

静岡県中小企業家同友会

『2019 上期・景況調査』結果報告(第 40 回)

変動する貿易、手堅い国内需要

～ポスト 2020 を見据えた経営戦略の立案を～

今年から来年にかけて、ラグビーW杯、消費増税、東京オリンピックと国内で大きなイベントが続いていく。2020 年は日本経済にとって 1 つの節目として捉えられていた年であった。その年に向かう日本経済の現状を諸種データから概観しよう。

内閣府が公表する実質 GDP 成長率の推移をみると、2018 年 10～12 月期の対前期比・実質成長率は 0.5%(年率換算 1.9%)、2019 年 1～3 月期は 0.6%(2.2%)となり、2 四半期連続でプラスの成長を示している。2018 年 7～9 月期に落ち込んだ実質 GDP がその後プラスに成長した要因は国内需要にある。この間堅調に推移したのは民間住宅、民間設備投資で、前者は 2018 年 10～12 月期 1.1%、2019 年 1～3 月期 0.6%、後者は 2018 年 10～12 月期 2.7%、2019 年 1～3 月期 0.6%となっている。民間最終消費が変動する中でこれらが国内需要を牽引している。他方、財貨・サービスの輸出・輸入は小さくない不安要素になりつつある。2018 年 10～12 月期は輸出 1.0%、輸入 2.7%であったが、2019 年 1～3 月期は輸出▲2.4%、輸入▲4.6%と大きく落ち込んだ。

景気動向を客観的指標から推計する景気動向指数 CI(2015 年=100)の 2018 年 5 月速報値をみると、景気の現局面を示す一致指数は 2 か月連続で上昇して 103.2 となり、3 か月後方移動平均値も 2 か月連続で上昇した。内閣府の一致指数に対する判断基調は「下げ止まりを示している」で、過去 2 か月続いた「悪化を示している」の判断から景気動向をポジティブに判断した。

企業経営者の景況感を把握する日銀短観の業況判断指数 DI(=「良い」-「悪い」・%)の 2019 年 6 月調査の結果を見ると、「最近」の業況判断について、前回調査と比較して製造業・全規模合計で▲4 と製造業で悪化の判断が示された。また、同じく前回調査と比較して中小企業・全産業で▲4 が示され、中小企業の業況判断が悪化した。いずれも 2 期連続で悪化の判断が続いた。GDP の結果と合わせてみれば、輸出動向の影響を受けやすい製造業の中小企業に支えられる静岡県経済にとって厳しい結果が続いている。

関税の発動をちらつかせて「ディール」を仕掛ける米トランプ大統領の貿易政策は、知的財産権をめぐる問題等の諸問題と強烈な「アメリカ・ファースト」を背景に、時に自国の産業を犠牲にすることも厭わずに進められている。世界はしばらくこれに振り回されるであろう。こうした状況で、国内需要が日本経済を牽引した GDP の結果には、今後を考える上でヒントがある。県内の中小企業にとって、本冊子の諸種データは経営判断の素材の 1 つになりうる内容が含まれている。「課題先進国」日本の地域は、潜在的なニーズやウォンツで溢れている。

◆調査期間 2019. 5. 27～6. 24

◆対 象 静岡同友会会員企業 1079 社(5 月末)

◆回答企業数 361 社(すべて有効回答) (前回 2018. 12 月 410 社 前々回 2018. 6 月 391 社)

◆回 答 率 33.5%(前回 2018. 12 月 38.1% 前々回 2018. 6 月 36.3%)

◆回答構成

①業種 建設 66 社(18.3%)、製造 92 社(25.6%)、流通・卸小売 67 社(18.6%)、サービス 135 社(37.5%)

②地域 東部 160 社(44.3%)、中部 105 社(29.1%)、西部 96 社(26.6%)

③規模 「1～10 人」192 社(53.2%)、「11～50 人」122 社(33.8%)、「51 人以上」47 社(13%)

◆ 目 次 ◆

全体概況	表紙
1. 日本経済の動向	3 頁
2. 静岡県経済の動向	3 頁
3. 静岡同友会の調査結果概要	4 頁
4. 業種別の景気動向	6 頁
5. 地域別の景気動向	10 頁
6. 規模別の景気動向	14 頁
7. 【特別調査】今後の経営の見通し	16 頁
8. 経営指針成文化の結果	28 頁
9. 景況調査用紙	29 頁
執筆者氏名一覧表	背表紙

～コラム～

静岡県中小企業家同友会 景況調査の歩み

1999 年手探りで始めた静岡県中小企業家同友会・景況調査も今回で第 40 回を迎えることとなりました。毎回 350 社～400 社ほどの回答数、35%前後の高い回答率と会員自らが分析・執筆する全国の同友会でも珍しい同調査は、中小企業家の生の声が反映された地域経済の実態に近い指標として行政組織や金融機関などからも高い評価をいただいております、新聞報道もされるようになりました。

20 年。これだけの期間、同項目で継続して行ってきた調査は極めて貴重な財産です。調査結果は、自社の経営状況と比較すれば経営方針の見直す振り返りの材料にもなりますし、地域や業種ごとの景況感を比べれば、経営計画の判断材料にもなり得ます。

回答数を増やすことは、中小企業の現状がよりリアルに反映され、正確性の高い結果に近づいていきます。会員皆様のご協力のもと、さらに 10 年、20 年と分析を積み重ね、会員企業の経営や同友会活動に活かしてもらえるような資料になればと思います。

今野 英明氏

光誠工業(株) 代表取締役
県政策委員長/榛南支部

②用語解説② 「DI」(ディフュージョン・インデックス)とは？

DI は景況調査の代表的な指標として使われます。Dは Diffusion の略で「浸透・拡散」という意味です。DI 値は「増加(良い、上昇、余裕、過剰等)」の回答割合から「悪化(悪い、下降、窮屈、不足等)」の割合を差し引いた値で表します。DI 値は好転、悪化の景気状況(水準)が、経済全体にどの様に浸透しているか指数として把握することができます。日銀短観も静岡同友会も DI 値が採用されています。

1. 日本経済の動向

「景気は一進一退ながら、景況感は急速に悪化」

現下の日本経済は、「横這いか、悪化か」の瀬戸際状態にある。2018年10月までは順調に景気回復し、昨年足踏み状況となり、年初には景気後退の傾向が見えたが、春以降には「下げ止まり」や「持ち直し」となり、ギリギリのところで踏み止まった。こうした中、企業経営者の景況感は2018年をピークとして2019年に入ると徐々に低下し、特に景気の先行きに対する不安が深刻化し、先行きの景気見通しは大きく低下している。

GDPは、2015年Ⅰ四半期から2017年Ⅳ四半期までの3年間は実質GDPが年率1.5%、名目GDPも年率2%と成長した。2018年には、海外経済の減速で、成長が止まりマイナス成長率の時期もあったが、2019年Ⅰ四半期のGDPが大方の予想に反して2%を超える成長となり、経済失速の懸念はやや薄らいだ。景気動向指数(一致指数)は、2015年5月の98を底として2017年12月の105.3まで2年半にわたって順調に上昇した。2018年は103前後で推移した後、2019年1月に100.4へ急落、基調判断を「下方への局面変化」に修正、さらに3月には「悪化」に下方修正したが、5月は103まで戻し、基調判断も「下げ止まり」へ上方修正された。

これらから日本経済は2015年末から17年まで2年間余り拡大し、2018年は高原状態で推移、2019年年初に急減速したが、その後持ち直して不況突入は回避された。経済が低迷している最大の要因は、米中の経済戦争による世界経済の減速である、一方不況突入とならずに踏み止まっているのは、旺盛な建設需要や10月の消費税増税を前に駆け込み需要が出始めたことなどによるものであろう。

改めて景気状況を見てみよう。日銀短観(6月)の業況判断では、全規模・全産業が2019年3月12→6月10、中小企業全産業も3月10→6月6と低下しながらもプラスを維持しているが、見通しはいずれも大きく低下している。全国の景気動向指数(CI一致指数)は、2018年10月の103.9から19年1月の100.4まで急落、基調判断も「足踏み」から「悪化」まで下方修正された後、5月に103.2まで戻した。政府の月例経済報告の基調判断は2019年4月に「緩やかに回復している」から「一部に弱さがみられる」と下方修正され、5月からは「弱さが続いている」とさらに下方修正された。直近の中同協景況調査報告(DOR129号)では、足下の業況を示す業況水準DIが2019年1-3月期4、4-6月期▲3、業況判断DI(前年同期比)も3→▲2と低下し、売上高DI、経常利益DIすべてが2期連続で低下してマイナス圏に落ち込み、景気悪化の動きを示している。

2. 静岡県経済の動向

「静岡県の経済は、景気後退の瀬戸際」

静岡県の景気動向指数は2016年までの停滞を脱し17年からは回復に転じ、17年末には、それまでのピークであった2014年3月を超えた。2018年は全国がやや下降ぎみだったのに対して回復が続き下半期には全国を数ポイント上回る結果となった。年明け2019年2月には99.7へ急落したが、4月には全国の水準まで戻した。基調判断も全国から遅れて19年1月に「足踏み」へ下方修正、2月に「下方への局面変化」、4月に「悪化」と下方修正された。工業生産指数も2017年中は増加が続き、2018年年初に一時低

下した後も緩やかな増加が続き、18年10月には全国を上回る109を記録した後、19年2月に101まで急落したが、翌月には105まで戻した。

現下の県内景気は、米中経済戦争による世界経済の減速により、輸出が減速、その結果工業生産も低下傾向だが、公共投資と設備投資が堅調で、個人消費も緩やかに増加し、緩やかな景気回復が持続している。しかし輸出依存度の高い県内製造業は海外経済状況や円高などに大きく影響されるため、今後、輸出や生産が大きく減速する恐れがあり、県内には景気後退の懸念が広がっている。また、2008年以来静岡県内の景気状況は、全国に比して「立ち遅れ」ていたが、2017年以降これが解消し、2018年後半には全国値を上回るまでに回復した。しかし輸出向け工業製品への依存度の高い静岡県経済は、今後米中貿易戦争による海外経済の混乱や為替などの金融状況により大きく左右される恐れがある。

日銀（静岡支店）の「静岡県金融経済の動向」の概況では、「県内景気は緩やかに拡大」が持続し、「設備投資は増加が続き、個人消費は・・・持ち直し、輸出と生産は増勢が鈍化・・・所得は緩やかな増加が続いている」としている。6月の日銀短観（静岡支店）によれば、全体の業況判断は2019年3月11→6月5と低下、9月の予測値は0とさらに低下している。前回全国値に追いついた静岡県の短観は、6月調査では、全規模（全国10、静岡6）中小企業（全国6、静岡2）とも全国を下回った。「静岡県月例経済報告」の基調判断は、2019年3月まで「緩やかに回復」とされていたが、19年4月に「一部に弱めの動き」へ下方修正された。「静岡県景気動向指数（一致指数）」は、2018年10月の106.3まで順調に回復し、19年2月に99.7に急落した後、3月～4月は102付近まで戻している。静岡経済研究所の「静岡県内企業経営者の景気見通し」調査によると、経営者の半年先の景気見通しは、2018年5月+9、11月+4と6期連続のプラス判断だったが、19年5月調査では19年上期▲10、下期▲8と、7期ぶりにマイナスとなり、急速に悪化した。工業生産指数（季節調整値）は、2018年10月の109からは低下したが、2019年1～4月は103～104で推移している。

