

県内企業経営者の2009年景気予測

米国のサブプライムローン問題を発端とした金融危機は、世界の实体经济を急速に冷え込ませている。世界経済の減速は、輸出頼みの日本にとっても大きな打撃となり、在庫の急速な増加、機械受注の大幅減、消費不振となっている。とりわけ顕著に現われているのが、我国の基幹産業である自動車産業で、新車販売台数（登録車）が、2008年11月は前年同月比72.7%と、約3割近く落ち込んでいる。

早急な政策支援が有効に機能しないと、長期にわたる景気後退局面に入りかねない。

こうした状況のなか、当センターでは県内主要企業204社の経営者を対象に「2009年景気予測アンケート調査」を2008年11月初旬～中旬に実施し、84社から有効回答（41.2%）を得て、その集計結果を取りまとめた。

DIとは

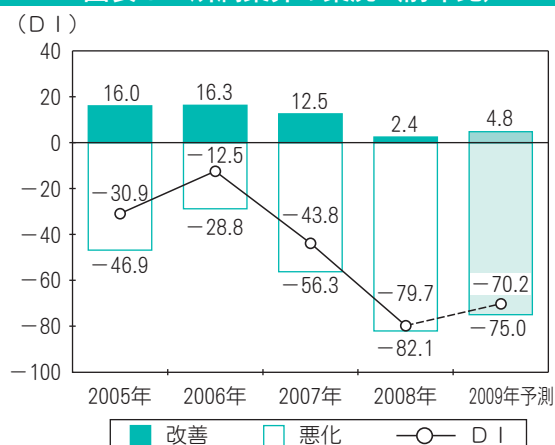
アンケート結果の分散程度を指数化したもので、質問に対して「プラス（改善、増加等）」、「中立（横ばい）」、「マイナス（悪化、減少等）」の3つの選択肢を用意して、「プラス」と回答した企業割合から「マイナス」と回答した企業割合を差し引きした指数をDI（Diffusion Index）という。

1 所属業界の業況について

2008年の所属業界の業況を尋ねると（図表1）、有効回答（84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2社（2.4%）、「横ばい」が12社（14.3%）、「悪化」（＝「やや悪くなった」＋「悪くなった」）と回答した企

業は69社（82.1%）となった。所属業界の業況について前年（2007年）と比較すると、「改善」が10.1ポイント減少、「悪化」が25.8ポイント増加しており、DIが-79.7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、2008年は大きく悪化している。

図表1 所属業界の業況（前年比）



2009年の所属業界の見通し（図表2）が2008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（4.8%）となった。これに対し、「横ばい」が16社（19.0%）、「やや悪くなる」が28社（33.3%）、「悪くなる」が35社（41.7%）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75.0%となっており、4分の3の企業が2008年よりも所属業界の業況が「悪化する」

図表2 2009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	1 (2.0)		12 (23.5)	3 (5.9)	18 (35.3)	10 (19.6)	11 (21.6)	17 (33.3)	8 (15.7)	20 (39.2)	1 (2.0)	1 (1.2)	51 (100.0)	
卸・小売業			1 (5.3)		6 (31.6)	3 (15.8)	4 (21.1)	5 (26.3)	8 (42.1)	11 (57.9)			19 (100.0)	
建設業							2 (50.0)	2 (50.0)	2 (50.0)	2 (50.0)			4 (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													0	
サービス業			1 (12.5)	1 (12.5)	4 (50.0)	2 (25.0)	1 (12.5)	4 (50.0)	1 (12.5)	1 (12.5)	1 (12.5)			8 (100.0)
2009年全体	1 (1.2)		14 (16.7)	4 (4.8)	29 (34.5)	16 (19.0)	19 (22.6)	28 (33.3)	19 (22.6)	35 (41.7)	2 (2.4)	1 (1.2)	84 (100.0)	
(2008年全体)	2 (2.4)	0 (0.0)	15 (15.5)	2 (2.4)	33 (33.3)	14 (14.3)	31 (31.0)	44 (44.0)	15 (15.5)	38 (38.1)	2 (2.4)	1 (1.2)	100 (100.0)	

