

週刊WEB

企業 経営

MAGA
ZINE

Vol.873 2024.5.28

ネットジャーナル

Weeklyエコノミスト・レター
2024年5月17日号

2024・2025年度経済見通し
(24年5月)

経済・金融フラッシュ
2024年5月17日号

米住宅着工・許可件数
(24年4月)

～着工件数は前月から増加も
市場予想を下回る

経営TOPICS

統計調査資料

四半期別GDP速報

(2024年1-3月期・1次速報値)

経営情報レポート

**業績アップと業務効率化を実現する
中小企業の生産性向上策**

経営データベース

ジャンル:資金繰り > サブジャンル:融資

**企業会計の体系について
金融機関の融資審査ポイント**

2024・2025年度経済見通し (24年5月)

ニッセイ基礎研究所

本レポートの文書(画像情報等含む)に関する著作権は、すべてニッセイ基礎研究所に帰属し、無断転載を禁じます。

<実質成長率:2024年度0.8%、2025年度1.1%を予想>

1 2024年1-3月期の実質GDPは、物価高による下押しが続くもとで、自動車の不正問題発覚による生産・出荷停止の影響で消費、設備、輸出が落ち込んだことから、前期比年率▲2.0%のマイナス成長となった。

実質GDP成長率の推移(年度)

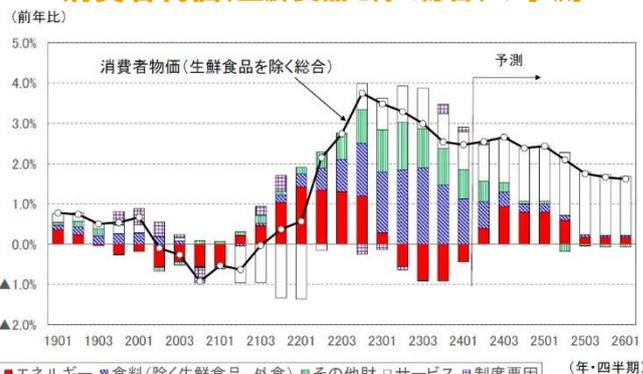


3 実質GDP成長率は2024年度が0.8%、2025年度が1.1%と予想する。2024年度前半の高成長は一時的だが、物価上昇率の鈍化によって実質賃金上昇率がプラスに転じることが見込まれる2024年度後半以降は民間消費、設備投資を中心とした内需中心の成長に移行するだろう。

4 消費者物価上昇率(生鮮食品を除く総合)は、2024年度が2.5%、2025年度が1.8%と予想する。財価格の上昇率は足もとの円安や電気・都市ガス代の激変緩和措置終了を受けていったん高まるが、その後は円高の進行を反映し徐々に鈍化するだろう。

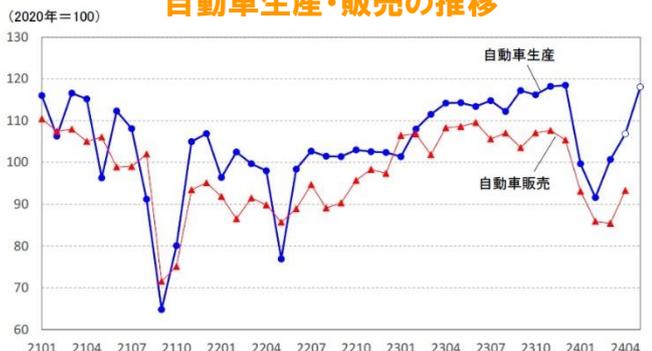
一方、サービス価格は賃上げ率が33年ぶりの高さとなったことを受けて、上昇率がさらに高まる可能性が高い。

消費者物価(生鮮食品を除く総合)の予測



2 実質GDPは、自動車の挽回生産を主因として2024年4-6月期に前期比年率2.3%のプラス成長となった後、所得・住民税減税の効果が顕在化する7-9月期には民間消費を中心に年率3.0%の高成長となることが予想される。

自動車生産・販売の推移



「Weeklyエコノミスト・レター」の全文は、
当事務所のホームページの「マクロ経済予測レポート」
よりご確認ください。

米住宅着工・許可件数(24年4月) ～着工件数は前月から増加も 市場予想を下回る

ニッセイ基礎研究所

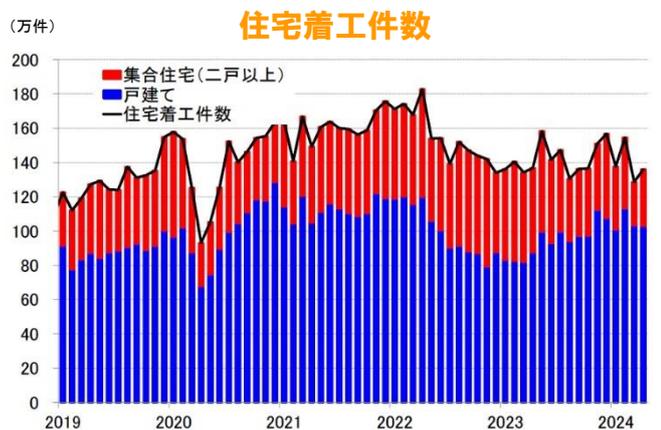
本レポートの文書(画像情報等含む)に関する著作権は、すべてニッセイ基礎研究所に帰属し、無断転載を禁じます。

