

第 3 回 大和高田市内小規模企業景況調査

(平成 29 年 9-10 月期)

大和高田商工会議所

＜本調査の概要＞

大和高田商工会議所加盟の小規模企業について、製造業、商業、サービス業、建設業の業種別に業況に関するアンケートを実施し、直近 2 か月間の実績、及びその後の 2 か月間の予測を調査したもの。

業況については、「D I (diffusion index)」として指数化し判断している。

■「DI」とは、アンケート結果の程度を指数化したもので、質問に対して「プラス(良い、増加、過剰等)」と回答した企業割合から「マイナス(悪い、減少、不足等)」と回答した企業割合を差し引きした指数。

■【本調査で当期とは「9～10 月」、前期とは「7-8 月」、来期とは「11～12 月」の各 2 か月間を示す。】

＜調査結果のポイント＞

(1) 業況判断の D I ・ ・ ・ 製造業の厳しい状況が続く

前年同期比でみた当期(9～10 月期)の業況判断 D I は低調で推移。業種別に前回調査時(7～8 月期)の前年同期比 D I と比較すると、商業で悪化、製造業ではほぼ横ばい、サービス業、建設業で改善した。

対前期(7～8 月期)比較でみた当期の動きは、製造業で悪化とする企業が増え、サービス業でも増加。一方、商業、建設業では改善の動きにある。また、来期(11～12 月期)については、悪化とする企業は、建設業では減少しているが、他の業種では増加しており厳しい状況が続く。

(2) 売上に関する D I ・ ・ ・ 各業種で改善の兆しはみられるものの業況改善には至らず

製造業の今期の売上額の D I は、前年同期比、前期比、来期見通しとも、前回調査時より改善しているが、コスト上昇や人手不足等から先の通り業況判断の改善には結びついていない。

商業、サービス業の今期は、地方での消費マインドに力強さを欠く中、前年同期比、前期比の D I は前回調査時とほぼ同水準の厳しさである。ただ、来期についてはやや改善が見込まれている。

(3) 原価・コストの D I ・ ・ ・ 非製造業で仕入単価の上昇が続く

商業、サービス業で仕入単価の対前年同期比での上昇が続き、採算も厳しい状況。製造業では、仕入単価の上昇が一服し採算も改善したが在庫は増加。建設業は、原価、採算が改善。

(4) 経営上の問題点 ・ ・ ・ 競争激化の中、自社の強み構築が迫られる

第 1 位の問題点として最も多いのが、製造業では原材料価格の上昇と製品(加工)単価の低下・上昇難。商業では、大型店・中型店進出による競争の激化、購買力の他地域への流出。サービス業は、利用者ニーズへの対応。建設業は、大企業の進出による競争の激化等となった。

(5) トピックス(自社の強み)

製造業については品質・コスト・スピード、いわゆる生産管理の 3 要素「QCD」が最も多く、近隣地域を商圏とする商業、サービス業、建設業においては、地域密着力を約半数の企業が挙げている。

＜調査要領＞

■対象事業所:

大和高田商工会議所加盟の事業者のうち、国の小規模事業者定義に従い、製造・建設業は 20 人以下、商業・サービス業は 5 人以下を抽出。

■調査時期: 平成 29 年 10 月上旬

■調査方法: 郵送法による

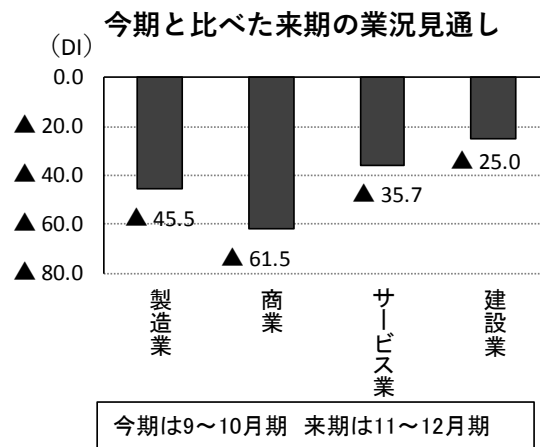
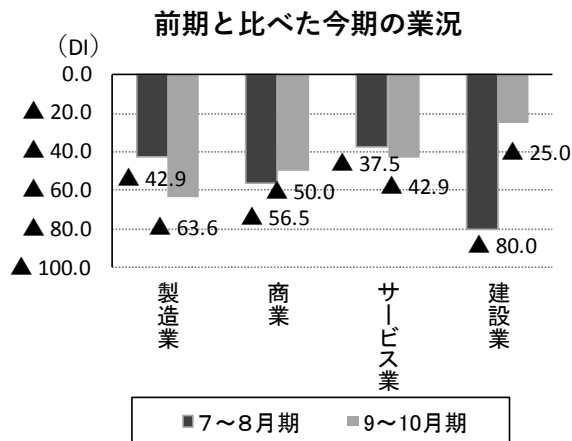
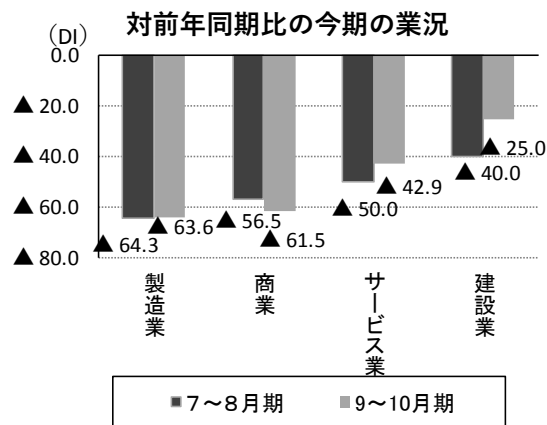
	調査対象 事業者数	有効回答 事業者数	有効回答率
製 造 業	33	11	33.3%
商 業	75	26	34.7%
サ ー ビ ス 業	89	15	16.9%
建 設 業	33	4	12.1%
合 計	230	56	24.3%

（１）今期の業況

前年同期比でみた当期（９～１０月期）の業況判断D Iは、製造業▲63.6、商業▲61.5、サービス業▲42.9、建設業▲25.0と低調。前回調査時（７～８月期）の前年同期比D Iとの比較では、商業で悪化、他は改善した。

前期（７～８月期）と比較した最近の推移は、商業、建設業で改善。製造業、サービス業は悪化、

来期の見込については、各業種とも改善を見込む企業の比率がおおむね高まっている。



（２）設備投資の状況

設備投資についての今期（９～１０月期）の実施状況をみると、サービス業と商業でわずかに見られるのみで、製造業、建設業は皆無となっており、極めて低調である。

来期（１１～１２月期）についても、製造業、建設業で設備投資は見られず、商業、サービス業でも、今期実績を下回る見込みである。

内容については、業容拡大に向けた店舗の新設等は、サービス業において今期と来期にわずかに見られる程度で、事務等の効率化に向けたOA機器の導入、また、人材難の中で、人材の確保に向けた福利厚生施設の整備などが散見される。

設備投資は、現在最も求められている、製造業においては高品質・高性能等の付加価値向上に、また、製造業、非製造業を問わず、生産性向上や顧客満足度向上に欠かせないものであり、さらなる積極性が求められる。

(%は不明も含め算出)

