

挑みつづける、変わらぬ意志で。



# 東商けいきょう 2023年1～3月期 集計結果

## (中小企業の景況感に関する調査)

付帯調査：採用の動向について

2023年3月14日

## 調査期間

2023年2月13日～2月22日

## 調査対象

東京23区内の中小企業2,811社

## 調査項目

業況、売上、採算(経常利益)、資金繰り、民間金融機関の貸出姿勢

## 調査方法

WEBおよび経営指導員による聴き取り

## 回答数

1,174社 (回答率41.7%)

### <業種構成>

製造業：274社 (23.3%)

建設業：166社 (14.1%)

卸売業：176社 (15.0%)

小売業：120社 (10.2%)

サービス業：438社 (37.3%)

### <従業員規模構成>

5人以下：446社 (38.0%)

6人以上10人以下：137社 (11.7%)

11人以上20人以下：171社 (14.6%)

21人以上50人以下：176社 (15.0%)

51人以上100人以下：110社 (9.4%)

101人以上300人以下：100社 (8.5%)

301人以上：34社 (2.9%)

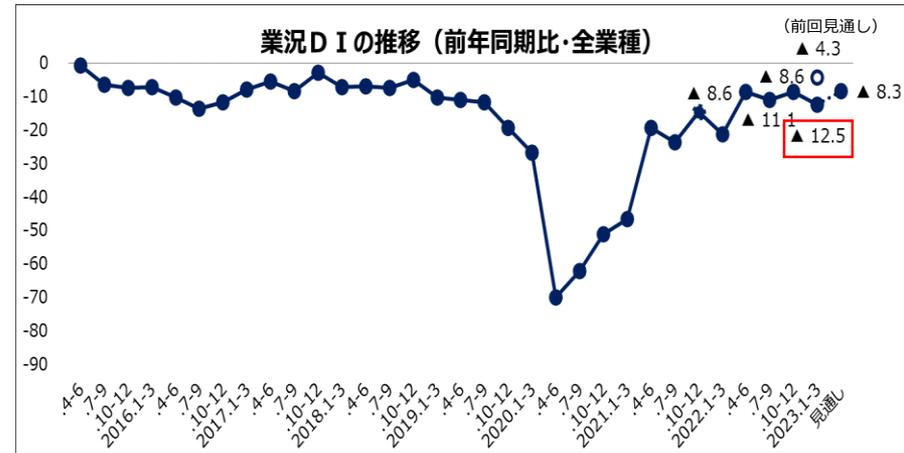
※全ての質問について、割合は四捨五入を行っているため、必ずしも合計が100.0%にならない。  
※本調査結果の集計にあたっては、独立行政法人中小企業基盤整備機構が実施している「中小企業景況調査」の調査結果を一部活用している。

# 業況DI

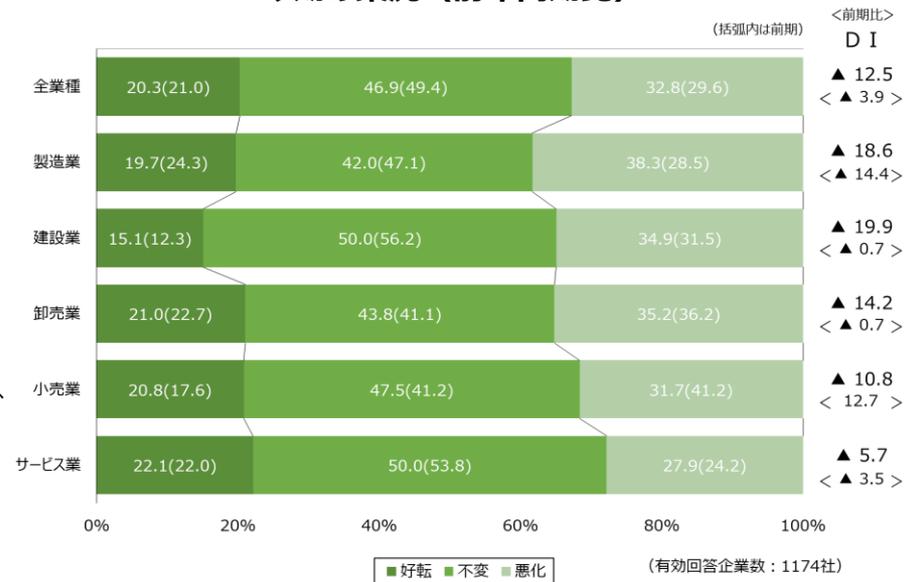
## 業況DIは前期（2022年10～12月期）と比べ、 3.9ポイント悪化の▲12.5

※業況DI = 「好転」の回答割合 - 「悪化」の回答割合。前年同期比、全業種。

- 業況DIは前期比3.9ポイント悪化の▲12.5となった。経済活動の正常化により業況が改善した前期から一転し、悪化に転じた。また、2022年10-12月期における来期の見通し▲4.3を8.2ポイント下回り、想定以上の業況悪化に直面していることがうかがえる。
- 業種別では、製造業が14.4ポイント悪化の▲18.6、サービス業が3.5ポイント悪化の▲5.7となるなど、4業種でDI値が悪化したものの、小売業では12.7ポイント改善の▲10.8となり、業種による差が大きく見られた。
- 製造業では、原材料・エネルギー価格の高騰に対して価格転嫁が追いつかない上に、一部では生産調整等の影響で今期に入り受注も減少しているとの声が寄せられた。建設業では、引き続き受注は旺盛だが、建設資材の高騰や人手不足等により外注費が増加しているとの声があった。小売業では、人流の回復により売上は増加傾向にあるが、価格改定ができていない企業を中心に、仕入価格の高騰が足かせになっているとの声が聞かれた。サービス業では、新型コロナウイルスの影響が薄れて需要の回復が続くものの、エネルギー価格や人件費高騰への対応で引き続き厳しい状況が続いているとの声が聞かれた。
- 来期の見通しは4.2ポイント改善の▲8.3を見込む。新型コロナウイルスの5類引き下げによる消費拡大を期待する声が聞かれた。



## 今期の業況（前年同期比）



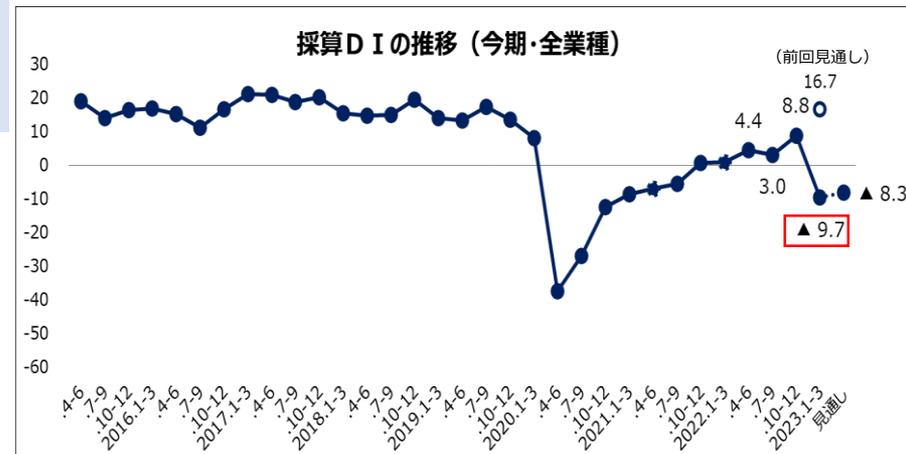
# 採算DI、売上DI

- 採算DIは前期（10～12月期）と比べ、**18.5ポイント悪化の▲9.7**
- 売上DIはほぼ横ばいの**4.9**

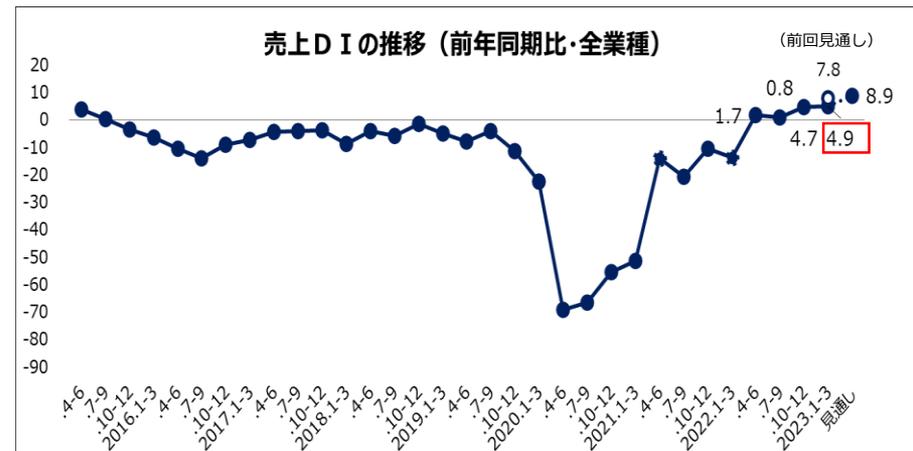
- 採算DIは前期比18.5ポイント悪化の▲9.7となった。コロナにより大きく落ち込んだ2020年4-6月期以来の大幅な悪化となった。来期の見通しは1.4ポイント改善の▲8.3を見込んでいる。
- 売上DIはほぼ横ばいの4.9となった。来期の見通しは4.0ポイント改善の8.9を見込んでいる。