1 結果の概要:住宅着工、許可件数

ともに市場予想を下回る

5月16日、米国センサス局は4月の住宅着工、許可件数を発表した。住宅着工件数(季節調整済、年率)は136.0万件(前月改定値:128.7万件)と132.1万件から下方修正された前月を上回った一方、市場予想の142.1万件(Bloomberg集計の中央値)を下回った。

先行指標である着工許可件数(季節調整済、年率)は144.0万件(前月改定値:148.5万件)と145.8万件から上方修正された前月、市場予想の148.0万件を下回った。



2 結果の評価:着工件数、許可件数

ともに戸建て住宅が減少

住宅着工件数の伸びは前月比+5.7%(前月:▲16.8%)と2桁のマイナスとなった前月の反動もあってプラスに転じた。戸建てが▲0.4%(前月:▲8.7%)と2カ月連続でマイナスとなったものの、集合住宅が+30.6%(前月:▲38.8%)

と、こちらは2桁のマイナスとなった前月の反動もあって2桁のプラスに転じ全体を押し上げた。前年同月比は▲0.6%(前月:▲4.1%)と2カ月連続のマイナスとなった。内訳をみると、戸建てが+17.7%(前月:+25.9%)と2桁のプラスを維持した一方、集合住宅が▲33.1%(前月:▲51.5%)と戸建ての増加を上回る落ち込みを示して全体を押し下げた。

地域別寄与度(前月比)は、北東部が▲1.6%ポイント(前月:▲1.7%ポイント)、西部が▲0.6%ポイント(前月:▲0.6%ポイント)と前月に続いてマイナスとなった一方、中西部が+2.3%ポイント(前月:▲5.6%ポイント)、南部が+5.7%ポイント(前月:▲8.9%ポイント)と前月からプラスに転じて全体を押し上げた。

先行指標である住宅着工許可件数は、前月比が▲3.0%(前月:▲5.0%)と2カ月連続のマイナスとなった。



○ 経済・金融フラッシュの全文は、当事務所のホームページの「マクロ経済予測レポート」よりご確認ください。

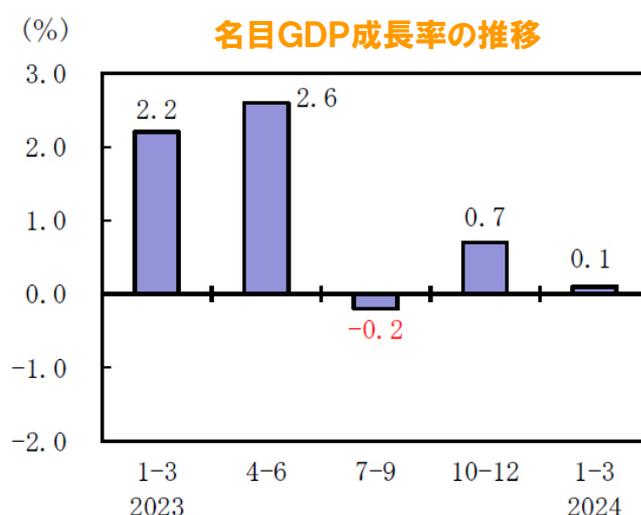
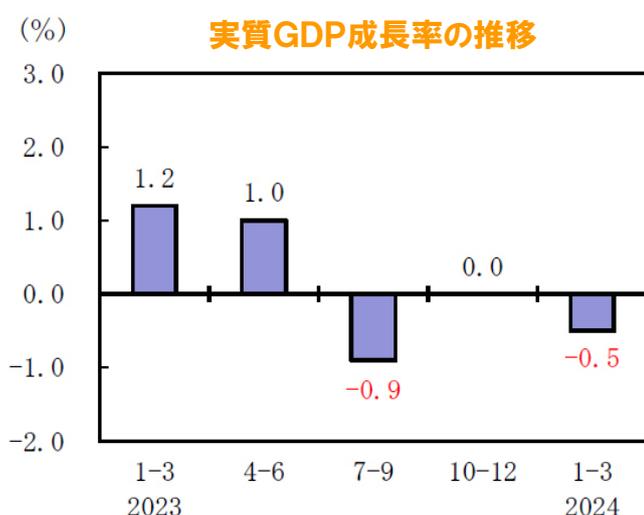
四半期別GDP速報 (2024年1-3月期・1次速報値)

