第 126 号

同友会景況調査報告(DOR)

(2018年7～9月期)

現状は小康状態だが、懸念はトランプ貿易戦争のゆくえ

〔概要〕

トランプ政権は 9 月 24 日、中国に対する追加関税の第 3 弾を発動した。家具や家電など約 2000 億ドル（約 22 兆円）分の品目に 10％の関税をまず上乗せし、年明けにも 25％に引き上げる。米国の消費者にも製品値上げなど直接の影響が及ぶのは必至だ。トランプ政権は北米自由貿易交渉（NAFTA）再交渉を妥結に持ち込み、日本や欧州、中国との通商交渉に軸足を移す。自動車や鉄鋼に高関税を課すと脅しかけ、相手国に国際ルール違反の輸出数量規制をのませる手法が目立つ。対日交渉でも日本政府は物品貿易協定(TAG)と言っているが、実質的には日米 FTA（自由貿易協定）と変わらないと言われている。自動車の数量規制や為替条項などを要求する可能性があり、景気に及ぼす影響は大きい。

業況判断 DI（「好転」－「悪化」割合）は 4 → 5、売上高 DI（「増加」－「減少」割合）は 3 → 5、経常利益 DI（「増加」－「減少」割合）は 1 →△ 2、足元の景況を示す業況水準 DI（「良い」－「悪い」割合）は 5 → 8 と、経常利益 DI がマイナス以外は「好転」「増加」が目立ち、小春日和と言える状況である。次期（2018 年 10 ～ 12 月期）以降は、業況判断 DI が 5 → 10、売上高 DI が 5 → 13、経常利益 DI が△ 2 → 11、業況水準 DI が 8 → 15 と、すべてが景気を押し戻す目論みであるが、トランプの懸念材料の顕在化とどちらが早いだろうか。

会員からは、「豪雨災害の被災企業から新規の顧客・業務の獲得が得られるようになってきた。それを継続性に変える努力中である（広島、ビル管理業・警備)」の声も。「継続性に変える」には、新規の顧客が納得する付加価値が必要であると考える。

〔調査要領〕

（1）調　査　時	2018 年 9 月 1 ～ 15 日
（2）対 象 企 業	中小企業家同友会会員
（3）調 査 の 方 法	郵送により自計記入を求めた
（4）回 答 企 業 数	2,416 社より 967 社の回答をえた（回答率 40％） （建設 175 社、製造業 307 社、流通・商業 293 社、サービス業 184 社）
（5）平均従業員数	①役員を含む正規従業員 39.24 人 ②臨時・パート・アルバイトの数 29.21 人

【DOR の眼】

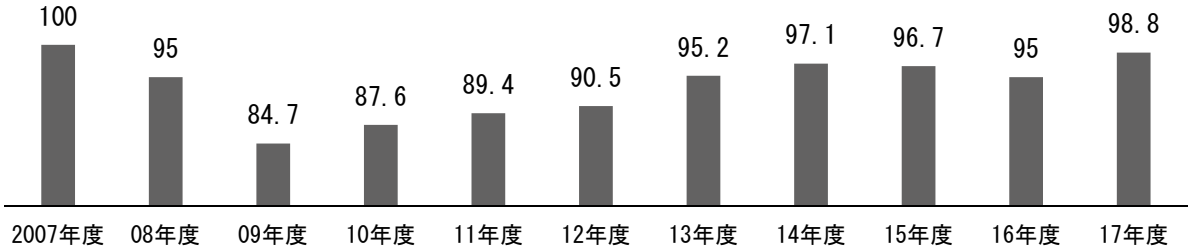
「縮小均衡に陥った日本経済と憲章・振興条例の意義」

駒沢大学　吉田 敬一

最近のＤＯＲのタイトルをみると、中小企業の複数期間における好況局面を示す内容は皆無であり、回復局面という表現にとどまっている。しかも回復局面の次期には腰折れや横ばい、低迷・悪化などの逆の景況表現となり、バブル経済以前の好況局面（複数期間における売上・収益の増大の持続）とは異なった景気循環に中小企業は喘いでいることが読み取れる。折しも今年はリーマン・ショック後10 年目の節目に当たる年であり、各種の調査機関がその特徴を分析している。これらの資料から日本経済は縮小均衡に陥り、企業業績は戦後発展過程とは異質な局面に入っていることが読み取れる。

2008 年 9 月のリーマン・ブラザースの破綻に端を発した世界金融恐慌以降の日本企業の売上高の推移をみると（東京商工リサーチ調べ)、2017 年度に至ってもリーマン･ショック前の水準に達していない。それにも関わらず企業の純利益はアベノミクスが始動した 13 年度以降は急速に増加傾向を示している。売上低迷下での利益の増大という不思議な傾向が持続している。この傾向は上場企業で特に顕著に示されている。売上の回復について業種別にみると震災・災害復旧や東京五輪の影響を受けた建設業とその物流を担うとともに宅配等の拡大により運輸業の比重が大きい。他方で消費の冷え込みやネット販売の

リーマンショック後の売上高の推移



年　　度	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17
上場企業売上高	100	94.9	81.2	85.3	86.6	87.3	93.6	94.7	92.8	90.2	94.4
上場企業純利益	100	18.3	43	61.5	49.8	57.7	119	125.9	115.1	127.4	165.6
非上場企業売上高	100	95.1	86.7	88.9	91	92.4	96.2	98.4	99	97.7	101.4
非上場企業純利益	100	18	55	72.6	72.4	102.4	122.4	125.9	129.2	147.9	158.4
全企業売上高	100	95	84.7	87.6	89.4	90.5	95.2	97.1	96.7	95	98.8
全企業純利益	100	18.1	48.9	67	60.9	79.7	120.7	125.9	122	137.5	162

注）東京商工リサーチが保有する企業データベース（約 480 万社）に基づきリーマン・ショック前の 2007 年度（2007 年 4 月期～2008 年 3 月期）から直近の 2017 年度（2017 年 4 月期～2018 年 3 月期）まで、11 期連続で単体の業績比較が可能な 26 万 5,763 社を抽出し、2007 年を 100 とした指数。

資料）リーマン・ショックから 10 年「リーマン・ショック後の企業業績」調査、2018 年 9 月 13 日。

打撃が大きな中小小売業での売上はリーマン・ショック前水準の 78.9 で喘いでいるのに対して、大手小売業（上場企業）の指標は 127.2 で二極分化が進んでいる。

売り上げ低迷下での利益拡大現象の理由として東京商工リサーチは、①技術面や製品の差別化、生産効率の向上、②生産の海外移転に伴うコスト削減、③正社員から非正規社員へのシフトによる人件費削減（労働分配率の低下）を指摘している。しかし②と③は主に大企業が戦略的に追求している戦略である。不正規雇用へのシフトについて人手不足に苦悩している中小企業は正規雇用が困難であり、人件費削減のために意識的に行っている企業は少数派である。人手確保のためにも賃金水準は引き上げざるを得ず、中小企業の労働分配率は 70.1％と非常に高いことが看過されてはならない。これに対して資本金 10 億円以上の大企業の労働分配率は 49.3％と 43 年ぶりの低水準にあり、結果的に内部留保は 2008 年度の 282.7 兆円から 17 年度には 425.8 兆円へと急増し、損益分岐点は 6 割程度と 80 年代以降で最低水準にある。中小企業も消費需要低迷下において利益を捻出するため損益分岐点引き下げ努力を行なっているが、その主要な項目はＤＯＲが示すように付加価値の増大、新規受注確保、新規事業展開、人件費以外の経費削減などオーソドックスな項目であり、人件費削減は例外的な対応手段にすぎない。

以上の日本経済の実態から、中小企業は大企業のサポーティング・インダストリーの道だけではなく、自立した新たな存立基盤と役割を切り拓いていく必要がある。その基本はローカル循環型産業構造づくりの道筋（地域的経済圏を基本にした資金調達⇒労働力・原材料調達⇒生産・加工⇒卸売機能⇒小売機能⇒売上代金の還流⇒再投資という資本の流れ）である。その基礎上に国民経済の地域間分業に基づく新たなローカル循環・ナショナル循環型構造と企業群が生まれるであろう。同友会は設立以来一貫して「国民や地域と共に歩む中小企業」づくりをめざしてきたのであり、今日の同友会運動の焦点となっている中小企業憲章が示す新たな中小企業の位置づけ・役割の評価、中小企業振興基本条例に基づく循環型地域経済づくりの必要性が浮かび上がってくる。

好転と悪化入り交じり、トランプショックの可能性、高まる

2018年7～9月期DOR

［Ⅰ］業況 …… 5
〔概況〕…… 5
企業業績そのものは好調だが、人材不足問題や自然災害により、足元の景況感は悪化
業況判断 DI、業況水準 DI、売上高 DI、経常利益 DI はすべて好転予測。短観と真逆の結果予想だが…
トランプ大統領の中間選挙後の対応がどう変化するか
なぜ、トランプは保護貿易政策を執るのか？
〔売上高〕…… 9
自然災害の多い時期だが、売上高 DI は全業種では増加した
北陸・中部をのぞき、業種別・地域経済圏別は、すべてのカテゴリで増加予想である
〔経常利益〕…… 10
業況判断 DI、業況水準 DI、売上高 DI はすべて好転するが、経常利益 DI は減少
経常利益は製造業が著しい増加という予測
［Ⅱ］金融・物価 …… 11
〔金融動向〕…… 11
資金繰り余裕感は前期並みの水準が続く
借入金利の上昇圧力が強まるも、借入難度に影響みられず
〔物価動向〕…… 13
仕入価格の上昇は前期並みも、経営上の問題点として挙げられる割合は増加
売上単価も前期並みが続く
［Ⅲ］生産性・雇用
〔生産性〕…… 14
一人当たり売上高 DI、一人当たり付加価値 DI ともにわずかに上昇
〔雇用〕…… 14
正規従業員 DI、臨時・パート・アルバイト数 DI は「増加」側を推移
人材不足感の高まりは依然おさまらず
［Ⅳ］設備投資 …… 16
設備投資実施割合の 30％台後半が続いているが
実施目的では「維持補修」が再上昇し、「能力増強」「合理化・省力化」が若干低下した
計画なし理由は「当面は修理で切り抜ける」動きが軸に――「いらだち」醸造中か
地域経済圏別では全地域で 30％越え続き、企業規模別では規模による差が拡大
設備の過不足感 DI はマイナス 20 台から若干緩和へ
［Ⅴ］業種別動向 …… 19
(a) 建設業 …… 19
仕入単価の高止まりと人材不足の状態が今期も継続
職別工事業と設備工事業の主要指標の多くで陰りがひろがる
(b) 製造業 …… 20
見えにくい業況改善・悪化が入り乱れる
次期以降への期待は強い
業種別、企業規模別の動向
課題は人材不足とコストアップ
今後の見通しには一定の警戒感も
(c) 流通・商業 …… 22
度重なる災害や猛暑が、消費低迷、採算悪化を招く
燃料費の高騰、人材不足が懸念される運輸業
(d) サービス業 …… 24
今期、主要指標が改善
設備投資は大きく増加
［Ⅵ］経営上の問題点 …… 25
雇用問題への意識ますます高まる
「仕入単価の上昇」が 2 期連続 27％、指摘割合は 5 位から 3 位に
業種別の傾向は
［Ⅶ］経営上の力点 …… 28
注力ポイントの傾向に変化はないが、「人材確保」への注力アップ
下落傾向を示す景況感

［速 報］ 2018 年 7 ～ 9 月期 DOR オプション調査「西日本豪雨災害（平成 30 年豪雨）」について …… 31

〔Ⅰ〕業況

※本文中、DI 値で特に断りのない場合は、水準値以外は前年同期比です。

［概況］

業況判断 DI は 4 → 5、売上高 DI は 3 → 5、経常利益 DI は 1 →△ 2、足元の景況を示す業況水準 DI は 5 → 8 と、経常利益 DI がマイナス以外は「好転」「増加」が目立ち、小春日和と言える状況である。

次期（2018 年 10 ～ 12 月期）以降は、業況判断 DI が 5 → 10、売上高 DI が 5 → 13、経常利益 DI が△ 2 → 11、業況水準 DI が 8 → 15 と、すべてが景気を押し戻す目論みであるが、トランプの懸念材料の顕在化とどちらが早いだろうか。

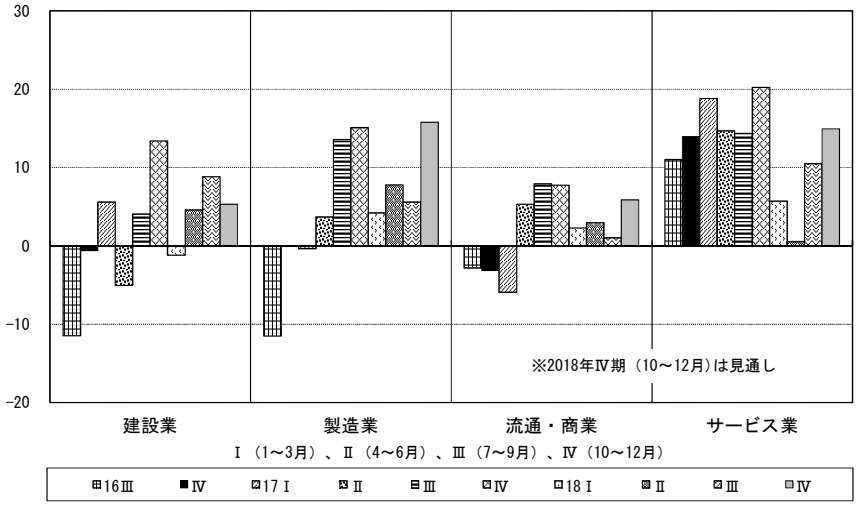
9 月の日銀短観では、中小企業全産業の業況判断指数（DI）はプラス 12 と 6 月の調査よりも 1 ポイント増加。しかし、中小企業の先行きは、製造業で 3 ポイント低下の 11、非製造業でも 5 ポイント低下の 5、中小企業全産業では 5 ポイント低下の 7 が見込まれる。短観の先行きはマイナスである。

企業業績そのものは好調だが、人材不足問題や自然災害により、足元の景況感は悪化

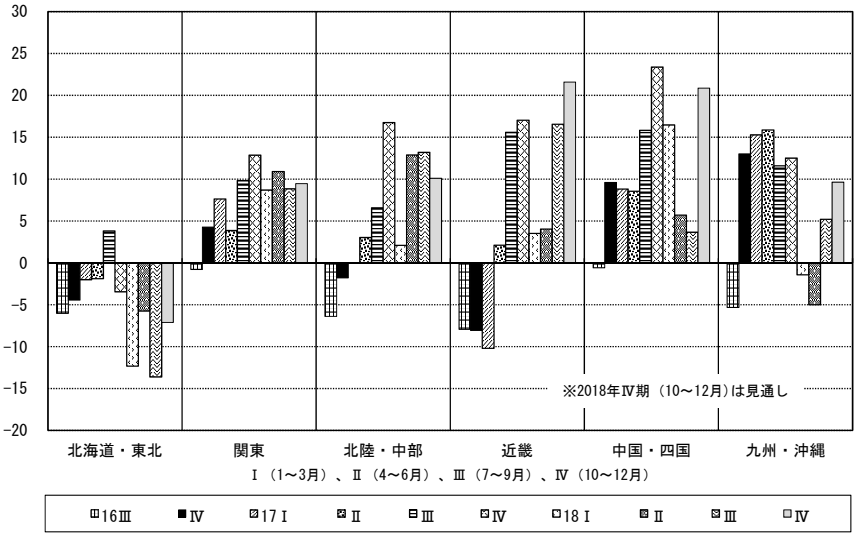
業況判断 DI（「好転」－「悪化」割合）は 4 → 5、売上高 DI（「増加」－「減少」割合）は 3 → 5、経常利益 DI（「増加」－「減少」割合）は 1 →△ 2、足元の景況を示す業況水準 DI（「良い」－「悪い」割合）は 5 → 8 と、経常利益 DI がマイナス以外は「好転」「増加」が目立ち、小春日和と言える状況である。2017 年に上がってきた勢いが、2018 年の声を聴くとガクンと下がり、さらに入り交じった感じから、小康状態に入った。企業業績そのものは好調だが、人材不足問題や自然災害により、足元の景況感は悪化している。貿易摩擦問題はまだ影響が少ないが、先行きの景況感を大幅に下振れさせる懸念もある。

