

第49回 景気動向アンケート報告

(2017年9月～12月期)

<今期DI値マイナス業種なし、建設業、個人向けサービス業で「悪い」はゼロ社>

○業種別業況の今期DI ※(高い順)

順位	今期DI	業種	回答数	全体比	良い	変わらず	悪い
—	+30	(全体)	92	100.0	34	52	6
1	+50	建設業	26	28.3	13	13	0
2	+37	事業所向けサービス業	27	29.3	12	13	2
3	+21	個人向けサービス業	14	15.2	3	11	0
4	+17	卸売業	6	6.5	2	3	1
5	+9	製造業	11	12.0	2	8	1
6	±0	小売業	8	8.7	2	4	2

- ・今回調査で特出すべきは、「全業種でマイナスのDI値がない」ことである。
- ・また、業況が悪いと答えた企業数が、建設業、個人向けサービス業のゼロをはじめとして、各業種とも1, 2社である。
- ・今期の調査結果は、景気の「底上げ」を窺わせる。次回以降も引続き注視を要する。

<今期全体DI値は+30(本調査史上最高値)で前年同期比+15、前期比+18ポイント>

○全体業況判断DIの推移分析 ※()の数字は、前年同期比の増減

年	1-4月	5-8月	9-12月	年3期平均値
2014	+24(+16)	+9(▲7)	+6(▲20)	+13.0(▲3.7)
2015	+12(▲12)	+5(▲4)	+24(+18)	+13.7(+0.7)
2016	+11(▲1)	+12(+7)	前年同期+15(▲9)	+12.7(▲1.0)
2017	+24(+13)	前期+12(±0)	今期+30(+15)	+22.0(+9.3)
2018	来期予測+26(+2)	—	—	—

- ・今期(2017年9-12月期)全体業況DIは、+30(史上最高値)。
- ・前年同期(2016年9-12月期)比+15ポイント、前期(2017年5-8月期)比+18ポイントと、ともに大きく上昇。
- ・2012年9-12期以来のプラス領域での推移は、今期で16期連続。来期(2018年1-4月期)も予測DI+26で、今期比では▲4ポイントとなるが、堅調の見通し。
- ・年3期のDI平均値の推移も2014年より3年間+13前後であったものが、2017年は約+10ポイントUPの+22.0と、「景気が1ランク上昇した1年であった」と評しうる調査結果となった。

概 要

○経営上の問題点

別添資料の通り。TOP3は、「従業員不足」「人件費の増加」「受注競争の激化」。

下位項目ではあるが、「価格競争の激化」、「売上減少」が低下傾向にあり、逆に「仕入れ価格の上昇」、「間接費の増加」が上昇傾向にある。

○経営上の力点

別添資料の通り。TOP3は、「付加価値増大」「人材確保」「新規受注(顧客)確保」。

TOP3入りしている「新規受注(顧客)確保」や「新規事業の展開」は減少あるいは伸びない傾向にあり、好況感と事業拡大(成長志向)との間に乖離があるようにも見受けられる。

○冬季賞与（総額）の前年対比について

別添資料の通り。回答した91社中、42社が増額している（はじめて支給含む）。

- ・「はじめて支給」 2社
- ・「増額した」 40社（+30%以上3社、+10～20%台17社、+10未満+20社）
- ・「額変化なし」 21社
- ・「減額した」 11社（-10%未満4社、-10～20%台6社、-30%以上1社）
- ・「支給なし」 17社（前年はあり1社、前年もなし16社）

○経費（人件費以外、交際費や設備投資など）を増やしたか、について

別添資料の通り。「増やした」42社、「前年と同じ」38社、「減らした」9社。

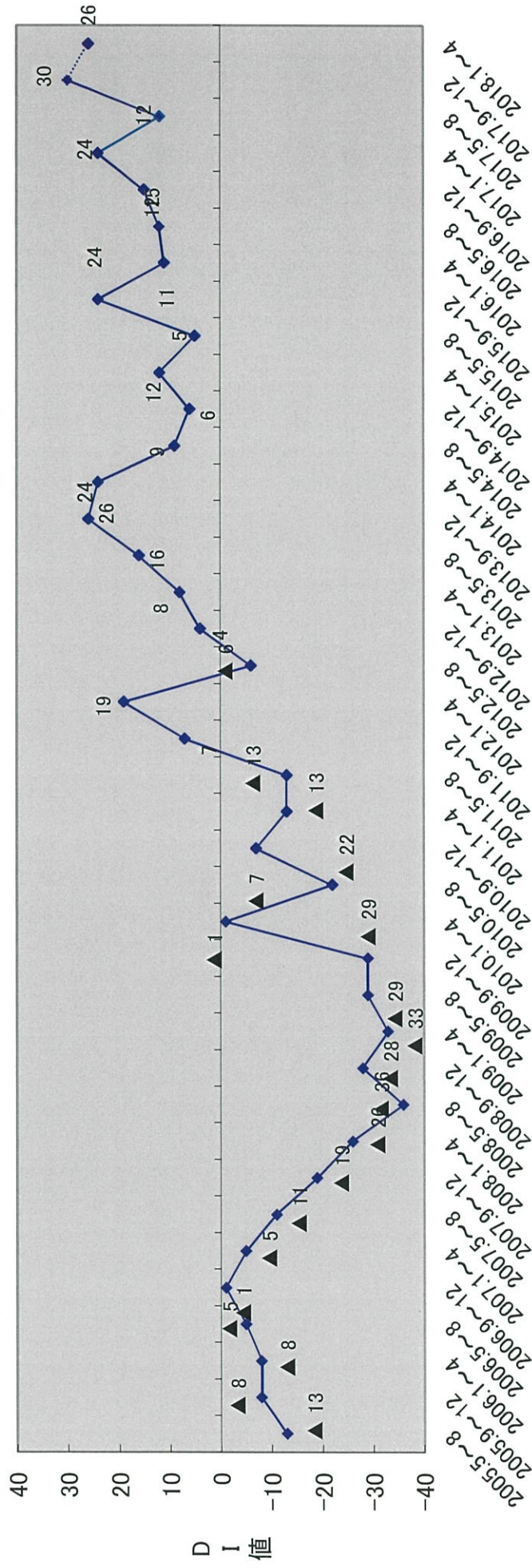
回答した89社中、42社が増加している。前問の冬季賞与（総額）の前年対比増額企業数と同数である。全体業況の「良い」と回答した企業数34社、「変わらず」52社、「悪い」6社と対比して考えた場合、景気上昇の一つの表れとも解釈できる。

○景気動向調査部会での例会内容、報告者について

別添資料の通り。幅広い視点から、具体的な助言、要望を頂きました。経営改善に対する強い意欲を感じさせるご意見が多く、景気動向調査部会としての特質を考慮しつつ、検討を重ねたいと思います。

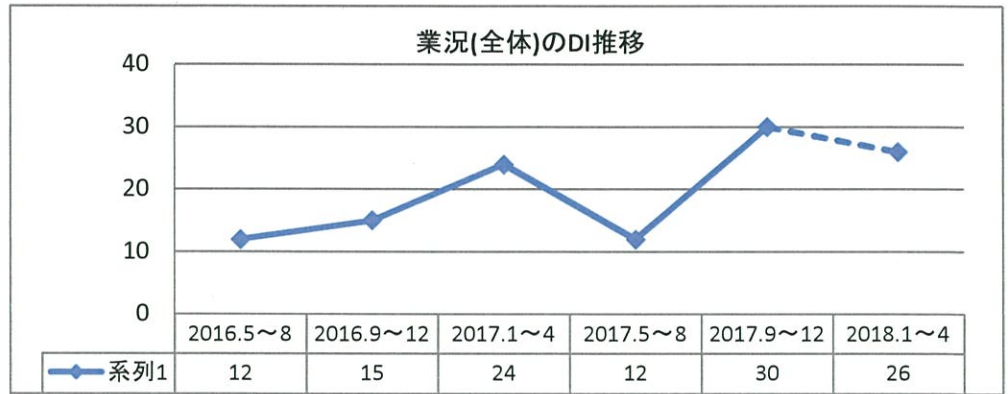
1. 対象企業 鹿児島県中小企業家同友会会員企業（439社）
2. 対象期間 2017年9月～12月期実績、2018年1月～4月見通し
3. 調査方法 FAXによる自計記入を求めた
4. 調査機関 2017年12月21日～2018年1月16日
5. 回答企業数 92社より回答を得た（回答率20.9%）