内閣府経済社会総合研究所 2024年5月16日公表

国内総生産(支出側)及び各需要項目

[1] GDP成長率(季節調整済前期比)

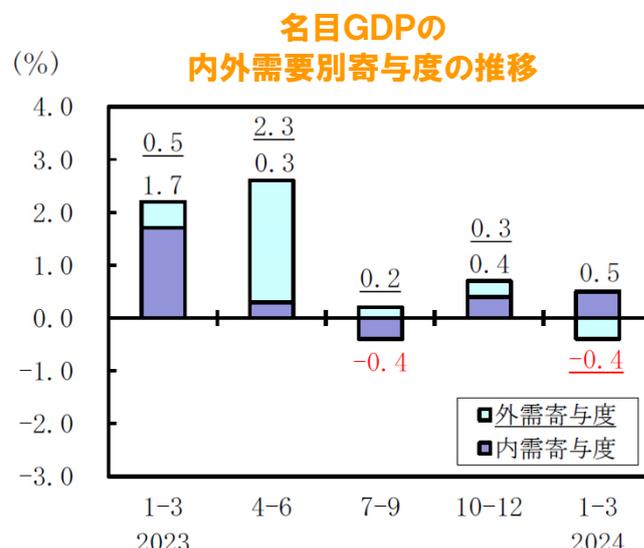
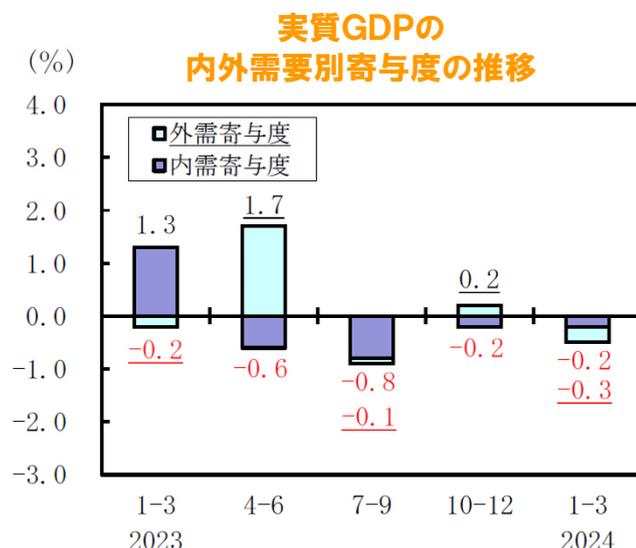
2024年1~3月期の実質GDP(国内総生産・2015暦年連鎖価格)の成長率は、▲0.5%(年率▲2.0%)となった。また、名目GDPの成長率は、0.1%(年率0.4%)となった。



[2] GDPの内外需別の寄与度

GDP成長率のうち、どの需要がGDPをどれだけ増加させたかを示す寄与度でみると、実質は国内需要(内需)が▲0.2%、財貨・サービスの純輸出(輸出-輸入)が▲0.3%となった。

また、名目は国内需要(内需)が0.5%、財貨・サービスの純輸出(輸出-輸入)が▲0.4%となった。

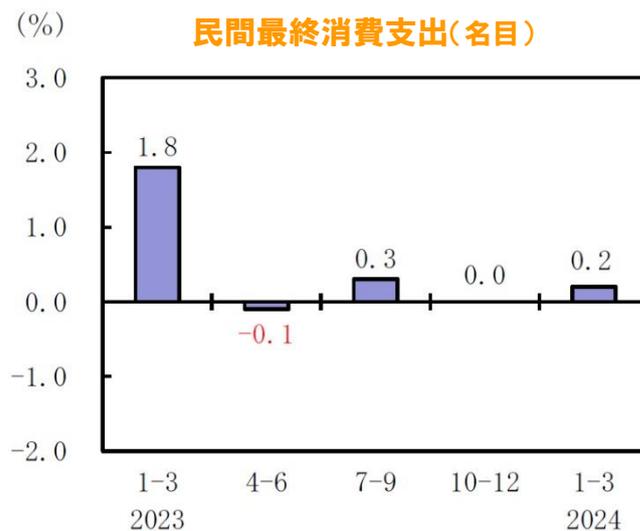
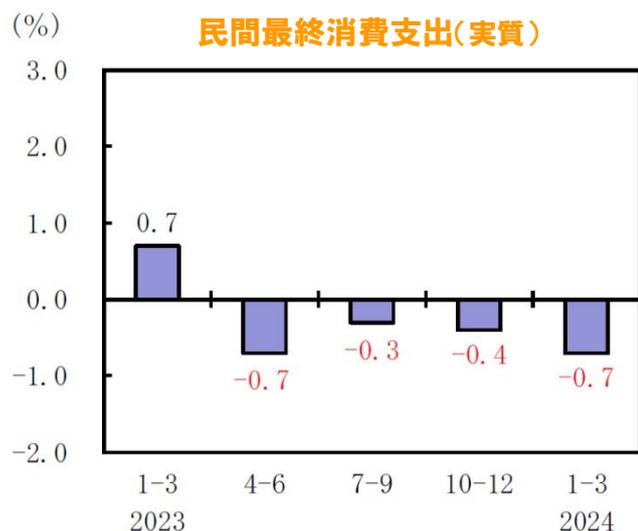


