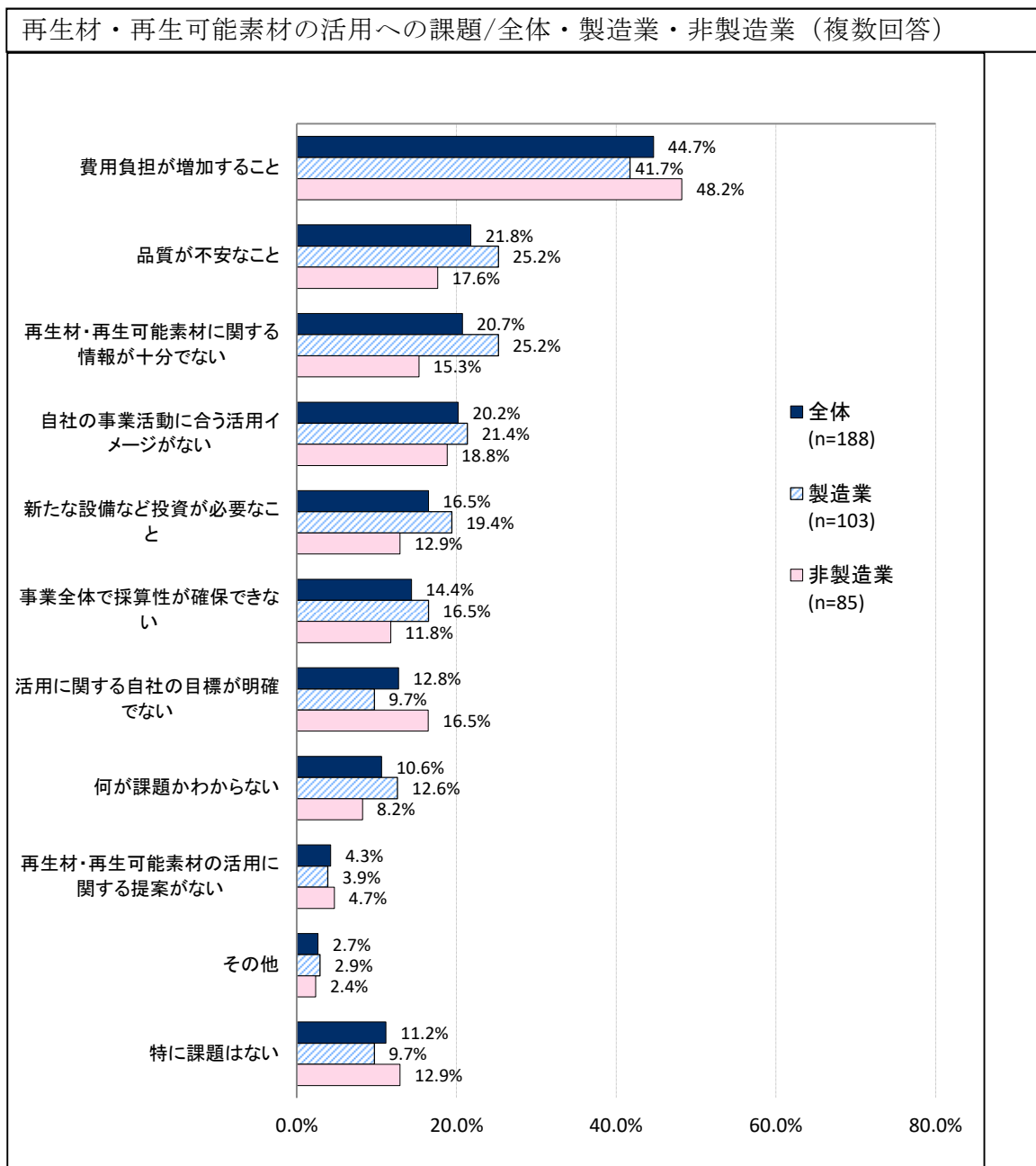
- (2)で「取り組んでいる」又は「関心はあるが取組に至っていない」と回答した企業に、取り組んでいる内容又は関心がある内容を聞いたところ、全体では「廃棄物の削減・リサイクルの徹底」(58.1%)が最も多く、次いで「生産工程の最適化による生産ロスの削減や端材・副産物の活用」(41.9%)、「自社における、リースやシェアリング、中古品の活用」(26.3%)の順となった。



(4) 再生材・再生可能素材の活用への課題（回答数188社・複数回答）

※ (2)で「取り組んでいる」又は「関心はあるが取組に至っていない」と回答した199社のうち188社の回答割合

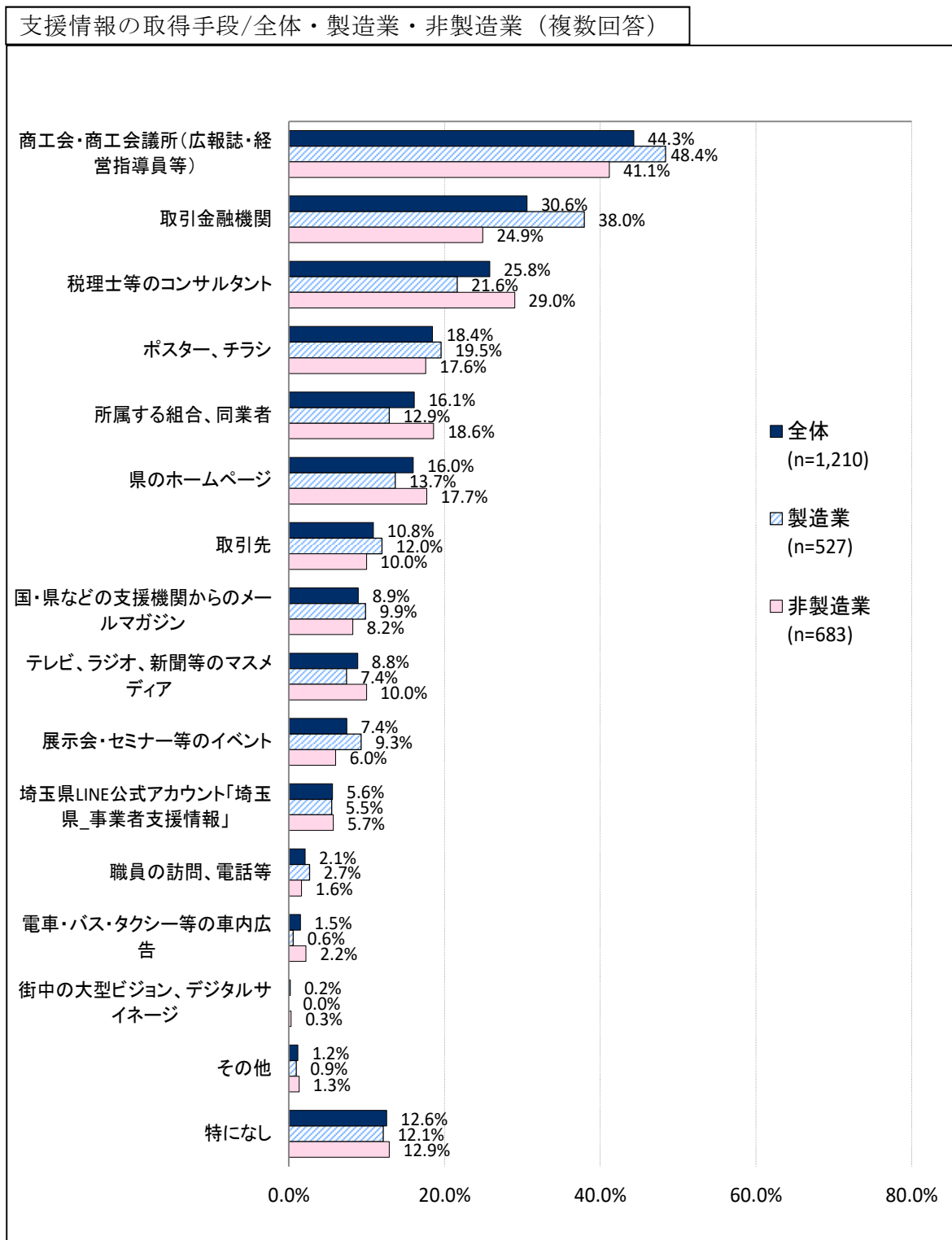
○ (2)で「取り組んでいる」又は「関心はあるが取組に至っていない」と回答した企業に、再生材・再生可能素材（バイオ素材を含む）の活用への課題について聞いたところ、全体では「費用負担が増加すること」（44.7%）が最も多く、次いで「品質が不安なこと」（21.8%）、「再生材・再生可能素材に関する情報が十分でない」（20.7%）の順となった。



#### 4. 支援情報の取得手段

##### (1) 支援情報の取得手段（回答数1, 210社・複数回答）

- 補助金やセミナーなど、支援情報を得る際の手段について聞いたところ、「商工会・商工会議所（広報誌・経営指導員等）」（44.3%）が最も多く、次いで「取引金融機関」（30.6%）、「税理士等のコンサルタント」（25.8%）の順となった。



## 【特別調査 結果一覧】

### 1. 価格転嫁について

(1) 価格交渉（相談）の実施状況	
1 できている 46.9%	2 できていない 39.9%
3 価格交渉をする必要はない 13.1%	
(2) 1年前（令和5年3月頃）と比べた価格交渉（相談）のしやすさ	
1 改善した 16.9%	2 変わらない 60.6%
3 難しくなった 13.6%	4 価格交渉をする必要はない 8.9%
(3) 価格転嫁の実施状況	
1 100% 13.0%	2 80～99% 17.4%
3 60～79% 17.1%	4 40～59% 12.9%
5 20～39% 10.2%	6 1～19% 14.0%
7 全くできていない 15.5%	
(4) 価格転嫁が十分にできていない理由（複数回答）	
※（3）で2～7のいずれかを選択した企業	
1 発注側企業と交渉したが、企業全体の方針により理解を得られなかった 16.5%	
2 発注側企業と交渉したが、購買部門担当者の理解を得られなかった 16.0%	
3 取引停止などが懸念され、十分に価格交渉ができていない 23.3%	
4 同業他社が値上げに慎重なため、自社だけの価格交渉が不安 42.5%	
5 最終消費者に受け入れてもらえないおそれがあり、価格交渉ができていない 23.8%	
6 その他 13.9%	
(5) 行政に期待する支援（複数回答）	
1 好事例など支援情報の発信 17.9%	2 業界全体としての機運醸成 38.3%
3 取引上の悩みに関する相談体制の強化 4.6%	4 価格交渉に応じない企業への指導 23.7%
5 「パートナーシップ構築宣言企業」への追加的な支援策（優遇措置） 9.4%	
6 新たな販路開拓支援 16.1%	7 消費者に対する理解促進 32.2%
8 その他 9.9%	
(6) 「パートナーシップ構築宣言」の登録状況	
1 既に登録している 8.2%	2 今後登録する予定 5.5%
3 登録しようか検討している 23.0%	4 登録するつもりはない 28.9%
5 「パートナーシップ構築宣言」を知らない 34.3%	

## 2. 最低賃金の引上げについて

※令和5年10月1日から県内最低賃金が1,028円に引き上げられました。

(1) 今回の最低賃金引上げに伴う貴社における賃金の引上げ状況	
1 新たな最低賃金額を下回っていたので、最低賃金額まで賃金を引き上げた	14.0%
2 新たな最低賃金額を下回っていたので、最低賃金額を超えて賃金を引き上げた	14.4%
3 最低賃金を上回っていたが、賃金を引き上げた	27.7%
4 最低賃金は上回っていたので、賃金は引き上げていない	35.9%
5 その他	8.0%
(2) 今回の最低賃金引上げによる人件費上昇への貴社の対応策(複数回答)	
※(1)で1又は2を選択した企業	
1 生産性の向上	38.0%
2 価格転嫁	34.1%
3 設備投資の抑制	14.4%
4 経費削減(仕入れコスト、広告宣伝費、交際費など人件費以外)	36.1%
5 時間外、休日労働の削減	18.0%
6 外部人材の活用、業務の外注化	4.5%
7 役員報酬の削減	15.8%
8 福利厚生費の削減	7.0%
9 正社員の削減	4.2%
10 非正規社員の削減(シフト削減含む。)	3.9%
11 採用の抑制	7.9%
12 正社員採用の予定を非正規社員採用に切替え	1.4%
13 国の助成金の利用	4.5%
14 その他	2.0%
15 特になし	20.3%
(3) 今回の最低賃金引上げによる経営への影響	
1 大いに負担になっている	22.9%
2 多少は負担になっている	40.7%
3 負担になっていない	18.6%
4 どちらとも言えない	17.9%
(4) 最低賃金引上げへの対応のために必要な行政支援(複数回答)	
1 税・社会保険料の軽減	70.0%
2 生産性向上への支援	12.8%
3 取引価格適正化への支援	16.6%
4 助成金の拡充	34.3%
5 専門家の派遣や相談窓口の拡充	1.4%
6 人材育成、教育への支援	9.7%
7 賃上げ実施企業の好事例の周知	3.9%
8 融資等の資金繰り支援	16.1%
9 その他	2.7%
10 特になし	13.0%

## 3. サーキュラーエコノミーについて

(1) サーキュラーエコノミーの認知度	
1 聞いたことがあり、内容も理解している	5.3%
2 聞いたことはあるが、内容は分からない	21.3%
3 聞いたことがない	73.4%
(2) サーキュラーエコノミーへの取組状況	
1 取り組んでいる	4.1%
2 関心はあるが取組に至っていない	12.2%
3 関心がない	20.1%
4 分からない	63.7%

(3) 取り組んでいる内容又は関心がある内容（複数回答）

※(2)で「1 取り組んでいる」又は「2 関心があるが取組に至っていない」と回答した企業

<設計>

- 1 リユース・リサイクルに適した設計 21.5%
- 2 製品の軽量化などリデュース設計 11.8%
- 3 長期使用可能な製品・サービス設計への見直し 15.6%
- 4 オーダーメイド型製品設計による余剰機能の削減 12.9%
- 5 リサイクルしやすい構造・素材（解体しやすい、単一の素材で作られている等）や再生材・再生可能素材（バイオ素材を含む）を活用するなど、資源の循環的な利用に配慮した製品設計 20.4%

<生産・販売>

- 6 生産工程の最適化による生産ロスの削減や端材・副産物の活用 41.9%
- 7 再生材・再生可能素材（バイオ素材を含む）を製品以外で活用（梱包材や生産資材、販促品、ユニフォーム等の社内物品など） 15.1%
- 8 IoT等を活用し、需要に応じた供給を徹底することによる販売ロスの削減 14.0%
- 9 取引先に対するリースやシェアリング、修理・メンテナンスサービスの提供 10.2%
- 10 自社における、リースやシェアリング、中古品の活用 26.3%

<消費・廃棄>

- 11 廃棄物の削減・リサイクルの徹底 58.1%
- 12 製品の自主回収によるリサイクルの推進 8.6%
- 13 廃棄物の性状に応じた適切なリサイクル手法の選択 18.3%

<その他>

- 14 サーキュラーエコノミーに適合する活動指針の策定 9.7%
- 15 サーキュラーエコノミーを推進する部署の設置 4.3%

(4) 再生材・再生可能材（バイオ素材含む）の活用への課題（複数回答）

- |                                |                               |
|--------------------------------|-------------------------------|
| 1 費用負担が増加すること 44.7%            | 2 品質が不安なこと 21.8%              |
| 3 新たな設備など投資が必要なこと 16.5%        | 4 自社の事業活動に合う活用イメージがない 20.2%   |
| 5 事業全体で採算性が確保できない 14.4%        | 6 活用に関する自社の目標が明確でない 12.8%     |
| 7 再生材・再生可能素材に関する情報が十分でない 20.7% | 8 再生材・再生可能素材の活用に関する提案がない 4.3% |
| 9 何が課題かわからない 10.6%             | 10 その他 2.7%                   |
| 11 特に課題はない 11.2%               |                               |

#### 4. 支援情報の取得手段について

(1) 支援情報の取得手段（複数回答）

- |                                    |                              |
|------------------------------------|------------------------------|
| 1 ポスター、チラシ 18.4%                   | 2 展示会・セミナー等のイベント 7.4%        |
| 3 商工会・商工会議所（広報誌・経営指導員等）44.3%       | 4 所属する組合、同業者 16.1%           |
| 5 取引先 10.8%                        | 6 税理士等のコンサルタント 25.8%         |
| 7 取引金融機関 30.6%                     | 8 県のホームページ 16.0%             |
| 9 埼玉県LINE公式アカウント「埼玉県 事業者支援情報」 5.6% | 10 国・県などの支援機関からのメールマガジン 8.9% |
| 11 電車・バス・タクシー等の車内広告 1.5%           | 12 職員の訪問、電話等 2.1%            |
| 13 テレビ、ラジオ、新聞等のマスメディア 8.8%         | 14 街中の大型ビジョン、デジタルサイネージ 0.2%  |
| 15 その他 1.2%                        | 16 特になし 12.6%                |

# V 付表 売上げDI・資金繰りDI・採算DI・設備投資実施率の推移

## 売上げDIの推移

単位:DI

業 種	R5.	R5.	R5.	R5.	R6. 1~3月期 (当 期)	増 減		R6. 4~6月期 (見通し)
	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期		前期比	前年 同期比	
<b>全 体</b>	▲ 27.0	▲ 14.8	▲ 17.8	▲ 7.6	▲ 25.8	▲ 18.1	1.3	▲ 8.9
<b>製 造 業</b>	▲ 29.3	▲ 14.4	▲ 19.4	▲ 8.4	▲ 28.1	▲ 19.6	1.2	▲ 8.6
食料品製造	▲ 36.5	18.9	4.2	17.0	▲ 8.2	▲ 25.1	28.4	16.3
繊維工業	▲ 37.5	▲ 33.3	▲ 26.5	0.0	▲ 21.6	▲ 21.6	15.9	▲ 13.5
家具・装備品	▲ 12.5	▲ 26.7	▲ 30.8	▲ 10.0	▲ 3.7	6.3	8.8	▲ 29.6
パルプ・紙・紙加工品	▲ 42.0	▲ 12.8	▲ 26.5	▲ 16.4	▲ 67.4	▲ 51.0	▲ 25.4	▲ 6.5
印刷業	▲ 28.2	▲ 19.1	▲ 40.0	7.3	▲ 28.9	▲ 36.3	▲ 0.7	▲ 15.8
化学工業	▲ 28.3	0.0	▲ 20.9	4.9	▲ 26.2	▲ 31.1	2.1	11.9
プラスチック製品	▲ 43.1	▲ 19.6	▲ 20.4	▲ 28.6	▲ 44.0	▲ 15.4	▲ 0.9	▲ 2.0
鉄鋼業・非鉄金属	▲ 16.4	▲ 32.7	▲ 28.3	▲ 19.6	▲ 37.3	▲ 17.6	▲ 20.9	▲ 9.8
金属製品	▲ 33.3	▲ 13.8	▲ 19.0	▲ 14.1	▲ 39.4	▲ 25.3	▲ 6.1	▲ 14.9
電気機械器具	▲ 14.3	▲ 6.7	▲ 6.3	▲ 1.9	▲ 14.5	▲ 12.6	▲ 0.3	▲ 16.7
輸送用機械器具	▲ 26.4	1.8	▲ 5.6	0.0	▲ 22.4	▲ 22.4	4.0	▲ 6.0
一般機械器具	▲ 31.7	▲ 37.3	▲ 26.7	▲ 27.9	▲ 13.3	14.5	18.3	▲ 20.0
<b>非 製 造 業</b>	▲ 25.3	▲ 15.1	▲ 16.6	▲ 7.0	▲ 24.0	▲ 17.0	1.3	▲ 9.1
<b>建 設 業</b>	▲ 23.6	▲ 28.5	▲ 14.6	▲ 7.6	▲ 14.6	▲ 6.9	9.0	▲ 26.2
総合工事業	▲ 30.8	▲ 23.6	▲ 15.4	▲ 7.7	▲ 8.2	▲ 0.5	22.6	▲ 18.4
職別工事業	▲ 21.8	▲ 33.3	▲ 16.3	▲ 13.5	▲ 21.2	▲ 7.7	0.7	▲ 32.7
設備工事業	▲ 18.0	▲ 29.4	▲ 12.3	▲ 1.9	▲ 14.0	▲ 12.1	4.0	▲ 27.1
<b>卸 売 ・ 小 売 業</b>	▲ 23.9	▲ 23.3	▲ 25.3	▲ 14.0	▲ 36.2	▲ 22.2	▲ 12.3	▲ 12.7
(卸売業)	▲ 20.8	▲ 17.9	▲ 16.0	▲ 5.6	▲ 34.2	▲ 28.5	▲ 13.4	▲ 2.5
繊維・衣服等	0.0	▲ 11.8	▲ 18.8	▲ 35.0	▲ 28.6	6.4	▲ 28.6	▲ 28.6
飲食料品	▲ 23.3	3.8	3.1	19.2	▲ 39.3	▲ 58.5	▲ 16.0	14.3
建築材料、鉱物・金属材料等	▲ 25.8	▲ 20.0	▲ 34.4	0.0	▲ 25.0	▲ 25.0	0.8	▲ 3.6
機械器具	▲ 13.6	▲ 33.3	▲ 9.1	▲ 13.0	▲ 28.0	▲ 15.0	▲ 14.4	▲ 16.7
その他	▲ 34.6	▲ 26.9	▲ 21.7	▲ 8.3	▲ 48.0	▲ 39.7	▲ 13.4	8.0
(小売業)	▲ 26.8	▲ 27.9	▲ 33.3	▲ 20.9	▲ 38.1	▲ 17.1	▲ 11.3	▲ 22.0
繊維・衣服・身の回り品	▲ 34.3	▲ 21.1	▲ 59.5	▲ 21.4	▲ 35.5	▲ 14.1	▲ 1.2	▲ 16.7
飲食料品	▲ 18.9	▲ 30.6	▲ 21.1	0.0	▲ 37.1	▲ 37.1	▲ 18.2	▲ 11.8
機械器具	▲ 27.5	▲ 38.7	▲ 21.2	▲ 20.0	▲ 44.8	▲ 24.8	▲ 17.3	▲ 34.5
その他	▲ 26.7	▲ 23.8	▲ 30.6	▲ 41.0	▲ 35.9	5.1	▲ 9.2	▲ 25.6
<b>飲 食 店</b>	▲ 35.1	4.9	0.0	7.1	▲ 5.7	▲ 12.9	29.4	20.0
<b>情 報 サ ー ビ ス 業</b>	▲ 7.8	▲ 5.9	▲ 24.1	16.7	5.8	▲ 10.9	13.6	▲ 1.9
<b>運 輸 業</b>	▲ 31.0	▲ 7.3	▲ 13.5	▲ 8.8	▲ 34.6	▲ 25.8	▲ 3.6	▲ 25.0
<b>不 動 産 業</b>	▲ 22.2	▲ 7.4	▲ 16.3	▲ 19.2	▲ 13.2	6.1	9.1	▲ 5.3
<b>サ ー ビ ス 業</b>	▲ 31.4	▲ 1.9	▲ 6.2	▲ 1.8	▲ 26.3	▲ 24.4	5.1	8.1
専門サービス業	▲ 22.2	▲ 31.9	▲ 8.0	▲ 2.3	▲ 13.3	▲ 11.1	8.9	▲ 13.3
洗濯・理美容・浴場業	▲ 45.5	8.3	▲ 22.9	▲ 15.4	▲ 36.8	▲ 21.5	8.6	13.2
その他生活関連・娯楽業	▲ 21.1	21.6	▲ 2.9	0.0	▲ 31.6	▲ 31.6	▲ 10.5	25.6
その他の事業サービス業	▲ 35.7	2.7	7.3	9.1	▲ 25.6	▲ 34.7	10.1	10.3



## 資金繰りDIの推移

単位：DI

業 種	R5.	R5.	R5.	R5.	R6.	増 減		R6.
	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期	1～3月期 (当 期)	前期比	前年 同期比	4～6月期 (見通し)
<b>全 体</b>	▲ 25.5	▲ 18.1	▲ 21.8	▲ 16.8	▲ 23.2	▲ 6.4	2.3	▲ 13.5
<b>製 造 業</b>	▲ 26.6	▲ 21.7	▲ 24.4	▲ 18.0	▲ 26.0	▲ 7.9	0.7	▲ 15.7
食料品製造	▲ 31.3	▲ 5.8	▲ 19.1	▲ 8.2	▲ 6.5	1.6	24.7	▲ 4.3
繊維工業	▲ 45.2	▲ 37.1	▲ 35.3	▲ 21.9	▲ 21.6	0.3	23.5	▲ 24.3
家具・装備品	▲ 13.8	▲ 31.0	▲ 44.0	▲ 18.5	▲ 4.0	14.5	9.8	▲ 24.0
パルプ・紙・紙加工品	▲ 36.7	▲ 35.6	▲ 35.4	▲ 9.4	▲ 47.8	▲ 38.4	▲ 11.1	▲ 19.6
印刷業	▲ 37.8	▲ 40.0	▲ 48.7	▲ 22.5	▲ 22.2	0.3	15.6	▲ 33.3
化学工業	▲ 27.3	0.0	▲ 4.9	▲ 2.5	▲ 10.0	▲ 7.5	17.3	7.3
プラスチック製品	▲ 30.0	▲ 19.6	▲ 27.1	▲ 14.6	▲ 36.7	▲ 22.2	▲ 6.7	▲ 12.0
鉄鋼業・非鉄金属	▲ 15.0	▲ 23.6	▲ 20.0	▲ 25.0	▲ 32.7	▲ 7.7	▲ 17.7	▲ 18.0
金属製品	▲ 25.0	▲ 6.3	▲ 17.2	▲ 19.4	▲ 39.7	▲ 20.3	▲ 14.7	▲ 17.5
電気機械器具	▲ 17.0	▲ 30.6	▲ 15.9	▲ 10.0	▲ 16.7	▲ 6.7	0.3	▲ 13.2
輸送用機械器具	▲ 27.5	▲ 21.4	▲ 15.1	▲ 23.1	▲ 29.2	▲ 6.1	▲ 1.7	▲ 16.7
一般機械器具	▲ 22.4	▲ 19.3	▲ 29.8	▲ 37.3	▲ 25.9	11.4	▲ 3.4	▲ 19.0
<b>非 製 造 業</b>	▲ 24.6	▲ 15.3	▲ 19.8	▲ 15.9	▲ 21.0	▲ 5.1	3.6	▲ 11.8
<b>建 設 業</b>	▲ 23.7	▲ 28.6	▲ 27.6	▲ 21.6	▲ 24.5	▲ 2.9	▲ 0.8	▲ 25.5
総合工事業	▲ 23.5	▲ 32.7	▲ 30.8	▲ 20.8	▲ 34.0	▲ 13.2	▲ 10.5	▲ 27.7
職別工事業	▲ 32.1	▲ 27.9	▲ 33.3	▲ 32.7	▲ 25.5	7.2	6.6	▲ 27.5
設備工事業	▲ 14.6	▲ 24.5	▲ 19.6	▲ 11.3	▲ 14.3	▲ 3.0	0.3	▲ 21.3
<b>卸 売・小 売 業</b>	▲ 20.8	▲ 12.5	▲ 20.0	▲ 18.5	▲ 25.2	▲ 6.7	▲ 4.5	▲ 12.9
(卸売業)	▲ 12.0	▲ 6.6	▲ 9.5	▲ 7.6	▲ 11.9	▲ 4.4	0.1	▲ 8.1
繊維・衣服等	▲ 5.0	▲ 37.5	▲ 7.1	▲ 35.0	▲ 9.1	25.9	▲ 4.1	▲ 27.3
卸 売								
飲食料品	▲ 13.3	8.0	▲ 7.1	4.0	▲ 3.7	▲ 7.7	9.6	3.7
建築材料、鉱物・金属材料等	▲ 13.8	▲ 6.7	▲ 9.4	3.2	▲ 14.8	▲ 18.0	▲ 1.0	▲ 18.5
機械器具	▲ 9.1	4.2	▲ 4.5	4.8	▲ 8.7	▲ 13.5	0.4	▲ 4.2
その他	▲ 16.7	▲ 11.5	▲ 20.0	▲ 22.7	▲ 23.8	▲ 1.1	▲ 7.1	▲ 4.5
小 売								
(小売業)	▲ 28.6	▲ 17.5	▲ 28.8	▲ 27.7	▲ 36.4	▲ 8.8	▲ 7.9	▲ 17.1
織物・衣服・身の回り品	▲ 44.1	▲ 13.5	▲ 28.6	▲ 34.2	▲ 34.5	▲ 0.3	9.6	▲ 13.8
飲食料品	▲ 18.9	▲ 30.3	▲ 35.1	▲ 22.9	▲ 40.6	▲ 17.8	▲ 21.7	▲ 9.4
機械器具	▲ 30.8	▲ 16.7	▲ 25.8	▲ 26.7	▲ 41.4	▲ 14.7	▲ 10.6	▲ 27.6
その他	▲ 20.0	▲ 11.6	▲ 25.0	▲ 26.3	▲ 30.8	▲ 4.5	▲ 10.8	▲ 17.9
飲食店	▲ 44.1	▲ 18.4	▲ 17.6	▲ 21.4	▲ 14.3	7.1	29.8	▲ 5.7
情報サービス業	▲ 8.2	▲ 3.9	▲ 12.1	5.7	▲ 7.7	▲ 13.4	0.5	▲ 3.8
運輸業	▲ 33.3	▲ 16.7	▲ 23.5	▲ 28.1	▲ 20.8	7.2	12.5	▲ 23.4
不動産業	▲ 17.3	▲ 15.7	▲ 15.0	▲ 16.0	▲ 5.7	10.3	11.6	▲ 5.9
サービス業	▲ 31.7	▲ 9.8	▲ 14.8	▲ 7.6	▲ 20.8	▲ 13.2	10.9	0.6
専門サービス業	▲ 16.3	▲ 10.9	▲ 16.7	▲ 9.1	▲ 11.1	▲ 2.0	5.2	▲ 11.1
洗濯・理美容・浴場業	▲ 57.8	▲ 8.6	▲ 20.6	▲ 10.5	▲ 41.7	▲ 31.1	16.1	▲ 2.6
その他生活関連・娯楽業	▲ 16.2	2.9	▲ 14.3	2.9	▲ 10.8	▲ 13.7	5.4	21.6
その他の事業サービス業	▲ 33.3	▲ 21.6	▲ 7.9	▲ 12.2	▲ 22.2	▲ 10.0	11.1	▲ 2.7

採算DIの推移

単位:DI

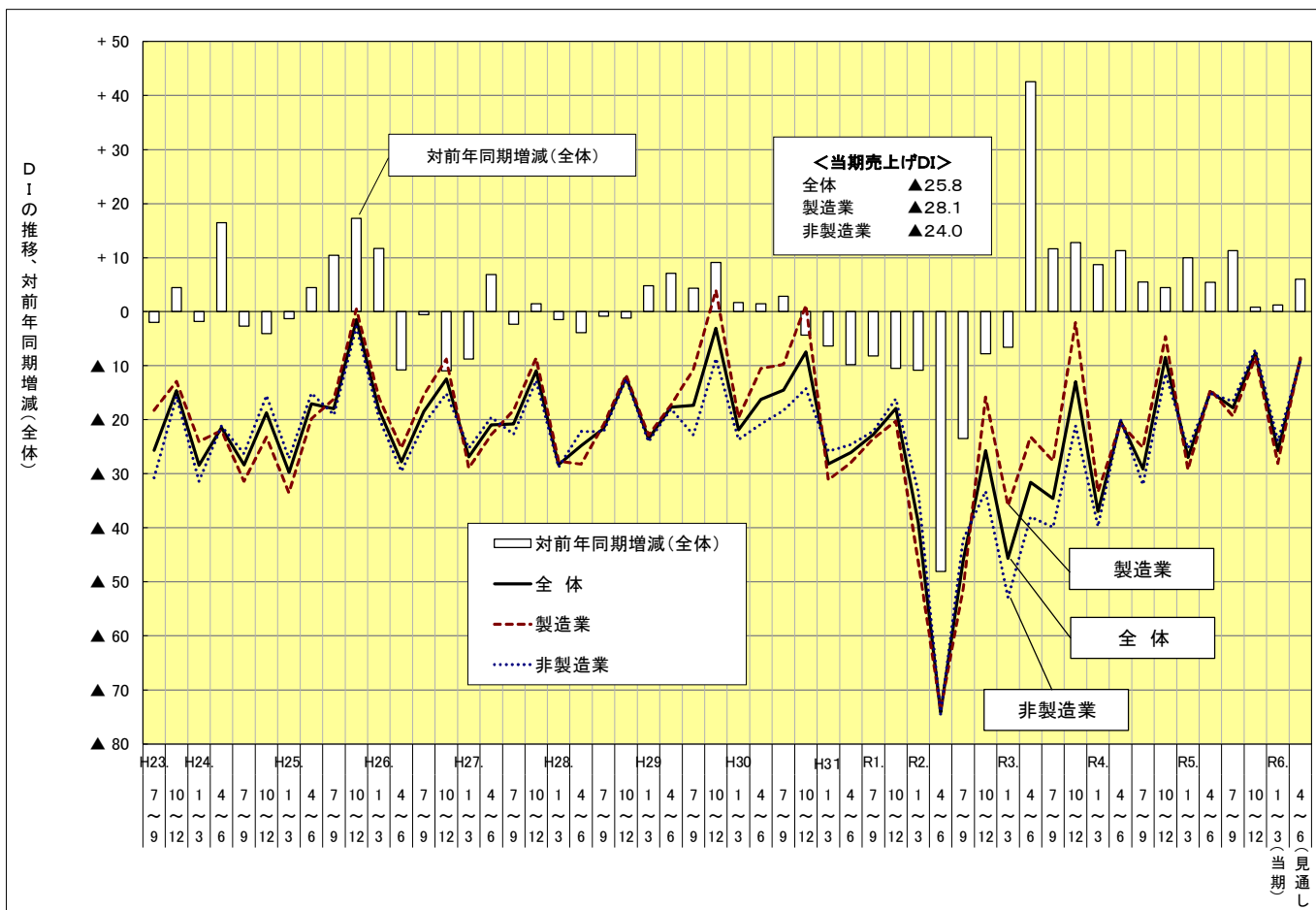
業 種	R5.	R5.	R5.	R5.	R6.	増 減		R6.
	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期 (当 期)	前期比	前年 同期比	4~6月期 (見通し)
<b>全 体</b>	▲ 36.4	▲ 26.7	▲ 26.9	▲ 22.7	▲ 28.5	▲ 5.9	7.8	▲ 16.1
<b>製 造 業</b>	▲ 37.6	▲ 28.4	▲ 28.7	▲ 20.6	▲ 30.5	▲ 9.8	7.2	▲ 18.3
食料品製造	▲ 45.8	▲ 21.2	▲ 21.3	▲ 12.2	▲ 6.5	5.7	39.3	6.4
繊維工業	▲ 58.1	▲ 40.0	▲ 47.1	▲ 25.8	▲ 32.4	▲ 6.6	25.6	▲ 35.1
家具・装備品	▲ 22.2	▲ 26.7	▲ 37.5	▲ 29.6	▲ 16.0	13.6	6.2	▲ 24.0
パルプ・紙・紙加工品	▲ 42.9	▲ 42.2	▲ 39.6	▲ 24.5	▲ 50.0	▲ 25.5	▲ 7.1	▲ 32.6
印刷業	▲ 54.1	▲ 28.9	▲ 35.9	▲ 12.5	▲ 16.7	▲ 4.2	37.4	▲ 36.1
化学工業	▲ 41.9	▲ 10.0	▲ 12.2	0.0	▲ 12.5	▲ 12.5	29.4	0.0
プラスチック製品	▲ 49.0	▲ 25.5	▲ 34.0	▲ 19.1	▲ 40.8	▲ 21.7	8.2	▲ 15.7
鉄鋼業・非鉄金属	▲ 36.7	▲ 40.0	▲ 34.0	▲ 26.5	▲ 34.7	▲ 8.2	2.0	▲ 16.3
金属製品	▲ 26.5	▲ 15.9	▲ 22.2	▲ 23.0	▲ 45.9	▲ 23.0	▲ 19.4	▲ 17.5
電気機械器具	▲ 24.5	▲ 34.4	▲ 20.6	▲ 14.0	▲ 28.8	▲ 14.8	▲ 4.3	▲ 17.0
輸送用機械器具	▲ 39.2	▲ 19.6	▲ 18.9	▲ 17.3	▲ 32.7	▲ 15.3	6.6	▲ 22.9
一般機械器具	▲ 24.1	▲ 37.5	▲ 33.9	▲ 39.7	▲ 31.0	8.6	▲ 6.9	▲ 17.9
<b>非 製 造 業</b>	▲ 35.5	▲ 25.4	▲ 25.5	▲ 24.2	▲ 27.1	▲ 2.9	8.4	▲ 14.4
<b>建 設 業</b>	▲ 40.4	▲ 35.6	▲ 28.4	▲ 25.8	▲ 24.1	1.7	16.3	▲ 27.8
総合工事業	▲ 38.0	▲ 43.6	▲ 41.2	▲ 31.9	▲ 30.4	1.5	7.6	▲ 28.3
職別工事業	▲ 43.4	▲ 33.3	▲ 27.1	▲ 33.3	▲ 27.5	5.9	15.9	▲ 33.3
設備工事業	▲ 39.6	▲ 28.6	▲ 17.9	▲ 13.2	▲ 14.6	▲ 1.4	25.0	▲ 21.3
<b>卸 売 ・ 小 売 業</b>	▲ 35.1	▲ 29.8	▲ 26.4	▲ 29.1	▲ 38.2	▲ 9.2	▲ 3.1	▲ 18.0
(卸売業)	▲ 32.3	▲ 21.7	▲ 18.1	▲ 23.1	▲ 33.0	▲ 10.0	▲ 0.8	▲ 10.0
繊維・衣服等	▲ 45.0	▲ 50.0	▲ 42.9	▲ 78.9	▲ 54.5	24.4	▲ 9.5	▲ 36.4
飲食料品	▲ 23.3	▲ 8.0	0.0	0.0	▲ 33.3	▲ 33.3	▲ 10.0	▲ 3.7
建築材料、鉱物・金属材料等	▲ 37.9	▲ 20.7	▲ 25.0	▲ 16.1	▲ 33.3	▲ 17.2	4.6	▲ 14.8
機械器具	▲ 22.7	▲ 8.3	▲ 18.2	0.0	▲ 17.4	▲ 17.4	5.3	0.0
その他	▲ 34.8	▲ 30.8	▲ 15.0	▲ 31.8	▲ 38.1	▲ 6.3	▲ 3.3	▲ 9.1
(小売業)	▲ 37.7	▲ 36.6	▲ 33.3	▲ 34.0	▲ 42.6	▲ 8.6	▲ 5.0	▲ 24.8
繊維・衣服・身の回り品	▲ 47.1	▲ 35.1	▲ 38.2	▲ 39.5	▲ 41.4	▲ 1.9	5.7	▲ 24.1
飲食料品	▲ 33.3	▲ 34.4	▲ 43.2	▲ 22.9	▲ 46.9	▲ 24.0	▲ 13.5	▲ 18.8
機械器具	▲ 30.8	▲ 41.9	▲ 25.0	▲ 26.7	▲ 44.8	▲ 18.2	▲ 14.1	▲ 34.5
その他	▲ 41.4	▲ 35.7	▲ 25.7	▲ 44.7	▲ 38.5	6.3	2.9	▲ 23.1
<b>飲 食 店</b>	▲ 58.8	▲ 31.6	▲ 26.5	▲ 31.7	▲ 20.0	11.7	38.8	▲ 2.9
<b>情 報 サ ー ビ ス 業</b>	▲ 8.2	▲ 5.9	▲ 19.0	▲ 1.9	▲ 11.5	▲ 9.7	▲ 3.4	1.9
<b>運 輸 業</b>	▲ 50.9	▲ 27.1	▲ 47.1	▲ 42.1	▲ 35.4	6.7	15.5	▲ 29.8
<b>不 動 産 業</b>	▲ 21.2	▲ 16.0	▲ 22.5	▲ 19.6	▲ 8.3	11.3	12.8	▲ 14.3
<b>サ ー ビ ス 業</b>	▲ 34.0	▲ 15.7	▲ 17.0	▲ 15.1	▲ 21.1	▲ 6.0	12.9	0.0
専門サービス業	▲ 18.6	▲ 17.4	▲ 14.6	▲ 13.6	▲ 11.1	2.5	7.5	▲ 11.1
洗濯・理美容・浴場業	▲ 54.5	▲ 14.3	▲ 24.2	▲ 21.1	▲ 42.9	▲ 21.8	11.7	▲ 5.3
その他生活関連・娯楽業	▲ 22.2	▲ 5.7	▲ 17.6	▲ 8.6	▲ 25.0	▲ 16.4	▲ 2.8	24.3
その他の事業サービス業	▲ 38.5	▲ 24.3	▲ 13.2	▲ 16.7	▲ 8.3	8.3	30.1	▲ 5.6

設備投資の実施率

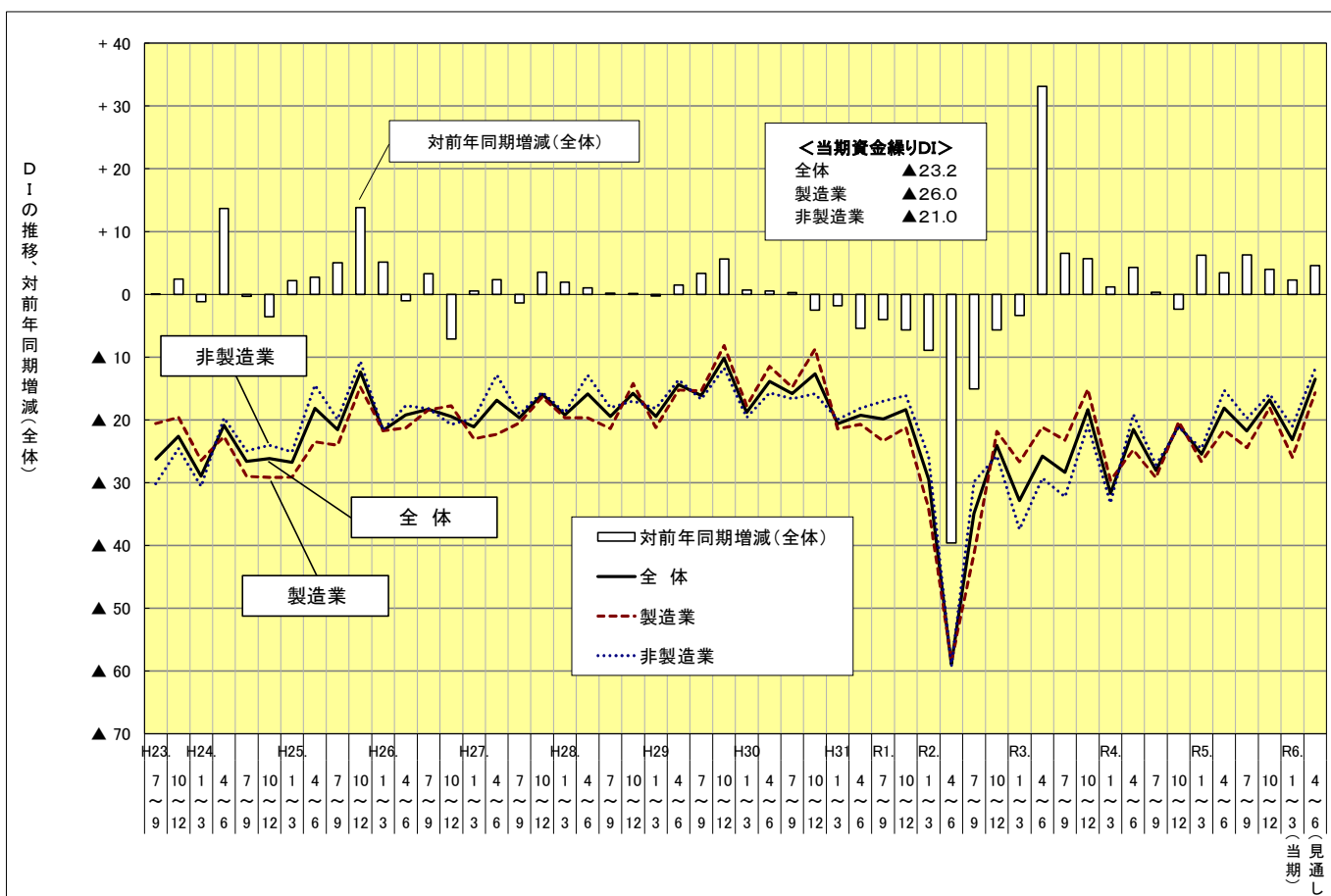
単位：％

業種	R5. 1～3月期	R5. 4～6月期	R5. 7～9月期	R5. 10～12月期	R6. 1～3月期 (当期)	増減		R6. 4～6月期 (見通し)
						前期比	前年同期比	
<b>全体</b>	20.8	19.8	20.4	19.3	20.3	1.1	▲ 0.5	19.6
<b>製造業</b>	24.5	25.0	24.6	22.9	23.2	0.3	▲ 1.4	22.8
食料品製造	35.3	44.2	37.5	34.0	31.9	▲ 2.0	▲ 3.4	34.7
繊維工業	9.1	11.1	11.8	12.5	10.8	▲ 1.7	1.7	11.1
家具・装備品	18.8	19.4	16.0	16.7	3.7	▲ 13.0	▲ 15.0	11.5
パルプ・紙・紙加工品	18.0	12.8	12.2	12.5	21.7	9.2	3.7	11.4
印刷業	23.1	25.5	15.0	17.9	15.8	▲ 2.2	▲ 7.3	13.2
化学工業	28.3	30.2	34.9	24.4	30.2	5.8	2.0	39.5
プラスチック製品	32.0	27.5	32.7	27.1	24.5	▲ 2.6	▲ 7.5	24.5
鉄鋼業・非鉄金属	29.5	33.3	39.6	32.7	28.6	▲ 4.1	▲ 0.9	32.7
金属製品	17.6	18.8	17.2	31.3	22.4	▲ 8.9	4.7	19.4
電気機械器具	16.1	17.7	21.9	18.9	32.7	13.9	16.7	17.0
輸送用機械器具	38.5	38.6	32.1	34.6	29.2	▲ 5.4	▲ 9.3	36.7
一般機械器具	23.0	16.9	18.6	6.6	15.3	8.7	▲ 7.7	15.5
<b>非製造業</b>	18.0	15.7	17.3	16.6	18.1	1.5	0.1	17.1
<b>建設業</b>	16.1	12.7	18.4	12.2	12.7	0.5	▲ 3.5	11.0
総合工事業	17.6	11.3	24.5	11.8	22.0	10.2	4.4	10.6
職別工事業	9.3	8.7	12.5	7.7	5.8	▲ 1.9	▲ 3.5	4.0
設備工事業	22.0	17.6	17.5	17.0	10.4	▲ 6.6	▲ 11.6	18.4
<b>卸売・小売業</b>	14.7	11.2	14.2	14.4	17.5	3.1	2.8	16.3
(卸売業)	20.0	11.7	18.4	20.2	19.3	▲ 0.8	▲ 0.7	19.5
繊維・衣服等	19.0	7.1	6.7	15.0	23.1	8.1	4.0	7.1
飲食料品	26.7	7.7	18.8	19.2	32.1	12.9	5.5	38.5
建築材料、鉱物・金属材料等	19.4	19.4	31.3	25.8	14.3	▲ 11.5	▲ 5.1	14.3
機械器具	22.7	12.5	13.6	21.7	16.0	▲ 5.7	▲ 6.7	12.0
その他	11.5	8.0	12.5	16.7	12.0	▲ 4.7	0.5	20.0
(小売業)	9.8	10.8	10.5	9.5	15.8	6.3	6.0	13.5
織物・衣服・身の回り品	5.9	2.6	2.7	4.9	3.2	▲ 1.7	▲ 2.7	0.0
飲食料品	7.9	11.4	10.8	5.4	11.4	6.0	3.5	8.6
機械器具	17.1	18.8	21.2	13.3	28.6	15.2	11.5	20.7
その他	6.7	11.6	8.3	15.4	20.5	5.1	13.8	23.1
<b>飲食店</b>	13.5	22.0	11.4	21.4	14.3	▲ 7.1	0.8	11.8
<b>情報サービス業</b>	21.6	16.0	14.0	13.0	19.2	6.3	▲ 2.3	19.6
<b>運輸業</b>	39.7	27.3	31.4	31.6	30.8	▲ 0.8	▲ 8.9	32.7
<b>不動産業</b>	11.1	7.4	14.3	11.5	10.8	▲ 0.7	▲ 0.3	8.3
<b>サービス業</b>	19.8	23.4	20.0	20.9	22.4	1.5	2.6	21.3
専門サービス業	15.9	26.1	24.0	15.9	22.2	6.3	6.3	24.4
洗濯・理美容・浴場業	22.2	20.0	20.6	20.5	17.9	▲ 2.6	▲ 4.3	20.5
その他生活関連・娯楽業	21.6	27.0	19.4	27.8	30.8	3.0	9.1	23.7
その他の事業サービス業	19.5	19.4	15.0	20.5	18.4	▲ 2.0	▲ 1.1	15.8

