

第 39 回 宮崎県中小企業家同友会景況調査報告書

(2018 年 10-12 月期調査)

2019 (平成 31) 年 1 月

宮崎県中小企業家同友会

宮崎県中小企業家同友会 第 39 景況調査

2018 年 10-12 月期

■ 調査要領

1. 調査期間 2019 年 10-12 月期
2. 調査対象企業 宮崎県中小企業家同友会会員企業
3. 調査方法 e-doyu 等による自計記入
4. 回答企業数 調査対象企業 422 社、回答企業数 148 社 (回答率 35.1%)

■ 概況

景況回復へ軌道修正も業種別に「モザイク模様」、リスク要因も満載

2018 年 10-12 月期の景況は、景気後退が懸念された前期から何とか改善し、景気回復へ向けた軌道修正がなされた。本調査においても、県内経済が「下期に強い」ことを証明したが、足下の経済基盤は軟弱なままとなっている。また、業種別に景況が「モザイク模様」となっており、一様に景気が改善しているわけではない。内需拡大までの道のりは遠い。

前回調査からの各指標の変化は、業況判断 DI (9.2→10.2)、売上高 DI (4.6→10.2)、採算 DI (7.7→12.2) といずれも回復となった。また総合的な景気動向を示すとされる業況水準 DI (4.6→17.5)、採算水準 DI (19.1→30.4) と大きく改善しているが、これは建設業が牽引役となった結果である。採算が大きく改善した背景には、「売上単価・客単価の上昇」もあった。次期見通しについては、業況判断 DI (10.2→27.6)、売上高 DI (10.2→15.5) と改善を見込むが、採算 DI (12.2→12.2) と「ほぼ横ばい」を見込んでいる。

業種別では、建設業の業況判断 DI が大きく改善し、サービス業の水準を上回った。製造業、情報・流通・商業についてはマイナス水準へと落ち込んでいる。本調査での注目点はサービス業の景気動向である。すべての指標でプラス水準を維持し、採算の水準 DI についても高水準を維持しているものの、売上高 DI が二期連続、採算 DI が三期連続、業況判断 DI が四期連続の悪化となっており、次期に向けても慎重な見方が広がっている。情報・流通・商業とともに景況の改善が待たれる。また、企業規模別では、正規従業員数「5~9 人」、「10~19 人」の企業では改善となったが、「4 人以下」、「20 人以上」の企業では景況が悪化している。資金繰りでは「5~9 人」、「10~19 人」の企業で「窮屈感」が高まっている。活況を呈する建設業においては、今後の潮目の変化にも注意する必要があるだろう。

外部経済環境は、年が改まっただけで不確定要素が何ひとつとして改善していない。国内では引き続き消費が低迷しており、今年 10 月には消費増税が控える。TPP の発効に続き、日欧 FTA 発効も間近である。自社と取引先とのリスク要因分析が必要となっている。

■ 項目調査結果

1. 回答企業の基本属性《資料 1-1～1-7》

①業種別構成

建設業 35 社、製造業 31 社、情報・流通・商業 44 社、サービス業 38 社

②正規従業者規模別の内訳

4 人以下 58 社、5～9 人 33 社、10～19 人 29 社、20 人以上 28 社

③平均従業者数

役員を含む正規従業者数 16.51 人、パート・アルバイト数 7.11 人、総従業員数 23.63 人

④支部別構成

県北支部 21 社、宮崎北支部 42 社、宮崎南支部 22 社、きりしま支部 52 社、ひむか支部 11 社

⑤地域別構成

県北 21 社、宮崎市及其の周辺 75 社、きりしま 52 社

注)「県北地域」は日向市、門川町、延岡市、「宮崎市及其の周辺」は宮崎市、清武町、国富町、西都市、高鍋町、都農町、「きりしま地域」都城市、三股町、高原町、小林市を示す。

2. 全体の結果

注 1) ここでは、不明と分類される項目については除外して検討している。

注 2) 5 ポイント未満の変動の場合には、「やや改善」あるいは「やや悪化」との表現を用いた。

注 3) 10 ポイント以上の変動の場合には、「大幅な改善」あるいは「大幅な悪化」との表現を用いた。

注 4) 1 ポイント未満の変動の場合には、「ほぼ横ばい」との表現を用いた。

注 5) 本報告書では、2013 年以前については「Ⅰ」を 4-6 月期、「Ⅱ」を 10-12 月期とするが、2014 年のみ「Ⅱ」を 7-9 月期、「Ⅲ」を 10-12 月期とする。また 2015 年以降は、「Ⅰ」を 1-3 月期、「Ⅱ」を「4-6 月期」、「Ⅲ」を「7-9 月期」、「Ⅳ」を「10-12 月期」とする。