[3] 需要項目別の動向(季節調整済前期比)

(1) 民間需要の動向

民間最終消費支出は、実質▲0.7%（10～12月期は▲0.4%）、名目0.2%（10～12月期は0.0%）となった。そのうち、家計最終消費支出は、実質▲0.7%（10～12月期は▲0.4%）、名目0.2%（10～12月期は0.0%）となった。

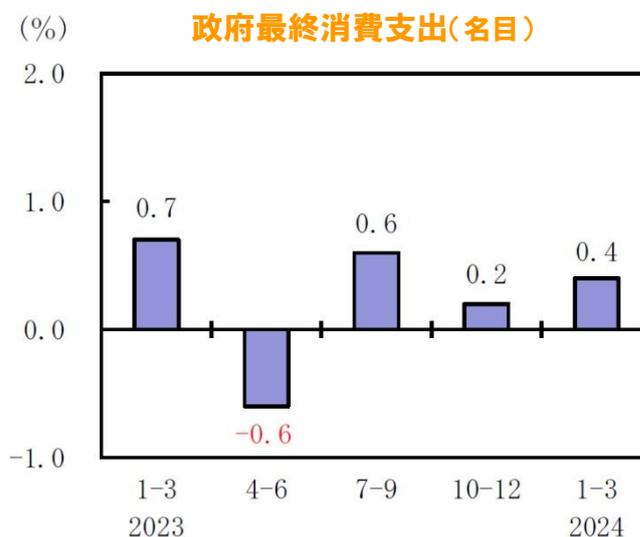
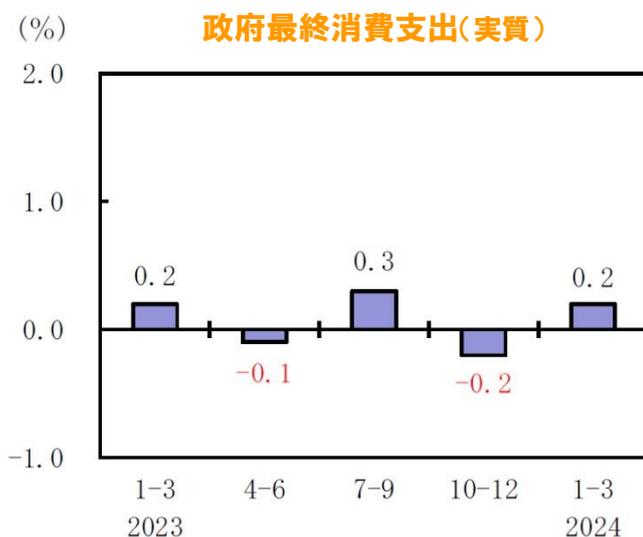
家計最終消費支出（除く持ち家の帰属家賃）は、実質▲0.8%（10～12月期は▲0.5%）、名目0.2%（10～12月期は0.0%）となった。



(2) 公的需要の動向

政府最終消費支出は、実質0.2%（10～12月期は▲0.2%）、名目0.4%（10～12月期は0.2%）となった。公的固定資本形成は、実質3.1%（10～12月期は▲0.2%）、名目3.9%（10～12月期は0.3%）となった。

