

東商けいきょう 2024年4～6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設備投資の動向について（「生成 A I の活用状況」含む）

②価格転嫁の動向について

2024年6月24日

調査期間

2024年 5 月20日～ 5 月31日

調査対象

東京23区内の中小企業2,822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

W E B および経営指導員による聴き取り

回答数

1,115社 (回答率39.5%)

<業種構成>

製 造 業 : 255社 (22.9%)

建 設 業 : 154社 (13.8%)

卸 売 業 : 183社 (16.4%)

小 売 業 : 96社 (8.6%)

サービス業 : 427社 (38.3%)

<従業員規模構成>

5人以下 : 423社 (37.9 %)

6人以上10人以下 : 139社 (12.5 %)

11人以上20人以下 : 161社 (14.4 %)

21人以上50人以下 : 166社 (14.9 %)

51人以上100人以下 : 92社 (8.3 %)

101人以上300人以下 : 98社 (8.8 %)

301人以上 : 36社 (3.2 %)

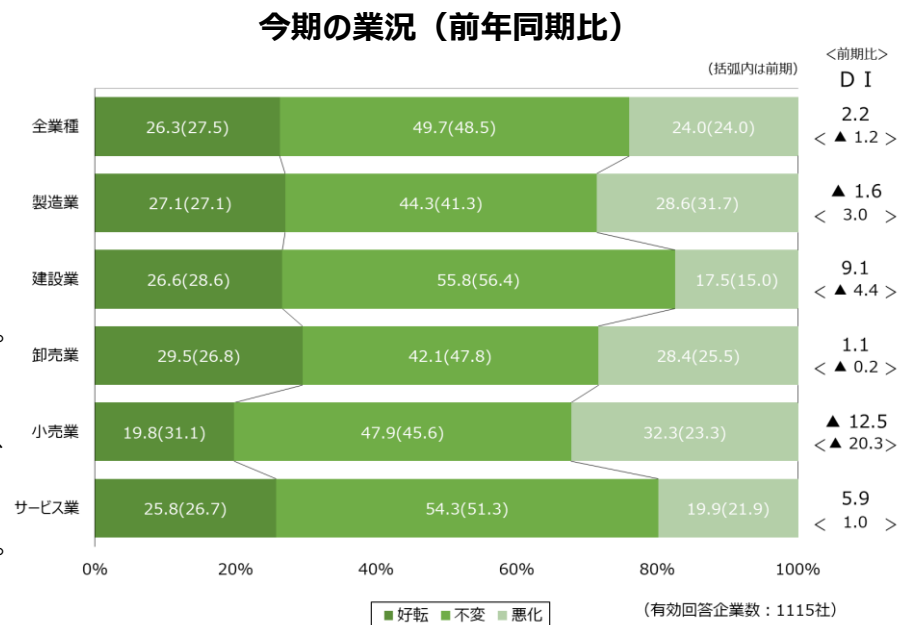
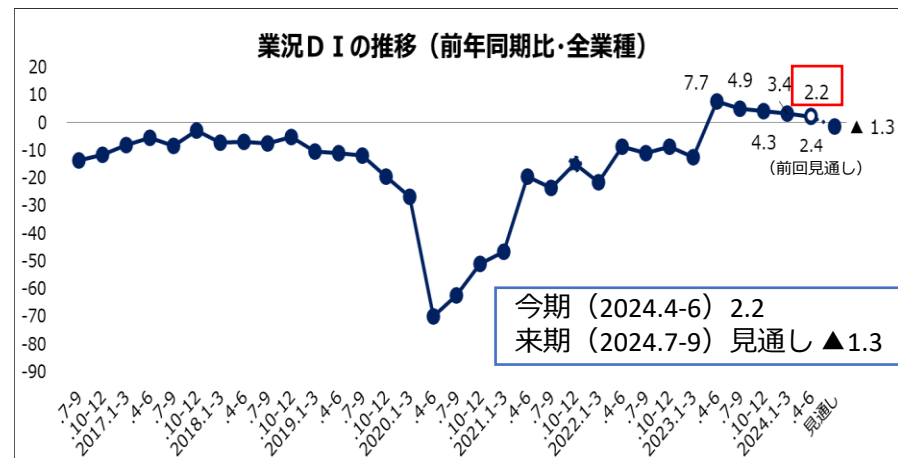
※全ての質問について、割合は四捨五入を行っているため、必ずしも合計が100.0%にならない。

※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は前期（2024年1～3月期）と比べ、 1.2ポイントマイナスの2.2

※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1.2ポイントマイナスの2.2となった。人手不足や歴史的な円安を背景とするコスト増が重荷となる一方、価格転嫁による業績への好影響も見られ、プラス圏内に踏みとどまる。
- 業種別では、小売業が20.3ポイントマイナスの▲12.5、建設業が4.4ポイントマイナスの9.1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、製造業が3.0ポイントプラスの▲1.6、サービス業が1.0ポイントプラスの5.9と2業種でDI値が改善した。
- 製造業では、原材料・エネルギー価格の高騰が続くも、半導体関連の受注増や食料品関連での価格転嫁の進展により、業況が好転したとの声があがった。建設業では、残業時間の上限規制が始まり、工期延長による資材・人件費高騰などのしわ寄せがきているとの声が聞かれた。卸売業では、インバウンド、半導体関連は好調も、円安による仕入価格の高騰が下押しするとの声があがった。小売業では仕入価格の高騰に加え、実質賃金が上向かない中で個人消費が落ち込んでいるといった声が聞かれた。サービス業では、デジタル投資の需要や人流の回復で売上が伸びているほか、運送業では値上げへの理解が進むようになってきたとの声が聞かれた。
- 来期の見通しは3.5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。人手不足による人件費高騰や原材料価格を左右する円安動向を懸念する声が寄せられた。



採算DI、売上DI、資金繰りDI、民間金融機関の貸出姿勢DI

挑みつづける、変わらぬ意志で。

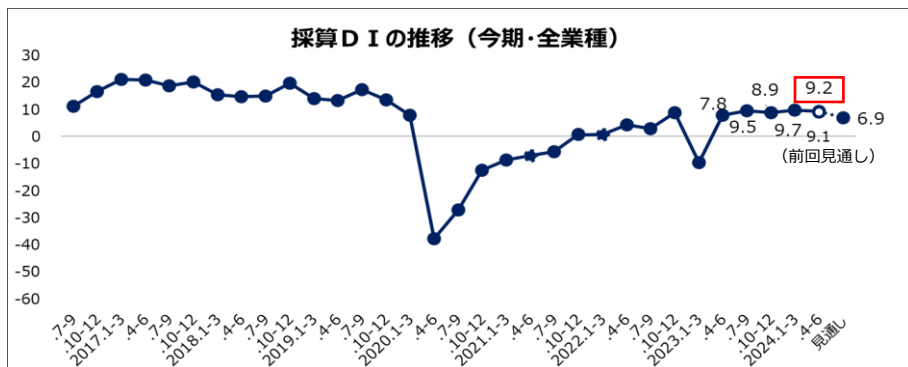
東京商工会議所

4

※前期 = 2024年1-3月期、全業種

<採算DI> 0.5ポイントマイナスの9.2

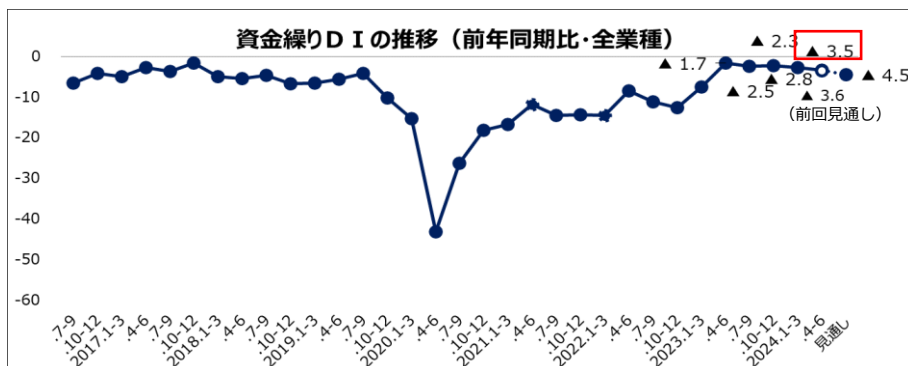
- 採算DIは前期比0.5ポイントマイナスの9.2となり、来期の見通しは2.3ポイントマイナスの6.9を見込む。



※採算DI = 「黒字」の回答割合 - 「赤字」の回答割合。今期水準。

<資金繰りDI> 0.7ポイントマイナスの▲3.5

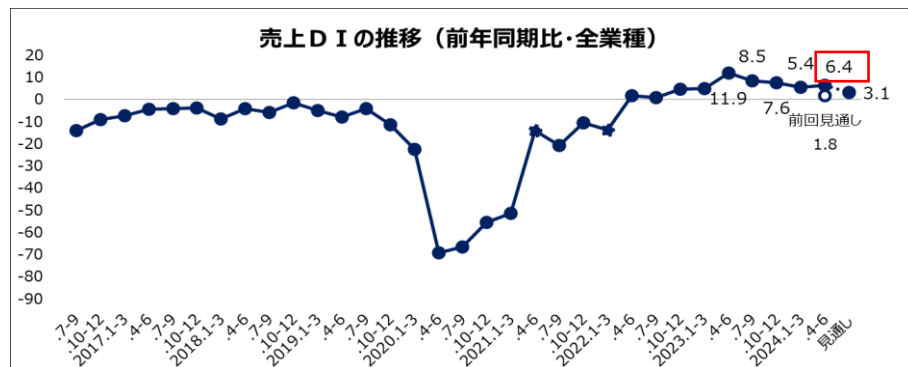
- 資金繰りDIは0.7ポイントマイナスの▲3.5となった。来期の見通しは1.0ポイントマイナスの▲4.5を見込んでいる。



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

<売上DI> 1.0ポイントプラスの6.4

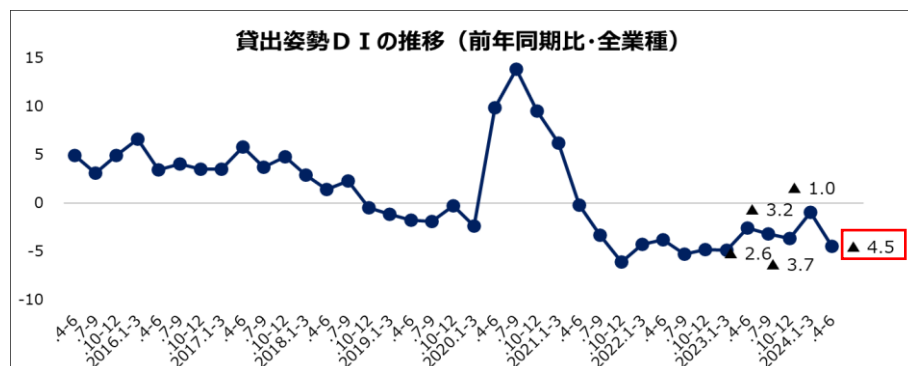
- 売上DIは1.0ポイントプラスの6.4となった。来期の見通しは3.3ポイントマイナスの3.1を見込む。



