

# 第 53 回 景気動向アンケート報告

## (2019年1月～4月期)

<前期比で、全6業種のDI値の改善と悪化が「半々の3業種ずつ」と割れた>

○業種別業況 (前期比変動) 凡例 前期: 2018年9-12月期 今期: 2019年1-4月期 DI値: (「良い」 - 「悪い」) ÷ 回答企業数

業種 (今期の高DI値順)	良い			変わらず			悪い			DI値			同左順位		
	前期	変化	今期	前期	変化	今期	前期	変化	今期	前期	変化	今期	前期	変化	今期
建設業	8	↑	12	5	↑	12	3	↓	1	+31	↑	+44	2	↑	1
個人向けサービス業	4	↑	10	13	↓	12	1	↑	4	+17	↑	+23	4	↑	2
事業所向けサービス	10	↓	7	10	↑	13	0	↑	2	+50	↓↓	+23	1	↓	3
卸売業	2	→	2	2	↑	4	3	↓	1	▲14	↑↑	+14	6	↑	4
製造業	4	→	4	8	↓	5	1	↑	5	+23	↓↓	▲7	3	↓	5
小売業	1	↓	0	4	↑	5	1	→	1	±0	↓↓	▲17	5	↓	6
(全体)	29	↑	35	42	↑	51	9	↑	14	+25	↓	+21	-	-	-

変化 →: 同数 ↑: 増加 ↓: 減少 ↑↑↓↓: 変動幅が大きい (2倍、2分の1前後程度以上の変動)

業種 (今期の高DI値順)	回答企業数			同左全体構成比 (%)		
	前期	変化	今期	前期	変化	今期
建設業	16	↑	25	20.0	↑	25.0
個人向けサービス業	18	↑	26	22.5	↑	26.0
事業所向けサービス	20	↑	22	25.0	↓	22.0
卸売業	7	→	7	8.8	↓	7.0
製造業	13	↑	14	16.2	↓	14.0
小売業	6	→	6	7.5	↓	6.0
(全体)	80	↑	100	100	-	100

・今期実績では、6業種のDI値(前期比)の改善・悪化が半々の3業種ずつ。改善は、「建設」、「個人向けサービス」、「卸売」。悪化は、「事業所向けサービス」、「製造」、「小売」。個別指標を見ると、改善業種は、売上が伸び、収益が改善。悪化業種は、反対に、売上が下がり、収益が悪化と分かりやすい。

・上の表とは別に、今期実績と来季予測の推移を見ると、「改善」が、「小売(▲17↑±0)」のみ、「横ばい」が「事業所向けサービス(+23→+23)」、「卸売(+14→+14)」、「製造(▲7→▲7)」の3業種、悪化が「個人向けサービス(+23↓+12)」、「建設(+44↓+20)」の2業種となっている。

・「小売」以外の来季予測は、売上等個別指標予測と概ね正の相関を示すが、「小売」は、売上等個別指標downにも関わらず、景況判断はUP、ややチグハグとなっている。

・そこで、「小売」に着目し、本調査における過去の実績推移を見ると、大幅なマイナスと上限0の間の領域を行き来しており、この根本傾向の低調さは、消費者の購買態度の厳しさが底流にあると思われる。今期比改善という来季予測もDI値±0で、従来傾向の範囲内となる。

・関連して一言。消費税率UPは「確定」と言われるが、地場の零細的企業に直接のインパクトとなるだけに、今一度念を入れる「慎重さを！」と、地域の景気を地道にWatchしている者として強調したい。

(なお、回答企業数は、前回比+20社の100社であった。ご協力に感謝致します。ますます有意義な指標とするため、目標の150社に向け皆様のご協力をお願い致します)

<今期全体DI値は+21で前年同期比+9、前期比▲4ポイント、来期は+13を予測>

○全体業況判断DIの推移 ※（ ）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
2015	+12(▲12)	+5(▲4)	+24(+18)	+13.7(+0.7)
2016	+11(▲1)	+12(+7)	+15(▲9)	+12.7(▲1.0)
2017	+24(+13)	+12(±0)	+30(+15)	+22.0(+9.3)
2018	前年同期+12(▲12)	+5(▲7)	前期+25(▲5)	+14.0(▲8)
2019	今期+21(+9)	来期予測+13(+8)	—	—

- ・今期(2019年1-4月期)全体業況DIは、+21で、前年同期(2018年1-4月期)DI比では+9ポイント改善、前期(2018年9-12月期)比では▲4ポイント悪化。
- ・2012年9-12期以来のプラス領域での推移は、今期で20期連続。来期(2019年5-8月期)も予測DI+13と、プラス領域での推移となる見通し。
- ・前年同期比のDI値は、今期(+12→+21)、来季(+5→予測+13)と、共にUP。
- ・「不安」はないかと言うと、先述の業種別分析の「小売」のように、「不安定な」又は「好調とは言い難い」部分傾向も確かに存在する。
- ・好景気が過去最長級と言われ、逆にその終わりも近いのではないかと「心配」する向きもある。今後、消費税率UP、国際関係不安定化等をはじめとした県及び国内外の諸要因が、これまでの流れに対して影響を与えるのか、与えないのか、今後も注視していく。
- ・景気の「ブレーキ」の種はよく目に付くが、新たな「アクセル」となる動きがあるのではないか、の視点こそ忘れずに、本調査を継続していきたい。

概 要

○経営上の問題点

別添資料の通り。TOP3は、1位「従業員の不足」、2位「人件費増加」、3位「価格競争の激化」が入った。前回2位の「仕入れ価格の上昇」は6位に下げた。

○経営上の力点

別添資料の通り。TOP1～4は、前回と全く変わらず、順に「付加価値の増大」、「新規受注(顧客)の確保」、「人材確保」、「社員教育」の順。下位項目では、「人件費削減以外の経費削減」が上昇。

○会社の経費(交際費含む)公私の区別、最も額の多い経費科目、交際費月額について

別添資料の通り。公私は概ね区別(「明確に分けている」、「ある程度分けている」合わせて、93%)されているとの結果。当会企業家の意識の高さに感嘆の声が上がった。

会社経費中多いものTOP3は、「接待交際費」(16%)、「旅費交通費」(13%)、「仕入れ」(12%)となっている。(記述項目の仕分けに苦労する場面もあり、今後の調査の課題となった。)

交際費の月額は、多い順に「5万円以下」26%、「10万円以下」21%、「3万円以下」19%となっており、以下「20万円以上」14%、「15万円以下」13%、「20万円以下」7%と続いた。公私の別のあり方の違い、業種特有の感覚の違い等あり、額の多寡については、各々感想はマチマチ、異なるものと思われる。

1. 対象企業 鹿児島県中小企業家同友会会員企業(421社)
2. 対象期間 2019年1月～4月期実績、2019年5月～8月見通し
3. 調査方法 FAX送付
4. 回答企業数 100社より回答を得た(回答率23.8%)

※定時総会や新入会員オリエンテーション等ですすでに回答された方は回答の必要はございません。

## 景気動向調査アンケート(第53回)

(今期は2019年1月～4月です)

締め切り 5月22(水)

目標150社回答!!  
ご協力をお願いします

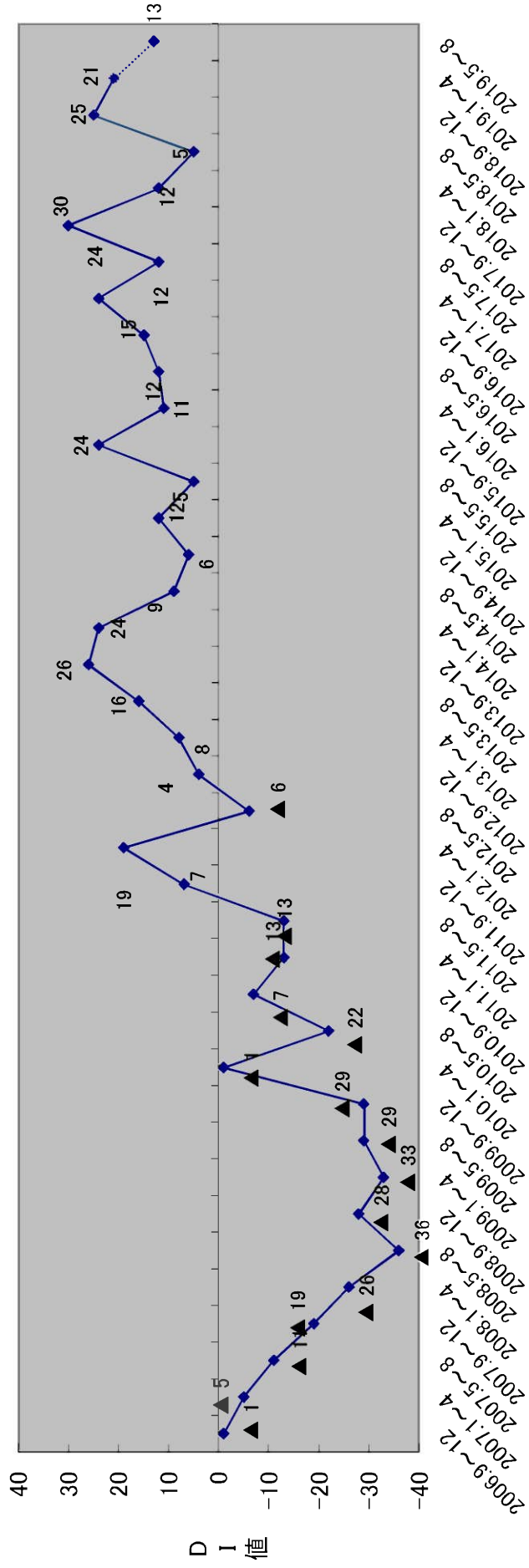
- ☆ この調査は全会員の皆様に送っております。結果は全会員に公開いたします。
- ☆ 尚、個々の調査データ内容は一切公表せず、集計担当者と事務局で保管いたします。(政策委員会)
- ☆ このアンケートは、e.doyuでも実施しています。そちらでご回答いただいた場合はこのFAXでのご回答は必要ございません。

