

調査

県内企業経営者の2007年景気予測

国内経済は、2007年前半、米国景気の減速などの影響で、勢いが弱まると予測されている。また、2007年後半は民間需要の柱である個人消費と設備投資が堅調に推移するため、景気拡大が続くとも言われている。企業業績については、人件費などの増加により、伸びは鈍化を余儀なくされると予測されている。

こうした状況のなか、当センターでは県内主要企業200社の経営者を対象に「2007年景気予測アンケート調査」を2006年11月中旬に実施し、80社から有効回答を得て、その集計結果を取りまとめた。

DIとは

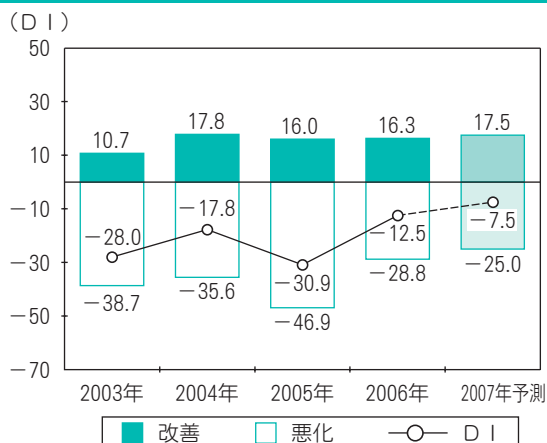
アンケート結果の分散程度を指数化したもので、質問に対して「プラス（改善、増加等）」、「中立（横ばい）」、「マイナス（悪化、減少等）」の3つの選択肢を用意して、「プラス」と回答した企業割合から「マイナス」と回答した企業割合を差し引きした指数をDI（Diffusion Index）という。

1 所属業界の業況について

2006年の所属業界の業況を尋ねると（右図表1）、有効回答（80社）のなかで「改善」（＝「良くなった」＋「やや良くなった」）と回答した企業は13社（16.3%）、「横ばい」が43社（53.8%）、「悪化」（＝「やや悪くなった」＋「悪くなった」）と回答した企業は23社（28.8%）となった。所属業界の

業況について2005年と2006年を比較すると、「改善」が0.3ポイント増加、「悪化」が18.1ポイント減少し、DIが18.4ポイント改善の-12.5となった。所属業界としては2005年に業況が一旦悪化した、2006年は大きく改善したとしている。

図表1 所属業界の業況（前回比）



2007年全体の所属業界の見通し（図表2）が2006年実績と比較して「良くなる」とした企業は1社（1.3%）、「やや良くなる」は13社（16.3%）となっている。「横ばい」とした企業は45社（56.3%）、「やや悪くなる」が16社（20.0%）、「悪くなる」が4社（5.0%）で、約2割の企業は2007年の所属業界の業況が2006年に比較して「改善」としている。業種別にみると、アンケート数は少ない

図表2 2007年の自社・所属業界の業況予測

| | 良くなる | | やや良くなる | | 横ばい | | やや悪くなる | | 悪くなる | | 不明 | | 合計 |
|-----------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|-------|-------|-------|-------|---------|
| | 自社 | 業界 | 自社 | 業界 | 自社 | 業界 | 自社 | 業界 | 自社 | 業界 | 自社 | 業界 | |
| 製造業 | | | 22 | 11 | 20 | 30 | 7 | 5 | 1 | 4 | | | 50 |
| | | | (44.0) | (22.0) | (40.0) | (60.0) | (14.0) | (10.0) | (2.0) | (8.0) | | | (100.0) |
| 卸・小売業 | | | 2 | 1 | 9 | 8 | 3 | 6 | 1 | | 1 | 1 | 16 |
| | | | (12.5) | (6.3) | (56.3) | (50.0) | (18.8) | (37.5) | (6.3) | | (6.3) | (6.3) | (100.0) |
| 建設業 | | | | | 2 | 3 | 2 | 1 | | | | | 4 |
| | | | | | (50.0) | (75.0) | (50.0) | (25.0) | | | | | (100.0) |
| 不動産業 | 1 | 1 | 1 | | 1 | 2 | | | | | | | 3 |
| | (33.3) | (33.3) | (33.3) | | (33.3) | (66.7) | | | | | | | (100.0) |
| 運輸・通信業 | | | | | 1 | | | 1 | | | | | 1 |
| | | | | | (100.0) | | | (100.0) | | | | | (100.0) |
| サービス業 | | | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | | | | | 6 |
| | | | (33.3) | (16.7) | (16.7) | (33.3) | (50.0) | (50.0) | | | | | (100.0) |
| その他 | | | | | | | | | | | | | |
| 2007年全体 | 1 | 1 | 27 | 13 | 34 | 45 | 15 | 16 | 2 | 4 | 1 | 1 | 80 |
| | (1.3) | (1.3) | (33.8) | (16.3) | (42.5) | (56.3) | (18.8) | (20.0) | (2.5) | (5.0) | (1.3) | (1.3) | (100.0) |
| (2006年全体) | (2.5) | | (29.6) | (19.8) | (40.7) | (48.1) | (22.2) | (24.7) | (2.5) | (7.4) | (2.5) | | (100.0) |

