

富山県内の
中小企業動向調査

ファースト

Trend

VOL.01

OCTOBER.2018

CONTENTS

特集 富山県の事業承継の実態調査と考察…………… 1~6

中小企業動向調査…………… 7-10

総評…………… 11

【アンケート実施結果】 2018年 4~6月実績 / 7~9月見込 / 10~12月予測



富岩運河環水公園（富山市）

企画／発刊



富山第一銀行

<https://www.first-bank.co.jp/>

経営課題の整理から解決までをサポートします。

皆さまのお話をうかがい、市場の動向や企業の強み・弱み・事業計画、戦略立案などを整理・見える化を行い、専門家の派遣や当行ネットワークを活かした支援を行います。

創業期

新たな事業を始めたい！

開業に向けてゼロから相談をお受けします。

新規創業・独立起業サポート

- ①専門家の紹介による事業計画の作成
- ②各種助成制度活用アドバイス など

成長期

成熟期

売上を増やしたい！事業を拡大したい！

多角的な視点に基づいたご相談をお受けします。

経営計画策定サポート

- ①専門家の紹介による経営戦略の作成
- ②法務・税務・財務部門の専門家派遣

ビジネスマッチングサポート

- ①業種毎のビジネスパートナーの紹介
- ②各種相談会の紹介

新事業分野進出サポート

- ①経営革新計画取得に向けたサポート
- ②産学連携による技術開発の支援

新商品開発・農業関連サポート

- ①各種助成制度の活用支援
- ②専門家派遣による事業計画立案支援
- ③農業関連（6次産業）支援

M&Aサポート

- ①市場シェアの拡大
- ②県内外拠点の獲得



海外に進出したい！

中国や東南アジアなど海外拠点への行員派遣の実績もあり、ネットワークを活用したご相談をお受けします。

海外情報提供・現地との連携によるサポート

- ①海外情勢・法規制についての情報提供
- ②海外進出に関する専門家・パートナーのご紹介

承継期

事業を継承したい！

円滑な事業承継のご相談をお受けします。
企業の現状、自社株評価等の把握と整理をお手伝いします。

事業承継計画策定サポート

- ①事業承継計画の立案支援
- ②後継者育成・株式譲渡・各種相談手続の支援
- ③第三者承継支援

ぜひお問い合わせ下さい

 富山第一銀行

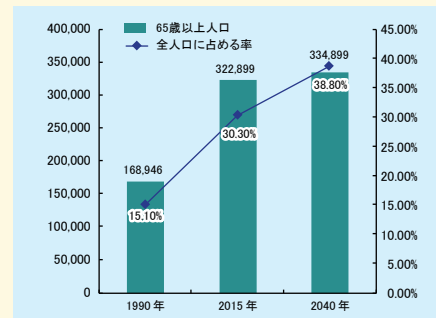
富山県の事業承継の実態調査と考察

◇ 事業承継をとりまく背景

❖ 富山県の人口動態

現在、高齢社会と言われて久しい。図表1の人口動態の推移を見ると、富山県の65歳以上の人口は1990年には168,946人、全体の率では15.1%であったが、2015年には322,899人、全体の率で30.3%となり、25年で数も率が倍増している。そして、今後の25年で数は横ばい、率は増え続け2040年には334,899人、全体の率では38.8%となる推計である。これらの数値からすると、統計上では高齢化が進展していると言える。

(図表1) 富山県の65歳以上の人口と全人口に占める割合



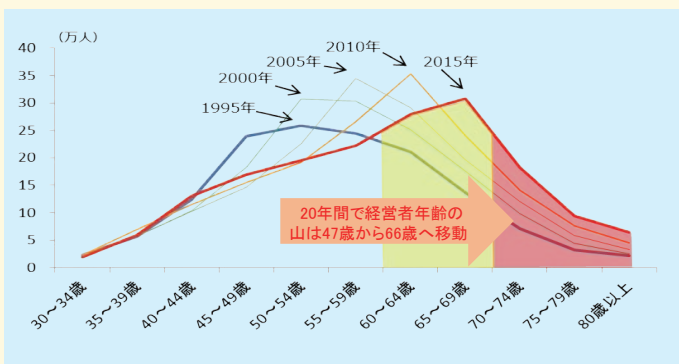
(資料) 2015年以前は総務省「国勢調査」2040年以降は国立社会保障・人口問題研究所より
※RESAS経由で取得

❖ 経営者を取り巻く人口動態

では、企業経営者の人口動態はどのようになっているのだろうか。図表2によると、この20年の間で全国の経営者年齢のピークは19歳増加した。約20年間は経営の新陳代謝があまり進んでいないと考えられる。

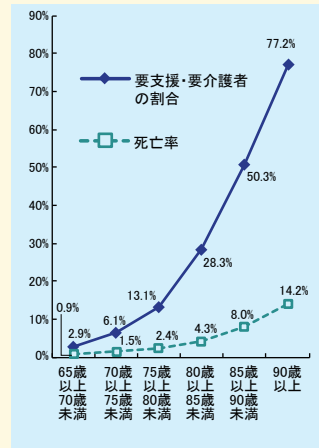
今までの20年間、経営者の新陳代謝が進まずに高齢化が進展してきたことは深刻に見えるが、事業の継続という意味においては、大きな問題では無かったと考える。その根拠は、年齢別の死亡率および要支援・要介護の状態（誰かの手助けが必要になる）になる確率である。

(図表2) 中小企業の経営者年齢の分布



平成28年度(株)帝国データバンクの企業概要ファイルを再編加工
(資料) 経済産業省「事業承継の集中支援について」より

(図表3) 年齢別要支援・要介護者、死亡率の割合



(出所) 厚生労働省「平成28年度介護保険事業状況報告」の年齢別の要支援・要介護者の人数を総務省「平成28年人口動態調査」の年齢別人口で除した。死亡率は厚生労働省「平成28年度人口動態調査」より。90歳以上の欄に記載している死亡率は90歳～94歳の死亡率である(表記の便宜上90歳以上の欄に記載している) ※要支援・要介護の率は統計時点で人数(ストック)、死亡率は1年の変化(フロー)の統計であるため、一律に比較するべきではないものであるが、表記便宜上一つのグラフとした

図表3によると、65～69歳の年間の死亡率は1%未満、要支援・要介護状態である人の割合は3%に満たない。したがって、66歳は高齢者とはいえ、健康上のリスクはさほど高くないと考えられる。

ところが、その10年後の75～79歳ではその様相が変わる。年間の死亡率は2%台となり、要支援・要介護状態である人の割合は約13%となる。つまり、50人に1人が一年間で亡くなり、生きている人の6～7人に1人が健康状態に不安を抱えているという状態である。つまり、これからの10年間程度(そして、それ以降もずっと)で経営者の新陳代謝が進まないことが日に日に大きな問題になってくると考えられる。