3. 静岡同友会の調査結果概要

変動する貿易、手堅い国内需要

～ポスト2020を見据えた経営戦略の立案を～

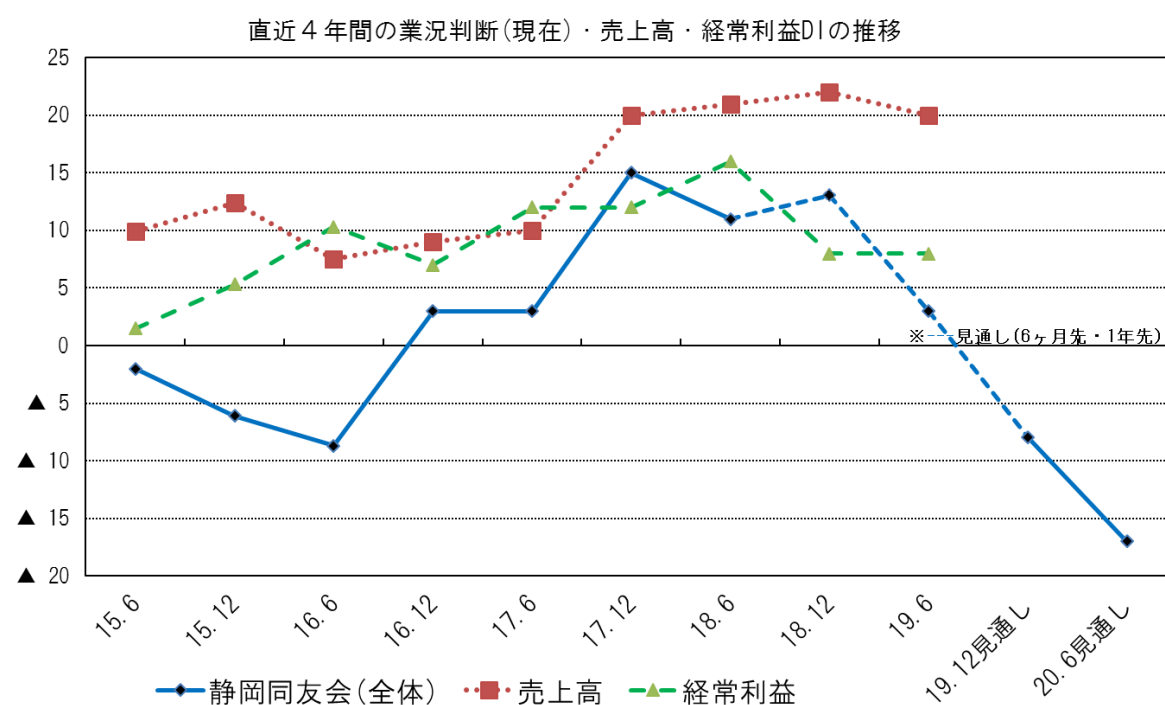
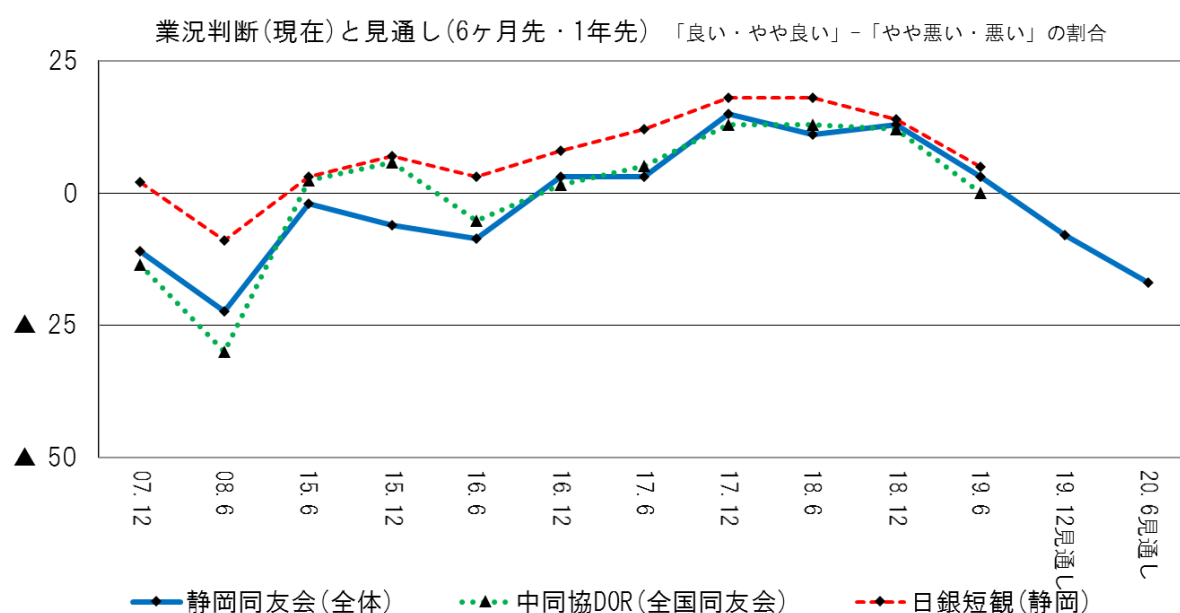
「業況判断（現在）」「現在の景況判断」は、前回（2018年12月）の13から、今回は2へ大きく低下し、かろうじてプラスを維持した。このDI値は前回の「業況判断（6ヶ月先）」であった9を7ポイント下回っている。「業況判断（6ヶ月先）」は▲8と更に低下し景気の悪化予想が示されている。「業況判断（1年先）」は▲17で業況が益々悪化すると予想されている。

項目別にみると、「売上高」は前回の22から20となり、高い水準を維持、「経常利益」は、前回の8から8と変わらず、引き続いて9期4年半にわたる増収増益が続いている。増収増益状況が続く中で、先行きの景気が大きく悪化するとの予想は、年初以来の「景気後退」報道や輸出型製造業の業績悪化懸念が影響していると思われる。

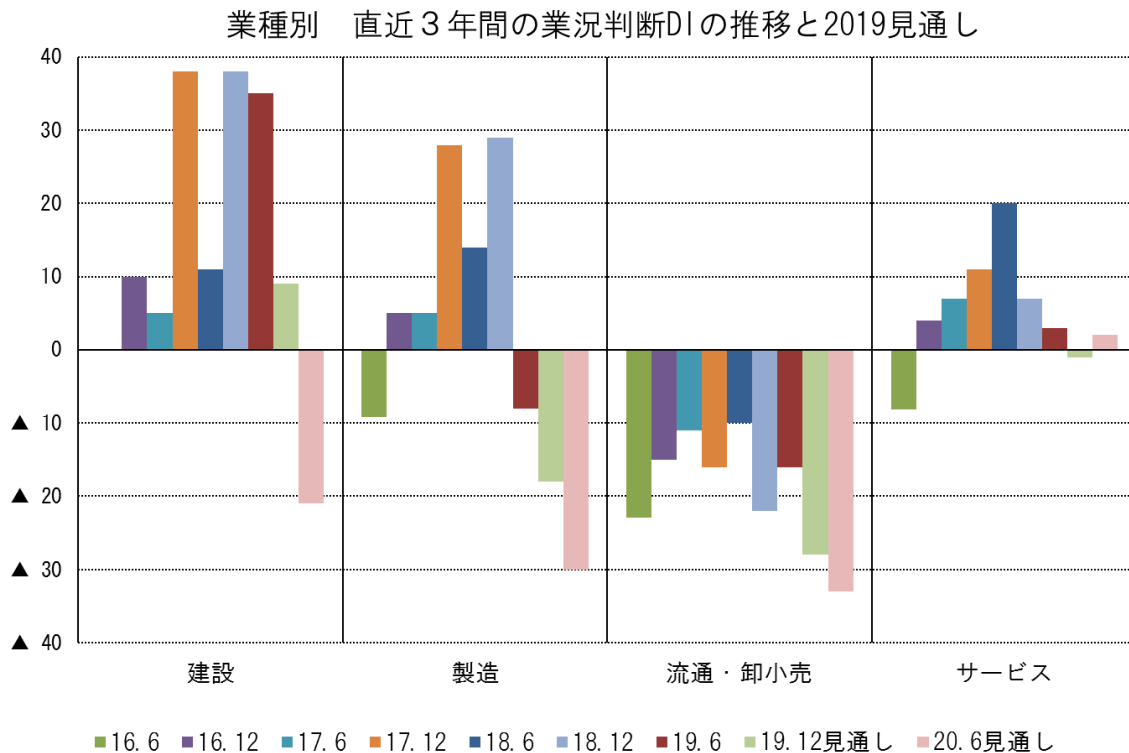
「労働力」は、前回の▲44から▲43と変わらず、依然として人手不足が深刻となっている。「設備投資」は、マイナス圏ながら前回の▲6から▲2へ、設備投資意欲が増加し、

人手不足解消のための自動化、省力化投資が増加している。「資金繰り」は前回の▲6から▲1と改善し、金融緩和の状況が継続している。総じてみると、現下の県内中小企業の経営状況は、半年前と大きく変わらず、安定した経営状態が維持されているものの、景況感が急速に悪化し、特に先行きの景気後退に対する懸念が増大している。

地域別に「業況判断(現在)」をみると、業況感改善を牽引してきた西部が引き続き14と高く、中部は全体とほぼ同じ2、東部が▲4と低い。業種別では建設が38→35と高い水準を維持し、続いてサービスが7→3と低下したもののプラスを維持した一方、製造が29→▲8と大きく悪化、流通商業のみが▲22→▲16で若干改善はしたが厳しい状況が続いている。規模別では、小規模(1～10人)で業況判断6→7と変わらず、中規模19→▲3、大規模31→0と大きく低下、規模が大きい企業ほど景況感の悪化が大きい。



4. 業種別の景気動向



【製造業】 景況感 反転 大幅悪化。

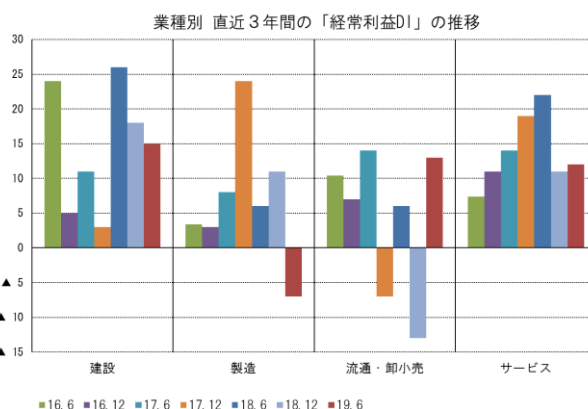
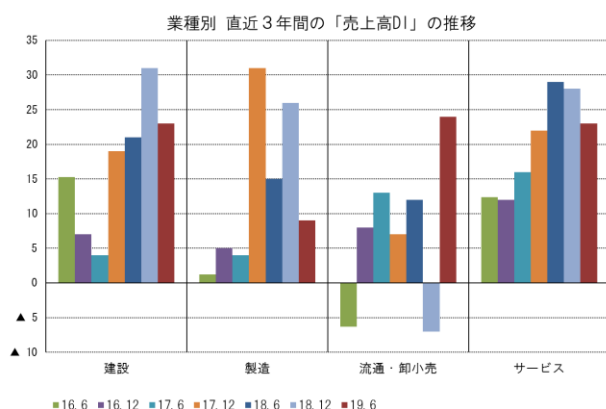
2016年12月にマイナスの景況感が長く続いた製造業の景況感がプラスに転じてから、前回過去最高の29というプラスの結果がでたあとの今回調査はどのように推移したのか、その内容を以下検証してみたい。

「売上高」は9(前回26)と大幅に減少した。「経常利益」も▲7(前回11)とこれも大幅に落ち込む。一方、「原材料・仕入価格」は55(前回68)と高止まりの傾向が続いている。これに対して販売価格が14から▲1と原材料・仕入れ価格の上昇分を補ってはいっていない。以上の結果を加味した「業況判断(現在)」は▲9と大きく悪化。「同(6ヵ月先)」は▲18、「同(1年先)」は▲30と大幅に悪化を予測している。

「直近の決算」は29、「資金繰り」は▲2、「労働力」は▲37と不足の状況が続いている。特筆すべきは「設備投資」が14(前回2)に増えたことである。直近の決算に余裕があるうちに設備投資をしておいて、来たる不況に備えておくという配慮なのか、下向きの数字が並ぶ中で、唯一の救いのようにも思われる。

「経営上の問題点」としては、「民需の停滞」、「コスト削減」、「労働力不足」の値が大きく、「経営上の力点」としては、「付加価値の増大」、「新規受注」に力を注ぐとしている。

今回調査でこれほどの落ち込みを見せたのは、米中貿易摩擦や欧州のイギリスのEU脱退問題の行方、そしてなんといっても1番の関心事は消費税10%の増税後の景気動向である。今回記述で目につくのが、外注先の廃業で仕入が困難になったとの声である。中小の製造業は、多品種・少量生産・短納期などの独特の持ち味を持って経営しているところが多い。そのような中で、廃業するところがあれば、変わりの取引先を探すのが困難な状況も発生し、供給責任の問題も発生する。それに加え、今後は後継者問題・働き方改革に伴う労使問題など山積する課題が多い。



【建設業】 人手不足感は小幅の改善傾向も 先行きへの弱気が大幅増となりつつある

66社の回答を得た

「業況判断(現在)」が35(前回38)の3ポイント減、「業況判断(6ヶ月先)」が9(前回28)の19ポイント減、「同(一年後)」が▲21(前回0)の21ポイント減とすべてにマイナスとなっている。好調を維持してきたが、先行きについては強い不安感も感じられる。

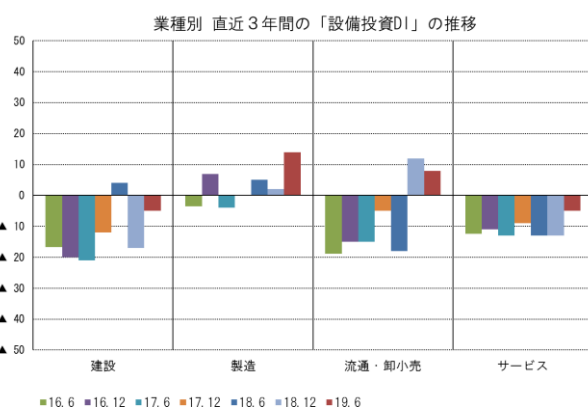
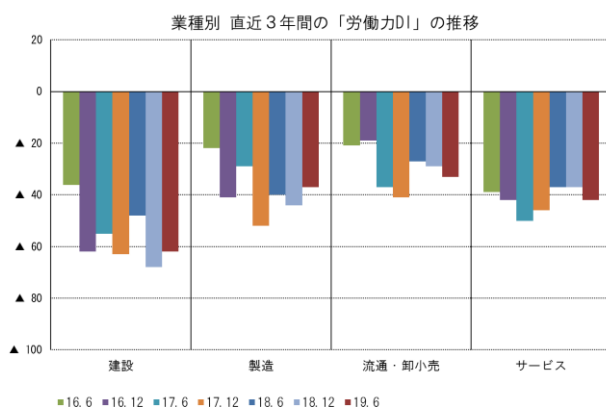
「労働力(人手不足感)」は、▲62(▲68)とマイナス6ポイント(人手不足感減少)に過ぎず、相変わらずの懸念材料でもある。

