

静岡県中小企業家同友会「2012上期・景況調査」結果報告(第26回)

日本経済は足踏みから脱却、 県内景気は回復基調を維持

2011年3月の東日本大震災により2011年前半に大きなマイナス成長を記録した日本経済は、2011年7～9月期以降3四半期連続でプラス成長を達成した。特に昨秋以降、欧州債務危機や円高の進行などで一時景気の減速が懸念されていたが、大震災からの復興に向けた公共投資や個人消費の堅調な動きを背景に2012年1～3月期は4.7%という予想以上に高い実質成長率(年率換算)となり、4～6月期も2%程度のプラス成長が見込まれる状況となっている。こうしたことを受け6月の月例経済報告では、足元の景気は「緩やかに回復しつつある」との基調判断が示されている。また、6月の日銀短観では全体的に景況感が上向いていることが確認されているし、同「地域経済報告」でも全国9地域の景気判断をすべて上方修正したが、これは2009年10月以来のことである。

このように、日本経済は足踏み状態から脱却し回復軌道を歩み始めているが、先行きにはいくつかのハードルが待ち構えている。第1に、海外経済の動向である。米経済には雇用環境の改善の遅れなどによる景気の下振れリスクがあり、欧州は債務危機によりマイナス成長が見込まれ、中国では景気の減速が鮮明になってきている。海外経済の減速が外需減を通じて景気の下押し圧力となる可能性がある。第2に、堅調な個人消費を支えたエコカー補助金の予算切れに伴う政策効果の息切れである。第3に、電力の供給制約であり、電力不足による生産の低迷が長期化する恐れがあると共に電力料金の値上げも個人消費を冷やす恐れがある。実効性のある景気対策や中長期を視野に収めた成長戦略が是非とも必要となる。

最近の景況調査をみると、大きな流れとしてはリーマン・ショック以降、2009年を底とした景気回復の傾向が読み取れる。例えば、景況調査の概要の見出しの一部を列举すると、「県内景気は今が底か?」(2009年6月期)、「県内景気は停滞」(同12月期)、「景気回復鮮明に」(2010年6月期)、「足元の景況感は改善するも黄信号灯る」(同12月期)、「当面の景気は回復傾向」(2011年6月期)、「県内景気は回復局面」(同12月期)となっている。今回の景況調査でも売上高、経常利益、資金繰り、業況判断(現在、6ヵ月、1年後)など殆どの項目で改善を示す数字が並び、県内景気回復基調が維持されていることが示されている。ただし、上に述べた3つのハードルは県内景気にも多大な影響を及ぼすことは明らかであり、政府のマクロ経済政策が地域経済に大きなインパクトを与えることを改めて認識しておくことが重要であろう。

[調査概要]	①調査時期	2012年6月1日～8日
	②対象企業	静岡県中小企業家同友会、会員企業909社(5/18時点会員数)
	③調査方法	メール・FAXによる送付。自計記入後、返送。
	④有効回答数	340社の有効回答を得た(有効回答率37.4%)
	業種別	建設業68社(20.0%)、製造業95社(27.9%) 流通・商業44社(12.9%)、サービス業133社(39.1%)
	地域別	東部163社(47.9%)、中部84社(24.7%)、西部93社(27.4%)
	規模別	「1～10人」190社(55.9%)、「11～50人」118社(34.7%) 「51人以上」32社(9.4%)

I 日本経済の動向 —景気、景況感は緩やかに回復傾向—

日本の経済活動は、2011年秋までに東日本大震災の直接的影響を克服し震災前の水準を取り戻した後、一進一退の状態であったが、今年(2012年)に入ってようやく緩やかに回復傾向を示している。しかし現状の景気はまだ厳しい状態を脱していない、異常な円高や欧州金融危機の深刻化により、先行き見通しには景気後退懸念がみられる。

景気の現況を総じて言えば、①生産は穏やかに増加しているが、リーマンショック前のまだ90%程度の水準 ②企業収益は円高やデフレで格差が拡大 ③企業の景況判断は現況については小幅改善、先行き慎重となっている ④雇用情勢はやや改善しているがまだ厳しい状況 ⑤個人消費はやや回復傾向。全体としては回復傾向にあるものの、自動車補助金の終了や復興需要の遅れなどの景気テコ入れ政策の息切れ、欧州金融危機、中国景気の減速懸念、止まらない円高などの景気下振れリスクが存在し、景気悪化への懸念も大きい。

「日銀短観(6月)」によれば、全規模・全産業の業況判断は2012年3月の▲6から▲4へ僅かに改善したが、先行き予想は▲8へ低下し水面下を脱していない。中小企業の製造業では2012年3月の▲10から▲12へと若干低下し、先行き予想は▲15へとさらに低下している。非製造業では3月▲11から6月▲9へ改善したが先行き予想▲15へ低下している。ほとんどのDIが▲(マイナス)と水面下にあり、未だの不況状態を脱していない。

景気動向指数は、5月時点でCI一致指数(3ヶ月後方移動平均)が6ヶ月連続で上昇し、基調判断は「改善」としているが、一致指数は2ヶ月連続で下降し、景気の先行きが懸念される。

2012年4～6月の中同協景況調査報告(DOR100号)では、業況判断は2012年1～3月期より7ポイント改善し9となり、ボトムであった大震災食後の前年同期に比べれば顕著な改善がみられるが、業況水準は▲8と未だ水面下であり。次期以降は業況、売上、経常利益DIが後退を見込んでいるなど、中小企業景気の回復は息切れの兆しが表れている。

II 静岡経済の動向 —県内景気は回復が続くものの、減速傾向が目立ってきた—

静岡県の経済は2011年6月以降景気改善傾向を持続してきたが、最近急速に「足踏み」に減速している。しかしながら、景気動向指数や雇用情勢は全国水準をかなり下回った状況が2008年以降続いていたが最近その差が急速に縮まってきた。エコカー補助金の終了、海外経済の減速による輸出の停滞などにより自動車などの輸出型製造業の生産が横ばい状態となり、県内経済は足踏み状態となっている。直近に公表された各調査や報告では、景気改善の減速と、先行きについての慎重な見方が確認される。

日銀(静岡支店)の「県金融経済の動向」では海外経済の減速で県内景気は足踏み状態とされる。

日銀短観(静岡支店)6月によると、全業種の業況判断は2011年12月▲11から、2012年3月の▲6へ上昇したが、6月は▲8へ低下し、9月予測は▲12へさらに低下している、3月には全国のDIに追いついたものの、6月・9月予測では又、全国水準を4ポイントほど下回る結果となった。製造業では12月▲1、3月0、6月▲1と足踏み状態

だが、9月予測は▲9へ後退し厳しい予測となっている。非製造業は12月▲19から3月▲12へ改善したが、6月▲13で製造業に比べ回復は大きく立ち遅れている。

県が発表する「月例経済報告」「景気動向指数」「鉱工業生産指数」などは、足元については緩やかな回復が続いているとの判断を維持しながら、製造業を中心に景気持ち直しが緩やかになってきたとしている。鉱工業指数も横ばい状態となっている。

静岡経済研究所の「企業経営者の景気見通し調査」では2年振りに指数がプラス（景気上昇）に転じたが、僅か+1であり、全体としては横ばい状態が続いている。

Ⅲ 静岡県中小企業家同友会の調査結果概要

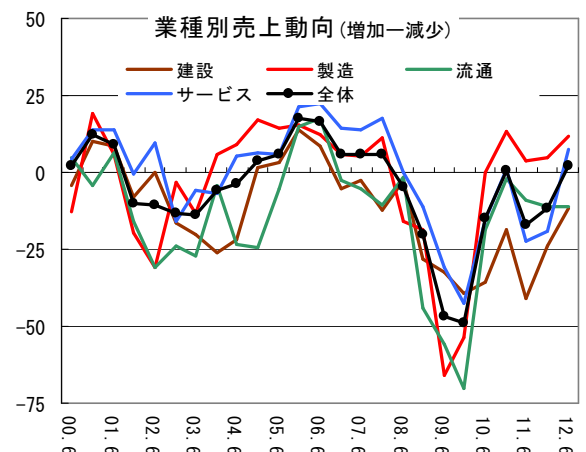
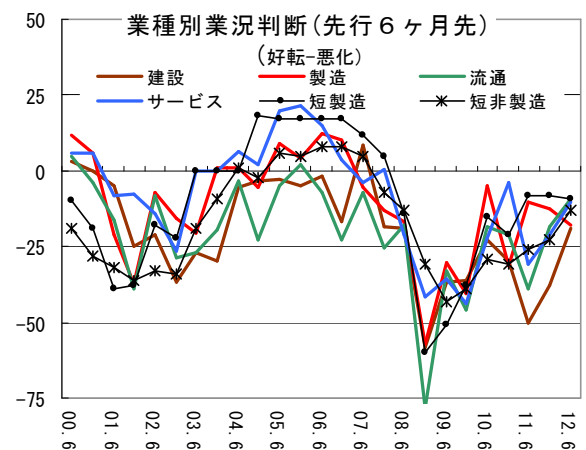
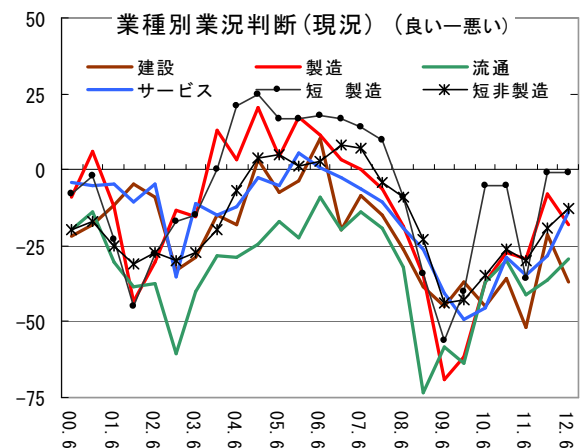
—日本経済は足踏みから脱却、県内景気は回復基調を維持—

今回の調査結果によると、「業況判断」は、前回調査（2011年12月）の▲22.1から▲21.5へ横ばい状態、「6ヶ月後の景況見込み」は前回の▲21.2から▲14.1へ上昇している、ただ「1年後の見通し」は▲16と若干低下し、先行きへの懸念がみられる。経営者の景況感は確実に回復傾向を示しているが、現在の業況判断水準は不況の域を脱していない。

項目別にみると、「売上動向」、「経常利益動向」とも半年前より大きく改善し、「売上動向」は2.3とわずかながらプラスに転じた。「労働力動向」は人手不足感が緩和され、景況の厳しさを反映している。「設備投資」は2009年6月以来2年半の間、改善を示していたが今回若干低下した。「資金繰り」も引き続き改善が続いている。これら各項目の示す通り東日本大震災による急激な景気後退は半年程度で解消されたが、2009年春を底とするリーマンショック不況からの回復は未だ道半ばであり、回復が減速しているため、本格的な不況脱出の見通しは遠い。