## 企業の声

- 物流の停滞による工期延長、客先の発注先送りなどが相次ぎ、売上は大きく減少。また、原材料不足・入手難に加え原材料・外注費等が高騰するも価格転嫁には時間がかかり、これまで通りの利益確保が難しい状況（製造業・観測機器製造）
- 人手不足で対応できる案件に限りがあるため、売上は昨年と同等にとどまるが、資材以外の価格高騰分は転嫁しにくい上に、4月に賃金の引上げも予定していることから、収支はトントンくらいとなる見込み（建設業・給排水工事）
- コロナ以前と比べて売上は回復するも、原材料・電気代等の度重なる価格高騰で収益確保が難しい。値上げのニュースが増え消費者の購買意欲も湧いていない状況（サービス業・飲食）
- 足元は好調な売り上げを続けており、価格転嫁も商品によってはある程度できているが、価格転嫁に伴う販売数量減も発生している（小売業・食品販売）



※採算DI=「黒字」の回答割合-「赤字」の回答割合。今期水準、全業種。  
 ※前期は2022年10-12月期



※売上DI=「増加」の回答割合-「減少」の回答割合。前年同期比、全業種。

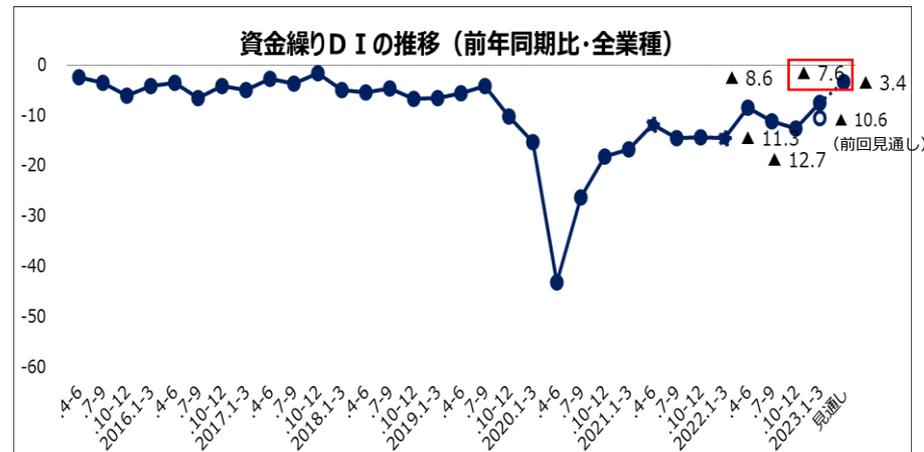
# 資金繰りDI、民間金融機関の貸出姿勢DI

- 資金繰りDIは前期（10～12月期）と比べ、5.1ポイント改善の▲7.6
- 貸出姿勢DIはほぼ横ばいの▲4.9

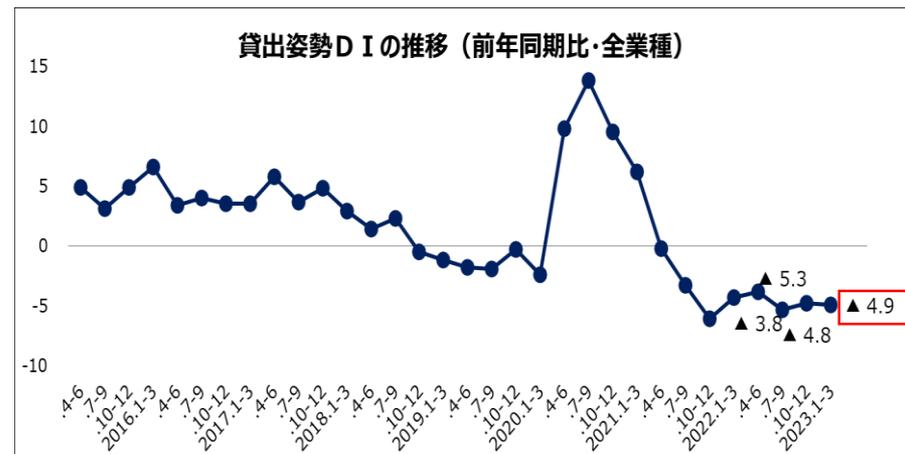
- 資金繰りDIは前期比5.1ポイント改善の▲7.6となった。来期の見通しは4.2ポイント改善の▲3.4を見込んでいる。
- 民間金融機関の貸出姿勢DIはほぼ横ばいの▲4.9となった。

## 企業の声

- 新型コロナウイルス関連融資の融資枠の上限まで借りているため、追加融資が困難で、今後の資金繰りが不安定となっている（製造業・食品機械製造）
- 今年の夏頃には新型コロナウイルス関連融資の返済もスタートするため、粗利を増やさないと資金繰りは一層苦しくなる（卸売業・記念品卸売）
- 売上は回復するものの、それに伴う人員確保難や人件費高騰などで人員確保に対する資金繰りが厳しい状況で、今後新型コロナウイルス関連融資の返済が開始するため、融資返済額の調整等を金融機関に打診する予定（サービス業・美術品設置）
- 売上は増加するも、燃料費・人件費といった販売管理費が増加して資金繰りが厳しい上に、金融機関からの貸出姿勢がコロナ貸付以降厳しくなっている（サービス業・運送事業）



※資金繰りDI = 「好転」の回答割合 - 「悪化」の回答割合。前年同期比、全業種。



※貸出姿勢DI = 「緩和」の回答割合 - 「厳しい」の回答割合。前年同期比、全業種。

## 受注減少 (原材料不足・納期遅延・人手不足)

- 半導体不足による仕掛品増加や相次ぐ生産計画の見直しにより、売上見通しは悪化。さらに人件費の負担増なども重なり、業績は明るくない (製造業・電気通信器具製造)
- ロシアのウクライナ侵攻後、さらに悪化する物流事情により輸入貨物の納期遅延が軒並み発生し、売上計上が翌期にずれ込む状況が多発している。また、原材料価格の高騰、為替動向による仕入価格の上昇などにより収益も減少傾向で、設備投資や賃上げには及び腰になっている (製造業・金属加工機械)
- 主要顧客の自動車部品メーカー、重工メーカーの需要が半導体不足などにより低迷していることに加え、仕入れ価格は15%以上上昇。また、海上輸送納期の長期化、円安、原油価格の高騰に備えた結果、輸入品の在庫数量も増加したため、収益が悪化している (卸売業・さび止め製品の卸売)
- 建築現場では、熟練した若い大工は皆無で、70~80歳代くらいの方が多い状況で、熟練者も手一杯の状況でなかなか新たな仕事を引き受けてくれない (建設業・住宅設備工事)
- コロナの影響はおさまりつつあり、少しずつ仕事の依頼も増えてきたが、人手が不足して請負いきれない状況で、さらには短期スタッフの人件費が高騰し収益も悪化 (サービス業・催事出店)
- 賃金の改定余力がない中小企業は、採用もできず人手不足の状態が続くので受注活動も抑制せざるを得ないケースも発生してきている (建設業・住宅建設)

