

富山県内の
中小企業動向調査

ファースト

Trend

VOL.02

JUNE.2019

CONTENTS

特集 富山県の販路開拓の実態調査と考察

中小企業動向調査【アンケート実施結果】2019年 1~3月実績 / 4~6月見込 / 7~9月予測



県民公園太閤山ランドのあじさい祭り（射水市）

企画／発刊



富山第一銀行

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

ファースト Trend vol.02 目次

【特集】 富山県の販路開拓の実態調査と考察	中小企業動向調査
・ 中小企業の経営課題は「販路開拓」 1	I. 企業概況 5
・ 売上増加のポイントは「顧客ニーズの把握」 1	II. 売上高状況 6
・ 販路開拓では「取引先からの紹介」が一番多い 1	III. 設備投資動向 7
・ 「人手不足」は販路開拓の大きな障害 2	IV. 当面の経営上の問題点 8
・ 販路開拓時には「高品質の訴求」を行う場合が多い 2	総評 9
・ 「事業承継」がスムーズに進めば売上げは増加する 3	
・ 販路開拓を行うために、様々な施策を有効に活用しましょう 4	

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

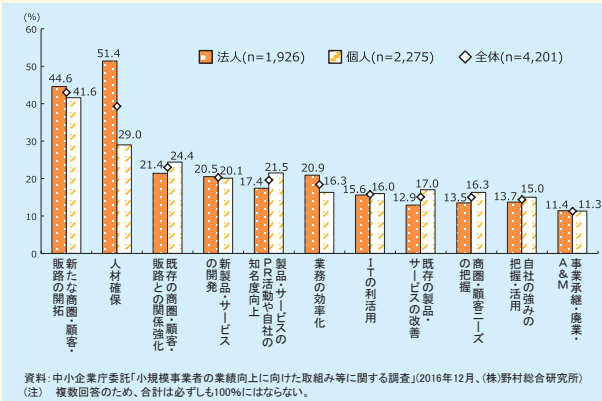
富山県の販路開拓の実態調査と考察

○ 中小企業の経営課題は「販路開拓」

中小企業、小規模事業者の経営課題で非常に多いのが「販路開拓」である。図1のアンケート調査結果によれば、新たな商圏・顧客・販路の開拓が重要と認識している小規模事業者が多いことが分かる。さらに図2からは、中小企業者が売上受注不振を経営上の課題と捉えている実態が分かる。

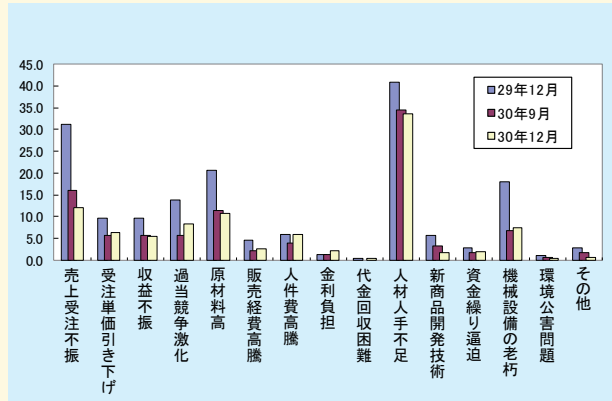
販路開拓を行い、売上拡大を図っていくことは、少子高齢化といった構造変化、競合他社との競争に直面する現在において、企業を持続発展させていくためにも必要不可欠である。

(図1) 組織形態別に見た、重要になったと感じる経営課題



(出所) 中小企業庁 [2017] 『小規模企業白書』

(図2) 組織形態別に見た、重要になったと感じる経営課題

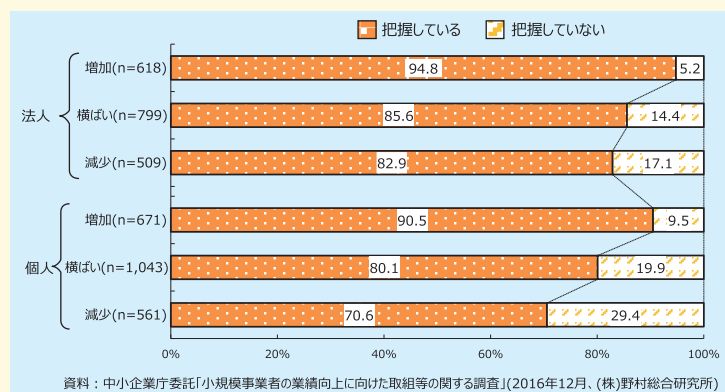


(出所) 当行実施アンケートより

○ 売上増加のポイントは「顧客ニーズの把握」

自社の商品、サービスを提供するにあたって、顧客が何を求めているかを理解することは最も大切な要素の1つであり、また時代に即した変化する顧客ニーズに対応していくためにも、顧客が何を求めているかを常に把握することは、販路開拓を行う初段行動として重要なポイントとなる。図3によれば、法人、個人ともに概ね顧客ニーズを把握しているという状況が見て取れる。さらには、法人・個人ともに売上高が増加している事業者ほどその比率は高くなっていることが分る。

