

東商けいきょう 2024年10～12月期 集計結果

(中小企業の景況感に関する調査)

付帯調査：①事業活動における連携について
②フリーランスとの取引について

2024年12月11日

調査期間

2024年10月30日～11月18日

調査対象

東京23区内の中小企業2,815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、従業員数過不足

調査方法

WEBおよび経営指導員による聴き取り

回答数

1,052社 (回答率37.4%)

<業種構成>

製造業：257社 (24.4%)

建設業：132社 (12.5%)

卸売業：168社 (16.0%)

小売業：102社 (9.7%)

サービス業：393社 (37.4%)

<従業員規模構成>

5人以下：411社 (39.1%)

6人以上10人以下：114社 (10.8%)

11人以上20人以下：162社 (15.4%)

21人以上50人以下：155社 (14.7%)

51人以上100人以下：86社 (8.2%)

101人以上300人以下：92社 (8.7%)

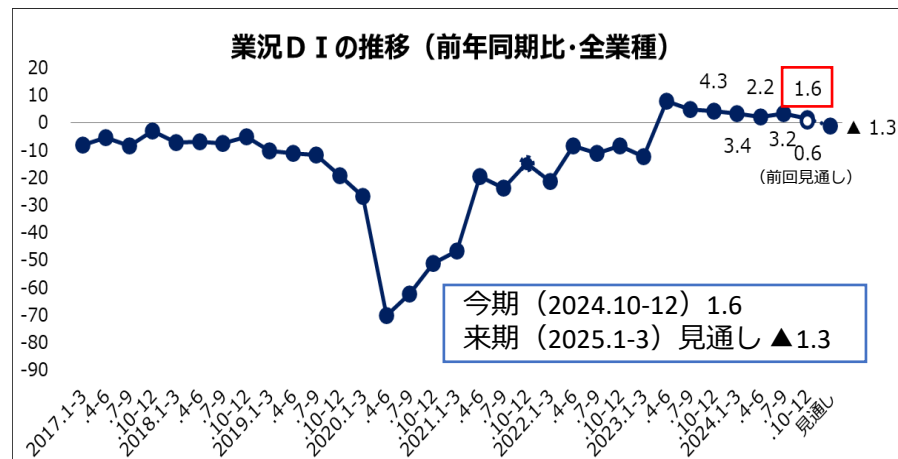
301人以上：32社 (3.0%)

※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。

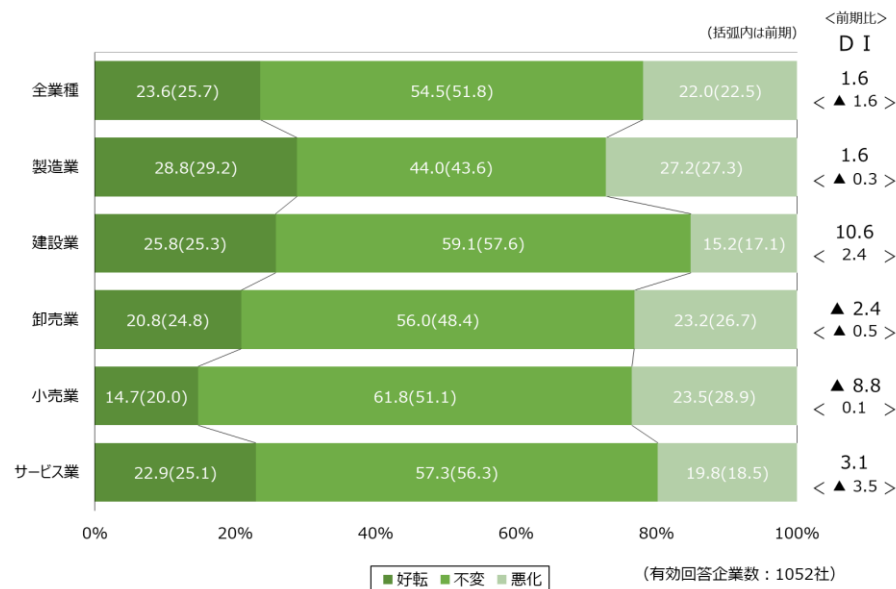
業況DIは前期（2024年7～9月期）と比べ、 1.6ポイントマイナスの1.6

※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1.6ポイントマイナスの1.6となった。原材料価格の高止まりや賃上げによるコスト増を背景に、中小企業の業況は2023年4-6月期をピークにほぼ横ばいで推移。
- 業種別では、サービス業が3.5ポイントマイナスの3.1、卸売業が0.5ポイントマイナスの▲2.4となるなど3業種でDI値が前期比マイナスとなった。一方で、建設業が2.4ポイントプラスの10.6、小売業が0.1ポイントプラスとなるなど2業種でDI値が改善した。
- 製造業では、原材料価格の高止まりや人件費の高騰に価格転嫁が追い付かないとの声が聞かれた。建設業では、受注は引き続き好調な一方で人手不足が深刻化しているとの声が聞かれた。卸売業では、円安による仕入れコストの増加や人件費の高騰が利益を圧迫しているとの声が聞かれた。小売業では、国内個人消費が低迷している一方でインバウンド需要は好調で利益率も良いとの声が聞かれた。サービス業では、原材料価格・人件費の高騰により厳しい状況だが、慢性的な人手不足のため新規事業の取り組みにも積極的になれないとの声があった。
- 来期の見通しは2.9ポイントマイナスの▲1.3。2023年1-3月期以来のマイナス圏内を見込む。物価・人件費の高騰、為替の動向、政情不安など懸念事項が多く、状況が好転する要素が見当たらないとの声があった。



今期の業況（前年同期比）

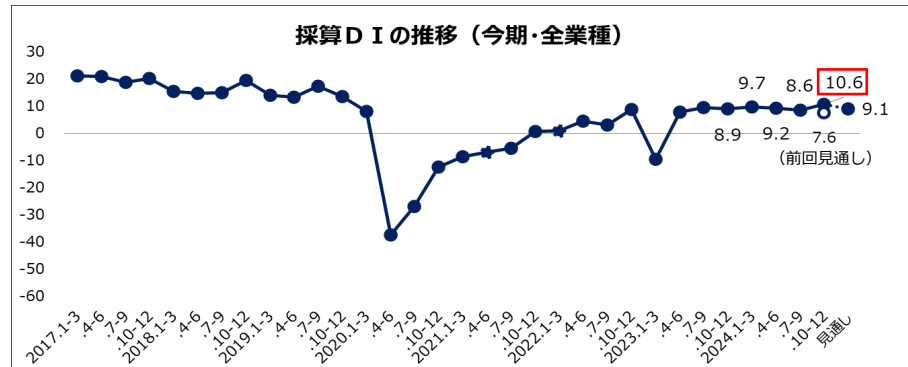


採算DI、売上DI、資金繰りDI、民間金融機関の貸出姿勢DI

※前期 = 2024年7-9月期、全業種

<採算DI> 2.0ポイントプラスの10.6

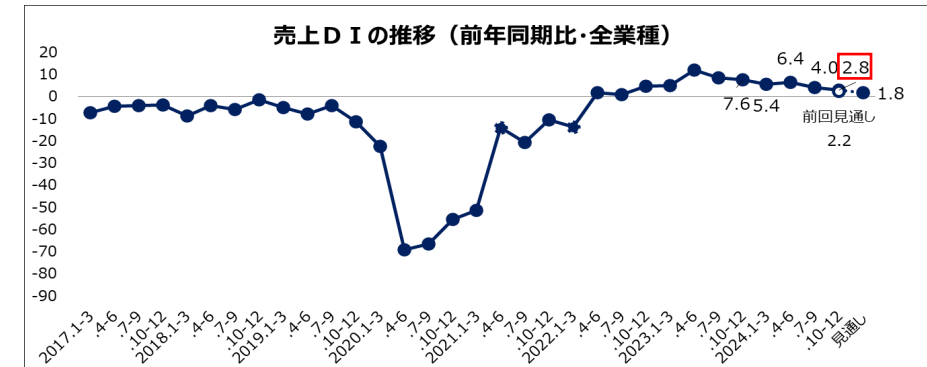
- 採算DIは前期比2.0ポイントプラスの10.6となった。来期の見通しは1.5ポイントマイナスの9.1を見込む。