氏名			企業名			
(1) あなたの会社の状況についてお答えください。 (該当するものに○印をつけてください)			業種	1、製造業 2、建設業 3、卸売業 4、小売業 5、サービス業(a:対事業所向け b:対個人向け) 6、農水産業 事業内容( )		
			(今期) 2019年1月～4月の実績	(来期) 2019年5～8月の見通し		
1、業況	良い	変わらず	悪い	良い	変わらず	悪い
今期の業況について、前期(2018年9月～12月)と比較してお聞かせ下さい。 ①好転 ②横ばい ③悪化						
2、売上	良い	変わらず	悪い	良い	変わらず	悪い
3、収益	良い	変わらず	悪い	良い	変わらず	悪い
4、資金繰り	良い	変わらず	悪い	良い	変わらず	悪い
(2) 経営上の問題点(上位2つまで選び、番号に○をつけてください) 1、価格競争の激化 2、受注競争の激化 3、売上の減少 4、事業資金の借入難 5、仕入価格の上昇 6、人件費の増加 7、管理費等間接費の増加 8、金利負担の増加 9、従業員の不足 10、税負担の増加 11、その他( )						
(3) 経営上の力点はどこに置かれていますか(下記の上位2つまで選び番号に○をつけてください) 1、付加価値の増大 2、新規受注(顧客)の確保 3、新規事業の展開 4、得意分野の絞込み 5、人件費削減 6、人件費以外の経費節減 7、財務体質の強化 8、機械化促進 9、情報力強化 10、人材確保 11、社員教育 12、研究開発 13、機構改革 14、その他( )						
(4) 日産ゴーン氏のニュースやM&Aなど会社の透明性が問われることが多くなっています。 皆さんは会社の経費(交際費を含む)について公私を分けていますか。 1、明確に分けている 2、ある程度分けている 3、分けていない 4、その他( )						
(5) 会社の経費の中で一番多いものは何ですか?(人件費を除く) ( )						
(6) 会社の交際費は月にどれくらい掛かっていますか? 1、3万円以下 2、5万円以下 3、10万円以下 4、15万円以下 5、20万円以下 6、20万円以上						

ご協力ありがとうございました。

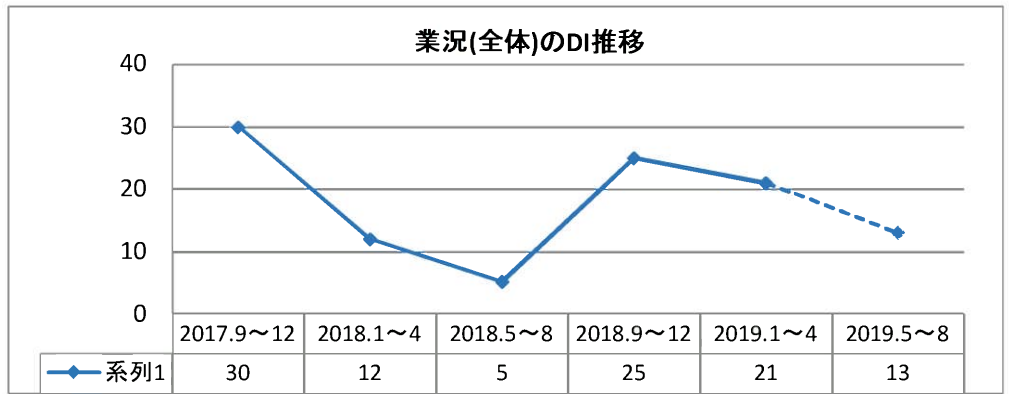
返信はFAXで同友会事務局(FAX⇒099-259-4838)までお願いします。

# 全体の業況

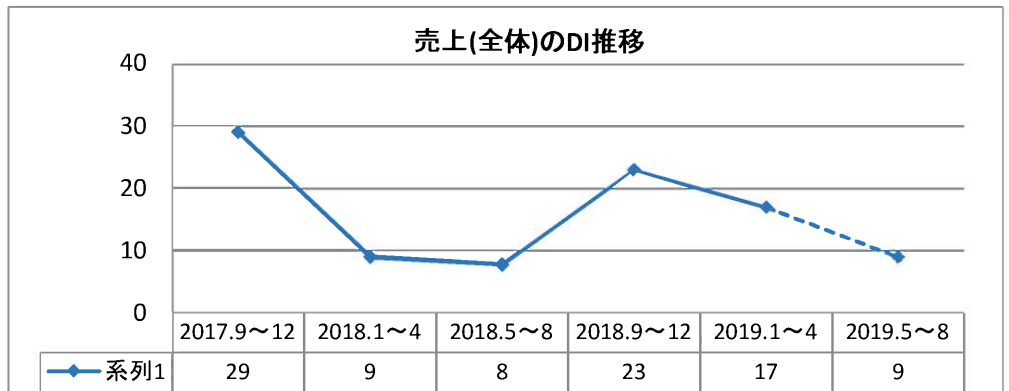


# 全体

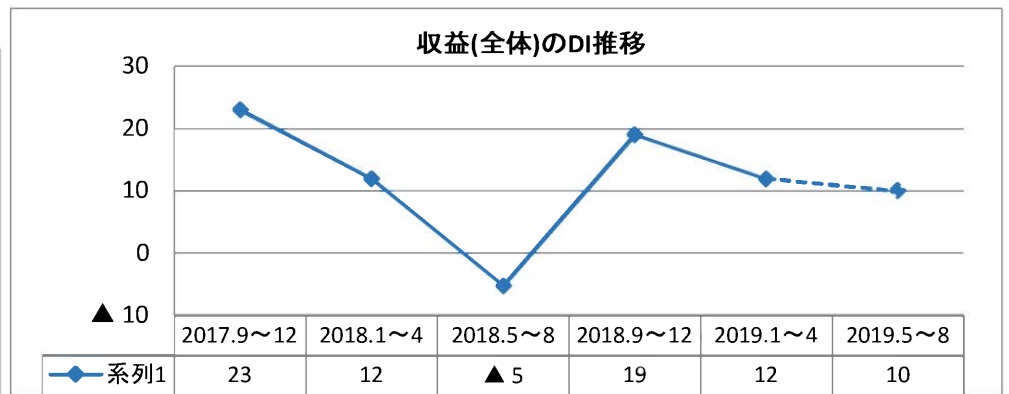
今期の業況は「良い」35.0%、「変わらず」51.0%、「悪い」14.0%でD.I.21.0となっており、前期並みでした。  
来期の業況はD.I.13.0と今期並みの見通しです。



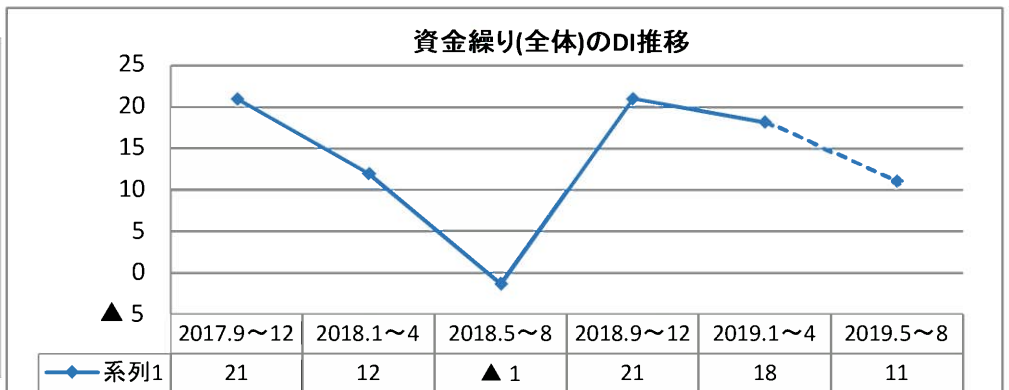
今期の売上は「良い」33.0%、「変わらず」51.0%、「悪い」16.0%でD.I.17.0となっており、前期並みでした。  
来期の売上はD.I.9.0と今期並みの見通しです。



今期の収益は「良い」30.0%、「変わらず」52.0%、「悪い」18.0%でD.I.12.0となっており、前期並みでした。  
来期の収益はD.I.10.0と今期並みの見通しです。

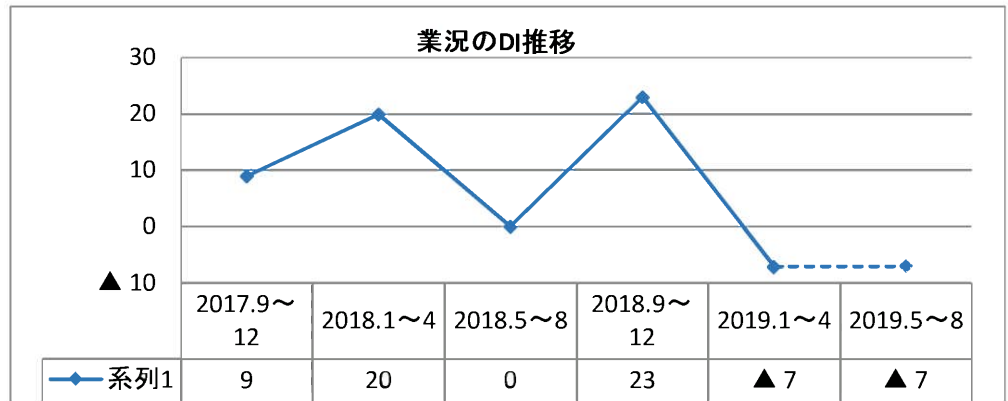


今期の資金繰りは「良い」27.0%、「変わらず」64.0%、「悪い」9.0%でD.I.18.0となっており、前期並みでした。  
来期の資金繰りはD.I.11.0と今期並みの見通しです。