## コスト増加 (原材料・エネルギー価格の高騰、賃上げ)

- 物価高の高騰による人件費の負担増に加え、水道光熱費の上昇により販売管理費が増加している。また、外部委託費の単価上昇やインボイス対応に関わる自社のメンテナンス費用も発生している状況 (サービス業・保険サービス業)
- 原材料・部品の値上げに加え、電気料金は昨年比1.5倍となるなど、エネルギー価格も高止まりしているため、当社では従業員にボーナスを出すことができず、従業員の生活は厳しくなっている (製造業・科学機器・半導体装置製造)
- 原材料費の高騰、職人不足により供給面での価格上昇が止まらない。また、業界全体の生産数の減少により、安くものづくりをしていた職人はいなくなったこともさらなる価格上昇につながっている (卸売業・季節人形卸売)
- 原油価格や円安に起因する仕入価格の度重なる値上げに加えて電気・ガスの値上げが利益を圧迫している。物価高騰対策として従業員の賃上げも検討しているが、給料を上げてても社会保険料を除くと手取りがあまり増えず従業員からは実感されにくい (サービス業・レストラン)
- 物価の上昇を契機とした賃金引上げ等の人件費の高騰が今後重くのしかかってくることに加えて、現在インボイスへの対応で苦慮しており、今後費用負担の増加が不可避となってくる (建設業・造園業)

## 価格転嫁できた声

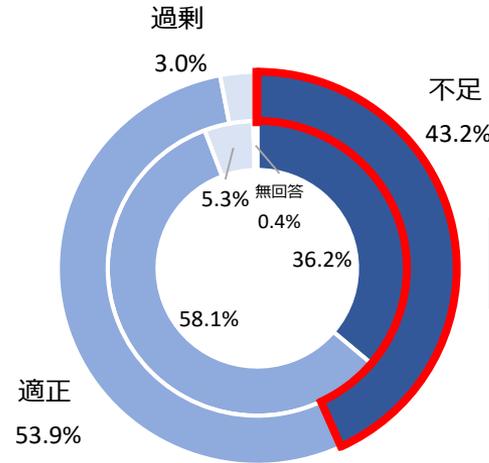
- 当社では過去数年間価格を据え置いていたため、今回は価格転嫁を行っても取引先に納得して頂けた (小売業・食品販売)
- コロナ回復後も、コロナの時期になくなってしまった案件が復活することはなく、取引先の廃業なども響いている。そんな中、原材料価格と電気料金の高騰が地味に響いているが、価格転嫁に関しては、まだ順調で、利益率は改善方向にあると言える (製造業・印刷)
- 顧客への値上げ交渉が遅れた影響で、価格転嫁が完全には進まず、利益に多少影響が出た。今年も値上げはまだ続くが、値上げ幅や値上げのアイテム数が、前年より少なくなると見られており、確実に価格改定を実施していくことで、利益も安定する (卸売業・梱包資材卸売)
- 元請業者に価格転嫁の交渉ができたことで、売上や採算が良い方向に向かっている (サービス業・建物管理清掃)
- ここ数年新型コロナウイルス禍による資材の高騰が、契約金に反映できなかったが、昨年末から少しは反映されるようになった。また、人手不足、働き方改革を進めていく上でも今後はさらに工事金額の値上げを行う予定 (建設業・型枠工事)
- 標準的運賃料金のおかげで価格交渉しやすくなっていることに加え、公正取引委員会のアンケートで価格交渉できない理由を社内で共有することで、従業員から取引先との価格交渉の経過や結果について報告してくれるようになり、利益率の確保につながっている (サービス業・路線貨物)

## 価格転嫁できない声

- 荷主への運賃値上げ交渉するも、無視されることや、同業者のダンピングで運賃の値下げを強要されることもあるため大変厳しい状況で、標準的運賃料金が国が定める最低運賃という法改正にでもならないと、2023年4月からの残業代60時間以上の割増支払い50%などに対応できない (サービス業・一般雑貨輸送)
- ここ3年の間で、昨年9月に10%の値上げを1回だけ実施したが、原材料費分すら価格転嫁できていない。それでも、値上げの結果として、客離れも顕著となってしまった (小売業・パン小売)
- 建設業は請負業のため、原材料価格の高騰、人件費の上昇等による契約金額の変更交渉が難しく、採算の悪化を招いている (建設業・土木建築)
- 取引価格改定の申請が遅れがちであり、先方企業からの回答も非常に渋いことに加えて、電気料金の値上がりやパート・アルバイトの最低賃金の上昇が収益を大きく悪化させている (サービス業・物流管理)
- 当社が扱う内装関係の材木はこれから価格転嫁したいところだが、ウッドショックで高騰した構造材の値下げが既に始まっているため価格転嫁できず、高値で仕入れた商品をやむなく損切しながら販売している (卸売業・木材卸売)
- 値上げは認めてもらえるものの、大手企業ほど値上げ容認が遅れており、価格への反映には半年ほどのずれが生じている (製造業・文具事務用品製造)

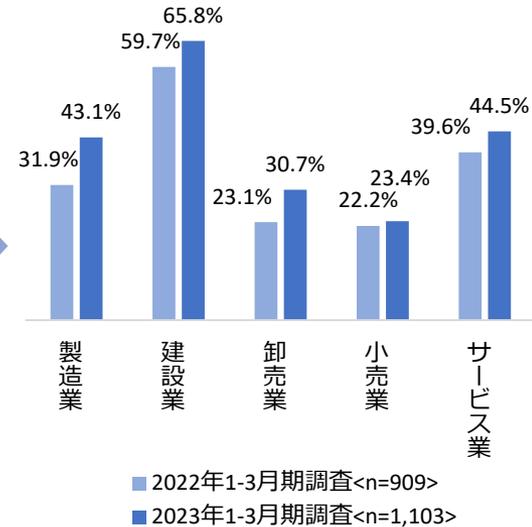
- 【図1】 正規従業員の過不足状況については「適正」は前回調査比4.2ポイント減少の53.9%、次いで「不足」は7.0ポイント増加の43.2%、「過剰」は2.3ポイント減少の3.0%となった。
- 【図2】 業種別の正規従業員の不足状況は、全ての業種で前回調査と比べ増加した。製造業が最も増加幅が大きく11.2ポイント増の43.1%、次いで卸売業が7.6ポイント増の30.7%、建設業が6.1ポイント増の65.8%となった。
- 【図3】 2022年度の採用活動については、「実施した」が前回調査比3.7ポイント増加の47.4%、「実施しなかった」は4.4ポイント減少の50.3%となった。
- 【図4】 採用活動の内容は、「正規従業員の中途採用を実施」が前回調査比4.6ポイント増加の33.6%と最も高く、次いで「正規従業員の新卒採用を実施」は0.7ポイント減少の18.1%となった。