## 【売上げD I の推移(平成23年7月～)】



## 【資金繰りD I の推移(平成23年7月～)】





# 参考 アンケート調査票

埼玉県四半期経営動向調査(令和6年1～3月期) 調査日3月1日時点  
※ 該当する番号・記号に○を付けてください。

問1 貴社の今1～3月期の経営実績(見込み)は、前10～12月期と比較していかがでしたか。

(1) 売上高は…	1 増えた	2 ほとんど変わらない	3 減った
(2) 資金繰は…	1 良くなった	2 ほとんど変わらない	3 悪くなった
(3) 採算は…	1 良くなった	2 ほとんど変わらない	3 悪くなった

問2 貴社の来4～6月期の経営見通しは、今1～3月期と比較していかがですか。

(1) 売上高は…	1 増える	2 ほとんど変わらない	3 減る
(2) 資金繰は…	1 良くなる	2 ほとんど変わらない	3 悪くなる
(3) 採算は…	1 良くなる	2 ほとんど変わらない	3 悪くなる

問3 貴社の今1～3月期の設備投資実績(見込み)についてお聞きします。

(1) 設備投資を…	1 実施した	2 実施しなかった
------------	--------	-----------

【設備投資を「1 実施した」と回答された方のみにお聞きします。】

(2) 投資した 内容は… 【複数回答可】	1 土地	2 建物(工場・店舗等を含む)
	3 生産・販売設備(建設機械を含む)	4 情報化機器
	5 車輛・運搬具	6 その他( )

(3) 投資した 目的は… 【複数回答可】	1 更新・維持・補修	2 生産・販売能力の拡大	3 合理化・省力化
	4 研究・開発	5 環境保全対策	6 他社(他店)との差別化
	7 多角化	8 その他( )	

問4 貴社の来4～6月期の設備投資計画についてお聞きします。

(1) 設備投資を…	1 実施する	2 実施しない
------------	--------	---------

【設備投資を「1 実施する」と回答された方のみにお聞きします。】

(2) 投資する 内容は… 【複数回答可】	1 土地	2 建物(工場・店舗等を含む)
	3 生産・販売設備(建設機械を含む)	4 情報化機器
	5 車輛・運搬具	6 その他( )

(3) 投資する 目的は… 【複数回答可】	1 更新・維持・補修	2 生産・販売能力の拡大	3 合理化・省力化
	4 研究・開発	5 環境保全対策	6 他社(他店)との差別化
	7 多角化	8 その他( )	

問5 貴社の業界の「景気」について、経営者の方のご意見をお聞かせください。

(1) 今1～3月期の景気水準は…	1 好況である	2 普通である	3 不況である
-------------------	---------	---------	---------

(2) 来4～6月期の景気見通しは…	1 良い方向に向かう	2 どちらともいえない	3 悪い方向に向かう
--------------------	------------	-------------	------------

問6 コスト上昇分の価格交渉(相談)、価格転嫁、「パートナーシップ構築宣言」についてお聞きします。

(1) 発注側企業と十分に価格交渉(相談)ができているか…	1 できている	2 できていない	3 価格交渉をする必要はない
-------------------------------	---------	----------	----------------

【全ての企業にお聞きします】

(2) 1年前(令和5年3月頃)と比べた 価格交渉(相談)のしやすさは…	1 改善した	2 変わらない
	3 難しくなった	4 価格交渉をする必要はない

【全ての企業にお聞きします】

(3) コスト高騰に対してどのくらい価格 転嫁ができているか…	1 100%	2 80～99%	3 60～79%	4 40～59%
	5 20%～39%	6 1～19%	7 全くできていない	

【問6(3)で2～7のいずれかを選んだ企業のみご回答ください】

(4) 価格転嫁が十分にできていない理 由は… 【複数回答可】	1 発注側企業と交渉したが、企業全体の方針により理解を得られなかった
	2 発注側企業と交渉したが、購買部門担当者の理解を得られなかった
	3 取引停止などが懸念され、十分に価格交渉ができていない
	4 同業他社が値上げに慎重なため、自社だけの価格交渉が不安
	5 最終消費者に受け入れてもらえないおそれがあり、価格交渉ができていない
	6 その他( )

【全ての企業にお聞きします】

(5) 価格転嫁を進めるため、行政に期 待する支援… 【複数回答可】	1 好事例など支援情報の発信	2 業界全体としての機運醸成
	3 取引上の悩みに関する相談体制の強化	4 価格交渉に応じない企業への指導
	5 「パートナーシップ構築宣言企業」※への追加的な支援策(優遇措置)	
	6 新たな販路開拓支援	7 消費者に対する理解促進
	8 その他( )	

※パートナーシップ構築宣言: 取引先との共存共栄や「取引条件のしわ寄せ」防止を経営者が宣言する国の制度

【全ての企業にお聞きします】

(6) 「パートナーシップ構築宣言」の登 録を行っているか…	1 既に登録している	2 今後登録する予定	3 登録しようか検討している
	4 登録するつもりはない	5 「パートナーシップ構築宣言」を知らない	

問7 最低賃金の引上げについてお聞きします(令和5年10月1日から県内最低賃金が1,028円に引上げられました)。

(1) 今回の最低賃金引上げに伴う貴社 における賃金の引上げ状況	1 新たな最低賃金額を下回っていたので、最低賃金額まで賃金を引き上げた
	2 新たな最低賃金額を下回っていたので、最低賃金額を超えて賃金を引き上げた
	3 最低賃金を上回っていたが、賃金を引き上げた→問7(3)へ
	4 最低賃金は上回っていたので、賃金を引き上げていない→問7(3)へ
	5 その他( ) →問7(3)へ

裏面へ続きます

→ 続きです。

↓問7(1)で1又は2を選んだ企業のみご回答ください

(2)今回の最低賃金引上げによる人件費上昇への貴社の対応策【複数回答可】	1 生産性の向上	2 価格転嫁
	3 設備投資の抑制	4 経費削減(仕入れコスト、広告宣伝費、交際費など人件費以外)
	5 時間外、休日労働の削減	6 外部人材の活用、業務の外注化
	7 役員報酬の削減	8 福利厚生費の削減
	9 正社員の削減	10 非正規社員の削減(シフト削減含む。)
	11 採用の抑制	12 正社員採用の予定を非正規社員採用に切替え
	13 国の助成金の利用	14 その他( )
	15 特になし	

【全ての企業にお聞きます】

(3)今回の最低賃金引上げによる経営への影響は…	1 大いに負担になっている	2 多少は負担になっている
	3 負担になっていない	4 どちらとも言えない

【全ての企業にお聞きます】

(4)最低賃金引上げへの対応のために必要な行政支援【複数回答可】	1 税・社会保険料の軽減	2 生産性向上への支援
	3 取引価格適正化への支援	4 助成金の拡充
	5 専門家の派遣や相談窓口の拡充	6 人材育成、教育への支援
	7 賃上げ実施企業の好事例の周知	8 融資等の資金繰り支援
	9 その他( )	10 特になし

**問8** サーキュラーエコノミー\*について

\*サーキュラーエコノミー…生産活動や消費活動などのあらゆる段階で資源の効率的・循環的な利用を図る経済活動のこと。県では、令和5年6月に「サーキュラーエコノミー推進センター埼玉」を設置し、普及啓発・情報発信に加え、複数の企業が連携するためのマッチングや先進的なモデル事業の構築などを支援している。

(1)サーキュラーエコノミーの認知度	1 聞いたことがあり、内容も理解している	2 聞いたことはあるが、内容は分からない	3 聞いたことがない
--------------------	----------------------	----------------------	------------

(2)サーキュラーエコノミーへの取組状況は…(※取組例は(3)の選択肢を参照ください。)	1 取り組んでいる	2 関心はあるが取組に至っていない
	3 関心がない	4 分からない

↓問8(2)で「1 取り組んでいる」又は「2 関心はあるが取組に至っていない」を選んだ企業のみ回答ください。

(3)取り組んでいる内容又は関心がある内容は…【複数回答可】	<設計>	1 リユース・リサイクルに適した設計
		2 製品の軽量化などリデュース設計
		3 長期使用可能な製品・サービス設計への見直し
		4 オーダーメイド型製品設計による余剰機能の削減
		5 リサイクルしやすい構造・素材(解体しやすい、単一の素材で作られている等)や再生材・再生可能素材(バイオ素材を含む)を活用するなど、資源の循環的な利用に配慮した製品設計
	<生産・販売>	6 生産工程の最適化による生産ロスの削減や端材・副産物の活用
		7 再生材・再生可能素材(バイオ素材を含む)を製品以外で活用(梱包材や生産資材、販促品、ユニフォーム等の社内物品など)
		8 IoT等を活用し、需要に応じた供給を徹底することによる販売ロスの削減
		9 取引先に対するリースやシェアリング、修理・メンテナンスサービスの提供
		10 自社における、リースやシェアリング、中古品の活用
	<消費・廃棄>	11 廃棄物の削減・リサイクルの徹底
		12 製品の自主回収によるリサイクルの推進
	<その他>	13 廃棄物の性状に応じた適切なリサイクル手法の選択
		14 サーキュラーエコノミーに適合する活動指針の策定
		15 サーキュラーエコノミーを推進する部署の設置

↓問8(2)で「1 取り組んでいる」又は「2 関心はあるが取組に至っていない」を選んだ企業のみ回答ください。

(4)再生材・再生可能素材(バイオ素材を含む)の活用への課題は…【複数回答可】	1 費用負担が増加すること	2 品質が不安なこと
	3 新たな設備など投資が必要なこと	4 自社の事業活動に合う活用イメージがない
	5 事業全体で採算性が確保できない	6 活用に関する自社の目標が明確でない
	7 再生材・再生可能素材に関する情報が十分でない	8 再生材・再生可能素材の活用に関する提案がない
	9 何が課題かわからない	10 その他( )
	11 特に課題はない	

**問9** 補助金やセミナーなど、支援情報を得る際の手段についてお聞きます。

(1)支援情報を得る際の手段【複数回答可】	1 ポスター、チラシ	2 展示会・セミナー等のイベント
	3 商工会・商工会議所(広報誌・経営指導員等)	4 所属する組合、同業者
	5 取引先	6 税理士等のコンサルタント
	7 取引金融機関	8 県のホームページ
	9 埼玉県LINE公式アカウント「埼玉県事業者支援情報」	10 国・県などの支援機関からのメールマガジン
	11 電車・バス・タクシー等の車内広告	12 職員の訪問、電話等
	13 テレビ、ラジオ、新聞等のマスメディア	14 街中の大型ビジョン、デジタルサイネージ
	15 その他( )	16 特になし

【貴社の従業員数を教えてください】

正社員数は…	ア 1~5人	イ 6~20人	ウ 21~50人	エ 51人以上
--------	--------	---------	----------	---------

※調査結果の送付を希望しますか(○で困ってください)→

1 希望する 2 希望しない

(調査結果は県ホームページにも掲載します。【埼玉県四半期経営動向調査】 <https://www.pref.saitama.lg.jp/a0801/doukou.html> )

◎3月4日(月)までに投函をお願いします。ご協力ありがとうございました。

## アンケート調査対象業種と日本標準産業分類の対応

アンケート調査対象業種		第13回改訂日本標準産業分類(H25.10改訂)			
製 造 業	食料品製造	食料品製造業(09)			
	繊維工業	繊維工業(11)			
	家具・装備品	家具・装備品製造業(13)			
	パルプ・紙・紙加工品	パルプ・紙・紙加工品製造業(14)			
	印刷業	印刷・同関連業(15)			
	化学工業	化学工業(16)			
	プラスチック製品	プラスチック製品製造業(18)			
	鉄鋼業・非鉄金属	鉄鋼業(22)、非鉄金属製造業(23)			
	金属製品	金属製品製造業(24)			
	電気機械器具	電子部品・デバイス・電子回路製造業(28)、 電気機械器具製造業(29)、情報通信機械器具製造業(30)			
	輸送用機械器具	輸送用機械器具製造業(31)			
	一般機械器具	はん用機械器具製造業(25)、生産用機械器具製造業(26)、 業務用機械器具製造業(27)			
非 卸 売 業  小 売 業  造 業	建	総合工事業	総合工事業(06)		
	設	職別工事業	職別工事業(07)		
	業	設備工事業	設備工事業(08)		
	卸 売 業	卸	繊維・衣服等	繊維・衣服等卸売業(51)	
		卸	飲食料品	飲食料品卸売業(52)	
		売	建築材料、鉱物・金属材料等	建築材料、鉱物・金属材料等卸売業(53)	
		業	機械器具	機械器具卸売業(54)	
		業	その他	その他の卸売業(55)	
	小 売 業	小	織物・衣服・身の回り品	織物・衣服・身の回り品小売業(57)	
		売	飲食料品	飲食料品小売業(58)	
		業	機械器具	機械器具小売業(59)	
		業	その他	その他の小売業(60)	
	業	業	飲食店	飲食店(76)	
		業	情報サービス業	情報サービス業(39)	
		業	運輸業	道路貨物運送業(44)	
		業	不動産業	不動産取引業(68)	
		サ ー ビ ス 業	サ	専門サービス業	専門サービス業(72)
			ー	洗濯・理美容・浴場業	洗濯・理容・美容・浴場業(78)
			ビ	その他の生活関連・娯楽業	その他の生活関連サービス業(79)、娯楽業(80)
			ス	その他の事業サービス業	その他の事業サービス業(92)





埼玉県四半期経営動向調査（令和6年1～3月期）  
編集・発行：埼玉県産業労働部 産業労働政策課  
調査実施機関：埼玉県産業労働部 産業労働政策課  
埼玉県企画財政部 地域振興センター  
問い合わせ先：埼玉県産業労働部 産業労働政策課 企画調査担当  
048-830-3723

# 2024年版 中小企業白書・小規模企業白書 概要

令和6年5月  
中小企業庁

# 2024年版 中小企業白書・小規模企業白書の概要

2024年版中小企業白書・小規模企業白書では、第1部で能登半島地震の状況や、新型コロナウイルス感染症の影響と対応、中小企業の現状と直面する課題、今後の展望について、分析を行った。第2部では、環境変化に対応して成長する中小企業や売上の確保などの経営課題に立ち向かう小規模事業者、そしてこれらの中小企業・小規模事業者を支える支援機関について、分析を行った。

## (中小企業・小規模事業者の動向)

1. 令和6年能登半島地震の状況と、これまでの新型コロナウイルス感染症の影響と対応について分析を行った。
2. 2023年は年末にかけて売上の増加に一服感が見られたものの、中小企業の業況判断DIは高水準で推移している。
3. 事業者が直面している課題として、売上高が感染症による落ち込みから回復し、**企業の人手不足が深刻化**していることが挙げられる。今後の展望として、就業者数の増加が見込めない中で、日本の国際競争力を維持するためには、**省力化投資や単価の引上げを通じて、中小企業の生産性を向上させていく**ことが期待される。

## (中小企業白書)

4. 成長する中小企業の行動を分析すると、企業の成長には、**人への投資、設備投資、M&A、研究開発投資といった投資行動が有効**である。また、成長投資に伴う**資金調達手段の検討**も必要である。

## (小規模企業白書)

5. 小規模事業者は、中小企業と比べ厳しい経営環境にある中で、コストを把握した**適正な価格の設定**や、**顧客ターゲットの明確化**に取り組むことで、売上高の増加につながる**ことが期待**できるほか、支援機関の活用も効果的である。また、新たな担い手の参入も生産性向上の効果が期待できる。

## 目次

### 第1部 中小企業・小規模事業者の動向

### 第2部 (中小企業白書・小規模企業白書別分析)

中小企業白書

環境変化に対応する中小企業

小規模企業白書

経営課題に立ち向かう小規模事業者

中小企業白書・小規模企業白書

中小企業・小規模事業者を支える支援機関

# 中小企業・小規模事業者の動向

- 【テーマ①】令和6年能登半島地震と中小企業のBCP策定の状況
- 【テーマ②】新型コロナウイルス感染症の影響と対応
- 【テーマ③】中小企業の業況と経営課題
- 【テーマ④】人手不足
- 【テーマ⑤】賃上げ
- 【テーマ⑥】省力化投資と生産性の向上
- 【テーマ⑦】海外需要と日本企業の決算状況
- 【テーマ⑧】価格転嫁
- 【テーマ⑨】事業承継
- 【テーマ⑩】経営改善・再生支援

# 【テーマ①】令和6年能登半島地震と中小企業のBCP策定の状況

- ① 2024年1月に能登半島地震が発生し、広い範囲にわたって建物や設備の損傷等の被害が多数発生。被害の大きな能登半島6市町は、被災以前から生産年齢人口の割合が低い状況。
- ② 災害への備えとして、BCPの策定を行うことが重要。BCPを策定する企業は増加傾向にある。

図1 被災地域の経済概要

	能登半島6市町	石川県	富山県	新潟県	福井県	
人口(2022年、万人)	13	112	102	215	75	
65歳以上の割合(%) (全国平均 29.0)	44.2	30.3	33.0	33.5	31.2	
75歳以上の割合(%) (全国平均 15.5)	23.8	16.2	18.2	17.7	16.5	
事業所数(2021年、件)	8,086	56,437	48,987	103,861	39,859	
県内総生産(名目、2020年度、兆円)	-	4.5	4.7	8.9	3.6	
全国計に占めるシェア(%)	-	0.8	0.8	1.6	0.6	
産業別構成比(%)	第1次産業	-	0.8	0.9	1.8	0.8
	第2次産業	-	28.0	36.7	30.1	36.1
	第3次産業	-	71.2	62.4	68.1	63.1
製造品出荷額等(2021年、百万円)	179,574	2,801,764	3,904,493	5,119,366	2,395,270	
年間商品販売額(2020年、百万円)	178,642	3,697,831	2,909,955	6,320,956	1,941,283	
延べ宿泊者数(2022年、人泊)	1,072,310	6,551,460	3,067,460	8,396,590	2,711,050	

資料：総務省「人口推計」、「都道府県・市区町村のすがた(社会・人口統計体系)」、総務省・経済産業省「令和3年経済センサス活動調査」、「2022年経済構造実態調査」、内閣府「県民経済計算」、観光庁「宿泊旅行統計調査」より中小企業庁作成

- (注) 1.能登半島6市町は、石川県七尾市、輪島市、珠洲市、志賀町、穴水町、能登町を指す。  
 2.能登半島6市町の人口は、データの制約上、2020年度時点の数値を用いている。  
 3.能登半島6市町の延べ宿泊者数は、データの制約上、石川県七尾市、輪島市、珠洲市、志賀町、穴水町、能登町、羽咋市、宝達志水町、中能登町の数値の合計を用いている。

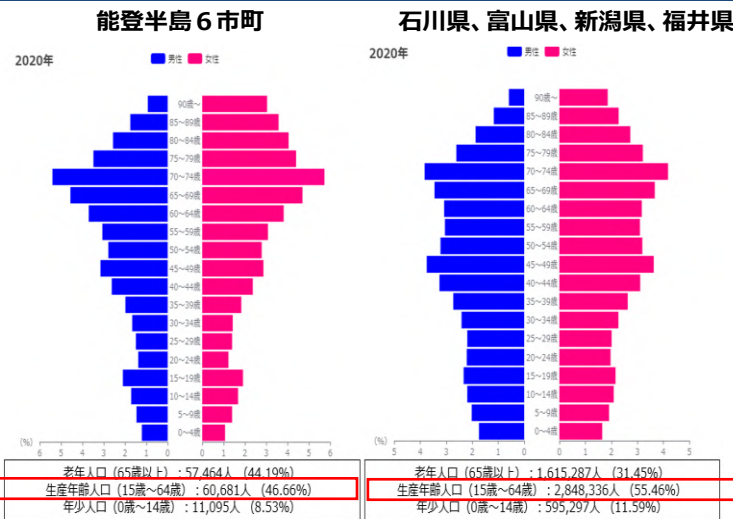
図2 令和6年能登半島地震の被害状況

ストック毀損額(推計)  
約1.1~2.6兆円

石川県を中心とした北陸三県に加え新潟県などの幅広い地域における産業の主要な生産拠点を有する企業と地場の企業、それらから影響を受けるセクターなどにおいて、**建物や設備の損傷等の被害が多数発生**している。

資料(左図)：内閣府「月例経済報告等に関する関係閣僚会議資料」(2024年1月25日)より作成。石川・富山・新潟県の3県のストック毀損額の合計。  
 (注) 能登半島地震による経済への影響を分析する一環として、東日本大震災や熊本地震の際の試算方法を踏まえ、市町村ごとの震度や被害状況に応じて、過去の大地震における損壊率を参照し、ストックの毀損状況を暫定的に試算したものである。  
 資料(右図)：内閣府「令和6年能登半島地震による被害状況等について(令和6年3月19日13:00現在)」(2024年3月19日)より作成。

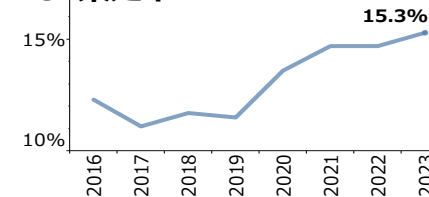
図3 RESASで見た被災地域の人口構成



資料：地域経済分析システム(RESAS)人口マップ(出所)総務省「国勢調査」(注)能登半島6市町は、石川県七尾市、輪島市、珠洲市、志賀町、穴水町、能登町を指す。総数には年齢不詳を含む。

図4 中小企業のBCP策定状況と、策定したことによる効果

BCP策定率



効果(中小企業(n=9,740)のうち、事業継続計画を「策定している」と回答した企業に聞いたもの)

- 従業員のリスクに対する意識が向上した **51.6%**
- 事業の優先順位が明確になった **30.6%**
- 業務の定型化・マニュアル化が進んだ **28.7%**
- 業務の改善・効率化につながった **25.5%**

資料：(株)帝国データバンク「事業継続計画(BCP)に対する企業の意識調査(2022年、2023年)」(注)1.「効果」は2022年調査の数値。  
 2.企業規模区分は、原則として中小企業基本法に準拠。ただし、全国売上高ランキング(TDB産業分類)に基づき、中小企業基本法で小規模企業を除く中小企業に分類される企業の中で、業種別の全国売上高ランキングが上位3%の企業を大企業として、また、中小企業基本法で中小企業に分類されない企業の中で、業種別の全国売上高ランキングが下位50%の企業を中小企業として区分。

# 【テーマ② – 1】新型コロナウイルス感染症の影響と対応

- ① 2020年以降の新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、政府は緊急事態宣言等による休業要請又は営業時間短縮要請を実施。その影響を受ける事業者に対しては、事業の継続や雇用の維持に向けた緊急的な支援策を実施し、失業率や倒産件数は比較的低い水準で推移。
- ② その後、各種措置の終了に伴い、倒産件数は増加に転じたものの、失業率は低水準が継続。

図1 事業継続・雇用維持に向けて、企業は資金繰り支援や給付金・補助金を利用

感染症に関する政府施策の利用経験（2023年11～12月時点）

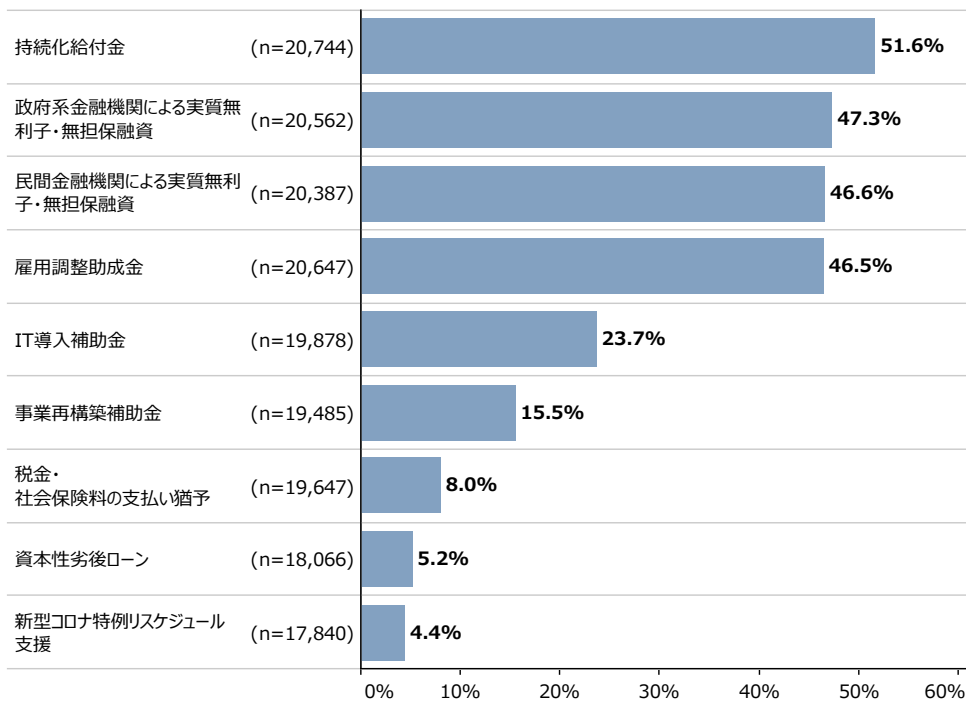
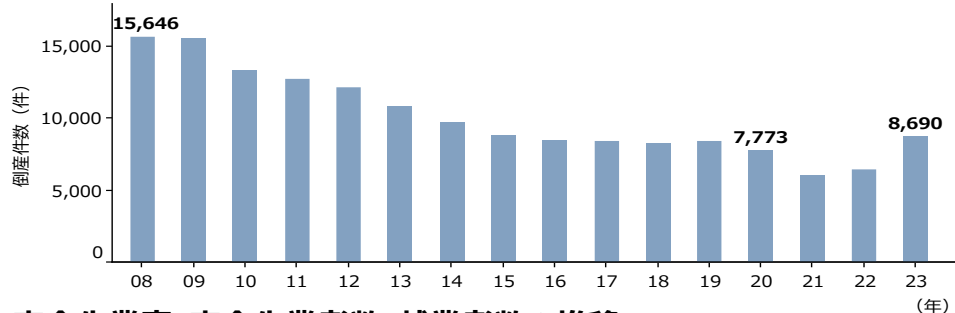
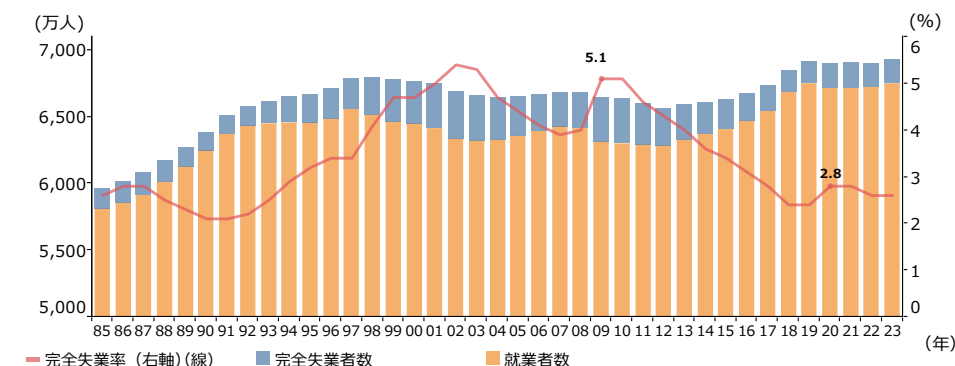


図2 足下の倒産件数は増加に転じたものの、失業率は低水準で推移

倒産件数の推移



完全失業率・完全失業者数・就業者数の推移



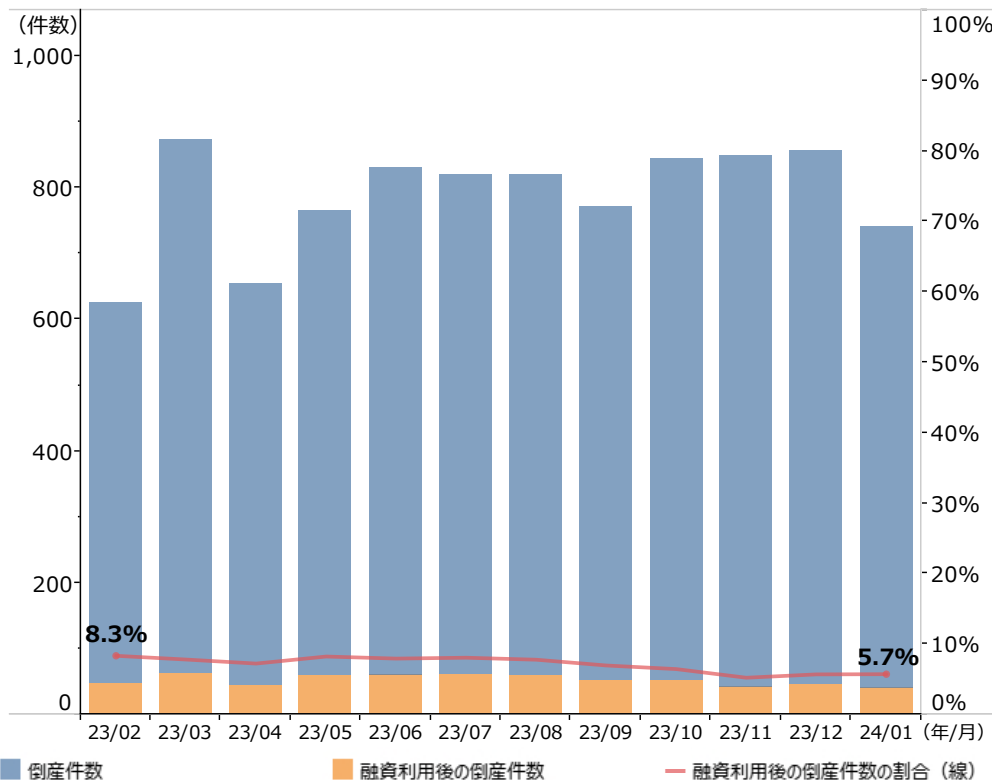
資料：(上図) (株)東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」、(下図) 総務省「労働力調査(基本集計)」  
 (注) (上図) 1.倒産とは、企業が債務の支払不能に陥ることや、経済活動を続けることが困難になった状態となること。また、私的整理(取引停止処分、内整理)も倒産に含まれる。  
 2.負債総額1,000万円以上の倒産が集計対象。

資料：(株)帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」(2023年11～12月)  
 (注) 感染症に関連する政府施策の利用有無について、「利用したことがある」と回答した企業の割合を示している。

# 【テーマ② - 2】ゼロゼロ融資の利用企業について

## 図1 倒産に占めるゼロゼロ融資を利用した企業の割合は低い

### 実質無利子・無担保融資（ゼロゼロ融資）利用後の倒産件数の推移

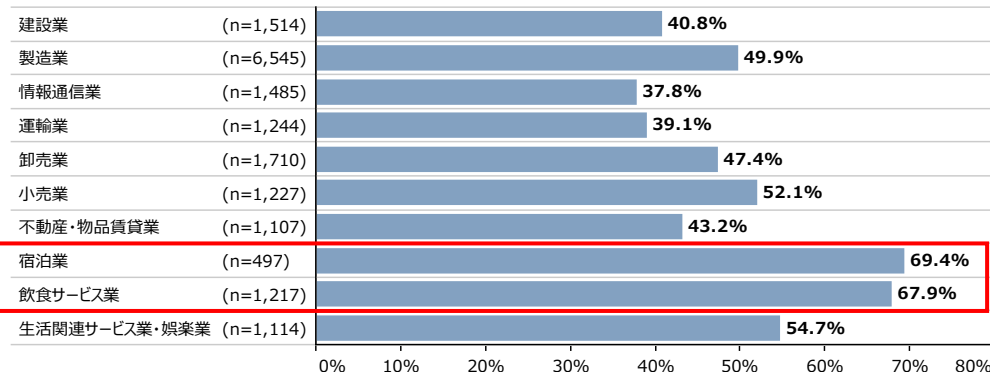


資料：(株)東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」より中小企業庁作成  
 (注) 1.倒産とは、企業が債務の支払不能に陥ることや、経済活動が続けることが困難になった状態となること。また、私的整理（取引停止処分、内整理）も倒産に含まれる。  
 2.負債総額1,000万円以上の企業倒産のうち、「実質無利子・無担保融資（ゼロゼロ融資）」を受けていたことが判明した倒産（法的・私的）を集計対象としている。

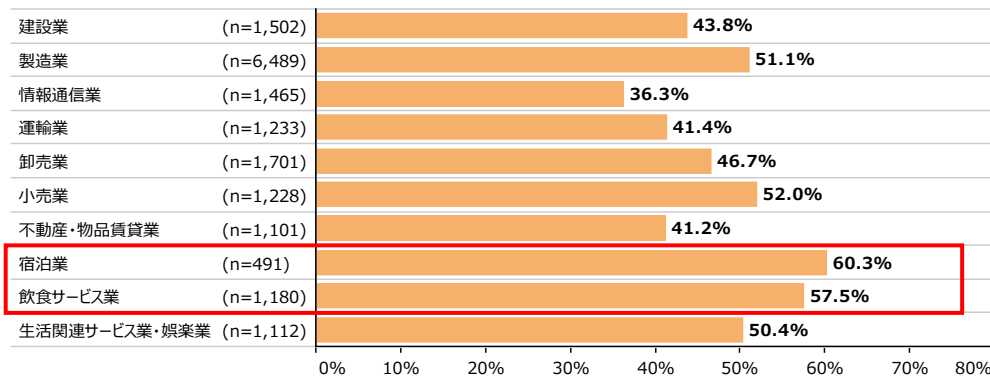
## 図2 ゼロゼロ融資は緊急事態宣言等の影響が大きい「宿泊業」、「飲食サービス業」で多く利用された

### 実質無利子・無担保融資（ゼロゼロ融資）を利用した企業の割合（業種別）

#### 政府系金融機関による実質無利子・無担保融資



#### 民間金融機関による実質無利子・無担保融資



資料：(株)帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」（2023年11～12月）  
 (注) 「政府系金融機関による実質無利子・無担保融資」及び「民間金融機関による実質無利子・無担保融資」について、「利用したことがある」と回答した企業の割合を集計したもの。「分からない・知らない」と回答した企業を除く。

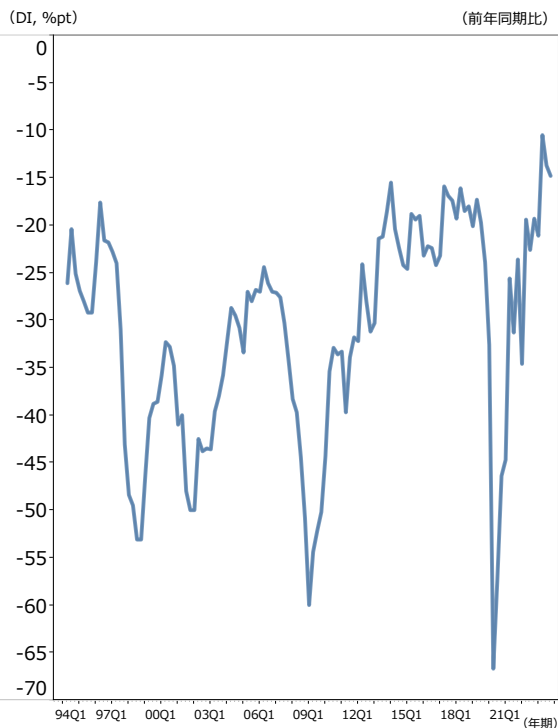


## 【テーマ③】中小企業の業況と経営課題

- ① 2023年は、年末にかけて売上げの好転に一服感が見られたものの、**中小企業の業況判断DIは高水準**で推移し、経済の状況が全体として改善する基調が継続した。
- ② 中小企業の経営課題の内訳を見ると、売上不振のほか、**原材料高や求人難の割合が高い状況**。

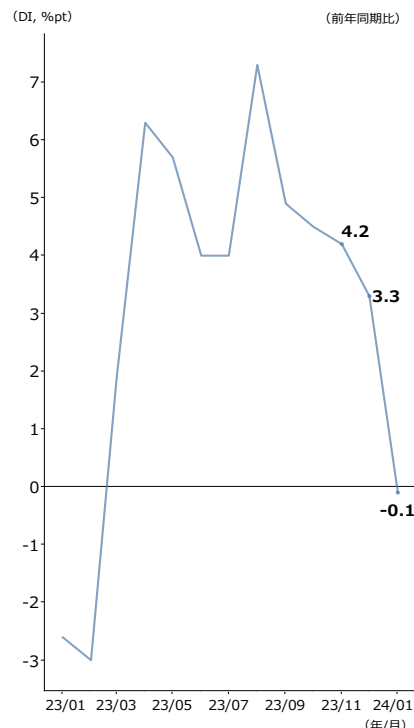
図1 足下では売上げの好転に一服感も見られるが、**中小企業の業況は高水準**

中小企業の業況判断DIの推移



資料：中小企業庁・(独) 中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」  
 (注) 1.景況調査の業況判断DIは、前年同期と比べて、業況が「好転」と答えた企業の割合(%)から、「悪化」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。  
 2.ここでの中小企業とは、中小企業基本法第2条第1項の規定に基づき「中小企業者」をいう。

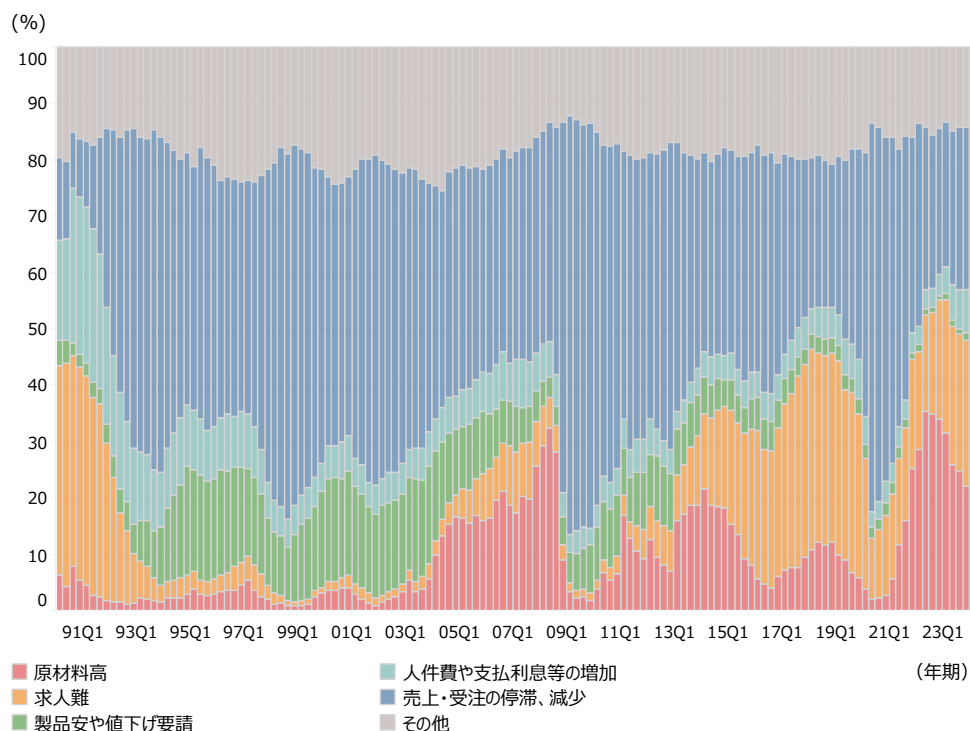
2023年の売上DIの推移



資料：日本商工会議所「商工会議所早期景観測調査(LOBO調査)」  
 (注) 売上DIとは、企業の売上げについて、前年同期と比べて、「増加」と答えた企業の割合(%)から、「減少」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。

図2 中小企業は経営課題として、売上不振のほか、**原材料高や求人難にも直面**

経営上の問題点の推移 (中小企業編)



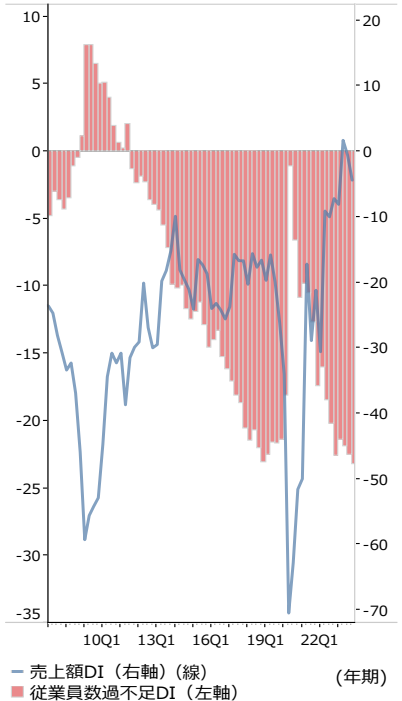
資料：(株) 日本政策金融公庫総合研究所「全国中小企業動向調査(中小企業編)」  
 (注) ここでいう中小企業とは、(株) 日本政策金融公庫取引先のうち、原則として従業員20人以上の企業。

# 【テーマ④ - 1】人手不足

- ① 売上が感染症の落ち込みから回復する中で、**人手不足が深刻化**。
- ② これまでは、生産年齢人口の減少を補う形で女性・高齢者の就業が進んできたが、足下は就業者数の増加が頭打ちとなり、**人材の供給制約に直面**。

図1 感染症の5類移行・需要回復により、人手不足が深刻化する一方、供給制約に直面

従業員数過不足DIと売上額DI（全産業）の推移  
(DI, %pt) (DI, %pt, 前年同期比)



有効求職者数・有効求人数・有効求人倍率の推移  
(倍) (百万人)