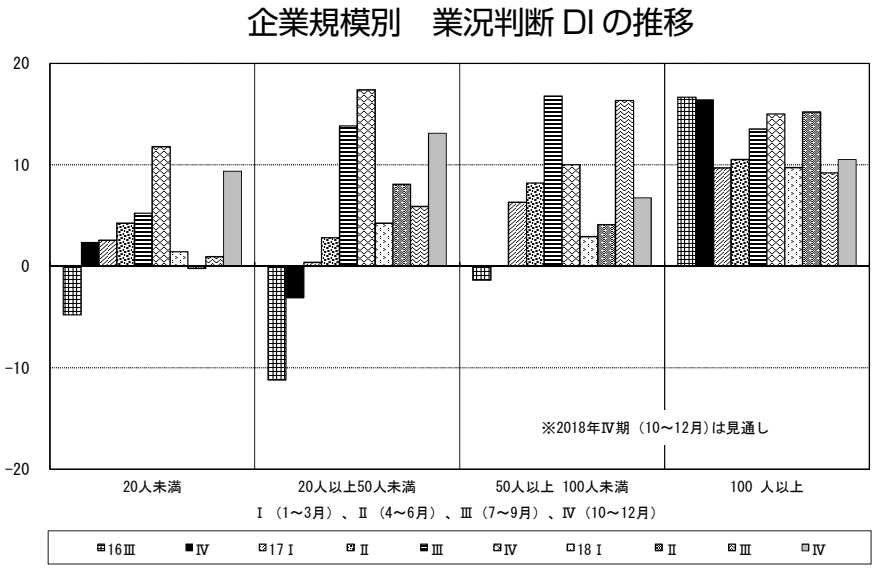
業種別では、業況判断 DI は 2017 年 7 ～ 9 月期に比べ 2018 年 7 ～ 9 月期は、建設業が 5 → 8 で 3 ポイントの好転、製造業が 8 → 6 で 2 ポイントの悪化、流通・商業が 3 → 1 で 2 ポイント

業種別　業況判断 DI の推移



地域経済圏別　業況判断 DI の推移





の悪化、サービス業が1→11の10ポイントの好転で、製造業、流通・商業が悪化した。業況水準DIは全業種では5→8だが、建設業が13→6と7ポイントの悪化、製造業が3→9と6ポイントの好転、流通・商業が2→2で横ばい、サービス業が3→16と13ポイントの好転であった。サービス業が好調である。

地域経済圏別で、業況判断DIは大都市圏では関東が11→9で2ポイントの悪化、北陸・中部が13→13で横ばい、近畿が4→17で13ポイントの好転、地方圏では北海道・東北が△6→△14で8ポイントの悪化、中国・四国が6→4で2ポイントの悪化となり、九州・沖縄が△5→5で10ポイントの好転である。大都市圏が健闘しているが、北海道・東北のみがマイナスである。地域経済圏別を業況水準DIで見ると、北海道・東北が△6→1、関東が5→14、北陸・中部が13→17、近畿が4→12、中国・四国が4→△1、九州・沖縄が6→4となった。

企業規模別の業況判断DIでは、20人未満が0→1の小幅好転、20人以上50人未満が8→6で2ポイントの悪化、50人以上100人未満が4→16で12ポイントの好転、100人以上が15→9の6ポイントの悪化である。業況水準DIで見ると、20人未満が△6→△1、20人以上50人未満が9→8、50人以上100人未満が17→26、100人以上が28→16と20人未満がまだマイナスに沈み、規模の差は明瞭にある。

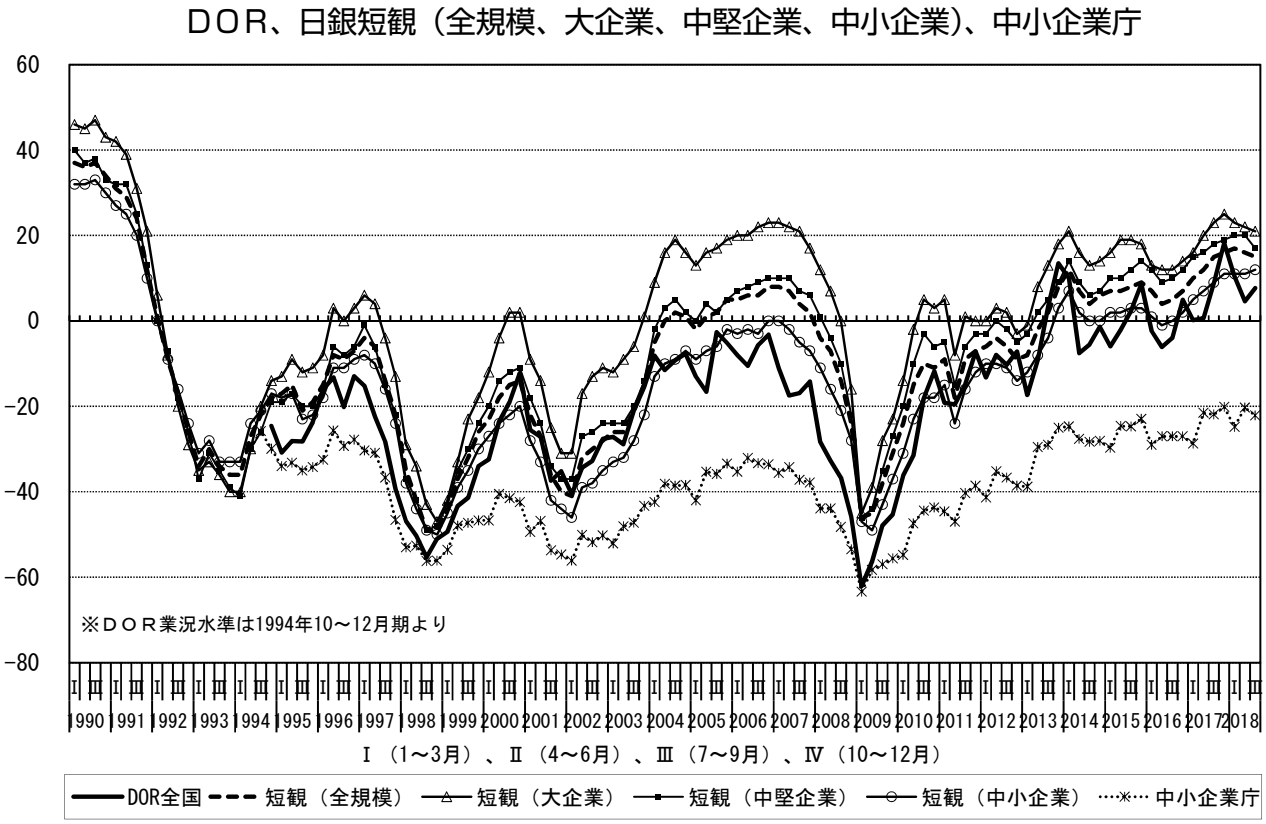
経営上の問題点として、製造業では「仕入単価の上昇」が35%→35%、「仕入先からの値上げ要請」が16%→15%が高水準を維持し、原材料の値上げ等が引き続き課題となっている。また、「人件費の増大」が32%→32%と高止まり、原材料高と合わせて人件費も経営を圧迫している。さらに、サービス業では「従業員の不足」が53%→50%と相変わらず高水準を維持し、「人件費の増大」が47%→47%も高止まりしている。

業況判断DI、業況水準DI、売上高DI、経常利益DIはすべて好転予測。短観と真逆の結果予想だが…

DORの次期2018年10～12月期の見通しはどうか。業況判断DIは5→10で好転を見込む。ちなみに次々期2019年1～3月期の見通しは8とやや悪化すると予想。業況水準DIでは8→15と7ポイントの好転を予測している。予測としては、業況判断DI、業況水準DI、売上高DI、経常利益DIはすべて好転方向の見通しである。

業種別の次期10～12月期の見通しはどうか。業況判断DIは建設業が9→5で4ポイント悪化、製造業が6→16で10ポイント好転、流通・商業が1→6の5ポイントの好転、サービス業が11→15で4ポイントの好転予想である。

地域経済圏別の業況判断DI予想では、北海道・東北が△14→△7と7ポイント好転、関東が9→9で横ばい、北陸・中部が13→10で3ポイント悪化、近畿が17→22で5ポイント好転、中国・四国が



4 → 21 で 17 ポイント好転、九州・沖縄が 5 → 10 で 5 ポイント好転の予想である。

企業規模別の業況判断 DI 予想では、20 人未満が 1 → 9 で 8 ポイント好転、20 人以上 50 人未満が 6 → 13 で 7 ポイント好転、50 人以上 100 人未満が 16 → 7 で 9 ポイント悪化、100 人以上が 9 → 11 で 2 ポイント好転の予想である。業況水準 DI の予想は、20 人未満が△1 → 9、20 人以上 50 人未満が 8 → 17、50 人以上 100 人未満が 26 → 26、100 人以上が 16 → 21 の予想である。

次期（2018 年 10 ～ 12 月期）以降は、業況判断 DI、売上高 DI、経常利益 DI、業況水準 DI と、すべて好転方向の見通し。すべてが一定押し返す予想である。日銀短観（2018 年 10 月 1 日）の業況判断「先行き」の中小企業全産業でマイナス 5 の 7 となったが、またも真逆の結果予想である。次期の業況判断 DI では、まだ押し戻す力が一定あるようだ。

トランプ大統領の中間選挙後の対応がどう変化するか

8 月 10 日、内閣府が発表した 2018 年 4 ～ 6 月期の国内総生産（GDP）速報値は実質の年率換算で 1.9％増となった。マイナス成長となった 1 ～ 3 月期から 2 期ぶりにプラスに戻した。個人消費が 0.7％増で、1 ～ 3 月期の 0.2％減から 2 四半期ぶりのプラスとなった。

9 月 10 日発表した国内総生産（GDP）改定値は年率換算で 3.0％増と上方修正した。内需のうち民間企業の設備投資は実質で前期比 3.1％増と、速報値の 1.3％増から大きく上振れした。個人消費は速報値から横ばいであった。

日銀が 10 月 1 日発表した 9 月の日銀短観（全国企業短期経済観測調査）によると業況判断指数（「良い」－「悪い」割合）が、大企業製造業は 19 となり、6 月の前回調査を 2 ポイント下回った。悪化は 3 四半期連続。中小企業全産業の業況判断 DI は 12 と 1 ポイント上回ったが、先行きについては、7 と慎重な見方が多い。貿易戦争で輸出に懸念が出ているほか、原材料高や自然災害が逆風になった。

日銀短観の雇用人員判断 DI は、中小企業全産業でマイナス 37 と 6 月の前回調査を 2 ポイント下回っ

た。先行きはさらにマイナス5のマイナス42と予想している。人材不足が直接、経営上にマイナスの影響を及ぼしつつある。「人材不足が受注促進の弊害となっている。新規工事が見えている状況下で、歯がゆい思いでおります（青森、総合建設業）」「人手不足であるため外注委託が増えている。その下請先も仕事量が多すぎて断られている状態である。仕事量は十分にあるものの消化できないが続いている（愛知、ベビー衣料製造）」。機会喪失の形態はますます増えるだろう。

ニューヨーク株価市場では、10月10、11日と2日連続で大きく下落した。日経平均株価も10月11日は連動して△915円も下落し、12日は前日比103円高となったが、15日が423円安と2ヵ月ぶりの安値となった。目先、格安がごく短期間では終わりそうでもない。とにかく、「バブル崩壊後の最高値」と言われて、楽観が支配していたのだ。

実体面で米中貿易戦争のダメージが大きいことは言うまでもない。9月の2000億ドルの追加関税では、米消費者物価に表れやすくなり、いよいよ消費財の値上げが避けられなくなる。雇用統計にみられるインフレ懸念に対して、消費財のコストプッシュ圧力は相乗効果として表れるのではないか。しかも、米国の報復が中国の対米投資規制や産業スパイ封じへとエスカレートし始めている。貿易戦争は、もはや貿易赤字問題でなく、経済覇権争いに軸足を移しつつある。であるならば、中間選挙が終わっても争いは深刻化するばかりであろう。結局、トランプ大統領は自分で撒いた種が、ブーメランのように米国側にダメージとして損害を与える結果を引き起こしている。今後、トランプ大統領の中間選挙後の対応がどう変化するかに注目したい（熊野英生「米国発株価暴落」第一生命経済研究所、2018年10月12日）。

なぜ、トランプは保護貿易政策を執るのか？

少し前の段階での見通しでは、①現時点の関税引き上げ額はアメリカ・中国のGDPの0.1％程度にすぎないこと、②アメリカの保護主義政策は当面11月に予定されている中間選挙対策という位置づけと考えられること、③アメリカとしても経済に深刻なマイナス影響は織り込んでおらず、収束が図られるとみられること、などを勘案して、重大な事態は避けられると考えられていた。ただ、政策運営が予測不能なトランプ政権だけに、貿易戦争が長期化し、世界の貿易活動に深刻なマイナス影響を与える可能性も否定できないとみる。

では、自由貿易の旗振り役だったアメリカで、なぜ保護貿易への転換が生じたのか。指摘すべきは、グローバル化に対する人びとの受け止め方に変化が生じているということである。少し前まで、貿易や投資による世界経済の一体化は、すべての人びとにとって望ましいものと考えられてきたし、今でも完全に否定されたわけではない。

しかし、グローバル化の恩恵をより多く受ける層と恩恵をほとんど感じない層の分断を生み出した。この四半世紀で所得が増えなかったのは、先進国の平均労働者である。問題は、こうした偏りを是正する仕組みが存在していないということ。世界経済は一体化したが、政治は国家単位のままだからだ。一国家の中だったら、グローバル化の恩恵をより多く受ける層に課税し、恩恵をほとんど感じない層に行政経費を施すことが可能になる。しかし、現実は国際機関のもとへ統一されていないので課税することはできない。

そこで、グローバル化による不利益を意識する層は、国家を動かして事態の解決を図ろうとする。そこに、保護貿易を唱えるトランプが大統領に選ばれた理由の一端がある。考えようによっては、歴史の必然だったとも言える（柴山桂太「米中欧の『調停者』をめざせ」Voice9月号）。

［売上高］

売上高 DI は全業種では 3 → 5 で増加した。業種別では、建設業（2 →△ 1）と製造業（4 → 5）、流通・商業（2 → 2）、サービス業（5 → 13）で、サービス業以外はほぼ横ばいであった。次期は 5 → 13 で増加と予想。ただし、前期も 2 ケタの数値を取り戻すと予想したが、5 であった。

自然災害の多い時期だが、売上高 DI は全業種では増加した

2018 年 7 ～ 9 月期の売上高 DI は全業種では 3 → 5 に増加したが、業況判断と同期して今期も小幅に変化した。

業種別では、建設業が 2 →△ 1 で 3 ポイントの減少、製造業が 4 → 5 で小幅増加、流通・商業が 2 → 2 と横ばい、サービス業が 5 → 13 で 8 ポイントの増加である。

「西日本豪雨被害により、マイナス面（キャンセル、飲食店の需要減などの二次災害）と、プラス面（被災地支援に関する発生）の両面が発生した（広島、製氷及び冷蔵倉庫業）」や「9 月 6 日早朝に発生した大震災により、弊社の年間最大の催事が延期になり、9 月の売上高が大幅にダウンする見込みである。急遽、10 月～ 11 月に対応する計画です（北海道、繊維製品・雑貨卸小売業）」と西日本豪雨や台風 21 号被害、そして北海道胆振東部地震と続く、被災地の声が記述から多々聞こえてきた。これから、マイナス面とプラス面から影響を考える必要があろう。

地域経済圏別では、大都市圏では関東が 8 → 7 で小幅減少、北陸・中部が 11 → 19 で 8 ポイントの増加、近畿が 4 → 17 で 13 ポイントの増加である。地方圏では北海道･東北が△ 9 →△ 12 で 3 ポイント減少、中国・四国が 5 → 0 で 5 ポイントの減少、九州・沖縄が△ 2 →△ 6 で 4 ポイント減少である。ここでも、大都市圏が増加傾向と地方圏の減少傾向が鮮明な差をなしている。

企業規模別では、20 人未満が△ 4 →△ 4 で横ばい、20 人以上 50 人未満が 5 →△ 1 で 6 ポイントの減少、50 人以上 100 人未満が 8 → 24 で 16 ポイントの増加、100 人以上が 32 → 32 で横ばいである。企業規模順にきれいに並んでいる。

