

中小企業が直面する経営課題

— 2024年業況予測 —

2023年の日本の景気は、新型コロナの行動制限、外国人入国制限や米国の相次ぐ利上げ、緊迫する海外情勢など様々な問題が絡み合い円安・物価高騰という形で影響し、中小企業においては日々厳しさが増す外部環境への対応に苦勞した1年となりました。

2024年に向けて、仕入物価の高止まりは共通の課題となる中、どのような事を経営課題と捉えているか、どのように対応するか、を中小企業経営者に伺いました。

調 査 要 項

調査時点	2023年12月上旬
調査対象	当金庫お取引先1,684社(大阪府内ならびに尼崎市)
回答企業	600 社
回答率	35.6%
調査方法	調査票郵送による調査、Web回答

アンケート企業の内訳

業種別 従業員別	製造業	卸売業	小売業	飲食業	建設業	サービス業	運輸業	不動産業	計	構成比	累計 構成比
1～4人	34	24	28	5	24	18	2	38	173	28.8%	28.8%
5～10人	61	17	8	5	31	13	4	20	159	26.5%	55.3%
11～20人	62	14	7	3	23	5	5	1	120	20.0%	75.3%
21～30人	21	5	1	3	7	5	7	2	51	8.5%	83.8%
31～50人	12	7	3	1	2	4	1	2	32	5.3%	89.2%
51～100人	10	3	5	1	4	9	5	5	42	7.0%	96.2%
101～	9	4	0	0	1	4	2	1	21	3.5%	99.7%
無回答	1	0	0	0	1	0	0	0	2	0.3%	100.0%
計	210	74	52	18	93	58	26	69	600	100.0%	
構成比	35.0%	12.3%	8.7%	3.0%	15.5%	9.7%	4.3%	11.5%	100.0%		

Q1 今年（2023年）の日本の景気は、昨年（2022年）と比べてどうでしたか？

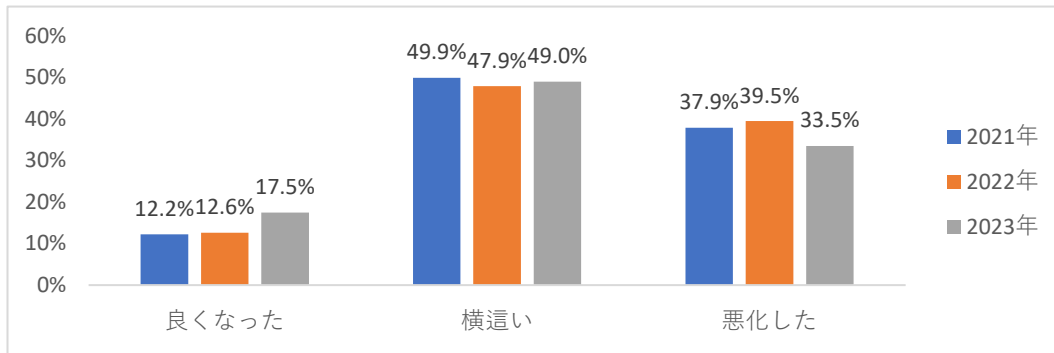
N = 594

回答 単純回答

●経済活動活発化するも景気が良くなった実感は乏しい

今年(2023年)の日本の景気は、「良くなった」は17.5%と2022年から若干上昇したものの低調であり、悪化した33.5%という認識の方が高い構造に変化は見られません。

急激に進展した円安や継続的な物価高、人手不足など課題もあり、個人消費拡大や外国人旅行者増加など明るい材料もあるものの、景況感改善には至っていません。



※. 前々回（2021年12月）実施：2021年の景気
前回（2022年12月）実施：2022年の景気を2021年と比較
今回（2023年12月）実施：2023年の景気を2022年と比較

Q2 来年（2024年）の日本景気は、どのようになると思いますか？

N = 593

回答 単純回答

●2024年も現状から大きな変化は予想されない

厳しい状況が続いている2023年ですが、2024年は「良くなる」が28.0%に対して、「横這い」は38.9%、「悪化する」は33.1%と厳しい状況を予想する結果となりました。

