

平成22年4月

定例調査

第143回

中小企業の景気動向調査

大阪信用金庫 経営企画部

# 中小企業の景気動向調査

第143回「中小企業の景気動向調査」をお届けいたします。

## 調査要項

調査時点	平成22年3月上旬
調査対象期間	平成22年1月～3月実績 平成22年4月～6月見通し
調査対象企業	当金庫お取引先 1,879社(大阪府下ならびに尼崎市)
回答企業数	1,471 社
回答率	78.3%
調査方法	調査票郵送及び聞きとり調査
分析方法	アンケート調査による各質問項目で「増加」したとする企業数が全体に占める構成比と「減少」したとする企業数の構成比との差(DI)を中心にして分析を行いました。

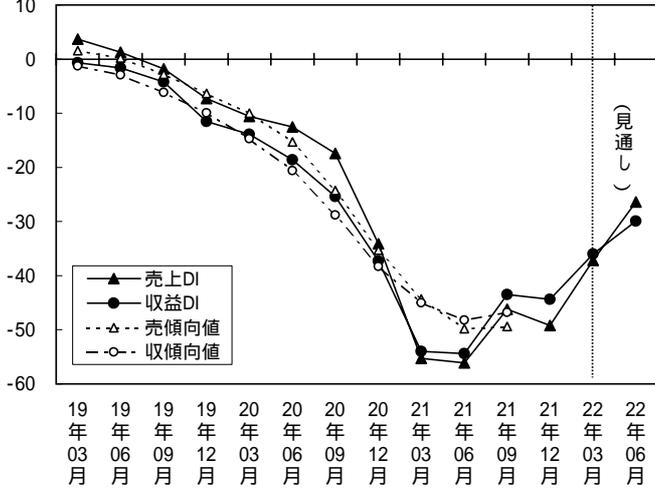
## アンケートの内訳

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	67	50	130	71	40	75	1	47	481	32.7%	32.7%
5～10	128	61	34	16	88	54	12	17	410	27.9%	60.6%
11～20	111	32	14	14	45	34	21	1	272	18.5%	79.1%
21～30	44	17	10	5	14	12	13	1	116	7.9%	86.9%
31～50	34	6	8	7	7	13	10	3	88	6.0%	92.9%
51～100	23	8	10	4	3	10	9	1	68	4.6%	97.6%
101～	10	4	6	1	0	11	4	0	36	2.4%	100.0%
計	417	178	212	118	197	209	70	70	1,471	100.0%	
構成比	28.3%	12.1%	14.4%	8.0%	13.4%	14.2%	4.8%	4.8%	100.0%		

# 景況感は大きく改善、しかし依然として慎重！

【売上受注・収益】

(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



## 販売価格・数量

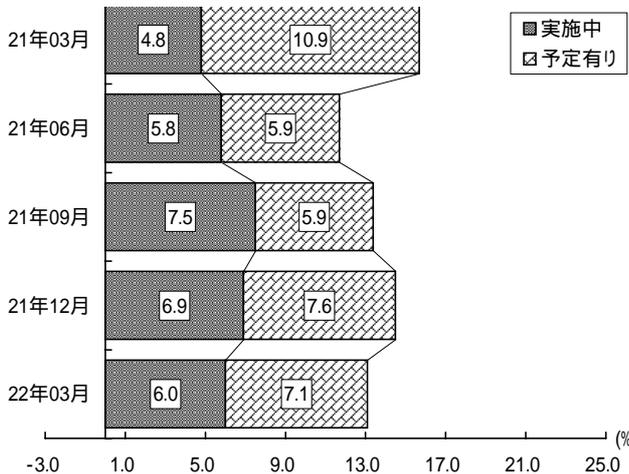
販売価格DIはマイナス25.8（前回比+5.0ポイント）、販売数量DIはマイナス30.6（前回比+10.9ポイント）となり、販売価格DI・販売数量DIともに上昇しています。

業種別では、製造業、卸売業、飲食業、サービス業が販売価格・販売数量ともに上昇し、反対に小売業、建設業ではわずかながら悪化しております。

平成22年4-6月期は、販売価格DIが3.2ポイント、販売数量DIが8.0ポイント改善する見通しです。

業種別では、すべての業種で改善が見込まれていますが、特に製造業、卸売業、飲食業、建設業で販売価格・数量DIともに比較的大きな改善が見込まれています。

【設備投資】



## 経営上の問題点

第一位は「売上の停滞・減少」で71.0%、第二位は「価格競争の進展」が43.7%、第三位は「競争の激化」が41.8%となりました。

平成22年1-3月期に売上・収益DIともに改善傾向にありますが、政府の景気対策により下支えされてきたことや、依然として需要は中国・アジア方面の外需が中心で国内の需要は未だ低調なこともあり、先行きの動向には不透明感があります。

業績が安定してきた企業もあるものの、小売業や不動産業では依然として厳しい状態が続く業種もあります。

中小企業の景況感に明るい兆しが見え始めていますが、依然先行きの不透明感を払拭するものではなく、今後の景気の動向に慎重な姿勢が伺えます。（中小企業診断士：平山）

## 売上受注・収益コメント

売上DIはマイナス37.2（前回比+12.0ポイント）、収益DIはマイナス36.0（前回比+8.4ポイント）となり、平成22年1-3月期は前回比で大きく上向き、平成20年10-12月期の水準まで回復しました。

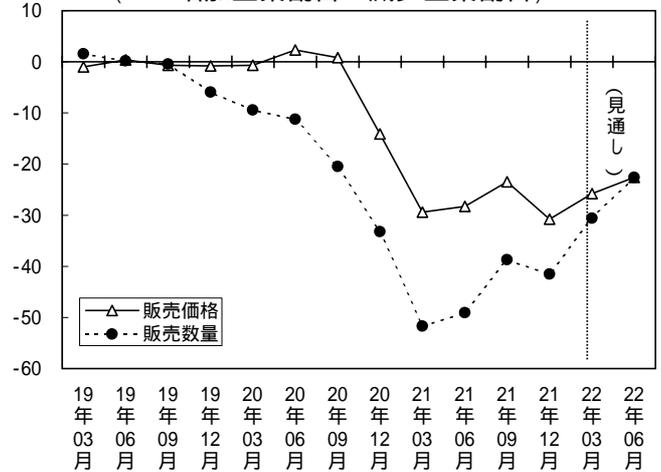
さらに、平成22年4-6月期の予想も大きく上向き、製造業においては、4期連続の改善となりました。

業種別では、製造業、卸売業、運輸業が売上・収益DIともに牽引しています。しかし、飲食業、建設業、サービス業は前回比プラスで推移したものの小幅な上昇に止まり、小売業、不動産業はさらに悪化し、業種間でDIの動きにバラツキが見え始めています。

