

挑みつづける、変わらぬ意志で。



東商けいきょう 2024年7～9月期 集計結果

(中小企業の景況感に関する調査)

付帯調査：賃金の動向について

2024年9月25日

調査期間

2024年 8 月15日～ 8 月29日

調査対象

東京23区内の中小企業2,790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

1,083社 (回答率38.8%)

<業種構成>

製 造 業 : 264社 (24.4%)

建 設 業 : 158社 (14.6%)

卸 売 業 : 161社 (14.9%)

小 売 業 : 90社 (8.3%)

サービス業 : 410社 (37.9%)

<従業員規模構成>

5人以下 : 427社 (39.4 %)

6人以上10人以下 : 122社 (11.3 %)

11人以上20人以下 : 145社 (13.4 %)

21人以上50人以下 : 165社 (15.2 %)

51人以上100人以下 : 97社 (9.0 %)

101人以上300人以下 : 94社 (8.7 %)

301人以上 : 33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。

※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。

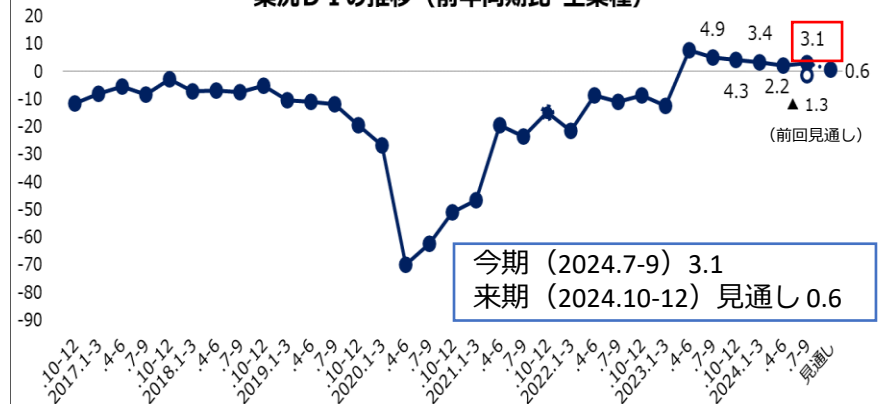
※D I について、計算の最終値を四捨五入している。

業況DIは前期（2024年4～6月期）と比べ、 0.9ポイントプラスの3.1

※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0.9ポイントプラスの3.1となった。賃上げや人手不足対応によるコスト増が継続するも、価格転嫁の進展や省力化投資による効果が見え始め、中小企業の業況はほぼ横ばいとなった。
- 業種別では、小売業が3.6ポイントプラスの▲8.9、製造業が3.5ポイントプラスの1.9となるなど3業種でDI値が改善した。一方で、卸売業が3.0ポイントマイナスの▲1.9となるなど2業種でDI値が前期比マイナスとなった。
- 製造業では、労務費の価格転嫁に苦戦しているものの、自動車部品関連や航空宇宙関連で需要が増加し、業況が好転したとの声があった。建設業では、官民とも受注は好調なものの、賃上げに伴う人件費の増加や外注費の高騰により全体を下押ししているとの声が聞かれた。卸売業では、物流費や資材価格の高騰が重なりコストが増加しているとの声があった。小売業では好調なインバウンド需要の下支えに加えて、仕入価格の高騰分の転嫁を進めているとの声が聞かれた。サービス業では、慢性的な人手不足による機会損失や、賃上げなどによる人件費上昇が影響を与えているものの、価格交渉が進み転嫁の兆しが見えてきているとの声が聞かれた。
- 来期の見通しは2.5ポイントマイナスの0.6。最低賃金引上げや社会保険適用範囲拡大に対する負担増、不安定な為替の動向を不安視する声があった。

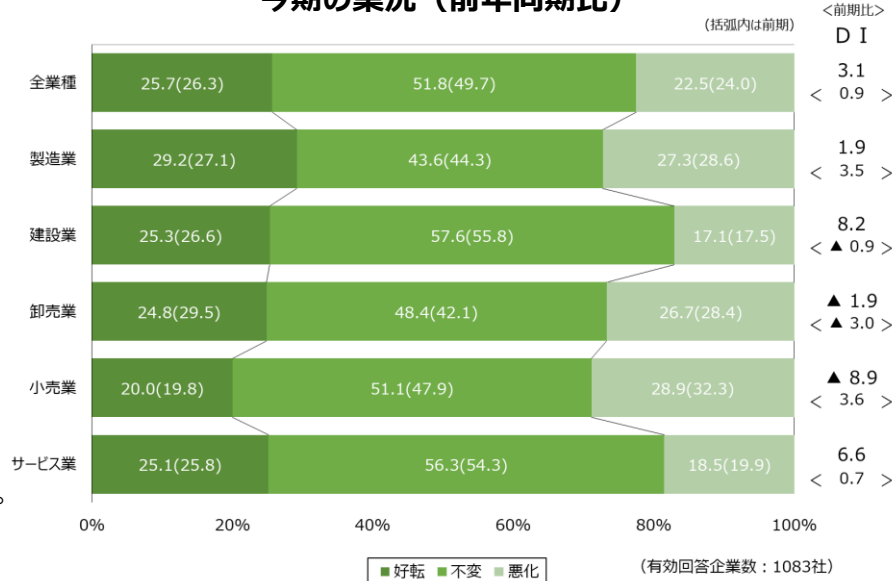
業況DIの推移（前年同期比・全業種）



※2025年7月1日追記：

計算方法の変更により、2024年7-9月期の業況DIを修正しました。

今期の業況（前年同期比）



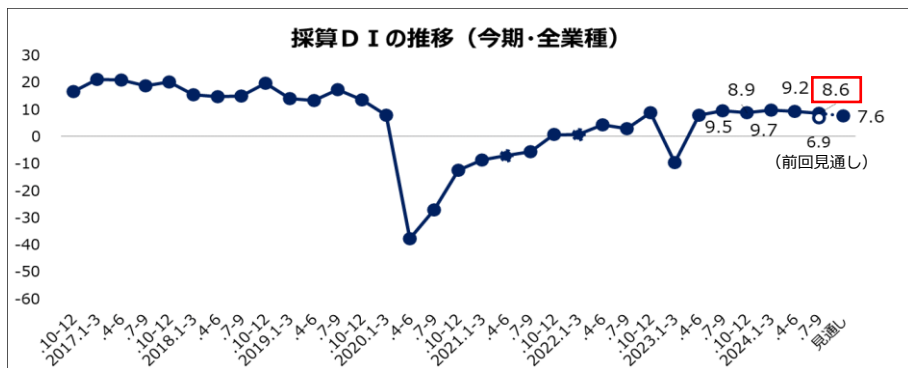
採算DI、売上DI、資金繰りDI、民間金融機関の貸出姿勢DI

挑みつづける、変わらぬ意志で。

※前期 = 2024年4-6月期、全業種

<採算DI> 0.6ポイントマイナスの8.6

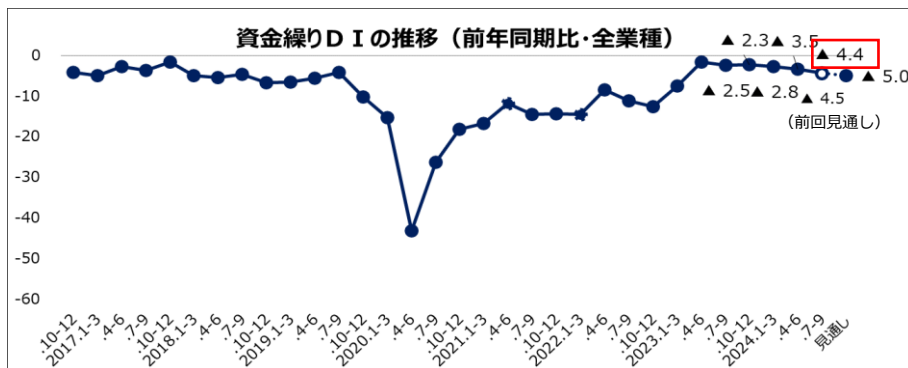
- 採算DIは前期比0.6ポイントマイナスの8.6となった。来期の見通しは1.0ポイントマイナスの7.6を見込む。