※売上DI = 「増加」の回答割合 - 「減少」の回答割合。前年同期比。

<民間金融機関の貸出姿勢DI> 3.5ポイントマイナスの▲4.5

- 民間金融機関の貸出姿勢DIは3.5ポイントマイナスの▲4.5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

- 製品価格の値上げにより利益率が向上。人材の定着とマインド向上のため昇給を年2回実施し、今後は増産を見据えてIT化や省力化などの設備投資も実施予定（製造業：玉子焼製造、従業員数：43名）
- ▲ 社会全体の外出機会が増え、会社員も出勤するようになり、売上は前年比2割程伸びたが、コロナ前には戻ってない。また、原油高騰・電気代・水道代の高騰で、粗利益はギリギリの状況（サービス業：クリーニング店、従業員数：5名）
- ▲ 仕入れは輸入100%のため、全ては為替の動向に左右されており、早期の為替安定が望まれる。加えて、2024年問題で運賃の値上げが予想され、利益の著しい減少も考えられる（卸売業：金庫輸入販売、従業員数：3名）
- ▲ 残業時間の上限規制の影響で、各工事の工期が延び、人件費があがり、資材も高騰している。官庁工事では物価スライド等に対応してもらっているが、民間工事では、価格転嫁も工期延長も理解いただけない場合が多い（建設業：建築工事業、従業員数：27名）
- ▲ 実質賃金が上昇していないため、消費者の節約志向が目立ち、お客様が購入を控えている状況（小売業：桐製品・和家具販売、従業員数：8名）

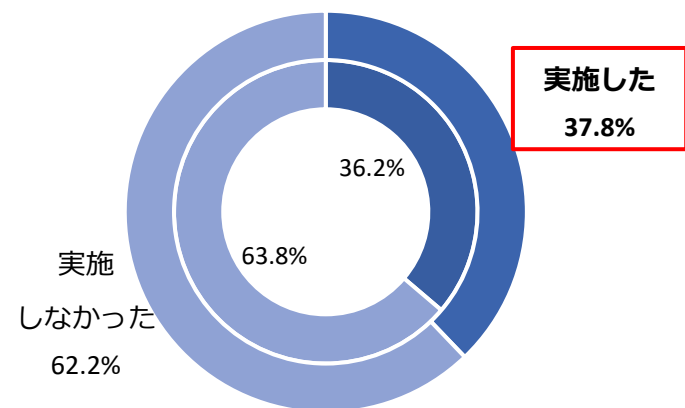
資金繰り、民間金融機関の貸出姿勢

- ▲ 光熱費が上がるため利益水準は悪化を想定している中、コロナ融資は返済猶予のおかげで資金繰りに若干余裕をもらえていたが、今後は元本返済が始まるので、資金繰りは厳しくなる（製造業：金属製品塗装業、従業員数：7名）
- ▲ 昨年対比ベースで売上が上昇してきたが、コロナ前の水準に戻っておらず、新型コロナ関連融資の返済が厳しいため、条件変更を行った（卸売業：水産品卸売、従業員数：8名）
- ▲ コロナの時に案件が途切れ、入金が途絶えた影響で、今でも追加借入が行えず、案件を受けるだけの運転資金がないという負のループに陥っている（サービス業：ソフトウェア開発、従業員数0名）
- ▲ 受注は増加しているが、一部の案件で労務費の価格転嫁ができていない状況。加えて今後の資金繰りにおいて、コロナ禍での借入により過剰債務となり心配である（建設業：内装仕上業、従業員数：9名）
- ▲ 事業拡大局面にあるが、仕入れに必要な事業資金を十分に調達できず影響がでている。一部では同業者の支援を仰ぎながら在庫を持たない形式で販売しているが、手数料支払負担により収益が圧迫している（卸売業：中古車輸出販売、従業員数：2名）

付帯調査 ①設備投資の動向について（2023年度）

- 【図1】2023年度に設備投資を「実施した」と回答した企業の割合は、前年度（2022年度）と比べ1.6ポイント増の37.8%となり、「実施しなかった」は1.6ポイント減の62.2%となった。
- 【図2】実施した目的では、「更新や維持・補修」が6.4ポイント減の54.3%、「業務効率化」が44.5%、「生産能力増強」が3.6ポイント増の28.0%となった。
- 【図3】設備投資を行わなかった理由としては、「現状で設備は適正」が58.0%と最も多く、次いで「先行きの見通しが不透明」が29.4%、「業績が悪化」が11.8%と続き、昨年から大きな変化はみられなかった。

【図1】2023年度の設備投資実施状況

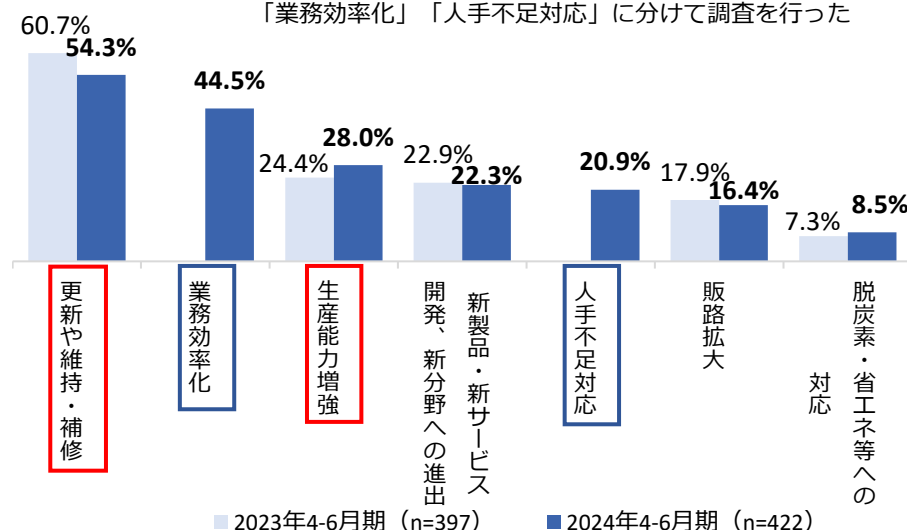
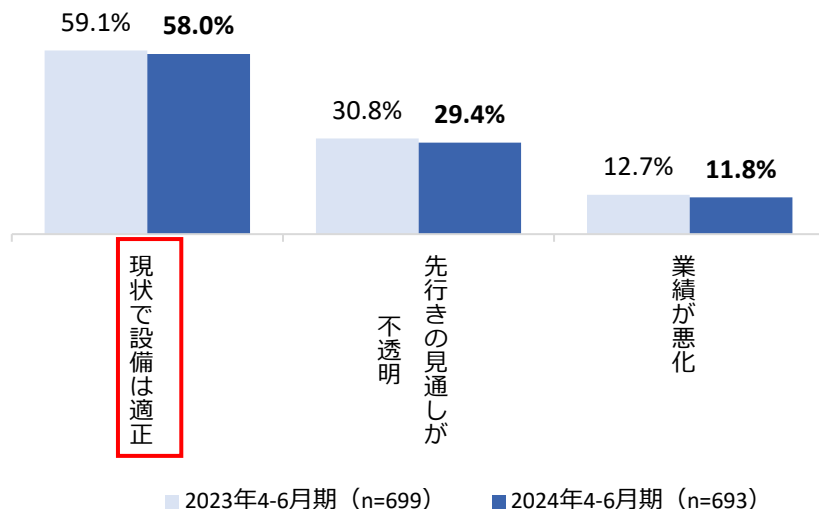


外側：2024年4-6月期（n=1,115） 内側：2023年4-6月期（n=1,096）

【図2】実施した設備投資の目的（複数回答・上位7項目）

※前回は「生産性向上」（39.8%）として調査したが、今回は「業務効率化」「人手不足対応」に分けて調査を行った

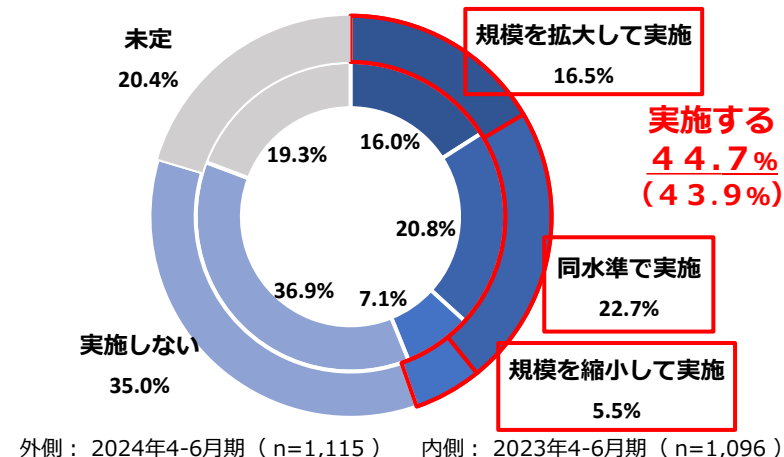
【図3】設備投資を行わなかった理由（複数回答・上位3項目）



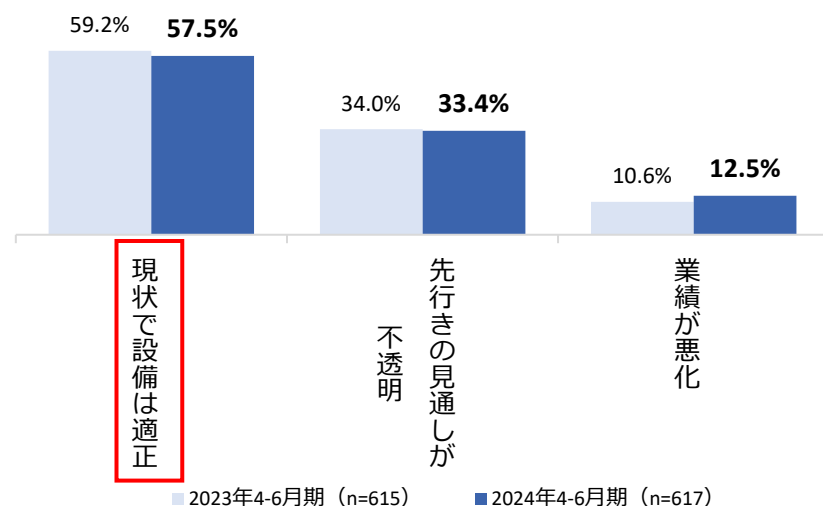
付帯調査 ①設備投資の動向について（2024年度）

- 【図4】2024年度に設備投資を「実施する」と回答した割合は前年度と比べ0.8ポイント増の44.7%となり、「実施しない」と回答した割合は1.9ポイント減の35.0%となった。「実施する」と回答した企業の設備投資規模では、「同水準で実施」が最も多く、次いで「規模を拡大して実施」と続いた。
- 【図5】実施する目的では「業務効率化」が49.4%と最も多く、次いで「更新や維持・補修」が49.2%、「人手不足対応」が30.1%、「生産能力増強」が27.7%と続いた。
- 【図6】設備投資を行う予定はない・未定の理由としては、「現状で設備は適正」が57.5%と最も多く、次いで「先行きの見通しが不透明」が33.4%、「業績が悪化」が12.5%と続いた。