急激に進展した円安に継続的な物価高、大きく変動する不安定な海外情勢などの不安要素を引き継ぐ形で2024年のスタートを切ることとなり、様々な課題への対応が必要となりそうです。



※. 「良くなる」は、「大幅に良くなる」と「少し良くなる」の合計
「悪化する」は、「大幅に悪化する」と「少し悪化する」の合計

※. 前々回（2021年12月）実施：2022年の景気予測
前回（2022年12月）実施：2023年の景気予測を2022年の景気予測と比較
今回（2023年12月）実施：2024年の景気予測を2023年の景気予測と比較

Q3 来年（2024年）の貴社の売上は、どうなると思いますか？

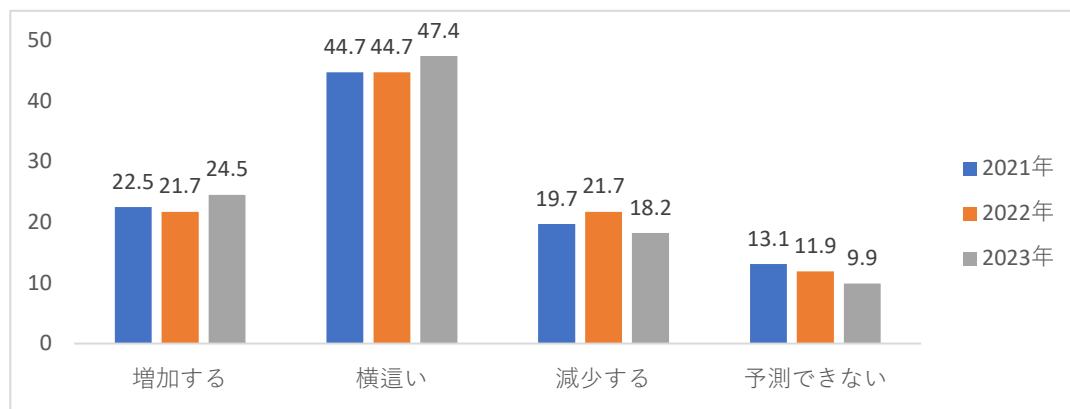
N = 593

回答 単純回答

●4社に1社が売上高「増加する」と予測

2024年の自社の売上高は、「増加する」が24.5%（前回比+2.8ポイント）、「減少する」が18.2%（前回比-3.5ポイント）、「横這い」が47.4%となり、売上高増加予測は、4社に1社にとどまっています。

7割以上が売上高が増加しないと予想し、人流活発化や外国人旅行者増加だけでは業績が上向かないと考えています。



※、 前々回（2021年12月）実施：2022年の自社の売上高予想

前回（2022年12月）実施：2023年の自社の売上高予測を2022年と比較予測

今回（2023年12月）実施：2024年の自社の売上予測を2023年と比較予測

Q4 来年の貴社の収益は、どうなると思いますか？

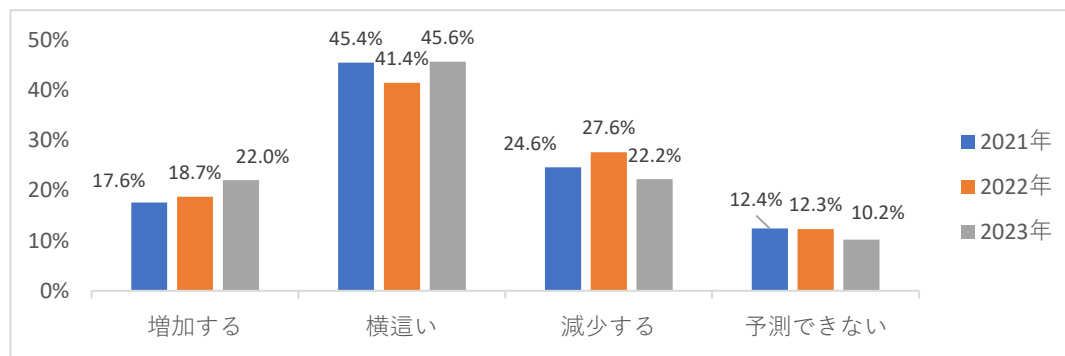
N=590

回答 単純回答

●収益見通し「増加」と「減少」が同水準に並ぶも状況は厳しい

2024年の自社の収益（経常利益）は、「増加する」が22.0%（前回比+3.3ポイント）と若干上昇する一方で、「減少する」が22.2%（前回比-5.4ポイント）に低下し、同水準となりました。