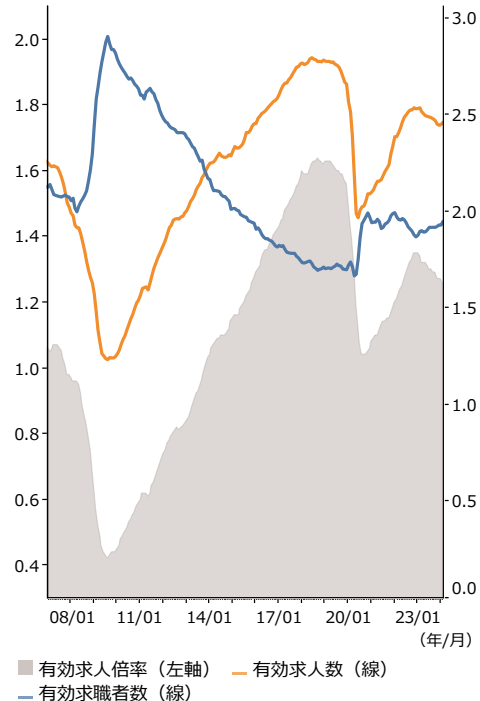
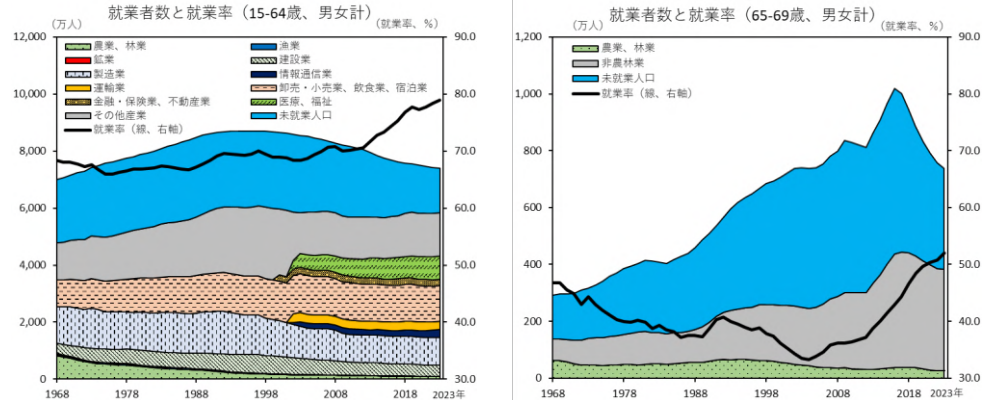
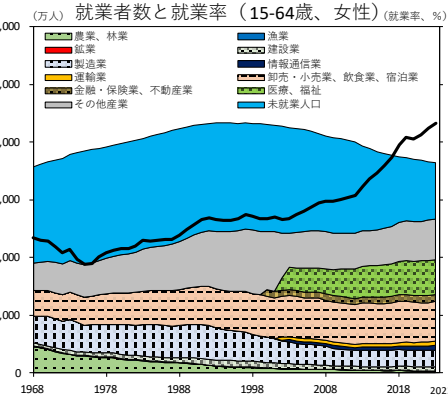
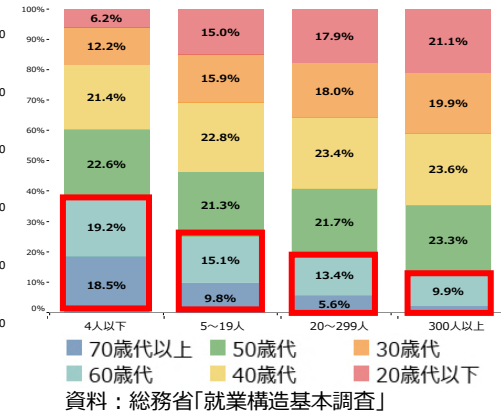


図2 生産年齢人口の減少を補うために、これまで女性や高齢者の活用が進んできた

生産年齢人口と65-69歳人口の就業率の推移



雇用者数の割合（2022年、従業者規模・年代別）



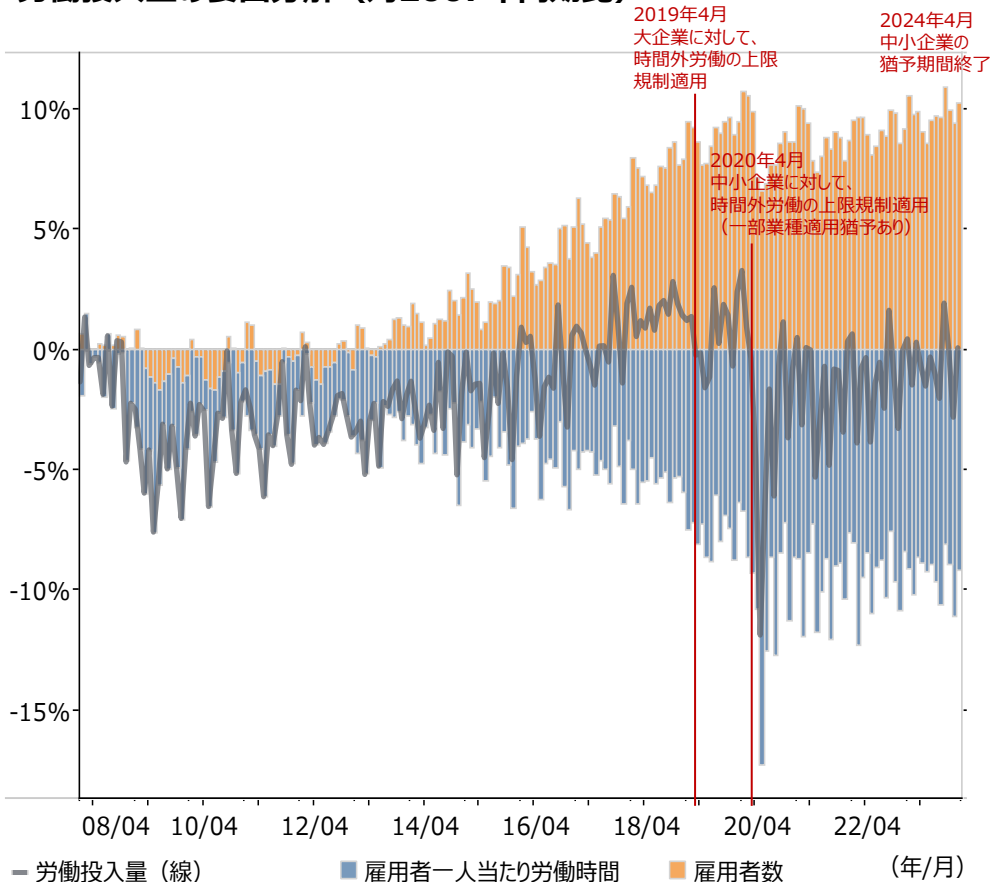
資料：総務省「労働力調査（基本集計）」

資料：（左図）中小企業庁・（独）中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」、（右図）厚生労働省「職業安定業務統計」  
 （注）1.売上額DIは、今期の売上額について、前年同期と比べて、「増加」と答えた企業の割合（%）から、「減少」と答えた企業の割合（%）を引いたもの。従業員数過不足DIとは、従業員の今期の水準について、「過剰」と答えた企業の割合（%）から、「不足」と答えた企業の割合（%）を引いたもの。  
 2.有効求職者数・有効求人数・有効求人倍率は、季節調整値を用いている。

# 【テーマ④ - 2】雇用者一人当たり労働時間の減少と人手確保のための取組

## 図1 時間外労働の上限規制に伴い、雇用者一人当たり労働時間の減少が労働投入量を下押し

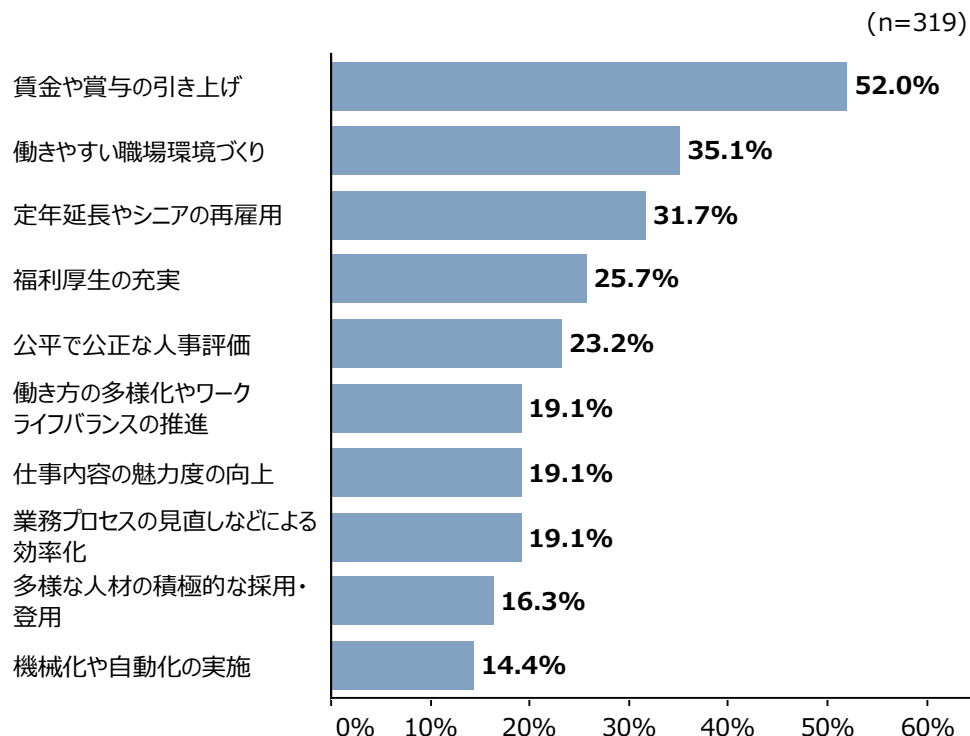
労働投入量の要因分解（対2007年同期比）



資料：厚生労働省「毎月勤労統計調査」、総務省「労働力調査（基本集計）」  
 (注) 1.ここでいう「雇用者一人当たり労働時間」は、総実労働時間指数（調査産業計、就業形態計、事業所規模5人以上）の値を用いている。  
 2.労働投入量は、総実労働時間指数（2020年平均=100）に雇用者数（原数値）を乗じて算出。  
 3.労働投入量の変化率（対2007年同期比）を、総実労働時間指数の変化率、雇用者数の変化率及び誤差項に要因分解しており、誤差項を除いて表示している。

## 図2 人材を十分に確保できている企業では、働きやすい職場環境・制度の整備が進んでいる

人手が不足していない企業の、その要因（複数回答、上位10項目）



資料：(株)帝国データバンク「企業における人材確保・人手不足の要因に関するアンケート」（2023年5月12日～16日）

(出所) 経済産業省「産業構造審議会 経済産業政策新機軸部会（第20回）資料5 少子化対策に資する地域の包摂的成長について」（2024年2月20日）

(注) 1. 本調査全体における有効回答数は1,033社。人手が不足していない企業の「人手が不足していない要因」に対する回答を集計。

2. 「人手が不足していない」と回答があった346社のうち、中小企業319社分を集計。なお、ここでの中小企業とは、中小企業基本法上の中小企業者を指す。

3. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

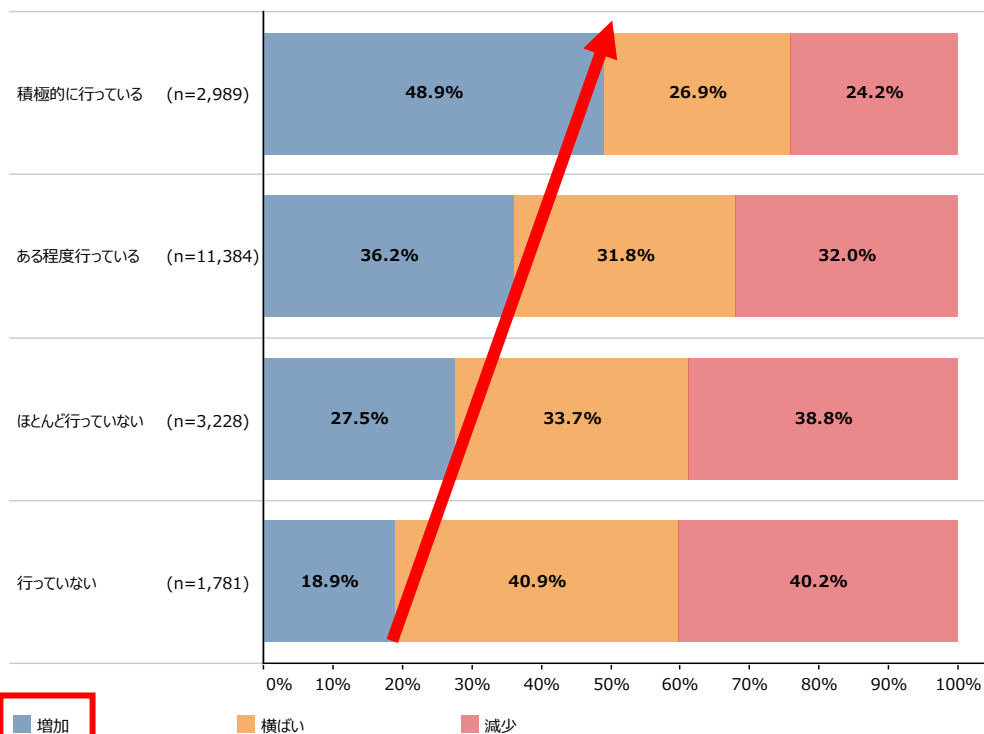
# 【テーマ④-3】人材確保・育成

① 人材の確保に向けては、経営戦略と一体化した人材戦略を策定した上で、職場環境の整備に取り組むことが重要。

② 人材育成は、人材の定着や労働生産性の向上にもつながることが期待される。

## 図1 職場環境の整備の効果

従業員数の変動状況（職場環境の整備への取組状況別）



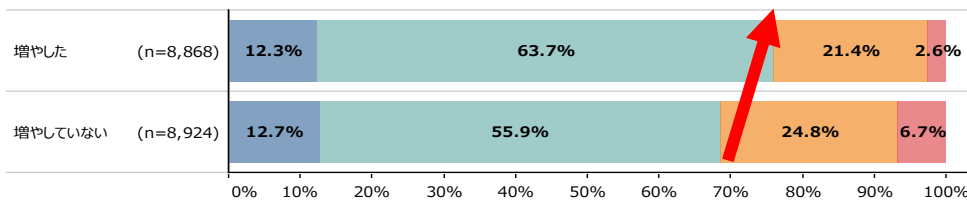
## 図2 人材育成の取組の効果

中核人材・業務人材の定着状況（人材育成の取組の増減別）

(1) 中核人材

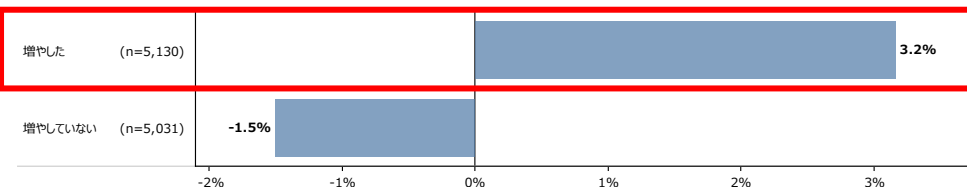


(2) 業務人材



十分に定着している
ある程度定着している
あまり定着していない
全く定着していない

労働生産性の変化率（中央値、人材育成の取組の増減別）



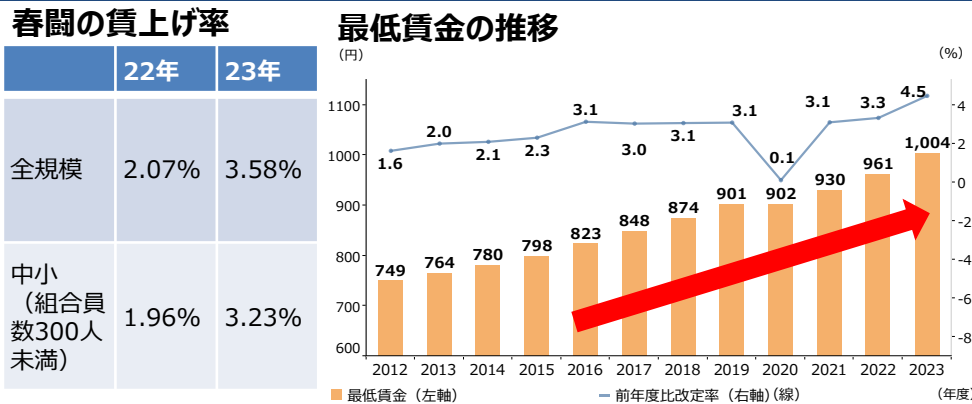
資料：（株）帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」（2023年11～12月）  
 （注）1.「職場環境の整備」への取組状況について、「分からない」と回答した企業を除く。また、「行っていない」は、「行っていない」、「今は行っていないが、1年以内に行う予定」と回答した企業の合計。  
 2.ここでいう「従業員」とは、「常時雇用する正社員、パート・アルバイト」を指し、「経営者、役員、無給の家族従業員、派遣・下請従業員等」は含まない。  
 3.従業員数の変化は、2023年と2019年を比較したもの。「分からない」と回答した企業を除く。

資料：（株）帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」（2023年11～12月）  
 （注）1.人材育成の取組について、「増やした」は、「大いに増やした」、「やや増やした」と回答した企業の合計。「増やしていない」は、「大いに減らした」、「やや減らした」、「変わらない」と回答した企業の合計。  
 2.人材育成の取組の増減は、2023年と2019年を比較したもの。  
 3.定着状況について、「分からない」と回答した企業を除く。  
 4.労働生産性の変化率は、2022年と2017年を比較して算出したもの。全体の中央値は0.7%。

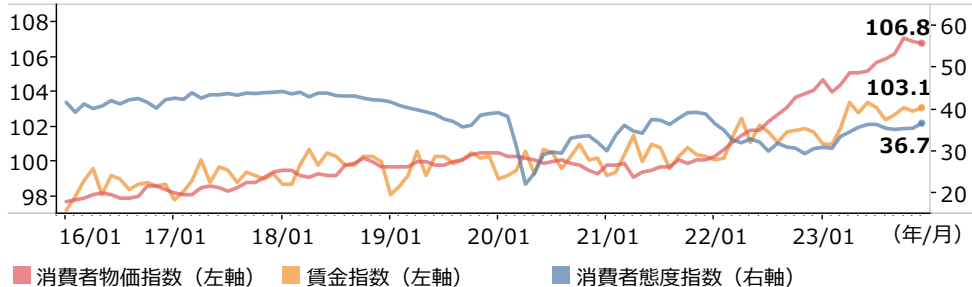
# 【テーマ⑤-1】賃上げ

- ① 物価に見合った賃金の引上げを通じて、需要の拡大につなげる好循環を実現することが重要。
- ② 春闘の賃上げ率・最低賃金の改定率は過去最高水準。一方で、人材確保の必要性や物価動向を背景に、賃上げの原資となる業績の改善が見られない中で、賃上げを行う企業が増加。

図1 春闘や最低賃金は引上げ傾向。需要拡大には、物価に見合った賃金の引上げが重要



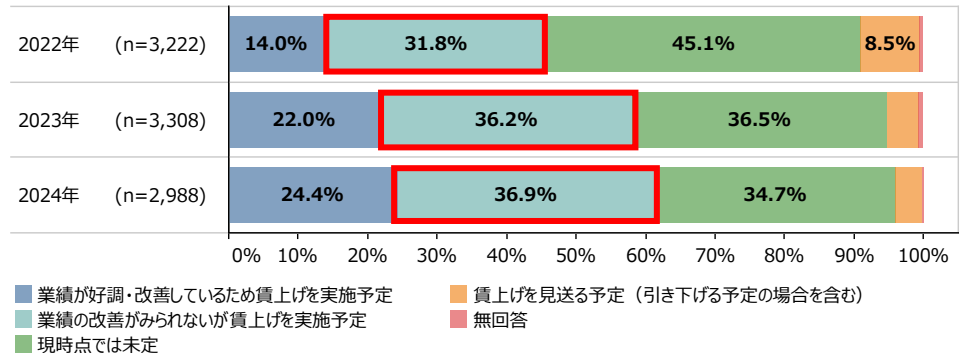
消費者物価指数・賃金指数・消費者態度指数の推移 (2020年=100)



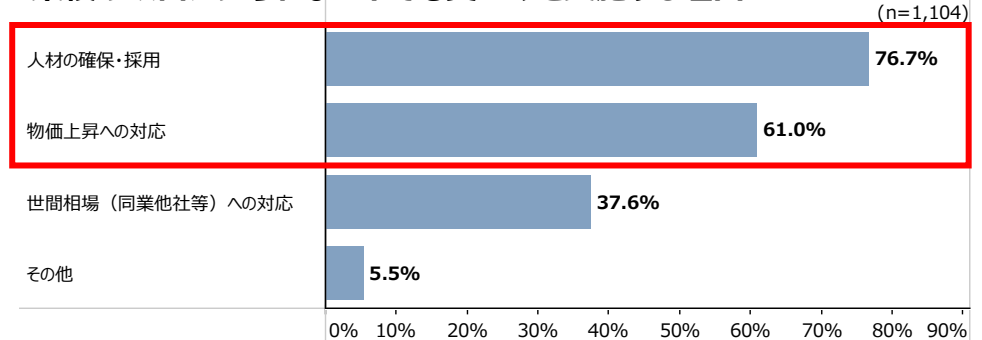
資料：(上図) 厚生労働省「地域別最低賃金の全国一覧」、日本労働組合総連合会「春季生活闘争第7回(最終)回答集計(2023年7月3日集計・7月5日公表)」  
 (下図) 総務省「消費者物価指数」、厚生労働省「毎月勤労統計調査」、内閣府「消費動向調査」  
 (注) 1.賃金指数は、事業所規模5人以上の、所定内給与の賃金指数を用いている。  
 2.賃金指数、消費者物価指数は2020年を基準とし、消費者態度指数は原数値(総世帯)を用いている。

図2 人材確保の必要性や物価動向を背景に、業績が改善しない中で賃上げを行う企業が増加

中小企業における賃上げの実施予定



業績の改善が見られない中でも賃上げを実施する理由



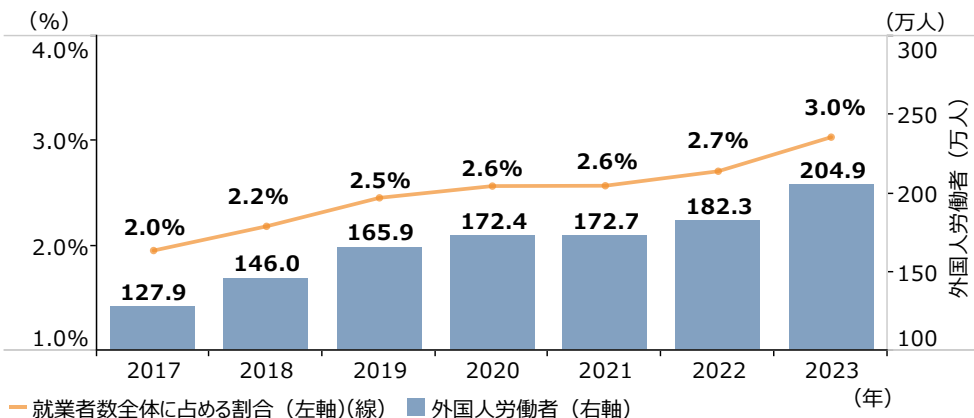
資料：日本商工会議所・東京商工会議所「中小企業の人手不足、賃金・最低賃金に関する調査」(2024年2月14日)

(注) (下図) 2024年度の賃上げの実施予定について、「業績の改善がみられないが賃上げを実施予定」と回答した企業に限って集計している。なお、複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

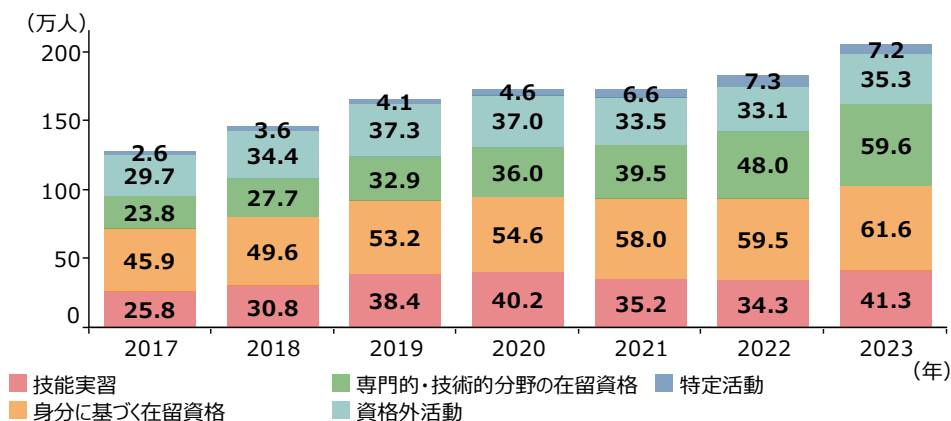
# 【テーマ⑤-2】外国人労働者の増加と平均賃金の比較

## 図1 就業者に占める外国人割合の推移

### 外国人労働者数の推移と就業者数全体に占める割合



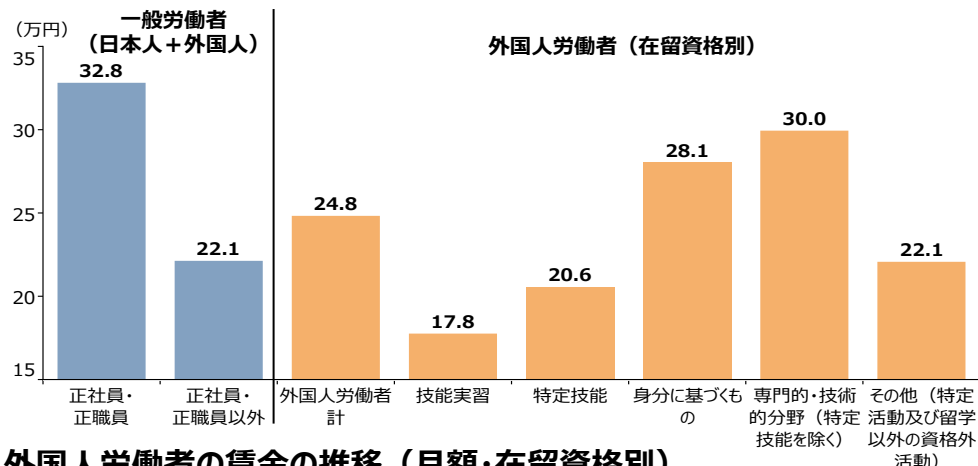
### 外国人労働者数の推移 (在留資格別)



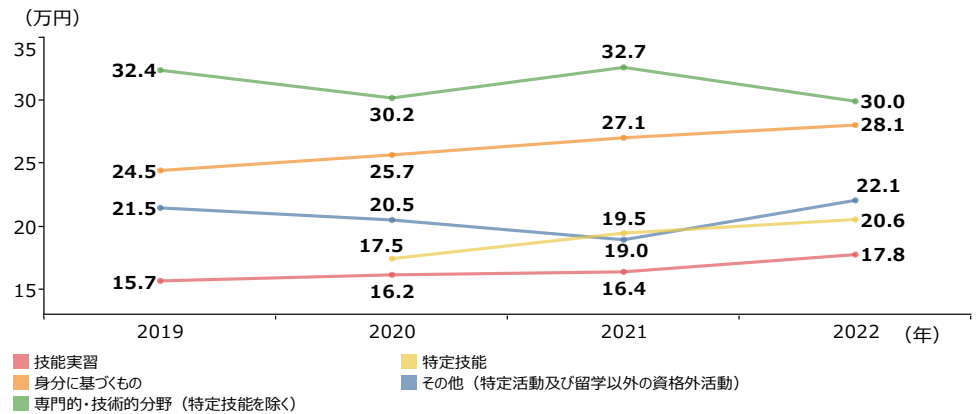
資料：総務省「労働力調査（基本集計）」、厚生労働省「『外国人雇用状況』の届出状況まとめ」  
 (注) 1.就業者数は年平均、外国人労働者数は各年10月末時点の数値。  
 2.外国人労働者数（在留資格別）については、「不明」を除いて表示している。  
 3.ここでいう「特定活動」は、ワーキング・ホリデー、外交官等に雇用される家事使用人等の合計。  
 4.ここでいう「専門的・技術的分野の在留資格」には、2019年以降は特定技能も含まれる。

## 図2 一般労働者・外国人労働者の賃金

### 一般労働者・外国人労働者の賃金 (月額・2022年時点)



### 外国人労働者の賃金の推移 (月額・在留資格別)



資料：厚生労働省「賃金構造基本統計調査」

(注) 1.ここでいう賃金とは、調査実施年6月分の所定内給与額の平均をいう。  
 2.「正社員・正職員」、「正社員・正職員以外」の一般労働者には、外国人労働者も含まれる。  
 3.「身分に基づくもの」には、永住者や日本人・永住者の配偶者等、定住者が含まれる。  
 4.「専門的・技術的分野 (特定技能を除く)」には、機械工学等の技術者や語学教師等 (技術・人文知識・国際業務) や、ポイント制による高度人材 (高度専門職)、企業等の経営者・管理者等 (経営・管理) が含まれる。

# 【テーマ⑥ – 1】省力化投資

- ① 人手不足への対応策として、採用等の人材確保に加えて**省力化に向けた設備投資**も必要であるが、規模の小さな企業ほど省力化投資が進んでおらず、**省力化の取組余地**が大きい。
- ② また、省力化投資は**人手不足緩和**だけでなく**売上高増加**にもつながることが期待される。

図1 人手不足対応の取組として、規模の小さな企業は省力化投資の取組余地が大きい

人手不足対応の取組の内訳（企業規模別）

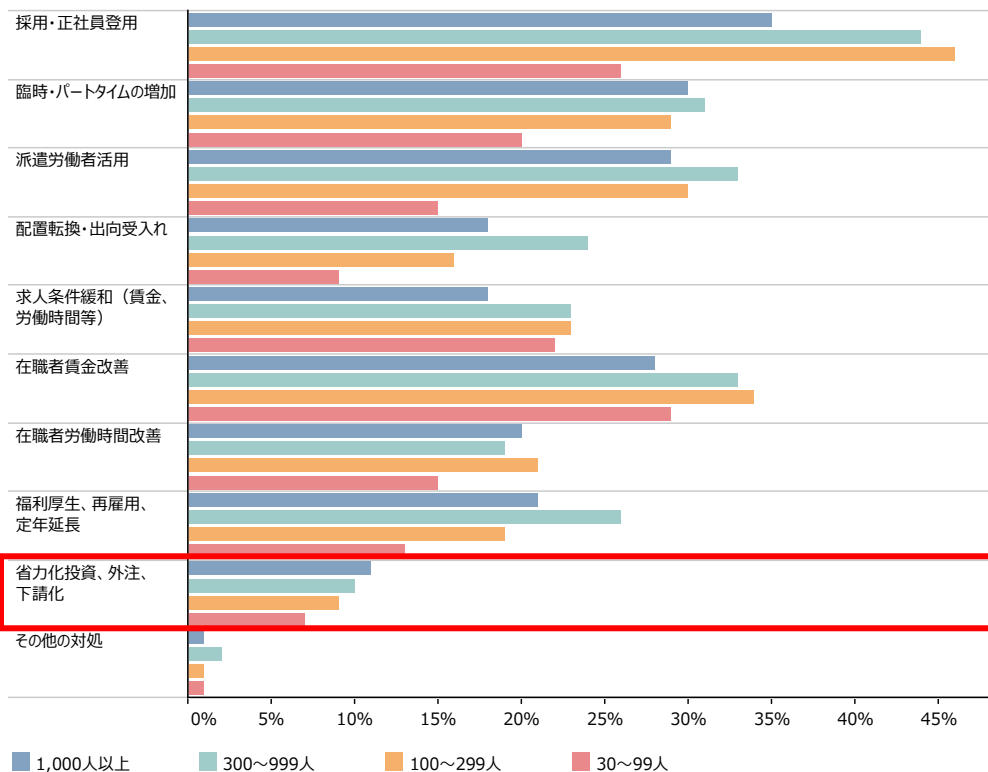
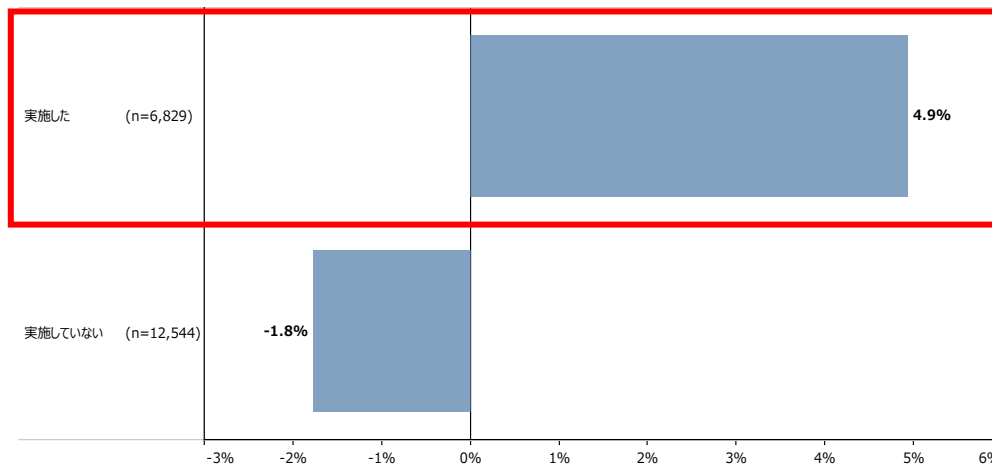


図2 省力化投資を実施した企業では、人手不足緩和に加えて売上高増加の効果も期待される

売上高の変化率（中央値、省力化投資の実施有無別）



資料：（株）帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」（2023年11～12月）  
 （注）1.直近5年間における「人手不足対応を目的とした設備投資」の実施有無を聞いたもの。  
 2.売上高の変化率は、2022年と2017年を比較して算出したもの。全体の中央値は0.1%。

資料：厚生労働省「令和5年労働経済動向調査年次報告書」（令和5年8月調査）より中小企業庁作成

（注）1.調査対象事業所（人手不足対応を行っていない先も含む）における取組割合を算出。

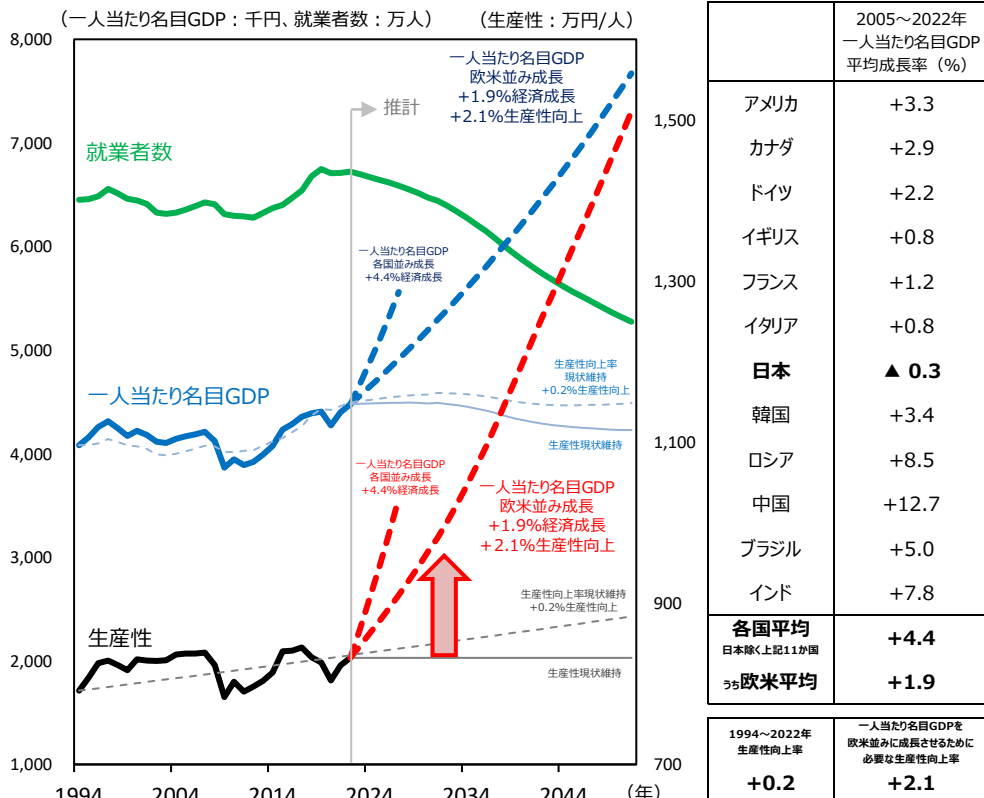
2.人手不足対応の取組については複数回答。

# 【テーマ⑥ - 2】生産性

- ① 日本の経済成長は海外と比べ見劣りする中で、今後は**就業者数の減少**が本格化。
- ② 国際的に見ても日本の生産性は低く、日本の国際競争力を維持するためには**中小企業**の**生産性の引き上げが必要**。

**図1 就業者数が減少する中で、欧米と同等の成長を実現するためには生産性向上が必要**

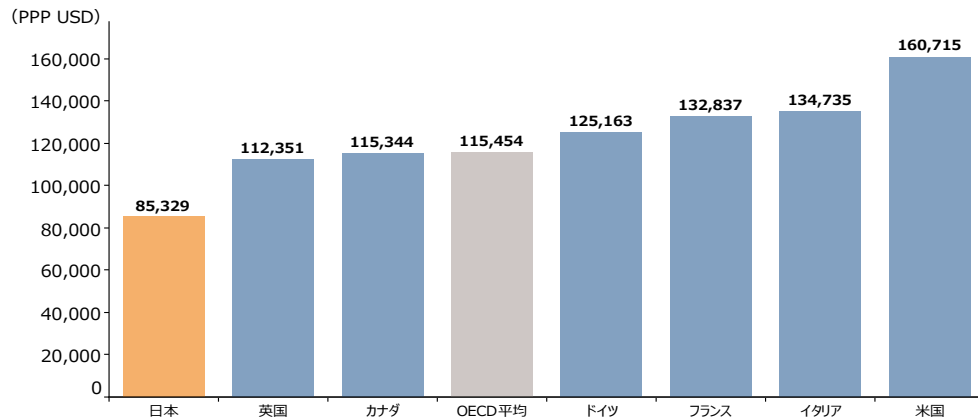
**就業者数の減少と国際競争に必要な生産性向上の試算**



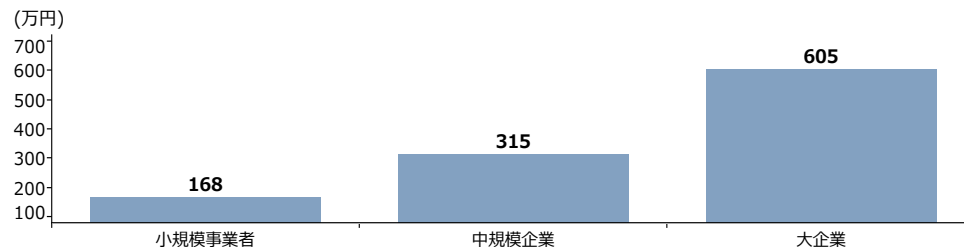
資料：(左図)総務省「労働力調査(基本集計)」、「人口推計」、内閣府「国民経済計算」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)」、(右図)内閣府経済社会総合研究所「国民経済計算年次推計(フロー編)ポイント 6. GDPの国際比較」(2023年12月)より中小企業庁作成

**図2 日本はOECD加盟国の中で労働生産性が低い。また、企業規模間での格差も存在**

**主要なOECD加盟諸国の労働生産性(就業者一人当たり、2022年)**



**企業規模別の労働生産性(日本、中央値)**



資料：(上図)日本生産性本部「労働生産性の国際比較2023」、(下図)総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査」再編加工  
 (注) (上図) 1. 全体の労働生産性は、GDP/就業者数として計算し、購買力平価(PPP)によりUSドル換算している。  
 2. 計測に必要な各種データにはOECDの統計データを中心に各国統計局等のデータが補完的に用いられている。  
 (下図) 1. ここでは「小規模事業者」とは、中小企業基本法に定める「小規模企業者」のことを指し、「中規模企業」とは、中小企業基本法に定める「中小企業者」のうち、「小規模企業者」を除いた者を指す。ここでは「大企業」とは、「中規模企業」と「小規模事業者」以外の企業をいう。  
 2. ここでの労働生産性とは、企業ベースの「純付加価値額/従業員数」とする。  
 3. 非一次産業の値を集計している。



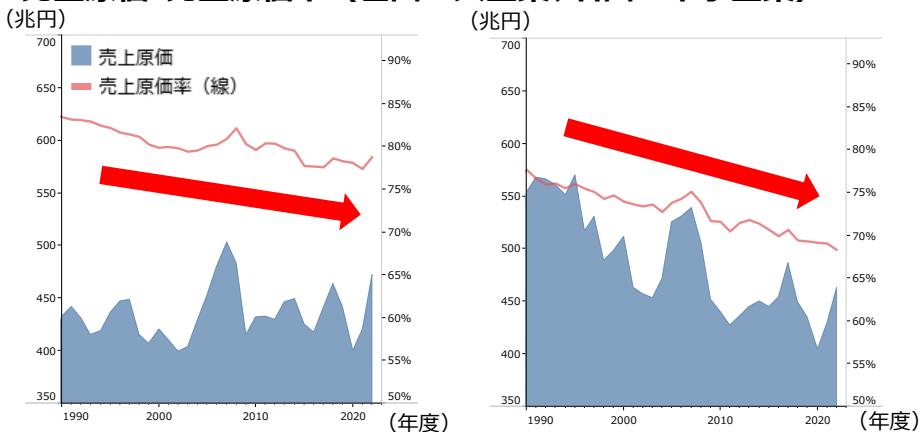
# 【テーマ⑥-3】生産性の分子・付加価値の向上に向けて

$$\frac{\text{付加価値 (売上高 (単価P} \times \text{数量Q) - 費用)}{\text{労働投入}} = \text{生産性}$$

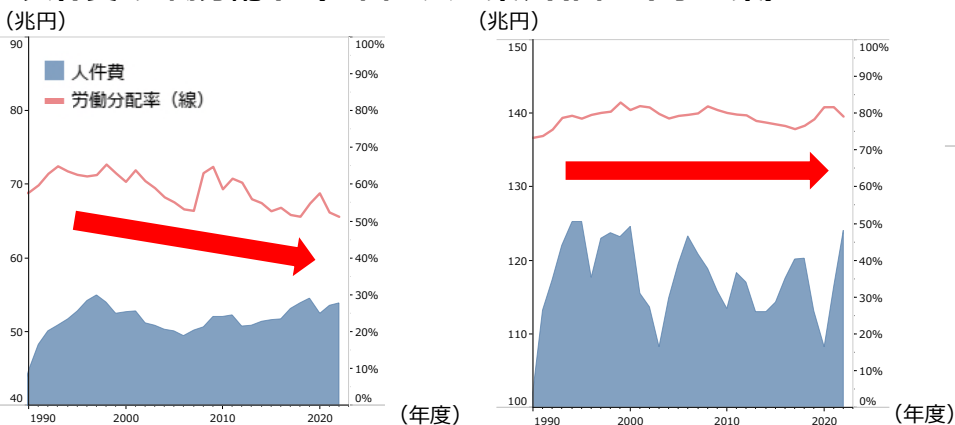
- ① 生産性向上に向けて、日本企業は低コスト化・数量確保の取組を続けてきた。この結果、売上高や利益率は大企業が増加する一方、中小企業は発注側の売上原価低減の動きの中で低迷。
- ② 今後は低コスト化・数量増加以上に、**単価の引上げによる生産性の向上**も追求する必要がある。