【図4】2024年度の設備投資実施予定（※（）内は前回数値）

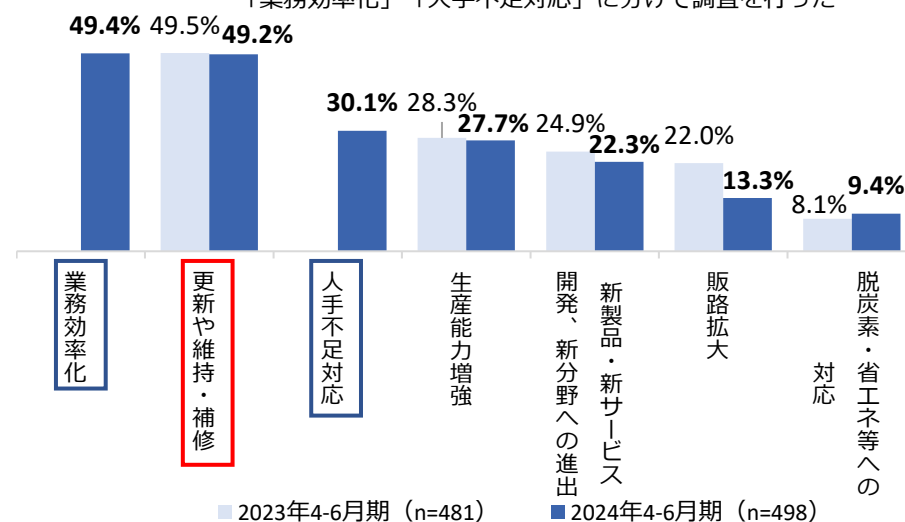


【図6】設備投資を行う予定はない・未定の理由（複数回答・上位3項目）



【図5】実施する設備投資の目的（複数回答・上位7項目）

※前回は「生産性向上」（44.3%）として調査したが、今回は「業務効率化」「人手不足対応」に分けて調査を行った



設備投資

◆生産能力増強

- 生産能力増強のために建屋の増築や機械設備の導入を実施した（製造業：ガラスフリットの開発・製造、従業員数：34名）

◆脱炭素・省エネ

- 省エネ効果の高い空調設備の導入及びLED設備の導入を実施した（製造業：電気電子部品製造、従業員数：281名）

◆販路拡大、その他

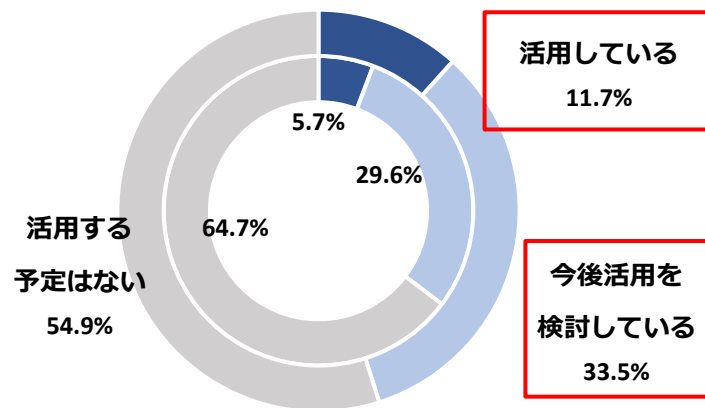
- EC事業の拡大や、物流コスト上昇に対応すべくアウトソーシング先から自社物流センターへのシフトを検討している（卸売業：和洋食器等卸売、従業員数：195名）
- 検品・配送のクオリティを高めるため、商品検品用の異物検査機を導入し、新たな物流拠点を自社で設置した（卸売業：カバン・財布製造卸売、従業員数：3名）

◆業務効率化、人手不足対応

- 社員の労働時間や休暇取得日数を管理するソフトウェアの導入や、倉庫管理システムと会計システムの連携強化へのシステム投資を実施した（サービス業：運輸・倉庫業、従業員数：130名）
- 人手確保が困難なためRPA等の業務効率化投資を実施している（サービス業：健康診断・介護事業、従業員数：20名）
- 製造ラインの完全自動化を進め外注加工費を削減した。今期も自動化のための設備投資を実施する予定（製造業：ポリエチレン容器製造、従業員数：25名）
- 宴会営業や仕入れ発注の新システム導入、新たなレジシステムによる営業・人事・会計業務への活用、営業店の自動発注システム導入などを行い、効率化を追求した（サービス業：レストラン・宴会場・カフェ、従業員数：146名）

- 【図7】「ChatGPT」を含む生成AIの活用状況について、「活用している」と回答した企業は前年度と比べ6.0ポイント増の11.7%、「現在活用していないが、今後活用を検討している」は3.9ポイント増の33.5%となった。
- 【図8】生成AIを「活用している」と回答した企業では、「コンテンツ作成・校正（社内外向け文書、メール・挨拶文等）」に活用している企業が最も多く63.8%となった。「言語翻訳」に活用している企業は8.3ポイント増の36.9%となった。

【図7】生成AIの活用状況

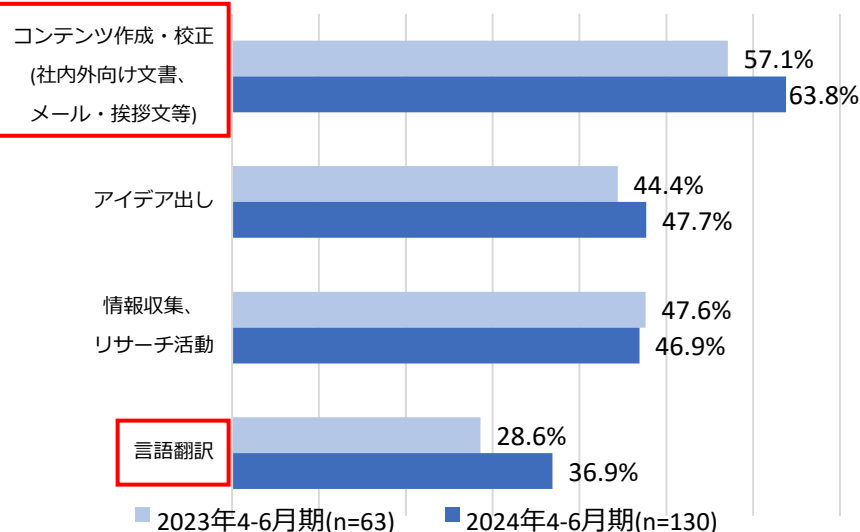


外側：2024年4-6月期（n=1,115） 内側：2023年4-6月期（n=1,096）

企業の声（生成AI）

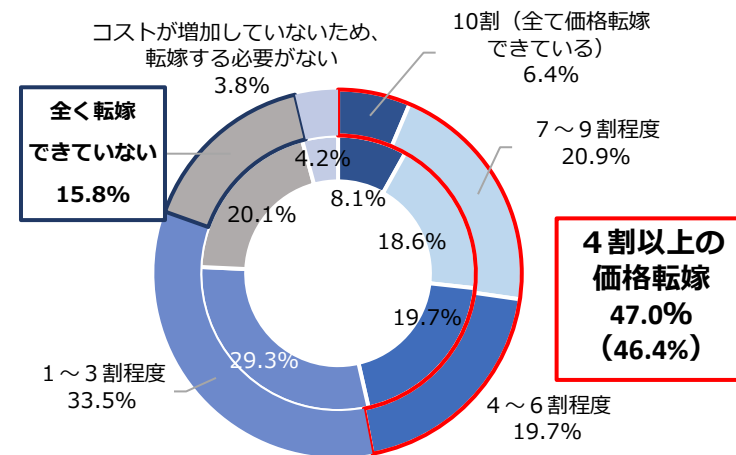
- 文章の要約や校正、セミナーの企画に活用している。出力結果の信頼性を判断するのが難しいため、一部の従業員にのみ利用を許可している（サービス業：出版業、従業員数：10名）
- ブログやSNSで発信する文章の作成に活用し、作業時間を削減できている。画像生成も試しているが、実際に使えるレベルには達していない（製造業：印刷業、従業員数：20名）
- 海外の顧客とやり取りすることが多く、英語の文書・メール文の作成に活用している（卸売業：室内装飾の提案販売、従業員数：14名）

【図8】活用している業務（複数回答・上位4項目）



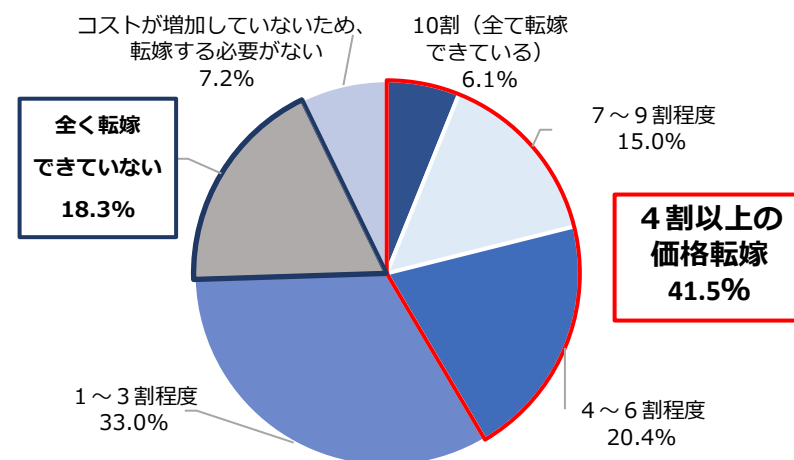
- 【図1】直近1年間のコスト増加分の価格転嫁について、「4割以上の価格転嫁が実施できた企業」は0.6ポイント増の47.0%となった。一方、「全く転嫁できていない企業」は4.3ポイント減の15.8%となった。
- 【図2】直近1年間の労務費・人件費増加分の価格転嫁について、「4割以上の価格転嫁が実施できた企業」は41.5%、「全く転嫁できていない企業」は18.3%となり、全体のコスト増加分のうち労務費・人件費の転嫁が進んでいない様子が見えてくる。また、「コストが増加していない企業」は7.2%となった。
- 【図3】今期の採算別価格転嫁状況について、「黒字」企業のうち「4割以上の価格転嫁が実施できた企業」は55.6%となり、「収支トントン」「赤字」と比べ割合が大きくなっている。