(図3) 組織形態別・売上高傾向別に見た、顧客ニーズの把握状況



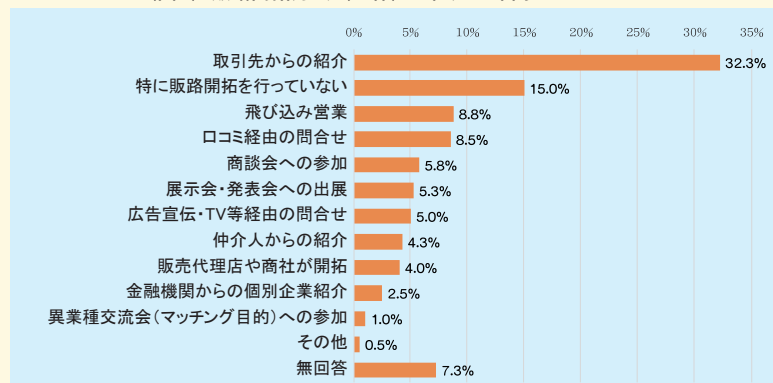
○ 販路開拓では「取引先からの紹介」が一番多い

上記のような背景を踏まえ、中小企業実態調査において、販路開拓に対するアンケートを実施した。(平成30年12月実施当行アンケート257社からの有効回答)。なお、販路開拓に対するアンケート結果において、商品・サービスの販売先が最終消費者のみの場合の回答は控除してある。

図4より、販路開拓の方法において、取引先からの紹介と回答した企業が最も多く32.3%になっている。この傾向については、収支状況が良好な企業から不振の企業まで同様となっている。

次点では、「特に販路開拓を行っていない(15.0%)」、「飛び込み営業(8.8%)」、「口コミ経由の問い合わせ(8.5%)」となっている。

(図4) 販路開拓方法 (全体) ※直近1年間



(出所) 当行実施アンケートより

(8.5%)」と続いている。

能動的な活動を「飛び込み営業」「商談会への参加」「異業種交流会への参加」、「展示会・発表会への出展」「広告宣伝・TV等経由への問い合わせ」とした場合、能動的な活動を行っている比率は25.9%に留まり、受動的な活動の比率は74.1%と高くなっている。

以上のことから、多くの中小企業者が「販路開拓」を重要な経営課題として認識しながら、受動的な活動にとどまっている状況が見て取れる。

○ 「人手不足」は販路開拓の大きな障害

なぜ能動的な販路開拓が低いのか、当行アンケートを基に検証してみたところ、人材人手不足が根本的な問題の1つであることが分かる。

前記の図2によれば、人材人手不足を経営課題と回答した企業は、30年12月時点で33.7%（業種別では製造業25.3%、非製造業38.6%）と最も高い回答結果となっている。

また図5-1より、販路開拓時の問題点としても「営業人材・人手の数が足りない」との回答が最も高い比率となっている。このことから、人材人手不足がそのまま販路開拓に対する問題点にも直結していることが伺え、さらには営業人材が慢性的に不足していると考えられる。

○ 販路開拓時には「高品質の訴求」を行う場合が多い

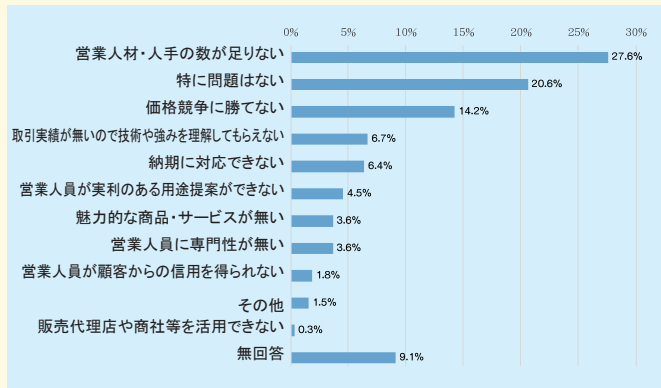
実際の販路開拓の際に行っていることを見ても、「高品質の訴求」が最も高いポイント36.6%となっており、「競合が追従できない技術・ノウハウの提供（22.2%）」「訪問回数を重ねる（21.8%）」が続く（図6-1）。

自社の商品・サービスの質を上げること、競合他社との差別化を図ることが新たな受注獲得につながると考える企業が多いと考えられる。

「訪問回数を重ねる」という回答については、自社の商品・サービスを繰り返し提案することで、自社商品・サービスを販売先に認知してもらえるほか、タイミングを逃がさないという効果も期待できる。さらには、訪問を重ねることにより、関係性が深まることも期待され、結果として人間関係という土壌の上でスムーズな商品・サービスの提供が可能となる。