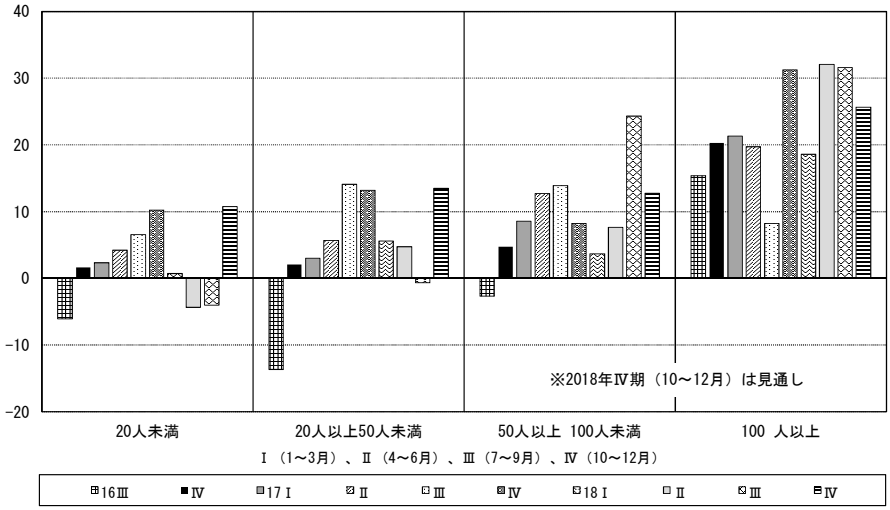
北陸・中部をのぞき、業種別・地域経済圏別は、すべてのカテゴリで増加予想である

2018 年 10 ～ 12 月期の売上高の見通しはどうか。まず全業種でみると、5 → 13 と大幅な増加予測。業況判断 DI、業況水準 DI、経常利益 DI はともに好転するので、順当であろう。

業種別では、建設業が△ 1 → 0 で小幅増加、製造業が 5 → 20 で 15 ポイントの増加、流通・商業が 2 → 11 で 9 ポイントの増加、サービス業が 13 → 18 で 5 ポイントの増加予想である。

地域経済圏別では、大都市圏では関東が 7 → 17 で 10 ポイントの増加、北陸・中部が 19 → 17 で 2 ポイント減少、近畿が 17 → 20 で 3 ポイントの増加予想である。地方圏では、北海道・東北が△ 12 → 2 で 14 ポイントの

企業規模別　売上高 DI の推移



増加、中国・四国が 0 → 9 で 9 ポイント増加、九州・沖縄が△ 6 → 16 で 10 ポイントの増加予想である。地方圏は、ほぼ 10 ポイント以上の増加予想である。

企業規模別では、20 人未満が△ 4 → 11 で 15 ポイントの増加、20 人以上 50 人未満が△ 1 → 14 で 15 ポイントの増加、50 人以上 100 人未満が 24 → 13 で 11 ポイント減少、100 人以上が 32 → 26 で 6 ポイント減少予想の見込みである。

[経常利益]

経常利益 DI は 1 →△ 2 と小幅に。建設業が 2 →△ 1、製造業が△ 5 →△ 7、流通・商業が 2 →△ 2、サービス業が 6 → 6 であった。次期は△ 2 → 11 と 13 ポイントの増加と予想している。

業況判断 DI、業況水準 DI、売上高 DI はすべて好転するが、経常利益 DI は減少

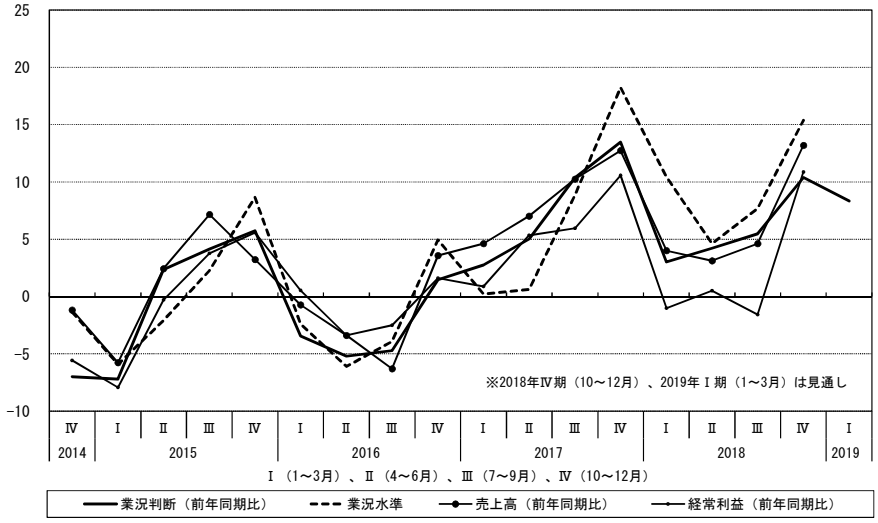
2018 年 7 ～ 9 月期の経常利益 DI(「増加」－「減少」割合）は、全業種でみると 1 →△ 2 と 3 ポイント減少した。仕入単価 DI（「上昇」－「下降」割合）は高水準にあり（40 → 40)、売上・客単価 DI（「上昇」－「下降」割合）がやや上昇したが（10 → 11)、価格差（仕入単価 DI －売上・客単価 DI）はほぼ横ばいである（30 → 29)。特に、製造業の仕入単価 DI は 53 → 53 に高止まりしたが、売上・客単価 DI は 9 → 13 に上昇し、価格差を 40 とした。会員からは、「様々な化学原料を使用しているが、値上げのタイミングがまちまちで全ての価格が決まらないと販売先に対して新価格の提案が出来ず、それまではガマンが続きそう（東京、化学工業薬品製造)」との声もある。価格改定の交渉は困難を伴うものだが…。

業種別では、建設業が 2 →△ 1 で 3 ポイントの減少、製造業が△ 5 →△ 7 で 2 ポイントの減少、流通・商業が 2 →△ 2 で 4 ポイントの減少、サービス業が 6 → 6 で横ばいである。サービス業がのみ横ばいで、他はすべて減少した。

地域経済圏別では、大都市圏では関東が 0 → 1 で小幅増加、北陸・中部が 3 → 1 で 2 ポイントの減少、近畿が 5 → 6 で 1 ポイントの増加である。地方圏では北海道・東北が△ 7 →△ 12 で 5 ポイントの減少、中国・四国が 1 →△ 7 で 8 ポイントの減少、九州・沖縄が 1 → 4 で 3 ポイントの増加である。

企業規模別では、20 人未満が△ 3 →△ 4 で小幅減少、20 人以上 50 人未満が 2 →△ 8 で 10 ポイントの減少、50 人以上 100 人未満が 2 → 7 で 5 ポイントの増加、100 人以上が 13 → 9 で 4 ポイントの減少である。50 人以上 100 人未満のみが増加となった。

業況判断 DI、売上高 DI、業況水準 DI、経常利益 DI の推移

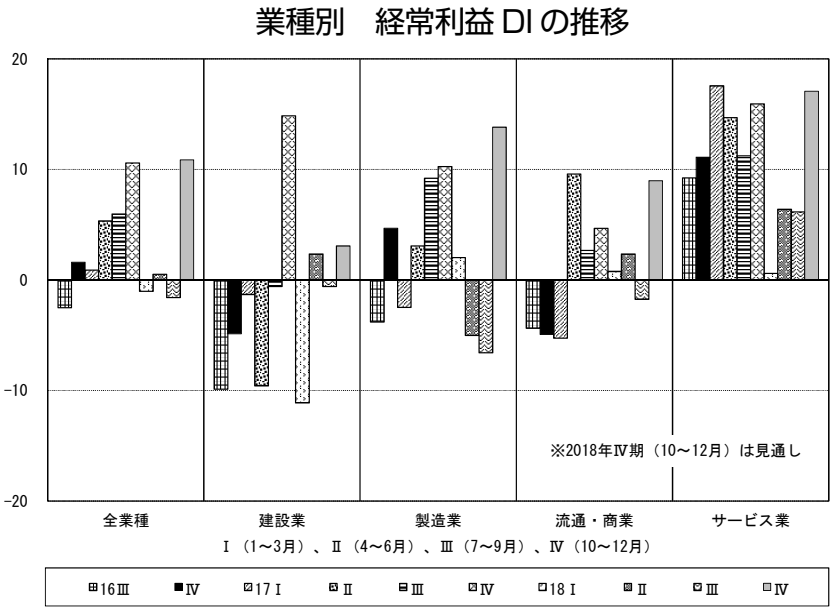


経常利益は製造業が著しい増加という予測

それでは、2018 年 10 ～ 12 月期の経常利益の見通しはどうか。まず全業種でみると、△ 2 → 11 で 13 ポイント増加予想である。

業種別では建設業が△ 1 → 3 で 4 ポイントの増加、製造業が△ 7 → 14

で21ポイントの増加、流通・商業が△2→9で11ポイントの増加、サービス業が6→17で11ポイントの増加の予想である。すべて増加予想であるが、製造業で著しい増加である。



地域経済圏別では、大都市圏では関東が1→18で17ポイントの増加、北陸・中部が1→7で6ポイントの増加、近畿が6→19で13ポイントの増加予想である。地方圏では北海道・東北が△12→3で15ポイントの増加、中国・四国が△7→7で14ポイント増加予想、九州・沖縄が4→16で12ポイント増加という予想である。すべて増加で北陸・中部のみが一桁台で増加予想、後はすべて二桁台の増加予想にあるという予想になる。

企業規模別では、20人未満が△4→13で17ポイント増加、20人以上50人未満が△8→8で16ポイントの増加、50人以上100人未満が7→4で3ポイント減少、100人以上が9→23で14ポイント増加という予想である。50人以上100人未満のみが減少予測で、経常利益DIの2018年7～9月期の値とは真逆になった。

〔Ⅱ〕金融・物価

［金融動向］

地域経済圏別では相反する動きがみられたものの、総じて資金繰りは前期と変わらない水準で推移した。一方、日米の長期金利上昇圧力が高まりつつあることを反映してか、長期資金の借入金利に上昇圧力がかかりつつある。現段階ではそれが借入難度に影響を与えているとは考えにくいものの、今後の金利動向が注目される。

資金繰り余裕感は前期並みの水準が続く

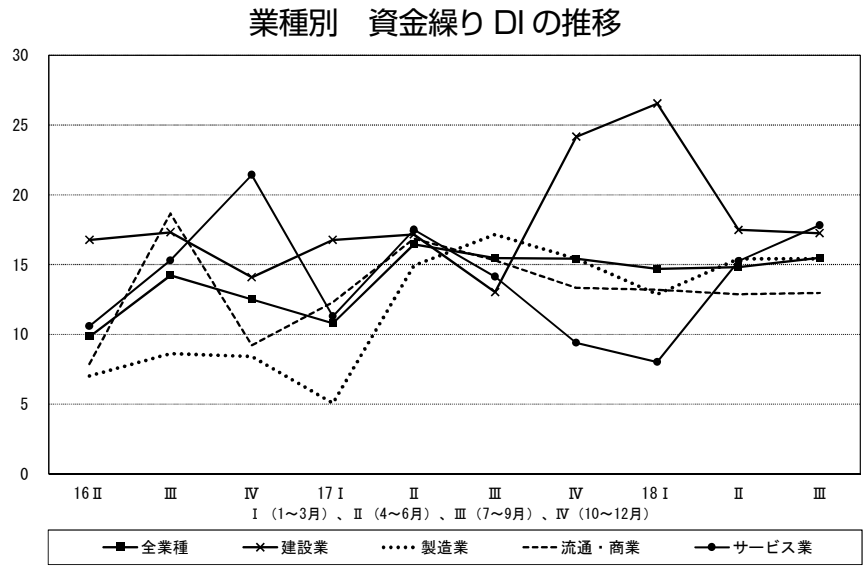
2018年7～9月期の資金繰りDI（「余裕」－「窮屈」割合）は前期から変化なく15であった。

業種別に資金繰りDIの状況をみると、サービス業（15→18）の資金繰り余裕感がわずかに強まったほかは変化なく、建設業（18→17）、製造業（15→15）、流通・商業（13→13）とも前期同様の資金繰り余裕感が続いた。

地域経済圏別では、関東（8→18）の資金繰り余裕感が大きく増したのに対し、近畿（16→8）では余裕感が大幅に失われるなど対照的な動きがみられた。そのほか、北海海・東北（12→12）、北陸・中部（20→20）、中国･四国（17→19）、九州･沖縄（14→13）の各地域は前期並みの水準で推移している。

企業規模別にみた資金繰り動向では、100人以上（39→33）の資金繰り余裕感がわずかに失われた

ほかには大きな変化は見られず、20 人未満（△ 2 → 0)、20 人以上 50 人未満（26 → 24)、50 人以上 100 人未満（32 → 32）は前期同様の水準が続いた。



借入金利の上昇圧力が強まるも、借入難度に影響みられず

日米の長期金利上昇圧力が高まりつつあることを反映してか、長期資金の借入金利 DI に上昇圧力がかかっている。借入金利 DI（「上昇」－「低下」割合、前期比）は、短期資金（△ 12 →△ 11）で前期同様の水準が続いたものの、長期資金（△ 14 →△ 11）についてはわずかに上昇圧力がかかっている。短期的にはわかりにくいものの、この 2 年ほどのあいだに長期資金、短期資金とも上昇圧力が高まっていることが明らかである。業種別にみると、今期では建設業の短期借入金利（△ 15 →△ 7）および長期借入金利（△ 21 →△ 9）の上昇圧力がもっとも強かったことが特筆される。地域経済圏別では、中国・四国で短期資金（△ 18 →△ 7）および長期資金（△ 19 →△ 11）とも金利の上昇圧力が強まっており、次期以降が注目される。さらに企業規模別では、すべての企業規模において長期資金の金利上昇圧力が強まっている点が確認できる。

とはいえ、こうした金利動向が借入難度に与える影響は限定的である。借入難度 DI（「困難」－「容易」割合）をみると短期資金（△ 40 →△ 41)、長期資金（△ 39 →△ 39）とも前回の調査からほとんど変化していない。

また、借入金の有無（「有り」の割合）も前期から 1.8 ポイント増加して 78.4％となった。78％台に達したのは 2015 年 10 ～ 12 月期以来ほぼ 3 年振りである。借入金の増減 DI（「増加」－「減少」割合）をみると、短期資金（△ 18 →△ 19）はほぼ前期並みの水準が続いたのに対し、長期資金（△ 30 →△ 25）はわずかに増加している。長期資金の借入増加幅は、建設業（△ 44 →△ 24）とサービス業（△ 41 →△ 28）で特に大きかった。

なお、受入手形期間 DI（「短期化」－「長期化」割合、前期比）は横ばいで推移した。

［物価動向］

仕入単価 DI、売上・客単価 DI とも前期よりも同じだけ上昇したため、両者の格差は 3 期連続で変化がなかった。次期は、仕入価格の上昇圧力がやや弱まり、売上価格はわずかに上昇するとの見方が強く、収益環境の改善が期待される。とはいえ、災害などの影響をうけた価格変化も考えられるため、価格管理には引き続き注意を払う必要がある。

仕入価格の上昇は前期並みも、経営上の問題点として挙げられる割合は増加

2018 年 7 ～ 9 月期の仕入単価 DI（「上昇」－「下降」割合）は、前期から変わらず 40 となった。米国の対イラン制裁再発動にかかわる原油価格高騰に起因したガソリン価格上昇をはじめ、素材・原材料価格の高止まりを受け、仕入価格は依然として上昇圧力を受けている。このことは、DI 値が前期同様であったにもかかわらず、経営上の問題点として指摘する企業が大きく増えたことに反映されている。

業種別にみると、サービス業（26 → 32）で仕入単価の大幅な上昇がみられたのをはじめ、製造業（53 → 53）、流通・商業（32 → 32）でも前期から引き続きの強い仕入価格の上昇圧力がかかっている。ただし、建設業（43 → 39）の仕入価格の上昇圧力はわずかに弱まっている。企業規模別では、20 人以上 50 人未満（38 → 43）、100 人以上（44 → 45）でわずかに仕入価格の上昇圧力が強まったものの、20 人未満（40 → 37）、50 人以上 100 人未満（43 → 41）の上昇圧力は幾分弱まった。