人口統計や年齢別の要支援・要介護の割合等から考えるに、今後の10年は、急逝・健康状態が悪くなることによる経営者交代が他人事ではなくなる企業が増えることとなる。事業承継には時間がかかるため、健康状態に不安が無いうちの対策が必要である。逆算すると、65歳前後の経営者は、現在から数年程度にどのような事業承継の対策ができるのかが勝負となる。

❖ 計画的に事業承継をできない 事業承継をできないことによる問題点

大株主の代表者が急逝した等で計画的に事業承継を行えなかった場合、支配権上の問題と経営上(事業運営上)の問題が生じる。支配権上の問題であるが、議決権を持った株式が散逸する可能性と、それを集約することに対する労力やコスト、集約を拒否された場合の経営上のリスク(散逸先に株式の合計が議決権の1/3超であれば特別決議の拒否権を持たれる。また、それが1/2超であれば、普通決議のコントロール権すら失う可能性がある)が考えられる。

経営上(事業運営上)の問題として、取引先への営業活動(小さな会社は経営者が一人で営業、その他従業員は生産というような業務分担も珍しくない)への支障、社内の求心力の低下等によって事業継続が困難になる可能性がある。

❖事業承継が上手くいかないことによる社会的ロスと政策としての事業承継の必要性

事業承継が上手くいかないことは、地域経済にとって、「優良企業なのに廃業してしまう、経営力が低下して魅力が薄れる」ということが一番の問題であるとする。地域経済の観点からすると「域外からの資金流入が減る」「域内の資金が域外に流れる」「地域の魅力が薄れる」のいずれかのロスが生じる。

「域外からの資金流入が減る」ということについて、主として製造業を想定しているが、域外に対して製品を販売・納入している先が減ると、その分だけ地域に入るお金が減る。そのお金が減ると、地域で使われる消費も減り、結果として域内を対象にした産業(主としてサービス業を想定)が弱くなる可能性が生じる。

次に、「域内の資金が域外に流れる」ということについて、域内を対象にしていた商店等がなくなり、その代替として域外の商品やサービスの対価に資金が流出する恐れが生じる。域内の資金が域外に流れないという可能性もあるが、それは「地域の魅力が薄れる」ということにつながる。お金があったとしても、提供される商品やサービスが魅力的ではなければ消費ができない。結果として地域の魅力が減ることが想定される。

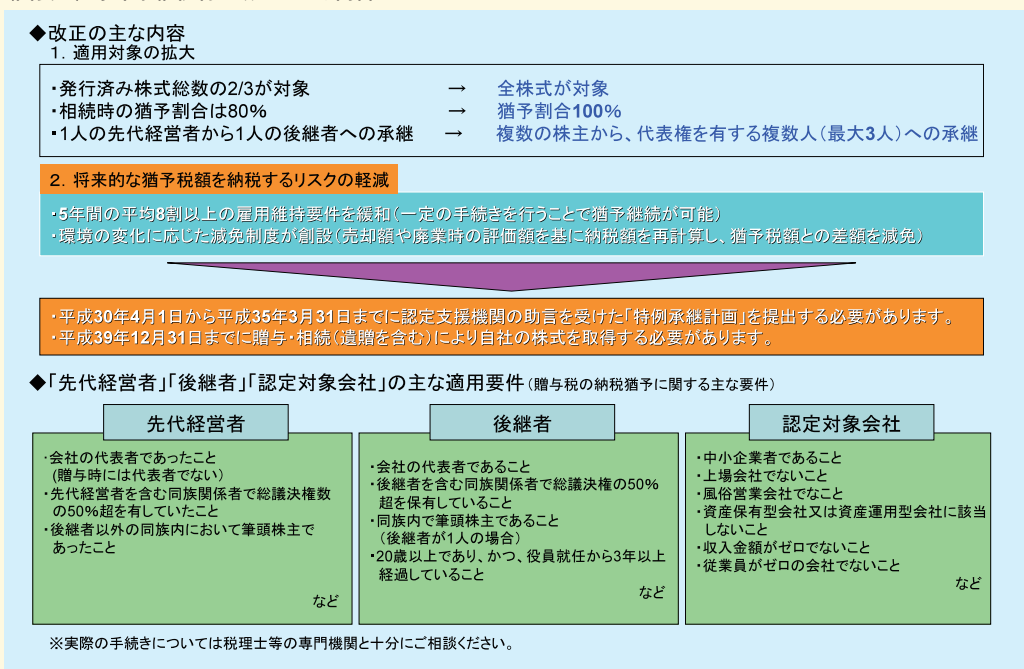
経済原則に基づく廃業(消費者に支持されなかった結果としての廃業)はやむを得ないが、事業承継の準備不足によって事業が継続できないということは地域経済にとっては勿体無い。

❖国等の動き

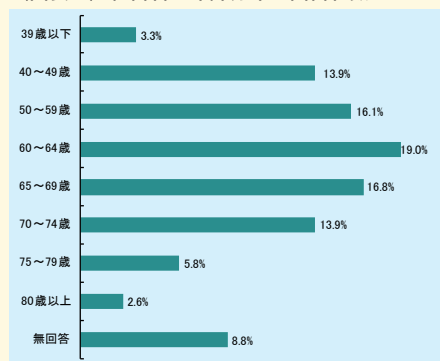
このような背景等を踏まえて、事業承継について、政府も本格的に動き出している。税制面においては、平成30年4月の「特例事業承継税制」の改正により、従来と比べて税務面のメリットが増加した上に、要件が緩和された(図表4)。また、平成31年度の概算要求において、中小企業庁では事業承継・再編・統合等による新陳代謝の促進事業として127億円を見込んでおり、その金額は平成30年当初予算である69億円の2倍弱の増加である。

(図表4) 事業承継税制の改正の主な内容

(出所) 当行作成資料より



(図表5) 経営者の年齢分布 回答社数=274



(出所) 当行実施アンケートより

◇ アンケートの結果

上述のような背景を踏まえ、中小企業実態調査において事業承継に対するアンケートを行った。アンケートの送付先と回答者は景気判断のお伺いの際と同じ対象者である(274社からの回答)。

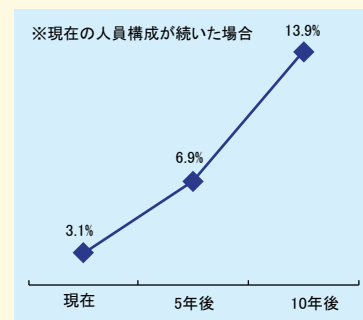
❖経営者の年齢

経営者の年齢は半数程度が65歳未満、4割程度が65歳以上であり、75歳以上は8.5%程度である(無回答分を考慮すると1割弱ほど増加する)。年齢層別では60~64歳が最も多く、その年齢から離れるごとに人数が減る(図表5)。