		今期設備投資の有無		来期実施の有無	
		実施	未実施	実施	未実施
製造業	件数	0	11	0	11
	(%)	0.0%	100.0%	0.0%	100.0%
商業	件数	1	22	1	22
	(%)	3.8%	84.6%	3.8%	84.6%
サービス業	件数	3	10	1	12
	(%)	20.0%	66.7%	6.7%	80.0%
建設業	件数	0	4	0	4
	(%)	0.0%	100.0%	0.0%	100.0%

(%は不明も含め算出)

		今期実施の内容		来期実施予定の内容	
		件数	(%)	件数	(%)
商業	1.土地	0	0.0%	0	0.0%
	2.店舗	0	0.0%	0	0.0%
	3.販売設備	0	0.0%	0	0.0%
	4.車両・運搬具	0	0.0%	0	0.0%
	5.付帯設備	0	0.0%	1	4.3%
	6.OA機器	1	4.3%	0	0.0%
	7.福利厚生施設	1	4.3%	0	0.0%
	8.その他	1	4.3%	0	0.0%
サービス業	1.土地	0	0.0%	0	0.0%
	2.店舗	1	7.7%	1	7.7%
	3.販売設備	1	7.7%	1	7.7%
	4.車両・運搬具	1	7.7%	0	0.0%
	5.付帯設備	2	15.4%	1	7.7%
	6.OA機器	1	7.7%	0	0.0%
	7.福利厚生施設	1	7.7%	0	0.0%
	8.その他	1	7.7%	0	0.0%

(3) 経営計画の策定（トピックス）

<経営計画の必要性>

小規模企業の場合、事業主の目が全体の業務に行き渡ることもあって、わざわざ計画として文書化する必要もないという考え方、また、これまでの事業を日々コツコツと行っていればリスクも小さいとする考え方の経営者は多い。しかし、時代のニーズに沿わない、あるいは、いずれ沿わなくなるというリスクが高まっている現状では、致命的な事態にならないうちに、自社の経営環境や経営資源を客観的に見直し、具体的な事業展開や新しい事業展開を計画しておかなければならない。

経営計画においては、企業のあるべき姿を示した5年間程度の長期経営計画、3年間程度の中期経営計画があり、そして、中・長期の経営計画達成に向けて、より具体的に1年ごとの計画に展開したものが年度経営計画で、利益目標と資源投入を明確化したものは年度予算とも呼ばれる。

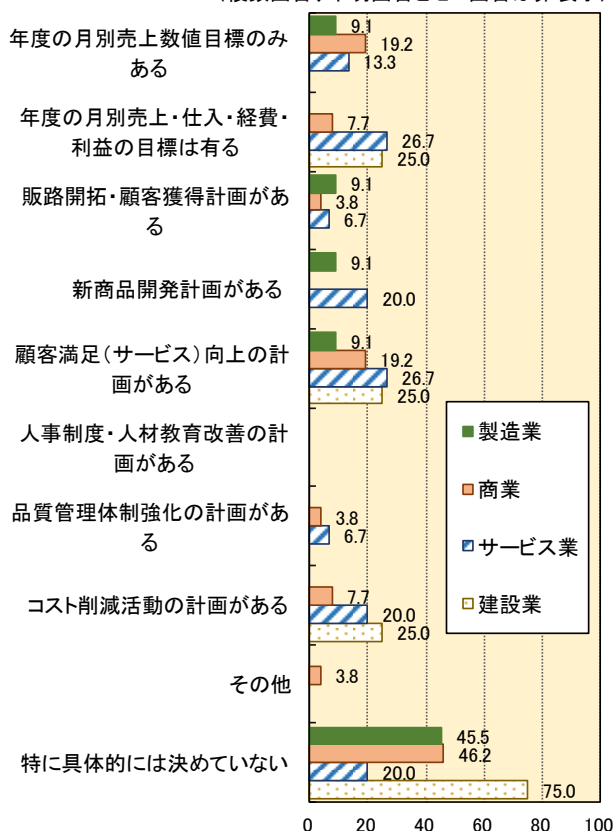
<年度経営計画・中期経営計画策定の状況>

年度経営計画の策定状況は、「特に具体的には決めていない」とする企業は、サービス業では20%にとどまるが、製造業、商業で半数近く、建設業では75%を占める。ただ、積極的な企業では、財務関連の利益計画の他、商業、サービス業や建設業では新商品開発、顧客満足向上計画等もみみられる。

中期経営計画は、社会の変化や顧客ニーズの変化、技術の高度化などを踏まえて、戦略的な視点から立案されるが、目的を持った計画に取り組んでいる企業は少なく、少数の積極的な企業で、「現事業の再構築」「顧客満足度の向上」の他、新市場など新しい方向性を目指す動きがみられる程度である。また、「特に立てていない」とする比率は、製造業では80%を超え（不明と合わせると100%）、中期経営計画を持つ企業は皆無である。商業、サービス業でも40%台に上る。