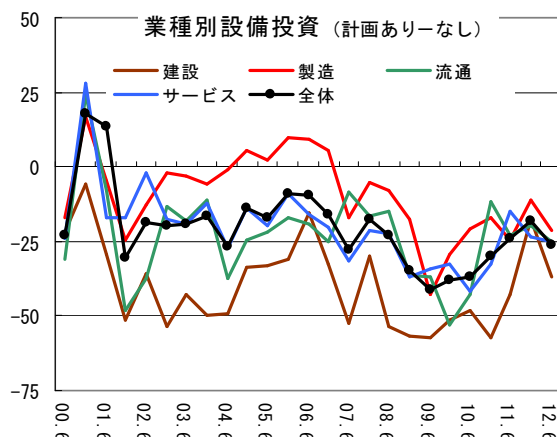
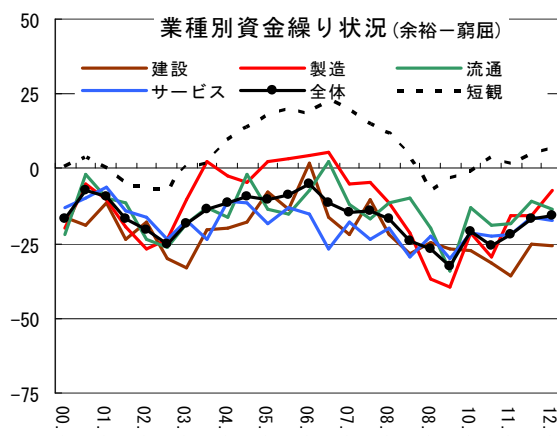
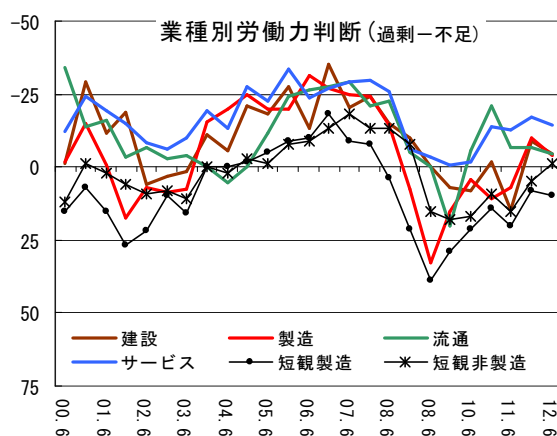
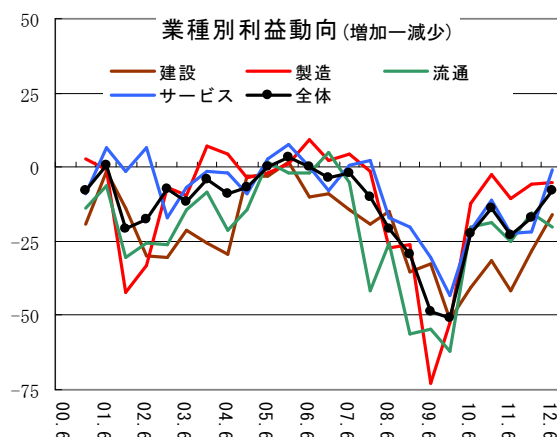
地域別では各項目とも回復の遅い西部がまだ低位に留まり、東部が全県平均と同レベル、中部が高くなっている。「業況判断」や「売上動向」「利益動向」を見る限りでは中部は不況脱出の水準に近づいているが、西部はまだ厳しい状況が続いている。

業種別では今回も建設業が復興需要などにより大きく上昇しているが、水準はまだ他の業種より低い。リーマンショックで大きく落ちた製造業は前回ほぼ復活したが、今回調査では多く



の項目で上位に復活した。しかし「業況判断」では今回D Iが低下し、製造業の足元の厳しい状況が察せられる。サービス業、流通業は全体と同様な傾向を示しているが、「労働力動向」ではサービス業で人手不足感が特に高い。

規模別では、51人以上の大規模企業において、「業況判断」「売上動向」「経常利益動向」「資金繰り」などがかなり低下していることが目立つ。11～50人の中規模企業と10人以下の小規模企業では、大規模企業とは逆に、「業況判断」「売上動向」「経常利益動向」の改善幅が増加している。

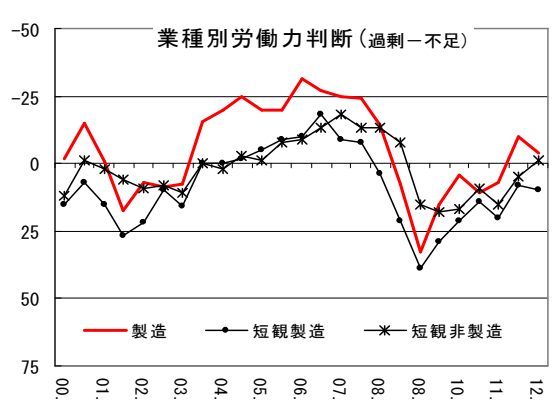
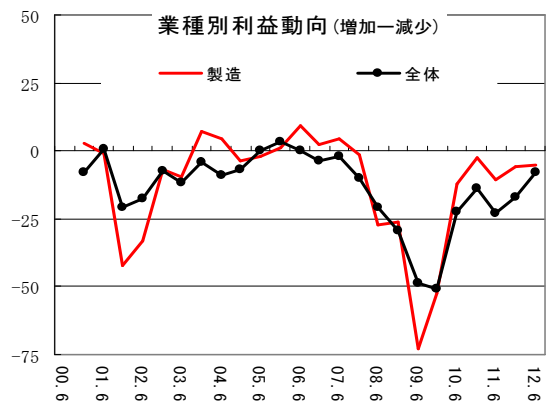
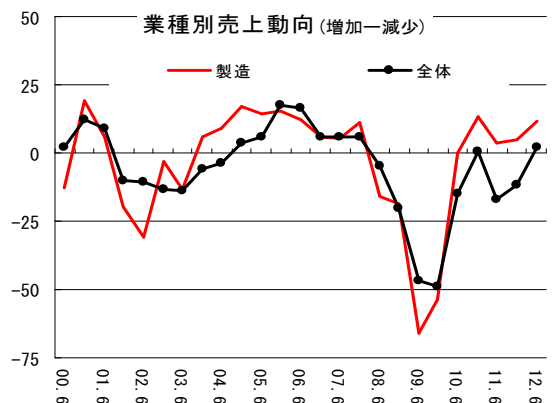
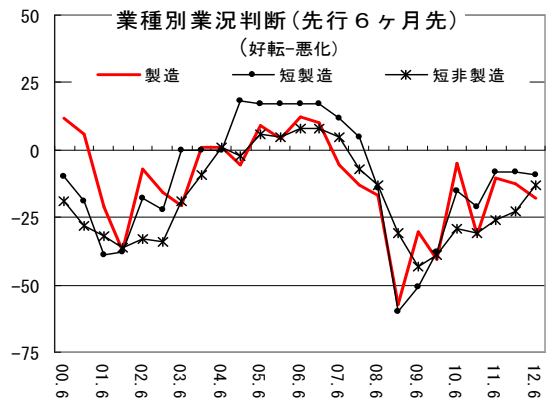
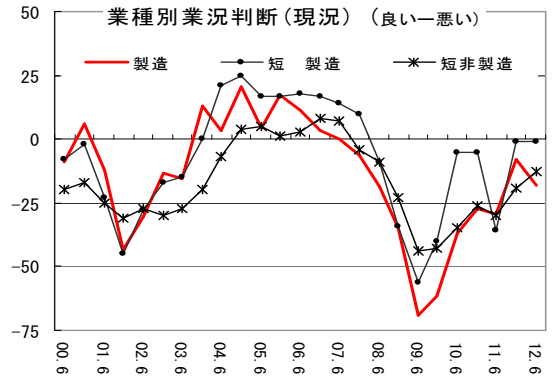


IV 業種別の景気動向

【製造業】 売上高に回復基調 しかし業況判断は停滞

前回の調査は、数々の懸念材料の中で、大震災後の景気への影響がどのように推移していくかに注視してみたが、今回の調査からは回復基調が現れてきているとあってよい。「売上高」は引き続き堅調に推移して、大震災前の水準に戻っている。このまま回復基調を維持できるかに期待がかかっている。

「売上高」は、11.5 と「増加」「横ばい」と合わせると75%を占めている。また「経常利益」を見ても65%が、「増加」「横ばい」と回復基調をみせている。しかし「6ヶ月後・1年後の見通し」は▲18.1 及び▲26.6 と、再び下降気配が窺われ、先行きの見通しを一層慎重なものにしている。「資金繰り」は前回調査より改善され、▲7.4 となって窮屈度は減少している。しかし「設備投資」の予定を「あり」と答えた企業は28%であり、「投資予定なし」または「決めていない」が72%を占め、先行きの見通しに慎重姿勢がみられる。「労働力」は、製造業全体の75%が適正と答え、安定した動きとなっている。「経営上の問題点」では「民間需要の停滞」と「販売価格の低下」が毎回あげられているが、今回の特徴として「販売先の海外移転」「コスト削減困難」が経営上の問題点として大きく浮上している。また、「人材・社員教育」が問題点として、浮かびあがってきた背景に、新しい取引先や商品、顧客への展開を進め、より収益性の高い事業を進めていくためには、人材や社員教育に力を入れていく必要があるとの表れではないだろうか。



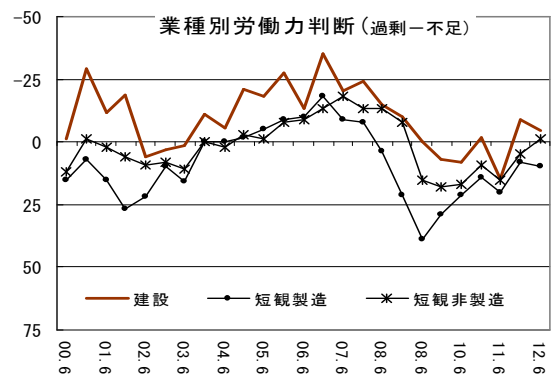
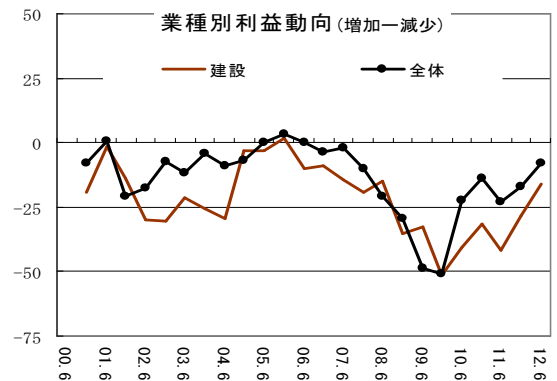
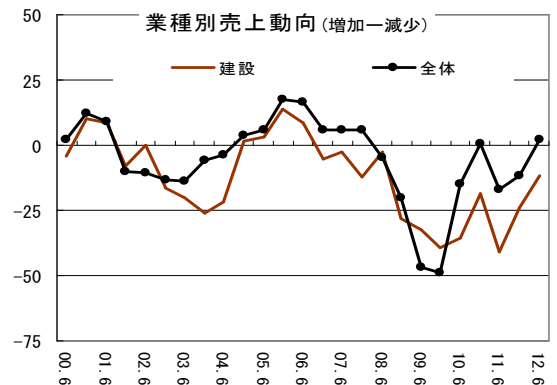
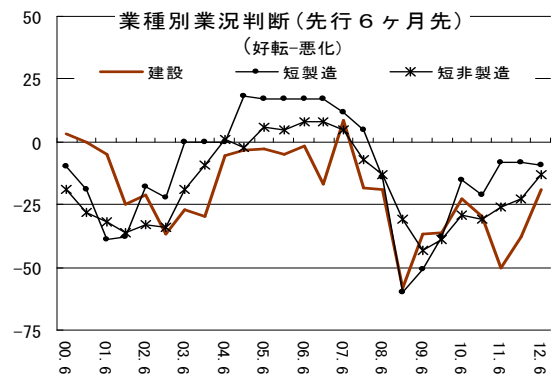
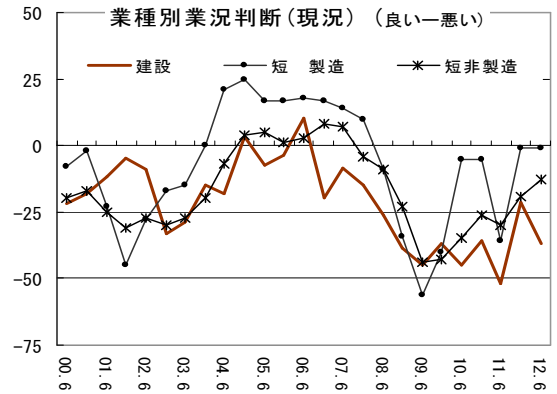
【建設業】 いつまで続くのか、DIのマイナス数値

建設業会員 68 社の回答を得た。2006 年 12 月期より毎回マイナス数値が続く中、今期の「現在の業況判断」は前回調査▲21.4 から▲36.9 に 15.5 ポイント悪化した。「6ヶ月後の見通し」として▲19.1 だが、「1年後の見通し」をみると▲27.9 となり厳しい数値である。

「売上高」をみると前回調査▲23.7 から▲11.8 になり 11.9 ポイント改善した。業種全体では 2.3 とプラスの数値に転じているが建設業はマイナスの数値が依然として続いている。