全体の業況

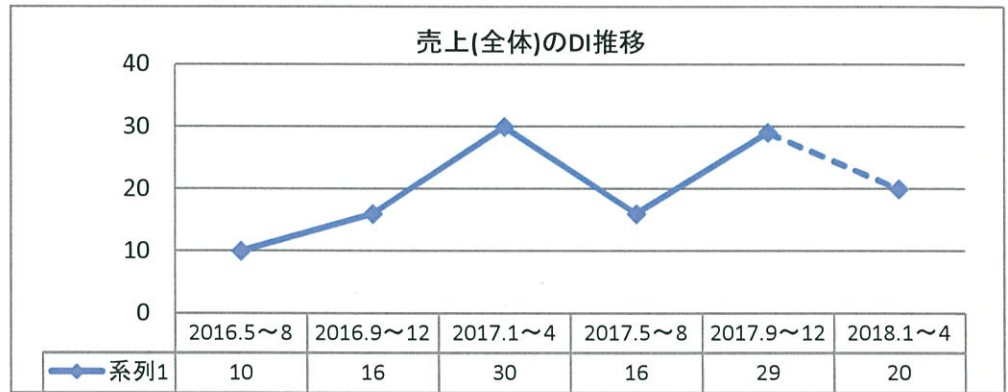


全体

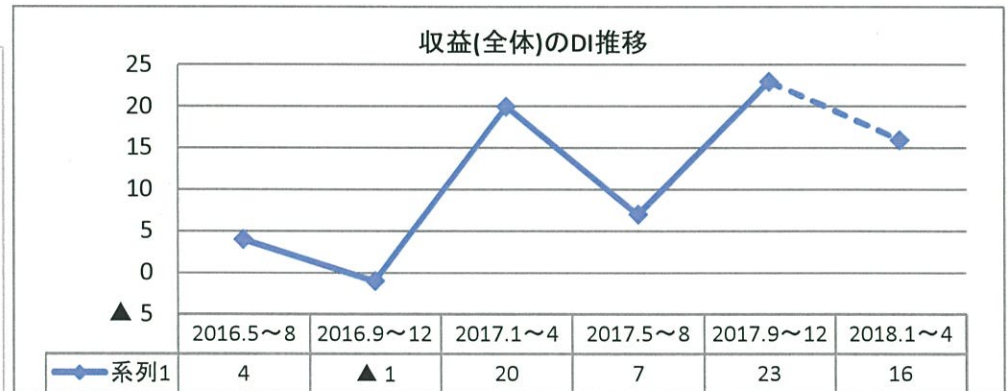
今期の業況は「良い」38.0%、「変わらず」55.4%、「悪い」6.6%でD.I.30となっており、前期から非常に大きく上昇しています。
来期の業況はD.I.26と下降する見通しです。



今期の売上は「良い」39.1%、「変わらず」51.1%、「悪い」9.8%でD.I.29となっており、前期に比べ大きく上昇しております。
来期の売上はD.I.20で下降する模様です。



今期の収益は「良い」37.0%、「変わらず」48.9%、「悪い」1.1%でD.I.23となっており、前期から大きく上昇しています。
来期の収益はD.I.16と下降する模様です。

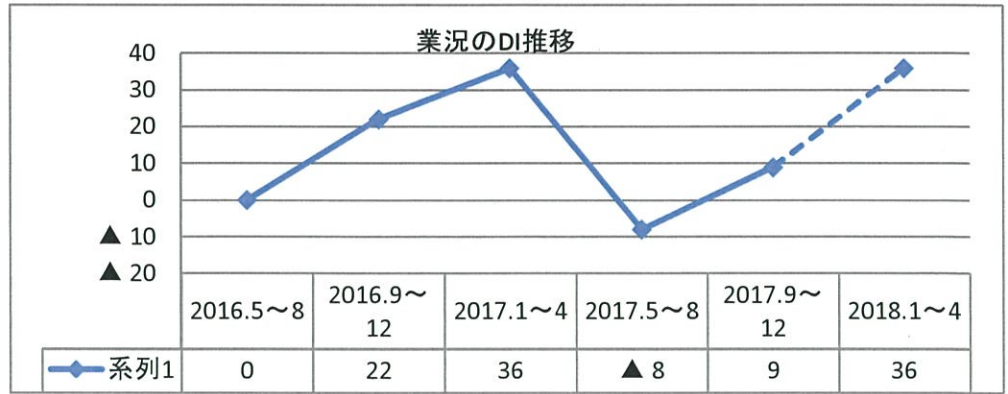


今期の資金繰りは「良い」26.1%、「変わらず」68.5%、「悪い」5.4%でD.I.0.21となっており、前期に比べて少し上昇しております。
来期の資金繰りはD.I.11と下降する模様です。

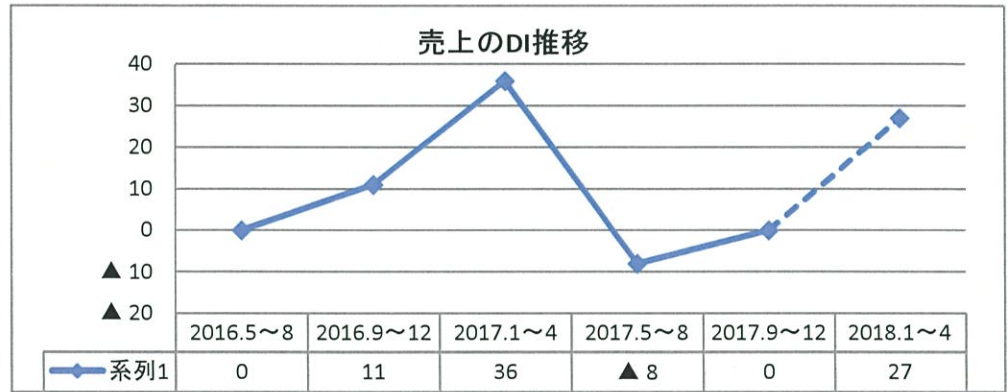


製造業

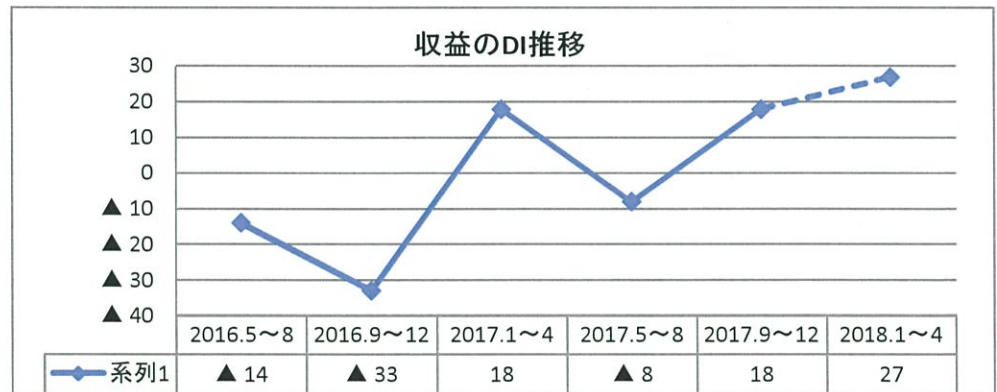
今期の業況は「良い」18.2%、「変わらず」72.7%、「悪い」9.1%でD.I.9となっており、前期から大きく上昇しています。来期の業況はD.I.36とさらに大きく上昇する模様です。



今期の売上は「良い」18.2%、「変わらず」63.6%、「悪い」18.2%でD.I.0となっており、前期から少し上昇しています。来期の売上はD.I.27と非常に大きく上昇する見通しです。



今期の収益は「良い」36.4%、「変わらず」45.4%、「悪い」18.2%でD.I.18となっており、前期に比べ非常に大きく上昇しています。来期の収益はD.I.27とさらに上昇する見通しとなっています。

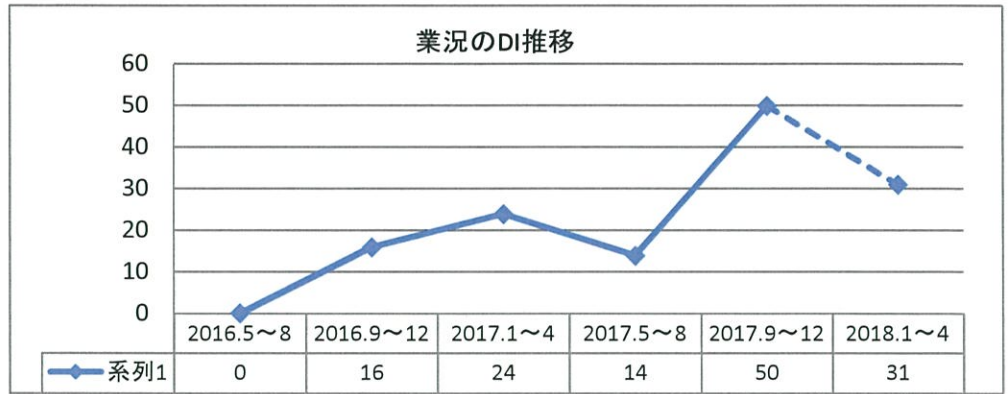


今期の資金繰りは「良い」27.3%、「変わらず」63.6%、「悪い」9.1%でD.I.18となっており、前期に比べ大きく上昇しています。来期の資金繰りはD.I.27と引き続き上昇する見通しとなっています。