この年齢については、先ほどの経営者の年齢のピークと比べるとやや低めであると思われる一方、東京商工リサーチ社の『2017年全国社長の年齢調査』によると、社長の平均年齢は61.45歳、富山県では62.31歳（全国で9番目に高い）であり、概ね今回の調査結果に近い数値となっている。

なお、当該比率に対して65歳以上の要支援・要介護になる割合を乗じると、理論上は3%程度の割合であるが、この年齢構成が変わらないまま10年後をむかえた場合、その割合は13.9%となる（図表6）。つまり、事業承継がまったく進展しないと仮定した場合、10年後の経営者（現在より10歳年齢を重ねた状態）は、現時点と比べて要支援・要介護になる確率が4倍以上になる可能性がある。なお、この数値は存命の場合であり、死亡率を考慮すると事業継続リスクは更に高まる。

（図表6）要支援・要介護になる確率



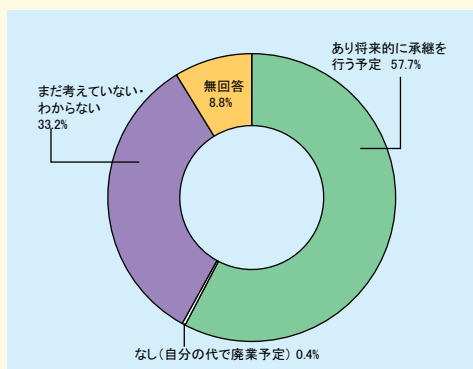
（出所）図表2の数値に図表5の年齢分布を乗じたもの。5年後、10年後は図表4の年齢を5歳、10歳プラスしたもの

❖事業承継の予定

事業承継の予定については、6割弱の企業は事業承継を考えているが、33%の企業は未定である。廃業予定との回答はほぼゼロであった（図表7）。

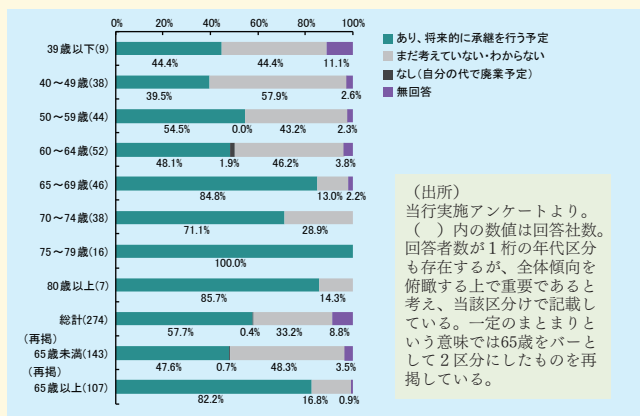
この回答を経営者の年齢別に見た場合（図表8）、65歳未満とそれ以上で傾向が異なる。65歳未満では半数弱程度が事業承継を行う予定であるが、65歳以上になるとその水準が8割となる（回答社数は16社と少ないが、75～79歳の回答先は全ての企業が事業承継の予定があると回答している）。65歳を超えたあたりから事業承継を本格的に考える年齢にさしかかるものと考えられる。被雇用者（いわゆるサラリーマン）の定年が65歳であることからすると、経営者もそのあたりの年齢でリタイアを考える人が多くなっていると考えられる。

（図表7）事業承継の予定 回答社数=274



（出所）当行実施アンケートより

（図表8）経営者の年齢×事業承継の予定 回答社数=274



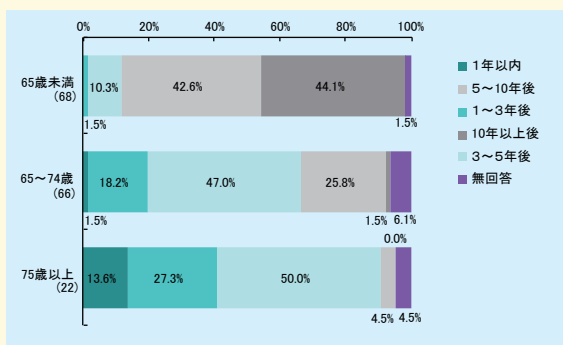
（出所）当行実施アンケートより。
（ ）内の数値は回答社数。回答者数が1桁の年代区分も存在するが、全体傾向を俯瞰する上で重要であると考え、当該区分で記載している。一定のまとまりという意味では65歳をバーとして2区分にしたものを再掲している。

❖事業承継の予定時期

「事業承継を実施予定先」に限定して事業承継時期をお伺いした場合、経営者の年齢が65歳未満の先は9割近くが5年以降を予定時期としており、事業承継が遠い話であると考えられる（図表9）。

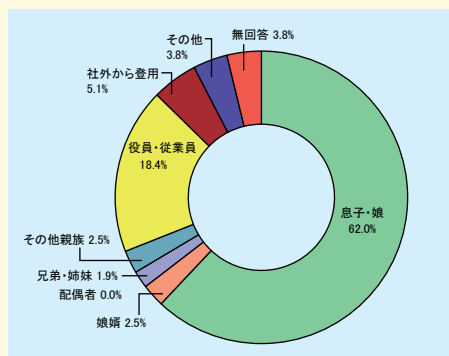
一方で、経営者の年齢が65歳～74歳の場合、約2/3の会社が5年以内の承継を考えており、

（図表9）経営者の年齢×事業承継の予定時期 回答社数=156



（出所）当行実施アンケートより。（ ）内の数値は回答社数。事業承継を実施予定の企業に限定してお伺いしている。75歳以上は22社と回答者数が少ないが、年齢による区分が重要であると考えているため分けて記載した。

（図表10）後継者候補 回答社数=158



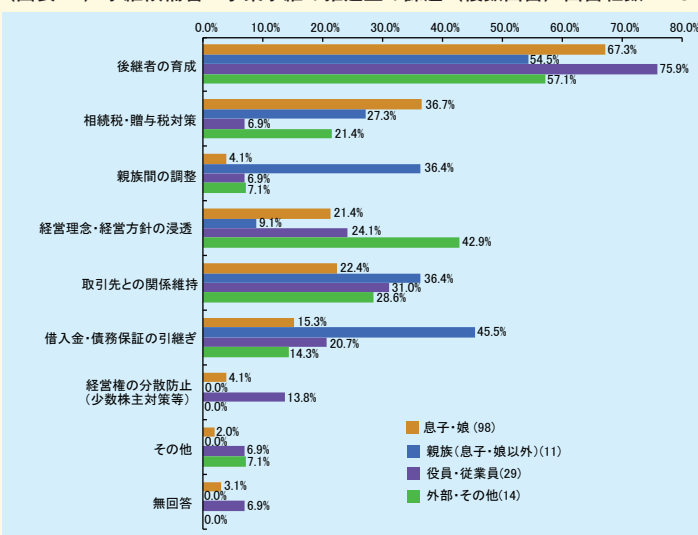
（出所）当行実施アンケートより。（ ）内の数値は回答社数。事業承継を実施予定の企業に限定してお伺いしている。