平成22年4-6月の予測では、製造業では前回比プラスポイントに一服感があるものの、緩やかな回復が予測され、また他の業種でも前回比プラスを予測しています。

【販売価格・数量】

(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



## 設備投資

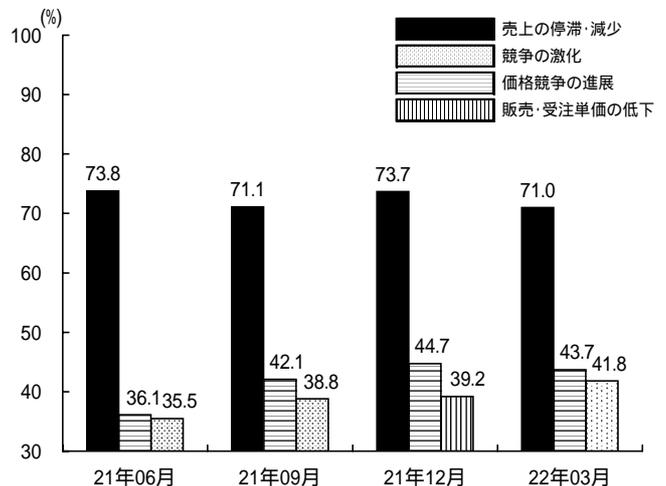
「実施中」は6.0%（前回比-0.9ポイント）と、「予定有り」は7.1%（前回比-0.5ポイント）となりました。

実施中、予定有りとともに実施割合は低下しており、設備投資意欲は冷え込んだ状態です。

設備投資計画予定有りの内容は、事務所・店舗・機械の新設・増設・保守・更新など様々ですが、いずれも小規模なものが中心で、自己資金での対応が目立ちます。

中小企業の業況は回復傾向にありますが、設備投資においては、依然として慎重な姿勢が伺えます。

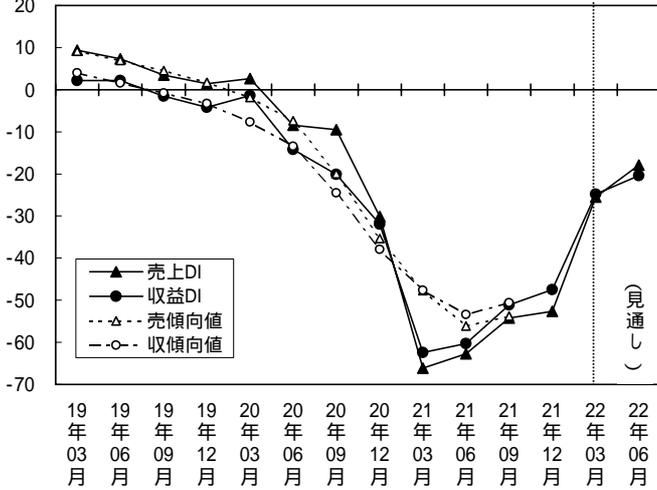
【経営上の問題点】（複数回答）



# 製造業 (417社)

## 売上・収益DIが大幅に回復、今後も期待できるか？

【売上受注・収益】  
(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



### 受注価格・数量

受注価格DIはマイナス27.1（前回比+8.5ポイント）、受注数量DIはマイナス21.2（前回比+25.0ポイント）となりました。

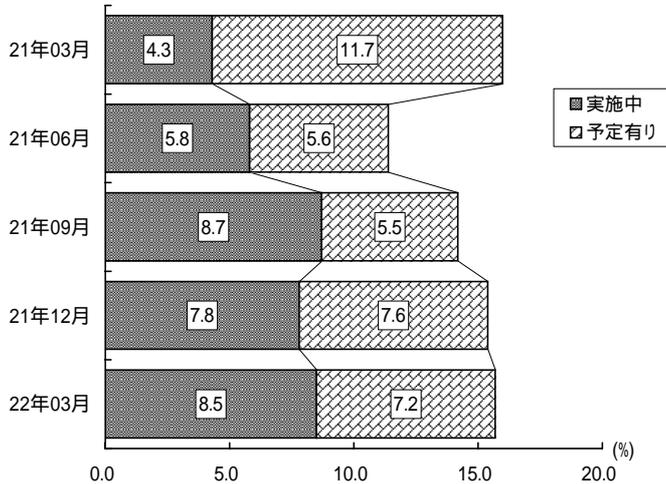
平成22年4-6月期は、受注価格DIが5.0ポイント、受注数量DIは7.7ポイントと改善する見通しです。

受注価格DIは平成21年6-9月期の水準に戻り、受注数量DIは平成20年10-12月期の水準を上回りました。

受注数量の改善が売上・収益に結びついていく構造です。

しかし受注数量が改善傾向であるが、販売先からのコストダウン要請は依然あって、受注価格は厳しい状況に変わりはありません。

### 【設備投資】



### 経営上の問題点

第一位は「売上の停滞・減少」が77.1%、第二位「販売・受注単価の低下」が41.7%、第三位「価格競争の進展」が40.7%、となりました。

平成22年1-3月期は売上DIの大幅な改善となりましたが、依然として「売上の停滞・減少」が最大の問題となっています。

価格競争の進展にともない、販売・受注単価の低下に繋がってくる中小企業も多く、依然として「売上の停滞・減少」を最大の経営上の問題点としています。

(中小企業診断士：兵庫、安田、仲井、吉田)

### 売上受注・収益コメント

売上DIはマイナス25.5（前回比+27.1ポイント）、収益DIはマイナス24.8（前回比+22.7ポイント）で、前回比大きく改善し、平成21年4-6月期以降、4期連続の改善となりました。

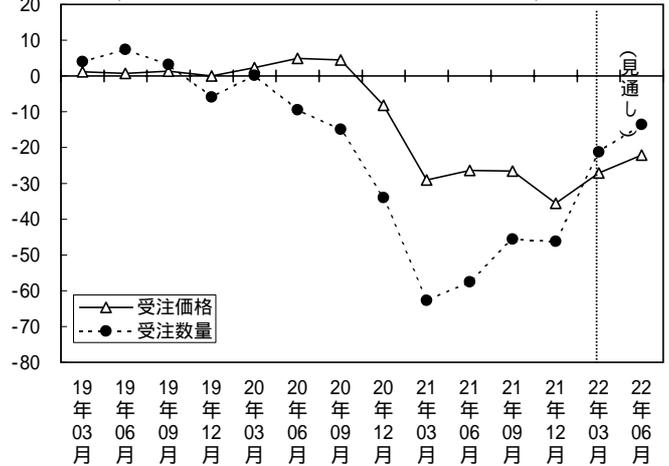
平成22年4-6月期は、売上DIが7.6ポイント、収益DIが4.4ポイント改善する見通しです。

リーマンショック以降、生産調整の煽りを受けた中小製造業では、売上・収益DIとも大幅に落ち込みましたが、ようやく持ち直しの兆しが見えてきたようです。

中小企業の中には、液晶関連ネジを製造する企業や、省エネ関連機械を製造する企業など、大手企業から今後の受注を確保が出来ている企業も、一部にはあります。

### 【受注価格・数量】

(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)

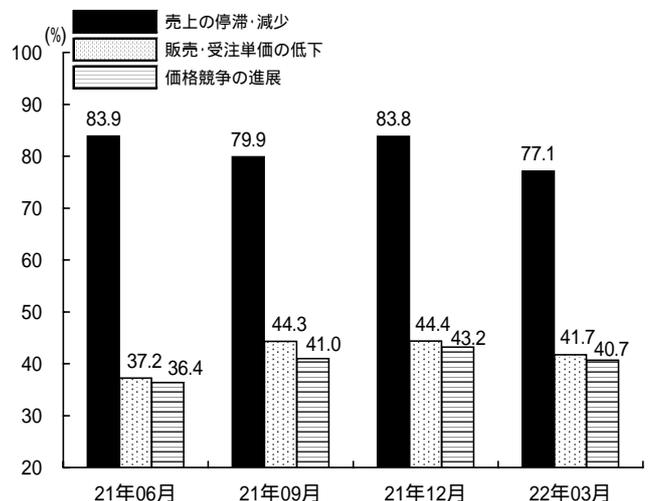


### 設備投資

「実施中」が8.5%（前回比+0.7ポイント）で、「予定有り」は7.2%（前回比-0.4ポイント）となりました。「実施中」と「予定有り」の合計は15.7%でした。