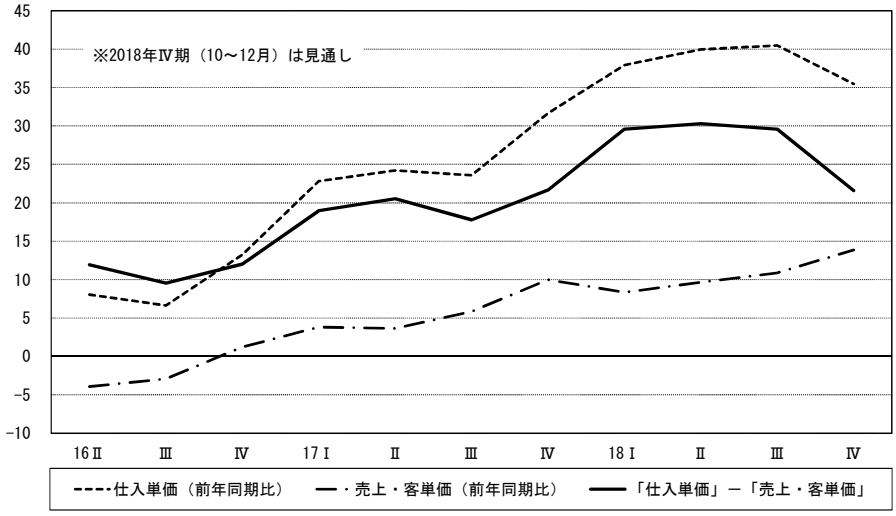
売上単価も前期並みが続く

売上・客単価 DI（「上昇」－「下降」割合）もまた、前期と変わらずに推移して 11 となった。

業種別にみると、前期で大幅に上昇した建設業（12 → 10）の売上･客単価の上昇スピードが鈍り、サービス業（14 → 10）の単価上昇テンポもわずかに落ちたが、製造業（9 → 13）、流通・商業（7 → 9）の売上･客単価の上昇圧力は高まる結果となった。企業規模別では 20 人以上 50 人未満（5 → 10）で売上･客単価の上昇がみられたが、そのほかの 20 人未満（14 → 13）、50 人以上 100 人未満（4 → 4）、100 人以上（13 → 13）の各層は前期同様の水準で推移した。

仕入単価 DI、売上・客単価 DI ともほぼ変わらずに推移したため、両者の格差は 3 期連続の 30 ～ 29 となった。とはいえ、サービス業では仕入単価が上昇する一方、売上・客単価の上昇スピードが鈍化して収益環境が脅かされていることがうかがえる。ただし、業種の特質に応じて特定商品の価格変化の影響を被ることはありうるため､全体として格差に変化がなかったからといって楽観視はできない｡次期は、仕入単価の上昇はわずかに鈍る一方、売上・客単価は幾分上昇するとの見方が強いが、食料品価格の上昇の影響をはじめとする災害などの影響、国際環境の変化を受けた貿易商品の価格変化なども考えられることから、価格管理には引き続き注意を払う必要がある。

仕入単価 DI、売上・客単価 DI とその差の推移（全業種）

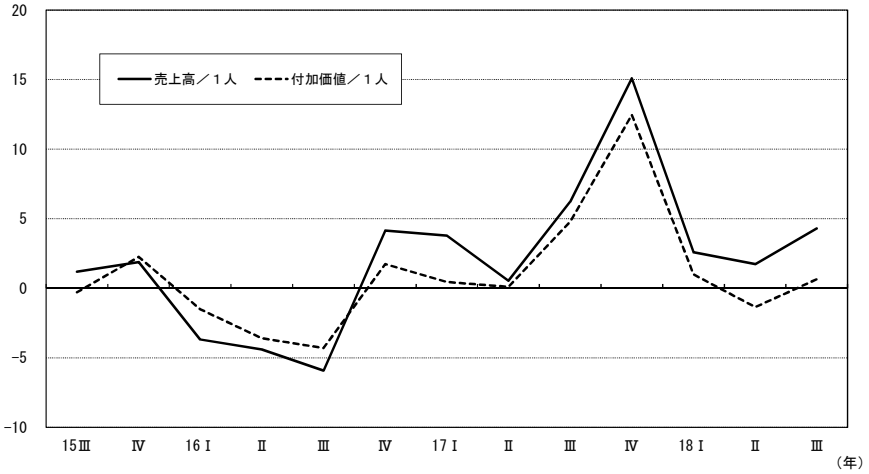


〔Ⅲ〕生産性・雇用

［生産性］

一人当たり売上高 DI は 2 → 4 とわずかに上昇し、一人当たり付加価値 DI も△ 1 → 1 と辛うじて水面上に浮上した。前期、大きく悪化したサービス業は、一人当たり売上高 DI は 1 → 15、一人当たり付加価値 DI は△ 2 → 8 と、ともに 10 ポイント以上の改善となった。

一人当たり売上高DI及び一人当たり付加価値DI(前年同期比)



一人当たり売上高 DI、一人当たり付加価値 DI ともにわずかに上昇

一人当たり売上高 DI(「増加」－「減少」割合) は、前期より 1 → 4 とわずかに上昇し、水面上を推移している。2 期連続「減少」側で推移していた建設業は、△ 4 → 4 と今期は「増加」側に転じた。前期 10 ポイント近く減少したサービス業も、今期は 1 → 15 と盛り返している。おおよそ、売上高 DI と連動した動きになっている。

また、一人当たり付加価値 DI（「増加」－「減少」割合）は、2016 年 7 ～ 9 月期以来 7 期ぶりに水面下に沈んだが、今期は△ 1 → 1 とギリギリではあるが、水面上に顔を出した。ただし、業種別にみると、建設業が△ 7 → 5、サービス業が△ 2 → 8 とプラス側に転じた一方で、製造業は 0 →△ 3、流通・商業が 2 →△ 2 と、水面下に沈んでいる。

企業規模別にみると、100 人未満のみ一人当たり売上高 DI は 25 → 28、一人当たり付加価値 DI は 10 → 13 と好調である。

［雇用］

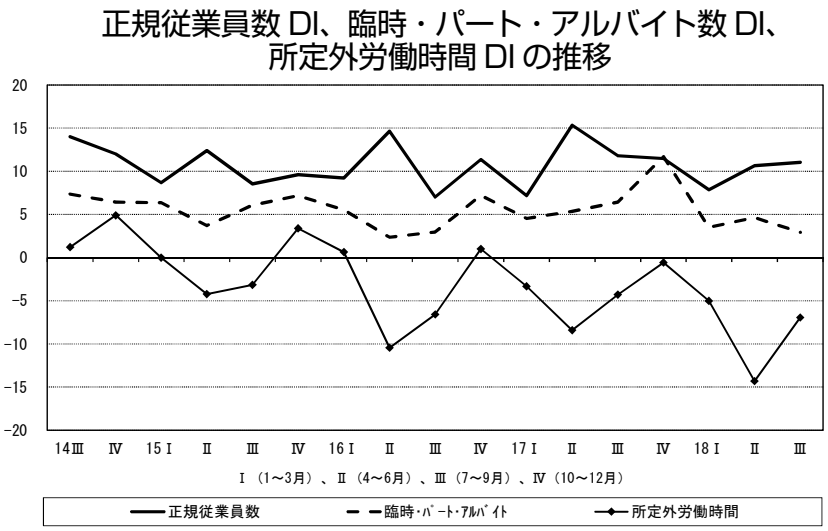
正規従業員数 DI は 11 → 11 と横ばいであったが、臨時・パート・アルバイト数 DI は 5 → 3 と 2 ポイント減少した。所定外労働時間 DI は△ 14 →△ 7 と改善するも水面下にある。人手の過不足感 DI は、△ 48 →△ 43 →△ 47 と今期再び不足感が強まった。

正規従業員数 DI、臨時・パート・アルバイト数 DI は「増加」側を推移

正規従業員数 DI（「増加」－「減少」割合）は業種計で 8 → 11 → 11 と、安定的に「増加」側を推移している。臨時・パート・アルバイト数 DI（「増加」－「減少」割合）も、4 → 5 → 3 と、わずかに下げたとはいえ今期も「増加」側を推移している。業種別にみると、正規従業員数 DI については建設業（9 → 9）と製造業（14 → 15）はほぼ横ばい、サービス業は 12 → 17 と増加している。一方、流通・商業は、7 → 5 とわずかに減少した。企業規模別にみると、20 人以上 50 人未満で 14 → 7 と勢いをなくしているものの、他の企業規模では増加している。とくに、50 人以上 100 人以上規模は

14→22と大きく伸びている。

臨時・パート・アルバイト数DIについて業種別にみると、建設業が△1→1と水面上に浮上した一方で、流通・商業は2→△3と水面下に沈んだ。企業規模別にみると、50人以上100未満で4→12と持ち直したものの、他の企業規模では水面上にとどまっているとはいえ、いずれも前期より「減少」側に転じている。

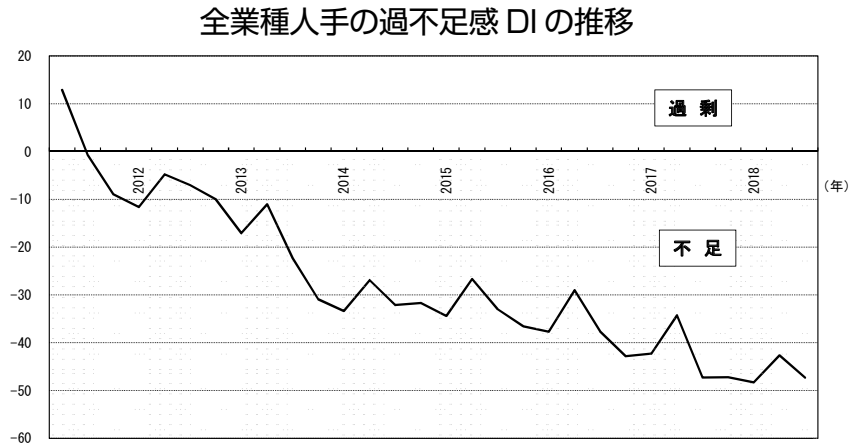


所定外労働時間DI（「増加」－「減少」割合）は、前期よりも△14→△7と増加したが「減少」側を推移している。年間を通じて時期による「増加」「減少」の波があるが、ここ3年間の傾向を見てみると、所定外労働時間は減少傾向にあるようだ。各時期の回答割合に着目してみると、「不変」と回答する企業はおおよそ6割で推移しているが、「減少」と回答する企業の割合がわずかに増加しつつある。「働き方改革」などによる社員の労働環境改善への取り組みが出ている影響も考えられる。業種別では建設業が△16→△10、製造業が△9→△3、流通・商業が△17→△7、サービス業が△16→△10、企業規模別でも全規模で前期より増加方向となったが、年ベースの傾向でみると、所定外労働時間は減少傾向にある。

人材不足感の高まりは依然おさまらず

人手の過不足感DI（「過剰」－「不足」割合）は、2017年7～9月期より△47→△48→△42→△47と△40台が続き、依然不足感が強い。企業規模別にみると、規模が大きくなるほど不足感が強くなる傾向は今期も継続している。とくに100人以上では△58→△71と極めて強い不足感となっている。

今後の景況はトランプ貿易戦争や来年秋の消費税引き上げといった要因が絡むため不透明であるが、リーマン・ショックの時期を除けば、2000年代に入って以降、人材不足の傾向は年々強まってきている。この慢性的な人材不足の状況に対して、個別企業の努力ももちろん求められるであろうが、それだけで対応しきれるものではなくなってきていると捉えられる。少子高齢化の進行という構造的な課題を前提として、就労意欲の高い高齢者や出産・育児といったライフ・イベントを機にいったん労働市場から退出した女性などに、地域に根差した中小企業から「働きやすさ」と「働きがい」をいかに提供してい

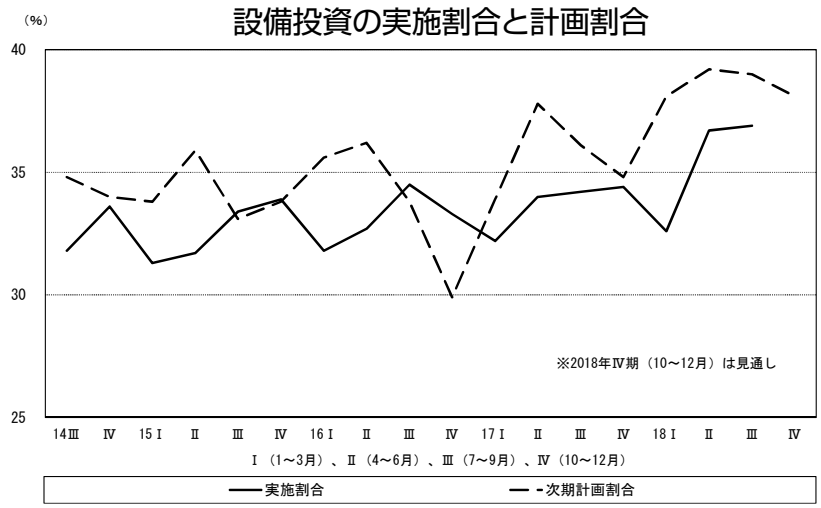


くかが、これまで以上に重要になってくるであろう。

とはいえ、個別の中小企業が持つリソースには限界がある。そのため、地方自治体や政府等による支援が必要であることは論を待たない。だが、これまでの中小企業支援対策は、そもそもどのようなメニューがあるかを包括的につかみづらく、手続きも複雑かつ煩雑である等、改善の余地があるものが少なくない。今後の対策に求められるのは、メニューの充実だけでなく、「使い勝手の良さ」ではないだろうか。例えば、複数制度への同時申請の要件の柔軟化や、支援の適用範囲の拡大、さらに中小企業支援対策のワンストップサービスや「雇用対策のコンシェルジュ」的役割を担う人材の配置等も「使い勝手の良さ」の一つといえるだろう。

〔Ⅳ〕設備投資

設備の不足感は若干緩和されたが、設備投資実施割合が30％台後半を堅持している。ただし、前期における計画割合に今期の実施割合が達していない息切れ状態が続いており、積極的な設備投資力が全体をリードする状況にはない。一方、6割強を占める次期設備投資を行わない企業の多くは「当面は修理で切り抜け」ており、その理由を「採算の見込みなし」とする動きも出はじめている。



設備投資実施割合の30％台後半が続いているが

今期の設備投資実施割合は36.9％と前期比0.2ポイント上昇した。しかし、前期の次期計画39.0％を上回っているわけではない。

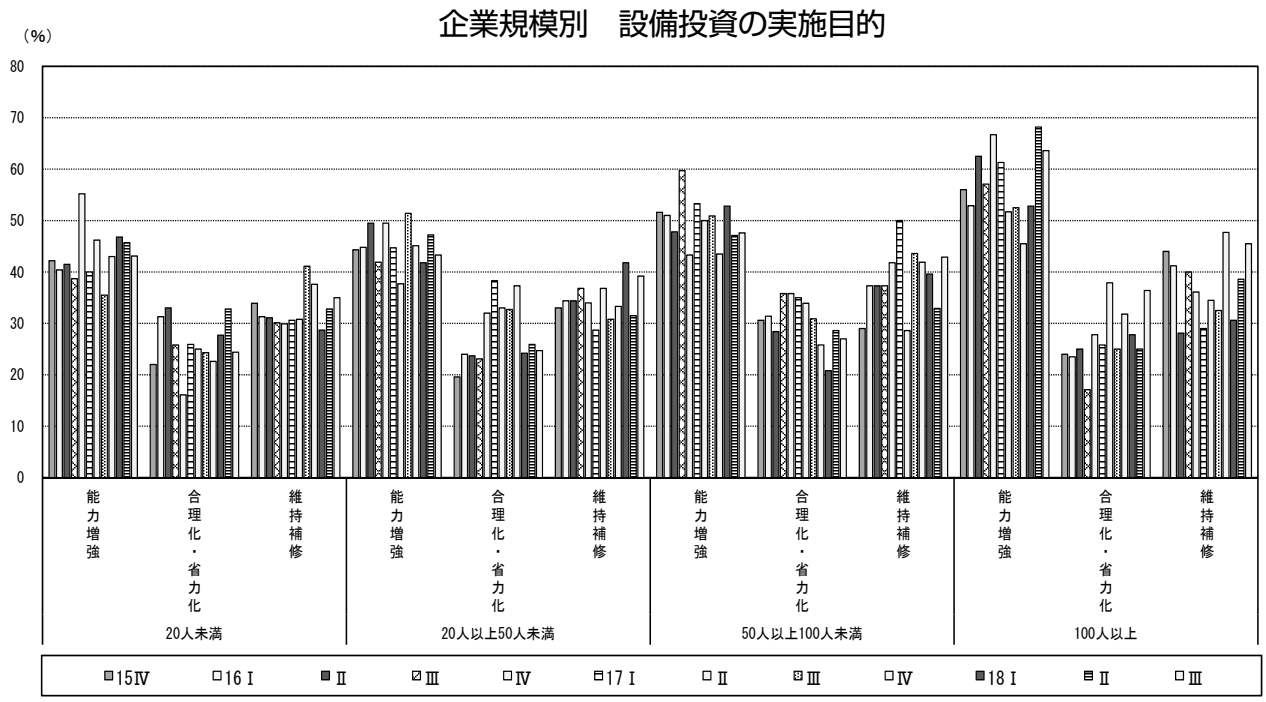
今期の実施割合が前期の次期計画を下回る傾向は1年半以上続いており、業種により異なる動きを示している。