事業承継が一気に現実的になっていると考えられる。経営者の年齢が75歳以上になると、4割の会社が3年以内の承継、9割の会社が5年以内の承継を考えるようになっており、事業承継が急務であるという認識がもたれている。

❖事業承継の候補者

事業承継の候補者については、息子・娘が全体の6割程度であり、親族を合計すると7割程度となる（図表10）。役員・従業員は全体の2割程度であり、社外やその他は1割に満たない。事業承継を考える際には、基本的に親族へ承継、そうでない場合でも知っている人に承継したいということが伺える。

（図表11） 承継候補者×事業承継の推進上の課題（複数回答） 回答社数=152



（出所） 当行実施アンケートより。事業承継を実施予定の企業に限定かつ承継予定者別に集計している。複数回答であり、グラフのパーセンテージを合計すると100%を超える。息子・娘以外は回答社数が少ないため統計上の意味を為しにくいのが、考察のきっかけとして記載している。

❖事業承継の推進上の課題

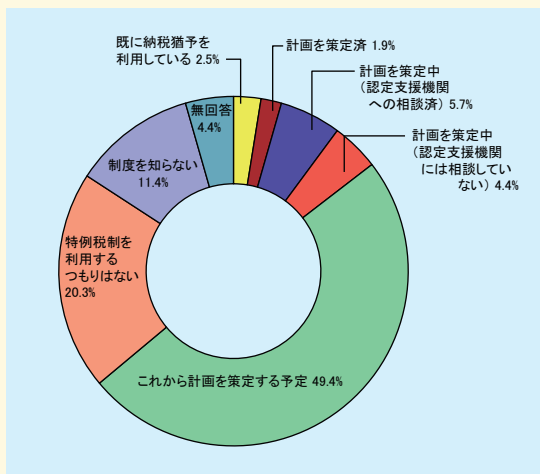
誰を後継者にするとしても事業承継の推進上の一番の課題は、後継者の育成である（図表11）。息子・娘と従業員（特に従業員）で当該比率が高く、一緒に仕事をしたり、顔や性格が分かる間柄であるが故に足りない部分が見えやすくなっているものと考えられる。息子・娘の場合は、後継者育成に加えて、相続税・贈与税対策の課題感が強い。親族（息子・娘以外）の場合は、親族間の調整や借入金・債務保証の引継ぎという面での課題感が相対的に強く、遠慮を感じられる。第三者等への承継の場合は経営方針・経営理念の浸透面での課題感が相対的に強く、経営者の想いを理解し、引き継いでくれるのかという点が重要になると考えられる。

❖事業承継特例税制の利用状況

事業承継特例税制の利用状況を調べると、約半数の企業が、「利用しようとは思っているが、これから計画策定する予定であり、作成の検討をしていない」という状況である（図表12）。納税猶予を利用、または計画策定済の企業は4%弱、何らかの形で計画策定中の企業は全体の約1割であることからすると、企業の動きは早くないと考えられる。

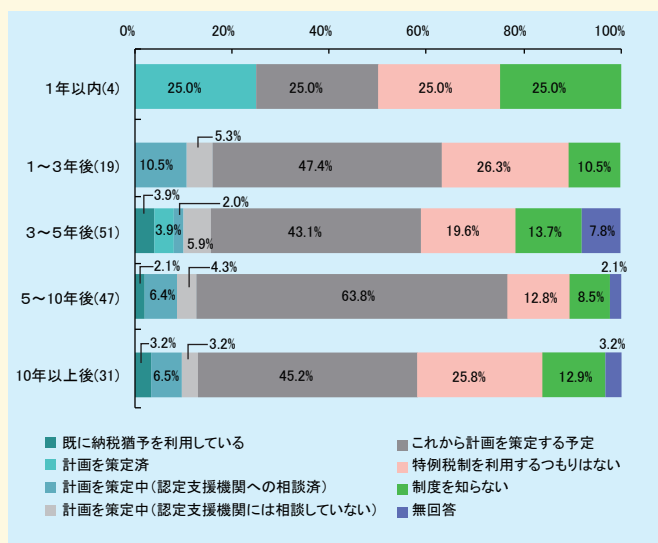
事業承継特例税制利用（およびその必要条件としての特例承継計画）の動きについて、事業承継の予定年数別であまり大差が無い検討状況である（図表13）。事業承継を1～3年後に考えている企業ですら、半数弱が計画策定に着手していないという状況である。

（図表12） 事業承継特例税制の利用状況 回答社数=158



（出所） 当行実施アンケートより。事業承継を実施予定の企業に限定してお伺いしている。

（図表13） 事業承継の予定時期×事業承継特例税制の利用状況 回答社数=152

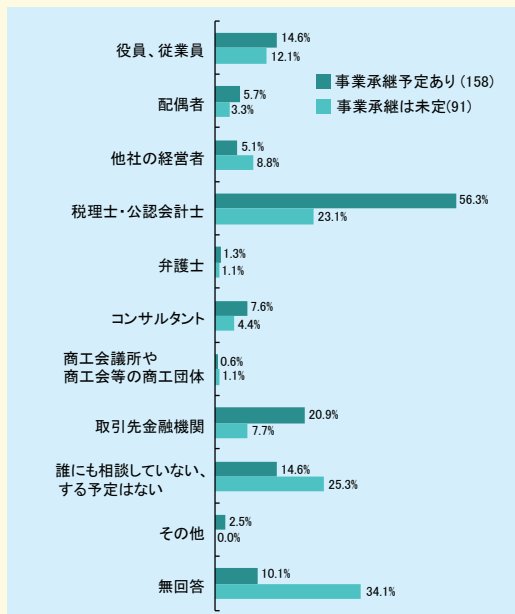


（出所） 当行実施アンケートより。（ ）内の数値は回答社数。事業承継を実施予定の企業に限定してお伺いしている。

❖事業承継に対する相談相手

事業承継に対する相談相手は、承継予定の有無で様相が異なる。事業承継の予定がある企業の相談相手は税理士・公認会計士が一番で、取引先金融機関がそれに続く（図表14）。一方で、事業承継は未定と回答した企業では、誰にも相談しないという会社が最も多く、税理士・公認会計士、役員・従業員に相談すると続く。承継をやると決めたら外部機関へ相談する傾向にあるが、やるかどうかの相談については外部に相談しない傾向にある。

（図表14）事業承継の相談相手 回答社数=249



（出所）当行実施アンケートより。「事業承継を実施予定」「事業承継は未定先」の回答を記載。（ ）内に社数を記載。複数回答であり、グラフのパーセンテージを合計すると100%を超える