「横這い」45.6%が最も高い割合で、改善傾向が見られるものの大幅な変化とはいえない結果となりました。



※、 収益は、経常利益を想定しています。

※、 前々回（2021年12月）実施：2022年の自社の収益を2021年と比較予想

前回（2022年12月）実施：2023年の自社の収益を2022年と比較予測

今回（2023年12月）実施：2024年の自社の収益を2023年と比較予測

Q5 来年（2024年）の貴社の販売価格はどうなると思いますか？

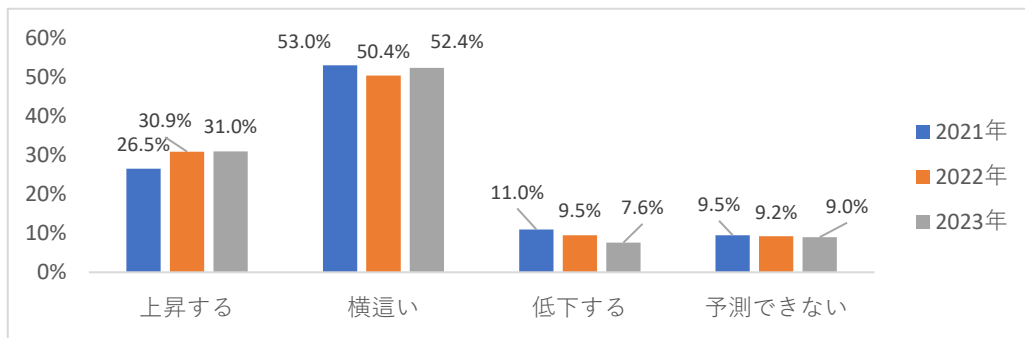
N = 565

回答 単純回答

●物価高騰が続く中、販売価格上昇を見込むのは3割に止まる。

販売価格は「上昇する」が31.0%（前回比+0.1ポイント）、「低下する」が7.6%（前回比-1.9ポイント）となり、物価は同水準か上昇するとの見方で8割を占める結果となりました。

円安や物価高に加えて電気料金や人件費など幅広い経費が上昇しており、販売価格を上げざるを得ない状況が続いていくとの見方もでき、安定しない物価による影響が大きな課題となっているようです。



※. 前々回（2021年12月）実施：2022年の自社の販売価格を2021年と比較予想
 前回（2022年12月）実施：2023年の自社の販売価格を2022年と比較予測
 今回（2023年12月）実施：2024年の自社の販売価格を2023年と比較予測