実施割合を4業種別でみると、今期全体をリードしたのはサービス業で30.1％→39.2％と9ポイントもの急増であった。しかし、次期は29.1％と今期の勢いは続かない。これに対して製造業は今期40.6％→37.7％に落ちたが、次期は48％と他の業種と10ポイント以上上回る計画割合で、設備投資の牽引役となっている。

実施目的では「維持補修」が再上昇し、「能力増強」「合理化・省力化」が若干低下した

設備投資の中身をみていこう。まず設備投資実施方法は「現物とリースの両方」（14.5％→17.0％）のポイント増以外は大きな変化はみられない。これは製造業が11.0％→17.8％と増大したことによる。「リース」は流通・商業だけが26％と突出している。

設備投資の実施内容においては、「自動車等運搬手段」「工場」の増大と「土地」の低下が前期からの変化である。「自動車等運搬手段」は、サービス業（18.2％→30.4％）、建設業（45.0％→53.8％）で伸びており、「工場」はサービス業（3.6％→7.2％）、製造業（8.1％→11.0％）の寄与がみられる。



「土地」は建設業（13.3％→3.8％）の低下が著しい。

設備投資の実施目的では、「維持補修」と「能力増強」、「合理化・省力化」の3項目のせめぎ合いが前期から続いている。「維持補修」は32.8％→38.7％と浮上した一方、「能力増強」は49.3％→46.8％、「合理化・省力化」は29.0％→26.6％という動きであった。

業種別で実施割合の高い順からみていくと、サービス業では「新製品・製品高度化」が3.7％→16.2％と急増した。製造業では「能力増強」が44.2％→52.8％と1年半ぶりに50％台に達した。この背景には人手の過不足感DIで最も不足感が高くなっており、具体的な業務への対応という面が反映していよう。これら2業種に対して、今期の流通･商業と建設業は「維持補修」の割合が高くなっている。

設備投資の実施目的においては、「能力増強」と「維持補修」あるいは「能力増強」要素と「維持補修」要素の割合が変化しながら推移している。

計画なし理由は「当面は修理で切り抜ける」動きが軸に――「いらだち」醸造中か

次期に設備投資計画がないと回答している約6割の企業の「計画なしの理由」をみてみると、「当面は修理で切り抜ける」が42.1％（前期42.8％）、「その他（ほとんどが次期に設備投資の必要性を感じていないという回答）」が31.4％（前期28.2％）、「自業界の先行き不透明」が12.6％（前期14.9％）、「投資しても採算の見込みない」が12.6％（前期11.4％）となった。「当面は修理で切り抜ける」は横ばいだが、「その他」が3.2ポイント増大している。さらに「自業界の先行き不透明」微減したものの「投資しても採算の見込みない」が微増している。

設備投資をしなければならない時期にきたとはいえ、現実的には実行したくても「できる環境にない」という歯がゆさや、いらだちを暗に示した状態ともとらえられる。

地域経済圏別では全地域で30％越え続き、企業規模別では規模による差が拡大

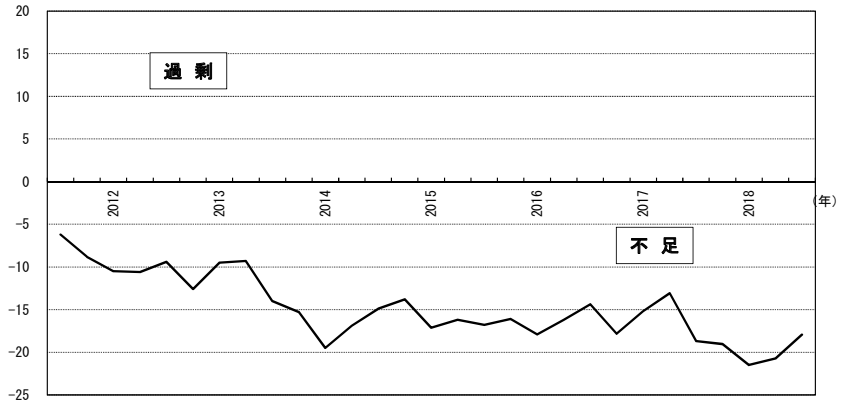
今期の設備投資実施割合を地域経済圏別にみると、景況感が他地域より良好な北陸・中部と近畿の2地域が40.8％、40.6％と40％台に浮上した。40％台は北陸・中部では2016年7～9月期以来2年

ぶり、近畿では前期から引き続いている。他方関東は 31.7％と 6 地域中最低を記録している。関東の最低は 2017 年 4 ～ 6 月期以来のこととなる。

企業規模別では、これまでの傾向と同様に、企業規模に比例して実施割合も高くなっている。しかも、その差が拡大している。具体的には、20 人未満は 31.2％、20 人以上 50 人未満 34.8％、50 人以上 100 人未満 45.4％、100 人以上 60.8％と、100 人以上は 60％台に達した。

企業規模 100 人以上の企業は過去 1 年設備投資割合が 50％台半ば以上を記録しているだけでなく、投資目的の「能力増強」も 3 期連続で 50％を越えており（この 2 期は 60％越え）、設備投資へのエンジンがかかってきたとみられる。一方で 20 人未満の企業規模における設備投資実施割合は、今期は 30％を超えたが、過去 3 年間以上にわたって 20％台が続いていた。これは設備投資をめぐる問題（活発化しない）のしわ寄せ＝矛盾がこの企業規模群に押し寄せていると推察される。

全業種設備の過不足感 DI の推移



設備の過不足感 DI はマイナス 20 台から若干緩和へ

設備の過不足感 DI は△ 21 →△ 18 と不足感が若干緩和した。業種別にみると、製造業（△ 28 →△ 27）の不足感の高さが際立っており、サービス業（△ 23 →△ 11）、建設業（△ 17 →△ 11）は不足感が緩和したしたものの、流通・商業（△ 13 →△ 17）は唯一不足感を増大させている。

地域経済圏別では、△ 10 台が 3 地域（北海道・東北、北陸・中部、九州・沖縄）、△ 20 台が 3 地域（関東、近畿、中国・四国）とに分かれた。

企業規模別では 20 人未満（△ 14）と 100 人以上（△ 27）では 13 ポイントもの差が存在している。100 人以上は 2017 年 10 ～ 12 月期から 3 期連続で不足感を増大している。

中小企業の設備投資をめぐる状態は、曇天状態から脱しておらず、設備投資に対して積極的な企業群と積極的になりきれない企業群が混在する中で熾烈なつば競り合いが展開されている。今後グローバルな世界経済の動き、たとえばトランプ・リスク等を考慮に入れると、日本経済は自主的経営努力を前提とした多様で力強い中小企業政策を経済政策の軸に据えることが求められる。

〔V〕業種別動向

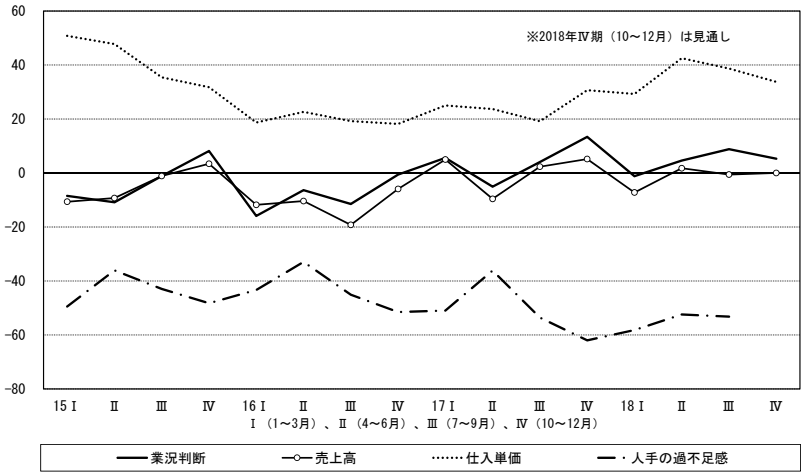
（a）建設業

今期の建設業は業況判断 DI が幾分上昇するものの、これ以外の主要な経営指標は悪化傾向を示した。仕入単価の高止まりの状態や人材不足の状態は継続している。次期については、業況水準 DI や経常利益 DI が改善する見通しであるが、業況判断 DI はやや後退するなど楽観視できない状況である。

仕入単価の高止まりと人材不足の状態が今期も継続

建設業の業況判断 DI は、5 → 9 と上昇するものの、業況水準 DI は 13 → 6 に後退した。また、売上高 DI と経常利益 DI は、それぞれ 2 → △ 1 とマイナスの水準に転じた。さらに、採算水準 DI も 35 → 27 と 8 ポイント低下した。このように、今期の建設業における主要指標は全体として低調に推移した。

建設業の主要指標
（業況判断 DI、売上高 DI、仕入単価 DI、人手の過不足感 DI）



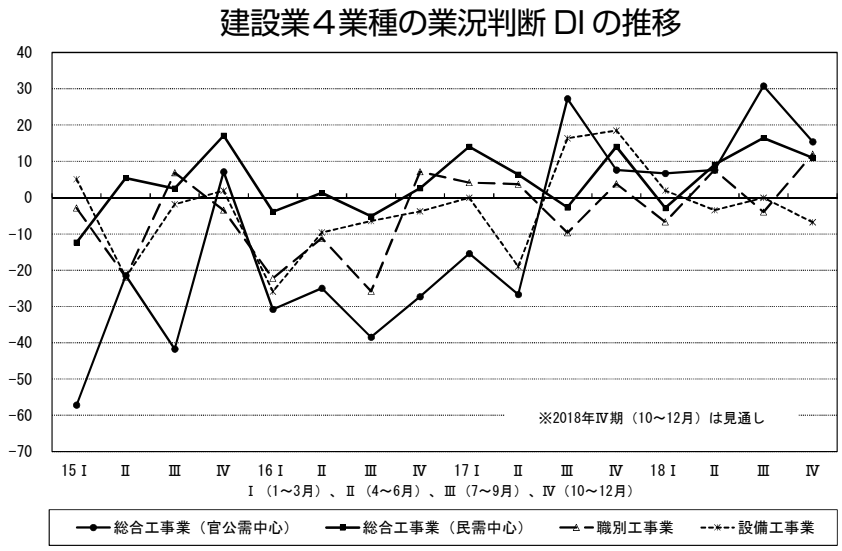
この間、経営を圧迫する要因となっている仕入単価や人材不足の状態は継続している。仕入単価 DI は 43 → 39、人手の過不足感 DI は△ 52 →△ 53 となっている。今期も人材不足に関する深刻な声が寄せられている。「人材不足が受注促進の弊害となっている。新規工事が見えている状況下で、歯がゆい思いであります（青森、総合建設業）」や、「人材不足。人がいれば受注高はかなり伸びる（機械器具設置工事、東京）」といった意見など、人材不足が経営の足かせになっていることがうかがえる。

また、今期は西日本豪雨災害の復旧に関する意見も数件、寄せられている。国土交通省と緊急時対応の契約をしていた建設業者は、「洪水警報発令時から待機し、パトロール巡視、土のう積み、廃水ポンプ車の稼働など、一週間、全社員で対応することになった。被害も大きく広域であり、酷暑のなかでの作業だったので社員間のローテーションと健康管理に気をつかった」とのことである。近年、国内各地で大規模な自然災害が発生しているが、改めて地域の建設業者が災害時の人命救助や復旧に不可欠な存在であることが確認された。こうした点からも地域の建設業の振興が重要であることが示唆される。

さて、次期（2018 年 10 ～ 12 月期）については、業況水準 DI が 5 → 18 と大幅に改善する見通しである。また、経常利益 DI は△ 1 → 3 と水面下を脱することが期待されている。しかし、業況判断 DI は 6 → 5 とやや後退し、売上高 DI は△ 1 → 0 とほぼ今期並みの水準で推移する見通しである。

職別工事業と設備工事業の主要指標の多くで陰りがひろがる

ここからは、建設 4 業種ごとに業況等をみていきたい。まず、総合工事業（官公需中心）は、業況判断 DI と業況水準 DI が改善するものの、売上高 DI や経常利益 DI、採算水準 DI が悪化した。このうち、売上高 DI と採算水準 DI は、プラスの水準からマイナスの水準へと落ち込んだ。次に、総合工事業（民



需中心）は、業況判断 DI と採算水準 DI が上昇したが、業況水準 DI は後退し、売上高 DI と経常利益 DI はほぼ前期並みの水準で推移した。前期は好調であった総合工事業（民需中心）も、上昇基調がやや鈍化した。

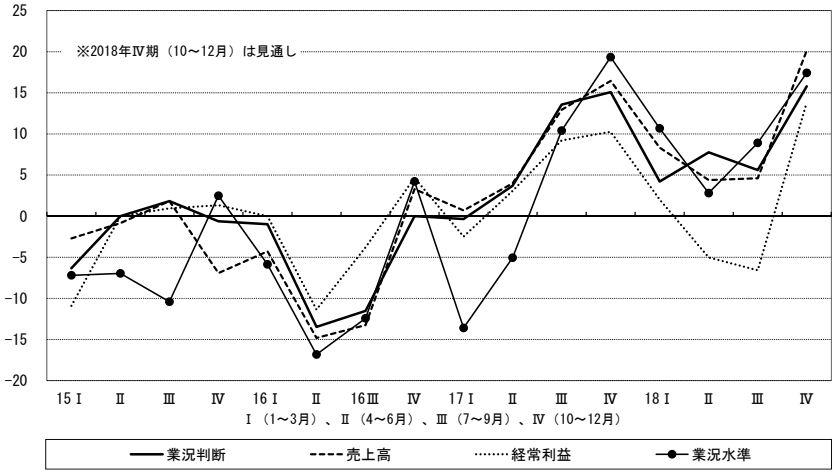
職別工事業は、売上高 DI は前期並みの悪化水準で推移し、業況判断 DI はプラスからマイナスの水準に落ち込んだ。業況水準 DI や経常利益 DI、採算水準 DI もそろって悪化した。最後に、設備工事業は、業況判断 DI が幾分改善するものの、業況水準 DI は前期同様の水準で推移し、売上高 DI や経常利益 DI、採算水準 DI が悪化傾向をたどった。

（b）製造業

業況判断 DI は前期比 3 → 6 と改善、一方前年同期比 8 → 6 とやや悪化。業況水準 DI は 3 → 9 と 2 期連続悪化から改善に転じた。売上高 DI は 4 → 5 と横ばい、経常利益 DI は△ 5 →△ 7 とやや悪化、生産量 DI、出荷量 DI は改善、と数字が入り乱れている。経営上の問題点では従業員不足、仕入単価の上昇、人件費の増加が 3 割を超え、コスト上昇が懸念される。今後については、次期業況判断 DI は 16、次々期 16 など高い水準となっているが、世界経済の変化など一定の警戒感も必要である。

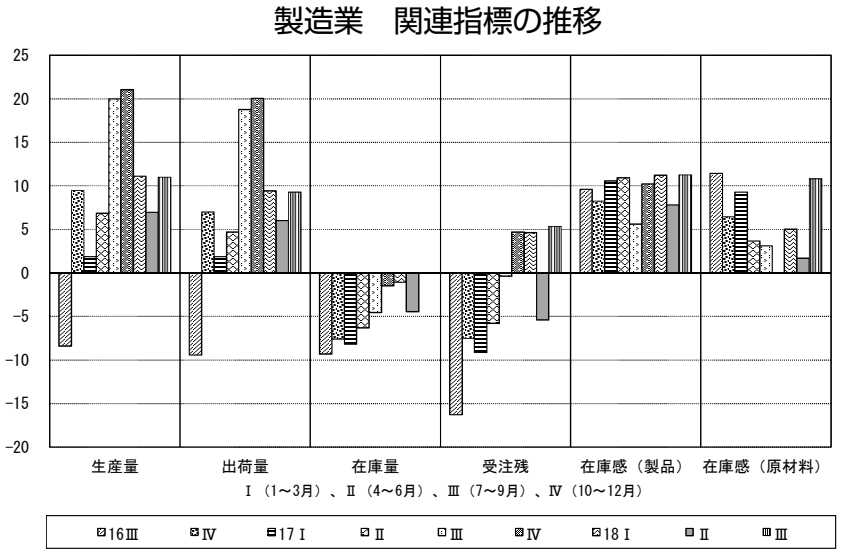
見えにくい業況改善・悪化が入り乱れる

製造業における前期比の業況判断 DI は、2 期前（2018 年 1 ～ 3 月）△ 4 → 3 と 7 ポイント改善し、今期は 6 と改善が続いた。前年同期比の業況判断 DI は 4 → 8 → 6 とやや悪化した。一方、業況水準 DI は、11 → 3 → 9 と改善した。なお、前期 4 ～ 6 月期の業況判断 DI の次期見通しは 11、実績は 6 と見通しを下回ったが、業況水準の次期見通しは 3 で実績は 9 だったので、見通しを上回った。