❖アンケート全体から考えられる考察

アンケートを通じてみると、現時点で明確に廃業を意識している先はほとんど無い（ただし、アンケートの回答の性質上、廃業と書きにくい、書きたくないという点は考慮する必要がある）。事業承継に対する必要性認識はしているものの、特例承継計画の策定（事業承継特例税制の必要条件）等についての具体的な動きができていない傾向である。結果として、事業承継を3年以内に予定しているような企業ですら明確な道筋がたてられていない可能性がある。

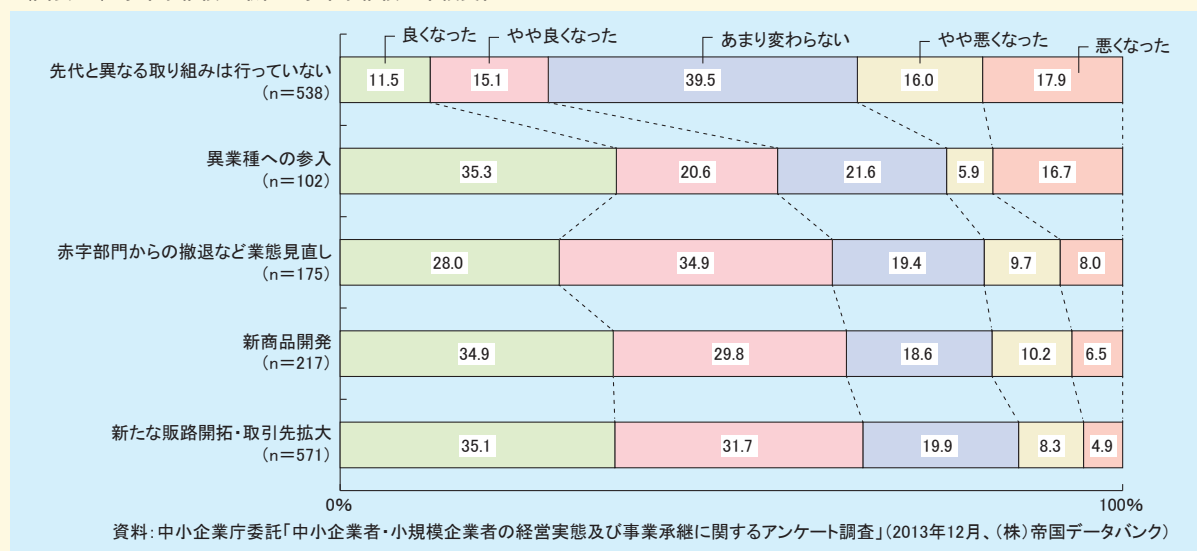
事業承継上の問題点として「後継者の育成」を挙げる企業が多いが、後継者の育成（第三者承継の場合はその発掘）には数年程度の時間がかかるものとする。後継者を明確に定め、承継計画を明確にすることによって、後継者の育成がやりやすくなるものと考えられる。後継者になるという意味（will）が芽生えることと、後継者として必要なスキル（skill）を身につけることができるようになるものとする。また、経営者しか訪問しなかった営業先に帯同訪問することによる引継ぎや、従業員に対しての求心力を増すような取組みも早期に動けば動くほど行きやすくなるものとする。

◇ 事業承継に関する考察

❖事業承継はきっかけにすぎない

事業承継は事業を継続・発展させるための手段であるが、事業承継それ自体で業績が良くなるわけではない。中小企業庁の調査によると、事業承継を行ったとしても、先代と異なる取り組みを行っていない企業の業績は、平均すると横ばいの傾向にある。一方で、先代と異なる工夫を行った企業については、業績がよくなったという傾向が高くなる（図表15）。したがって、事業承継を成功へ導くためには、事業を承継するだけでなく、従来とは異なる経営行動が必要となる。なお、経営行動を変えることが必要という考えからすると、事業承継を待たずとも、準備段階から経営行動の変化を行えば、それだけ早く業績向上が期待できる。また、早期の業績向上は中長期の競争優位にもつながる可能性が高いと考えられる。

（図表15）事業承継後の取組と事業承継後の業績変化



（出所）2014年中小企業白書より

❖国の制度を活かしてみる

経営行動の早期の変化について、事業承継特例税制の前提となる特例承継計画を活用してみるという手段が考えられる。特例事業承継計画には事業承継を行う前と行った後の経営計画を記載する項目があり、きちんと将来と向き合う必要がある。この計画を策定する段階で、承継を待たずとも経営行動を見直し新たな目標を定めることができるようになる。いずれ承継を行う予定であれば、早期に着手することが中長期的な競争優位性を築くことに資する可能性がある。また、不測の事態が発生した際にも迅速かつ的確に対応ができるようになると考えられる。

また、承継先の決定と経営計画が早期に決まるのであれば、それだけ早い投資行動を行うこともできるようになる。投資を行うにあたっては、自己資本が潤沢にある企業を除いては借入を行う必要が出てくるものと考えられる。金融機関の視点で見ると、承継先が決まるということはそれだけ長期の事業展望が見込めるため、積極的な投資に対する融資にも応じやすくなる。

事業承継特例税制以外でも、国等が事業承継に対して積極的に予算をつけることに対して、利用できるものは利用することも検討するべきであると考え（平成31年度の中小企業庁の概算要求では、設備投資、販路拡大等の支援に対する予算が新規に計上されている）。事前に事業承継に対する準備をしっかりとしていれば、補助金メニューが出た際にすぐに応募できる。また、補助金をもらうために経営方針とは異なる行動をするのではなく、「事業承継はどうせやるものであり、経営行動も変化する（設備投資を行う等）ものであるし、せっかくの機会なので国に政策メニューの恩恵にあずかり、補助金等をもたらう」というような動きができるようになる。事業承継に対する考え方と計画がしっかりとしていなければ、補助金に踊らされて本来の目的を見失う可能性がある。

◇金融機関で支援できること

事業承継を行うにあたり、金融機関は「承継計画の策定支援と認定」「必要な専門家の紹介・連携」「承継計画を実行する際に必要な支援」という点において支援が可能である。

❖承継計画の策定支援と認定

当行は、特例承継計画の認定支援機関である。つまり、特例承継計画策定に対しての理解や関与を行うべき機関である。また、当行（銀行）は業務特性上、顧客の財務状況について深く理解する必要があるため、事業承継の実務という狭い視点ではなく、事業承継前後の経営をどのようにすべきかという視点で計画をチェックすることになる。また、長期にわたる融資を行っている関係上、短期ではなく中長期的に事業が継続できるかどうかという観点でのチェックを行うこととなるため、事業承継だけではなく、承継後の経営も見据えた計画策定が可能となる。