建設業

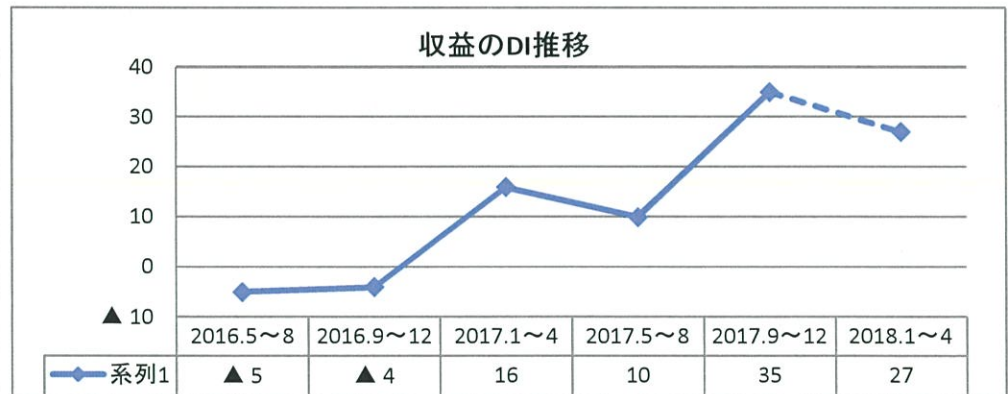
今期の業況は「良い」50.0%、「変わらず」50.0%、「悪い」0%でD.I.50となっており、前期に比べ非常に大きく上昇しました。
来期の業況はD.I.31と大きく下降する模様です。



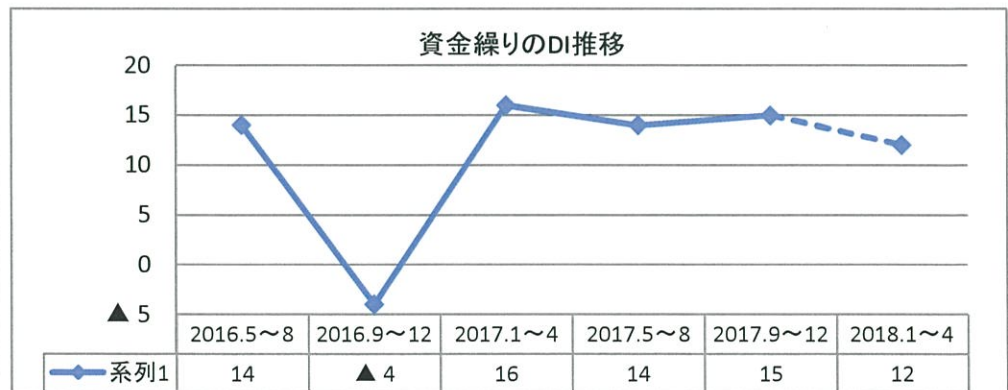
今期の売上は「良い」42.3%、「変わらず」57.7%、「悪い」0%でD.I.42となっており、前期から非常に大きく上昇しました。
来期の売上はD.I.31と大きく下降する模様です。



今期の収益は「良い」38.5%、「変わらず」57.7%、「悪い」3.8%でD.I.35となっており、前期に比べ非常に大きく上昇しています。
来期の収益はD.I.27と今期から少し下降する模様です。

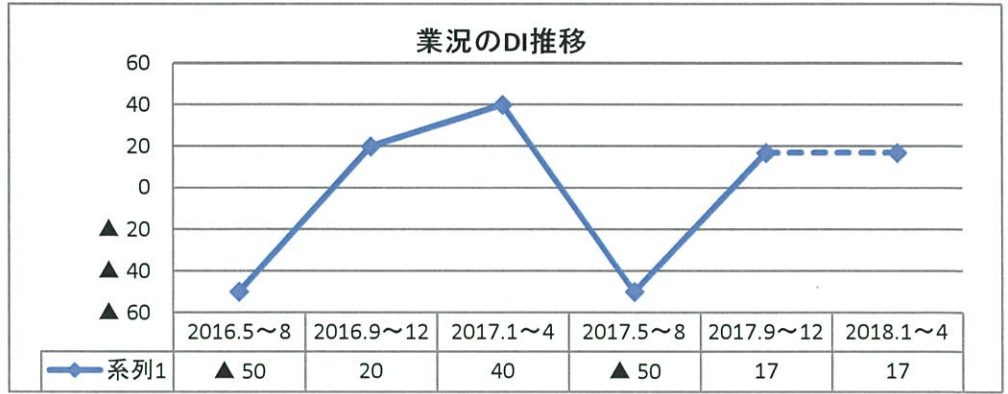


今期の資金繰りは「良い」19.2%、「変わらず」76.9%、「悪い」3.9%でD.I.15となっており、前期に比べわずかに上昇しています。
来期の資金繰りはD.I.12と少し下降する模様です。

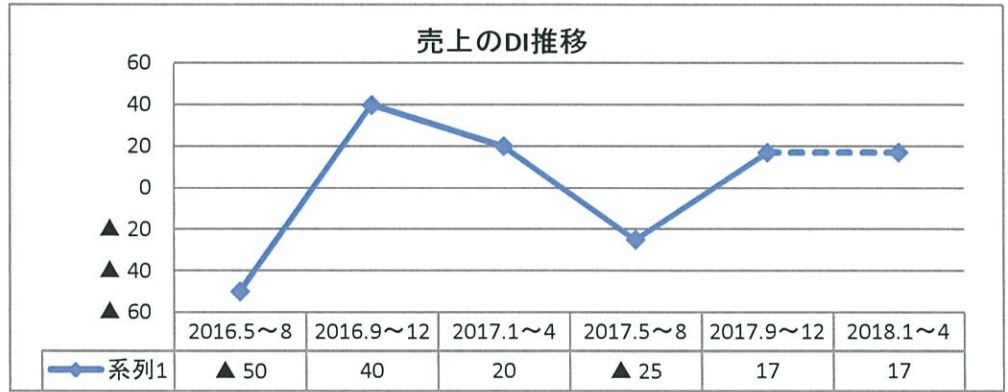


卸売業

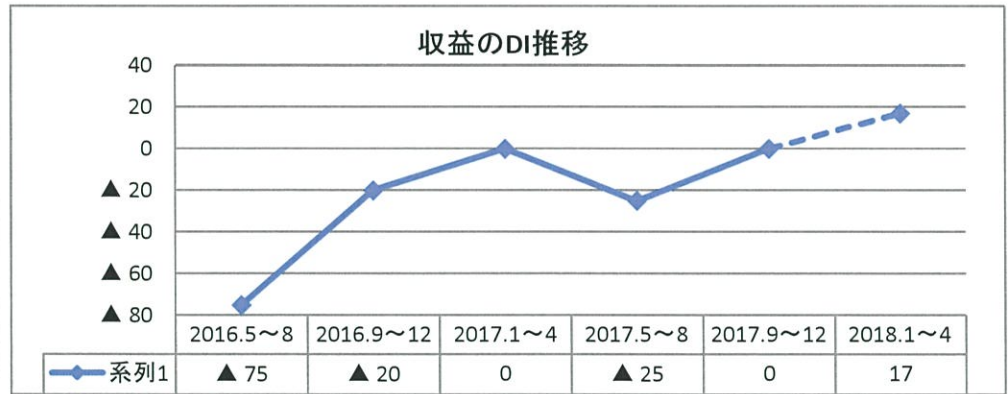
今期の業況は「良い」33.3%、「変わらず」50.0%、「悪い」16.7%でD.I.17となっており、前期から非常に大きく上昇しています。
来期の業況はD.I.17と今期と変わらない見通しとなっています。



今期の売上は「良い」33.3%、「変わらず」50.0%、「悪い」16.7%でD.I.17となっており、前期に比べ非常に大きく上昇しています。
来期の売上はD.I.17と今期と変わらない模様です。



今期の収益は「良い」33.3%、「変わらず」33.3%、「悪い」33.3%でD.I.0となっており、前期に比べ非常に大きく上昇しています。
来期の収益はD.I.17とさらに上昇する模様です。