他の指標では、売上高 DI、生産量 DI、出荷量 DI は 8 → 4 → 5、11 → 7 → 11、9 → 6 → 9 と、それぞれ前期は低下したが、今期は改善した。一方、一人当たり売上高 DI は 4 → 2、一人当たり付加価値 DI は 0 →△ 3 とやや悪化した。また、前期比の経常利益 DI は、△ 2 →△ 1 →△ 6 と悪化、前年

同期比の経常利益 DI は 2 →△ 5 →△ 7 へと悪化が続いた。採算水準 DI は、33 → 42 と上昇した。以上のように今期の製造業は、改善、悪化、横ばいの数字が入り乱れ、動向が見えにくい。ここ数年、業況は上下するが、大きく改善も悪化もせずトレンドが見えにくい状況が今期も続いている。



次期以降への期待は強い

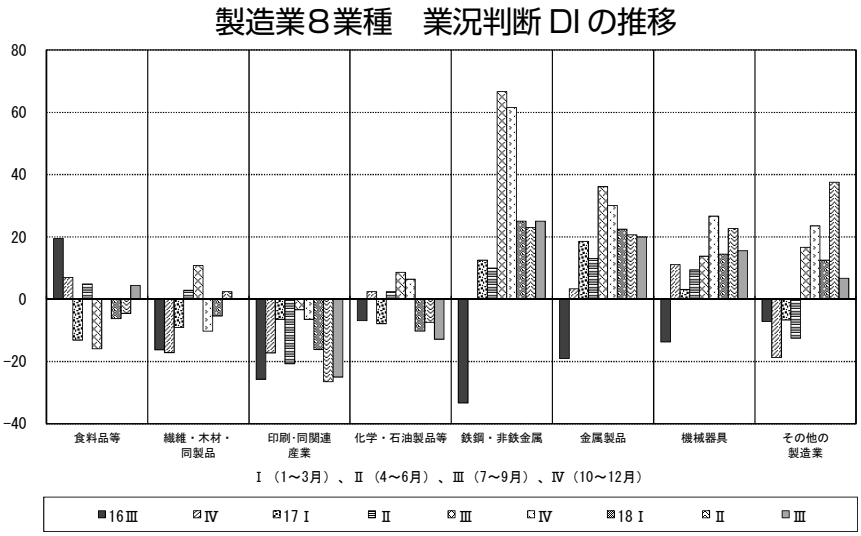
今期は改善、悪化が入り乱れているが、次期以降については強気の見方である。業況判断 DI は、次期見通し（2018 年 10 ～ 12 月）が 16、次々期見通し（2019 年 1 ～ 3 月）も 16、次期見通しの業況水準 DI は 17、売上高 DI は 20、経常利益 DI は 14 である。日銀短観（2018 年 9 月）の製造業中小企業の最近の業況判断は 14、先行きは 11 と低下しているのに対し、DOR の先行きは強気である。

強気の背景にあるのは、生産量 DI、出荷量 DI が今期改善を見せたこと、そして前期△ 5 と大きく落ち込んだ受注残 DI が 5 と大きく改善したこと、など仕事量が増えていることが影響していると考えられる。

業種別、企業規模別の動向

業況判断 DI を製造業 8 業種別にみると、印刷・同関連産業△ 25、化学・石油製品製造業△ 13、繊維・木材・同製品製造業 0 以外は、食料品等製造業 4、鉄鋼・非鉄金属製造業 25、金属製品製造業 20、機械器具製造業 16 とプラスとなった。特に、食料品等製造業は前期△ 5 から 9 ポイントの上昇である。次期の見込みは、印刷・同関連産業△ 4、繊維・木材・同製品製造業 3 以外は 2 桁となっており、特に食料品等製造業は 22 と大幅な伸びが見込まれている。

業況水準 DI は、印刷・同関連産業が△ 44 →△ 37、繊維・木材・同製品製造業△ 5 →△ 12、食料品等製造業△ 9 →△ 20 と水面下で動いているが、他は化学・石油製品等製造業△ 3 → 15、鉄鋼・非鉄金属製造業 46 → 25、金属製品製造業 19 → 31、機械器具製造業 19 → 32 と大きくプラスとなった。食料品等製造業が、業況判断 DI では改善を見せたが、今期の業況水準は悪化。次期予測は、印刷・同関連産業△ 26、食料品等製造業 2、繊維・木材・同製品製造業 0 と低い数値なのに対し、鉄鋼・非鉄金属製造業 42、金属製品製造業 51、機械器具製造業 30 と高い。



企業規模別では、業況判断 DI で 20 人未満が 3 →△ 7 と悪化、20 人以上 50 人未満 12 → 14 とやや改善、50 人以上 8 → 14 と改善、業況水準 DI で 20 人未満が△ 7 →△ 8 と水面下で横ばい、20 人以上 50 人未満 5 → 10 と改善、50 人以上 13 → 34 と大きく改善となっており、20 人未満が苦戦している。次期見通しは、業況判断 DI は 20 人未満 13、20 人以上 50 人未満 19、50 人以上 15 といずれも改善を見込んでいる。業況水準 DI の見通しはそれぞれ 7、20、27 と 50 人以上は数値が低下しているが、高い水準になっている。

課題は人材不足とコストアップ

経営上の問題点で 3 割を超えたのが、「従業員の不足」(39%)、「仕入単価の上昇」(35%)、「人件費の増加」(32%）だった。順番は異なるが、上位 3 項目は前期と同じである。

正規従業員数 DI は 15、臨時・パート・アルバイト数 DI が 8。人員を増やしている企業は多いが、人手の過不足感 DI は△ 34 →△ 44 と不足感はますます強まった。

仕入単価DIは、51→53→53と高止まり状態になっている。売上・客単価DIが9→9→13と安定しているものの、仕入単価の上昇には追いついていない。次期見通しも47と厳しい。

今後の見通しには一定の警戒感も

今期の業況を示す数値は改善、悪化、横ばいが入り乱れ、トレンドが見えにくい状況にあった。一方、仕入単価や人件費の上昇と高止まりが進んだ影響で経常利益 DI は前期比、前年同期比とも悪化を見せた。

こうした状況ではあるが、生産量 DI、出荷量 DI、受注残 DI が比較的好調であり、次期以降の見通しは強気であった。しかし、2018 年度後半については、米中貿易関税戦争、米国中間選挙、日米のやや高めで推移している株価の動向などに注目し、常に一定の警戒感をもって対応していくことが必要である。

（c）流通・商業

流通・商業の主要指標は横ばい、悪化が混在するが、次期は持ち直す見通し。上昇傾向の続く仕入単価 DI は 32 と横ばい、売上・客単価は今期 2 ポイント上昇で 9 となったが、上昇分すべてを転嫁することはむずかしい状況。流通・商業 5 業種では運輸業が好調だが、仕入単価の上昇圧力と人材不足で厳しい環境が続く。

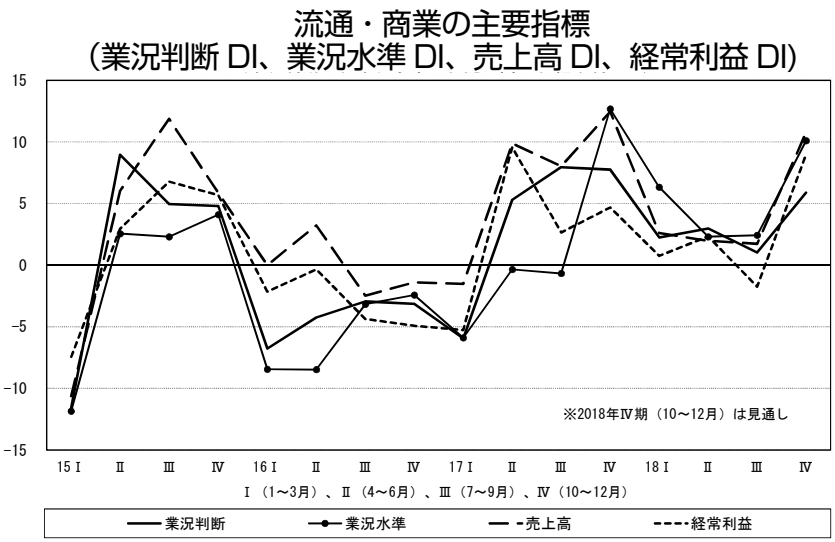
度重なる災害や猛暑が、消費低迷、採算悪化を招く

2018 年 7 ～ 9 月期における流通・商業の主要指標は横ばい、悪化が混在するが、次期は持ち直す見通しだ。すなわち、業況判断 DI は 3 → 1 とわずかに悪化、業況水準 DI は 2 → 2 と横ばいだが、次期の業況判断 DI は 6、業況水準 DI は 10 と改善見込み。売上高 DI は 2 → 2 で横ばい、経常利益 DI は 2 →△ 2 で 4 ポイント悪化した。次期見通しは売上高 DI が 11、経常利益 DI も 9 と持ち直す見込み。

他方、このところ上昇が続く仕入単価 DI は 32 → 32 で横ばい、次期は 30 と若干落ち着く見通しだ。また、売上・客単価 DI は 7 → 9 と上昇、次期も 13 と上昇傾向にある。2016 年 7 ～ 9 月期の 2 を底に上昇を続けてきた仕入単価 DI は、2018 年 1 ～ 3 月期の 34 を山に高値基調が続いており、売上・客単価も同様に上昇しているものの、上昇分をすべて価格転嫁することが難しい状況となっている。「仕入価格（袋製品他、プラスチック製品全般）が高騰し、価格転嫁をしておりますが、新たな仕入先の開拓に取り組み中です（広島、卸売販売)」といった声もある。

今年の夏は記録的な高温の続く猛暑となった。夏物商材の販売拡大が期待されたが、今年の暑さは異

例であったため、消費者は外出を控えるという動きとなった。また、度重なる災害や暑さによる野菜の高騰、原油高に伴う電気、ガスの値上げは、家計の節約志向をさらに加速させた。そのため、暑さや夏のボーナスによる消費拡大は全くの期待はずれとなった。



また、「酷暑のため、葉物類が傷みやすく葉物類が傷みやすく、商品として扱えない物が増えてきた(香川､移動販売、野菜果物卸)」､「暑さで健康上の問題が発生しないように暑さ対策をいろいろと行った（愛知､流通･商業)」と暑さが企業の採算悪化を招いている側面もあるが、新たなビジネスチャンスと捉え、その先の展開を模索している企業も少なくない。

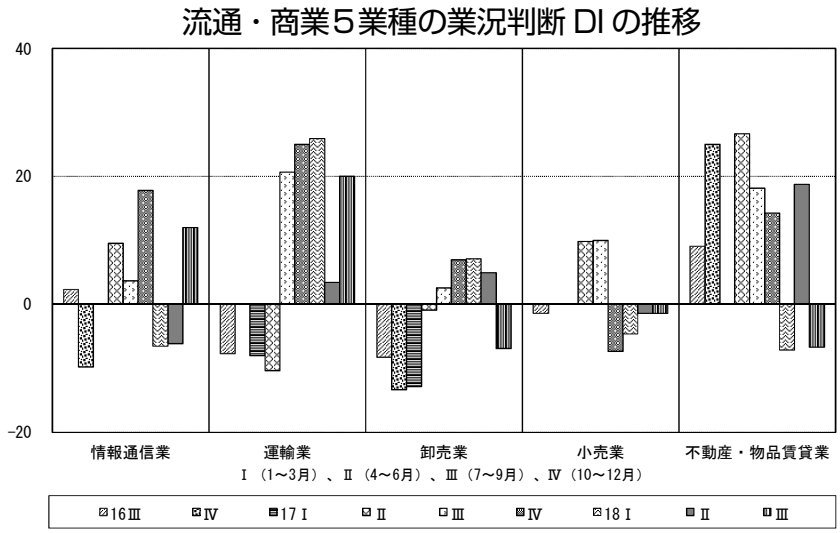
燃料費の高騰、人材不足が懸念される運輸業

流通・商業 5 業種別にみた今期の景況は、情報通信業と運輸業が好調で、卸売業、小売業、不動産・物品賃貸業が苦戦という傾向が見られた。

業況判断 DI は情報通信業（△ 6 → 12)､運輸業（3 → 20）が大幅改善､小売業（△ 1 →△ 1）が横ばい、卸売業（5 →△ 7)、不動産・物品賃貸業（19 →△ 7）が大幅減となっている。業況水準 DI も好転悪化の幅は小さいが業況判断 DI と同様の動きをみせた。ただし、小売業は、業況判断 DI は悪化したが業況水準 DI は△ 6 → 3 と好転した。

売上高 DI は、情報通信業、運輸業で増加、卸売業、小売業、不動産・物品賃貸業で減少した。経常利益 DI も同様の傾向である。

他方、仕入単価 DI は、流通・商業全体では 32 → 32 と横ばいだったが、5 業種別にみると異なった動きをみせている。上昇したのが、運輸業（71 → 76)、小売業（28 → 34)、不動産･物品賃貸業（4 → 7）で、下降したのが情報通信業（14 → 6)、卸売業（38 → 35）となっている。運輸業の仕入価格上昇圧力が抜きんでているが、次期は 76 → 71 と若干落ち着く見込み。しかし、他の業種と比較すると厳しい状況におかれていることが分かる。売上・客単価 DI については、運輸業(38 → 19）の大幅減少と小売業(8 → 18)の大幅上昇が目立った。運輸業の採算面への影響が懸念される。「燃料が高騰しているので､省エネを強化した。同時に、売上の確保と合わせ、



自社の稼働をあげるよう運営している（北海道、運輸業）」との声に示されるように環境適応しようとしている企業もある。

また、今期は不動産・物品賃貸業以外は人手の過不足感 DI で不足感を強めたが、とりわけ運輸業で△67→△83と全業種の中でも最も高い不足感となっている。「ドライバー不足を協力会社の肩車でカバーしているがやはり利益につながらないのが実情です（福島、一般貨物自動車運送事業）」といった厳しい状況の中で、「2ｔトラックドライバー募集については、現社員のお兄さん（定年退職後）の依頼がありました。２ヵ月半、内部・外部研修に注力して現在問題なく勤務してくださっています。本人のやる気と会社の教育と、教える文化（共育）に日々チャレンジして体制を整えます（奈良、一般貨物輸送業）」といったように、雇用に関して柔軟な体制で臨もうとしている企業の取り組みには頭が下がる。

（d）サービス業

サービス業における主要指標は今期、増加した。特に業況判断 DI、業況水準 DI の増加幅が大きい。次期見通しについても好転傾向は継続する。サービス業の３カテゴリーの状況では、特に対個人サービス業の回復が著しい。サービス業の経営課題としては、人材に関する事柄が上位であるものの、経営上の力点では「付加価値の増大」を指摘する割合が最も高かった。