但し、上段は企業数〈社〉、下段は構成比〈％〉 2006年全体は構成比〈％〉 四捨五入のため合計が必ずしも100.0%にならないこともある。

が、不動産業で「改善」と予測している企業が3分の1ある一方、建設業や運輸・通信業では「改善」と回答した企業はなかった。

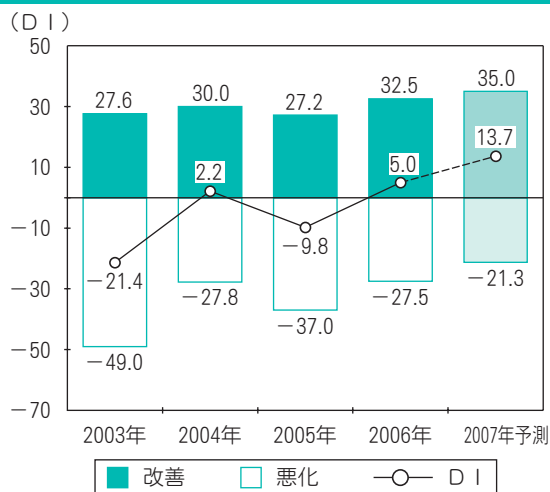
2 自社の業績について

2006年の自社の業績を前回時点（2005年11月下旬）と比較して回答を求めたところ、有効回答（80社）のなかで、「改善」と回答した企業は26社（32.5%）、「横ばい」と回答した企業は32社（40.0%）となった。一方、「悪化」とした企業は22社（27.5%）となった。

前回に行った同じアンケート結果と比較すると、前年より業績が「悪化」とした企業の割合は9.5ポイント減少、「改善」とした企業の割合は5.3ポイント増加という結果となった。

2007年の業績予測では、2006年より「改善」と回答した企業は28社（35.0%）、一方「悪化」とした企業は17社（21.3%）となった。したがってDIは+13.7となり、2006年よりDIが8.7ポイント改善すると予測している（図表3）。