○ 売上高 DI、採算 DI、業況判断 DI(前年同期での分析に基づく)《資料 2-1、2-3、2-4》

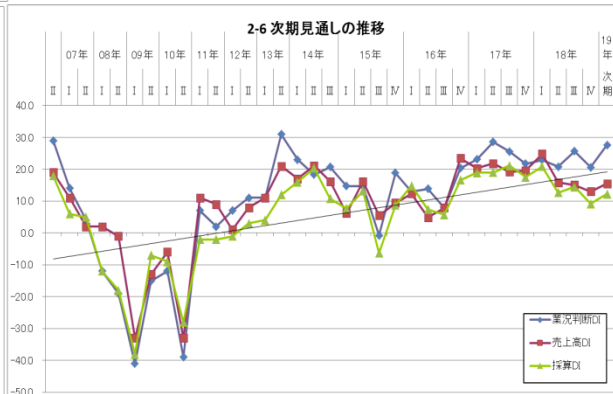
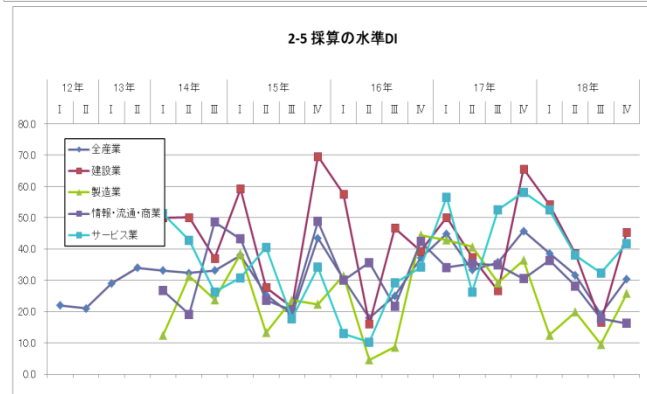
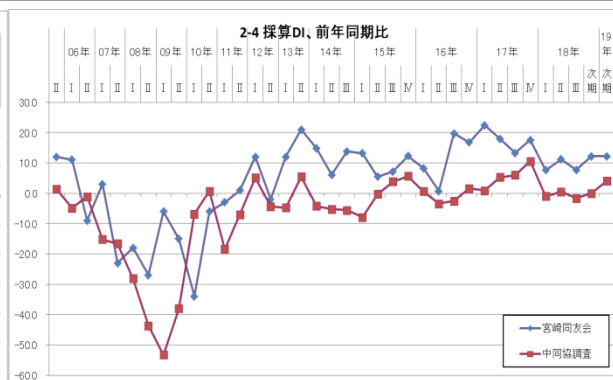
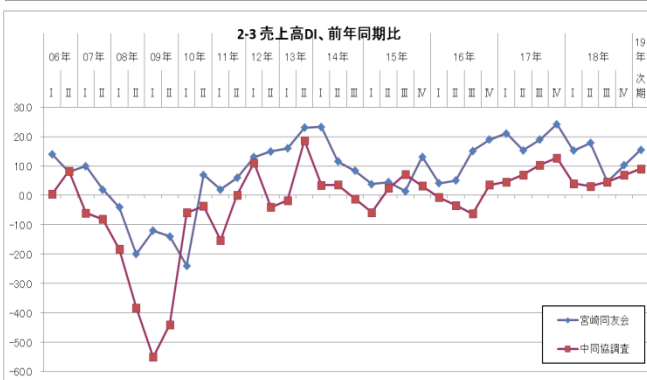
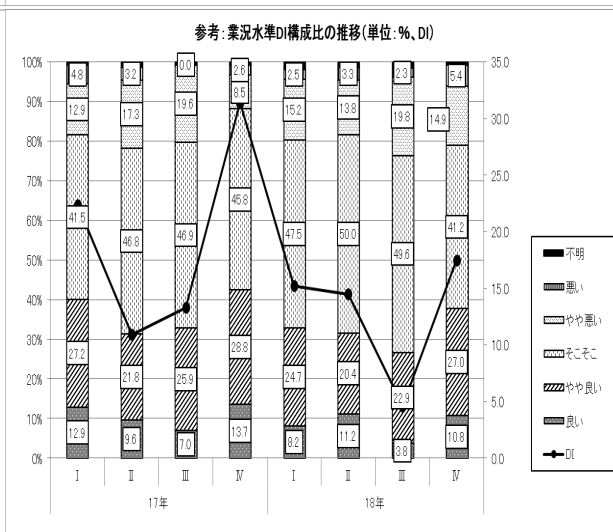
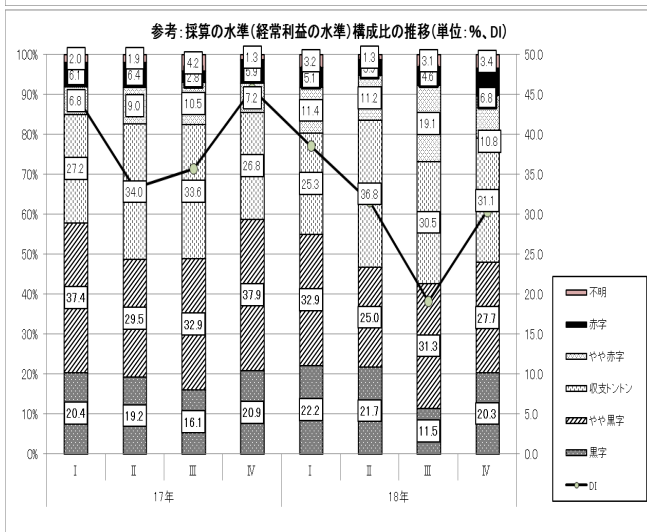
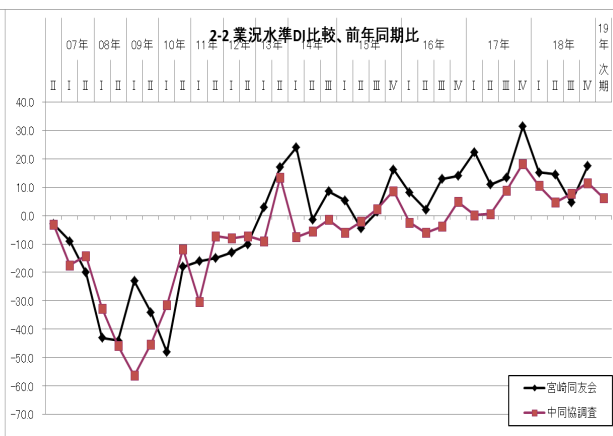
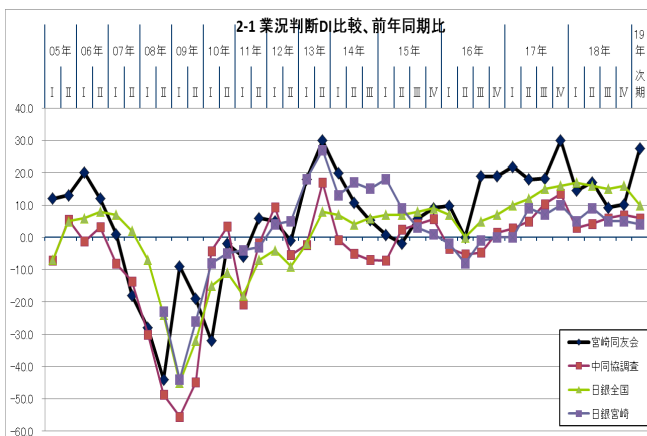
- ・ 売上高 DI : 前回調査から 5.6 ポイント増と、プラス域で改善 (4.6→10.2)
- ・ 採算 DI : 前回調査から 4.5 ポイント増と、プラス域でやや改善 (7.7→12.2)
- ・ 業況判断 DI : 前回調査から 1.0 ポイント増と、プラス域でやや改善 (9.2→10.2)

○ 売上高 DI、採算 DI、業況判断 DI(次期見通し)今期 DI と次期予測比較《資料 2-1、2-3、2-4》

- ・ 売上高 DI : 5.3 ポイント増と、プラス水準で改善を見込む (10.2→15.5)
- ・ 採算 DI : 増減なしと、プラス水準でほぼ横ばいを見込む (12.2→12.2)
- ・ 業況判断 DI : 17.4 ポイント増と、プラス域で大幅な改善を見込む (10.2→27.6)

○ 採算の水準 DI、業況水準 DI《資料 2-2、2-5》

- ・ 採算水準 DI : 前回調査より 11.3 ポイント増と、プラス域で大幅な改善 (19.1→30.4)
- ・ 業況水準 DI (総合的業況水準) : 前回調査より 12.9 ポイント増と、プラス域で大幅な改善 (4.6→17.5)



○ 従業員の状況《資料2-7-①、2-7-②、2-7-③》

正規従業員数については、前回調査と同水準だったが、アルバイト数については、やや増加となっている。所定外労働時間については、圧縮傾向が一服し「横ばい」、「増加」との回答率がやや上昇している。