❖必要な専門家の紹介・連携

当行は業務遂行のために各種専門家との連携を行っている。事業承継を行う際にも、税理士等との連携が可能である。事業承継を行う際には税務だけではなく、事業計画の策定、経営者の退職金の準備、事業承継の過程で万が一にも発生しうるリスクへの保証、ビジネスモデルの見直しによる新たな追加機能（人材も含め）や効率化対応等の準備が必要となる。金融機関であれば、どのような課題があり、その課題を解決できる専門家は誰なのかということがわかるため、経営者が各々の専門家を一から探す必要がなくなる。

❖承継計画を実行する際に必要な支援

当行（銀行）であれば承継後に新規設備投資等を行う場合、融資も可能である。融資を行う場合は融資審査の特性上、事業を知らなければならない。金融機関と共に計画を策定すると、事業計画の精度が上がるだけでなく、融資に必要な論点を予め検討できるため、承継後に融資を行いやすくなるという傾向があると考えられる。また、事業を通じて投資リスクが判明した場合は、早い段階であればリスクを回避するための方策を考えると、経営計画の見直しが可能となる。

以上が、富山県の事業承継をとりまく現状と今後とるべき道筋である。当行も、地域社会を支える一員として、適切な事業承継が行われるように努めることによって地域の産業力の維持・向上に努めたい。

❖事業承継を進めるにあたり

事業承継は、どのような企業であっても必ず乗り越えなければならない大きな課題である。単なる世代交代ではなく、先代が育ててきた事業を次の世代に引き継ぎ、その後も継続的に成長していくための1つのステップである。

事業承継を取組むにあたり早すぎるということはない。「人的承継」（後継者の選出と経営権・仕事の引継ぎ、後継者を支える人材の育成と組織づくり、ビジネスモデルの再構築、従業員等のヒトに付随して引き継がれる目に見えにくい経営資源の承継）は準備から完了まで5～10年、「物的承継」（自社株式、事業用の土地・建物・設備等の資産、運転資金など）は1～3年程度の期間が必要と言われる。60歳代からの検討ではなく、50歳代からの計画立案も検討してみてもどうか。

以上



中小企業動向調査

この調査は富山県内企業357社を対象に実施し、274社より回答があり、その結果をまとめたものである。

企業の調査資料として、平成30年4月～6月の実績、平成30年7月～9月の見込み、平成30年10月～12月の先行き見通しを集約した概要である。なお、季節調整は行っていない。

日本銀行富山事務所が7月12日に公表した「富山県金融経済クォーターリー（2018年夏）」によると、「富山県の景気は、拡大している。企業の景況感は、製造業を中心に改善している。最終需要をみると、個人消費は、雇用・所得環境の着実な改善が続くもと、着実に持ち直している。住宅投資、公共投資は横ばい圏内の動きとなっている。設備投資は高水準で推移している。」としている。「富山県金融経済クォーターリー」では、2017年春より「富山県の景気は、穏やかに拡大している。」としており、好調な推移をしてきている。

調査時期：平成30年7月上旬

	調査対象企業数	有効回答企業数	有効回答率
製造業	140	107	76.4%
非製造業	217	167	77.0%
計	357	274	76.8%

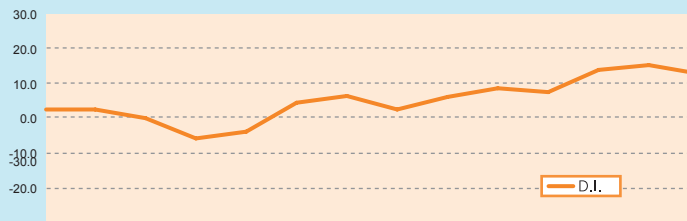
I 企業概況

企業概況の推移

(全産業)

(%)

期別 種別	27年		28年		29年		30年							
	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月						
良い	14.3	16.5	14.9	11.5	11.0	16.3	19.7	14.0	17.5	18.2	18.6	24.8	25.3	21.2
普通	74.0	69.5	70.3	71.3	74.2	71.9	67.1	74.5	71.0	72.4	70.4	64.2	64.8	70.3
悪い	11.7	14.0	14.9	17.2	14.8	11.8	13.2	11.6	11.5	9.5	11.1	10.9	9.9	8.4
D.I.	2.6	2.5	0.0	-5.7	-3.8	4.5	6.5	2.4	6.0	8.7	7.5	13.9	15.4	12.8



(うち製造業のみ)

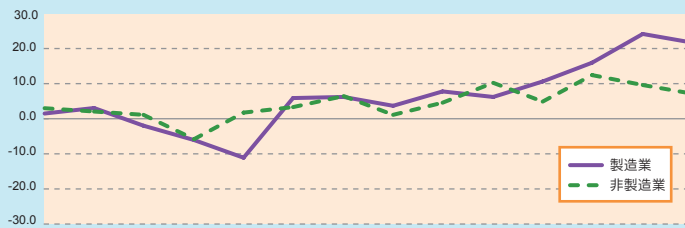
(%)

期別 種別	27年		28年		29年		30年							
	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月						
良い	14.6	18.3	15.7	13.2	9.5	18.0	22.9	17.3	22.5	17.9	22.5	29.0	31.8	29.0
普通	72.4	66.7	66.9	67.5	70.1	70.0	60.7	69.2	63.0	70.5	65.8	57.9	60.7	63.6
悪い	13.0	15.1	17.4	19.2	20.4	12.0	16.4	13.5	14.5	11.6	11.7	13.1	7.5	7.5
D.I.	1.6	3.2	-1.7	-6.0	-10.9	6.0	6.4	3.8	8.0	6.3	10.8	15.9	24.3	21.5

(うち非製造業のみ)

(%)

期別 種別	27年		28年		29年		30年							
	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月						
良い	14.1	15.3	14.2	10.1	12.2	14.9	17.1	11.2	13.6	18.4	15.5	22.2	21.1	16.3
普通	75.1	71.4	72.9	74.2	77.3	73.6	72.4	78.9	77.3	73.6	73.9	68.3	67.5	74.7
悪い	10.8	13.2	12.9	15.7	10.5	11.6	10.6	9.9	9.1	8.0	10.6	9.6	11.4	9.0
D.I.	3.2	2.1	1.3	-5.6	1.7	3.3	6.5	1.2	4.5	10.4	4.9	12.6	9.6	7.2



- ① 富山県内の中小企業の業況を全産業で見ると、業況判断指数D.I.「良い-悪い」の平成29年4～6月期にやや悪化したが、それ以降は改善傾向となっている。
 今回調査の4～6月期では、前期比6.4ポイント改善しており、前年同期比では、11.5ポイントの改善となっている。
 先行きについても、10～12月期は今期よりややポイントは悪化する見込みであるが、高いポイントであり、業況は改善傾向を継続していると見られる。
- ② 製造業と非製造業に分けてみると、製造業は右肩上がり改善しており、非製造業も多少の波はあるが、改善してきている。
 先行きについて、非製造業が7～9月期より悪化予想であり、製造業も10～12月期にはやや、悪化を予想している。