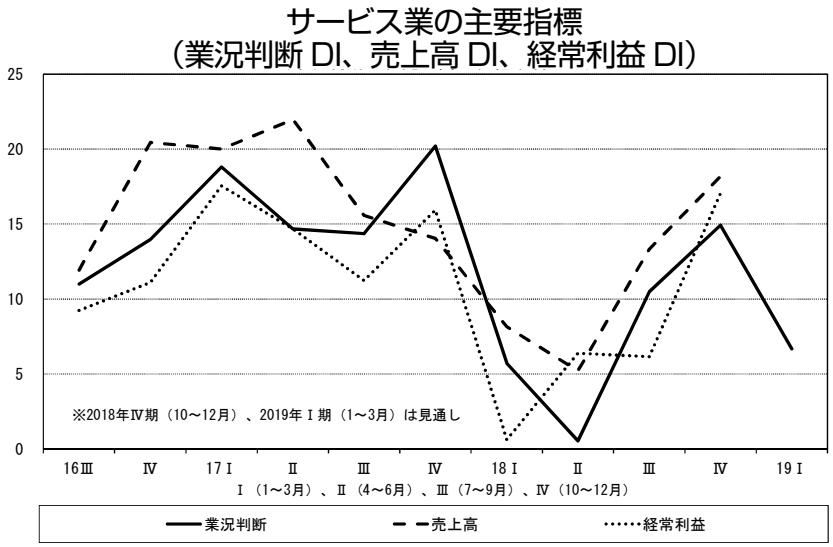
今期、主要指標が改善

サービス業の業況判断 DI は 1 → 11 と 10 ポイント増、業況水準 DI は 3 → 16 と 13 ポイント増加と、ともに二桁の増加となった。

次期見通しでは業況判断 DI が 15、業況水準 DI の次期見通しは 18 と好調を維持する見通し。

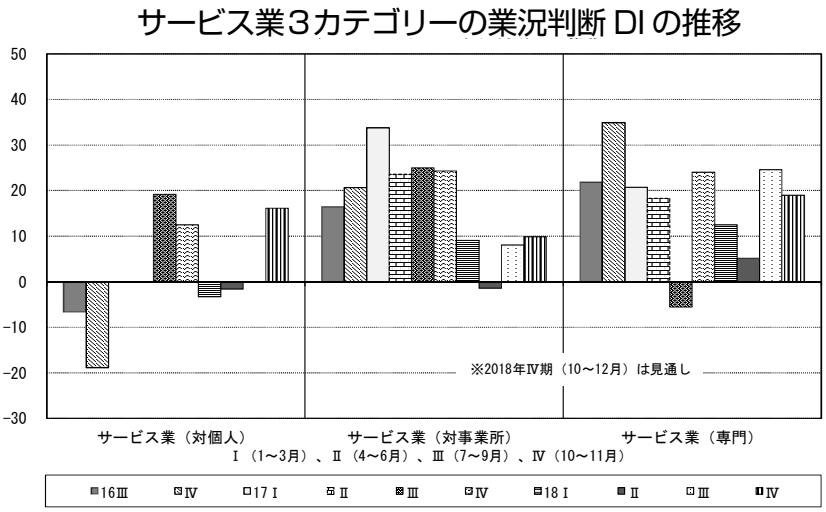
今期の売上高 DI は 5 → 13 と前期より 8 ポイント増、次期は 18 とさらに増加を見込む。今期の経常利益 DI は 6 → 6 で前期と変わらず、次期は 17 と増加を見込んでいる。売上高 DI、経常利益 DI も増加傾向にあるといえる。しかし、次々期の業況判断 DI は 7 と勢いは続かない。

売上高 DI が増加した背景には、今期の一人当たりの売上高 DI が 1 → 15 と大幅に上昇したことが考えられる。また、経常利益 DI が伸び悩んだ理由の一つに、仕入単価 DI の 26 → 32 と上昇したことに加え、売上・客単価 DI が 14 → 10 と下降したことが考えられる。サービス業の大きな課題となっている人手の過不足感 DI は、前期の△ 62 →△ 54 と若干緩和されたものの、依然強い不足感が続く。



サービス業を３つのカテゴリーに分けてみていくと、主要指標において、専門サービス業は増加、対個人サービス業はほぼ横ばい、対事業所サービス業は増加という結果となった。専門サービス業は特に業況判断 DI が大きく増加し、対個人サービス業は主要指標でマイナス水準を脱した。対事業所サービス業は特に業況水準 DI の数値が大きく好転している。

サービス業の３カテゴリーの次期見通しをみると、専門サービス業は伸び悩み、対個人サービス業は大きく増加、対事業所サービス業は業況水準 DI 以外の指標で増加している。



設備投資は大きく増加

次にサービス業における具体的な経営状態を探るため、まずは設備投資の現状をみていく。今期の設備投資実施割合は前期の 30％→ 39％と大幅に増加した。設備投資実施内容の主な項目は、「事務所･店舗･倉庫」（16％→ 25％）、「機器設備」（58％→ 61％）、「情報化設備」（22％→ 23％）となっている。また、投資実施目的で注目すべきは「新製品･製品高度化」（4％→ 16％）の増加で、「能力増強」（57％→ 49％）の減少、「維持補修」（44％→ 38％）、「研究開発」（9％→ 6％）、「合理化・省力化」（22％→ 16％）の各項目の減少分を吸収する形となった。

経営上の問題点の指摘項目の上位 5 項目をみてみると、「従業員の不足」50％、「人件費の増加」47％、「同業者相互の価格競争の激化」22％、「熟練技術者の確保難」21％、「民間需要の停滞」16％となっている。「従業員の不足」の割合が前期から 53％→ 50％に減少し、「熟練技術者の確保難」の割合が前期の 17％→ 21％に増加している。サービス業は、人材に関する課題が他業種よりも顕著である。

上記のサービス業を取り巻く経営上の課題にどのように対応していく必要があるのかを「経営上の力点」の上位 5 つの項目から検討していく。「付加価値の増大」、「新規受注 (顧客) の確保」、「人材確保」、「社員教育」が 48％、「新規事業の展開」が 22％と力点が同列にひしめいている状況。今期注目したいのは「付加価値の増大」で、前期から 41％→ 48％と 7 ポイント増加し、既存製品・サービスの質の向上を意識していることがうかがえる。「付加価値を上げて、他事務所との差別化を図る（山口、税理士業)」、「顧客サービスの向上として、レジの改善（エディ、クレジット等の導入）（福島、クリーニング)」といった声があるように、顧客に対するサービス強化を図る動きが活発である。

〔Ⅵ〕経営上の問題点

引き続き雇用面での課題が焦点となっている。一方で今期は市場・競争環境に関連した「同業者相互の価格競争の激化」、「民間需要の停滞」の割合が若干下がったため、「仕入単価の上昇」が第 3 位に浮上した形となった。国内外の経済情勢や市場、雇用環境の変化の影響に対して、業種、企業規模、地域等の要素を勘案し細やかな対応がより一層求められている。

雇用問題への意識ますます高まる

「従業員の不足」は 2017 年 7 ～ 9 月期以来、指摘割合第 1 位が続いており、今期も 38％→ 42％と 4 ポイント増となった。今期は、サービス業以外の増加が目立った。「熟練技術者の確保難」の指摘割合

(22%→23%)で大きな割合の変化はないが、これまで飛び抜けて高い割合をキープしている建設業(41%→38%）は3ポイント減の一方で、他の3業種（製造業24%→26%、流通・商業12→12、サービス業17→21%）で割合を上げた。これらの傾向から、業種を問わず人材不足が意識されてくるようになったことがうかがわれる。

地域経済圏別においても従業員の不足を指摘する割合が最も高い。「仕入単価の上昇」は北陸・中部が（全体：30%、北陸・中部：34%)、「同業者間の価格競争の激化」は九州・沖縄と東北・北海道（全体：26%、東北・北海道：30%、九州・沖縄：33%）が高い傾向にある。企業規模別では、規模が大きくなるほど雇用に関連する問題への指摘が高くなり、規模が小さくなるほど需要の停滞、取引先の減少を指摘する割合が高くなる傾向が見られた。

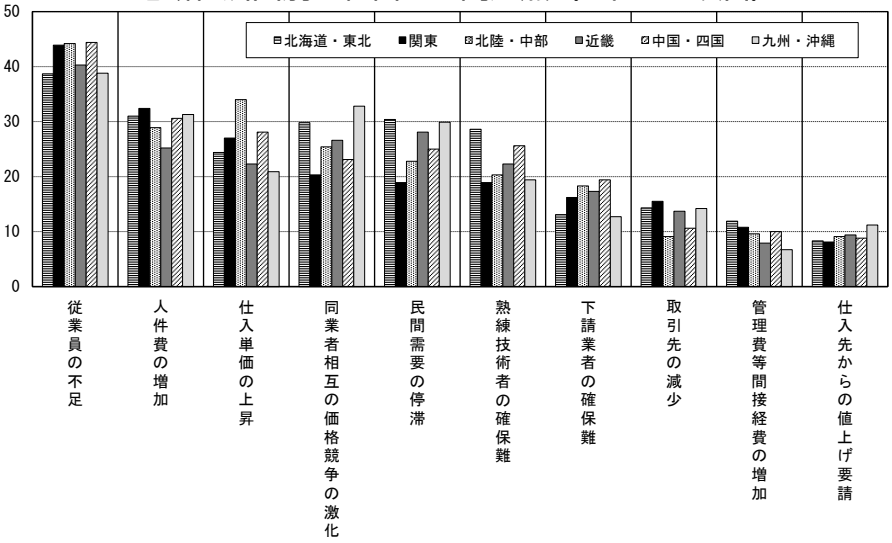
「仕入単価の上昇」が2期連続27%、指摘割合は5位から3位に

仕入価格の上昇圧力の継続は、経営上の問題点においても高い指摘割合が続く。全体で27%→27%、製造業の指摘割合が相変わらず高い（35%→35%)。建設業25%→21%で、流通・商業26%→26%、サービス業16%→16%となっている。

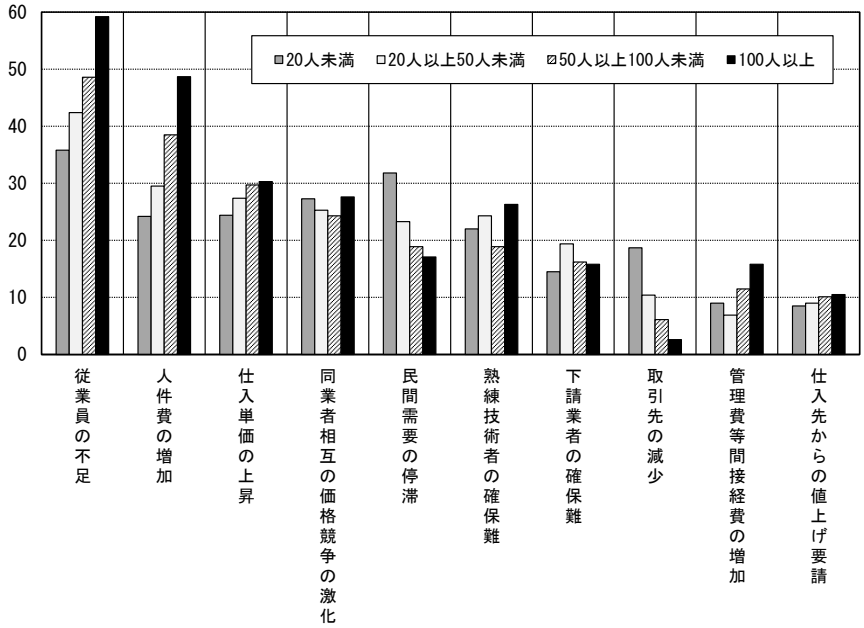
仕入単価DIは2016年7～9月期の7を底に上昇を続け、前期4～6月期に40に達し、今期も40と高止まりの状態。2年前の2016年からは33ポイントの上昇となっている。

売上・客単価DIも2016年4～6月期の△4を底に揺らぎはあれども上昇し、今期11となっている。仕入単価DIの上昇幅と比較すると売上・客単価DIの伸びは鈍く、価格転嫁への壁を実感している企業も少なくない。ただし、仕入単価DIの次期見通しは40→35と落ち着くとみており、今後の影響にも注目しておきたい。

地域経済圏別　経営上の問題点（上位10項目）



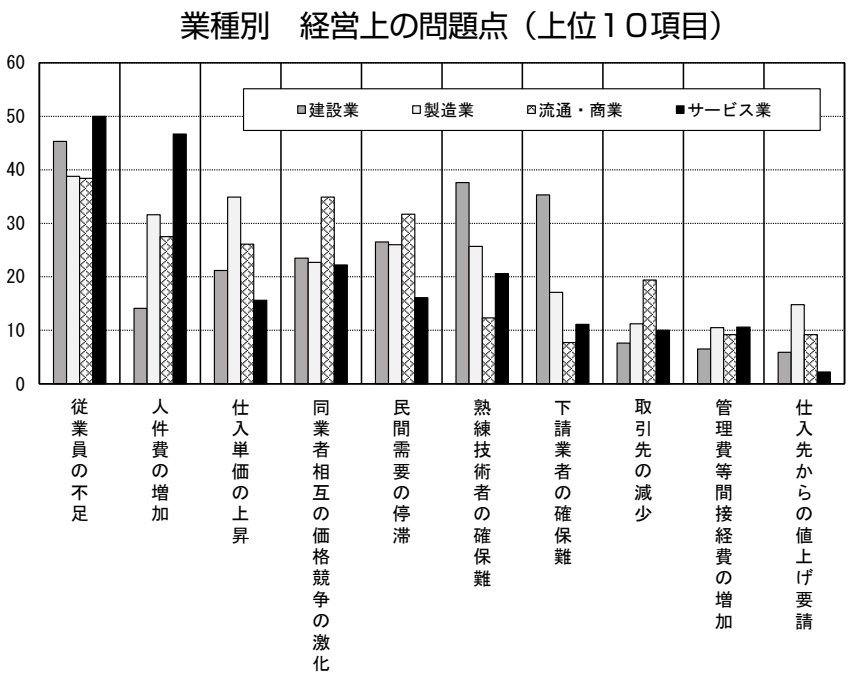
企業規模別　経営上の問題点（上位10項目）



業種別の傾向は

業種ごとの傾向をみてみ

ると、建設業では「従業員の不足」、「熟練技術者の確保難」、「下請業者の確保難」が上位3位を占め、最も人材に対する危機感が強い業種といえよう。「従業員の不足」は全業種の指摘割合より高い（全体：42％、建設業：45％）が、「人件費の増加」は低く（全体：30％、建設業：14％）、何よりも人材確保を意識していることを裏付けている。実際に、経営上の力点で「人材確保」を選択した企業は全体で44％だったのに対し、建設業では57％となっている。「人がいれば、受注高はかなり伸びる。業界全体で人手不足のため、客単価を上げて受注できている。今後もこの状態は続くと思う（東京、建設業）」――このように考えている同業の方も多いのではないだろうか。



製造業でも「従業員の不足」（31％→39％）と8ポイント増となり、40％近い指摘割合はバブル期の1991年7～9月期以来である。「下請業者確保難」（14％→17％）も上昇傾向が続いている。製造業は人材分野もさることながら、調達・コスト面への指摘が他の業種と比べて高くなる傾向がある。「仕入単価の上昇」は4業種中最も高い35％、「仕入先からの値上げ要請」も15％と唯一の二桁台だが、仕入単価の上昇と連動している。

流通・商業も「従業員の不足」が33％→38％と5ポイント増、「熟練技術者の確保難」、「下請業者の確保難」も全体からみると高くない割合だが、需要や調達に関する項目がポイントを下げている中で横ばい、微増となっている。流通・商業で目立つのは、市場・取引関係に関連する項目で、「同業者相互の価格競争の激化」、「民間需要の停滞」、「取引先の減少」が高い傾向にある。今期は「従業員の不足」が増加した分、これらのポイントを下げたが業種間で比較すると市場動向の影響をうけやすい環境にあることがわかる。

サービス業は今期「従業員の不足」は53％→50％とわずかにポイントを下げたが、全業種の中で最も高い割合である。「熟練技術者の確保難」は17％→21％となり、20％を超えたのは1994年4～6月期（22％）以来、24年ぶり。

今期は調査時期にあたる9月6日に北海道胆振東部地震が重なっただけでなく、6月末から7月初旬にかけて広島や岡山など西日本中心に発生した豪雨（平成30年7月豪雨）をはじめ、台風による風水害など、多くの地域で自然災害の影響を受けた時期でもある。よりいっそう不測の事態に備える重要性を実感した企業も多いのではないだろうか。ＢＣＰ（Business Continuity Plan：事業継続計画）策定にあたっては自社の基本方針が定まっているかが成否を左右する。復旧優先順位の選定や事前対策の検討など、計画的に進める必要がある。経営指針の作成、実践と重なる要素もあり、日頃からあらゆる分野に問題意識を向けて、さらなる企業体質強化を図っていこう。

