

## 中小企業の景気動向調査

第144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

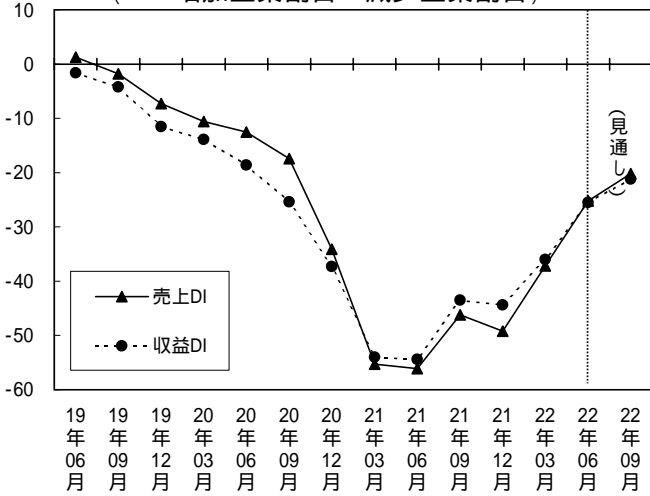
調査時点	平成22年6月上旬
調査対象期間	平成22年4月～6月実績 平成22年7月～9月見通し
調査対象企業	当金庫お取引先 1,927社(大阪府下ならびに尼崎市)
回答企業数	1,420 社
回答率	73.7%
調査方法	調査票郵送及び聞きとり調査
分析方法	アンケート調査による各質問項目で「増加」したとする企業数が全体に占める構成比と「減少」したとする企業数の構成比との差(DI)を中心にして分析を行いました。

### 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	63	49	126	69	44	64	2	42	459	32.3%	32.3%
5～10	130	68	32	20	87	50	16	15	418	29.4%	61.8%
11～20	106	26	17	7	45	25	14	5	245	17.3%	79.0%
21～30	33	14	9	12	13	9	15	5	110	7.7%	86.8%
31～50	34	7	9	7	7	6	10	1	81	5.7%	92.5%
51～100	21	9	8	3	4	8	7	1	61	4.3%	96.8%
101～	13	6	5	4	1	14	3	0	46	3.2%	100.0%
計	400	179	206	122	201	176	67	69	1,420	100.0%	
構成比	28.2%	12.6%	14.5%	8.6%	14.2%	12.4%	4.7%	4.9%	100.0%		

# 景況感大きく改善、未だデフレへの警戒感は解けず！！

【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

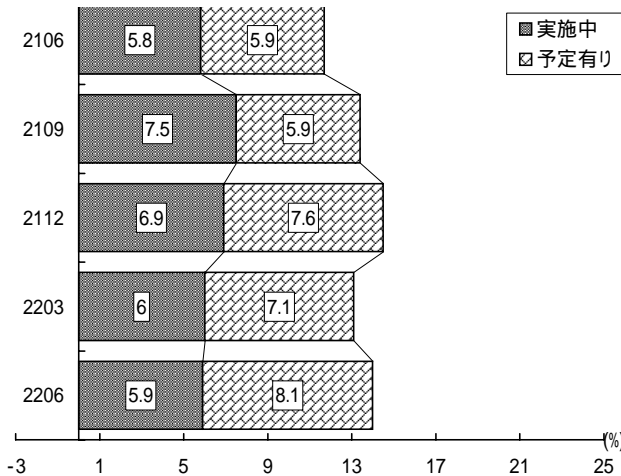
販売価格DIはマイナス20.9（前环比+4.9ポイント）、販売数量DIはマイナス21.8（前环比+8.8ポイント）となり、販売価格DI・販売数量DIともに上昇しています。

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

平成22年7-9月期は、販売価格DIが4.8ポイント、販売数量DIが4.0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、今期に比較して販売価格・数量DIともに比較的小幅な改善の見込みとなっています。

【設備投資】



## 経営上の問題点

第一位は「売上の停滞・減少」で66.4%、第二位は「価格競争の進展」が45.3%、第三位は「販売・受注単価の低下」が38.3%となりました。

平成22年4-6月期に売上・収益DIともに改善傾向にあり、中小企業の景況感も改善はされていますが、未だ価格競争にともなうデフレの進行は止まらず、政府による有効なデフレ対策が示されない中、国内需要の停滞もあって、中小企業の景況感には依然として不透明感があります。

業績が安定してきた企業はあるものの、サービス業や不動産業など依然として厳しい状態が続く業種もあります。

中小企業の景況感は、明らかに改善傾向にあります、しかしデフレの進行という視点からは、依然として価格競争の進展にともなう売上の停滞・減少が予想される中、景気の先行きに慎重な姿勢がうかがえます。（中小企業診断士：平山）

## 売上受注・収益コメント

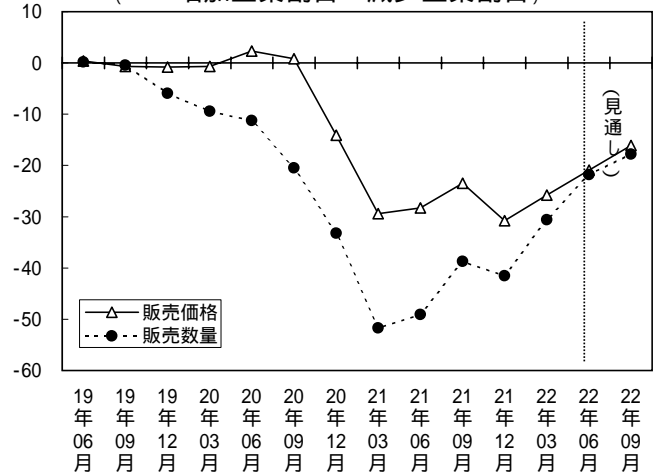
売上DIはマイナス25.2（前环比+12.0ポイント）、収益DIはマイナス25.5（前环比+10.5ポイント）となり、平成22年4-6月期は平成22年1-3月期に比較して大きく上向き、回復しました。製造業においては、5期連続の改善となりました。

業種別では、製造業、不動産業が売上・収益DIともに牽引しています。しかし、運輸業、飲食業、建設業、サービス業は前环比プラスで推移したものの、小幅な上昇に止まりました。

また、平成22年7-9月期は今期よりも上向くと予想されました。業種別では、製造業では売上・収益DIの改善傾向に一服感があるものの、卸売業、小売業、飲食業では緩やかな回復が、建設業、運輸業では大きな回復が予想されます。しかし、サービス業、不動産業では下降すると予想しています。

【販売価格・数量】

(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



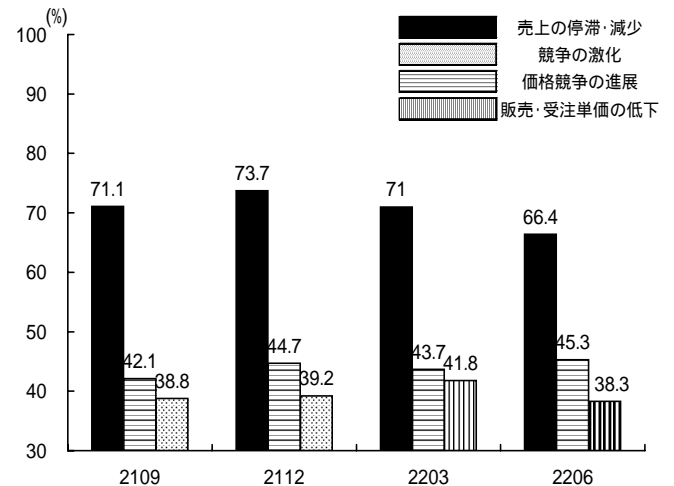
## 設備投資

「実施中」は5.9%（前环比-0.1ポイント）、「予定有り」は8.1%（前环比+1.0ポイント）となりました。

前回時に比較して、「実施中」はほとんど変わらず、「予定有り」はやや増加しています。売上DI、収益DIは上昇傾向にありますが、中小企業の設備投資意欲は依然として冷え込んだ状態にあります。