平成21年10-12月期から、大きな変化は見られません。輸送コスト削減など、コストダウンに向けた設備投資を考える企業や、売上の回復にともない新ラインの設備投資を行っている企業も一部にはありますが、大半の中小企業は、設備投資には依然として慎重な姿勢が伺えます。

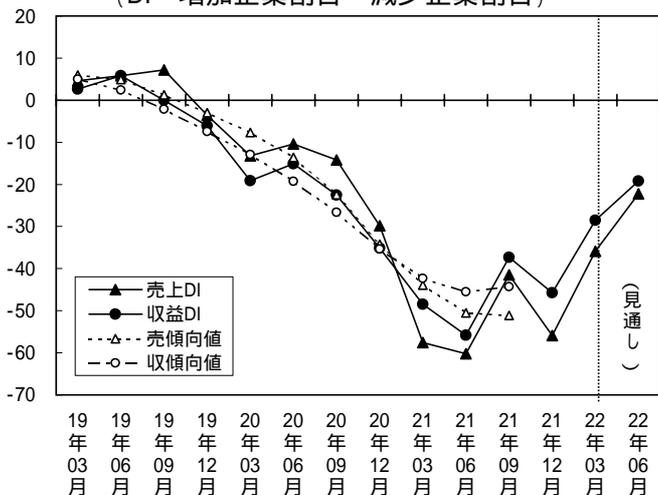
### 【経営上の問題点】(複数回答)



# 卸売業 (178社)

## 回復基調にあるが、個別業種間でバラツキあり！

【売上受注・収益】  
(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



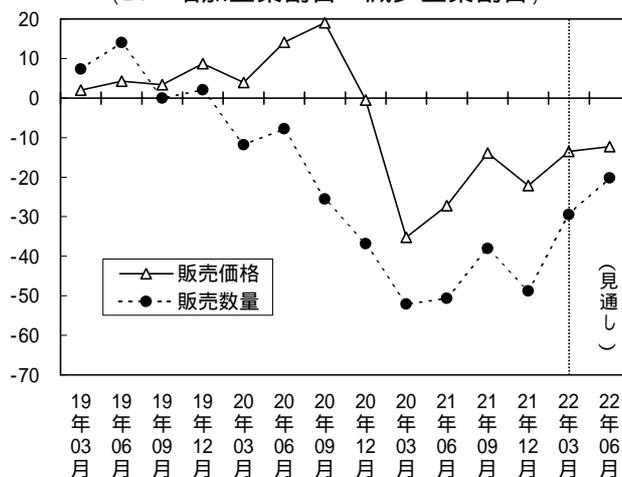
### 売上受注・収益コメント

売上DIはマイナス35.9（前回比+20.0ポイント）、収益DIはマイナス28.5（前回比+17.2ポイント）となりいずれも前回比大きく改善しました。

平成22年4-6月期は、売上DIが13.7ポイント、収益DIが9.3ポイント改善の見通しです。

卸売業内では、繊維関連などの生産財型業種がDIを牽引し、個人消費の低迷を反映して消費財型業種は悪化する傾向が見られますが、個別業種間においてバラツキがあります。例えば、消費財型業種でも、貴金属を中国で生産してネットで販売し、売上・収益ともに好調な企業も見られます。

【販売価格・数量】  
(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



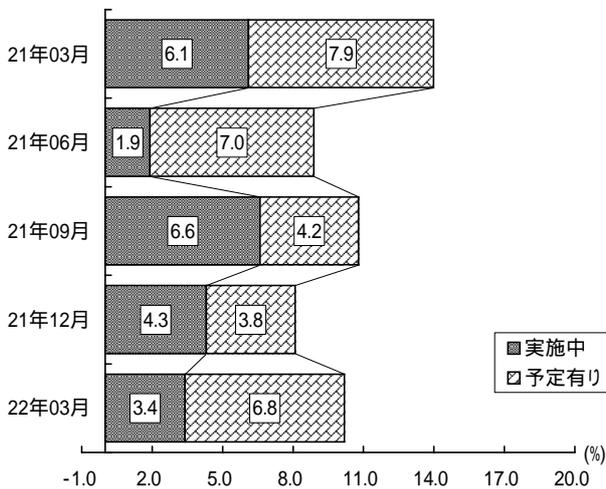
### 販売価格・数量

販売価格DIはマイナス13.5（前回比+8.6）、販売数量DIはマイナス29.5（前回比+19.3）となりました。

平成22年4-6月期は、販売価格DIが1.2ポイント、販売数量DIが9.3ポイントと改善の見通しとなっており、平成22年4-6月期の売上・収益DIの改善は、販売数量の回復によるものと思われます。

衣料品では、販売数量は増加するものの、価格競争により、販売価格は苦戦を強いられています。

### 【設備投資】



### 設備投資

「実施中」が3.4%（前回比-0.9ポイント）、「予定有り」は6.8%（前回比+3.0ポイント）となり、「実施中」と「予定有り」の合計は10.2%となりました。

設備投資意欲は、平成21年6月時点の水準には戻りませんが、依然低調で推移しており、今後も当面は低水準で推移するものと思われます。

### 経営上の問題点

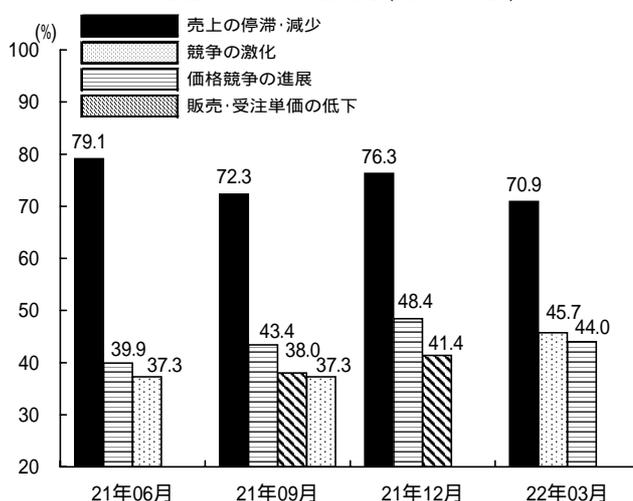
第一位は「売上の停滞・減少」で70.9%、第二位は「競争の激化」で45.7%、第三位が「価格競争の進展」で44.0%となりました。

生産財型業種では、業績が改善した企業が数多く見られますが、依然として売上の停滞・減少が最大の問題となっています。

個人消費マインドの低迷下、消費財型業種では今後も売上の停滞・減少が懸念され、個別業種間でバラツキがある中、景況感の先行きを依然慎重に考える中小企業が多いと思われます。

(中小企業診断士：尾崎、金澤、永井)