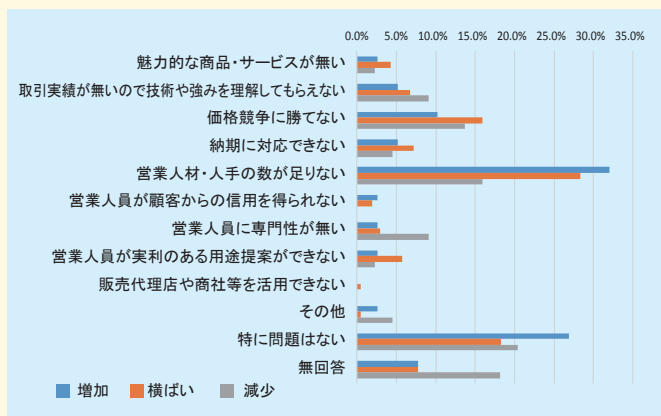
実際に、営業に従事している金融機関の知見からも、人間関係、顔の見える安心感というものは非常に重要な要素である。

（図5-1）販路開拓時の問題点（全体）



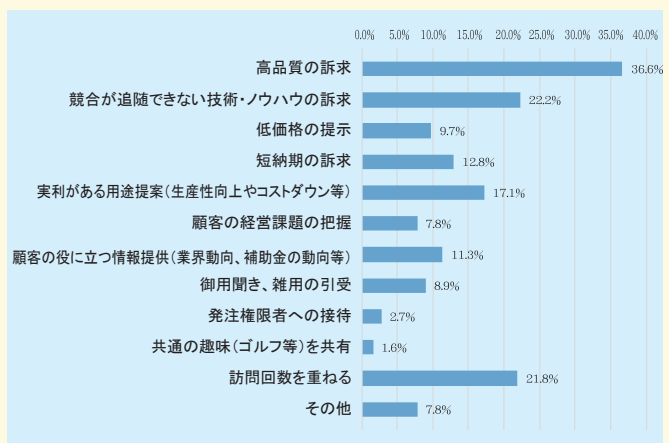
（出所）当行実施アンケートより

（図5-2）販路開拓時の問題点（売上実績別）

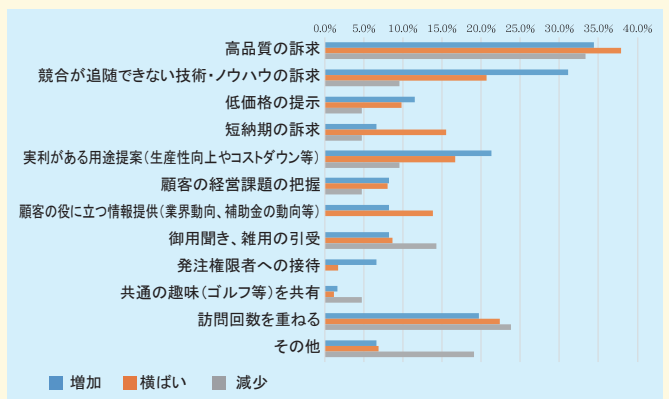


（出所）当行実施アンケートより

（図6-1）販路開拓時に行っていること（全体）



（図6-2）販路開拓時に行っていること（売上実績別）



（出所）当行実施アンケートより

注目すべき点は、販路開拓を行う際に「低価格の提示（平均9.7%）」と回答した企業が少ないということである。新規顧客を開拓するための近道として、競合相手の価格を下回る価格を提示することが一般的に想定されるが、アンケート結果からは、それが見て取れなかった。

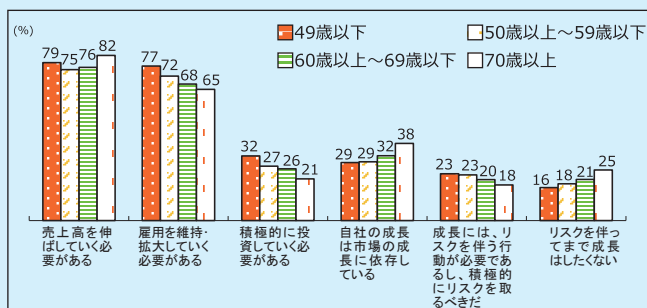
「低価格の提示」と回答した企業の比率は、売上が横ばい、減少の企業ほど低いポイントとなっている一方で、「価格競争に勝てない」「納期に対応できない」「営業人員に専門性が無い」と回答した企業の内訳をみると、売上が横ばい、減少という企業ほど、問題点としての認識が高いことが分かる（図5-2、図6-2）。

言い換えれば、収支状況が良好でない企業ほど個客ニーズに対応できず、さらに販路開拓が進まないといった悪循環に陥っている可能性があると考えられる。

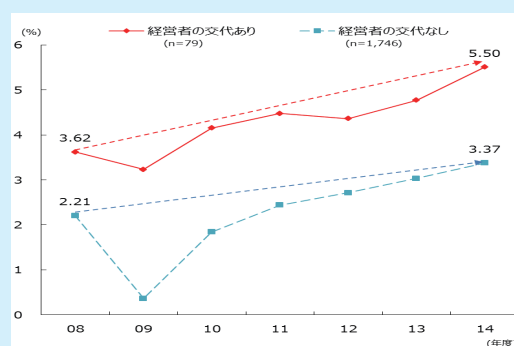
○ 「事業承継」がスムーズに進めば売上は増加する

弊発行のファーストTrend Vol.1では、富山県の事業承継の実態をテーマとして取り上げた。ここでは、事業承継を取り巻く現状をメインテーマとして考察しているが、事業承継をスムーズに行うことと業績改善（販路開拓、売上増加も含む）は密接に関係していると分析を行った（図7~10）。