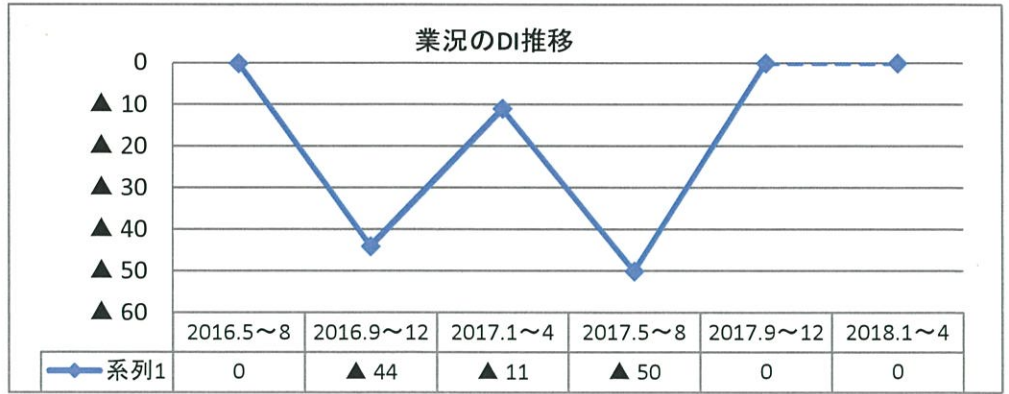


今期の資金繰りは「良い」33.3%、「変わらず」66.7%、「悪い」0%でD.I.33となっており、前期から非常に大きく上昇しています。
来期の資金繰りはD.I.17と今期から下降する模様です。

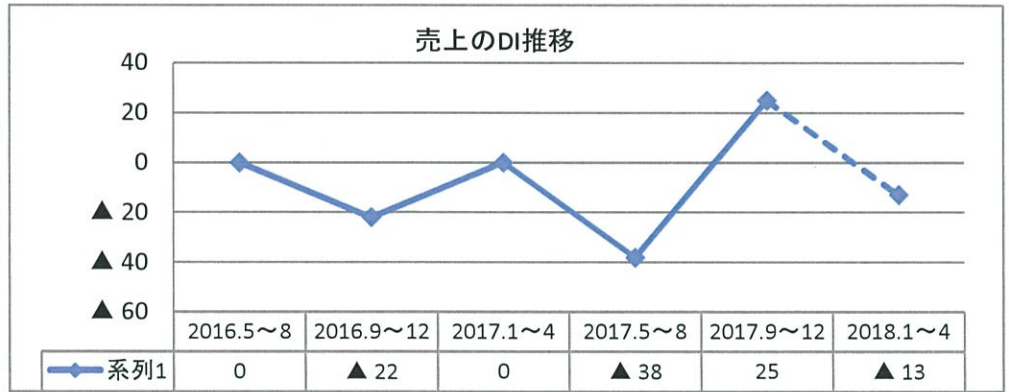


小売業

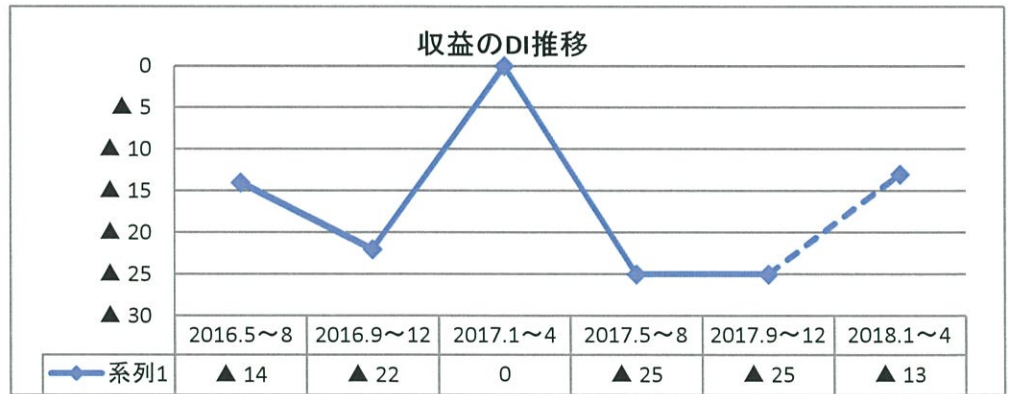
今期の業況は「良い」25.0%、「変わらず」50.0%、「悪い」25.0%でD.I.0となっており、前期に比べ非常に大きく上昇しています。
来期の業況はD.I.0と今期から変わらない模様です。



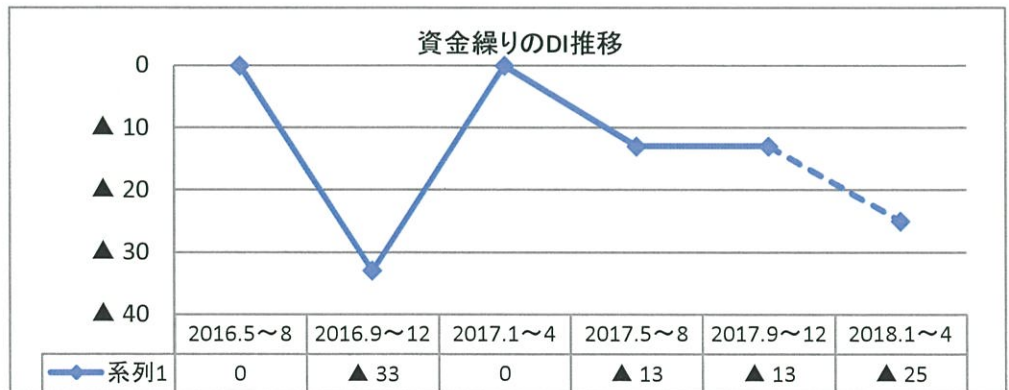
今期の売上は「良い」50.0%、「変わらず」25.0%、「悪い」25.0%でD.I.25となっており、前期から非常に大きく上昇しています。
来期の売上はD.I.▲13と非常に大きく下降する見通しです。



今期の収益は「良い」12.5%、「変わらず」50.0%、「悪い」37.5%でD.I.▲25となっており、前期と同じ値です。
来期の収益はD.I.▲13と上昇する見通しです。

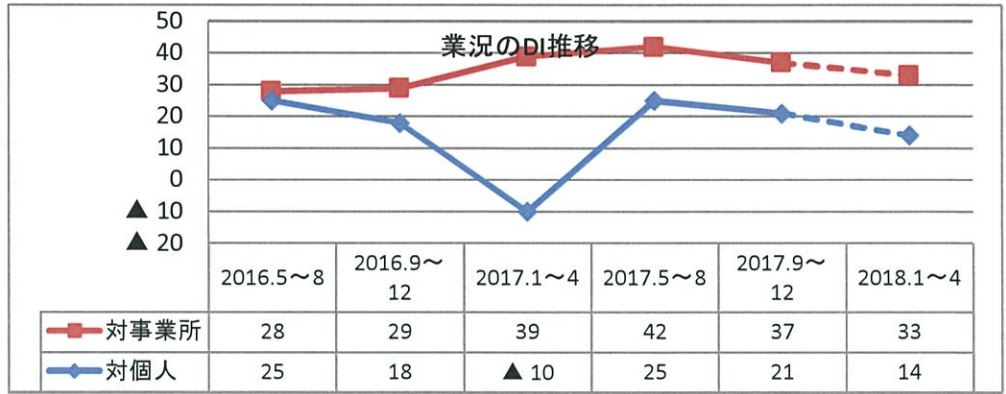


今期の資金繰りは「良い」12.5%、「変わらず」62.5%、「悪い」25.0%でD.I.▲13となっており、前期から変わっていません。
来期の資金繰りはD.I.▲25と下降する模様です。

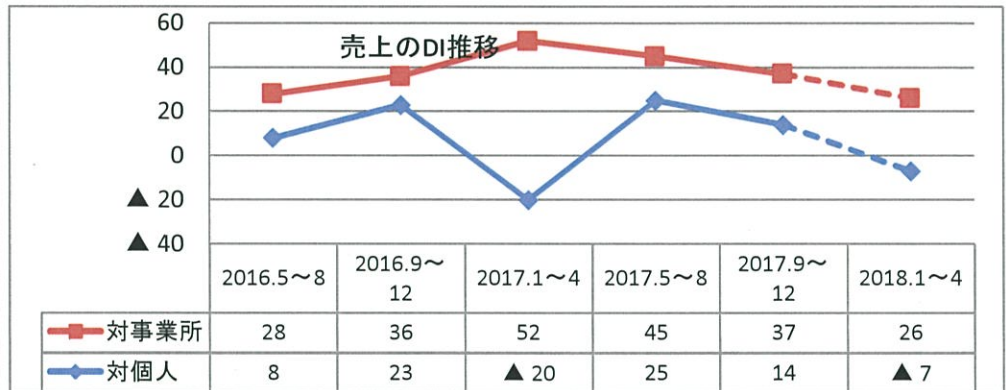


サービス業

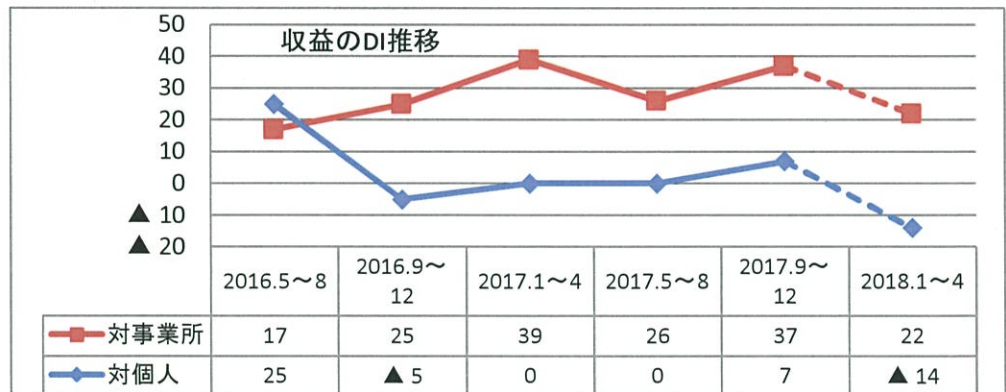
今期の対事業所向けの業況は「良い」44.4%、「変わらず」48.7%、「悪い」7.4%でD.I.37となっており、前期に比べ少し下降しています。来期の業況はD.I.33と引き続き下降の見通しです。対個人向けは「良い」21.4%、「変わらず」78.6%、「悪い」0%でD.I.21となっており、前期に比べわずかに下降しています。来期はD.I.14とさらに下降の見通しです。