設備投資計画予定有りの内容は、機械等の新設・増設から事務所、店舗、工場等の新設・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す。また設備投資における資金調達方法は、大半を自己資金で対応しています。

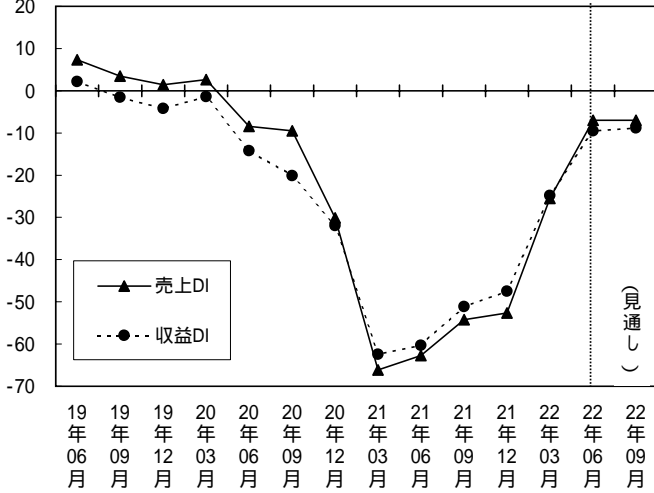
【経営上の問題点】(複数回答)



# 製造業 (400社)

## 売上・収益DIが大幅に回復、デフレ対策に期待！！

【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18.7（前回比+8.4ポイント）、受注数量DIはマイナス7.0（前回比+14.2ポイント）となりました。

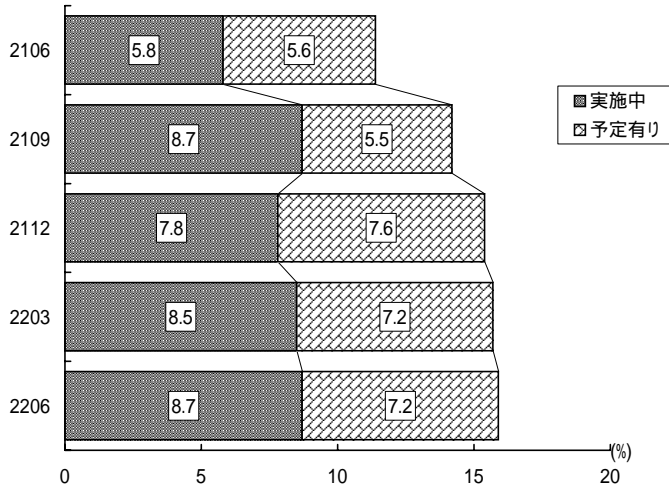
平成22年7-9月期は、受注価格DIが6.7ポイント、受注数量DIは2.0ポイントと改善する見通しです。

受注価格DIは平成20年10-12月期の水準に迫り、受注数量DIは平成19年10-12月期の水準を上回りました。

今回もどちらかと言えば、受注数量の改善が売上・収益の回復に結びついている構造です。

しかし今後は、大手メーカーの海外生産シフトが顕著で、受注数量の減少を予想される企業もあって、慎重な姿勢がうかがえます。

### 【設備投資】



### 経営上の問題点

第一位は「売上の停滞・減少」が67.8%、第二位「販売・受注単価の低下」が45.3%、第三位「仕入れ単価の上昇」が43.8%となりました。

売上DIの大幅な改善にともない、「売上の停滞・減少」が67.8%に減少しました。しかし、有効なデフレ対策が実施されない中、資源インフレと最終製品デフレが共存し、今後の売上や収益の推移には、依然不透明感が根強くあって、今後の景況感に慎重な姿勢がうかがえます。

(中小企業診断士：兵庫、尾崎、萩原、井筒)

### 売上受注・収益コメント

売上DIはマイナス7.0（前回比+18.5ポイント）、収益DIはマイナス9.5（前回比+15.3ポイント）で、前回比大きく改善し、平成20年6月期の水準を上回りました。これで、平成21年4-6月期以降、5期連続の改善となりました。

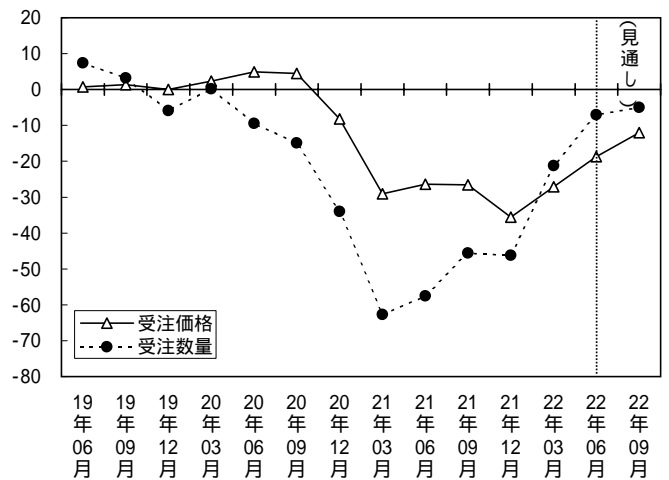
平成22年7-9月期は、売上DIは今期と同じマイナス7.0で、収益DIが0.7ポイント改善する見通しで、ここに来て改善のペースは一服感があります。

欧州の経済状況が不安定に推移し、大手企業と取引がある中小企業では、元請け企業の生産調整にともない、売上・収益ともに減少が予想される企業もあります。また一方では、太陽光パネル関連の部品を扱う中小企業では、売上が対前期比倍増以上の増加で推移する企業もあります。

環境関連に携わる製造業は、今後も一層の改善が見込まれます。

### 【受注価格・数量】

(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)

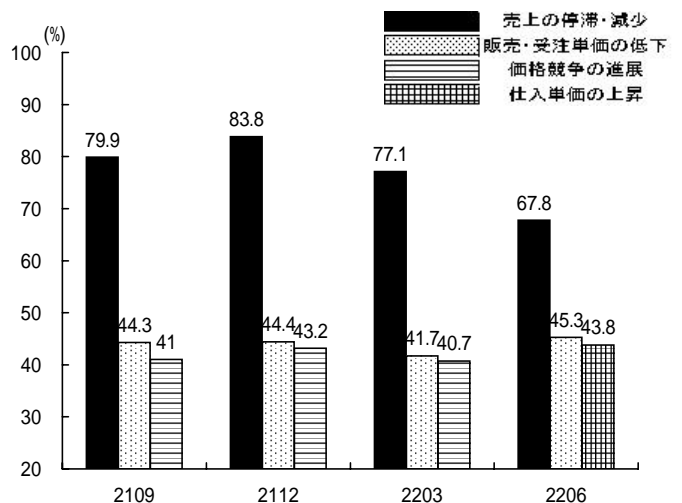


### 設備投資

「実施中」が8.7%（前回比+0.2ポイント）で、「予定有り」は7.2%（前回と同じ）となりました。「実施中」と「予定有り」の合計は15.9%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。売上、収益DIともにリーマンショック以前の水準に戻っています。しかし、大半の中小企業が今後の業況の推移を依然として慎重に考える中、まだまだ設備投資には積極的な姿勢にはなれない状況が続くと思われます。