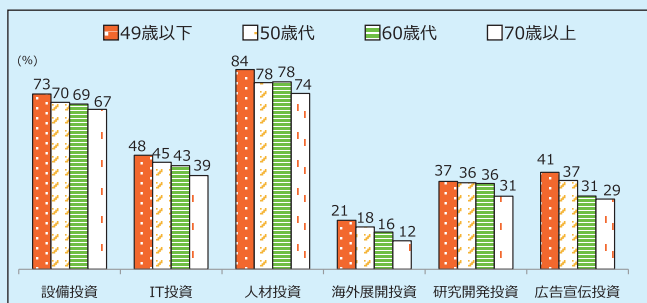
（図7）経営者の年代別に見た成長への意識



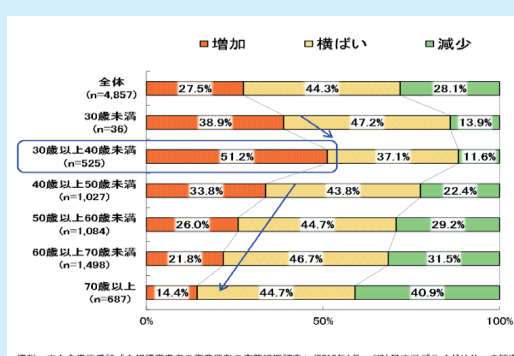
（図9）経営者交代による経常利益率の違い



（図8）今後3年間の投資意欲



（図10）直近3年間の売上高の傾向（年齢世代別）



（資料）図1.2：中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」（2015年12月、(株)帝国データバンク）図3：(株)帝国データバンク「COSMOS1企業単独財務ファイル」、「COSMOS2企業概要ファイル」再編加工（注）2007年度時点で55歳～64歳の経営者について、2007年度から2008年度にかけて経営者の交代の有無により、経常利益率を比較。

資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

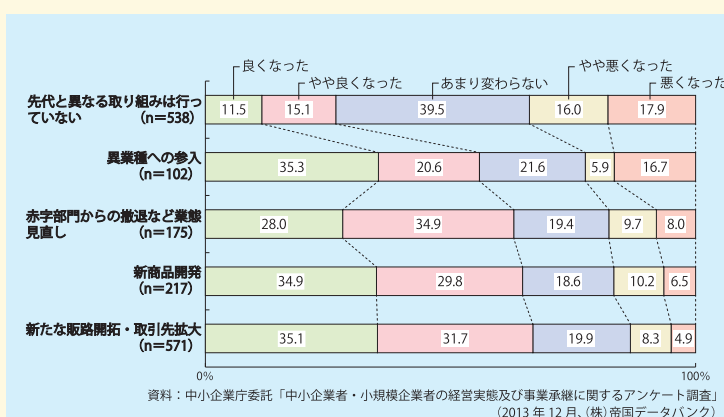
（出所）中小企業庁 [2016] 『事業承継に関する現状と課題について』

一般的に、経営者年齢が上がるほど、投資意欲の低下やリスク回避性向が高まる。その結果、事業承継をスムーズに進めた事業者の方が、結果として売上高の増加、経常利益率が高いことが分かる。

以上を踏まえると、販路開拓（売上高の維持向上、持続的発展を実現）においても、事業承継による若返りが重要な要素になりえると考えられる。

ただし、留意しなければならないのは、事業承継を行えばそれだけで業績が改善するというわけではなく、先代経営者の築き上げたものを進化、改善させてこそ

（図11）事業承継後の取組と事業承継後の業績変化



資料：中小企業庁委託「中小企業者・小規模企業者の経営実態及び事業承継に関するアンケート調査」（2013年12月、(株)帝国データバンク）

（出所）中小企業庁 [2014] 『中小企業白書』

初めてその変化が表れるということである（図11）。

○ 販路開拓を行うために、様々な施策を有効に活用しましょう

国や県、市町村としても、中小企業者の抱える多くの課題の中で、販路開拓は大きな問題であると認識している。それら各種問題を解決するために、様々な施策を行っている。施策は、補助金、助成金、専門家派遣など多岐にわたるが、その中でも中小企業者が利用しやすいと思われるものを今回紹介する。

① よろず支援拠点の活用

よろず支援拠点とは

1. 国が全国に設置している無料の経営相談所。
2. ワンストップ型の総合的な相談窓口として平成26年6月から各都道府県に設置。
（富山県は、富山県新世紀産業機構に委託されている）
3. よろず支援拠点の機能
 - (1)「経営革新支援」…売上を伸ばしたい、販路を拡大したいといったニーズに対応し、総合的・先進的な支援。
 - (2)「経営改善支援」…経営改善計画策定のアドバイス、資金繰りの改善や事業再生などに関する経営改善に向けての支援。
 - (3)「ワンストップサービス」…相談相手に悩む中小企業者の窓口として、地域の支援機関、専門家と連携を取りながら支援。

② 各種補助金の活用

補助金、助成金については、国、都道府県、市町村など各機関が独自に定めているものも多い。また、予算等の関係もあり恒久的に存在するものから、時々の方策に対応して出される時限的なものもあり、制度を活用する中小企業者はアンテナを高くしておく必要がある。