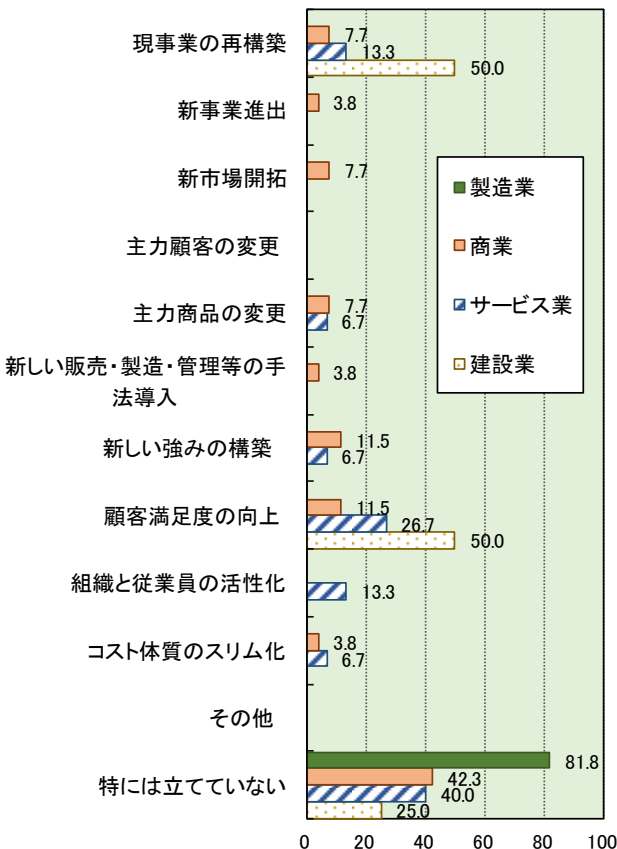
年度経営計画策定の状況

（複数回答、不明回答とゼロ回答は非表示）



中期経営計画策定の状況

（複数回答、不明回答は非表示）



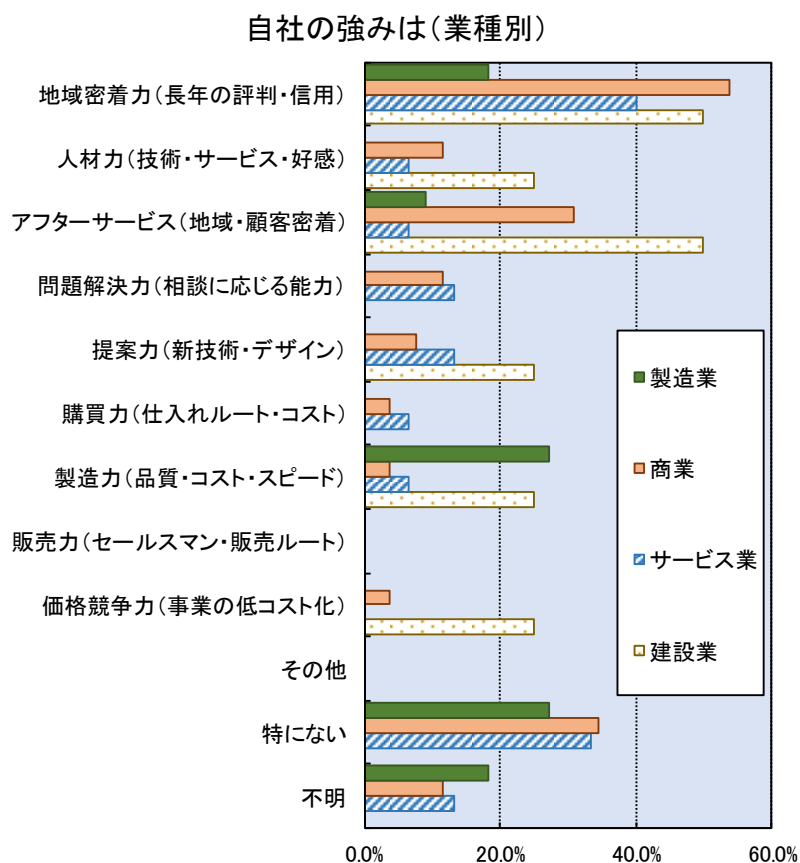
(4) 自社の強み（トピックス）

経営の維持・発展においては、自社がきらりと光る強み、すなわち他社に勝る優位性・新規性・独自性などで他社に勝つことが欠かせない。

近隣地域を商圈とする商業、サービス業、建設業においては、地域密着力を約半数の企業が挙げている。ただ、取引関係がドライになっていく中で、適切な顧客管理とアフターサービスが基本である。

製造業、建設業については品質・コスト・スピード、いわゆる生産管理の3要素「QCD」を強みとする企業が20%を超える。しかし、高い技術力が求められる近年において、両業種とも問題解決力とする回答は皆無で、特に製造業では提案力が乏しい状況にある。

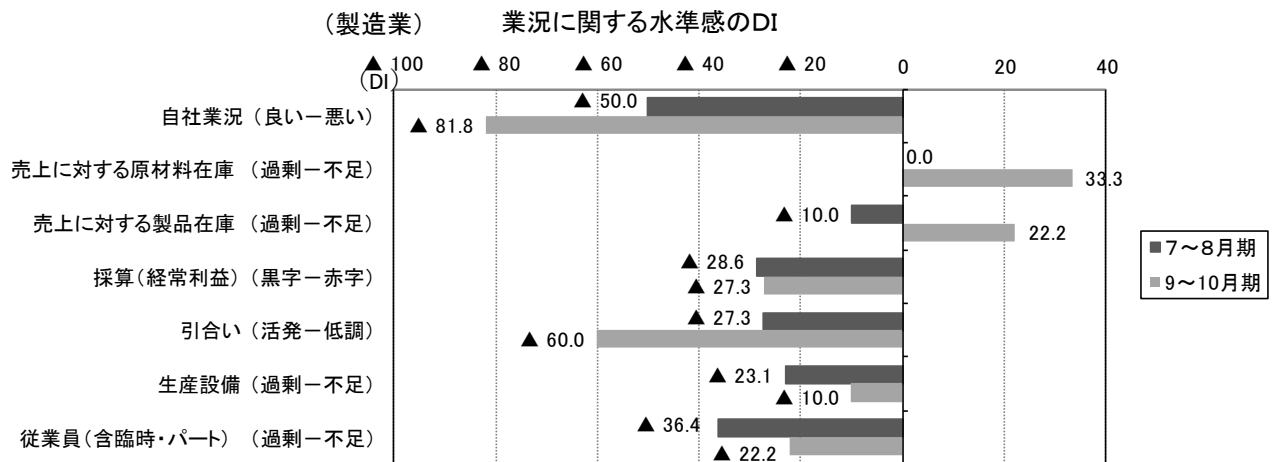
また、特にないとする企業が約3割に上るが、事業の中で見落としている自社の「良さ」を見つめなおし、また、それを生かせる顧客層を見出す必要がある。



■製造業小規模企業の景況

（１）業況に関する水準感 （過去との比較ではなく、今期の業績の水準についての調査）

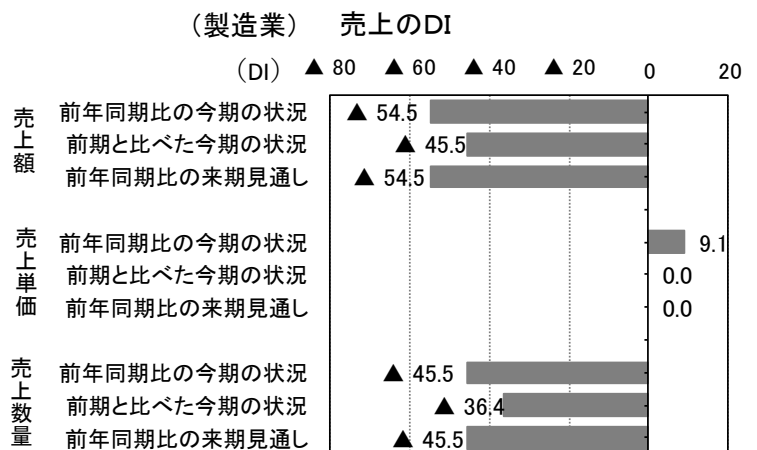
自社業況は悪いとする割合が大きく超過し前回調査より悪化。季節性の高い製品においては備蓄期でもあり、在庫の増加が見られるが、引き合いは低調であり荷動きは鈍く、資金面が心配される。



（２）売上のDI

今期の売上関連のDIは、売上額、単価、数量とも、厳しい状況ながら前回調査より改善している企業の割合が高い。

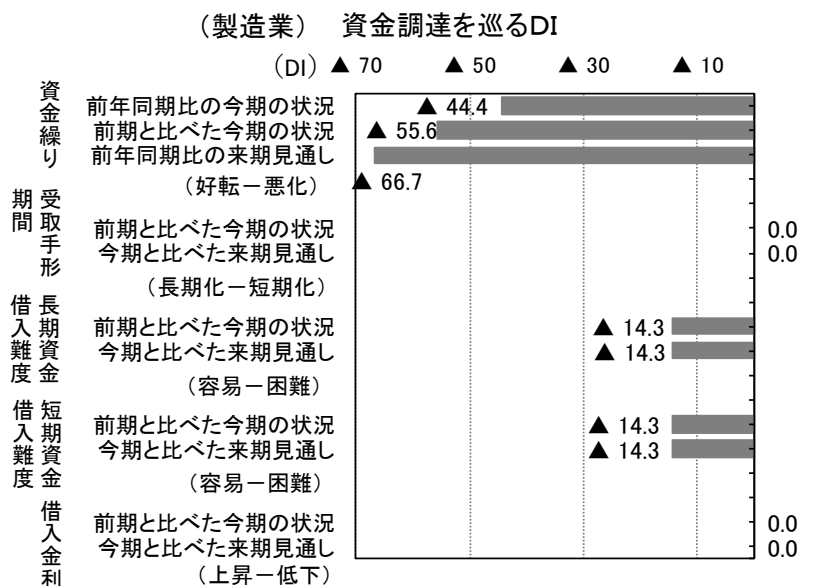
ただ、業況（景況感）には反映されていない。次項以降のように、原材料価格やコストの上昇が売上関連の改善を上回り、さらに、在庫の増加も見られている。9～10月期は繊維関連では冬物本格化のスタート期であるが、荷動きが鈍っているものと考えられる。



