

調査

県内企業経営者の2008年景気予測

わが国の景気は、原油高騰に伴う諸物価の上昇や中小企業を中心とした賃金抑制に加え、建築確認手続き厳格化に伴う住宅着工の大幅な落ち込みなどがあり、個人消費をはじめとする内需の伸び悩みがみられる。一方、外需はサブプライムローン問題の拡大に伴う米国経済の先行き不透明感はあるものの、輸出の増加が続いており、生産は堅調で企業収益も改善しており、緩やかながら景気拡大が続いている。

こうした状況のなか、当センターでは県内主要企業207社の経営者を対象に「2008年景気予測アンケート調査」を2007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。

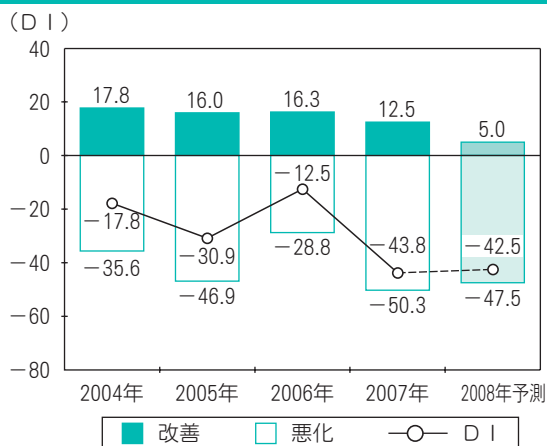
1

所属業界の業況について

2007年の所属業界の業況を尋ねると（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10社（12.5%）、「横ばい」が24社（30.0%）、「悪化」（＝「やや悪くなった」＋「悪くなった」）と回答した企業は45社（56.3%）となった。所属業界の

業況について前年（2006年）と比較すると、「改善」が3.8ポイント減少、「悪化」が27.5ポイント増加しており、DIが-43.8と大幅悪化となった。所属業界の業況は、2006年に一旦改善したものの、2007年は大きく悪化している。

図表1 所属業界の業況（前年比）



2008年の所属業界の見通し（図表2）が2007年実績と比較して「良くなる」とした企業は皆無で、「やや良くなる」は4社（5.0%）となった。これに対し、「横ばい」が37社（46.3%）、「やや悪くなる」が25社（31.3%）、「悪くなる」が13社（16.3%）となった。

「やや悪くなる」「悪くなる」と回答した企業は合計すると47.5%となっており、ほぼ半数の企業が2007年よりも所属業界の業況が「悪化す

図表2 2008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		12 (25.0)	3 (6.3)	22 (45.8)	20 (41.7)	12 (25.0)	18 (37.5)	1 (2.1)	6 (12.5)	1 (2.1)	1 (2.1)	48 (100.0)	
卸・小売業				6 (50.0)	4 (33.3)	3 (25.0)	3 (25.0)	2 (16.7)	5 (41.7)	1 (8.3)		12 (100.0)	
建設業		1 (20.0)		4 (80.0)	4 (80.0)		1 (20.0)					5 (100.0)	
不動産業				1 (50.0)	1 (50.0)			1 (50.0)	1 (50.0)			2 (100.0)	
運輸・通信業													
サービス業				4 (50.0)	4 (50.0)	3 (37.5)	3 (37.5)	1 (12.5)	1 (12.5)			8 (100.0)	
その他			1 (20.0)	4 (80.0)	4 (80.0)					1 (20.0)		5 (100.0)	
2008年全体		13 (16.3)	4 (5.0)	41 (51.3)	37 (46.3)	18 (22.5)	25 (31.3)	5 (6.3)	13 (16.3)	3 (3.8)	1 (1.3)	80 (100.0)	
(2007年全体)	(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)

但し、上段は企業数〈社〉、下段は構成比〈%〉 2007年全体は構成比〈%〉 四捨五入のため合計が100.0%にならないことがある。

る」としている。業種別にみると、アンケート数は少ないが、「悪化」と予測している企業は、卸・小売業で3分の2、サービス業などで2分の1を占めており、厳しい業況を予測していることがうかがわれる。