【図1】 正規従業員の過不足状況について

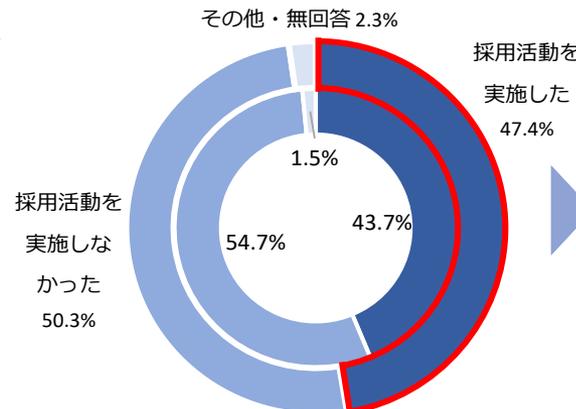


外側：2023年1-3月期調査 <n=909>  
 内側：2022年1-3月期調査 <n=1,103>

【図2】 <業種別> 正規従業員の不足状況

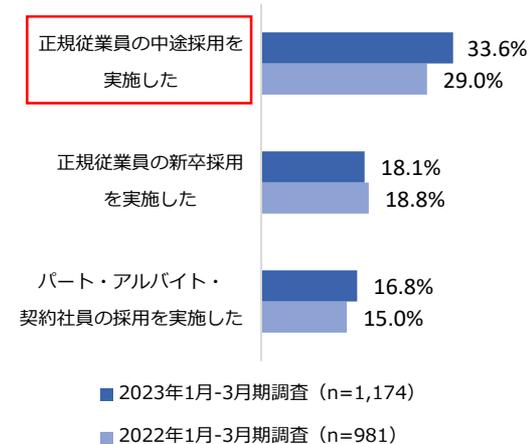


【図3】 2022年度の採用活動



外側：2023年1-3月期調査 <n=1,174>  
 内側：2022年1-3月期調査 <n=981>

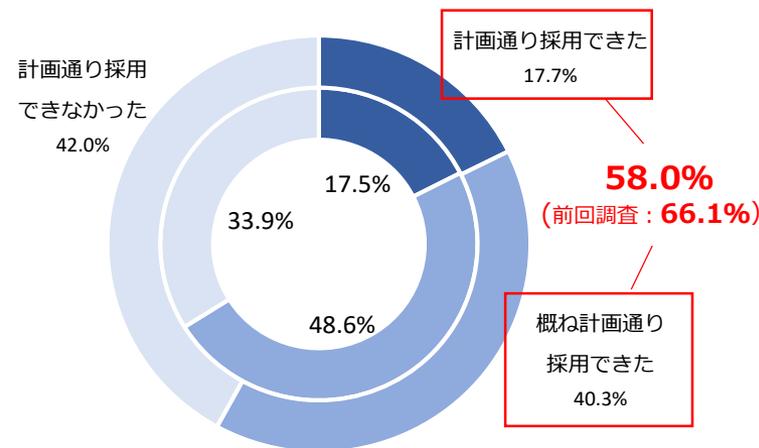
【図4】 2022年度の採用活動内容



# 付帯調査 採用の動向について

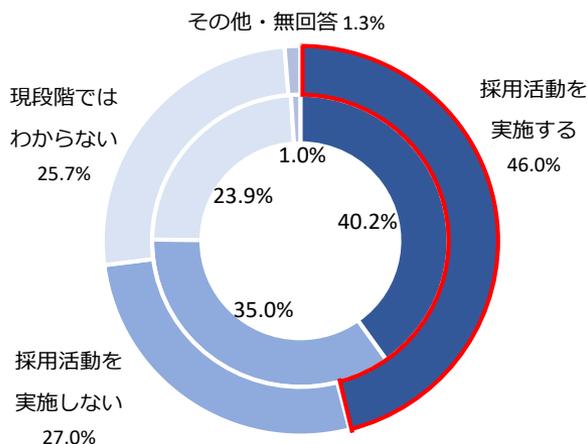
- 【図5】正規従業員の採用活動を実施した企業のうち、「計画通り採用」が17.7%、「概ね計画通り採用」が40.3%で、合計すると58.0%となり、前回調査比8.1ポイント減少した。
- 【図6】2023年度の採用活動計画では「実施する」が前回調査比5.8ポイント増加の46.0%、「実施しない」が8.0ポイント減少の27.0%となった。
- 【図7】2023年度に採用活動を計画している企業では、「正規従業員の中途採用を実施」が前回調査比5.0ポイント増加の35.8%、「正規従業員の新卒採用を実施」が1.2ポイント増加の20.5%、「パート・アルバイト・契約社員の採用を実施」は3.3ポイント増加の17.2%となった。
- 【図8】人材面での取り組みとして、「正規従業員の採用強化」が38.2%と8.0ポイント減少した一方、「労働条件の改善（賃上げ、福利厚生の実施等）」は9.1ポイント増の35.7%となった。

【図5】2022年度の正規従業員採用実績



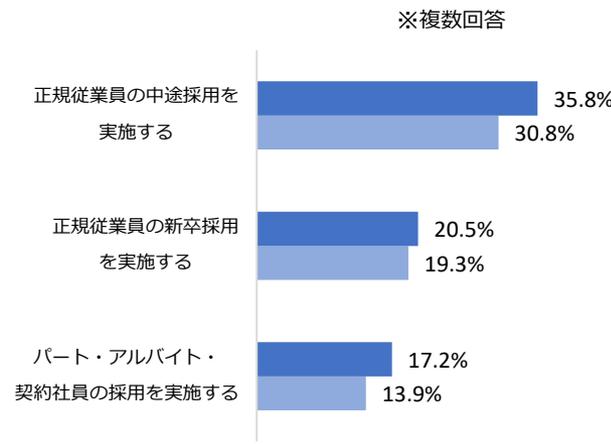
外側：2023年1-3月期調査 <n=481> 内側：2022年1-3月期調査 <n=383>

【図6】2023年度の採用活動計画



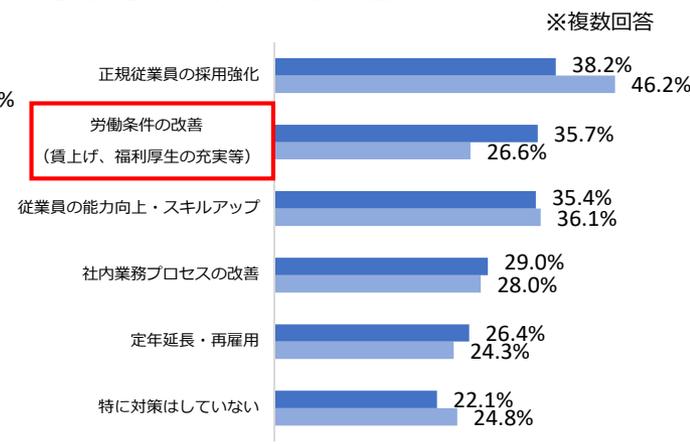
外側：2023年1-3月期調査 <n=1,174>  
内側：2022年1-3月期調査 <n=981>

【図7】2023年度の採用活動計画内容



■ 2023年1-3月期調査 (n=1,174)  
■ 2022年1-3月期調査 (n=981)

【図8】人材面での取り組み（予定を含む）



■ 2023年1-3月期調査 (n=1,174)  
■ 2022年1-3月期調査 (n=981)

## 人手不足について

- コロナ禍で従業員を削減したため、現状の従業員数では対応しきれない状況となっている（サービス業・旅行商品販売）
- 受注があるものの人手が不足しており、生産に見合う労働力がない（製造業・金属塗装）
- 人手不足により受注を控える場面がある（建設業・公共土木）
- 人手不足を感じているが、売上に波があり人件費の捻出が難しく正規従業員を採用しづらい（サービス業・紙芝居興行）
- 百貨店や小売店の販売員や、物流センターの作業員など常に退職者の補充が必要で、継続的に採用活動を行っているため、多くの費用がかかっており厳しい（卸売業・家庭用品卸売）
- 物販、製造現場、飲食店全ての部門において人手不足となっており、新卒採用については希望通りの採用ができているものの、非正規採用は苦戦している（小売業・食品販売）
- コロナ禍での退職者が多かったため、人手不足が業績に影響している。人手不足からくる人件費高騰で、諸経費削減など対策をしているが、今後、価格の見直しも検討している（サービス業・屋形船）
- 旅客運送事業の乗務員不足は著しく人材確保に力を入れている。日本人のみならず外国人の採用も進めたいが、資格取得における筆記試験の言語の問題等が大きな壁となっている（サービス業・旅客運送）

## 採用について

- ◆ **学校・学生との接点強化（インターンシップ・イベント 等）**
  - 職業訓練校で特別授業を行い、スカウトも実施。職場見学やインターンシップを実施している（製造業・金属塗装）
  - 地方の工業高校に行き、積極的に募集をしているほか、インターンシップ等も行っている（建設業・左官工事）
  - 同業他社との連携で大学・高校・高専の就業予定者に対するPR活動を実施している（卸売業・工作機械の卸売）
  - 東商主催の高校との就職情報交換会に参加し、進路指導の教師らとの情報交換や推薦依頼を行っている（製造業・ガラス容器製造）
- ◆ **PR活動**
  - 会社PR用の動画を作成してSNS等で投稿することで、学生への発信力を高めている（卸売業・手芸用品の卸売）
  - 高校でPR動画を上映するとともに、職場見学を促して学生との懇親を深めている（サービス業・リネンサプライ）
- ◆ **多様な人材の活用（副業・兼業人材、外国人材 等）**
  - 副業・兼業人材を積極的に雇用。語学やITスキル等の知識を習得している人材が多いので、個々の得意分野を活かしつつ、個別の事情に応じた働き方を受け入れている（小売業・酒小売）
  - 副業する非正規従業員が増えている。副業で得た能力を社内で発揮してもらえるのでwin-win（サービス業・ソフトウェア開発）
  - 受注増により業績向上の見込みで、人手不足解消のため外国人材の採用を積極的に進めている（製造業・プラスチック成形品製造）