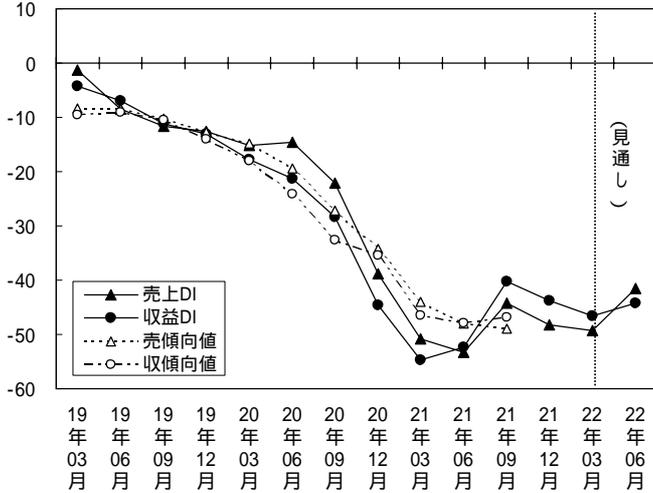
【経営上の問題点】(複数回答)



# 小売業 (212社)

## 売上・収益DI 2期連続悪化！苦境に立つ小売業！

【売上受注・収益】  
(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



### 販売価格・数量

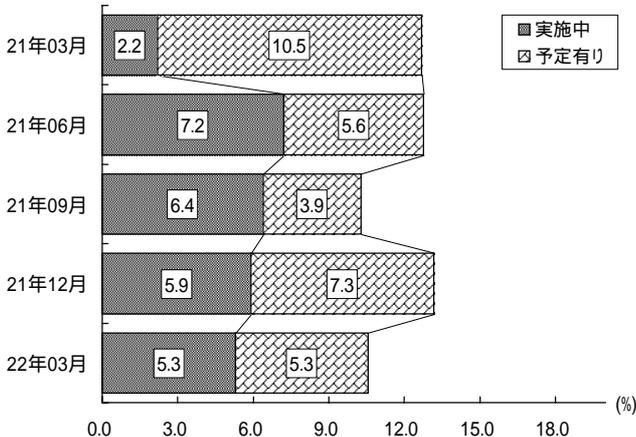
販売価格DIはマイナス25.8（前回比+4.9ポイント）、販売数量DIはマイナス39.9（前回比-3.4ポイント）となりました。

販売価格DIは前回比やや持ち直したものの、販売数量DIはさらに悪化し、購入者の財布の紐はますますかたくなっています。

平成22年4-6月期は、販売価格DIが2.0ポイント、販売数量DIが3.3ポイント改善の見通しとなりました。

個人消費マインドは未だ上向かず、価格競争がさらに激しくなる中、販売数量も伸びず、厳しい状況は続くと思われれます。

### 【設備投資】



### 経営上の問題点

第1位「売上の停滞・減少」が71.9%、第二位「価格競争の進展」が48.1%、第三位「競争の激化」が45.2%となりました。

個人消費マインドの低下、長引くデフレ、低価格志向、不要な物の買い控え、などを背景にして「売上の停滞・減少」が最大の問題点となりました。

商店街では空店舗が増加し、今後廃業を検討する企業もあって、ますます厳しい局面にあります。

(中小企業診断士：尾崎、井筒、永井、服部)

### 売上受注・収益コメント

売上DIはマイナス49.3（前回比-1.1ポイント）、収益DIはマイナス46.6（前回比-2.8ポイント）となり、平成21年6-9月期以降、売上DI・収益DIともに3期連続の悪化となりました。

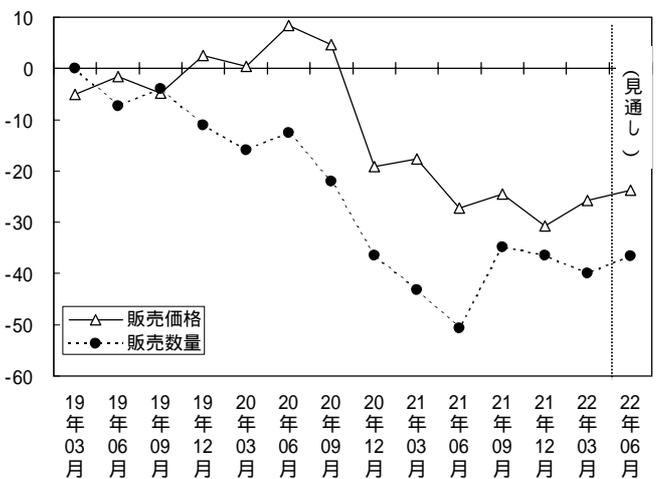
平成22年4-6月期は、売上DIが7.8ポイント、収益DIが2.4ポイント改善の見通しです。

個人所得が減少する中、個人消費マインドはさらに冷え込み、価格競争はますます激化しています。

商店街でも集客力をアップのために、様々なイベントを開催して売上の増加に工夫をこらす動きも見られますが、結果には結びつかず、苦戦を強いられています。

エコポイント等の政策は、一部の大手小売店に好影響をもたらし、大半の中小小売店にはあまり影響がなかったと思われれます。

【販売価格・数量】  
(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



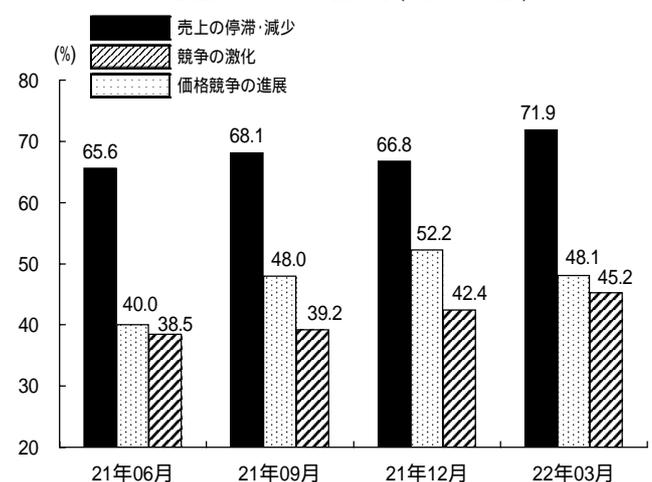
### 設備投資

「実施中」は5.3%（前回比-0.6ポイント）、「予定有り」は5.3%（前回比-2.0ポイント）で、「実施中」と「予定有り」の合計は、10.6%となりました。

本業が低迷する中、中小小売業においては設備投資どころではないのが、大半ではないかと思われれます。

個人消費マインドの回復に目途が立たない限り、設備投資意欲はしばらく上向かないと思われれます。

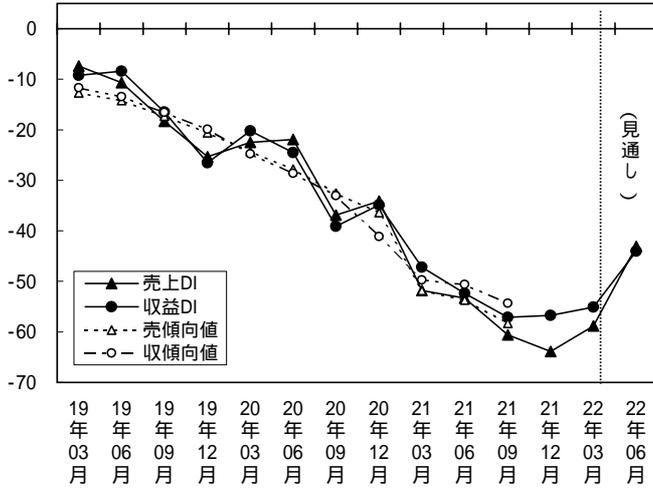
【経営上の問題点】(複数回答)