但し、上段は企業数〈社〉、下段は構成比〈％〉 2008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。

としている。業種別にみると、「悪化」と予測している企業は、卸・小売業で84.2%、アンケート数は少ないが、建設業では、100.0%となっており、厳しい業況を予測していることがうかがわれる。

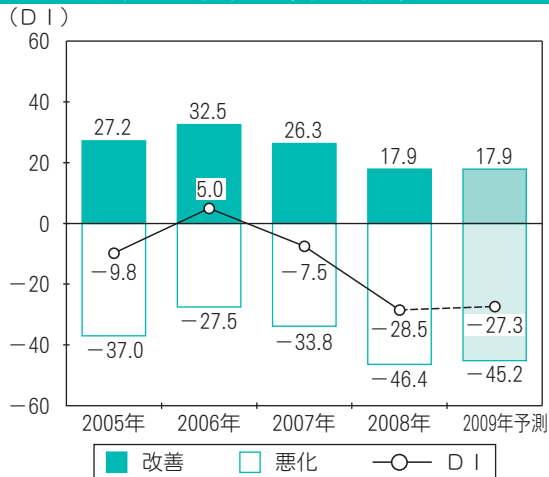
2 自社の業績について

2008年の自社の業績を前回調査時点（2007年11月下旬）と比較して回答を求めたところ、有効回答（84社）のなかで、「改善」と回答した企業は15社（17.9%）、「横ばい」と回答した企業は28社（33.3%）となった。一方、「悪化」とした企業は39社（46.4%）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12.6ポイント増加、「改善」とした企業の割合が8.4ポイント減少しており、DIは21.0ポイント低下の-28.5と業績が一段と悪化している。

2009年の業績予測では、2008年より「改善」と回答した企業は15社（17.9%）、一方「悪化」とした企業は38社（45.2%）となった。したがって、DIは-27.3となり2008年とほぼ同じで、2009年も厳しい予測となっている（図表3）。

図表3 自社の業績（前年比）



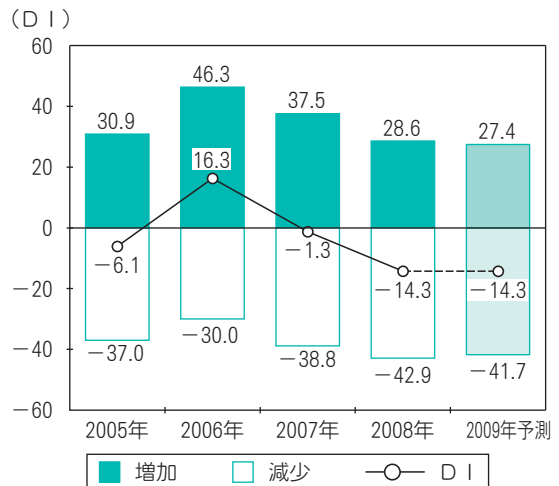
①売上

2008年は「増加」（＝「増加」＋「やや増加」）した企業は28.6%、一方「減少」（＝「やや減少」＋「減少」）した企業は42.9%となった。

2009年の業績予測では、「増加」とした企業

は27.4%、「減少」とした企業が41.7%となった。DIが-14.3で2008年と同数値となり、2009年も売上の回復はなく、低調に推移する見込みとなっている（図表4）。