（３）資金調達を巡るDI

売上額の改善がみられるものの、在庫が増加しており、資金繰りは前回調査より悪化した。

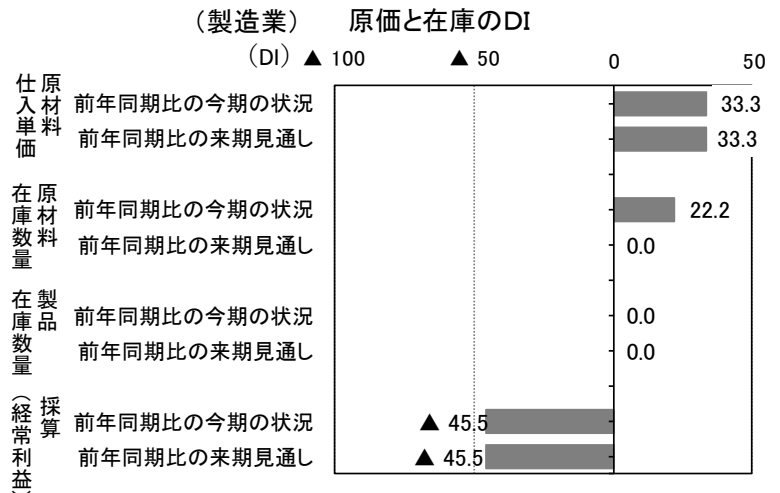
借入の難度については、長期資金借入、短期資金借入とも、やや難度が上がっており、資金繰り管理が重要になっている。借入金利は0.0で、金融の超緩和政策を受けて、大きな変化はみられない。



(4) 原価と在庫のD I

今期の原材料仕入単価は前年同期比のD I（増加－減少）が33.3と前回調査より改善したものの、上昇の動きは続く。その中、原材料、製品とも在庫の増加がみられる。

採算（経常利益）は、原材料仕入単価上昇が続く中では、今期、また、来期にかけても厳しい状況にある。



(5) 経営上の問題点

経営上の問題点 (回答のあった項目)

1位		2位		3位	
原材料価格の上昇	18.2%	製品(加工)単価の低下・上昇難	18.2%	製品ニーズの変化への対応	27.3%
製品(加工)単価の低下・上昇難	18.2%	需要の停滞	18.2%	生産設備の不足・老朽化	18.2%
新規参入者の進出	9.1%	新規参入者の進出	9.1%	原材料費・人件費以外の経費の増加	9.1%
製品ニーズの変化への対応	9.1%	生産設備の不足・老朽化	9.1%	従業員の確保難	9.1%
生産設備の不足・老朽化	9.1%	人件費の増加	9.1%	需要の停滞	9.1%
原材料費・人件費以外の経費の増加	9.1%	原材料費・人件費以外の経費の増加	9.1%	その他	9.1%
取引条件の悪化	9.1%	取引条件の悪化	9.1%		
熟練技術者の確保難	9.1%				

経営上の問題点は、やはり原材料価格の上昇が1位の問題点として最も多く、一方の製品（加工）単価については低下・上昇難の状況にあり、小規模企業の取引条件の厳しさは続いている。さらに、新規参入者の進出や需要の停滞により競争はますます激化しており、生産設備の老朽化・不足の解消による生産性の向上やニーズへの対応力強化が課題となっている。

(6) 経営計画の構築について（トピックス）

(複数回答)

(複数回答)

製造業（年度の具体的な経営計画）		製造業（中期経営計画）	
年度の月別売上数値目標のみ有る	9.1%	現事業の再構築	0.0%
販路開拓・顧客獲得計画がある	9.1%	新事業進出	0.0%
新商品開発計画がある	9.1%	新市場開拓	0.0%
顧客満足（サービス）向上の計画がある	9.1%	主力顧客の変更	0.0%
年度の月別売上・仕入・経費・利益の目標は有る	0.0%	主力商品の変更	0.0%
人事制度・人材教育改善の計画がある	0.0%	新しい販売・製造・管理等の手法導入	0.0%
品質管理体制強化の計画がある	0.0%	新しい強みの構築	0.0%
コスト削減活動の計画がある	0.0%	顧客満足度の向上	0.0%
その他	0.0%	組織と従業員の活性化	0.0%
特に具体的には決めていない	45.5%	コスト体質のスリム化	0.0%
不明	27.3%	その他	0.0%
		特には立てていない	81.8%
		不明	18.2%

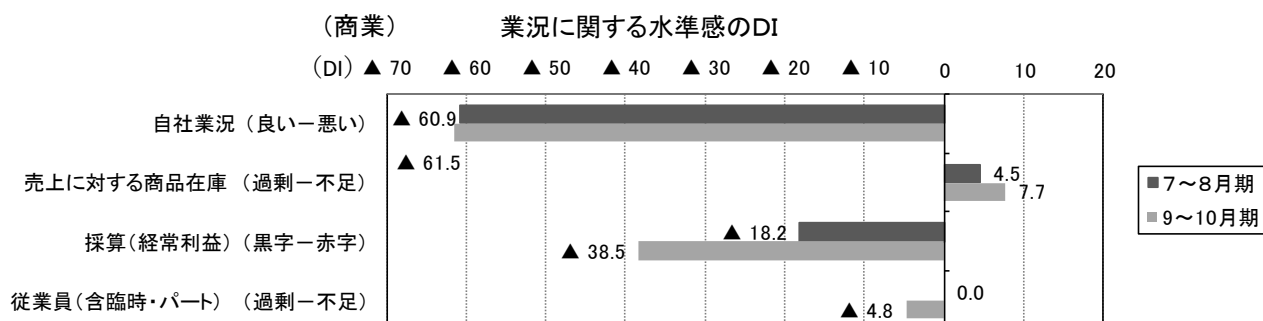
経営計画については、特に立案していない企業が年度の計画では不明も含めると70%を超える。さらに、中期経営計画（2～3年）については皆無となっており、行き当たりばったりの経営が見て取れる。

自社の強みを磨くことが求められ、加えて、種々の経営上の問題点を抱えながら、将来に向けた改善策が見えてこない。近年、改善・改革を支援するため、補助金その他の政府等の支援施策が豊富に準備されているが、それらの活用のためにも、綿密な経営計画が求められている。

■商業小規模企業の景況

（１）業況に関する水準感 （過去との比較ではなく、今期の業績の水準についての調査）

自社業況は悪いとする割合が超過している状況は変わらず。前回調査に比して、売上はやや回復したが仕入単価の上昇により採算（経常利益）は改善していない。また、人員の不足感は解消した。