図表3 自社の業績（前回比）



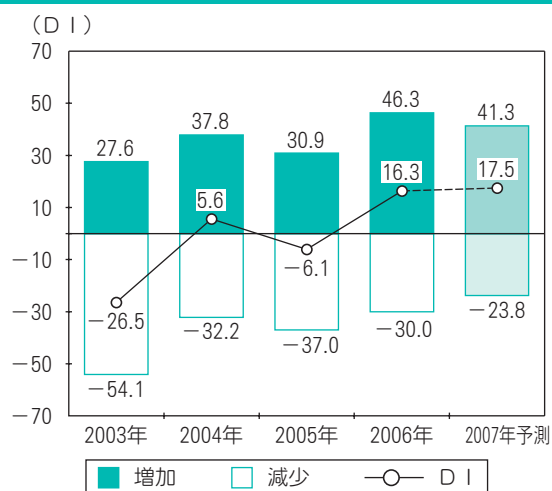
①売上

2006年は「増加」（＝「増加」＋「やや増加」）した企業は46.3%、一方「減少」（＝「やや減少」＋「減少」）した企業は30.0%となった。

2007年の業績予測では、「増加」とした企業は41.3%、「減少」とした企業が23.8%

なった。DIが+17.5となり2006年より1.2ポイント増加しており、やや改善すると予測している（図表4）。

図表4 自社の売上（前回比）

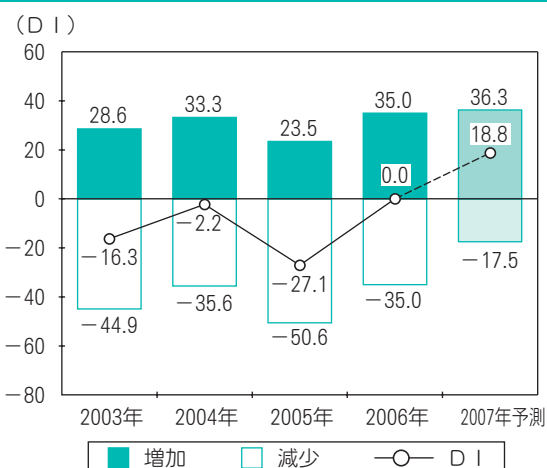


②収益

2006年は前回より「増加」とした企業は35.0%、「横ばい」とした企業が30.0%、「減少」とした企業は35.0%となった。「増加」とした企業が増え、一方、「減少」とした企業が減っており、2005年に比べてDIは27.1ポイント改善した。

2007年は「減少」とすると予測する企業の割合が2006年より大きく減り（-35.0%→-17.5%）、「増加」とすると予測する企業は少し増えている（図表5）。

図表5 自社の収益（前回比）



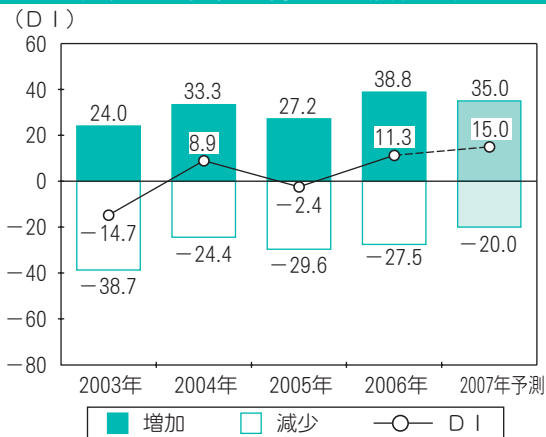
調査

③荷動き（小売・サービス業等の客数）

2006年は前回より「増加」した企業が38.8%、「減少」した企業が27.5%となり、DIも-2.4→+11.3とプラスに転じた。

2007年は「増加」するとした割合が28社（35.0%）と前回より3.8ポイント減少するとしているが、一方、「減少」するとした企業の割合も減っている。DIが+15.0となり、2006年より3.7ポイント改善すると予測している（図表6）。

図表6 自社の荷動き（前回比）

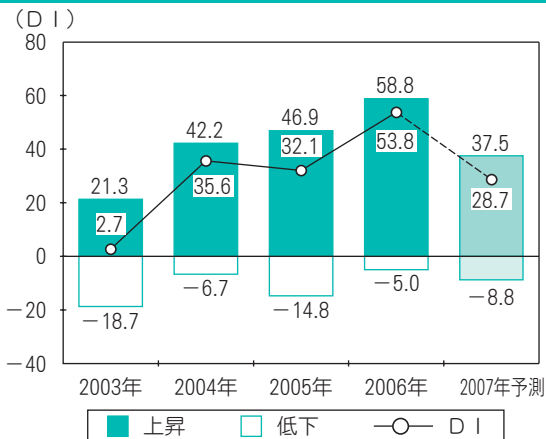


④原材料価格（仕入単価）

2006年は前回より「上昇」（＝「上昇」＋「やや上昇」）した企業が58.8%となり、「横ばい」の企業は33.8%、「低下」（＝「やや低下」＋「低下」）した企業は5.0%となった。景気の回復や原油高騰の影響で原材料価格（仕入単価）が上昇した業種が多かった。

2007年は「上昇」するとした企業は37.5%、「低下」するとした企業が8.8%となり、DIは

図表7 自社の原材料価格（前回比）



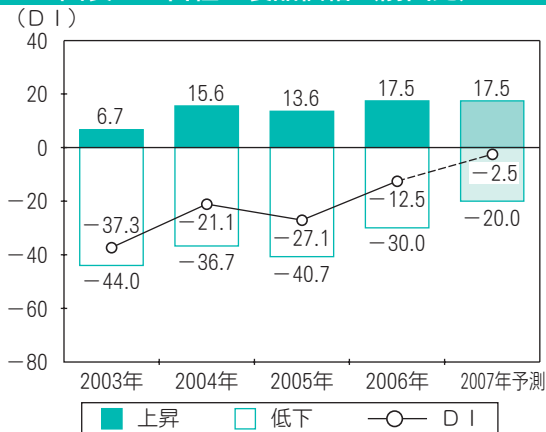
2006年より大幅（25.1ポイント）に低下すると予測している（図表7）。

⑤製品価格

2006年は前回より「上昇」した企業は17.5%、「横ばい」という企業が51.3%、「低下」した企業が30.0%となった。

2007年も引き続き製品価格の引き下げが求められているものの、2006年に比べて「低下」するとした企業の割合が10.0ポイント減少する。DIが-12.5→-2.5になり、納入条件に改善がうかがえる（図表8）。