公的在庫変動の成長率への寄与度は、実質0.0%（10～12月期の寄与度は0.0%）、名目▲0.0%（10～12月期の寄与度は▲0.0%）となった。



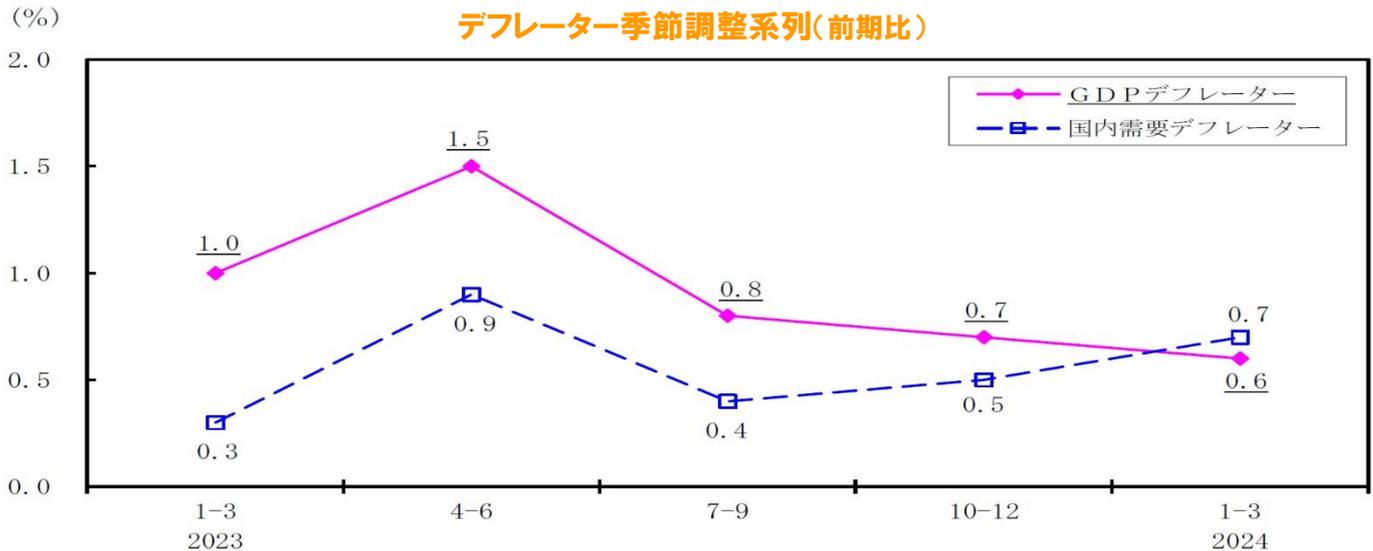
[4] デフレーターへの動向

(1) 四半期デフレーター季節調整系列^(注)(前期比変化率)

GDPデフレーターは、0.6%（10～12月期は0.7%）となった。国内需要デフレーターは、0.7%（10～12月期は0.5%）となった。

財貨・サービスの輸出デフレーターは1.3%（10～12月期は2.8%）、財貨・サービスの輸入デフレーターは1.5%（10～12月期は2.3%）となった。

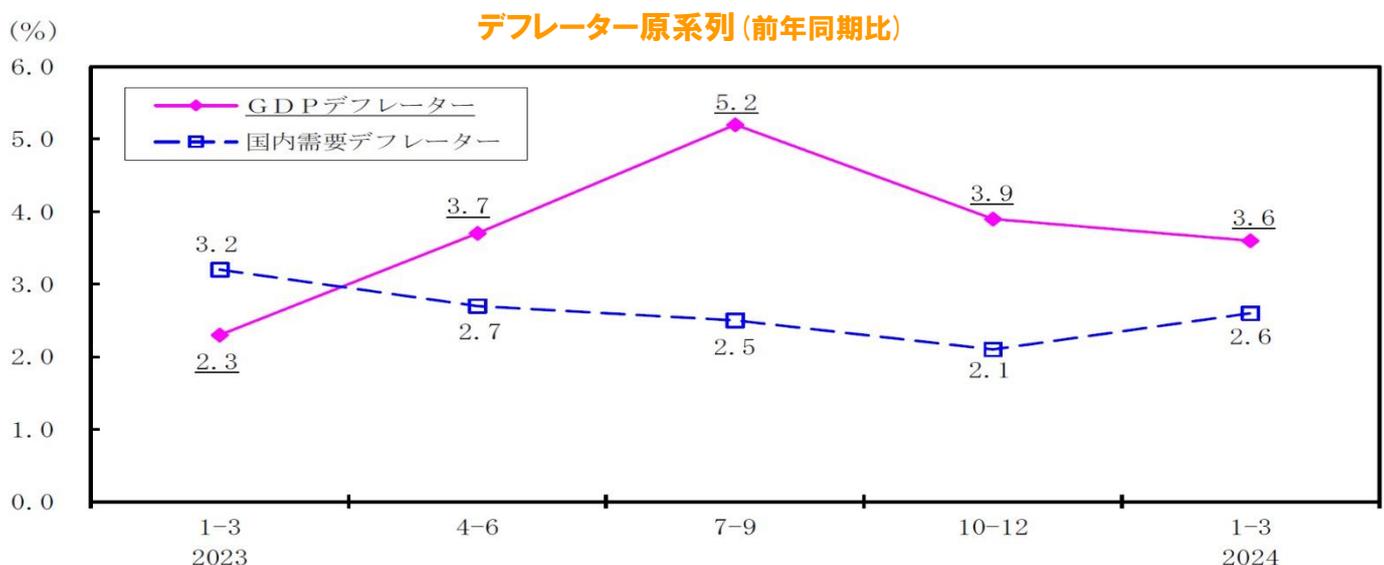
(注) 四半期デフレーター季節調整系列＝（名目季節調整系列／実質季節調整系列）×100