※採算DI = 「黒字」の回答割合 - 「赤字」の回答割合。今期水準。

<売上DI> 1.2ポイントマイナスの2.8

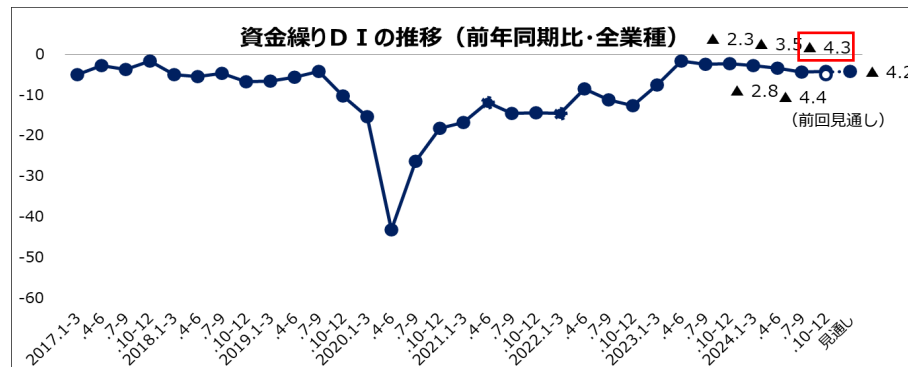
- 売上DIは1.2ポイントマイナスの2.8となった。来期の見通しは1.0ポイントマイナスの1.8を見込む。



※売上DI = 「増加」の回答割合 - 「減少」の回答割合。前年同期比。

<資金繰りDI> 0.1ポイントプラスの▲4.3

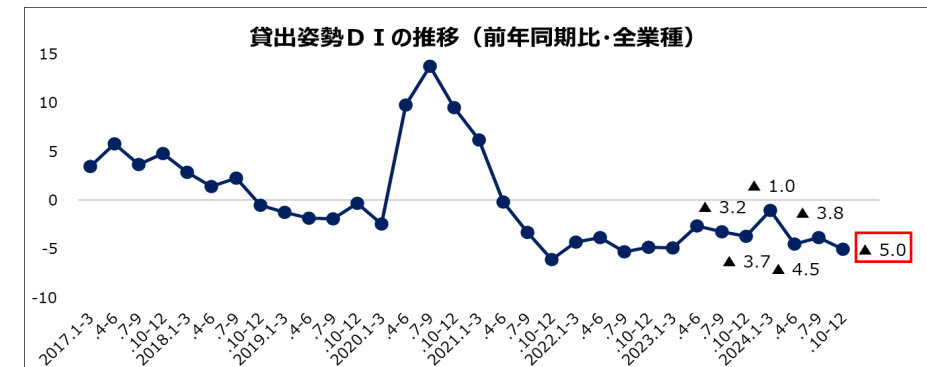
- 資金繰りDIは0.1ポイントプラスの▲4.3となった。来期の見通しは0.1ポイントプラスの▲4.2を見込む。



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

<民間金融機関の貸出姿勢DI> 12ポイントマイナスの▲5.0

- 民間金融機関の貸出姿勢DIは1.2ポイントマイナスの▲5.0となった。



※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。

採算、売上

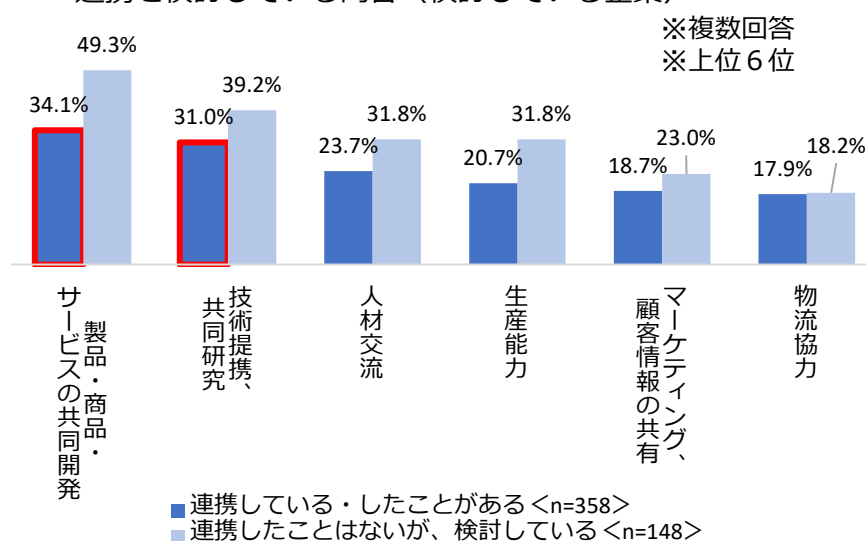
- 既存代理店の売上が減少しているため新規取引先の開拓をしたことで売上単価が上昇した。今後は越境E Cにも取り組む予定（卸売業・インソール卸売・1人）
- ▲ 材料価格の高騰はきつい。商品の価格を上げて対応している。売上は横ばいか少し減少しているが、利益率は上がっている（製造業・靴、革小物製造・10人）
- ▲ 売上げは徐々に上向いているが、まだコロナ前の水準には戻っていない。国内日本人の購買単価が著しく低くなっていることが一因（小売業・陶器類、キッチン雑貨販売・1人）
- ▲ 業績向上に向け、新規顧客開拓、既存顧客の商品拡大等進めており、一定の効果は出ているが、既存顧客の廃業や購入の小口化が進み、蓋を開けるとトントン（卸売業・包装資材、梱包機械卸売・15人）
- ▲ 売上は若干下向き方向で、最低賃金や社会保険料の引き上げ、仕入れ先の値上げ等が経営にじわじわと影響している（サービス業・印刷デザイン、HP制作、タウン誌発行・4人）
- ▲ ものづくりの川下、川上で廃業する会社が出ている。直接取引は無いものの、影響してものが作れなくなっている（製造業・金属製品塗装業・7人）
- ▲ 近隣同業他社の廃業により再生資源物の扱い量は前年に比べ増加し、それに伴い売上も増加しているが、デジタル化の波に押され、再生資源物の発生は減少傾向にある（卸売業・古紙卸売・20人）

資金繰り、民間金融機関の貸出姿勢

- ▲ 昨年末ごろから一般印刷の受注が減ってきて資金繰りが悪化している。そのため人員整理を行い、利益率の高い事業にマンパワーをシフトしている（製造業・印刷製本・11人）
- ▲ 一部取引企業に手形決済の会社があり、資金繰りの関係からファクタリングで対応しているが、昨今の金利上昇で手数料も上がってしまったため、なんとか自社で吸収するしかない（サービス業・市場調査業・7人）
- ▲ コロナ融資の返済が重くのしかかってきている。返済計画の見直しをして、正常な状態に戻すのに時間がかかりそう（サービス業・広告制作企画・1人）
- ▲ 売上高はコロナ禍以前の状況まで回復してきているが、円安による輸入コストの増大で原価が高騰している。またその上に新型コロナウイルス関連融資の返済が徐々に始まって来ているので資金繰りは全く楽観視出来ない（小売業・かつら、かんざし、化粧品類販売・18人）
- ▲ クライアントの機器の販売増加により受注工事も増加しているが人手不足が深刻。また、借入金利の引上げが収益の圧迫要因になっている（建設業・放射線防護工事・12人）

- 【図1】事業活動における他社・他機関との連携状況は、「連携している・したことがある」35.9%、「検討している」15.9%となり、約半数が「連携を実施・検討している」結果となった。
- 【図2】連携相手について、「連携実施企業」「検討している企業」とも「同業他社」が半数超となった。「異業種他社」は「連携実施企業」24.4%、「検討している企業」47.6%と20ポイント以上の差があった。
- 【図3】連携内容について、「連携実施企業」「検討している企業」とも「製品・商品・サービスの共同開発」「技術提携・共同研究」といった開発関連の連携が上位となり、次いで「人材交流」となった。

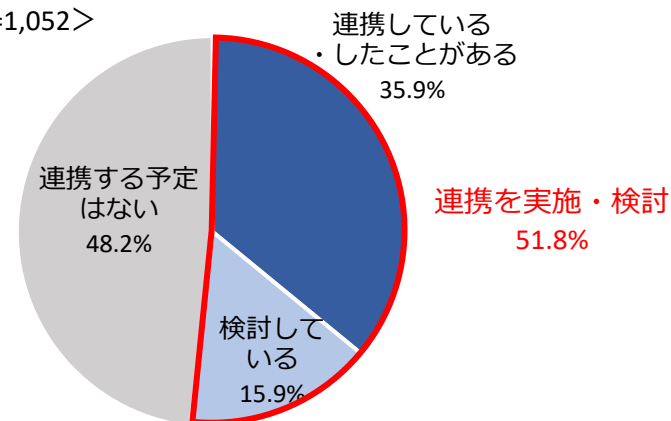
【図3】連携内容（連携実施企業）もしくは連携を検討している内容（検討している企業）



