

～中小企業の2023年の賃上げに関する調査～
**4割が人材確保・定着等のための「防衛的賃上げ」を実施
物価上昇に見合う賃上げ率4%以上の中小企業は16.5%**

【問合せ】大阪商工会議所
総務企画部 企画広報室(永長、堤)
TEL:06-6944-6304

<調査概要>

- 調査目的 : 今般の物価上昇局面での賃上げ期待が高まる中、中小企業の経営実態および2023年度の賃上げ方針、必要な支援等について把握し、政府への要望など事業の基礎資料とするため。
- 調査期間 : 2023年1月31日(火)～2月9日(木)
- 調査対象 : 大阪商工会議所会員の中小企業1,429社
- 調査方法 : 送付・回収ともにファクシミリ
- 有効回答数 : 85社(有効回答率5.9%)

調査結果のポイント**I. 賃上げ予定について****(1) 2023年の賃上げ予定について P.2**

- **4割(40.0%)の企業が、「業績が改善しないが、賃上げを実施(防衛的な賃上げ)」**予定
- 2023年に「**賃上げする予定**」の企業は、「業績の改善が見られるため、賃上げを実施(前向きな賃上げ)」(34.1%)と「**業績が改善しないが、賃上げを実施(防衛的賃上げ)**」(40.0%)を合わせた**7割台半ば(74.1%)**
- 「**賃上げ予定なし**」の企業は、「賃上げしたいが見送る」(21.2%)と、「もともと賃上げ予定なし」(4.7%)を合わせた**2割台半ば(25.9%)**

(2) 賃金改定の理由について P.3

- **賃上げをする理由**は、「**人材確保・定着**」と「**物価上昇への配慮**」等
- **賃上げしない理由**は、「**資源・原材料価格などコスト増**」「**先行き不透明**」「**業績悪化**」「**人件費・社会保険料の負担増**」等

(3) 賃上げ率について P.4

- **足もとの物価上昇率に見合う、賃上げ率4%以上を実施する企業は、16.5%**(2023年の回答のうち、「4%台」1.2%と、「5%以上」15.3%の合計)

II. 賃上げできる環境整備のために必要な支援について**(4) 価格転嫁状況について P.5**

- 1年前と比べた価格転嫁状況は、**価格転嫁率が50%未満の企業が半数超(52.9%)**

(5) 賃上げできる環境整備のために必要な支援 P.6

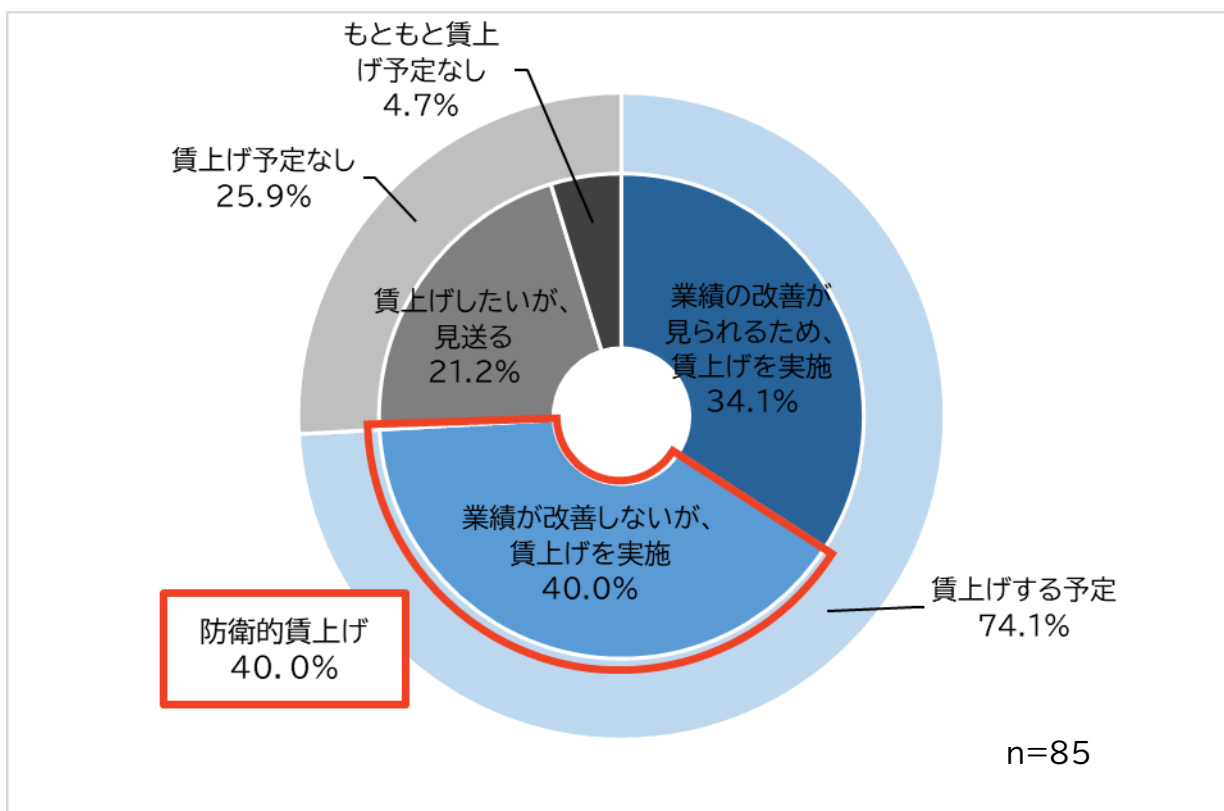
- 賃上げできる環境をつくるために必要な支援については、「**景気対策**」、「**補助金・助成金の拡充・使い勝手向上**」、「**価格転嫁支援**」等が上位