## 労働環境の改善について

### ◆労働条件の改善(賃上げ、福利厚生の充実 等)

- 育児等による退職者や定年退職者の再雇用を促進するため、フレックスタイム制やリモートワークの導入など就業環境の改善を進めた(卸売業・工作機械卸売)
- 少数精鋭・多能工化を図ると同時に、賃金のベースアップを含めた待遇の改善に努めている(製造業・産業用機械の製造)
- 従業員同士の交流を促すため、社員旅行や懇親会の実施を増やすなど、福利厚生を充実させている(建設業・大工工事)
- リモートワークや勤務時間帯の変更など、個々の要望に合わせて働きやすい環境をつくっている(サービス業・職業紹介)

### ◆業務プロセスの改善、IT投資による省力化

- 人件費上昇により採用活動を制限しており、慢性的な人手不足に陥っているため、セルフ注文システムやセルフレジ等の設備投資を行い、業務効率を高めている(サービス業・居酒屋)
- 従業員の労働時間を短縮しローテーション制を導入したことにより、人員(運転手)不足の改善につながった(サービス業・運送)
- 原価管理システムの導入や在庫管理方法の改善、経理業務の外部委託など、管理体制を強化している(製造業・金網製造)
- IT活用による省力化を図り、人手に依存しない仕組みをつくっている。クラウドシステムで情報共有を行うなど、業務プロセスも改善している(サービス業・コンサルティング)
- インボイス制度の開始を機に、社内システムを構築して事務負担の軽減を目指している(建設業・特殊空調)

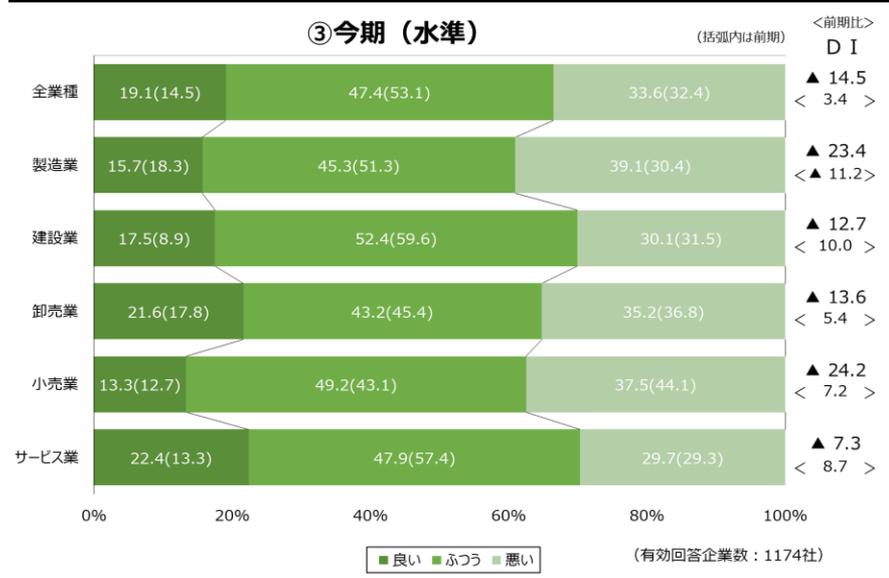
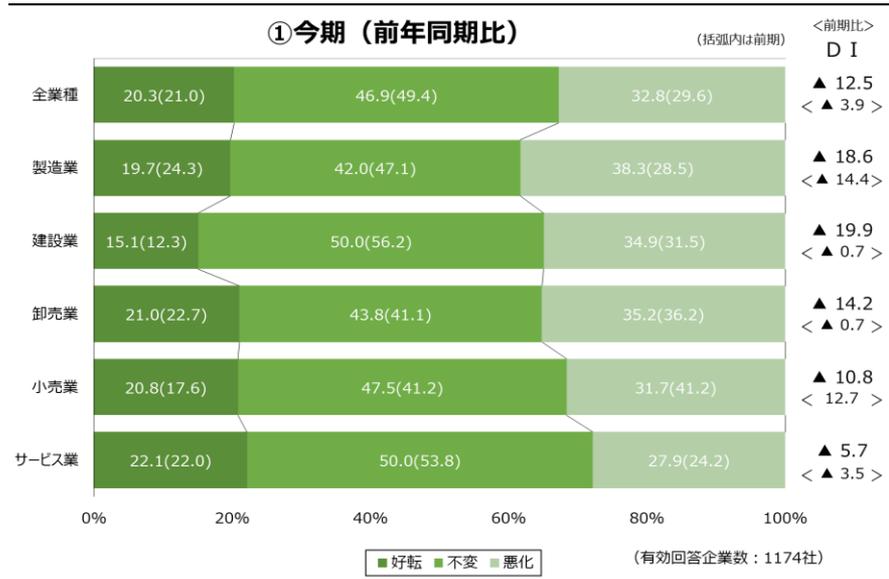
## その他人材面での取り組みについて

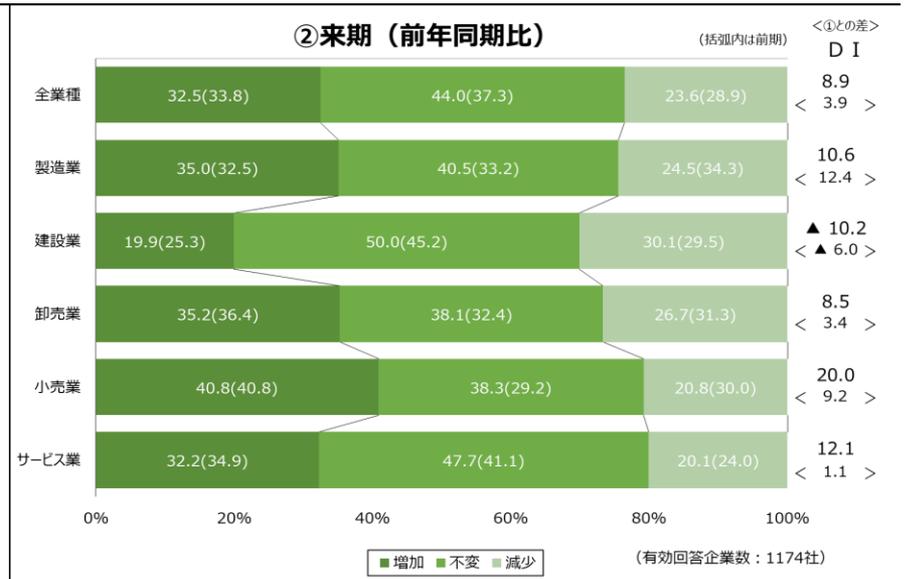
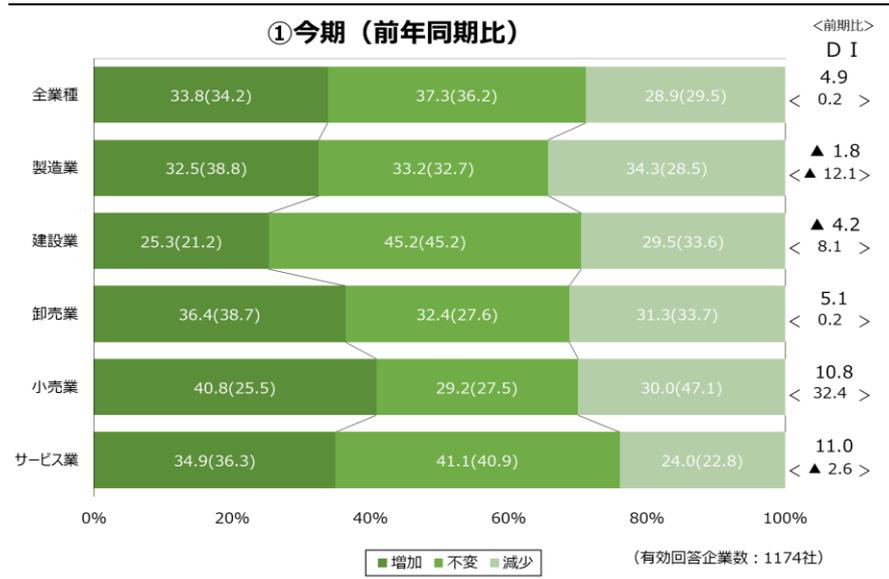
### ◆従業員の能力向上・スキルアップ