## 図1 費用（売上原価、人件費）の推移

売上原価・売上原価率（左図：大企業、右図：中小企業）

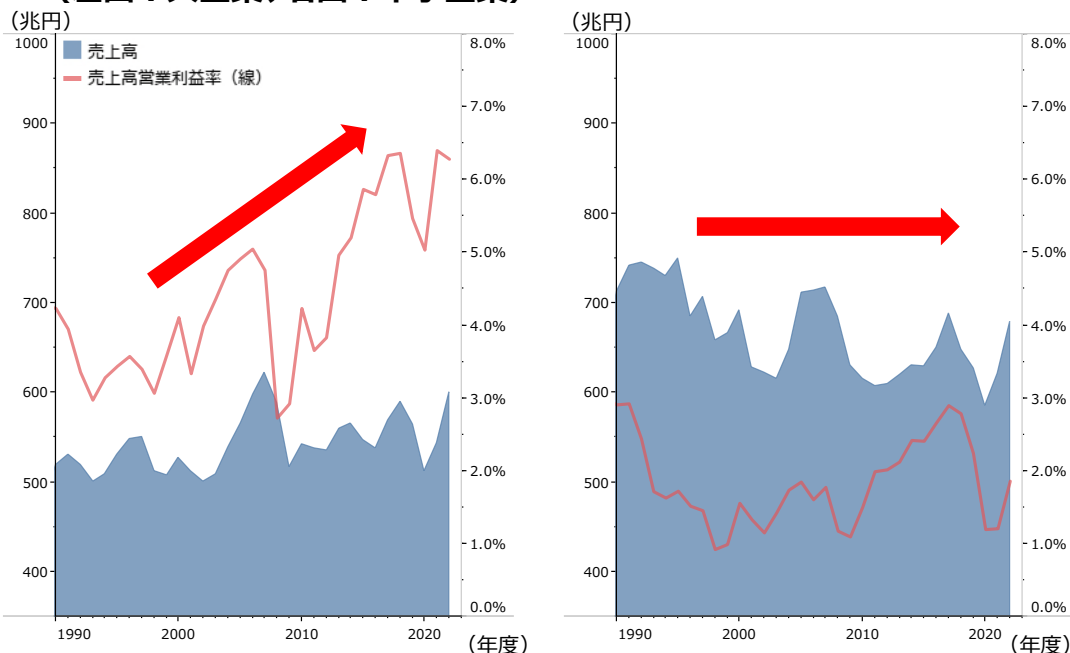


人件費・労働分配率（左図：大企業、右図：中小企業）



## 図2 売上高・売上高営業利益率の推移

（左図：大企業、右図：中小企業）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」

(注) 1. 大企業は資本金10億円以上、中小企業は資本金1億円未満の企業について集計したもの。

2. 金融業、保険業は含まれていない。

3. 各項目・指標の算出は以下のとおり。

労働分配率 = 人件費 ÷ 付加価値額

付加価値額 = 人件費 + 支払利息等 + 動産・不動産賃借料 + 租税公課 + 営業純益

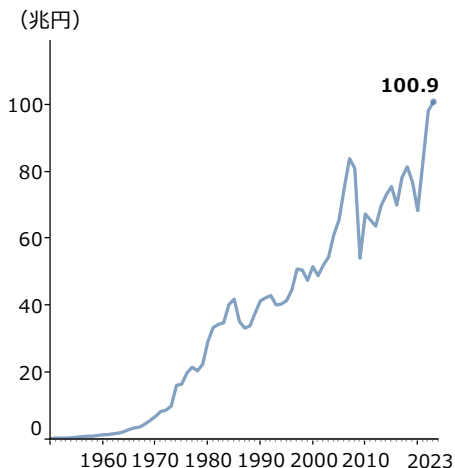
人件費 = 役員給与 + 役員賞与 + 従業員給与 + 従業員賞与 + 福利厚生費

※ 2006年度調査以前は「従業員賞与」が「従業員給与」に含まれている。

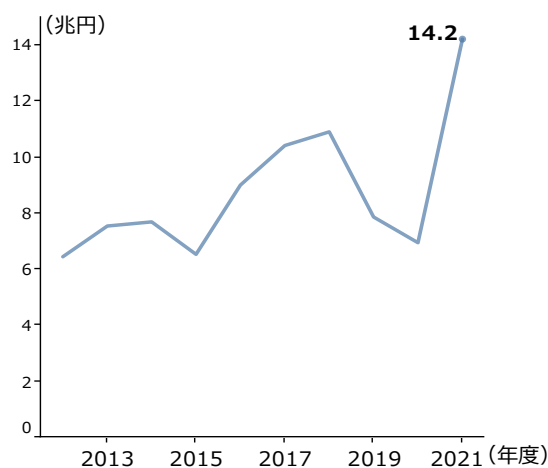
# 【テーマ⑦】海外需要と日本企業の決算状況

## 図1 輸出額は増加、株価は史上最高水準

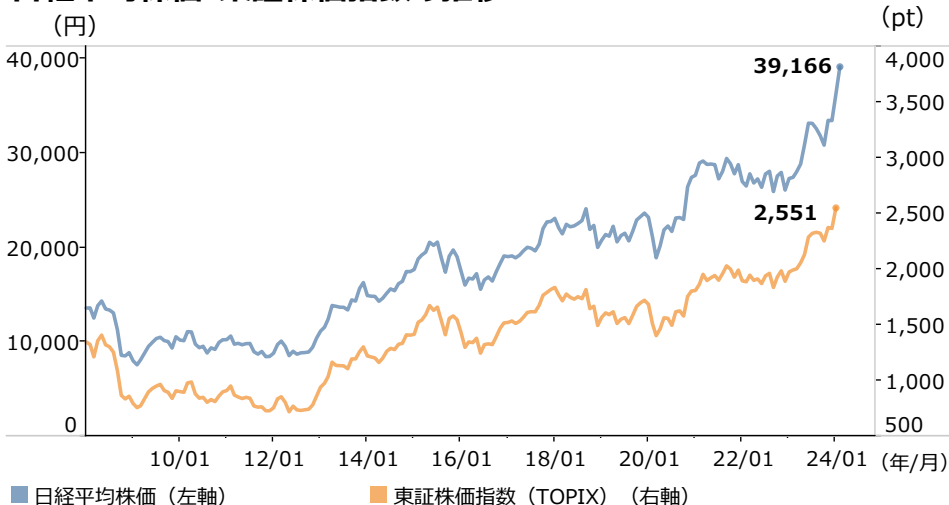
### 年間輸出総額の推移



### 海外現地法人の当期純利益の推移 (全産業)



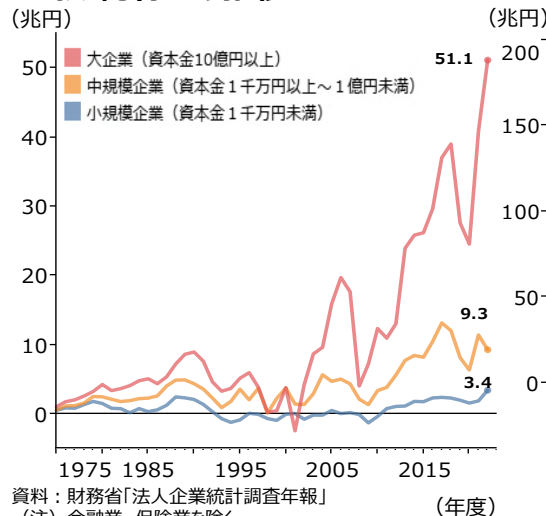
### 日経平均株価・東証株価指数の推移



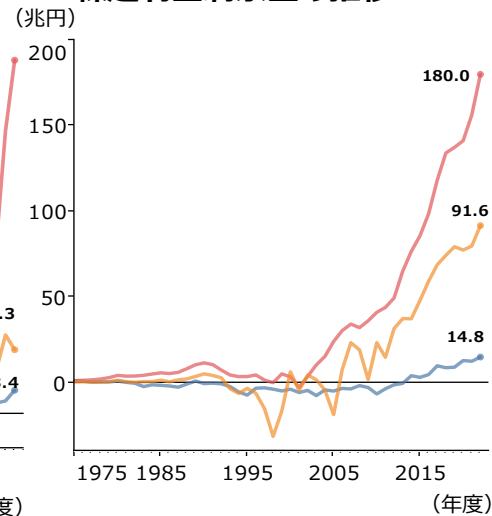
出所：総務省統計局「統計ダッシュボード」(<https://dashboard.e-stat.go.jp/>)  
(注) 東証株価指数は2024年1月、日経平均株価は2024年2月時点のデータを表示している。

## 図2 大企業中心に好決算、企業は貯蓄超過

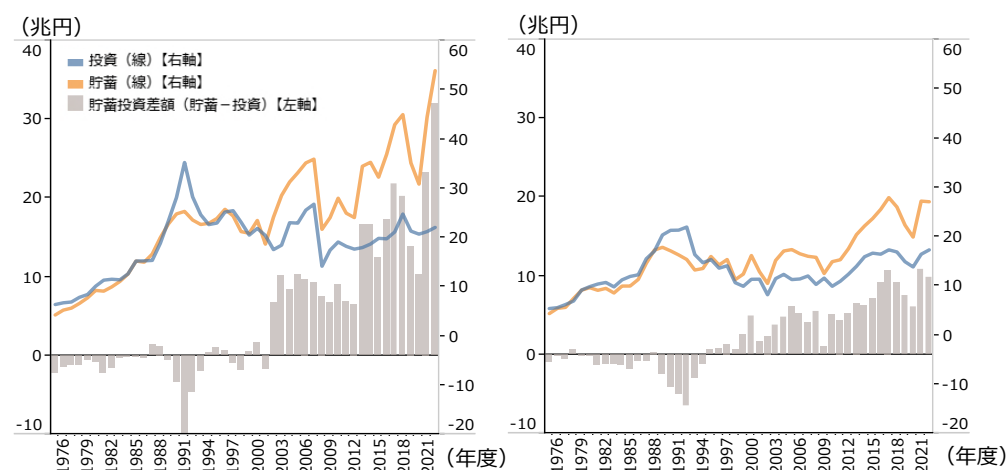
### 当期純利益の推移



### 繰越利益剰余金の推移



### 企業の投資・貯蓄バランス (左図：大企業、右図：中小企業)

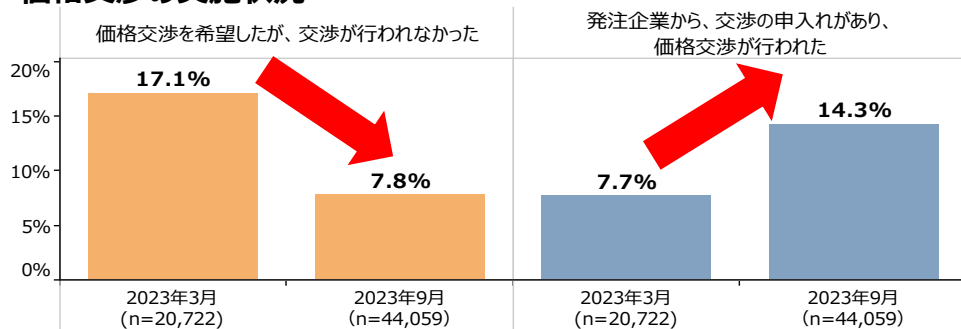


# 【テーマ⑧ - 1】価格転嫁

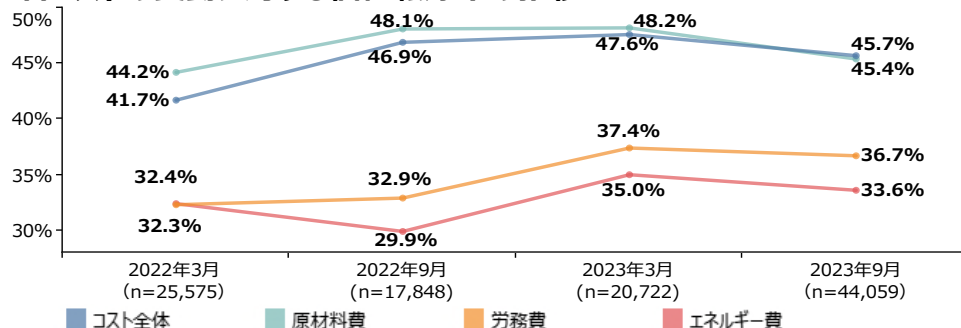
- ① 賃上げ原資の確保に向けては、価格転嫁の促進が重要。価格交渉が可能な取引環境が醸成されつつあるが、コスト増加分を十分に転嫁できておらず、転嫁率向上のための取組強化が課題。
- ② 十分な価格転嫁のためには、適切な価格交渉が重要。価格転嫁に関する協議の実施とともに、商品・製品の原価構成を把握して交渉を進めることが有効。

図1 価格交渉が可能な取引環境が醸成されつつあるが、コスト増加分を十分に転嫁できていない

## 価格交渉の実施状況



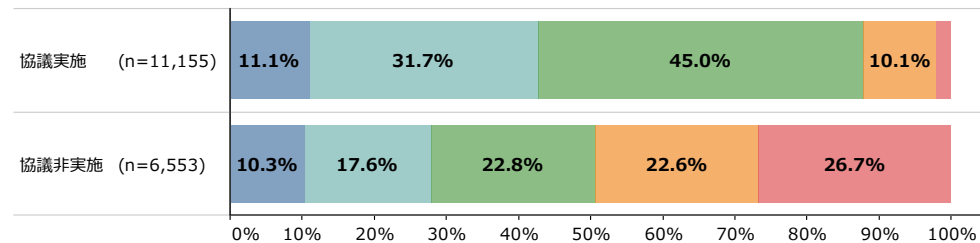
## 各コストの変動に対する価格転嫁率の推移



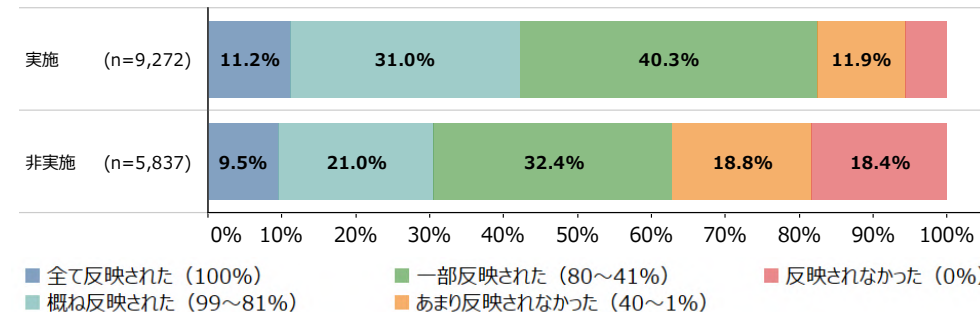
資料：中小企業庁「価格交渉促進月間フォローアップ調査」  
 (注) (上図) 1.各回のフォローアップ調査の回答項目は、同一ではない点に留意。  
 2.「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」については、回答項目を複数統合して集計しており、「コストが上昇したが、発注企業から申入れはなく、発注減少や取引中止を恐れ、受注企業から交渉を申し出なかった」などの項目を含んでいる。  
 (下図) 主要な発注側企業 (最大3社) との間で、直近6か月のコスト上昇分のうち、何割を価格転嫁できたかの回答について、発注側の企業ごとに名寄せ・単純平均したものの。

図2 価格転嫁に関する協議とともに、商品・製品の原価構成を把握して交渉を進めることが有効

## 価格転嫁に関する協議の場を設けることの効果



## 価格転嫁に関する協議の場に向けて、原価構成を把握する事前準備の効果



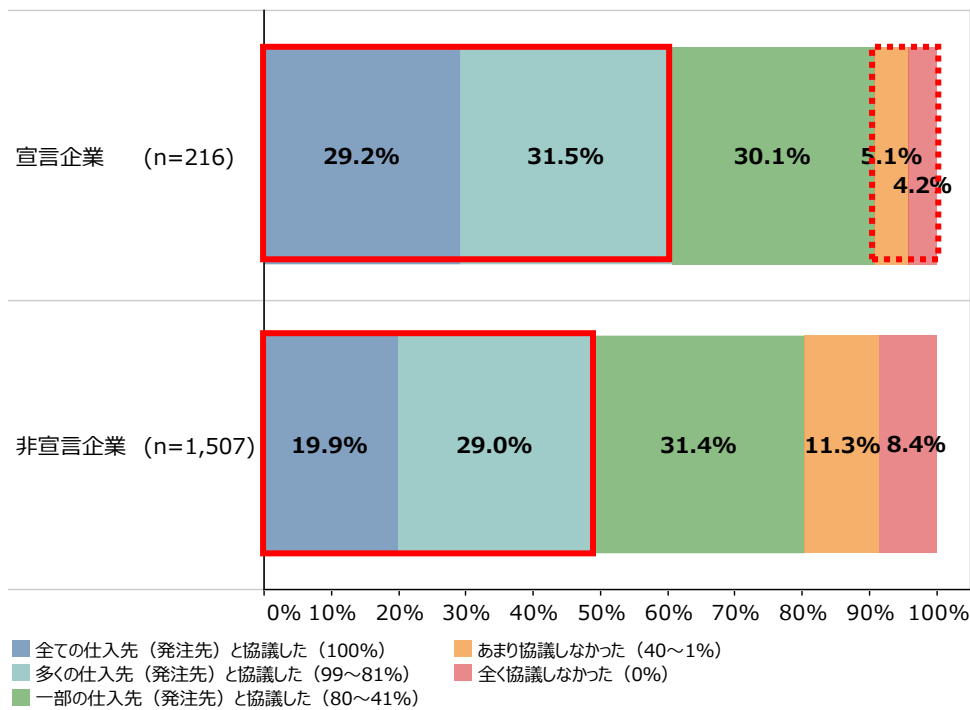
資料：(株)東京商工リサーチ「令和5年度取引条件改善状況調査」(2023年10~11月)  
 (注) 1.受注側事業者向けアンケートを集計したものを。  
 2.効果については、コスト全般の変動の価格反映状況を用いている。  
 3.「原価構成を把握する事前準備」は、価格交渉の際の取組のうち、「商品別・製品別の原価構成(材料費、加工費、管理費、粗利等)の把握」を対象として集計。「どちらともいえない」を除く回答のうち、「頻繁に行っている」「しばしば行っている」と回答した企業を「実施」、「あまり行っていない」「全く行っていない」と回答した企業を「非実施」として集計している。

## 【テーマ⑧ – 2】パートナーシップ構築宣言と取引の実態

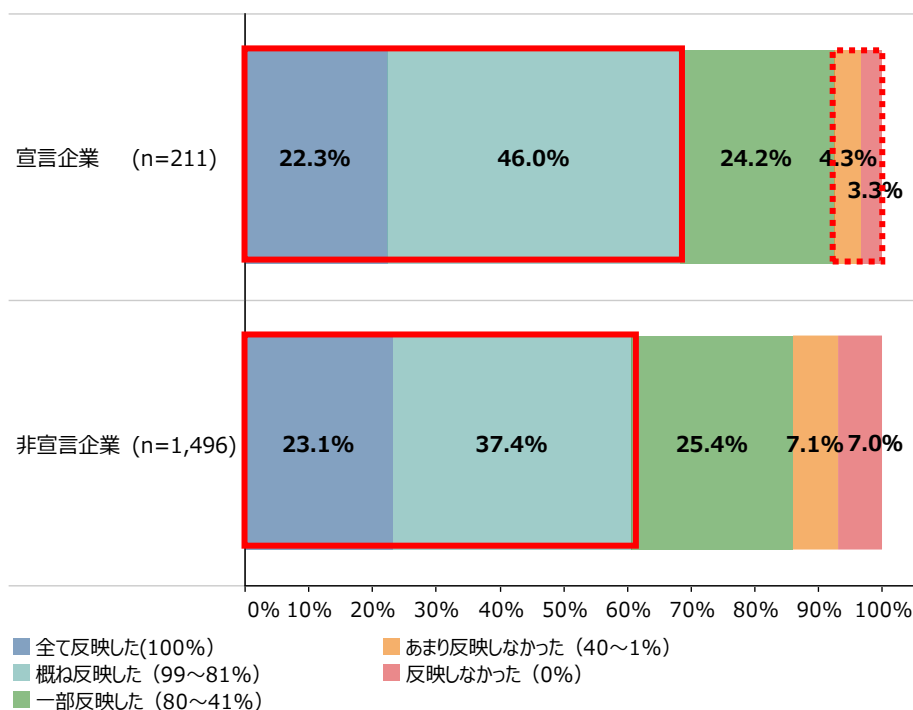
- ① パートナーシップ構築宣言企業は非宣言企業と比べて、より多くの発注先と価格協議を行っており、価格転嫁にもより高い水準で応じている傾向にある。
- ② ただし、価格協議に十分に応じていない企業も一定数存在するため、宣言の実効性向上のための取組も重要。

図1 パートナーシップ構築宣言の有無別に見た、取組状況

### 価格協議状況



### 価格反映状況



資料：（株）東京商工リサーチ「令和5年度取引条件改善状況調査」（2023年10～11月）  
 （注）1.発注側事業者向けアンケートを集計したもの。  
 2.パートナーシップ構築宣言の公表状況について、「公表している」を「宣言企業」、「当面の公表予定なし」を「非宣言企業」として集計している。  
 3.価格協議状況については、「取引を行う仕入先（発注先）から理解を得られるような十分な価格協議の実施状況」を集計したもの。

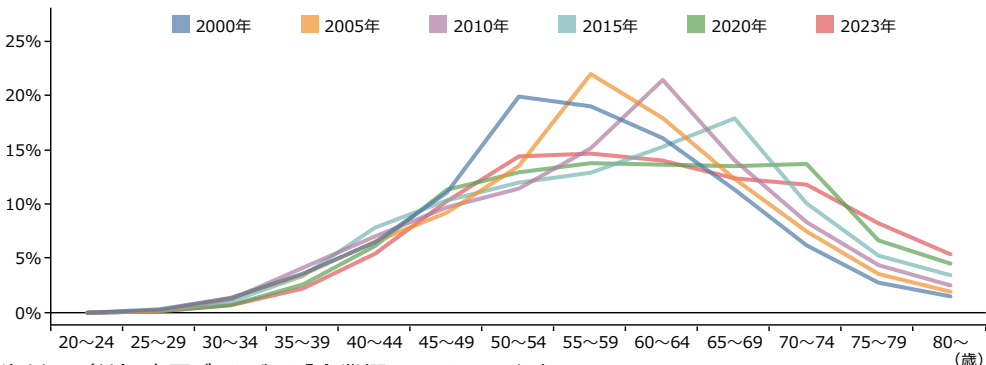
資料：（株）東京商工リサーチ「令和5年度取引条件改善状況調査」（2023年10～11月）  
 （注）1.発注側事業者向けアンケートを集計したもの。  
 2.パートナーシップ構築宣言の公表状況について、「公表している」を「宣言企業」、「当面の公表予定なし」を「非宣言企業」として集計している。  
 3.価格反映状況については、コスト全般の変動に対する価格反映状況を集計したもの。

# 【テーマ⑨】事業承継

- ① 足下では経営者年齢の分布が平準化しつつあるものの、半数近くの中小企業で後継者が不在。
- ② 一方、後継者が決まっている中小企業においても、承継の課題を抱えている企業が見られる。

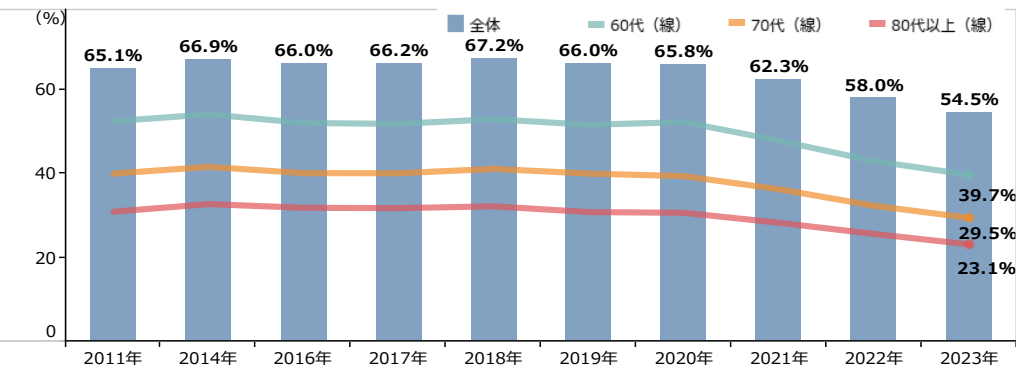
図1 足下では経営者年齢の分布が平準化しつつも、半数近くの中小企業で後継者が不在

中小企業の経営者年齢の分布（年代別）



資料：(株)帝国データバンク「企業概要ファイル」再編加工  
 (注) データの制約上、「2000年」については、2001年1月更新時点のデータを利用し、ほかの系列については毎年12月更新時点の企業概要ファイルを使用している。

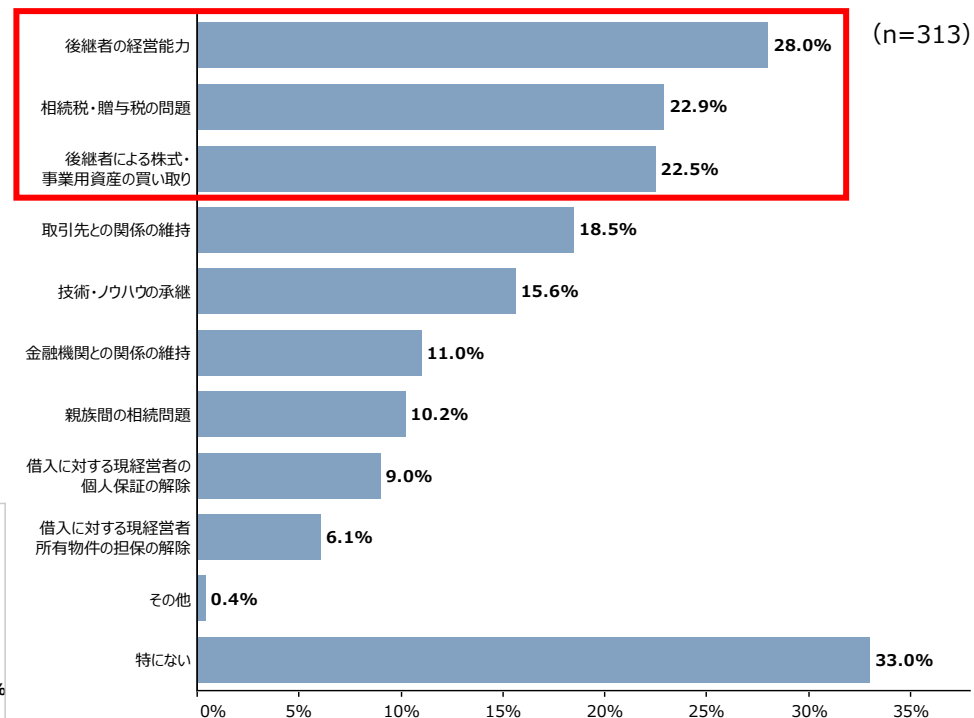
中小企業における後継者不在率の推移（年代別）



資料：(株)帝国データバンク「企業概要ファイル」、「信用調査報告書」再編加工  
 (注) 「全体」については、経営者年齢の情報がない企業も含んだ中小企業数に対する割合を示している。

図2 後継者決定企業においても、後継者の経営能力や相続税・贈与税といった課題がある

後継者決定企業における、事業承継の際に問題になりそうなこと



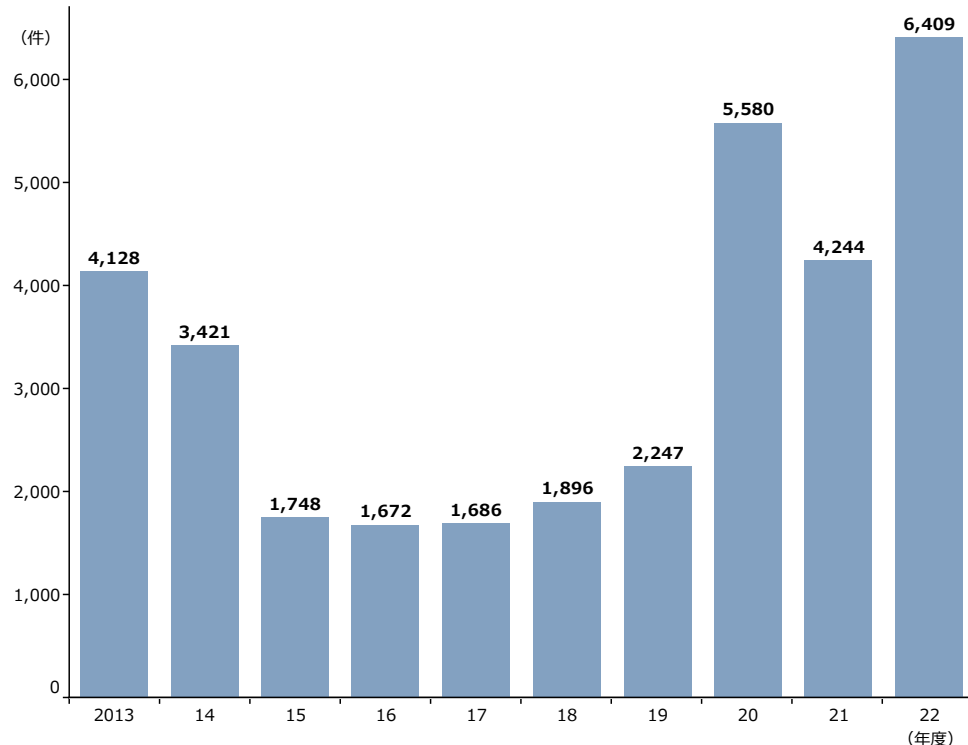
資料：(株)日本政策金融公庫総合研究所「中小企業の事業承継に関するインターネット調査（2023年調査）」  
 (注) 1.同調査の有効回答数は4,465件。そのうち、事業承継の見通しについて「後継者は決まっている（後継者本人も承諾している）」と回答した「後継者決定企業（n=313）」について集計。  
 2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

# 【テーマ⑩】経営改善・再生支援

- ① 感染症の感染拡大以降、経営改善・再生支援のニーズが高まっている。
- ② 金融機関の経営支援により、財務内容の改善等の効果が期待できる。経営改善・再生支援の効果を高めるためには、関係機関が一丸となって経営改善・再生支援に取り組むことが求められる。

図1 再生支援に係る相談件数が増加

中小企業活性化協議会における相談件数の推移

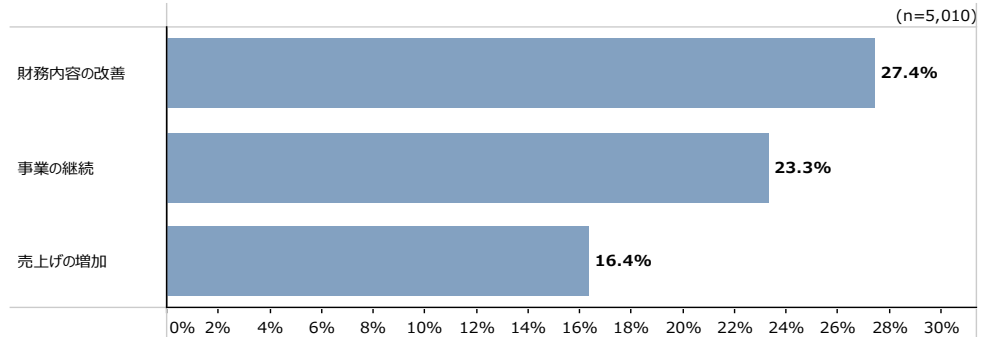


資料：中小企業庁調べ

(注) 中小企業再生支援協議会は2022年4月1日より中小企業活性化協議会として再編。上記実績は中小企業再生支援協議会における支援実績を含む。

図2 金融機関の経営支援により、財務内容の改善等の効果が期待できる

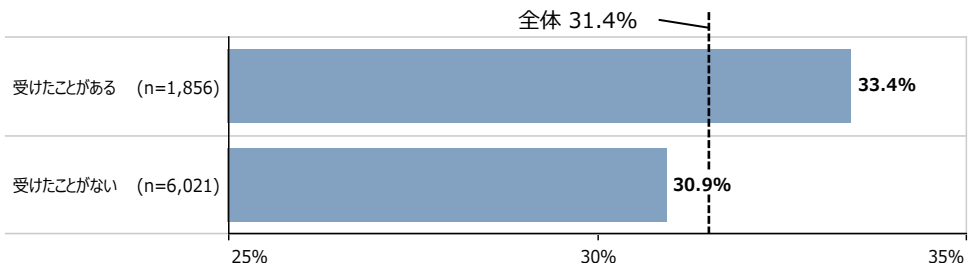
金融機関から受けた経営支援による効果 (上位3項目)



資料：(株) 帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」(2023年11～12月)

(注) 1. 直近3年間程度で金融機関から経営支援を「受けたことがある」と回答した企業に聞いたもの。  
2. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

経常利益の変化率 (金融機関からの経営支援の有無別、中央値)



資料：(株) 帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」(2023年11～12月)

(注) 1. 金融機関からの経営支援の有無とは、直近3年間程度における経営支援の利用状況を指す。  
2. 経常利益の変化率は2022年と2017年を比較したものである。

## 環境変化に対応する中小企業

【テーマ⑪】中小企業の成長

【テーマ⑫】中小企業の成長投資

【テーマ⑬】中小企業の成長投資のための資金調達

【テーマ⑭】中小企業の成長に向けたM & A

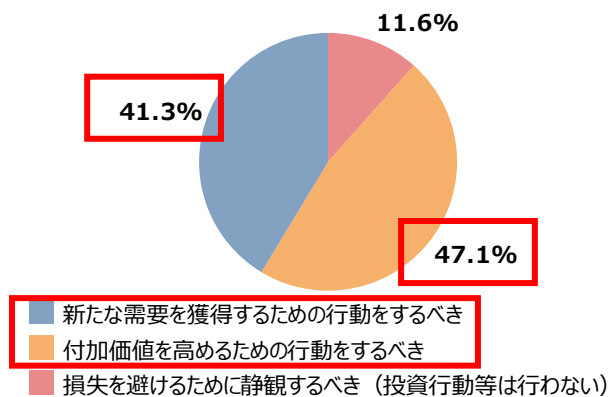
# 【テーマ⑪】中小企業の成長

- ① 足下では、約9割の中小企業が投資行動に意欲的な経営方針を示している。挑戦意欲のある中小企業は、域内経済の牽引や外需獲得に貢献し、賃上げを可能にする持続的な利益を生み出すような企業へ成長することが期待される。こうした投資行動に意欲的な企業は、日本経済全体の生産性向上の観点からもプラスの効果があるものと考えられる。
- ② 今は投資行動に積極的でない中小企業も一定数見られるが、刻々と変化する外部環境に対応するためには、小さな取組でも行動していく姿勢が、経営にとっても良い効果を与えるものと考えられる。

図1 約9割の中小企業が投資行動に意欲的

中小企業の経営方針（2023年）

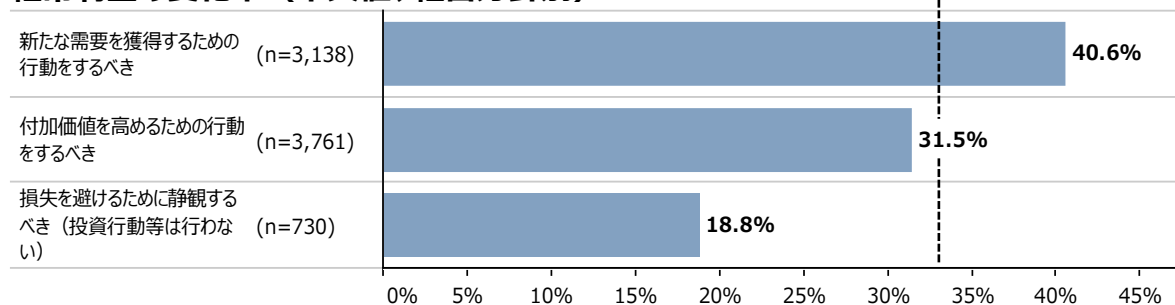
(n=19,025)



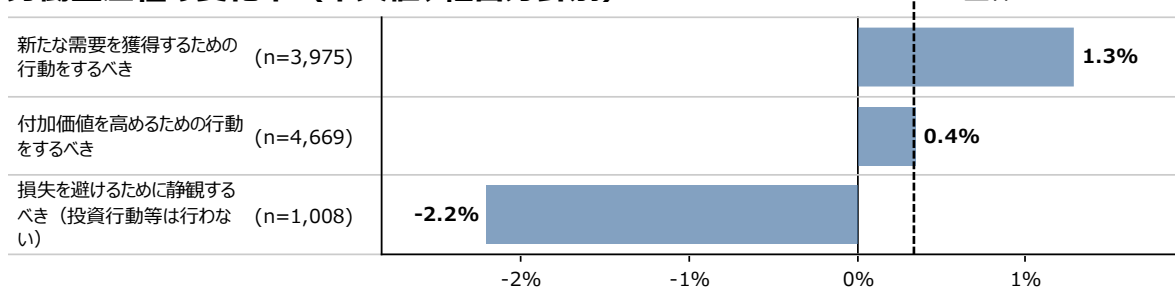
資料：（株）帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」（2023年11～12月）  
 （注）1.2023年における経営方針について、「当てはまるものはない」と回答した企業を除く。  
 2.経常利益、労働生産性の変化率は2022年と2017年を比較したものである。

図2 投資行動に意欲的な中小企業は経常利益、労働生産性共に高めている傾向

経常利益の変化率（中央値、経営方針別）



労働生産性の変化率（中央値、経営方針別）



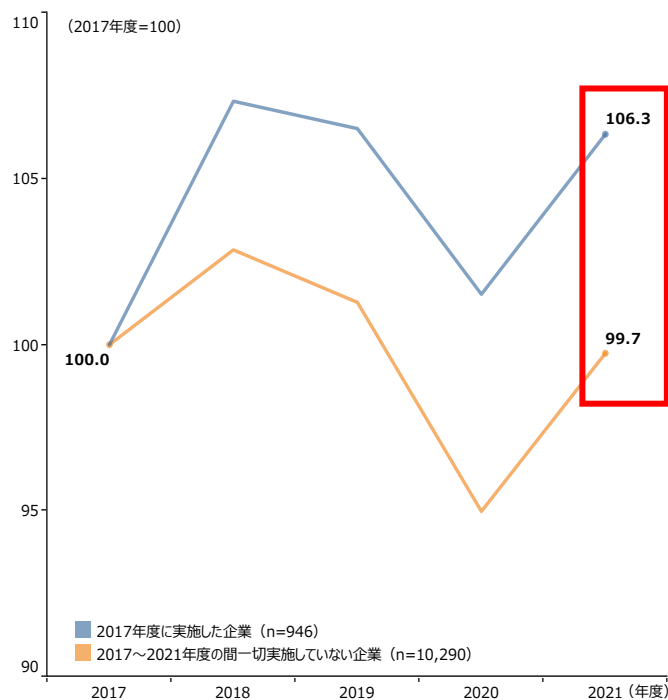


## 【テーマ⑫ - 1】中小企業の成長投資

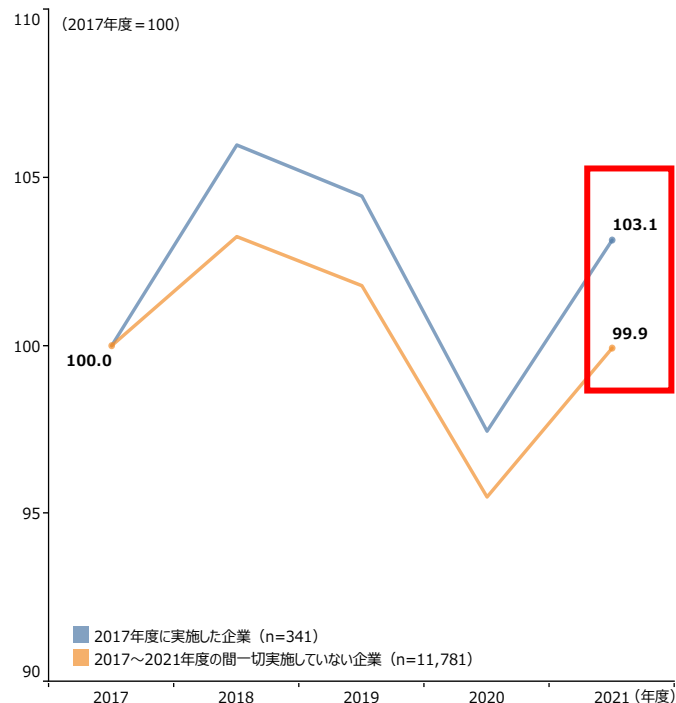
- ① 企業の**成長**には、人への投資（人材育成の取組等）のほかにも、**設備投資、M & A、研究開発投資**といった投資行動が有効である可能性がある。
- ② 成長に向けては、必要な経営資源を確保し、**外部の市場環境にも目を向けながら、自社にとって最適な成長投資を検討していく戦略**が求められる。

図1 投資行動を実施した企業は、実施していない企業と比較し、売上高が増加

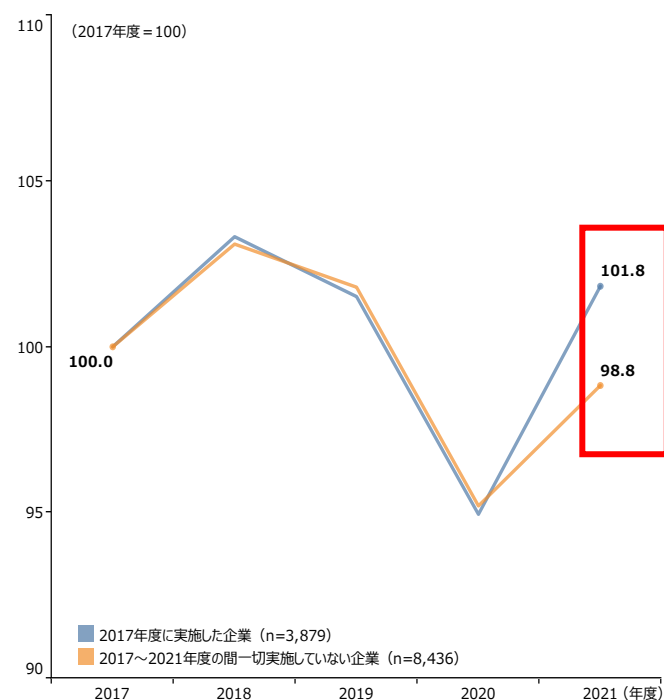
売上高の推移（設備投資の実施有無別）



売上高の推移（M & Aの実施有無別）



売上高の推移（研究開発投資の実施有無別）

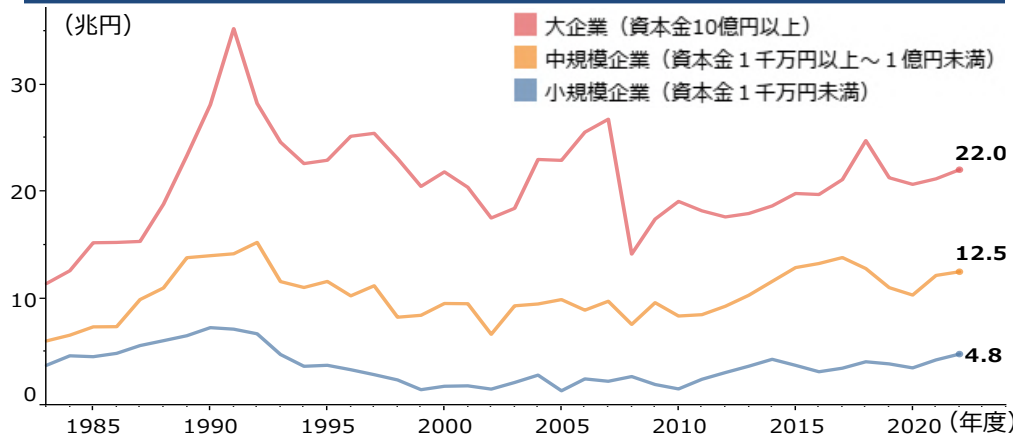


資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

- (注) 1. 2017年度と比較した、2021年度までの売上高の変化率を見たもの。  
2. ここでいう設備投資の実施とは、「有形固定資産当期取得額」が同期の売上高の10%より大きい場合をいう。  
3. ここでいうM & Aの実施とは、「事業譲受」、「吸収合併」を実施した場合、及び「国内子会社」若しくは「海外子会社」を1社以上買収した場合をいう。  
4. ここでいう研究開発投資の実施とは、「自社研究開発費」及び「委託研究開発費」の合計額が0（調査票上の単位はそれぞれ百万円）より大きい場合を指す。  
5. 2017年度時点において、中小企業基本法による中小企業の定義に該当する企業について集計している。

# 【テーマ⑫ - 2】設備投資やM&A、研究開発、デジタル化に取り組む中小企業が増加

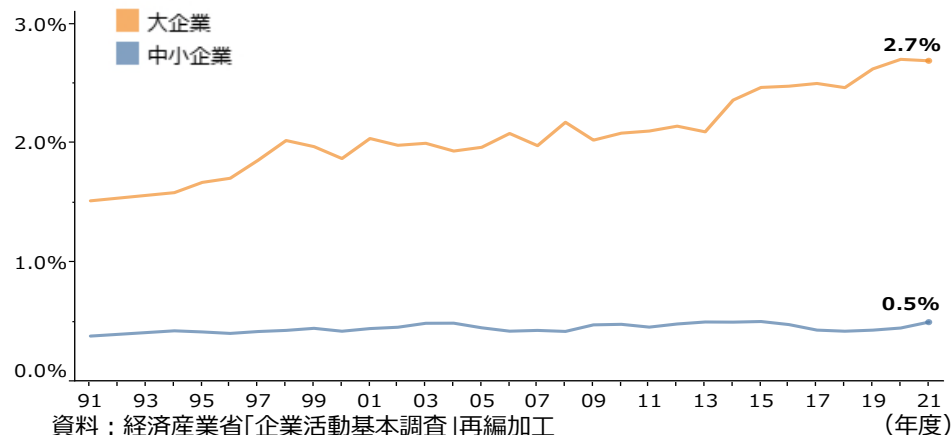
## 図1 設備投資額の推移（企業規模別）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」

(注) 1.金融業・保険業を除く。2.設備投資は、ソフトウェアを除く。

## 図3 売上高研究開発費比率の推移（企業規模別）



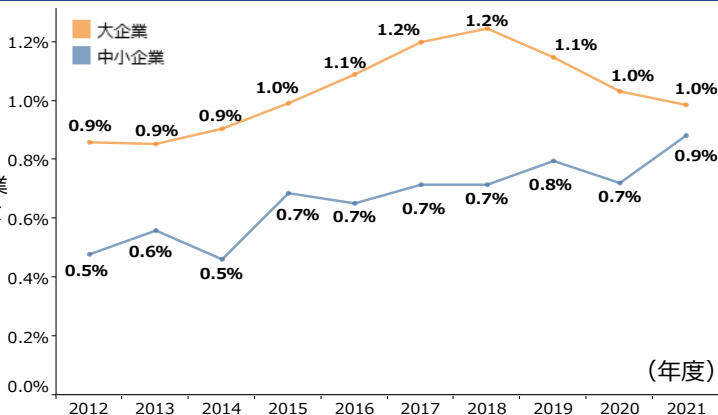
資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