図表4 自社の売上（前年比）

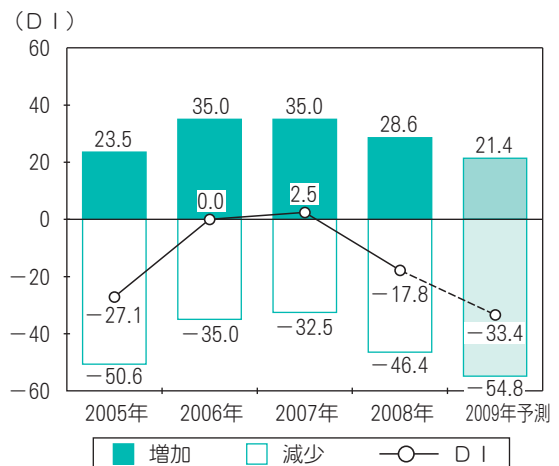


②収益

2008年は前年より「増加」したとする企業は28.6%、「横ばい」とした企業が25.0%、「減少」とした企業は46.4%となった。したがって、DIは20.3ポイント低下の-17.8となり、2005年以来の大きなマイナスに転じ、厳しい状況となっている。

2009年は、さらに「増加」予測企業の割合が2008年より減り（28.6%→21.4%）、一方、「減少」予測企業も増えていることから（46.4%→54.8%）、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）



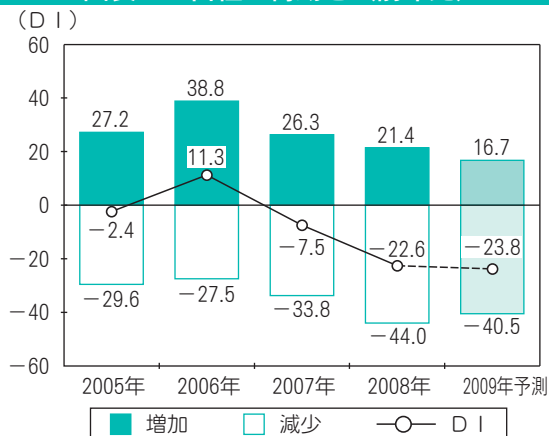
特集

③荷動き（小売・サービス業等は客数）

2008年は前年より「増加」した企業が21.4%、「減少」した企業が44.0%で、DIが-22.6と大幅な悪化となった。

2009年は「増加」するとした割合が16.7%と2008年より4.7ポイント減少し、「減少」するとした企業の割合は減っているが、DIは-23.8と2008年よりさらに1.2ポイント悪化し、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）

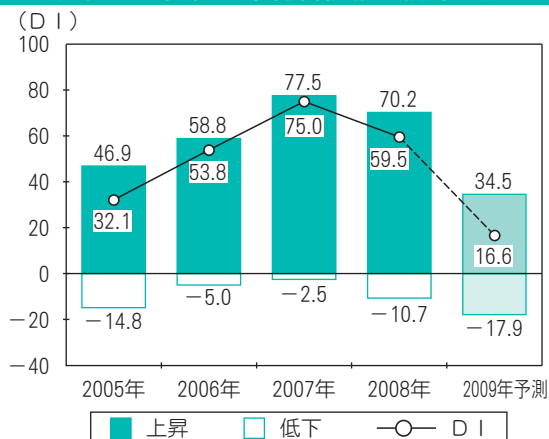


④原材料価格（仕入単価）

2008年は前年より「上昇」（＝「上昇」＋「やや上昇」）した企業が70.2%、「横ばい」の企業は16.7%、「低下」（＝「やや低下」＋「低下」）した企業は10.7%となった。前年からの食糧・原油価格の急激な高騰に伴う影響で、原材料価格（仕入単価）は、依然として高い水準にある。

2009年は「上昇」するとした企業は34.5%、

図表7 自社の原材料価格（前年比）



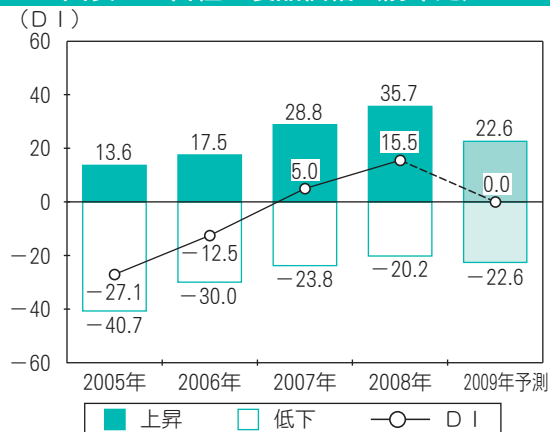
「低下」するとした企業が17.9%となり、DIは2008年より42.9ポイント大幅低下の16.6となった。景気停滞による需要減で、原材料価格は下がるとの見込みである（図表7）。