さらに、「原材料・仕入価格」が71(前回74)と3ポイント減、「販売価格」は27(前回24)と3ポイント増と仕入価格の値上がりを販売価格に多少転嫁できているように見える。一方で、「資金繰り」が5(前回▲2)と7ポイント増と改善されたが、「売上高」は23(前回31)と8ポイント減、「経常利益」は15(前回18)とプラスながらも3ポイント減となっている。

「現在の経営上の問題点」としては、「労働力不足(56.1%)」が37社、「社員教育(31.8%)」、「民需の停滞(31.8%)」が21社。「経営上の力点」として、「人材の確保(41.5%)」27社、「新規受注(35.4%)」23社、「付加価値の増大(30.8%)」20社となっている。

特別設問の「今後の経営の見通しをどのように見えていますか?」に対する自由記述を見ると、ネガティブなキーワードとして、「オリンピック後の景気減退」、「消費税増税後の不安」、「輸出型企業からの受注の減少」、「自動車会社の落ち込み」というようなものが目につく。一方、「EV車の製造・検査設備」、「スマート住宅化」、「高齢者対応も考えた住まいづくり」という前向きなワードもある。

建設業界は2013年くらいから好調を維持してきたが、米中の貿易戦争に象徴されるような世界経済の大きな変化がヒタヒタと足元に及んできているのを実感しつつある、と言えるのかもしれない。



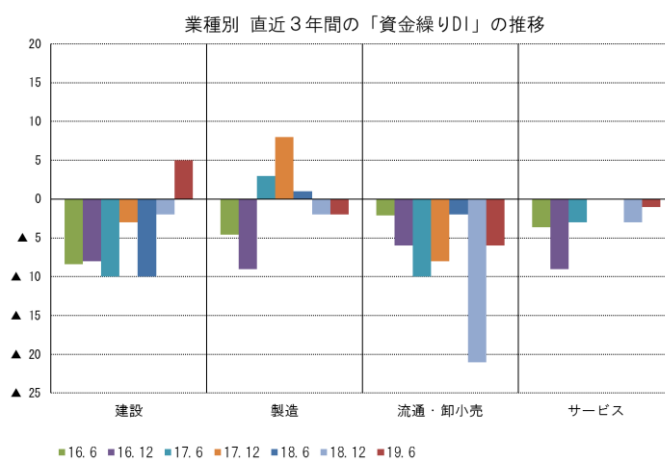
【流通・卸小売業】新たな価値を作りだし生き残りをかける時期

67社から回答を得た。内訳は、「流通」7社と「卸小売業」60社。

「業況判断(現在)」は▲16(前回▲22)と比べ、プラスに転換している。内訳で、卸・小売業が▲15(前回▲26)と改善になったのが要因である。だが、他産業と比較すると依然として低い傾向にある。改善はしているが他産業が悪化しているので楽観はできない。また、今後の業況については、「業況判断(6ヶ月先)」が▲28(前回▲11)、「同(1年先)」が▲33(前回▲11)悪化傾向であり、先行きの不安感が増している。

個別の項目では、「売上高」は24(前回▲7)と上昇した。2018年6月の12を上回っている。内訳でも、流通・卸小売業は共に大幅に改善している。「経営利益」は13(前回▲13)と上昇した。2018年6月の6よりも良い。これに伴い「資金繰り」も▲6(前回▲21)と上昇の兆しを見せている。こうした状況に伴い、「設備投資」は8(前回12、前々回▲18)と高く、設備投資を進めている。「原材料・仕入価格」は55(前回57)、「販売価格」は18(前回19)と価格転嫁は停滞している。「経常利益」の伸びが良く、それが「設備投資」に現れている。「直近の決算」は48(前回24)と6期連続して黒字基調が続いている。「労働力」は▲33(前回▲22)。回答割合で見ると、適正64.2%を占めている。回答企業が10人以下の割合が50%を超えることから小規模な事業所では、不足感があまり無いのが実状ではないだろう。

「経営上の問題点」は「民需の停滞(46.3%)」「社員教育(32.8%)」が上位を占める。「経営上の力点」は「付加価値の増大(47.0%)」「新規受注(37.9%)」と前回と同じだった。これから先の販売の低迷不安。新たな商材を開発することで販売機会増大による生き残り。これらは、将来不安から出てきた回答であろう。



【サービス業】

きびしい業況判断の中にありながら、新規事業、人材育成、設備投資など積極的な取り組みと、成長を期待する！

「業況判断(現在)」では、2018年6月の20をピークに、2018年12月が7、今回が3と、1年間で17ポイント下降した。今後の見通しでも▲1とさらに下降しマイナス値となる見通し。全体と比較してもほぼ同様の動向となっている。

「売上高」でも、2018年6月の29をピークに、2018年12月の28、今回が23と、1年間で6ポイントとゆるやかではあるが下降を続けている。こちらは全体の動向と比較した場合、下降の度合いが大きい。

「経常利益」は、2018年6月の22をピークに、2018年12月に11まで11ポイント下降したが、今回は12と、1ポイントではあるが回復した。業況や売上高が下がる中で経常利益の回復は企業の内部の努力によるものだろうか。全体とほぼ同じ動向を示してい

る。

「資金繰り」は、2018年6月の0から、2018年12月に▲3と下降したが、今回は▲1とわずかではあるが持ち直している。全体の動向とほぼ同様の動きであるが、マイナス値のままとなっている。

「労働力」は、全体は横ばいで推移している中で、2018年6月と12月が▲37と横ばいであったが、今回は▲42と5ポイント後退し、人手不足感がより拡大した。

「設備投資」は、2018年12月の▲13から今回▲5と、7ポイント回復した。全体の動向と比較すると、同様の動きをしているが低い状態でマイナス値から抜け出していない。

「経営上の問題点」は、トップが「社員教育(46.9%)」、次いで「労働力不足(40.0%)」、「民需の停滞(30.0%)」の順となった。「経営上の力点」は、「付加価値の増大(41.8%)」、次いで「新規受注(35.8%)」と、自社のサービスに関する問題意識が高い。また、「人材確保(29.1%)」、「社員教育(26.9%)」と人的な問題意識も高く、これはサービス業ならではの動向と考えられる。

経営指針書については、「ある(60.0%)」が半数を超えている。ただ、経営指針書に沿った経営については、「はい(56.0%)」が経営指針書の有無の動向と比較すると少しではあるが低い。これらは、全体と比較してもほぼ同様の動向となっている。

自由記述では、消費税10%に対する不安の声が見られる。また、業績が好調なところと下降しているところが大きく二分化されているように感じる。新規事業など、挑戦的な取り組みも声も多く、積極性がみられる。

5. 地域別の景気動向

【全 体】 業況判断は全地域で下降

6ヶ月先、1年先も更に悪化の見通し

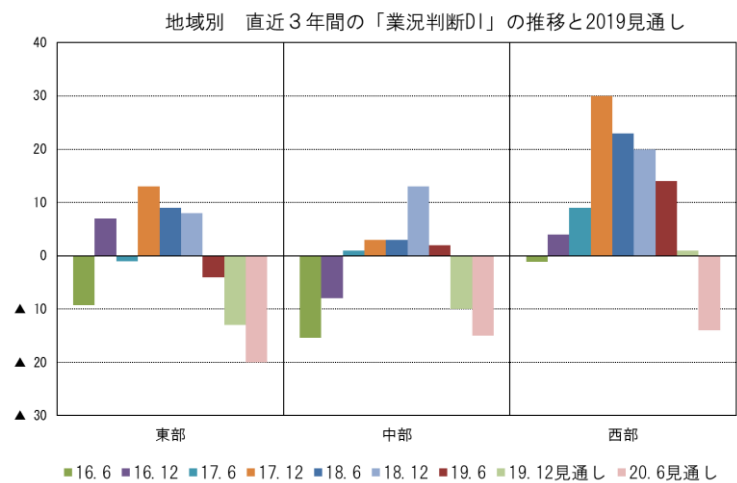
「売上高」は、全体では前回より2ポイント下降(前回22→20)だが、地域差がある。東部は3ポイント上昇(前回16→19)に対し、西部は微減(前回30→29)、中部は大きく9ポイント下降(前回21→12)。

「経常利益」も地域差が見られ、全体では横ばい(前回8→8)だが、東部は6ポイント上昇(前回5→11)、中部は6ポイント下降(前回11→5)、西部は4ポイント下降(前回10→6)。

「労働力」は東部、中部、西部共に▲43で、引き続き大幅不足。

「業況判断(現在)」は、全体(前回13→今回3)、東部(前回8→▲今回4)、中部(前回13→2)、西部(前回20→今回14)と全地域で悪化した。「同(6ヶ月後)」も、全体(現在3→▲8)、東部(現在▲4→▲13)、中部(現在2→▲10)、西部(現在14→1)と全地域で現在の業況よりも更に悪化する見通しとなった。「同(1年後)」でも、全体(現在3→▲17)、東部(現在▲4→▲20)、中部(現在2→▲15)、西部(現在14→▲14)と厳しい見通しの状況は続き、好転の兆しは見えない。

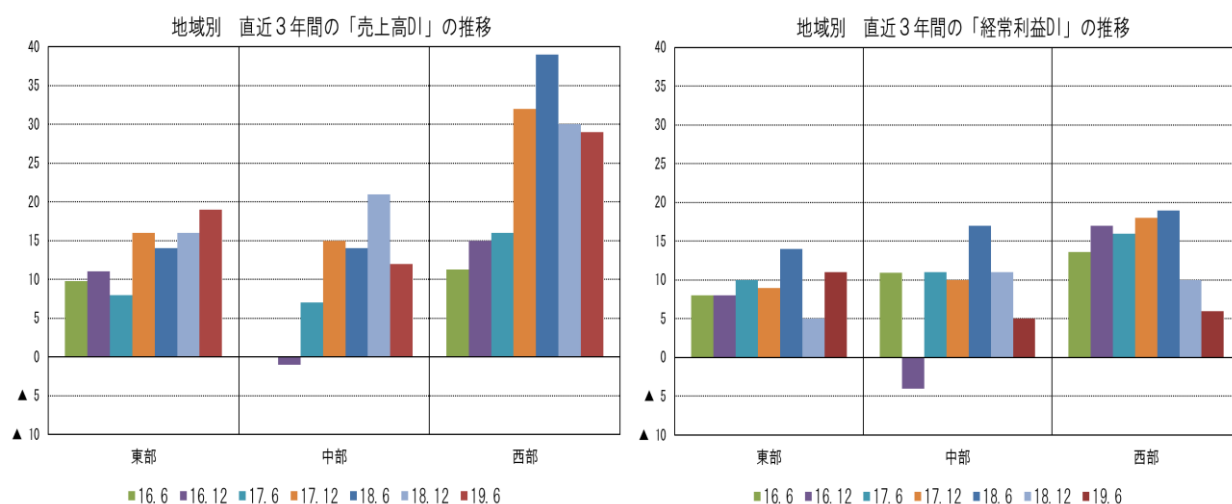
消費増税や貿易摩擦等による影響を懸念し、今後の見通しを不安視していることが大きな要因と推測する。



【東 部】 先行き不透明感増すなかでも設備投資意欲が回復

160社が回答した。「売上高」は19(前回16、前々回14)と3ポイント増。2006年12月からの調査のなかでは最高値である。「経常利益」は11(前回5、前々回14)と前回より6ポイント増で持ち直している。「売上高」、「経常利益」とも中部・西部と比較すると、中部・西部ともポイント減のところ、東部のみポイント増となった。「労働力」は▲43(前回▲43、前々回▲42)と人手不足感は高止まり状態である。「設備投資」は6(前回▲7、前々回▲5)と2001年6月期調査から継続的にマイナス値であったが、一転プラス値になった。「原材料・仕入価格」は53(前回60、前々回51)と7ポイント後退し、いくらか一服感がある。「販売価格」も13(前回14、前々回7)と、原材料費高騰の一服感に同調か。「業況判断(現在)」は▲4(前回8)から一気に12ポイントも低下した。「売上高」は堅調に推移しているものの、「経常利益」はプラス値に転じてから上下を繰り返しており、労働力不足からくる人件費高騰、原材料費高騰、流通コスト増などの継続的問題、米中貿易摩擦などの不安定な外部要因が経営者の心理に影響したものか。「業況判断(6ヶ月先)」は▲13、「同(1年先)」は▲20と加速度的に悪化の予想が多くなっている。東部地区の自由記述「今後の経営の見通しをどのように見えていますか?」によれば、