# 飲食業 (118社)

## 生き残りを賭けて、品揃えを工夫する飲食業！

【売上受注・収益】  
(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



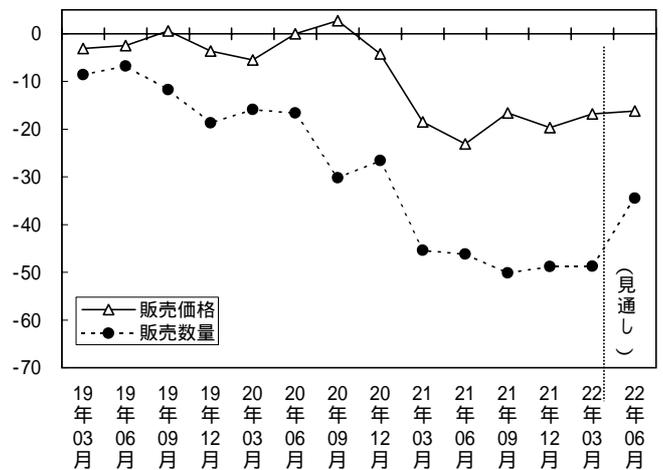
### 販売価格・数量

販売価格DIはマイナス16.8（前回比+2.9ポイント）、販売数量DIはマイナス48.7（前回比+0.1ポイント）となり、前回比わずかながら改善しました。  
平成22年4-6月期は、販売価格DIが0.6ポイント、販売数量DIが14.2ポイント改善の見通しとなりました。  
中小飲食店では新メニューの開発や、家族や女性、子供向けのメニューを充実させて、販売数量の増加を図る企業もある一方、食の安全性重視のもと、価格を下げない戦略をとる企業もあります。

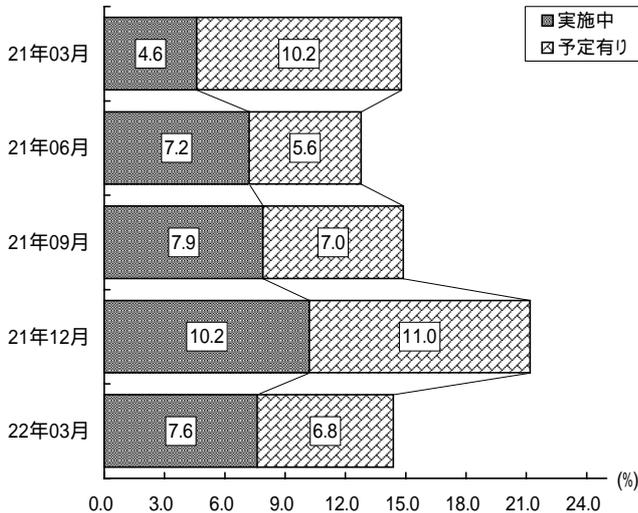
### 売上受注・収益コメント

売上DIはマイナス58.8（前回比+5.1ポイント）、収益DIはマイナス55.1（前回比+1.6ポイント）となり、久しぶりに前回比改善しました。  
平成22年4-6月期は、売上DIが15.7ポイント、収益DIが11.1ポイント改善の見通しです。  
個人所得が低迷する中、外食を控える傾向は続いています。  
中小飲食店では新メニューの開発や、女性や子供にターゲットを絞った品揃えを行うなど、様々な取組が行われています。  
しかし売上増加が困難な中、一部店舗を閉鎖してコスト削減を図ったり、徹底した接客教育を行って、リピーターを囲い込むことに取組む企業も、一部にはあります。

【販売価格・数量】  
(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



### 【設備投資】



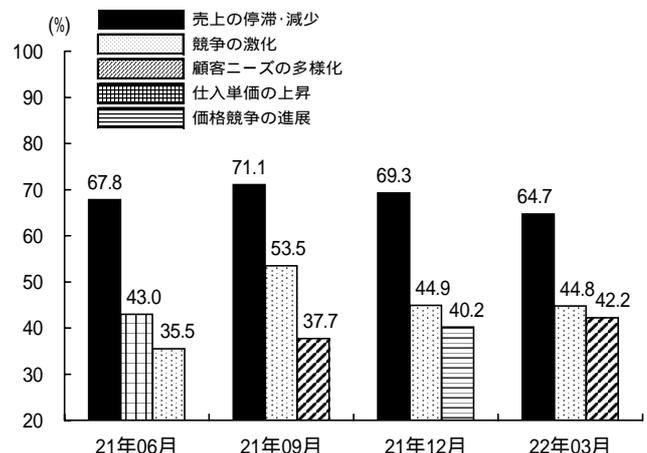
### 設備投資

「実施中」は7.6%（前回比-2.6ポイント）、「予定有り」は6.8%（前回比-4.2ポイント）となり、「実施中」と「予定有り」の合計は14.4%となりました。  
店舗内装などの設備投資を考える企業もあるものの、顧客が外食を控える傾向は続いており、確かな採算性に基づいた設備投資しか取組めないのが現状です。  
店舗縮小など、不採算店の整理を行うなど、しばらくは、設備投資の実施をしない傾向は続くと思われます。

### 経営上の問題点

第一位「売上の停滞・減少」が64.7%、第二位「競争の激化」が44.8%、第三位「顧客ニーズの多様化」が42.2%となりました。  
「売上の停滞・減少」が依然大きな経営上の問題点ですが、「顧客ニーズの多様化」が上昇しており、顧客の様々なニーズに応えるべく、新メニューの開発など、中小飲食業は生き残りを賭けて取組んでいます。

【経営上の問題点】(複数回答)

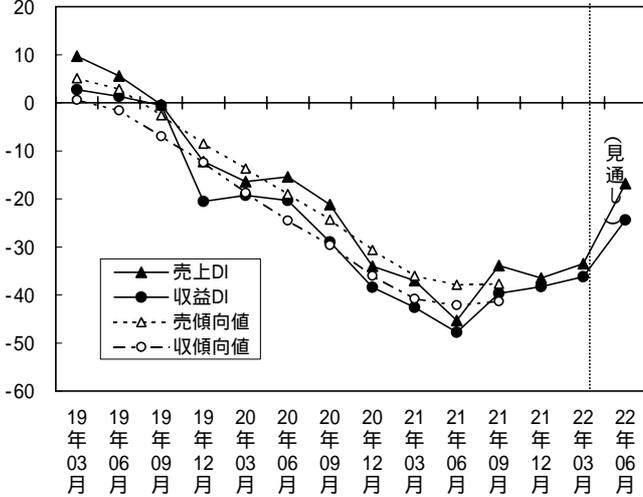


(中小企業診断士：兵庫、中村、服部、福井、金澤)