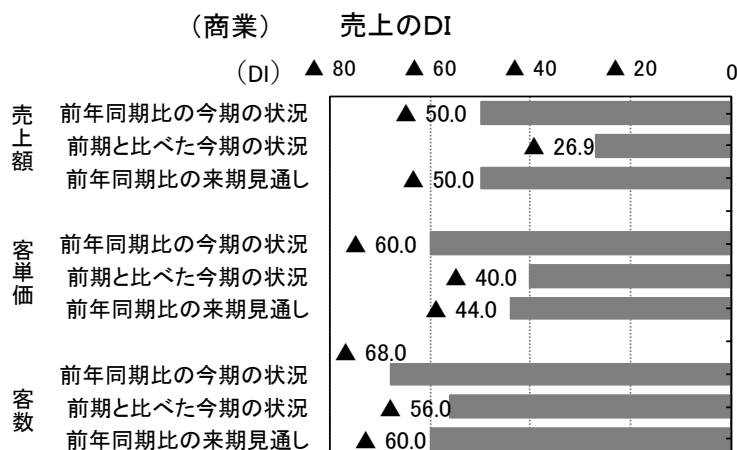
（２）売上のDI

今期の売上額のDIは、前年同期比▲50.0（前回調査時▲60.9）、前期比で▲26.9

（同 47.8）と、低調ながら前回調査から改善している企業の割合が高い。

客単価も、対前年同期比、前期比、来期予想とも前回調査から改善。ただ、客数は前回調査からは悪化した。

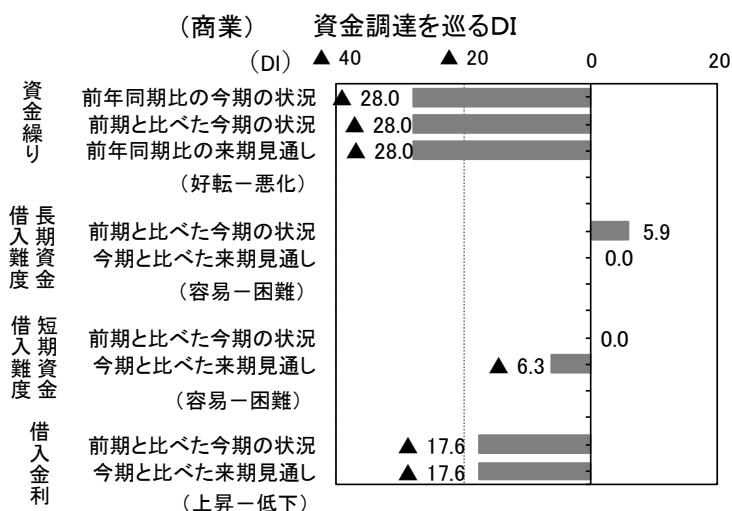
9～10月期は、季節商品は端境期にあり、また、今年は大雨や大型台風が多く外出が控えられ、依然として消費マインドは盛り上がり欠けている。



（３）資金調達を巡るDI

売上額が改善し商品在庫水準も改善したものの、仕入単価の上昇で採算が圧迫され資金繰りの改善は小さい。

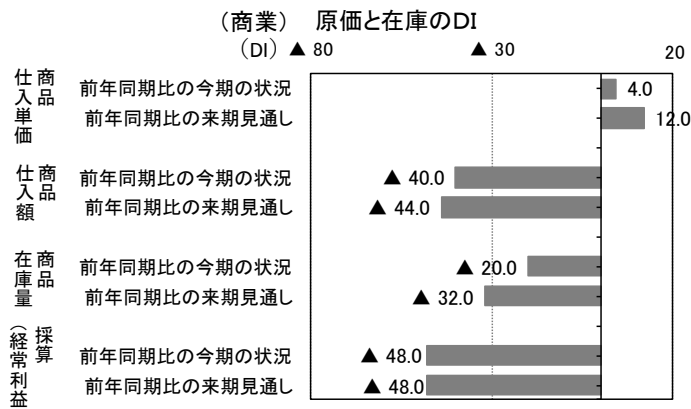
ただ、借入の難度については、長期資金、短期資金とも前回調査と比較して借入難度は改善しており、借入金利についてもわずかに低下が見られる。



(4) 原価と在庫のD I

今期の商品仕入単価は、前年同期比、来期見通しとも上昇がみられ、D I（上昇－低下）は双方とも上昇超過のプラスに転じた。

さらに、商品の仕入額、在庫量が増加し、D I（増加－減少）のマイナス幅は低下した。そのため、採算については依然として厳しい状況にある。



(5) 経営上の問題点

経営上の問題点

(回答のあった項目)

1位		2位		3位	
大型店・中型店進出による競争の激化	26.9%	大型店・中型店進出による競争の激化	19.2%	販売単価の低下・上昇難	19.2%
購買力の他地域への流出	15.4%	消費者ニーズの変化への対応	19.2%	購買力の他地域への流出	15.4%
消費者ニーズの変化への対応	15.4%	同業者の進出	15.4%	仕入単価の上昇	11.5%
需要の停滞	15.4%	需要の停滞	7.7%	人件費以外の経費の増加	7.7%
同業者の進出	7.7%	購買力の他地域への流出	3.8%	需要の停滞	7.7%
店舗の狭隘・老朽化	3.8%	店舗の狭隘・老朽化	3.8%	その他	7.7%
仕入単価の上昇	3.8%	人件費以外の経費の増加	3.8%	消費者ニーズの変化への対応	3.8%
		販売単価の低下・上昇難	3.8%	店舗の狭隘・老朽化	3.8%
		仕入単価の上昇	3.8%	商品在庫の過剰	3.8%
		その他	3.8%		

経営上の問題点として、大型店・中型店進出による競争の激化、購買力の他地域への流出が第1位の問題点の上位に来ており、低価格や豊富な品ぞろえを打ち出す郊外型の大型店や専門店に消費者が流れている状況が指摘され、これは、競合上、販売単価も上げにくい要因となっている。

続いて、消費者ニーズの変化への対応や需要の停滞も上位に来ている。消費者ニーズが細分化されてきている上に、購買意欲も盛り上がりず市場規模が縮小している。さらに、通信販売など、新しい形の同業者も脅威であり、新商品開発や適切な品揃え、感じの良いサービスと店舗づくりなどが急がれる。

(6) 経営計画の構築について（トピックス）

(複数回答)

(複数回答)

商業 (年度の具体的な経営計画)	
年度の月別売上数値目標のみ有る	19.2%
顧客満足(サービス)向上の計画がある	19.2%
年度の月別売上・仕入・経費・利益の目標は有る	7.7%
コスト削減活動の計画がある	7.7%
販路開拓・顧客獲得計画がある	3.8%
品質管理体制強化の計画がある	3.8%
新商品開発計画がある	0.0%
人事制度・人材教育改善の計画がある	0.0%
その他	3.8%
特に具体的には決めていない	46.2%
不明	15.4%

商業 (中期経営計画)	
新しい強みの構築	11.5%
顧客満足度の向上	11.5%
現事業の再構築	7.7%
新市場開拓	7.7%
主力商品の変更	7.7%
新事業進出	3.8%
新しい販売・製造・管理等の手法導入	3.8%
コスト体質のスリム化	3.8%
主力顧客の変更	0.0%
組織と従業員の活性化	0.0%
その他	0.0%
特には立てていない	42.3%
不明	23.1%