I. 賃上げ予定について

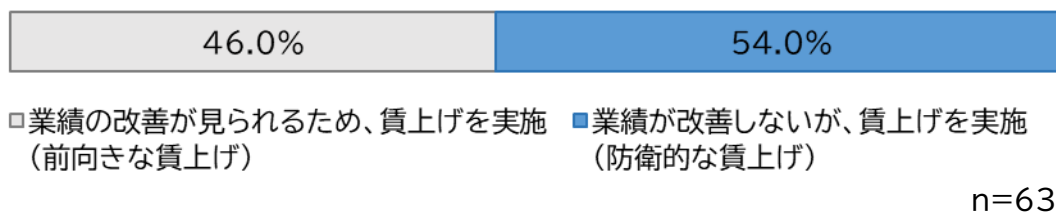
(1) 2023年の賃上げ予定について(単数回答) 【図1-1、1-2】

- 4割(40.0%)の企業が、「業績が改善しないが、賃上げを実施」するいわゆる防衛的な賃上げをせざるを得ない状況。
- 2023年に「賃上げする予定」の企業は、「業績の改善が見られるため、賃上げを実施(前向きな賃上げ)」(34.1%)と「業績が改善しないが、賃上げを実施(防衛的な賃上げ)」(40.0%)を合わせた7割台半ば(74.1%)
- 「賃上げ予定なし」の企業は、「賃上げしたいが見送る」(21.2%)と、「もともと賃上げ予定なし」(4.7%)を合わせた2割台半ば(25.9%)
- 賃上げ予定と回答した企業63社のうち、「前向きな賃上げ」が46.0%、「防衛的な賃上げ」が54.0%