(2) 四半期デフレーター原系列(前年同期比変化率)

GDPデフレーターは、3.6%（10～12月期は3.9%）となった。国内需要デフレーターは、2.6%（10～12月期は2.1%）となった。

財貨・サービスの輸出デフレーターは7.8%（10～12月期は3.6%）、財貨・サービスの輸入デフレーターは2.8%（10～12月期は▲3.7%）となった。



四半期別GDP速報（2024年1-3月期・1次速報値）の全文は、
当事務所のホームページの「企業経営 TOPICS」よりご確認ください。



経営情報
レポート
要約版



経 営

業績アップと業務効率化を実現する

中小企業の 生産性向上策

1. なぜ中小企業に生産性向上が必要なのか
2. 生産性向上に向けた具体的な取り組み
3. 生産性向上に活用できる助成金・補助金
4. 生産性を向上させた中小企業の取り組み事例



参考資料

「業務改善手法入門」(世古 雅人・渡邊 清香 著、技術評論社) 「MBA生産性を上げる100の基本」(グロー
ビズ 著・嶋田 毅 執筆、東洋経済) 「生産性向上の取組み事例と支援策」(福田 尚好 監修、太田 一樹 編著、
同友館) 財務省関東財務局：先端技術の活用等を通じた生産性向上事例集 他

1

企業経営情報レポート

なぜ中小企業に生産性向上が必要なのか

生産性向上とは、限られた経営資源を最大活用して、業績目標を達成することを目的とする取り組みです。具体的には、業務プロセスの改善、ムダの削減、業務標準化、人材育成、DXへの対応などが挙げられます。これらの取り組みが強化されると、より多くの成果を生み出すことができます。生産性の向上は、中小企業において競争力を高めるために不可欠な要素なのです。そこで、本レポートでは中小企業の実産性向上に向けた取り組みのポイントについて解説します。

■ 中小企業の実産性が低い理由

(1) 長時間労働の常態化

従来から日本の企業では、「仕事が終わらないのなら、終わるまで働けばよい」とする考え方が浸透しており、この考え方は現在でも多くの企業で根強く残っています。

しかし長時間働くということは、社員のパフォーマンスを低下させ、ますます労働生産性も下がるという悪循環を招く一因ともなっています。したがって、労働生産性を高めるためには、限られた時間で高い成果を出すことが重要であるという考え方に転換していく必要があります、従来型の長時間労働に頼る働き方から脱却することが重要なのです。

(2) デジタル化の遅れ

中小企業の実デジタル化の遅れが大きな課題となっています。その最大要因としては、予算が潤沢ではない中小企業が、デジタル化を図るためのコストをかけることが難しいということが挙げられます。そしてもう一つは、ITスキルを持つ人材が不足しているということも挙げられます。IT人材は常に引く手あまたの状態になっており、中小企業に人材が回ってこないというのが現状なのです。

(3) 人材への投資の遅れ

多くの中小企業経営者は、人材育成を重要課題に挙げているものの、人材育成の効果はすぐに表れにくいいため、人材育成に積極的にコストをかけている企業はそう多くはありません。

その結果、ビジネスモデルの変化への対応や、デジタル化への対応が遅れ、生産性の低下を招いているのです。

■ 生産性向上への機運が高まっている背景

(1) 競争力強化への対応

前述のとおり、日本の競争力総合順位は先進国の中でも低く、日本の国際競争力を復活させるためには、他国との競争に打ち勝つだけの生産性の向上が不可欠となっています。企業自体も、競争力強化への対応が遅れると、淘汰される可能性が高くなるということも考えられます。

2

企業経営情報レポート

生産性向上に向けた具体的な取り組み

■ 生産性向上を実現させるためのポイント

(1) 業務の見える化

生産性向上を図るためには、まず現状の業務を正確に把握して問題点を洗い出すことが必要です。そのために、最初のステップとして「業務の見える化」を行います。

業務の見える化とは、業務のフローを図や表にして可視化し、どのような業務を誰がいつ行っているのか明確にすることです。業務の細やかな工程や作業日時、業務を担当する人、業務に使用する資源などを明確にすることが求められます。

■ 業務の見える化のメリット

- 業務の状況を客観的に把握できる
- 業務の問題点や無駄な作業を発見し、改善点を見つけることができる
- 改善点を取り入れることで、業務の効率化や生産性向上を実現できる
- 業務に対する理解が深まり、課題解決のアイデアや改善案が浮かびやすくなる