(注) 1.「中小企業」は中小企業基本法における区分に基づく。

2.非一次産業について集計している。

## 図2 M&A実施件数（左図）／M&Aにより子会社・関連会社が増加した企業割合の推移（右図）

2021年度	
譲渡側	3,403件
譲受側	3,275件

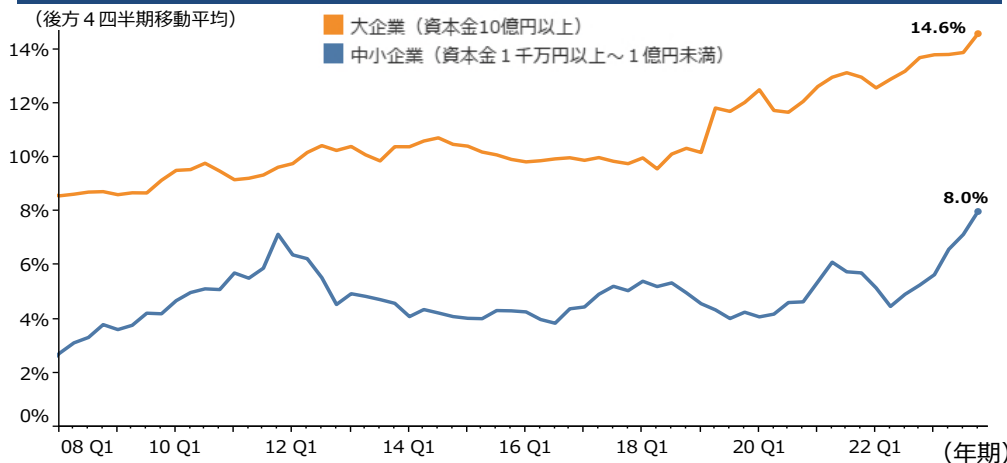


資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

1.調査対象企業 (n=17,341) に占める、国内の子会社・関連会社を買収により1社以上増加させた企業割合の推移を見たもの。なお、2011年度から2021年度まで連続で回答している企業を調査対象企業としている。

2.「中小企業」は中小企業基本法における区分に基づく。

## 図4 ソフトウェア投資比率の推移（企業規模別）



資料：財務省「法人企業統計調査季報」

(注) 1.金融業、保険業を除く。

2.ソフトウェア投資比率は、ソフトウェア投資額を設備投資額で除し、100を乗じて算出している。

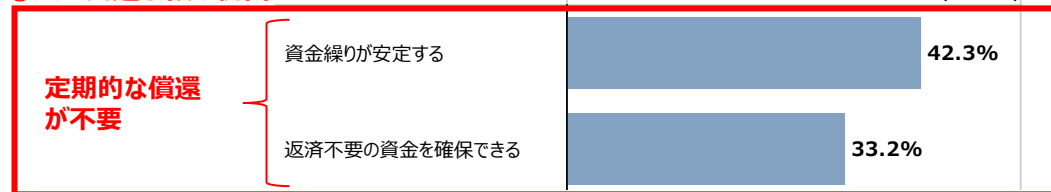
# 【テーマ⑬】中小企業の成長投資のための資金調達

- ① 成長投資のための資金調達手段として、エクイティ・ファイナンスは、**定期的な償還が不要であり、成長に向けて経営・事業面の様々な支援を受けられる**といった効果がある。
- ② エクイティ・ファイナンスの活用にあたっては、ガバナンスの構築・強化を通じた**組織的な経営の仕組みを適切に導入することが求められる**。

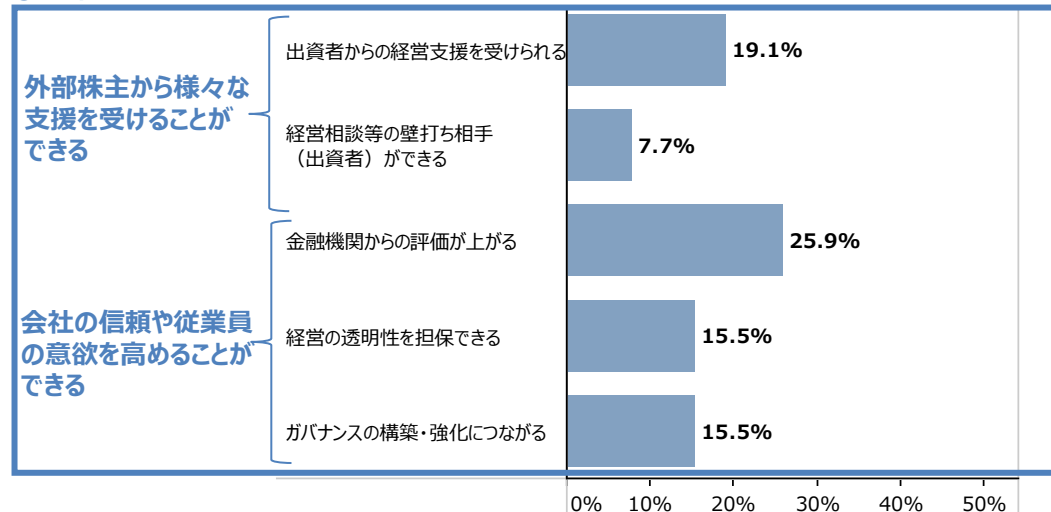
図1 エクイティ・ファイナンスは成長資金に有効

エクイティ・ファイナンスの活用により期待するメリット

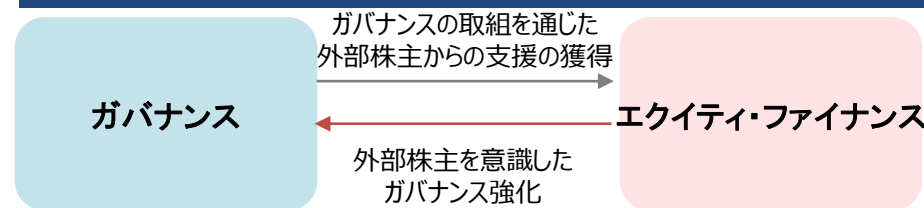
①資金調達手段の側面



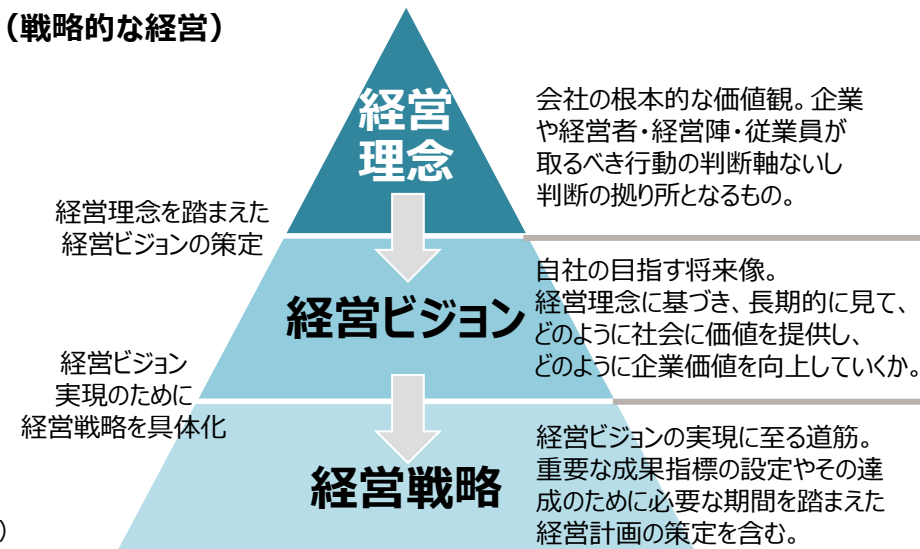
②外部株主が加わるという側面



参考 エクイティ・ファイナンスの活用にあたっては、**戦略的な経営等のガバナンスの強化が必要**



(戦略的な経営)



資料：中小企業庁「中小エクイティ・ファイナンス活用に向けたガバナンス・ガイドンス」(2023年6月22日)

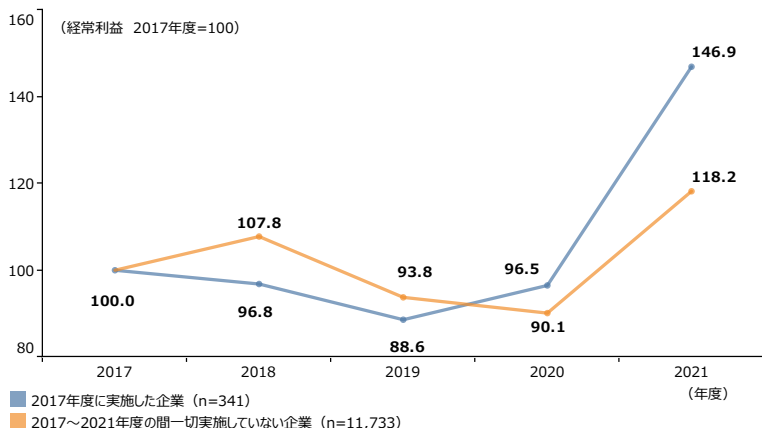
資料：(株)帝国データバンク「中小企業の経営課題とその解決に向けた取組に関する調査」(2023年11~12月)

(注) 1.エクイティ・ファイナンスの活用状況について、「活用したことがある」と回答した企業に聞いたもの。  
 2.「その他」、「特になし」と回答した企業を含む合計に対する割合を集計。なお、「その他」、「特になし」は表示していない。  
 3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

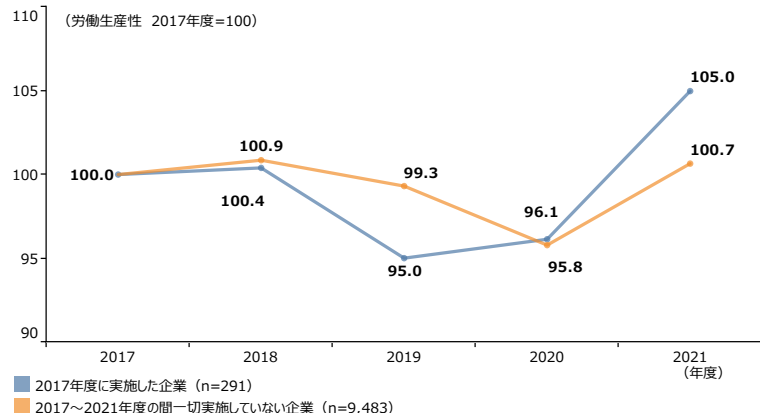
# 【テーマ⑭】中小企業の成長に向けたM&A

## 図1 M & A 実施企業の業績推移

### 経常利益の推移（M & Aの実施有無別）



### 労働生産性の推移（M & Aの実施有無別）

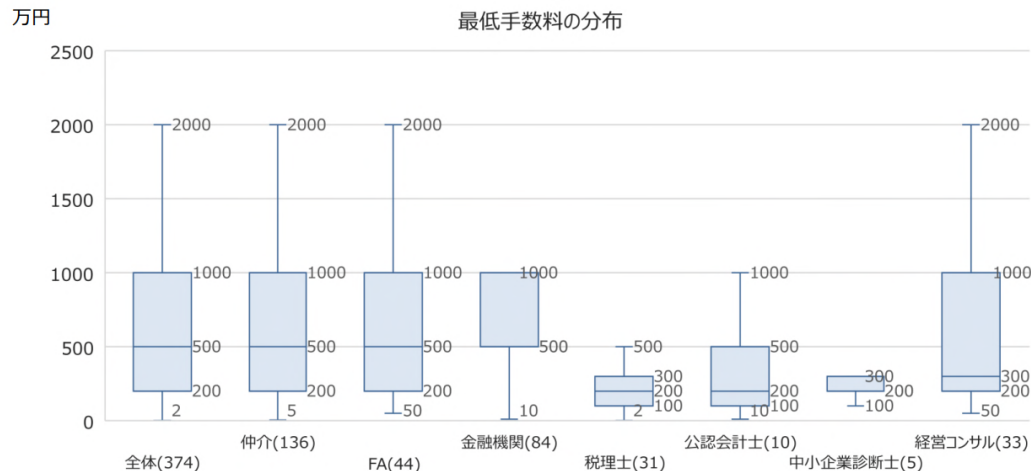


資料：経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

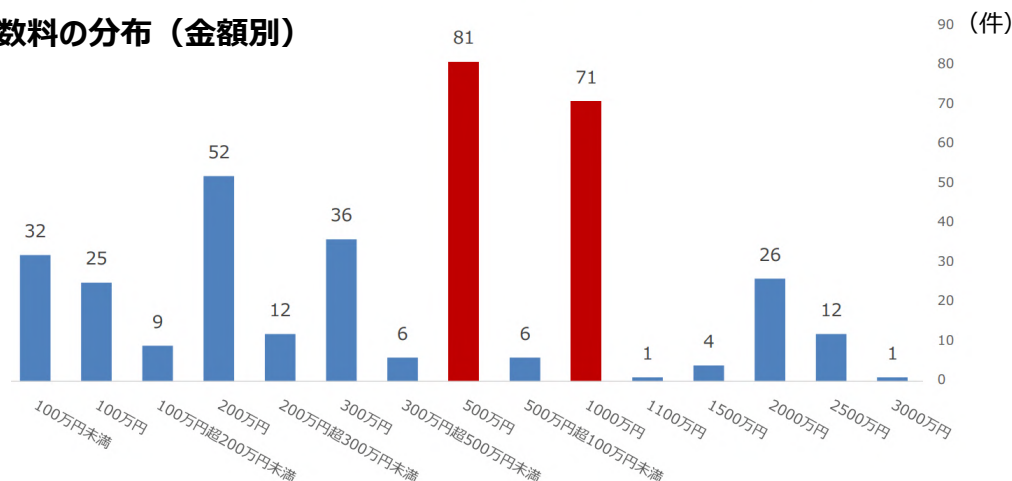
1. 2017年度と比較した、2021年度までの経常利益、労働生産性の変化率を見たもの。
2. 労働生産性 = 付加価値額 / 従業員数で計算している。
3. ここでいうM & Aの実施とは、「事業譲受」、「吸収合併」を実施した場合、及び「国内子会社」若しくは「海外子会社」を1社以上買収した場合をいう。
4. 2017年度時点において、中小企業基本法による中小企業の定義に該当する企業について集計している。

## 図2 最低手数料の分布（支援機関別、金額別）

### 最低手数料の分布（支援機関別）



### 最低手数料の分布（金額別）



資料：中小企業庁「手数料に関するアンケート調査」

（出所）中小企業庁「中小企業の経営資源集約化等に関する検討会（第8回）資料1 M&A支援機関登録制度実績報告等について」（2023年3月16日）

1. M&A支援機関に登録しているFA・仲介業者2,823者のうち、実績報告のあった719者にアンケートを実施。（回答460者、回答率64%）
2. 最低手数料の分布（支援機関別）については、外れ値としてグラフ上に表示されていないが、最低手数料の最高額は3,000万円が1者、2,500万円の支援機関も12者存在している。

## 経営課題に立ち向かう小規模事業者

【テーマ⑮】小規模事業者の経営課題

【テーマ⑯】小規模事業者の売上げの確保

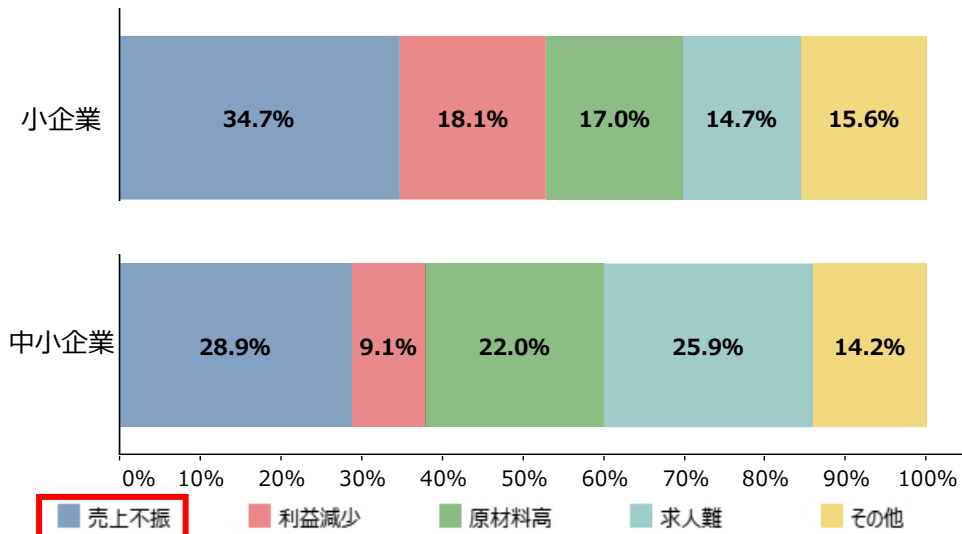
【テーマ⑰】起業・創業による新たな担い手

# 【テーマ⑮】小規模事業者の経営課題

- ① 小規模事業者は、中小企業と比べて売上不振の割合が高く、**厳しい経営環境にある。**
- ② 特に小規模事業者は**販路開拓や人手不足、資金繰り等の経営課題を重視**する傾向にあり、これらの課題に対応しながら、売上げを確保し事業を持続的に発展させていくことが重要。

図1 小規模事業者は中小企業に比べて売上不振の割合が高い

経営上の問題点（企業規模別、2023年10-12月）

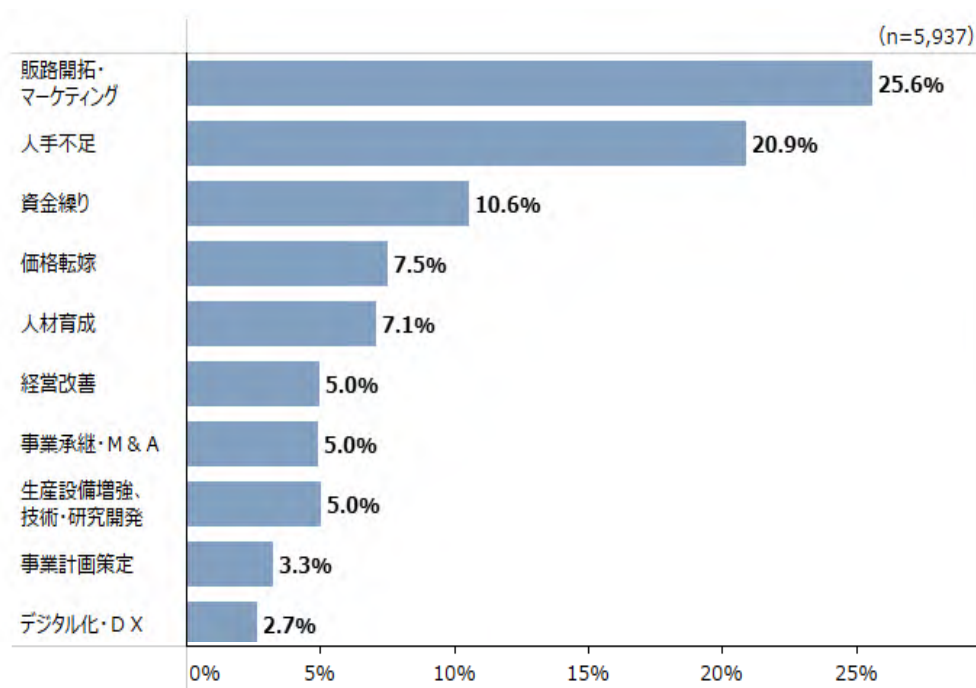


資料：(株)日本政策金融公庫総合研究所「全国中小企業動向調査（小企業編）」、「全国中小企業動向調査（中小企業編）」より中小企業庁作成

- (注) 1.ここでいう小企業とは、(株)日本政策金融公庫取引先のうち、原則として従業員20人未満の法人及び個人の事業者をいう。中小企業とは、(株)日本政策金融公庫取引先のうち、原則として従業員20人以上の企業をいう。
- 2.小企業における「その他」は、「設備老朽化等」、「代金回収条件の悪化」、「代金支払条件の悪化」、「借入難」、「その他」、「特に問題なし」を合計したものの。
- 3.中小企業における「売上不振」は、「売上・受注の停滞、減少」をいう。「利益減少」は、「製品安や値下げの要請」、「人件費や支払利息等の増加」を合計したものの。「その他」は、「生産能力の不足」、「合理化不足」、「代金回収の悪化」、「借入難」、「その他」を合計したものの。
- 4.小企業編（小企業）の有効回答数は5,888企業、回答率は58.9%。中小企業編（中小企業）の有効回答数は4,978社、回答率は39.6%。
- 5.小数点第2位を四捨五入しているため、合計は必ずしも100%にならない。

図2 小規模事業者は、販路開拓・マーケティング、人手不足、資金繰り等の経営課題を重視

小規模事業者が重要と考える経営課題（上位10項目）



資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株)「小規模事業者の事業活動に関する調査」(2023年12月)

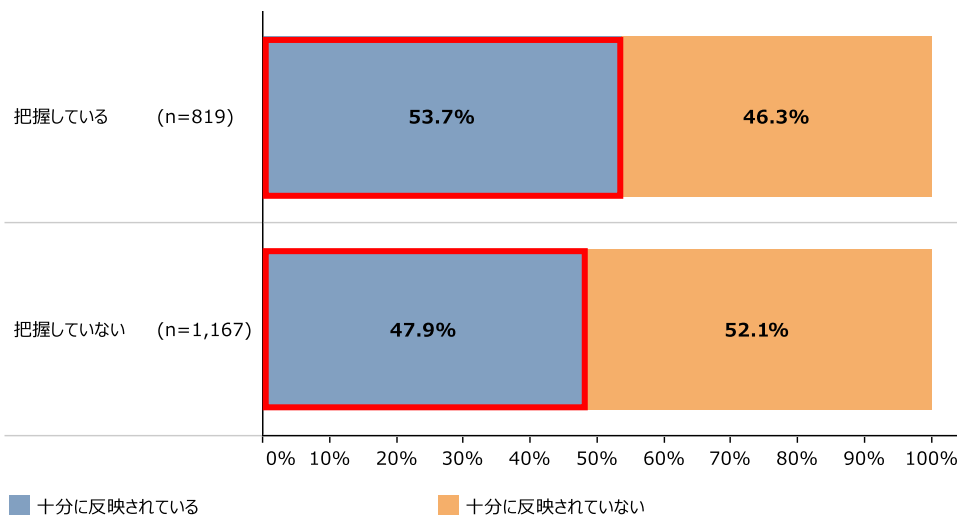
(注)「特になし」を除く上位10項目を表示している。

## 【テーマ⑯】小規模事業者の売上げの確保

- ① コストを把握した適正な価格の設定や、顧客ターゲットの明確化を行った上で新規顧客の獲得に取り組むことで、売上高の増加につながることを期待される。

図1 コストを把握している事業者ほど、自社製品・サービスの優位性を価格に反映できている

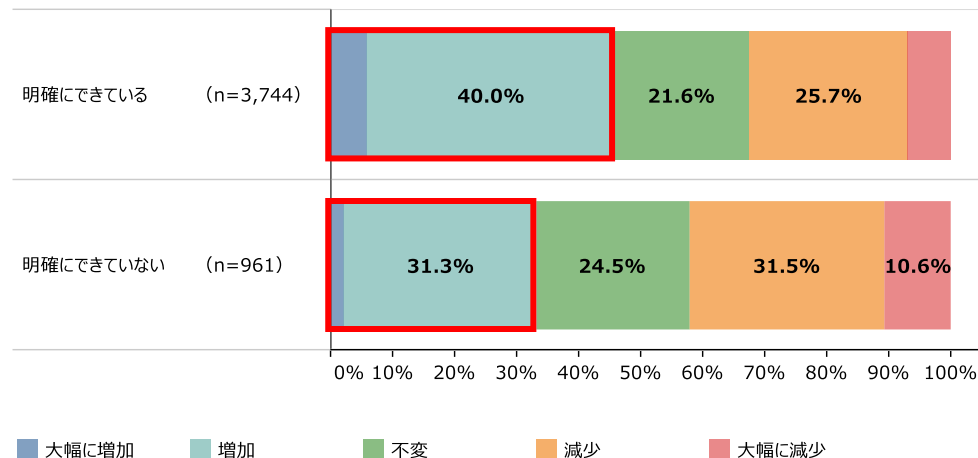
製品・サービスの優位性の価格反映状況  
(個々の製品・サービスごとのコスト把握状況別)



資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業の付加価値向上に関するアンケート」  
(注) 1.競合他社と比較した際の自社の主な製品・サービスの優位性(総合評価)について、「大きく優位」又は「やや優位」と回答した企業に対して、優位性が価格に十分反映されているか聞いたもの。  
2.同調査は2019年11～12月にかけて、従業員5名以上の中小企業を対象に実施されたもの。

図2 顧客ターゲットの明確化を行っている事業者ほど、2023年の年間売上高が増加する見通し

2023年の年間売上高見通し  
(顧客ターゲットの明確化状況別、2019年比)



資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株)「小規模事業者の事業活動に関する調査」(2023年12月)

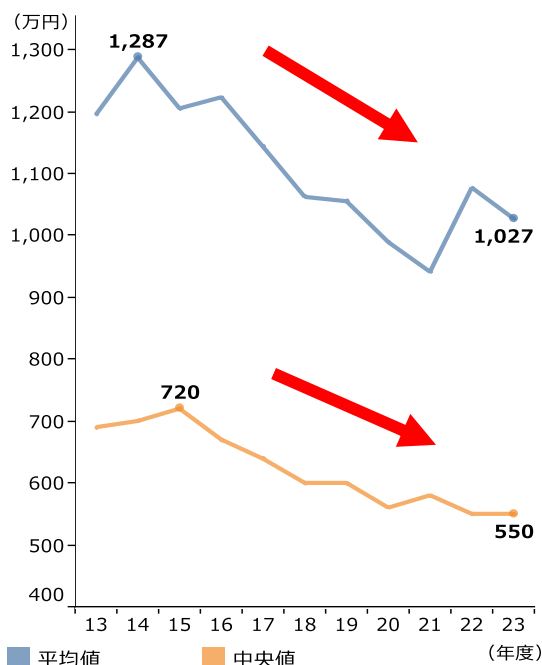
- (注) 1.2019年時点と比較した、2023年の年間売上高の見通しを確認したもの。  
2.ここでの「年間売上高」とは、1月から12月にかけての売上高の合計を指す。  
3.「2019年時点で事業を開始していない」と回答した事業者は除いている。  
4.ここでの「明確にできている」とは、顧客ターゲットの明確化の状況について、「十分明確にできている」、「ある程度明確にできている」と回答した事業者の合計を指す。ここでの「明確にできていない」とは、顧客ターゲットの明確化の状況について、「どちらともいえない」、「あまり明確にできていない」、「明確にできていない」と回答した事業者の合計を指す。  
5.販路開拓に向けた取組について、「取り組んでいない」と回答した事業者は除いている。

# 【テーマ⑰】起業・創業による新たな担い手

- ① 創業にチャレンジしやすい環境の中で、**起業・創業により新しい事業者が生まれ、新たな担い手が参入すること**も重要である。
- ② こうした新たな担い手の参入は、**労働生産性の向上につながる可能性**がある。

## 図1 開業費用の少額化が進んでいる

開業費用の平均値及び中央値の推移

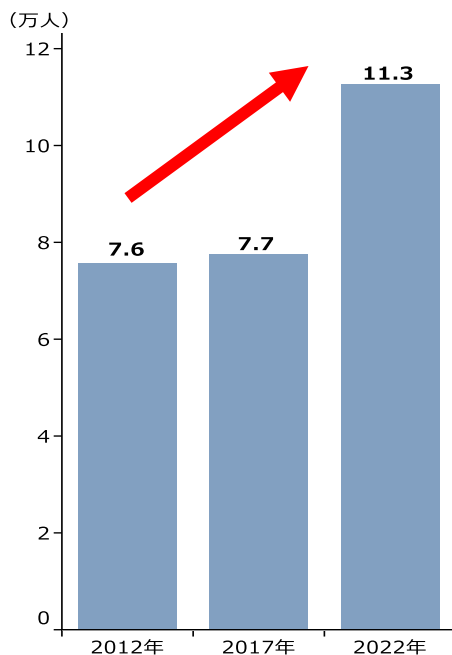


資料：(株)日本政策金融公庫総合研究所「2023年度新規開業実態調査」

(注) 日本政策金融公庫国民生活事業が2022年4月から同年9月にかけて融資した企業のうち、融資時点で開業1年以内の企業7,032社(不動産賃貸業を除く)が対象。(回収率25.4%)

## 図2 29歳以下の起業者数は増加傾向

29歳以下の起業者数の推移

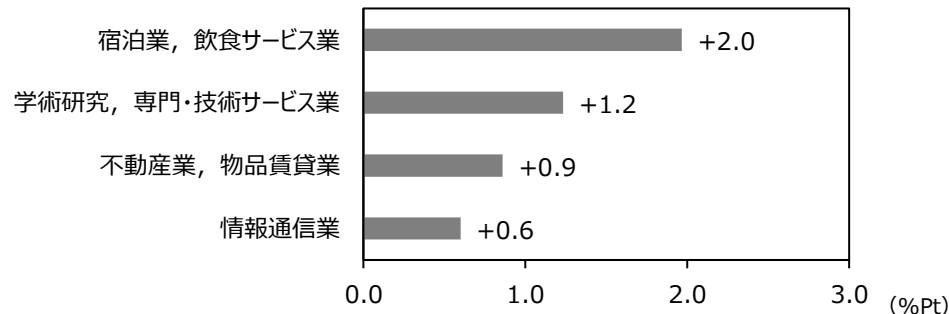


資料：総務省「就業構造基本調査」

(注) ここでの「起業者」とは、「自営業主」及び「会社などの役員」のうち、今の事業を自ら起こした者を指す。

## 図3 新規開業に占める構成比の変化

新規開業における業種別構成比の変化(上位4業種、2014~2022年度)

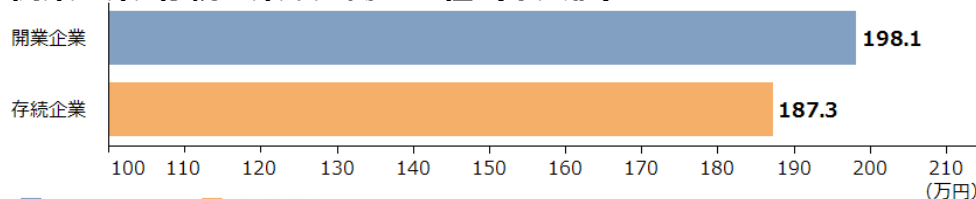


資料：厚生労働省「雇用保険事業年報」より中小企業庁作成

(注) ここでいう「新規開業」は、当該年度に雇用関係が新規に成立した新規適用事業所をいう。

## 図4 開業企業は存続企業と比較して労働生産性が高い傾向にある

開業企業・存続企業の労働生産性(中央値)



資料：総務省・経済産業省「平成28年、令和3年経済センサス活動調査」再編加工

(注) 1.ここでの「開業企業」とは、2021年に存在が確認できた企業のうち、2016年時点で存在が確認できなかった企業を指す。

2.ここでの「存続企業」とは、2016年と2021年の二時点で存在が確認できた企業を指す。



# 中小企業・小規模事業者を支える支援機関

【テーマ⑱】中小企業・小規模事業者を支える支援機関

# 【テーマ⑱】中小企業・小規模事業者を支える支援機関

- ① 支援機関の活用効果は高く、支援機関は地域の中小企業にとって重要な存在。
- ② 支援機関の活用が広がり、相談内容が高度化する中で、支援機関の人員不足や支援ノウハウ・知見の不足が顕在化。他の機関との連携も含め、支援体制の強化が必要。

図1 事業者の8割以上が、支援機関を「頻繁に活用している」、「ある程度活用している」と回答

事業者における支援機関の活用状況

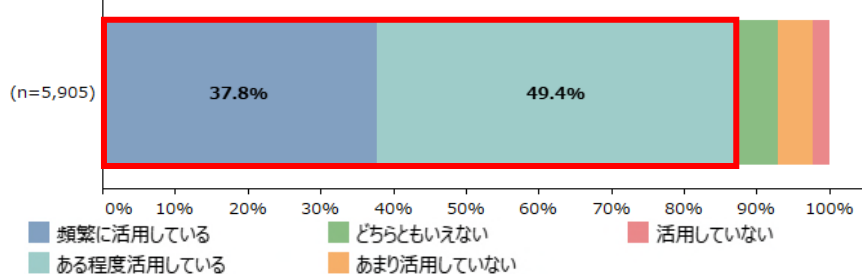


図2 支援機関を活用している事業者ほど利益は高い

2023年の営業利益の見通し（支援機関の活用状況別）

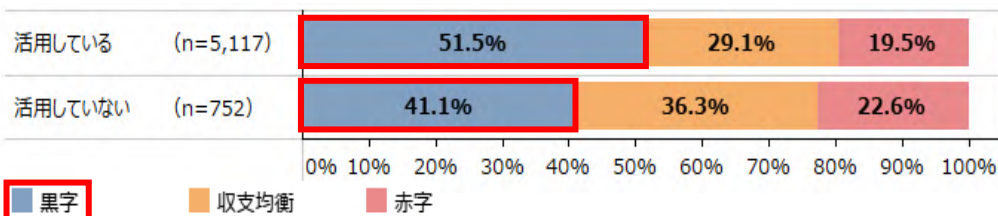


図3 「支援人員の不足」や「支援ノウハウ・知見の不足」が課題とされている

事業者に対して支援を行う際の課題（上位3項目）

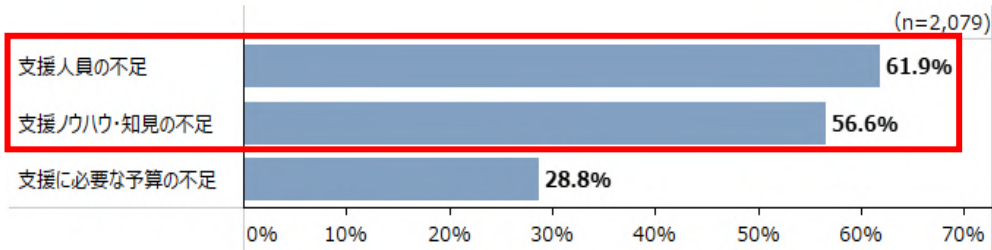
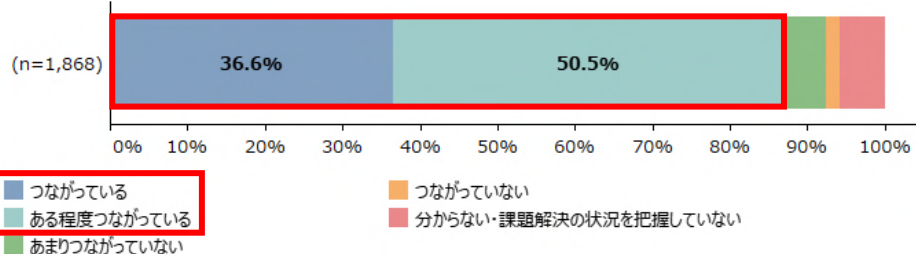


図4 支援機関の約9割が、他の支援機関との連携が経営課題の解決につながっていると回答

他機関との連携が経営課題全般の解決に与える効果



(図1、2) 資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）「小規模事業者の事業活動に関する調査」（2023年12月）

(図3、4) 資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング（株）「中小企業支援機関の現状と課題に関する調査」（2023年12月）

(注) 1.ここでいう「支援機関」とは、商工会、商工会議所、よろず支援拠点、金融機関、税・法務関係士業、中小企業診断士、コンサルタント等の認定経営革新等支援機関等を指す。  
 2.図2について、ここでいう「活用している」とは、事業活動における支援機関の活用状況について、「頻繁に活用している」又は「ある程度活用している」と回答した事業者を指す。ここでいう「活用していない」とは、事業活動における支援機関の活用状況について、「どちらともいえない」、「あまり活用していない」又は「活用していない」と回答した事業者を指す。  
 3.図3について、複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

**2024年版  
中小企業白書・小規模企業白書  
参考事例集**

**令和6年5月  
中小企業庁**

## 参考事例集

【参考事例①】新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越えた取組

【参考事例②】経営環境の変化に対応する取組

【参考事例③】事業承継と事業承継を支える取組

【参考事例④】省力化投資と人への投資の取組

【参考事例⑤】成長に向けた投資行動の取組

【参考事例⑥】売上げの確保と地域の経済・文化を支える取組

【参考事例⑦】支援機関の支援能力向上に向けた取組

## 【参考事例①】新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越えた取組

### 休業を事業変革の機会と捉え、事業再構築を通じて黒字転換を実現した企業

#### 株式会社ホテル松本楼（群馬県渋川市）

- 株式会社ホテル松本楼は、同県中部の伊香保温泉で、温泉旅館の経営を行う企業。（資本金1,000万円、従業員数118名）
- 新型コロナウイルス感染症の感染拡大による休業期間中も、**従業員の解雇や休職・減給は一切行わず**、従業員向けの多種多様な勉強会を実施し、接客スキル向上に注力。
- **感染拡大以降に生じた需要変化に目を付け、事業再構築補助金を活用**して地域内初のパン店「伊香保ベーカリー」を立ち上げ、**顧客ニーズに即した幅広い商品を展開して業績を拡大**。廃業ホテルを改修し、犬と宿泊できるホテルも開業。
- 全客室へのタブレット導入を行って個人向けサービスも強化し、従業員の負担軽減・勤務環境改善だけでなく、**顧客満足度向上やリピーター増加**に貢献。
- 事業の多角化が業績回復に寄与、現在では**総売上高が感染拡大前の水準まで回復、黒字転換を実現**。



松本光男社長とおかみの由起氏



伊香保ベーカリー

### 「ゼロゼロ融資」後の支援に取り組む支援機関

#### 岐阜県信用保証協会（岐阜県岐阜市）

- 岐阜県信用保証協会は、約2万4,000者が利用する信用保証協会。
- 「**民間ゼロゼロ融資**」の返済開始時期に向けて、2022年2月に「ポストコロナサポート室」を新設。**返済が始まる事業者に対し、訪問による経営支援に取り組んでいる**。
- 同会は、「経営者に腹を割って話してもらえる環境を整える」べく**金融機関との連携を重視**。2024年2月までに約1,600者を訪問した。「**オール協会体制**」を掲げ、職員の対話力や支援能力の向上に取り組みながら、同会のノウハウを集約し、**事業者に寄り添った支援**を行っている。

### ターゲティングにより売上増加を達成した企業

#### 珈琲ゆるりん（岐阜県岐阜市）

- 珈琲ゆるりんは、同市中心部の近隣で喫茶店等を営む事業者。（従業員数8名）
- **岐阜県よろず支援拠点の支援**を受けながら、既存の来店客の実態を調査し、現状を把握。40～50歳代の女性を**新たなターゲットとして明確に設定し、ターゲットを想定したメニューの拡充**に取り組むとともに、看板のデザイン変更や食器の刷新等を行った。
- 一連の取組の結果、ターゲット層の取り込みに成功し、集客力が向上。**感染症の感染拡大以降で売上増加**を達成し、感染症の影響を乗り越えた。

## 【参考事例②】経営環境の変化に対応する取組

### 「2024年問題」に向けた投資により、業務効率化や人材採用・定着の強化を実現した企業

#### 有限会社黒潮重機興業（宮城県多賀城市）

- 有限会社黒潮重機興業は、建設用の重機や資材の運搬サービスを専門に行う運送業の企業。（資本金3,000万円、従業員数18名）
- 2024年4月に運転手の時間外労働の上限規制の適用により、人手不足が深刻化するとされる「2024年問題」への対応を見据え、**独自の運行管理システム「KRSION（クロシオン）」を開発・導入**。全運転手がタブレットを活用し、GPS（全地球測位システム）による現在地確認や運行状況、搬送先の詳細情報の共有がリアルタイムで可能に。
- 配車効率の向上、運転手の業務や管理業務を一元化、**発注の即応力を高めたことで、大手顧客からの受注増と残業時間削減・人材採用・定着の強化を同時に実現**。
- また、同システムを全国の同業他社向けに外販するため、2024年にリリースを予定。



菅原隆太社長



タブレットを使う運転手

### 「脱炭素・廃棄物ゼロ」の取組で競争力を増す企業

#### 久保井塗装株式会社（埼玉県狭山市）

- 久保井塗装株式会社は、自動車部品、建築金物、航空宇宙部品等の工業塗装を手掛ける企業。（資本金5,300万円、従業員数20名）
- 揮発性有機化合物（VOC）の排出抑制が求められる中、**環境負荷低減が競争力向上につながると考え、IoTを活用した高効率塗装技術の開発・実用化に成功**。
- **2035年までの脱炭素・廃棄物ゼロの実現**を目標に、再生可能エネルギーへの転換や、事業所内のエネルギー消費量を最小限に抑えるマネジメントシステム開発に取り組むなど、**ビジネスモデルの変革**を進めている。

### DXによる多角化経営で成長を続ける企業

#### グランド印刷株式会社（福岡県北九州市）

- グランド印刷株式会社は、シルクスクリーン印刷技術を基盤に、広告看板・サイン、壁紙などのデザイン・印刷を手掛ける企業。（資本金1,200万円、従業員数55名）
- 経営環境の変化を契機に、**ビジネスモデルの変革を進めるべくDXに着手**。情報の一元管理が可能となったことで、業務効率改善が進むとともに、**顧客データの蓄積・分析を通じて年間2～3件の新規事業創出が常態化**。
- 自社開発の基幹システムを活用して各事業を統合・連携する「**連邦多角化経営**」を掲げ、**新規事業で蓄積した販売データを更なる新規事業につなげる好循環を実現**。

## 【参考事例③】事業承継と事業承継を支える取組

早期から支援機関に相談し、M&Aを進めたことで、地域の伝統を守ることができた企業

### 株式会社山本味噌醸造場（新潟県上越市）

- 株式会社山本味噌醸造場は、味噌製造を手掛ける企業である。（資本金950万円、従業員数11名）
- 山本幹雄氏は、事業に従事する親族の高齢化や、後継者不在の状況から、地域の伝統の味を今後も守っていくことに不安を感じ、**47歳の時に事業承継を決意**。
- まず、**上越商工会議所に相談し、第三者承継を進め**、その後、マッチングの可能性を広げるため、新潟県事業承継・引継ぎ支援センターの勧めで、2022年4月にM&A総合支援プラットフォーム「BATONZ」へ登録。同年7月には株式会社PEAKSの金崎努社長と独占交渉に入った。
- 地域に密着した事業継続にこだわりを持つ山本氏と、既存事業の経営が確立された製造業者を求めていた金崎社長の意向が合致。**登録してから約1年後の2023年3月に成約に至った**。
- 成約後は、両者それぞれが専門性を持って取り組める業務分担とし、それぞれ力を発揮。**今後は、新しい商品や販売アプローチを取り入れつつ、地域の伝統の継続を目指す**。



味噌を醸造する工場の外観



地元名物の「雪ん子みそ」

## M&Aと経営統合の取組を通じ、成長する企業

### 長野テクトロングループ株式会社（長野県長野市）

- 長野テクトロングループは、主に入力装置の製造を手掛ける長野テクトロン株式会社を中核とする企業グループ。（資本金5,000万円、グループ計従業員数140名）
- 2023年9月現在で傘下のグループ企業は7社。今後も積極的なM&Aにより、**ニッチトップで独自のプロダクトを持った企業グループの形成を目指す**。
- 同社は経営統合に当たって、**頻繁に訪問して関係を深めつつ、買収先の経営方針を最大限尊重するという方針を貫く**。また、買収先の経営改善では、**グループ内の取引拡大など、売上げを高める支援を最優先**に取り組んでいる。

## 事業承継支援に取り組む地方公共団体

### 豊岡市（兵庫県）

- 豊岡市は、市内企業の**後継者不足による廃業が増加**する中、円滑な事業承継に向けて、より個別の事情に踏み込んだ事業承継支援に取り組む自治体。
- 同市は但馬信用金庫とココホレジャパン株式会社との間で三者間連携協定を締結、**事業を「継いでほしい人」の情報をWebサイト上に掲載し、「継ぎたい人」を全国から募集する「兵庫県豊岡市継業バンク」**を開設した。
- 2024年3月時点で**4件の事業承継が実現**。3者がそれぞれの強みをいかし、きめ細かな支援を行っている。

## 【参考事例④】省力化投資と人への投資の取組

### 積極的な省力化投資を図り、人手不足による生産制約の解消と、持続的な賃上げを実現した企業

#### 株式会社森清化工（東京都墨田区）

- ▶ 株式会社森清化工は、機械や配管で流体を密封するために使用されるゴム製部品「**Oリング**」を専業で製造する企業。（資本金5,000万円、従業員数150名）
- ▶ 製造技術者を中心に**人手不足が深刻化**する中、製造現場と販売管理の両面で積極的な設備投資を実施。**業務の標準化・自動化を進めて生産性の向上**を図るとともに、**勤務形態の多様化や賃上げ**を実施し、人材確保に向けて働きやすい職場環境づくりに取り組んできた。
- ▶ 同社では年間約2億個のOリングを生産し、品質保持のため全数検査において、**製品検査工程の約6割をカバーする自動検査装置**を導入。品質の安定化による製品の付加価値向上と同時に、**人手不足による生産制約を解消**。
- ▶ さらに、**EDIを活用した販売管理システム**にも投資。納期や製品在庫の管理、見積りや請求・納品書の作成といった属人化しやすい細かな販売管理業務を簡素化・標準化し、業務効率化・従業員への負荷軽減につなげている。