【図1-1】2023年の賃上げ予定



【図1-2】賃上げ実施企業に占める前向きな賃上げと防衛的な賃上げの割合



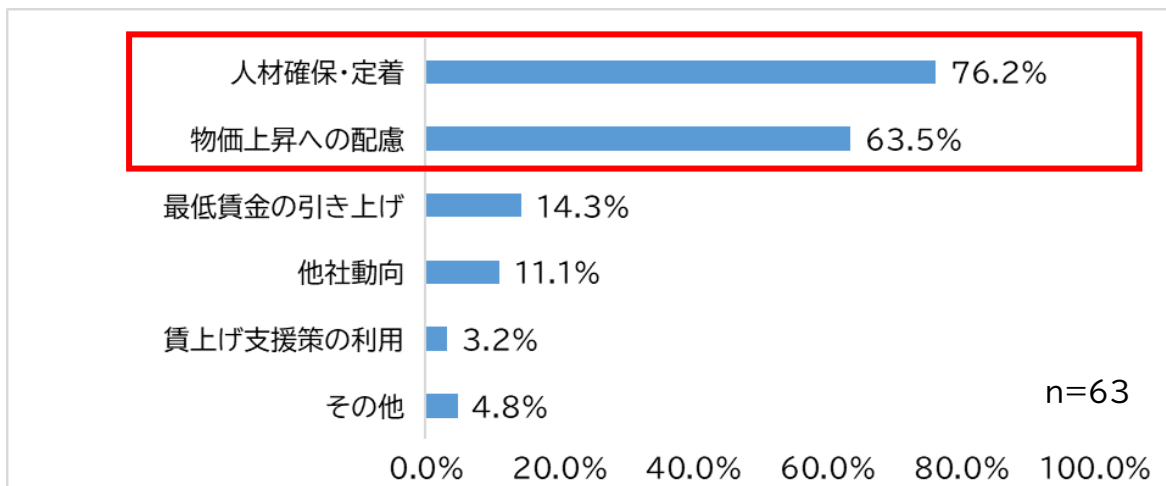
(2)賃金改定の理由について

(2-1)賃上げする理由(複数回答) 【図2-1】

(設問(1)で賃上げ実施予定「業績の改善が見られるため、賃上げを実施」、「業績が改善しないが、賃上げを実施」と回答した企業63社が対象。)

- 賃上げする理由は、「人材確保・定着」が7割台半ば(76.2%)、「物価上昇への配慮」が6割強(63.5%)

【図2-1】賃上げする理由

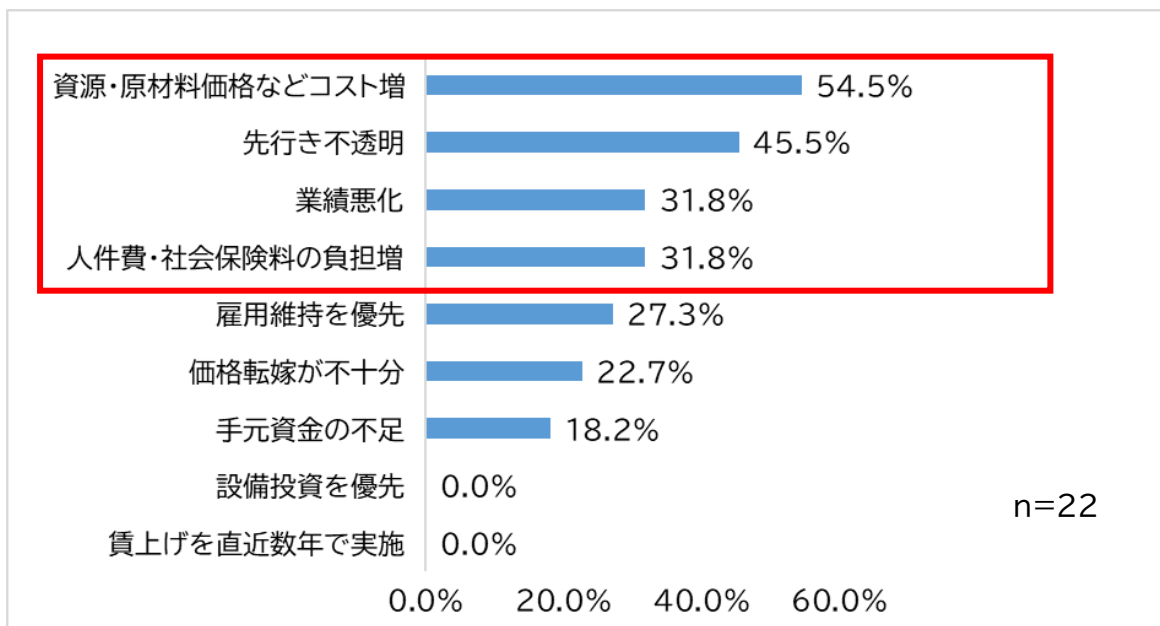


(2-2)賃上げしない理由(複数回答) 【図2-2】

(設問(1)で賃上げ予定なし「賃上げしたいが見送る」、「もともと賃上げ予定なし」と回答した企業22社が対象。)