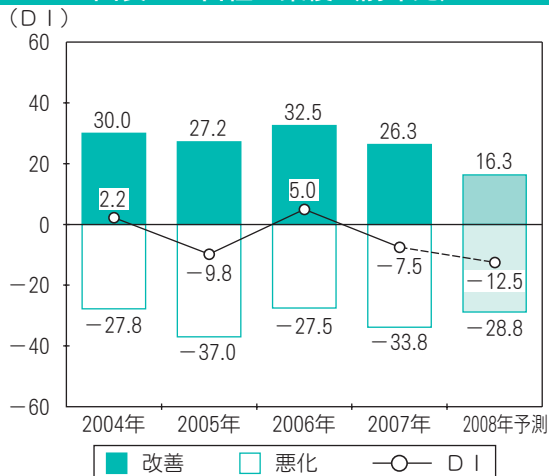
2 自社の業績について

2007年の自社の業績を前回時点（2006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21社（26.3%）、「横ばい」と回答した企業は30社（37.5%）となった。一方、「悪化」とした企業は27社（33.8%）となった。

前回調査結果と比較すると、前年より業績が「悪化」とした企業の割合が6.3ポイント増加、「改善」とした企業の割合が6.2ポイント減少しており、DIは12.5ポイント低下の-7.5と業績の悪化がみられる。

2008年の業績予測では、2007年より「改善」と回答した企業は13社（16.3%）、一方「悪化」とした企業は23社（28.8%）となった。したがって、DIは-12.5となり、2007年よりDIがさらに5.0ポイント悪化の予測となった（図表3）。

図表3 自社の業績（前年比）



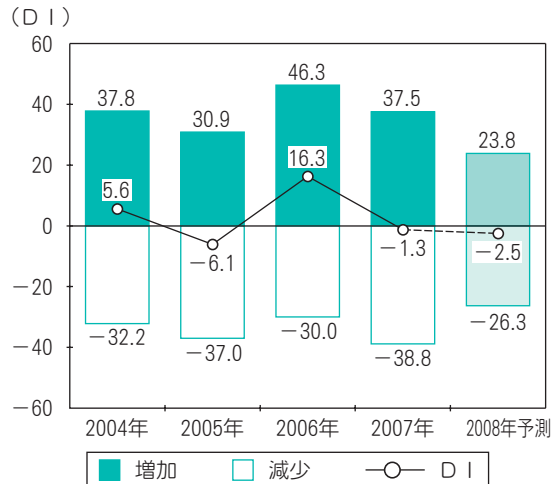
①売上

2007年は「増加」（＝「増加」＋「やや増加」）した企業は37.5%、一方「減少」（＝「やや減少」＋「減少」）した企業は38.8%となった。

2008年の業績予測では、「増加」とした企

業は23.8%、「減少」とした企業が26.3%となった。DIが-2.5と2007年より1.2ポイント低下しており、やや悪化の見込みとなっている（図表4）。

図表4 自社の売上（前年比）

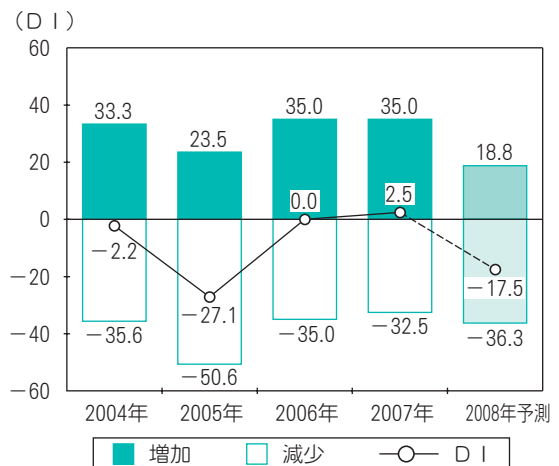


②収益

2007年は前年より「増加」とした企業は35.0%、「横ばい」とした企業が32.5%、「減少」とした企業は32.5%となった。「増加」とした企業が横ばいで、「減少」とした企業が減っており、DIは2006年に比べてわずかながら改善した。