II 売上高状況

売上高状況

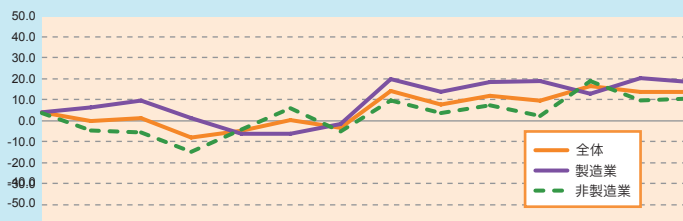
期別 種別	27年		28年		29年		30年		見込		予測			
	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月		
増加	28.0	27.3	26.8	21.3	23.4	26.2	24.3	33.6	30.1	30.7	31.2	31.0	26.3	23.0
横ばい	47.7	45.1	47.5	49.7	48.1	48.2	47.8	47.1	47.8	50.4	47.0	54.7	61.3	67.9
減少	24.2	27.6	25.7	29.0	28.5	25.7	27.9	19.4	22.1	18.9	21.8	14.2	12.4	9.1
D.I.	3.9	-0.3	1.1	-7.7	-5.0	0.5	-3.5	14.2	7.9	11.8	9.5	16.8	13.9	13.9

うち製造業のみ

期別 種別	27年		28年		29年		30年		見込		予測			
	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月		
増加	30.1	30.0	32.0	28.3	27.0	25.8	26.3	40.9	36.7	39.2	36.9	29.9	29.9	26.2
横ばい	43.9	44.2	45.9	44.7	40.0	42.6	46.1	37.9	40.3	40.0	45.0	53.3	60.7	66.4
減少	26.1	24.9	22.1	27.0	32.8	31.7	27.7	21.2	23.0	20.8	18.0	16.8	9.3	7.5
D.I.	4.1	6.2	9.8	1.3	-5.8	-5.9	-1.4	19.7	13.7	18.3	18.9	13.1	20.6	18.7

うち非製造業のみ

期別 種別	27年		28年		29年		30年		見込		予測			
	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月		
増加	26.7	24.7	22.7	16.0	20.8	26.5	22.8	27.6	24.8	24.8	26.8	31.7	24.0	21.0
横ばい	50.3	45.8	48.7	53.5	54.1	52.9	49.1	54.6	53.7	57.6	48.6	55.7	61.7	68.9
減少	23.0	29.5	28.6	30.5	25.2	20.6	28.1	17.8	21.4	17.5	24.6	12.6	14.4	10.2
D.I.	3.7	-4.7	-5.8	-14.5	-4.4	5.8	-5.3	9.8	3.4	7.3	2.1	19.2	9.6	10.8



- ① 売上高は、前年同期比較の増減について回答を受けている項目である。
今回の調査の平成30年4～6月期のD.I.は16.8となり、前期比7.3ポイント改善した。
先行きについては、今期よりやや悪化を予想しているが、前期比では改善予想となっている。
売上高についても、前年比改善傾向となってきている。
- ② 製造業と非製造業に分けてみると、製造業は前期比やや悪化の回答となり、売上増加とする回答企業が減少している。非製造業は、前期比大幅改善となった。
先行きについては、今期の回答と逆に製造業は改善見通しであるが、非製造業は、悪化予想となっている。

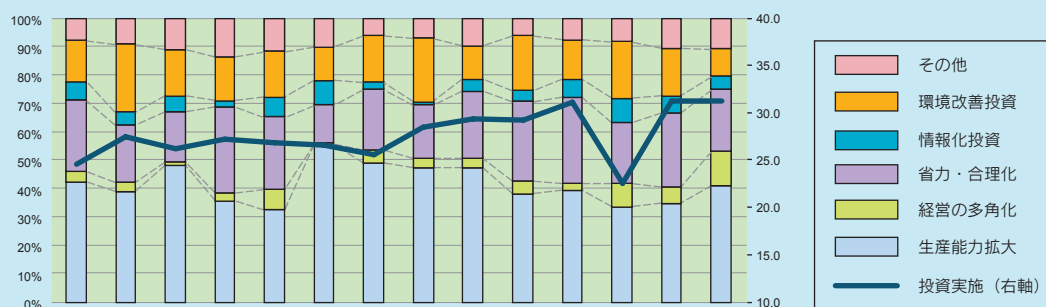
III 設備投資動向

設備投資の有無

期別 種別	27年		28年				29年				30年			
	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月
投資実施	24.5	27.4	26.2	27.2	26.8	26.6	25.6	28.5	29.4	29.2	31.1	22.6	31.3	31.2
投資せず	75.5	72.6	73.8	72.8	73.2	73.4	74.4	71.5	70.6	70.8	68.9	77.4	68.7	68.8

設備投資の目的（実施先について）

	（%）															
生産能力拡大	42.1	38.6	47.9	35.4	32.6	55.9	48.8	47.1	47.3	37.8	39.2	33.3	34.5	41.0		
経営の多角化	3.9	3.4	1.4	3.1	7.0	0.0	5.0	3.5	3.2	4.9	2.5	8.3	6.0	12.0		
省力・合理化	25.0	20.5	17.8	30.2	25.6	13.6	21.3	18.8	23.7	28.0	30.4	21.7	26.2	21.7		
情報化投資	6.6	4.5	5.5	2.1	7.0	8.5	2.5	1.2	4.3	3.7	6.3	8.3	6.0	4.8		
環境改善投資	14.5	23.9	16.4	15.6	16.3	11.9	16.3	22.4	11.8	19.5	13.9	20.0	16.7	9.6		
その他	7.9	9.1	11.0	13.5	11.6	10.2	6.3	7.1	9.7	6.1	7.6	8.3	10.7	10.8		

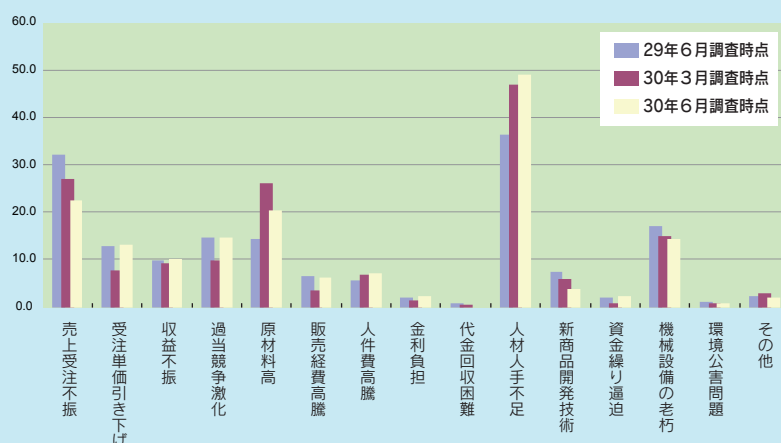


- ① 今回の調査では、設備投資を実施した企業は22.6%になった。過去3年間で最低比率となった。先行きについては、再び30%台に増加している。
設備投資の目的についての調査では、「生産能力拡大」が最も多く、次に「省力・合理化」「環境改善投資」の順となっている。
今回の目的別では、「環境改善投資」が前期比増加し、「省力合理化」が減少となっている。先行きについても、今期と同じ目的が、設備投資の高いポイントとなっている。
- ② 設備投資をしたポイントの高い業種は、製造業では、「医薬品製造業」「繊維業」であり、非製造業では、「自動車販売」「建築業」「運輸業」となっている。
先行きについても、設備投資予定は「繊維業」が最も高いポイントであり、次に「医薬品製造業」「電子部品製造業」「金属製品製造業」のポイントが高くなっている。