生産性向上を実現するためには、現状の業務を見える化することが不可欠であるため、このステップを踏み出すことが重要です。

(2) 業務の標準化

生産性向上を図るうえで重要なステップとして、業務で使用するフォーマットやマニュアルの整備が挙げられます。業務が属人化すると、必ずしも効率的な方法ではなかったり、異動や退職などの人材配置転換時に、余計な時間がかかるといったことがあります。したがって、業務内容や手順を明確にし、マニュアルを活用して早期に業務を習得できる環境をつくることはとても重要です。また、マニュアルやフォーマットの整備により、新入社員の育成や他部署との業務連携がスムーズになります。

ただし、フォーマットやマニュアルは業務内容の変化等により、定期的に更新する必要があるため、適宜見直しを行うことを忘れてはなりません。業務の変化に追従して更新されたフォーマットやマニュアルを共有することで、チーム全体で生産性向上を図ることができます。

(3) 業務のムダの削減

生産性向上を図るためには、業務のムダの削減も必要です。チェックは、ムダ、ムリ、ムラ、モレ、ミスという「5つのM」がないかどうかという観点で行います。

(4) 人材育成

生産性向上を図るには、社員のスキルアップが欠かせません。社員が専門的なスキルを習得し、業務を適切に行うことができれば、業務効率化や品質向上に繋がります。

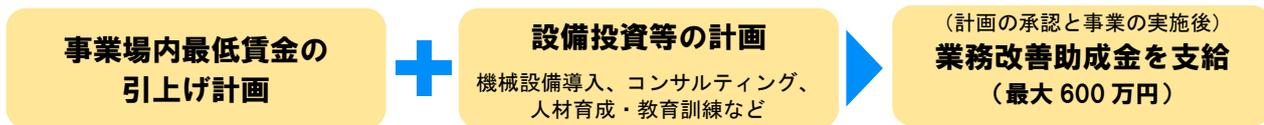
3

企業経営情報レポート

生産性向上に活用できる助成金・補助金

■ 業務改善助成金

業務改善助成金は、事業場内で最も低い賃金（事業場内最低賃金）を30円以上引き上げ、生産性向上に資する設備投資等を行った場合に、その設備投資等にかかった費用の一部を助成する制度です。



(1) 対象事業者・申請要件

- ① 中小企業・小規模事業者であること
- ② 事業場内最低賃金と地域別最低賃金の差額が50円以内であること
- ③ 解雇、賃金引下げなどの不交付事由がないこと

以上の要件を満たした事業者は、事業場内最低賃金の引上げ計画と設備投資等の計画を立て、(工場や事務所などの労働者がいる) 事業場ごとに申請します。

(2) 対象となる設備投資など

経費区分	対象経費の例
機器・設備の導入	<ul style="list-style-type: none"> ・ POSレジシステム導入による在庫管理の短縮 ・ リフト付き特殊車両の導入による送迎時間の短縮
経営コンサルティング	国家資格者による、顧客回転率の向上を目的とした業務フロー見直し
その他	顧客管理情報のシステム化

(3) 助成上限額

コース区分	事業場内最低賃金の引き上げ額	引き上げる労働者数	助成上限額	
			右記以外の事業者	事業場規模30人未満の事業者
30円コース	30円以上	1人	30万円	60万円
		2~3人	50万円	90万円
		4~6人	70万円	100万円
		7人以上	100万円	120万円
		10人以上※	120万円	130万円
45円コース	45円以上	1人	45万円	80万円
		2~3人	70万円	110万円
		4~6人	100万円	140万円
		7人以上	150万円	160万円
		10人以上※	180万円	180万円

(4) 助成率

900円未満	9/10
900円以上 950円未満	4/5(9/10)
950円以上	3/4(4/5)

※60円コース、90円コースもあります。

4

企業経営情報レポート

生産性を向上させた中小企業の取り組み事例

■ ICTを活用した工事で、生産性向上と働き方改革を実現したA社

【業種】建設業

【所在地】群馬県太田市

【資本金】3億7,188万円

【社員数】236名

【創業】1940年

(1) 背景・取り組み内容

建設業のA社は、人財確保を積極的に図っていく一方で、作業を効率化し、働きやすい環境をつくり社員満足度を向上させる必要がありました。

この時、国土交通省は「i-Construction」を掲げ、「ICTの全面的な活用」等を建設現場に導入することによって、生産性向上を図り、もっと魅力のある建設現場を目指す取り組みを推進していました。

そこで、計測が困難な場所でも高精度なデータ取得が可能なドローンや衛星測位システムを活用した建設機械を導入しました。

(2) 効果

ドローンの導入で効率的なデータ収集が可能となり、測量時間は従来の5分の1に短縮できました。また、その測量情報を建設機械のコンピューターに取り込み、半自動で工事を施工することで工期短縮が可能となり、現場社員の週休2日の実現につながりました。