- 賃上げしない理由は、「資源・原材料価格などコスト増」(54.5%)、「先行き不透明」(45.5%)、「業績悪化」(31.8%)、「人件費・社会保険料の負担増」(31.8%)等が上位

【図2-2】賃上げしない理由

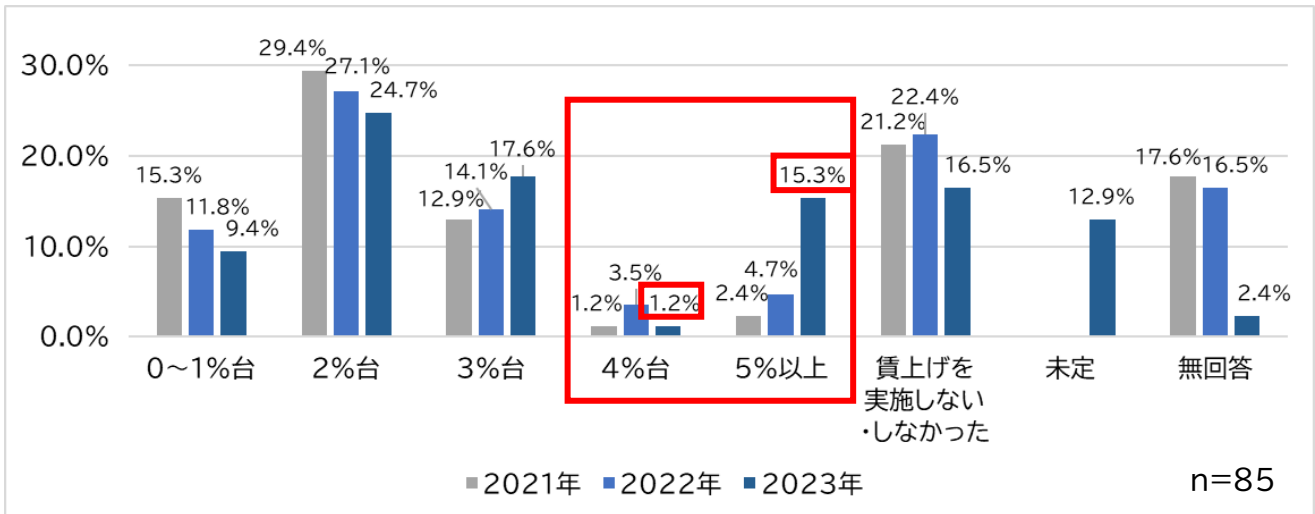


(3)賃上げ率について(単数回答)【図3】

- 2021年～2023年の賃上げ率については、2023年にかけて「0～1%台」、「2%台」との回答は減少する一方、「3%台」「5%以上」が増加
- **足もとの物価上昇率※**に見合う、賃上げ率4%以上を実施する企業は、**16.5%**(2023年の回答のうち、「4%台」1.2%と、「5%以上」15.3%の合計)
- 特に、2021年、2022年と比較して、**2023年は「5%以上」との回答が増加**(2021年2.4%、2022年4.7%、2023年15.3%)

※ 全国消費者物価指数 2022年12月分の総合指数(前年同月比)は、4.0%の上昇

【図3】賃上げ率について



<企業の声>

業績の改善が見られるため、賃上げを実施(前向きな賃上げ)

- ・ 毎年定期昇給と一時金で4%台の賃上げを行っているが、業績好調なため、2023年度は物価上昇に配慮し、5%以上の賃上げを実施予定。(家具・建具・じゅう器等卸売業)
- ・ 業績も改善しており、物価高に対応して賃上げを実施する。一方で、今後、これまで以上の営業成績を出して企業収益を上げなければならないことを、従業員に説明する必要がある(化学製品卸売業)

業績が改善しないが、賃上げを実施(防衛的な賃上げ)