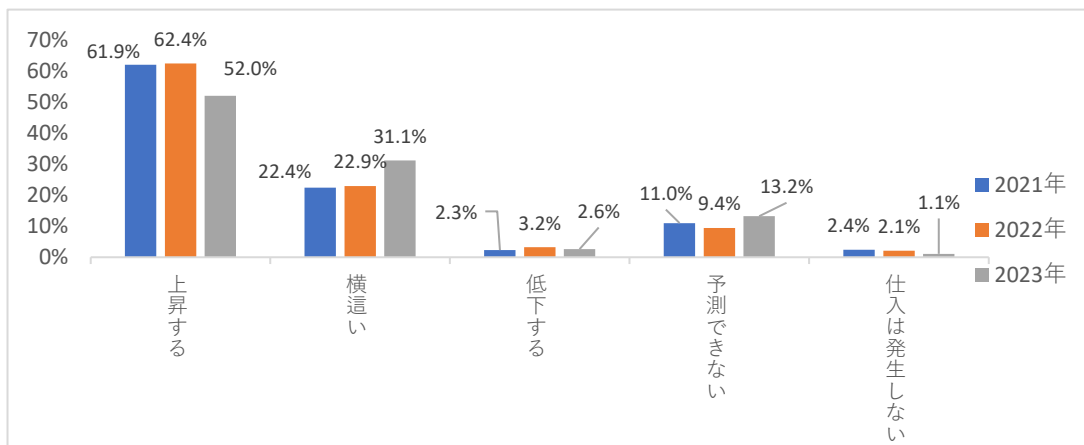
Q6 来年（2024年）の貴社の仕入価格はどうなると思いますか？

N = 570

回答 単純回答

●5割が仕入価格上昇を予測するも、3割は横這い推移、天井が見えたか

2024年の自社仕入価格は、「上昇する」が52.0%（前回比-10.4ポイント）と5割が上昇予測するものの、前回と比較して大きく低下しています。「低下する」が2.6%（前回比-0.6ポイント）と同水準となるが、「横這い」が31.1%（前回比+8.2ポイント）と上昇しており、一部では価格上昇は鈍化すると予測する割合が高まっています。



※. 前々回（2021年12月）実施：2022年の自社の仕入価格を2021年と比較予想
 前回（2022年12月）実施：2023年の自社の仕入価格を2022年と比較予測
 今回（2023年12月）実施：2024年の自社の仕入価格を2023年と比較予測