IV 当面の経営上の問題点

(%:複数回答あり)

	29年6月 (前年同期)	30年3月 (前回)	30年6月 (今回)	前回は増減		
				(うち製造業)	(うち非製造業)	
売上受注不振	32.2	26.8	22.3	(21.5)	(22.8)	-4.5
受注単価引き下げ	12.8	7.5	13.1	(12.4)	(4.8)	5.6
収益不振	9.7	9.1	9.9	(6.5)	(5.5)	0.8
過当競争激化	14.4	9.8	14.6	(8.6)	(8.8)	4.8
原材料高	14.1	26.0	20.4	(13.0)	(11.7)	-5.6
販売経費高騰	6.4	3.5	6.2	(2.7)	(4.4)	2.7
人件費高騰	5.4	6.7	6.9	(1.6)	(5.9)	0.2
金利負担	2.0	1.2	2.2	(1.6)	(1.1)	1.0
代金回収困難	0.7	0.4	0.0	(0.0)	(0.0)	-0.4
人材人手不足	36.2	46.9	48.9	(21.1)	(34.8)	2.0
新商品開発技術	7.4	5.9	3.6	(3.8)	(1.1)	-2.3
資金繰り逼迫	2.0	0.8	2.2	(2.2)	(0.7)	1.4
機械設備の老朽	17.1	15.0	14.2	(11.9)	(6.2)	-0.8
環境公害問題	1.0	0.8	0.7	(0.5)	(0.4)	-0.1
その他	2.3	2.8	1.8	(1.6)	(0.7)	-1.0





- ① 今回、問題点として最も高いポイントとなったのは、「人材人手不足」48.9%であった。次に、「売上受注不振」22.3%、「原材料高」20.4%の順となっている。


「人材人手不足」を問題点とするポイントは、毎回増加している。非製造業では、最も高いポイントであり、製造業でも「売上受注不振」とほぼ同じポイントで高くなっている。


- ② 前期比較で、ポイントが減少してきた項目は「原材料高」「売上受注不振」「新商品開発技術」「機械設備の老朽」であった。


I 製造業


- 


生産指数は、前年8月をピークに減少傾向となっていたが、5月は前月比+4.6%と改善している。今回調査の業況判断指数は、前年4～6月期を底に改善となっているが、先行きについては、悪化予想となっており、売上高状況も減少を予想している。経営上の問題点では、「受注単価引下」「人材人手不足」が高いポイントとなっている。
- 


医薬品の生産指数は、増加傾向であり、5月は前年同月比+50%となっている。今回の調査では業況判断指数が前期は悪化していたが、大幅改善となっている。先行きについても改善予想である。設備投資も旺盛であり、設備目的は生産能力拡大が50%となった。経営上の問題点としては、「人材人手不足」をあげる企業が多い。
- 

業況判断指数、売上高状況は前期比悪化となった。前年同期比では改善となっており、先行きについても悪化を予想するも、前年比では改善予想である。経営上の問題点として、「人材人手不足」とする企業が最も多く、次に「売上受注不振」があがっている。
- 

業況判断指数は、横ばいで推移しており、売上高状況も横ばいながらも、やや悪化傾向の回答となっている。製品在庫水準は、今回は適正の回答であったが、先行きは過剰の予想となっている。電子部品製造業においても、「人材人手不足」が問題点として、高いポイントとなっている。
- 


業況判断指数は、昨年10～12月期より悪化の回答が多い状況であったが、今回は改善となった。先行きについても、改善を予想している。経営上の問題点として、「過当競争激化」「原材料高」「収益不振」が高いポイントとなっている。
- 


業況判断指数、売上高状況とも前期比悪化となり、D.I.もマイナスとなり「悪い」が多い回答となった。先行きについても、9月に向けては改善予想であるが、年末は再び悪化する予想となっている。経営上の問題点として、「売上受注不振」「人材人手不足」が高いポイントとなっている。
- 


業況判断指数は、過去最低ポイントの回答となった。先行きについては改善予想であるがポイントは低く、厳しい状況が続いているとみえる。新設住宅着工戸数は前年度比増加してきており、木材需要の増加に期待したい。
- 


富山県の新設住宅着工戸数は30年度に入ってから前年比増加している。売上高状況は前期より悪化するが、プラスポイントで増加の回答が多い。先行きについても、改善予想となっている。


II 非製造業


- 


東日本建設業保証㈱によると、平成29年度の公共工事請負金額は前年比30.4%減少していた。平成30年度も6月までは8.5%減少と厳しい状況となっている。当行調査の売上高状況は前年7～9月期に大幅悪化となったが、以降改善傾向となっている。
- 

当行調査の業況判断指数は悪化傾向となっている。新設住宅着工戸数は、全国的に減少している。全国では今年度になっても前期比減少しているが、富山県では、増加しており今後も増加に期待したい。
- 

富山県の1～6月の新車販売台数では前年同期比減少となっているが、軽自動車の新車登録台数はやや増加となっている。当行の調査では、業況判断指数は前期比大幅改善の回答であった。例年1～3月期が改善するが、今年は、4～6月期が大幅に改善した。
- 

業況判断指数、売上高状況は今回調査では、前期比改善となった。前期が大幅に悪化していた。先行きについては、やや悪化予想となっている。経営上の問題点では、「人材人手不足」のポイントが最も高く、次に「原材料高」となっている。
- 

経営上の問題点では、「人材人手不足」、「設備の老朽化」の回答が多い。業況判断指数、売上高状況は、前期比改善となり、ゴールデンウィークは客足は良好であったと思われる。年末に向けてはやや悪化予想となっている。
- 

業況判断指数は、前期比やや悪化の回答ではあるが、改善傾向で推移してきている。先行きについては、今期の横ばいを予想している。経営上の問題点として、「過当競争」「人材人手不足」の回答が高い。
- 

経営上の問題点では、「人材人手不足」とするポイントが50%以上で推移している。高齢者が増加するなか、福祉関連施設が増加する一方、人材人手不足の解消は厳しい状況。



THE FIRST BANK OF TOYAMA.LTD