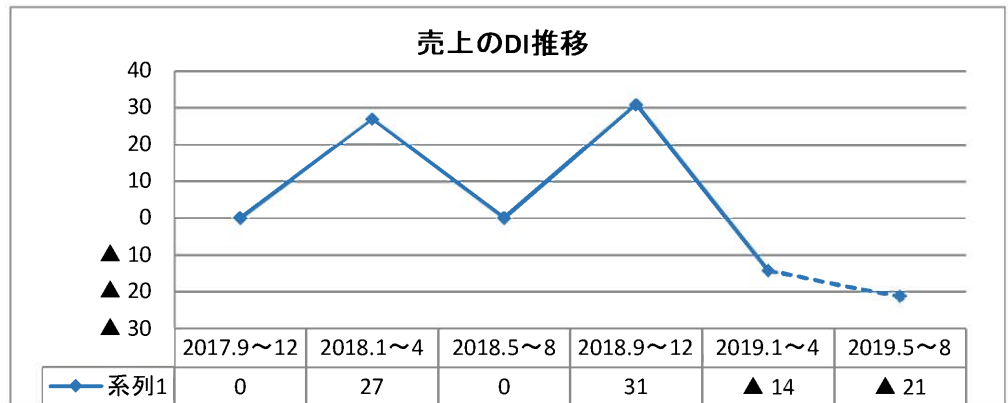


# 製造業

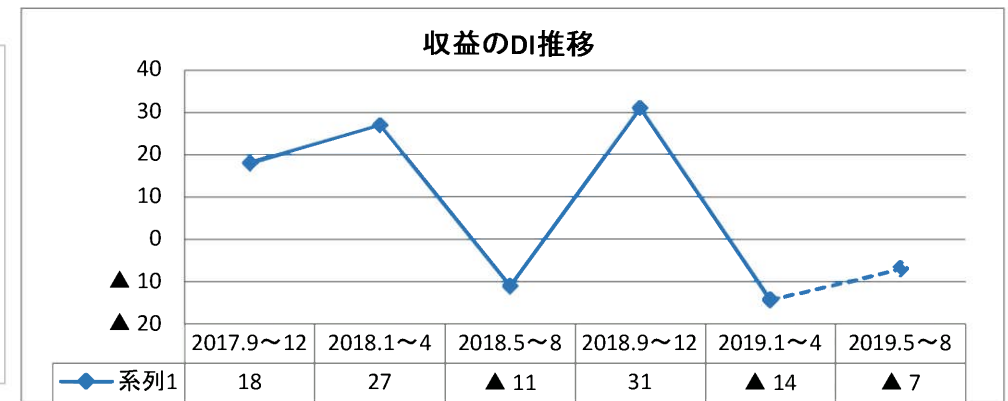
今期の業況は「良い」28.6%、「変わらず」35.7%、「悪い」35.7%でD.I.▲7.1となっており、前期に比べ大きく下降しました。来期の業況はD.I.▲7.0と今期並みの見通しです。



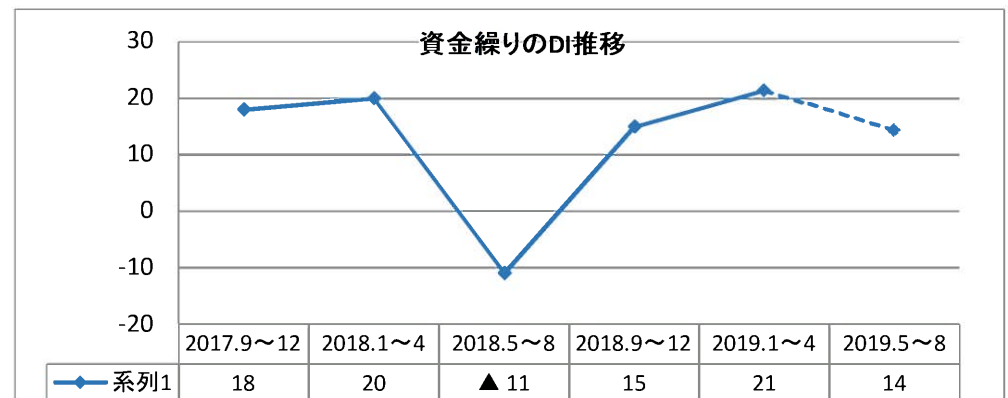
今期の売上は「良い」28.6%、「変わらず」28.6%、「悪い」42.8%でD.I.▲14.3となっており、前期に比べ非常に大きく下降しました。来期の売上はD.I.▲21.4と今期並みの見通しです。



今期の収益は「良い」21.4%、「変わらず」42.8%、「悪い」35.7%でD.I.▲14.3となっており、前期に比べ非常に大きく下降しました。来期の収益はD.I.7.1と今期並みの見通しです。

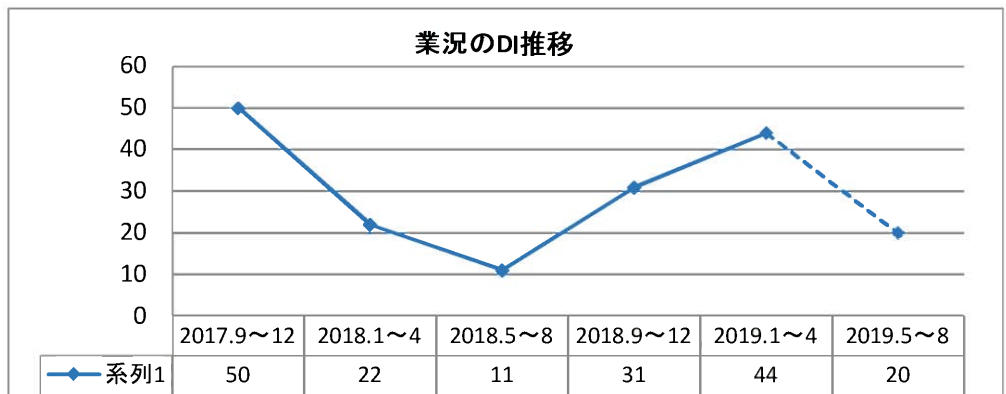


今期の資金繰りは「良い」28.6%、「変わらず」64.3%、「悪い」7.1%でD.I.21.4となっており、前期に比べ大きく上昇しました。来期の資金繰りはD.I.14.3と今期並みの見通しです。

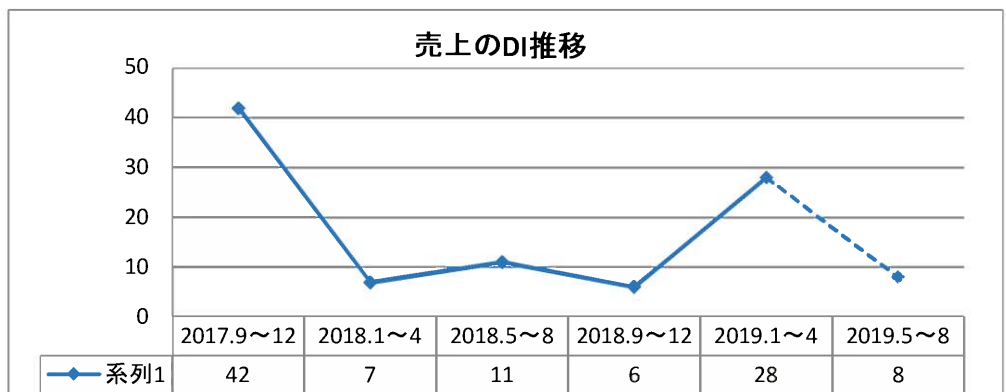


# 建設業

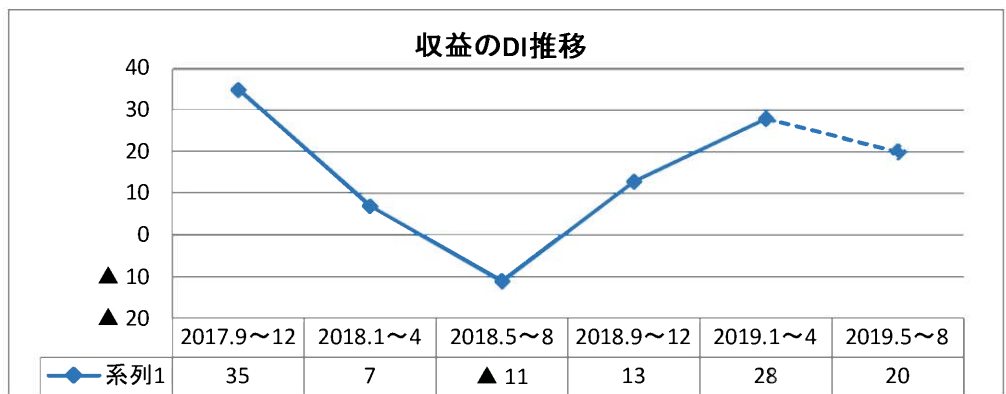
今期の業況は「良い」48.0%、「変わらず」48.0%、「悪い」4.0%でD.I.44.0となっており、前期に比べ上昇しました。来期の業況はD.I.20.0と今期に比べ大きく下降する見通しです。