毛利栄希社長



多品種のOリング

### 従業員の技術力向上と自主性の醸成に取り組む企業

#### 株式会社九州電化（福岡県福岡市）

- ▶ 株式会社九州電化は、めっき加工を手掛ける企業。（資本金1,000万円、従業員数95名）
- ▶ 同社の強みは「現代の名工」を2名輩出した高度な技術力。そのような**高い技術力を維持・発展**させていくために、**人材育成**は同社において将来に向けた重要な命題。
- ▶ 基礎技術習得のために手動ラインを活用する「**めっき道場**」での育成、国家資格「電気めっき技能士」の取得に向けた**独自のe-ラーニング実施**などを行う。これらの取組が、従業員の**技術力の向上とモチベーションアップ**につながっている。

### 「人」への投資により人材を確保し、成長する企業

#### 二九精密機械工業株式会社（京都府京都市）

- ▶ 二九精密機械工業株式会社は、工業製品のコア機構部の開発と設計、製造を手掛ける企業。（資本金9,000万円、従業員数283名）
- ▶ 「**家庭が一番、仕事はその次！**」という理念の下、職場環境の整備を自社の大切な「人」への投資と捉え、従業員が「自分」を大切にできる職場づくりに取り組んだ。その結果、事業拡大とともにこの10年間で**従業員数は約3倍**に増加、**過去3年間の新卒定着率も約76%**と高水準を達成。
- ▶ 「事業の継続と発展には**若手人材の採用と育成**が重要である」と、若手人材の成長を自社の成長にもつなげている。



## 【参考事例⑤】成長に向けた投資行動の取組

### 買収先の早期収支改善とグループ人材の多様な活用を重視し、M&A・グループ化戦略で成長する企業

#### 磐栄ホールディングス株式会社（福島県いわき市）

- 磐栄ホールディングス株式会社は、物流事業を中核とした企業グループの持ち株会社。（資本金1,000万円、グループ計従業員数2,300名）
- 同社は、東日本大震災による危機を契機に、事業規模の拡大に乗り出した。2014年、金融機関の紹介で後継者不在の運送会社を買収したことを皮切りに、**同業種（物流業）のM&A**を積極的に進めるようになった。
- 同社は、**買収直後から、グループ企業の収支改善**に取り組むことを重視。まずは、**グループ企業への役員の派遣、間接部門の統合**などにより、経営の効率化・合理化を図り、**設備・拠点の共有や燃料・車両の共同購入によるコスト低減**などにより、早期の収支改善を実現してきた。
- 2023年度時点の**グループ企業数は63社**に上る。グループ規模の拡大により**グループ内で多様な人材を発掘、各人の経験や得意分野をいかしたグループ内横断的な人事配置や新規部署の立ち上げ**なども行い、成長を続ける。



村田裕之社長



グループ企業が保有する物流ビル

### グローバルニッチトップ志向で成長を実現した企業

#### 京西テクノス株式会社（東京都多摩市）

- 京西テクノス株式会社は、計測器・医療機器・通信機器など電子機器サービス、ネットワーク設計、構築、運用管理等を手掛ける企業。（資本金8,000万円、従業員数427名）
- **成長にはニッチ分野で勝ち抜くことが重要**と考え、自社の業界を分析し、メーカー横断的な修理等の**ワンストップ対応**に活路を見いだした。成長に向けた長期経営構想の下、人材育成、M&A、資金調達等に取り組んでいる。
- 成長の実績が更なる成長につながっており、**新たな技術を活用した省力化や、地域貢献の拡大**にも取り組んでいる。

### エクイティ・ファイナンスを活用し、成長する企業

#### 株式会社大都（大阪府大阪市）

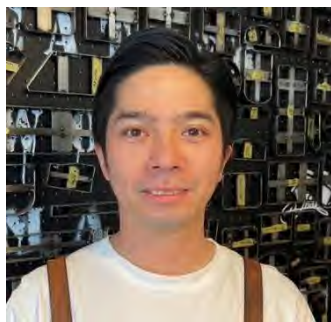
- 株式会社大都は、DIY用工具等のECプラットフォームを展開する企業。（資本金5,000万円、従業員数27名）
- 同社は老舗工具問屋であったが、経営改善を図るべく**付加価値の出しにくい卸売業から全面撤退し、EC販売に転換**。
- **スピード感を持って事業拡大を進めていくため、大規模な資金調達を検討**。ガバナンスの構築と事業計画の洗練を進め、株式会社グロービス・キャピタル・パートナーズなどを引受先とする、出資を受けるに至った。
- 調達資金を活用し、経営人材の確保とECプラットフォームを構築。**2017年に約38億円だった売上高は、2022年には約71億円に増加、飛躍的な成長を実現**。

## 【参考事例⑥ – 1】売上げの確保と地域の経済・文化を支える取組

### 製品の原価を把握しながら、価格設定を見直すことで収益改善を果たした企業

#### LEATHER WORK MAKE（沖縄県北谷町）

- LEATHER WORK MAKEは、皮革製品の製造・販売を行う事業者。（従業員数3名）
- 受注が順調に入る一方で、利益は赤字であり、事業継続に必要な運転資金が減少する状況にあった。
- **沖縄県よろず支援拠点の支援**を受けた際、原材料費に利益を乗せただけで、製品価格を設定しており、人件費や水道・光熱費等の製造にかかる費用を考慮していないことが課題と判明。
- よろず支援拠点の助言を受け、製品を作る際にかかった時間や費用を製造工程ごとに計測し、**製品の原価を把握**した上で、十分な利益を確保できるよう価格設定の見直しを図った。また、その**根拠を顧客に明示できるよう工夫**した。
- 商品単価は上がったものの、その根拠を適切に示したことで、顧客数への影響なく、**収益の改善を果たすことに成功した**。



山城良太氏



LEATHER WORK MAKEの皮革製品

### 住民の買い物需要に応えるなど、地域を支える企業

#### せちばるストアー（長崎県佐世保市）

- せちばるストアーは、地元の生鮮食品や総菜を主力商品とする食料品店を営む事業者。（従業員数6名）
- 佐世保市世知原町の中心部にあった食料品店の閉店を受け、**地域内に「買い物難民」が発生することを防ぐべく**、同店に野菜を卸していた西山寛子氏と、総菜を卸していた山本照江氏が共同経営者として、**佐世保市北部商工会の支援を受け、立ち上げた**。
- **地域に食料品店を存続させ、住民の買い物需要に応えることにつながっている**ほか、雇用創出、生産者の出荷先、住民の寄り合い所として地域を支える存在となっている。

### 地域の伝統文化の発信と、事業発展に取り組む企業

#### 株式会社京屋染物店（岩手県一関市）

- 株式会社京屋染物店は、1918年創業、祭り関連製品を取り扱う企業。（資本金500万円、従業員数13名）
- 半纏（はんてん）や浴衣などの**祭り商品が主な収入源であり売上げの季節変動が大きい**という課題を抱えていた。
- そこで、同社の蜂谷悠介社長は**伝統技術をいかし**、フランスの靴ブランド「コーランクル」やアウトドアメーカーの「スノーピーク」など、**他企業とのコラボによる新商品開発を実現**。
- 取組の結果、蜂谷社長就任時（2010年）と比較し、売上高は3倍に増加。今後も、**伝統文化の発信と、更なる事業発展を目指して取り組む方針**である。

## 【参考事例⑥ – 2】地域の経済・文化を支える取組

### 環境変化に対応し新たな書店の姿を模索する企業

#### 株式会社啓林堂書店（奈良県大和郡山市）

- 株式会社啓林堂書店は、「啓林堂書店」を中心として、奈良県内に5店舗の書店を運営する企業。
- 1974年の創業以来、同社は地域に根ざした書店として、文化拠点の役割を担ってきた。しかし、デジタル化が進展していく中で、3代目の林田幸一社長は「**本を買う場所にとどまらない書店の在り方**」が今後求められるようになって考え、2022年には**事業再構築補助金等**を活用しながら新規事業に取り組むなど、新たな書店の姿を模索し始めた。
- 2023年12月、同社は「何にもとらわれず読書を純粋に楽しめる空間」として、既存店舗を改装し**カフェ等を併設した「書院」**を開業。**落ち着いた環境で本を読むことそのものを心静かに楽しむ時間**を提供している。
- 書店が次々と閉店する現状に対し、今後も**本を中心に据えた新しい形**をつくり、書店の未来に少しでも明るい兆しを感じられるよう取り組んでいく。



心赴くままに本と過ごす場所「書院」



出所：啓林堂書店 (<https://www.books-keirindo.co.jp/%e5%a5%88%e8%89%af%e5%ba%97/992558/>)

### 地震の被害を乗り越え教科書販売を行う企業

#### 有限会社いろは書店（石川県珠洲市）

- 有限会社いろは書店は、同市で唯一、一般書を扱う「いろは書店」を運営する企業である。
- 1949年の創業以来、地域密着型の書店として、**同市の文化拠点**としての機能を果たしてきた。
- 2024年1月、**能登半島地震の被害**を受け、「いろは書店」店舗の1階部分が倒壊した。約1万冊の書籍が下敷きとなり、営業ができない状態に陥った。
- しかし、**教科書が必要な時期に営業を再開しなければならないとの使命感**から、知人のテナントを借りて同年3月下旬には**教科書販売に絞って営業を再開**。教科書以外も含めた「本屋」としては、同年4月の再開を目指した上で、2025年夏頃までの本格復旧を目指す考えだ。  
(2024年3月29日時点)



被災した旧店舗の外観



店主の八木久氏と仮店舗の外観

## 【参考事例⑦】支援機関の支援能力向上に向けた取組

### 支援能力向上と支援機関同士の連携を図り、多様な課題に対応する支援機関

#### 石川方部商工会広域連携協議会（福島県）

- 石川方部商工会広域連携協議会は、福島県石川郡の五つの商工会で構成されている。
- 同会の藤田達夫主任広域経営指導員は、事業者からの相談内容が多様化する中、組織としての支援能力の底上げや支援体制の強化が必要と考えていた。
- 2020年には、**経営指導員の業務を補助する経営支援員を対象とした研修**を実施。事業者の課題の把握につながる「対話と傾聴」や持続化補助金の相談・申請業務に関するスキル等を学んでもらったことで、**経営支援員の能力向上**が図られた他、**経営指導員がより高度な支援に集中**できるようになった。
- また、**外部の専門家とのネットワーク構築**にも注力。専門家と協議会の職員がチームを組み、**事業者に対して必要な支援を円滑に届けられる体制**を整えている。



藤田達夫主任広域経営指導員



研修会の様子

### 現場の支援機関の支援能力向上を支える広域機関

#### 一般社団法人埼玉県商工会議所連合会（埼玉県）

- 一般社団法人埼玉県商工会議所連合会は、埼玉県内の事業者に対する経営面の支援活動を行う商工会議所の広域機関として、県内の広域課題や各商工団体が抱える困難案件の解決と職員の育成を実施している。
- **同会は、所属の広域指導員を中心として、県内の商工会議所を跨ぐ横断的なコーディネート**に取り組んでいることが特長。現場の商工会議所による支援先訪問に、**同会の広域指導員も同行**するなど、**実務を通じたノウハウの共有**等が、地域全体の**支援能力の向上**につながっている。

### 支援能力向上に外部研修を活用する支援機関

#### 土浦商工会議所（茨城県）

- 土浦商工会議所は、経営相談を始め、講習会や各種イベントなど、地域経済の発展に取り組む支援機関。
- **一定以上の規模の企業支援へのノウハウが乏しい**という課題に対し、2022年に関東経済産業局が開始した**「OJT事業」**を活用。経営指導員らは課題設定型支援の手法を実践的に学んだ。
- 事業終了後には、関東経済産業局、茨城県よろず支援拠点巻き込み、課題設定型支援の手法を学ぶグループワークを取り入れた**県内経営指導員研修カリキュラムを刷新**、更なる**支援能力の向上**に取り組んでいる。

公表時間  
7月8日(月) 14時00分

資料 9



**BOJ**  
*Reports & Research Papers*

2024年7月8日  
日 本 銀 行

# 地域経済報告

— さくらレポート —

(2024年7月)

本報告は、本日開催の支店長会議に向けて収集された情報をもとに、支店等地域経済担当部署からの報告を集約したものである。

# 地 域 経 済 報 告

(2024年7月)

## 目 次

I. 各地域の景気判断の概要	・・・1
II. 地域別金融経済概況	・・・6
• 北海道	・・・7
• 東北	・・・11
• 北陸	・・・15
• 関東甲信越	・・・19
• 東海	・・・23
• 近畿	・・・27
• 中国	・・・31
• 四国	・・・35
• 九州・沖縄	・・・39

## 参考

日本銀行各支店等のホームページアドレス ・・・最終頁

### <地域区分>

地域名	都道府県	取りまとめ店
北海道	北海道	札幌支店
東北	青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県	仙台支店
北陸	富山県、石川県、福井県	金沢支店
関東甲信越	茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、新潟県、山梨県、長野県	調査統計局 (本店)
東海	岐阜県、静岡県、愛知県、三重県	名古屋支店
近畿	滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県	大阪支店
中国	鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県	広島支店
四国	徳島県、香川県、愛媛県、高知県	高松支店
九州・沖縄	福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県	福岡支店

本稿の内容について、商用目的で転載・複製を行う場合は、予め日本銀行調査統計局までご相談ください。転載・複製を行う場合は、出所を明記してください。










【照会先】 調査統計局 地域経済調査課 Tel. 03-3277-1357





## I. 各地域の景気判断の概要

### (1) 各地域の景気の総括判断

北陸を除く8地域では、景気は、一部に弱めの動きもみられるが、「緩やかに回復」、「持ち直し」、「緩やかに持ち直し」としている。北陸では、地震の影響による下押しが一部にみられるものの、「回復に向けた動きがみられている」としている。

#### ▽各地域の景気の総括判断と前回との比較

	【24/4月判断】	前回との比較	【24/7月判断】
北海道	持ち直している		一部に弱めの動きがみられるが、持ち直している
東北	緩やかに持ち直している		緩やかに持ち直している
北陸	能登半島地震の影響により個人消費や生産の一部に下押しがみられており復旧の途上にあるものの、復旧復興需要や生産正常化が進むもとの、持ち直しの動きがみられている		能登半島地震の影響により一部に下押しがみられており復旧の途上にあるものの、復旧復興需要や生産正常化が進むもとの、回復に向けた動きがみられている
関東甲信越	一部に弱めの動きもみられるが、緩やかに回復している		一部に弱めの動きもみられるが、緩やかに回復している
東海	一部に弱めの動きもみられるが、緩やかに回復している		一部に弱めの動きもみられるが、緩やかに回復している
近畿	一部に弱めの動きがみられるものの、基調としては緩やかに持ち直している		一部に弱めの動きがみられるものの、緩やかに回復している
中国	緩やかな回復基調にある		緩やかな回復基調にある
四国	持ち直している		持ち直しのペースが鈍化している
九州・沖縄	一部に弱めの動きがみられるが、緩やかに回復している		一部に弱めの動きがみられるが、緩やかに回復している

(注) 前回との比較の「」、「」は、前回判断に比較して景気の改善度合いまたは悪化度合いが変化したことを示す（例えば、改善度合いの強まりまたは悪化度合いの弱まりは、「」）。  
 なお、前回に比較し景気の改善・悪化度合いが変化しなかった場合は、「」となる。

## (2) 各地域の需要項目等別の判断

	公共投資	設備投資	個人消費
北海道	高水準で推移している	緩やかに増加している	物価上昇の影響を受けつつも、堅調に推移している
東北	弱めの動きとなっている	増加している	緩やかに回復している
北陸	復旧復興関連工事等により足もと増加しており、先行きもさらなる増加が見込まれる	増加している	復旧復興関連需要に加え、一部に休業を余儀なくされる地域があるものの政府による旅行支援制度の効果等もあって、回復に向けた動きがみられている
関東 甲信越	緩やかに増加している	増加している	一部に弱めの動きがみられ、増加ペースが幾分鈍化した状態が続いている
東海	高水準で推移している	増加している	物価上昇などの影響がみられるものの、持ち直している
近畿	高水準で推移している	増加している	一部に弱めの動きがみられるものの、緩やかに増加している
中国	高水準で推移している	増加している	緩やかな回復基調にある
四国	持ち直している	増加している	物価上昇の影響を受けつつも、底堅く推移している
九州・ 沖縄	増加している	高水準で推移している	物価上昇などの影響を受けつつも、堅調に推移している



住宅投資	生産	雇用・所得	
減少している	横ばい圏内ながら、一部に弱めの動きがみられる	雇用・所得情勢をみると、緩やかに改善している	北海道
弱い動きとなっている	持ち直しの動きが足踏みしている	雇用・所得環境は、改善している	東北
先行きは復旧需要等が見込まれるものの、足もとは減少している	地震の影響により一部で生産水準が低下しており復旧の途上にあるものの、足もと持ち直しつつある	雇用・所得環境は、地震による調整もみられるが、有効求人倍率や賃上げ動向からみると、足もと持ち直しつつある	北陸
弱めの動きとなっている	弱めの動きとなっている	雇用・所得情勢は、緩やかに改善している	関東 甲信越
弱い動きとなっている	下押し圧力を受けているものの、増加基調にある	雇用・所得情勢は、緩やかに改善している	東海
横ばい圏内で推移している	横ばい圏内で推移している	雇用・所得環境をみると、緩やかに改善している	近畿
弱めの動きとなっている	横ばい圏内の動きとなっている	雇用・所得環境をみると、全体として緩やかに改善している	中国
弱めの動きとなっている	横ばい圏内の動きとなっている	雇用・所得情勢は、緩やかに改善している	四国
弱含んでいる	このところ弱めの動きとなっている	雇用・所得情勢をみると、緩やかに改善している	九州・ 沖縄

### (3) 企業等の主な声（トピック別）※

#### ①個人消費（インバウンド需要を含む）

- ・一部メーカーの生産停止が解除され、受注・登録台数ともに持ち直しているものの、新たな認証不正の問題もあり、影響を懸念（鹿児島[自動車販売]）。
- ・物価上昇の影響が続くもとで旧型モデルなどのセール品や廉価品の引き合いが強く、引き続き販売動向は弱め（福岡[家電販売]）。
- ・長引く物価高の中、家計応援キャンペーンと銘打って食料品や日用品の値下げを実施。値下げをした商品の販売は非常に好調であり、顧客の節約志向の高まりを感じている（高松[商業施設]）。
- ・物価上昇が続くもとで、購入点数の減少や相対的に安価なプライベートブランド商品へのシフトがみられる一方、高単価商品の販売も引き続き好調であるなど、メリハリの利いた消費行動が広がっている（那覇[小売]）。
- ・富裕層を中心に高価格帯の化粧品やブランド品の売れ行きが好調。円安を受けてインバウンド客の購買意欲も旺盛（金沢[百貨店]）。
- ・値上げを進めてきたもとでも、地元客の宴会需要や観光客の来店回復が続いており、売上は好調に推移している（松本[飲食]）。
- ・為替円安などで海外旅行が不人気な中、国内旅行へ支出を振り向ける動きもみられ、GWは沖縄方面などの遠方旅行が好調であった（大阪[旅行]）。
- ・国内レジャー客の需要は、GWを含め宿泊価格を引き上げるもとでも底堅く推移している。インバウンドは、東アジア圏の個人旅行客が大幅に増加しており、旺盛な需要が続いている（大阪[宿泊]）。

#### ②生産・輸出、設備投資

- ・供給面の問題による影響は受けているものの、高い水準にある受注残を背景に、生産は増加基調（名古屋[輸送用機械]）。
- ・完成車メーカーの生産再開を受けて、足もとの自動車部品の受注・生産は回復している。ただし、再び一部メーカーの生産が停止しているため、今後の受注への影響を懸念している（松本[輸送用機械]）。
- ・海外メーカーが生産能力を増強するもとで、アジア圏における汎用品の市況軟化につながっており、国内生産に対する調整圧力となっている（本店[化学]）。
- ・中国向けを中心に需要が増加傾向にあるほか、2024年度下期以降は主にAI関連の受注が回復するとみており、生産水準は高まる見通し（熊本[生産用機械]）。
- ・スマホやPC向け製品の在庫調整が進捗してきたことを受けて、生産ラインの稼働率を徐々に引き上げている（仙台[電気機械]）。
- ・半導体需要の一段の高まりとそれに伴う半導体製造装置の需要拡大を見込み、生産能力増強および製品の高付加価値化に向けた投資を実施（高松[窯業・土石]）。
- ・持続的な賃上げを行うため、施工図面の3Dモデル化による管理や測量のコスト削減などDXを通じた労働生産性向上に取り組んでいる（下関[建設]）。
- ・資材価格の高騰や建設業の人手不足による工期長期化の影響により、新設店舗を当初想定の2階建てから平屋建てに変更した（名古屋[小売]）。

※ 日本銀行の本支店・事務所による企業等へのヒアリングの際に聞かれた声をトピック単位でまとめたもの（各地域の「企業等の主な声」は「Ⅱ. 地域別金融経済概況」を参照）。()内は報告のあった支店等名、[]内はヒアリング先企業等の業種名。

### ③雇用、賃金設定

- ・2024年度に大幅な賃上げを実施したところ、同業他社から転職の応募が増加するなど採用競争力が向上した（秋田[小売]）。
- ・業績が非常に好調に推移する中、昨今の物価上昇も考慮して従業員に報いるべく、今春は昨年を上回る高い賃上げを実施した（名古屋[輸送用機械]）。
- ・業績低迷で賃上げに踏み切れずにいた中、若手が数名退職したこともあり、2024年度は原資の確保に先行して平均8%の賃上げを実施（福岡[情報通信]）。
- ・2024年のベア率については、当初は昨年並みとする予定であったが、同業他社の多くが昨年を上回る賃上げ方針を打ち出す中、多少無理をして昨年以上の水準に引き上げた（福島[生産用機械]）。
- ・将来の中核を担う若年層の退職を防止するため、2024年度は、40代以上の社員よりも30代以下の社員の賃上げ幅を大きくし、限られた原資を若年層に重点配分した（仙台[食料品]）。
- ・ドラッグストア等との競合が激しい中、厳しい収益状況が続いており、賞与は夏しか支給できていない。このため、人材流出が激しく、新卒採用についても、2024年度入社はゼロ名となるなど非常に苦しい経営が続いている（高松[小売]）。
- ・建設業界では人材確保を目的とした企業買収の動きが活発化しており、当社も技術者の確保に向けてM&Aを検討している（札幌[建設]）。
- ・転職後の賃金が転職前を上回るケースが増えているもと、転職市場は引き続き活発な動きとなっている。先行きも、タイトな労働需給と雇用の流動化がドライバーとなり、賃金上昇の傾向が続くと見込まれる（本店[人材サービス]）。

### ④価格設定

- ・原材料価格の上昇一服から、再値上げは当面想定していなかった。ただし、最近の為替円安を受け、既に収益が下振れており、次の値上げを前倒しで行うかどうかを検討している（本店[食料品]）。
- ・物価高の影響で、近隣にディスカウントストアがある店舗の客数が減少しているため、対抗して一部商品を値下げし、顧客の係留を図っている（長崎[スーパー]）。
- ・定番商品の価格は据え置く一方、付加価値を高めた新規商品や季節限定の商品は値上げを実施することで、客離れを抑制しつつ、コスト上昇分の価格転嫁を進めている（福島[飲食]）。
- ・レンタカーの利用料金の値上げ以外にも、従来無料だった乗り捨て料金の有料化など、様々な手段を組み合わせながら価格転嫁を進めている（仙台[物品賃貸]）。
- ・ホテルの宿泊価格は昨年来上昇傾向にある。円安が続く中で旺盛なインバウンド需要に陰りがみられないため、値上げの流れはしばらく続く見通し（京都[宿泊]）。
- ・優秀な講師確保のためには継続的な賃上げおよび授業料の値上げが必要と認識しており、すでに社内では、来年の上げ幅を議論している（本店[対個人サービス]）。
- ・競合他社の価格改定もあり、値上げしやすい環境にあるため、新規出店など先行きの業容拡大を見据えた値上げを実施（本店[対個人サービス]）。
- ・政府の働きかけなどもあり、大企業では、中小企業からの価格転嫁の受け入れに前向きなスタンスの先が増えている。一方、中小企業間の価格交渉では、依然として人件費等の価格転嫁が進んでいないケースも少なくない（横浜[経済団体]）。
- ・ブローラーの飼育・加工費や当社の人件費の増加分を転嫁するため、出荷先企業と価格交渉を実施。以前は交渉のテーブルにつくことすら難しかったが、外部環境の変化もあり、前向きに対応してもらっている（鹿児島[食料品]）。
- ・完成車メーカーが価格転嫁の容認姿勢を強めるもと、原材料費やエネルギーコストに加え、足もとでは人件費の上昇分も販売価格へ転嫁できた（松本[輸送用機械]）。

## II. 地域別金融経済概況

## 北海道地域の金融経済概況

### 【全体感】

北海道地域の景気は、一部に弱めの動きがみられるが、持ち直している。

すなわち、公共投資は、高水準で推移している。個人消費は、物価上昇の影響を受けつつも、堅調に推移している。観光は、回復している。設備投資は、緩やかに増加している。輸出は、下げ止まっている。住宅投資は、減少している。生産は、横ばい圏内ながら、一部に弱めの動きがみられる。

雇用・所得情勢をみると、緩やかに改善している。

この間、企業の業況感は、改善した。

### 【各 論】

#### 1. 需要項目別動向

公共投資は、高水準で推移している。

輸出は、下げ止まっている。

設備投資は、緩やかに増加している。

6月短観（北海道地区）における2024年度の設備投資は、前年を上回る計画となっている。

個人消費は、物価上昇の影響を受けつつも、堅調に推移している。

百貨店は、回復している。スーパーは、増勢が鈍化している。コンビニエンスストアは、横ばい圏内の動きとなっている。ドラッグストアは、増加している。家電販売は、持ち直している。乗用車販売は、下げ止まっている。サービス消費は、回復している。

観光は、回復している。

住宅投資は、減少している。

#### 2. 生産

生産（鉱工業生産）は、横ばい圏内ながら、一部に弱めの動きがみられる。

主要業種別にみると、食料品、金属製品は、横ばい圏内の動きとなっている。電気機械は、持ち直しの動きが一服している。輸送機械は、持ち直している。

#### 3. 雇用・所得動向

雇用・所得情勢をみると、緩やかに改善している。

#### 4. 物価

消費者物価（除く生鮮食品）は、前年を上回って推移している。

#### 5. 企業倒産

企業倒産は、増加している。

#### 6. 金融情勢

預金残高は、個人預金を中心に増加している。

貸出残高は、高水準で推移しているものの、減少している。

## 北海道地域の金融経済概況（続）

### 【企業等の主な声】

－（）内は報告のあった支店等名、[]内はヒアリング先企業等の業種名、<>内は同趣旨の報告のあった支店等名。

項目名	企業等から聞かれた主な声
公共投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新幹線や国土強靱化の関連案件などから、公共工事の発注は高水準で推移。新幹線延伸時期の延期が発表されたが、現時点では工事の発注は順調。ただし、工期が伸びることにより受注業者の収益計上時期が後ずれする可能性がある（札幌）。</li> <li>・公共工事の多くが、大手ゼネコンが請け負う大規模工事に振り向けられており、中小零細企業が大半の当地建設業者からは案件が少ないとの声が聞かれている（函館）。</li> </ul>
輸出	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ホタテは中国向けの減少が続いているが、米国・ASEAN向けなどが増加しており、減少幅が縮小している（札幌[行政機関]）。</li> </ul>
設備投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・生産性向上の観点から、バックオフィス事務を一元的に処理するデジタルプラットフォームを構築した。半年の納期遅延やコスト上昇などの障壁もあったが、導入後は事務効率化につながっている（釧路[建設]）。</li> <li>・EVシフトの進展等に伴う将来的な自動車部品の需要減少などを見越して、他分野にも応用可能な新たな製品開発に向けた試作ライン新設などの投資を積極的に行っていく方針（札幌[輸送用機械]）。</li> <li>・設備投資案件は、エレベーターなど老朽化した店舗内設備の更新程度。電気代などのコストが引き続き増加する中、足もとの収益状況では省人化や新規出店を行う余裕はない（函館[小売]）。</li> </ul>
個人消費等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・サービス品質向上に取り組みつつ、コスト上昇分を転嫁して客室単価を引き上げており、稼働率は好調を維持。インバウンド客は円安効果などもあり、高価格帯の客室から予約していく（札幌[宿泊]）。</li> <li>・桜の開花時期やGW期間を中心に観光客の入込みが好調。当地が舞台となったアニメ映画の聖地巡礼客も追い風となった（函館[宿泊]）。</li> <li>・円安効果などからインバウンド向けの免税売上は前年を大幅に上回り続けているほか、地元客などへの販売も堅調に推移している（札幌[百貨店]）。</li> <li>・物流コストの上昇等により販売価格を前年比＋1割ほど引き上げているが、主要客層が比較的高所得者層であるため、客数の減少など目立った節約行動はみられていない（函館[飲食]）。</li> <li>・日常消費については、ディスカウント業態への流出や安価なプライベートブランド商品へのシフトの動きが強まっている。一方、ハレの日消費は引き続き好調（札幌[スーパー]）。</li> <li>・食料品等では、プライベートブランド商品への選好やセール時のまとめ買いなど顧客の節約志向が強まっている。価格の割高感を和らげるため、一部商品の値下げやアプリクーポンの発行頻度増加などで、誘客を強化している（釧路[小売]）。</li> <li>・稼働率向上のため従来は値下げしていたが、リネン代等のコスト上昇を吸収するため稼働率を犠牲にして値上げする方針に転換。価格に見合った付加価値を提供するため、客室改装やサービスの見直しも進めている（釧路[宿泊]）。</li> <li>・エアコン需要の増加が売上全体を押し上げていたが、足もとでは、エアコンの設置工事が追い付かず納期が長期化しているため、消費者の買い控えの動きがみられている（函館[家電販売]）。</li> </ul>

個人消費等	<ul style="list-style-type: none"> <li>完成車の供給制約は徐々に改善していたが、6月入り後からの一部自動車メーカーの出荷停止の影響から先行きの不透明感が強まっている（釧路[自動車販売]）。</li> <li>インバウンド客が多い一部店舗では需要が旺盛であるものの、地元客向けの店舗では物価高による節約志向の強まりからか動きが鈍く、飲食業を巡る環境は依然厳しい（釧路[飲食]）。</li> </ul>
住宅投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>戸建販売は価格高騰などから低調な動きが続いているが、利幅悪化につながる価格の引き下げは難しい。断熱性能向上など高付加価値化を進めることで需要を喚起している（札幌）。</li> <li>価格が高いために持家の購入を断念した世帯が、より良い住環境を求めて築古のアパートから新築に住み替えるニーズが高まっており、こうした需要を捉えた貸家建築が相応にみられている（釧路）。</li> </ul>
生産	<ul style="list-style-type: none"> <li>札幌再開発、先端半導体工場などの建設需要を受けて、コンクリート関連製品の生産は増加傾向だが、人手不足等を背景に投資計画の後ずれが増えている点は先行きの懸念材料（札幌[窯業・土石]）。</li> <li>趨勢的な不漁の影響から輸入原料を活用する中で、円安による仕入価格の上昇分を製品価格に転嫁せざるを得ない。もともと、転嫁後の価格水準では消費者の需要回復は見込み難く、低水準の生産が続く見通し（釧路[食料品]）。</li> <li>スマホ等向けの生産は、低位だった前年から水準を切り上げている。停止していた製造ラインを再稼働するなど工場全体の稼働率も上昇している（函館[電子部品・デバイス]）。</li> </ul>
雇用・所得	<ul style="list-style-type: none"> <li>時間外労働の上限規制によって社員の残業代が減少することを踏まえ、基本給を大幅に引き上げた。この間、受注の抑制に伴って収益が減少することから、賃上げ原資の確保等のため、運賃の大幅な値上げを実現した（釧路[運輸]）。</li> <li>当地では、中小企業による賃上げの動きは前年よりも広がっているほか、先行きも人材係留のための賃上げが続くとみられる。そうした中、人件費上昇分の価格転嫁に理解が得られず収益が苦しくなっている先もみられる（札幌[経済団体]）。</li> <li>2024年度は採用強化のため初任給を引き上げ、連動して若年層を対象に基本給を引き上げたが、全社員一律のベアは収益的に難しかった（札幌[情報通信]）。</li> <li>他企業で賃上げの動きが広がる中、人材係留のためには、収益が厳しい当社も追随せざるを得ず、役員報酬を削って賃上げ原資を確保している（札幌[建設]）。</li> <li>アルバイトの採用が困難化しているため、自社採用に比べて、時給が割高で教育コストも要するが、新たな人材獲得手段として、単発の仕事を請負うギグワーカーを活用している（函館[水産加工]）。</li> <li>建設業界では人材確保を目的とした企業買収の動きが活発化しており、当社も技術者の確保に向けてM&amp;Aを検討している（札幌[建設]）。</li> <li>人手確保のため2年連続で5%のベアを実施しているほか、外国人材の採用を積極的に進めてきており、既に従業員の約2割が海外出身者となっている。足もとでは幹部ポストにも外国人材を登用し始めている（釧路[宿泊]）。</li> <li>各種コストの高止まり等による経営の不透明感から、収益が厳しい中小零細企業では、人手不足感が続く中でも正社員求人を抑制し、短時間のスポットワークサービスを積極的に活用する先もみられ始めている（釧路[行政機関]）。</li> <li>当地の整備士が不足していることから、引越し手当や単身赴任手当、奨学金返済援助等の各種手当を充実させることで、地域外から整備士を採用しようとしている（函館[自動車販売]）。</li> </ul>



## 東北地域の金融経済概況

### 【全体感】

東北地域の景気は、緩やかに持ち直している。

最終需要の動向をみると、公共投資は、弱めの動きとなっている。設備投資は、増加している。個人消費は、緩やかに回復している。住宅投資は、弱い動きとなっている。この間、生産は、持ち直しの動きが足踏みしている。雇用・所得環境は、改善している。消費者物価（除く生鮮食品）は、前年を上回っている。こうした中、企業の業況感は、改善している。

### 【各 論】

#### 1. 需要項目別動向

公共投資は、弱めの動きとなっている。

設備投資は、増加している。

6月短観（東北地区）における2024年度の設備投資をみると、中長期的な目線に基づいた能力増強投資や省力化投資、新規出店などがみられることから、増加している。

個人消費は、緩やかに回復している。

主要小売業販売額をみると、ドラッグストアは、増加している。スーパーとコンビニエンスストアは、回復している。百貨店は、弱めの動きとなっている。ホームセンターは、減少している。また、家電大型専門店は、下げ止まっている。乗用車の新車登録台数は、供給制約の影響を受けて、弱めの動きとなっている。

この間、サービス消費は、飲食・宿泊を中心に回復している。

住宅投資は、弱い動きとなっている。

住宅着工戸数をみると、持家、貸家、分譲のいずれも弱い動きとなっている。

#### 2. 生産

生産（鉱工業生産）は、持ち直しの動きが足踏みしている。

主要業種別にみると、輸送機械は、弱めの動きとなっている。生産用機械等は、下げ止まっている。電子部品・デバイスと食料品は、持ち直している。

#### 3. 雇用・所得動向

雇用・所得環境は、改善している。

労働需給は、引き締まった状態にある。この間、雇用者所得は、業種ごとのば

らつきを伴いながらも増加している。

#### 4. 物価

消費者物価（除く生鮮食品）は、食料品などの価格上昇により、前年を上回っている。

#### 5. 企業倒産

企業倒産は、低水準ながら前年と比べて増加している。

#### 6. 金融情勢

預金動向をみると、法人、個人を中心に全体では前年を上回っている。

貸出動向をみると、個人向け、法人向けの増加を背景に全体でも前年を上回っている。この間、貸出金利は、横ばい圏内で推移している。

## 東北地域の金融経済概況（続）

### 【企業等の主な声】

－（）内は報告のあった支店等名、[]内はヒアリング先企業等の業種名、<>内は同趣旨の報告のあった支店等名。

項目名	企業等から聞かれた主な声
公共投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2023年以前の大雨災害に伴う復旧工事の発注は一巡したものの、国土強靱化関連工事等を受け、公共工事は前年比微増で推移している（青森）。</li> <li>・資材価格の上昇や人手不足を受けて、採算性が低い工事への入札を控えている（仙台）。</li> </ul>
設備投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スマホやPC向け製品の需要下げ止まりに合わせて、既存設備の更新投資や、新製品向けのライン新設投資を進めている（仙台[電気機械]）。</li> <li>・生産効率向上と省人化の観点から、複数拠点の生産ラインを一元的に管理できるシステムを導入した（福島[食料品]）。</li> <li>・足もとEV市場は伸び悩んでいるが、中長期的な市場拡大を見据えて、生産ライン導入に向けた大規模改修工事を計画している（青森[電気機械]）。</li> <li>・先行きの半導体関連製品の需要増加を見据えて、工場新設などの能力増強投資を実施予定。もっとも、建設業者の人手不足や建築資材の納入遅延等から、投資計画が後ずれしている（秋田[化学]）。</li> <li>・建築コストの上昇に加え、建設業者の人手不足から工事発注先の確保が困難化しており、新規出店や店舗改装を一時的に見送っている（仙台[小売]）。</li> </ul>
個人消費等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・歓送迎会や企業の会合などの開催件数が増加傾向にあり、宴会部門の売上が前年を上回っている（秋田[宿泊]）。</li> <li>・高所得者層を中心に宝飾品や化粧品など雑貨の販売は比較的堅調。外出機会の増加が背景にあるとみている（福島[商業施設]）。</li> <li>・2023年に続き今夏も猛暑となることが予想されるため、夏に向けて早めにエアコンを購入する顧客が多く、売上が前年比大幅に増加している（青森[家電販売]）。</li> <li>・アジア圏からのインバウンド観光客が増加傾向にあることに加え、円安効果が追い風となり、免税売上が過去最高水準となっている（仙台[百貨店]）。</li> <li>・夏休み期間の予約状況は好調であるなど、先行きの売上は好調だった前年を上回る見通し（仙台[宿泊]）。</li> <li>・生活防衛意識の高まりがみられており、ナショナルブランドの値上がり幅が大きい品目ほど、プライベートブランドの売上が伸長している（秋田[スーパー]）。</li> <li>・物価高による消費者の節約志向の強まりにより、スーパーやドラッグストアへの需要シフトが鮮明となっているため、売上が減少している（青森[コンビニ]）。</li> <li>・一部自動車メーカーの出荷停止を受けて車両の供給が滞っていることから、受注・登録台数はいずれも前年割れとなっている（仙台[自動車販売]）。</li> <li>・レンタカーの利用料金の値上げ以外にも、従来無料だった乗り捨て料金の有料化など、様々な手段を組み合わせながら価格転嫁を進めている（仙台[物品賃貸]）。</li> <li>・定番商品の価格は据え置く一方、付加価値を高めた新規商品や季節限定の商品は値上げを実施することで、客離れを抑制しつつ、コスト上昇分の価格転嫁を進めている（福島[飲食]）。</li> <li>・仕入コスト上昇を受けた値上げを行う一方、品目や期間を絞ったポイント還元セールにより、顧客離れを最小限に抑えている（仙台[ホームセンター]）。</li> </ul>

住宅 投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・資材価格の高騰に伴う住宅価格の上昇を背景に、注文住宅の新規受注は引き続き低調となっている（福島）。</li> <li>・持家では、新築物件の価格高騰を背景に、中古物件のリフォーム・リノベーションの受注件数が増加している（秋田）。</li> </ul>
生産	<ul style="list-style-type: none"> <li>・半導体製造装置の生産は足もと横ばいとなっているが、半導体関連企業における設備投資需要の持ち直しに連動して、2024年後半以降本格的に回復していく見通し（仙台[生産用機械]）。</li> <li>・生成A I 関連の需要増加を受け、データセンター向け半導体の生産水準は2024年を通して高水準で推移する見通し（青森[電気機械]）。</li> <li>・スマホやPC向け製品の在庫調整が進捗してきたことを受けて、生産ラインの稼働率を徐々に引き上げている（仙台[電気機械]）。</li> <li>・堅調な外食需要を背景に、業務用の冷凍・レトルト食品の生産量は前年を上回って推移している（仙台[食料品]）。</li> <li>・新興国における医療器具需要の高まりを受けて、生産ラインを新設して関連製品を増産することを予定している（秋田[業務用機械]）。</li> <li>・生成A I 関連の需要の高まりから、データセンター向けの製品ではフル生産が続く一方、スマホ向けでは一部の取引先で在庫が積みあがっており、生産調整が続いている（福島[電気機械]）。</li> <li>・受注残の消化に向けて挽回生産を進めていたが、一部自動車メーカーの出荷停止を受けて、生産ラインの稼働率が幾分低下している（仙台[輸送用機械]）。</li> </ul>
雇用 ・ 所得	<ul style="list-style-type: none"> <li>・採用の売り手市場が続く中、夕方以降や休祝日の勤務を敬遠する就労希望者が多く、時給を引き上げても採用には苦勞している（仙台[小売]）。</li> <li>・人材係留の観点から残業の廃止や福利厚生充実を進めており、給与面だけでなく、ワークライフバランスや、社員同士のコミュニケーションの改善も推進している（福島[対個人サービス]）。</li> <li>・2024年度に大幅な賃上げを実施したところ、同業他社から転職の応募が増加するなど採用競争力が向上した（秋田[小売]）。</li> <li>・派遣社員に対して建設技術に関するリスキリングを行い、建設会社へ派遣する取り組みを開始。人手不足感が強い専門人材の派遣料金は高いため、こうした取り組みを通じて労働生産性の向上を図る（仙台[人材サービス]）。</li> <li>・2024年度は、足もとの好調な業績等を反映して5%強のベアを実施したほか、賞与も過去最高となる年間7か月分超を支給する予定（秋田[金属製品]）。</li> <li>・2023年度は4%強の賃上げを実施したが、採用競争力の向上を目的として、2024年度はそれを上回る5%程度の賃上げを実施した（青森[小売]）。</li> <li>・2024年のベア率については、当初は昨年並みとする予定であったが、同業他社の多くが昨年を上回る賃上げ方針を打ち出す中、多少無理をして昨年以上の水準に引き上げた（福島[生産用機械]）。</li> <li>・将来の中核を担う若年層の退職を防止するため、2024年度は、40代以上の社員よりも30代以下の社員の賃上げ幅を大きくし、限られた原資を若年層に重点配分した（仙台[食料品]）。</li> <li>・2024年度は、業績低迷により賃上げ原資が限られるため、2023年度と同様に最低賃金引き上げ対応の賃上げにとどめる方針（青森[繊維]）。</li> <li>・コストアップ分の価格転嫁が十分でないほか、コロナ禍で膨らんだ銀行借入の返済を優先する必要があるため、2024年度は賃上げを見送る（仙台[飲食]）。</li> </ul>

## 北陸地域の金融経済概況

### 【全体感】

北陸地域の景気は、能登半島地震の影響により一部に下押しがみられており復旧の途上にあるものの、復旧復興需要や生産正常化が進むもとで、回復に向けた動きがみられている。

最終需要をみると、個人消費は、復旧復興関連需要に加え、一部に休業を余儀なくされる地域があるものの政府による旅行支援制度の効果等もあって、回復に向けた動きがみられている。住宅投資は、先行きは復旧需要等が見込まれるものの、足もとは減少している。設備投資は、増加している。公共投資は、復旧復興関連工事等により足もと増加しており、先行きもさらなる増加が見込まれる。

生産は、地震の影響により一部で生産水準が低下しており復旧の途上にあるものの、足もと持ち直しつつある。雇用・所得環境は、地震による調整もみられるが、有効求人倍率や賃上げ動向からみると、足もと持ち直しつつある。

この間、企業の業況感は、緩やかに改善している。

### 【各 論】

#### 1. 需要項目別動向

公共投資は、復旧復興関連工事等により足もと増加しており、先行きもさらなる増加が見込まれる。

設備投資は、増加している。

能力増強・省力化投資、脱炭素・環境対応投資に加え、新規事業向けの投資に踏み切る動きがみられるほか、地震による修繕等への投資もみられていることから、増加している。

個人消費は、復旧復興関連需要に加え、一部に休業を余儀なくされる地域があるものの政府による旅行支援制度の効果等もあって、回復に向けた動きがみられている。

百貨店・スーパー等の売上高は、引き続き地震による下押しがみられる中で、一部に震災関連需要がみられていること等から、持ち直している。家電販売は、持ち直しつつある。乗用車販売は、供給制約による下押しの影響から減少している。旅行取扱、ホテル・旅館の宿泊者数は、地震による下押しは残るものの、政府による旅行支援制度や新幹線延伸の効果等から、回復している。

住宅投資は、先行きは復旧需要等が見込まれるものの、足もとは減少している。

## 2. 生産

生産（鉱工業生産）は、地震の影響により一部で生産水準が低下しており復旧の途上にあるものの、足もと持ち直しつつある。

業種別にみると、電子部品・デバイスは、地震後の正常化に向けた動きが一段と進むもとで、持ち直している。化学は、持ち直している。繊維は、持ち直しつつある。金属製品は、減少している。生産用機械は、弱含んでいる。