2008年は「増加」予測企業の割合が2007年より大きく減り（35.0%→18.8%）、「減少」予測企業は少し増えており（32.5%→36.3%）、DIは大幅に悪化の見込み（図表5）。

図表5 自社の収益（前年比）



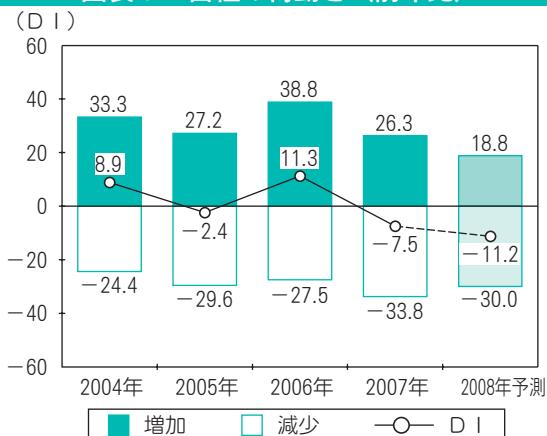
調査

③荷動き（小売・サービス業等は客数）

2007年は前年より「増加」した企業が26.3%、「減少」した企業が33.8%で、DIが+11.3→-7.5と、再びマイナスに転じた。

2008年は「増加」するとした割合が18.8%と2007年より7.5ポイント減少するとしているが、「減少」するとした企業の割合も減っており、DIは-11.2と2007年より3.7ポイント悪化し、やや厳しい予測となっている（図表6）。

図表6 自社の荷動き（前年比）

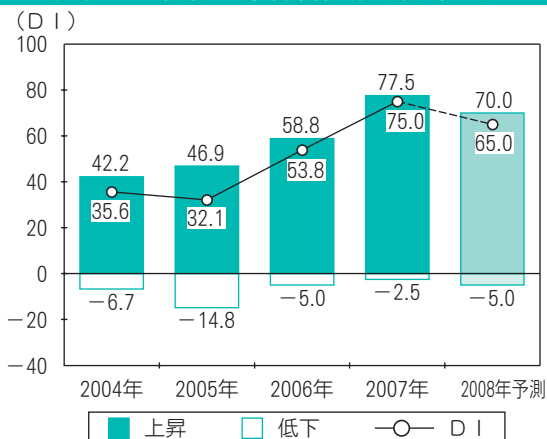


④原材料価格（仕入単価）

2007年は前年より「上昇」（＝「上昇」＋「やや上昇」）した企業が77.5%、「横ばい」の企業は20.0%、「低下」（＝「やや低下」＋「低下」）した企業は2.5%となった。農産物価格や原油価格の高騰に伴う影響で原材料価格（仕入単価）が上昇した業種が多かった。

2008年は「上昇」するとした企業は70.0%、「低下」するとした企業が5.0%となり、DIは

図表7 自社の原材料価格（前年比）



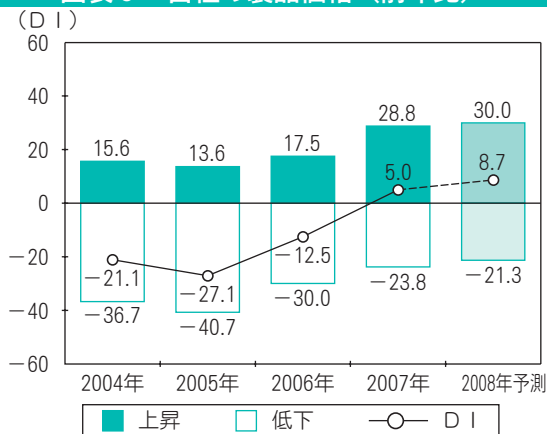
2007年より10.0ポイント低下の65.0とやや低下が見込まれるものの依然高水準（図表7）。

⑤製品価格

2007年は前年より「上昇」した企業は28.8%、「低下」した企業が23.8%となり、DIは5.0とプラスに転じた。

2008年も引き続き製品価格は引き上げにくい状況にあるものの、2007年に比べて「低下」するとした企業が21.3%に対し、「上昇する」とした企業が30.0%となっており、DIは8.7とやや上昇する見込みとなっている（図表8）。