【図1】コスト増加分の価格転嫁について（※（）内は前回値）



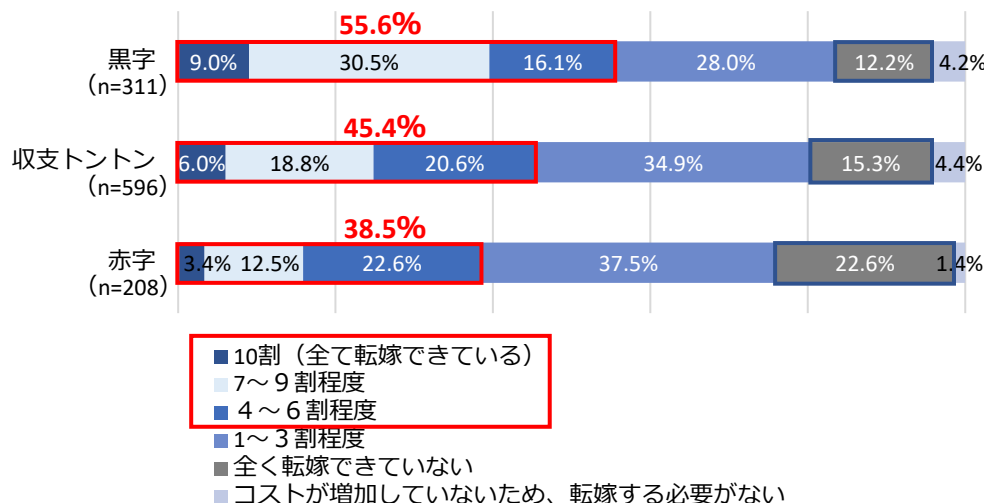
※全く転嫁できていないは、「減額された」を含む
外側：2024年4-6月期（n=1,115） 内側：2023年4-6月期（n=1,096）

【図2】労務費・人件費増加分の価格転嫁について（n=1,014）



※全く転嫁できていないは、「減額された」を含む

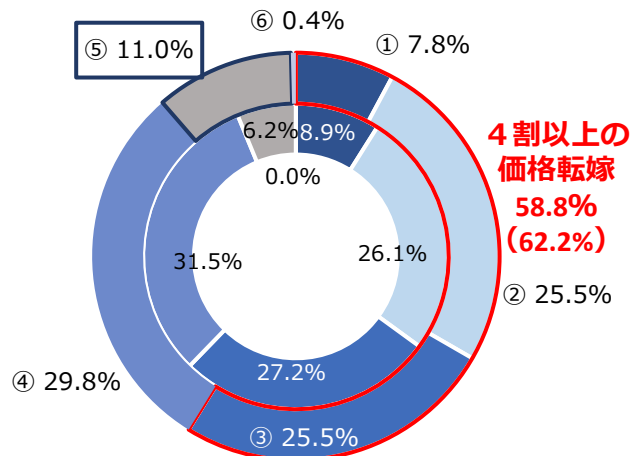
【図3】今期の採算別 価格転嫁状況



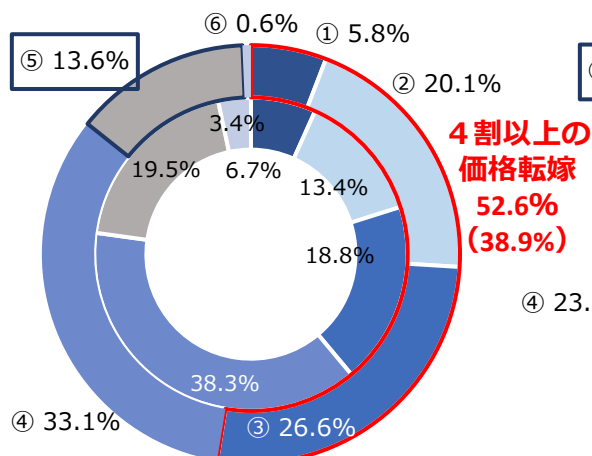
付帯調査 ②価格転嫁の動向について

【参考】業種別 価格転嫁状況 (※ () 内は前回数値)

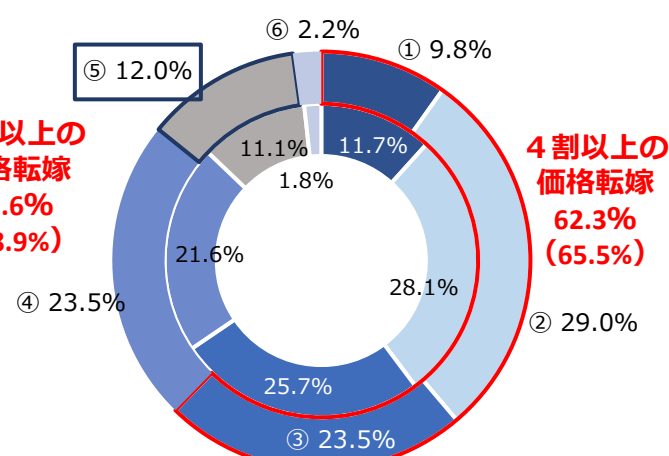
＜製造業＞



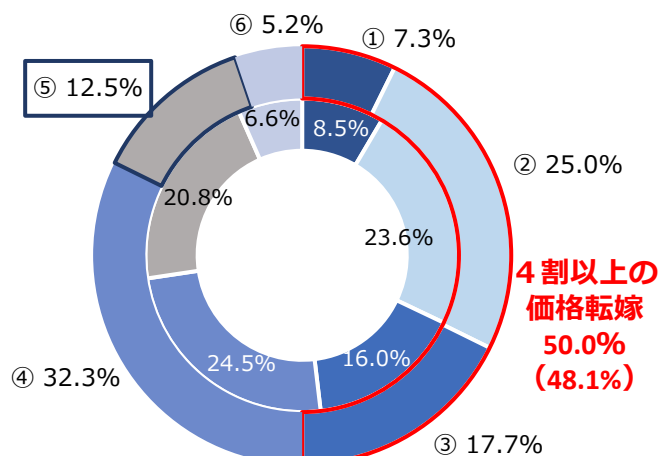
＜建設業＞



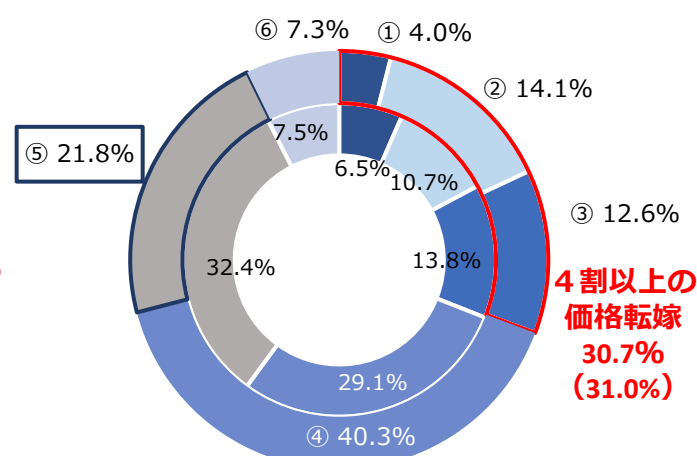
＜卸売業＞



＜小売業＞



＜サービス業＞



外側：2024年4-6月期 (n=96) 内側：2023年4-6月期 (n=106)

外側：2024年4-6月期 (n=427) 内側：2023年4-6月期 (n=413)

価格転嫁

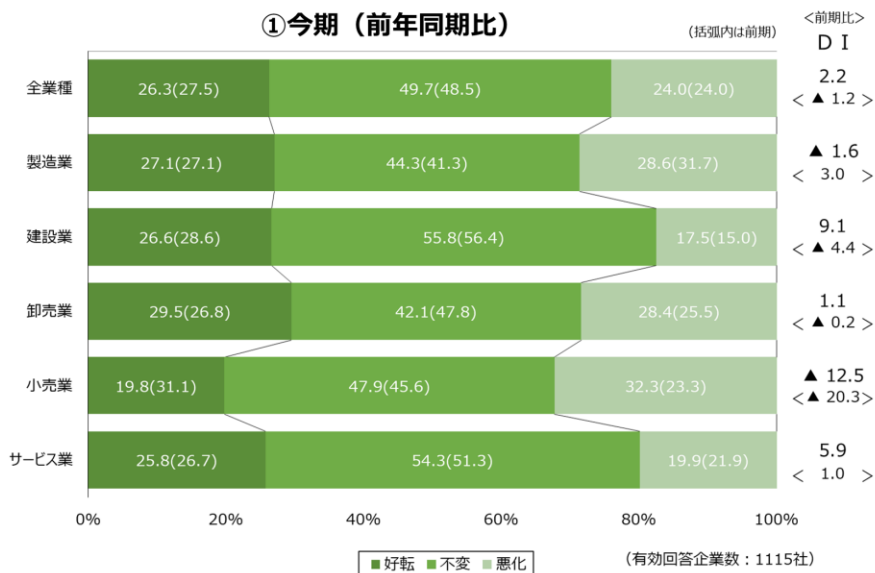
◆価格交渉・転嫁できている

- 原材料費や加工賃の上昇を丁寧に説明し、業界全体の相場観もふまえて値上げを交渉している（卸売業：呉服卸売、従業員数：1名）
- 顧客との価格交渉は随時行っている。価格変更が認められるまでには約半年かかっている（製造業：菓子製造販売、従業員数：18名）
- 政府や業界が統一見解として、値上げの必要性を説明してくれたので価格転嫁しやすかった（サービス業：冷凍品の保管・配送、従業員数：37名）
- 他社と競合しないようなアイテム選定などを行い、価格競争に巻き込まれないアイテムを販売することで、価格転嫁を行いやすいようにしている（小売業：酒類小売、従業員数：5名）
- 業界団体のアンケート調査結果により価格転嫁の動向を把握できたことが良かった（製造業：金属製品塗装業、従業員数：7名）