10月の消費税増税、人件費・原材料費・流通費の高騰、オリンピック後の需要の縮小、米中貿易摩擦の不先行き透明感が不安材料として多く上がっていた。これが6ヶ月先、1年先の業況判断に大きく影響していることは想像に難くない。また一方で、新規事業の開拓のため、あるいは同業他社の廃業による業務増のために設備投資を行うという積極的な回答もみられた。また、労働力不足を機械化・ICT化でカバーする、ICT化そのものがビジネス機会の拡大になるとの回答もあり、東部の設備投資の動向が今期一転プラス値になっているのは、そのような会員企業が増えてきたためと考えられる。



【中部】 売上、経常利益とも減少するなか、業況の先行き不安増大。労働力不足もいまだ解消されず。

105社（29.1%）から回答を得た。

「売上高」は12（前回21）と9ポイント減少。7ポイント増加した前回から一転、大きな減少となった。東部の3ポイント増加、西部の1ポイント減少と比べても、中部の苦戦が際立つ結果だ。「経常利益」も5（前回11）と6ポイント減少。前々回より6ポイントずつ、計12ポイントの減少という厳しい状況である。

業種別で「売上高」「経常利益」とも大きく減少しているのは製造業、大きく回復しているのは「流通・卸小売業」だったが、中部での回答者の業種別は、製造業（21%）と最も少なく、「流通・卸小売」、「サービス業」は（57.1%）と西部より多い。業種別の景況以外の原因があるようだ。とはいえ「直近(前期末)の決算」は40（前回36）と4ポイント好転している。

「労働力」は▲43（前回▲38）と5ポイント悪化。東部は変わらず、西部は7ポイント改善している中で、中部の人材不足はなかなか解消されないようだ。

「設備投資」は▲4（前回▲11）と7ポイント上昇。前向きな設備投資なのか、やむを得ずの設備投資なのか・・・気になるところである。

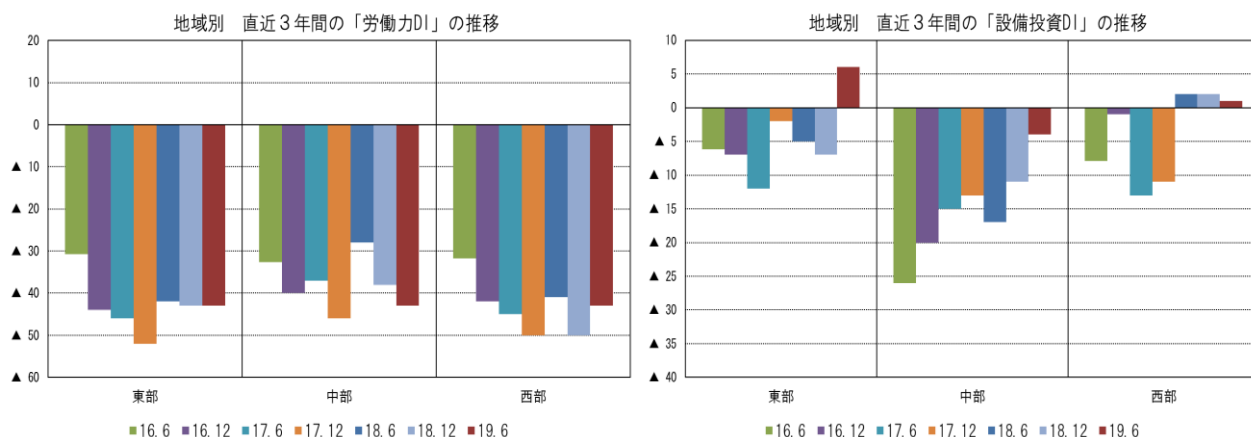
「原材料・仕入価格」は42（前回53）に対し、「販売価格」は13（前回17）となっている。販売価格への転嫁はまだまだ厳しい状況にあるといえるだろう。

「業況判断(現在)」は、2（前回13）と11ポイント悪化。「同(6ヶ月先)」は▲10、「同(1年後)」は▲15と、2018年12月期の見通しから一転、先行き不安を抱える結果とな

った。現在の業況判断の悪化と先行き不安の度合いは、東部・西部も同様のようである。

「経営上の問題点」は、「労働力不足(42.3%)」「社員教育(36.5%)」「民需の停滞(32.7%)」がトップ3。東部西部に比べて多い問題点は「労働力不足」であった。

「経営上の力点」は「付加価値の増大(41.3%)」「新規受注(35.6%)」「人材確保(31.7%)」がトップ3。やはり「人材確保」を力点に挙げる割合が、東部西部よりも多かった。



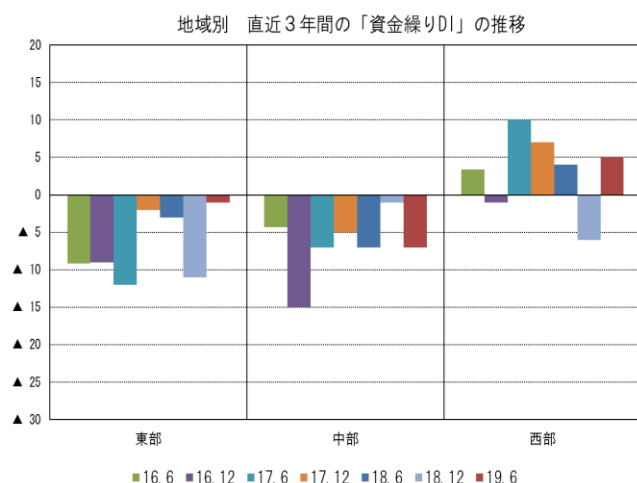
【西 部】 業況判断は後退ながらも、プラス域で推移。しかし、消費増税など先行き不安は拭えず。

96社から回答を得た。「業況判断(現在)」は14(前回20)と6ポイント後退したが、東部▲4(前回8)、中部2(前回13)に比べて下げ幅は最も小さかった。ただし「業況判断(6ヶ月先)」は1、「業況判断(1年先)」は▲14と先行きは不透明。2014年の消費増税前の調査では駆け込み需要で一時的に景況感が上昇したが、今回はそのような動きは見られず2017年12月期をピークに景況感は下降し続けている。

「売上高」は29(前回30)と横ばいで全体20より9ポイント高い。しかし「経常利益」は6(前回10)と4ポイント後退し全体8より2ポイント低い。要因としては原材料価格の高騰、労務費の増加の影響などが考えられる。

「原材料・仕入価格」54(前回51)、原材料価格の上昇と答えた企業52社(57.1%)に対し「販売価格」13(前回15)と原材料価格の上昇と答えた企業は17社(18.5%)に留まり、相変わらず仕入れ価格と販売価格のバランスが悪い。

「労働力」は▲43(前回▲50)と7ポイント改善したが、東部・中部地区と同様に不足状態が続いている。経営上の問題点を見ると「社員教育」が41社(43.2%)で「労働力不足」35社(36.8%)、「民需の停滞」26社(27.4%)と続く。また、「経営上の力点」を見ても、「付加価値の増大」35社(37.2%)、31社(33.0%)に次いで「社員教育」28社(29.8%)となっており、他地区と比べ、社員教育に関心が高いことがわかる。新たに社員を採用するよりも、現在いる社員の能力を高めることに重きを置いているようだ。「設備投資」は1(前回2)と横ばい、41社(42.7%)が設備投資を計画している。米中貿易摩擦や日韓輸出規制など国際経済の景気が不透明な中、新たに設備に投資する会社が41社ある。設備投資の内容までは詳しくは解らないが、省人化のための設備投資もあると予想する。



＜東部の内訳＞160 社…静岡同友会 伊東・御殿場・三島・沼津・富士・富士宮支部（富士川以東）
業種別(建設 19 社、製造 43 社、流通・卸小売 32 社、サービス 65 社)
規模別(「1～10 人」79 社、「11～50 人」52 社、「51 人以上」29 社)

＜中部の内訳＞105 社…静岡同友会 静岡・志太支部（富士川～大井川）
業種別(建設 23 社、製造 22 社、流通・卸小売 20 社、サービス 40 社)
規模別(「1～10 人」68 社、「11～50 人」30 社、「51 人以上」7 社)

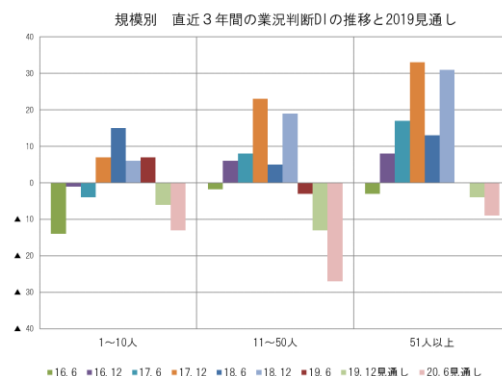
＜西部の内訳＞96 社…静岡同友会 榛原・中遠・浜松支部（大井川以西）
業種別(建設 24 社、製造 27 社、流通・卸小売 15 社、サービス 30 社)
規模別(「1～10 人」45 社、「11～50 人」40 社、「51 人以上」11 社)

6. 規模別の景気動向

※以下、小規模…「1～10人」、中規模…「11～50人」、大規模…「51人以上」を指す

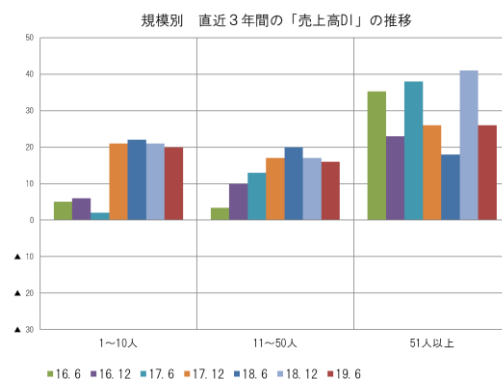
(1) 業況判断（現在と見通し） 現況から6ヶ月、1年先は全く不透明

業況判断（現在）は、小規模7(前回6)、中規模▲3(前回19)、大規模0(前回31)で、小規模のみほぼ横ばい。中規模、大規模は悪化している。6ヶ月先の見通しは小▲6、中▲13、大▲4、1年先は小▲3、中▲7、大▲9と現在のDI値と比べ、全規模で先行きに陰りが見られる。



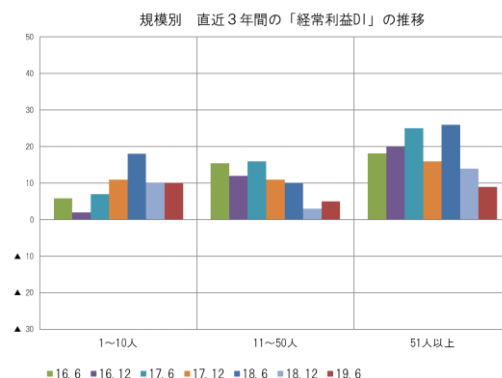
(2) 売上高動向 小・中規模で売上横ばい、大規模は前回より下降

2015年6月度以降、3規模ともプラス値で推移してきている。小規模は前回21→今回20、中規模は前回17→今回16と、ほぼ横ばい。大規模は前回41→今回26と15ポイントも下降した。



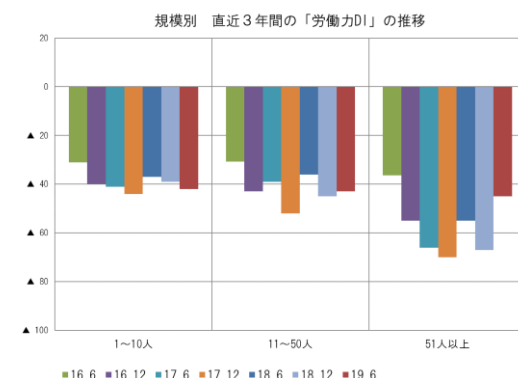
(3) 経常利益動向 半年前とは横ばい、1年前とは減少傾向

小規模は前回10→10で変わらず。中規模は前回3→5と2ポイント改善、大規模は前回14→9と5ポイント悪化。この項目はおおよそ売上高動向と同じような動きを示しているが、一年前の2018年6月調査と比べると全規模で減少傾向がみられる。



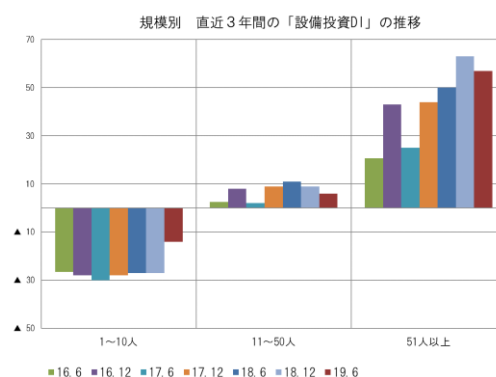
(4) 労働力動向 慢性的な人手不足感の高まり

中規模は前回▲45→▲43とほぼ横ばい、大規模は前回▲67→▲45と厳しいながらもやや改善傾向を示すも全規模の中では不足感が高い。小規模は前回▲39→▲42と3ポイントやや後退。中小企業の慢性的な人手不足感が今後も続く。