図表8 自社の製品価格（前回比）

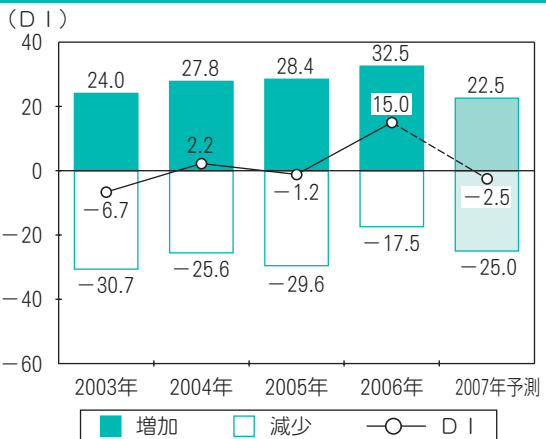


⑥設備投資

2006年は「増加」した企業が32.5%、「横ばい」とした企業が42.5%、「減少」した企業が17.5%となりDIが+15.0と大きくプラスに転じた。

2007年は「増加」するとした企業は22.5%、「減少」するとした企業が25.0%、DIが-2.5となり設備投資にやや陰りが見られる（図表9）。

図表9 自社の設備投資（前回比）



⑦賃上げ率

2007年春の予想賃上げ率は「賃上げなし」が最も多く、51.3%（前回：56.8%）となっている。賃上げ予定企業では、「1.5～2.0%未満」とする企業が最も多く、全体の16.3%を占める。県内企業経営者は、2007年の業界の景気がやや回復すると予測しており、雇用・所得環境の改善が期待できそうである。

図表10 2007年春の予想賃上げ率

| | 賃金引下げ 3.0%以上 | 賃上げなし | 賃金引上げ | | | | | | 不明 | 全体 |
|--------|-----------------|-------------|-------------|------------|-------------|------------|------------|-----------|-----------|--------------|
| | | | 1.0%未満 | 1.0～1.5%未満 | 1.5～2.0%未満 | 2.0～2.5%未満 | 2.5～3.0%未満 | 3.0%以上 | | |
| 製造業 | 1 | 24 | 7 | 5 | 7 | 2 | 2 | | 2 | 50 |
| 卸・小売業 | | 9 | 1 | 1 | 2 | | 3 | | | 16 |
| 建設業 | | 3 | 1 | | | | | | | 4 |
| 不動産業 | | 1 | | | 2 | | | | | 3 |
| 運輸・通信業 | | 1 | | | | | | | | 1 |
| サービス業 | | 3 | 1 | | 2 | | | | | 6 |
| その他 | | | | | | | | | | 0 |
| 合計 | 1 1.3% | 41 51.3% | 10 12.5% | 6 7.5% | 13 16.3% | 2 2.5% | 5 6.3% | 0 0.0% | 2 2.5% | 80 100.0% |

3

自社の経営課題と取組みについて

次に厳しい経営環境の中、自社の課題及び取り組み方を尋ね、主なものを業種ごとにまとめた。それによると、省力化や新商品開発、人材教育の強化などに注力しているという意見が多くみられた。

【製造業】

- ・製品在庫の見直し、生産調整を実施。人員削減を含め、経費削減に努めている。
(小麦粉・製麺等製造業)
- ・取引先からの値下げ要求等に対応するため、省力化と合理化を実施し、コスト競争力をつける。
(精密金属部品製造業)
- ・原材料価格の上昇を製品価格に転嫁することが厳しいため、製造工程での効率化を進め、製造原価の低減を図る。
(印刷・紙器製造業)
- ・売上増強のために国内得意先の開拓および海外市場の開発。生産合理化による高品質かつ安定

性のある商品作りを行っている。

(メリヤス用網立針製造業)