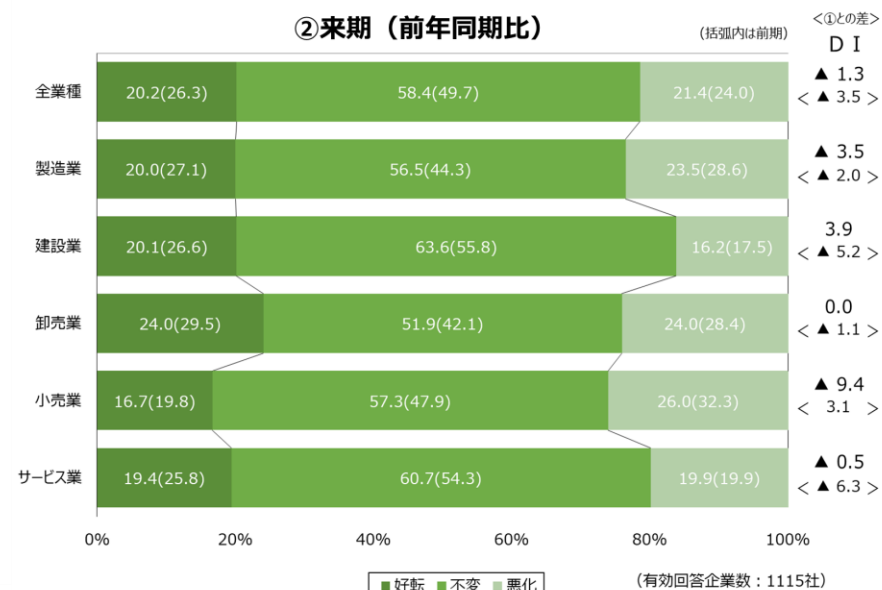
◆価格交渉・転嫁できていない

- 価格交渉をすることで他社へ発注が流れる懸念が大きいため、慎重に準備しているが、見通しは厳しい状況（製造業：医療用サポーター製造、従業員数：42名）
- 値上げはしたが、為替や仕入れ原価の高騰で上昇分が全く賄いきれていない。利益率が下がっており経営を圧迫している（卸売業：アウトドア用品卸売、従業員数：14名）
- 原材料価格の上昇分は比較的認められる傾向にあるが、人件費や光熱費の上昇分は転嫁が厳しい状況である（製造業：電気絶縁部品製造、従業員数：10名）
- 2年前に値上げし、チラシを更新した。再度チラシやホームページを更新する経費を勘案し、今は値上げを見送っている状況（サービス業：配達飲食サービス、従業員数：0名）
- 一昨年に値上げした印象がまだ続いているので、しばらく値上げするのは難しい（サービス業：ピラティス等の運動指導、従業員数：7名）