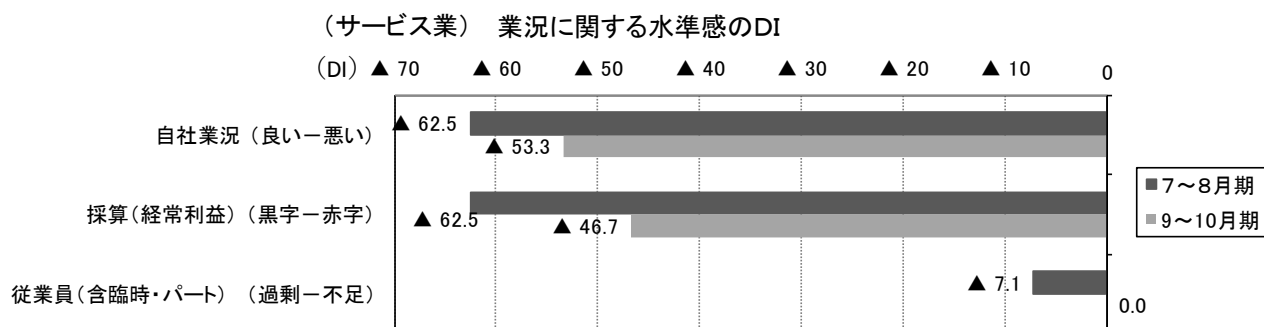
年度計画及び中期経営計画について、ともに特に立てていない、不明は6割を超えているものの、年度の計画について売り上げ目標だけではなく事業内容に踏み込んだ計画を立てている企業もあり、中期経営計画についても、顧客満足向上や新しい方向性を探る動きが見られる。

不安定な景気状況や先行きの不透明感が強まる中、社会や顧客の変化を探り、事業の進路をはっきりと見すえなければ、事業活動の何が正しく何が違っているのかも見えず、問題点は解決しない。

■サービス業小規模企業の景況

（１）業況に関する水準感 （過去との比較ではなく、今期の業績の水準についての調査）

自社業況や採算は悪いとする割合が大きく超過している状況ではあるが、前回調査からはやや改善した。ただ、売上や客単価・客数に大きな変化はなく、他方、仕入単価は上昇しており、採算の方向感はいまだ定まらない。また、不足気味であった人材については不足感の解消が進んだ。

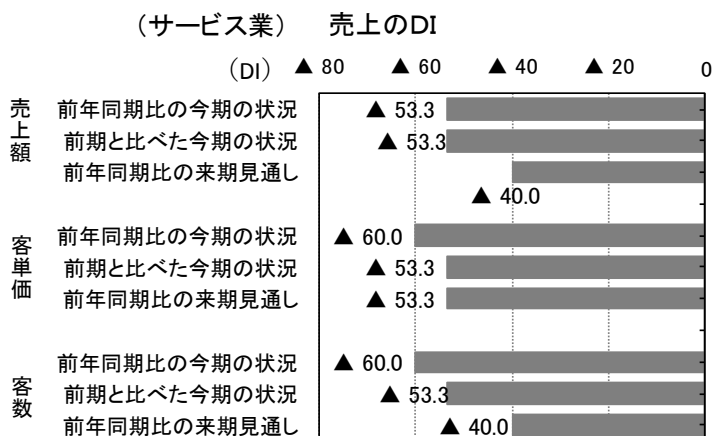


（２）売上のDI

今期の売上額のDIは、前年同期比で▲53.3と前回調査とほぼ同水準で、前期比で▲は53.3となり前回調査より悪化し、依然として厳しい。ただ、来期は改善を予想する企業が多い。

客単価は、対前年同期比、前期比、来期予想とも低調で、前回調査とほぼ同水準。客数も同様に、前回調査とほぼ同水準が続いた。

国内の個人消費は力強さを欠いており、対個人向けサービス向けの支出は依然として低調と考えられる。

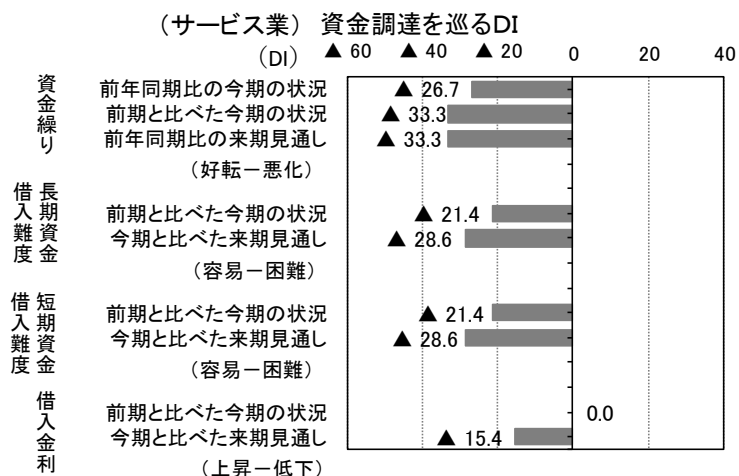


（３）資金調達を巡るDI

低調な採算を受けて、資金繰りも低調。ただ、仕入を伴う他業種と異なり、大きな運転資金の必要性は小さい。

借入の難度については、長期資金、短期資金とも前期とほぼ横ばいながら、来期にはやや困難化の見通し。

ただ、借入金利は上昇傾向が弱まった。

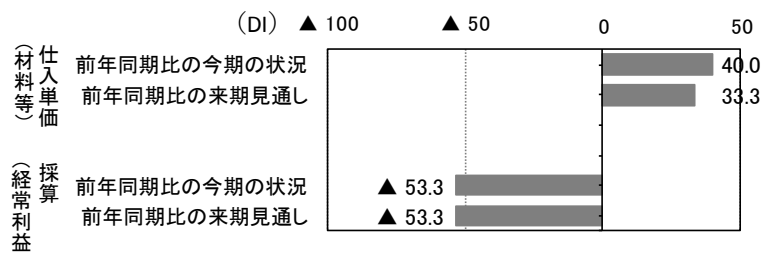


(4) 原価と在庫のD I

今期の材料等仕入単価は、前年同期比で40.0と上昇傾向が見られ、D I（上昇－低下）は前回調査時の25.0から悪化。

来期見通しもD I 53.3と上昇傾向にあり、業況の水準感では採算（経常利益）が改善したものの先行きは不安定である。

(サービス業) 原価と在庫のD I



(5) 経営上の問題点

経営上の問題点 (回答のあった項目)

1位		2位		3位	
利用者ニーズの変化への対応	33.3%	材料等仕入単価の上昇	26.7%	店舗の狭隘・老朽化	20.0%
大企業の進出による競争の激化	13.3%	利用料金の低下・上昇難	20.0%	大企業の進出による競争の激化	13.3%
新規参入業者の増加	13.3%	人件費の増加	13.3%	利用料金の低下・上昇難	13.3%
利用料金の低下・上昇難	13.3%	需要の停滞	13.3%	新規参入業者の増加	6.7%
店舗の狭隘・老朽化	6.7%	新規参入業者の増加	6.7%	人件費の増加	6.7%
材料等仕入単価の上昇	6.7%	店舗の狭隘・老朽化	6.7%	人件費以外の経費の増加	6.7%
従業員の確保難	6.7%	事業資金の借入難	6.7%	需要の停滞	6.7%
熟練従業員の確保難	6.7%	従業員の確保難	6.7%		

経営上の問題点として、第1位の問題点として利用者ニーズへの対応とする回答が3分の1を占めており、ニーズが多様化する中、顧客情報の収集の必要性が増している。続いて、多店舗化やチェーン化を進める大企業の進出による競争激化も脅威で、生産性向上や魅力あるサービス作りが急がれる。