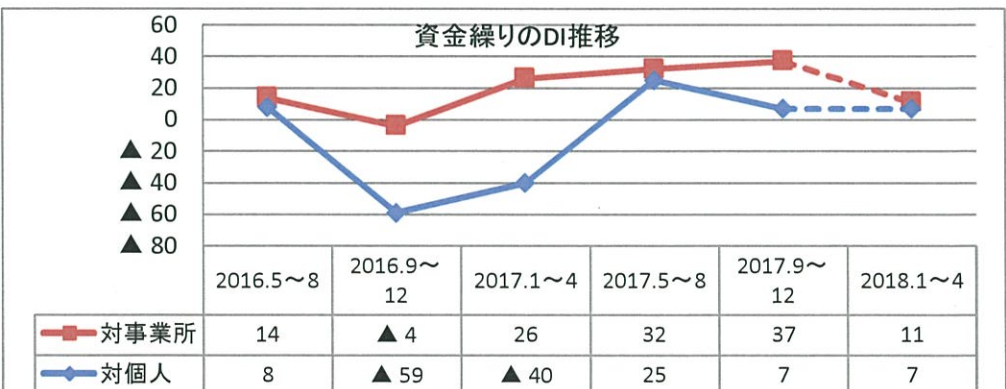
今期の対事業所向けの売上は「良い」44.4%、「変わらず」48.2%、「悪い」7.4%でD.I.37となっており、前期に比べ下降しています。来期の売上はD.I.26とさらに下降の見通しです。対個人向けは「良い」28.6%、「変わらず」57.1%、「悪い」14.3%でD.I.14となっており、前期と比べ下降しています。来期はD.I.▲7とさらに大きく下降の見通しです。



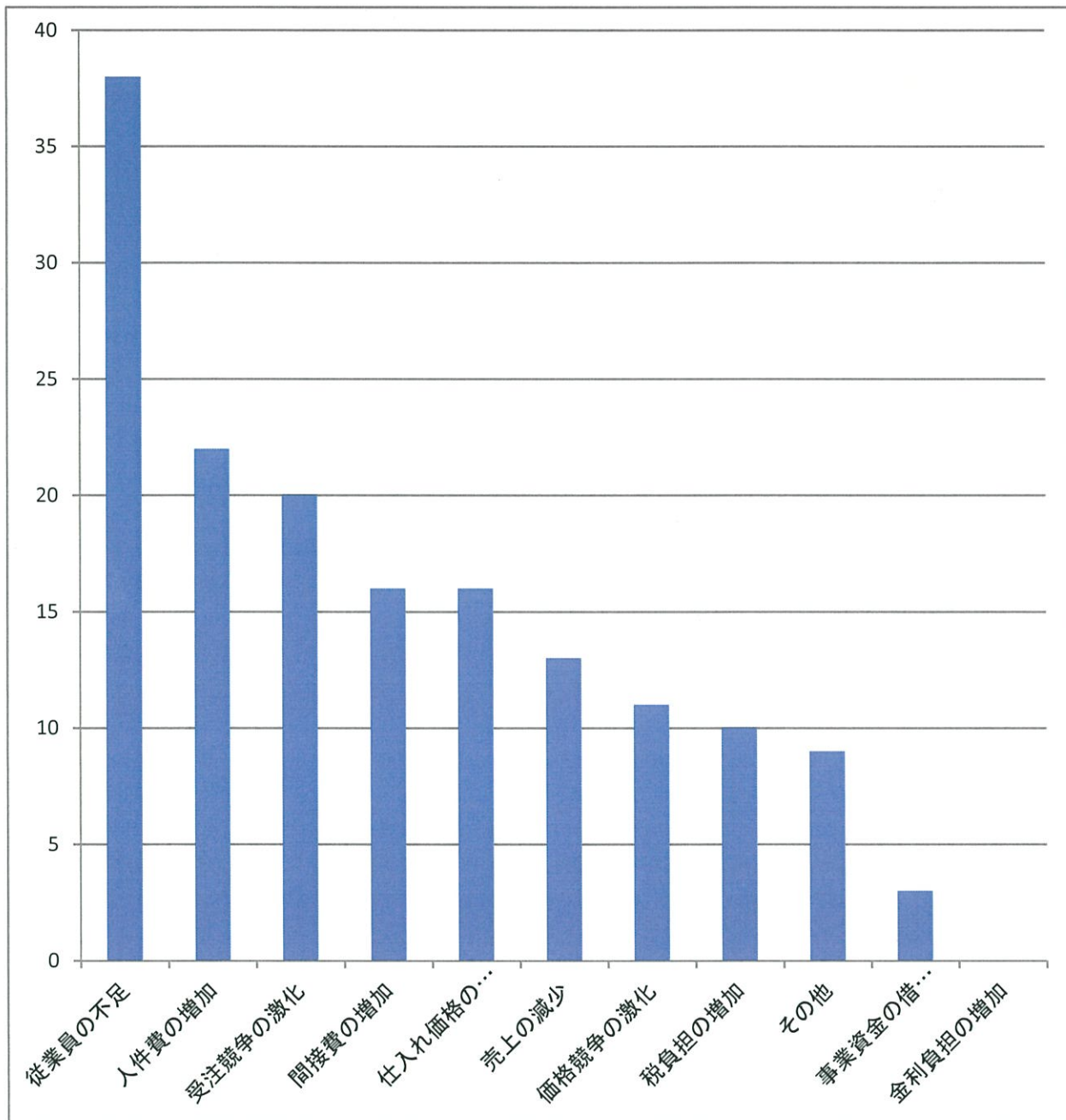
今期の対事業所向けの収益は「良い」44.4%、「変わらず」48.2%、「悪い」7.4%でD.I.37となっており、前期に比べ上昇しています。来期の収益はD.I.22と下降の見通しです。対個人向けは「良い」28.6%、「変わらず」50.0%、「悪い」21.4%でD.I.7となっており、前期から少し上昇しています。来期はD.I.▲14と大きく下降の見通しです。



今期の対事業所向けの資金繰りは「良い」37.0%、「変わらず」63.0%、「悪い」0%でD.I.37となっており、前期に比べ少し上昇しています。来期の資金繰りはD.I.11と下降の見通しです。対個人向けは「良い」14.3%、「変わらず」78.6%、「悪い」7.1%でD.I.7となっており、前期から下降しています。来期はD.I.7と今期と変わらない見通しです。



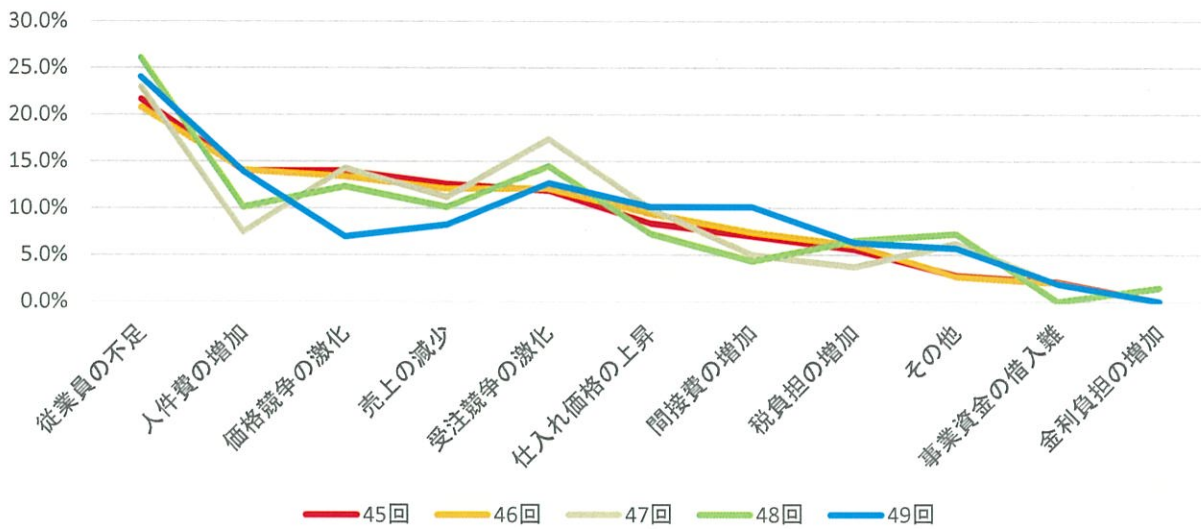
経営上の問題点



カテゴリー	件数	ウエイト
従業員の不足	38	24.1%
人件費の増加	22	13.9%
受注競争の激化	20	12.7%
間接費の増加	16	10.1%
仕入れ価格の上昇	16	10.1%
売上の減少	13	8.2%
価格競争の激化	11	7.0%
税負担の増加	10	6.3%
その他	9	5.7%
事業資金の借入難	3	1.9%
金利負担の増加	0	0.0%
	158	100.0%

