

2024年7月25日

各位

大阪中小企業投資育成株式会社  
代表取締役社長 小林利典  
(大阪市北区中之島3-3-23)

## 投資先企業景況アンケート結果の発表

下記の通り、当社投資先企業に対して景況アンケートを実施いたしました。  
結果については次頁以下をご覧ください。

調査時点：2024年6月中旬

調査対象先：当社投資先企業1,183社

回答数：622社

回収率：52.6%

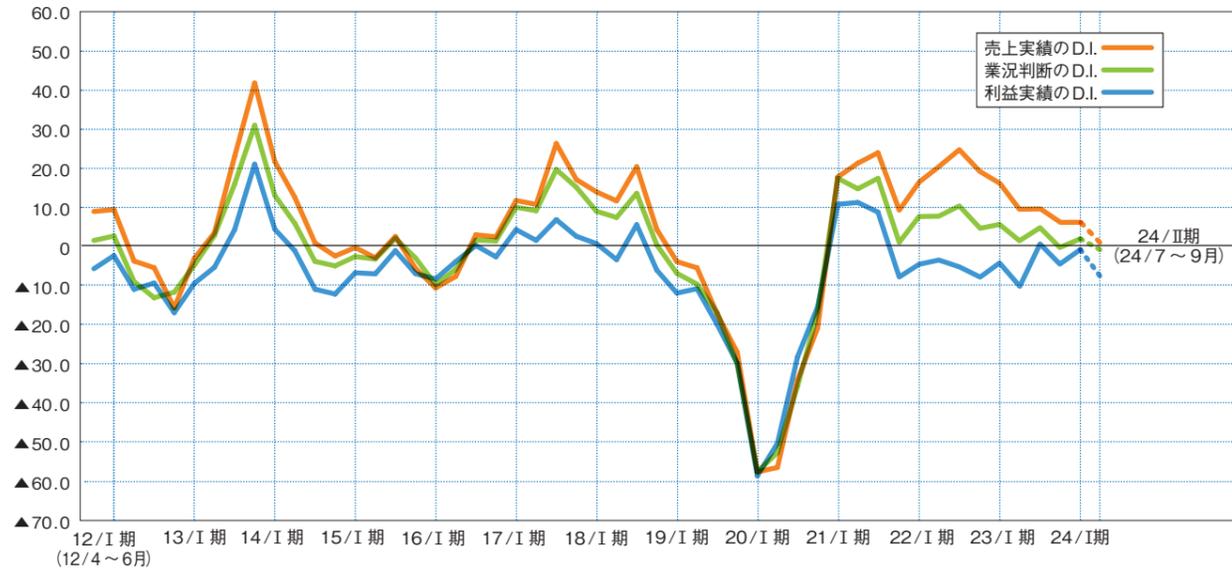
---

◇本発表に関するお問い合わせ先  
事業ソリューション部  
小久保 宏昭  
電話：06-6459-1700  
メール：pr@sbic-wj.co.jp

## 景況感は小幅ながら改善

投資先企業の2024年度第1四半期景況アンケートによると、2024年4～6月の売上実績D.I.は横ばいとなり、利益実績、業況判断実績の各D.I.指標は改善した。利益実績D.I.は依然マイナス圏ながら、業況判断実績D.I.はプラスに転じた。次期は、人件費の高騰や物価上昇による需要の抑制、円安による諸コストの増加、自動車の認証不正問題の先行き不透明感などを抱え、利益の改善が難しい状況が続く見通しだ。

