

第16回熊本同友会景況調査報告 (2007年10月～12月期)

【調査要領】

調査時:2007年12月5日～12月15日
 対象企業:熊本同友会会員企業
 調査の方法:FAXの送受信による自計記入を求めた
 回答企業数:470社より156社の回答を得た。(回答率:33.2%)
 平均従業員数:役員を含む正規従業員数 18.6人
 派遣社員・臨時・パート・アルバイトの数 8.9人

業種	社数	社員数	社数	社員数	社数	パート数	社数	パート数	社数
建設業	28	～5人	66	～40人	4	～5人	72	～40人	1
製造業	27	～10人	21	～50人	6	～10人	16	～50人	3
流通商業	47	～15人	19	～100人	8	～15人	2	～100人	3
サービス業	47	～20人	13	～200人	2	～20人	4	～200人	4
その他	7	～25人	7	200人以上	2	～25人	0	200人以上	0
総計	156	～30人	7	無回答	1	～30人	4	無回答	0

「売上、経常利益で健闘するも業況判断、次期見通しに厳しさ」

DI値(「良い」と答えた割合から「悪い」と答えた割合を引く)の推移から見ると、前回調査2007年7月～9月と比べると、前年同期比(2006年10月～12月)では、売上高が11から14へと3ポイント上昇(7期連続プラス値)、経常利益は1から2へと1ポイント上昇した(5期連続プラス値)。運転資金調達は前期比(2007年7月～9月)で、4から1へと3ポイント上昇し、3期連続のマイナスから抜け出した。しかし、業況判断は11から12へと1ポイント下降し、3期連続のマイナスで過去最低値となった。また、次期見通しも全ての項目でマイナス値で、2008年は更に厳しい状況が予想される。

日銀短観(2007年10月～12月期)をみると、業況判断DIは、前期比(2007年7月～9月)で製造業が1から2へと1ポイント上昇したが、非製造業が10から12へと2ポイント下降。次期見通しは製造業が3、非製造業が17と共にマイナス値である。中小企業庁第110回中小企業景況調査(2007年10月～12月期)でも、マイナス幅が拡大し前回調査時の「中小企業の業況は、やや弱い動きが見られる」から「中小企業の業況は、弱い動きが続いている」になった。また、同友会景況調査報告(DOR)81(2007年10月～12月)では、業況判断DIの連続マイナスが二桁台に落ち込み、今後も悪化の予想が続くとして「中小企業は既に景気後退の様相を呈している」と厳しい指摘をしている。

次に業種別では、建設業が「売上高」「経常利益」「業況」「運転資金調達」全てプラス値へと回復した。流通商業は、「売上高」が8から2へと6ポイント下降、「経常利益」が3から2へと下降したがプラス値にとどまった。製造業とサービス業は、「売上高」以外は全てマイナス値となった。

また、経営上の問題点は、前回同様2位の「仕入れ価格の上昇」が38から42へと4ポイント上昇した。「間接費の増加」も9から14へと5ポイント増え、経費の厳しさに加え「従業員不足」も続いている。現在取り組んでいる経営課題では、1位「新規顧客の開拓」2位「新商品・新製品・新規サービスの開発」3位「既存顧客の強化」5位「営業力強化」は前回と同じだった。

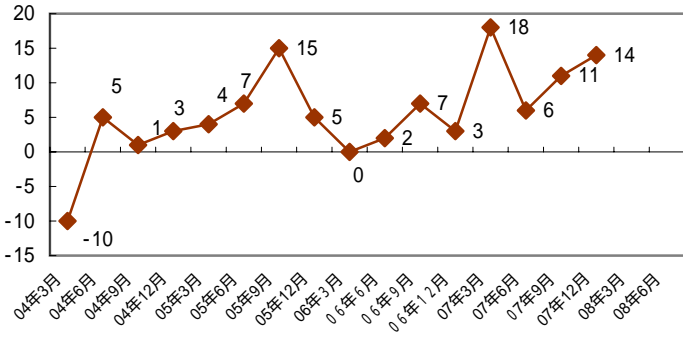
最後に「建築確認申請遅延問題」について特別調査を行った。建築基準法が改定したことは、87社が知っていると答えており、「自社への影響がある」の問いに21社が「はい」と回答、「今後危惧されることがあるか」の問いに27社が「ある」と回答しており、その具体的内容もコメントにある通り深刻で、今後どう影響が広がるかが懸念される。また「確認申請の業務改善について」の問いに、「改善された」と答えたのが2社で、成果があらわれていないことが伺える。