その他 外注職人の不足、業務の合理化、社員教育、職人不足、マーケティング不足
従業員の疾病

経営上の問題点(景気動向調査第45～49回)



	45回	46回	47回	48回	49回
従業員の不足	21.7%	20.8%	23.0%	26.1%	24.1%
人件費の増加	14.0%	14.1%	7.5%	10.1%	13.9%
価格競争の激化	14.0%	13.4%	14.3%	12.3%	7.0%
売上の減少	12.6%	12.1%	11.2%	10.1%	8.2%
受注競争の激化	11.9%	12.1%	17.4%	14.5%	12.7%
仕入れ価格の上昇	8.4%	9.4%	9.9%	7.2%	10.1%
間接費の増加	7.0%	7.4%	5.0%	4.3%	10.1%
税負担の増加	5.6%	6.0%	3.7%	6.5%	6.3%
その他	2.8%	2.7%	6.2%	7.2%	5.7%
事業資金の借入難	2.1%	2.0%	1.9%	0.0%	1.9%
金利負担の増加	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	0.0%
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

49回

カテゴリー	件数	ウエイト
従業員の不足	38	24.1%
人件費の増加	22	13.9%
受注競争の激化	20	12.7%
間接費の増加	16	10.1%
仕入れ価格の上昇	16	10.1%
売上の減少	13	8.2%
価格競争の激化	11	7.0%
税負担の増加	10	6.3%
その他	9	5.7%
事業資金の借入難	3	1.9%
金利負担の増加	0	0.0%
	158	100.0%

48回

カテゴリー	件数	ウエイト
従業員の不足	36	26.1%
受注競争の激化	20	14.5%
価格競争の激化	17	12.3%
売上の減少	14	10.1%
人件費の増加	14	10.1%
仕入れ価格の上昇	10	7.2%
その他	10	7.2%
税負担の増加	9	6.5%
間接費の増加	6	4.3%
金利負担の増加	2	1.4%
事業資金の借入難	0	0.0%
	138	100.0%

47回

カテゴリー	件数	ウエイト
従業員の不足	37	23.0%
受注競争の激化	28	17.4%
価格競争の激化	23	14.3%
売上の減少	18	11.2%
仕入れ価格の上昇	16	9.9%
人件費の増加	12	7.5%
その他	10	6.2%
間接費の増加	8	5.0%
税負担の増加	6	3.7%
事業資金の借入難	3	1.9%
金利負担の増加	0	0.0%
	161	100.0%

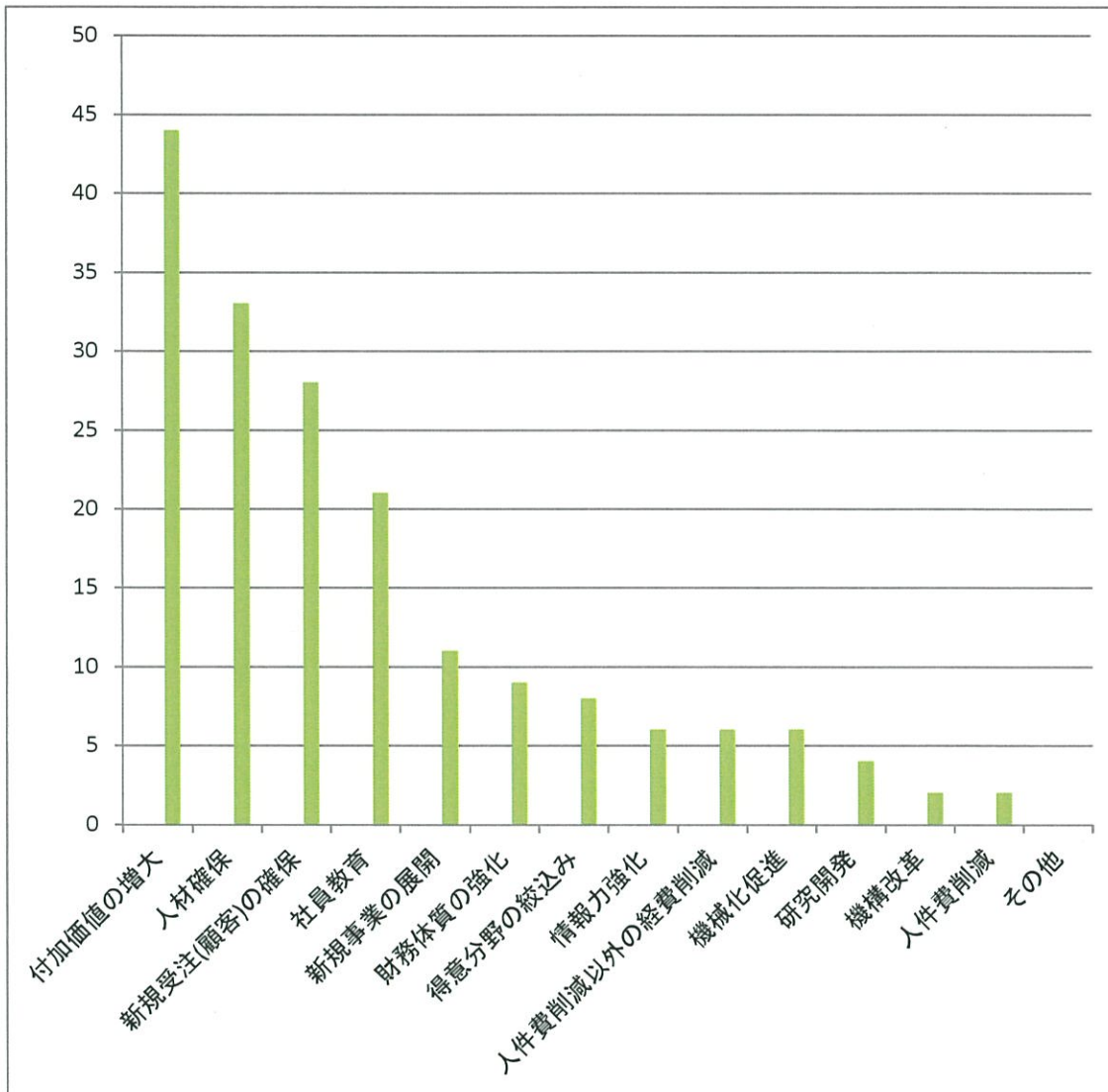
46回

カテゴリー	件数	ウエイト
従業員の不足	31	20.8%
人件費の増加	21	14.1%
価格競争の激化	20	13.4%
売上の減少	18	12.1%
受注競争の激化	18	12.1%
仕入れ価格の上昇	14	9.4%
間接費の増加	11	7.4%
税負担の増加	9	6.0%
その他	4	2.7%
事業資金の借入難	3	2.0%
金利負担の増加	0	0.0%
	149	100.0%

45回

カテゴリー	件数	ウエイト
従業員の不足	31	21.7%
人件費の増加	20	14.0%
価格競争の激化	20	14.0%
売上の減少	18	12.6%
受注競争の激化	17	11.9%
仕入れ価格の上昇	12	8.4%
間接費の増加	10	7.0%
税負担の増加	8	5.6%
その他	4	2.8%
事業資金の借入難	3	2.1%
金利負担の増加	0	0.0%
	143	100.0%