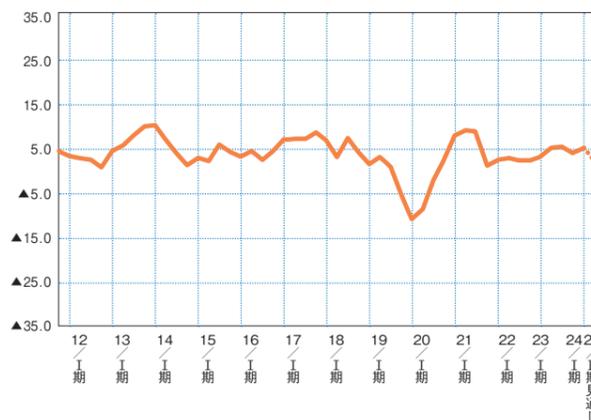
売上及び利益実績・業況判断のD.I. (前年同期比) の推移



利益実績の増減益割合 (前年同期比) の推移



資金繰り実績のD.I. (前年同期比) の推移

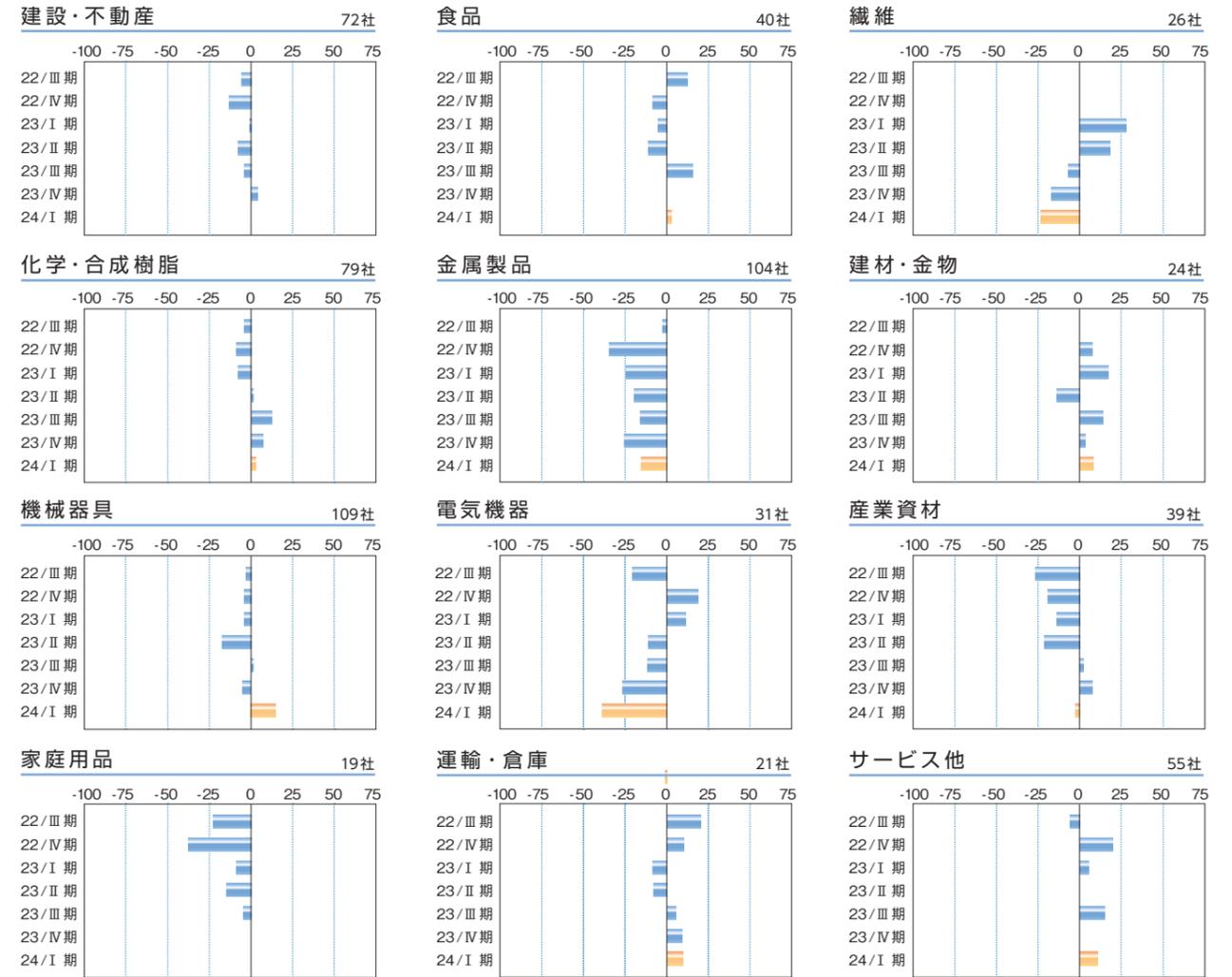


- ① 2024年4月～6月の売上実績D.I. (増収企業割合-減収企業割合)は前期の6.6から変わらず、利益実績D.I.(増益企業割合-減益企業割合)は▲4.9から▲1.0へ、業況判断実績D.I.(好転企業割合-悪化企業割合)は▲0.5から2.1と改善した。  
人件費の上昇に価格転嫁が追いついていない面もあるが、原材料などのコスト増に伴う価格転嫁が一定程度進んだと見られ、利益実績D.I.は依然マイナス圏ながら3.9ポイントの増加となった。業況判断実績D.I.は2.6ポイント増加し、前四半期から再びプラスに転じた。低下傾向が続いている売上実績D.I.は前四半期と同水準を維持した。
- ② 利益実績D.I.を業種別推移表で見ると、