「労働力」は前回調査▲8.9 が▲4.4 になり、やや労働力の過剰感が増しているが、マイナス数値であることから建設業界全体としては、やや不足気味でもある。「経常利益」は前回調査▲28.5 から▲16.1 になり 12.4 ポイント改善したが、2006 年 6 月期より連続でマイナス数値であることに変わりはない。「設備投資」は前回調査▲17.8 から▲36.8 になり 19.0 ポイント悪化している。2006 年 6 月以降連続でマイナス数値を付けている。また「資金繰り」は前回調査▲25.0 から▲25.7 と横ばいで、これも 2006 年 12 月以降連続でマイナス数値を付けており窮屈感が続いている。

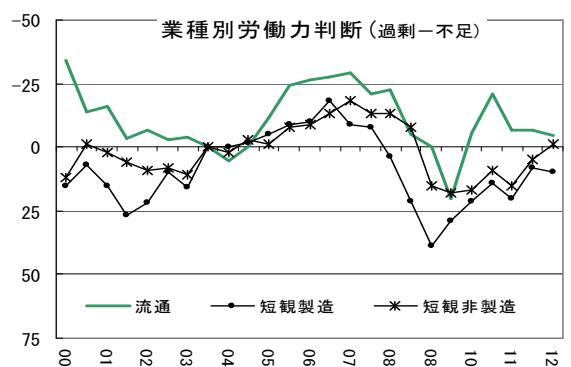
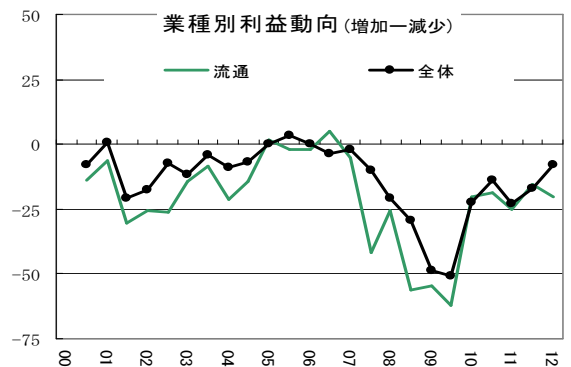
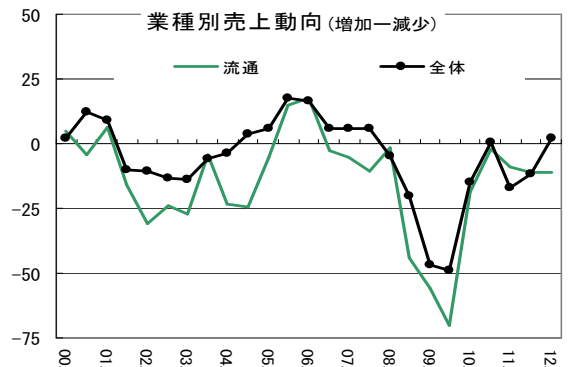
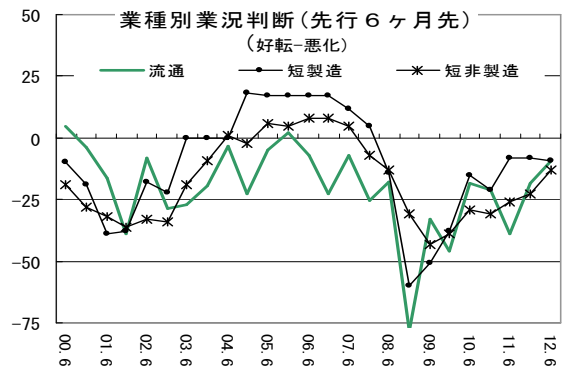
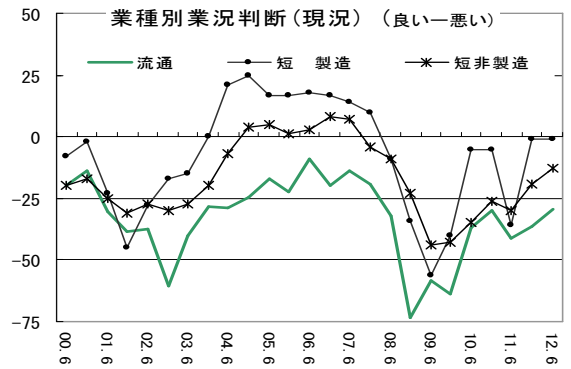
民間、国、地方公共団体の需要が低迷しているなか数値的に多少の変動はあるものの各項目のマイナス数値が慢性化している。建設業以外の業種ではプラスの数値が出ることもあるがこのような状況では建設業に数値のプラスへの転換が窺えず、厳しい状況が続いている。



【流通・商業】 業況低水準の中、先行き好転の見通し

「売上高」は、前回▲11.1であったが、今回の調査でも大きな変化はなく▲11.4となった。「経常利益」は▲15.6から4.8ポイント悪化の▲20.4となった。これらはリーマンショックの前後から大幅な落ち込みを記録し、その後4年間連続マイナスであり、プラスに転じることができずにいる。前回の「6ヶ月後の見通し」は、前々回に比べ20.5ポイントもアップし、好転すると考えている企業が多かったが、半年後の現在、「売上高」「経常利益」ともにわずかではあるが悪化してしまっているのが現状である。「労働力」は前回の▲6.7から▲4.5になった。「売上高」「経常利益」の悪化がわずかであったため、2.2ポイントの上昇に留まったと思われる。「資金繰り」は前回▲11.1であったのに対し、2.5ポイント悪化の▲13.6であった。「設備投資」は前回の▲20.0から5ポイント悪化の▲25.0になった。依然として厳しい環境にあるように思われる。「業況判断」は前回▲36.3で、今回は▲29.6となり、6.7ポイント改善した。「6ヶ月後の見通し」は前回の▲18.2から▲9.0となり、さらに「1年後の見通し」では前回の▲6.9から▲2.2となっている。先行きに関しては改善に向かうとみているようだ。

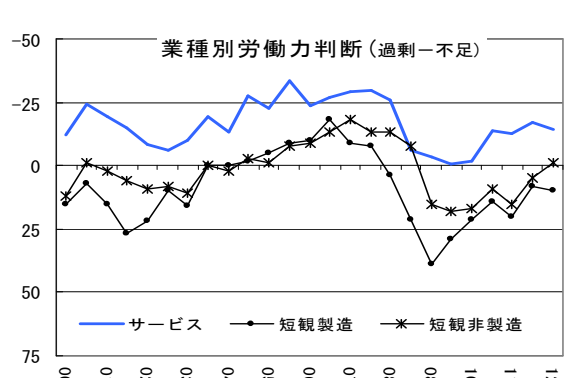
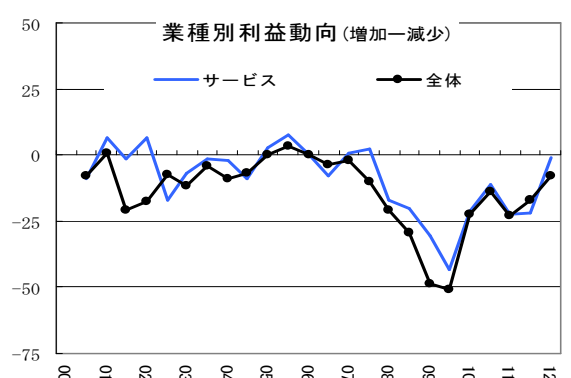
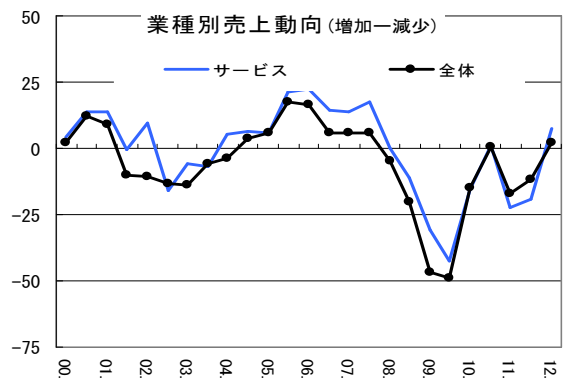
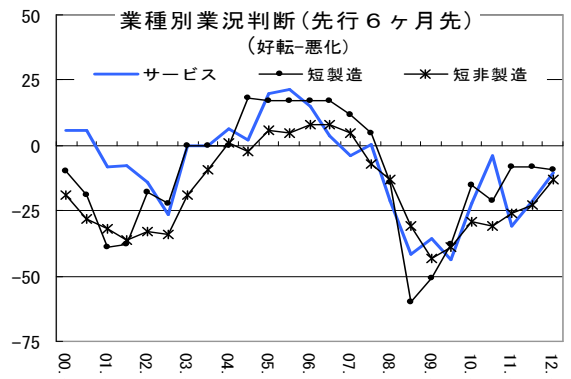
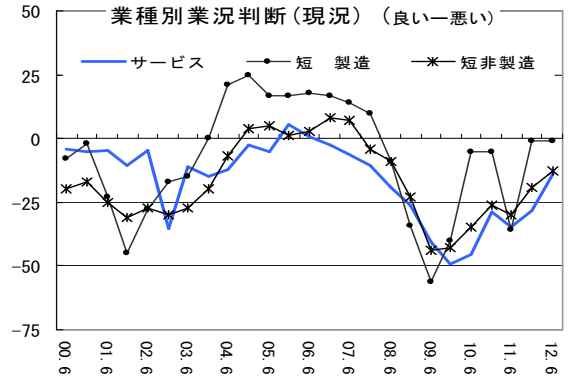
「現在の経営上の問題点」は、他業種と同様「民間需要の停滞」と「販売価格の低下」が圧倒的に大きく、流通商業の回答企業のうち、それぞれ69.8%、67.4%の企業が挙げている。また「経営上の力点」に関しては、「付加価値の増大」が59.1%、「新規受注（顧客）確保」が56.8%を占め、高くなっている。「今後の重点」になると「付加価値の増大」や「新規受注（顧客）確保」のポイントが下がり、代わりに「新規事業の展開」や「人材確保」のポイントが上がっている。「新規事業の展開」や「人材確保」による経営状態の向上を見込んでの「6ヶ月後・1年後の先行き見通し」なのだろうか。経営者の絶対に負けないという前向きな姿勢が窺える。



【サービス業】 景況は大幅に改善

「業況判断」は、震災直後の前々回の▲34.7と比較して、前回は▲28.2と若干改善したが、今回はマイナスではあるものの▲13.6～14.6ポイントも大幅に改善した。「売上高」も前回の▲19.1から7.6と26.7ポイントと大幅に改善し、さらにプラスに転じている。また「経常利益」も前回の▲21.8から、今回は▲0.7とマイナス値ではあるが21.1ポイント大幅に改善を見せているが、売上高の伸びほどには改善されていない。

また、「売上高」と「経常利益」とともに、サービス業は全体の数値よりプラスとなっている。「労働力」は、「業況判断」や「売上高」、「経常利益」の数値とは比例せず、震災直後の2011年6月が2010年12月と比較しマイナスに転じなかったものの、半年遅れの2011年12月は不足傾向に転じている。また今回も前出のデータと比較してプラス方向の振れ幅が2.9ポイントと小さい。全体の数値と比較してもサービス業はマイナス傾向にある。「資金繰り」は、「業況判断」や「労働力」とは違う傾向を示し、ここ2年ほど大きな変動はない。「設備投資」は、前々回が▲14.9、前回は▲23.6、今回は▲25.0と連続でマイナスとなり回復が見られない。「6ヶ月後・1年後の見通し」も明るい兆しが見えている。