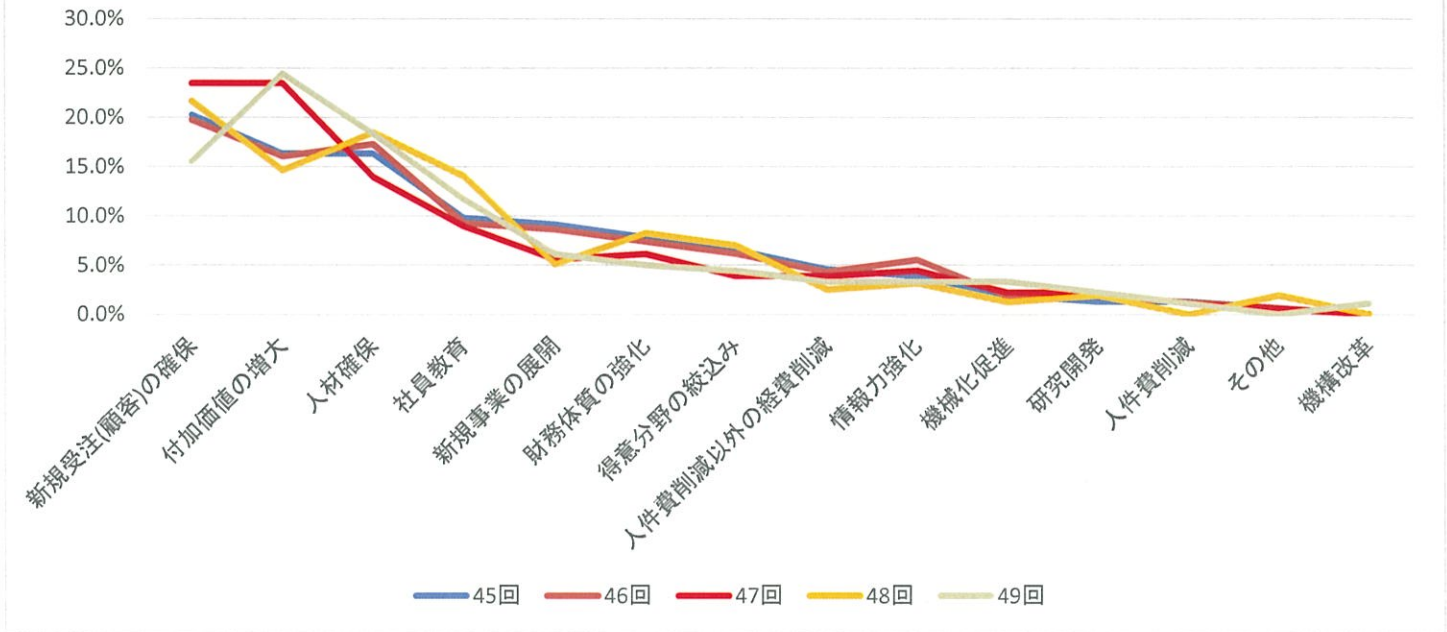
経営上の力点



カテゴリー	件数	ウエイト
付加価値の増大	44	24.4%
人材確保	33	18.3%
新規受注(顧客)の確保	28	15.6%
社員教育	21	11.7%
新規事業の展開	11	6.1%
財務体質の強化	9	5.0%
得意分野の絞込み	8	4.4%
情報力強化	6	3.3%
人件費削減以外の経費削減	6	3.3%
機械化促進	6	3.3%
研究開発	4	2.2%
機構改革	2	1.1%
人件費削減	2	1.1%
その他	0	0.0%

180 100.0%

経営上の力点(景気動向調査第45~49回)



カテゴリー	45回	46回	47回	48回	49回
新規受注(顧客)の確保	20.3%	19.8%	23.5%	21.7%	15.6%
付加価値の増大	16.3%	16.0%	23.5%	14.6%	24.4%
人材確保	16.3%	17.3%	14.0%	18.5%	18.3%
社員教育	9.8%	9.3%	8.9%	14.0%	11.7%
新規事業の展開	9.2%	8.6%	5.6%	5.1%	6.1%
財務体質の強化	7.8%	7.4%	6.1%	8.3%	5.0%
得意分野の絞込み	6.5%	6.2%	3.9%	7.0%	4.4%
人件費削減以外の経費削減	4.6%	4.3%	3.9%	2.5%	3.3%
情報力強化	3.9%	5.6%	4.5%	3.2%	3.3%
機械化促進	2.0%	1.9%	2.2%	1.3%	3.3%
研究開発	1.3%	1.9%	2.2%	1.9%	2.2%
人件費削減	1.3%	1.2%	1.1%	0.0%	1.1%
その他	0.7%	0.6%	0.6%	1.9%	0.0%
機構改革	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%

100.0% 100.0% 100.0% 100.0% 100.0%

45回

カテゴリー	件数	ウエイト
新規受注(顧客)の確保	31	20.3%
付加価値の増大	25	16.3%
人材確保	25	16.3%
社員教育	15	9.8%
新規事業の展開	14	9.2%
財務体質の強化	12	7.8%
得意分野の絞込み	10	6.5%
人件費削減以外の経費削減	7	4.6%
情報力強化	6	3.9%
機械化促進	3	2.0%
研究開発	2	1.3%
人件費削減	2	1.3%
その他	1	0.7%
機構改革	0	0.0%

153 100.0%

49回

カテゴリー	件数	ウエイト
付加価値の増大	44	24.4%
人材確保	33	18.3%
新規受注(顧客)の確保	28	15.6%
社員教育	21	11.7%
新規事業の展開	11	6.1%
財務体質の強化	9	5.0%
得意分野の絞込み	8	4.4%
情報力強化	6	3.3%
人件費削減以外の経費削減	6	3.3%
機械化促進	6	3.3%
研究開発	4	2.2%
機構改革	2	1.1%
人件費削減	2	1.1%
その他	0	0.0%

180 100.0%

48回

カテゴリー	件数	ウエイト
新規受注(顧客)の確保	34	21.7%
人材確保	29	18.5%
付加価値の増大	23	14.6%
社員教育	22	14.0%
財務体質の強化	13	8.3%
得意分野の絞込み	11	7.0%
新規事業の展開	8	5.1%
情報力強化	5	3.2%
人件費削減以外の経費削減	4	2.5%
研究開発	3	1.9%
その他	3	1.9%
機械化促進	2	1.3%
人件費削減	0	0.0%
機構改革	0	0.0%

157 100.0%

47回

カテゴリー	件数	ウエイト
新規受注(顧客)の確保	42	23.5%
付加価値の増大	42	23.5%
人材確保	25	14.0%
社員教育	16	8.9%
財務体質の強化	11	6.1%
新規事業の展開	10	5.6%
情報力強化	8	4.5%
得意分野の絞込み	7	3.9%
人件費削減以外の経費削減	7	3.9%
機械化促進	4	2.2%
研究開発	4	2.2%
人件費削減	2	1.1%
その他	1	0.6%
機構改革	0	0.0%