- ・医療分野の新商品開発に重点を置く。品質・機能・利便性・デザイン等に力点を置いた商品開発に注力。
(プラスチック製品製造業)
- ・社員の担当部署の流動化に更に取り組む。
(靴下製造業)
- ・派遣会社へ有能な人材を送り込むように依頼し、良質な人材の確保に努めている。
(インナー・タイツ等製造業)
- ・開発から本格生産までの投資・時間などの資源を有効に活用し、スピーディかつ独自性の高い製品を顧客に提供するか検討している。
(プラスチック製品製造業)

【卸・小売業】

- ・効率追求に取り組むために従業員教育の推進を図っている。また、顧客満足度向上と職場環境の整備に努力している。
(自動車販売業)
- ・木材の輸入価格が上昇しており、仕入価格が上昇。早期に販売価格への転嫁の実現を図りたい。
(木材製品・新建材販売業)
- ・外部講師を招聘してコミュニケーションの研修会を実施。各営業所（10カ所）内でのコミュニケーションを強化。
(新建材・住宅設備機器販売業)
- ・営業基盤の拡充。財務体質の強化。人材教育の強化。
(都市ガス供給業)

【建設業・不動産業】

- ・本業だけでは非常に厳しい状況が続いているため、遊休資産の利用（賃貸等）、リフォーム・自社開発等に取り組んでいる。
(総合建設業)
- ・新規客への営業アプローチと既存客へのアフター訪問を強化している。オープンハウスを活用して在来木造工法のPRの徹底。
(建設・不動産業)
- ・他業者との差別化の強化。当社独自の商品企画。若年や女性社員の経営参画。
(不動産売買、不動産賃貸業)

調査

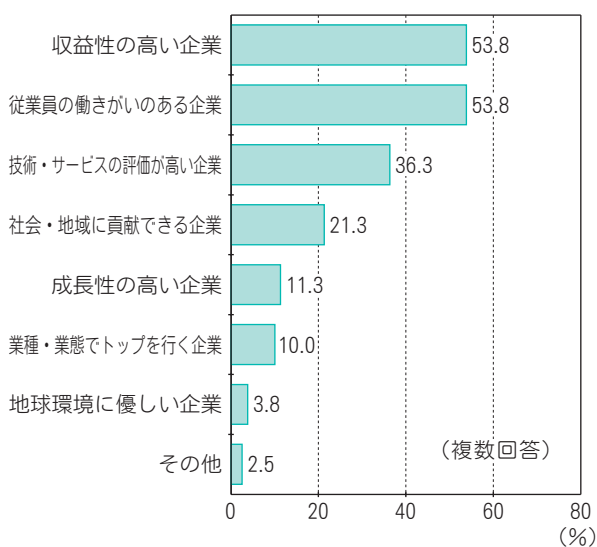
【サービス業】

- ・平城遷都 1300 年を前に、フロント・ロビーの改修。客室・廊下のクロスと照明の改修等館内をリフレッシュする計画。(旅館業)
- ・直販およびネット販売の推進。従業員教育と労務管理。新商品企画とブランド化の推進。(旅館業)
- ・新人事制度の構築。不採算営業部門の統廃合および地域市場分析の強化。(寝具リース・福祉用具レンタル業)
- ・世界・日本・近畿圏そして奈良の視点に立って外部環境の変化をどのように捉え、自社の将来に落とし込むかを考えることが重要。(ホテル業)

4 自社の目指す企業形態について

今後、自社がどのような企業形態を目指しているのかを尋ねたところ（複数回答）、「収益性の高い企業」および「従業員の働きがいのある企業」が 53.8%と半数以上で最も多く、次いで「技術・サービスの評価が高い企業」が 36.3%の順となった。県内企業経営者は、収益性を高めるとともに、従業員も大切に作るバランスのとれた企業を目指していることがうかがえる。

図表11 自社の目指す企業形態



5 所属業界の将来性について

経営者に所属業界の将来性について意見を求めた。その結果を「明るいイメージのもの」と「暗いイメージのもの」に分けて、主なコメントをまとめてみた。意見の中に「将来は明るい」「成長・拡大」という文言がある一方、「価格競争」「減少」「成熟」などの文言が多く、今後も各企業が生き残りをかけて、競争がさらに厳しくなることがうかがえる。