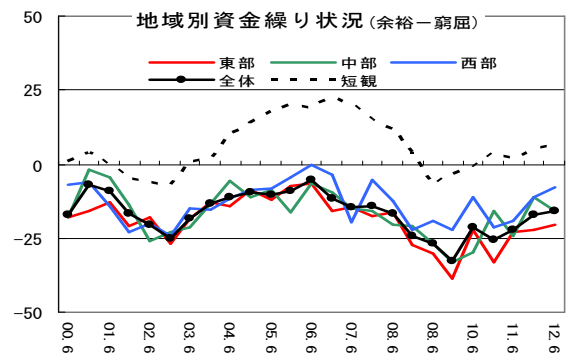
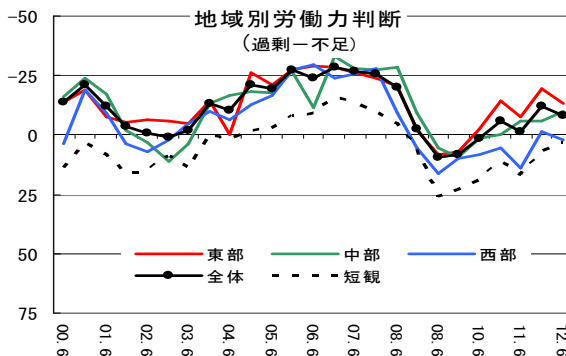
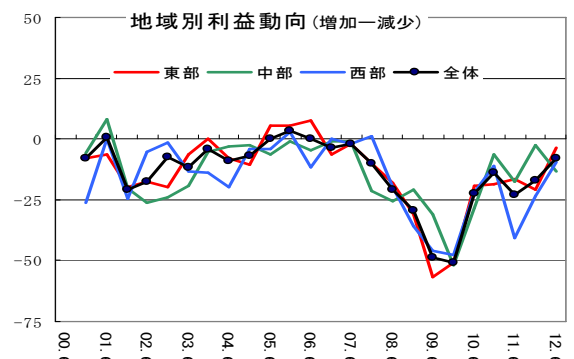
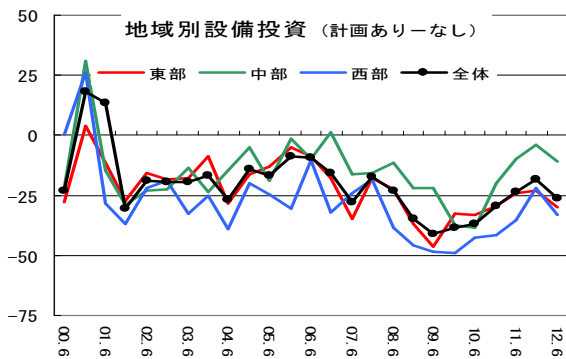
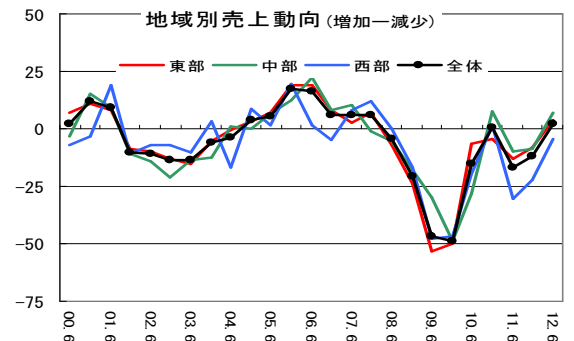
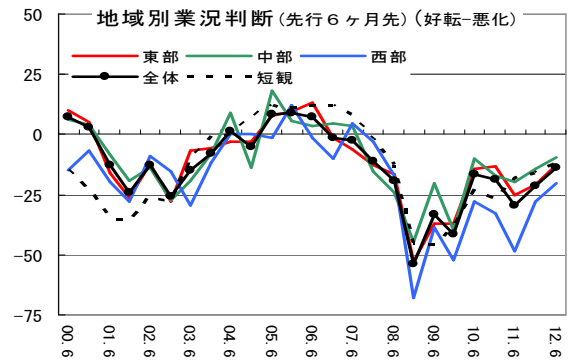
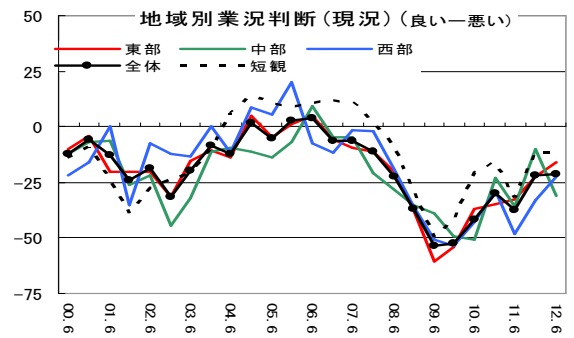
V 地域別の景気動向

【全体概要】

今回東部、中部地域については「売上高」がプラスに転じた。(東部▲8.2→3.8に12.0ポイント改善、中部▲8.5→7.1に15.6ポイント改善) また西部地域が依然マイナスではあるが、前回より18.0ポイント改善して▲4.3となっている。しかし各地域「景況判断」となると話は別で、前回急激な回復を見せた中部の落ち込みが今回は目立つ格好となった。また前回「労働力」が▲19.7と好況時並みの人手不足となった東部は今回▲13.5と多少落ち着いてきている。さらに前々回の「業況判断」が▲48.2であった西部は前回▲33.4、今回▲22.6と「震災」のショックから徐々に立ち直りを見せている。以下3地域ごとの状況を見てゆく。

* 同友会景況調査 地域割 *

東部：伊東・御殿場・三島・沼津・
 富士・富士宮各支部（富士川以東）
 中部：静岡・志太支部（富士川～大井川）
 西部：榛原・磐田・浜松各支部（大井川以西）

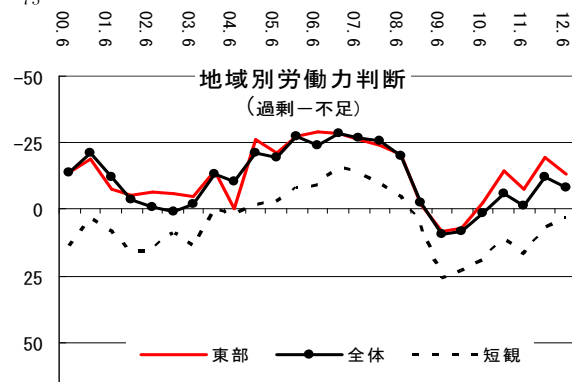
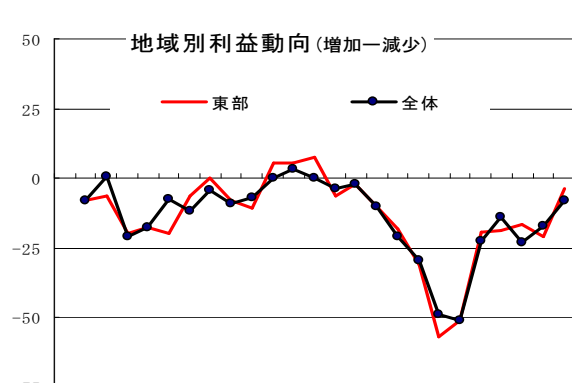
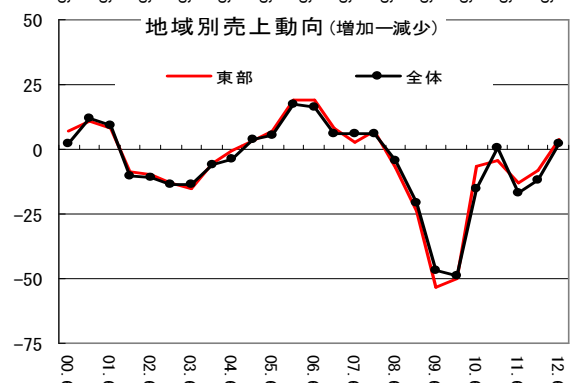
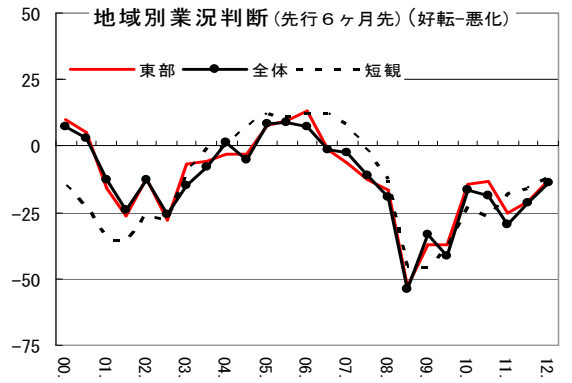
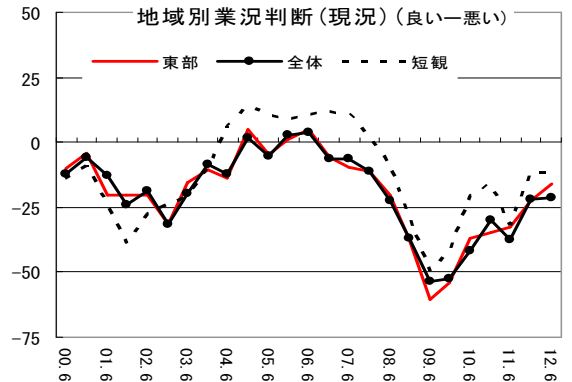


【東 部】 売上増大、利益も回復へ

「売上高」と「経常利益」にやや好転の兆しが見えている。「売上高」は3.8と、前回までのマイナスが、9期ぶりにプラスへ転じた。「経常利益」は▲3.7と依然としてマイナスながらも、前回比では17.3ポイントも回復した。一方、人手不足感が続いていた「労働力」だが、6.2ポイント緩和した。売上や利益の好転の背景かとも思わせるが、先行きは不透明だ。「資金繰り」はここ数年来、一進一退という感じで、今期も▲20.3とほぼ前期並で推移した。

今後の「業況判断」は、「6ヵ月後の見通し」は▲12.9、「1年後の見通し」は▲17.4とマイナス幅が広がっている。売上や利益にやや好転の兆しは見えるものの、先行きには慎重な見方が根強いようだ。

「経営上の問題点」は、「民需の停滞」と、「販売価格の低下」が上位2つで他を圧倒し、「人材・社員教育」がこれに続いている。他地区よりもやや多いと見られるのは、「資金繰り困難」で、二桁の15.5%あった。「現在の経営上の力点」は、「付加価値の増大」「新規受注(顧客)の確保」の2点が核心。次いで、「人件費以外の経費の削減」「得意分野への絞込み」「財務体質の強化」が挙げられている。「今後の経営上の力点」も現在の力点に対応して、「新規受注」「新規事業の展開」「財務体質の強化」「人材確保」が上位に挙げられている。



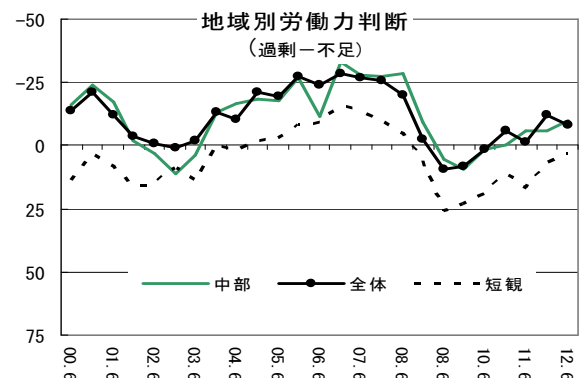
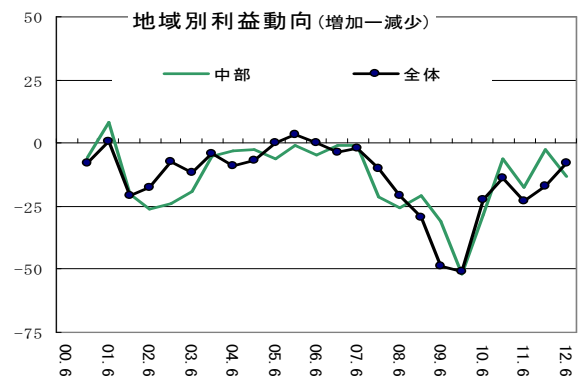
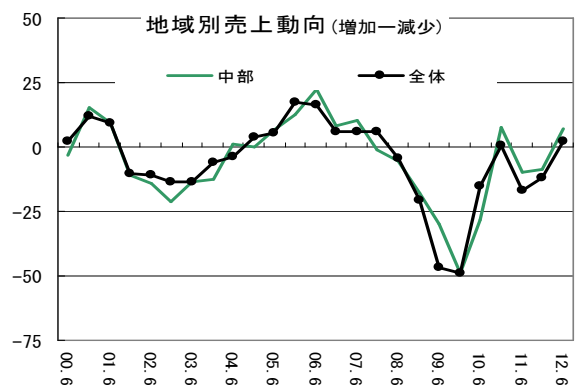
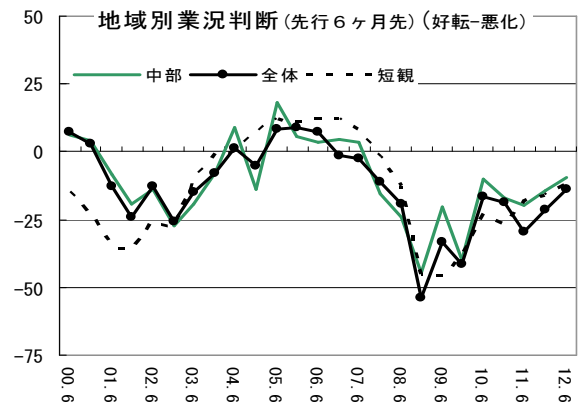
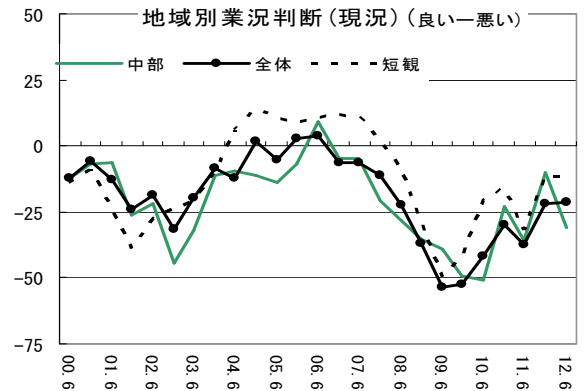
【中部】 前回から一転、 悪化した指標が目立つ