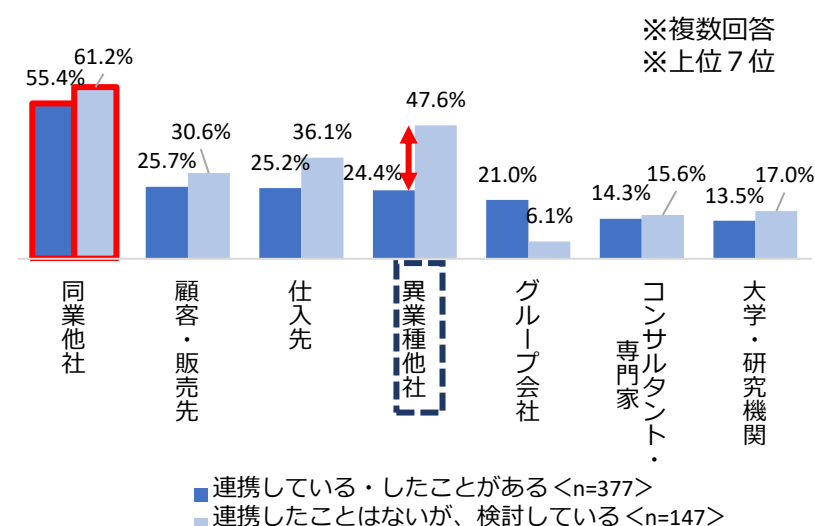
【図1】他社・他機関との連携※状況

※通常の商取引における売買や役務契約等の一時的な取引関係は除く。

<n=1,052>



【図2】連携相手（連携実施企業）もしくは連携を検討している相手（検討している企業）



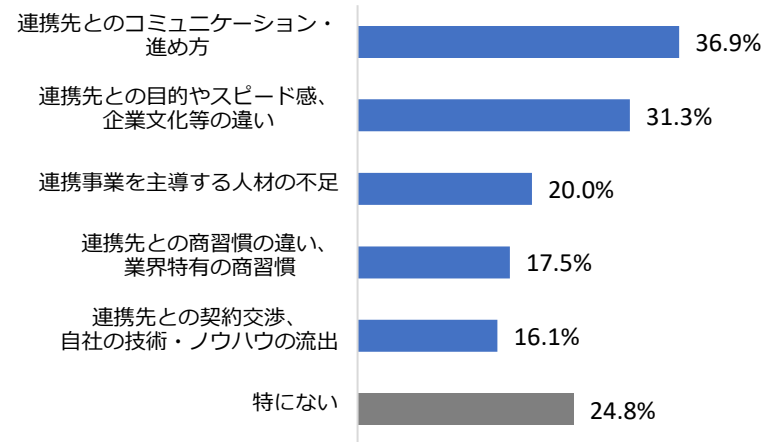
- 【図4】「連携実施企業」における連携の課題は、「連携先とのコミュニケーション・進め方」が分からない36.9%と最も多く、次いで「連携先との目的やスピード感、企業文化等の違い」31.3%となった。

- 【図5】連携していない理由について、「検討している企業」では、「連携先の探し方・アプローチ方法が分からない」38.7%、「連携相手が見つからない」33.1%と連携相手の探索に課題を抱えている一方、「検討もしていない企業」においては、「連携を必要としていない」が8割超となった。

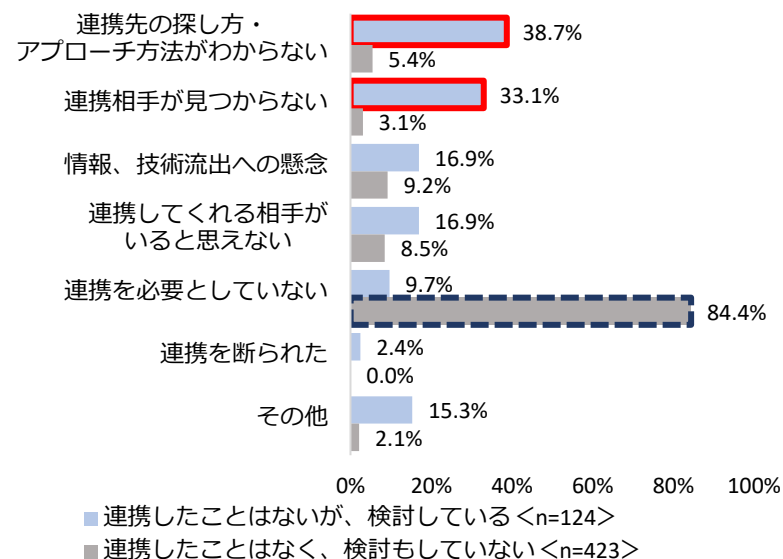
企業の声（事業活動における連携）

- 当社の人材不足を補う形で商品開発を行っている。一社で出来ないことを他社の力を借りて商品開発することは今後ますます増えていく（卸売業・食品・化粧品原料卸売・5人）
- 同業他社や警備業組合での共同受注を行い、短期間に警備員が必要な公共イベントなどで人手不足の解消につながっている（サービス業・警備業・180人）
- 相互理解の姿勢でお互いにメリットを享受できる連携を目指しており、上下関係のはっきりしている提携や連携はしていない（製造業・切削工具製造・60人）
- 事業の継続による生き残りが主眼にて現状では連携は難しい（製造業・電子部品製造・13人）

【図4】他社・他機関との連携における課題 ※連携実施企業を対象
※複数回答
※上位5位と「特になし」を抜粋
<n=355>



【図5】他社・他機関と連携していない理由

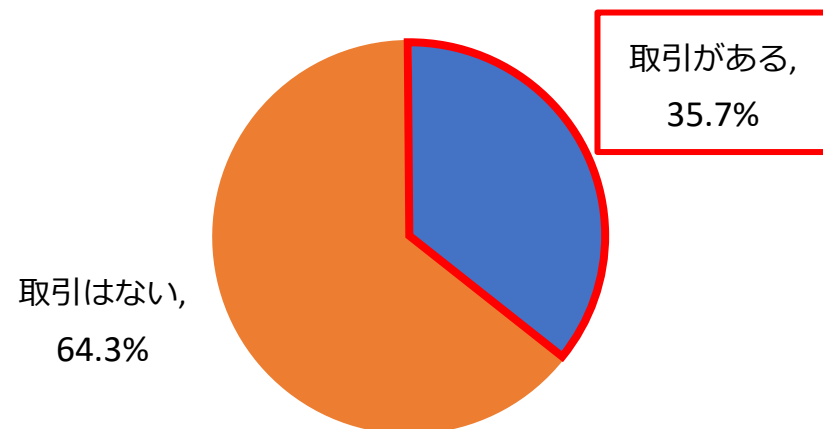


- 【図1】従業員を使用している企業のうち、「フリーランスとの取引がある」と回答した企業の割合は35.7%であった。
- 【図2】フリーランスとの取引内容については、「デザイン・映像制作関連」が最も多く46.8%となった。次いで「IT関連」が20.0%、「事務関連」が16.2%となった。