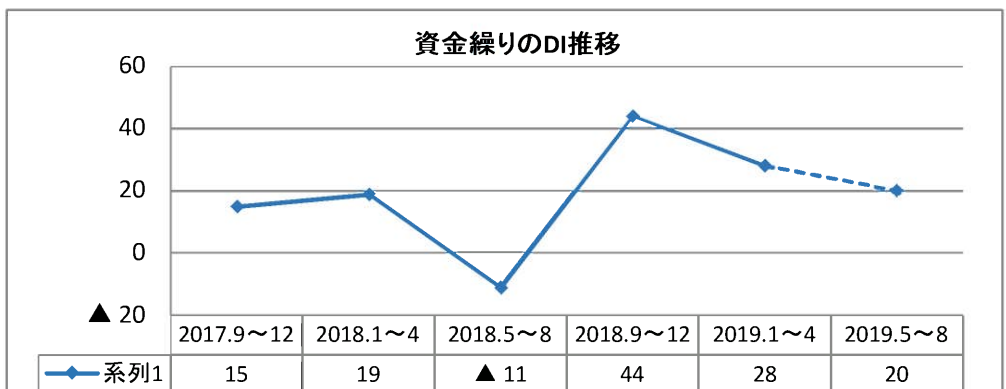
今期の売上は「良い」36.0%、「変わらず」56.0%、「悪い」8.0%でD.I.28.0となっており、前期に比べ大きく上昇しました。来期の売上はD.I.8.0と今期に比べ大きく下降する見通しです。



今期の収益は「良い」36.0%、「変わらず」56.0%、「悪い」8.0%でD.I.28.0となっており、前期に比べ上昇しました。来期の収益はD.I.20.0と今期並みの見通しです。



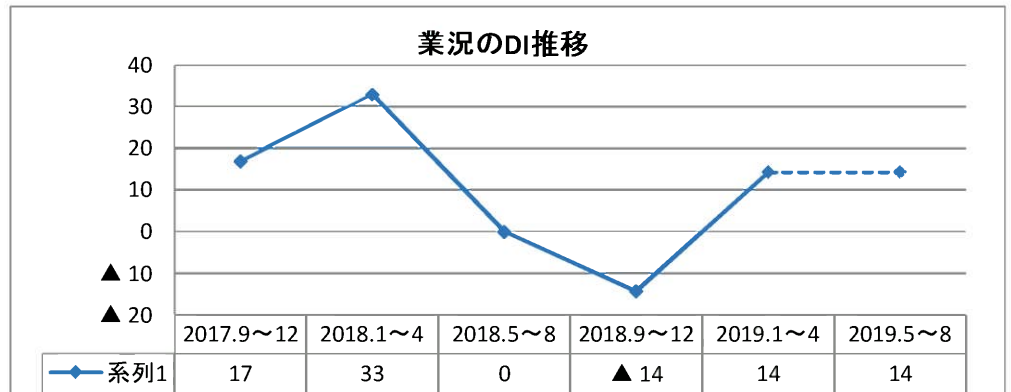
今期の資金繰りは「良い」36.0%、「変わらず」56.0%、「悪い」8.0%でD.I.28.0となっており、前期に比べ下降しました。来期の資金繰りはD.I.20.0と今期並みの見通しです。



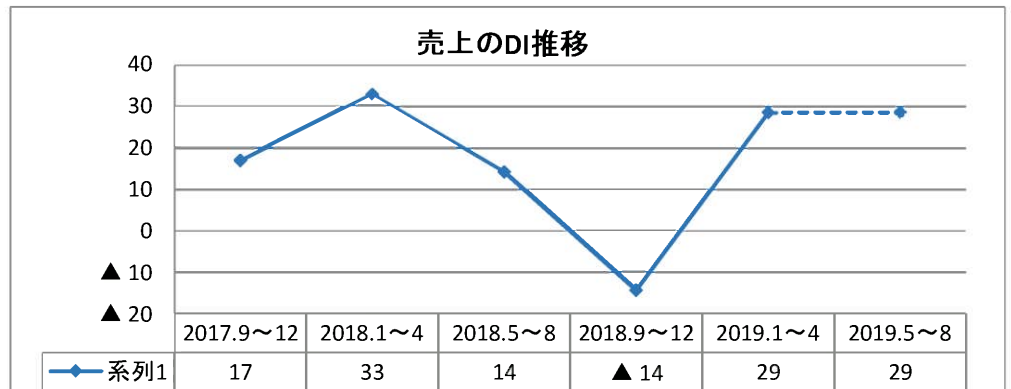


# 卸売業

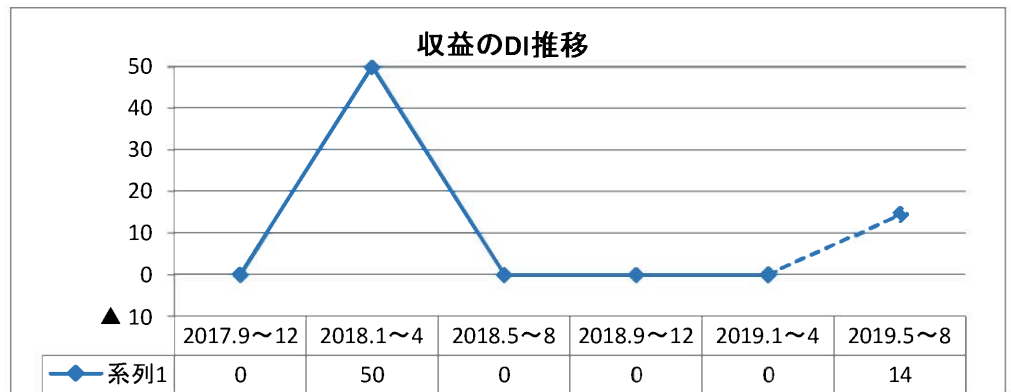
今期の業況は「良い」28.6%、「変わらず」57.1%、「悪い」14.3%でD.I.14.3となっており、前期に比べ大きく上昇しました。来期の業況はD.I.14.3と今期並みの見通しです。



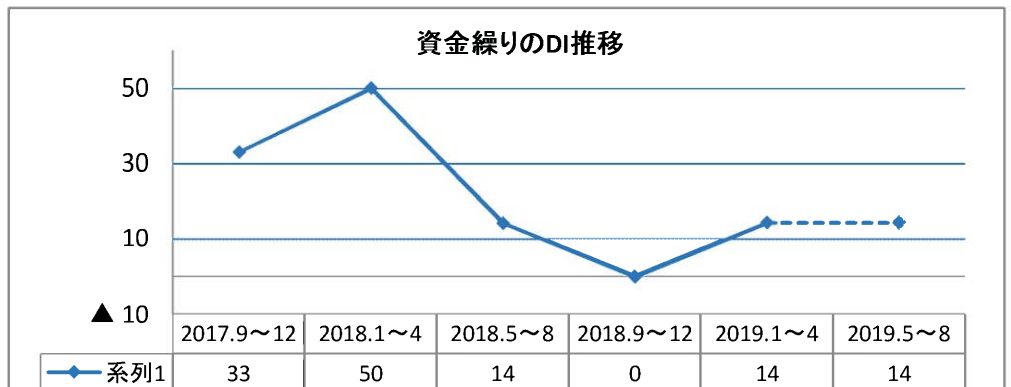
今期の売上は「良い」42.9%、「変わらず」42.9%、「悪い」14.3%でD.I.28.6となっており、前期に比べ非常に大きく上昇しました。来期の売上はD.I.28.6と今期並みの見通しです。



今期の収益は「良い」28.6%、「変わらず」42.9%、「悪い」28.6%でD.I.0となっており、前期並みでした。来期の収益はD.I.14.3と今期に比べ上昇する見通しです。



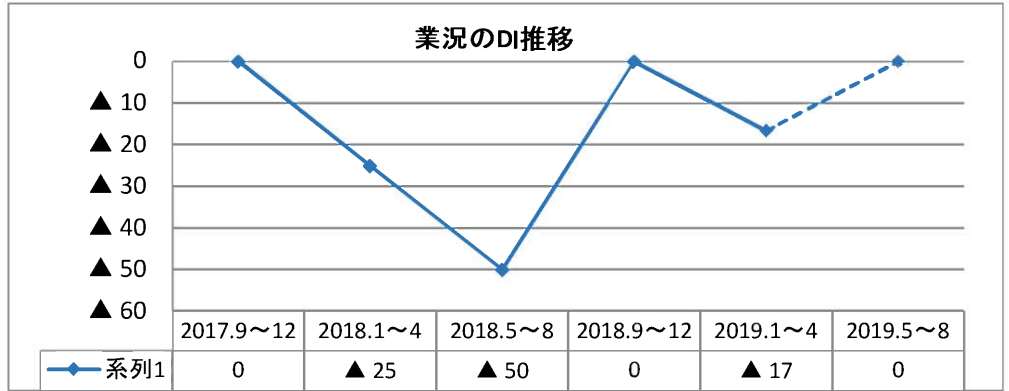
今期の資金繰りは「良い」14.3%、「変わらず」85.7%、「悪い」0%でD.I.14.3となっており、前期に比べ上昇しました。来期の資金繰りはD.I.14.3と今期並みの見通しです。