前回急激な回復を見せた中部であるが、今回は「売上高」こそ▲8.5→7.1でプラス15.6ポイントとなっているが、「業況判断」が▲10.0から▲31.0と21.0ポイントも悪化。前回3地域中、最もよかったが今回は最も悪くなっている。その理由として、「経常利益」が前回の▲2.8から▲13.1に10.3ポイント悪化していることがあげられる。（他の2地域は10ポイント以上改善）その結果、「資金繰り」が▲11.3から▲15.7へと4.4ポイント悪化、（他の2地域はわずかながら改善）「設備投資」も▲4.2から▲10.7に悪化している。一方で「労働力」は前回の▲5.6から▲9.7となり人手不足感はやや強まっている。

現在の中中部地域の状況は、仕事もあり売上げも伸びているが、利益に結びつかないというデフレ下のわが国の状況を反映したものと見ることが出来る。

今後の「業況判断」は6ヶ月後が▲9.5、1年後が▲2.3と改善を予想している。

「経営上の問題点」では「民間需要の停滞」「販売価格の低下」「人材社員教育」の順となっているが、「取引先の海外移転」が他の2地域より低く、「異業種の参入」の割合が高い。「現在の経営上の力点」は「付加価値の増大」「新規受注の確保」「得意分野への絞込み」が高く「機械化・IT化促進」「新規事業の展開」が低い。「今後の経営上の力点」は「新規受注の確保」「付加価値の増大」「新規事業の展開」「人材確保」の順。

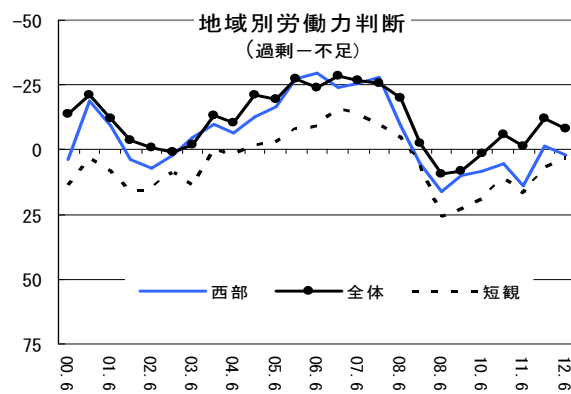
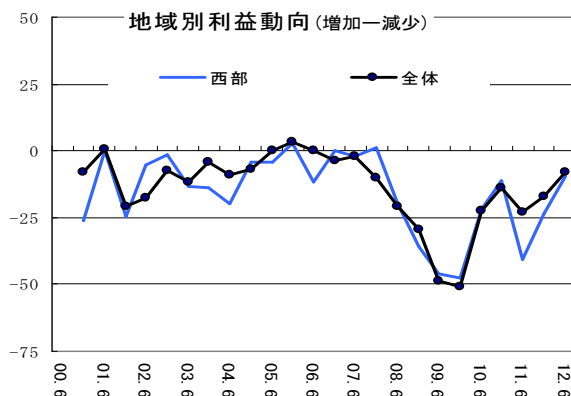
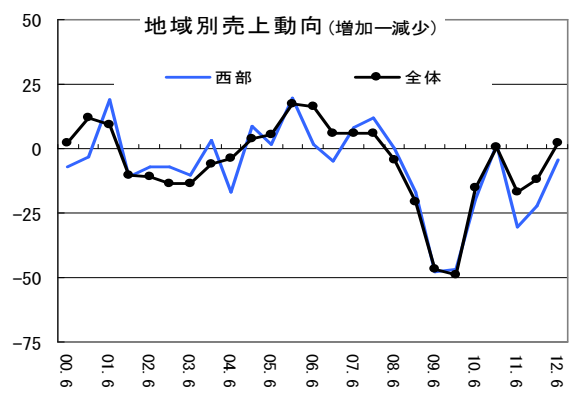
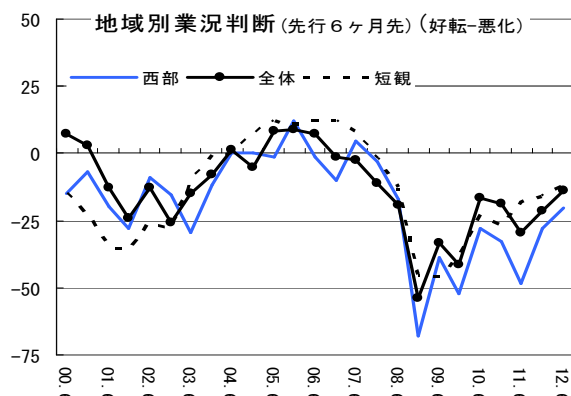
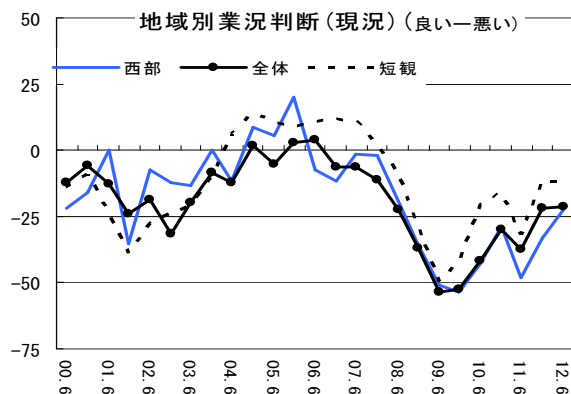


【西部】 「売上高」「経常利益」とも大幅に改善

西部地域（榛原、磐田、浜松）の会員数 209 人（5 月末現在）中 93 人（44.5%）の回答を得ることが出来た。業種別で見ると他地域に比べ建設業の比率が高い。

「売上高」は前回▲22.3 だったのが、▲4.3 となり、マイナスではあるが 18 ポイントの大幅な改善になった。「労働力」は前回の▲1.4 から 2.1 と 3.5 ポイント人手充足感が不足から過剰に転じた。「経常利益」は前回の▲23.6 から▲9.6 と、14 ポイント大幅に改善され、売上高や経常利益の大幅な伸びにより仕事量が多くなり雇用が高まってきた。「設備投資」の意欲は依然と低く、前回の▲22.2 から▲33.3 と、11.1 ポイント悪化した。経済の見通しが不透明なために、設備投資を行う余裕が出来ないのではないか。「資金繰り」は▲11.1 から▲7.6 と、3.5 ポイント改善され、西部地区の 76.3% の人が「余裕あり」「普通」と答えた。「売上高」「経常利益」の改善により資金繰りが良くなったのではないかと。

「業況判断」は前回▲33.4 から、今回▲22.6 と、10.8 ポイント改善された。「6ヶ月後の見通し」は▲27.8 から▲20.5 と 7.3 ポイント改善、「1年後の見通し」は▲34.7 から▲25.8 と 8.9 ポイント改善した。



VI 規模別の景気動向

小規模は改善、大規模は悪化傾向

(1) 業況判断

現在の「業況判断」は、小規模は前回に比べ10ポイント以上改善し▲27.8、中規模は前回と殆ど変わらない▲11.0、大規模は18.9ポイント悪化の▲22.0となった。

「6ヶ月・1年後」も小・中規模は改善するとみている。特に小規模の「6ヶ月後の見通し」はさらに10ポイント以上改善の▲14.8となり、中規模も9.7ポイント改善の▲9.4となった。一方、大規模は6ヶ月・1年後がそれぞれ▲22.0・▲32.3と、かなりの悪化を見込んでいる。

(2) 売上高

「売上高」については「業況判断」同様、小・中規模と大規模は両対象となった。小規模は20ポイント以上改善の▲5.3、反対に大規模は19.3ポイント悪化の▲3.2となった。

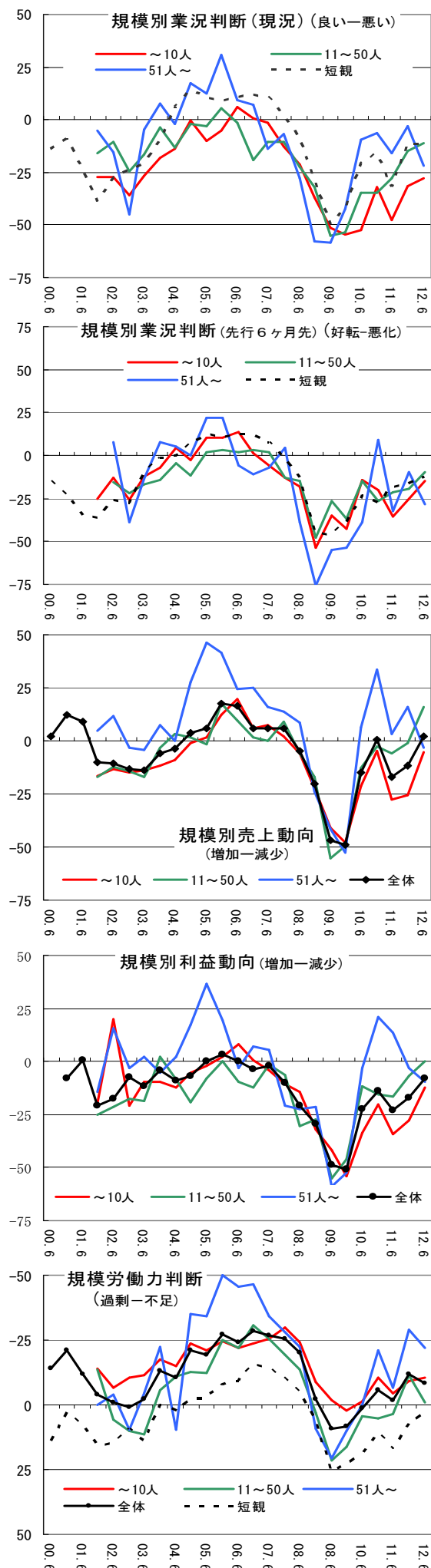
(3) 経常利益動向

小・中規模は2007年来の水準に回復している。(小規模▲28.0→▲12.1、中規模▲6.9→0.0)

特に小規模の利益動向はマイナス二桁台が長く続いてきたが、「6ヶ月・1年後」の業況判断の数字を考慮すると今後に希望が持てる。大規模は6.1ポイント悪化の▲9.3でリーマンショック直後のマイナス二桁台からの改善傾向にブレーキがかかった状況。