さらに、第2位の問題点として、材料等仕入れ単価の上昇が最も多く、利用料金の低下・上昇難と相まって採算性悪化への懸念が強まっており、店舗の狭隘・老朽化への対応や設備近代化による生産性向上と高付加価値サービスが、事業の改善・改革活動の柱になるものと考えられる。

(6) 経営計画の構築について（トピックス）

(複数回答)		(複数回答)	
サービス業 (年度の具体的な経営計画)		サービス業 (中期経営計画)	
年度の月別売上・仕入・経費・利益の目標は有る	26.7%	顧客満足度の向上	26.7%
顧客満足(サービス)向上の計画がある	26.7%	現事業の再構築	13.3%
新商品開発計画がある	20.0%	組織と従業員の活性化	13.3%
コスト削減活動の計画がある	20.0%	主力商品の変更	6.7%
年度の月別売上数値目標のみ有る	13.3%	新しい強みの構築	6.7%
販路開拓・顧客獲得計画がある	6.7%	コスト体質のスリム化	6.7%
品質管理体制強化の計画がある	6.7%	新事業進出	0.0%
人事制度・人材教育改善の計画がある	0.0%	新市場開拓	0.0%
その他	0.0%	主力顧客の変更	0.0%
特に具体的には決めていない	20.0%	新しい販売・製造・管理等の手法導入	0.0%
不明	13.3%	その他	0.0%
		特に立てていない	40.0%
		不明	13.3%

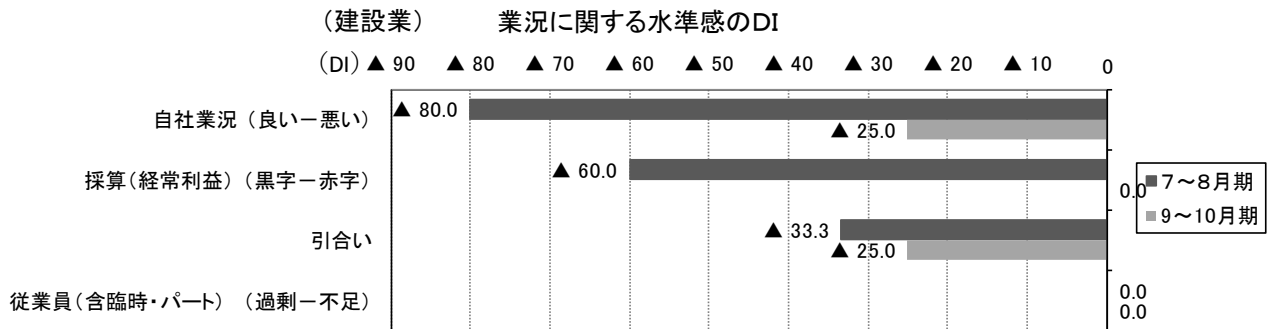
計画を特に立てていない、不明とする回答は、年度計画で約3割、中期計画で約5割と、製造業や商業に比して計画的な経営には前向きといえる。単年度計画では、財務・利益計画と並んで顧客満足度の向上に向けた取り組みや新商品開発への取り組みに積極的である。

中期経営計画でも、顧客満足度向上に取り組む企業が多く、長期的な視野で取り組まれている。また、業種柄、人材が直接に顧客とかわることも多く、組織と従業員の活性化も重要な取り組みである。

■建設業小規模企業の景況

(1) 業況に関する水準感 (過去との比較ではなく、今期の業績の水準についての調査)

自社業況は前回調査よりも大きく改善した。引合いも低調ではあるが、前回調査よりは改善。完成工事額の増加により採算（経常利益）は赤字が解消しつつある。人員の不足感については現在のところ生じていない。



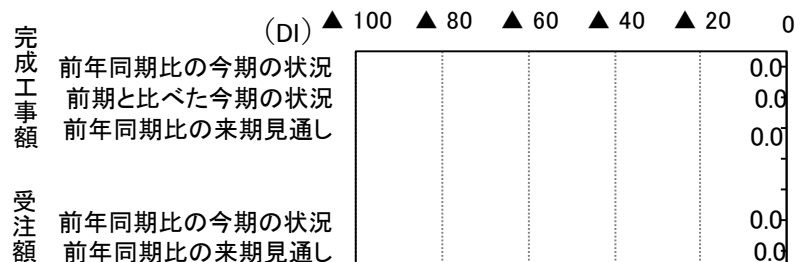
(2) 売上のDI

今期の完成工事額のDIは、前年同期比で0.0と堅調で前回調査時の▲75.0から大きく改善。前期比でも、前回調査時の▲66.7から0.0となり足下でも改善している。

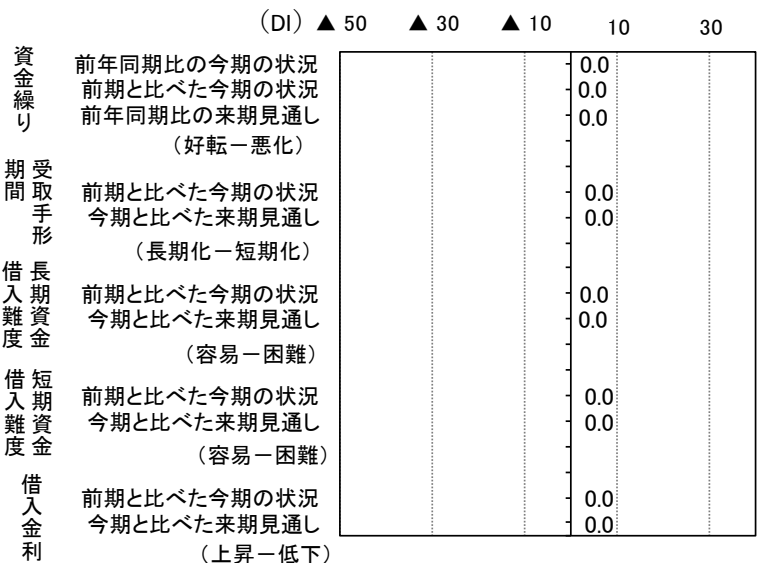
受注額についても、今期の対前年同期比、前期比はともに0.0と改善。来期見通しとしても、この状況が続くと予想されている。

全国的に公共工事、住宅着工等は底堅い動きにあり、奈良県内でも、下半期に入り公共工事が増加し、住宅着工も堅調な動きにある。

(建設業) 売上のDI



(建設業) 資金調達を巡るDI



(3) 資金調達を巡るDI

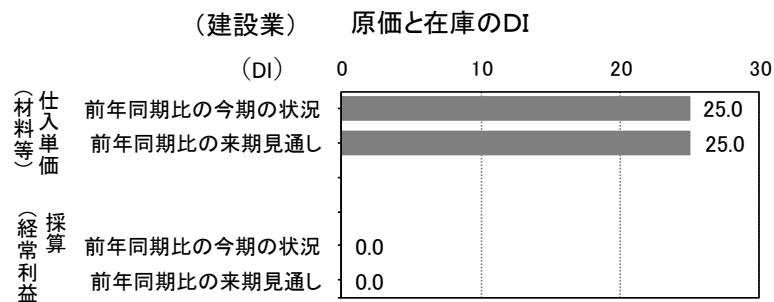
完成工事額の増加により資金繰りも改善しており、来期もこの状況が続く見通しとなっている。