※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> 0.9ポイントマイナスの▲4.4

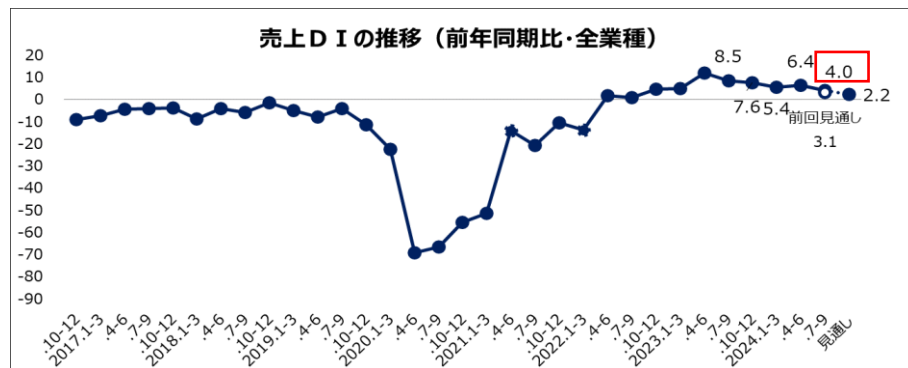
- 資金繰りDIは0.9ポイントマイナスの▲4.4となった。来期の見通しは0.6ポイントマイナスの▲5.0を見込む。



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

<売上DI> 2.4ポイントマイナスの4.0

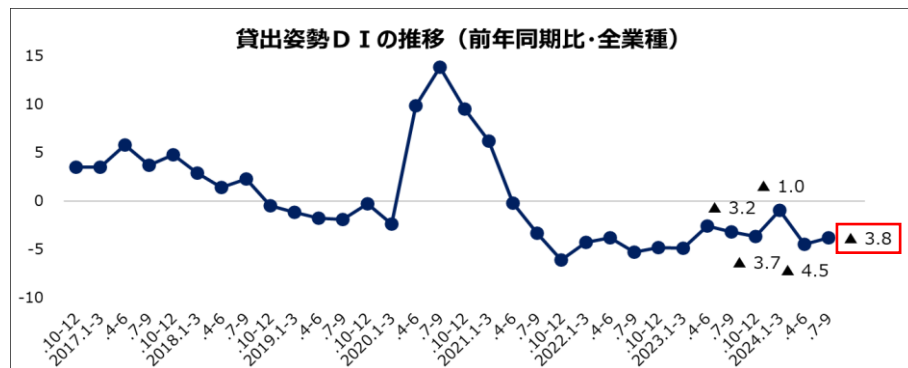
- 売上DIは2.4ポイントマイナスの4.0となった。来期の見通しは1.8ポイントマイナスの2.2を見込む。



※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> 0.7ポイントプラスの▲3.8

- 民間金融機関の貸出姿勢DIは0.7ポイントプラスの▲3.8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

- セルフレジなどを導入したことで、省力化につながり、人件費削減が徐々にできている。今後はさらなる省力化に向けて、チェーン本部が実施する効率化機能も取入れる予定（小売業：スーパー、従業員数：20名）
- 新商品と新規事業立ち上げにより業績は拡大基調で、設備投資、採用活動を進めている。足元も車載向け需要が大きく伸びている（製造業：特殊ガラス製造、従業員数：34名）
- 価格転嫁が認められ、収益改善につながっている。また、2024年問題による輸送力低下を懸念してなのか、輸送力確保に向けた新規商談も増加傾向にある（サービス業：運送業、従業員数：29人）
- ▲ 発注者との単価交渉は順調だが、人員確保が厳しい状況である。2028年までは繁忙度が高い状況が続くと予測しており、外国人材による担い手の確保を進めていく（建設業：測量、従業員数：300名）
- ▲ 毎年過去最高といわれる最低賃金の引上げや、社会保険の加入拡大は経常利益を圧迫する大きな課題である（サービス業：物流業務請負、人材派遣、従業員数：50名）
- ▲ これまで円安傾向が続いていた際に価格転嫁することができず、今期は急激な円高により先安感も出てしまい、顧客には益々値上げできない（卸売業：木材卸売、従業員数：12名）
- ▲ 新規の受注では、賃上げ分の人件費について転嫁をしたいものの、発注者側の予算と折り合わない事が多い（サービス業：ビルメンテナンス、従業員数：319名）

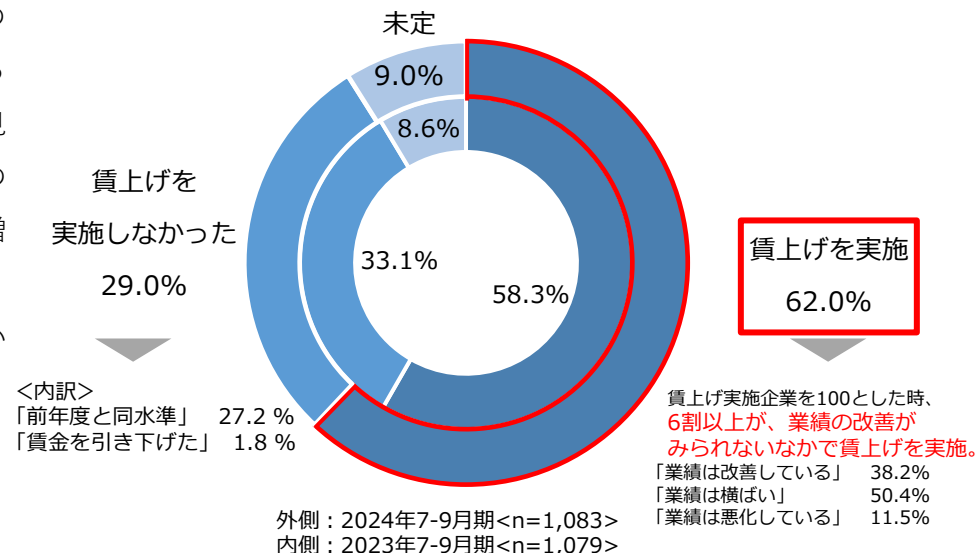
資金繰り、民間金融機関の貸出姿勢

- ▲ 長年取引していた先が廃業し、新規の外注先を見つけたが、支払資金が先行したことで、資金繰りが苦しくなった（製造業：印刷業、従業員数：1名）
- ▲ 受注増により業況は良くなったが、新型コロナ関連融資の返済額が利益を上回っておりキャッシュフローは厳しい状況が続く（建設業：デザイン設計、従業員数：15名）
- ▲ 原材料価格高騰の影響で値上げせざるを得ないが、それにより受注減少のおそれがあり、さらなる価格引き上げができない。また、新型コロナ関連融資の返済が本格的に始まり、経営状態をさらに悪化させている（卸売業：タオル卸売、従業員数：2名）
- ▲ 価格見直しが失注につながり売上が減少するなど、先行きに明るい兆しが無い中、新型コロナ関連融資や助成金制度も終わり資金繰りや新事業への展開も手詰まり感がある（製造業：印刷、従業員数：4名）
- ▲ 人手不足や人材確保のために賃上げを行い、社員の士気はあがったものの、人件費全体の上昇により、資金繰りは厳しい（サービス業：介護サービス、従業員数：10名）

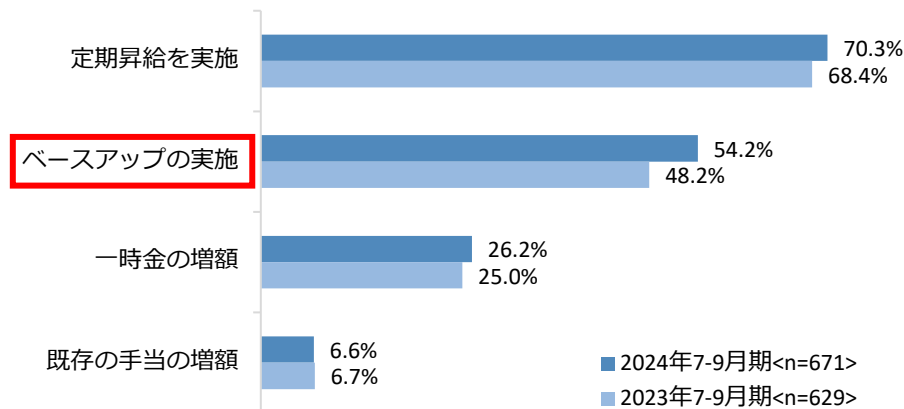
○は業況・経営への前向きな要素、▲は業況・経営へのマイナス要素

- 【図1・2】2024年度の正社員の賃金は、「賃上げを実施」が前回調査比3.7ポイント増加の62.0%となった。そのうち、「業績は横ばい（50.4%）」・「業績は悪化している（11.5%）」を合計した60%以上の企業は、業績の改善が見られない中で、防衛的な賃上げを実施した。また、業種別の正社員の賃上げ実施率については、小売業を除く4業種で増加した。
- 【図3】賃上げを実施した企業における賃上げの内容については、「ベースアップの実施」が6.0ポイント増加の54.2%と、本調査(賃金の動向について)を開始した2015年度以降で最高値となった。