Q7 今年（2023年）の経営環境で、特に影響が大きかったものをお答えください

N = 585

回答 複数回答

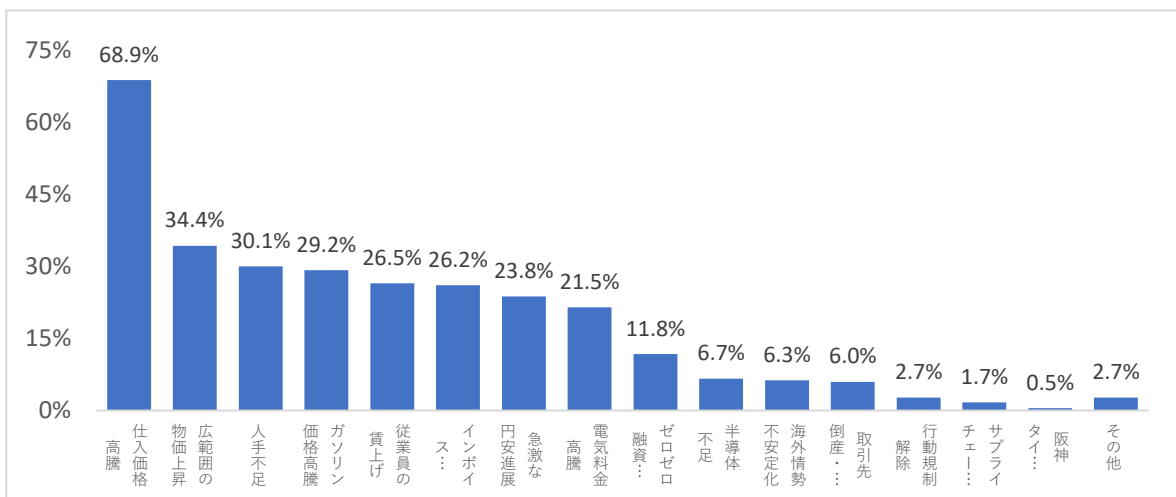
●仕入コストが経営を圧迫 仕入価格高騰が7割

「仕入価格の高騰」68.9%が最も高く、次いで「広範囲の物価上昇」34.4%となり、物価上昇が経営を圧迫している要因となっています。

第3位「人手不足」30.1%となり、業種別では建設業、サービス業、運輸業で特に高い割合を示しました。

2023年は賃上げも大きな話題となりましたが、特に従業員規模が大きくなるに伴って負担とを感じる割合が高まっています。

総じて、仕入物価高騰に加えて電気やガソリン価格、人件費など広範囲なコスト増加が影響した1年であると言えます。



<業種別>

	仕入価格高騰	広範囲の物価上昇	人手不足	ガソリン価格高騰	従業員の賃上げ	インボイス制度開始	急激な円安進展	電気料金高騰	ゼロゼロ融資返済開始	半導体不足	海外情勢不安定化	倒産・倒産先	行動規制解除	サプライチェーンの混乱	阪神タイガースの優勝	その他
全体	68.9%	34.4%	30.1%	29.2%	26.5%	26.2%	23.8%	21.5%	11.8%	6.7%	6.3%	6.0%	2.7%	1.7%	0.5%	2.7%
製造業	81.6%	34.3%	23.7%	20.3%	28.0%	22.2%	30.4%	37.7%	11.6%	9.2%	9.2%	6.8%	2.9%	1.0%	0.0%	2.4%
卸売業	69.0%	32.4%	18.3%	23.9%	21.1%	33.8%	42.3%	2.8%	4.2%	9.9%	9.9%	11.3%	2.8%	4.2%	2.8%	2.8%
小売業	66.0%	30.0%	16.0%	40.0%	34.0%	32.0%	24.0%	14.0%	14.0%	6.0%	4.0%	4.0%	0.0%	2.0%	0.0%	6.0%
飲食業	94.4%	55.6%	38.9%	11.1%	50.0%	27.8%	16.7%	33.3%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	5.6%	0.0%
建設業	70.7%	28.3%	54.3%	41.3%	15.2%	33.7%	12.0%	14.1%	14.1%	1.1%	0.0%	4.3%	1.1%	2.2%	0.0%	1.1%
サービス業	37.7%	41.5%	49.1%	37.7%	47.2%	9.4%	9.4%	24.5%	11.3%	7.5%	7.5%	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%	1.9%
運輸業	38.5%	23.1%	46.2%	80.8%	26.9%	30.8%	15.4%	0.0%	7.7%	7.7%	3.8%	7.7%	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%
不動産業	58.8%	41.2%	16.2%	16.2%	14.7%	26.5%	16.2%	10.3%	16.2%	4.4%	5.9%	4.4%	4.4%	2.9%	0.0%	5.9%

<従業員規模別>

	仕入価格高騰	広範囲の物価上昇	人手不足	ガソリン価格高騰	従業員の賃上げ	インボイス制度開始	急激な円安進展	電気料金高騰	ゼロゼロ融資返済開始	半導体不足	海外情勢不安定化	倒産・倒産先	行動規制解除	サプライチェーンの混乱	阪神タイガースの優勝	その他
全体	68.9%	34.4%	30.1%	29.2%	26.5%	26.2%	23.8%	21.5%	11.8%	6.7%	6.3%	6.0%	2.7%	1.7%	0.5%	2.7%
4人以下	68.3%	32.3%	14.6%	36.0%	7.9%	28.0%	22.6%	21.3%	15.2%	5.5%	5.5%	8.5%	1.8%	1.8%	0.0%	4.9%
5~10人	75.2%	39.5%	22.9%	29.9%	21.0%	21.7%	26.1%	18.5%	11.5%	10.8%	5.7%	9.6%	3.2%	2.5%	0.6%	4.5%
11~20人	69.2%	32.5%	39.3%	25.6%	36.8%	33.3%	25.6%	22.2%	14.5%	5.1%	6.8%	1.7%	2.6%	2.6%	1.7%	0.0%
21~30人	66.7%	45.1%	41.2%	25.5%	39.2%	13.7%	21.6%	27.5%	7.8%	5.9%	3.9%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
31~50人	75.0%	28.1%	43.8%	15.6%	46.9%	21.9%	28.1%	21.9%	9.4%	0.0%	9.4%	3.1%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%
51~100人	57.1%	33.3%	52.4%	28.6%	54.8%	31.0%	11.9%	26.2%	4.8%	7.1%	7.1%	0.0%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%
101人以上	40.0%	10.0%	60.0%	20.0%	40.0%	35.0%	30.0%	15.0%	0.0%	5.0%	15.0%	0.0%	10.0%	0.0%	0.0%	5.0%