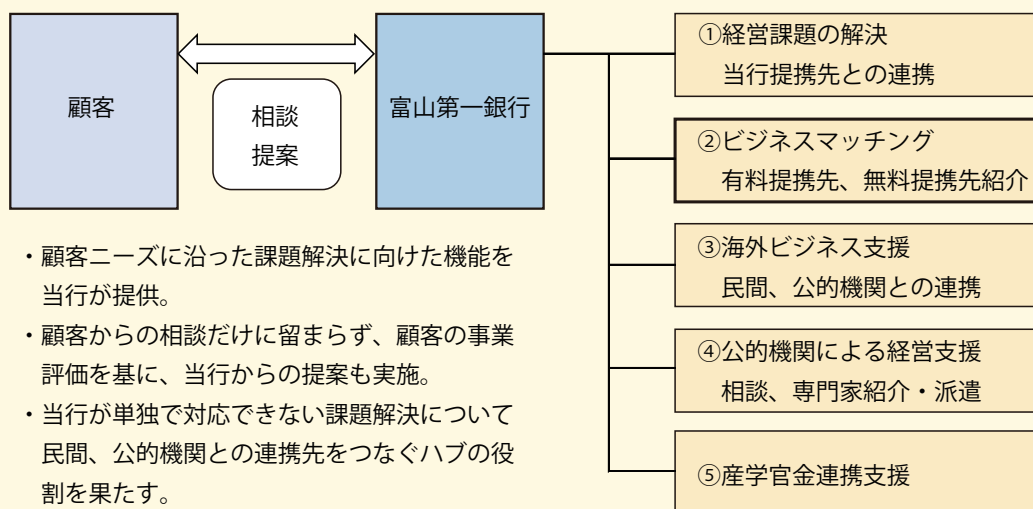
また、取引金融機関、顧問税理士、商工会等に相談することが有効な手段となる。

<代表的な補助金>

制度名	ものづくり補助金	小規模事業者持続化補助金	IT導入補助金	とやま中小企業チャレンジファンド
補助金額	100万円～1,000万円	最大50万円	40万円～450万円	最大500万円
相談窓口	金融機関、商工会他	商工会、商工会議所	ITベンダー	金融機関他

③ 金融機関の活用

各金融機関が様々な取組を行う中、弊行としても取引先の販路開拓支援は重要なテーマとして位置付けており、強力に支援を行っている。



※ 本調査は、平成30年12月実施当行アンケート257社の有効回答を基に作成しています。



中小企業動向調査

この調査は富山県内企業289社を対象に実施し、213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31年1月～3月の実績、平成31年4月～6月の見込み、平成31年7月～9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5月16日に公表した「富山県金融経済クォーター（2019年春）」によると、「富山県の景気は、穏やかに拡大している。企業の景況感は、製造業、非製造業ともに悪化したものの、良好な水準を維持している。最終需要をみると、個人消費は、雇用・所得環境の改善が続き、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横ばい圏内の動きとなっている。」としている。

調査時期：平成31年4月上旬

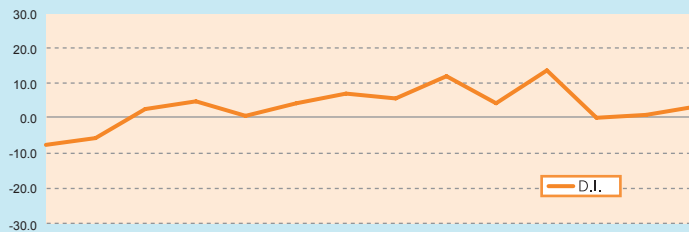
	調査対象企業数	有効回答企業数	有効回答率
製造業	112	85	75.9%
非製造業	177	128	72.3%
計	289	213	73.7%

I 企業概況

企業概況の推移

(全産業) (%)

期別 種別	28年			29年			30年			31年				
	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	1~3月	4~6月	7~9月
良い	11.5	11.0	16.3	19.7	14.0	17.5	18.2	18.6	24.8	21.6	23.8	19.3	17.5	14.2
普通	71.3	74.2	71.9	67.1	74.5	71.0	72.4	70.4	64.2	62.8	68.0	63.2	67.9	76.9
悪い	17.2	14.8	11.8	13.2	11.6	11.5	9.5	11.1	10.9	15.6	8.2	17.5	14.6	9.0
D.I.	-5.7	-3.8	4.5	6.5	2.4	6.0	8.7	7.5	13.9	6.0	15.6	1.9	2.8	5.2

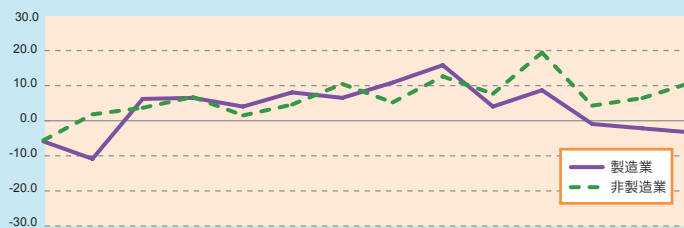


(うち製造業のみ) (%)