2-7-① 正規従業員数

	15年				16年				17年				18年			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
増加	22.5	12.7	24.6	19.7	21.3	25.5	17.4	18.9	12.9	19.2	18.9	27.5	19.0	17.8	16.8	18.9
横ばい	67.4	70.9	56.5	63.1	64.8	56.8	65.9	62.2	69.4	65.4	63.6	58.8	63.3	62.5	67.2	66.2
減少	9.3	15.5	15.9	14.8	13.9	12.9	15.1	16.1	12.9	10.3	11.2	12.4	12.7	13.8	9.9	12.2
不明	0.8	0.9	2.9	2.5	0.0	5.8	1.5	2.8	4.8	5.1	6.3	1.3	5.1	5.9	6.1	2.7
DI	13.2	-2.8	8.7	4.9	7.4	12.6	2.3	2.8	0.0	8.9	7.7	15.1	6.3	4.0	6.8	6.7

2-7-② パート・アルバイト数(契約・派遣を含む)

	15年				16年				17年				18年			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
増加	13.2	13.6	15.2	21.3	17.2	16.5	12.1	16.1	13.6	16.0	15.4	19.6	13.9	17.1	16.0	18.9
横ばい	72.9	67.3	67.4	63.1	60.7	64.7	72.0	67.1	68.0	67.3	67.8	64.7	67.1	66.4	64.9	67.6
減少	7.0	15.5	12.3	9.0	12.3	10.8	13.6	9.8	9.5	7.7	10.5	12.4	12.0	11.8	8.4	7.4
不明	7.0	3.6	5.1	6.6	9.8	7.9	2.3	7.0	8.8	9.0	6.3	3.3	7.0	4.6	10.7	6.1
DI	6.2	-1.9	2.9	12.3	4.9	5.7	-1.5	6.3	4.1	8.3	4.9	7.2	1.9	5.3	7.6	11.5

2-7-③ 所定外労働時間

	15年				16年				17年				18年			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
増加	14.0	9.1	15.2	14.8	18.0	10.8	7.6	14.0	8.2	8.3	9.1	15.0	10.8	5.9	6.1	10.8
横ばい	69.8	71.8	63.8	66.4	57.4	66.9	70.5	67.8	66.7	69.2	66.4	65.4	65.8	67.8	71.8	73.6
減少	10.9	17.3	12.3	13.9	14.8	17.3	15.2	14.7	19.0	14.1	16.8	15.0	17.7	19.7	12.2	11.5
不明	5.4	1.8	8.7	4.9	9.8	5.0	6.8	3.5	6.1	8.3	7.7	4.6	5.7	6.6	9.9	4.1
DI	3.1	-8.2	2.9	0.9	3.2	-6.5	-7.6	-0.7	-10.8	-5.8	-7.7	0.0	-6.9	-13.8	-6.1	-0.7

○ 人手の過不足、金融(資金繰り)の状況《資料2-8、2-9》

人手の過不足については、2017年10-12月期以降、「不足感」が緩やかな改善傾向を示していたが、本調査では四期ぶりに「不足感」が大幅に高まる結果となった。建設業を中心として景況が改善したことを反映していると思われる。また、これまでの調査結果から10-12月期では、人手の「不足感」が例年高まる傾向が見られることから、次期では「不足感」がいくぶん緩和すると予想される。とはいえ、県内における人手不足は、引き続き構造的な問題であるため、これまでと同様に中小企業経営の大きな課題となると考えられる。

資金繰りの状況については、前回調査とほぼ同水準の結果となり、一部企業では引き続き「窮屈感」が見られる。これまでの調査では、二期連続で「窮屈感」の高い状態が続いたことはなく、次期以降の動向を注視する必要がある。また、前回調査の「窮屈感」と本調査における「窮屈感」は、その原因が異なる可能性があることにも注意を要する。

2-8 人手の過不足

	15年				16年				17年				18年			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
過剰	1.6	0.0	0.0	0.0	0.8	0.7	0.8	0.0	0.7	0.6	0.7	0.0	0.6	1.3	1.5	0.7
やや過剰	8.5	14.5	6.5	8.2	9.8	10.1	5.3	3.5	5.4	4.5	5.6	3.9	7.0	8.6	6.1	4.8
適正	31.8	42.7	39.1	36.1	36.1	41.7	35.6	39.9	38.1	35.9	33.6	35.9	35.4	36.8	44.3	37.8
やや不足	41.9	33.6	31.9	36.1	36.9	31.7	39.4	42.0	38.8	41.0	37.1	36.6	34.2	33.6	26.0	42.6
不足	13.2	7.3	15.9	16.4	12.3	12.2	15.9	13.3	12.9	14.1	16.1	20.3	18.4	15.8	16.0	10.8
不明	3.1	1.8	6.5	3.3	4.1	3.6	3.0	1.4	4.1	3.8	7.0	3.3	4.4	3.9	6.1	3.4
DI	-45.0	-26.4	-41.3	-44.3	-38.6	-33.1	-49.2	-51.8	-45.6	-50.0	-46.9	-53.0	-45.0	-39.5	-34.4	-47.9

2-9 資金繰りの状況

	15年				16年				17年				18年			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
余裕あり	7.8	10.0	9.4	9.8	10.7	7.9	9.8	8.4	11.6	9.0	8.4	10.5	9.5	11.2	11.5	6.8
やや余裕あり	18.6	12.7	16.7	15.6	17.2	15.1	15.2	17.5	12.2	18.6	10.5	16.3	13.9	13.8	9.9	16.2
順調	38.0	35.5	32.6	36.9	41.8	38.8	37.9	34.3	42.2	41.0	43.4	40.5	44.3	38.2	37.4	35.8
やや窮屈	28.7	30.0	30.4	31.1	22.1	32.4	30.3	34.3	26.5	25.6	30.1	26.8	25.9	30.9	30.5	34.5
窮屈	7.0	10.9	9.4	6.6	8.2	5.0	5.3	4.9	6.1	5.1	3.5	4.6	3.8	3.3	8.4	5.4
不明	0.0	0.9	1.4	0.0	0.0	0.7	1.5	0.7	1.4	0.6	4.2	1.3	2.5	2.6	2.3	1.4
DI	-9.3	-18.2	-13.7	-12.3	-2.4	-14.4	-10.6	-13.3	-8.8	-3.1	-14.7	-4.6	-6.3	-9.2	-17.5	-16.9

3. 業種別の動向

○ 業種別業況判断 DI(前年同期比)《資料 3-1》

業種別の業況判断 DI では、建設業の好調ぶりが鮮明となったが、業種別はその動向が複雑化している。建設業ではプラス水準で「大幅な改善」になったが、サービス業ではプラス水準で「悪化」となっている。製造業については、前回調査でプラス水準にあったものがマイナス水準となり、情報・流通・商業では、マイナス域で「やや悪化」となっている。全体として業況判断 DI が改善したのは、建設業が牽引した結果による。

次期見通しについては、全業種で改善見込みとなっているが、業種別に改善見込み幅が異なっている。建設業、製造業、情報・流通・商業では、ともに「大幅な改善」を見込むが、サービス業では「やや改善」見込みと先行きへの「不安感」もにじんでいる。

[業況判断 DI]