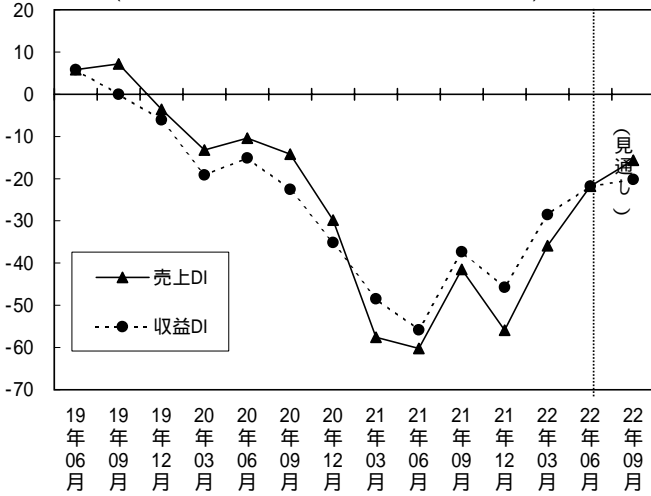
### 【経営上の問題点】(複数回答)



# 卸売業 (179社)

## 価格競争下の回復！収益環境は苦戦の様相！！

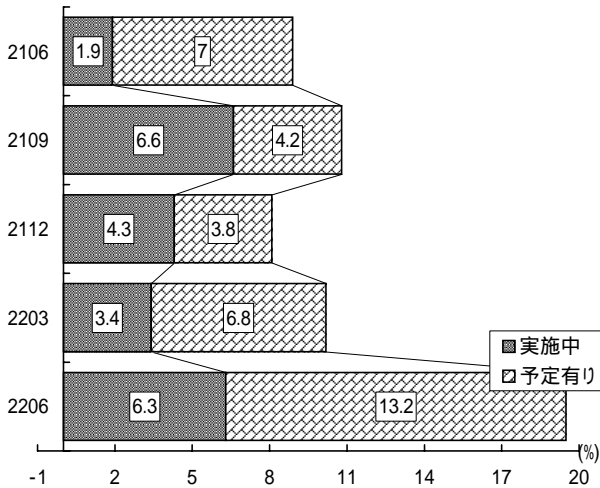
【売上受注・収益】  
(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



### 販売価格・数量

販売価格DIはマイナス7.2（前环比+6.3）、販売数量DIはマイナス22.3（前环比+7.2）となりました。  
平成22年7-9月期は、販売価格DIが5.6ポイント、販売数量DIが4.4ポイントの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、販売価格・数量ともが回復に寄与しています。  
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。  
一方、他社では手に入らない家具を海外から輸入して卸売している企業では、売上高が毎年倍増している企業もあります。このように、扱う商品で他社との差別化を図り、価格競争を回避して売上や収益を確保する企業も一部には見られます。

### 【設備投資】



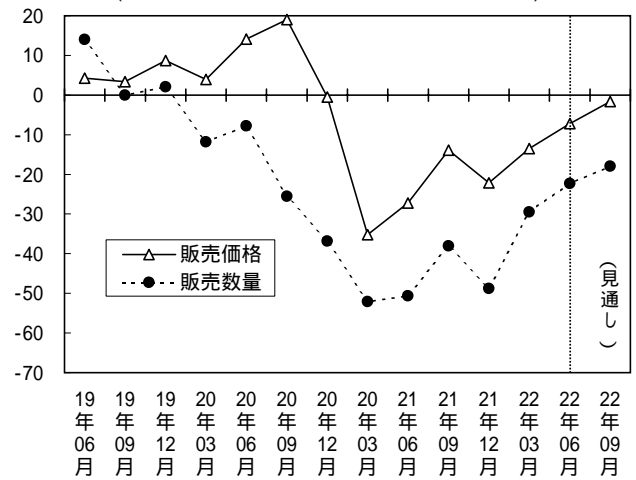
### 経営上の問題点

第一位は「売上の停滞・減少」で68.4%、第二位は「価格競争の進展」で51.4%、第三位が「競争の激化」で41.8%となりました。  
デフレ対策が打たれない中、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。  
また売上高は増加傾向にあります。鋼材卸では、見積り引き合いが増加する中で、単価の厳しいものが多く、価格競争はさらに激化し、収益環境は今後厳しくなると考えられます。  
特に消費財型業種では、顧客の節約志向が強い中、依然として今後の景況の先行きに、不透明感が漂っていると思われまます。  
(中小企業診断士：小阪)

### 売上受注・収益コメント

売上DIはマイナス21.8（前环比+14.1ポイント）、収益DIはマイナス21.8（前环比+6.7ポイント）となりいずれも前环比改善しました。  
平成22年7-9月期は、売上DIが6.2ポイント、収益DIが1.6ポイント改善の見通しです。  
卸売業内では、鋼材卸売業では建築鋼材の注文が増加傾向にありますが、仕入値が高騰して、今後収益面では厳しい推移が予想されます。  
ビニール製品卸売業では、運送業向けのビニールシートの需要が増加している企業もあり、個別企業間でバラツキが見られます。

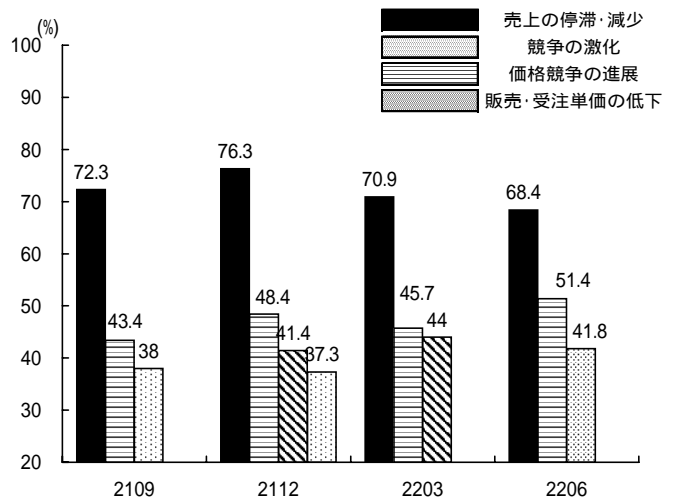
【販売価格・数量】  
(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



### 設備投資

「実施中」が6.3%（前环比+2.9ポイント）、「予定有り」は13.2%（前环比+6.4ポイント）となり、「実施中」と「予定有り」の合計は19.5%となり、設備投資意欲は改善されました。  
設備投資の内容は、事務所、店舗、工場等の新設・増設・保守・更新が半数を占め、自己資金と一部借入により資金調達を行っています。  
卸売業ではこれまで控えてきた設備投資を実施する動きが見られます。

【経営上の問題点】(複数回答)