〔Ⅶ〕経営上の力点

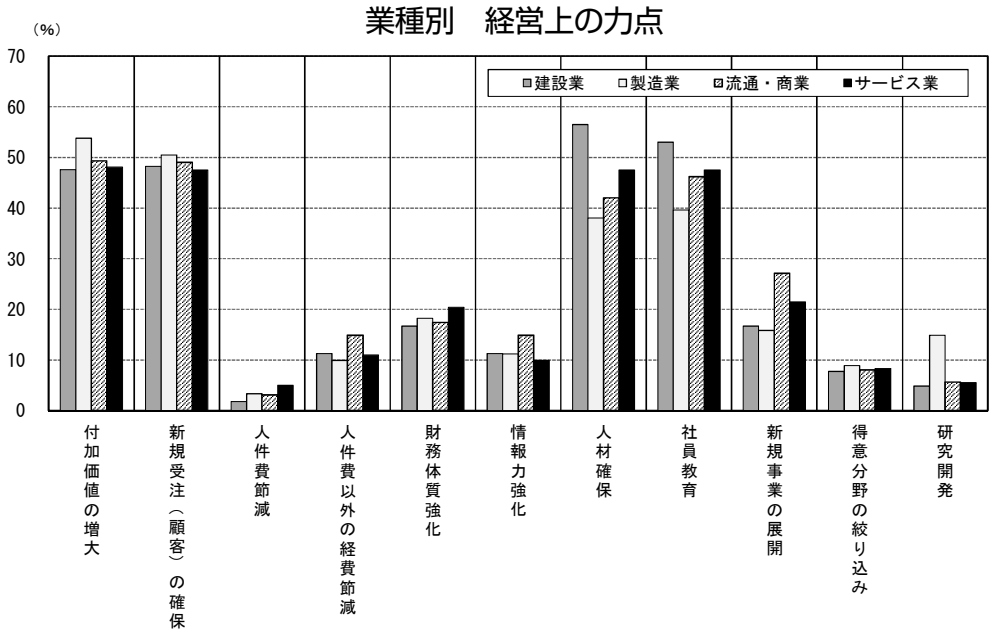
多くの地域で人口減少への対策が取られてはいるが、駅前の商店街をみればシャッター通りが続く地域は増えるばかりである。また、日本を襲う度重なる災害。そうした中、2019年10月の消費税アップはほぼ確実。地域経済の好循環こそ、国を支える基盤ではないのか。真の好況を呼び込むための中小企業政策の充実が待たれてならない。

注力ポイントの傾向に変化はないが、「人材確保」への注力アップ

今期の経営上の力点における全体的なトレンドは、前期と比較して「付加価値の増大」（指摘割合：50％→50％）、「新規受注（顧客）の確保」（54％→49％）、「人材確保」（39％→44％）、「社員教育」（46％→46％）の上位４項目の大きな変動はない。しかし、「2014年４～６月期」～「2018年７～９月期」の「経営上の力点」の傾向から「人材確保」の注力ポイントは通常10～12月期に最も高いポイントを示していた（10～12月期ポイント：2014年32％、2015年：36％、2016年43％、2017年45％）中、今期は既に最近の中では一番高い数値を示している。ゆえに、今後さらに人材不足が一段と深刻化する傾向が予想される。

こうした状況から、「人手不足が受注促進の弊害となっており、新規工事が見えている状況において歯がゆい思い（青森、建設業）」、「人材不足が続いており、未だ解消できない。人件費は増えてはいないが、労働分配率が上がり、利益率が低下している。採用が当てにできない中、現状の人員でどのように生産性を高めるかを考え実践している（神奈川、製造業）」、「とにかく人の採用、新卒採用にあらゆる手段を考えている（愛知、建設業）」など人材不足対策に懸命に取り組むとともに、組織改革などをめざす企業の実態が見られる。

業種別特徴として、建設業は他業種に比べ常に「新規受注（顧客）の確保」（54％→48％）の高い傾向を示していたが、今期は全体のトレンドにて記したように「人材確保」（50％→57％）が大きく伸び、強い人材不足の様相を示している。企業の声として、「人材不足、人がいれば受注高はかなり伸びる。業界全体で人材不足のため、客単価をあげて受注できている。今後もこの状態は続くと思う（東京、建設業）」、「人材不足による外注費の節減（長崎、建設業）」など今後の会社経営のあり方や仕事の受注などに悩む企業の姿が見てとれる。



次に、製造業では、米国の景気好調を背景に対日貿易赤字削減の迫る動きが活発化し、自動

車産業を中心に日本経済への打撃が心配されている。そうした中、「付加価値の増大」（51％→ 54％）、「人材確保（33％→ 38％）」などが増加傾向にある一方、「新規受注（顧客）の確保」（56％→ 51％）が減少した。これまで製造業における注力ポイントの第１位は長く「新規受注の確保」であったことから、この要因は何か、大きな関心が湧く。企業の声として、「先の将来を見据えた組織体制の変更（愛知、製造業）」、「海外市場の開拓（ASEAN）（大阪、製造業）」、「高付加価値化商品へのシフトと省人化（愛媛、製造業）」などが見られる。回答企業の経営上の問題点、あるいは課題が変わりつつあることを示しているのではないだろうか。この点は、今後も注視して行きたい。

流通･商業では、「採用活動、ガイダンスへの参加、社員教育、勉強会（毎月）実施（静岡、流通商業）」などに見られるように、経営上の力点上位４項目のうち「人材確保」（35％→ 42％）、「社員教育」（44％→ 46％）などが増加傾向にある。一方、「付加価値の増大」（55％→ 49％）「新規受注（顧客）の確保」（56％→ 49％）は減少傾向にある。

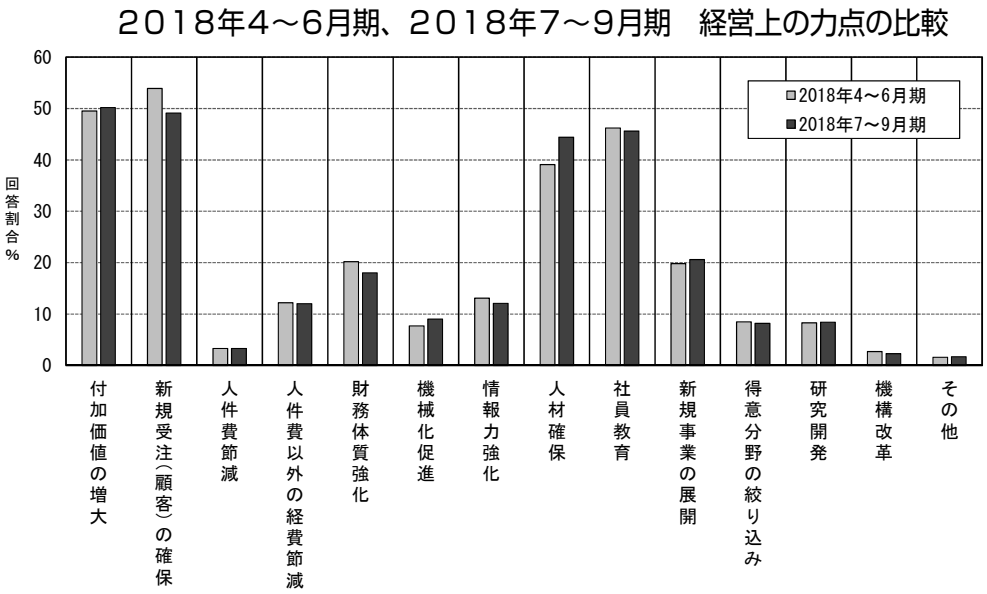
サービス業では、「付加価値の増大」（41％→ 48％）、「新規受注（顧客）の確保」（47％→ 48％）、「人材確保」（47％→ 48％）などが増加傾向にある。「重点を絞り込んで PDCA をしっかりと回していくことが重要。過去会計から未来会計へ経営サポートの意識改革を進め、AI の育成に備える（埼玉、サービス）」、「全体の生産性の向上を目指して、業務分析を実施（愛知、サービス）」などに見られるように、サービス業の厳しい様相を示すコメントが多く見られる。そうしたことから、今期のトレンドとして高いポイントを示している「人材確保」（57％→ 48％）が大幅な減少傾向にあることは気になる点であるが、総合的に見るとサービス業の「人材確保」のポイントは高い。

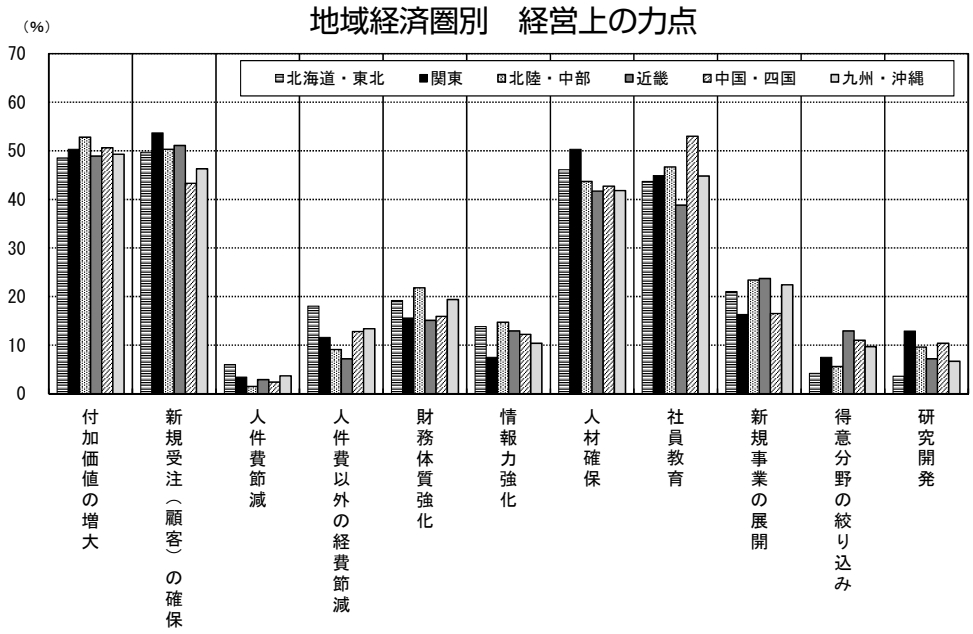
下落傾向を示す景況感

地域経済圏別に見ると、各地域の業況判断 DI（前期比）は、北海道･東北１→ 8、関東 10 → 8、北陸･中部 11 → 15、近畿１→ 8、中国・四国７→△ 2、九州・沖縄△ 12 → 10 となっている。厳しい DI 値を示していた北海道・東北地域が上昇しており、インバウンドの影響も一因としてあろう。しかし、９月の北海道胆振東部地震の影響が今後心配の要素としてある。

次に、各地域の「経営上の力点」における前期（2018 年４～６月）との比較で動きの大きい（概ね５ポイント以上）点を示したい。

DI 値が上昇した北海道･東北は、「新規事業の展開」（16％→ 21％）が伸びを示す一方、「財務体質強化」（24％→ 19％）が減少している。関東は、「人材確保」（46％→ 50％）が増加を示す一方、「財務体質強化」（22％→ 16％）、が減少を示している。北陸･中部は、「社員教育」（41％→ 47％）が増加を示す一方、「新規受注の確保」（57％→ 50％）が減少





を示している。近畿は、「付加価値の増大」（42％→49％）が増加を示す一方、「新規受注の確保」（59％→51％）が減少を示している。中国･四国は、「人材確保」（35％→43％）が増加を示す一方、「新規受注の確保」（51％→43％）が減少を示している。九州・沖縄は、「人材確保」（30％→42％）、「機械化促進」（4％→10%）が増加を示す一方、「社員教育」（51％→45％）が減少を示している。

以上、各地域の力点を比較したが、好況感を要因としてか、「人材確保」への注力が増加する中、人手不足の現状から「新規受注の確保」への力点が減少する結果となっている。企業動向から景気の好転があると見ることができるが、今後の米国経済の動き、消費税アップなど企業を取り巻く環境はどちらに転ぶかわからない状態が今なのであろう。

２０１８年７～９月期　DORオプション調査
「西日本豪雨災害（平成 30 年豪雨）」について

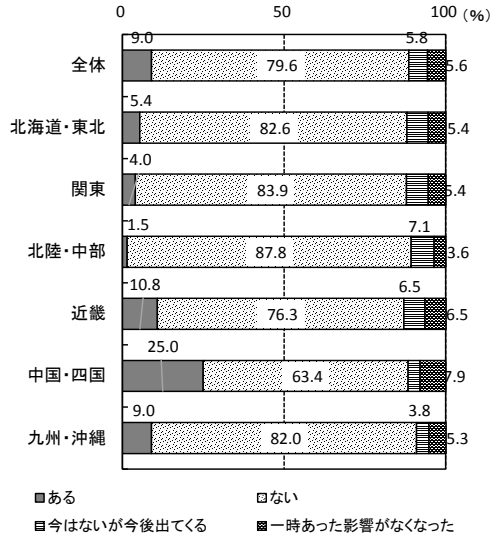
今期のオプション設問は６月末から７月上旬にかけて、西日本を中心に北海道や中部地方など全国的に広い範囲で記録された台風７号および梅雨前線等の影響による集中豪雨に関する被害状況について調査しました。その結果を報告します。

中国・四国地域では 25%の企業で影響あり

貴社の経営に豪雨災害の影響はありますか、という設問に対して、「ある」と回答した企業は 9.1％でしたが、西日本を中心に回答数が増え、中国・四国地域では 25％の企業で影響が「ある」と回答しました。

業種別では、建設業で影響が大きく、製造業では実際に「ある」と回答した企業よりも「今はないが今後出てくる」「一時あった影響がなくなった」と回答した企業の方が多くなっています。

地域別　豪雨災害の影響　(n=948)

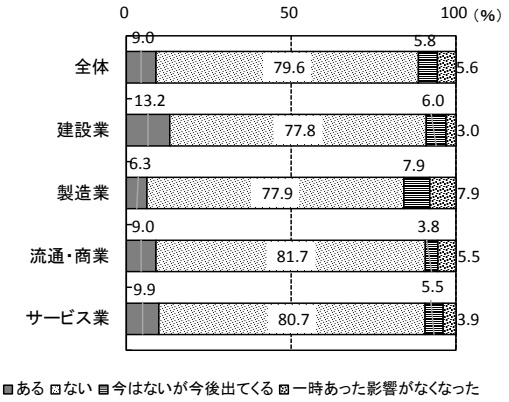


災害による売上への影響は

また、豪雨発生直後と比較した売上高についてたずねたところ、売上高に変化があったのはアップ、ダウンそれぞれ約１割でした。業種別では、売上高がアップした企業の割合が高かったのはサービス業で 12.2％、逆にダウンした企業の割合が高いのは製造業で 14.8％でした。

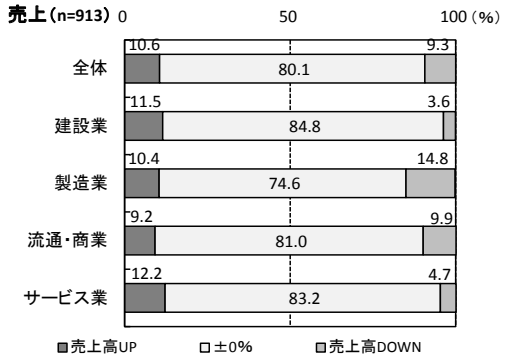
売上増加の原因を訪ねたところ、建設業では「被災地支援に関する需要の発生」、「復興に関する需要の発生」の割合が高く、製造業では「被災企業に代わって新たな取引の開始」、「部品や製品の代替需要」が、流通・商業では「防災に関する需要の発生」「復興に関する需要の発生」、サービス業では「防災に関する需要の発生」「被災地支援に関する需要の発生」「復興に関する需要の発生」が高い割合となっており、業種により原因が異なっていることが分かりました。

業種別　豪雨災害の影響　(n=948)



自然災害など、どの地域においても予測不能な出来事に遭遇する可能性が否定できない状況となり、ますますＢＣＰ対策が不可欠となってきました。社内外での仕組みづくりと共に、社員自らが判断し行動する、組織力のみならず社員力を高める取り組みが求められています。

業種別　発生直後の売上と比較した最近の売上（n=913）



同友会景況調査報告（DOR）協力研究者

（五十音順、敬称略）

阿部　克己	前愛知東邦大学経営学部准教授
飯島　寛之	立教大学経済学部准教授
植田　浩史	慶應義塾大学経済学部教授
梅村　仁	大阪経済大学経済学部教授
鬼丸　朋子	中央大学経済学部教授
菊地　進	立教大学名誉教授
田浦　元	拓殖大学政経学部准教授
長谷川　英伸	玉川大学経営学部准教授
山本　篤民	日本大学商学部准教授
吉田　敬一	駒澤大学経済学部教授
和田　耕治	日本大学工学部教授

（2018 年 10 月現在）

同友会景況調査報告（DOR）No.126

2018 年 10 月 31 日発行（季刊）

編集・発行　中小企業家同友会全国協議会（中同協）
企業環境研究センター

〒102-0074 東京都千代田区九段南 4-7-16
市ヶ谷 KT ビル 3F
電話 03（5215）0877㈹、ファクシミリ 03（5215）0878
URL https：//www.doyu.jp
E-mail center@doyu.jp

頒価 200 円

※ DOR（ドール）とは DOyukai Research の頭文字をとったものです。