## 3. 雇用・所得動向

雇用・所得環境は、地震による調整もみられるが、有効求人倍率や賃上げ動向からみると、足もと持ち直しつつある。

## 4. 物価

消費者物価（新潟県を含む北陸4県、除く生鮮食品）は、上昇している。

## 5. 企業倒産

企業倒産は、低水準となっている。

## 6. 金融情勢

預金動向をみると、個人、公金、法人いずれも前年を上回っている。

貸出動向をみると、地公体向けが前年を下回っている一方、個人向けおよび法人向けは前年を上回って推移していることから、前年並みとなっている。

貸出約定平均金利は、幾分上昇しているが、引き続き低水準で推移している。

## 北陸地域の金融経済概況（続）

### 【企業等の主な声】

－（）内は報告のあった支店等名、[]内はヒアリング先企業等の業種名、<>内は同趣旨の報告のあった支店等名。

項目名	企業等から聞かれた主な声
公共投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・能登半島地震の被災地域における仮設住宅の建設や港湾工事など、災害復旧工事が増加している（金沢）。</li> <li>・石川県の6月補正予算でも多額の復旧費用が計上されたことから、先行きも受注の増加が見込まれる（金沢）。</li> </ul>
設備投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・競争力維持・向上のための投資に加え、DX投資を継続的に行うことで、事業の合理化・省人化を図るほか、脱炭素関連投資にも注力することで、環境意識の高い欧米アパレルメーカー関連からの受注獲得を目指す方針（金沢[金属製品]）。</li> <li>・人手不足や旺盛な受注に対応するため、鉄骨製造ラインにおける省人化投資を前倒しして実施（金沢[金属製品]）。</li> <li>・パートやアルバイトの恒常的な採用難を受け、従業員一人分の働きを期待できる配膳ロボットの導入を進めている（金沢[飲食]）。</li> <li>・これまで業容拡大を志向して新規出店を積極化してきたが、建築コストが前回出店時の3倍にまで上昇していることに伴い投資採算が悪化したことから、出店を抑制（金沢[小売]）。</li> </ul>
個人消費等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客の節約志向が根強い中、食料品におけるプライベートブランド商品の拡充を中心とした低価格戦略が奏功して客数が増加したほか、利益率の高い化粧品等のついで買いも喚起して、売上が前年を大きく上回っている（金沢[ドラッグストア]）。</li> <li>・顧客の継続的な低価格志向に対応するため、ナショナルブランド商品よりも価格が安く、コストパフォーマンスが高いプライベートブランド商品を拡充している。また、広告コスト等の削減分を商品値引きに反映したエブリデー・ロープライス型の店舗出店にも取り組む（金沢[スーパー]）。</li> <li>・富裕層を中心に高価格帯の化粧品やブランド品の売れ行きが好調。円安を受けてインバウンド客の購買意欲も旺盛（金沢[百貨店]）。</li> <li>・能登半島地震により、住宅修繕等を優先するため新車購入予約をキャンセルしたりグレードを下げたりする顧客がみられているほか、一部自動車メーカーの出荷停止による供給制約もあり、販売が不芳（金沢[自動車販売]）。</li> <li>・物価高に伴う価格転嫁等により、コロナ禍前対比宿泊単価が約2割上昇している中、宿泊客数は▲2割程度減少。今後は、付加価値を高めて単価を引き上げることで、利益率を高めていく方針（金沢[宿泊]）。</li> <li>・能登半島へのアクセスが良好なエリアにあるビジネスホテルでは、復旧関連需要に支えられ、稼働率は高水準を維持（金沢[宿泊]）。</li> <li>・北陸新幹線延伸に伴う広告宣伝効果や首都圏からのアクセス改善により、個人・団体ともに需要が強く、週末を中心に利用は好調（金沢[宿泊]）。</li> <li>・インバウンド客がコロナ禍前のピーク並みまで回復するなど観光客の需要は好調であるほか、地元客の外出需要も増加傾向にある（金沢[飲食]）。</li> <li>・被災地支援の効果から、当社施設の利用客数は、前年から増加しているものの、能登半島地震の影響を受けるも、回復テンポに鈍さがうかがわれる（金沢[観光施設]）。</li> </ul>

住宅 投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・持家は、価格の高止まりが続く中、一部に購入に踏み切る顧客はみられているものの、依然として様子見する顧客が多く、受注は前年を下回っている（金沢）。</li> <li>・能登半島地震の被災者からの受注がみられ始めているが、住宅の公費解体やインフラ復旧が長期化している中で、住宅の再建にはなお時間を要する（金沢）。</li> <li>・長期金利に上昇圧力が生じる中でも、地元金融機関は住宅ローン金利を引き上げていないため、住宅販売に金利面の影響はみられていない（金沢）。</li> </ul>
生産	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外需要の悪化を受けて生産計画を引き下げている。米国やインドネシアなどは比較的良いが、エネルギー価格高騰によるインフレの影響を受ける欧州や、不動産市況が悪化している中国は、厳しい状況（金沢[生産用機械]）。</li> <li>・能登半島地震で被災した設備は概ね稼働を再開した。後発医薬品の需要が堅調であるもと、今後は安定供給に向けて、フル稼働で在庫を積み増していく計画（金沢[化学]）。</li> <li>・能登半島地震で被害を受けた工場の多くは、生産を再開し始めているが、液状化の被害が大きい地域の一部の工場では、なお影響が長引いている（金沢[繊維]）。</li> <li>・自動車メーカーの生産再開に伴い、車両用内装材向け製品の受注が徐々に回復しているものの、足もとの生産量は、例年対比▲2割程度で推移。生産量の回復は夏場以降とみている（金沢[繊維]）。</li> <li>・能登半島地震の影響を受けた生産拠点では地震前の生産水準に戻っている。こうした中、受注面では、米国・中国メーカーのスマホ向けが持ち直しているほか、AIサーバー向けが増加している（金沢[電子部品・デバイス]）。</li> <li>・工作機械では、中国を中心とする海外経済の減速の影響を受けているほか、好調だった自動車関連向けでも、世の中のEVシフトに不透明感が強まるもとで需要が弱まっている（金沢[生産用機械]）。</li> </ul>
雇用 ・ 所得	<ul style="list-style-type: none"> <li>・能登半島地震の被災地域では求人が▲3割程度減少しており、労働需給の改善には事業再開が急務。また求職増加には事業の魅力向上も必要（金沢[行政機関]）。</li> <li>・世間の賃上げ機運の高まりを反映し、2024年度は、全社員一律4%の賃上げを実施したほか、高年層の就業意欲にも配慮し、50代後半からの給与の減額措置を廃止（金沢[宿泊]）。</li> <li>・人材確保に苦勞していたことから、2024年度からアルバイトの時給を県内最高水準に設定。これが奏功して、若い世代を中心に応募が大幅に増加（金沢[宿泊]）。</li> <li>・世間の賃上げ機運の高まりを受けて、2024年度は2%弱の賃上げを実施。来年以降についても、価格転嫁や事業の高付加価値化等により賃上げ原資を確保し、今年以上の賃上げを実施したい考え（金沢[繊維]）。</li> <li>・2023年度、2024年度とも大卒・大学院卒の給与を引き上げた。他の金融機関や都市部の企業との人材獲得競争が激化する中、メガバンク等と遜色ない給与水準にすることで、優秀なUターン人材を獲得したい（金沢[金融機関]）。</li> <li>・人手不足が強い状況ではないため、賃上げは同業他社の賃金水準や賃上げ率をうかがいつつ実施する方針（金沢[小売]）。</li> <li>・若手を中心とする賃上げに加え、宿泊客の食事・入浴可能時間の短縮等、従業員の労働負荷を減らす施策をとった結果、従業員の離職率が低下したため、足もと人手不足感は緩和（金沢[宿泊]）。</li> <li>・仕入価格等の上昇を受けた値上げを続けてきた結果、価格がいわゆる「ラーメン一杯千円の壁」に近付いている。顧客離れを招く可能性の高い一段の値上げは難しいため、収益的に若干のベアしか実施できない（金沢[飲食]）。</li> </ul>



## 関東甲信越地域の金融経済概況

### 【全体感】

関東甲信越地域の景気は、一部に弱めの動きもみられるが、緩やかに回復している。

輸出は、横ばい圏内の動きとなっている。個人消費は、一部に弱めの動きがみられ、増加ペースが幾分鈍化した状態が続いている。設備投資は、増加している。住宅投資は、弱めの動きとなっている。公共投資は、緩やかに増加している。生産は、弱めの動きとなっている。この間、企業の業況感は、横ばいとなっている。雇用・所得情勢は、緩やかに改善している。

### 【各 論】

#### 1. 需要項目別動向

公共投資は、緩やかに増加している。

輸出は、横ばい圏内の動きとなっている。

設備投資は、増加している。

個人消費は、一部に弱めの動きがみられ、増加ペースが幾分鈍化した状態が続いている。

百貨店の売上高は、増加している。スーパーの売上高は、物価上昇の影響を受けつつも、底堅く推移している。コンビニエンスストアの売上高は、堅調な動きとなっている。乗用車新車登録台数は、供給制約の影響を受けて、弱めの動きとなっている。家電販売は、弱めの動きとなっている。この間、外食や旅行関連など対面型サービスは、インバウンド需要の押し上げ効果が続くもとで、着実に増加している。

住宅投資は、弱めの動きとなっている。

#### 2. 生産

生産（鉱工業生産）は、弱めの動きとなっている。

業種別にみると、電気機械は横ばい圏内の動きとなっている。輸送機械は弱めの動きとなっている。汎用・生産用・業務用機械は減少している。

#### 3. 雇用・所得動向

雇用・所得情勢は、緩やかに改善している。

#### 4. 物価

消費者物価（除く生鮮食品）の前年比は、2%台前半のプラスとなっている。

#### 5. 企業倒産

企業倒産をみると、前年を上回って推移している。

#### 6. 金融情勢

預金動向をみると、金融機関預金の減少を受けて伸びが縮小しているものの、全体として前年比プラスの推移を続けている。

貸出動向をみると、法人向けを中心に前年比プラス幅は拡大している。

## 関東甲信越地域の金融経済概況（続）

### 【企業等の主な声】

－（）内は報告のあった支店等名、[]内はヒアリング先企業等の業種名、<>内は同趣旨の報告のあった支店等名。

項目名	企業等から聞かれた主な声
公共投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 高速道路などのインフラ整備の大型工事案件がコンスタントにみられていることから、県内の公共工事はこのところ緩やかに増加している（松本）。</li> </ul>
輸出	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 電子部品の輸出は、E V化の進展や先進運転支援システムの普及に伴い車載向けが好調なため、欧米向けを中心に増加。先行きは、グローバルでのA I市場の拡大に伴いデータセンター向けも増加する見込み（前橋[電子部品・デバイス]）。</li> <li>・ 世界的なスマホ・P C需要の低迷長期化から、当初計画よりも弱い動きとなっているが、夏ごろから回復していく見通し（新潟[電気機械]）。</li> <li>・ 海外メーカーが生産能力を増強するもとの、アジア圏における汎用品の市況軟化につながっており、国内生産に対する調整圧力となっている（本店[化学]）。</li> <li>・ アジア圏では、安価な海外メーカーとの競合から、相当なシェアを奪われている。日本からは多くの製品を輸出していることから、今後アジア圏向けの輸出が影響を受けかねない（横浜[輸送用機械]）。</li> </ul>
設備投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 半導体関連の需要拡大を見据えて生産拠点を新設する計画（甲府[生産用機械]）。</li> <li>・ 作業工程の大部分を人手に頼ってきたが、足もとの人件費上昇や人手確保の困難化を踏まえ、機械設備導入やデジタル化による省人化を実施（本店[金属製品]）。</li> <li>・ 宿泊需要と業績が回復してきた中、客室改装を実施。室内設備の充実にあわせて客室単価を引き上げたことで、利益率も改善している（松本[宿泊]）。</li> <li>・ 積極的な新規出店により業容を拡大してきたが、最近では人手不足により営業人員を確保できず、出店ペースを極端に抑えざるを得ない（横浜[対個人サービス]）。</li> </ul>
個人消費等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 値上げを進めてきたもともども、地元客の宴会需要や観光客の来店回復が続いており、売上は好調に推移している（松本[飲食]）。</li> <li>・ 物価高を背景とする消費の節約が指摘されているが、高価格帯の客室から予約が埋まっていく傾向は続いており、メリハリ消費の動きがみられる（水戸[宿泊]）。</li> <li>・ 高品質な家事サービスが評価され、人件費の価格転嫁による値上げ後も、新規受注を断らざるを得ないほどの旺盛な需要が継続している（本店[対個人サービス]）。</li> <li>・ 高額品は富裕層やインバウンドの需要が強く、引き続き絶好調。最近では、東京都内の百貨店がインバウンドの集中で、混雑している上に品薄となっているため、需要が当地へこぼれてきている可能性もある（横浜[百貨店]）。</li> <li>・ 仕入価格の上昇に伴って多くの商品で値上げを進める中、プライベートブランド商品はできるだけ価格を据え置き、値ごろ感を出している。節約志向を強めている消費者の支持を受けて、来店客数が増え、売上は増加傾向（新潟[スーパー]）。</li> <li>・ 物価高を受けた消費者の生活防衛意識の高まりを背景に、価格据え置き戦略をとる当社へスーパーなどから顧客がシフトしている（横浜[ドラッグストア]）。</li> <li>・ 新車販売台数は、完成車メーカーの工場稼働停止の影響が縮小している一方、新たに一部車種の不具合に伴う出荷停止が発生したため減少。受注残が積み上がっているため、出荷再開後は販売台数が回復する見込み（前橋[自動車販売]）。</li> <li>・ 消費者の生活防衛意識などを反映し、主力の白物家電の販売が振るわないなど、低水準横ばい圏内の動きが継続している（水戸[家電販売]）。</li> </ul>

個人消費等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ これまでは省人化などの経営努力によりコスト上昇を吸収してきたものの、足もとの人手不足による人件費上昇を受けて、価格改定に踏み切った（本店[飲食]）。</li> <li>・ 電気代・人件費の上昇分を価格転嫁し、入場料金を引き上げた。その際、客足が遠のくのをおそれ、値上げ幅やタイミングは慎重に判断した（新潟[観光施設]）。</li> <li>・ 競合他社の価格改定もあり、値上げしやすい環境にあるため、新規出店など先行きの業容拡大を見据えた値上げを実施（本店[対個人サービス]）。</li> <li>・ 原材料価格の上昇一服から、再値上げは当面想定していなかった。ただし、最近の為替円安を受け、既に収益が下振れており、次の値上げを前倒しで行うかどうかを検討している（本店[食料品]）。</li> <li>・ 為替円安によりインバウンドの購買力が增大する中、将来的に一部の店舗でインバウンド団体客向けに特別価格のメニューを提供することを検討（横浜[飲食]）。</li> <li>・ 優秀な講師確保のためには継続的な賃上げおよび授業料の値上げが必要と認識しており、すでに社内では、来年の上げ幅を議論している（本店[対個人サービス]）。</li> </ul>
住宅投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 資材価格や建築コストの高騰を受けた住宅価格の上昇などを背景として、住宅需要は弱い状態が続いている（甲府）。</li> </ul>
生産	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 一時的な生産トラブル等で稼働率が低下したものの、大量の受注残を背景に過去最高水準まで稼働率を引き上げる計画（横浜[輸送用機械]）。</li> <li>・ 受注は、低水準で推移してきたものの、昨年後半からは、生成A I 関連のデータセンター向けで増加傾向にある（甲府[電子部品・デバイス]）。</li> <li>・ 完成車メーカーの生産再開を受けて、足もとの自動車部品の受注・生産は回復している。ただし、再び一部メーカーの生産が停止しているため、今後の受注への影響を懸念している（松本[輸送用機械]）。</li> <li>・ 政府の働きかけなどもあり、大企業では、中小企業からの価格転嫁の受け入れに前向きなスタンスの先が増えている。一方、中小企業間の価格交渉では、依然として人件費等の価格転嫁が進んでいないケースも少なくない（横浜[経済団体]）。</li> <li>・ 完成車メーカーが価格転嫁の容認姿勢を強めるもと、原材料費やエネルギーコストに加え、足もとでは人件費の上昇分も販売価格へ転嫁できた（松本[輸送用機械]）。</li> </ul>
雇用・所得	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 運送業界における働き方改革への対応を進める中、必要人員の確保難を受けて、大規模なダイヤ改正を実施し、路線バスの減便を行った（横浜[運輸]）。</li> <li>・ 転職後の賃金が転職前を上回るケースが増えているもと、転職市場は引き続き活発な動きとなっている。先行きも、タイトな労働需給と雇用の流動化がドライバーとなり、賃金上昇の傾向が続くと見込まれる（本店[人材サービス]）。</li> <li>・ 人材係留のため、組合からの要求に満額回答する予定。業界内で少ない人材を奪い合う構図となっており、今後も賃金は上昇傾向が続くだろう（新潟[運輸]）。</li> <li>・ 今年は積極的な値上げにより原資を確保したうえで、前年を上回る賃上げを実施。優秀な人材確保のためには継続的な賃上げが必要と考えており、諸コストの上昇への対応を含めて更なる値上げも検討している（本店[飲食]）。</li> <li>・ 他社の動向を踏まえ、人材係留の観点からやむを得ず賃上げを実施したが、人件費の上昇に見合う価格転嫁ができておらず、収益は非常に厳しい（松本[卸売]）。</li> <li>・ 需要が鈍化している部門の従業員は、リスクリングを進めたうえで、生産が拡大しているE V 関連部門へ異動しており、生産性が向上している（横浜[生産用機械]）。</li> <li>・ 同業他社を買収して事業拡大を図るケースに加えて、被買収先の人材などの経営資源をターゲットとするM&amp;Aが増加している（本店[対事業所サービス]）。</li> </ul>

## 東海地域の金融経済概況

### 【全体感】

東海地域の景気は、一部に弱めの動きもみられるが、緩やかに回復している。

個人消費は、物価上昇などの影響がみられるものの、持ち直している。公共投資は、高水準で推移している。設備投資は、増加している。住宅投資は、弱い動きとなっている。輸出と生産は、下押し圧力を受けているものの、増加基調にある。企業の業況感は、小幅に悪化している。

雇用・所得情勢は、緩やかに改善している。

### 【各 論】

#### 1. 需要項目別動向

公共投資は、高水準で推移している。

輸出は、下押し圧力を受けているものの、増加基調にある。

設備投資は、増加している。

業種別にみると、引き続き、製造業では、産業構造の変革に向けた研究開発投資が見込まれているほか、非製造業では、インフラ関連投資が見込まれている。

個人消費は、物価上昇などの影響がみられるものの、持ち直している。

飲食・宿泊サービスは、緩やかに回復している。ドラッグストアは、緩やかに持ち直している。スーパーや家電販売は、物価上昇などの影響がみられるものの、底堅く推移している。乗用車販売は、均してみれば横ばい圏内で推移している。

住宅投資は、弱い動きとなっている。

#### 2. 生産

生産（鉱工業生産）は、下押し圧力を受けているものの、増加基調にある。

#### 3. 雇用・所得動向

雇用・所得情勢は、緩やかに改善している。

#### 4. 物価

消費者物価（除く生鮮食品）は、前年を上回っている。

#### 5. 企業倒産

企業倒産は、感染症拡大前の水準となっている。

## 6. 金融情勢

預金残高は、前年を上回っている。

貸出残高は、前年を上回っている。貸出金利は、横ばい圏内で推移している。

## 東海地域の金融経済概況（続）

### 【企業等の主な声】

一（）内は報告のあった支店等名、[]内はヒアリング先企業等の業種名、<>内は同趣旨の報告のあった支店等名。

項目名	企業等から聞かれた主な声
公共投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国土強靱化計画のもとで、南海トラフ地震や風水害に対する防災・減災工事が引き続き発注されるなど、公共工事は高水準で推移している（名古屋）。</li> <li>・災害復旧関連や国土強靱化関連の案件を中心に、公共工事の発注は引き続き高水準で推移している。先行き、時間外労働の上限規制による人手不足が公共工事の請負動向に与える影響を注視している（静岡）。</li> </ul>
輸出	<ul style="list-style-type: none"> <li>・供給面の問題による影響は受けているものの、高い水準にある受注残を背景に、輸出は増加基調（名古屋[輸送用機械]）。</li> <li>・足もとの欧州向け輸出は、景気減速を受けてやや弱含んでいる。先行きも、ECBの利下げ開始に伴ってユーロ安・円高が進行すれば輸出競争力の低下につながるため、一段の弱含みが懸念される（静岡[輸送用機械]）。</li> <li>・2023年後半からIT関連材メーカー各社の在庫調整が進み、需給バランスが改善したことを背景に、足もと輸出は増加している（名古屋[電子部品・デバイス]）。</li> </ul>
設備投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・短納期の受注増加に対応するため、部品在庫を厚く持てるよう工場の倉庫スペースを拡充する工事を実施中。2023年度に続き、2024年度も投資計画通り進んでいる（名古屋[生産用機械]）。</li> <li>・自動車など各分野での需要拡大が見込まれる中、2024年度は本社工場など複数拠点で半導体の生産能力を増強する計画（静岡[電気機械]）。</li> <li>・2023年度はキャッシュレスレジや最新の冷凍ケースを導入し、効率化と省エネ化に努めた。2024年度はネットスーパーや移動スーパーなど、新たな分野へ進出するために必要な投資を実行する（静岡[スーパー]）。</li> <li>・足もとの設備投資は計画通りに進捗。ただし、今後、建設業における時間外労働の上限規制の影響により工事が遅延しないか懸念（名古屋[鉄鋼]）。</li> <li>・資材価格の高騰や建設業の人手不足による工期長期化の影響により、新設店舗を当初想定の2階建てから平屋建てに変更した（名古屋[小売]）。</li> </ul>
個人消費等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費意欲の高い富裕層を中心に、ラグジュアリーブランド品や美術品、宝飾関係、時計等の高額品販売が増加している（名古屋[百貨店]）。</li> <li>・特売品のみ購入する目的買いが増加しており、引き続き顧客の節約志向の高さがうかがわれる中、一部品目を値下げして客数確保に注力（名古屋[スーパー]）。</li> <li>・プライベートブランド商品の売れ筋は、低価格品ばかりではなく、高価格でも購買意欲を刺激できる商品は売れており、消費の二極化がうかがわれる（静岡[スーパー]）。</li> <li>・競合他社では値下げの動きもみられるが、当社では、仕入先からの価格交渉に応じる形で販売価格の値上げを継続する方針であり、値下げをする考えはない（静岡[小売]）。</li> <li>・一部メーカーの生産停止に伴う影響は引き続きみられているものの、新車発売や生産再開に伴って、受注・登録台数ともに回復していく見通し（名古屋[自動車販売]&lt;静岡&gt;）。</li> </ul>

個人消費等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・宿泊需要が堅調に推移するもとで、各種コスト上昇分を販売価格に転嫁できており、売上高は前年を上回って推移する見通し（名古屋[宿泊]）。</li> <li>・飲み会需要が回復しているもとで、1次会開始前の0次会や、3次会などの来店客数が増加しており、増収傾向にある（名古屋[飲食]）。</li> <li>・旅行需要は好調で、販売価格の引き上げもできており、旅行取扱額はコロナ禍前の水準まで回復している。最近は法人による国内旅行需要が増加している（名古屋[旅行]）。</li> <li>・宿泊需要は持ち直しているものの、従業員不足で稼働率に制約があるため、需要の取りこぼしが発生している（名古屋[宿泊]）。</li> </ul>
住宅投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・物価高に伴う家計負担の増加に加え、既往の労務費や物流費の増加分の転嫁を受けた販売価格の上昇が敬遠され、持家の受注は弱含んでいる（名古屋&lt;静岡&gt;）。</li> </ul>
生産	<ul style="list-style-type: none"> <li>・供給面の問題による影響は受けているものの、高い水準にある受注残を背景に、生産は増加基調（名古屋[輸送用機械]）。</li> <li>・主力である自動車向けは生産が幾分増加（名古屋[鉄鋼]）。</li> <li>・人手不足を背景に、企業規模を問わず自動化や省力化に対するニーズが強い。特に夜間作業の自動化を可能にする機械のニーズが旺盛である（名古屋[生産用機械]）。</li> <li>・外出機会の増加に伴い、弁当用食品の生産が増加しているほか、消費者の健康志向の高まりを背景に高付加価値品の生産も好調（静岡[食料品]）。</li> </ul>
雇用・所得	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業績が非常に好調に推移する中、昨今の物価上昇も考慮して従業員に報いるべく、今春は昨年を上回る高い賃上げを実施した（名古屋[輸送用機械]）。</li> <li>・今年度は、人材確保と社員のモチベーション維持の観点から平均5%の賃上げを行い、特に若年層（初任給を含む）やシニア層は重点的な処遇改善を実施した。今後も業績が回復する見通しの中、賃上げを積極的に実施していく予定（名古屋[旅行]）。</li> <li>・当地企業の賃上げ動向をみると、業績が堅調な製造業を中心に、妥結水準は非常に高い。特に自動車関連企業では、中小企業を含めて高い賃上げ率となっているようだ（名古屋[経済団体]）。</li> <li>・中小企業は、大企業と同様、昨年以上の高い賃上げとなっているが、依然として価格転嫁が十分できていない先も相応にみられる。こうした中でも、人材確保の観点から多少無理をしてでも賃上げを行う「防衛的賃上げ」を行った先が少なくないとみている（名古屋[経済団体]）。</li> <li>・キャリア採用を積極化する企業が増えており、転職市場では、民間求人サイトに加え、転職エージェントの利用も活発化している。人手不足感が高まる中、企業の人材獲得手段が多様化してきている（名古屋[人材サービス]）。</li> </ul>



## 近畿地域の金融経済概況

### 【全体感】

近畿地域の景気は、一部に弱めの動きがみられるものの、緩やかに回復している。

輸出は、弱めの動きがみられている。生産は、横ばい圏内で推移している。企業の業況感は、良好な水準を維持している。設備投資は、増加している。個人消費は、一部に弱めの動きがみられるものの、緩やかに増加している。住宅投資は、横ばい圏内で推移している。公共投資は、高水準で推移している。雇用・所得環境をみると、緩やかに改善している。

先行きについては、海外の経済・金融の動向、地政学的リスク、原材料価格の動向、消費者物価の上昇、賃上げの動向や人手不足等が、当地の経済金融情勢に与える影響などを注視していく必要がある。

### 【各 論】

#### 1. 需要項目別動向

公共投資は、高水準で推移している。

輸出は、弱めの動きがみられている。

設備投資は、増加している。

個人消費は、一部に弱めの動きがみられるものの、緩やかに増加している。

百貨店販売額、外食売上高は、インバウンド消費による押し上げもあって、増加している。スーパー等販売額、旅行取扱額は、緩やかに増加している。乗用車販売は、持ち直している。家電販売額は、弱めの動きとなっている。

住宅投資は、横ばい圏内で推移している。

#### 2. 生産

生産（鉱工業生産）は、横ばい圏内で推移している。

内訳をみると、海外経済の回復ペースが鈍化するもとの、電子部品・デバイスや化学など一部に弱めの動きがみられているものの、生産用機械などは堅調に推移している。この間、足もとでは輸送機械は持ち直しつつある。

#### 3. 雇用・所得動向

雇用・所得環境をみると、緩やかに改善している。

#### 4. 物価

消費者物価（除く生鮮食品）の前年比は、2%台半ばのプラスとなっている。

#### 5. 企業倒産

企業倒産は、増加している。

#### 6. 金融情勢

預金残高は、企業収益の改善に伴う法人預金の増加や、雇用・所得環境の緩やかな改善に伴う個人預金の増加から、前年を上回っている。

貸出残高は、設備資金需要のほか、経済活動の改善や各種コスト高に伴う運転資金需要を背景に、前年を上回っている。

預金金利は、幾分上昇しているが、引き続き低水準で推移している。

貸出金利は、幾分上昇しているが、引き続き低水準で推移している。

## 近畿地域の金融経済概況（続）

### 【企業等の主な声】

－（）内は報告のあった支店等名、[]内はヒアリング先企業等の業種名、<>内は同趣旨の報告のあった支店等名。

項目名	企業等から聞かれた主な声
公共投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高速道路関連工事や国土強靱化計画に基づく地方公共団体の予算執行が進むもとの、高水準で推移している（大阪&lt;京都&gt;）。</li> <li>・公共投資は、国土強靱化関連工事等の予算執行が進むもと、緩やかに増加しているが、足もとでは、建設業の人手不足に伴う入札不調がみられる（神戸）。</li> </ul>
輸出	<ul style="list-style-type: none"> <li>・半導体製造装置の輸出は、中国ローカルメーカーからの需要が引き続き旺盛なことに加え、台湾や北米からのA I向け需要も好調であることから、高水準で推移している（京都[生産用機械]）。</li> <li>・中国向けF A機器の需要は、現地メーカーとの競争激化による影響もあって、低水準で推移している。今年度中の需要回復は見通し難い（大阪[電気機械]）。</li> <li>・米欧向けの建機輸出は、金利高止まりの影響による建設投資の減速により、緩やかに減少している（大阪[運輸]）。</li> <li>・北米でのハイブリッド車の需要好調を受けて、自動車部品の輸出が増加している（神戸[輸送用機械]）。</li> </ul>
設備投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・前年度の設備投資は、資材の納期遅延や建設現場の人手不足により工期が遅れたこともあって、計画比下振れた。しかし、今年度は、データセンターやE Vといった成長分野での能力増強投資を中心に増加させる計画（大阪[非鉄金属]）。</li> <li>・足もとの業績は芳しくないが、x E V化に伴う需要の増加が見込まれる分野では高水準の設備投資と研究開発投資を継続する計画（京都[電子部品・デバイス]）。</li> <li>・D X推進のため、基幹システムの刷新を含めた大規模なソフトウェア投資を実施する予定（神戸[生産用機械]）。</li> <li>・人材確保を目的とした賃上げを優先しているため、設備投資は老朽化に伴う改装工事等の必要最低限に絞っているほか、新規出店も抑制している（神戸[飲食]）。</li> </ul>
個人消費等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高所得者層による高額品需要は引き続き高水準で推移。また、レジャー需要が増加しているため、衣料品や化粧品の販売も堅調に推移している（大阪[百貨店]）。</li> <li>・免税売上高は、為替円安による割安感もあって、大幅に増加している。中国人観光客を中心に高額品の需要が旺盛である（大阪[百貨店]）。</li> <li>・プライベートブランド商品などの価格競争力がある商品は売上が伸長しているが、その他の一部商品では、ディスカウントストアやドラッグストアといった低価格帯の他業態に需要がシフトしている（神戸[スーパー]&lt;京都&gt;）。</li> <li>・消費者の日用品に対する節約志向は依然として強いことから、来店客数を確保する観点から値下げ品目を増やしている（大阪[スーパー]）。</li> <li>・節約志向のあらわれか、売れ筋の商品価格が二極化している。また、足もとでは、レジャーへの需要シフトなどを背景に来店客数が減少している（大阪[家電販売]）。</li> <li>・自動車の販売台数は、完成車メーカーの出荷停止の影響から減少していたが、足もとでは、出荷再開を受けて下げ止まっている（大阪[自動車販売]）。</li> <li>・ランチタイムの来客数はコロナ禍前を上回っており、ショッピングモール内の店舗などが特に好調。一方、夜の時間帯は未だ客足の戻りが鈍い状態（大阪[飲食]）。</li> </ul>

個人消費等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・為替円安などで海外旅行が不人気な中、国内旅行へ支出を振り向ける動きもみられ、GWは沖縄方面などの遠方旅行が好調であった（大阪[旅行]）。</li> <li>・国内レジャー客の需要は、GWを含め宿泊価格を引き上げるもとでも底堅く推移している。インバウンドは、東アジア圏の個人旅行者が大幅に増加しており、旺盛な需要が続いている（大阪[宿泊]）。</li> <li>・ホテルの宿泊価格は昨年来上昇傾向にある。円安が続く中で旺盛なインバウンド需要に陰りがみられないため、値上げの流れはしばらく続く見通し（京都[宿泊]）。</li> <li>・パート・アルバイトの募集賃金を引き上げているが、思うように人手が集まらない。今後も賃上げによる人手の確保が必要であり、賃金上昇分の価格転嫁を進めなければならない（大阪[対個人サービス]）。</li> <li>・原材料費の上昇が落ち着いてきた中、競合他社に先駆けて値上げに踏み切れば顧客が流出するおそれがあり、更なる値上げが難しくなっている（大阪[飲食]）。</li> </ul>
住宅投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・持家は、資材高や労務費の上昇を反映した住宅価格の上昇を受けて、顧客の購入マインドが減退しているように感じる（大阪）。</li> <li>・貸家は、富裕層の相続税対策需要が根強いほか、企業が安定収益源の獲得を目的として、中規模賃貸マンションを購入する動きもみられる（神戸）。</li> </ul>
生産	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一部完成車メーカーの生産停止の影響は改善に向かっているが、他の完成車メーカーでもトラブルが生じたため、足もとの受注は低調が続いている。受注の回復は今年度下期以降になる見通し（京都[窯業・土石]&lt;大阪&gt;）。</li> <li>・自動車向けは、x E V化の進展等に伴い増加しているほか、スマホ・P C向けも底を打っており、工場稼働率は持ち直しつつある。今年度中には本格回復となる見通し（京都[電子部品・デバイス]）。</li> <li>・半導体メーカー向けの新規受注が下げ止まるもと、既往の受注残を消化するために、今年度中は高水準の生産を続ける計画（大阪[はん用機械]）。</li> <li>・円安進行で原材料価格が上昇しているほか、人件費、物流費の価格転嫁の進捗も芳しくなく、コスト上昇分の半分も価格転嫁できていない（神戸[食料品]）。</li> </ul>
雇用・所得	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人手不足にあえぐ中小製造業では、従業員の募集をしても中々充足できず、最終的に廃業を余儀なくされる先も散見されている（京都[経済団体]）。</li> <li>・転職市場の活性化を背景に、離職者が急増し、工場の稼働に悪影響が出始めた。優秀な人材が流出してしまうことも経営課題である（大阪[金属製品]）。</li> <li>・人手不足の解消に向けて、食材の仕入れ作業等の効率化に加え、営業スタッフがフロント業務を担うなど従業員のマルチタスク化を進めている（大阪[宿泊]）。</li> <li>・新卒初任給の引き上げを3年連続で実施。人手不足が深刻化する中、業界全体で魅力を高めていく必要があるとの問題意識を強く持っている（大阪[建設]）。</li> <li>・人材係留を目的として、若手を中心に平均5%程度の賃上げを実施。もっとも、人件費の価格転嫁は困難なため、生産ラインの自動化によるコストカットや利益を切り崩すことで原資を捻出（神戸[食料品]）。</li> <li>・業績は芳しくないが、賃上げにかかる社会的な要請を受けて、今年は5%以上の賃上げで妥結した。ただし、業績の本格回復が見通せない中、来年も同様の賃上げ要請にこたえられるかは不透明である（京都[電子部品・デバイス]）。</li> <li>・今年度の業績次第ではあるが、来年度も今年度と同程度の幅で初任給を引き上げたいと考えている。セントラルキッチン化や物流の効率化等による経費削減を通じて、継続的な賃上げに向けた原資を確保したい（神戸[スーパー]）。</li> </ul>

## 中国地域の金融経済概況

### 【全体感】

中国地域の景気は、緩やかな回復基調にある。

最終需要の動向をみると、設備投資は増加している。公共投資は高水準で推移している。個人消費は緩やかな回復基調にある。輸出は横ばい圏内の動きとなっている。住宅投資は弱めの動きとなっている。

こうした中で、生産は横ばい圏内の動きとなっている。雇用・所得環境をみると、全体として緩やかに改善している。この間、企業の業況感は小幅に改善している。

### 【各 論】

#### 1. 需要項目別動向

公共投資は、高水準で推移している。

輸出は、横ばい圏内の動きとなっている。

設備投資は、増加している。

6月短観（中国地区）における2024年度の設備投資は、前年を上回る計画となっている。

個人消費は、緩やかな回復基調にある。

百貨店売上高は、横ばい圏内の動きとなっている。スーパー売上高は、物価上昇の影響を受けつつも、底堅く推移している。コンビニエンスストア売上高は、緩やかな回復基調にある。家電販売は、弱めの動きとなっている。乗用車販売は、弱い動きとなっている。旅行取扱額は、回復基調にある。

住宅投資は、弱めの動きとなっている。

#### 2. 生産

生産（鉱工業生産）は、横ばい圏内の動きとなっている。

主要業種別にみると、化学は、弱めの動きとなっている。自動車は、横ばい圏内の動きとなっている。汎用・生産用・業務用機械は、横ばい圏内で推移している。電子部品・デバイスは、高水準で推移している。鉄鋼は、横ばい圏内で推移している。

#### 3. 雇用・所得動向

雇用・所得環境をみると、全体として緩やかに改善している。

#### 4. 物価

消費者物価（除く生鮮食品）は、前年を上回っている。

#### 5. 企業倒産

企業倒産をみると、増加している。

#### 6. 金融情勢

預金動向をみると、前年を上回っている。

貸出動向をみると、前年を上回っている。

## 中国地域の金融経済概況（続）

### 【企業等の主な声】

－（）内は報告のあった支店等名、[]内はヒアリング先企業等の業種名、<>内は同趣旨の報告のあった支店等名。

項目名	企業等から聞かれた主な声
公共投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・鳥取・広島間を結ぶ国道 183 号のバイパス道路の整備や前年 8 月に発生した台風 7 号に関する災害復旧工事などを中心に、国や県の発注が増加している（松江）。</li> <li>・施工管理技士不足により一部入札への参加を見送る例があるが、国土強靱化関連の道路延伸工事を受注したため、手持ち工事は高水準（下関）。</li> </ul>
輸出	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自動車メーカーの海外生産が好調なことから、海外生産拠点向けの設備輸出が高水準で推移している（広島[自動車関連]）。</li> <li>・中国向け建材関連製品は、中国不動産市況の悪化を受けて、弱めの動きが続いている（岡山[化学]）。</li> </ul>
設備投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新型車向け部品の生産設備の導入を計画しており、投資額は前年から増加する見通し（広島[自動車関連]）。</li> <li>・持続的な賃上げを行うため、施工図面の 3D モデル化による管理や測量のコスト削減など DX を通じた労働生産性向上に取り組んでいる（下関[建設]）。</li> <li>・宿泊単価をさらに引き上げるため、洗面台などを改装し、宿泊者を女性に限定した高付加価値の客室を新設する方針（松江[宿泊]）。</li> <li>・仕入価格や人件費などのコスト上昇を背景に、製造・検査工程における省人化投資を進める計画（岡山[生産用機械]）。</li> <li>・新規出店は継続的に行っていきたいが、資材価格が高騰している中で初期投資費用がかさむことから、今年度は土地が比較的安価な地域に小規模店舗を出店するにとどめる計画（広島[小売]）。</li> </ul>
個人消費等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・富裕層の購買意欲は引き続き堅調なほか、投資感覚で宝飾品を購入する顧客が増えているなど、高単価な商品の販売が好調（広島[小売]）。</li> <li>・足もと、輸入物価が再び上昇傾向にあり、生活に身近な品目での値上げが散見されている。価格上昇の主因は原産国における天候不良だが、円安進行も寄与しており、消費者の買い控えの動きを懸念している（岡山[小売]）。</li> <li>・個人の海外旅行需要が回復していることに加え、近隣空港で国際便が増加していることもあって、海外旅行取扱額は前年を上回って推移している（広島[旅行]）。</li> <li>・円安が後押しとなって、韓国や台湾などに加え、欧米からのインバウンド客が増加している（松江[宿泊]）。</li> <li>・長引く物価高のもと例年以上に過年度モデルへ購入が集中しているほか、給湯器などの補助金に関する問い合わせも多く、消費者の生活防衛意識の高さを感じている（松江[家電販売]）。</li> <li>・完成車メーカーの生産トラブルによる出荷への影響は緩和しつつあるものの、車両価格上昇等を背景に消費者マインドが悪化し、受注は前年を下回っている（広島[自動車販売]）。</li> <li>・物価高が続く中、消費者マインドは「お手頃価格でそれなりの質を求める層」と、「高価格でも高付加価値品を求める層」に二極化している印象。こうした中、値上げにより、前者の客層については回復が鈍い（岡山[飲食]）。</li> </ul>

個人消費等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・宿泊料金を引き上げるもとで、食事付きプランの利用減少や、低価格客室の利用増加などがみられており、顧客の消費スタンスは慎重化している（下関[宿泊]）。</li> <li>・旺盛な需要を背景に、光熱費や人件費等の既往のコスト上昇分は客室単価にフルスライドできている。今後はインバウンド対応可能な高スキル人材確保による人件費上昇が見込まれるため、客室単価を引き上げる方針（岡山[宿泊]）。</li> <li>・値上げは商品リニューアル時に行うなどの工夫を講じている。もともと、物価高の長期化もあって販売が下振れていることから、今はこれ以上の値上げには慎重なスタンス（下関[小売]）。</li> </ul>
住宅投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・建設業者の労務費上昇等を背景に、住宅価格を引き上げていることから、持家、分譲戸建の販売は弱めの動きとなっている（下関）。</li> <li>・分譲マンションは、地方部の販売は弱含んでいるものの、市内の高利便性エリアの販売は引き続き好調（広島）。</li> </ul>
生産	<ul style="list-style-type: none"> <li>・生成A I 向け半導体の需要増を背景に、半導体製造装置の受注が増加しており、受注残が増えるもとで、足もとはフル生産となっている（広島[生産用機械]）。</li> <li>・半導体市場は本格的な回復には至っていないものの、顧客の在庫調整が進捗するもとで、生産は高水準で推移している（広島[電気機械]）。</li> <li>・自動車部品向け非鉄金属は、完成車メーカーの生産は回復しているものの、サプライヤーの在庫調整が遅れていることから、持ち直しの動きに足踏みがみられる（下関[非鉄金属]）。</li> <li>・国内外のE Vの台頭に伴いエンジン部品の受注が減少していることから、新たにE Vモーター用部品の試作を進めている（松江[鉄鋼]）。</li> <li>・価格転嫁は、行政の支援もあって業界全体で進んでおり、コスト上昇分は販売価格へおおむね転嫁できている（岡山[輸送用機械]）。</li> </ul>
雇用・所得	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人手不足が深刻化するもと、特定技能などの在留資格を持ち即戦力となる外国人の採用を積極化させており、足もとは正社員の半数近くが外国人材となっている（下関[宿泊]）。</li> <li>・土日や深夜勤務が嫌気される傾向にある中、都市部のホテルを定年などで退職して岡山に帰郷したシニア層の中途採用を強化することで、何とか人手を確保している（岡山[宿泊]）。</li> <li>・昨今の情勢を踏まえると、人材確保に向けた「賃金面の価格競争」が始まったと認識。収益的に楽ではないものの、今年は前年の数倍にもなるベアを実施（岡山[鉄鋼]）。</li> <li>・中国経済の回復ペース鈍化などが収益面の下押しになっているものの、優秀な人材を採用するため、前年度を上回る賃上げを行った（下関[化学]）。</li> <li>・前年に実施した販売価格引き上げ分を原資に、前年の2倍近い1万円超のベアを含む平均5%の賃上げを実施した（松江[電気機械]）。</li> <li>・需要は緩やかに回復しているが、前年の思い切った賃上げが負担となり、収益の改善は小幅にとどまっている。そうしたもとでも、今年の賃上げは、人材確保等の観点から組合の要求に満額で回答した（松江[生産用機械]）。</li> <li>・人手は不足しているものの、仕入価格や光熱費、物流費等のコスト上昇から収益が圧迫されている状態のため、賃上げは実施できていない（広島[小売]）。</li> </ul>



## 四国地域の金融経済概況

### 【全体感】

四国地域の景気は、持ち直しのペースが鈍化している。

すなわち、公共投資は、持ち直している。設備投資は、増加している。個人消費は、物価上昇の影響を受けつつも、底堅く推移している。住宅投資は、弱めの動きとなっている。こうした中、生産は、横ばい圏内の動きとなっている。雇用・所得情勢は、緩やかに改善している。この間、企業の業況感は、悪化している。

### 【各 論】

#### 1. 需要項目別動向

公共投資は、持ち直している。

設備投資は、増加している。

6月短観（四国地区）における設備投資（全産業）をみると、2024年度は、前年を上回る計画となっている。

個人消費は、物価上昇の影響を受けつつも、底堅く推移している。

大型小売店の売上は、底堅く推移している。

コンビニエンスストア売上高は、横ばい圏内の動きとなっている。

家電販売は、弱めの動きとなっている。

乗用車販売は、弱い動きとなっている。

住宅投資は、弱めの動きとなっている。

#### 2. 生産

生産（鉱工業生産）は、横ばい圏内の動きとなっている。

主要業種別にみると、輸送機械は、持ち直しつつある。汎用・生産用機械は、持ち直しの動きが一服している。化学は、横ばい圏内の動きとなっている。電気機械は、弱めの動きが続いている。紙・パルプは、減少している。