⑤製品価格

2008年は前年より「上昇」した企業は35.7%、「低下」した企業が20.2%となり、DIは10.5ポイント上昇して15.5となった。

2009年は製品価格の引き上げが横ばいと予想する企業が52.4%と半数以上を占め、2008年に比べて「上昇」するとした企業と「低下」するとした企業がともに22.6%となり、DIは15.5ポイント低下の0.0となり、製品価格の値上げは困難との予測である（図表8）。

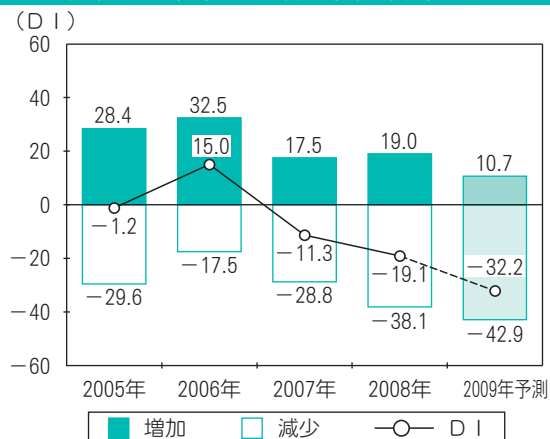
図表8 自社の製品価格（前年比）



⑥設備投資

2008年は「増加」した企業が19.0%、「横ばい」とした企業が38.1%、「減少」した企業が38.1%

図表9 自社の設備投資（前年比）



となり、DIは7.8ポイント低下の-19.1となった。

2009年は「増加」するとした企業は10.7%、「減少」するとした企業が42.9%で、DIはさらに低下して-32.2となり、設備投資は低調に推移すると見込んでいる（図表9）。

⑦賃上げ率

2009年春の予想賃上げ率は「賃上げなし」が最も多く、59.5%（前回：56.3%）と前回調査比3.2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、両者合計で賃上げ予定企業の64.3%を占める。県内企業経営者は、2009年の業界の業況は大変厳しいと見ており、賃金水準に関しては現状維持とする企業が多い。

図表10 2009年春の予想賃上げ率

	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	3	25	3	7	6	1	1	2	3	51
卸・小売業		11	1	3	2		1	1		19
建設業		4								4
不動産業		2								2
運輸・通信業										0
サービス業		8								8
その他										0
合計	3	50	4	10	8	1	2	3	3	84
	3.6%	59.5%	4.8%	11.9%	9.5%	1.2%	2.4%	3.6%	3.6%	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、各種コスト削減や人材育成、新商品・新技術の開発などに注力しているという意見が多くみられた。

【製造業】

- 部門別採算分析による収益の把握を行っている。今後、人員の効率的配置を一層重視していく。借入金のより一層の削減。過剰在庫の有効利用。従業員の能力アップ。（木材・製材業）
- 従来商品の改善、及び新商品の開発に全力を挙げるとともに、新規取引の開拓、拡販に注力する。（スポーツウェア製造業）

- 5Sをトップ自ら実践している。原糸仕入れルートの改革が急務。下請け、協力工場との単価交渉（値上げ）の決着。（靴下製造業）

- 海外展開を含めた生産性の向上を図るとともに、新規取引先の拡大に努めている。少子化による売り上げ減少の懸念には、当面、対応できているものの、昨年からの原材料の高騰は、収益面に大きなダメージを与えている。製品価格の上昇は、少しは進んでいるものの、値上げ交渉は予想以上に難航している。