売上高、経常利益、業況判断、運転資金調達

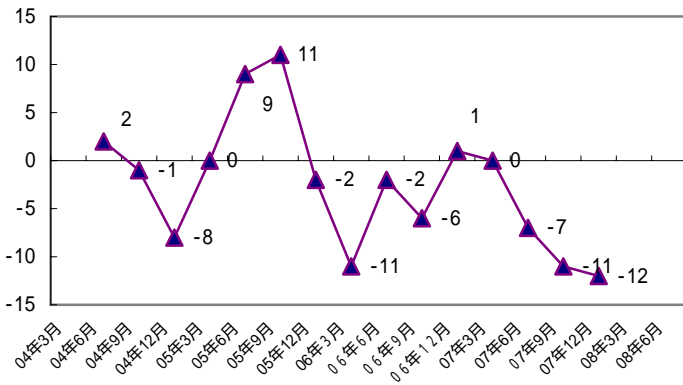
	今年の7月～9月と比べて (前期比)					昨年の10月～12月と比べて (前年同期比)					昨年の1月～3月と比べて 次期見通し				
	増加	横ばい	減少	不明	DI値	増加	横ばい	減少	不明	DI値	増加	横ばい	減少	不明	DI値
売上高	増加	横ばい	減少	不明	DI値	増加	横ばい	減少	不明	DI値	増加	横ばい	減少	不明	DI値
%	42%	38%	19%	2%	23	35%	41%	21%	3%	14	23%	46%	27%	4%	4
経常利益	好転	横ばい	悪化	不明	DI値	好転	横ばい	悪化	不明	DI値	好転	横ばい	悪化	不明	DI値
%	24%	49%	21%	6%	3	24%	47%	22%	6%	2	17%	49%	25%	9%	8
業況判断	好転	横ばい	悪化	不明	DI値	好転	横ばい	悪化	不明	DI値	好転	横ばい	悪化	不明	DI値
%	14%	54%	25%	7%	11	14%	51%	26%	8%	12	12%	50%	29%	9%	17
運転資金調達	容易になった	変わらない	厳しくなった	不明	DI値	容易になった	変わらない	厳しくなった	不明	DI値	容易になる	変わらない	厳しくなる	不明	DI値
%	8%	78%	7%	8%	1	10%	77%	6%	7%	4	8%	73%	12%	7%	4

売上高DI推移(前年同期比)

【回答者からのコメント】
建設業



業況判断DI値推移 (前年同期比)



建設業

- ・現在100%委託契約のため、今後は官公庁などの仕事にも取り組んでいきたいと思ひます。また、ISOなどの取得も検討しています。
- ・建設業の業界自体変わらず厳しさを感じます。いかに他社との差別化をだすか、価格競争に巻き込まれずに済むかが重点課題である。そのためには、社員の商品価値をいかに上げるか・・・現在の弊社の課題です。
- ・既存のお客様との付き合いをまめにしています。
- ・新規顧客がなかなか多くならず、価格競争で負けてしまう。
- ・社内体制の強化 提案型営業の推進 仕入れ価格の再検討
- ・従来新築中心であったが30%程をリフォームにしていける。理由は、許可が通りにくくなってきているから。
- ・我々の業界は都市集中の傾向が強くなり、年々仕事の減少が表れてきている。その為に受注競争、価格競争が目立ち厳しい環境にあります。
- ・材料の価格は上がっているのに、労務費は一向に上がらないし、より厳しくなっている。安全の為の経費も含まれない。大手企業の発表と反比例している。
- ・人件費を確保しなければ、よい人材ほど、業界の仕事に意欲をなくし悪循環をまねくよう悔しい。
- ・ひとりひとりが会社に必要の人材であり、協力しあう事などの意欲改革。自分達の労務費は社会に期待せず自分達で底上げするという自立の意識改革。
- ・経費節減等はここ数年継続的に努力しているが、当初と比較し費用対効果を考慮すれば最優先事項ではなくなっている。H19.4に営業社員を1名増加し、初期社員教育も計画した課程を修了した為、H20は受注額増を最優先目標とし事業を展開していく。
- ・経費縮小の為、作業場、事務所の移転を計画
- ・公共工事減少に伴い、行政官庁からの発注形態のシビア化の増大