図表8 自社の製品価格（前年比）

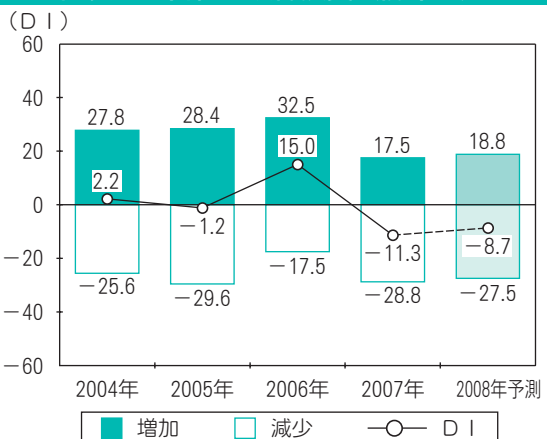


⑥設備投資

2007年は「増加」した企業が17.5%、「横ばい」とした企業が45.0%、「減少」した企業が28.8%となり、DIは-11.3とマイナスに転じた。

2008年は「増加」するとした企業は18.8%、「減少」するとした企業が27.5%で、DIは-8.7となり、設備投資は低調に推移すると見込まれている（図表9）。

図表9 自社の設備投資（前年比）



⑦賃上げ率

2008年春の予想賃上げ率は「賃上げなし」が最も多く、56.3%（前回：51.3%）と前回調査比5.0ポイント増加した。賃上げ予定企業では、「1.0～1.5%未満」「1.5～2.0%未満」とする企業が多く、両者合計で全体の21.3%を占める。県内企業経営者は、2008年の業界の業況は厳しいと見ており、賃金水準に関しては現状維持とする企業が増加している。

図表10 2008年春の予想賃上げ率

(単位：社)

	賃金引下げ	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		25	4	6	4	3	2	1	3	48
卸・小売業		8			3			1		12
建設業		4	1							5
不動産業		2								2
運輸・通信業										0
サービス業		5		2	1					8
その他		1		1		2	1			5
合計	0	45	5	9	8	5	3	2	3	80
	0.0%	56.3%	6.3%	11.3%	10.0%	6.3%	3.8%	2.5%	3.8%	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、業務の効率化や人材教育の強化、高付加価値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】

- 設備の老朽化、在庫の圧縮、借入金返済。
(製材業 [集成材])
- 企画を充実させ、直販（小売業）を推し進めていく（現在80%直販）。販売員（営業）の育成が課題。取組みは試行錯誤中ですが、やはり高学歴者の採用が必要です。（靴下製造業）
- 社員教育を行いレベルアップを図る。また、生産品の外注化を進めることにより、人員、設備投資等のリスクヘッジを行う。
(パンティストッキング製造業)
- 原材料価格の上昇を製品価格に転嫁するのが容

易でなく、収益を圧迫している。社内加工高をあげるため、生産の効率化にさらに取り組まねばならない。（印刷、紙器、クリアケース製造業）

- 競争激化や材料費の値上げなどで利益確保が難しい状況にある。内部より利益を生むために、生産部門では業務の効率化、改善活動を推進し、事務部門では経理を中心として事務の集約化、手作業のワークフロー化を推進している。（紙製品製造業）
- 新規需要獲得に必要な設備投資をどのように合理的に実施できるか。有能な若手社員をどのように補完していくか。

(医療品・ドリンク剤製造業)

- ①人材育成のため、成果反映型人事制度を導入する②物流機能の合理化を考えた設備投資を行う③技術の転換をし、異業種への販売を模索中
(文具用品、毛筆・絵画用品製造業)
- 経費の節減、外注生産を減らし社内でまかなうようにする。
(野球用グローブ製造業)

【卸・小売業】

- 客数UP、客単価UP、納品のスピード化
(文具・事務用品小売業)
- 発想の転換やアイデア等の促進
(自動車販売業)
- 合理化と人材育成が大事になってきている。
(自動車販売・修理業)
- 顧客のニーズにあった商品の提案および提供。従来と違う切り口からのアプローチを模索。
(新建材、住設機器卸売業)