# 公共工事主体から、民間住宅工事主体へ！

【売上受注・収益】

(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



**受注価格・数量**

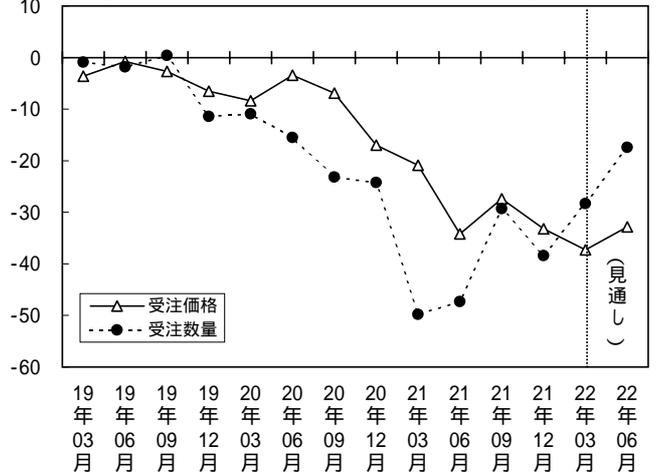
受注価格DIはマイナス37.3（前环比-4.1ポイント）、受注数量DIはマイナス28.3（前环比+10.1ポイント）となり、受注数量が大きく改善されました。  
 平成22年4-6月期は、受注価格DIが4.5ポイント、受注数量DIが10.9ポイント改善する見通しです。  
 大阪市内で建売が増加している企業もあって、3,000万円までの価格帯が最も売れ筋になる模様です。  
 受注数量は上向き傾向ですが、受注価格は価格競争が激しさを増し、緩やかな上昇となっています。

**売上受注・収益コメント**

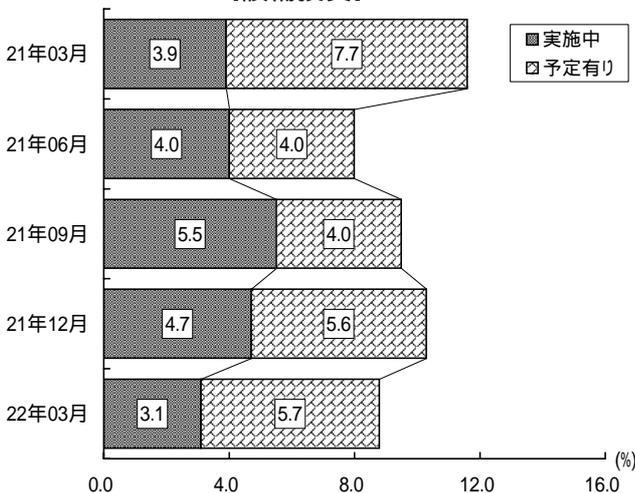
売上受注DIはマイナス33.5（前环比+3.0ポイント）、収益DIはマイナス36.2（前环比+2.1ポイント）となり、わずかながら改善しました。  
 平成22年4-6月期は、売上DIが16.7ポイント改善し、収益DIは11.8ポイント改善する見通しです。  
 新築物件の受注は少ないものの、リフォーム関連の受注は増加傾向にあります。  
 公共事業の縮減や改正建築基準法施行、さらにリーマン破綻以降の金融危機など、悪化の一途を辿っていた建設業界ではありますが、公共工事の前倒し執行などにより、業況はようやく上向き始めたと思われます。

【受注価格・数量】

(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



【設備投資】



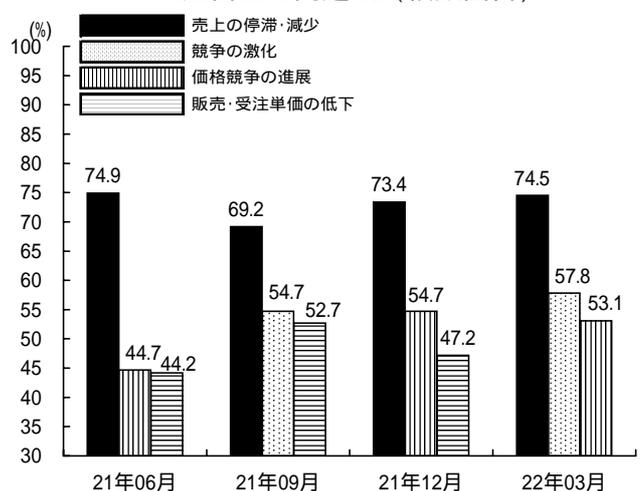
**設備投資**

「実施中」は3.1%（前环比-1.6ポイント）、「予定有り」は5.7%（前环比+0.1ポイント）で、「実施中」と「予定有り」の合計は8.8%となりました。  
 未だ、設備投資の実施を考えるほど市況が上向いていない中、依然として設備投資の実施には、慎重な様子が見えます。

**経営上の問題点**

第一位「売上の停滞・減少」が74.5%、第二位「競争の激化」が57.8%、第三位「価格競争の進展」が53.1%となりました。  
 「売上の停滞・減少」が依然大きな経営上の問題点となりました。  
 価格競争が激化する中、売上を確保するために、赤字で受注をとるケースもあります。  
 また、今後の公共工事の減少を想定して、民間住宅工事の受注に一段と力を注ぐ動きも見られます。

【経営上の問題点】(複数回答)

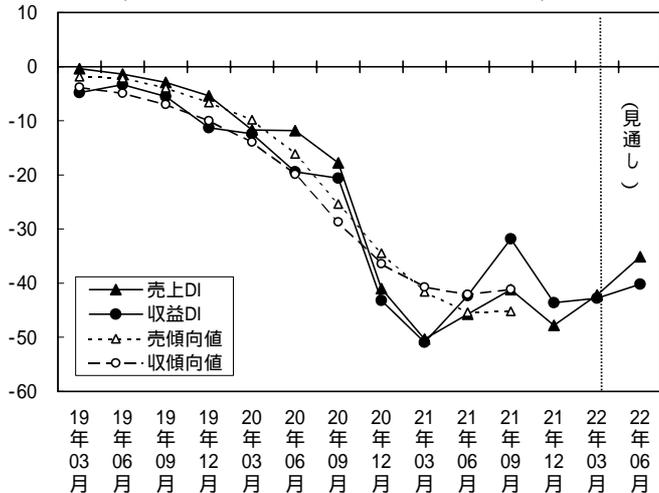


(中小企業診断士：小林、仲井、小阪、小倉、真下)

# サービス業 (209社)

## 「安・近・短」志向,ますます高まる!

【売上受注・収益】  
(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



### 販売価格・数量

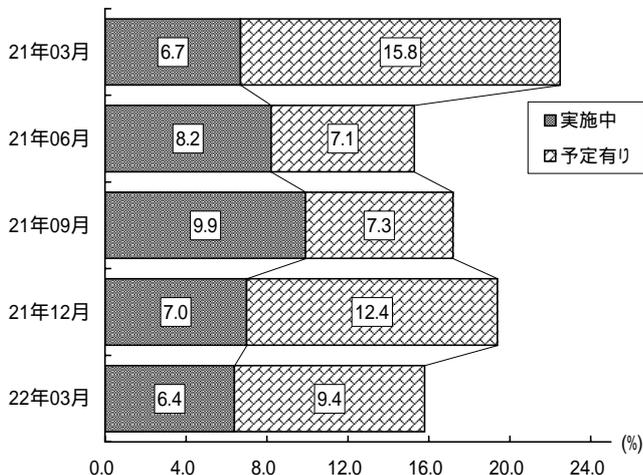
販売価格DIは、マイナス21.4（前回比+4.4ポイント）、販売数量DIはマイナス29.7（前回比+8.5ポイント）と改善しました。