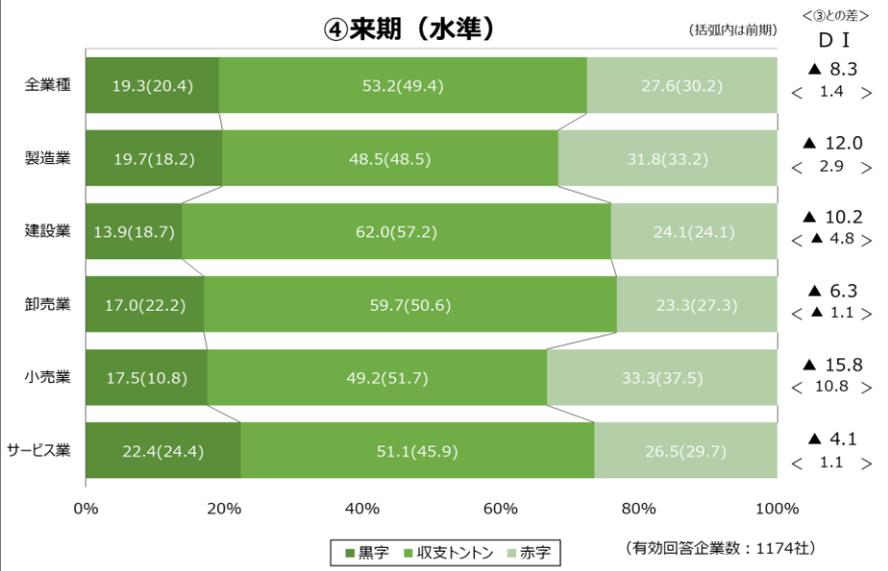
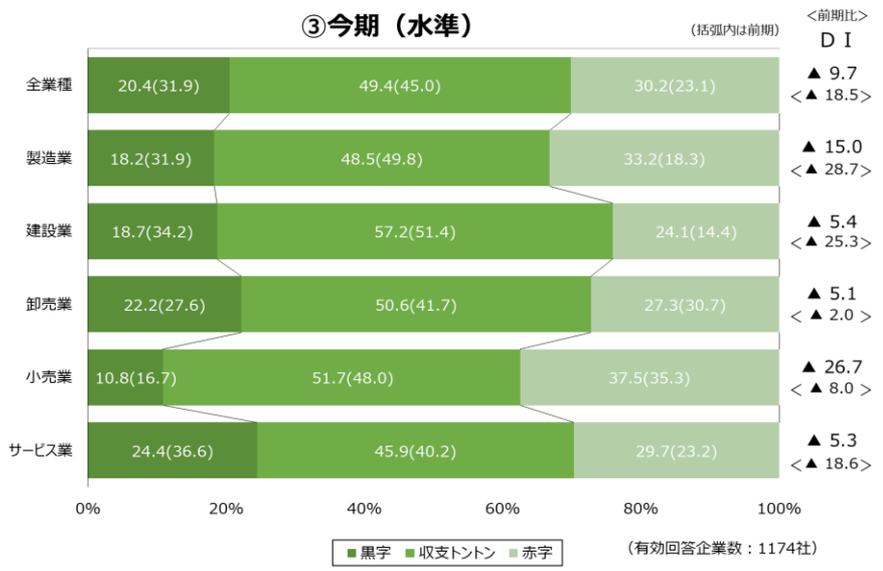
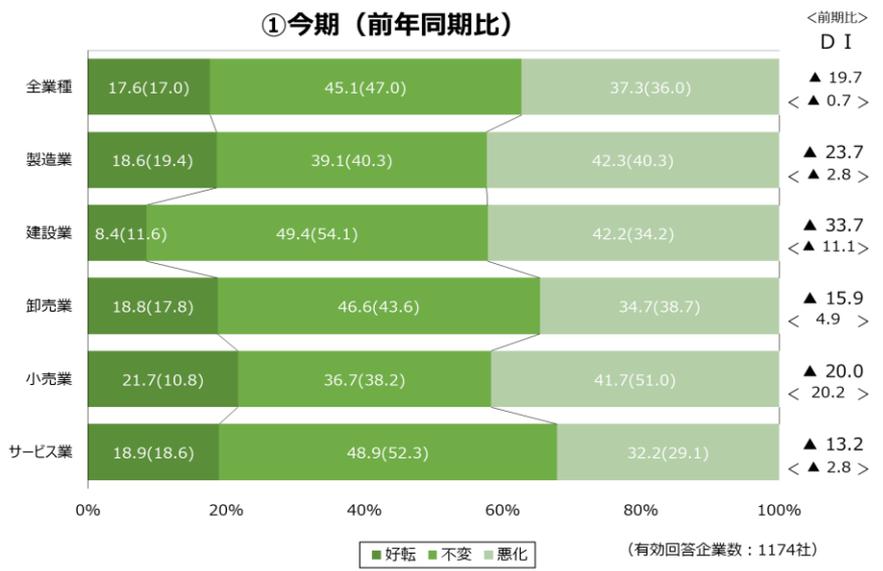
- リスキリング等により従業員の能力向上・スキルアップを進め、積極的に職種や部門間の転換を行っている(製造業・印刷)
- 従業員の販売・営業力アップのため、研修の実施回数を増やしている(小売業・食品販売)
- 資格取得に向けた受験料をはじめ、講習会等への参加費も負担している(卸売業・住宅設備機器の卸売)
- 資格取得に関して、受験料を負担し、合格祝い金も支給している(建設業・特殊空調)
- 本業に関する資格以外(ITパスポート、商業簿記)にも手当を充実し、従業員の能力向上に努めている。また、現地研修等も行っている(サービス業・旅行業)
- 中型免許の取得支援制度を導入し、未経験者まで採用の対象を広げたことにより、それまでより多くの人数を採用できた(サービス業・出版物運送)