Q8 貴社の2024年に向けての経営課題をお答えください

N = 582

回答 複数回答

●「販売価格の見直し・価格転嫁」が引き続き課題

5割が価格転嫁が課題と回答しており、コスト増加を転嫁しきれていない状況が続いているものと思われます。

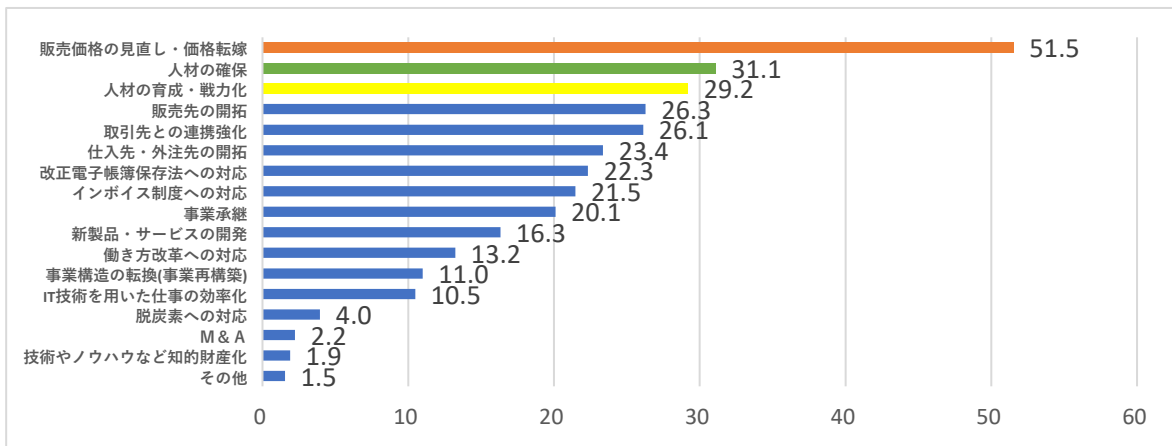
●人材の確保、育成が深刻な課題となりつつある

経済活動の活発化に伴い人材にまつわる課題を聞くことが増えてきましたが、第2位「人材の確保」が31.1%、第3位「人材の育成・戦力化」が29.2%となり、3割の企業では人材関連の課題を抱えていることが分かります。

従業員規模が大きくなるに伴って人材が課題とあげる割合は高くなる傾向にあり、業種別では、建設業・サービス業・運輸業で顕著に表れています。

●事業継続には販売先や仕入先の開拓・関係強化の動きが必要

「販売先の開拓」26.3%、「取引先との連携強化」26.1%、「仕入先・外注先の開拓」23.4%などを上げる声もあり、2024年問題や従業員の高齢化などへの対応により、事業を協力して運営していける取引先を確保する動きも見られます。



<業種別>

	販売価格の見直し・価格転嫁	人材の確保	人材の育成・戦力化	販売先の開拓	取引先との連携強化	仕入先・外注先の開拓	改正電子帳簿保存法への対応	インボイス制度への対応	事業承継	新製品・サービスの開発	働き方改革への対応	事業構造の転換(事業再構築)	IT技術を用いた仕事の効率化	脱炭素への対応	M&A	技術やノウハウなど知的財産化	その他
全体	51.5	31.1	29.2	26.3	26.1	23.4	22.3	21.5	20.1	16.3	13.2	11.0	10.5	4.0	2.2	1.9	1.5
製造業	58.7	25.0	26.9	34.1	29.3	23.1	22.1	17.8	20.2	22.1	11.1	14.9	9.6	4.3	3.4	2.9	1.4
卸売業	59.2	22.5	23.9	35.2	19.7	14.1	23.9	21.1	19.7	32.4	5.6	8.5	14.1	2.8	2.8	0.0	1.4
小売業	62.5	18.8	20.8	31.3	16.7	16.7	31.3	29.2	20.8	14.6	14.6	12.5	2.1	2.1	0.0	2.1	6.3
飲食業	55.6	44.4	44.4	16.7	0.0	16.7	27.8	38.9	27.8	11.1	27.8	16.7	5.6	0.0	0.0	0.0	0.0
建設業	42.9	45.1	40.7	14.3	29.7	36.3	26.4	27.5	23.1	2.2	16.5	7.7	12.1	7.7	0.0	2.2	0.0
サービス業	34.0	58.5	39.6	15.1	20.8	11.3	18.9	13.2	20.8	11.3	22.6	9.4	9.4	3.8	1.9	3.8	1.9
運輸業	34.6	50.0	23.1	19.2	30.8	19.2	15.4	23.1	15.4	3.8	30.8	3.8	11.5	0.0	3.8	0.0	0.0
不動産業	44.8	16.4	22.4	19.4	34.3	34.3	13.4	20.9	14.9	11.9	4.5	7.5	14.9	3.0	3.0	0.0	1.5