2024年4～6月は機械器具がプラスに転じ、6業種がプラス圏となった一方で、産業資材がマイナスに転じ、4業種がマイナス圏となった。  
③ 2024年7～9月期の見通しD.I.は、2024年4～6月期と比較して売上実績D.I.が6.6から見通し1.0へ、利益実績D.I.が▲1.0から見通し▲7.3へ、業況判断D.I.が2.1から見通し▲1.5となり、3指標とも悪化を見込んでいる。また利益実績の増減割合で見ると、増益を見通す企業は9.0ポイント減少の17.5%へ低下し、減益を見通す企業は2.7ポイント減少の24.8%へ低下した。  
なお、6月調査の日報短観によると、相次ぐ不正問題の影響で自動車の景況感は悪

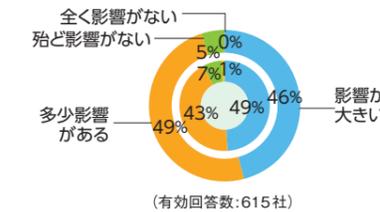
化したものの、半導体市況の回復や原材料高を製品価格などに転嫁する動きが広がったことで、大企業製造業の業況判断D.I.は素材関連業種を中心に前回調査から小幅改善し、2四半期ぶりに景況感の改善が示された。  
自動車の認証不正問題の先行き不透明感がある中、人件費の高騰や物価上昇による需要の抑制、円安による諸コストの増加は中小企業の収益を圧迫している。価格転嫁に対する理解は醸成されつつあるものの、中小企業にとって人件費やエネルギー費など諸コストの増加について十分な価格転嫁ができていないと見られ、適正な価格転嫁の推進と持続的な賃上げの実現が求められる。

主要業種別利益実績のD.I. (前年同期比) の推移



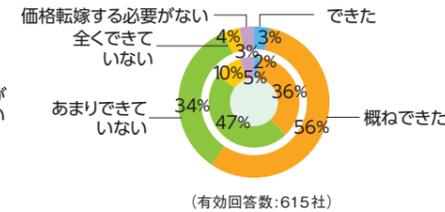
## 原材料価格など諸コスト上昇の影響についてのアンケート結果

### ● 経営に与える影響について



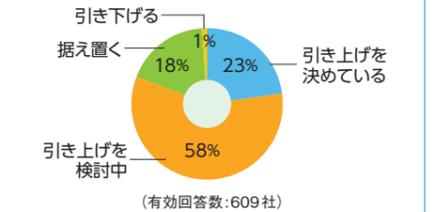
経済産業省・中小企業庁が年2回定期的に実施している「価格交渉促進月間(2024年3月)フォローアップ調査結果」によれば、コスト上昇分に対する販売価格への転嫁度合いを示す価格転嫁率は46.1%となり、昨年9月の調査から+0.4%の微増となりました。また、一部でも価格転嫁できた割合は63.0%から67.2%と約4ポイント増加し、価格転嫁の裾野は広がつつある一方、全く転嫁ができなかった企業も約2割あり、「転嫁できた企業」と「転嫁できない企業」で二極化の兆しもあるとしています。  
そこで、今回は2022年3月調査に続き原材料価格など諸コスト上昇の影響についてのアンケートを実施しました。

### ● 販売価格に価格転嫁できたかについて



原材料価格など諸コスト上昇が経営に与える影響について、「影響が大きい」が46%、「多少影響がある」が49%、「殆ど影響がない」が5%、「全く影響がない」が0%となりました。95%の企業が経営に何らかの影響を受けています。  
また原材料価格など諸コスト上昇を販売価格に転嫁できたかについては、「できた」が3%、「概ねできた」が56%、「あまりできていない」が34%、「全くできていない」が4%、「価格転嫁する必要がない」が3%となりました。約6割の企業で価格転嫁ができたことと答え、前回調査より2割近く増えています。一方で、「あまりできていない」「全くできていない」企業の割合は前回

### ● 今後1年間の販売価格の見通し



調査よりそれぞれ13%、6%減少しています。  
今後1年間の販売価格の見通しについては、「引き上げを決めている」が23%、「引き上げを検討中」が58%、「据え置く」が18%、「引き下げる」が1%となっています。約8割の企業で今後1年間に販売価格の引き上げを予定しています。  
原材料費をはじめとする諸物価高騰などを背景に、多少なりとも価格転嫁できている企業の割合は増加し、価格交渉が可能な取引環境は醸成されつつあるようです。中小企業にとって、今後も持続的な賃上げの原資確保のためにも価格転嫁率向上への取組強化が課題となっています。

外側の円は今回、内側の円は2022年調査