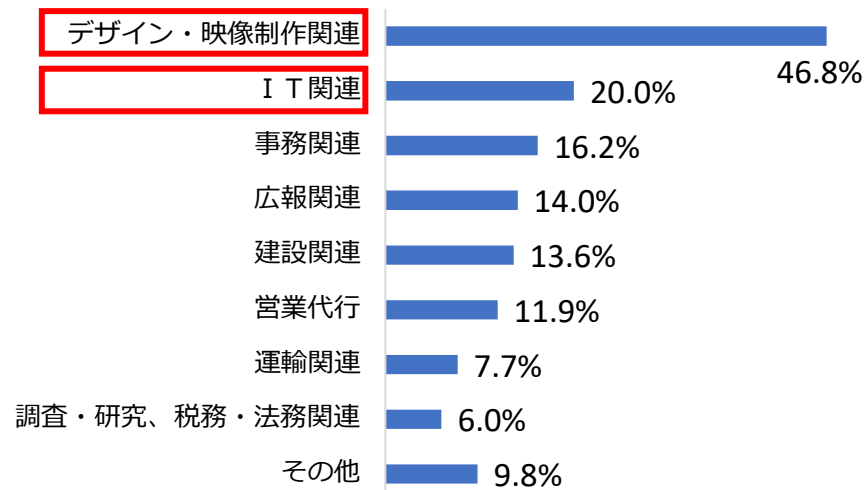
企業の声（フリーランスとの取引）

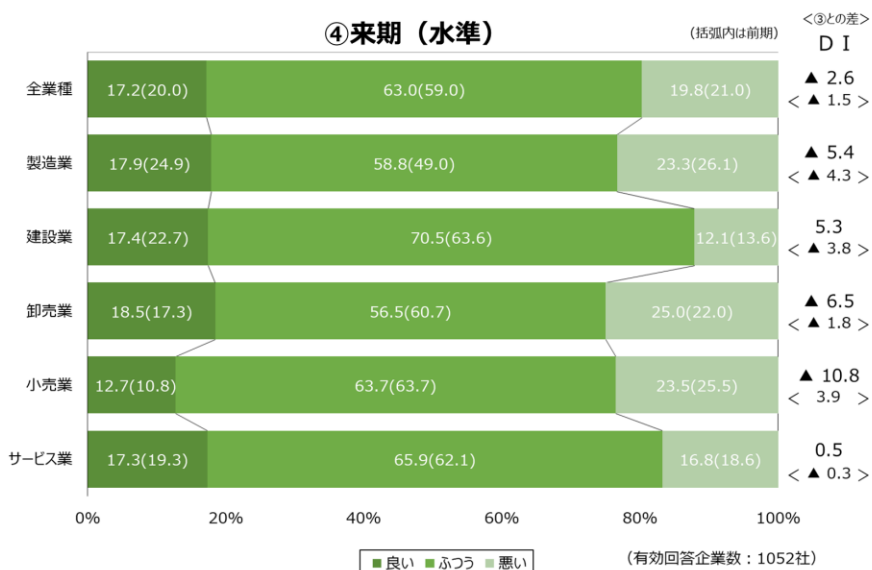
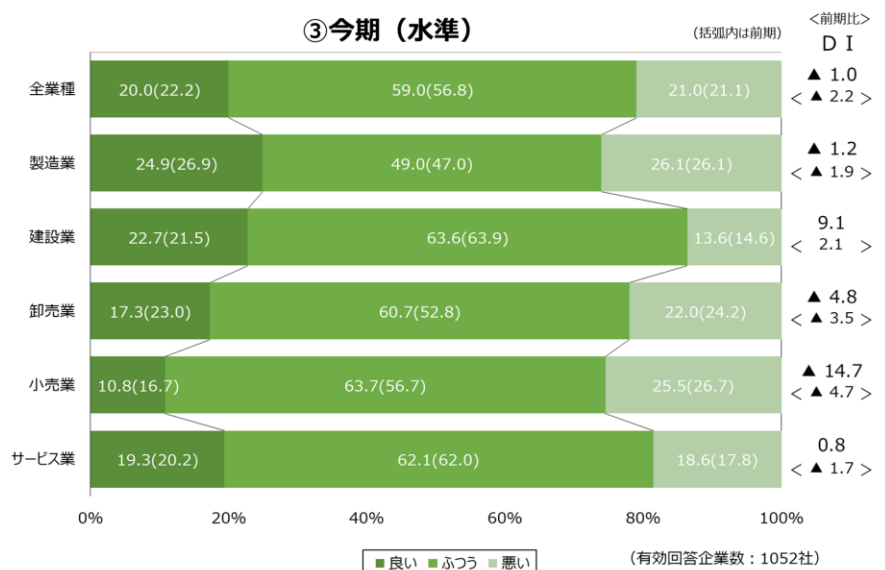
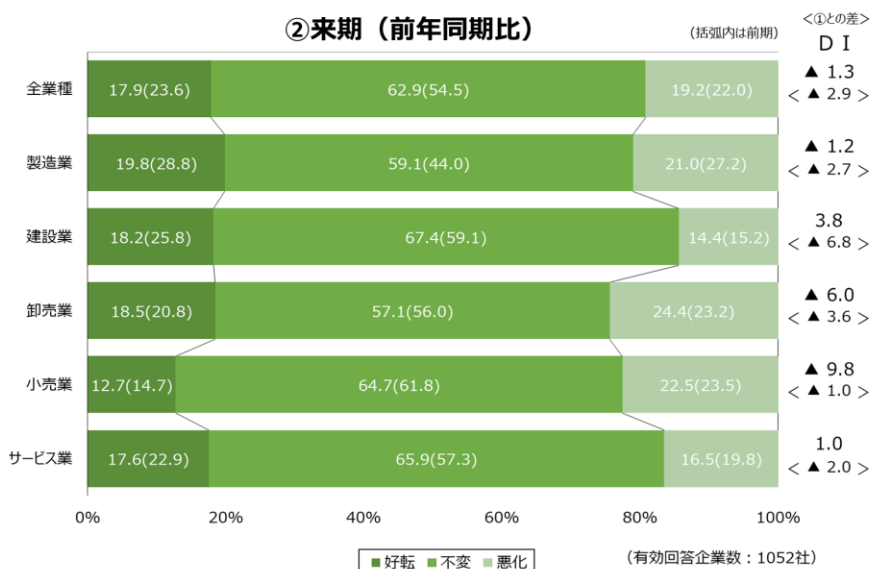
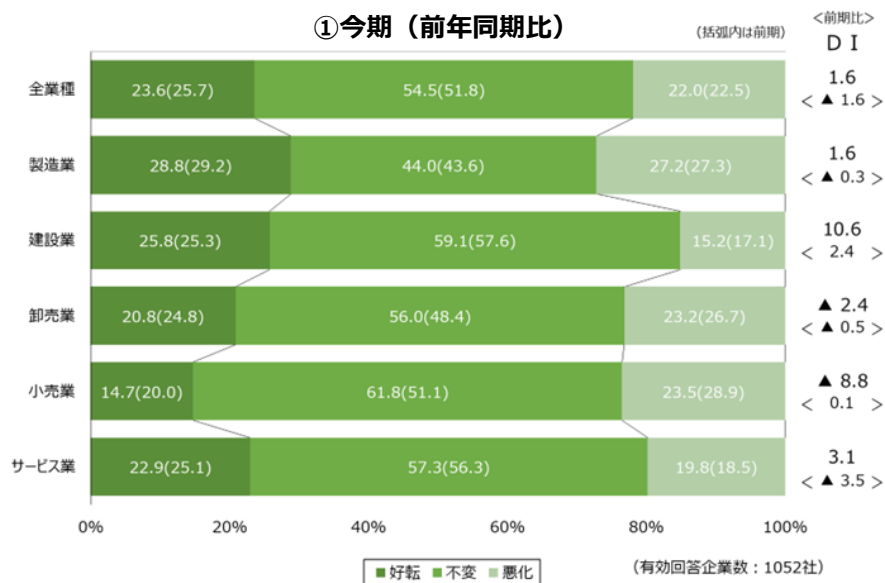
- 当社から独立した方に発注しているため、特段の問題は発生していない。今後、別の方に発注する場合は、対応に留意する必要があると感じている（建設業・造園土木・植栽・92人）
- デザインを委託している。トラブルはないが、都度契約書を結び、認識の相違がないよう注意をしている（製造業・印刷・8人）
- 新法施行に伴い、取引内容を見直して適正化を図った（建設業・消防設備メンテナンス・26人）
- スポットの仕事はフリーランスに依頼しやすいが、業務に対する責任感の観点から、継続性を求める仕事はフリーランスに依頼できない（製造業・シャッター製造・33人）
- インボイス未登録事業者との価格交渉、未登録事業者に対応する事務負担が増加している（サービス業・システム開発・1人）