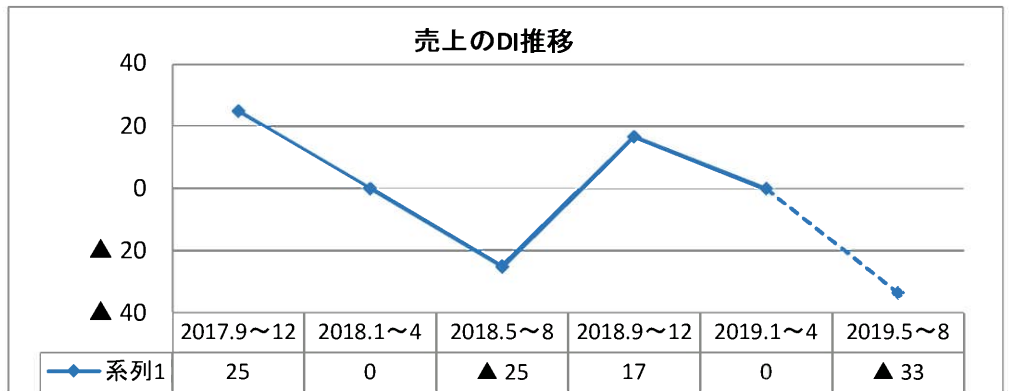


# 小売業

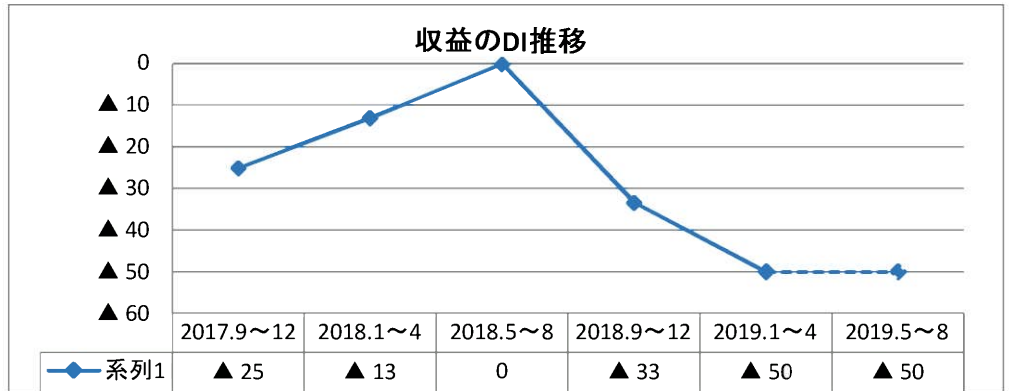
今期の業況は「良い」0%、「変わらず」83.3%、「悪い」16.7%でD.I.▲16.7%となっており、前期に比べ下降しました。  
来期の業況はD.I.0と今期に比べ上昇する見通しです。



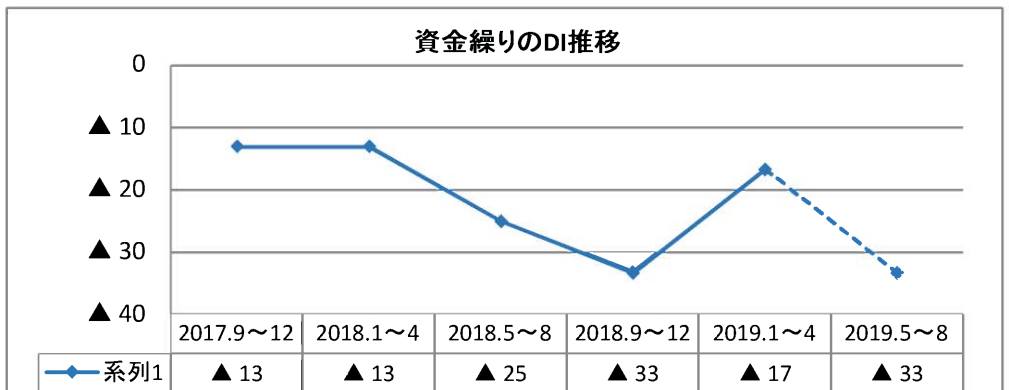
今期の売上は「良い」33.3%、「変わらず」33.3%、「悪い」33.3%でD.I.0となっており、前期に比べ下降しました。  
来期の売上はD.I.▲33.3と今期に比べ非常に大きく下降する見通しです。



今期の収益は「良い」0%、「変わらず」50.0%、「悪い」50.0%でD.I.▲50.0となっており、前期に比べ下降しました。  
来期の収益はD.I.▲50.0と今期並みの見通しです。

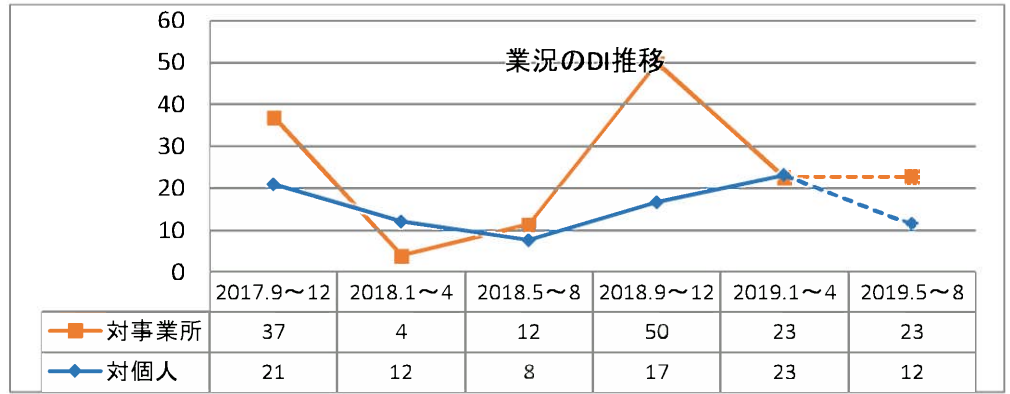


今期の資金繰りは「良い」33.3%、「変わらず」16.7%、「悪い」50.0%でD.I.▲16.7となっており、前期に比べ上昇しました。  
来期の資金繰りはD.I.▲33.3と今期に比べ下降する見通し

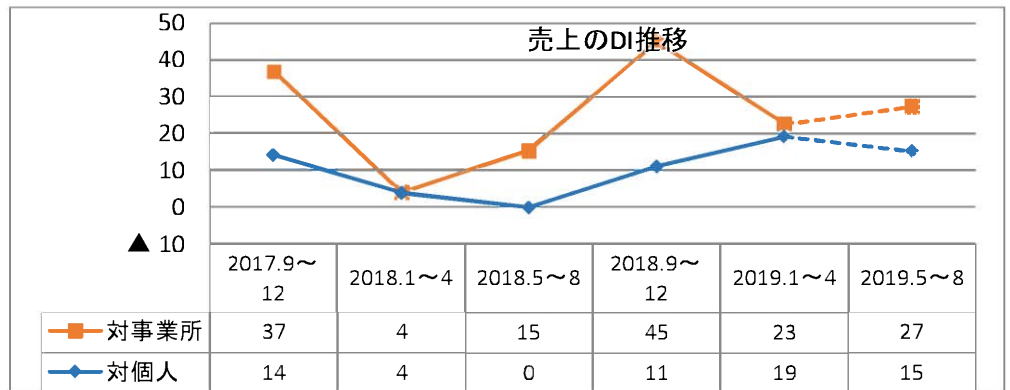


# サービス業

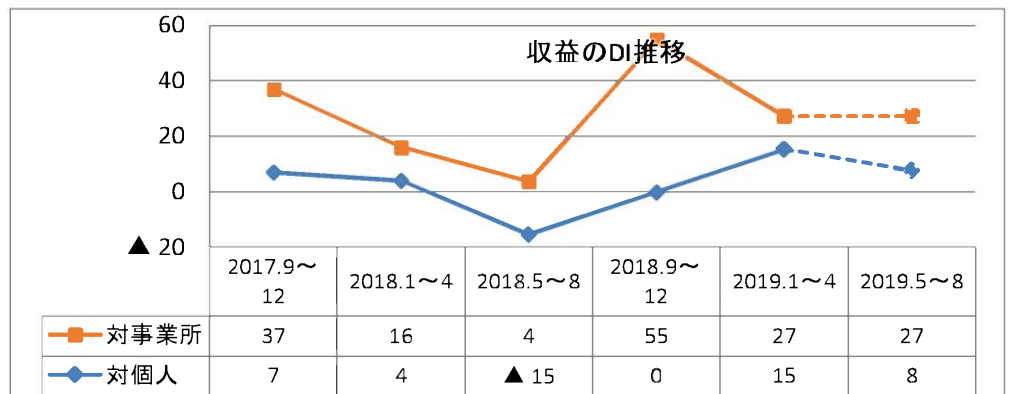
今期の対事業所向けの業況は「良い」31.8%、「変わらず」59.1%、「悪い」9.1%でD.I.22.7となっており、前期に比べ大きく下降しました。来期の業況はD.I.22.7と今期並みの見通しです。  
 今期の対個人向けの業況は「良い」38.5%、「変わらず」46.2%、「悪い」15.4%でD.I.23.1となっており、前期並みでした。来期の業況はD.I.11.5と今期に比べ下降する見通しです。



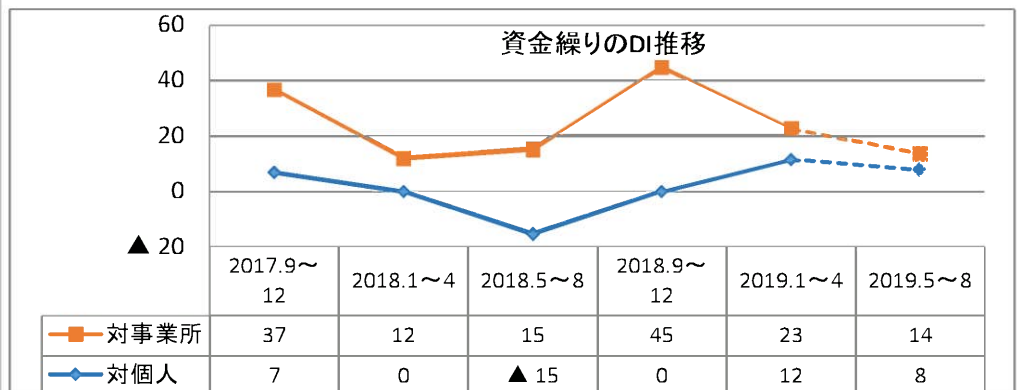
今期の対事業所向けの売上は「良い」27.3%、「変わらず」68.2%、「悪い」4.5%でD.I.22.7となっており、前期に比べ大きく下降しました。来期の売上はD.I.27.3と今期並みの見通しです。  
 今期の対個人向けの売上は「良い」34.6%、「変わらず」50.0%、「悪い」15.4%でD.I.19.2となっており、前期並みでした。来期の売上はD.I.15.3と今期並みの見通しです。