<従業員規模別>

	販売価格の見直し・価格転嫁	人材の確保	人材の育成・戦力化	販売先の開拓	取引先との連携強化	仕入先・外注先の開拓	改正電子帳簿保存法への対応	インボイス制度への対応	事業承継	新製品・サービスの開発	働き方改革への対応	事業構造の転換(事業再構築)	IT技術を用いた仕事の効率化	脱炭素への対応	M&A	技術やノウハウなど知的財産化	その他
全体	51.5	31.1	29.2	26.3	26.1	23.4	22.3	21.5	20.1	16.3	13.2	11.0	10.5	4.0	2.2	1.9	1.5
4人以下	54.7	14.3	11.8	27.3	28.0	26.1	22.4	24.2	23.6	16.1	3.1	9.9	8.7	3.1	1.9	1.2	1.9
5~10人	49.7	24.2	33.1	24.8	32.5	26.1	25.5	21.7	19.7	14.0	12.1	9.6	8.9	3.2	1.3	1.9	1.9
11~20人	50.8	38.1	31.4	28.0	26.3	22.9	21.2	25.4	22.0	14.4	18.6	19.5	11.9	5.9	1.7	1.7	0.8
21~30人	50.0	46.0	32.0	30.0	20.0	18.0	16.0	8.0	22.0	24.0	20.0	8.0	14.0	4.0	2.0	4.0	0.0
31~50人	62.5	46.9	43.8	15.6	25.0	25.0	18.8	15.6	12.5	12.5	12.5	6.3	6.3	6.3	9.4	3.1	3.1
51~100人	40.5	54.8	50.0	31.0	9.5	16.7	19.0	21.4	14.3	19.0	23.8	7.1	14.3	2.4	2.4	2.4	2.4
101人以上	55.0	65.0	50.0	20.0	10.0	5.0	35.0	15.0	0.0	30.0	35.0	5.0	20.0	5.0	5.0	0.0	0.0

Q9 貴社の経営課題への対応方法についてお答えください

N = 545

回答 複数回答

●経営者に意見する幹部が重要

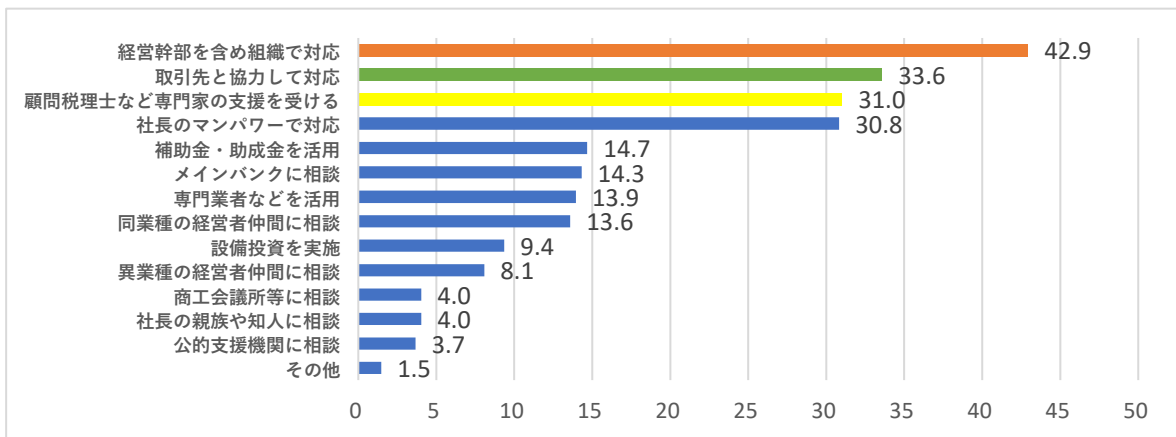
「経営幹部を含め組織で対応」42.9%、次いで「取引先と協力して対応」33.6%、「顧問税理士など士業専門家の支援を受ける」31.0%が上位に位置しています。