【図1】＜「従業員を使用している」と答えた企業＞
フリーランスとの取引の有無
＜n = 659＞

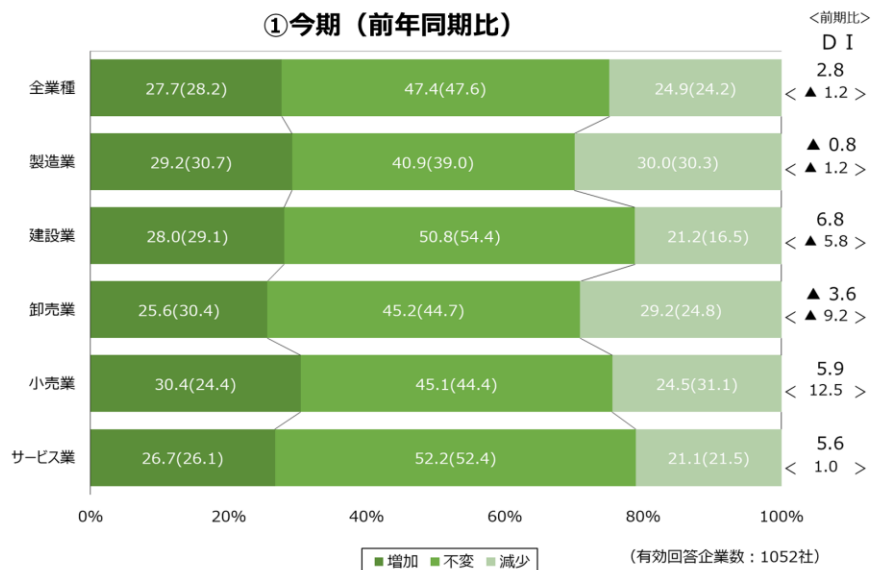


【図2】＜「取引がある」と答えた企業＞
フリーランスとの取引内容
＜複数回答 n = 235＞

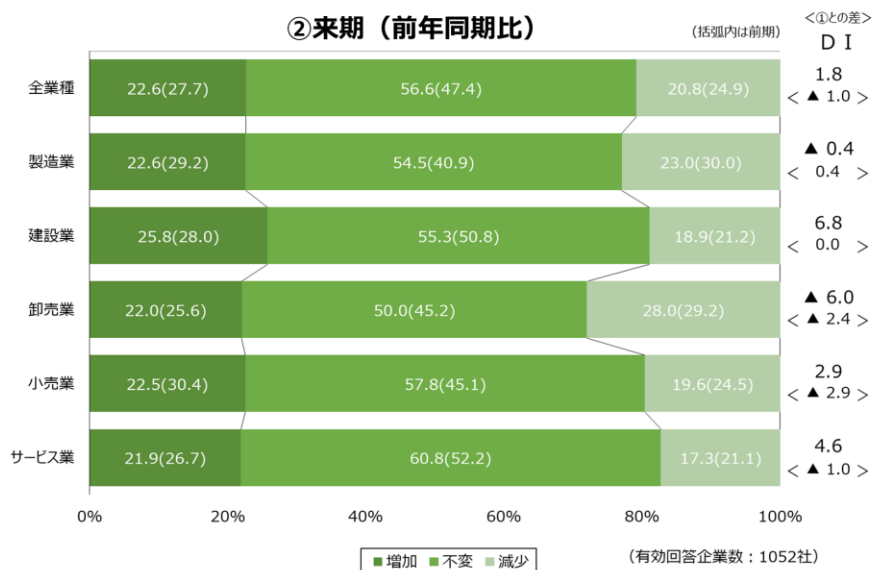




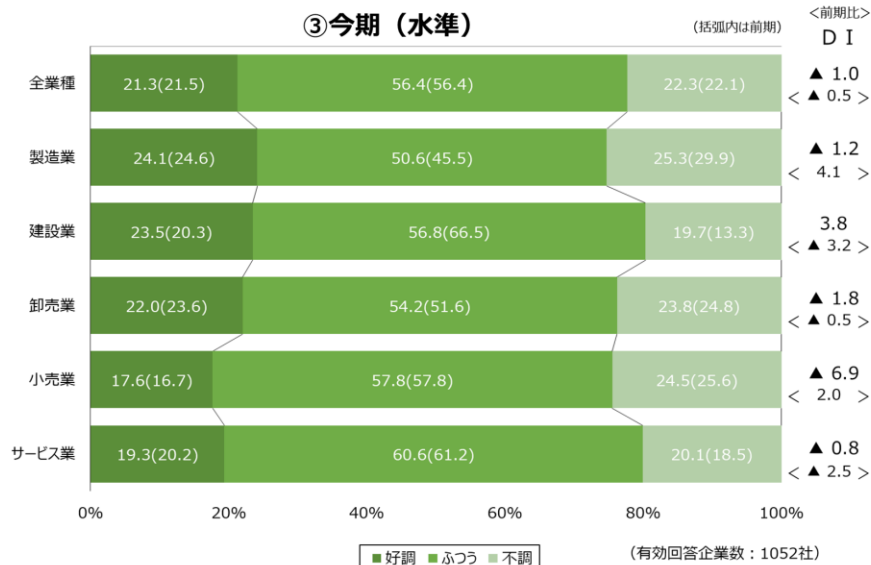
① 今期（前年同期比）



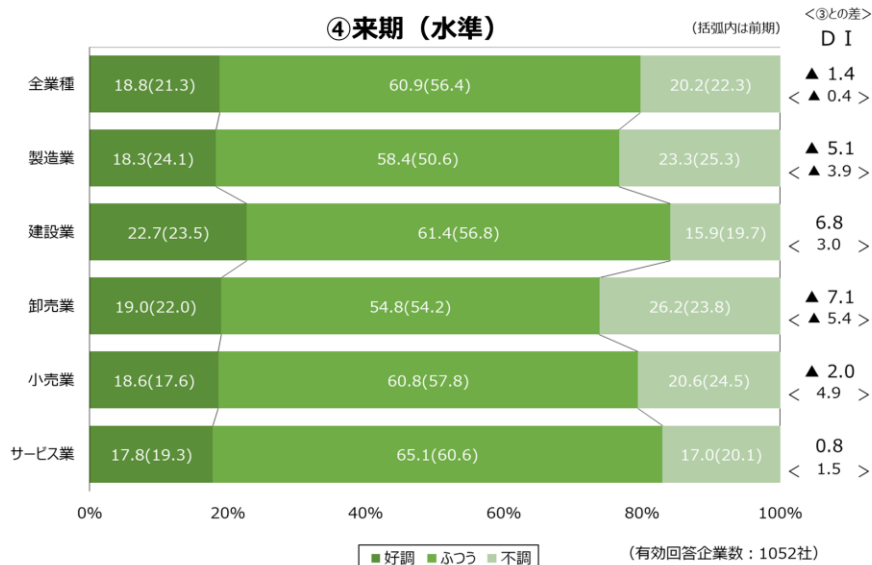
② 来期（前年同期比）



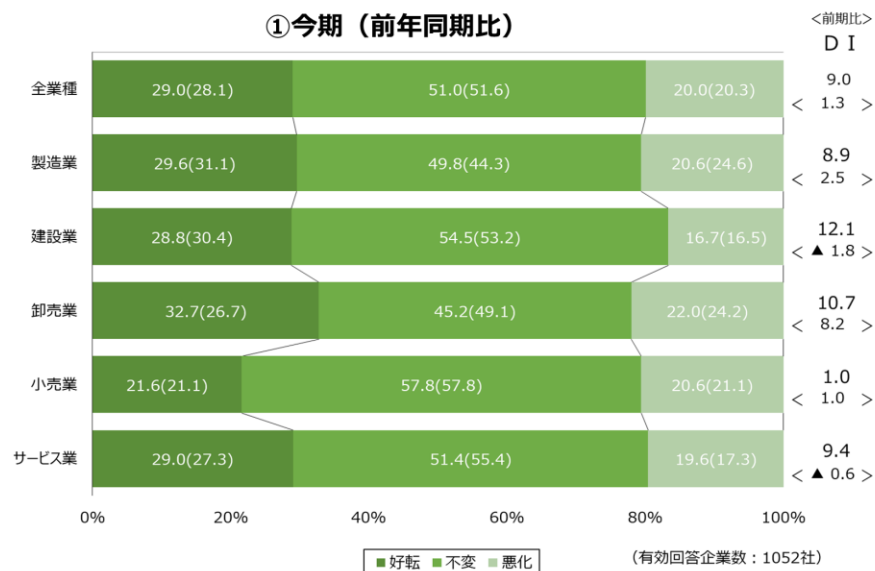
③ 今期（水準）



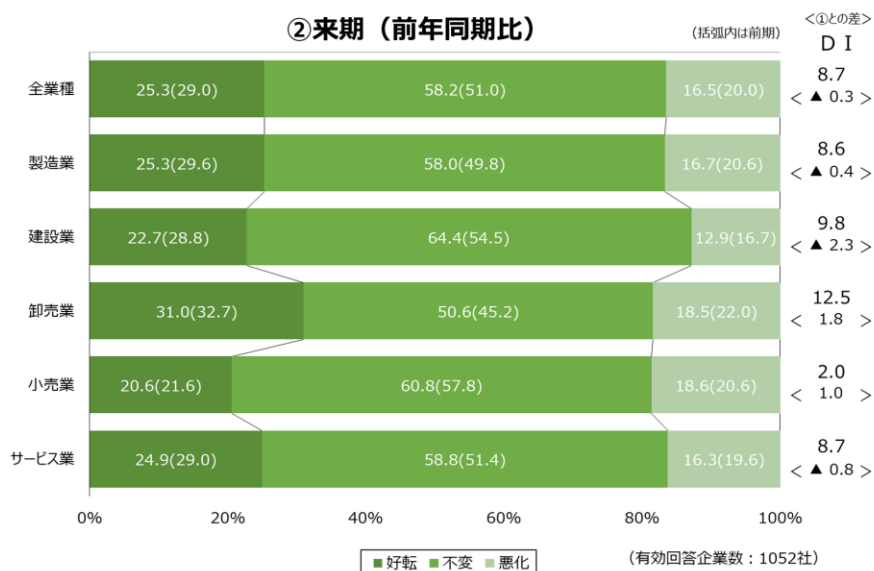