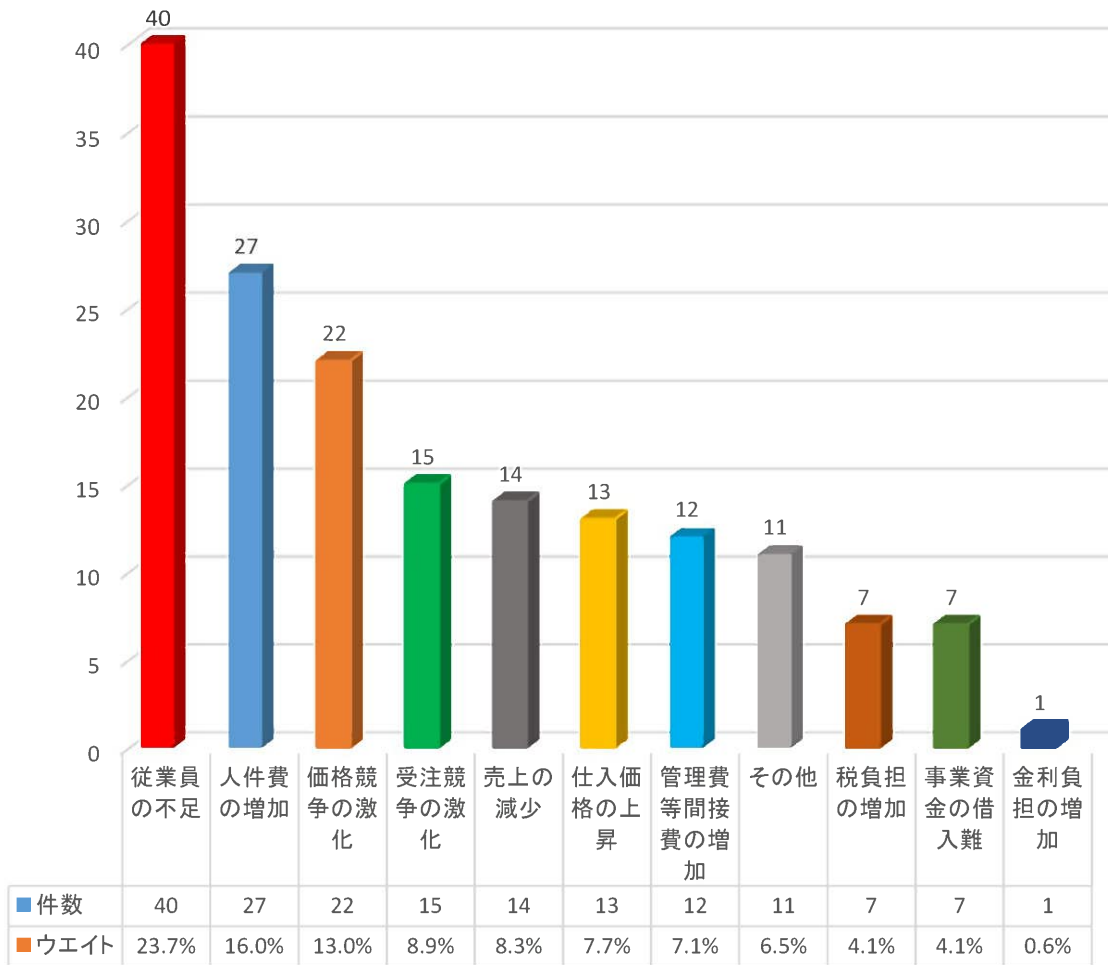
今期の対事業所向けの収益は「良い」36.4%、「変わらず」54.5%、「悪い」9.1%でD.I.27.3となっており、前期に比べ大きく下降しました。来期の収益はD.I.27.3と今期並みの見通しです。  
 今期の対個人向けの収益は「良い」30.8%、「変わらず」53.8%、「悪い」15.4%でD.I.15.3となっており、前期に比べ上昇しました。来期はD.I.7.7と今期並みの見通しです。



今期の対事業所向けの資金繰りは「良い」27.3%、「変わらず」68.2%、「悪い」4.5%でD.I.22.7となっており、前期と比べ下降しました。来期の資金繰りはD.I.13.6と今期並みの見通しです。  
 今期の対個人向けの資金繰りは「良い」19.2%、「変わらず」73.1%、「悪い」7.7%でD.I.11.5となっており、前期に比べ上昇しました。来期はD.I.7.7と今期並みの見通しです。