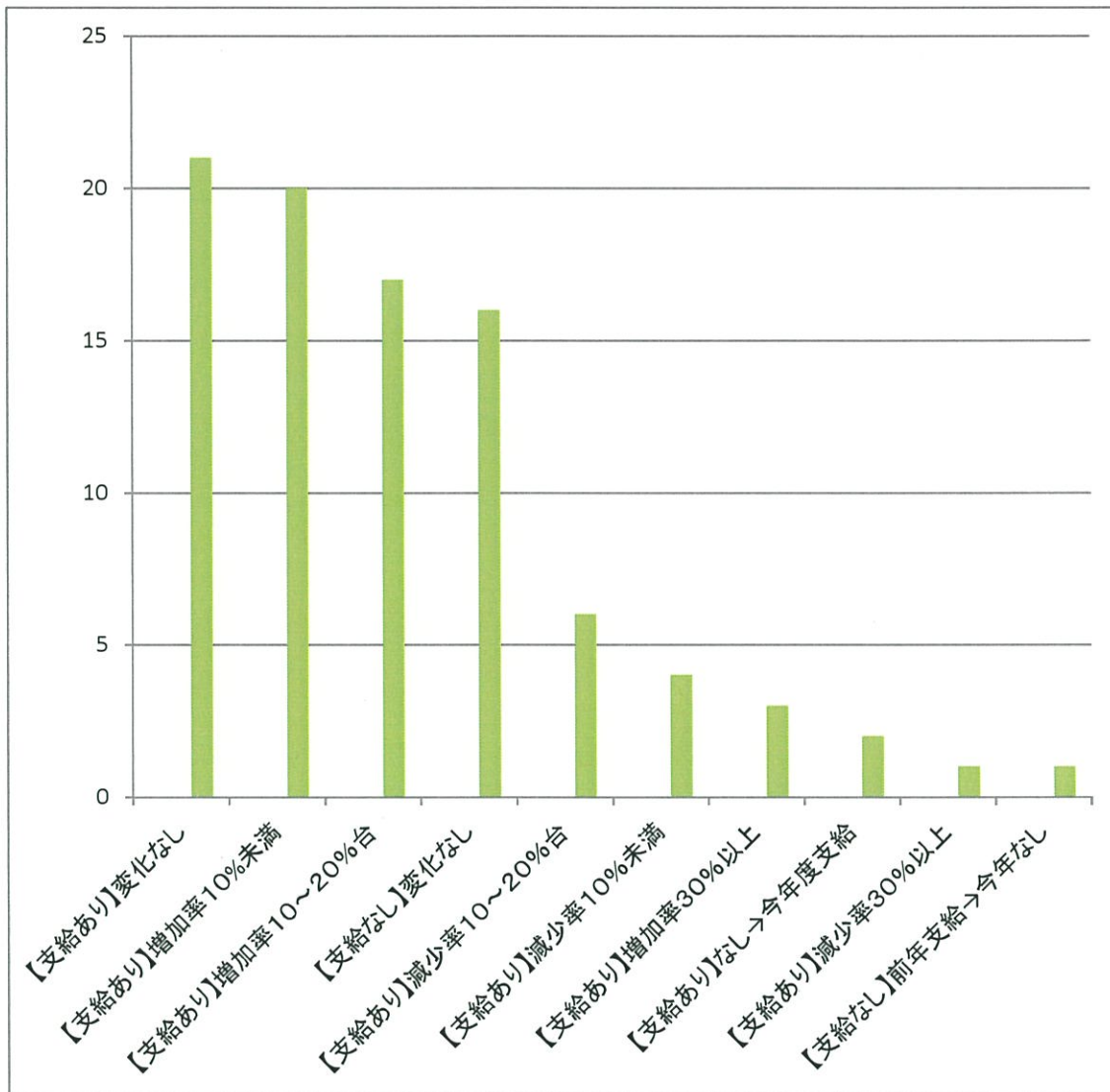
179 100.0%

46回

カテゴリー	件数	ウエイト
新規受注(顧客)の確保	32	19.8%
人材確保	28	17.3%
付加価値の増大	26	16.0%
社員教育	15	9.3%
新規事業の展開	14	8.6%
財務体質の強化	12	7.4%
得意分野の絞込み	10	6.2%
情報力強化	9	5.6%
人件費削減以外の経費削減	7	4.3%
機械化促進	3	1.9%
研究開発	3	1.9%
人件費削減	2	1.2%
その他	1	0.6%
機構改革	0	0.0%

162 100.0%

冬季賞与



カテゴリー	件数	ウエイト
【支給あり】変化なし	21	23.1%
【支給あり】増加率10%未満	20	22.0%
【支給あり】増加率10～20%台	17	18.7%
【支給なし】変化なし	16	17.6%
【支給あり】減少率10～20%台	6	6.6%
【支給あり】減少率10%未満	4	4.4%
【支給あり】増加率30%以上	3	3.3%
【支給あり】なし→今年度支給	2	2.2%
【支給あり】減少率30%以上	1	1.1%
【支給なし】前年支給→今年なし	1	1.1%

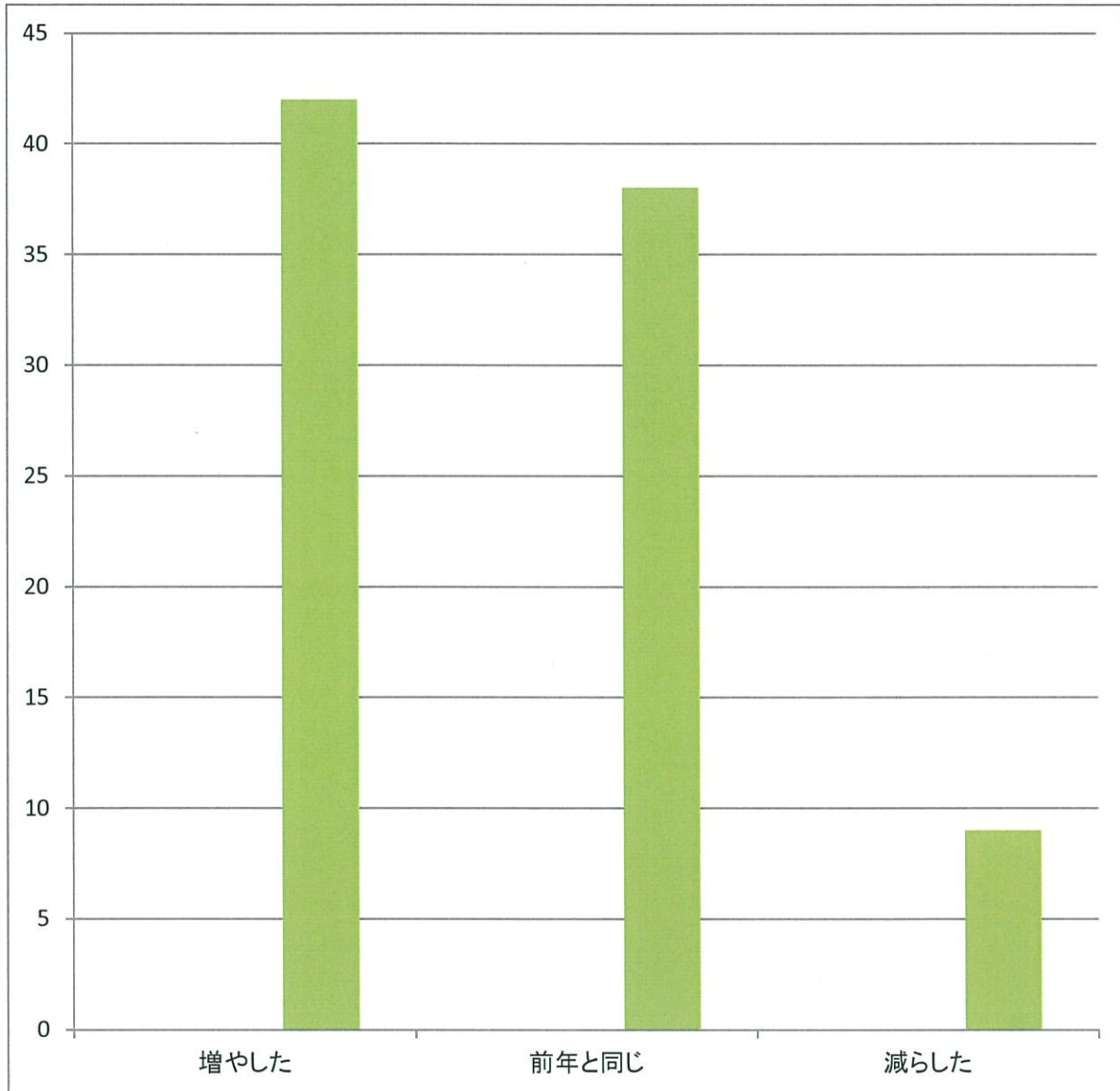
91 100.0%

冬季賞与



【支給なし】前年支給→今年なし	1
【支給なし】変化なし	16
【支給あり】なし→今年度支給	2
【支給あり】減少率30%以上	1
【支給あり】減少率10~20%台	6
【支給あり】減少率10%未満	4
【支給あり】変化なし	21
【支給あり】増加率10%未満	20
【支給あり】増加率10~20%台	17
【支給あり】増加率30%以上	3

経費



カテゴリー	件数	ウエイト
増やした	42	47.2%
前年と同じ	38	42.7%
減らした	9	10.1%
	89	100.0%

景気動向調査についてお尋ねします。

景気動向調査部会で例会を実施する場合、どのような内容、どのような方の報告を希望されますか？

- ・話の上手いコンサル系の方を希望します。
- ・3年、5年、10年後の外部環境分析のやり方
- ・補助金関係のセミナーなど
- ・経営上の問題点ごとの成功者による講義や体験談の報告
- ・マクロ、ミクロの視点に基づき、市場分析能力・分析視点を挙げる報告（経済エコノミストが話すような内容）
- ・元気に活躍している方の元気な声ややり方を聞きたいです
- ・求人・採用の動向、昇給の動向、社員教育の動向、助成金の動向、利益率労務比率の動向
- ・景気動向と企業運営・施策との関係、経営計画への反映の方法について先進企業経営者の話を聞きたい
- ・金融機関、企業調査機関、市・県の景気対策関連部署担当者
- ・鹿児島大学院教授、国際大学院教授の中から動向の視点を、また実戦的動向は鹿銀、相信から
- ・①景気動向から何が見えてくるかを解説してもらおう報告。
 - ②少子化による日本(鹿児島)の動きを報告してもらいたい。
 - ③高齢化による日本(鹿児島)の動きを報告してもらいたい。
 - ④今後5～10年の鹿児島の観光、経済の動向
- ・地元での人材確保。若い世代はどのように仕事を探し選択しているのか。どういう仕事、どういう職場に興味をもっているのか。
- ・一番は自社に関連する業態の景気を気にしますが、今の景気が続くとは考えられませんので、「今そこに落とし穴があるとするとこれだ」と指摘いただくような報告でしょうか。幅が広すぎて難しいでしょうね。
- ・景気が会社に左右されない為または悪化されない為の具体的な秘策
- ・社員教育の在り方、進め方について
- ・外部要因の状況分析報告(これも大事ですが)よりも、内部要因として『この様な手を打った！』ことで、集客・収益・経費削減が上手くオペレーション出来た。又、何故、その内部要因に着手したのか？の『考え方』をお聞きたいです。
- ・来期の業種別の動向
- ・人材確保