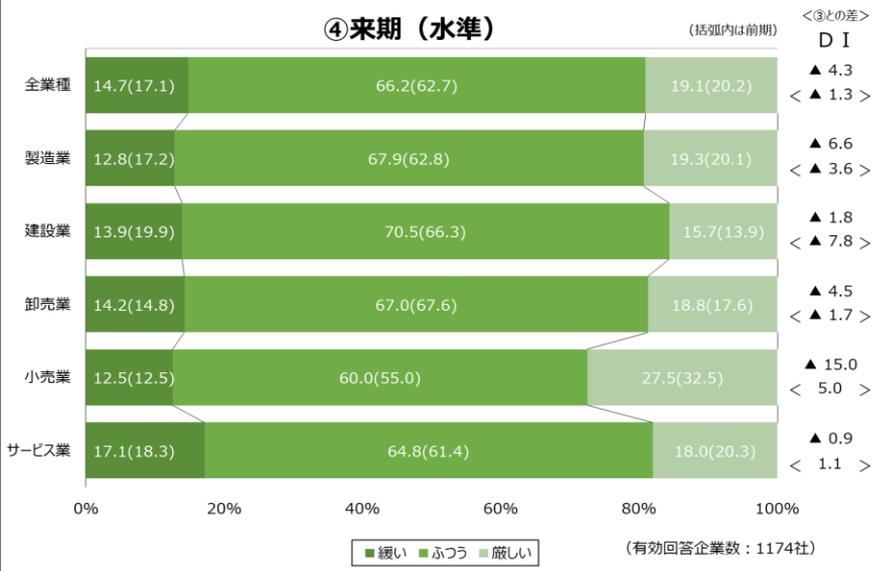
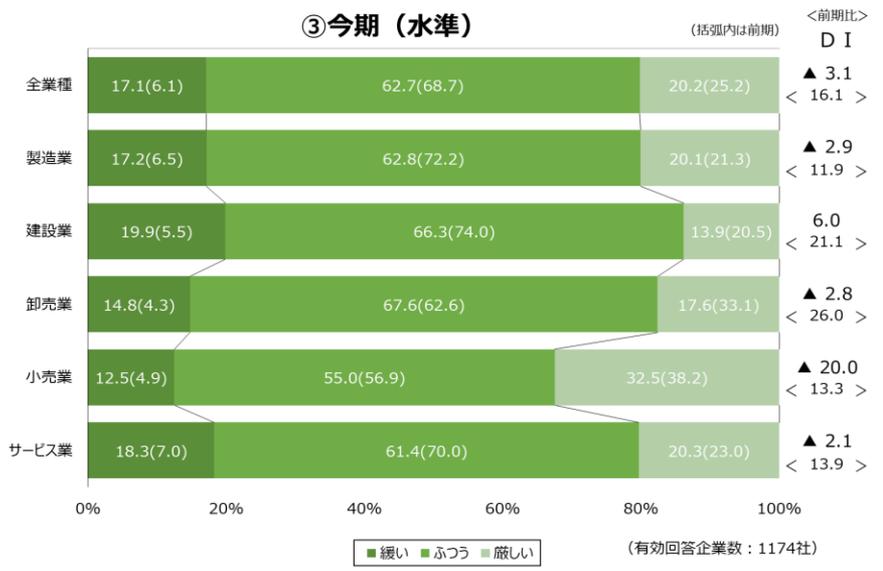
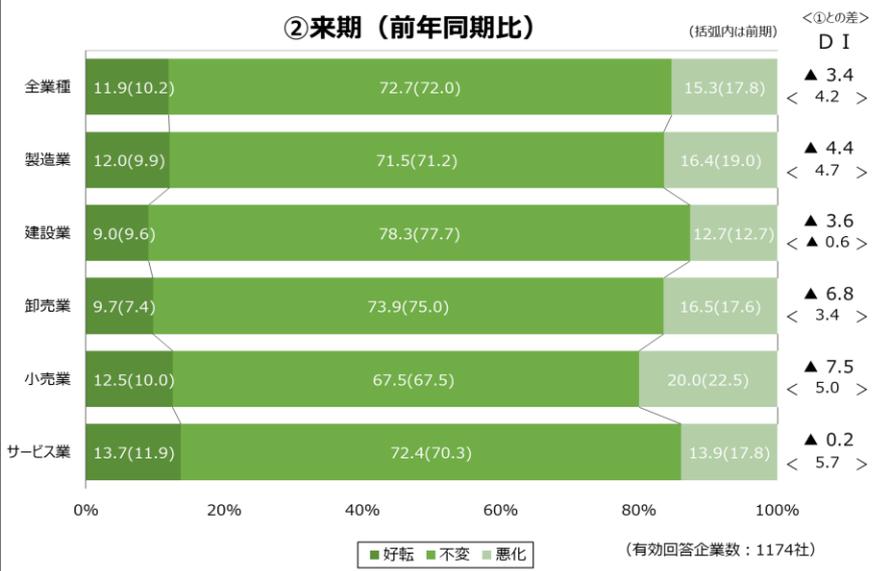
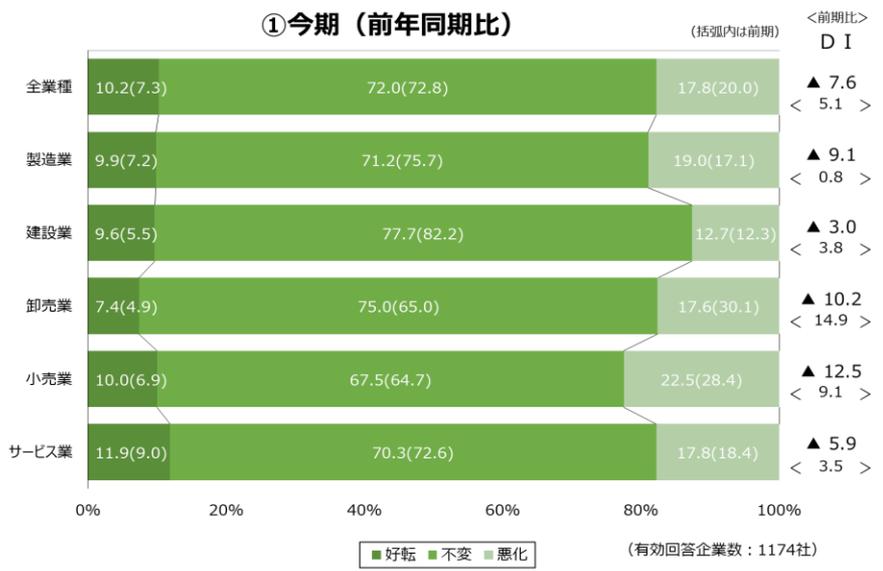
### ◆デジタル人材の育成

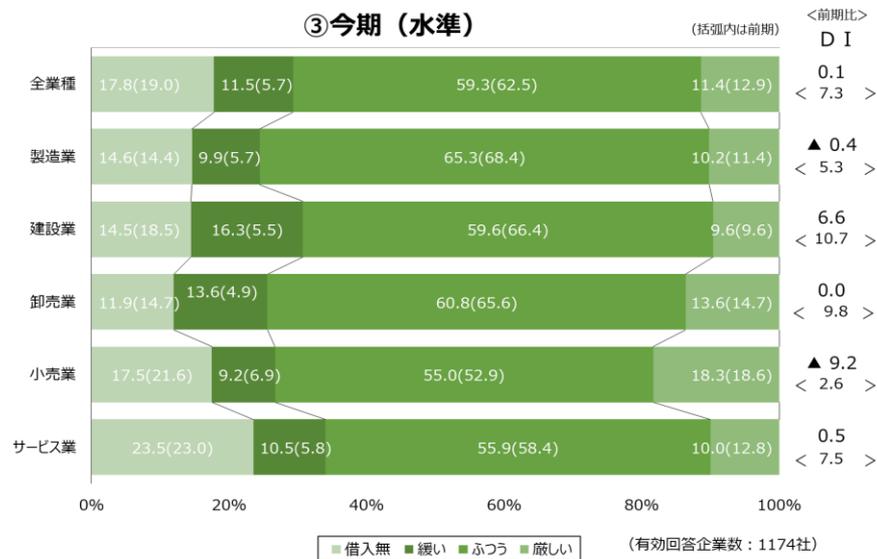
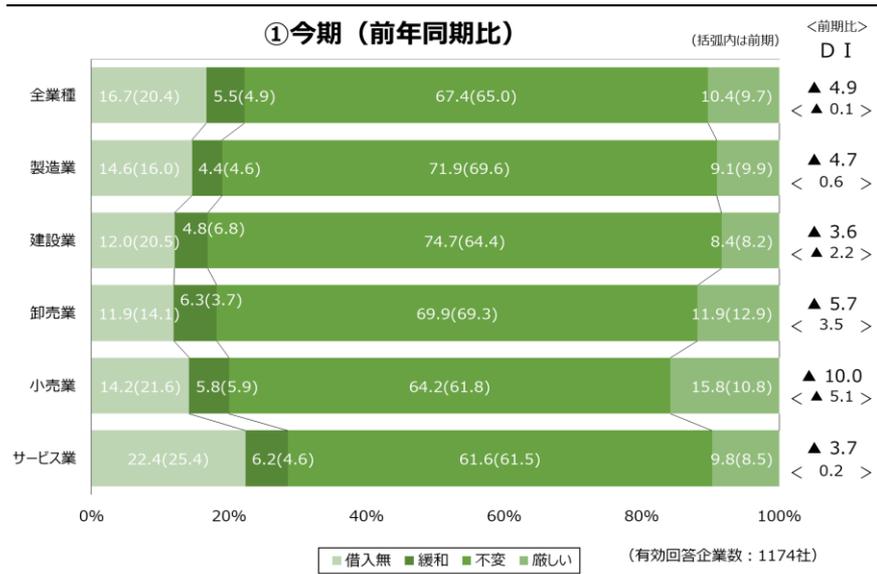
- 新卒・中途でのデジタル人材の採用は難しいので、従業員のITリテラシーの底上げのため、デジタル人材の育成に向けた資格取得を奨励している(製造業・蓄光材の製造販売)
- デジタル人材育成のための研修を実施している(サービス業・調査研究)