【図1】2024年度の正社員の賃金について（予定含む）



【図3】賃上げの内容（予定含む） ※複数回答

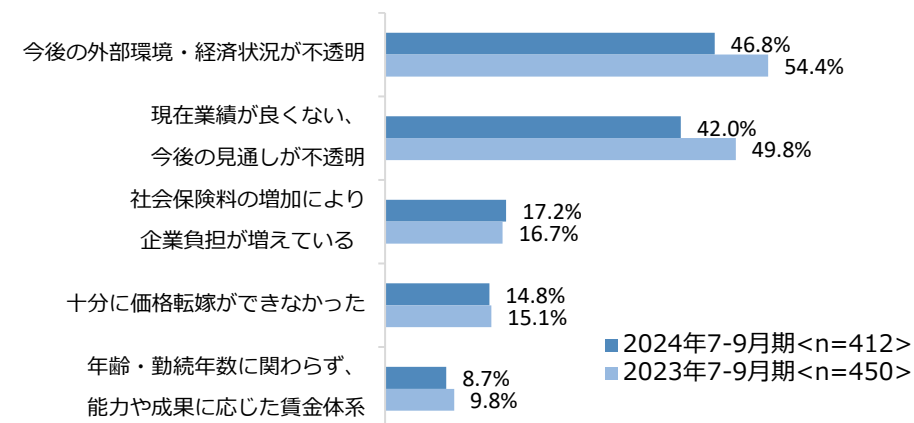


【図2】（業種別）正社員の賃上げ実施率

業種	2021年度調査 <n=1,093>	2022年度調査 <n=1,079>	2023年度調査 <n=1,079>	2024年度調査 <n=1,083>	2023年度からの増減幅
製造業	47.5 %	57.2 %	68.2 %	72.0 %	3.8ポイント
建設業	57.5 %	58.9 %	71.5 %	79.1 %	7.6ポイント
卸売業	39.6 %	47.3 %	58.8 %	67.1 %	8.3ポイント
小売業	16.2 %	21.0 %	42.3 %	33.3 %	▲9.0ポイント
サービス業	34.2 %	47.7 %	51.4 %	53.2 %	1.8ポイント

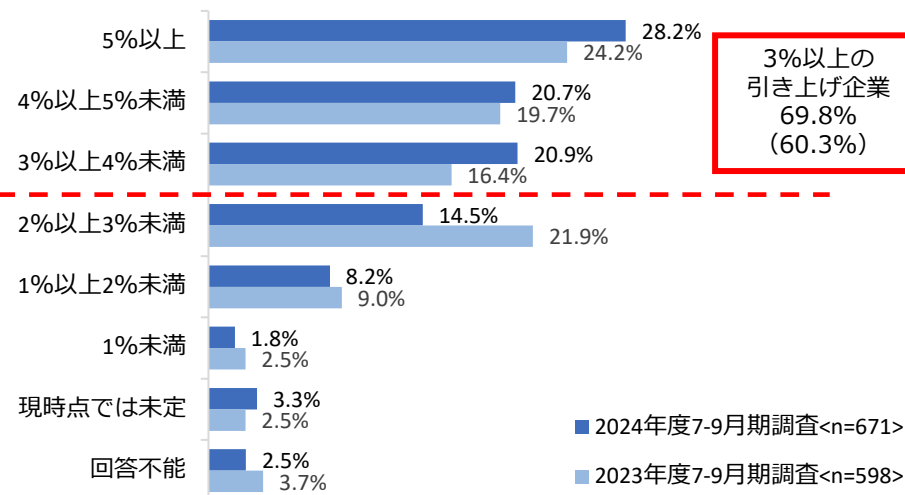
- 【図4】賃上げを実施した企業における給与総額の引き上げ率については、5%以上の企業が28.2%と最も多く、3%以上の引き上げを行う企業は合計69.8%と、前年同期比9.5ポイント増加した。
- 【図5】賃上げを行う理由は、「社員のモチベーション維持・向上」が最も多く84.6%となった。次いで、「物価が上昇しているため」が64.4%、「人材の流出を防ぐため」が57.5%、「採用を強化するため」が35.8%となった。また、「最低賃金の引上げに合わせるため」が16.7%となった。
- 【図6】一方、賃上げを見送る（前年同水準・引き下げ）もしくは未定とする理由は、「今後の外部環境・経済状況が不透明」が46.8%で最多となった。次いで、「現在業績が良くない・今後の見通しが不透明」42.0%となった。また、「十分に価格転嫁ができなかった」は14.8%であった。

【図6】賃上げを見送るもしくは未定とする理由 ※上位5項目、複数回答

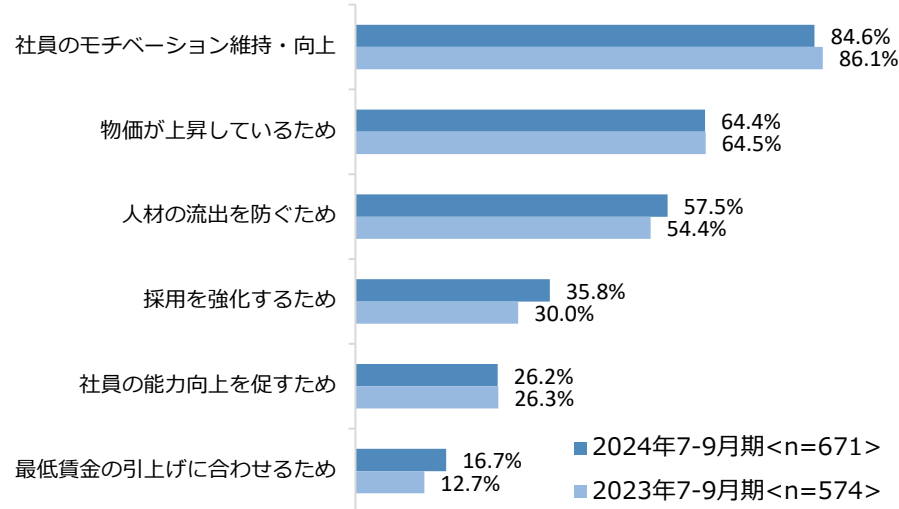


【図4】給与総額の引き上げ率

※給与総額=所定内賃金に一時金（賞与）を加えたもの



【図5】賃上げを行う理由 ※上位6項目、複数回答



賃上げを実施した理由

- 物価上昇局面において、社員の生活水準を維持するため（小売業：パン製造販売、従業員数：120名）
- 収益が悪化しても、防衛的に賃上げせざるを得なかった（製造業・印刷、ウェブサイト制作、従業員数：68名）

賃上げのため取り組んだ内容

- 社員の賃上げ分も考慮して、価格改定を行っている（製造業：食品用包装資材、従業員数：230名）
- 物価上昇率を上回る賃上げができる環境作りが必須条件と考え、価格交渉を粘り強く行ってきた（製造業：プラスチック押出成形、従業員数：19名）

賃上げの効果

- 従業員の士気が上がった。また、採用募集時の応募件数が見えて増加した（サービス業：倉庫、従業員数：51名）
- 社員のやる気と営業成績が上昇した（小売業：カーテン・インテリア販売、従業員数：5名）

賃上げを実施しなかった理由

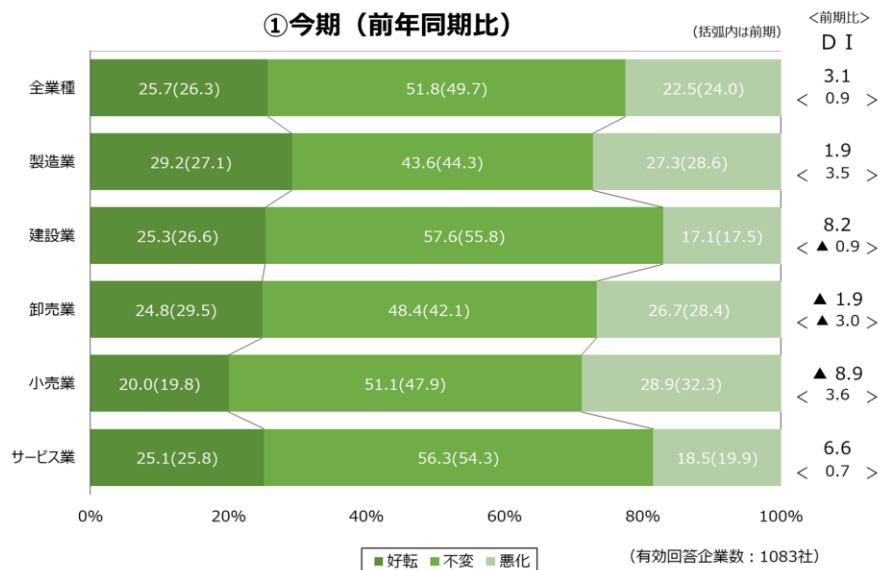
- 職員のモチベーションを考慮すると賃上げしたいが、まずはコロナ禍の損失を解消したい（サービス業：介護福祉、従業員数：40名）
- 最低賃金引上げによるパート・アルバイトの賃金、および業務委託契約先への支払額が増加しているため、社員の給与は据え置いた（小売業：酒販、従業員数：5名）
- 資材価格の値上がり分は価格転嫁できたが、人件費分の転嫁は難しい（製造業：印刷・デザイン制作、従業員数：98名）
- コロナ禍の回復により地方から都心への人口流入が再開して不動産賃貸料は上昇したが、インフレ分を吸収できていない（サービス業：不動産賃貸、従業員数：1名）
- 価格転嫁を行ってから、賃上げを実施したい（建設業：塗装、従業員数：7名）