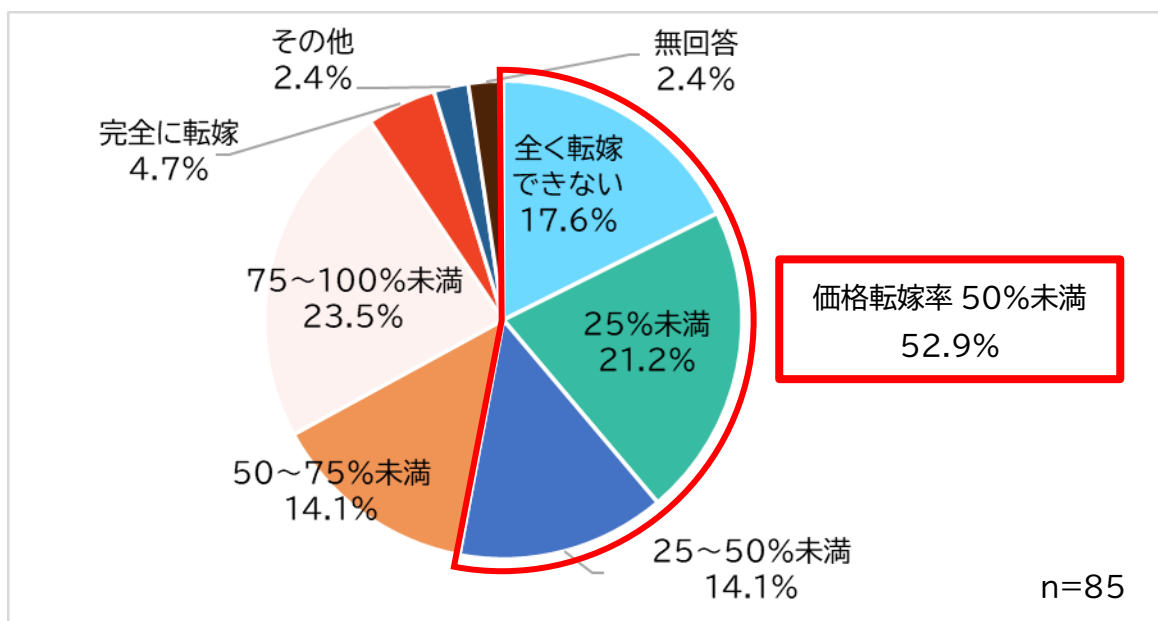
- ・ コロナ禍で業績が悪く、賃上げをしてこなかったが、著しい物価上昇を鑑み、正社員の賃上げをする。これ以上賃金を据え置いて離職者が出ることを懸念。パート社員の賃金は、最低賃金の上昇に伴い毎年増加している(化学製品卸売業)
- ・ 大企業はじめ民間企業で賃上げの動きが強まっており、自社の従業員を繋ぎ止めるため、売上はコロナ前の50%に満たないが、経費や演劇制作費を削って賃上げを実施。(演劇興行業)
- ・ 客離れが起こるので値上げはできないが、従業員確保のために賃上げをする。(飲食業)
- ・ 特段業績が改善している訳ではないが、物価上昇を考慮し、定期昇給に加え、5%のペアを予定。(石油・鉱物卸売業)

II. 賃上げできる環境整備のために必要な支援について

(4) 1年前と比べたコスト上昇分の価格転嫁状況について(単数回答) 【図4】

- 価格転嫁率が50%未満の企業が約半数(52.9%) (「全く転嫁できない」17.6%、「25%未満」21.2%、「25~50%未満」14.1%の合計)。
- 全く転嫁できないとの回答が17.6%。