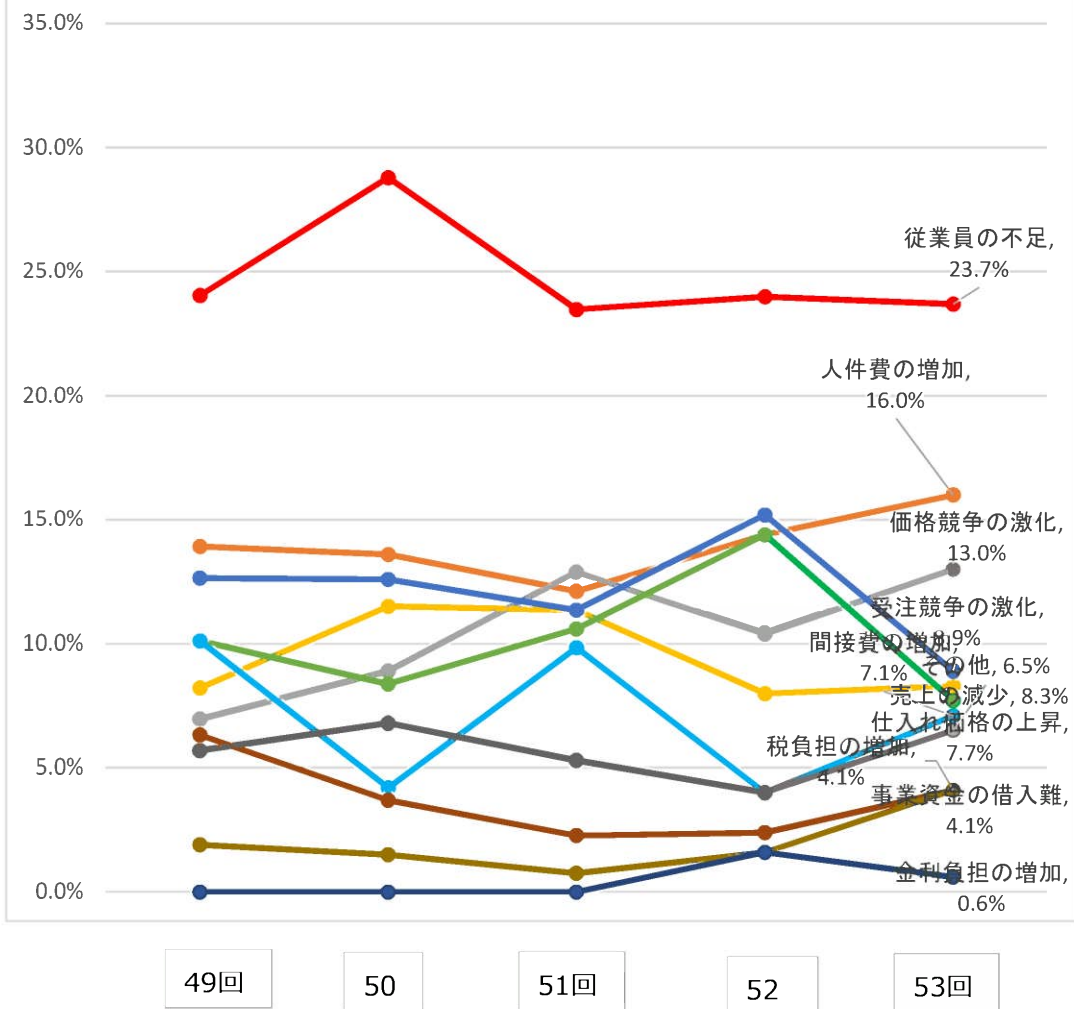


## 経営上の問題点



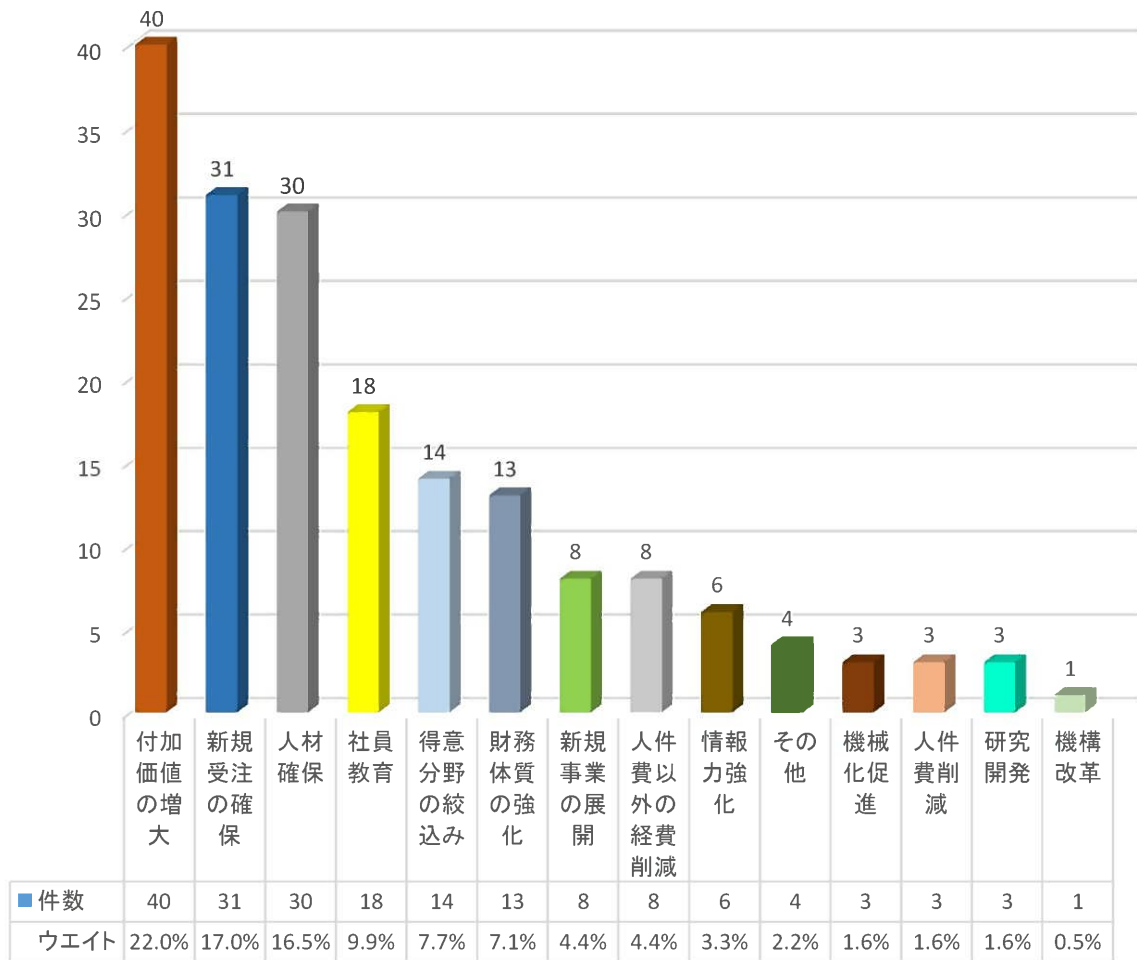
	件数	ウエイト
従業員の不足	40	23.7%
人件費の増加	27	16.0%
価格競争の激化	22	13.0%
受注競争の激化	15	8.9%
売上の減少	14	8.3%
仕入価格の上昇	13	7.7%
管理費等間接費の増加	12	7.1%
その他	11	6.5%
税負担の増加	7	4.1%
事業資金の借入難	7	4.1%
金利負担の増加	1	0.6%

## 経営上の問題点推移（景気動向調査第49回～53回）



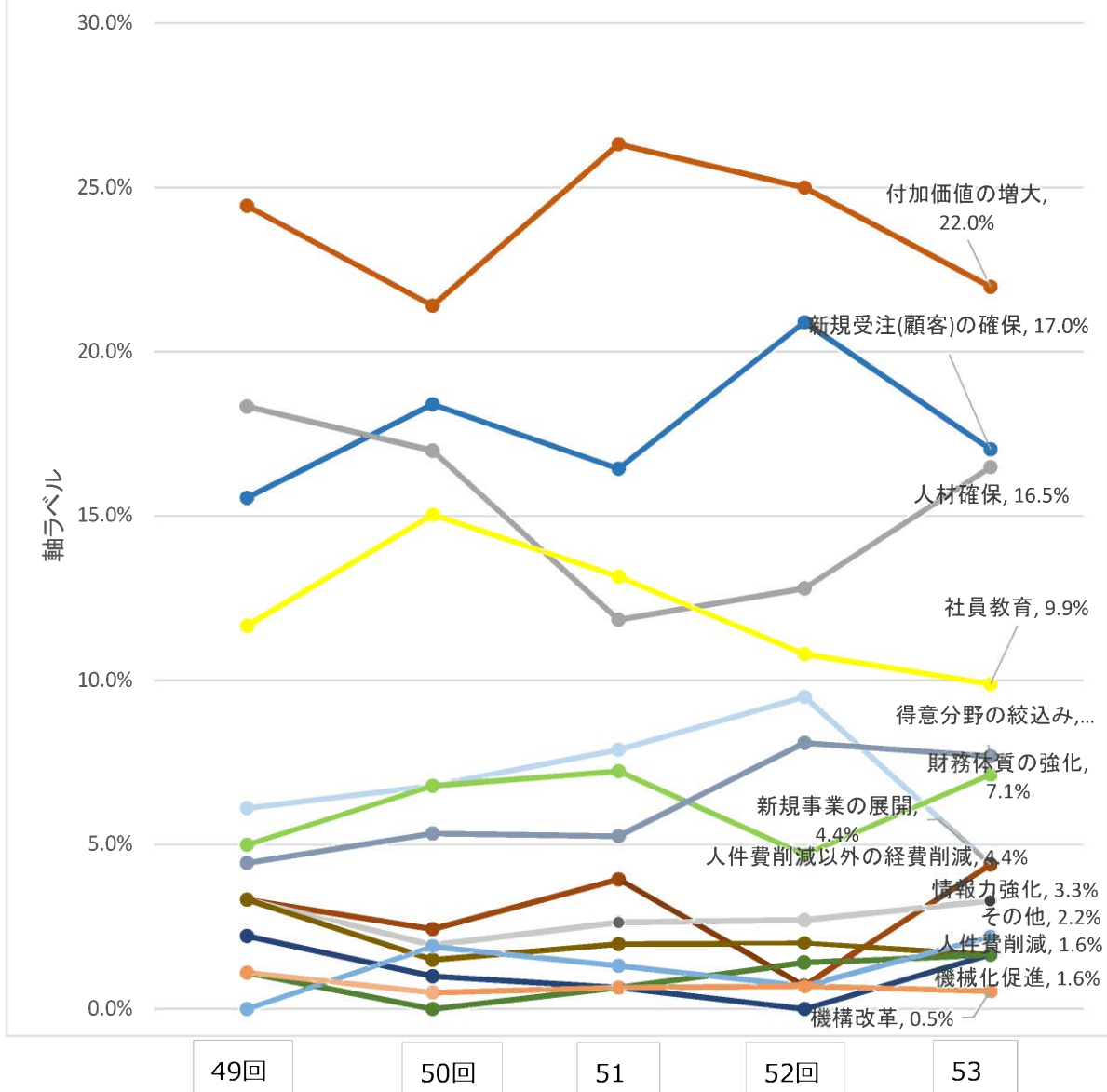
	49回	50回	51回	52回	53回
従業員の不足	24.1%	28.8%	23.5%	24.0%	23.7%
人件費の増加	13.9%	13.6%	12.1%	14.4%	16.0%
価格競争の激化	7.0%	8.9%	12.9%	10.4%	13.0%
売上の減少	8.2%	11.5%	11.4%	8.0%	8.3%
受注競争の激化	12.7%	12.6%	11.4%	15.2%	8.9%
仕入れ価格の上昇	10.1%	8.4%	10.6%	14.4%	7.7%
間接費の増加	10.1%	4.2%	9.8%	4.0%	7.1%
税負担の増加	6.3%	3.7%	2.3%	2.4%	4.1%
その他	5.7%	6.8%	5.3%	4.0%	6.5%
事業資金の借入難	1.9%	1.5%	0.8%	1.6%	4.1%
金利負担の増加	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%	0.6%
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

## 経営上の力点



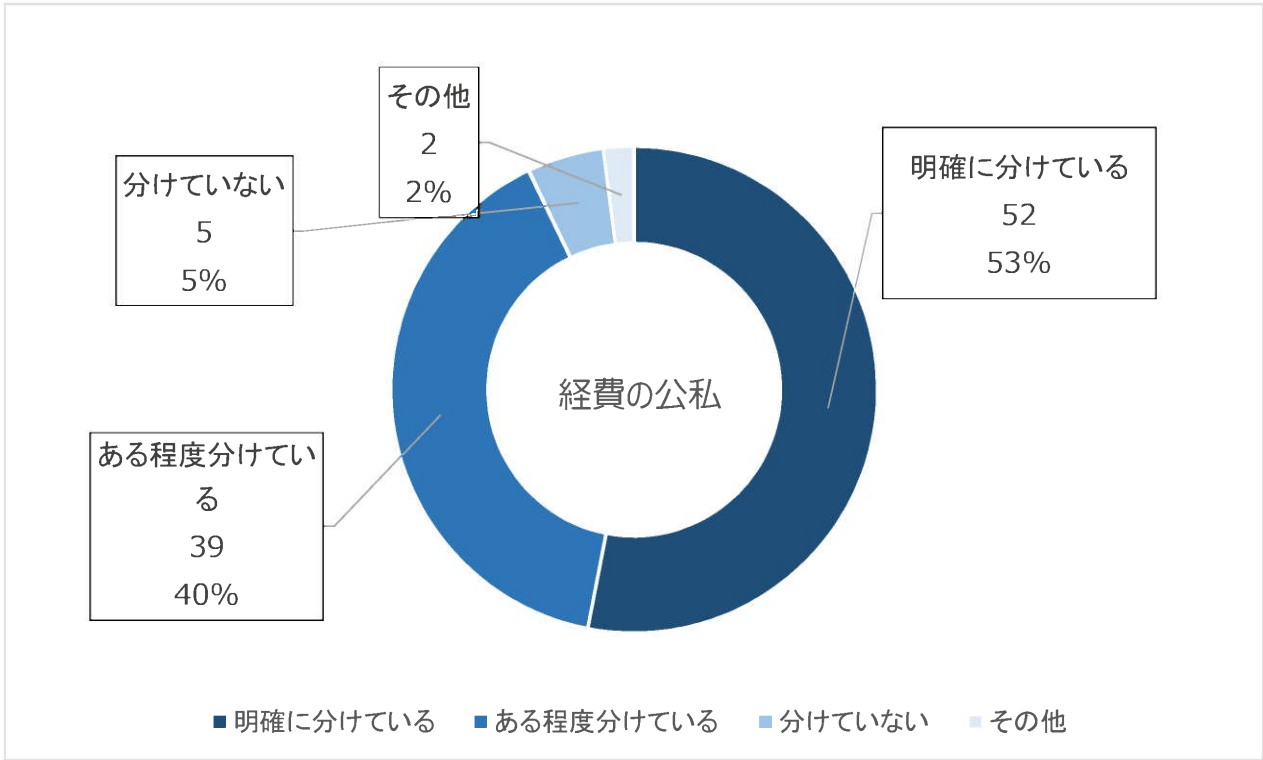
	件数	ウエイト
付加価値の増大	40	22.0%
新規受注の確保	31	17.0%
人材確保	30	16.5%
社員教育	18	9.9%
得意分野の絞込み	14	7.7%
財務体質の強化	13	7.1%
新規事業の展開	8	4.4%
人件費以外の経費削減	8	4.4%
情報力強化	6	3.3%
その他	4	2.2%
機械化促進	3	1.6%
人件費削減	3	1.6%
研究開発	3	1.6%
機構改革	1	0.5%