#### 3. 雇用・所得動向

雇用・所得情勢は、緩やかに改善している。

#### 4. 物価

消費者物価（除く生鮮食品）の前年比は、3%台前半のプラスとなっている。

#### 5. 企業倒産

企業倒産は、感染症拡大前の水準となっている。

#### 6. 金融情勢

預金動向をみると、前年を上回っている。

貸出動向をみると、前年を上回っている。

## 四国地域の金融経済概況（続）

### 【企業等の主な声】

－（）内は報告のあった支店等名、[]内はヒアリング先企業等の業種名、<>内は同趣旨の報告のあった支店等名。

項目名	企業等から聞かれた主な声
公共投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・治水工事や道路工事を中心とした国土強靱化関連の予算が相応に計上されており、入札不調もみられていないもとで、公共投資は持ち直している（高松）。</li> </ul>
設備投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国内において半導体製造拠点の整備が進む中、半導体関連製品を取り扱う物流センターを新設。24時間体制で製品輸送に対応し、旺盛な輸送需要を取り込んでいく（松山[運輸]）。</li> <li>・半導体需要の一段の高まりとそれに伴う半導体製造装置の需要拡大を見込み、生産能力増強および製品の高付加価値化に向けた投資を実施（高松[窯業・土石]）。</li> <li>・現在、各工程間の製品の運搬は人手を介して行っているが、人手不足が進む中、製品の生産から包装までを一貫して担う機器を導入し、省人化を図る予定（高松[食料品]&lt;松山、高知&gt;）。</li> <li>・原材料価格の高騰によって収益が圧迫されている中、投資案件の絞り込みを実施。環境対応投資などの必要不可欠な案件は維持しつつ、不急の案件は大幅に投資規模を縮小するよう計画を見直している（松山[紙・パルプ]）。</li> </ul>
個人消費等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・円安を受けて、免税売上が好調に推移。特にブランドバッグ等の高額品の売上は過去最高水準まで増加している（高松[商業施設]）。</li> <li>・新型コロナの5類移行後に消費が盛り上がった前年の反動から、足もとの売上は前年割れとなっているものの、身の回り品や雑貨類の販売は好調に推移しており、消費者マインドは底堅いとみている（高知[小売]）。</li> <li>・菓子類や加工食品の売上は、節約志向の高まりから、より安価で販売するドラッグストア等への顧客流出がみられるもと、低迷している（高松[スーパー]）。</li> <li>・新車登録台数は、一部完成車メーカーの生産や出荷が再開されるもとで、ひと頃に比べて持ち直しているが、新たに一部車種の出荷が停止されたことから、先行きの不透明感が再び強まっている（高知[自動車販売]&lt;高松&gt;）。</li> <li>・南海トラフ地震が意識される当地では、4月に県西部で発生した最大震度6弱の地震以後、防災意識が高まっており、防災用品の販売が伸長（高知[小売]）。</li> <li>・4月から高松一上海便の運航が再開されたことや円安が追い風となって、足もとのインバウンド客数は、コロナ禍前を上回る水準で推移している（高松[宿泊]）。</li> <li>・業種を問わず企業による歓送迎会利用が増加するもとで、団体需要はコロナ禍前の水準まで回復している（高知[飲食]）。</li> <li>・観光需要、会食需要の回復が続くもと、直近のGW期間中は満席状態が続き、盛況となった（高松[飲食]）。</li> <li>・各種コスト上昇分の価格転嫁を進めているが、夏休みも含めて新規予約は堅調に推移しており、物価高の中でも旅行需要の強さを感じている（松山[宿泊]）。</li> <li>・サウナ施設の来場者数は開業以降で最多となっており、特に20～30代の利用が増加している。近年のサウナブームに加え、企業が若年層に対して手厚い賃上げを行っている効果も相応に寄与していると考えている（松山[対個人サービス]）。</li> <li>・インバウンド客を中心に宿泊需要が堅調な中、リネン代や人件費上昇分の価格転嫁を進めており、足もとの客室単価は前年比+1割上昇している（高松[宿泊]）。</li> </ul>

個人消費等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・長引く物価高の中、家計応援キャンペーンと銘打って食料品や日用品の値下げを実施。値下げをした商品の販売は非常に好調であり、顧客の節約志向の高まりを感じている（高松[商業施設]）。</li> <li>・外食業態では、値上げが需要の減少に直結してしまうため、原材料費が上昇したからといって、その都度、値上げを行うことは難しい。こうしたもと、極力値上げは控え、可能な限り生産性向上を通じて利益確保を図る方針（松山[飲食]）。</li> </ul>
住宅投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・建築コストの上昇を背景に、持家では買い控えの動きが広がっているほか、賃貸物件も十分な投資採算が見込めないとして着工ペースが鈍化している（松山）。</li> </ul>
生産	<ul style="list-style-type: none"> <li>・主力の業務用冷凍食品の生産は伸長している。出荷先のスーパーやレストランにおいて、調理スタッフの人手確保が難しくなっており、調理の手間を削減できる冷凍食品の需要が高まっている（松山[食料品]）。</li> <li>・コロナ禍からの経済再開に伴う貨物輸送量の増加が続くもと、船舶の受注を順調に獲得しており、既に今後4年分の仕事量を確保している（高松[輸送用機械]）。</li> <li>・夏頃と見込んでいた車載用半導体の受注回復時期は、中国向けの低迷が続くもとで、今秋以降に後ずれする見込みであり、少なくとも年内の生産量は低水準で推移するとみている（松山[電気機械]）。</li> <li>・既往の原材料価格上昇分は概ね販売価格に転嫁できているものの、人件費上昇分は企業努力で吸収すべきと考える取引先企業が多く、賃上げ原資の確保に向けた価格転嫁を進めることができていない（高松[食料品]）。</li> <li>・受注から出荷までのリードタイムが長い中、原材料価格が早いペースで上昇を続けている今次局面では、価格転嫁が追い付いていない（高知[はん用機械]）。</li> </ul>
雇用・所得	<ul style="list-style-type: none"> <li>・精肉・鮮魚の調理担当者の人員不足が深刻で、繁忙期には生鮮商品の提供を満足に出来ていない店舗がみられる（高松[スーパー]）。</li> <li>・転職市場が活発化する中、高待遇な都市部の同業他社への転職者が増えており、地方では若手を中心に人材不足が加速している（高松[情報通信]）。</li> <li>・人手確保や最低賃金の改定等を意識して賃上げを実施しているが、年収の壁を意識する従業員が就労時間を短縮させる動きが顕在化しており、人手不足感は強まる一方となっている（高知[宿泊]）。</li> <li>・人手確保が喫緊の課題となる中、キャリア採用の開始、アルバイトの正社員登用推進、副業の解禁などを実施（松山[対個人サービス]）。</li> <li>・2024年度は2023年度を上回る6%超のベアを実施。新卒採用の難易度が上がっているため、特に若年層の賃上げを重点的に行っている（高松[その他製造業]）。</li> <li>・建設業界における働き方改革への対応を受けた人手不足感の強まりに加え、賃上げが公共工事入札時の加点対象になることや、賃上げ促進税制等の活用も意識して、2024年度は2023年度を上回る賃上げを実施（松山[建設]）。</li> <li>・利益は減少しているものの、組合からの賃上げ要求の高まりを受け、やむなく2024年度は2023年度を上回る3%超の賃上げを実施（松山[業務用機械]）。</li> <li>・2023年度はベアを実施したものの、人材係留面での効果が乏しく、厳しい収益状況にあることも踏まえ、2024年度はベアを見送った。ベアではない人材係留策として、残業削減や有給休暇の取得促進等、労働環境の改善に注力（高松[自動車販売]）。</li> <li>・ドラッグストア等との競合が激しい中、厳しい収益状況が続いており、賞与は夏しか支給できていない。このため、人材流出が激しく、新卒採用についても、2024年度入社はゼロ名となるなど非常に苦しい経営が続いている（高松[小売]）。</li> </ul>

## 九州・沖縄地域の金融経済概況

### 【全体感】

九州・沖縄地域の景気は、一部に弱めの動きがみられるが、緩やかに回復している。

最終需要の動向をみると、個人消費は、物価上昇などの影響を受けつつも、堅調に推移している。公共投資は、増加している。設備投資は、高水準で推移している。住宅投資は、弱含んでいる。輸出は、横ばい圏内の動きとなっている。

こうした中で、生産は、このところ弱めの動きとなっている。雇用・所得情勢をみると、緩やかに改善している。この間、企業の業況感は、幾分悪化したものの、全体として良好な水準を維持している。

### 【各 論】

#### 1. 需要項目別動向

公共投資は、増加している。

輸出は、横ばい圏内の動きとなっている。

設備投資は、高水準で推移している。

6月短観（九州・沖縄地区）における2024年度の設備投資（除く電気・ガス）は、前年を上回る計画となっている。

個人消費は、物価上昇などの影響を受けつつも、堅調に推移している。

百貨店売上高は、緩やかに回復している。スーパー売上高は、底堅く推移している。コンビニエンスストア売上高は、堅調に推移している。家電販売は、弱めの動きとなっている。乗用車新車登録台数は、持ち直しの動きがみられている。旅行・観光は、ペースは鈍化しているが、増加している。

住宅投資は、弱含んでいる。

#### 2. 生産

生産（鉱工業生産）は、このところ弱めの動きとなっている。

主要業種別にみると、自動車は、一部の工場稼働停止などの影響から、このところ減少している。電子部品・デバイスは、在庫調整の影響がみられているが、全体としては高水準で推移している。汎用・生産用・業務用機械は、持ち直している。化学は、低水準で推移している。鉄鋼・非鉄金属は、横ばい圏内の動きとなっている。食料品は、減少している。

### 3. 雇用・所得動向

雇用・所得情勢をみると、緩やかに改善している。

### 4. 物価

消費者物価（九州地区、除く生鮮食品）は、前年を上回っている。

### 5. 企業倒産

企業倒産は、低水準ながらも、このところ増加している。

### 6. 金融情勢

預金動向をみると、法人預金や個人預金を中心に前年を上回っている。

貸出動向をみると、法人向けや個人向けを中心に前年を上回っている。

## 九州・沖縄地域の金融経済概況（続）

### 【企業等の主な声】

－（）内は報告のあった支店等名、[]内はヒアリング先企業等の業種名、<>内は同趣旨の報告のあった支店等名。

項目名	企業等から聞かれた主な声
公共投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・防災・減災を目的とした道路改良工事等の大型工事案件が進捗しており、公共工事は高めの水準で推移している（大分）。</li> <li>・今年度の公共投資は、防衛関連や各自治体の建設関連の予算が増額となるもとで、高水準で推移する見通し（那覇）。</li> </ul>
輸出	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中国半導体メーカーによるレガシー半導体への積極的な投資が継続しており、中国向け輸出の増加が継続している（熊本[生産用機械]）。</li> <li>・米国向け自動車輸出は、高級車を中心に、同国内の自動車需要に一服感がみられているため、幾分弱含んでいる（北九州[輸送用機械]）。</li> <li>・EV市場の減速を背景に、取引先で在庫調整の動きがみられており、欧州・中国向けの出荷がひと頃に比べ弱含んでいる（熊本[窯業・土石]）。</li> </ul>
設備投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自動車の電動化需要の増加を見据え、車載向けパワー半導体部品の生産設備を増強する計画（北九州[電気機械]）。</li> <li>・顧客がサプライチェーン全体におけるCO<sub>2</sub>排出量削減への取り組みを加速させており、当社も脱炭素化対応への投資を積極的に実施（大分[化学]）。</li> <li>・慢性的な人手不足が続く中、生産性向上を図るため、各生産設備の稼働状況についてAIカメラによる把握・管理分析を行うシステムを導入するなど、スマート工場化を図っている（鹿児島[その他製造業]）。</li> <li>・人手不足が深刻化する中、建設現場での所要人員削減を目的として、遠隔での測量や施工管理が可能なドローンを導入（那覇[建設]）。</li> <li>・大幅に賃上げしても大手メーカーとの賃金差はなお大きく、人手が確保しづらいため、産業用ロボット導入等による生産性向上に注力する（長崎[輸送用機械]）。</li> </ul>
個人消費等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・円安等から旺盛なインバウンド需要が継続する中、国内客についても、物価上昇の影響はみられながらも、富裕層を中心に需要が堅調（福岡[百貨店]）。</li> <li>・物価上昇が続くもとで、購入点数の減少や相対的に安価なプライベートブランド商品へのシフトがみられる一方、高単価商品の販売も引き続き好調であるなど、メリハリの利いた消費行動が広がっている（那覇[小売]）。</li> <li>・先行きの賃金改善への期待もあってか、セール品以外の販売も増加。顧客側も物価高はある程度は仕方ないとの考えが広がってきている印象（鹿児島[小売]）。</li> <li>・物価上昇の影響が続くもとで旧型モデルなどのセール品や廉価品の引き合いが強くなり、引き続き販売動向は弱め（福岡[家電販売]）。</li> <li>・一部メーカーの生産停止が解除され、受注・登録台数ともに持ち直しているものの、新たな認証不正の問題もあり、影響を懸念（鹿児島[自動車販売]）。</li> <li>・国内旅行では、ペントアップ需要の一巡感がうかがわれるほか、海外旅行では、円安や燃料費引き上げによる旅行価格の上昇を受けて、旅行先を遠方から近場に切り替える動きや、旅行自体を断念する動きがみられている（熊本[旅行]）。</li> <li>・宿泊需要は、客室単価を引き上げている中でもインバウンド需要が下支えし、総じてみれば底堅い。ただし、国内客については、ペントアップ需要に一巡感がみられる（福岡[宿泊]）。</li> </ul>

個人消費等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・仕入価格が高止まりしている中、賃上げによって販管費も増加したため、経費削減でまかないきれない部分について値上げをしている（北九州[小売]）。</li> <li>・物価高の影響で、近隣にディスカウントストアがある店舗の客数が減少しているため、対抗して一部商品を値下げし、顧客の係留を図っている（長崎[スーパー]）。</li> <li>・新車の購入者が減少しているため、通常よりも顧客の値引き交渉に積極的に応じて販売促進を図っている（大分[自動車販売]）。</li> <li>・旅費の高騰を受けて、宿泊代節約のために安価なビジネスホテルに宿泊する客が増えている中、当社も稼働率確保に向けて客室単価を引き下げた（那覇[宿泊]）。</li> </ul>
住宅投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・持家の着工は、用地不足に加え、住宅価格の上昇に伴う中間層の購入意欲の減退を背景に、減少傾向が続いている（長崎）。</li> <li>・労務費上昇を主因に建築コストの増加が見通されることから、分譲マンションの着工が一服している（大分）。</li> <li>・現場の人手不足等によって工期が従来比長期化しており、案件受注を制限している。貸家需要は根強いが、前年度を上回るペースでの建設は困難（熊本）。</li> </ul>
生産	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中国向けを中心に需要が増加傾向にあるほか、2024年度下期以降は主にAI関連の受注が回復するとみており、生産水準は高まる見通し（熊本[生産用機械]）。</li> <li>・出荷先の自動車関連メーカーからの減産通達を受け、休日出勤を取りやめる等の生産調整を行っている（大分[輸送用機械]）。</li> <li>・人手不足による工事遅延等により鋼材等の建材需要が落ち込んでいるため、生産は低水準となっている（北九州[鉄鋼]）。</li> <li>・人件費や原材料費が高騰する中で、9年ぶりに値上げを決断。需要減は懸念されるものの、自社での吸収が難しくなっているためやむを得ない（福岡[食料品]）。</li> <li>・ブローラーの飼育・加工費や当社の人件費の増加分を転嫁するため、出荷先企業と価格交渉を実施。以前は交渉のテーブルにつくことすら難しかったが、外部環境の変化もあり、前向きに対応してもらっている（鹿児島[食料品]）。</li> </ul>
雇用・所得	<ul style="list-style-type: none"> <li>・宿泊業では、人手不足が常態化するもとの、省人化の工夫や投資を進めており、求人数が減少している（大分[行政機関]）。</li> <li>・働き方改革対応によりドライバーが不足する中、店舗への商品配送回数の減少に伴う欠品が相次いでおり、機会損失が発生（那覇[小売]）。</li> <li>・若手人材の採用を強化するためには、給与面だけでなく福利厚生改善も重要と考え、社員寮を新築することとした（長崎[建設]）。</li> <li>・業績低迷で賃上げに踏み切れずにいた中、若手が数名退職したこともあり、2024年度は原資の確保に先行して平均8%の賃上げを実施（福岡[情報通信]）。</li> <li>・2024年度は、社内の優秀な人材の係留と採用力の強化を目的に、労働組合の要求水準を上回る賃上げを行った。下請け企業に対しても、労務費の上昇分を取引価格に反映するように伝えている（北九州[鉄鋼]）。</li> <li>・2年連続での賃上げとなるため、2024年度の賃上げ幅は2023年度比で縮小する予定だったが、需要の増加に伴い収益が想定以上に上振れたため、賃上げ幅を前年度並みにまで引き上げた（鹿児島[窯業・土石]）。</li> <li>・人気メニューの値上げのほか、調達先や食材の見直しによって利益率が改善しているため、これを原資に2025年度も賃上げを実施予定（長崎[飲食]）。</li> <li>・円安によるコスト高で収益が圧迫されている中、2024年度は例年通りの定期昇給で精一杯。場合によっては賞与減額なども検討せざるを得ない（熊本[食料品]）。</li> </ul>



## 参 考

## 「各地域の需要項目等別の判断」にかかる前回との比較

	公共投資	設備投資	個人消費	住宅投資	生産	雇用	所得
北海道	→	↗	↘	→	→	→	→
東北	↘	→	→	→	→	→	→
北陸	↗	→	↗	→	→	→	→
関東 甲信越	→	↗	→	→	→	→	→
東海	↗	→	→	→	→	→	→
近畿	→	→	↗	→	↗	→	→
中国	→	→	↘	→	→	→	→
四国	→	→	↘	→	→	→	→
九州・ 沖縄	↗	→	→	→	→	→	→

(注)1. 「↗」、「↘」は、前回判断に比較して需要項目等の改善度合いまたは悪化度合いが変化したことを示す（例えば、改善度合いの強まりまたは悪化度合いの弱まりは、「↗」）。  
 なお、前回に比較し需要項目等の改善・悪化度合いが変化しなかった場合は、「→」となる。

2. 輸出については判断対象としていない地域があるため、上表には含めていない。

## 地域別業況判断D I

## (1) 業況判断D I (全産業)

(「良い」－「悪い」・%ポイント)

	北海道	東北	北陸	関東 甲信越	東海	近畿	中国	四国	九州・ 沖縄	全国
2023/ 9	10	1	5	11	7	6	11	9	19	10
12(旧)	12	3	10	13	13	11	14	11	20	13
12(新)	(12)	(3)	(10)	(14)	(14)	(11)	(14)	(11)	(21)	(13)
2024/ 3	13	0	3	15	9	9	13	12	21	12
6	17	1	7	15	7	9	16	8	19	12
9(予)	11	2	1	13	6	7	14	7	16	10

## (2) 業況判断D I (製造業)

(「良い」－「悪い」・%ポイント)

	北海道	東北	北陸	関東 甲信越	東海	近畿	中国	四国	九州・ 沖縄	全国
2023/ 9	▲ 3	▲ 14	2	2	▲ 1	▲ 3	3	3	8	0
12(旧)	2	▲ 11	6	6	7	4	8	6	6	5
12(新)	(2)	(▲ 12)	(6)	(7)	(9)	(5)	(9)	(5)	(7)	(5)
2024/ 3	9	▲ 12	▲ 2	6	1	2	4	5	7	4
6	10	▲ 9	▲ 1	8	▲ 1	0	11	3	11	5
9(予)	14	▲ 1	▲ 2	7	2	3	10	8	7	6

## (3) 業況判断D I (非製造業)

(「良い」－「悪い」・%ポイント)

	北海道	東北	北陸	関東 甲信越	東海	近畿	中国	四国	九州・ 沖縄	全国
2023/ 9	13	10	9	17	16	14	18	13	25	16
12(旧)	15	10	12	19	20	16	19	14	27	18
12(新)	(14)	(11)	(12)	(19)	(20)	(17)	(18)	(15)	(28)	(18)
2024/ 3	15	6	8	21	17	16	20	16	28	18
6	19	6	14	22	16	17	21	12	24	19
9(予)	10	3	4	16	10	10	17	6	21	13

(注)1. 短観の標本設計(調査対象企業の抽出方法)では、業種・企業規模ごとの売上高の標準誤差率や、売上高および資本金でみた調査母集団企業と調査対象企業の分布が有意に乖離しないこと等を基準として、全国ベースでの調査対象企業の抽出を行っているため、地域毎にみると、必ずしも各地域の産業構造を正確に反映していない。このため、例えばこの統計を、全国短観の業況判断DIや、他の地域について算出された業況判断DIと水準比較することは適当ではない。

しかし、短観の調査対象企業には、継続標本が多く含まれており、かつ回答率が極めて高いことから、この統計を各地域の企業の業況感の時系列的な変化を把握するために活用することは可能である。

2. 2024/3月調査から調査対象企業の見直しを行ったことから、2023/12月調査以前と2024/3月調査以降の計数は連続しない(2023/12月調査については、新ベースによる再集計結果を下段の括弧内に併記)。

3. 「(予)」は、直近の調査時における3か月後の予測。

4. 地域区分と都道府県の関係は以下の通り。

北海道：北海道

東北：青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県

北陸：富山県、石川県、福井県

関東甲信越：茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、新潟県、山梨県、長野県

東海：岐阜県、静岡県、愛知県、三重県

近畿：滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県

中国：鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県

四国：徳島県、香川県、愛媛県、高知県

九州・沖縄：福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県

## 日本銀行各支店等のホームページアドレス

各支店等では、地域経済報告とは別に各地の地域経済・産業調査等を行っております。

地域名	支店名等	URL
北海道	釧路支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/kushiro/index.html">https://www3.boj.or.jp/kushiro/index.html</a>
	札幌支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/sapporo/index.html">https://www3.boj.or.jp/sapporo/index.html</a>
	函館支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/hakodate/index.html">https://www3.boj.or.jp/hakodate/index.html</a>
東北	青森支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/aomori/index.html">https://www3.boj.or.jp/aomori/index.html</a>
	秋田支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/akita/index.html">https://www3.boj.or.jp/akita/index.html</a>
	仙台支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/sendai/index.html">https://www3.boj.or.jp/sendai/index.html</a>
	福島支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/fukushima/index.html">https://www3.boj.or.jp/fukushima/index.html</a>
北陸	金沢支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/kanazawa/index.html">https://www3.boj.or.jp/kanazawa/index.html</a>
関東甲信越	前橋支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/maebashi/index.html">https://www3.boj.or.jp/maebashi/index.html</a>
	横浜支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/yokohama/index.html">https://www3.boj.or.jp/yokohama/index.html</a>
	新潟支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/niigata/index.html">https://www3.boj.or.jp/niigata/index.html</a>
	甲府支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/kofu/index.html">https://www3.boj.or.jp/kofu/index.html</a>
	松本支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/matsumoto/index.html">https://www3.boj.or.jp/matsumoto/index.html</a>
	水戸事務所	<a href="https://www3.boj.or.jp/mito/index.html">https://www3.boj.or.jp/mito/index.html</a>
東海	静岡支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/shizuoka/index.html">https://www3.boj.or.jp/shizuoka/index.html</a>
	名古屋支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/nagoya/index.html">https://www3.boj.or.jp/nagoya/index.html</a>
近畿	京都支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/kyoto/index.html">https://www3.boj.or.jp/kyoto/index.html</a>
	大阪支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/osaka/index.html">https://www3.boj.or.jp/osaka/index.html</a>
	神戸支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/kobe/index.html">https://www3.boj.or.jp/kobe/index.html</a>
中国	岡山支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/okayama/index.html">https://www3.boj.or.jp/okayama/index.html</a>
	広島支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/hiroshima/index.html">https://www3.boj.or.jp/hiroshima/index.html</a>
	松江支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/matsue/index.html">https://www3.boj.or.jp/matsue/index.html</a>
	下関支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/shimonoseki/index.html">https://www3.boj.or.jp/shimonoseki/index.html</a>
四国	高松支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/takamatsu/index.html">https://www3.boj.or.jp/takamatsu/index.html</a>
	松山支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/matsuyama/index.html">https://www3.boj.or.jp/matsuyama/index.html</a>
	高知支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/kochi/index.html">https://www3.boj.or.jp/kochi/index.html</a>
九州・沖縄	北九州支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/kitakyushu/index.html">https://www3.boj.or.jp/kitakyushu/index.html</a>
	福岡支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/fukuoka/index.html">https://www3.boj.or.jp/fukuoka/index.html</a>
	大分支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/oita/index.html">https://www3.boj.or.jp/oita/index.html</a>
	長崎支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/nagasaki/index.html">https://www3.boj.or.jp/nagasaki/index.html</a>
	熊本支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/kumamoto/index.html">https://www3.boj.or.jp/kumamoto/index.html</a>
	鹿児島支店 那覇支店	<a href="https://www3.boj.or.jp/kagoshima/index.html">https://www3.boj.or.jp/kagoshima/index.html</a> <a href="https://www3.boj.or.jp/naha/index.html">https://www3.boj.or.jp/naha/index.html</a>
本店（地域経済報告）		<a href="https://www.boj.or.jp/research/brp/rer/index.htm">https://www.boj.or.jp/research/brp/rer/index.htm</a>

**最低賃金を 1500 円以上に引き上げ、  
実効性のある中小企業支援を求める  
要請書**

**合計 4万 1020 筆**

**(40,995+25)**

**埼玉県労働組合連合会**

**2024年7月26日**

# 最低賃金を1500円以上に引き上げ、 実効性のある中小企業支援を求める要請書

埼玉労働局長 殿  
埼玉地方最低賃金審議会 会長 殿  
厚生労働大臣 殿  
中央最低賃金審議会 会長 殿

2024年 月 日

## ■ 請願趣旨 ■

日本の最低賃金は、国際的にみて低水準であり、しかも都道府県ごとの格差が大きく、最低賃金の低い地域から、より高い地域への人材流出が大きな問題になっています。

私たちは、この間の急激な物価高騰によって疲弊している国民生活と日本経済を立て直すには、「8時間働けば普通に生活ができる」最低賃金水準と、地域間格差のない全国一律の最低賃金制度が必要と考えています。労働者が普通に働いて自立し暮らしていける賃金水準にするため、埼玉地方の最低賃金を1500円以上に引き上げ、誰もが安心して働き暮らせる環境にすることを実現してください。それこそが物価高騰で苦しむ国民生活の改善と、疲弊した地域経済を活性化させ、少子高齢化・人口減少社会に歯止めをかける確かな道です。

また地域経済の主役である中小企業・小規模事業者に最低賃金の引き上げを保障する特別な財政措置を行ってください。あわせて単価の不当な切り下げや低単価の押しつけを規制するなど、コストが価格に適正に反映される仕組みを整備するよう要請します。

## ■ 請願項目 ■

- 埼玉県最低賃金を1500円以上に引き上げるとともに、引き上げに伴う中小零細企業負担軽減のため、社会保険料負担の減額など特別な支援策を講じること。
- 最低賃金制度を全国一律に改め、都道府県ごとの格差を是正すること。

以上

氏名	住所

※ この署名用紙は、関係行政庁への要請以外の目的に個人情報を利用されることは一切ありません

【取扱団体】埼玉県労働組合連合会（埼玉労連）

2024年7月3日（水）

《問い合わせ先》

総合政策推進局長 仁平 章

直通電話 03 (5295) 0517

代表電話 03 (5295) 0550

報道関係者各位

## 33年ぶりの5%超え！ ～2024 春季生活闘争 第7回（最終）回答集計結果について～

連合（会長：芳野友子）は7月1日（月）10:00時点で、2024 春季生活闘争の第7回（最終）回答集計を行いましたので、結果を報告いたします。

### 【概要】

- 月例賃金改善（定昇維持含む）を要求した5,459組合中5,450組合が妥結済み（99.8%）。うち賃金改善分獲得が明らかな組合は3,130組合・57.4%で、比較可能な2013闘争以降では組合数・割合とも最も高い。
- 平均賃金方式で回答を引き出した5,284組合の「定昇相当込み賃上げ計」は加重平均で15,281円・5.10%（昨年同時期比4,721円増・1.52ポイント増）、うち300人未満の中小組合3,816組合は11,358円・4.45%（同3,337円増・1.22ポイント増）となった。最終集計まで5%超えを維持したのは33年ぶりである。賃上げ分が明確に分かる3,639組合の「賃上げ分」は10,694円・3.56%、うち中小組合2,357組合は8,256円・3.16%となり、最終集計で3%を上回ったのは、賃上げ分の集計を開始した2015闘争以降初めてである。
- 有期・短時間・契約等労働者の賃上げ額は、加重平均で、時給62.70円（同9.92円増）・月給10,869円（同4,041円増）である。引上げ率は概算でそれぞれ5.74%・4.98%となり、時給は一般組合員（平均賃金方式）を上回っている。
- 企業内最低賃金協定改定の回答額は着実に上昇している。
- すべての労働者の立場にたった「働き方」の改善やジェンダー平等・多様性の推進に向けても数多くの取り組みがなされている。



添付資料：

1. 平均賃金方式 .....	7
2. 個別賃金A方式 .....	9
3. 個別賃金B方式 .....	13
4. 個別賃金C方式 .....	15
5. 有期・短時間・契約等労働者の賃上げ（時給・月給） .....	16
6. 企業内最低賃金協定 .....	17
7. 夏季一時金 .....	19
8. 有期・短時間・契約等夏季一時金【短時間労働者】 .....	21
9. 有期・短時間・契約等夏季一時金【契約社員】 .....	22
10. 初任給 .....	23
11. 労働条件に関する 2024 春季生活闘争および通年の各種取り組み .....	25
12. 時間外・休日労働の賃金割増率 .....	28

●連合ホームページにも掲載中：

連合ホームページ>主な活動>労働・賃金・雇用>春闘（春季生活闘争）>2024 年春闘争  
<https://www.jtuc-rengo.or.jp/activity/roudou/shuntou/index2024.html>





# 回 答 集 計

## 1. 賃上げ（月例賃金）

### ①平均賃金方式（集計組合員数による加重平均）

平均賃金方式	2024回答（2024年7月3日公表）				昨年対比	2023回答（2023年7月5日公表）					
	集計組合数 集計組合員数	定昇相当込み賃上げ計		額		率	集計組合数 集計組合員数	定昇相当込み賃上げ計		額	率
		額	率					額	率		
	5,284 組合 2,933,902 人	15,281 円	5.10 %		4,721 円 1.52	5,272 組合 2,877,053 人	10,560 円	3.58 %			
300人未満 計	3,816 組合 359,093 人	11,358 円	4.45 %		3,337 円 1.22	3,823 組合 362,688 人	8,021 円	3.23 %			
~99人	2,333 組合 97,385 人	9,626 円	3.98 %		2,759 円 1.04	2,313 組合 96,456 人	6,867 円	2.94 %			
100~299人	1,483 組合 261,708 人	12,004 円	4.62 %		3,553 円 1.30	1,510 組合 266,232 人	8,451 円	3.32 %			
300人以上 計	1,468 組合 2,574,809 人	15,874 円	5.19 %		4,917 円 1.55	1,449 組合 2,514,365 人	10,957 円	3.64 %			
300~999人	979 組合 528,881 人	14,032 円	4.98 %		4,643 円 1.54	978 組合 524,199 人	9,389 円	3.44 %			
1,000人~	489 組合 2,045,928 人	16,362 円	5.24 %		4,982 円 1.55	471 組合 1,990,166 人	11,380 円	3.69 %			

※2024年と2023年で集計対象組合が異なるため、「定昇相当込み賃上げ計」の昨年対比は整合しない。

《参考》 賃上げ分が明確に分 かる組合の集計 (加重平均)	2024回答（2024年7月3日公表）				賃上げ分 昨年対比	2023回答（2023年7月5日公表）					
	集計組合数 集計組合員数	定昇相当込み 賃上げ計		額		率	集計組合数 集計組合員数	定昇相当込み 賃上げ計		額	率
		額	率					額	率		
	3,639 組合 2,622,981 人	15,818 円	10,694 円	4,711 円	1.44	3,186 組合 2,320,523 人	10,995 円	5,983 円	5,983 円	2.12 %	
300人未満 計	2,357 組合 265,547 人	12,484 円	8,256 円	3,274 円	1.20	2,019 組合 238,848 人	9,169 円	4,982 円	4,982 円	1.96 %	
~99人	1,209 組合 60,202 人	11,125 円	7,190 円	2,757 円	0.99	967 組合 49,072 人	8,333 円	4,433 円	4,433 円	1.87 %	
100~299人	1,148 組合 205,345 人	12,871 円	8,568 円	3,444 円	1.25	1,052 組合 189,776 人	9,387 円	5,124 円	5,124 円	1.99 %	
300人以上 計	1,282 組合 2,357,434 人	16,218 円	10,969 円	4,871 円	1.46	1,167 組合 2,081,675 人	11,222 円	6,098 円	6,098 円	2.14 %	
300~999人	841 組合 459,089 人	14,588 円	9,931 円	4,233 円	1.44	772 組合 417,141 人	10,139 円	5,698 円	5,698 円	2.09 %	
1,000人~	441 組合 1,898,345 人	16,619 円	11,220 円	5,022 円	1.46	395 組合 1,664,534 人	11,502 円	6,198 円	6,198 円	2.16 %	

### ②個別賃金方式（組合数による単純平均）

個別賃金方式	2024回答（2024年7月3日公表）				引上げ額/率 昨年対比	2023回答（2023年7月5日公表）		
	集計組合数 集計組合員数	引上げ額 引上げ率	改定前水準 到達水準	引上げ額		引上げ率	改定前水準 到達水準	
A方式35歳	200 組合	8,678 円	271,151 円	3,514 円	1.32	229 組合	5,164 円	274,319 円
	100,055 人	3.20 %	279,784 円	1.88 %		135,749 人	1.88 %	279,483 円
A方式30歳	213 組合	8,458 円	249,346 円	4,296 円	1.68	220 組合	4,162 円	243,876 円
	113,155 人	3.39 %	257,804 円	1.71 %		148,731 人	1.71 %	248,038 円
B方式35歳	165 組合	13,976 円	271,279 円	4,192 円	1.45	179 組合	9,784 円	264,178 円
	98,601 人	5.15 %	285,260 円	3.70 %		99,855 人	3.70 %	273,828 円
B方式30歳	136 組合	15,182 円	237,833 円	3,563 円	1.36	143 組合	11,619 円	231,659 円
	55,546 人	6.38 %	253,015 円	5.02 %		56,190 人	5.02 %	243,278 円
C方式35歳	101 組合		295,134 円			151 組合		289,537 円
	143,739 人		312,751 円			324,558 人		299,058 円
C方式30歳	0 組合		0 円			0 組合		0 円
	0 人		0 円			0 人		0 円

【注】 A方式：特定した労働者（たとえば勤続17年・年齢35歳生産技能職、勤続12年・年齢30歳事務技術職）の前年度の水準に対して、新年度該当する労働者の賃金をいくらか引き上げるかを交渉する方式。この部分を連合は「純ペア」と定義した。

B方式：特定する労働者（たとえば新年度勤続17年・年齢35歳生産技能職）の前年度の賃金に対し、新年度（勤続と年齢がそれぞれ1年増加）いくらか引き上げるかを交渉する方式。

C方式：個別銘柄で、引き上げ後の水準をいくかにすることを要求する方式。



# 回 答 集 計

## ③有期・短時間・契約等労働者の賃上げ

時給	2024回答 (2024年7月3日公表)			昨対	2023回答 (2023年7月5日公表)		
	集計組合数 集計組合員数	賃上げ額	平均時給 (参考値)		集計組合数 集計組合員数	賃上げ額	平均時給 (参考値)
単純平均	386 組合	53.78 円	1,148.92 円	14.04 円	377 組合	39.74 円	1,091.78 円
加重平均	885,369 人	62.70 円	1,155.02 円	9.92 円	808,108 人	52.78 円	1,095.67 円
月給	集計組合数 集計組合員数	賃上げ額	率 (参考値)	昨対	集計組合数 集計組合員数	賃上げ額	率 (参考値)
	単純平均	146 組合	9,137 円	4.23 %	2,490 円	136 組合	6,647 円
加重平均	27,845 人	10,869 円	4.98 %	4,041 円	29,553 人	6,828 円	3.18 %

## ④企業内最低賃金協定 (組合数による単純平均)

基幹的労働者	2024回答 (2024年7月3日公表)				
	闘争前協約あり		闘争前協約なし		
	闘争前水準	回答組合数	回答額	回答組合数	回答額
18歳月額	171,954 円	240 組合	183,134 円	2 組合	180,347 円
	時間額	1,055 円	64 組合	1,115 円	2 組合
基幹的労働者以外	闘争前水準	回答組合数	回答額	回答組合数	回答額
	18歳月額	171,436 円	485 組合	179,400 円	40 組合
時間額	1,001 円	163 組合	1,055 円	23 組合	1,004 円

※ 要求提出組合の単純平均

## 2. 一時金 (組合員数による加重平均)

※ 〈月数〉集計と〈金額〉集計では集計対象組合が異なるため、集計結果は整合しない。

フルタイム組合員 一時金	2024回答 (2024年7月3日公表)			昨対	2023回答 (2023年7月5日公表)	
	集計組合数 集計組合員数	回答	回答		集計組合数 集計組合員数	回答
年間	月数	2,349 組合 1,964,110 人	5.09 月	0.22 月	2,213 組合 1,960,479 人	4.87 月
	金額	1,252 組合 945,007 人	1,638,723 円	50,327 円	1,344 組合 1,127,836 人	1,588,396 円
季別	月数	2,485 組合 1,723,125 人	2.52 月	0.18 月	2,675 組合 1,777,471 人	2.34 月
	金額	1,598 組合 819,811 人	742,745 円	25,324 円	2,009 組合 1,175,981 人	717,421 円
短時間労働者 一時金	2024回答 (2024年7月3日公表)			昨対	2023回答 (2023年7月5日公表)	
	集計組合数 集計組合員数	回答	回答		集計組合数 集計組合員数	回答
年間	月数	41 組合 46,838 人	1.15 月	▲ 0.28 月	42 組合 64,630 人	1.43 月
	金額	45 組合 60,515 人	97,125 円	▲ 6,274 円	46 組合 106,713 人	103,399 円
季別	月数	42 組合 72,609 人	0.45 月	▲ 0.08 月	44 組合 93,850 人	0.53 月
	金額	54 組合 67,524 人	66,258 円	9,079 円	49 組合 103,429 人	57,179 円
契約社員 一時金	2024回答 (2024年7月3日公表)			昨対	2023回答 (2023年7月5日公表)	
	集計組合数 集計組合員数	回答	回答		集計組合数 集計組合員数	回答
年間	月数	38 組合 5,067 人	2.38 月	0.13 月	38 組合 5,219 人	2.25 月
	金額	15 組合 4,904 人	239,492 円	4,572 円	21 組合 4,911 人	234,920 円
季別	月数	41 組合 6,168 人	1.19 月	▲ 0.05 月	55 組合 13,051 人	1.24 月
	金額	9 組合 2,862 人	233,649 円	▲ 15,660 円	29 組合 8,155 人	249,309 円



# 回 答 集 計

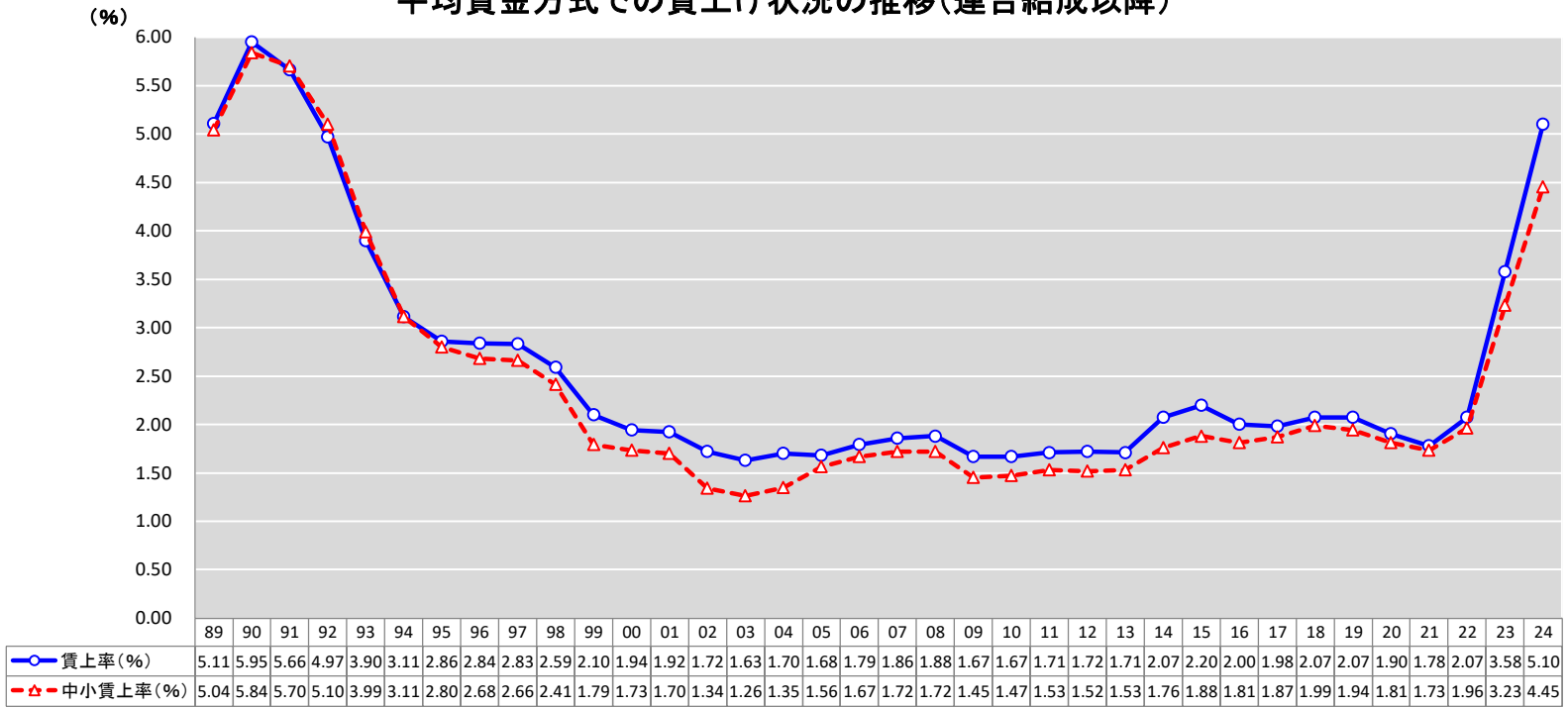
## 3. 要求状況・妥結進捗状況

【注】率は少数第1位未満を四捨五入しており、計と一致しない場合がある

	2024回答（2024年7月3日公表）		2023回答（2023年7月5日公表）	
	組合数	率	組合数	率
集計組合 計	7,543 組合		7,848 組合	
要求を提出（資金に限らず全ての要求のうち、月例賃金改善（定昇維持含む）を要求）	6,498 組合	86.1 %	6,626 組合	84.4 %
要求検討中・要求状況不明	1,045 組合	13.9 %	1,222 組合	15.6 %
要求提出組合（月例賃金改善限定）	5,459 組合		5,613 組合	
ヤマ場週より前（2024:3/8まで・2023:3/10まで）	1,441 組合	26.4 %	245 組合	4.4 %
先行組合回答ゾーン（2024:3/9-15・2023:3/11-17）	787 組合	14.4 %	922 組合	16.4 %
3月内決着回答ゾーン《前半》（2024:3/16-22・2023:3/18-24）	797 組合	14.6 %	864 組合	15.4 %
3月内決着回答ゾーン《後半》（2024:3/23-31・2023:3/25-31）	859 組合	15.7 %	979 組合	17.4 %
4月中	1,000 組合	18.3 %	1,218 組合	21.7 %
5月中	323 組合	5.9 %	994 組合	17.7 %
6月中	84 組合	1.5 %	186 組合	3.3 %
確認中	159 組合	2.9 %	55 組合	1.0 %
小計	5,450 組合	99.8 %	5,463 組合	97.3 %
未妥結	9 組合	0.2 %	150 組合	2.7 %
妥結済組合（月例賃金改善限定）	5,450 組合		5,463 組合	
賃金改善分獲得	3,130 組合	57.4 %	2,909 組合	53.2 %
定昇相当分確保のみ（協約確定含む）	129 組合	2.4 %	333 組合	6.1 %
定昇相当分確保未達成	1 組合	0.0 %	6 組合	0.1 %
確認中	2,190 組合	40.2 %	2,215 組合	40.5 %



平均賃金方式での賃上げ状況の推移(連合結成以降)



(注)1989～2024年のデータは、すべて6月末時点の最終集計結果。



2023（R5）年10月以降の消費者物価指数の対前年上昇率の推移

（単位：％）

	2023年			2024年						2023年10月～ 2024年6月平均
	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	
全国	3.9	3.3	3.0	2.5	3.3	3.1	2.9	3.3	3.3	3.2
Aランク	3.7	3.1	2.6	2.1	3.0	2.9	2.7	3.1	3.2	2.9
さいたま市	3.8	3.0	2.7	2.3	3.0	2.9	2.9	3.4	3.1	3.0
Bランク	3.8	3.3	3.0	2.5	3.3	3.1	3.1	3.4	3.4	3.2
Cランク	4.0	3.6	3.4	3.0	3.8	3.5	3.2	3.6	3.4	3.5

資料出所 総務省「消費者物価指数」

（注）1 指数は、「持ち家の帰属家賃を除く総合」を用いた。

2 各ランクの数値は都道府県の県庁所在地における指数を労働基準局賃金課にて単純平均し、その対前年上昇率を算出したものである。

3 各ランクは、2023年度からの適用区分である。

4 「2023年10月～2024年6月」の上昇率は、「同期の指数の単純平均」の「前年同期の単純平均」に対する上昇率。