【図7】（賃上げ率別）2024年度の賃上げ額（賃上げ率）の算出根拠（上位4項目）

2024年度の賃上げ率	1位	2位	3位	4位
5%以上 n=189	物価上昇率 30.7%	自社の収益状況 24.9%	国内の賃金動向 （春闘、賃金に関する調査結果等） 24.3%	同業他社の賃上げ額（賃上げ率） 10.1%
4%以上 5%未満 n=139	物価上昇率 30.9%	自社の収益状況 29.5%	国内の賃金動向 （春闘、賃金に関する調査結果等） 23.0%	同業他社の賃上げ額（賃上げ率） 8.6%
3%以上 4%未満 n=140	自社の収益状況 42.9%	国内の賃金動向 （春闘、賃金に関する調査結果等） 25.0%	物価上昇率 17.9%	同業他社の賃上げ額（賃上げ率） 5.7%
2%以上 3%未満 n=97	自社の収益状況 40.2%	物価上昇率 28.9%	国内の賃金動向 （春闘、賃金に関する調査結果等） 16.5%	その他 7.2%
1%以上 2%未満 n=55	自社の収益状況 47.3%	物価上昇率 20.0%	国内の賃金動向 （春闘、賃金に関する調査結果等） 12.7%	自社の手元資金の状況 7.3%

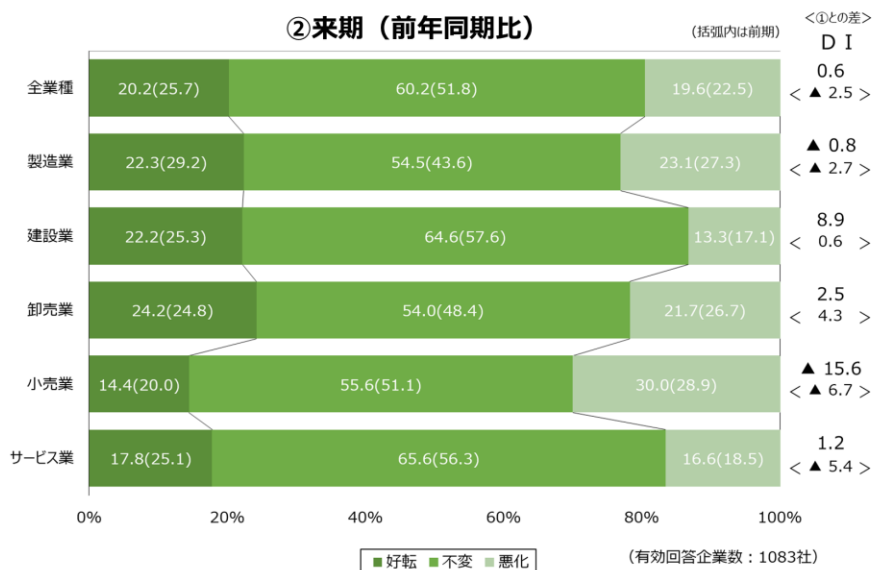
① 今期（前年同期比）

(括弧内は前期)



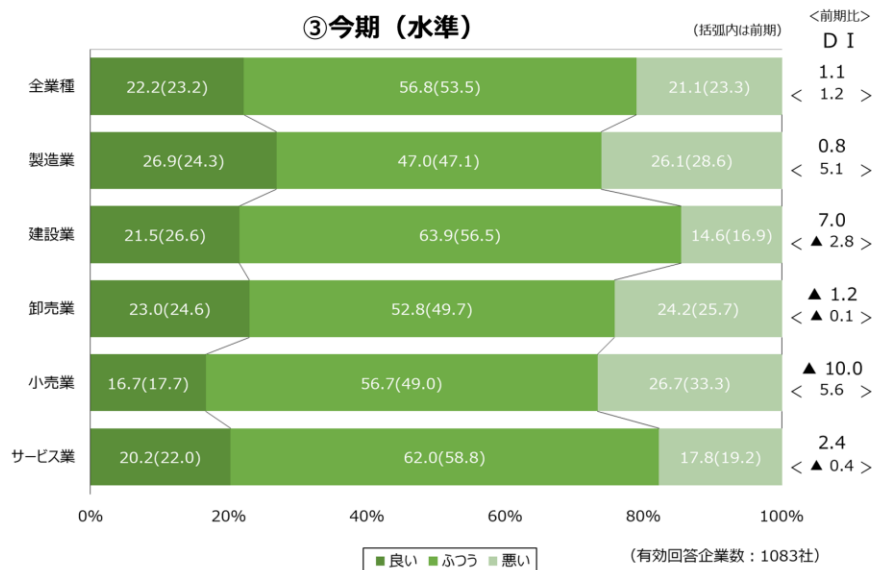
② 来期（前年同期比）

(括弧内は前期)



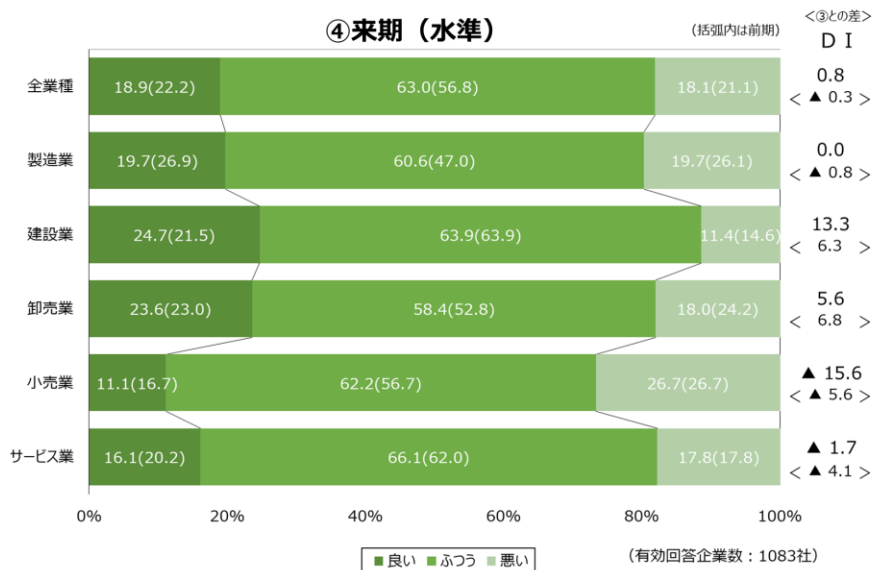
③ 今期（水準）

(括弧内は前期)