（スポーツウェア製造業）

- 与信の強化、不良債権の発生防止。増収、増益の達成のため、生産、販売両面でのムダ排除。ノーミス、ノークレームの実現に努力して、結果として5%の経費削減を目指す。

（医薬品・ドリンク剤製造業）

- ①付加価値、生産性の向上②新製品開発、新分野進出③社員教育、人材育成④補佐陣の強化。

（食品製造業「ガムシロップ、蜂製品」）

- 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】

- 技術の応用で新業態に売れる商品づくりを行う。物流の合理化と生産性を上げる。観光を取り込んだ情報発信のできるショールーム作り。

（日用雑貨、文具、毛筆卸）

- デザイン開発に注力し、販売価格の上昇に努める。（履物卸）

- 既存客の囲い込み強化。変えようとする意識を強く持って、行動力を養う。

（自動車販売・修理業）

- 売り先、売る商品、売る者のレベルアップが急務。後継者の育成、新商品の発掘、社員教育の充実を図る。（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。遊休資産の有効活用（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）
- 財務の健全化、経営の合理化に取り組んでいる。（不動産業）

【サービス業】

- 合理化、利益率改善は5年前より実施しており、固定費、ランニングコストの削減は限界である。一般需要（昼・夕食）は、減少が続き歯止めを

特集

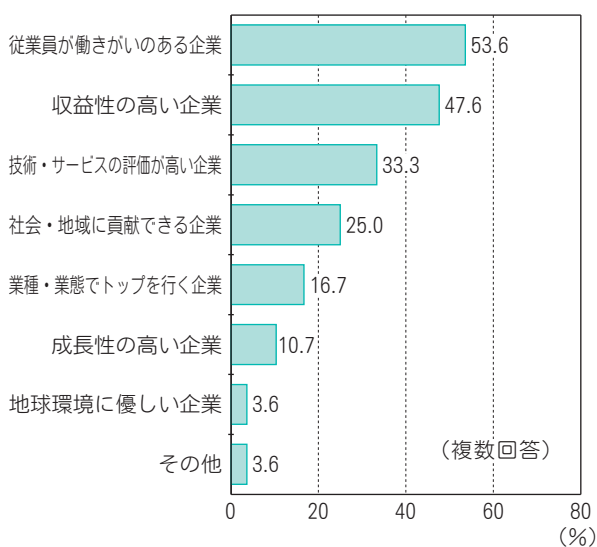
- かけるので精一杯。慶弔関連、団体イベント等の利用目的明確な需要確保に取り組む。(飲食業)
- ・供給者の激増で厳しい状況になるのは必至。合理化として人材の確保を目指すとともに、不適合者の解雇は免れない。(ホテル業)
 - ・お客様に対していかにきめ細かな対応で、満足をしていただくかが重要であり、社員に対する教育が課題である。(物流)
 - ・需要家数の減少(少子高齢化)、オール電化の普及により売上高減少。定年退職者の補充はしていない。(ガス供給業)

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53.6%、「収益性の高い企業」が47.6%、「技術・サービスの評価が高い企業」が33.3%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し、離職率の低下と優秀で安定した労働力の確保を目指してい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「ニッチ戦略により生き残れる」「自社技術に自信あり」(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】

- ・まだまだ隙間があり、ニッチな市場で商品展開をしていく。(靴下製造業)
- ・当社の製品・技術は社会の豊かさの向上に貢献していると自負している。(産業機械製造業)
- ・太陽電池分野について、今後も成長すると思われるので、積極的に参入しシェアを拡大していく。(機械装置製造業)
- ・海外進出も視野に入れて、伸びる業界だと思っている。(食品製造業)
- ・安価な商品の量産だけでなく、環境に優しい商品づくりを行っている。(住宅用壁紙製造業)
- ・大変厳しいが、国産材特に吉野ブランド材の積極的な需要拡大を推進することで、まだまだ隙間はあると考える。(木材、木製品製造業)
- ・セルフメディケーション時代に沿っている業種と期待している。(医薬品製造業)