●従業員規模が大きいと「組織力」、小規模では「社長のマンパワー」と対応に差

「社長のマンパワーで対応」30.8%という結果もあり、従業員規模が小さな企業では社長の負荷が大きくなる傾向にあります。

●様々な課題に対応する企業と支援機関の関りも重要

「補助金・助成金を活用」14.7%、「メインバンクに相談」14.3%、「専門業者などを活用」13.9%と社外の協力者に相談する回答も見られ、協力者を確保することも経営者として必要な要素となりそうです。



<業種別>

	経営幹部を含め組織で対応	取引先と協力して対応	顧問税理士など専門家の支援を受ける	社長のマンパワーで対応	補助金・助成金を活用	メインバンクに相談	専門業者などを活用	同業種の経営者仲間に相談	設備投資を実施	異業種の経営者仲間に相談	社長の親族や知人に相談	商工会議所等に相談	公的支援機関に相談	その他
全体	42.9	33.6	31.0	30.8	14.7	14.3	13.9	13.6	9.4	8.1	4.0	4.0	3.7	1.5
製造業	50.5	38.9	29.3	26.8	22.2	17.7	10.1	10.1	12.1	8.6	1.5	4.5	5.1	0.5
卸売業	43.1	27.7	33.8	41.5	9.2	4.6	10.8	7.7	10.8	9.2	3.1	6.2	0.0	1.5
小売業	34.1	25.0	29.5	38.6	6.8	13.6	18.2	11.4	9.1	9.1	9.1	4.5	2.3	4.5
飲食業	47.1	5.9	41.2	29.4	5.9	23.5	11.8	23.5	23.5	11.8	0.0	11.8	0.0	0.0
建設業	43.4	44.6	38.6	24.1	13.3	16.9	21.7	14.5	6.0	4.8	8.4	0.0	4.8	0.0
サービス業	45.8	18.8	22.9	31.3	14.6	8.3	12.5	10.4	2.1	10.4	2.1	4.2	4.2	4.2
運輸業	34.8	39.1	43.5	21.7	17.4	26.1	4.3	13.0	8.7	4.3	0.0	4.3	4.3	0.0
不動産業	25.4	31.3	23.9	38.8	6.0	9.0	20.9	29.9	6.0	7.5	7.5	3.0	3.0	3.0

<従業員規模別>

	経営幹部を含め組織で対応	取引先と協力して対応	顧問税理士など専門家の支援を受ける	社長のマンパワーで対応	補助金・助成金を活用	メインバンクに相談	専門業者などを活用	同業種の経営者仲間に相談	設備投資を実施	異業種の経営者仲間に相談	社長の親族や知人に相談	商工会議所等に相談	公的支援機関に相談	その他
全体	42.9	33.6	31.0	30.8	14.7	14.3	13.9	13.6	9.4	8.1	4.0	4.0	3.7	1.5
4人以下	25.2	29.9	25.9	41.5	11.6	8.8	12.9	18.4	6.1	8.2	4.8	4.1	3.4	1.4
5~10人	29.9	43.5	36.1	30.6	15.0	17.7	15.6	19.0	5.4	7.5	5.4	4.8	4.1	2.0
11~20人	48.7	36.3	33.6	28.3	15.9	18.6	13.3	8.8	11.5	11.5	4.4	5.3	5.3	0.9
21~30人	66.0	31.9	31.9	23.4	14.9	14.9	12.8	6.4	19.1	10.6	0.0	2.1	4.3	0.0
31~50人	64.5	25.8	29.0	25.8	12.9	9.7	12.9	12.9	9.7	3.2	0.0	3.2	0.0	0.0
51~100人	74.4	17.9	23.1	20.5	15.4	12.8	15.4	5.1	12.8	2.6	5.1	2.6	2.6	2.6
101人以上	89.5	15.8	31.6	15.8	26.3	10.5	15.8	0.0	21.1	5.3	0.0	0.0	0.0	5.3