期別 種別	28年			29年			30年			31年				
	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	1~3月	4~6月	7~9月
良い	13.2	9.5	18.0	22.9	17.3	22.5	17.9	22.5	29.0	20.8	19.6	16.7	14.3	9.5
普通	67.5	70.1	70.0	60.7	69.2	63.0	70.5	65.8	57.9	62.3	69.6	65.5	69.0	77.4
悪い	19.2	20.4	12.0	16.4	13.5	14.5	11.6	11.7	13.1	16.9	10.9	17.9	16.7	13.1
D.I.	-6.0	-10.9	6.0	6.4	3.8	8.0	6.3	10.8	15.9	3.9	8.7	-1.2	-2.4	-3.6

(うち非製造業のみ) (%)

期別 種別	28年			29年			30年			31年				
	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	1~3月	4~6月	7~9月
良い	10.1	12.2	14.9	17.1	11.2	13.6	18.4	15.5	22.2	22.1	26.2	21.1	19.5	17.2
普通	74.2	77.3	73.6	72.4	78.9	77.3	73.6	73.9	68.3	63.1	67.1	61.7	67.2	76.6
悪い	15.7	10.5	11.6	10.6	9.9	9.1	8.0	10.6	9.6	14.8	6.7	17.2	13.3	6.3
D.I.	-5.6	1.7	3.3	6.5	1.2	4.5	10.4	4.9	12.6	7.4	19.5	3.9	6.3	10.9



- 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」は今回調査の平成31年1～3月期では、前期比13.9ポイントと大幅悪化となった。
先行きについては、今期よりポイントは改善する見込みである。
- 製造業と非製造業に分けてみると、製造業、非製造業とも前期比悪化となっており、製造業では、D.I.はマイナスポイントまで悪化となった。
先行きについては、今期より改善を予想しているが、製造業では先行きもマイナスポイントの予想となっている。
製造業の業況回復はもう少しかかりそうである。

II 売上高状況

売上高状況

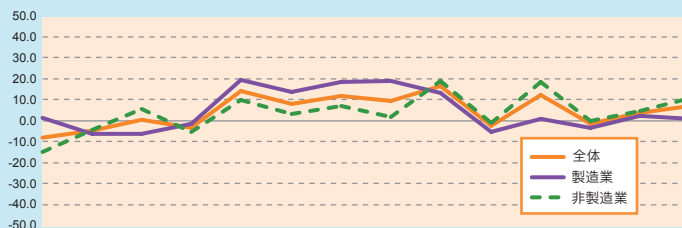
期別 種別	28年												29年			30年			31年		
	4～6月			7～9月			10～12月			1～3月			4～6月			7～9月					
	4～6月	7～9月	10～12月	1～3月	4～6月	7～9月	10～12月	1～3月	4～6月	7～9月	10～12月	1～3月	4～6月	7～9月							
増加	21.3	23.4	26.2	24.3	33.6	30.1	30.7	31.2	31.0	21.7	25.3	21.1	19.2	16.0							
横ばい	49.7	48.1	48.2	47.8	47.1	47.8	50.4	47.0	54.7	54.0	61.5	56.3	65.3	75.1							
減少	29.0	28.5	25.7	27.9	19.4	22.1	18.9	21.8	14.2	24.2	13.2	22.5	15.5	8.9							
D.I.	-7.7	-5.0	0.5	-3.5	14.2	7.9	11.8	9.5	16.8	-2.5	12.1	-1.4	3.8	7.0							

うち製造業のみ

期別 種別	28年			29年			30年			31年				
	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	1～3月	4～6月	7～9月	10～12月			
増加	28.3	27.0	25.8	26.3	40.9	36.7	39.2	36.9	29.9	19.5	18.3	17.6	17.6	11.8
横ばい	44.7	40.0	42.6	46.1	37.9	40.3	40.0	45.0	53.3	55.8	64.5	61.2	67.1	77.6
減少	27.0	32.8	31.7	27.7	21.2	23.0	20.8	18.0	16.8	24.7	17.2	21.2	15.3	10.6
D.I.	1.3	-5.8	-5.9	-1.4	19.7	13.7	18.3	18.9	13.1	-5.2	1.1	-3.5	2.4	1.2

うち非製造業のみ

期別 種別	28年			29年			30年			31年				
	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	1～3月	4～6月	7～9月	10～12月			
増加	16.0	20.8	26.5	22.8	27.6	24.8	24.8	26.8	31.7	23.1	29.3	23.4	20.3	18.8
横ばい	53.5	54.1	52.9	49.1	54.6	53.7	57.6	48.6	55.7	52.9	59.8	53.1	64.1	73.4
減少	30.5	25.2	20.6	28.1	17.8	21.4	17.5	24.6	12.6	24.0	11.0	23.4	15.6	7.8
D.I.	-14.5	-4.4	5.8	-5.3	9.8	3.4	7.3	2.1	19.2	-0.8	18.3	0.0	4.7	10.9