- ・ 建設業：19.8 ポイント増と、プラス域で大幅な改善へ (17.3→37.1)
- ・ 製造業：13.5 ポイント減と、大幅な悪化、マイナス域へ (10.0→▲3.5)
- ・ 情報・流通・商業：2.4 ポイント減と、マイナス域でやや悪化へ (▲6.7→▲9.1)
- ・ サービス業：8.7 ポイント減と、プラス域で悪化へ (27.6→18.9)

[業況判断 DI 次期見通し]

- ・ 建設業：18.8 ポイント増と、プラス域で大幅な改善を見込む (37.1→55.9)
- ・ 製造業：26.8 ポイント増と、大幅な改善、プラス域を見込む (▲3.5→23.3)
- ・ 情報・流通・商業：25.7 ポイント増と、大幅な改善、プラス域を見込む (▲9.1→16.6)
- ・ サービス業：2.2 ポイント増と、プラス域でやや改善を見込む (18.9→21.1)

○ 業種別売上高 DI、採算 DI (前年同期比)《資料 3-2~5》

業種別の売上高 DI、採算 DI は「まだら模様」の展開となり、業況判断 DI と一部で逆相関の関係も見られる。まず建設業では、売上高 DI、採算 DI とともに「大幅な改善」となり、製造業においても同様の結果となっている。情報・流通・商業では、売上高 DI がマイナス域となったが、採算 DI はプラス域を確保している。サービス業では、売上高 DI、採算 DI がプラス域ながらも後退する結果となった。

次期見通しについては、建設業で本調査と同水準を見込み、製造業でもさらに改善を見込んでいる。情報・流通・商業では、売上高 DI のプラス域回復を見込むなど、次期への「期待感」がにじむが、サービス業はプラス域ながらも「やや悲観的」な見方が広がっている。

[売上高 DI]

- ・ 建設業：14.4 ポイント増と、プラス域で大幅な改善へ (6.2→20.6)
- ・ 製造業：32.0 ポイント増と、大幅な改善、プラス域へ (▲19.1→12.9)
- ・ 情報・流通・商業：6.8 ポイント減の悪化、マイナス域へ (0.0→▲6.8)
- ・ サービス業：8.2 ポイント減と、プラス域で悪化へ (26.6→18.4)

[売上高 DI 次期見通し]

- ・ 建設業：5.9 ポイント増と、プラス域で改善を見込む (20.6→26.5)

- ・ 製造業：3.2 ポイント増と、プラス域でやや改善を見込む (12.9→16.1)
- ・ 情報・流通・商業：18.1 ポイント増と、大幅な改善、プラス域を見込む (▲6.8→11.3)
- ・ サービス業：7.6 ポイント減と、プラス域で悪化を見込む (18.4→10.8)

〔採算 DI〕

- ・ 建設業：10.0 ポイント増と、プラス域で大幅な改善へ (10.0→20.0)
- ・ 製造業：21.5 ポイント増と、大幅な改善、プラス域へ (▲4.8→16.7)
- ・ 情報・流通・商業：9.0 ポイント増の改善、プラス域へ (▲4.4→4.6)
- ・ サービス業：21.5 ポイント減と、プラス域で大幅な悪化へ (32.3→10.8)

〔採算 DI 次期見通し〕

- ・ 建設業：5.3 ポイント減と、プラス域で悪化を見込む (20.0→14.7)
- ・ 製造業：4.0 ポイント増と、プラス域でやや改善を見込む (16.7→20.7)
- ・ 情報・流通・商業：4.5 ポイント増と、プラス域でやや改善を見込む (4.6→9.1)
- ・ サービス業：2.5 ポイント減と、プラス域でやや悪化を見込む (10.8→8.3)

○ 業種別業況判断 DI(前期比)《資料 3-1-②》

業況判断 DI を前期比で見ても傾向の違いが明らかとなっている。まず建設業では前回調査から「やや改善」となり、情報・流通・商業においても「水面」からプラス域を確保している。サービス業においても「大幅な改善」でプラス域となった。しかし、製造業においては、プラス域で「大幅な悪化」となり、「水面」が近づきつつある。

○ 採算の水準、業況水準《資料 3-6、3-7》

まず採算の水準については、情報・流通・商業においてプラス域で「やや悪化」となったものの、建設業、製造業、サービス業では 2018 年 1-3 月期の水準へと回復している。この結果、二期連続での後退に歯止めがかかり、改善基調へと転じている。

業況水準については、業種別に階層性が見られる。足下の景気は、建設業や製造業では決して悪くはない状態である。情報・流通・商業では四期ぶりにプラス水準を確保した。しかし、サービス業では対照的にプラス域ながらも「大幅な悪化」となっている。

○ 業種別従業員の状況《資料 3-8~10》

本調査においては、特に製造業やサービス業で正規従業員よりもパート・アルバイトを増やす傾向が見てとれた。また、情報・流通・商業では「増減なし」との結果になった。所定外労働時間については、全体として圧縮傾向が和らいでおり、情報・流通・商業では「増減なし」、製造業では「やや増加」との結果であった。人材確保難を残業の増加によって補っている状況が見てとれ、残業の抑制が一段落したものと考えられる。

○ 業種別人手の過不足、金融(資金繰り)の状況《資料 3-11~18》

人手の過不足については、前回調査から「不足感」が大幅に高まる結果となっている。特に、建設業、情報・流通・商業で「不足感」が高まっている。資金繰りについては、建設業で前回調査とほぼ同水準となり、製造業でも「窮屈感」が改善しているが、情報・流通・商業、サービス業で「窮屈感」がやや上昇する傾向が見られる。

4. 地域別 (支部別) 動向

○ 地域別業況判断 DI (前年同期比)《資料 4-1》

地域別 (支部別) の動向では、全ての地域でプラス水準を確保したが、その動向は大きく異なっている。まず、宮崎南支部では、プラス域で「大幅な改善」となり、きりしま支部でも「大幅な改善」によってプラス域を確保した。しかし、県北支部、宮崎北支部、ひむか支部では、業況判断 DI が後退する結果となっている。

次期見通しについては、宮崎南支部で「やや悪化」を見込むものの、県北支部、宮崎北支部、きりしま支部では、「大幅な改善」を見込んでいる。ひむか支部においても、次期への「期待感」が高まっている。

[業況判断 DI]

- ・ 県北支部：15.2 ポイント減と、プラス域で大幅な悪化へ (29.4→14.2)
- ・ 宮崎北支部：15.4 ポイント減と、プラス域で大幅な悪化へ (22.5→7.1)
- ・ 宮崎南支部：13.8 ポイント増と、プラス域で大幅な改善へ (10.0→23.8)
- ・ きりしま支部：18.3 ポイント増と、大幅な改善、プラス域へ (▲14.3→4.0)
- ・ ひむか支部：9.1 ポイント減と、プラス域で悪化へ (27.3→18.2)

[業況判断 DI 次期見通し]