この取り組みの成功のポイントは、工期の短縮など、ただ単に効率化を目指すのではなく、効率化された時間を社員に還元することを目指した働き方改革を積極的に取り組んだ結果であるといえます。

■ A社の取り組み成功のポイント

- 国が掲げていたICTの活用を積極的に推し進めた
- 工事現場にドローン、衛星測位システムを活用した建設機械を導入した
- ただ単に効率化を目指すのではなく、効率化された時間を社員に還元することを目指した

出所：A社ホームページより



レポート全文は、当事務所のホームページの「企業経営情報レポート」よりご覧ください。

ジャンル:資金繰り > サブジャンル:融資

企業会計の体系について

経営者が知っておきたい
企業会計の体系について教えてください。

会社の経営に必要な企業会計には、「財務会計」「税務会計」「管理会計」の3つがあります。

■企業会計の体系

財務会計における「財務諸表」とは、貸借対照表と損益計算書などを指します。

税務会計では、財務会計で計算された財務諸表をもとに、財務会計の収益と費用を法人税の益金と損金に調整して法人税の課税所得を計算します。

管理会計とは、経営者が会社をマネジメントするために必要な情報をまとめた会計を指します。任意に行う会計であり、最適な経営戦略の策定や納得性の高い業績評価などを目的としています。

会計の種類	利用者		利用目的	利用者の目線
財務会計	会社の外部の利害関係者	株主 債権者 投資家など	客観的かつ公正に、 企業活動の実態を開示	過去
税務会計		税務署	客観的かつ公正に、 税務申告書を作成	過去
管理会計	会社の内部	経営者	制度や法律の規制なく、 主観的かつ自由に、 経営戦略の意思決定や 業績の評価等に利用	将来

月次の財務会計データである合計残高試算表により、経営実態の定期点検を行います。

(1)貸借対照表:前月末時点の資産、負債の状況(財政状態)を確認

- ①在庫の確認 → 在庫管理がいい加減だと、売上総利益の管理がいい加減
- ②買掛金の確認 → 計上漏れがあると利益が上振れ
- ③売掛金の確認 → 「売掛金の消込み」は、経理部門の最重要業務
回収困難な売掛金の催促などを経理責任者まかせにしない
- ④実質借入金残高(借入金-現預金)の確認

(2)損益計算書:前月の損益の状況(経営成績)を確認

- ①自社の過去実績と比較 → 現状を把握し、今後の営業活動や業務改善活動に反映させる。
- ②売上高と経常損益はグラフ化して実態を把握しやすくする。
- ③金融機関の評価で最も重要なのは経常利益 → 「売上高経常利益率」を高める検討を行う

金融機関の融資審査ポイント

**金融機関の融資審査のポイントである
定性評価と定量評価について解説してください。**

金融機関が会社から融資の申し込みを受けて審査する場合、「定性評価」と「定量評価」の2つがあります。「定性評価」とは、社長の人柄、業歴、株主構成など、「数字」に表せない項目によって会社を評価することです。

「定量評価」とは、会社から提出された、財務諸表などに記載された「数字」によって会社を評価することです。一般には、定性評価2～3割、定量評価7～8割くらいの評価ウェイトとして考えられています。

しかし、金融機関の現場感覚では、「定性評価が一次評価、定量評価が二次評価」という見解の方が近いといえます。

(1)金融機関が重視する定性評価

金融機関だからと言って、特別な評価をしているわけではありません。社長個人が誠実であるか、信頼に値する会社かどうかなどを評価します。

<p>社長個人 に関する こと</p>	<ul style="list-style-type: none"> ①社長の性格・資質・経歴：誠実さ、心身の健康状態、学歴、今の地位につくまでの職歴 ②社長の企業会計の理解度：決算説明により判断 ③社長の家族：金融機関が腰を引かない程度の適度な開示、後継者の有無 ④社長の資産背景：自宅不動産、個人口座の概要 ⑤社長の人脈・交友関係：ネガティブな情報はかなり重視します ⑥社長の業界・地域内の風評：ネガティブな情報はかなり重視します
<p>社長個人 以外に 関すること</p>	<ul style="list-style-type: none"> ⑦社員の勤務態度・定着度合い、社内の整理整頓状況 ⑧経理責任者の能力：会計知識や金融機関側から依頼した事項への対応力 ⑨株主構成：オーナー系会社かどうか、社長及びその一族の株主比率 ⑩業歴や事業変遷 ⑪金融機関との関係：特にメインバンクと友好的関係が保てているか ⑫販売先・仕入先：特定の取引先に集中している場合は、取引の継続可能性 ⑬業界内・地域内での優位性

(2)定量評価の項目別配点の例

定量評価は、決算書の数字をもとに資本金や自己資本比率などの財務指数を評価に換算します。定量要因の項目では、自己資本や経常利益に関する項目が多くなっています。