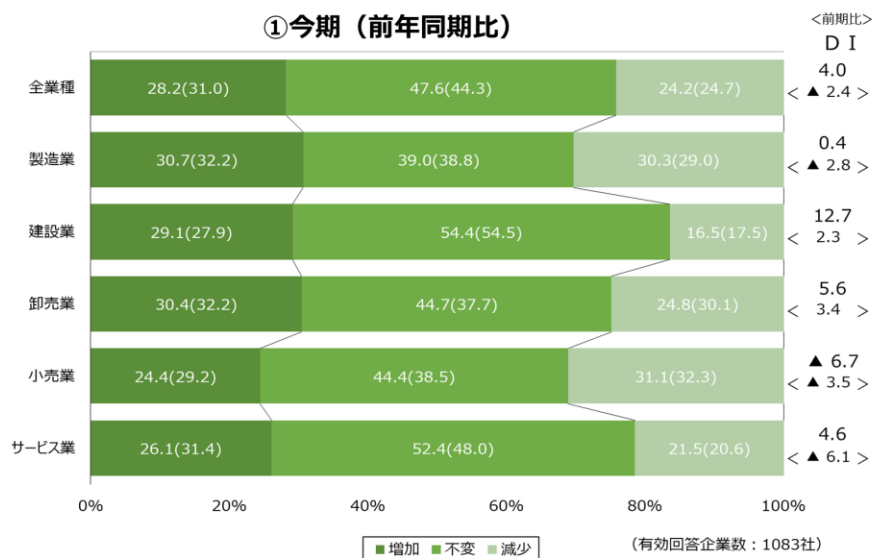


④ 来期（水準）

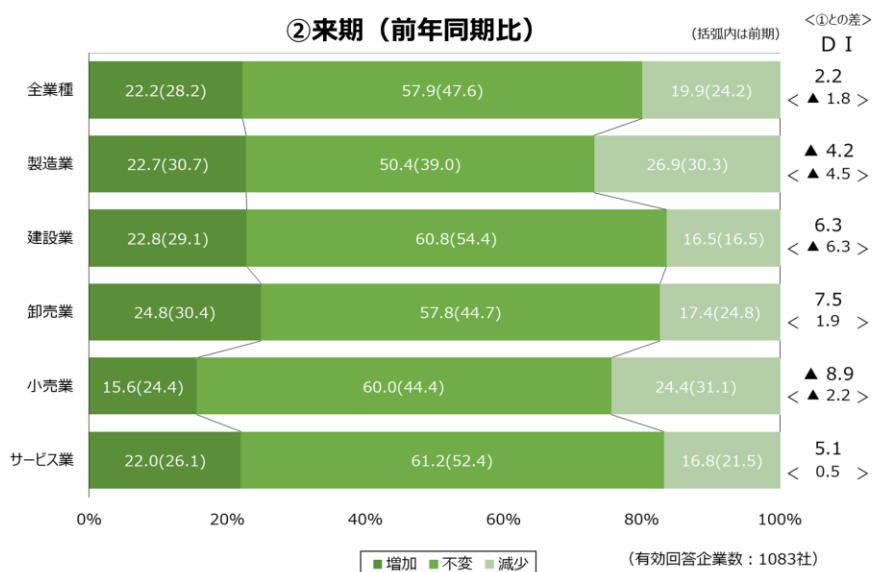
(括弧内は前期)