【卸・小売業】

- ・安心、安全を基本に地産地消を推進して行く等、特色のある企業は生き残れる。(食品小売)

【建設業・不動産業】

- ・200年住宅が注目され、信頼される企業が伸びていく。(建築・不動産業)

【サービス業】

- ・将来的に希望の持てないものでもない。自助努力を怠らず現状維持に努める。(宿泊業)

【暗いイメージのもの】

【製造業】

- 内需拡大を図り、国内への投資意欲がでてこないとダメ。(集材材製造業)
- 高齢化に伴う医薬品の需要増加が見込める反面、ジェネリックの台頭、薬価の引下げ、医療費の抑制施策等、マイナスの影響を及ぼす要因も少なくない。(医薬品製造業)
- 全く話にならない。業界という姿ではない。(メリヤス針製造業)
- 他社にない商品開発をできないと生き残れない。(プラスチック製品製造業)
- 非常に厳しい。オンリーワンのモノづくりができないと生き残れない。(タイツ、レギンス製造業)
- 縫製技術者(特に若年層)の確保が、業界全体の大きな課題である。(スポーツウエア製造業)
- 業界の拡大が見込めない中、同業者間の競争がさらに厳しくなり淘汰が進む。(印刷、紙器業)

【卸・小売業】

- 少子化や建築基準法の規制強化により、一段と売上の減少が予想され、生き残りをかけた厳しい経営の舵取りが一層求められる。(製材、建材・住設機器卸)
- 少子高齢化に伴うさらなる新規顧客の減少により、先行きは不安である。(自動車ディーラー)
- 小売業の寡占化が進み、製造・卸業への値下げ要求が強く利益が出ない。(履物卸)

【建設業・不動産業】

- 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】

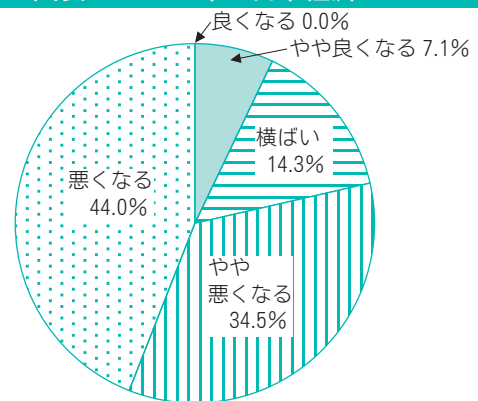
- 高品質・高価格の業態と低価格の二極化が進む。(宿泊業)
- オール電化、少子高齢化等による需要家数の減少で、非常に厳しい状況がくる。(ガス供給業)

6

2009年の日本経済

2009年の日本経済について、2008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7.1%(前回6.3%)。これに対し、「やや悪くなる」が34.5%(前回46.3%)、「悪くなる」が44.0%(前回8.8%)と、8割近い経営者が「悪化」を予想している。2009年の日本経済に対して県内企業経営者は、2008年よりもさらに厳しい見方をしている。

図表12 2009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、2008年の県内企業は、前年からの原油・食糧価格の急激な高騰で原材料費が上昇したこと、加えて製品価格への転嫁が難航したことから、売上・収益におけるDIが、前年比ともに10ポイント以上低下した。所属業界の業況で「悪化」と回答した企業が69社(82.1%)もあり、「生き残りを賭ける、淘汰される」とのコメントの多さにも厳しさが表れている。

一方、2009年の予測については、原油価格の低下および円高の影響で、原材料価格(仕入単価)は低下するとの見込みであるが、荷動き、製品価格の上昇は期待できず、企業収益はさらに悪化すると予測している。その結果、09年春の賃上げも厳しい状況である。

日銀は、昨年11月の金融経済月報で、景気の先行きについて「停滞色の強い状態が続く」との判断を示し、個別項目でも輸出は「減少」、物価も「下落し続ける」との予測をしている。09年の県内企業においても景気回復への期待は難しいといえる。(鶴山 吉永)