④ 来期（水準）



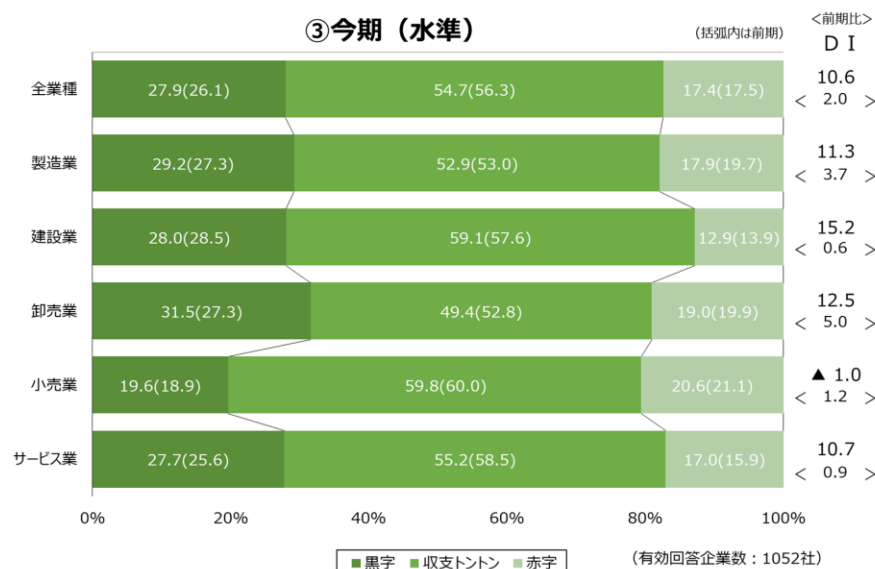
① 今期（前年同期比）



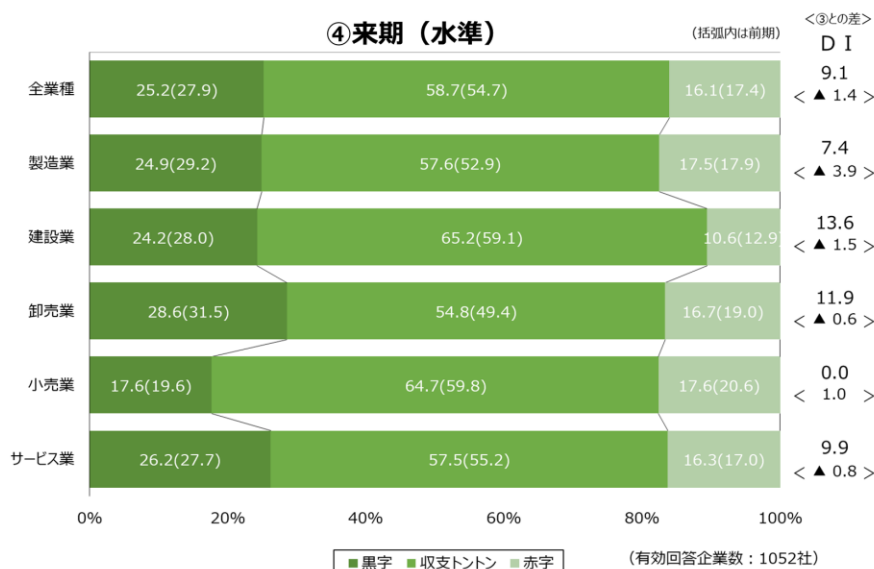
② 来期（前年同期比）



③ 今期（水準）

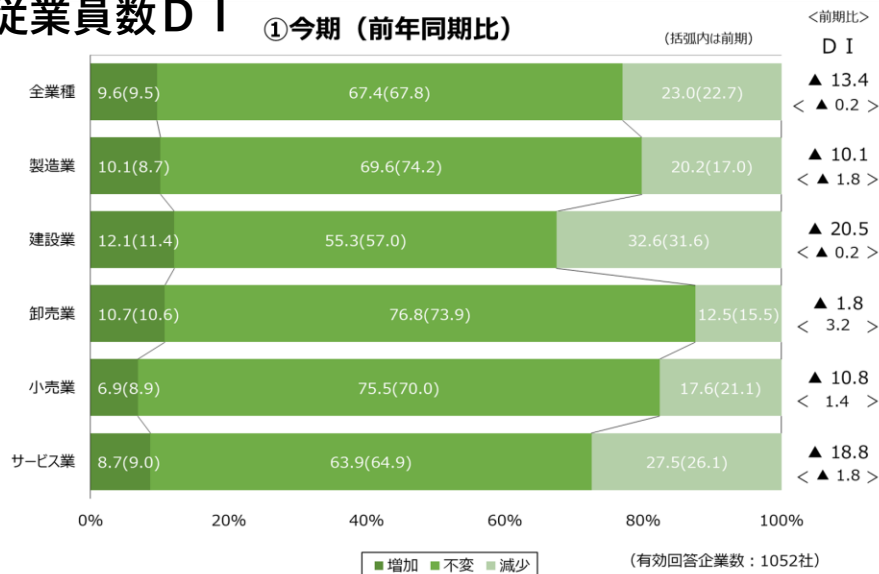


④ 来期（水準）

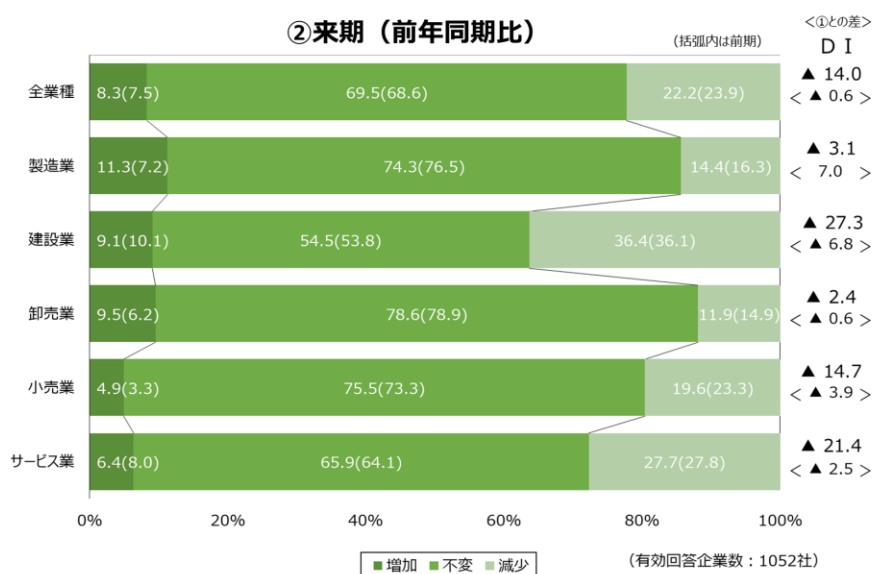


従業員数D I

① 今期（前年同期比）

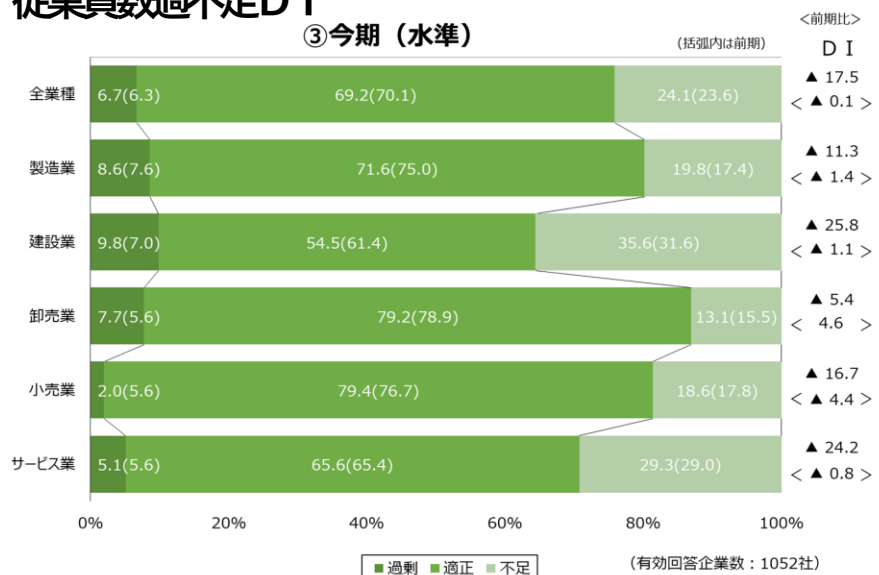


② 来期（前年同期比）



従業員数過不足D I

③ 今期（水準）



<従業員数過不足DI>