主なコメントは、次のとおりである。

【明るいイメージのもの】

【製造業】

- ・自動車関連、液晶関連は業績好調であり、今後も維持すると考える。環境にやさしい自動車産業関連の機器を供給していけば、業績は伸びる余地はある。(熱処理装置製造業)
- ・まだまだ治療法が確立されていない疾病も数多くあり、健康と福祉に貢献する生命関連産業として将来は明るい。(プラスチック製品製造販売業)
- ・わが社は、一般薬および家庭薬製造を主としており、セルフメディケーション時代に対応できれば、将来は期待出来る。(医薬品製造販売)
- ・電子部品業界は、新興国での需要が見込まれるため、今後も成長・拡大していくと考える。(電子部品製造装置製造業)
- ・容器の変遷による新たな製品の市場投入も考えられるため、チャンスを見逃さなければ事業拡大も大いに可能である。(プラスチック製品製造販売業)
- ・衣料品製造は、中国等で大量に安く作る方式と国内で少量かつ付加価値のある製品を作る方式があり、二極化が進むと思われる。それぞれに徹して進めば将来性はある。(繊維製品製造卸業)

【卸・小売業】

- ・サービス向上により固定客の集客力アップを図

り、収益を上げることで、業界全体が活発になる。

(自動車販売および修理業)

- 木材業は厳しい状況が続くが、新建材・リフォーム部門(住設機器、施工工事)を強化して、収益増加を図っていく。

(木材製品および新建材販売業)

【暗いイメージのもの】

【製造業】

- 一般汎用品は価格競争にさらされ厳しくなるであろう。採算面からも生産設備投資の伸び悩みは続くだろう。(プラスチック製品製造業)
- 人口の減少が始まったこの時期、製品は特性の有るものが売れるが数量に結びつかない。(靴下製造売業)
- 大手業者の参入により、価格競争・品質競争が一層厳しくなると思われる。(ニットスポーツウェア製造業)
- 経営基盤の確立が非常に厳しいように思われる。中国製品に量で負ける分、質での対応が今後できるかが、課題である。(インナー・タイツ製造)

【卸・小売業】

- スーパーの出店やリニューアルが相次ぎ、競争が厳しくなるものと思われる。(食料品小売業)

【建設業・不動産業】

- 建設投資額に対し、建設業者数が多いので、今後も厳しい状況が続く。(総合建設業)
- 飛躍的な市場拡大は望めないため、経営の合理化を図らねばならない。(建設業)

【サービス業】

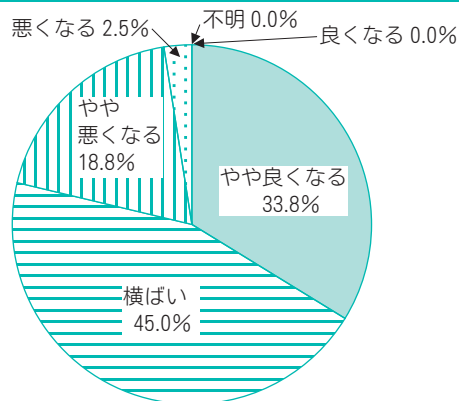
- 市場は、かなり成熟しており、このまま行くと将来の成長性は見込めないと予想されるため、付随する業務・業態への進出も考えなければならない。(寝具リース・福祉用具レンタル業)
- 猿沢池を中心とした和風旅館は、一部を除いて陳腐化が進んでいる。今後、設備投資も困難と思われるので、将来的に不安が有る。これは高さ制限がネックになっていると思われる。(旅館業)

6

2007年の日本経済

2007年の日本経済について、2006年と比べてどうなるかと尋ねたところ、「良くなる」と予測した経営者はゼロ(前回2.5%)。「やや良くなる」とした経営者は33.8%(前回48.2%)である。一方、「やや悪くなる」「悪くなる」とした経営者は21.3%(前回14.8%)となり、2007年は2006年と比較して「景気はさほど芳しくない」と予測している。

図表12 2007年の日本経済



7

おわりに

アンケート調査結果によると、2006年は原材料費の高騰等にも係わらず、売上高の増加により収益が増加した。中国をはじめアジア諸国の好景気による輸出増加の影響などにより、県内企業経営者の2006年の景況感は業界・自社ともに2005年に比べて良くなった。

また、2007年は2006年よりも、業界および自社ともに、荷動き・客数がやや増加し、製品価格も改善され収益増が期待できるとしている。

県内企業経営者は、競争激化の中で、常に自社の生き残り戦略を考えている。経営の合理化を図り、収益性を高めるとともに、従業員の働きがいのある企業を目指していることが本調査からうかがえる。(武村 好俊)