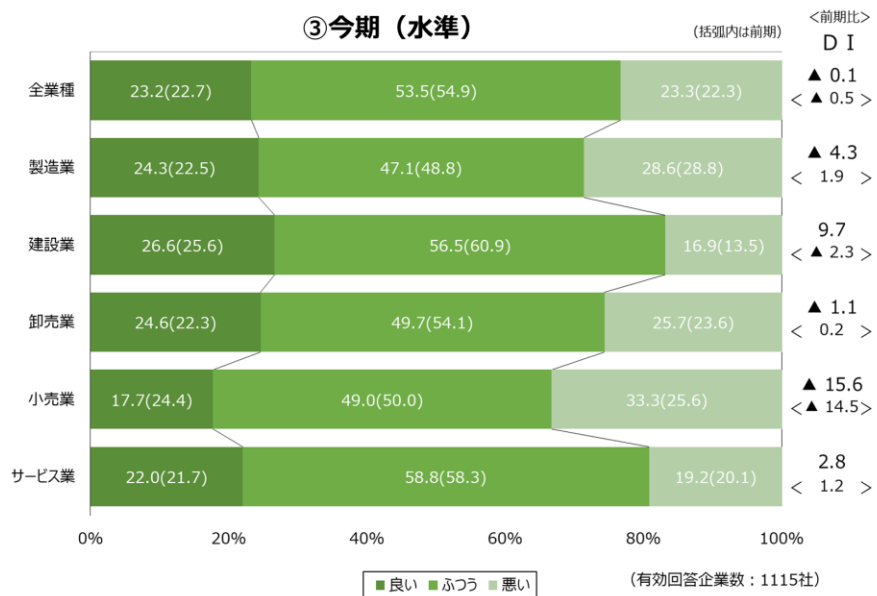
① 今期（前年同期比）



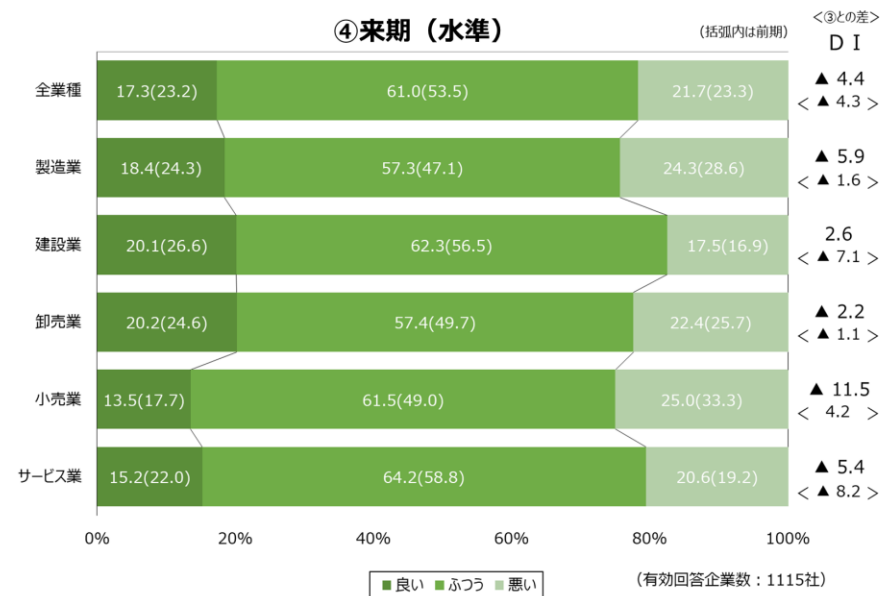
② 来期（前年同期比）



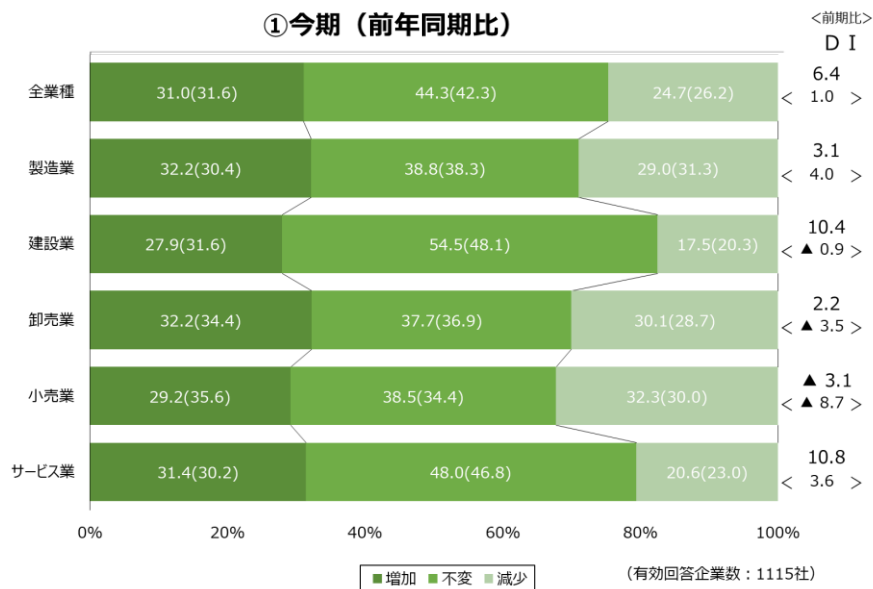
③ 今期（水準）



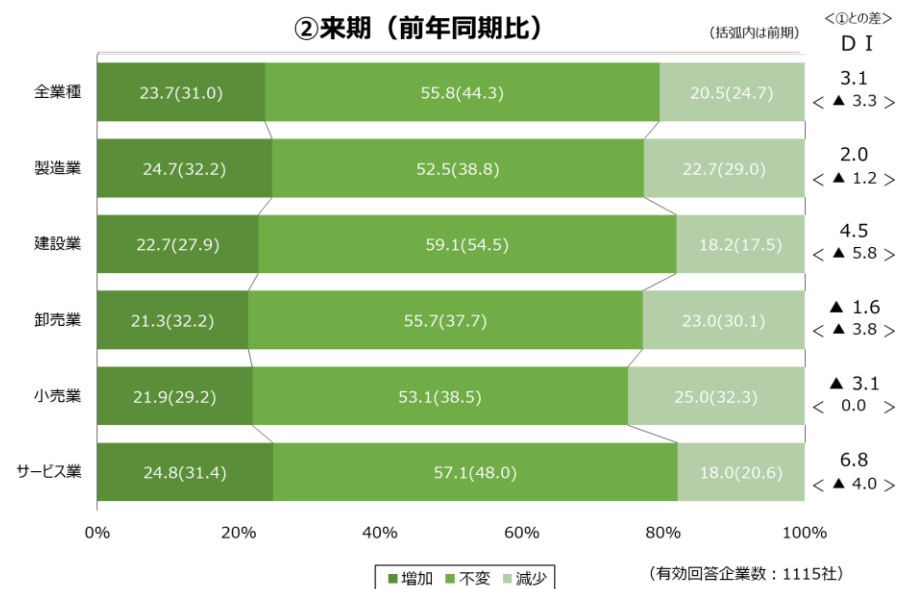
④ 来期（水準）



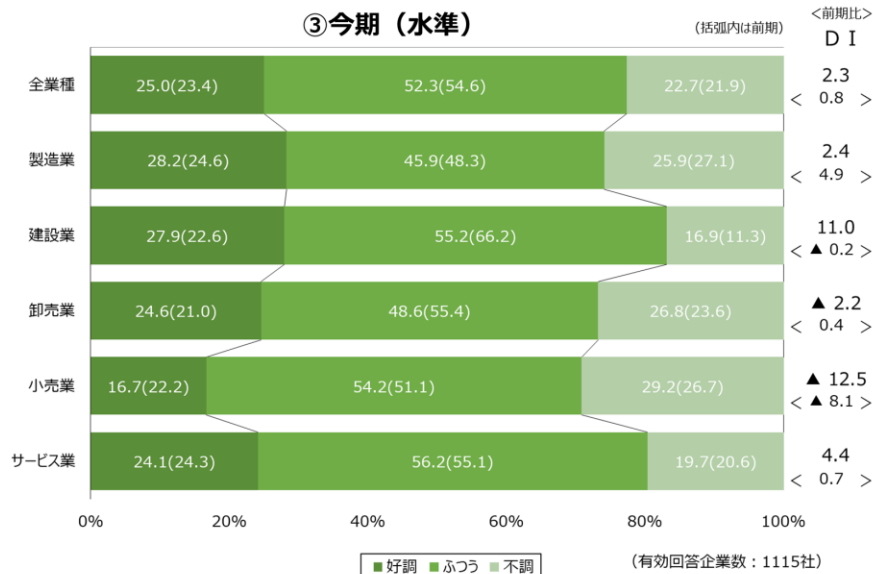
① 今期（前年同期比）



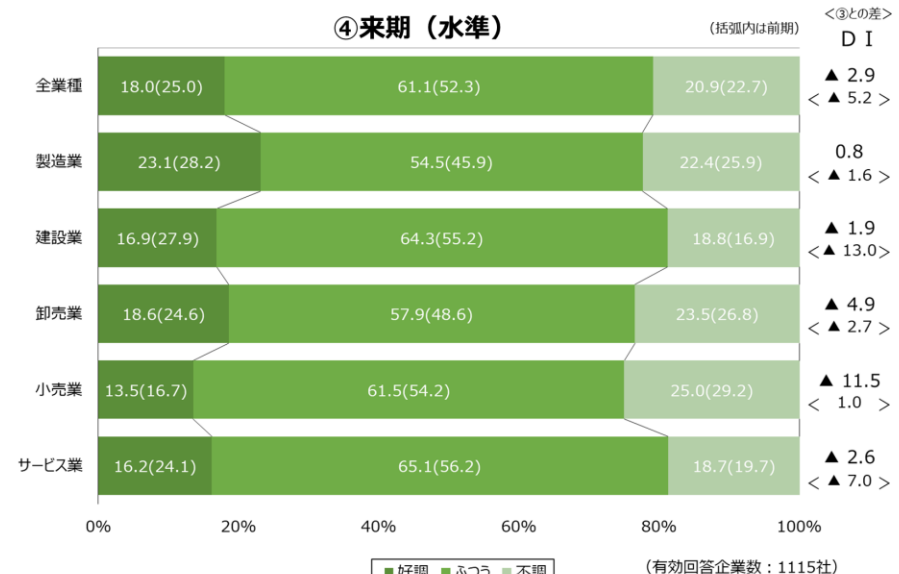
② 来期（前年同期比）



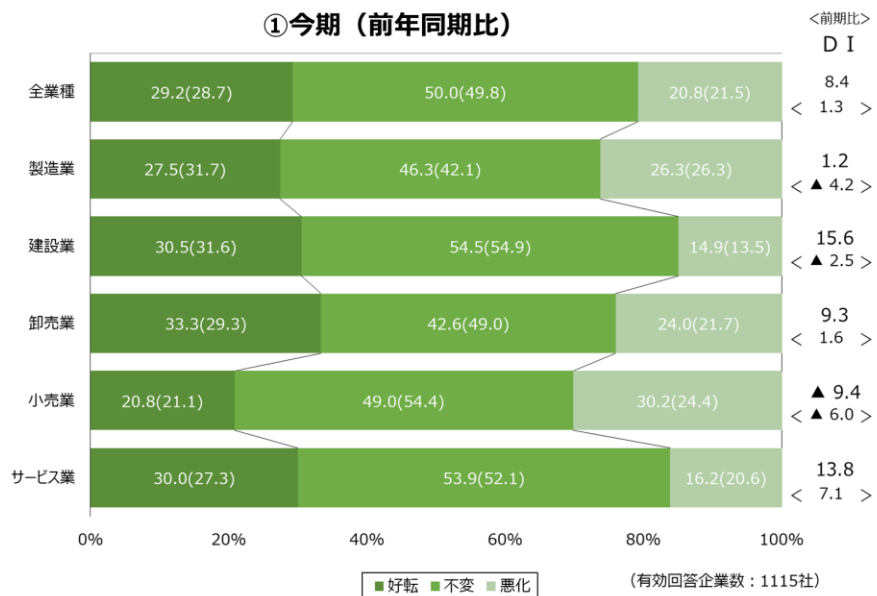
③ 今期（水準）



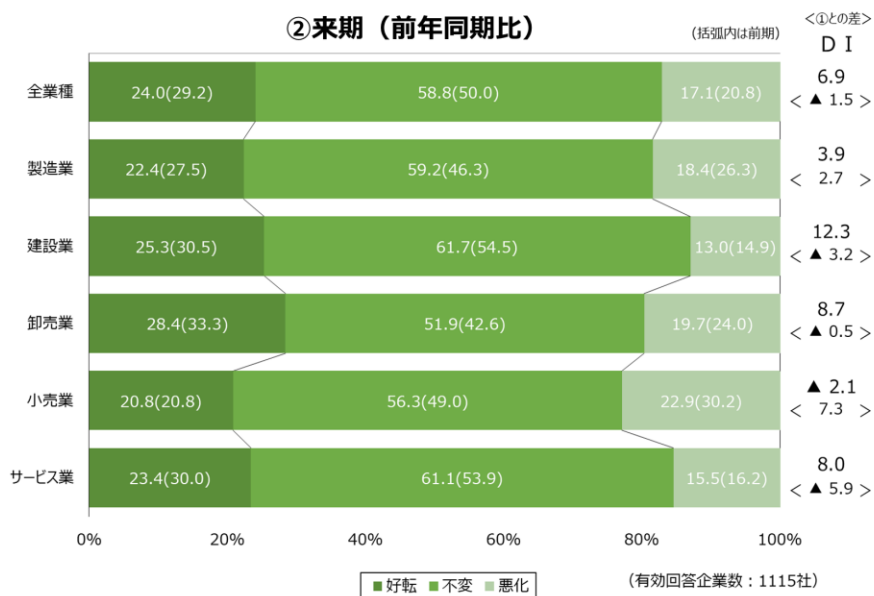
④ 来期（水準）



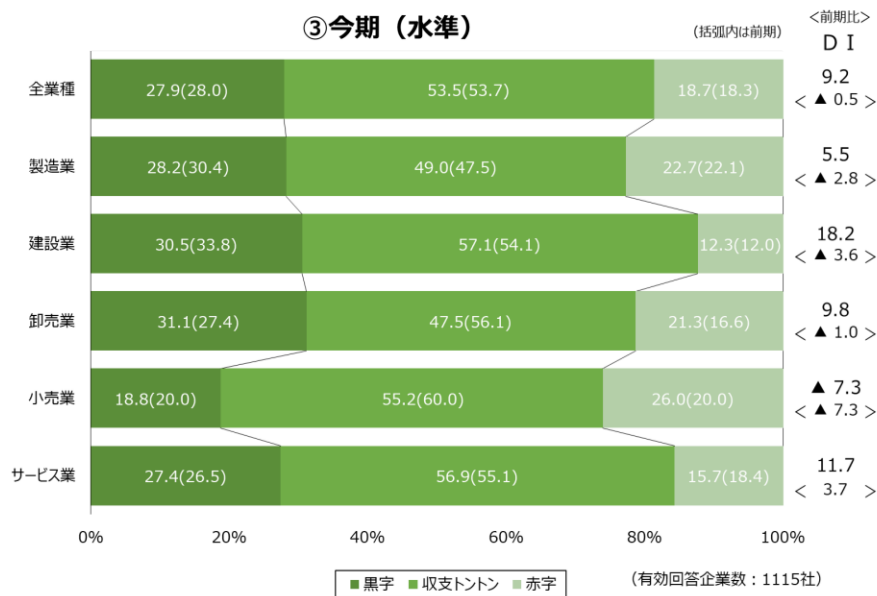
① 今期（前年同期比）



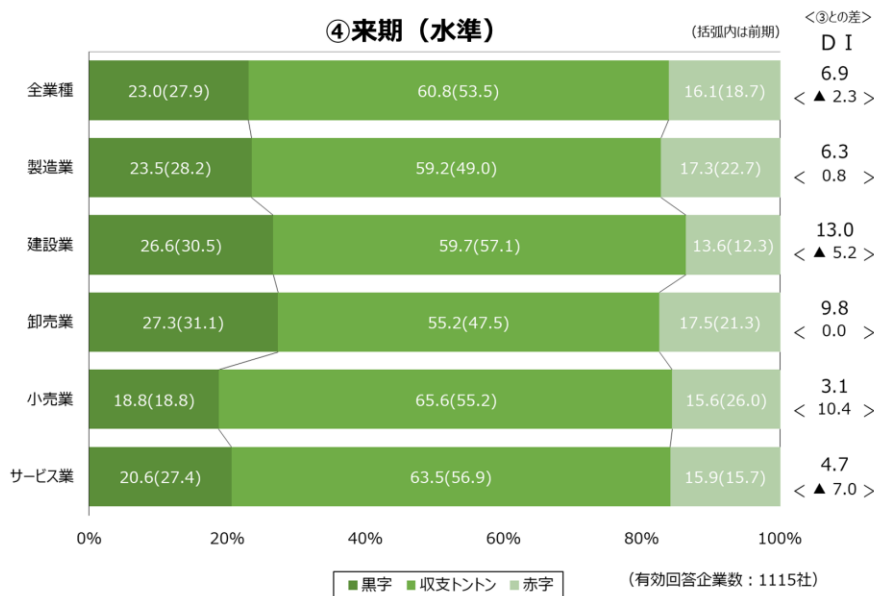
② 来期（前年同期比）



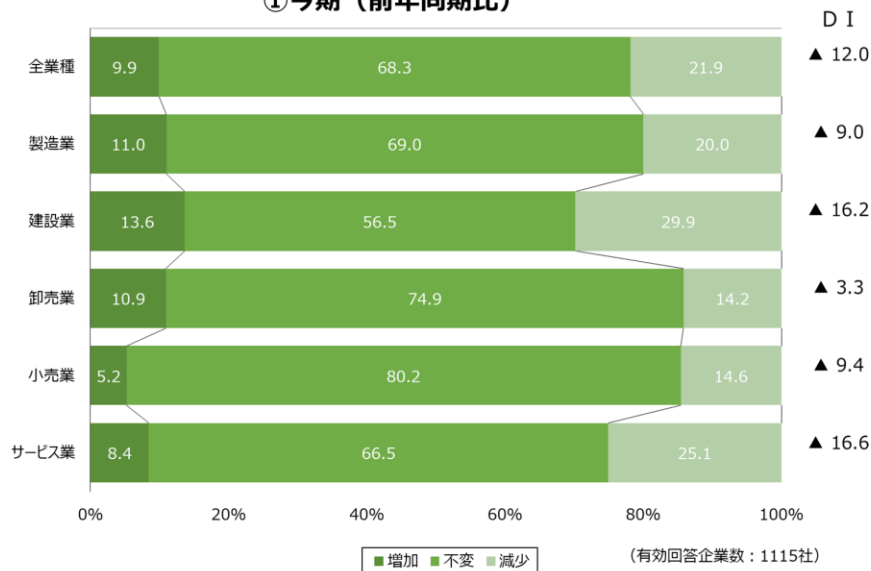
③ 今期（水準）



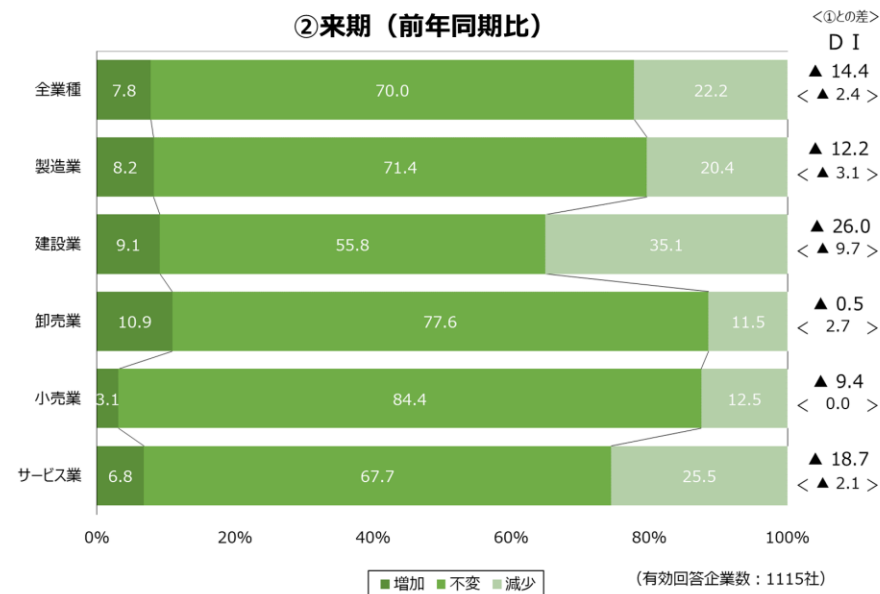