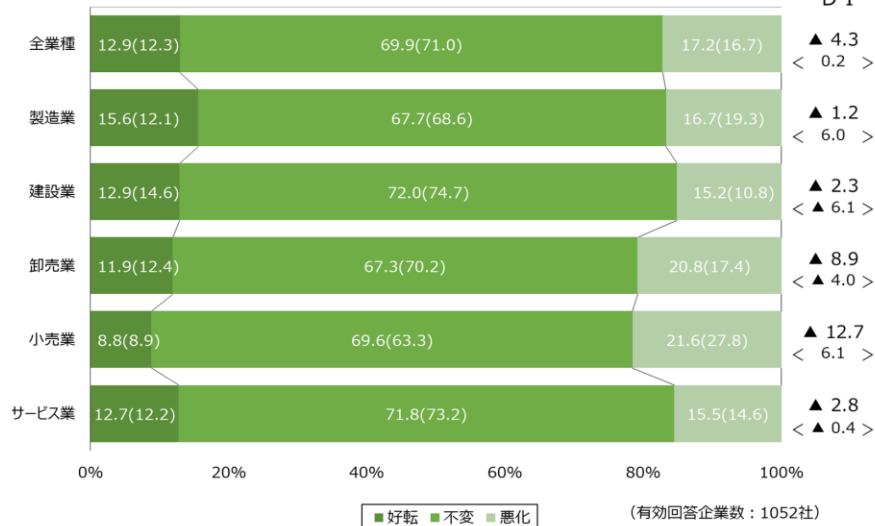
0.1ポイントマイナスの▲17.5

※「過剰」－「不足」、今期の水準

① 今期（前年同期比）

（括弧内は前期）

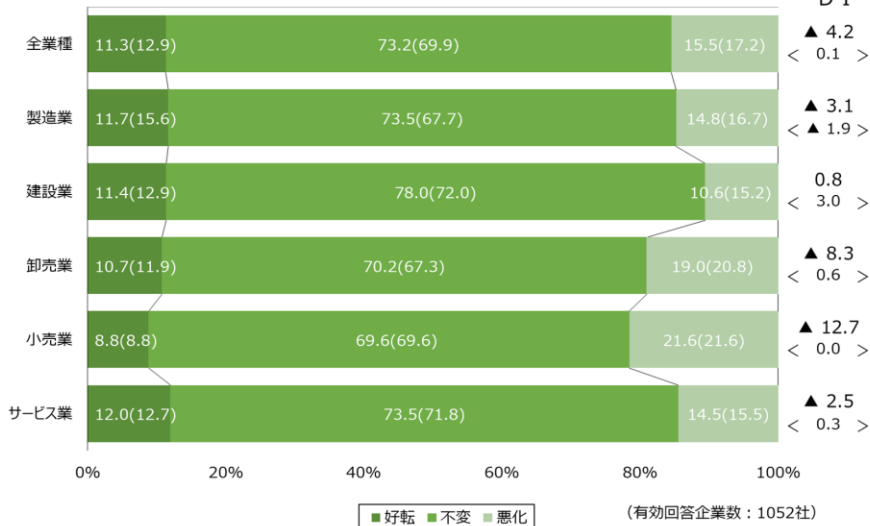
<前期比>
D I



② 来期（前年同期比）

（括弧内は前期）

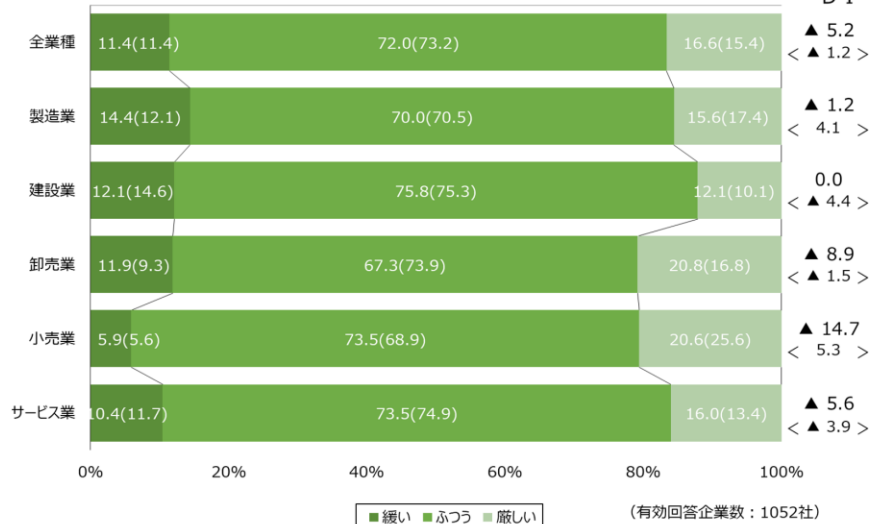
<①との差>
D I



③ 今期（水準）

（括弧内は前期）

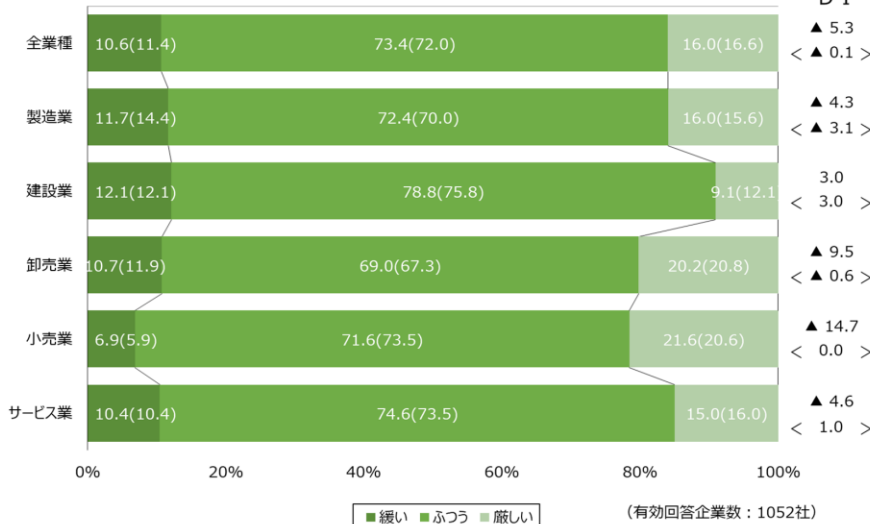
<前期比>
D I

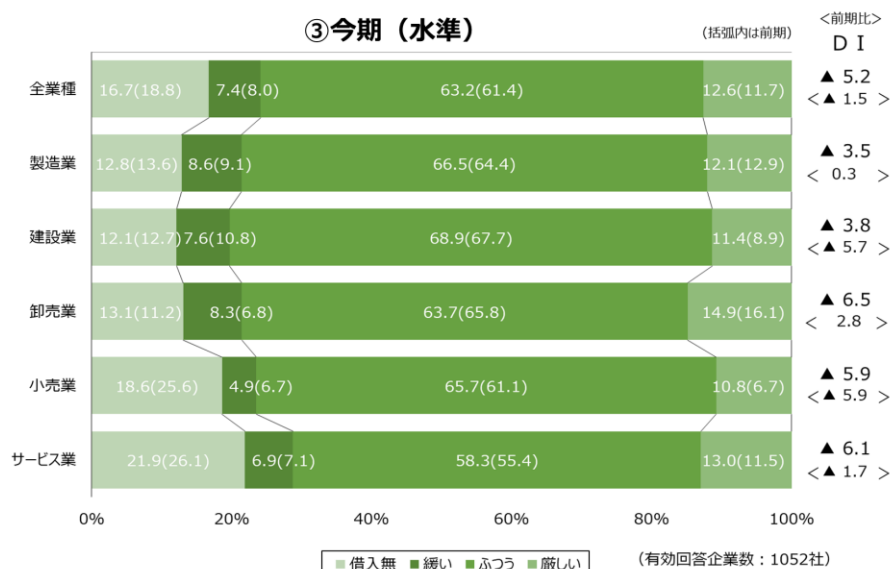
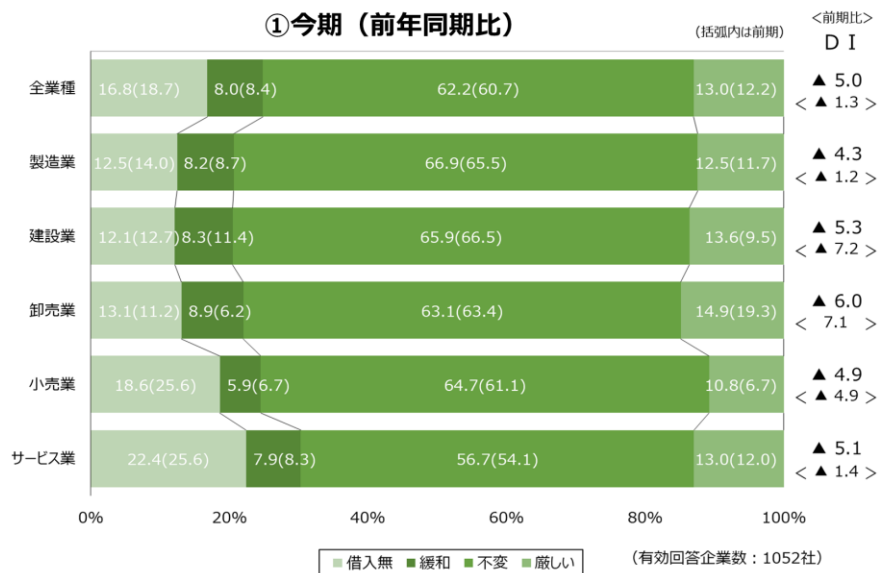