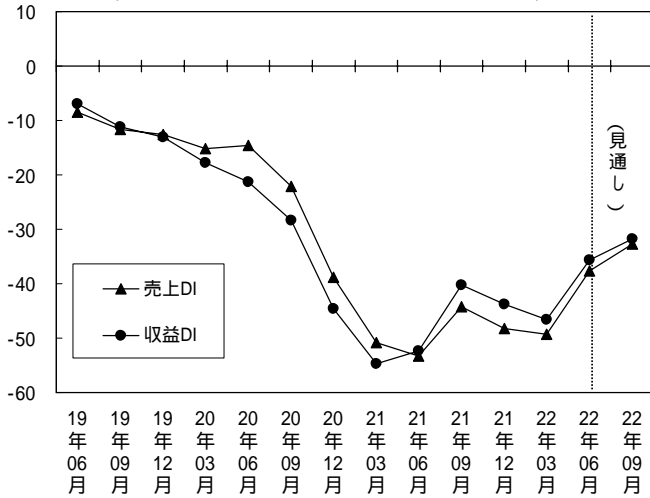


# 小売業 (206社)

## 売上・収益ともに改善あるも、迫るデフレの波！！

【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21.5（前回比+4.3ポイント）、販売数量DIはマイナス32.8（前回比+7.1ポイント）となりました。

販売価格・数量ともにDIは前回比やや持ち直しました。

平成22年7-9月期は、販売価格DIが1.7ポイント、販売数量DIが4.3ポイント改善する見通しとなりました。

個人消費マインドは未だ上向かず、今後も価格競争がさらに激しくなる中、販売価格・数量ともに微増と予想していて、厳しい状況はまだ続くと思われます。

### 売上受注・収益コメント

売上DIはマイナス37.6（前回比+11.7ポイント）、収益DIはマイナス35.6（前回比+11.0ポイント）となり、久しぶりに両DIとも前回比上向きました。

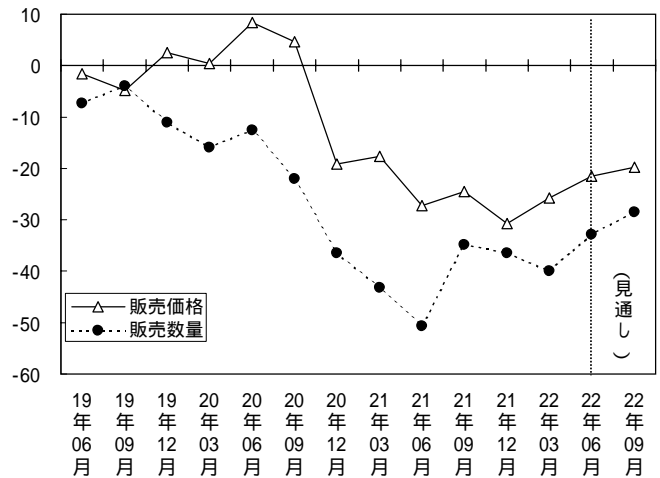
平成22年7-9月期は、売上DIが4.9ポイント、収益DIが3.8ポイント改善する見通しです。

小売業では両DIは前回比改善されましたが、依然として、「顧客の節約志向」や「消費マインドの低下」「客単価の減少」などを背景に、今後の景況感に慎重な姿勢が伺えます。

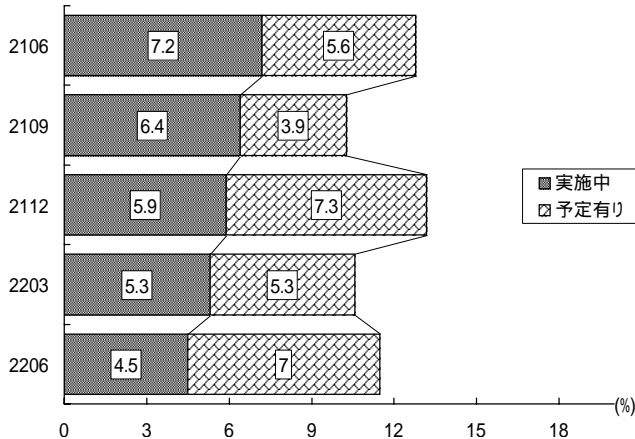
エコポイントをはじめとする政府の経済対策は、中小企業には特に大きな効果はなく、中小企業にとって有効な景気対策が打出されることを望んでいます。

【販売価格・数量】

(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



【設備投資】



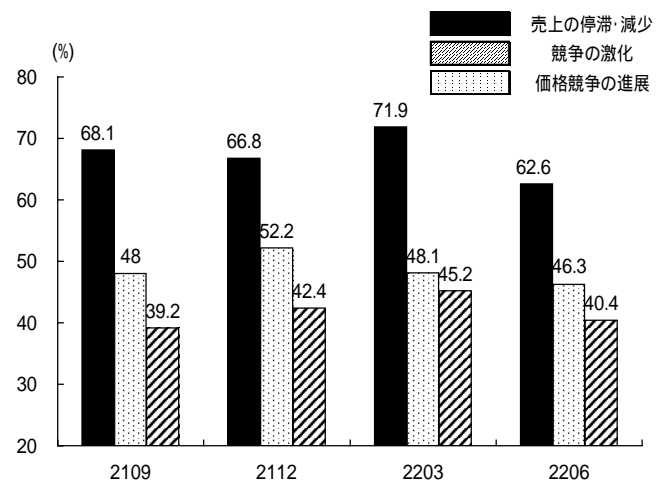
### 設備投資

「実施中」は4.5%（前回比-0.8ポイント）、「予定有り」は7.0%（前回比+1.7ポイント）で、「実施中」と「予定有り」の合計は、11.5%となりました。

今後の景況感に不透明感が漂う中、小売業においては、当面設備投資を実施する余力はないと考えられます。

個人消費マインドの回復に目途が立たない限り、設備投資意欲が当分は上向かないと思われます。

【経営上の問題点】(複数回答)



### 経営上の問題点

第1位「売上の停滞・減少」が62.6%、第2位「価格競争の進展」が46.3%、第3位「競争の激化」が40.4%となりました。

節約志向や巣籠り消費の傾向により、ネット販売が徐々に増加しており、顧客の購入スタイルは確実に変化してきています。大手ショッピングセンターなどの実店舗に加え、ネット販売業者との競争も激しさを増していることから、中小小売業にとっては「売上の停滞・減少」が最大の問題点といえます。

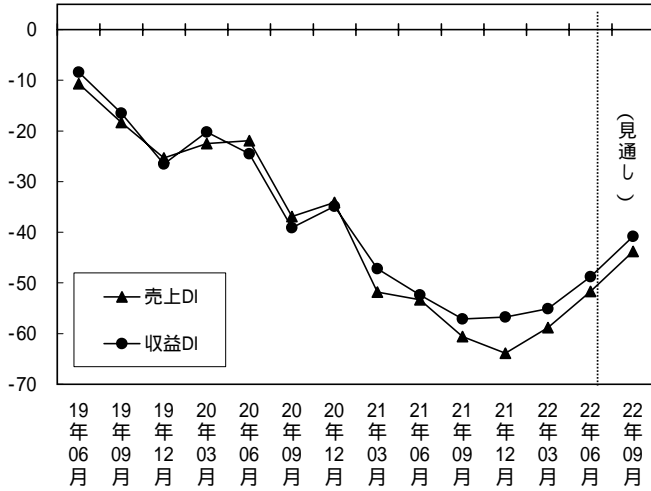
顧客の消費スタイルに合わせた販売方法や品揃えの工夫が必要になっています。中国人のピザ発給要件の緩和により、今后来販する中国人は更に増えると予想されることから、中国人をターゲットにした販売体制を整備することも方策の一つではないでしょうか。