- ① 売上高は、今回の調査の平成31年1～3月期のD.I.はマイナス1.4となり、前期比13.5ポイントと大幅悪化した。
先行きについては、今期より改善予想となっている。
- ② 製造業と非製造業に分けてみると、製造業、非製造業とも今回悪化となっている。
特に、非製造業の悪化率が高かった。また、製造業ではD.I.はマイナス3.5となり「減少」の回答が「増加」を上回った。
先行きについては、改善予想であるが、製造業のD.I.は低調となっている。

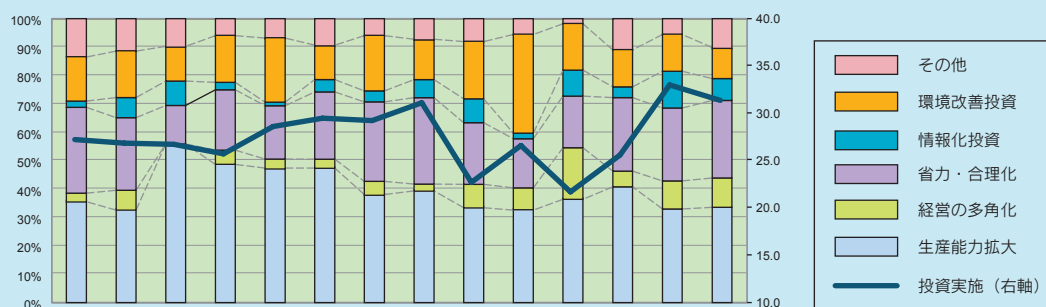
III 設備投資動向

設備投資の有無

期別 種別	28年			29年			30年			31年				
	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	1~3月	4~6月	7~9月
投資実施	27.2	26.8	26.6	25.6	28.5	29.4	29.2	31.1	22.6	26.5	21.7	25.5	33.0	31.3
投資せず	72.8	73.2	73.4	74.4	71.5	70.6	70.8	68.9	77.4	73.5	78.3	74.5	67.0	68.7

設備投資の目的（実施先について）

	（%）													
生産能力拡大	35.4	32.6	55.9	48.8	47.1	47.3	37.8	39.2	33.3	32.7	36.4	40.7	32.9	33.3
経営の多角化	3.1	7.0	0.0	5.0	3.5	3.2	4.9	2.5	8.3	7.7	18.2	5.6	10.0	10.6
省力・合理化	30.2	25.6	13.6	21.3	18.8	23.7	28.0	30.4	21.7	17.3	18.2	25.9	25.7	27.3
情報化投資	2.1	7.0	8.5	2.5	1.2	4.3	3.7	6.3	8.3	1.9	9.1	3.7	12.9	7.6
環境改善投資	15.6	16.3	11.9	16.3	22.4	11.8	19.5	13.9	20.0	34.6	16.4	13.0	12.9	10.6
その他	13.5	11.6	10.2	6.3	7.1	9.7	6.1	7.6	8.3	5.8	1.8	11.1	5.7	10.6

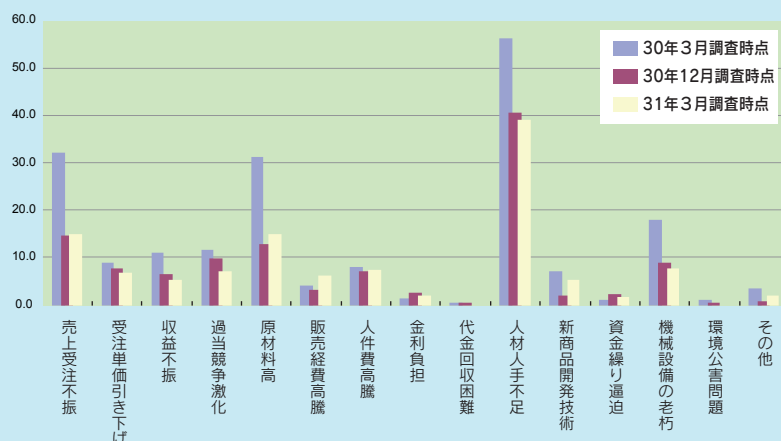


- ① 今回の調査では、設備投資を実施した企業は25.5%となり、前期よりやや増加した。
先行きについても、30%台と増加する予想となっている。
設備投資の目的についての調査では、「生産能力拡大」が最も多く、次に「省力・合理化」「環境改善投資」となっている。
今回の目的別では、前期に比べ「生産能力拡大」「省力合理化」とするポイントが増加し、「経営の多角化」「環境改善投資」が減少となっている。
先行きについては、「情報化投資」を目的とするポイントが増加する予想となっている。
- ② 設備投資をしたポイントの高い業種は、製造業では、「医薬品製造業」「出版印刷紙加工」であり、非製造業では、「自動車販売」「宿泊業」となっている。
先行きについては、設備投資予定の高い業種は「医薬品製造業」「高岡銅器」であった。

IV 当面の経営上の問題点


(%:複数回答あり)