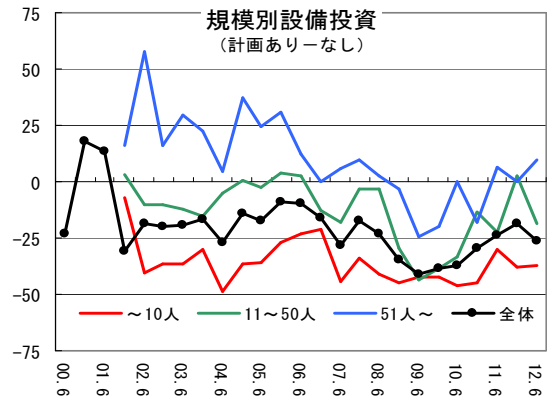
(4) 労働力動向

全体集計でも約7割の企業が人手は適正と答えている。3規模ともマイナスDIとなり、約2割が不足感を持っている。特に大規模は▲21.8と好況時並みの人手不足である。「売上高」が減少する中での人手不足ということは、かなりの「利益」圧迫要因となる可能性がある。



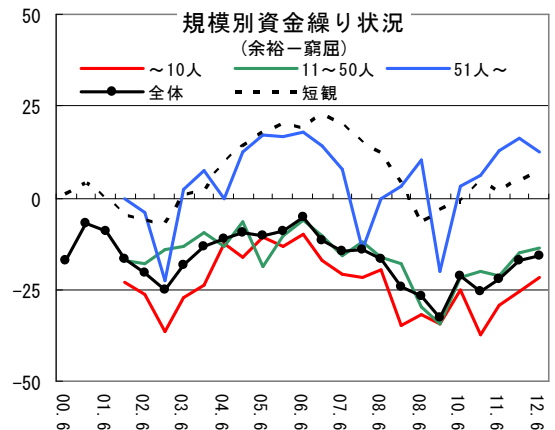
(5) 設備投資動向

小規模は前回と殆ど変わらない▲37.0、中規模は21.2ポイントも悪化して▲18.6と前回のプラスからマイナスに転じた。大規模のみが9.4ポイントプラスの9.4。小・中規模は多少景気が回復しても設備投資には慎重である。



(6) 資金繰り動向

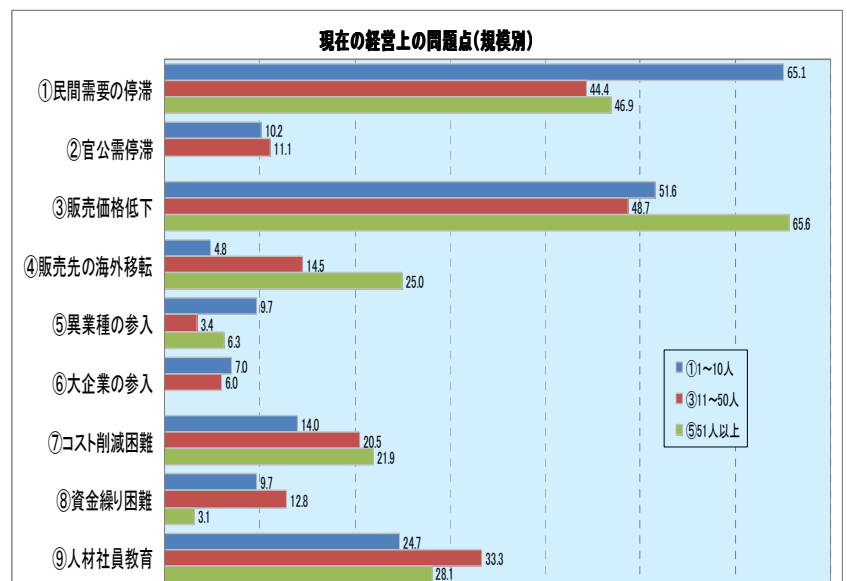
3規模とも前回と殆ど変わらない。ただし実際の数字は小規模▲21.7、中規模▲13.6に対し大規模12.5と資金力の差は歴然としている。



(7) 経営上の問題点と今後の力点

「現在の経営上の問題点」としてデフレ要因の「販売価格の低下」を中・大規模ではトップにあげており、小規模でも第2位となっている。「民間需要の停滞」が中・大規模で第2位にランクされている。3規模ともデフレと景気低迷の影響を強く受けている。

「今後の力点」として3規模とも「新規受注の確保」をトップに挙げ、次に中・小規模は「付加価値の増大」を挙げている。大規模は「設備投資動向」も改善しているだけに第2位の力点として「新規事業の展開」を挙げている。



【特別項目】 半数以上が、今後、転嫁できないと予測 建設業と中部地区の後退が顕著

第26回景況調査は、特別項目として消費税について取り上げた。

「現在、消費税を転嫁できていますか?」「今後、消費税が増税されたとき、増税分を転嫁できると思いますか?」をそれぞれ調査した。

「現在、消費税を転嫁できている」企業は70%弱。「今後、転嫁できると思う」とする企業は45%。つまり半分以上の企業が転嫁できないとする。

「現在、転嫁できている企業」と「増税後、転嫁できるとみる企業」の比較を細かくみてみる。

● 業種別

建設業は61.2%から17.9%と大幅に低下している。製造業は70.7%から53.8%、流通・商業は72.7%から61.4%、サービス業は72.0%から47.3%と、建設業を除く3業種はほぼ全体の平均値に近い低下である。

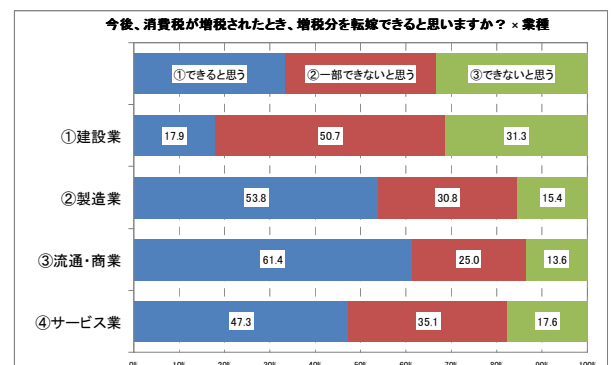
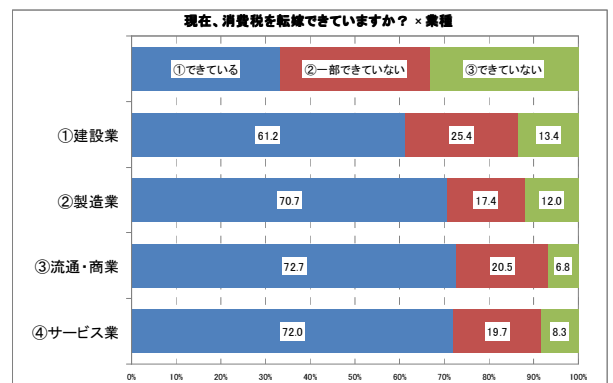
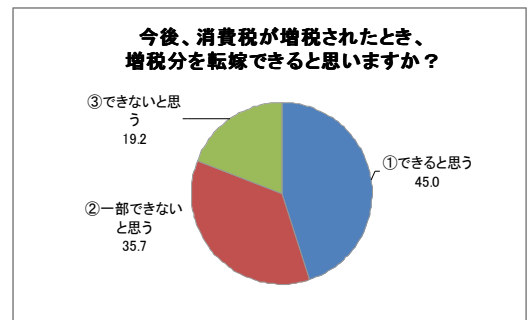
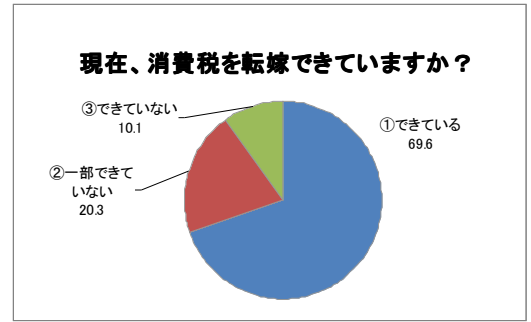
● 規模別

ほぼ平均に近い数値であるが、51人以上の規模で28.1%と低くなっている。

● 地域別

61.7%から35.8%と中部の後退が目立つ。東部71.8%から48.4%、西部72.5%から47.3%となっており、もともと中部の数値は低かった。

先行きを「好転」と見ている企業で比較すると、「向こう6ヶ月好転」で55.6%から22.2%、「来年の見通し好転」で58.3%から25.0%。景気見通しと消費税の転嫁が一致しているわけではないことを示している。



「売上下落」「利益減少」「当社は潰れる」一方では「価格決定のいいチャンス」

最後に、「増税された場合、貴社の経営に与える影響は」という設問に対する自由記述をみてる。155の回答をえている。キーワードを拾い出すと、「利益の減少」、「当社は潰れる」、「需要減」、「売上下落」、「値引き幅拡大」など、ネガティブな言葉が並ぶ。反面、155社中、15社前後が、「まったく影響なし」、「早くあげて欲しい」、「海外輸出でカバー」、「価格決定のいいチャンス」など、むしろ待ち望む声さえあることを、附言しておきたい。

【自由記述】 消費税が増税された場合、貴社の経営に与える影響は？

No	地域	業種	消費税が増税された場合、貴社の経営に与える影響は？
1	東部	建設業	建設業、不動産業を生業としているので、建物の消費税アップはやめて欲しい。現実として、2000万円の家に消費税が300万（15%）としてかかれば、ばからしくて、家を建てる人は減ると思う。15%取るとしても、10%ぐらい減税で戻るようにしてあげないと、マイホームは本当に夢となる。
2	東部	建設業	価格競争がさらに激化（「消費税サービスします」みたいになるのでは？）
3	東部	建設業	受注の低下が予想されるため、経営に悪影響を与える。
4	東部	建設業	大きい工事が打撃、個人消費の縮小。
5	東部	建設業	消費税が増税されると営業に相当影響が出ると思う。
6	東部	建設業	住宅の場合、額が大きい為、それなりの影響は心配されるかと思います。
7	東部	建設業	結局自社の負担になるのと同様になる。さらに経営の圧迫要因になりうる。
8	東部	建設業	不変
9	東部	建設業	建設業の沈滞ムードをさらに大きくさせ、導入前の特需と役の大減少の大きなギャップに困惑するところだと思っています。
10	東部	建設業	より一層の価格競争+値引きが発生するのでは？
11	東部	建設業	全体的な景気低迷に伴う、売上の低下。
12	東部	建設業	分からない。お客様から10%貰って10%返すので±0%。しかし、込みで受注する物件もあると思うので5%利益が確保不可能か？
13	東部	建設業	段階的な引上になるとの事ですが、システムの事を考えているのか？システムの調整費は自己負担では負担が大きすぎる。現在でも消費税の滞納が増えているのに、増税したら中小は耐えられないでしょう。
14	東部	建設業	仕事量の減少が懸念される
15	東部	製造業	直接的な影響はないと思われるが、消費税で国内の景気の悪化が心配です。
16	東部	製造業	生活用品を製造しているお客様の設備投資に2極化が更に進むと考えている。
17	東部	製造業	基本的に受け入れられると思うが、客先より値引きの対象にされそうです。今でも、「消費税分値引き」「消費税分価格を下げてください」などの要請があります。まして、10%になれば、決まって、「下げろ」が横行するのではないのでしょうか。今でも、ダンボール機械メーカーより4月より10月まで限定で10%の値下げ要求が来ました。仕入先に事情を話して、5%ダウンを頼み、我が社が、5%加工費を下げ対応しました。10%の値引きは、本当に苦しいです。そんなに儲けていないよ！と言いたくなります。10月に本当に戻してくれるのでしょうか。
18	東部	製造業	売上高の中で、約60%程が、仕入れになります。これらは消費税増税となるので、自ずと仕入れ高は上がり、圧迫されます。お客様へも説明と説得活動が必要で大変です。
19	東部	製造業	販売価格が上昇するので影響は大きい事は当然であるが、1部に、「消費税分をサービスします。」などの表示をする所が有る。消費者に「消費税は納めなくても良い。」という誤解を与えかねないので、このような表示をする所を規制して欲しい。又、消費者には「消費税をまけてくれ」という事は、脱税行為だと認識してもらいたい。
20	東部	製造業	消費税増税により、国内全体の消費が衰退し、自社のみならず国内企業全体の売上げ減少が懸念される。
21	東部	製造業	多大な影響を受けます。商品の値上げと同じだと思いますので。おみやげ関係が売れなくなります。
22	東部	製造業	必要性をまったく感じない。いまでも、支払いに困っている事業所が多々あると聞いている。国税滞納額の内、実に45.8パーセントが消費税の滞納であるという話も聞いている。それをまたアップしたところで…言わずもがなかな…
23	東部	製造業	増税前のすべり込み需要が、一時的にはあるが増加する。実施されてからの傾向は、かなりの落ち込みがある。観光地のお土産はまともに影響がでています、観光そのものが、最初に影響を受ける。円高と増税で海外・国内ともに観光客は激減する。この先かなり長い期間、国内消費は落ち込む。