(中小企業診断士：宗和、服部)

# 飲食業 (122社)

## 大手チェーン店との戦いは続く！熾烈な顧客争奪戦

【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24.4（前回比-7.6ポイント）、販売数量DIはマイナス41.7（前回比+7.0ポイント）となりました。

平成22年7-9月期は、販売価格DIが6.2ポイント、販売数量DIが1.8ポイント改善の見通しとなりました。

中小飲食店では大手チェーン店による価格攻勢は依然として激しく、販売価格の下落を顧客の回転率を上げて対抗しています。

しかし「顧客の節約志向」や「消費マインドの低下」が根強くあって、販売価格や販売数量は、今後も厳しい状況が予想されます。

### 売上受注・収益コメント

売上DIはマイナス51.7（前回比+7.1ポイント）、収益DIはマイナス48.8（前回比+6.3ポイント）となり、前回比改善しました。

平成22年7-9月期は、売上DIが7.9ポイント、収益DIが8.0ポイント改善の見通しです。

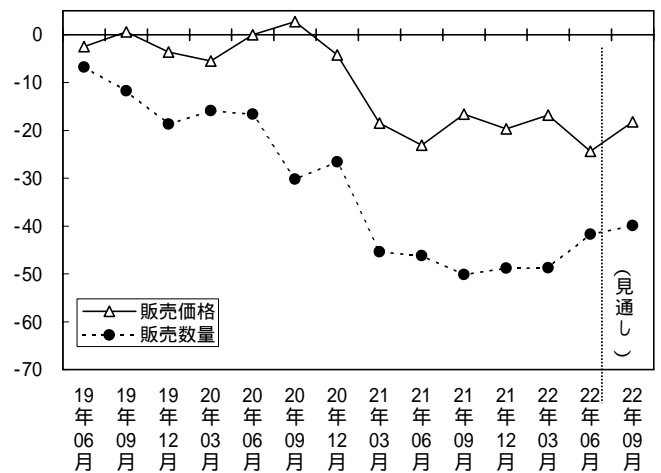
個人所得が低迷する中、消費者が外食を控える傾向は続いています。

中小飲食店では価格競争が一層激化し、値上げには踏み切らず、回転率を上げて売上高の増加を図ろうとしています。

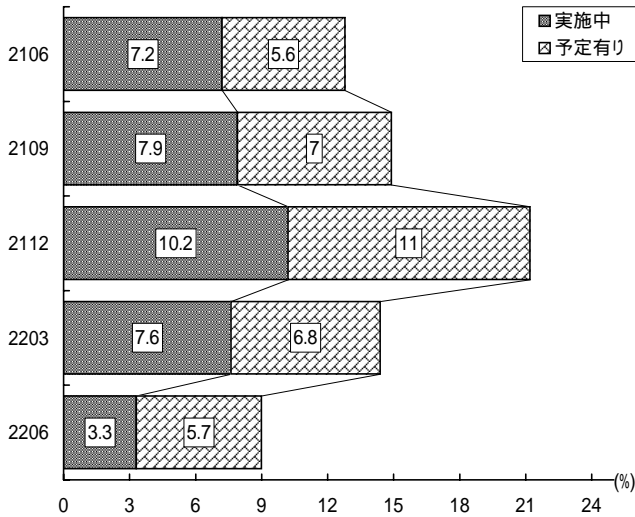
また、他店との差別化を図るために、接客マナーをはじめとした従業員教育に力を注いでいる店もあります。

今後の飲食業の景況感の推移も依然として厳しいことが、予想されます。

【販売価格・数量】  
(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



### 【設備投資】



### 設備投資

「実施中」は3.3%（前回比-4.3ポイント）、「予定有り」は5.7%（前回比-1.1ポイント）となり、「実施中」と「予定有り」の合計は9.0%となりました。

ますます激しくなる大手チェーン店との価格競争を背景に、設備投資意欲は一層冷え込んでいます。

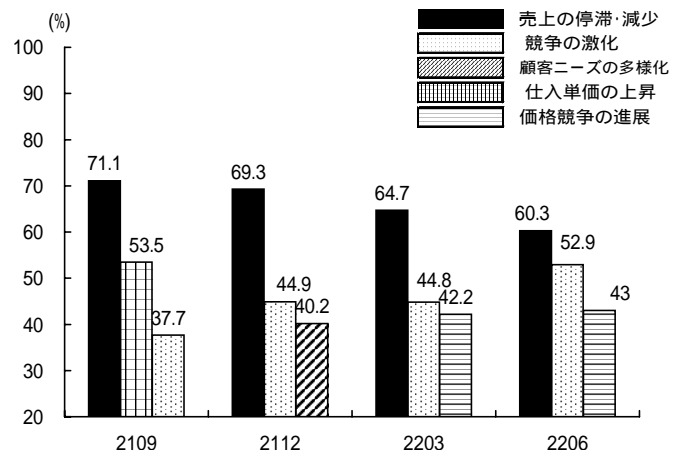
店舗や備品などの設備は、老朽化に伴う定期的な更新が必要ですが、もはや設備投資を考える余地は無くなっています。

### 経営上の問題点

第一位「売上の停滞・減少」が60.3%、第二位「競争の激化」が52.9%、第三位「価格競争の進展」が43.0%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、大規模ショッピングセンター内のフードコートや、大手チェーン店との顧客争奪戦が激化しており、価格競争と相まって、今後廃業に追い込まれる店も出てくる懸念されます。

【経営上の問題点】(複数回答)



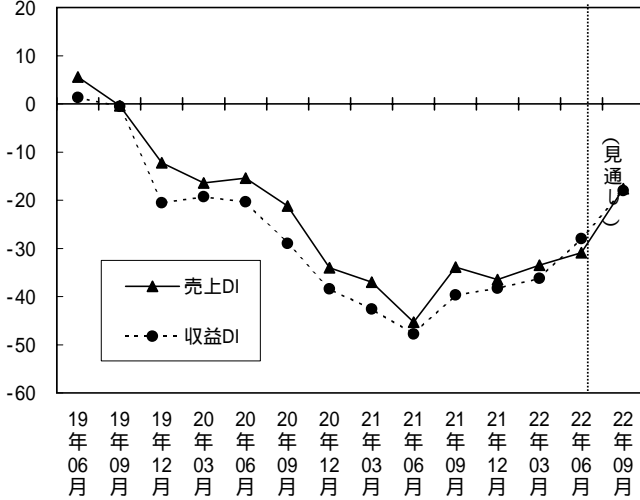
(中小企業診断士：兵庫、尾崎、金澤)