借入の難度については、長期資金、短期資金、借入金利ともDIは0.0で、金融の超緩和政策を受けて、大きな変化はみられない。

(4) 原価と在庫のD I

今期の材料等仕入単価は、前年同期比のD Iが25.0と上昇の動きが見られるものの、落ち着きを取り戻し高止まり。来期についてもほぼ同様の動きが続く見通し。

そのため、今期、来期とも対前年同期比で採算(経常利益)は悪化傾向にある。



(5) 経営上の問題点

経営上の問題点		(回答のあった項目)	
1位		2位	3位
大企業の進出による競争の激化	25.0%	新規参入者の進出	25.0%
材料価格の上昇	25.0%	材料価格の上昇	25.0%
請負単価の低下・上昇難	25.0%	請負単価の低下・上昇難	25.0%
民間需要の停滞	25.0%	下請け業者の確保難	25.0%
		材料価格の上昇	25.0%
		請負単価の低下・上昇難	25.0%
		取引条件の悪化	25.0%
		不明	25.0%

経営上の問題点については、第1位の問題点として大企業の進出による競争の激化、材料価格の上昇、請負単価の低下・上昇難が指摘されている。公共工事、住宅着工等が底堅い動きにある中、大手企業とその下請けグループの地方の建設工事への進出、また、住宅建築では、大手のハウスメーカーやビルダーがシェアを伸ばしており、競争が激化している。そのため、材料価格の上昇と、その一方での価格競争の激化が進んでおり、収益の確保は厳しい状況にある。

(6) 経営計画の構築について(トピックス)

(複数回答)		(複数回答)	
建設業 (年度の具体的な経営計画)		建設業 (中期経営計画)	
年度の月別売上・仕入・経費・利益の目標は有る	25.0%	現事業の再構築	50.0%
顧客満足(サービス)向上の計画がある	25.0%	顧客満足度の向上	50.0%
コスト削減活動の計画がある	25.0%	新事業進出	0.0%
年度の月別売上数値目標のみ有る	0.0%	新市場開拓	0.0%
販路開拓・顧客獲得計画がある	0.0%	主力顧客の変更	0.0%
新商品開発計画がある	0.0%	主力商品の変更	0.0%
人事制度・人材教育改善の計画がある	0.0%	新しい販売・製造・管理等の手法導入	0.0%
品質管理体制強化の計画がある	0.0%	新しい強みの構築	0.0%
その他	0.0%	組織と従業員の活性化	0.0%
特に具体的には決めていない	75.0%	コスト体質のスリム化	0.0%
不明	0.0%	その他	0.0%
		特には立てていない	25.0%
		不明	0.0%

単年度計画では、厳しい採算状況の中、財務・利益計画と並んでコスト削減活動への取り組みが必須化しつつある。また、地方における建設関連業は、特に、地元の情報収集等の地域密着が重要であり、顧客満足の向上に向けた取り組みによる信用・信頼性の構築が欠かせないと考えられる。

また、中長期的な流れとして、政府財政のひっ迫による公共投資の縮小化と建設物の耐用年数の経過、少子高齢化による新築住宅着工の減少といった構造的な変化が見込まれ、現在の事業構造を根本的に見直す必要に迫られている。今回の回答では、そのための対処は進み始めたとみられるが、まだ、取り組みが遅れている企業も多い。

■雇用(増加－減少)と操業率の状況

雇用水準感 (再掲)

■従業員(含臨時・パート)(過剰－不足)

製造業	▲ 22.2
商業	▲ 4.8
サービス業	0.0
建設業	0.0

各業種の「業況に関する水準感」の項でみた従業員の過不足感では、製造業、商業で不足感の台頭が生じている。

その中、各業種の人員の増減、及び製造業については設備の稼働状況をみていく。

【製造業】

雇用水準については、今期は不足感が生じている。前年同期比で従業員、外部人材の減少が見られ、来期も同水準で減少が見込まれており、不足感の要因となっている。

設備の操業率については、今期、来期見込とも対前年比で低下しており、雇用への消極性は根強いものとみられる。

【商業】

雇用水準は若干の不足感が前期より続いている。その中、内部従業員には現状、来期とも増減が無いものの、外部人材は減少の方向であり、採算が厳しい中、内部人材の生産性向上を図る動きが見られる。

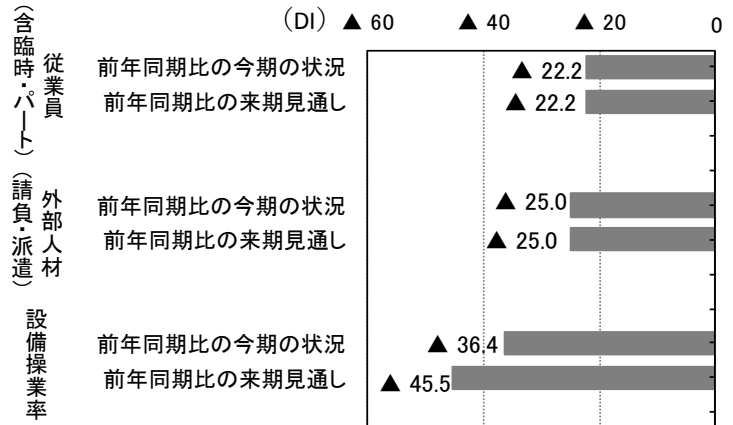
【サービス業】

雇用水準については過不足感が無い状況が続く。ただ、来期は、業況の見通しが厳しいことから減少の見込みである。

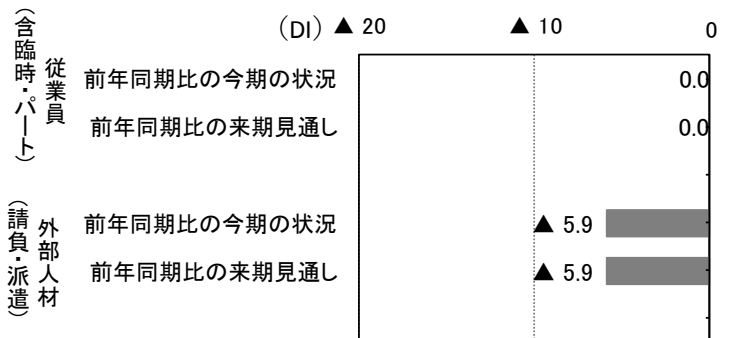
【建設業】

雇用水準については、過不足なしの状況であり、内部従業員の減少については収まった。来期についても、内部人材、外部人材とも増減なしの見込みである。

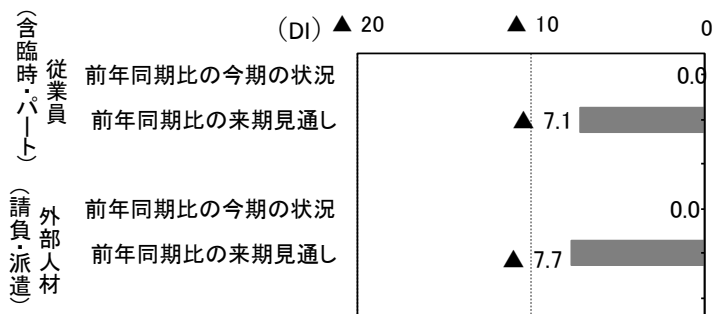
(製造業) 雇用と操業率のDI



(商業) 雇用と操業率のDI



(サービス業) 雇用と操業率のDI



(建設業) 雇用と操業率のDI