平成22年4-6月期は、販売価格DIが3.1ポイント、販売数量DIが2.7ポイント改善する見通しとなっています。

ビル管理業では、仕事は多くあるものの、価格競争が激化している企業もあります。

商店街内の介護事業所では、新規出店もありますが、いつの間にか閉鎖している店舗もあり、入れ替わりが激しい状況です。

【設備投資】



### 経営上の問題点

第一位は同率で「売上の停滞・減少」が60.1%、第二位が「競争の激化」で46.0%となり、第三位「価格競争の進展」が44.4%となりました。

顧客の「安・近・短」志向がますます高まる中、価格競争による競争の激化はますます過熱すると思われ、先行きの「売上の停滞・減少」が未だ、大きな経営上の問題点として上げられています。

サービス業の薄利多売の傾向は今後も続くと思われま

(中小企業診断士：安田、小林、井筒、畑、宗和、吉田)

### 売上受注・収益コメント

売上DIはマイナス42.2（前回比+5.6ポイント）、収益DIはマイナス42.8（前回比+0.8ポイント）となり改善しました。

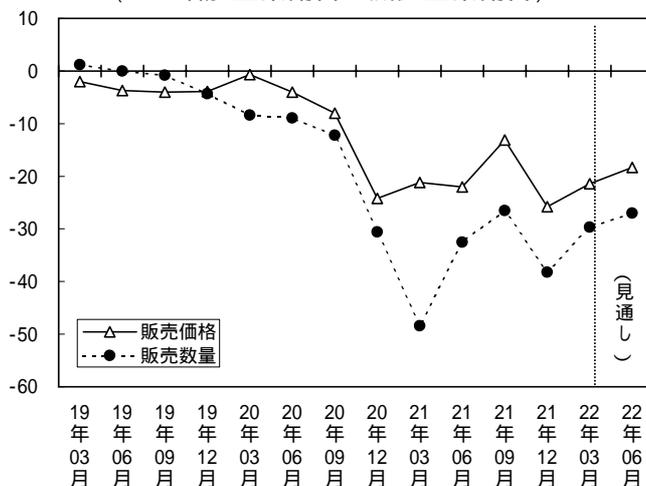
平成22年4-6月期は、売上DIが7.1ポイント、収益DIが2.6ポイント改善する見通しです。

専門学校では、手に職を付けるために入学者が増加し、業況が改善する企業も一部にはあります。

また、旅行・観光業では、季節が良くなって観光シーズンに入り、値段は安いものの、旅行の申し込みが増加している企業も出てきました。

レジャーの「安・近・短」志向は、今後ますます強まる中、これに対応したニーズに応えることが重要と思われる。

【販売価格・数量】  
(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)

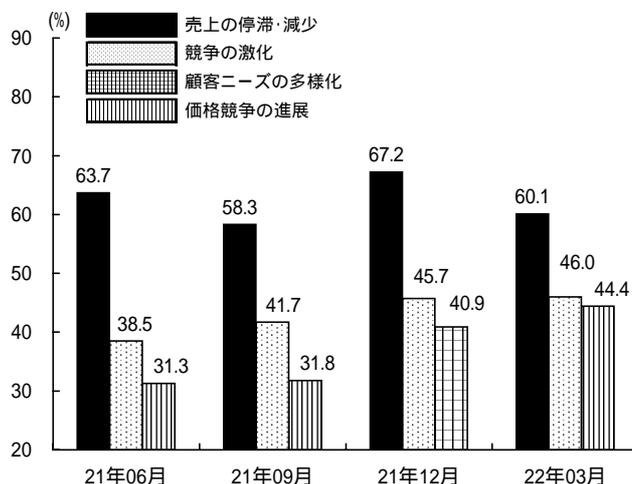


### 設備投資

「実施中」が6.4%（前回比-0.6ポイント）、「予定有り」が9.4%（前回比-3.0ポイント）となり、「実施中」と「予定あり」の合計は15.8%となりました。

景気低迷による雇用や所得環境の悪化による受注の減少を、新規顧客の獲得で補おうとする積極的な事業者もありますが、未だ景気低迷の影響がある企業も多く、設備投資意欲は冷え込んだ状態がしばらく続くと思われる。

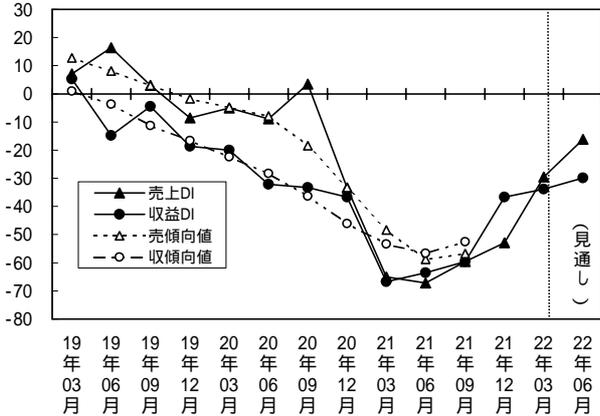
【経営上の問題点】(複数回答)



# 運輸業 (70社)

## 物流量増加！迫る、原油価格の上昇！

【売上受注・収益】  
(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



### 経営上の問題点

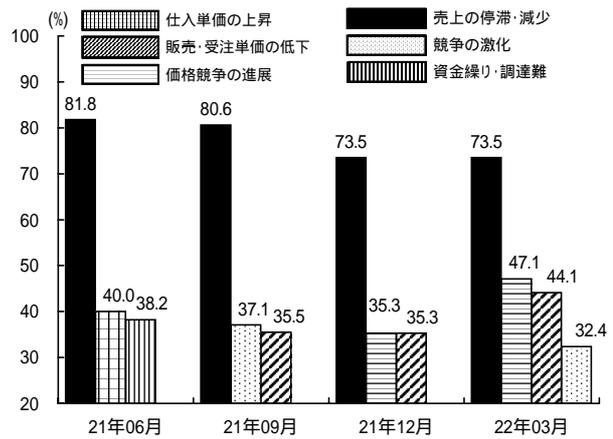
第一位「売上の停滞・減少」が73.5%、第二位は「価格競争の進展」が47.1%、「販売・受注単価の低下」が44.1%、「競争の激化」が32.4%と続きました。  
製造業を中心とした景況感の回復により、物流量が増加して、売上DIは前回比大きく改善しました。  
しかし、価格競争がますます激化する中、鋼材価格の高騰や原油価格の上昇もあって、物流関連にどのような影響がもたらされるのかは不透明で、運輸業界でも景気の先行きには慎重な姿勢が伺えます。

(中小企業診断士：井筒、宗和)

### 売上受注・収益コメント

売上受注DIがマイナス29.5（前回比+23.4ポイント）、収益DIがマイナス33.8（前回比+2.9ポイント）となり、売上受注DIは前回比大きく回復しました。  
運輸業では、ようやく平成20年10-12月期の水準を上回りました。  
製造業を中心とした景況感の回復により、生産財の物流が活発化し、受注そのものは大きく改善しました。  
平成22年4-6月期は、売上DIが13.3ポイント、収益DIが3.9ポイントと改善する見通しとなっています。  
しかし、価格競争は激化し、また、原油価格の上昇にともなうコスト上昇も予想され、景況の先行きは未だ不透明です。