製造業

- ・今年3～4月に大手メーカーが値上げを発表、中小企業も同様の体制に入りますが、業務店、小売店の反発が予想されます。
- ・食品業界におけるコスト負担の増大が大きく、中でも仕入原料コスト、包装資材コストの負担が大きく押し掛かっています。かと言って価格の見直し変更は実施しつつも業界内の競争も激しく、コスト増額分の値上げも困難な実情。社内組織の見直しを早急に行い、人材の適材適所への配置換え等により強化を図っていきたく検討中です。
- ・飼料高騰による利益幅の減少の為末端販売価格を引き上げるか、内部努力により現状のままで通すのかを検討中。鳥インフルエンザ(いつ発生するかわからない) 危機管理上の対策は関係機関と連携しながらとっている。
- ・表示偽装問題の度重なる事例を連日メディアが取り上げる事により、お客様の反応が厳しくなり、資材の版替えや場合によっては、破棄を余儀なくされるケースもあり、深刻な問題となっている。
- ・酪農については昨年末からの飼料の高騰(原油価格の高騰による船運賃の高騰、エタノールへの移行) 乳製品の消費の低迷と二重の打撃で非常に苦しい経営となっています。

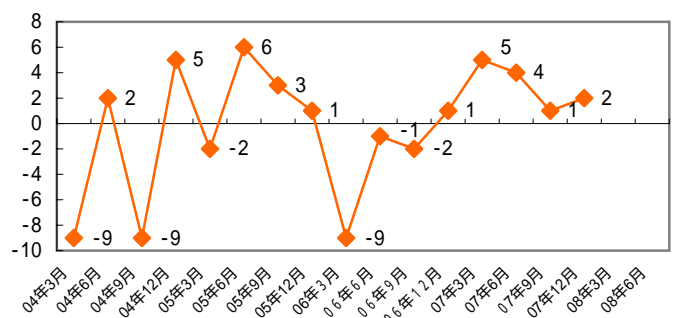
流通商業

- ・近代化ができていない会社は、社員も高齢化し若返りが済んだところと二極化がひどくなっている。
- ・原油価格上昇に対する対応が難しくなっている。
- ・人口減による市場の縮みに対応した商品等の開発が可能かどうか？
- ・広域をカバーする営業力強化が最大の課題ですが、その為の行動がなかなか進みません。
- ・急速な仕入れ価格の上昇に対応出来る売買設定及び仕入調達
- ・石油製品、銅等、原材料の上昇により、メーカーよりの価格が高くなっています。まだ、地方まで景気が回復していないようで、建設業界がきびしく、建物の建築が少ないようです。
- ・10年前のバブルの頃の商品価格は全く変わっていないが、売上は減少し、社員の数も5人から3人となる。しかし、昨年からは、少しずつ又、増加しつつある。メーカーなので代理店の指導、教育に力を入れ、エリアを広げております。

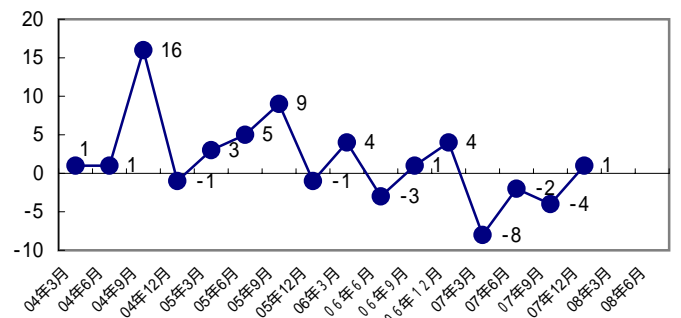
サービス業

- ・高付加価値商品(デザイン・企画)に対する理解が高くないため、市場の見通しをしなければならぬか、もしくは、事業内容の見直しを考へなければならぬか、他社とのリンクも併せて、検討中。
- ・徹底した環境整備と社員共育
- ・育児支援に関するサービスの開拓
- ・価格競争の激化。下請けの体質。同業他社との情報交換。我々の独自の開発(大型車から小型車迄、すべての仕事ができる工場作り)
- ・新築住宅棟数が伸び悩んでおり、しばらくは売上の減少が続くと思う。価格競争も激化し、利益を得るのが難しくなっている中で、当社としては、人材の育成に力を入れ、他社との差別化戦略を取っています。