- ・ 県北支部：19.2 ポイント増と、プラス域で大幅な改善を見込む (14.2→33.4)
- ・ 宮崎北支部：33.3 ポイント増と、プラス域で大幅な改善を見込む (7.1→40.4)
- ・ 宮崎南支部：3.8 ポイント減と、プラス域でやや悪化を見込む (23.8→20.0)
- ・ きりしま支部：16.0 ポイント増と、プラス域で大幅な改善を見込む (4.0→20.0)
- ・ ひむか支部：9.1 ポイント増と、プラス域で改善を見込む (18.2→27.3)

○ 地域別売上高 DI、採算 DI (前年同期比)《資料 4-2~6》

まず県北支部、宮崎南支部では、売上高 DI、採算 DI とともに改善となり、きりしま支部、ひむか支部においても、プラス域を確保している。しかし、宮崎北支部ではプラス域で景況が悪化することになった。全地域で次期へと「期待感」がにじむが、県北支部、ひむか支部では、一部で慎重な見方も広がっている。

○ 地域別採算の水準 DI、業況水準 DI (前年同期比)《資料 4-7、8》

採算の水準 DI、業況水準 DI は、「ひむか支部」を除くすべての地域で「改善」となった。特に宮崎南支部、きりしま支部における改善幅が大きくなっている。

○ 地域別従業員の状況《資料 4-9~11》

すべての地域において従業員が増加する傾向にあるが、宮崎南支部では正規従業員数は「ほぼ横ばい」となっている。また、所定外労働時間については、県北支部、宮崎南支部、ひむか支部で圧縮傾向となったが、宮崎南支部、きりしま支部では増加が顕著となった。

○ 地域別人手の過不足、金融(資金繰り)の状況《資料 4-12~21》

全地域で人手の「不足感」が 50%を超える水準に達しており、人手不足の深刻さがうかがえる。また、県北支部、ひむか支部では、資金繰りに強い「窮屈感」が見られる。

5. 企業規模別の動向

○ 企業規模別業況判断 DI(前年同期比)《資料 5-1》

企業規模別の動向では、正規従業員数「20 人以上」の企業での景況の「足踏み感」が目立った。まず「4 人以下」の企業では、景況自体は後退したがプラス域を確保したほか、「10～19 人」の企業ではプラス域で「やや改善」となった。前回調査で景況が大きく後退した「5～9 人」の企業は「大幅な改善」で「V 字回復」となっている。ただ、「20 人以上」の企業は、マイナス域で「やや悪化」となった。次期見通しについては、全企業規模で楽観的な見通しが示されているが、「5～9 人」の企業では景況の改善に「一服感」も見られる。

[業況判断 DI]

- ・ 4 人以下：5.6 ポイント減と、プラス域で悪化へ (16.4→10.8)
- ・ 5～9 人：15.9 ポイント増と、プラス域で大幅な改善へ (12.2→28.1)
- ・ 10～19 人：4.3 ポイント増と、プラス域でやや改善へ (9.5→13.8)
- ・ 20 人以上：4.3 ポイント減と、マイナス域でやや悪化へ (▲10.0→▲14.3)

[業況判断 DI 次期見通し]

- ・ 4 人以下：21.4 ポイント増と、プラス域で大幅な改善を見込む (10.8→32.2)
- ・ 5～9 人：0.9 ポイント減と、プラス域でほぼ横ばいを見込む (28.1→27.2)
- ・ 10～19 人：13.8 ポイント増と、プラス域で大幅な改善を見込む (13.8→27.6)
- ・ 20 人以上：37.4 ポイント増と、大幅な改善、プラス域を見込む (▲14.3→23.1)

○ 企業規模別売上高 DI、採算 DI(前年同期比)《資料 5-2～5》

売上高 DI と採算 DI は、業況判断 DI と同様の傾向を示した。まず「4 人以下」の企業では、プラス域で「やや悪化」となり、「5～9 人」の企業では改善へ、「10～19 人」の企業では、さらに「大幅な改善」となっている。「20 人以上」の企業では、採算 DI は改善したが、売上高 DI については、マイナス水準であった。次期見通しでは、「4 人以下」、「20 人以上」の企業が改善、「5～9 人」が同水準、「10～19 人」ではプラス域で後退を見込んでいる。

○ 企業規模別採算の水準 DI、業況水準 DI(前年同期比)《資料 5-6、7》

採算の水準 DI については、すべての企業規模でプラス水準となり、企業規模が大きくなるにつれ、その水準が上昇する傾向を示した。また、業況水準 DI ではすべての企業規模で改善となり、「4 人以下」の企業においても前回調査からプラス水準を回復している。

○ 企業規模別従業員の状況《資料 5-8～10》

従業員の状況については、「10～19 人」の企業で正規従業員数が大きく増加する傾向が見られ、パート・アルバイトでは正規従業員数 5 人以上の企業で増加傾向が顕著に表われた。所定外労働時間では、「4 人以下」、「10～19 人」が増加、「5 人～9 人」、「20 人以上」で圧縮傾向となっている。

○ 企業規模別人手の過不足、金融(資金繰り)の状況《資料 5-11～18》

人手の過不足については、企業規模が大きくなるにつれ「不足感」が深刻化しており、資金繰りについては、「5 人以下」、「10～19 人」の企業で「窮屈感」が強まっている。

6. 採算が好転した理由、悪化した理由 《資料 6-1、6-2》

～採算好転の決め手は「売上単価・客単価の上昇」、「人件費の上昇」がじわり重しに～

景気の断層構造を形成しながらも、回復基調へと転じた 2018 年 10-12 月期において、「採算が好転した理由」回答企業は、45 社、「採算が悪化した理由」回答企業は 27 社となり、その差は 18 社と前回調査によりも「採算が好転した理由」回答企業が 8 社多くなった。

「採算が好転した理由」は、「売上数量・客数の増加」(75.6%)に集中し、「売上単価・客単価の上昇」(37.8%)、「原材料費・商品仕入額の低下」(8.9%)が上位を占めた。また、「採算が悪化した理由」は、「売上数量・客数の減少」(74.1%)、「人件費の増加」(33.3%)、「売上単価・客単価の低下」(14.8%)の順となった。賃金の上昇が顕著となっているほか、輸入原材料の価格や外国為替相場が比較的安定していることが、回答特性からも現れている。くわえて県内中小企業の景況改善には、「売上単価・客単価の上昇」が欠かせないことが、これまでの調査結果からも明らかとなっている。

7. 2018 年 10-12 月期経営上の問題 《資料 7-1、2、3、5》

～人材に関わる課題が再び上位に、競争環境は第三次産業でより厳しく～

2018 年 10-12 月期の「経営上の問題点」には、全アンケート回答企業にあたる 148 社から、計 325 の回答が寄せられた。本調査では再び人材に関する課題が上位に挙がっている。

回答を多い順に並べると、「従業員の不足」(38.5%)、「熟練技術者の確保難」(23.6%)、「人件費の上昇」(22.3%)、「同業者相互の価格競争の激化」(20.3%)が上位を占め、「仕入単価の上昇」(18.2%)との回答も目立った。