No	地域	業種	消費税が増税された場合、貴社の経営に与える影響は？
24	東部	製造業	景気自体が悪化するの、さげられない。日本全体の仕事量も減る。取引先が今までより、外注先に差別化を求めてくる様になるはずで、考えようによっては、我が社にとっては、チャンスとなるかもしれない。
25	東部	製造業	顧客が税込価格で発注するかもしれない⇒値引き幅が拡大する（増税分のマイナスになる）
26	東部	製造業	民間需要の低迷に伴う取引先商品の販売低下。
27	東部	製造業	通常取引での影響はあまり無さそうだが、最終製品である自動車の売行きに影響があれば、弊社としても売上減などの影響があると思われる。
28	東部	製造業	与える影響は大変大きい！行政改革・事業仕分け・高速道路の無料化。「コンクリートから人へ」の理念はどこへ消えたのでしょうか？
29	東部	製造業	販売単価の見直しなどで、粗利の減少。キャッシュフローの見直し。
30	東部	製造業	現状でも消費税支払の為の定期積立を行っているが、増税になると、その金額を増額しなくてはならず、資金繰りに影響が表れてくると思われる。
31	東部	製造業	赤字拡大
32	東部	製造業	消費財の需要は減少すると思いますが、特殊な商品なのであまり影響はないのではないかと考えています。増税は必要だと思いますが、その前に財政改善をしっかりと行って欲しいです。
33	東部	流通・商業	売上低下、倒産増加。
34	東部	流通・商業	増税分の転嫁は可能と思うが、全体的に需要が低下すると思われる。付加価値商材への展開を今以上に考えていかなければならない。
35	東部	流通・商業	売上減少。個人売りが増えるか？
36	東部	流通・商業	導入前の仮需は生活用品だけに多いが、導入後半年位は前年を大きく割り込む。今回の場合は大型店の競争が激しいので、チラシの渦の中で、地域小売店が体力を失ってゆくのではないかと。それはそのまま、当初の衰退を意味する訳だが。直接的には当社にとって中堅の小売店への税転嫁は遅れざるを得ない。
37	東部	流通・商業	ますます消費が冷え込む増税は全く意味なし
38	東部	流通・商業	やるしかありません。
39	東部	流通・商業	増税前仮需があり、そのあと反動が来て、又元にもどる？
40	東部	流通・商業	税金ですので、モノを買った場合は支払うべき金であり、お客様から頂いたお金に関しては預り金ですので、しっかりと期限を守って納入すべきと考えます。が、増税による景気への影響ははかり知らず、諸々の事情を鑑みると、今導入すべきではないと考える。先に景気回復策を打ってから。
41	東部	流通・商業	売上の減少
42	東部	流通・商業	増税直後の消費の低迷→来店客数減
43	東部	流通・商業	販促面ではつらいかも。
44	東部	流通・商業	買い控えが感じられ、売上高が減少する。
45	東部	流通・商業	一般顧客の購入意欲の減少、増税前のかけ込み購入（例、車）などの反動。
46	東部	サービス業	現在、取引先からのコストダウン要請（既に10%のコストカットの要求が出ている）。今後、取引先の企業収益が圧迫された場合は、例外なく予算縮減（主に開発費、設備投資費）がされる。※企業収益の成長が、イメージしにくい中での増税は非常に厳しいところです。
47	東部	サービス業	そんなに影響はないと思う。
48	東部	サービス業	消費税が上ったからと言って、そのまま価格を上げるわけには行かないが、支払時には、支払わなければいけないので、利益は落ちる。
49	東部	サービス業	売上回数の減少が想像できる。
50	東部	サービス業	収益の落ち込みの可能性
51	東部	サービス業	来店数減少による売上げ低下。
52	東部	サービス業	消費税の転嫁は出来ると思うが、全般的な景気悪化で運賃値下げ圧力が強まるのではないかと。
53	東部	サービス業	売上高の減少は避けられません。また、半期ごとの負担額が増加するため、資金繰りも今まで以上にシビアになる必要があります。
54	東部	サービス業	経営さらに悪化すると思われれます。
55	東部	サービス業	利益が減る為、将来的な設備投資を先送りすることになる。

No	地域	業種	消費税が増税された場合、貴社の経営に与える影響は？
56	東部	サービス業	消費税増税分は価格に転嫁できると思うが、個別交渉次第で値下げ要請が出る可能性がある。反面、価格が見合わない客先との価格改定のいいチャンスになると思われる。
57	東部	サービス業	医療においては、業者への消費税支払いはあるものの、収入はなく（税）壊滅的な状況になると思われる。
58	東部	サービス業	客単価が安いので、増税分で割高に感じ、解約につながる危険性が高い。
59	東部	サービス業	消費が冷え込むという点で少なからず、影響が出ると思う。
60	東部	サービス業	重大です。お客様が買わなくなる。
61	東部	サービス業	売り値に、上乗せできないので、利益率の圧迫になる。
62	東部	サービス業	業況、資金繰りともに悪化。
63	東部	サービス業	コストダウン要請（客先からの）、原材料の高騰
64	東部	サービス業	小規模事業者、クライアントからの受注減。月額サービスの売上ダウン。
65	東部	サービス業	非常に厳しくなると予測される。
66	東部	サービス業	増税分を、我々保険代理店手数料をカットされる可能性がある。
67	東部	サービス業	保険料に対しては消費税課税が無く、保険会社より消費税分の支払いがある為影響はない。
68	東部	サービス業	顧客減
69	東部	サービス業	高額商品が売れなくなる可能性があるが、経営には好条件となる。国の存続を考えると消費税の増税には賛成である（ムダの削減も必要だが）。
70	東部	サービス業	販促材料に利用できそう。
71	東部	サービス業	何ともいえないが、影響は受けると思う。プラスか、マイナスかは現段階では判らない。
72	東部	サービス業	導入当初、慣れるまでは値引き要請がかなりあるのではないかと思います。
73	東部	サービス業	当社は中小企業のお客様が販促にと使ってくださいしています。増税された場合、支出が増えるため販促費は削減の方向へ進むと考えられます。よって受注件数、売上、共に減少し、多大な影響を受けると予想しています。
74	東部	サービス業	影響はでないとは云えない。又完全に転嫁できる状況にはないと思われる。現在価格競争が先行している様な状況があるために。
75	東部	サービス業	大きいと思う。月謝、教材費等に消費税が上乗せされると、辞める生徒がどのくらい出るのか不安。新規の生徒募集にも影響は大。
76	東部	サービス業	最悪である。自店は保険薬局で、薬品を仕入れる時は5%支払い（税）、患者さんには薬代5%請求はダメとは。店側税全額負担はおかしい。今後の増税（消費税）は最悪である。
77	東部	サービス業	大変になるが、今まで3%、5%とやってきたのだから、変化についていかなければと思っている。営業形態が節目の行事に依存しているので、年間の月間に来店してもらえ。新メニュー、開発、実行を実現しなければならないと思っている。そして、今ある状況の中でどれだけ付加価値を増大させるかが、今後の明暗に関わるともっている。
78	東部	サービス業	消費税増税は当然。
79	東部	サービス業	零細事業所であるが、消費税の影響は免れない。私の所はともかく、特にモノづくりにかかわる大企業の協力事業所の場合等は、実態として厳しいと思料される。それを踏まえて、同友会としての政策対応を考慮することもあってよいと考える。
80	東部	サービス業	段階的増税だと短期間に2回値上げすることになり値決めが難しい。仮に5~8%の時うまくいっても8~10%は困難を極めると思う。
81	東部	サービス業	経験上、一部顧客から消費税分サービスの要請が考えられます。
82	東部	サービス業	仕入コストの増、設備投資コストの増
83	東部	サービス業	顧客の90%は問題ありませんが、10%の顧客の消費税負担は増加します。あまり大きな影響は無いと思われます。
84	東部	サービス業	市場が低迷する一機会の減少。得意先の業者選定がより厳格になる。得意先からの値引き圧力が強くなる。
85	中部	建設業	請負金額が高額なので影響は大！前倒し契約受注はあるが、その後の落ち込みに注意。

No	地域	業種	消費税が増税された場合、貴社の経営に与える影響は？
86	中部	建設業	①客に転嫁できない為、増々受注単価が減っていく。②受注単価の減少は売上高の減少、利益の減少を伴い、更に、建築物件が少ない為、今後増々経営が苦しくなります。
87	中部	建設業	増税前少し仕事が増え、増税後以前より仕事が減少する。
88	中部	建設業	小売ではないので直接影響は少ないが、景気が悪くなれば間接的に影響が出てくると思われる。
89	中部	建設業	売上減少に転ずる可能性有り。
90	中部	建設業	増税前のかけこみ需要はあると思う、しかし、その後の不安定さから出店、設備投資が弱くなる可能性がある。
91	中部	建設業	消費税の納税時「勘定合って、銭足らず」の状況ではないかと危惧する。
92	中部	建設業	CMで5%（消費税分）OFF（＝内税）が意識の上で定着している。そこが増によって変化するか、変わらないか。変わらなければどの業態にとってもマイナスとなる。
93	中部	建設業	大きいものがあります。かけ込み後の受注減。
94	中部	製造業	消費税増加による負荷に耐えられる仕事の選別、人材の選別、事業の形態の選別が迫られる。
95	中部	製造業	増税前の駆け込み需要があると思いますが、その後の停滞が悪い影響を与えていると思います。
96	中部	製造業	海外輸出ができそうなのでカバーできると思う。
97	中部	製造業	運転資金の確保をどのようにするか
98	中部	製造業	現在日本は消費税以外の税金も非常に高い。そんな中で国の健全な運営の為には増税も有りかと思うが、国の借金を増税でまかなっても歯止めがかからない状態になってしまうのでは。生活しにくくなる日本。企業の海外への移転も多くなり、先行き不安である。
99	中部	製造業	当初の売買時の運転資金が大変であろうかと思うと同時に、仕事が現在単価の点でアジア諸国に流れている。増税されたら、仕事量の変化、見通し不明、かなりあると感じる。
100	中部	製造業	短期的な売上減少
101	中部	製造業	経営に対する影響は、計り知れないが、増税分を転嫁するしかないと思います。今後、消費税が何パーセントまで上昇するのか。段階的（8%後10%）までなら転嫁するしかない。消費税分が相当重荷になる。資金繰りが心配。
102	中部	製造業	①設備投資がより難しくなる→又はかけ込みによる投資でライバルとの差をつけるチャンスかもしれない→高額なものは一時的に売れるかもしれませんが。②消費が滞って仕事が減少する。
103	中部	製造業	多少あると思うが始まれば今まで通りの型で、推移すると思う。
104	中部	製造業	当社は装置製作している現在の価格に一割増して見積をつけて提出はとうてい出来ない。装置の価格には、全てを含んでいる（材料費、購入品、人件費、外注費）。利益は一割程度しかない。
105	中部	製造業	10%サービスとして自社で出す所も出てくる。値引きにつながる所も出てくる。
106	中部	流通・商業	特に大きな影響はないと思いますが（以前の増税の時もあり影響はありませんでした）、お客様に影響がある可能性があります。
107	中部	流通・商業	すべて法人取引の為、転嫁は可能だが、売掛金回収期間が約6ヶ月と長い為、消費税支払い（現在年間約1億円、増税後2億円）が前払いとなり、資金繰りに影響する恐れがある。また増税による景気悪化が懸念される。
108	中部	流通・商業	価格競争が激しい為、粗利益は落ちると思う。
109	中部	サービス業	消費税の値上がり部分、値下げされる可能性の心配はある。
110	中部	サービス業	B to Bの取引形態なので、直接の影響は限定的と思われるが、実施時期を間違えると、景気そのものをますます冷却する恐れが多分にあり、見込んだ税収増はおろか景気低迷まで引き起こしては何もならない。その辺の見通しをしっかりと立てて実施して欲しい。
111	中部	サービス業	売上が減少する。