④ 来期（水準）



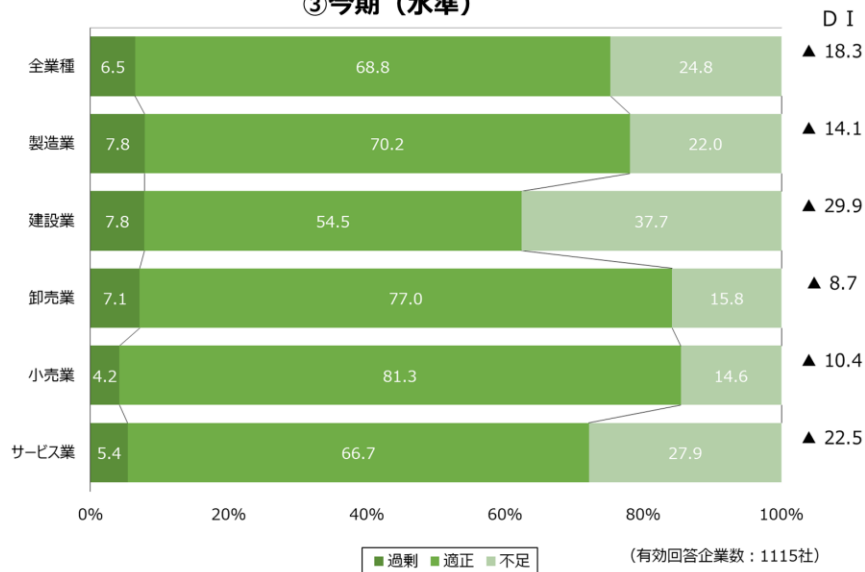
① 今期（前年同期比）



② 来期（前年同期比）



③ 今期（水準）



<従業員数過不足DI> ▲18.3

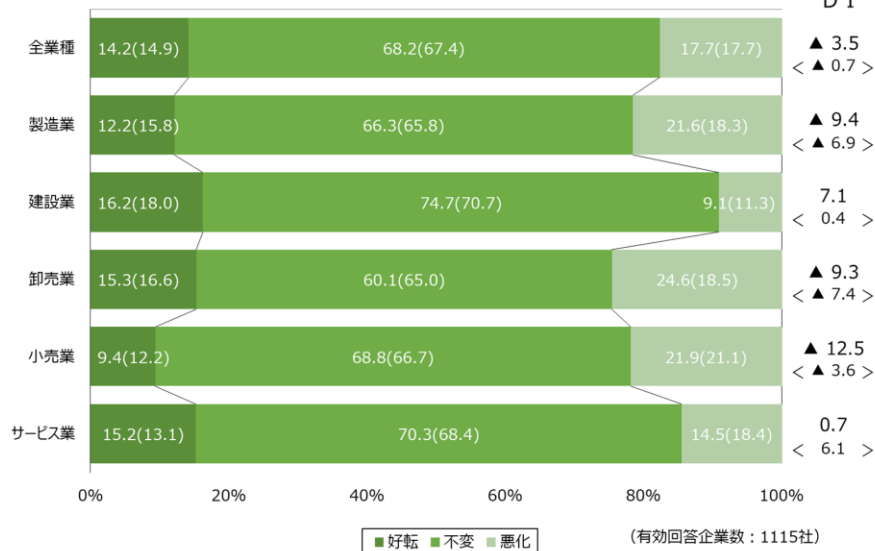
※「過剰」－「不足」、今期の水準

※今回から調査項目に追加

① 今期（前年同期比）

（括弧内は前期）

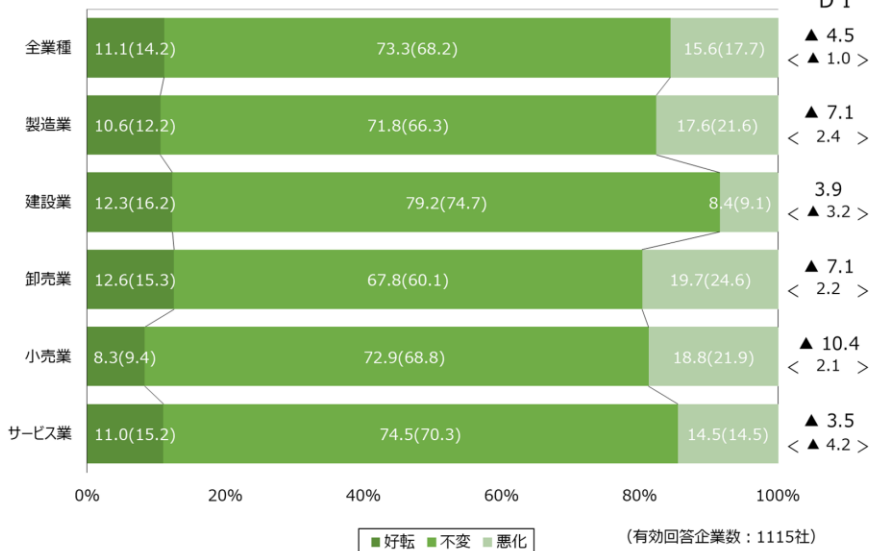
<前期比>
D I



② 来期（前年同期比）

（括弧内は前期）

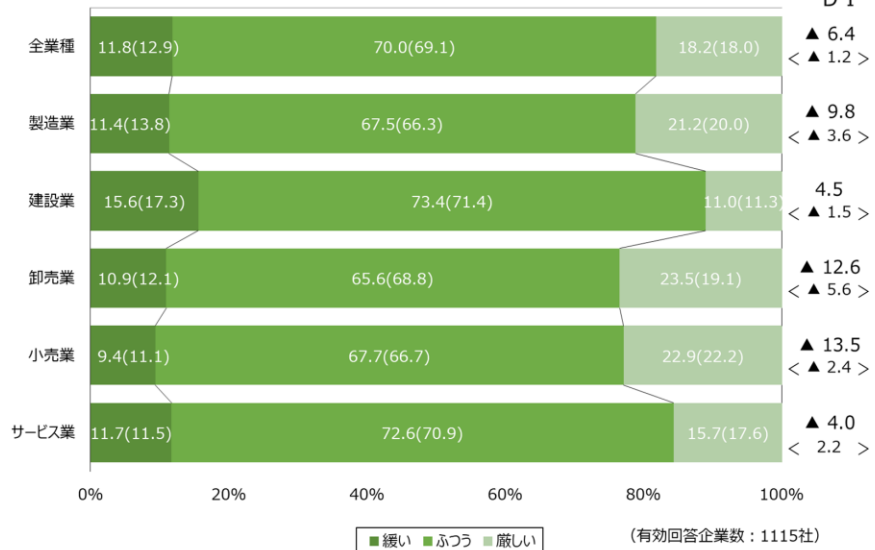
<①との差>
D I



③ 今期（水準）

（括弧内は前期）

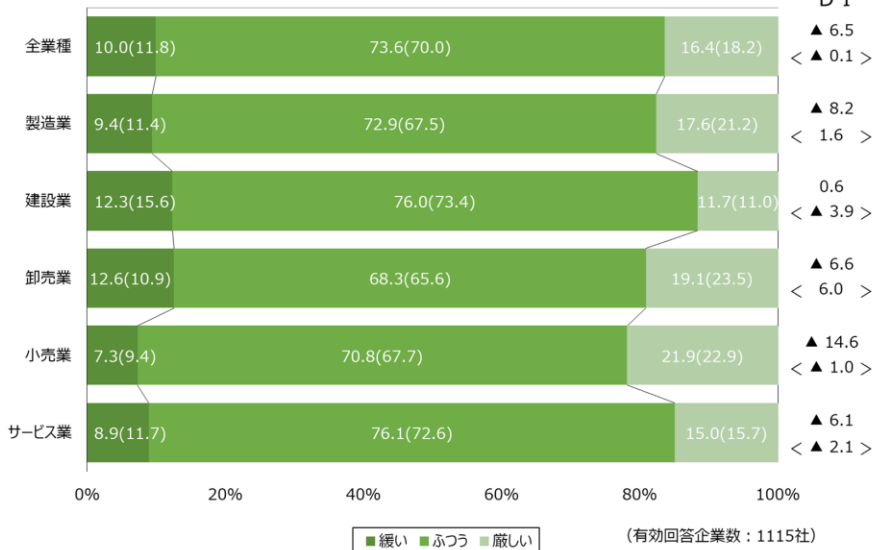
<前期比>
D I

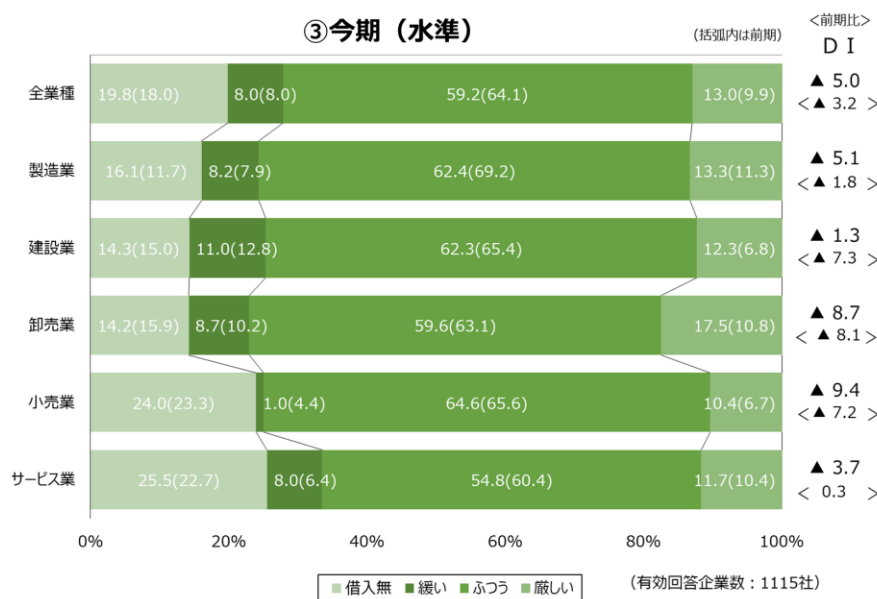
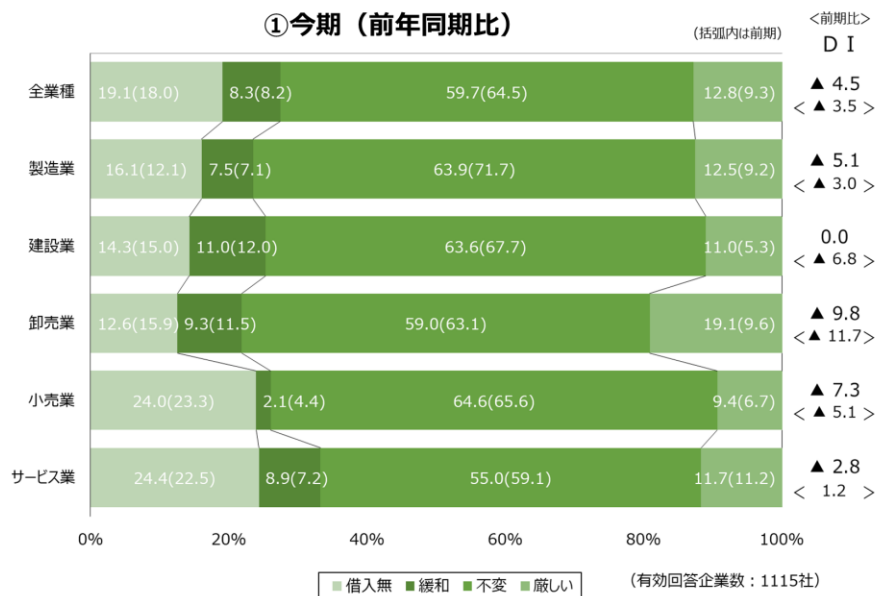


④ 来期（水準）

（括弧内は前期）

<③との差>
D I

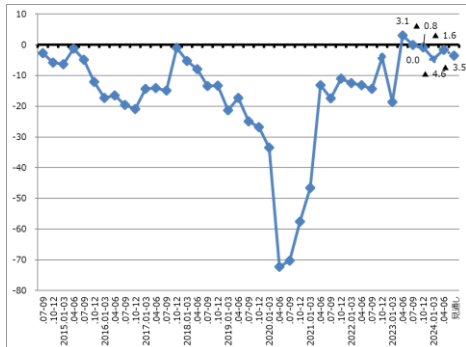




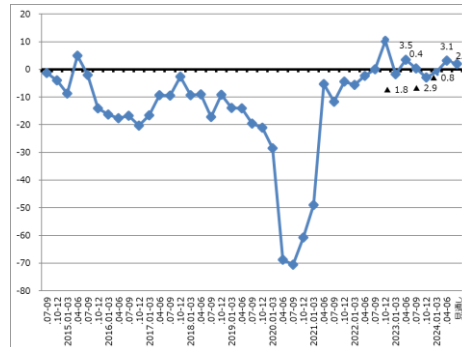
参考資料 業種別・直近10ヵ年のD I 推移

製造業