【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。遊休資産の利用（賃貸業）、リフォーム、自社開発事業等に取り組んでいる。
(建設業)
- 収益性の高い工事を受注したいが、競争の激化で思い通りにはならない。工事原価を下げる努力をしている。
(総合建設業)
- 社員の技能レベル向上（国家資格取得等）。
(建設業)
- 遠隔地在庫商品の販売、他社への販売委託。
(土地建物分譲・ビルマンション賃貸業)

【サービス業】

- 競合の激化で売上単価が低下する傾向が益々強

調査

まるのは避けがたいと思われ、これをどう食い止めるか苦心。(宿泊・飲食業)

- 客数の伸び悩み→高付加価値化(サービスのレベルUP)による価格UP。ネット販売等新しい販売ルートの確立。独自商品の開発。

(旅館業)

- 原材料価格上昇→高付加価値化で販売価格へ転嫁。地元マーケットの縮小→収入構造を変革。すべてにおいて基本に戻り、PDCAサイクルを強化。(ホテル業)

- 設備等の老朽化により、かなりの投資が必要。優先順位を決め、一つずつ課題解決していく。

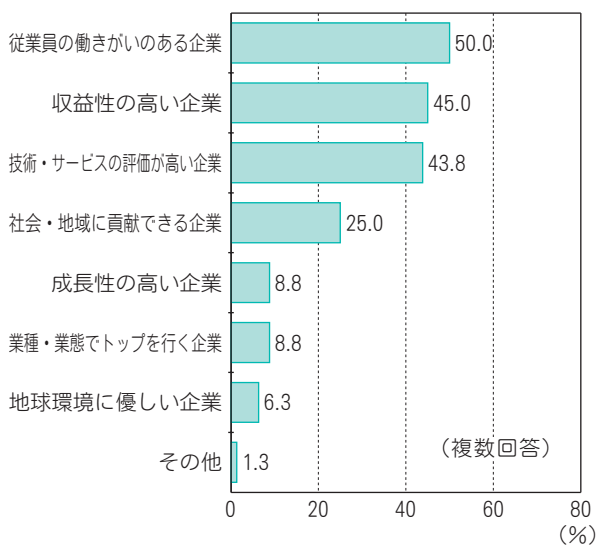
(寝具リース業)

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)、「従業員の働きがいのある企業」が50.0%、「収益性の高い企業」が45.0%、「技術・サービスの評価が高い企業」が43.8%などとなった(図表11)。

「従業員の働きがいのある企業」が「収益性の高い企業」を上回っており、企業の生き残り、成長のために従業員処遇を重視する姿勢がうかがえる。

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た。意見の中には「将来性あり」「安定性あり」(明るいイメージ)という文言があるものの、「非常に苦しい状況」「中小企業の淘汰」(暗いイメージ)など厳しい経営を連想させる表現が多く、今後も各企業が生き残りをかけた競争が続くとみてい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】

- 減少するが生き残れる。

(繊維製品製造業 [婦人セーター])

- 業界のマーケットは今後も拡大していくと思われる。

(電子部品等製造業)

- 少子高齢化とともにパイが少なくなっていくが、新商品の開発や射出成形技術を活かせる製品を提供すれば、将来規模は大きくなると思う。

(プラスチック瓶栓、PETボトル製造販売業)

- 健康志向が強い世相を反映して悪くなる筈はないと思う。ただし、誠意とコンプライアンスに適った経営が必須条件となるであろう。

(医療品・ドリンク剤製造業)

- 主力製品が滋養強壮、疲労回復用ドリンク及び冬場の風邪薬(ドリンク剤)等であり、健康保持が主目的、いわゆるセルフメディケーショングッズとして位置付けされており、安定性ありと考える。(医薬品及び部外品の製造販売業)

【卸・小売業】

- スポーツ用品市場は実用品市場ではないので、楽しさ、うれしさ、強さなどを開発することにより将来性はある。(スポーツウエア製造卸業)