【図4】 1年前と比べたコスト上昇分の価格転嫁状況について



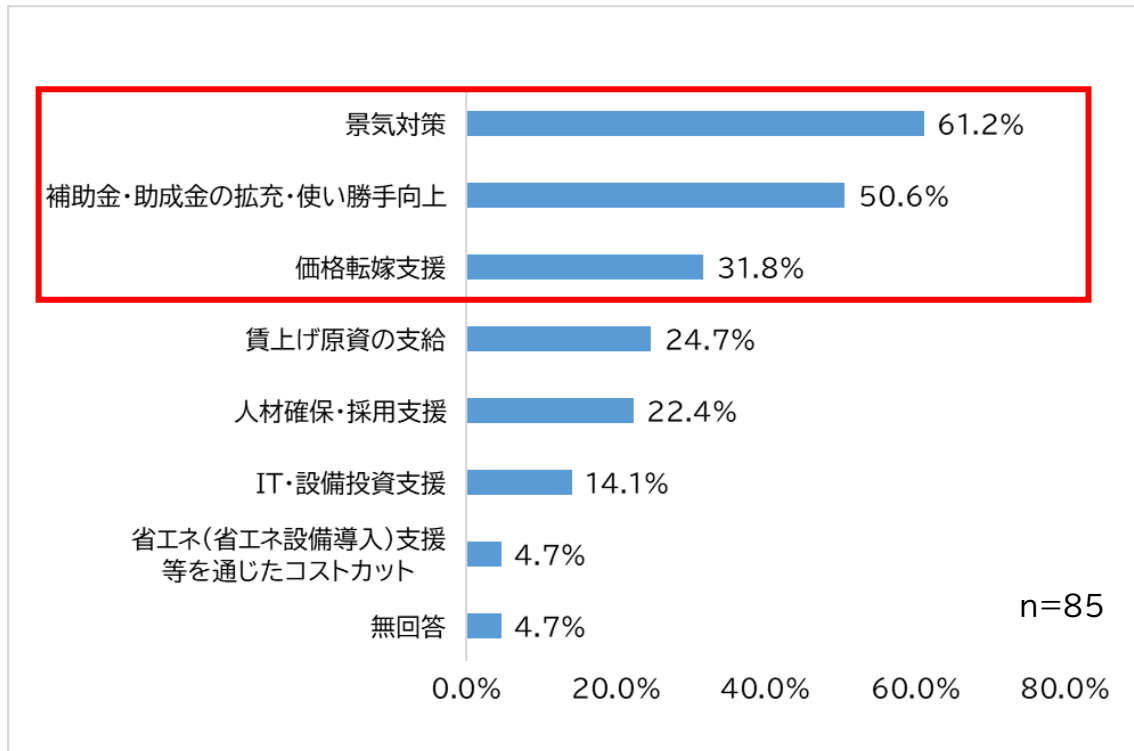
<企業の声>

- ・ 製造にかかるエネルギーコストの上昇分を受け入れてもらえない。取引先には1年ほど前に価格転嫁を要請したが、大量の在庫を確保され、実質まだ転嫁してもらえていない。(化学製品卸売業)
- ・ 人件費や機材費を価格に反映すると客数が減るため転嫁はできていない。(演劇興行業)
- ・ 受注から引き渡しまでのタイムラグがあり、資材価格や人件費等に関する交渉の見通しが立てにくくなっている。(設備工事業)
- ・ 仕入れコストについては、仕入れ先の価格転嫁状況をそのまま取引先に説明できるのでやりやすいが、自社での経費上昇分の価格転嫁については経験がなく、手間取っている。(化学製品卸売業)

(5)賃上げできる環境整備のために必要な支援(複数回答)【図5】

- 中小企業が賃上げできる環境整備のために必要な支援は、「景気対策」、「補助金・助成金の拡充・使い勝手向上」、「価格転嫁支援」等が上位。

【図5】賃上げできる環境整備のために必要な支援



<企業の声>

- ・ 個社の努力ではどうにもならない部分がある。政府主導で経済活性化に取り組んでもらいたい。(繊維製品製造業)
- ・ 政府がグリーン成長に取り組むのなら、企業が設備投資に踏み切れるよう、今後、需要が生まれる分野・製品を具体的に示してほしい。(鉄鋼業)
- ・ 官公庁の受注案件などで、価格転嫁をしやすくなる制度の措置を希望(ビルメンテナンス業)
- ・ 全く新たな分野に進出するには、まとまった資金が必要。事業再構築補助金は新規性等の要件が厳しいので、よりハードルの低い援助の仕組みがほしい。(医薬品卸売業)
- ・ 売上や従業員のスキルが上がらないのに、賃上げしろというのは困る。スキルアップのため、国を挙げて職業訓練の実施や、資格取得を促すべき。(飲食業)

以上

<添付資料>

「中小企業の賃上げに関する調査」結果集計表 …資料1