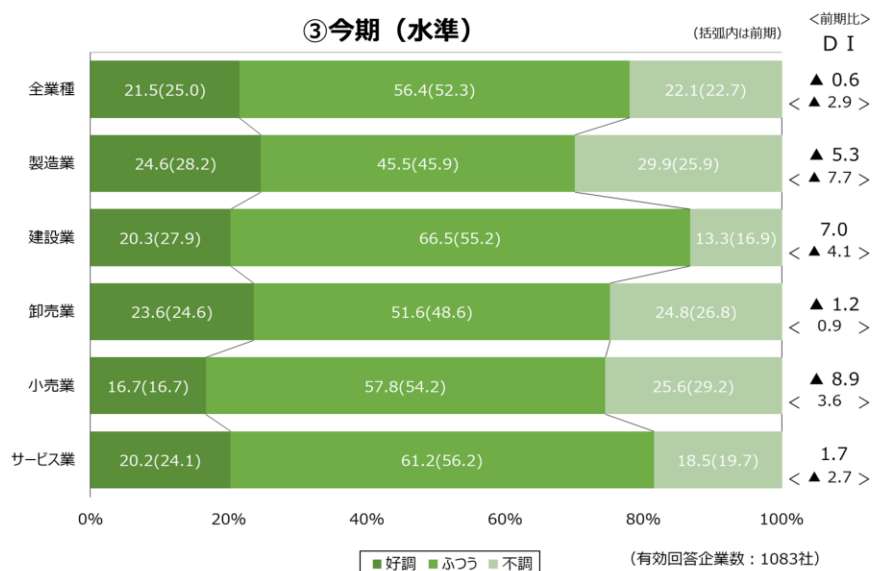
① 今期（前年同期比）



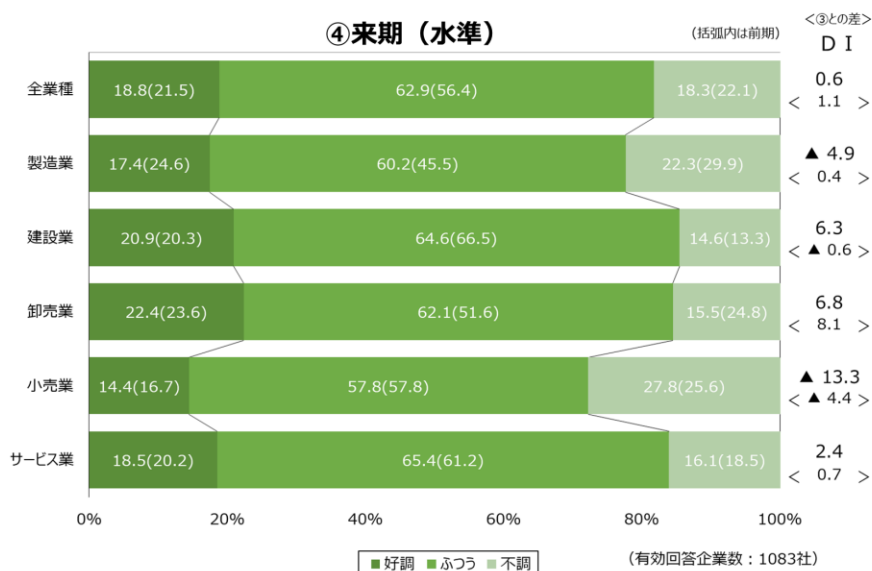
② 来期（前年同期比）



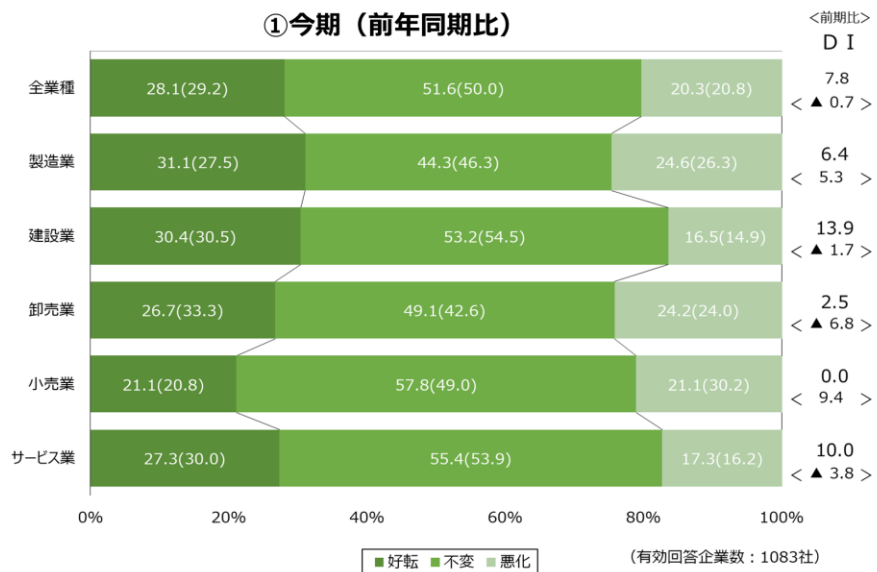
③ 今期（水準）



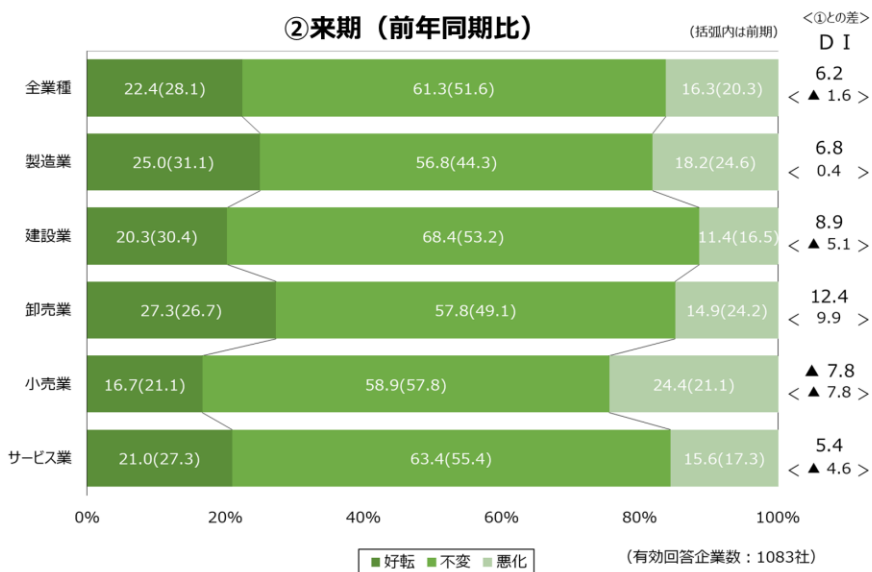
④ 来期（水準）



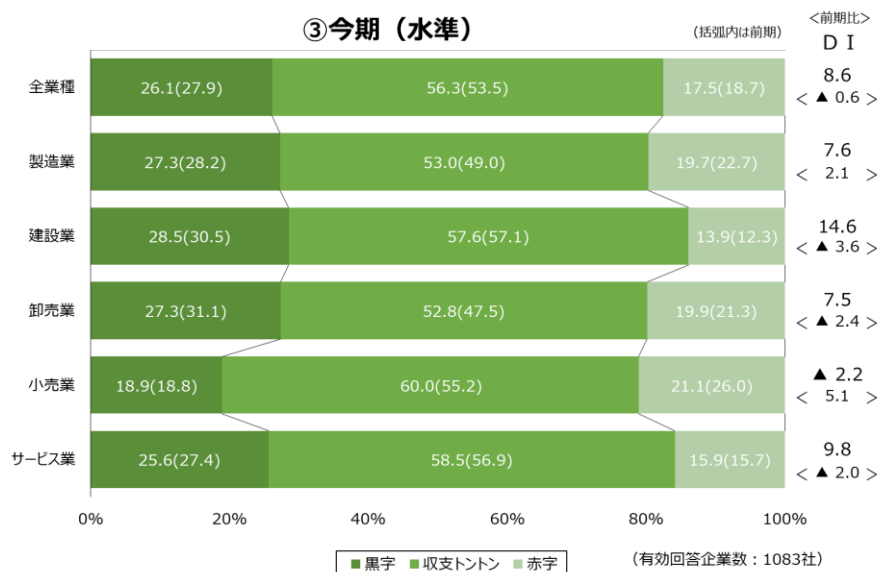
① 今期（前年同期比）



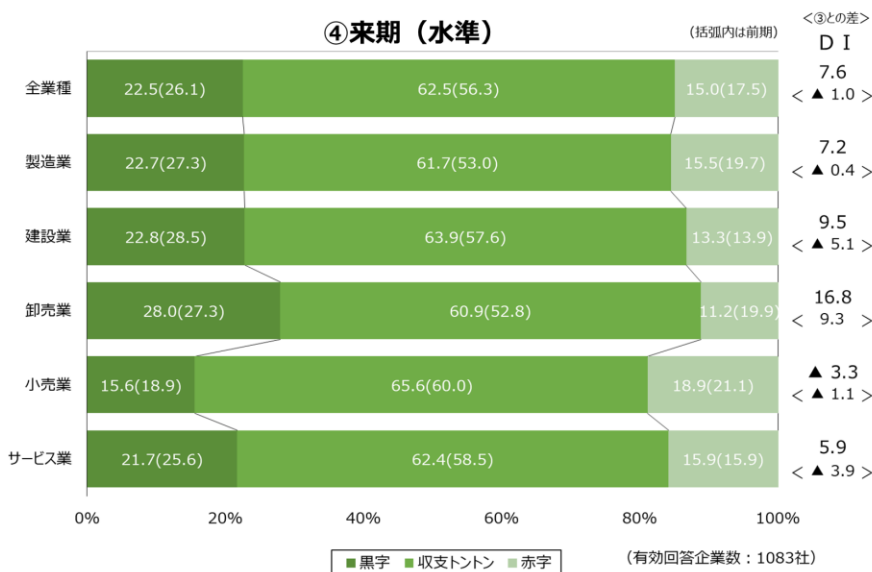
② 来期（前年同期比）



③ 今期（水準）

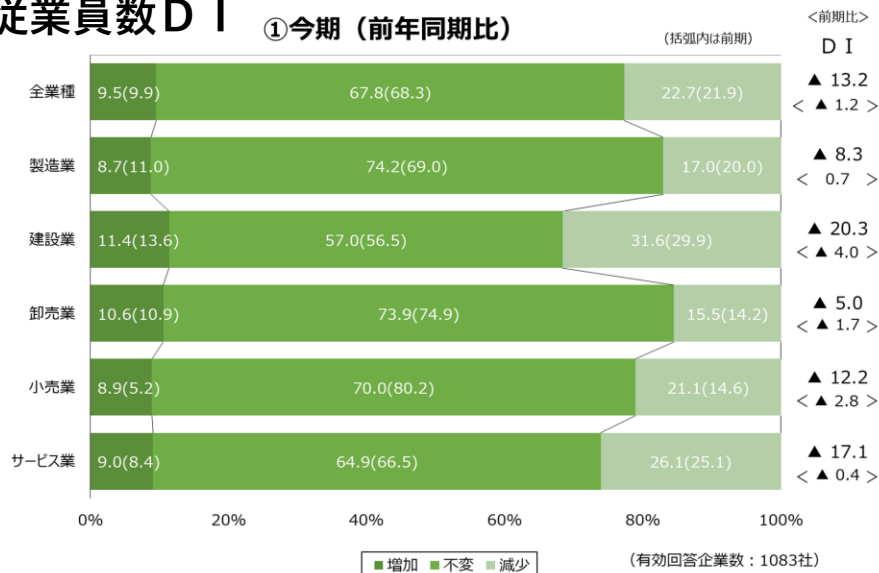


④ 来期（水準）

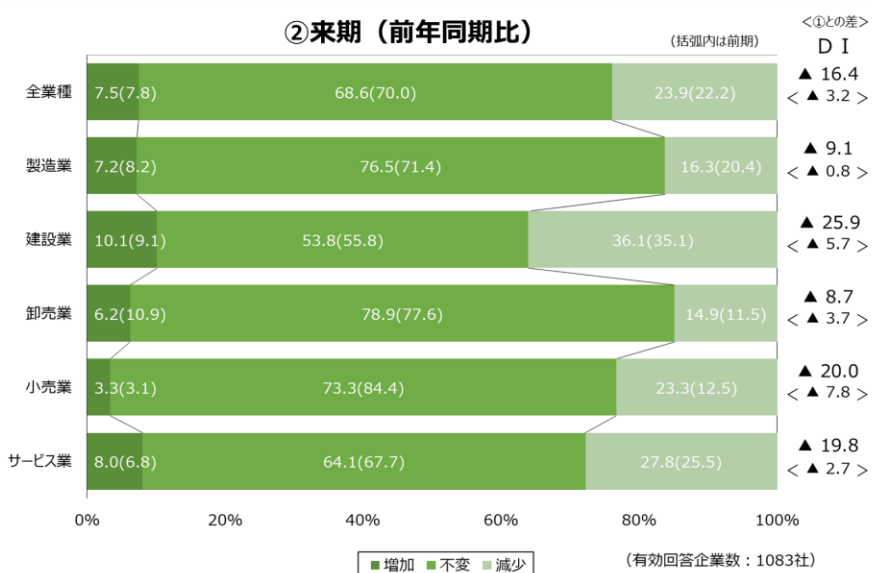


従業員数D I

① 今期（前年同期比）