No	地域	業種	消費税が増税された場合、貴社の経営に与える影響は？
112	中部	サービス業	私どもの顧客先である中小零細企業がさらに淘汰される可能性が高く、そのため、当事務所の経営に大きく影響があると思われる。公共事業で新東名へのアクセス道路が整備されているが、中央分離帯が設けられ幹線沿いの地元商店は顧客減少に悩まされている。肋骨道路が整備されるという説明であったが、全く整備はなされていない。 自治体の公共事業は、もっと地元の事を考えて、地元経済の活性化を考慮して進めて欲しい。
113	中部	サービス業	利息には消費税はかからない。しかし、費用には消費税がかかるので消費税分だけ粗利が減ってしまう。増税分だけ自動的に利益が減ってしまう。
114	中部	サービス業	お客様に頭を下げてまわらなければいけない。
115	中部	サービス業	厳しい経営環境になり私をはじめ役員の報酬カットか。
116	中部	サービス業	消費が減るので売上下落
117	中部	サービス業	早く消費税を上げてほしい。
118	中部	サービス業	消費税対象外の業種
119	中部	サービス業	影響を考える前に…消費税込み、調整後値引きを現在しているので、正直現状、販売価格＋消費税というスタイルはとれていないので、お客様にご理解をいただき、今後は消費税分は、別で請求できる体制にしていくことから始めたい。
120	中部	サービス業	あまりないと思う
121	中部	サービス業	増税分そのまま転嫁出来ず利益の一部が消費税に回ってしまい、利益の減少となる。特に役所関係は、予算が無いとの理由から増税後消費税分上げる事が出来ない。最悪翌年度以降は、増税分値引きとなる事も多い。
122	中部	サービス業	消費税そのものは大した影響は無い。大きい意味の経済動向が問題（ヨーロッパやアメリカ）
123	西部	建設業	増税が決定すれば、初期のわずかな期間だけ忙しくはなるだろうが、所詮需要の先食いで長期的に見れば大きなマイナスと考えております。
124	西部	建設業	仕事量の減少が起きます。受注するために増税分を、自社が負担する事になる可能性が高くなる（利益の減少が起こる）。増税分の支払いが多くなり、設備投資ができなくなる（設備購入時に、高額な税金を支払いたくありません）。
125	西部	建設業	事発注の減少、または消費税分のコストダウンを要求されるための減収、利益圧迫。売上の減少
126	西部	建設業	このまま、経済成長無しで、消費税が上がれば当社は、つぶれる！
127	西部	建設業	1. 我社は、一物件の金額が大きい為消費税が増税されたら、物件自体が少なくなる。2. 増税が決まれば駆け込み需要は増えるが、増税後の冷え込みの方が大変になる。3. 景気が悪い内に増税すれば、消費者の雇用に大きく響くので、まずは景気対策から対応してほしい。空洞化を避けることは難しいが、何とか国内で雇用を守ってほしい。4. 特に浜岡原発 30 キロ圏内の榛原支部はデメリットの固まりなので、特区に指定してもらいたい。
128	西部	建設業	設備投資の減少、一般住宅の減少。
129	西部	建設業	工事時の請負で、発注者（元請、大手建設会社）が、区別してくれば良いが、価格競争させる上で、内税時に考えよう。
130	西部	建設業	増税前の駆け込み需要に対応できるが、また増税後、その反動による消費の冷え込みが予想される事。
131	西部	建設業	売上金額の向上（税率アップ分）
132	西部	建設業	民間零細企業からの受注で、増税分値引きを要求されそうです。
133	西部	建設業	民間工事の受注は確実にダウンし、当社の経営に与える影響は大きい。増税以外にやる事はたくさんある。
134	西部	建設業	売上減少の為、非常に厳しい
135	西部	建設業	大きいものとしては、住宅等建築数の減少による仲介、売買の減少がある。
136	西部	製造業	顧客の海外生産、移転がここ1年多くなっております。中小企業の都市部での展示会、交流会に出展、参加出来るよう自治体の予算（補助）、回数を増やす事をお願いします。
137	西部	製造業	影響はなし

No	地域	業種	消費税が増税された場合、貴社の経営に与える影響は？
138	西部	製造業	ほぼ赤字で経営している企業にとって、増税は転嫁できないだけでなく、資金ショートになる可能性が非常に高いです。そのため、事業を継続することが困難な状況に陥ります。
139	西部	製造業	増税分の転嫁はできると想定しているため、特になし。
140	西部	製造業	法人税の低減を期待する。
141	西部	製造業	転嫁はできると思われませんが、消費者が買ってくれるかはわからない。一時的には売上が減になるかと思われます。完全にデフレの時代に入っている現在、増税しようとする考え方が到底理解できない。
142	西部	製造業	利益の減少につながる。
143	西部	製造業	特にないと思う、内需の比率が少ないため、増税しない場合の国際的信用低下、為替変動等の影響による業績悪化の方が心配。
144	西部	製造業	コストあげられない分、消費税上げ分、本体価格下げなければ、需要が減少すると考える。
145	西部	流通・商業	当社では、住宅資材を販売している為、消費税増税実施前の新築住宅着工のかけこみ需要が見込まれますので、一時的に業績は上がると思います。ただ、増税後の需要の停滞が予測されますので、そこをどう乗り切れるかを、大きな問題として考えています。
146	西部	流通・商業	日本の海外に輸出大企業は消費税力と還付されている事、同友会の人達で知らない方多いです。消費が一番国民から取りやすいから（先進国の内、日本の富豪家だけ所得税の増税をしていません）。
147	西部	サービス業	あまり影響しない
148	西部	サービス業	利益率の低下、お客様の販売量の減少が予想できる。
149	西部	サービス業	需要減、利用回数減により、受注実数の大幅減が予想されます。売上高確保できないと利益がかなり圧迫されることになると思います。
150	西部	サービス業	新車販売の減少。
151	西部	サービス業	仕事量としては減少する。
152	西部	サービス業	価格、売上げノ低下。営業人員の増加の必要性。
153	西部	サービス業	経営利益に減少負担を背おられるおそれがある。また消費税が上がることによつての消費者の財布のヒモが固くなり、お金（経済）が縮小し、回らなくなることをおそれる。
154	西部	サービス業	利益減少、保険料自体消費税がないのに全体にかかるので大変。
155	西部	サービス業	税込み表示のため価格に反映していくのはむずかしいのではないかと思うが、すべて反映しないわけにはいかないので工夫していきたい。また、設備にも余分なお金がかかってくるので困る。

同友会会員各位 3分お時間ください、よろしくお願いします。

同友会『2012 上期・景況調査(第 26 回)』 2012 年 6 月 県政策委員会

返信先：同友会事務局 (FAX)054-255-7620 (メール)doyu@szdoyu.gr.jp 数字で記入
回答欄

1. 業種 ①建設業 ②製造業 ③流通・商業 ④サービス業 【 】
2. 全従業員数(社長、パート含)
①1～5人 ②6～10人 ③11人～20人 ④21～50人 【 】
⑤51人～100人 ⑥101人以上
3. 売上高動向(前年同期比) ①増加 ②横ばい ③減少 【 】
4. 経常利益動向(前年同期比) ①増加 ②横ばい ③減少 【 】
5. 労働力動向(人手充足感) ①過剰 ②適正 ③不足 【 】
6. 設備投資(今後1年間) ①投資予定あり ②投資予定なし ③決めていない 【 】
7. 資金繰り動向(今後半年間) ①余裕あり ②普通 ③窮屈 【 】
8. 貴社の業況の総合的判断
現在 ①良い ②やや良い ③そこそこ ④やや悪い ⑤悪い 【 】
向こう6ヶ月の見通し ①好転 ②やや好転 ③不変 ④やや悪化 ⑤悪化 【 】
1年後の見通し ①好転 ②やや好転 ③不変 ④やや悪化 ⑤悪化 【 】
9. 現在の経営上の問題点 ●上位2つの数字をご記入ください 【 】【 】
①民間需要の停滞 ②官公需停滞 ③販売価格低下 ④販売先の海外移転
⑤異業種の参入 ⑥大企業の参入 ⑦コスト削減困難 ⑧資金繰り困難 ⑨人材社員教育
10. 経営上の力点 ●それぞれ上位2つの数字をご記入ください
①付加価値の増大 ⑥機械化・IT化促進 ⑩得意分野への絞り込み
②新規受注(顧客)確保 ⑦情報力強化 ⑪研究開発
③人件費の節減 ⑧人材確保 ⑬機構改革
④人件費以外の経費節減 ⑨社員教育の確保 現在実施中 →【 】【 】
⑤財務体質の強化 ⑩新規事業の展開 今後の重点 →【 】【 】

【特別設問】消費税について

11. 現在、消費税を転嫁できていますか？
①できている ②一部できていない ③できていない 【 】

12. 今後、消費税が増税されたとき、増税分を転嫁できると思いますか？
①できると思う ②一部できないと思う ③できないと思う 【 】

13. (自由記述) 消費税が増税された場合、貴社の経営に与える影響は？

※ご協力ありがとうございました。ご意見は、静岡県への要望等に反映させていただきます。

支部署名 _____ 会社名 _____ 氏名 _____

〆切りは6月8日(金)まで (本紙を含め1枚送信) 集計分析発表7月下旬

返信先：同友会事務局 FAX054-255-7620 (メール)doyu@szdoyu.gr.jp

この調査用紙は景況資料として使用します。それ以外の目的には使用しません。

《本調査の目的》

本調査は、地域経済に根を張る会員企業の企業活動状況を把握することにより、地域の景況感・各業種の業況感を的確に捉え、自社の経営と同友会活動に活かすと共に、地域経済活性化の一助とするものである。

そのため調査結果は、静岡同友会全会員及び全国同友会を始め、行政、大学機関、マスコミなどに広く公表し、調査・統計は社会の公共財の認識の下、地域と共有し活用していくものとする。

DI(ディフュージョン・インデックス)とは…

DIとは景況調査において、代表的な指標として使われます。DIのDは Diffusion の略ですが、Diffusion とは「浸透・拡散」という意味を持っています。つまりDI値を算出する事によって、好転あるいは悪化といった景気状況(水準)が、経済全体にどの様に浸透しているかを、指数として把握しようという意味です(index)。その為DI値は、一般に「景気的水準」を、示していると言われていています。

代表的な景況調査は日銀短観ですが、DI値を算出し、四半期毎に結果を出します。静岡同友会は半期毎の調査ですが、同じくDI値を取るやり方をしています。

DI値の算出の仕方は「増加(良い、上昇)」と回答した企業割合から「悪化(悪い、下降)」と回答した企業割合を、差し引いた数値で表します。その結果、水準がどこにあるか、数値として見えてきます。また、時系列で繋げる事によって水準の変化を把握する事が出来ます。

県政策委員会(望月賢一郎委員長)が実施した今期の景況アンケートは、野方宏教授(静岡大学)のご協力もいただき、以下の静岡同友会政策委員が共同執筆し取りまとめました。

青山	達弘	(株)青山建材工業	代表取締役)
遠藤	一秀	(遠藤科学(株)	代表取締役)
岡	孝彰	(株)富士包材工業	代表取締役)
近藤	良夫	(近藤会計事務所	所長)
小山	忠之	(自治政策研究所	代表)
富山	達章	(インタープランニング(有)	代表取締役)
野方	宏	(静岡大学人文社会科学部経済学科	教授)
増田	立義	(学校法人榛原学園川崎幼稚園	代表)
望月	賢一郎	(株)カネイ水産	専務取締役)
望月	富士雄	(有)沼津金網	代表取締役)
横川	貴之	(有)横川進学会	代表取締役)

◇◆◇ 静岡県中小企業家同友会 ◇◆◇

(所在地) 〒420-0857 静岡市葵区御幸町8 静岡三菱ビル6F

(Tel) 054-253-6130 (Fax) 054-255-7620

(E-Mail) doyu@szdoyu.gr.jp (HP) <http://www.szdoyu.gr.jp>