④ 来期（水準）

（括弧内は前期）

<③との差>
D I

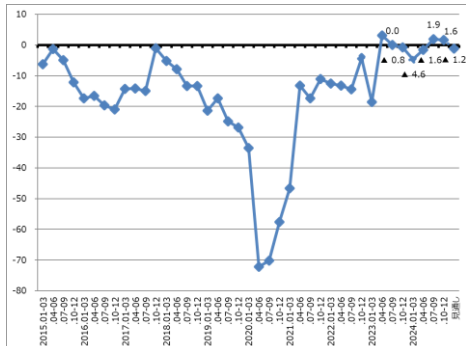




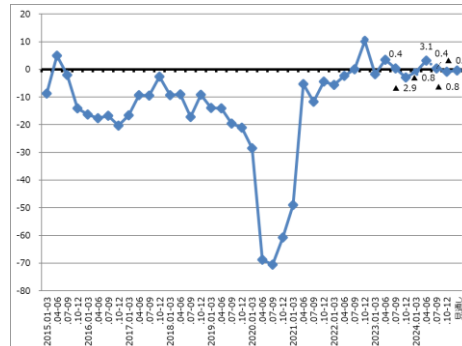
参考資料 業種別・直近10ヵ年のD I 推移

製造業

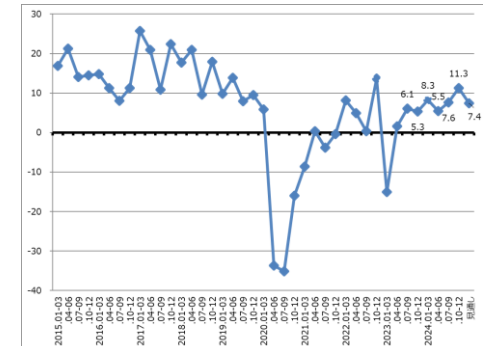
業況DI



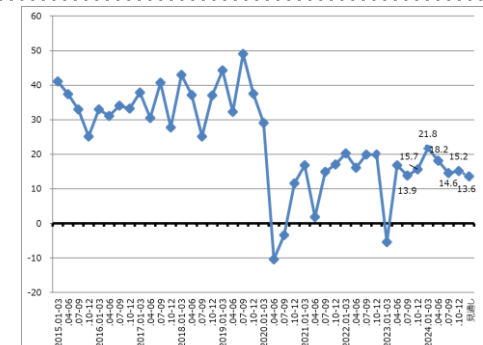
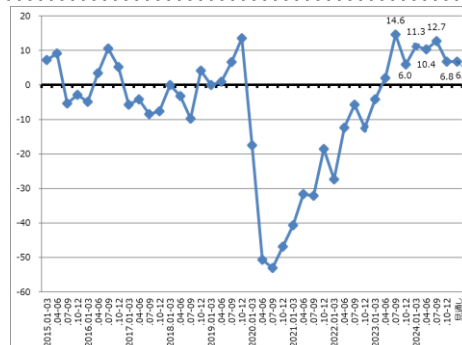
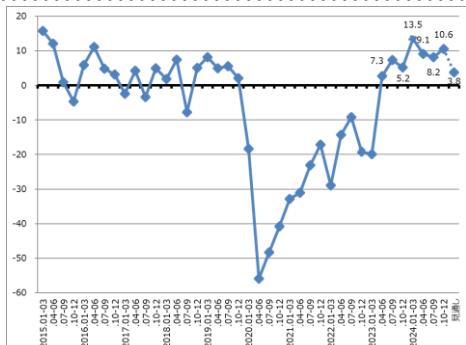
売上DI



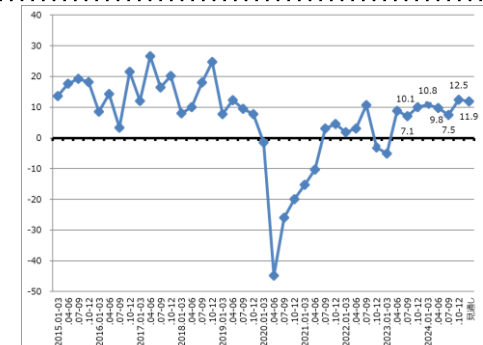
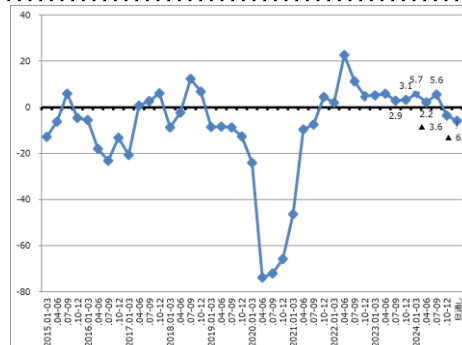
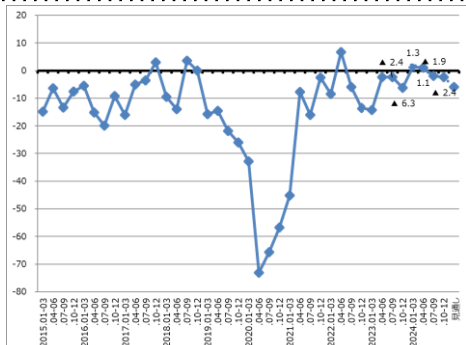
採算DI



建設業



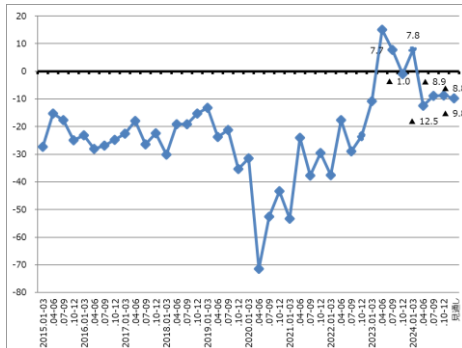
卸売業



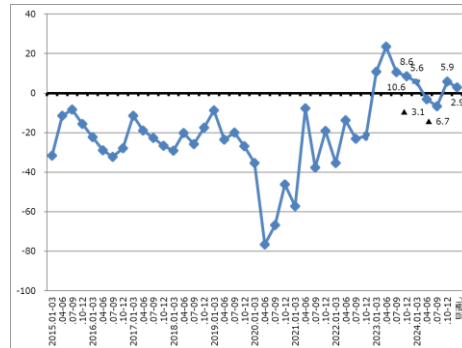
参考資料 業種別・直近10ヵ年のD I 推移

小売業

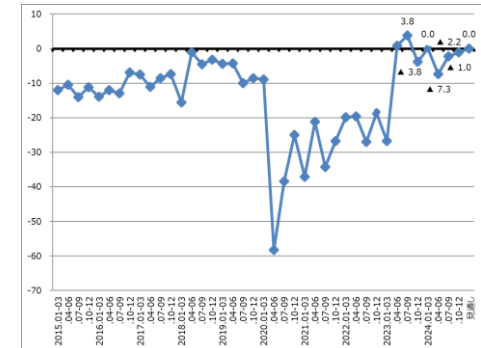
業況DI



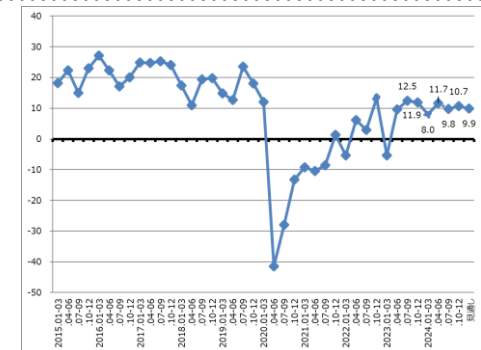
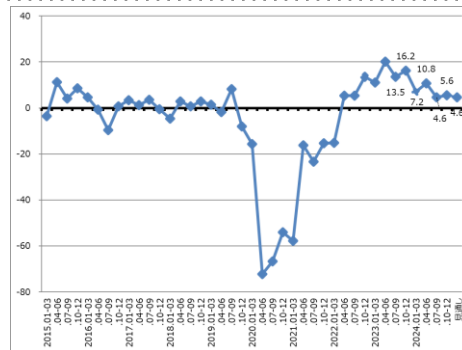
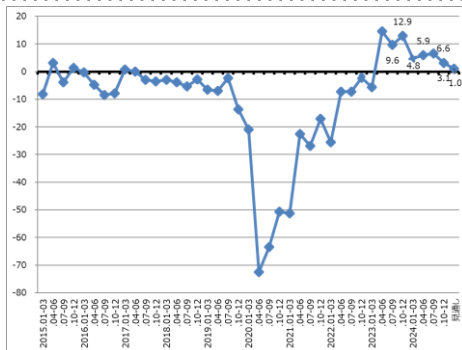
売上DI



採算DI



サービス業



挑みつづける、変わらぬ意志で。