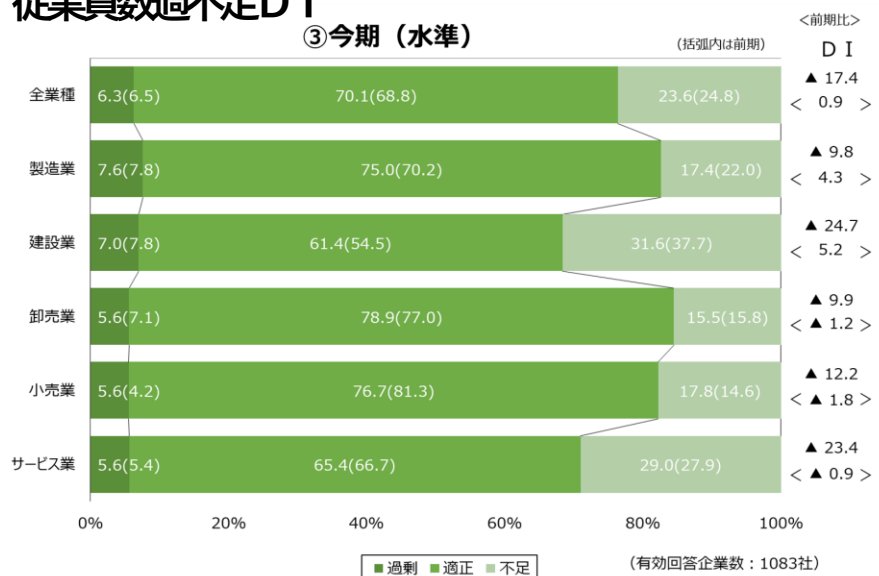


② 来期（前年同期比）



従業員数過不足D I

③ 今期（水準）



< 従業員数過不足D I >

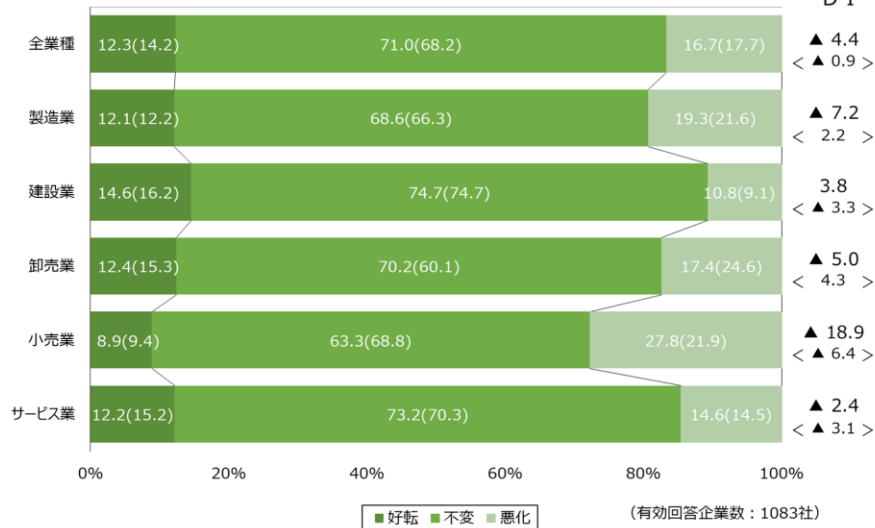
0.9ポイントプラスの▲17.4

※「過剰」－「不足」、今期の水準

① 今期（前年同期比）

（括弧内は前期）

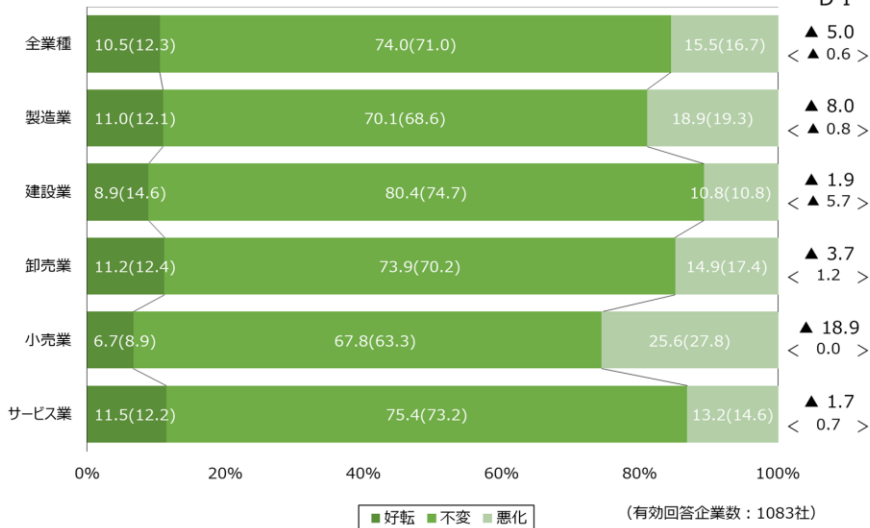
<前期比>
D I



② 来期（前年同期比）

（括弧内は前期）

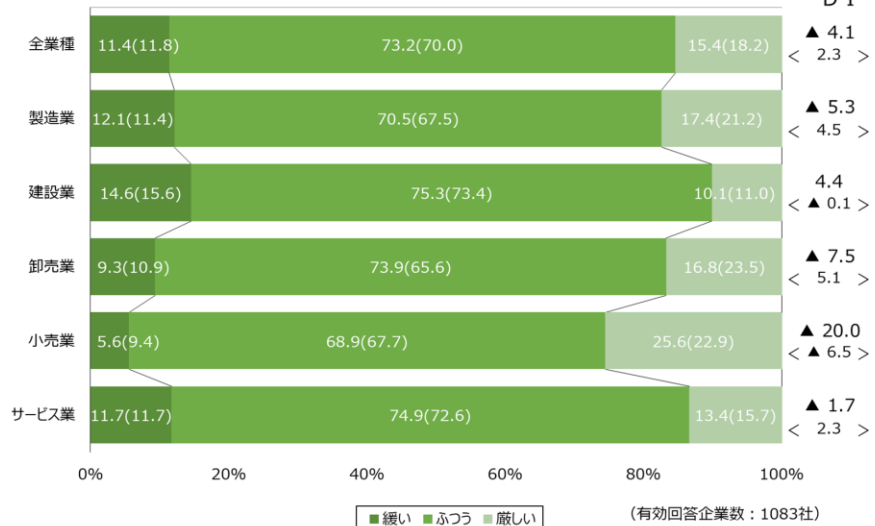
<①との差>
D I



③ 今期（水準）

（括弧内は前期）

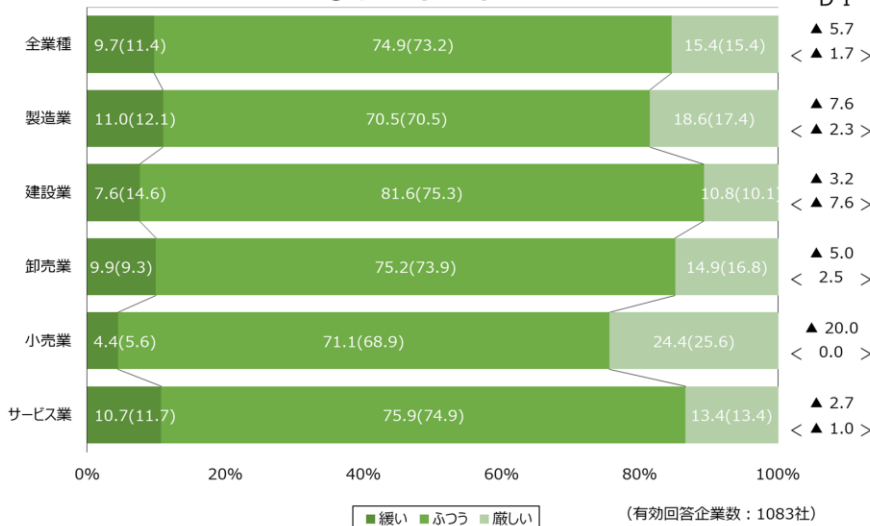
<前期比>
D I

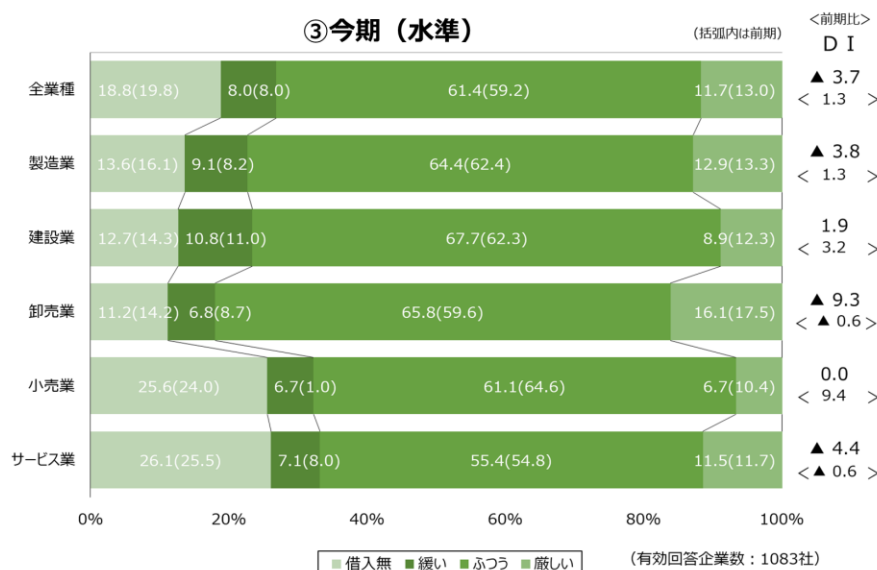
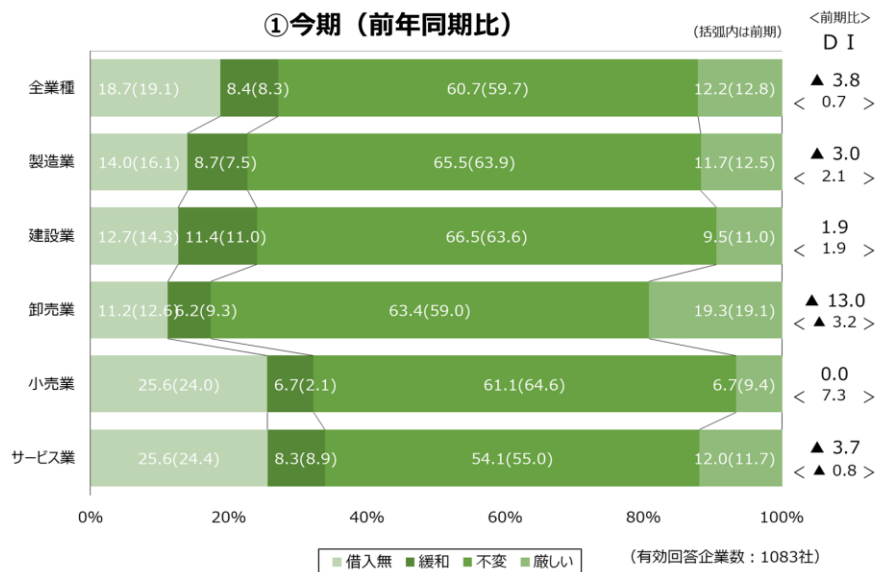