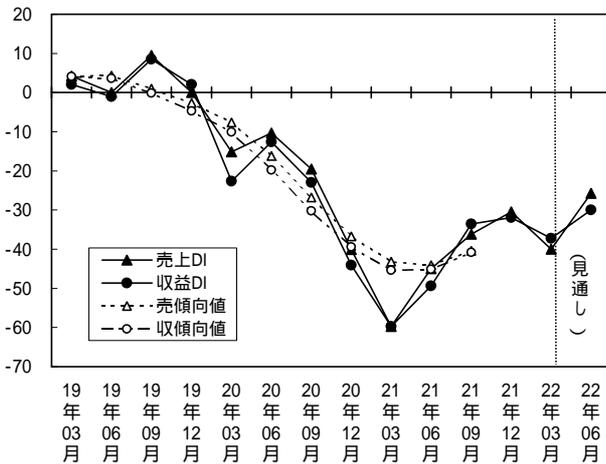
### 【経営上の問題点】(複数回答)



# 不動産業 (70社)

## 小型物件主体、回復に長時間を要す！

【売上受注・収益】  
(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



### 経営上の問題点

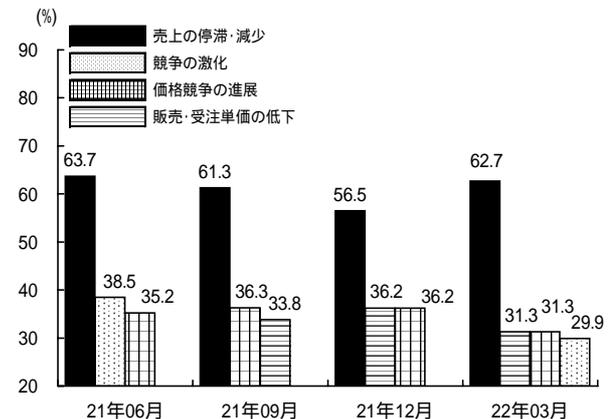
第一位「売上の停滞・減少」が62.7%、第二位は「販売・受注単価の低下」と「価格競争の進展」が31.3%で同順位となり、第三位「競争の激化」が29.9%となりました。  
売れる物件は、住環境・立地条件が良く、価格が安いという条件が消費者ニーズにあり、そのような物件の仕入れはかなり困難です。  
したがって、大口物件の仕入れはなく、小口物件主体の仕入が中心な上に価格競争が激しく、受注の回復にはしばらく時間を要すると思われます。

(中小企業診断士：小林、仲井、澤田、宗和)

### 売上受注・収益コメント

売上DIはマイナス40.0（前回比-9.5）、収益DIはマイナス37.2（前回比-5.3）と前回比悪化となりました。  
平成22年4-6月期は、売上DIが14.3ポイント、収益DIが7.2ポイント改善する見通しです。  
小型物件を中心に、好立地に分譲を手がけている業者には、売上は少ないものの、利益を上げている企業も一部にはあります。  
しかし、雇用・所得環境が悪化する中、消費者の低価格志向の高まりや、同業他社との価格競争はなお一層激化しています。  
また、仲介物件の獲得競争も依然続いており、収益改善環境が整うには、今しばらく時間が必要と思われます。

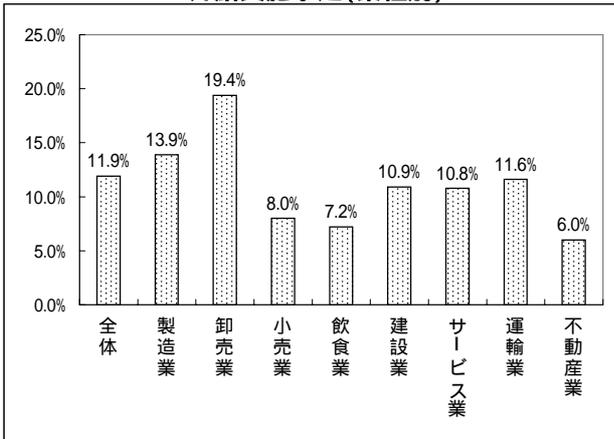
### 【経営上の問題点】(複数回答)



# 22年4月昇給予定 (1,421社)

## 昇給実施企業は1割にとどまる！

昇給実施予定(業種別)



22年4月昇給実施予定企業の割合(業種別)

22年4月の昇給は、全体としては11.9%の企業が予定しています。

前年と比べてマイナス1.4ポイントで、昇給実施企業割合は、やや減少傾向にあります。

中小企業の景況感が悪化する中、昇給に踏み切る企業は全体の約1割に止まりました。

業種別では、製造業、卸売業が全業種を上回り、比較的高い水準となっている一方で、小売業、飲食業や不動産業は、低い割合となりました。

22年4月昇給実施予定(規模別)

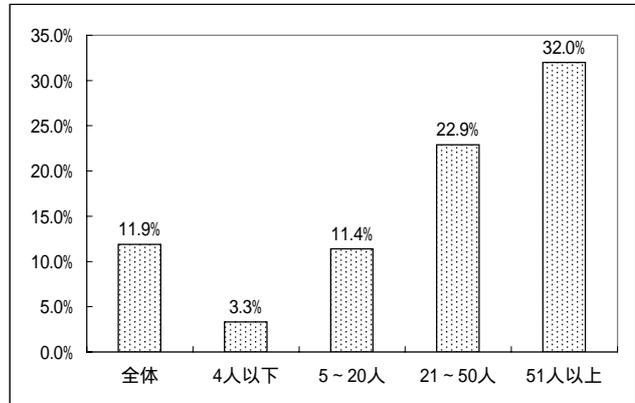
従業員数規模別で見ると、ほぼ企業規模に比例し、規模の大きな企業ほど、昇給実施を予定する企業の割合が高くなっています。

しかし、従業員51人以上の企業でも、32.0%しか昇給実施を予定しておらず、昇給見送りが約7割になります。

21人～50人の企業では22.9%、従業員5～20人の企業では11.4%となり、従業員規模が小さくなるほど昇給予定率が低くなる傾向があります。

売上・収益が伸び悩む中、人件費増加には、慎重にならざるを得ないようです。

22年4月昇給実施予定企業の割合(規模別)



22年4月昇給実施予定(従業員過不足感別)

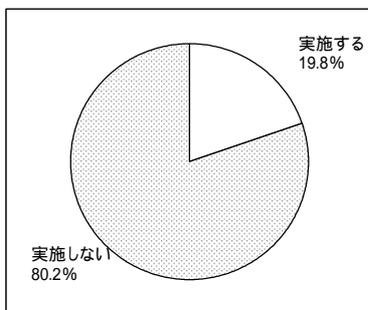
従業員過不足感別の昇給予定は、従業員が不足企業では、実施が19.8%となり、従業員が適正(9.9%)、従業員過剰(13.3%)を約6.5ポイント上回りました。

しかし、昇給割合が比較的高い従業員不足の企業でも、実施しない割合が80.2%もあり、従業員が適正な企業では、90.1%、従業員過剰な企業では86.7%にもなり、実施しない企業の割合が圧倒的に高くなりました。

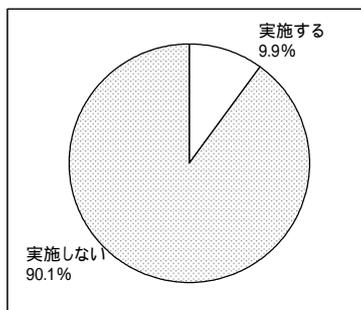
景気悪化により、業績が伸び悩む中、昇給の実施には慎重な企業が多いことが分かりました。

### 昇給実施予定企業の割合

(従業員不足の企業)



(従業員数が適正の企業)



(従業員過剰の企業)