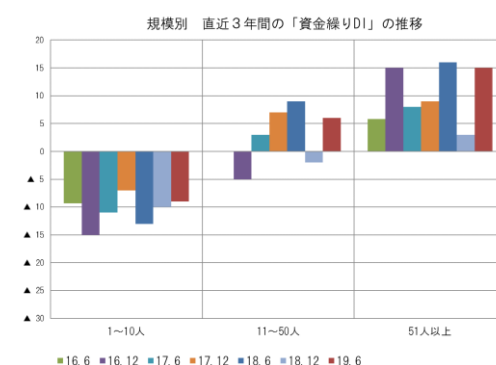
(5) 設備投資動向 小規模の投資意欲に期待

小規模は前回▲27→▲14 と 2001 年以來マイナス 10 台を記録。中規模は前回 9→6 と 3 ポイント後退、大規模も前回 63→57 と 6 ポイント後退。中・大規模はプラス値が続いており、総じてみれば設備投資予定ありの企業が多く、投資意欲がみられる。



(6) 資金繰り動向 3 規模共改善傾向

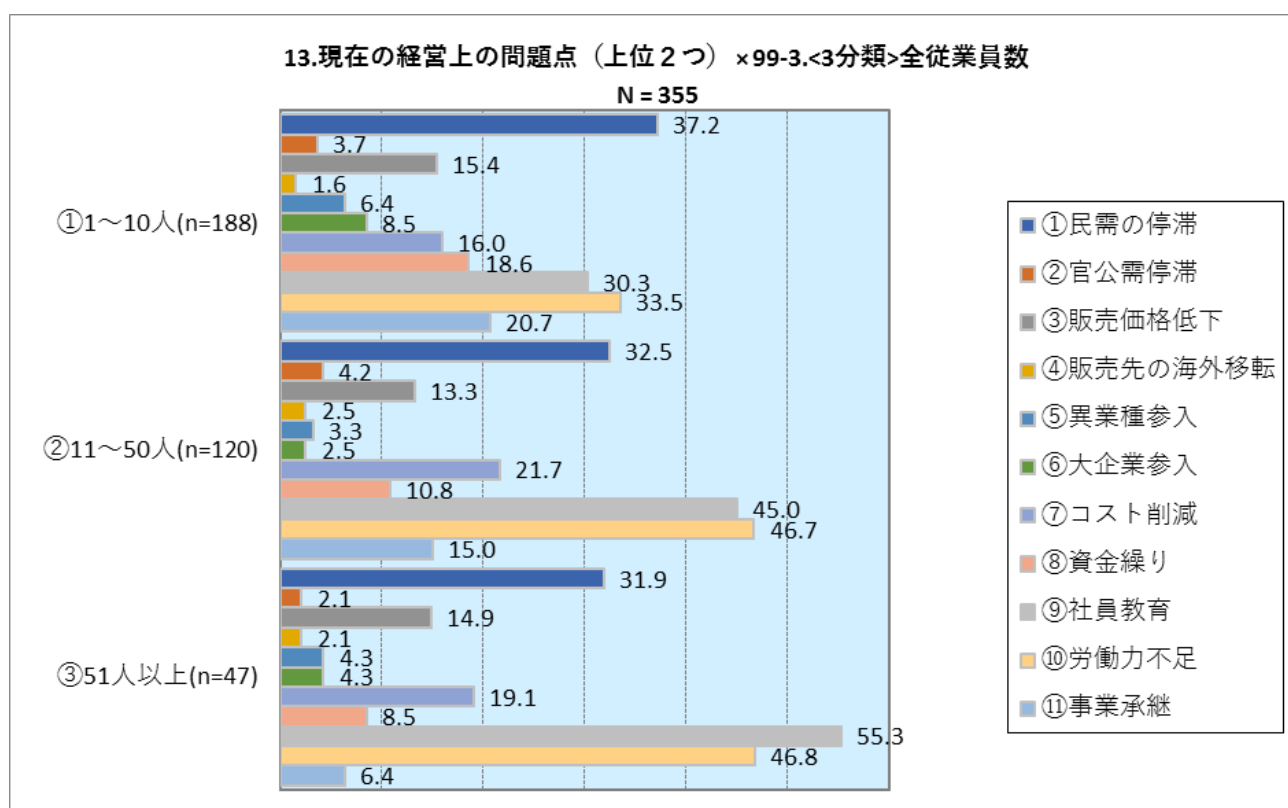
中規模と大規模で資金繰りは余裕と回答する企業が上回った。小規模は前回▲10→▲9 でほぼ横ばい。中規模は前回▲2→6 で 8 ポイント、大規模は前回 3→15 で 12 ポイントも資金的余裕が増えた。改善傾向にあることは嬉しいかぎりである。



(7) 経営上の問題点と今後の力点

経営上の問題点では、中、大規模になるにつれて「社員教育」「人手不足」と人の問題へと関心が強くなり、「民需停滞」は 3 位である。小規模は、売上に直結する「民需停滞」を 1 位にあげ、「労働力不足」が 2 位となっている。

経営上の力点では、小規模と大規模で「付加価値の増大」が 1 位だった。2 位に中規模・大規模と違い、小規模は「新規受注」が挙がった。先行きを懸念しての今後の力点といえる。中・大規模は依然、人材確保・社員教育に力点をおく回答が多く見られる。



7. 【特別調査(自由記述)】「今後の経営の見通し」

ここでは地域別よりも産業分野別の把握に意味があると思われる。以下、記述に従って、示しておきたい。

◆オリンピック後の需要減への不安—建設業界の新規需要の発掘は？

【建設業】オリンピック後の大幅な景気の落ち込みは必至と見る向きが一定数存在している。人手不足問題、消費増税駆け込みは見えない、輸出型企業からの受注の減少

- ・IT化の進化の中でのアナログの魅力を引き出す方法に、生き残るモノがあると考え、情報収集、行動をしていく。
- ・住宅取得層の激減、中古住宅問題（右肩上がりに増加中）、分譲地・建売などの低価格競争激化、特に中古市場。
- ・輸出型企業からの受注が減少しているが、この先一年位続くと思う。中でも自動車会社の落ち込みが激しいだろう。EV車の製造設備、検査装置設備の需要に期待する。

◆忍び寄る米中貿易摩擦と見通し難—在来伝統産業の崩壊の危機

【製造業】米中貿易摩擦の陰、同業廃業による受注増、売上高の減退と経費増、収益確保難、地場の在来伝統産業の衰退、その脱出の道を探る中で、自社の強みと弱みを把握すること。

- ・売上高が伸び悩む中、労務費・原材料費・運賃など全ての仕入が大幅にUPしている。収益が表れており、販売価格の改定(値上げ)のお願いをしていますが、追いつかないこの3年間悪化の一途であり、非常事態である。社内の業務改革などで切り抜きたいが、それも上昇に追いつかない。
- ・地場の在来伝統産業の衰退、その脱出の道を探る、自社の強みと弱みを把握、コストアップと販売値下降・静岡における靴・かばん・サンダルなどの皮革産業はほぼ市場としては無くなる方向にある。また、靴メーカーが多い浅草地区においてもそのマーケットは規模を縮小している。景気も今後減速していく中で、付加価値の高い商材や技術の提供、自社の強みをさらに磨き、的確に発信できる会社にする。また市場を日本だけでなく、海外に見立てた戦略を確立させることも急務。
- ・米中問題が長引くほど、景気は悪化していき、ここで消費税増税が実施されれば、リーマン以上の状況になる可能性がある。またアジアが鈍化しているため、輸出も伸びないと思われる。経費の更なる削減と人件費の削減を行い、仕事内容の見直しが必要。

◆オリンピック後は大丈夫なのか？—消費需要の発見と流通

【流通業・卸・小売業】ラグビーワールドカップとオリンピックに期待、地方問屋に厳しい環境、米中貿易摩擦への危惧

- ・ラグビーワールドカップとオリンピックに期待、地方問屋に厳しい環境、米中貿易摩擦への危惧、大企業のみが巨大化しているのに中小企業は反対、なんとかしたい

- ・アメリカより輸入して 28 年。日本では我が社 1 社となった。日本国内では殆どの職種価格は高い物売れずの安物買いの銭失いの日本。世界でこれだけ大企業だけが莫大な利益を上げている国で、中小企業に還元されていない。同友会トップが政府自民党に直談判すること。

【サービス業】地域にマッチしたサービス供給を、絞り込みと選択の重要性、経費アップと販売価格への転嫁の難しさ、消費増税が景気を冷え込ますだろう、代理業務の減少と C to C の拡大、人口減少への不安。

- ・基幹業務としての売上の 30% 近くを占めていた行政委託の業務を数年後に失う可能性が出てきた。今後は自社事業の定義そのものを見直し、新たな事業を産み出し、育てなければならない。財務の改善に努めつつ、新規事業に挑むことは大変困難ではあるが、全社一丸となって取り組む。
- ・人口減により将来の経営に不安感がある。政策が場当たりの政策である。やっていることに成果が上がらない。
- ・地域にマッチしたサービス供給を、絞り込みと選択の重要性、経費アップと販売価格への転嫁の難しさ、消費増税が契機を冷え込ますだろう。

◆以下は回答頂いた自由記述回答から抜粋して掲載します

No	業種	地域	規模	今後の経営の見通しをどのように見えていますか？
1	①建設業	①東部	①1～10人	①通信機メーカー日立＋OKIのマルチ化、②ネットワークwifi お客様向けと業務用のマルチ事業
2	①建設業	①東部	①1～10人	仕事量に対して、人手が足りていないため、そのあたりの対策が必要。
3	①建設業	①東部	①1～10人	客先の経営方針の変更に、どのように対応していくかが課題となると考えています。IT化の進化の中でのアナログの魅力を引き出す方法に、生き残るモノがあると考え、情報収集、行動をしていく方向を考えています。
4	①建設業	①東部	①1～10人	人材確保が課題。そのために考えることがたくさんあります。
5	①建設業	①東部	②11～50人	財務体質→事業承継（後継者の決定）
6	①建設業	①東部	③51人以上	オリンピック後の設備投資意欲の減退を非常に危惧しています。一昨年より取り組んだ新規事業も何とか形になってきたものの収益の柱となるまでに至っていないので、さらに勉強して経営の安定化を目指します。新卒の採用は苦戦しているものの縁故での中途採用が決まったので当面の人手不足感は解消に向かいつつあります。
7	①建設業	②中部	①1～10人	オリンピック後が不安
8	①建設業	②中部	①1～10人	4月に入り一気に売上が落ちた状態で2ヶ月が過ぎてしまいました。毎年同様な状態ですが、今年は特に動きが止まってしまった感じです。これから少しずつ売上が上がっていくとは思いますが、現状、特に消費税増税前の駆け込み需要はない状態です。今後は人件費以外の経費節減にしっかりと取り組みたいと思っています。
9	①建設業	②中部	①1～10人	住宅取得層の激減、中古住宅問題（右肩上がりに増加

				中)、分譲地・建売などの低価格競争激化、特に中古市場。オリンピック後の大幅な景気の落ち込みは必至。
10	①建設業	②中部	①1～10人	改修分野（リフォーム）、小さな修理改修は毎日問い合わせきて利益もあるが、やはり金額が小さい。長年やってきて大きな改修の話もくるようになったのですが、人的・資金的にできない。ここの取り組みが直近の課題で十分チャンスがある業種だと思っている。
11	①建設業	②中部	①1～10人	受注があっても人手が不足している状態のため、求人方法、人材確保が鍵になってくると考えています。
12	①建設業	②中部	①1～10人	現状販売している商品にプラス、間口を広く多くのニーズに対応するため、輸入建材に力を入れていきたい。
13	①建設業	②中部	①1～10人	建築会社・工務店の新築棟数は減少していく。リフォーム・修繕を中心に顧客をいかに集客するかにかかっている。そのため自社をもっと知ってもらうため、WEB等でアピール、2MOTを目指す。
14	①建設業	②中部	①1～10人	第4次産業革命を目前に建設業界は大きく変わっていくのだと思います。スマート住宅化を目指し高齢者対応も考えた住まいづくり、提案をいち早くものにして高齢層のパイを受注に繋げていければと思います。3年前からの計画が少しずつですが手応えができています。
15	①建設業	②中部	②11～50人	建築部の受注見込みが増えている。人事評価制度をつくっていく。仕組みとしての経営をつくりあげていく。板金部・建築部に続いて第3の矢をつくっていく。集団を機能的に進めていく体制をつくる。経営者たちの育成。
16	①建設業	②中部	②11～50人	建設業の将来の見通しは厳しいと思います。その原因は①労働者の少子高齢化、技能者の技能不足、また土木技術者の不足と技術の低下。②国の財政悪化による公共事業の抑制、③行き過ぎた施工管理による工事の進捗の悪化等から脱皮するために、新規事業への軸足の移動をしています。
17	①建設業	②中部	②11～50人	オリンピック後の景気減退が不安です。消費税増税後が不安です。
18	①建設業	②中部	②11～50人	消費税増税後の案件減少が心配。
19	①建設業	③西部	①1～10人	中国景気の影響で国内設備投資が減ることで、工事受注が減っていると思っています。
20	①建設業	③西部	①1～10人	下請けの建設工事が多いので元請けの受注次第に左右される厳しさがあるのでリフォーム工事及び直請けの工事売上を伸ばしていきたい。
21	①建設業	③西部	①1～10人	本年にあっては、働き方改革による経費の増加を懸念していましたが、取引先において費用による価格の上昇にも対応いただきましたので、資金の部分に関しては問題ないと見ています。人材の不足は今後の課題になるため、現社員の教育、また仕事の量を適格に判断しなければならないと思っています。
22	①建設業	③西部	①1～10人	職人単価や諸経費が上がり民間単価にも反映させたのでしばらくは僅かだが余裕が出ているはず。
23	①建設業	③西部	①1～10人	オリンピックに関連する業界の人手不足が深刻化。消費税増税後の消費の落ち込みに不安感あり。
24	①建設業	③西部	①1～10人	これからの仕事の流れはわからない。営業に力をいれ