	30年3月 (前年同期)	30年12月 (前回)	31年3月 (今回)	うち製造業		前回比増減
				(うち製造業)	(うち非製造業)	
売上受注不振	26.8	12.1	12.5	(14.7)	(11.0)	0.4
受注単価引き下げ	7.5	6.4	5.6	(7.7)	(4.1)	-0.8
収益不振	9.1	5.5	4.5	(3.8)	(5.0)	-1.0
過当競争激化	9.8	8.3	5.9	(5.1)	(6.1)	-2.4
原材料高騰	26.0	10.7	12.5	(15.4)	(10.5)	1.8
販売経費高騰	3.5	2.6	5.1	(3.8)	(5.9)	2.5
人件費高騰	6.7	5.9	6.1	(4.5)	(7.3)	0.2
金利負担	1.2	2.1	1.6	(1.9)	(1.4)	-0.5
代金回収困難	0.4	0.5	0.0	(0.0)	(0.0)	-0.5
人材人手不足	46.9	33.7	32.5	(25.6)	(37.4)	-1.2
新商品開発技術	5.9	1.7	4.3	(5.8)	(3.2)	2.6
資金繰り逼迫	0.8	1.9	1.3	(0.6)	(1.8)	-0.6
機械設備の老朽	15.0	7.4	6.4	(10.3)	(3.7)	-1.0
環境公害問題	0.8	0.5	0.0	(0.0)	(0.0)	-0.5
その他	2.8	0.7	1.6	(0.6)	(2.3)	0.9





- 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」32.5%であった。次に、「売上受注不振」12.5%、「原材料高騰」12.5%の順となっている。
問題点とするポイントの高い順位は、前期と同じであった。
- ② 業種別でも、「人材・人手不足」とするポイントが最も高く、また、高岡銅器製造では「販売経費高騰」、卸売業では「過当競争」、木材業では「原材料高騰」も高いポイントとなっている。


I 製造業


- 


業況判断指数は、31年1~3月の実績は、前期比悪化しているが、先行きについては、改善予想となっている。売上高状況も改善を予想している。経営上の問題点では、「受注単価引下」「原材料高」「金利負担」「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、前期比悪化しているが、先行きについては、改善する予想となっている。売上高状況も前期比悪化しているが、先行きについては、改善する予想であり前年ほどの勢いはないものの、足元は良好である。
- 

業況判断指数、売上高状況とも前期比悪化しており、先行きについては4~6月は更に悪化の予想となっている。改善は、7~9月を予想している。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いが、「売上受注不振」とするポイントも前期比高くなってきている。
- 

業況判断指数は、前期比大幅に悪化している。売上高状況も悪化している。先行きについてはやや改善の予想であるがポイントはマイナスとなっている。製品在庫水準は、過剰の状態。先行きについても同様に過剰の予想である。経営上の問題点としては「売上受注不振」のポイントが最も高く、次に「人材人手不足」となっている。
- 


業況判断指数は、前期比悪化の状況である。先行きについては、6月までは改善を見込むが7月以降は再び悪化を予想している。経営上の問題点は、「人材人手不足」が最も高く、次に「原材料高」のポイントが高くなっている。
- 


業況判断指数は前期比改善となり、売上高状況も改善している。先行きについては悪化を予想している。経営上の問題点は、「売上受注不振」「設備投資の老朽化」が高いポイントとなっている。
- 


業況判断指数は、前年同期比悪化となっている。先行きは来期は改善するが、7月以降は再び悪化予想となっている。売上高状況も同様の傾向にある。経営上の問題点は、「原材料高」が突出して高いポイントとなっている。
- 


業況判断指数、売上高状況は前期比改善したが、先行きについては、悪化予想となっている。。経営上の問題点でも「売上受注不振」が最も高いポイントとなっている。


II 非製造業


- 


業況指数は、31年1~3月は前年同月比悪化となった、先行きについては、やや改善の見通しとなっている。売上高状況も同様の予想となっている。東日本建設業保証(株)によると公共工事の発注高は、30年度は前年比0.4%増加となっている。今後の工事発注増加が期待される。
- 

当行調査の業況判断指数は前期比改善となっている。富山県内の新設住宅着工戸数は前年度比減少しているが、消費税増税も予定されており、今後の着工数増加が期待される。経営上の問題点は、「人材人手不足」「原材料高」が高いポイントとなっている。
- 

富山県の31年1~3月の新車販売台数では前年同期比減少となっている。軽自動車の新車登録台数も同様に減少している。当行の調査では、業況判断指数は前年同期悪化となっており、先行きについては、7~9月期には改善する予想となっている。
- 

業況判断指数、売上高状況は今回調査では、前期比悪化となった。先行きについては、今期と横ばいのポイント予想となっている。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」なっている。
- 

経営上の問題点では、「人材人手不足」、「人件費高騰」のポイントが高い。業況判断指数、売上高状況は、前期比悪化であるが「普通」「横ばい」との回答であり大幅な悪化となっていない。先行きでは、4~6月期に改善を予想しており、今年の10連休入込客増加に期待していると見られる。
- 

業況判断指数、売上高状況とも前期比悪化となっている。先行きについては、業況判断指数、売上高状況とも改善の見通しとなっている。経営上の問題点として、「人材人手不足」の回答が最も高く、次に「売上受注不振」「過当競争激化」と続いている。
- 

業況判断指数は前期比改善となっている。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