業種別では、建設業で「従業員の不足」、「熟練技術者の確保難」、「下請業者の確保難」がより深刻になっている。第三次産業では、人材にまつわる課題とは別に「同業者相互の価格競争の激化」、「新規参入者の増加」、「民間需要の低迷」との回答を多く、競争環境がより厳しいことを物語っている。採算状況別では、採算好転企業で「従業員の不足」や「熟練技術者の確保難」が、採算悪化企業で「民間需要の停滞」、「取引先の減少」との回答が目立ち、両者共通の課題として「新規参入者の増加」、「人件費の上昇」が存在している。

8. これからの経営上の重点 《資料 8-1、2、3、5》

～付加価値志向の建設業、製造業は機械化、サービス系は新規事業に活路～

「これからの経営上の重点」についても、全回答企業数である 148 社から計 403 の回答があった。全体では「付加価値の増大」(45.3%)、「新規受注(顧客)の確保」(42.6%)、「既存客のフォロー」(36.5%)、「社員教育」(35.1%)、「人材確保」(33.1%)が上位を占めている。業種別では、建設業で付加価値の増大に向け人材確保を目指す動きが鮮明となっており、製造業では機械化を進めようとする動きが強まっている。情報・流通・商業、サービス業では、新規事業展開を通じて、自社の活路を見いだそうとする動きが見られる。また同業種では、「財務体質の強化」との回答が特に目立つ結果となった。

9. 2018 年の振り返りと 2019 年の経営見通し

2018 年は国内外で不確定要素の種がばらまかれた年であり、それは 2019 年が激動の年になることを予感させる。本調査では、2018 年を振り返り、2019 年の自社経営の見通しについて自由回答欄を設けた。この回答では、自社の情勢や課題、今後の方向性などが率直に記載されており、中小企業の「生の声」を聞くことができる。また、コメントが率直かつ多様であるため、「営業強化」、「設備投資」などのキーワードによってまとめることが難しくなっている。そのため、ここでは主要なコメントを業種ごとに分類し箇条書きにする。だが、回答企業が特定できるようなコメントや長文などについては、内容をまとめる、あるいは抽象化するなどの加工を施し、本文に掲載している。

業種別の主な回答は以下の通りである。

【建設業】(19 社) ※カッコ内は回答企業数である。

- ・官民とも受注が安定／・会社が移転し飛躍の年だった／・消費増税が懸念材料
- ・前半は落ち込んだが後半に盛り返した／・自然災害等の不確定要素は今後も続く
- ・良い人材を採用でき、社員も育ちつつある／・創業以来の大幅な売上を確保
- ・新しいビジネスモデル確立に向けた準備年／・新卒内定者の定着に力点
- ・新規事業の立上げが軌道に乗った／・新規顧客確保と売上増を目指す
- ・災害復旧工事の受注増加／・下請業者確保難の年だった／・改修工事に積極的参入
- ・働き方改革(時短)への取り組みを今後も継続する／・仕事が少ない時期が無かった
- ・顧客から選ばれるために競争力を強化／・概ね良好だが既存ユーザーが減少傾向
- ・取引先が増え売上が安定／・人材を増やし経営者の業務を減らしたい(営業人材確保)
- ・社員との会話を増やし、理解を深め目標や成果を共有したい／・大型案件が多かった
- ・仕事量が多く依頼を断ることがあった／・人材確保と社員教育が必要
- ・工程のずれが発生し人材の配置に苦労した／・災害復旧工事で多忙な 1 年だった

【製造業】(18 社)

- ・抜本的な業務改善を役員・社員で頑張った感謝の年であった／・経営基盤を強固に
- ・業績も伸び安定した 1 年／・2019 年は新規プロジェクトをスタートする
- ・100 円パンやスーパーが新規出店し来客が減少／・賞味期限の長いものも販路拡大
- ・新商品開発に向けたシーズ実現へ環境を整えている／・仕事量が少なく売上高減少
- ・研究開発による新しい仕事の創出／・新しい挑戦をする前準備の年だった
- ・新規事業展開で資金的に苦しくなる覚悟の年／・起業したばかりだが新規事業展開へ
- ・特注加工品が多かったがまずまずだった／・2019 年はあらゆる危機に備える
- ・事業の多角化により売上高増／・自社 HP の作成が売上増加に繋がった
- ・前半は好調だったが、後半全く受注が無かった／・自社ブランドの認知度が上がった
- ・経営指針が社員の末端まで理解されていないことが反省点／・社員研修の定期的実施
- ・前半は苦戦したが後半に資材需要が改善／・原料が集まらず注文が間に合わなかった
- ・天候に左右される 1 年／・販売力の強化／・秋以降は出荷価格が低迷

- ・販路拡大のための生産技術の向上、施設改修や採用活動にも力を入れる
- ・社長交代の年、創業 30 年目の転換点だった／・業況は予定通り／・体調不良が続いた
- ・売上増へ取り組みが足りなかった／・忍耐の年だった／・社員教育と財務管理の徹底

【情報・流通・商業】【24 社】

- ・2018 年は新展開に向け実践していく年だった／・新規異分野に挑戦／・激動の 1 年
- ・絵に描いた餅だった経営指針から経営者の意識が変わり、指針に基づき語れるように
- ・社員教育を含め、その道のプロ化を目指す／・地域一番店でないと生き残れない
- ・売上が前年対比で 2.2 倍に／・財務体質の弱さを実感した 1 年／・財務体質の強化へ
- ・社員の減少をカバーできなかった／・社員体制の変更／・社員教育に力を入れる
- ・2018 年は販売不振、2019 年は駆け込み需要でやや改善／同友会会員で新ビジネス
- ・小さな問題が時とともに大きな問題になり、売り上げのチャンスを逃すことになった
- ・2018 年は一部バブルのように／・身の丈にあった経営を目指す／・米中貿易摩擦懸念
- ・試行錯誤、試練の 1 年／・経営が軌道に乗るための大切な 1 年／・今年も大変な年に
- ・ふるさと納税と台風で振り回された／・経営指針と事業性評価が大きな成果を生んだ
- ・首都圏への事業のシフト、総合的レベルアップで収益性を高める
- ・会社移転及び新規事業への取り組みにおいて目標や夢ができて社内の士気が上がった
- ・経営的には非常に苦しい 1 年だった／・新規事業の本格稼働で既存業務を正常化
- ・会社づくりを進める 1 年に／・事業の再構築と連携の加速／・顧客の世代交代
- ・売上は上がったが利益が伸びなかった／・原価計算の明確化と営業強化
- ・新規事業開拓に成果／・内部体制の見直し／・店舗が 1 店減った／・商品の入れ替え
- ・新規採用者が退社、営業社員入社予定が白紙に／・雇用面に注力／・新規事業展開

【サービス業】(21 社)