				ていく方針で考えています。
25	①建設業	③西部	①1～10人	先行き不透明な経営が続きそうです。アベノミクスも効果なしという状態だと思います。
26	①建設業	③西部	②11～50人	見通しが明るいとは言えません。
27	①建設業	③西部	②11～50人	我が社の業態は今後縮小する業態ですが、なくなることはないと思います。付加価値を付け差別化を図り、どれだけお客様目線で経営をしていくかにのしかかっていると思います。常に市場の動向、変化に耳を傾け生き残りをかけていきます。
28	①建設業	③西部	②11～50人	数年先までは経営状況は良好で続くと思うが、労働者不足(下請けも含む)により、受注したくても出来なくなってしまうだろう。求人活動はずっと行っているが…。また事業承継の問題も大きくなってくる。
29	①建設業	③西部	②11～50人	どんな時代の変化にも“迅速に行動”“確実に結果”を出し続けることを忘れず経営の継続力と変化対応力の進化を企てれば業界で生き残れるでしょう。
30	①建設業	③西部	②11～50人	公共工事は来年まで見えている。民間工事は増税後の影響で減少傾向に転じる可能性が大。年内に来年の仕事を前倒して確保することが重要になる。
31	①建設業	③西部	②11～50人	輸出型企業からの受注が減少しているが、この先一年位続くと思われます。中でも自動車会社の落ち込みが激しいと考えています。EV車の製造設備、検査装置設備の需要に期待しています。
32	②製造業	①東部	①1～10人	業界全体としては、米中貿易摩擦の影響で前年より悪化している。弊社としても通常であれば前年割れの状況でもおかしくないが、同業の廃業による仕事の増加が予想以上に多く、売上は前年よりアップしている状況である。消費税増税に伴い今後も廃業する企業が増えることが予想される為、それに伴う仕事量増加が見込まれる。反面、弊社外注先の廃業で、代替りの業者を探すのが困難な状況も発生しており、先行きは不透明である。
33	②製造業	①東部	①1～10人	現在は長年のお付き合いをしている得意先大手企業(弊社売上の80%)からの仕事が好調で今後売上を伸ばしていきたい別事業のために設備投資を行っている状況です。しかし2020年以降の売上の見通しがつかず、早期に得意先様の売上依存率をもっと下げる必要があります。
34	②製造業	①東部	①1～10人	売上・粗利益とも上昇すると考えます。新製品を企画したので中国・国内市場に販路見込み有り。既存製品の販売はゆるやかに下降。
35	②製造業	①東部	①1～10人	インターネットの普及により客の情報収集能力が発達している。他社にない技術・接客方法などを改善していけば安定した経営ができると思う。
36	②製造業	①東部	①1～10人	比較的、継続して同様な製作の流れがあるものの先の見通しがいまいちつかない現在の状況です。この期間に事業承継の準備をしっかりとっておかなければと考えています。
37	②製造業	①東部	①1～10人	定期的な受注生産が無い為、作業状況に変動が有ります。
38	②製造業	①東部	②11～50人	製造業として、生産量と在庫と賞味期限のバランスが年々難しくなっている。家で揚げ物をしない次代となり、新たな柱となる商品開発が企業存続の鍵ではない

				かと見ている。経営の見通しは先行きが暗い。課題・問題をひとつひとつクリアするスピードが重要と認識している。
39	②製造業	①東部	②11～50人	消費税増、オリンピック需要終了が重なり、当社業界の需要(景気)は後退すると予想しています。その中で、落ち込みをどう少なくするか。
40	②製造業	①東部	②11～50人	業界の淘汰が進んでいる。ここでしぶとく生き抜けるかが勝負。後継者問題・労使問題に悩む企業が多く、この問題はさらに加速していくと思われる。我々は長期的視点にたち、従業員とともに5年先、10年先を見据え前に進みます。特に障がい者雇用については、よいシナジー効果が生まれつつあります。これを特質化し、今後の事業を続けていきます。
41	②製造業	①東部	②11～50人	米中貿易戦争により生産台数減少の懸念がある。消費税増税の影響がありそう。車の生産台数の減少。会社として消費税の支払いに困る。ガマンの経営が強いられそうであるが、手を尽くして生き残っていく。
42	②製造業	①東部	②11～50人	米中貿易問題に左右されることが多々あると思う。5～10年くらいは現在の延長線上でも大丈夫だと思うが、その先は不安がある。
43	②製造業	①東部	②11～50人	今後2年以内に事業承継を行うつもりであり、そこにむけて経営指針も作っていく。対社外でもお客様を失うことがないよう、代替わりしてもパイプを太く持ち、製品のクオリティを維持していけば(或いは上げていけば)見通しは暗くない。
44	②製造業	①東部	②11～50人	まず新卒採用に動いております。少子高齢化はそこまで来ているという現実に向かう経営とは、ということを常に考えています。
45	②製造業	①東部	②11～50人	オリンピックの反動と消費税増税で売上のマイナスが見込まれるため、運転資金の準備をした。そこを乗り切った企業が受注が集中し、さらに成長できると考える。
46	②製造業	①東部	②11～50人	不安材料として外部要因(米中貿易摩擦)が今後、どう受注に影響してくるか予測がしにくく設備投資のタイミングが難しくなっている。
47	②製造業	①東部	②11～50人	自社の商品の取り扱い量が過去最高で機会の加工能力が目いっぱい。今年春頃より稼働している第2工場も寄与しています。今後は横ばいで推移していくと思います。
48	②製造業	①東部	②11～50人	会社と社員の意識を共有し、客先に支持され続ける会社になる。
49	②製造業	①東部	③51人以上	新規事業が中国市場の影響をかなり大きく受けています。今後しっかり情勢をキャッチしたいです。
50	②製造業	①東部	③51人以上	消費税が10%になったらさらに消費が落ちるとされる。アメリカと中国の関税問題も今後の経営に影響される
51	②製造業	①東部	③51人以上	需要の拡大は見込めない。よって決まった需要の中での競争を今後も強いられるだろう。当たり前だが、会社力(生産性UP、販売力UP)が必須。小規模の会社は厳しい状況が続くであろう。
52	②製造業	①東部	③51人以上	売上高が伸び悩む中、労務費・原材料費・運賃など全ての仕入が大幅にUPしている。収益が表れており、販売価格の改定(値上げ)のお願いをしていますが、追い

				つかないこの３年間悪化の一途であり、非常事態である。社内の業務改革などで切り抜きたいが、それも上昇に追いつかない。どうしたらいいのか途方に暮れる。厳しいです。
53	②製造業	① 東部	③51人以上	顧客の要求（品質・コスト・納期等）がより厳しくなっている。それに対し、原材料、人件費がUPし、原価が高くなり今後、今以上に厳しい状況になる。
54	②製造業	②中部	①1～10人	設備の見直しにより、作業率UP、作業者の負担軽減
55	②製造業	②中部	①1～10人	新規顧客増加により、定期的に受注できるように営業する。人材確保（協力会社含む）により生産能力を高めていきたい。
56	②製造業	②中部	①1～10人	静岡における靴・かばん・サンダルなどの皮革産業はほぼ市場としては無くなる方向にあります。また、靴メーカーが多い浅草地区においてもそのマーケットは規模を縮小しています。景気も今後減速していく中で、付加価値の高い商材や技術の提供、自社の強みをさらに磨き、的確に発信できる会社にすること。また市場を日本だけでなく、海外に見立てた戦略を確立させることも急務です。
57	②製造業	②中部	①1～10人	製造業の末端にいますのでメーカーの動向、民需の動向に影響されてしまうが、見通しは立ちにくいです。
58	②製造業	②中部	①1～10人	仕入価格の上昇（不漁続き多種類）に対応できるように多方面から情報を入れることを優先する。無い物をいかに仕入れるかがネットワークの強さだと思う。
59	②製造業	②中部	②11～50人	当社規模での製造業には上からの圧力と下からの（賃金上昇、素材仕入品の上昇）の圧力で経営上のマイナス要因がのしかかっている。5年を目処に組織、経営形態の抜本的変革が求められている。前途多難ではあるが、将来を見据えて展開を計るべき時と認識する。
60	②製造業	②中部	②11～50人	人の足、為になるよう、相手会社のためになるよう、自社より先の会社のために。
61	②製造業	②中部	②11～50人	需要減による売上不振
62	②製造業	②中部	②11～50人	今までのバブル、今後は元に戻るだろう。
63	②製造業	②中部	②11～50人	規模拡大せざるを得ない。
64	②製造業	②中部	③51人以上	社員教育に力を入れ、基礎体力のある会社にする。
65	②製造業	③西部	①1～10人	他ではなかなかできない技術の必要な物ばかりを製造していく。安いコスト、簡単な物は仕事としない。
66	②製造業	③西部	①1～10人	社内自社製品の強化に努め、形になりそうであるため販路拡大を見込んでいる。
67	②製造業	③西部	②11～50人	米中の貿易戦争の影響が今後どれくらい出てくるかが不明であり、また消費税UPも経営に悪影響を及ぼしてくると懸念しております
68	②製造業	③西部	②11～50人	携わっている業界の動きが不透明であることから何とも言えない状況が続くのではないと思われる。深刻な状況までは落ち込んでいないが今後の動きに注意が必要である。
69	②製造業	③西部	②11～50人	今期は受注が多いが消費税の影響があると思われ、増税以降の見通しがつかない。関連事業分野の停滞が懸念される中、地域・業界における立ち位置を業績が安定している中で確立していく動きをしていかないと感じている。
70	②製造業	③西部	②11～50人	プラントの立ち上げから3年間の間、大小トラブルを経て様々な問題点が浮き彫りとなった。それら一つ一

				つに対策を講じながら設備、オペレーション共にだいぶ改善がされてきた。今後は更なるオペレーションの向上を図ると共に、値上げ交渉、経費（主に変動費）の圧縮が計画通り実現できれば、今期以降の黒字化が可能と考えている。
71	②製造業	③西部	②11～50人	消費税増税による消費の低迷により、売上の減少が考えられます。また法改正の影響による様々なところで経費がかかってくるため、問題をしっかりと捉えて対応しなければならない。
72	②製造業	③西部	②11～50人	米中問題が長引くほど、景気は悪化していき、ここで消費税増税が実施されれば、リーマン以上の状況になる可能性があると思われる。またアジアが鈍化しているため、輸出も伸びないと思われる。経費の更なる削減と人件費の削減を行い、仕事内容の見直しが必要と考えます。
73	②製造業	③西部	②11～50人	今現在、大きな転換点にあると考えています。人口減少のペースが拡大し、労働力の奪い合いになる。
74	②製造業	③西部	②11～50人	厳しい状況。
75	②製造業	③西部	②11～50人	需要に対し供給が追いついていない。原材料不足、作業効率の悪化。
76	②製造業	③西部	②11～50人	新規顧客の開拓が喫緊の課題となっており、そのためのアピールポイントとして付加価値の増大を模索しています。業界の慣例として工数・人数（＝客先から要求されるコスト）の低下が進んでおり、従来の価格設定を受け入れてもらえない状況が散見されますので、価格を守るためには付加価値が必要であると考えています。
77	②製造業	③西部	②11～50人	車両部品の加工を行っている。現状は生産量が落ちているが、6ヶ月先・1年先の生産はある程度見込めている。また新分野(新規取引先)の受注品が7月・8月、来年2月と立ち上がってくるので、それに向け人員の確保、設備投資を行っている。
78	②製造業	③西部	③51人以上	今年度に入り、受注が直近5年間にないくらい鈍くなっている。アメリカと中国の関係も影響しているか？
79	②製造業	③西部	③51人以上	今後が不透明のため、不安と期待があります。
80	③流通業・卸・小売業	①東部	①1～10人	弊社の今後の見通しとしては、今後やや上向きになると捉えている。半年前から取引先と共同で進めてきた商材が具体的に製品化の目途が立ち、秋頃から本格的に販売可能になる見込みである。それに伴い販売ツールの充実を図るため多少の投資を考えている。但し、不安要素もあり、BtoC的な商品の為、予定されている消費税増税については多少影響がでると覚悟している。また、原材料の上昇についても予測しておかなければならない。ラグビーワールドカップや東京オリンピックを見据えてインバウンドにも期待し、販路拡大に注力したいと考えている。
81	③流通業・卸・小売業	①東部	①1～10人	業界的に顧客数が減少していく。方針変更により粗利は確保しつつあるが、一件あたりの売上は減少している。新規確保が課題ではあるが、人手不足もあり難しい状況である。財務体制を強化しつつ、営業力を増していかなければならない難しさに直面している。また消費税の影響を考えると厳しさが増すであろうと感じる。