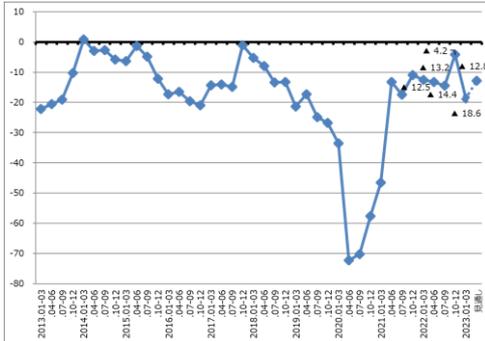




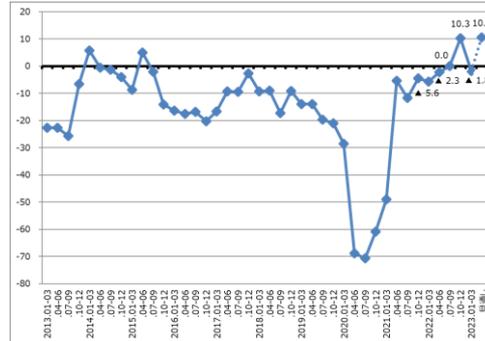
# 参考資料 業種別・直近10カ年のD I推移

製造業

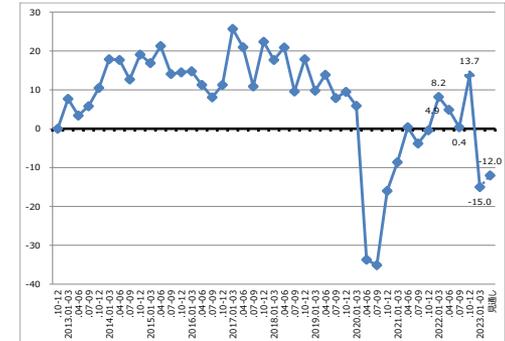
業況DI



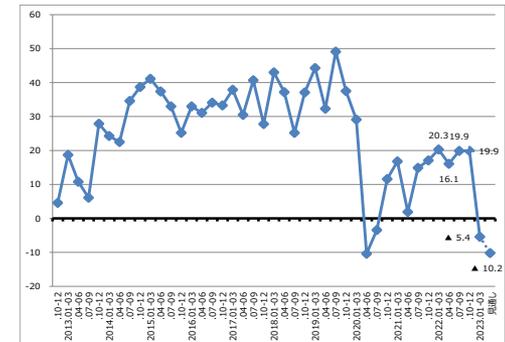
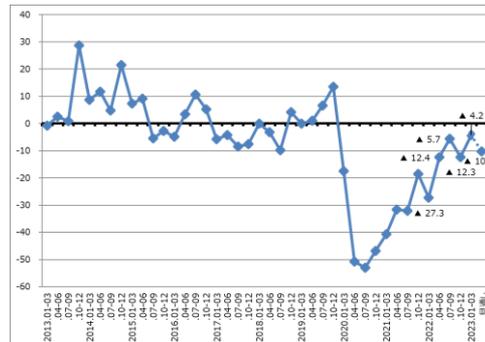
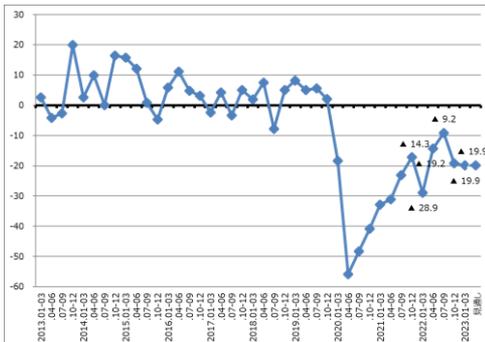
売上DI



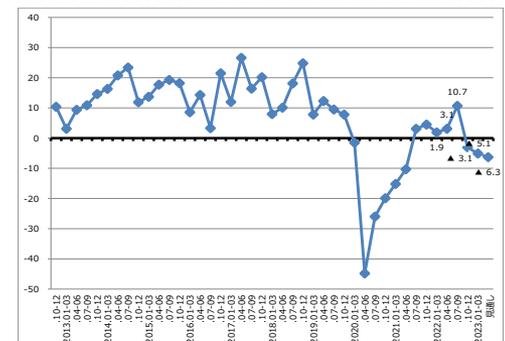
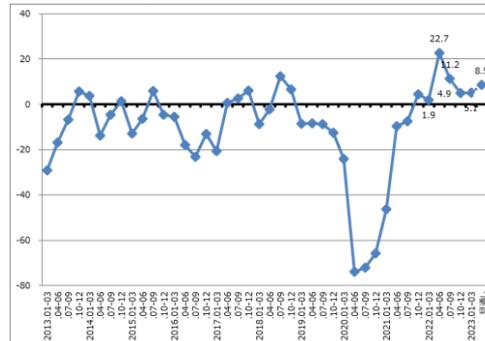
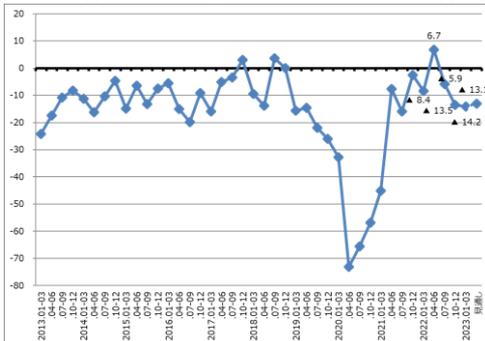
採算DI



建設業

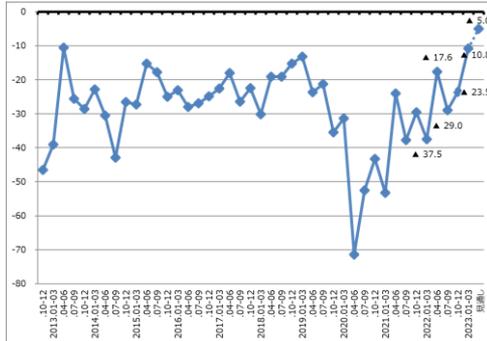


卸売業

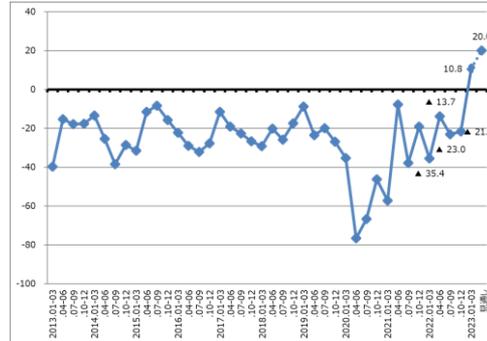


小売業

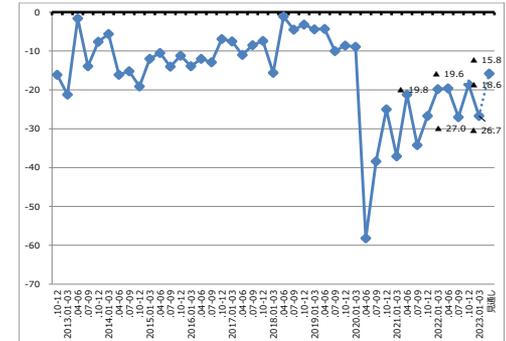
業況DI



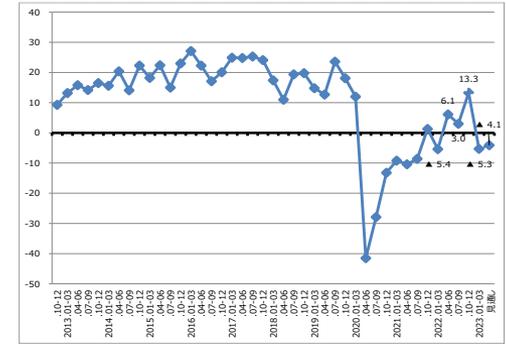
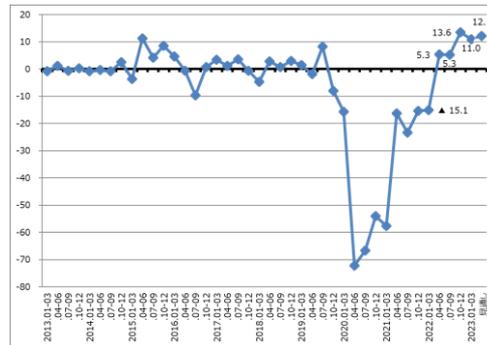
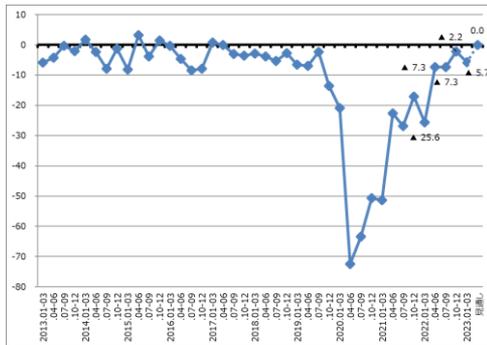
売上DI



採算DI



サービス業



挑みつづける、変わらぬ意志で。