- ・顧客ニーズの変化、人口減少、高齢化、同業他社の参入など厳しい時代への突入
- ・感謝の 1 年／・2019 年は新規事業の拡大、利益の出る仕組みづくり／・挑戦の年へ
- ・組織の在り方、人材育成の必要性を痛感した 1 年／・自律、自走する組織への転換
- ・予算計画を順調に進めることができた／・社員が成長した／・ゆとりある労働環境へ
- ・冠婚葬祭への消費者の考え方が変化／・ふるさと納税返礼品への出品が大きかった
- ・あまり変わらず／・新規顧客が増加／・後継者を迎えたことで新しい展開になる
- ・事業承継に向け試行錯誤、チャレンジ継続中の年／・2019 年は事業承継へ展望を
- ・社員の雇用が大変な年だった／・新規顧客の獲得／・既存客もフォローし売上増加
- ・不採算部門から完全撤退／・本業に専念し業績が改善、国の政策転換でニーズが増加
- ・中途採用の定着率が悪い状態、対策や事業計画の考え方を考える／・工期の調整難
- ・新規事業が始まり挑戦の 1 年だった／・実績を踏襲し経営指針の実践に努める
- ・働き方改革に成果／・技術単価の向上を目指す／・数年の取り組みに成果
- ・保育無償化に備える／・同業他社の競合対策に取り組む／・大幅黒字決済を拡大
- ・基盤をさらに高める年／・付加価値増大を目指す／・業務改善と客単価アップを重視

特別調査 冬の賞与と賃上げの状況、価格転嫁について調査

社員の豊かな生活の実現、地域経済の発展には、中小企業経営者と社員とがともに育ち、地域で事業を継続的かつ安定的に展開する持続的発展が欠かせない。社会保障費の負担増、2019 年 10 月の消費増税が控えるなか、社員の生活水準を維持するためにも、賃上げの必要性が高まっている。そこで本調査では、冬の賞与、賃上げの状況、コスト上昇と価格転嫁の有無について特別調査を実施した。

【特別調査 1】冬の賞与について

○ 特 1-1 冬の賞与の支給状況《資料 特 1-1-①～特 1-1-⑤》

まず、冬の賞与の支給状況について質問したところ、回答企業 140 社のうち 88 社 (62.9%) が「支給した」と回答し、7 社 (5.0%) が「これから支給予定」と回答した。つまり全体の 67.9% が冬の賞与を支給していることになる。業種別では建設業、製造業で支給割合が多くなっており、企業規模が大きくなるにつれ「支給した」との回答率が上昇する傾向があった。また、採算悪化企業においても 60% の企業が賞与を支給予定となっている。

特1-1-① 冬の賞与について

	件数	(全体)%
支給した	88	62.9
これから支給予定	7	5.0
支給しない	45	32.1
合計	140	100.0

○ 特 1-2 冬の賞与の支給基準《資料 特 2-2-①～特 2-2-⑤》

冬の賞与の支給基準については「1.0～1.5 ヶ月未満」(30.8%) が最も多く、「1.0 ヶ月未満」(29.7%)、「1.5～2 ヶ月未満」(17.6%) の順となったが、「2 ヶ月以上」との回答も 10 件 (11.0%) 寄せられている。業種別では情報・流通・商業、サービス業で「2 ヶ月以上」との回答が多くなっており、建設業では「1 ヶ月未満」、製造業では「1.0～1.5 ヶ月未満」との回答が最も多くなっている。企業規模が大きくなると支給基準が上昇する傾向があるものの正規従業員数「4 人以下」の企業においても「2 ヶ月以上」との回答が 2 件、「1.5～2 ヶ月未満」との回答が 3 件寄せられている。

特1-2-① 冬の賞与支給基準

	件数	(全体)%
2ヶ月以上	10	11.0
1.5～2ヶ月未満	16	17.6
1.0～1.5ヶ月未満	28	30.8
1.0ヶ月未満	27	29.7
寸志程度	10	11.0
合計	91	100.0

○ 特 1-3 支給対象者の平均賞与額

自由回答欄を設定し平均賞与額を尋ねたところ、70 社から回答が寄せられた。これによると回答企業全体の平均賞与額は、22 万 1,971 円となった。また、30 万円以上の支給は 10 社を数え、支給最高額は 60 万円であった。

【特別調査 2】2019 年の賃上げ見通しについて

○ 特 2-1 賃上げの状況(予定)について《資料 特 2-1-①～2-1-⑤》

次に賃上げの状況(予定)については、景況調査の全回答企業にあたる 148 社から回答があった。これによると、「賃上げの実施を決定(予定)している」との回答が 54 社 (36.5%)、

「検討中である」が 46 社 (31.1%) となり、「賃金の圧縮を考えている」との回答はゼロであった。業種別では製造業で、企業規模別では「10～19 人」の企業で賃上げ実施割合が高くなっている。また、採算状況別では、採算悪化企業についても「賃上げの実施を決定 (予定) している」との回答が 8 件 (29.6%) あった。

特2-1-① 賃上げの状況について

	件数	(全体)%
賃上げの実施を決定(予定)している	54	36.5
検討中である	46	31.1
今年度は据え置きを決定(予定)している	28	18.9
賃金の圧縮を考えている	0	0.0
その他	20	13.5
合計	148	100.0

○ 特 2-2-(1) 賃上げの方法について《資料 特 2-2-(1)-①～特 2-2-(1)-⑤》

さらに「賃上げの実施を決定 (予定) している」と回答した企業に賃上げの方法について尋ねた。それによると、「定期昇給とベースアップ」が 19 件 (35.2%)、「定期昇給のみ」が 25 件 (46.3%)、「ベースアップのみ」が 8 件 (14.8%)

特2-2-(1)-① 賃上げの方法について

	件数	(全体)%
定期昇給とベースアップ	19	35.2
定期昇給のみ	25	46.3
ベースアップのみ	8	14.8
その他	2	3.7
合計	54	100.0

となった。情報・流通・商業で「定期昇給とベースアップ」との回答が多く、サービス業では「定期昇給」との回答が最も多かった。

○ 特 2-2-(2) 賃上げの水準について《資料 特 2-2-(2)-①～特 2-2-(2)-⑥》

「賃上げの実施を決定 (予定) している」と回答した企業に賃上げの水準について尋ねたところ、「2%以上 3%未満」が 23 件 (42.6%)、「1%以上 2%未満」が 12 件 (22.2%)、「3%以上 4%未満」が 7 件 (13.0%) の順となった。また、業種別ではサービス業で、企業規模別では「20 人以上」の企業で賃上げ率が高い傾向があり、定期昇給とベースアップを同時に実施している企業では、賃上げ水準が高まっている。

特2-2-(2)-① 賃上げの水準について

	件数	(全体)%
1%未満	5	9.3
1%以上2%未満	12	22.2
2%以上3%未満	23	42.6
3%以上4%未満	7	13.0
4%以上5%未満	3	5.6
5%以上	2	3.7
その他	2	3.7
合計	54	100.0