# 建設業 (201社)

## 戸建住宅で動きあり！公から民へ！！

【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

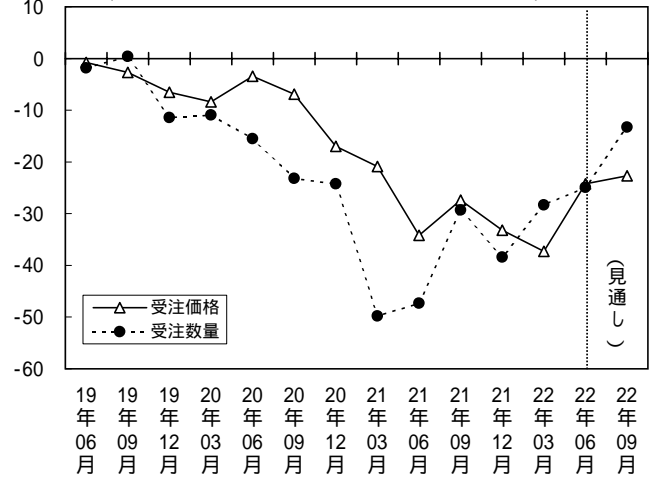
受注価格DIはマイナス24.2（前回比+13.1ポイント）、受注数量DIはマイナス24.9（前回比+3.4ポイント）となり、受注価格が大きく改善されました。  
平成22年7-9月期は、受注価格DIが15ポイント、受注数量DIが11.6ポイント改善する見通しです。  
大阪市内で建売が増加している中小企業が一部にあって、4,000万円前後の価格帯の販売が好調です。  
今後も受注数量の増加が見込まれますが、価格競争が激化する中、販売価格は苦戦することが予測されます。

### 売上受注・収益コメント

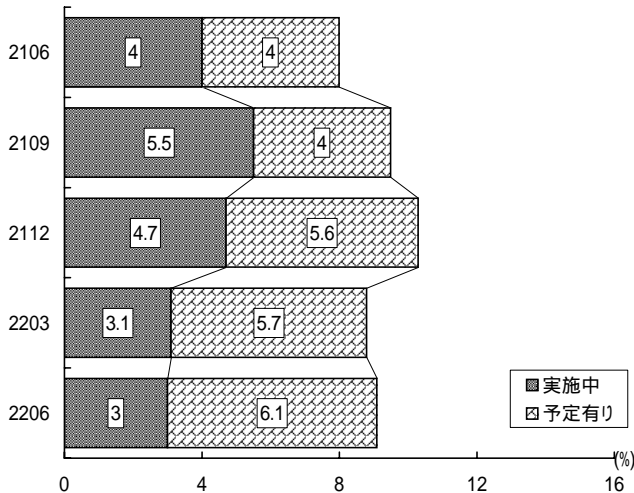
売上受注DIはマイナス30.9（前回比+2.6ポイント）、収益DIはマイナス28.0（前回比+8.2ポイント）となり、わずかながら改善しました。  
平成22年7-9月期は、売上DIが13.3ポイント改善し、収益DIは10.0ポイント改善する見通しです。  
一部地区では戸建住宅は、4千万円前後の価格帯の販売が好調です。  
公共事業を取り扱う業者の景況感は、ますます厳しくなっています。  
中小建設業では、小口物件を主体に堅実に経営するも、受注確保を優先して採算を後回しにする傾向も見受けられます。

【受注価格・数量】

(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



### 【設備投資】



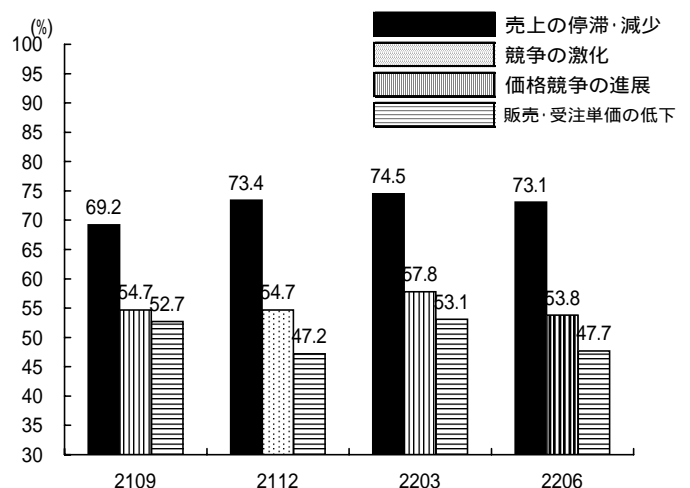
### 設備投資

「実施中」は3.0%（前回比-0.1ポイント）、「予定有り」は6.1%（前回比+0.4ポイント）で、「実施中」と「予定有り」の合計は9.1%となりました。  
前回調査時より、景況感は回復傾向にあります。設備投資には未だ慎重な姿勢が伺えます。  
設備投資意欲の回復には、もうしばらく時間が必要です。

### 経営上の問題点

第一位「売上の停滞・減少」が73.1%、第二位「価格競争の進展」が53.8%、第三位「販売・受注単価の低下」が47.7%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。  
公共事業が縮小される中、民間戸建住宅の販売に少しずつ動きがあって、今後期待されます。  
しかし、採算を犠牲にして売上を伸ばす動きも一部にはあり、今後収益の悪化が懸念されます。

【経営上の問題点】(複数回答)

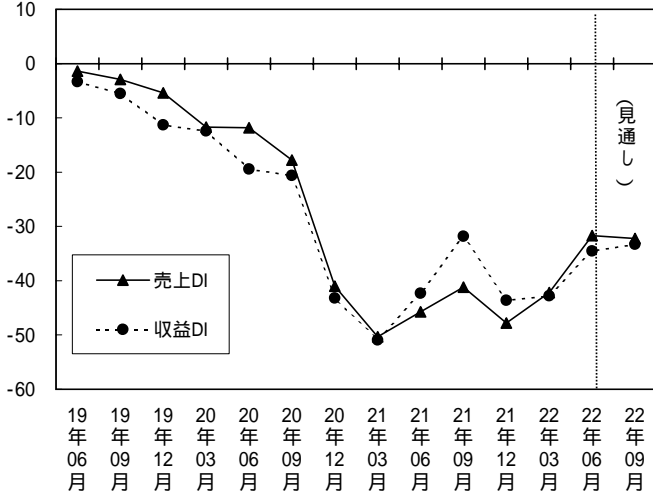


(中小企業診断士：萩原、井筒、澤田、真下)

# サービス業 (176社)

## 求められるオリジナリティ！差別化戦略へ！

【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27.5（前回比-6.1ポイント）、販売数量DIはマイナス30.5（前回比-0.8ポイント）と悪化しました。

平成22年7-9月期は、販売価格DIが4.0ポイント、販売数量DIが1.0ポイント改善する見通しとなっています。

観光ツアー業者では、価格を抑えて、組合やグループなどの団体客を狙った営業に力を入れています。

### 売上受注・収益コメント

売上DIはマイナス31.7（前回比+10.5ポイント）、収益DIはマイナス34.5（前回比+8.3ポイント）となり改善しました。平成22年7-9月期は、売上DIが0.5ポイント悪化し、収益DIが1.2ポイント改善する見通しです。

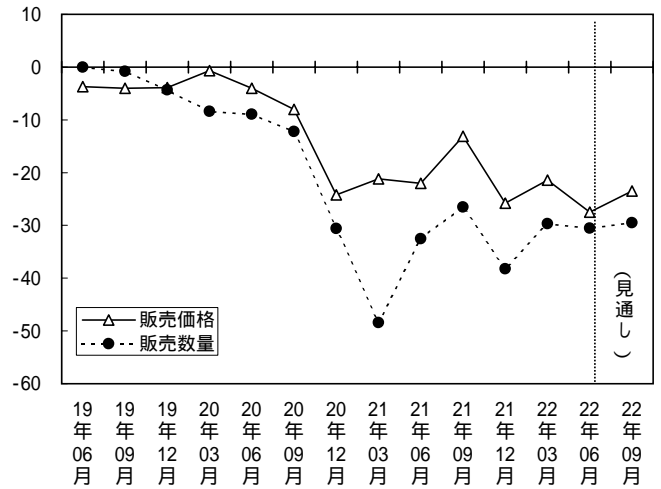
観光バス運行を営む企業では、季節的要因はありますが、売上自体は回復しつつあります。しかし、収益環境は厳しく、赤字を余儀なくされているところもあります。