## 経営上の力点推移（景気動向調査49回～53回）



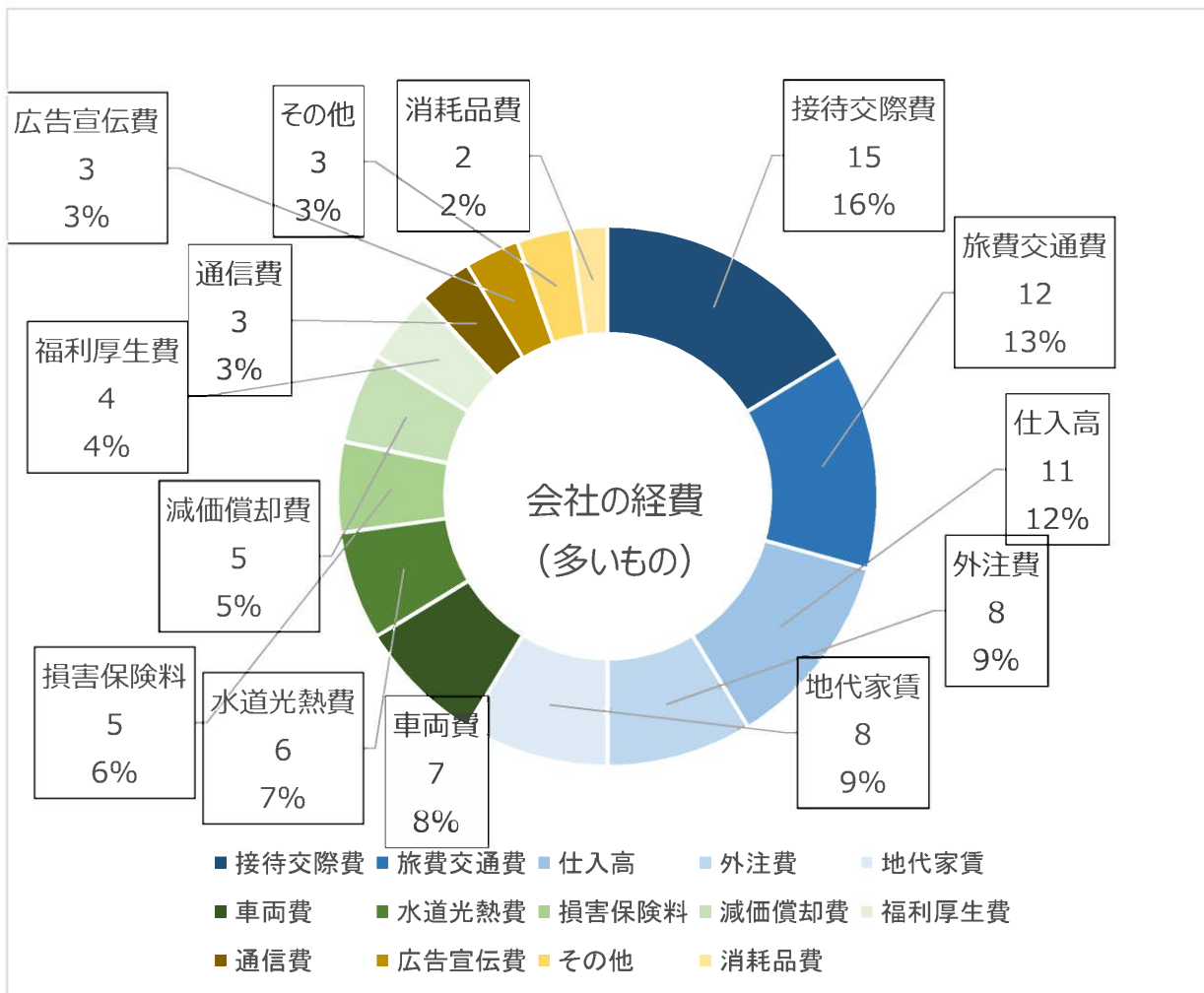
カテゴリー	49回	50回	51回	52回	53回
新規受注(顧客)の確保	15.6%	18.4%	16.4%	20.9%	17.0%
付加価値の増大	24.4%	21.4%	26.3%	25.0%	22.0%
人材確保	18.3%	17.0%	11.8%	12.8%	16.5%
社員教育	11.7%	15.0%	13.2%	10.8%	9.9%
新規事業の展開	6.1%	6.8%	7.9%	9.5%	4.4%
財務体質の強化	5.0%	6.8%	7.2%	4.7%	7.1%
得意分野の絞込み	4.4%	5.3%	5.3%	8.1%	7.7%
人件費削減以外の経費削減	3.3%	2.4%	3.9%	0.7%	4.4%
情報力強化	3.3%	1.9%	2.6%	2.7%	3.3%
機械化促進	3.3%	1.5%	2.0%	2.0%	1.6%
研究開発	2.2%	1.0%	0.7%	0.0%	1.6%
人件費削減	1.1%	0.0%	0.7%	1.4%	1.6%
その他	0.0%	1.9%	1.3%	0.7%	2.2%
機構改革	1.1%	0.5%	0.7%	0.7%	0.5%

100.0% 100.0%



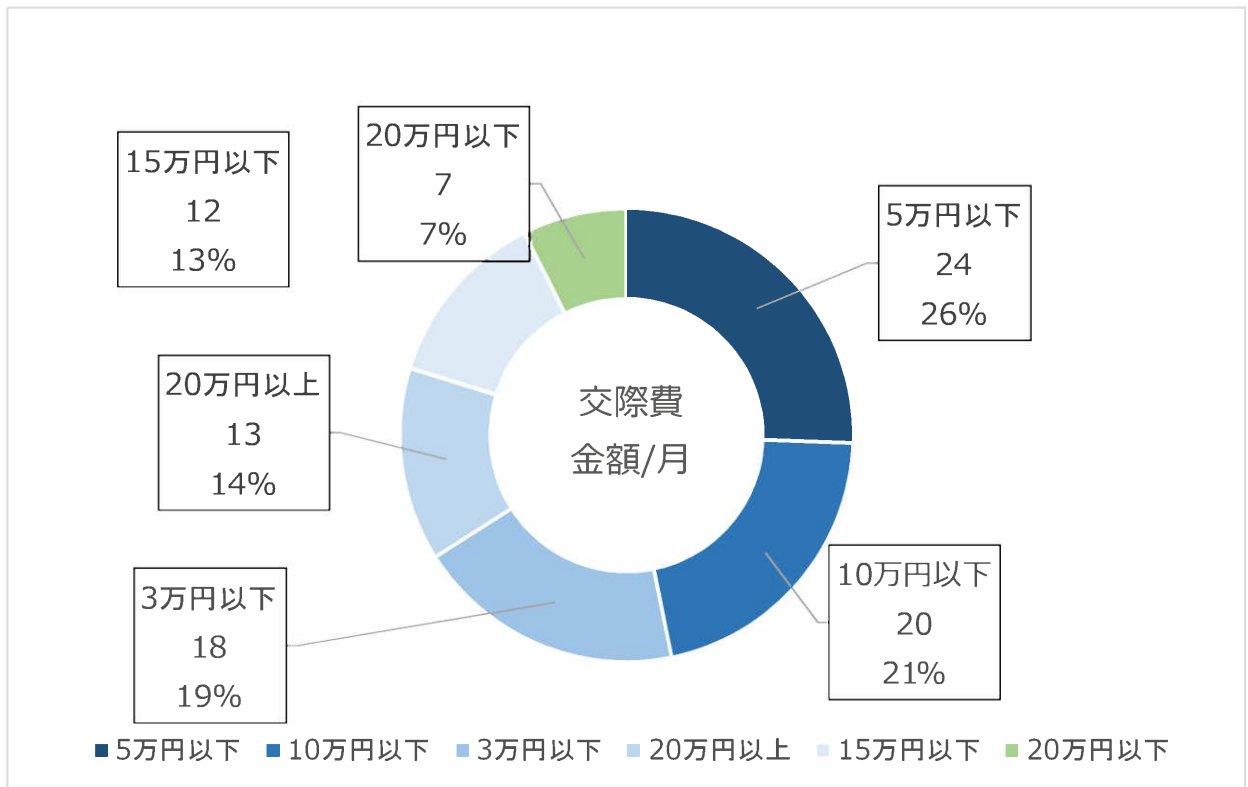
明確に分けている	52	53.1%
ある程度分けている	39	39.8%
分けていない	5	5.1%
その他	2	2.0%





勘定科目

接待交際費	15	16.3%
旅費交通費	12	13.0%
仕入高	11	12.0%
外注費	8	8.7%
地代家賃	8	8.7%
車両費	7	7.6%
水道光熱費	6	6.5%
損害保険料	5	5.4%
減価償却費	5	5.4%
福利厚生費	4	4.3%
通信費	3	3.3%
広告宣伝費	3	3.3%
その他	3	3.3%
消耗品費	2	2.2%



3万円以下	18	19.1%
5万円以下	24	25.5%
10万円以下	20	21.3%
15万円以下	12	12.8%
20万円以下	7	7.4%
20万円以上	13	13.8%