○ 特 2-3 賃上げに悩む、据え置く理由(複数回答可)《資料 特 2-3-①～特 2-3-⑤》

賃上げに悩む、据え置く理由としては、「先行きが不透明なため」(31.9%)、「業績不振・低迷」(20.8%)、「賃上げよりも採用(人員増)を優先」(19.4%)、「前期に賃上げを行ったため」(15.3%)、「賃上げよりも雇用維持を優先」(15.3%) との回答が目立った。最大の要因となっている、「先行きが不透明なため」との回答は、製造業やサービス業で特に多くなっている。製造業では仕入価格の高騰も響いている。

特2-3-① 賃上げに悩む、据え置く理由(複数回答可)

	件数	(全体)%
業績不振・低迷	15	20.8
原材料・仕入れ価格の高騰	5	6.9
先行きが不透明なため	23	31.9
会社としての税・社会保険料負担増のため	10	13.9
前期に賃上げを行ったため	11	15.3
賃上げよりも雇用維持を優先	11	15.3
賃上げよりも採用(人員増)を優先	14	19.4
賃上げ分を販売価格に転嫁できない	9	12.5
技術開発・設備投資等を優先	5	6.9
同業他社の賃上げ動向に同調	1	1.4
その他	11	15.3
合計	72	100.0

○ 特 2-4 価格転嫁の状況について

この質問項目では自由回答欄を設定し、賃金上昇や原材料高を販売価格に転嫁することができるのかという質問を投げかけた。業種別に主要な回答を列挙するが、全体と通して、価格転嫁は可能（できている）との回答が目立った。

【建設業】（23 社）※カッコ内は回答企業数である。

- ・ 転嫁したいが競争の激化や消費増税でも改修費用の総合費用自体は増えない
- ・ コスト計算をシビアに行い精度の高い原価計算のシステムを整備中
- ・ 既存取引先への価格改定の通知と理解に時間を要する／・すでに準備済み
- ・ 同業他社との競争はあるが付加価値の高い提案で受注単価を上げたケースがある

【製造業】（14 社）

- ・ 店頭販売価格が税込価格となっているため、2019 年 4 月に税抜価格＋税金表示に切替
- ・ 製造コストのコントロールに重点／・現在不透明／・新商品開発で価格転嫁を図る
- ・ 消費税増税分は、通常から税抜きで価格提示しているためほぼ問題はない
- ・ 賃金上昇分については付加価値向上がより重要／・転嫁しにくいものもある
- ・ 販売価格への転嫁については、生乳販売価格交渉次第

【情報・流通・商業】（30 社）

- ・ 高単価で販売できる商品開発／・価格転嫁分の価値を社員とつくるのが難しい
- ・ なかなか転嫁は難しい／・原価を抑えていく方向／・販売価格の変更はしない予定
- ・ 顧客に理解してもらい一定期間の猶予後に値上げを実行／・実施済み
- ・ 宮崎の経済の弱さがそれについて来られるかが不安／・中古住宅販売は難しい
- ・ 原材料価格の上昇は当社の業種的にあまり関係がない／・同業者との比較で
- ・ 組合で足並みをそろえていく／・既存商品は割引率を下げることで対応
- ・ 消費者の割高感が不安／・賃金上昇分を吸収するまでには至っていない
- ・ 今のところ見通しが立っていない／・対策を考えなければならない
- ・ オリジナル商品の開発やサービスの向上により顧客満足度を向上される
- ・ メーカーが価格決定権をもつため、小売販売事業者に転嫁等の裁量がない

【サービス業】（24 社）

- ・ 商品開発、新技術の習得による付加価値の増大が課題／・顧客との交渉継続
- ・ 介護保険税での運営が主であるため、さほどの影響をうけない
- ・ 顧問料の値上げができない／・業界の価格が確定しているのでそれを崩せない
- ・ 問題は、疲弊しつつあるお客様への経営支援値引きであり当社の収益減退要因
- ・ 消費増税分についてはすべて販売価格に転嫁する予定／・新年度に改定予定
- ・ 金融商品販売については代理業であるため価格決定権がない
- ・ 消費増税は経営を圧迫するので外税標記で納得してもらう
- ・ 価格の見直し値上げを検討／・9 割以上の顧客が値上げに納得して継続

○ 特 2-5 生産性向上への取り組み

ここでは、自由回答によって生産性向上への取り組みについて尋ねた。業種別に主要な回答を列挙するが、各企業で多様な取り組みを積み重ねていることが明らかとなっている。

【建設業】(23 社) ※カッコ内は回答企業数である。

- ・提案力の向上／・自社業務の整理／・社員の目指す仕事とスキルの分析／・少数精鋭
- ・現場工程管理によるロスの軽減／・会員制への変更／・技術アップ／・設備投資
- ・受注先の選択／・補助金の有効利用の提案／・内部研修の充実／・給与制度改定
- ・作業工程の明確化／・コンサルティング受注／・社員のモチベーションと能力向上

【製造業】(19 社)

- ・外注の拡大と設備投資の抑制／・装置レイアウト、業務フローの見直し／・商品開発
- ・オンデマンド印刷の導入／・受託加工の拡大／・社員 1 人当たりの売上高の向上
- ・時間当たりの生産ロット増加／・適正な人材配置／・ムダの削減／・ギフトの充実
- ・自社商品の開発／・機械化／・目標管理手法への取り組み／・内製化／・品質管理

【情報・流通・商業】(29 社)

- ・工事業の拡大／・コンサルティング営業／・紹介者づくり／・プラスワンの売上
- ・期限切れロスの削減／・建築商品の全面見直し／・粗利の少ない商品のピックアップ
- ・見積もり管理の徹底／・経営者が数字を把握／・地元の方への情報提供の充実
- ・固定比率の圧縮／・卸から製造へのシフト／・自社オリジナル商品の開発と販売
- ・大都市圏への集中販売／・新メニューの提案／・提案力や顧客満足度の向上
- ・顧客の囲い込み (ワンストップ対応) ／・アフターサービスの充実
- ・新事業の展開／・付加価値が伝わる PR／・仕事の内容を会議で共有／・顧客づくり

【サービス業】(23 社)

- ・技術習得／・商品開発／・新規事業の販促強化／・適正価格へ向けた値戻し交渉
- ・少数精鋭による効率化／・人材の能力開発／・可能思考主眼の社員教育
- ・労働環境の整備／・多能工化／・社内の分業と協業／・営業力強化 (顧客第一主義)
- ・専門性の高い事業分野を構築／・コスト削減 (人材の配置転換、契約内容の見直し)
- ・ライフプランの価値提供／・技術教育／・新技術や新たなソフトの導入
- ・サービス価格帯の充実／・付帯売上高の増加／・新システムを作成中

宮崎県中小企業家同友会・景況調査報告 No. 39

2019 年 1 月 25 日発行

編集・発行 宮崎県中小企業家同友会理事会
分析協力 宮崎大学テニユアトラック推進機構
テニユアトラック准教授 小山大介

(世界経済・地域経済)

〒880-0915 宮崎市恒久南 3 丁目 3-2 恒吉ビル 2 階

TEL0985-50-3665 FAX0985-50-3653