④ 来期（水準）

（括弧内は前期）

<③との差>
D I

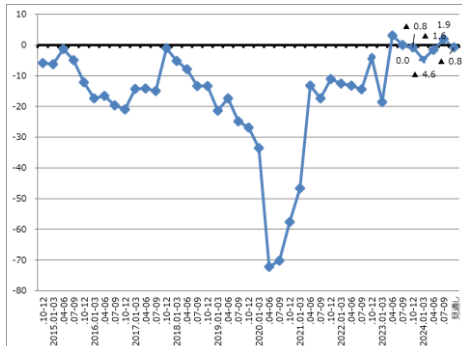




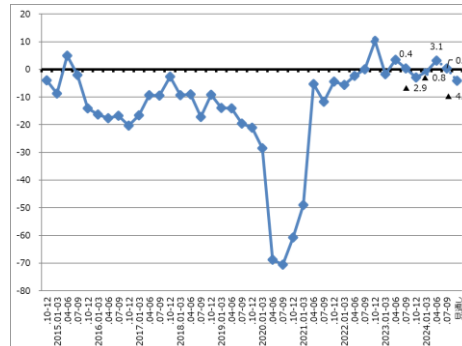
参考資料 業種別・直近10ヵ年のD I 推移

製造業

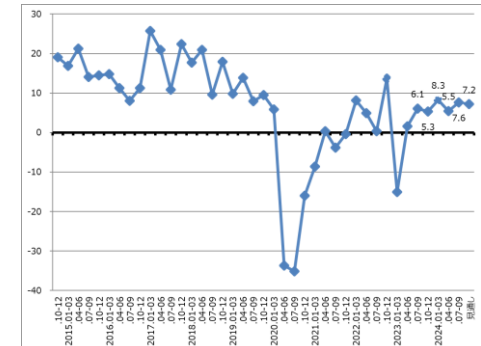
業況DI



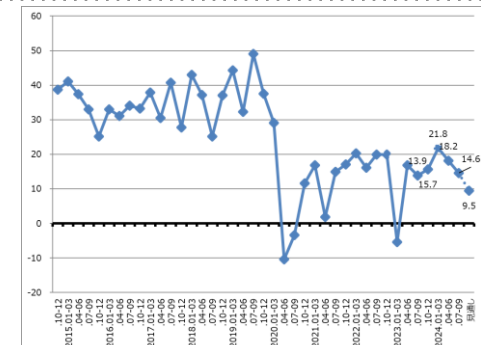
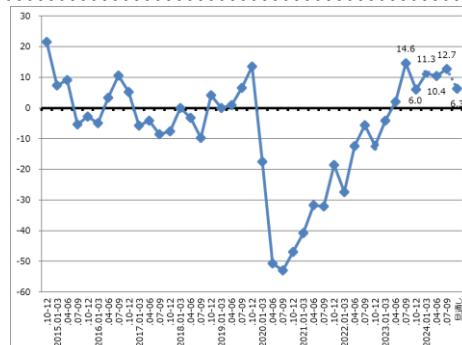
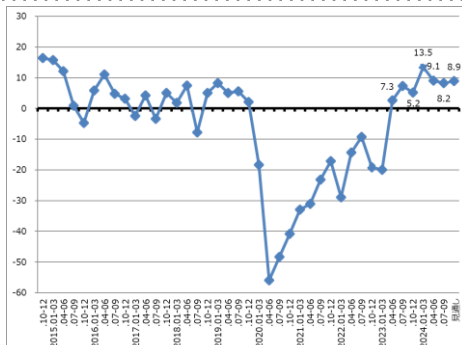
売上DI



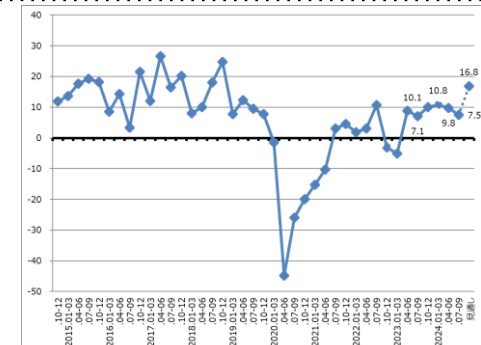
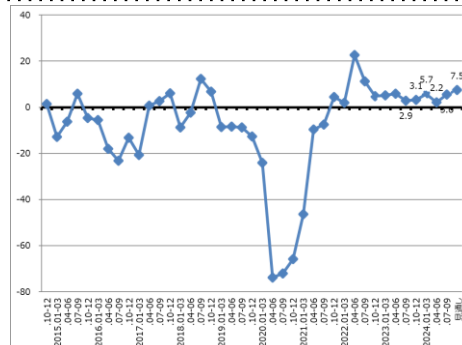
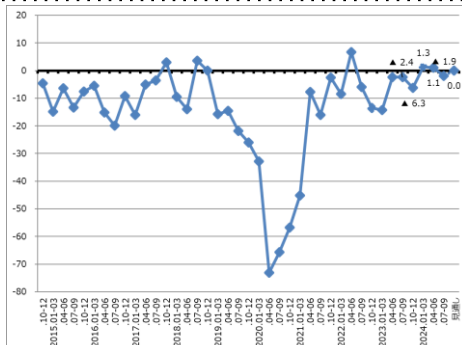
採算DI



建設業

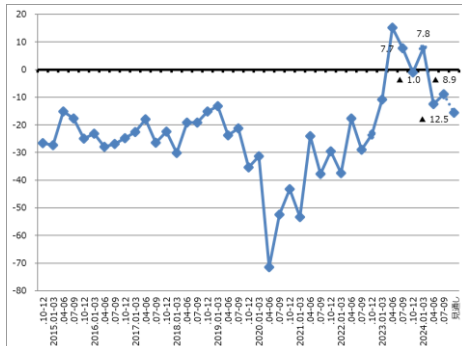


卸売業

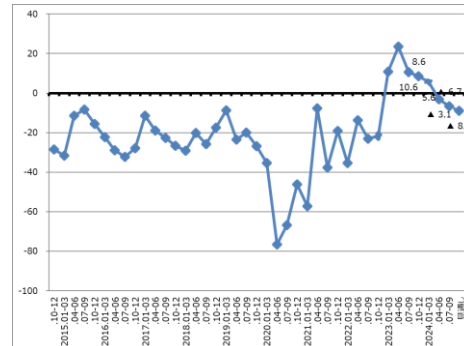


小売業

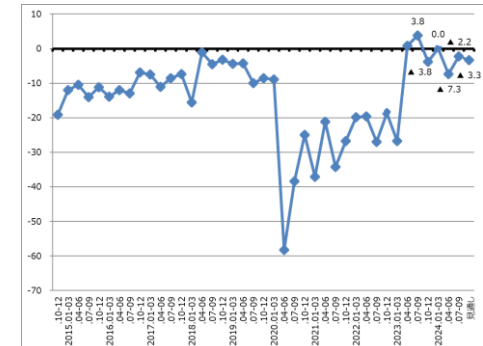
業況DI



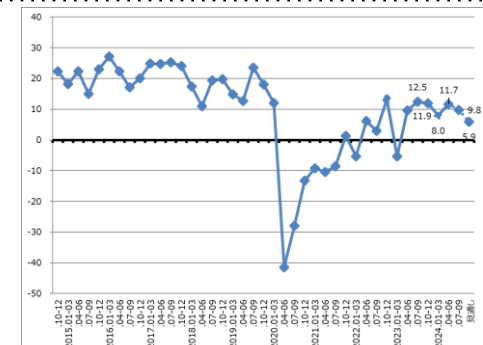
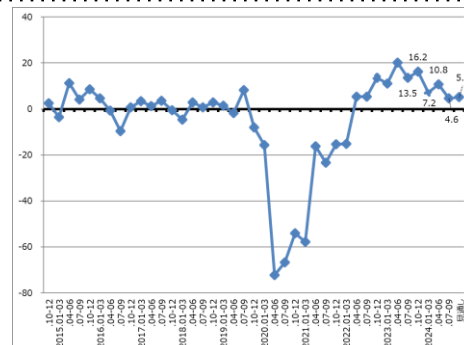
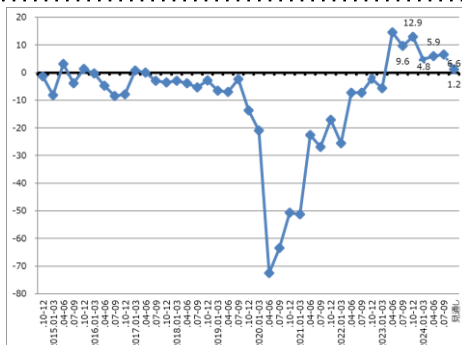
売上DI



採算DI



サービス業



挑みつづける、変わらぬ意志で。