自動車修理・整備業では、売上・収益ともに前年並みで推移し、最悪期を脱した感があります。

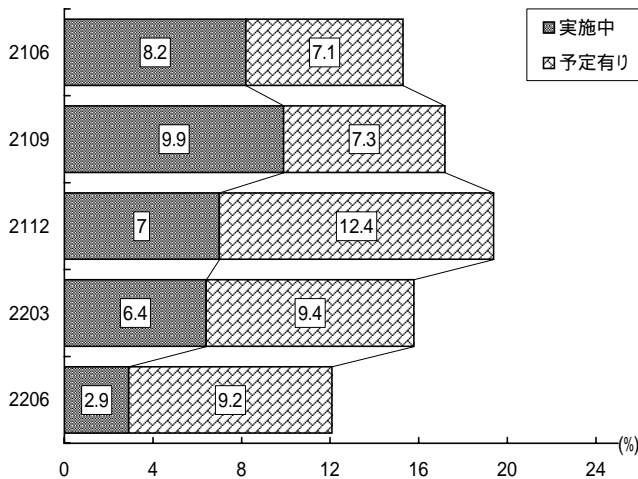
また、将来の雇用環境に対する不安から、専門学校では入学者が増加傾向にあります。

いずれにせよ中小サービス業は同業他社と比較して、何か特徴がないと売上の確保は難しい状況は一層強まっています。

【販売価格・数量】  
(DI = 増加企業割合 - 減少企業割合)



### 【設備投資】



### 設備投資

「実施中」が2.9%（前回比-3.5ポイント）、「予定有り」が9.2%（前回比-0.2ポイント）となり、「実施中」と「予定あり」の合計は12.1%となりました。

自動車整備業では、一部工場を閉鎖し、賃貸物件にして賃料収入を確保し、収益ベースの改善を図る企業もあって、設備投資意欲は依然冷え込んだ状態です。

### 経営上の問題点

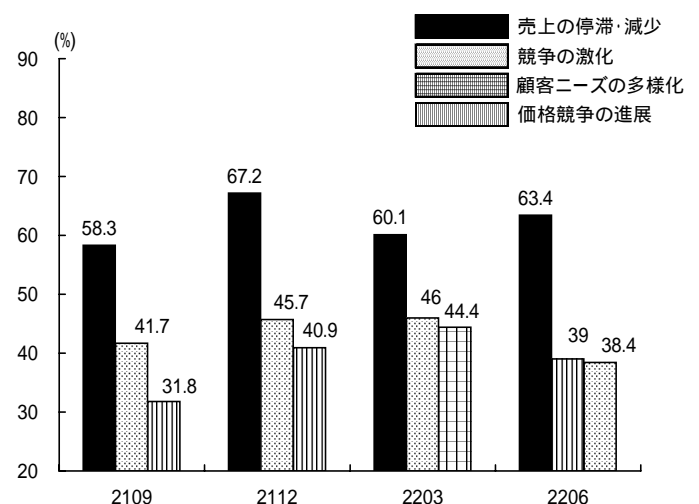
第一位は「売上の停滞・減少」が63.4%、第二位が「価格競争の進展」で39.0%となり、第三位「競争の激化」が38.4%となりました。

デフレによる顧客の低価格志向により、価格競争が激しくなっています。

消費者の節約志向の中、サービス業への需要は後回しにされがちです。

しかし景況が悪いために、入学者が増加している専門学校や、夏休みに向けたオリジナル企画で顧客の支持を得る旅行者業者などもありますが、価格競争が進展する中、採算の悪化が懸念されます。

【経営上の問題点】(複数回答)



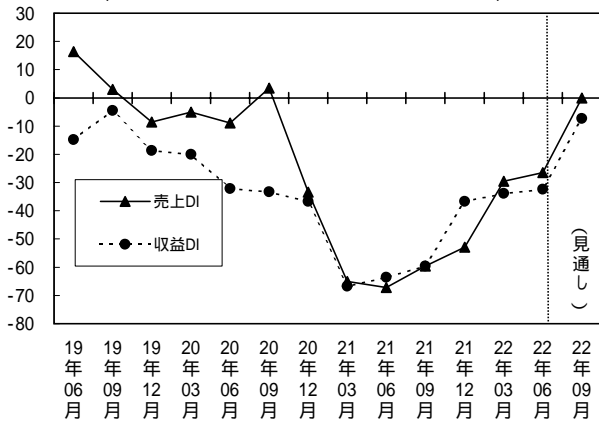
(中小企業診断士：小林、尾崎、井筒、仲井、澤田)



# 運輸業 (67社)

## 物流量増加！激しさを増す中堅運送業との戦い！

【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68.8%、第二位は「価格競争の進展」が42.2%、「競争の激化」が40.6%と続きました。

中小運輸業社は、中堅規模の運輸業社との価格競争が激化していますが、物流量は今後も増加すると予想しています。

また今後、鋼材価格の高騰や原油価格の上昇が予想されますが、物流関連にどのような影響もたらされるのかは不透明です。

(中小企業診断士：小林、真下)

### 売上受注・収益コメント

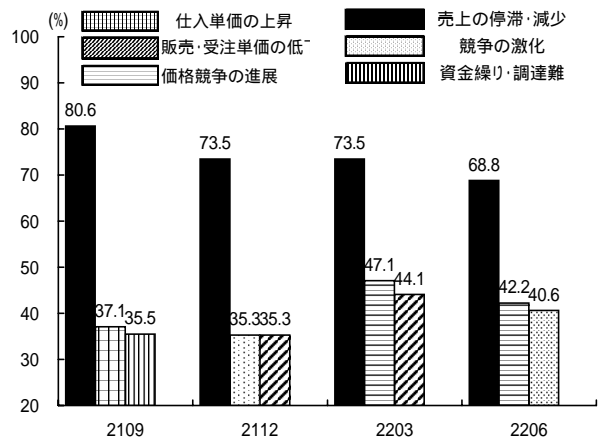
売上受注DIがマイナス26.5(前回比+3.0ポイント)、収益DIがマイナス32.4(前回比+1.4ポイント)となり、小幅ながら前回比改善しています。

製造業を中心とした景況感の一服感にともない、生産財の物流もやや鈍感して、売上・収益DIともに小幅な改善になりました。

平成22年7-9月期は、売上DIが26.5ポイント、収益DIが25.1ポイントと改善する見通しとなっています。

しかし、中小運輸業者は中堅規模の運輸業者との価格競争が激化しています。今後、ガソリン価格の上昇が予想される中、収益を圧迫することも考えられます。

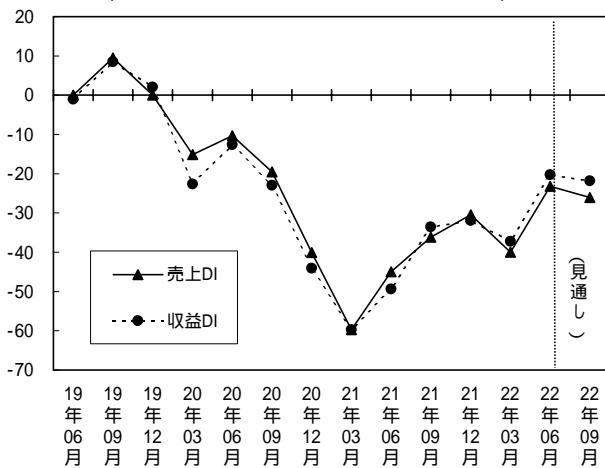
### 【経営上の問題点】(複数回答)