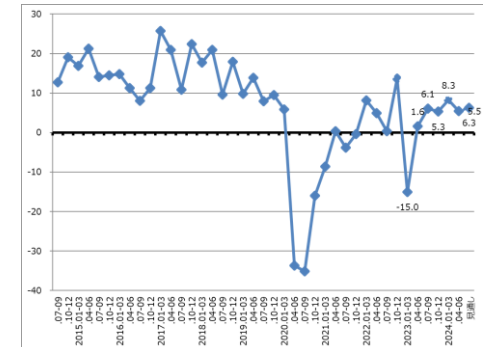
業況DI



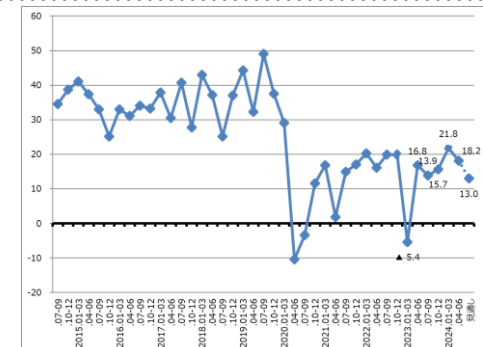
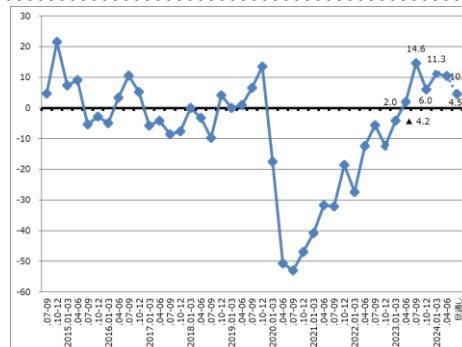
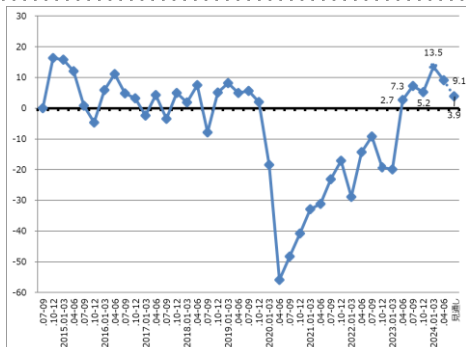
売上DI



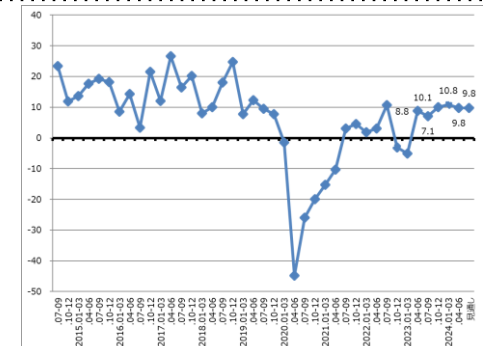
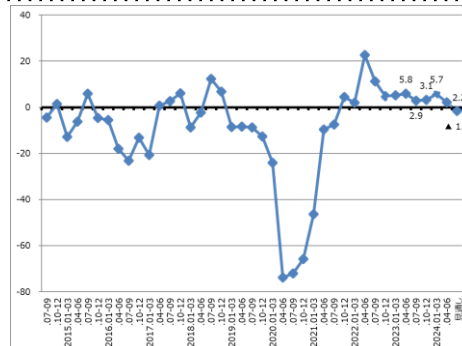
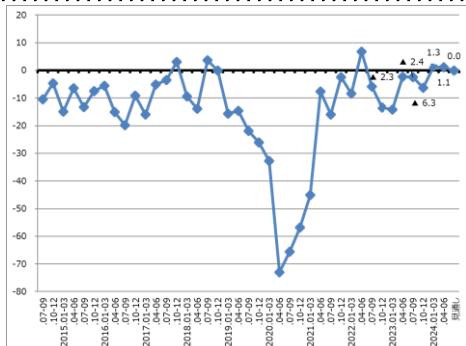
採算DI



建設業



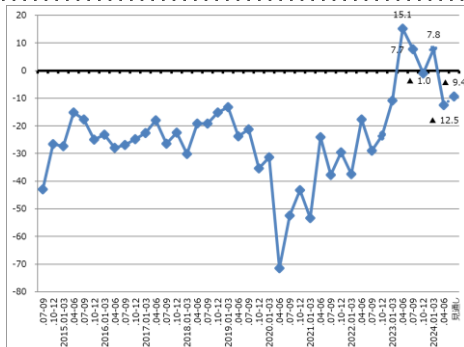
卸売業



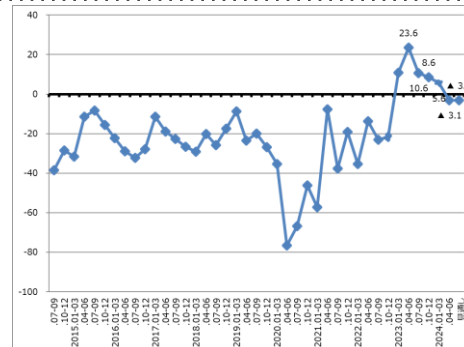
参考資料 業種別・直近10ヵ年のD I 推移

小売業

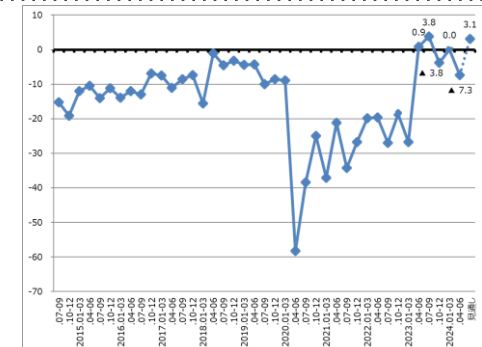
業況DI



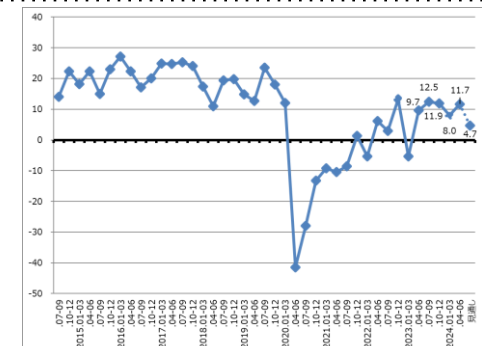
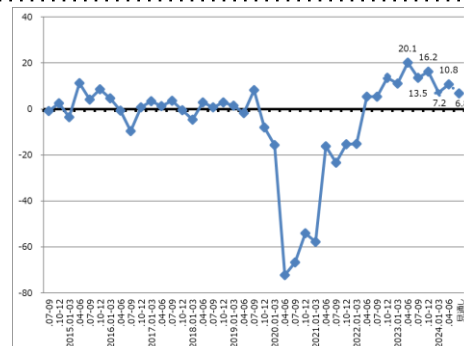
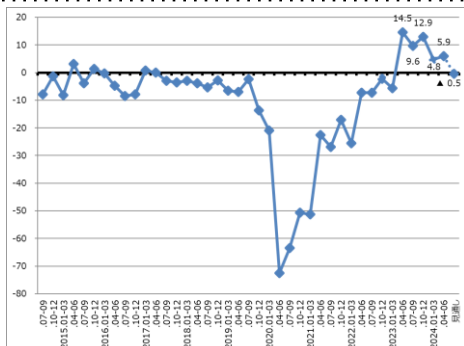
売上DI



採算DI



サービス業



挑みつづける、変わらぬ意志で。