82	③ 流通業・卸・小売業	① 東部	① 1～10 人	お客様の業界(建設・建築)でも状況のよい・わるいははっきりしてきている。いかにして、よい状態のお客様とより多くお付き合いができるか。
83	③ 流通業・卸・小売業	① 東部	① 1～10 人	景気が最近になって少し悪いと感じる。大型店などの進出もあり、今までの業務を継続していくだけでは厳しい。
84	③ 流通業・卸・小売業	① 東部	① 1～10 人	食品卸業は横ばいの見通し、新規の衛生事業での拡大を見込む。2020 年食品衛生法改正を視野に入れての中身の充実を図る。
85	③ 流通業・卸・小売業	① 東部	② 11～50 人	今まで通りのやり方ではボリュームは見込めない。また、社員の確保にも不安がある。働く環境の整備に力を入れてきているが、なかなか定着・成長というところまでいけない。
86	③ 流通業・卸・小売業	① 東部	② 11～50 人	輸出関連の荷主が多く、現在の世界的景気後退の状況では先行きは厳しい。
87	③ 流通業・卸・小売業	① 東部	② 11～50 人	経営を維持しているだけ。経営を維持し発展させなければ先が見えない。経営理念を理解し、共鳴してくれる社員が育っていない。自社の理念に感動しリピートしてくれる上得意客(ファン)の増加をめざす。
88	③ 流通業・卸・小売業	① 東部	② 11～50 人	地方の卸問屋の将来展望は悲観的。2000 年代から問屋数激減。新規事業への転換→長い間売るもの、売り方、売る相手を模索してきたが、流通業の中で地方問屋のスケールでは生きていく余地がほしい。そこで新規事業は加工業へ。パートさんの環境改善と働き方改革(同友会的な)をてこに、他社品の包装加工を始めています。
89	③ 流通業・卸・小売業	① 東部	② 11～50 人	当社は運送業が顧客のメインとなっておりますが、先行き不安などの要因から経費削減の波が押し寄せています。売上を伸ばしていくには顧客を新規開拓していかなくてはならないと思っています。あとはメンテナンス重視で売上(粗利)を上げていかなくてはと思っています。
90	③ 流通業・卸・小売業	① 東部	② 11～50 人	進まない事業承継(世代交代)と進む時間、M & A のチャンスが来まくり。悩みを共有できる・相談できる同友会に入ってよかったと思う。あとは実践・実行。
91	③ 流通業・卸・小売業	① 東部	② 11～50 人	方向性の決定と人材育成(確保)が必須。
92	③ 流通業・卸・小売業	① 東部	② 11～50 人	サービスエリア内の立地のため、今後 1 年(東京五輪)までは売上・利益ともに微増はするだろうが、その後は大幅に減少すると見込まれる。改革が重要。
93	③ 流通業・卸・小売業	① 東部	③ 51 人以上	少子高齢化による人材不足を機械化・IT 化を推進して埋めていく。また、外国人労働者やシルバー人材の活用も積極的に行っていく。地域オンリーワンを目指し、地域シェアの獲得を選択と集中を行い、経営資源をフル活用していく。あらたな商品開発や新規事業の模索も行っていく。
94	③ 流通業・卸・小売業	① 東部	③ 51 人以上	社員の声(現場の声)が出るようになってきたので次はそれを形にする、行動することを目指しています。週休二日制へのチャレンジ。評価制度の見直し。社員共育。
95	③ 流通業・卸・小売業	① 東部	③ 51 人以上	最低賃金の上昇、有給休暇の付与、社会保険加入など、雇用に関するコスト増が経費を圧迫し、売上の上昇や他の営業コスト削減では追いつかなくなっています。

				消費税増税による可処分所得の減少も懸念され、数年は厳しい状況になると思います。
96	③ 流通業・卸・小売業	① 東部	③ 51人以上	業界の縮小と自社の方向性をどう捉えるのか。
97	③ 流通業・卸・小売業	② 中部	① 1～10人	今後も民需の停滞は進み、価格競争の激化、都市部からの参入と卸業のみでの増収増益は考えにくい。複数の業態を持って、付加価値の増大に繋げられる仕組みを作っていきたい。
98	③ 流通業・卸・小売業	② 中部	① 1～10人	これから10年はなんとか見通せるが、その後は日本全体で人員不足、人口減少による色々な危機に対応できなくなるのではないかな。
99	③ 流通業・卸・小売業	② 中部	① 1～10人	消費税増税による需要減が予測されるが前回の増税時のような駆け込み需要はあまり見込めそうもないので、業績の落ち込みを極力減らすような取り組みが必要と思われます。
100	③ 流通業・卸・小売業	② 中部	① 1～10人	今の状況、やり方なら上向き可能性もありますが、業況の見通しについては消費税増税によっては消費の冷え込みなどの影響でどうになってしまうのかという感じです。
101	③ 流通業・卸・小売業	② 中部	② 11～50人	現状の業界の景気は悪くないが、米中貿易摩擦やファーウェイ問題が海外、特に中国と取引のある企業にかなりの影響が出ていて、前年比で60～70%ダウンという話を聞きます。そのうちに国内への影響が出てくると思われます。業界的にUP、DOWNの激しいところがありますので、先が見えない状況です。社員教育など地道なことを行い、財務強化をして、まさかの場面に備えています。
102	③ 流通業・卸・小売業	② 中部	② 11～50人	大幅な売上増はないが、大きく崩れることもなく、5～10年は安定した売上・収益が見込めそう。
103	③ 流通業・卸・小売業	② 中部	② 11～50人	消費増税により販売台数は下落していくだろう。
104	③ 流通業・卸・小売業	② 中部	② 11～50人	新人育成の体制強化、その一連のやり方、進め方を全員でシェアできるようにしていくことが会社を一丸にする要とみています。その先に、自社で扱うものの社会的提案が自社の生き道と見ています。
105	③ 流通業・卸・小売業	② 中部	③ 51人以上	現在の業績は好調だが、米中貿易摩擦の影響が、電子・電機業界に出てくる恐れもあり。当社主要顧客である自動車関連企業については、CASEへの対応として依然設備投資は好調
106	③ 流通業・卸・小売業	② 中部	③ 51人以上	働き方改革により運送業全体のコンプライアンスの遵守が難しくなる。協力会社との連携が今以上に大切になってくる。
107	③ 流通業・卸・小売業	③ 西部	① 1～10人	長期の見通しは不透明です。同業者は後継者がいないところは廃業していくでしょう。燃料販売は残った所に集中します。それも長くは続かないでしょう。地域の生活サイクルで必要となる仕事を事業の中で増やしていかないと継続は難しいと考えます。
108	③ 流通業・卸・小売業	③ 西部	① 1～10人	アメリカより輸入して28年。日本では我が社1社となりました。日本国内では殆どの職種価格は高い物売れずの安物買いの銭失いの日本です。世界でこれだけ大企業だけが莫大な利益を上げている国で、中小企業に還元されていない国です。同友会トップが政府自民党に直談判することです。

109	③ 流通業・卸・小売業	③ 西部	② 11～50 人	現状はややいい状態で推移しているものの、時代の変化が速いため安泰とはいかない。インターネットでの販売を中心に異業種や個人が参入して、価格競争が起こっている。このため、付加価値を高める努力をしつつ、商品開発や顧客対応（社員教育）に力を入れ価格競争に巻き込まれない経営を目指していく。消費税増税がどの程度の影響になるかは読めないが、そこまで大きなインパクトはないと見ている。米中貿易戦争については国内マーケットが中心となるためほぼ影響ないと考える。引き続き事業を深堀し、市場の創造を目指していく。予定している商品開発や販売方法が実現できれば、さらに事業が上向きになると考えています。
110	⑤ サービス業	① 東部	① 1～10 人	1社依存の体質から抜けようとここ3年種まきやもう一つの軸づくりをしてきた。この5月より大口顧客の単価見直しが入り、リスクの高さを痛感した。お客様の業種によって景気に大きく左右されるため、より社会動向に目を向けること、地域社会の課題にフィットしたサービスの開発に注力したい。
111	⑤ サービス業	① 東部	① 1～10 人	全体的に景気が後退することを前提に考えている。設備投資によるさらなる効率化と現在提供しているサービスの需要低下が予想されるため、新規事業を興し、売上低下分を補う計画を立てている。
112	⑤ サービス業	① 東部	① 1～10 人	業界の業況は決して悪いということではなく、順調とまでは言えませんが注意を怠らなければこの傾向は続くと考えられる。自社業務に関してITの世界に対するお客様の要求は多岐に亘ることと同時に、最先端の技術をベースにしたものに短時間で対応が必要な物ばかり。対応可能な範囲の絞り込みは非常に重要であり、その選択に苦慮すると同時に絞り込んだ分野においても競争がスピーディーであることから気を抜けない状況にあります。このような緊張の強いられる状況では、経営者が先頭を切ってリードしていくことが必要。ただ、経営指針にはそのことが明確に示されていることから、次代のリーダーが経営指針書に沿ったリードをしていくことを期待している。実際のところ、経営者の年齢を考えるとベストな判断に不安が残ることもあり、極めて近い将来の事業承継実施を重大課題として捉える必要性を感じている。
113	⑤ サービス業	① 東部	① 1～10 人	1～2年先の他代理店との被合併を目安に提携業務を始めています。
114	⑤ サービス業	① 東部	① 1～10 人	既存事業の安定化が基本であり、それをもとに新規事業の販路拡大をしていく。
115	⑤ サービス業	① 東部	① 1～10 人	新規受注が増える見込み。仕入強化し、得意分野を作っていく。
116	⑤ サービス業	① 東部	① 1～10 人	消費税の行方がまだ不透明なのが不安の要素になっています。
117	⑤ サービス業	① 東部	① 1～10 人	景気は徐々に悪くなっていると感じています。既存の顧客の売上が低下しています。近々、設備投資を行い、新たな業務事業に進出し、仕事を自ら生み出す方向へ向かいます。今まで通りに経営しては、先行きが見えないため、自立した会社づくりをします。
118	⑤ サービス業	① 東部	① 1～10 人	人材育成に重点を置く。新しい事例に注目し、情報収

				集を怠らない。
119	⑤ サービス業	① 東部	① 1～10 人	伸びる見込みがあります。
120	⑤ サービス業	① 東部	① 1～10 人	今年度、新規事業を始めるにあたり、まず人材不足を何とかしていきたい。
121	⑤ サービス業	① 東部	① 1～10 人	収入減、コストUP。責任度合いUP、事務処理量の増大。販売価格への転嫁難しい。見通しは暗い。
122	⑤ サービス業	① 東部	① 1～10 人	分野の絞り込み。
123	⑤ サービス業	① 東部	① 1～10 人	投資をするにあたって返済見通しを立てる。販売部門におけるしっかりとした目標・実績の見通しを立てる。整備部門の新技术の取得・研修に力点をおく。
124	⑤ サービス業	① 東部	② 11～50 人	消費税が10%に上がることで。働き方改革を進める中で人のやりくりなど経営を進めていく上で難しい采配が必要。
125	⑤ サービス業	① 東部	② 11～50 人	指針・方針は作成してあるが、まだ完成していないと感じているため、さらに良いものにしていきたい。
126	⑤ サービス業	① 東部	② 11～50 人	徐々に上向くものと考えている。ここ3年程は悪かった。
127	⑤ サービス業	① 東部	② 11～50 人	10月の消費税増税が来年の景気悪化に繋がると判断します。顧客の業界は個人消費に左右される分野なので影響を心配します。それを見越して積極的に新規顧客開拓を行い、安定した受注基盤を確保していく。
128	⑤ サービス業	① 東部	② 11～50 人	女性の社会進出や高齢者雇用など、労働力確保のため企業が雇用している影響で、コンビニやスーパーの惣菜コーナーが拡充。カット野菜等を使用する市民が増えたため人口減少下において食品加工工場の拡充が継続している。食品廃棄物を受け入れている弊社として、外的要因はかなり好転しているといえる。反面、現場作業における労働力不足が今後懸念されるため、社員教育の徹底、理念共有の浸透をしなければならない状況です。
129	⑤ サービス業	① 東部	② 11～50 人	急な変化なく、現状が続くと思っています。ただ、無理な設備投資や背伸び的な状況を作らなければ現状の状況で安定した内容で続くと思っています。
130	⑤ サービス業	① 東部	② 11～50 人	消費税10%に伴う消費の低下
131	⑤ サービス業	① 東部	② 11～50 人	5年以内の主力人材の確保が最重要課題
132	⑤ サービス業	① 東部	② 11～50 人	顧客の動きにどこか活気がなく、購買意欲が減少している。これで10月に消費税が上がると、より買い控えが起こるようで心配である。
133	⑤ サービス業	① 東部	② 11～50 人	色々な業種に参入する。
134	⑤ サービス業	① 東部	③ 51人以上	就業人口の減少に伴うビジネス機会の増大(ICT化、省力化などの設備投資など)。優秀な人材の確保が課題。グローバル採用の必要性など多様化する市場への対応など。
135	⑤ サービス業	① 東部	③ 51人以上	収益環境が先行厳しさを増している。機械化・IT化により店舗の統廃合を検討している。サービスの見直しによりコスト削減を図ることも必要。
136	⑤ サービス業	① 東部	③ 51人以上	マネージャー・リーダーの育成が急務であり、今後の経営を左右する。
137	⑤ サービス業	① 東部	③ 51人以上	元請けが工賃を値下げしてきており、厳しくなる(時代に逆行している)。元請けの販売店が廃業したり、元請けが値上げをしてくれないだけでなく、販売が低迷している商品の取り扱いを中止してくれない。
138	⑤ サービス業	① 東部	③ 51人以上	消費税の動向の監視。海外事業部の強化。