# 不動産業 (69社)

## 動き出した収益物件！小型物件にも動きあり！

【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56.9%、第二位は「競争の激化」が44.6%、「顧客・消費者・利用者ニーズの多様化」が35.4%となりました。

分譲物件は、小型物件主体で動きはありますが、収益確保は困難になっています。

建売用地がなかなか見つからない状況の中で、購入価格が予想以上に高騰している地域もあるようです。

消費者ニーズは多様化し、低価格志向は一層強まる傾向にあります。

不動産業界も、景気の先行きは未だ不透明感が漂っています。

(中小企業診断士：澤田、仲井、服部)

### 売上受注・収益コメント

売上DIはマイナス23.2(前回比+16.8)、収益DIはマイナス20.3(前回比+16.9)と前回比大きく改善しました。

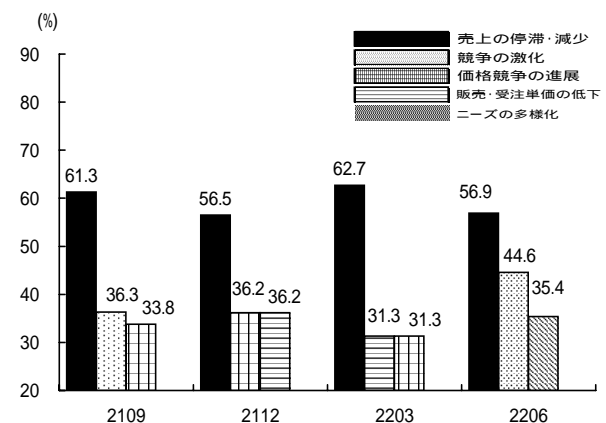
平成22年7-9月期は、売上DIが2.9ポイント、収益DIが1.5ポイント悪化する見通しです。

2億円までの収益物件については、物件売買に少し動きが見られます。また築年数が古い収益ビルは売却に出されるものが増加しています。

戸建物件については、中規模・大型物件は依然停滞していますが、小型物件では売買の動きが見られます。

しかし、依然として雇用・所得環境は厳しいため、消費者の低価格志向は一層高まり、同業他社との価格競争は激化しています。不動産業界の景況感が安定するには、まだ時間が必要です。

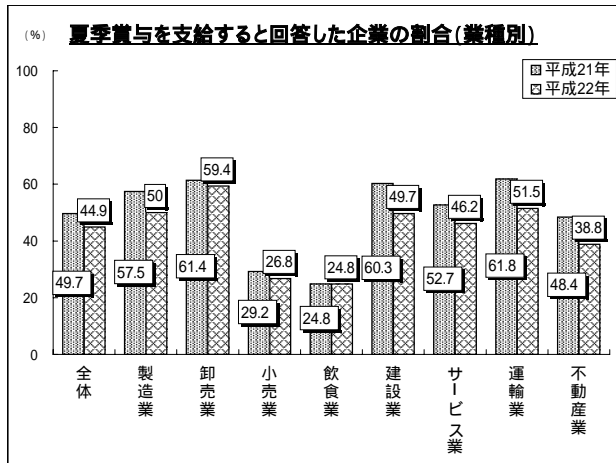
### 【経営上の問題点】(複数回答)



# 夏季賞与支給状況 (回答企業数 = 1,384社)

”支給率49.7%(昨年)から44.9%に低下”!

## 夏季賞与支給状況(業種別)



## 夏季賞与支給状況(業種別)

回答企業数 = 1,384社

夏季賞与を支給すると回答した企業は全体の44.9%(前年比-4.8ポイント)となり、過半数以上の企業が夏季賞与の支給がない状態となっています。

業種別では、製造業・卸売業・運輸業が平均を上回っています。小売業・飲食業・不動産業は前年度以下の支給率となりました。

すべての業種で支給率は前年を下回りました。特に景況感の悪化が目立つ小売業、飲食業では二期連続支給率が低迷しています。

中小企業では、夏季賞与の支給に余裕のない企業がますます増加しています。

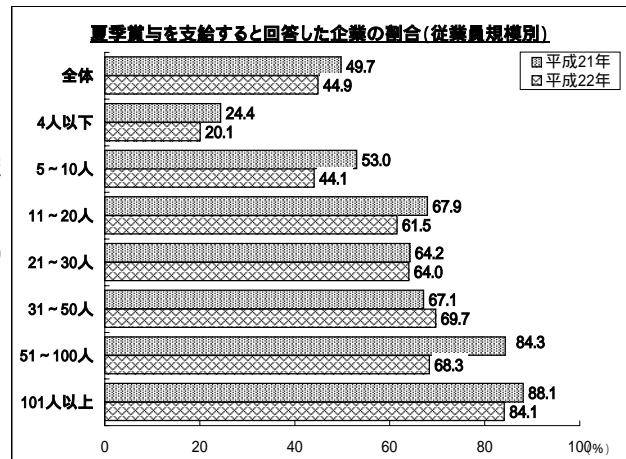
## 夏季賞与支給状況(従業員規模別)

### 夏季賞与支給状況(規模別)

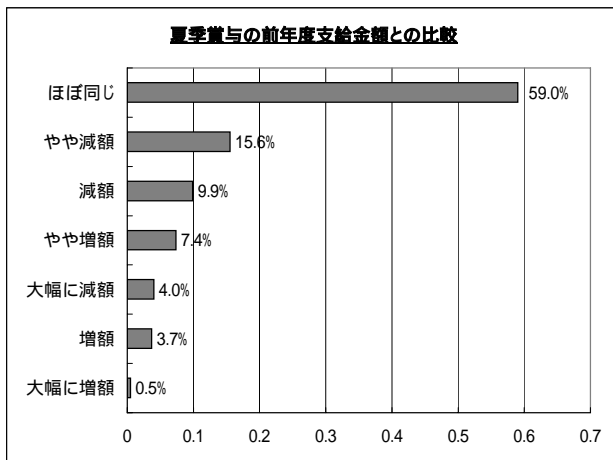
夏季賞与支給状況を規模別に見ると、従業員規模が大きくなるほど支給率が高くなる傾向があり、家族経営が中心の「4人以下」の20.1%に対して、組織として確立されている「101人以上」は84.1%と、支給率には大きな開きがあります。

従業員規模が「31~50人」の事業所では対前年比わずかながら増加していますが、「51~100人」では16%の大幅な減少となりました。

どの従業員規模でも、支給率が減少する傾向は強まっています。



## 前年度との夏季賞与支給金額状況



## 前年度との夏季賞与支給金額の状況

昨年の平均夏季賞与支給金額は284,274円でした。

今年の夏季賞与を支給すると回答した企業のうち、59.0%の企業が前年並みの支給を予定しています。

一方、支給金額の減額を予定する企業は29.5%であったのに対し、増額を予定する企業は11.6%に止まりました。