【建設業・不動産業】

- 交通の便の良い駅近くの物件は良くなっていくように思う。(不動産業)

【サービス業】

- ・宿泊業は将来性あり。ただし、宴会・飲食は特化しないと苦しい。(ホテル業)

【暗いイメージのもの】

【製造業】

- ・人口減少によりますます市場が縮小し勝ち組となるべく競争が激化する。(製材業 [集成材])
- ・製造に徹して、卸業へ販売しているところは非常に厳しいと思う。直接、流通業(小売業)へ売るところしか生き残れない。10年後には、靴下会社は奈良には50社もなくなるだろう。(靴下製造販売業)
- ・現状の繰り返しでは中小業者の淘汰は必然的。(婦人靴下製造業)
- ・財務力、企画力の弱いところは非常に苦しい状況に追い込まれる。(プラスチック製品製造業)
- ・縮小し整理淘汰される。シェアの取り合い。(文具用品、毛筆・絵画用品製造業)
- ・伸びる分野と縮む分野が交錯しているが、通信機器の発達の影響を受け、全体的には減少傾向をたどるものと考えている。(紙製品製造業)

【卸・小売業】

- ・住宅着工件数が大幅に減少しつつあり、国内景気の減速化とともに非常に厳しい。(製材、建材・住設機器卸業)
- ・当面は横ばいと予想されますが、先行きは減少見込み。(自動車ディーラー)

【建設業・不動産業】

- ・飛躍的な市場の拡大は望めないため、経営の合理化を図らなければならない。(建設業)

【サービス業】

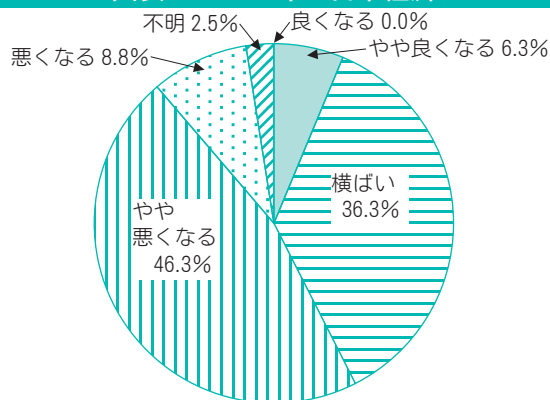
- ・勝ち負けがはっきりしてくる。全体的には厳しいと思う。(旅館業)
- ・底堅い需要はあるものの、大幅な成長は見込めない。(宿泊業)
- ・主要顧客である建設業界、医療施設、福祉施設が国の施策や法整備により、まともに影響を受けており、当社へも徐々にその影響が出始めている。(寝具リース業)

6

2008年の日本経済

2008年の日本経済について、2007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(前回もゼロ)だった。「やや良くなる」とした経営者は6.3%(前回33.8%)。これに対し、「やや悪くなる」が46.3%(前回18.8%)、「悪くなる」が8.8%(前回2.5%)と、半数を上回る経営者が「悪化」を予想している。2008年の日本経済に対して県内企業経営者は、2007年よりも厳しい見方が大幅に増加している。

図表12 2008年の日本経済



7

おわりに

今回のアンケート調査結果によると、2007年の県内企業は、原油や農産物の高騰で原材料費が大幅に上昇したことなどから、売上・収益とも前年比やや減少した。とりわけ、所属業界の業況が前年より大きく落ち込んでおり、景況感の悪化が予想以上に大きかったことを物語っている。

一方、2008年の予測については、製品価格が緩やかな上昇傾向にとどまるのに対し、原材料価格の高騰が依然続き、自社の売上・収益ともに悪化、業況回復も期待薄となっている。設備投資も低調で、08年春の賃上げも勢いは弱いとみられる。

昨年12月の日銀短観によると、国内景気回復の牽引力となってきた大企業の景況感に陰りがみえてきた。先行きについては、すべての企業規模で悪化が見込まれており、08年の県内企業においても景気回復への期待が難しい局面を迎えているといえよう。(井阪 英夫)