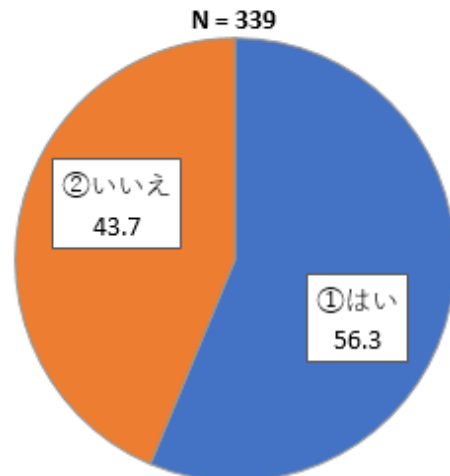
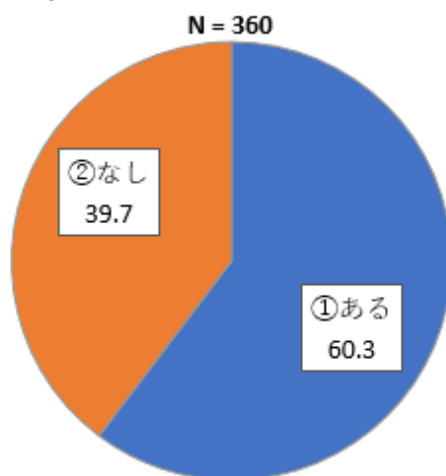
139	⑤ サービス業	② 中部	① 1～10 人	社員さんたちが自主的に活動し、ホームページの見直しを進めたおかげで、新規獲得件数が目に見えて増えてきました。これで、社長が、社長のすべき仕事をしっかりやれば確実に業績は上がります。今年度は期待できます。
140	⑤ サービス業	② 中部	① 1～10 人	例年通りになると思います。仕事量が増えましたが、増えていくことはなくこのままだと思っています。10月からの増税がどうなるか？不安ではありますが8%に上がった時と同じように、大きな影響はありませんでしたから、やはり同じようになるのではないかと思います。
141	⑤ サービス業	② 中部	① 1～10 人	新規開拓は難しいので既存顧客の再点検に重点を置いていく。
142	⑤ サービス業	② 中部	① 1～10 人	20 年ほど前に経営指針書は作成しましたが、最近は経営方針が変わったため、再度、つくりたいと思っています。
143	⑤ サービス業	② 中部	① 1～10 人	4 月に開所したばかりでやっと走り出した感があります。自分たちがどのような施設をやりたいか、その社員全員で共有し、継続していくことが経営面でも上昇していくための必要なことだと思っています。少しずつですが、結果も見え始め、目標の達成まで 75% まで来たところ です。足元を固め、自信をもって営業していくことで目標達成が叶うと思っています。
144	⑤ サービス業	② 中部	① 1～10 人	① 静岡新聞社への企画持ち込みがどうなるか。② HP による集客の目処はどうなるか。③ 同友会事務局との連携。④ 同友会の勉強部会はいつ実現するのか。⑤ 個人的ネットワークの拡充 ①～⑤をどう収益とリンクさせるかで経営の未来が決まっています。
145	⑤ サービス業	② 中部	① 1～10 人	徐々に顧客は減っていくだろう。
146	⑤ サービス業	② 中部	① 1～10 人	今後の可能性、需要は高まっているが自社の認知度、マッチングが課題。
147	⑤ サービス業	② 中部	① 1～10 人	新たにパートを雇用する予定ですので、一時的に所得が下がる可能性があります。消費税の改正で業務負担が増えますが、売上単価は変わらず、生産性の悪化が予想されます。
148	⑤ サービス業	② 中部	① 1～10 人	I T 化の進展により今のままでは需要は減少するので何か新しいことを開発して始めなければならないと考えている。
149	⑤ サービス業	② 中部	② 11～50 人	先日受けたセミナーでネット社会での生き残りとして、C to C のビジネス化し、代理業がどんどん減っている。例えば代理店とか、我々の属する広告もマスに頼らない広報手段(ネットでの SNS)が増え、難しい職場になっていく。AI もどんどん手作業の部分や広い分野に応用され、人に代わる作業分野の活用が考えられる。会社の組織も仕事の内容によるが仕事の上でも個人(フリーランス) 同士の集合体でパートナーとして仕事ができるようになっていくのかも。
150	⑤ サービス業	② 中部	③ 51 人以上	・世界的な経済の停滞、混乱を大変懸念しています。・外資系の荷主(メーカー)の社内リストラ、コストダウン等の波が激しく対応に苦慮しています。・より先を見た経営が大切になっていると痛感します。
151	⑤ サービス業	② 中部	③ 51 人以上	別法人新設のため、資金の流出がある。来年度より事業開始予定。およそ 15 人ほど雇用予定があるが教育

				訓練のため早期の雇用を進めている。すぐに売上に繋がらない人件費が計上されるか来年度内にも解消できと思う。
152	⑤ サービス業	③ 西部	① 1～10 人	なかなか厳しい状況が続いている。現在の事業のみでなく自社の強みを生かしつつ、関連事業や他事業への参入も考えていかなければならないと考えている。
153	⑤ サービス業	③ 西部	① 1～10 人	他社との差別化を一層図っていく。
154	⑤ サービス業	③ 西部	① 1～10 人	この先数年は安定した経営が続きそうだが、業界の将来性が不透明なので中・長期的に不安があります。
155	⑤ サービス業	③ 西部	① 1～10 人	新商品・サービスの精度アップ。販路開拓を重点的に進めます。
156	⑤ サービス業	③ 西部	① 1～10 人	人材採用と教育で売上増加を図りたい。
157	⑤ サービス業	③ 西部	② 11～50 人	基幹業務としての売上の 30% 近くを占めていた行政委託の業務を数年後に失う可能性が出てきた。元々は委託業務のみで運営していたが、他の業務を 70% 以上の割合になるまで高めてきた経緯がある。今後は自社事業の定義そのものを見直し、新たな事業を産み出し、育てなければならない。財務の改善に努めつつ、新規事業に挑むことは大変困難ではあるが、全社一丸となって取り組んでいこうと思う。
158	⑤ サービス業	③ 西部	② 11～50 人	労働力不足により全体的に事業が停滞している。事業承継も含め新たな人材確保を検討中。
159	⑤ サービス業	③ 西部	② 11～50 人	若手が辞めてしまうことが続きました。来年新入社員を迎えるにあたり、これらの問題を深掘りして本質的な解決へ向かいたい。
160	⑤ サービス業	③ 西部	③ 51 人以上	人口減により将来の経営に不安感がある。政策が場当たりの政策である。やっていることに成果が上がらない。もう少し、何故、結婚するのか。何故、子どもを産むのか。認識不足である。このままでは国力が劣ってしまう。

8. 経営指針の成文化に関する調査結果

経営指針書(経営理念・方針・計画) がありますか？

経営方針に沿った経営はできていますか？



9. 調査用紙

静岡同友会会員の皆さまへ 景況調査へのご回答よろしくお願いします

本調査は半年ごと会員各社の景況感や経営上の力点などを集計するものです。中小企業の実態を的確に捉えた同友会の資料として、行政機関等との意見交換やマスコミ発表に生かし、中小企業を取り巻く環境の改善に繋げて参ります。集計目標500社(前回2018.12月期410社回答)

静岡県中小企業家同友会2019年6月期 景気動向調査(第40回)のお願い ～自社経営の立ち位置を把握して経営発展に生かそう～		
◆返信先◆ 同友会事務局 FAX: 054-255-7620 メール: doyu@szdoyu.gr.jp		回答欄
1. あなたの年代	①20代 ②30代 ③40代 ④50代 ⑤60代 ⑥70代 ⑦80代以上	【 】
2. 業 種	①建設 ②製造 ③流通 ④卸・小売 ⑤サービス	【 】
3. 全従業員数(社長、パート含)	①1～5 ②6～10 ③11～20 ④21～50 ⑤51～100 ⑥101人以上	【 】
4. 売上高(前年同期比)	①増加 ②横ばい ③減少	【 】
5. 経常利益(前年同期比)	①増加 ②横ばい ③減少	【 】
6. 労働力(人手充足感)	①過剰 ②適正 ③不足	【 】
7. 設備投資(今後1年間)	①予定あり ②なし ③決めていない	【 】
8. 資金繰り動向(今後半年間)	①余裕 ②普通 ③窮屈	【 】
9. 原材料・仕入価格(前年同期比)	①上昇 ②横ばい ③下降	【 】
10. 販売価格(前年同期比)	①上昇 ②横ばい ③下降	【 】
11. 直近(前期末)の決算	①黒字 ②とんとん ③赤字	【 】
12. 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	【 】
<6ヶ月先>	①良い ②やや良い ③そこそこ ④やや悪い ⑤悪い	【 】
<1年先>	①良い ②やや良い ③そこそこ ④やや悪い ⑤悪い	【 】
13. 現在の経営上の問題点 ◆上位2つ	①民需の停滞 ②官公需停滞 ③販売価格低下 ④販売先の海外移転 ⑤異業種参入 ⑥大企業参入 ⑦コスト削減 ⑧資金繰り ⑨社員教育 ⑩労働力不足 ⑪事業承継	【 】 【 】
14. 経営上の力点 ◆上位2つ	①付加価値の増大 ②新規受注(顧客) ③人件費節減 ④人件費以外の経費節減 ⑤財務体質 ⑥機械化・IT化 ⑦情報収集 ⑧人材確保 ⑨社員教育 ⑩新規事業 ⑪得意分野の絞込み ⑫研究開発 ⑬事業承継	【 】 【 】
15. 経営指針(理念・方針・計画)	経営指針書はありますか? ①ある ②なし	【 】
16. 経営方針に沿った経営はできていますか?	①はい ②いいえ	【 】
17. 【特別設問】今後の貴社の経営の見通しを、どのように見えていますか? 具体的にご記入ください。【自由記述】		
氏名:	社名:	所属支部:
◆返信期限 第一次6/7(金) ◆返信先 同友会事務局 FAX: 054-255-7620 メール: doyu@szdoyu.gr.jp		
ご協力ありがとうございます。ご返信頂いた用紙は景況資料作成のために全体集約し、県事務局にて施錠保管・管理します。 各社の回答用紙の個別情報の開示・持ち出しは致しません。速報6月下旬 詳細7月発表予定		

《本調査の目的》

本調査は、地域社会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。

静岡県中小企業家同友会政策委員会が実施した今期の景況アンケートは、静岡大学の太田隆之准教授、山本義彦名誉教授(同友会顧問)のご協力もいただき、以下の静岡同友会政策委員会の会員が中心となって、共同執筆の上、まとめました。

- ◆全体概況 **太田 隆之** (静岡大学 学術院人文社会科学領域准教授)
- ◆コラム **今野 英明** (光誠工業(株) 代表取締役/政策委員長・榛南支部)
- ◆日本経済・静岡県経済・静岡県中小企業家同友会の概況
遠藤 一秀 (遠藤科学(株) 代表取締役/静岡同友会会長・静岡支部)
- ◆業種別
 - 建設業 **青山 達弘** ((株)青山建材工業 代表取締役/共育委員長・静岡支部)
 - 製造業 **望月 富士雄** ((有)沼津金網 代表取締役/沼津支部)
 - 流通・卸小売 **野川 和三** ((株)野川商店 専務取締役/榛南支部)
 - サービス業 **富山 達章** (インタープランニング(有) 代表取締役/静岡支部)
- ◆地域別
 - 全 体 **遠藤 正人** ((株)富士トレーディング 代表取締役/富士支部)
 - 東 部 **山田 真実** (山田司法書士事務所 代表/富士宮支部)
 - 中 部 **松下 恵美子** (三協紙業(株) 代表取締役/政策副委員長・静岡支部)
 - 西 部 **今野 英明** (光誠工業(株) 代表取締役/政策委員長・榛南支部)
- ◆規模別 **近藤 良夫** (近藤会計事務所 所長/浜松支部)
- ◆特別設問「今後の経営の見通しを、どのように見えていますか?」
全 体 **山本 義彦** (静岡大学名誉教授/静岡同友会顧問)

本冊子のPDF版(過去全調査の報告冊子)を当会HPにて公開しています。
静岡県中小企業家同友会HP→「専門委員会・プロジェクト」→「政策委員会」
こちらからどうぞ→URL: <http://www.szdoyu.gr.jp/seisaku/>

発	行
作成・編集	



静岡県中小企業家同友会
静岡県中小企業家同友会政策委員会
静岡県中小企業家同友会事務局(担当: 秋山)
(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>