経常利益DI値推移 (前年同期比)

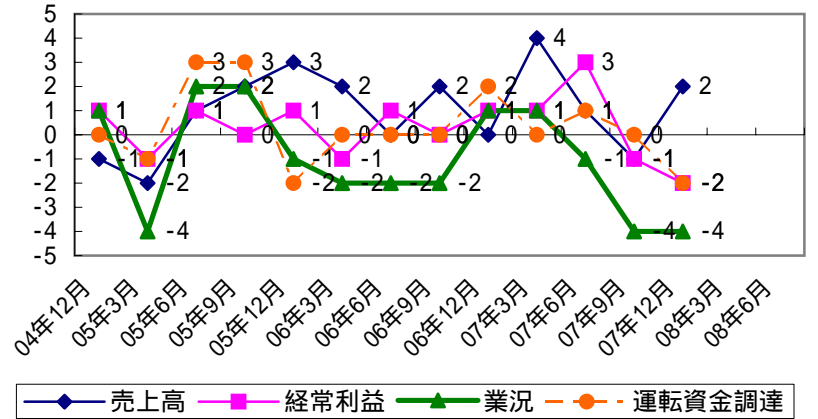
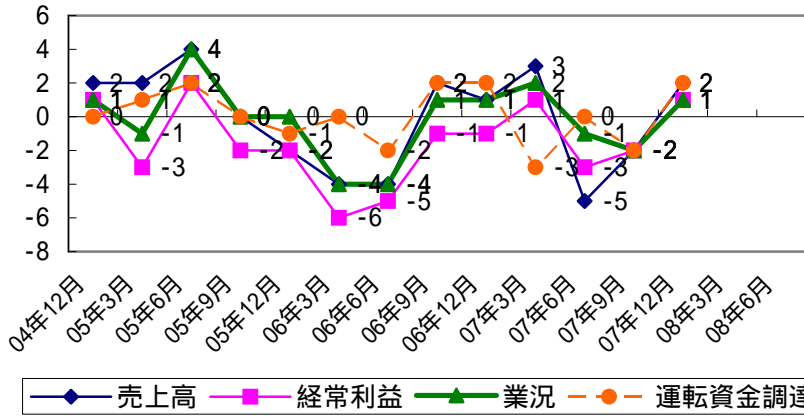


運転資金調達DI値推移(前期比)

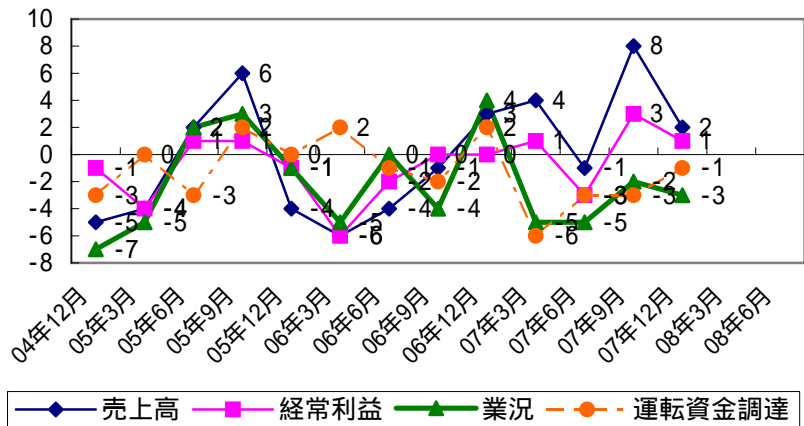


業種別DI値推移 (建設業)

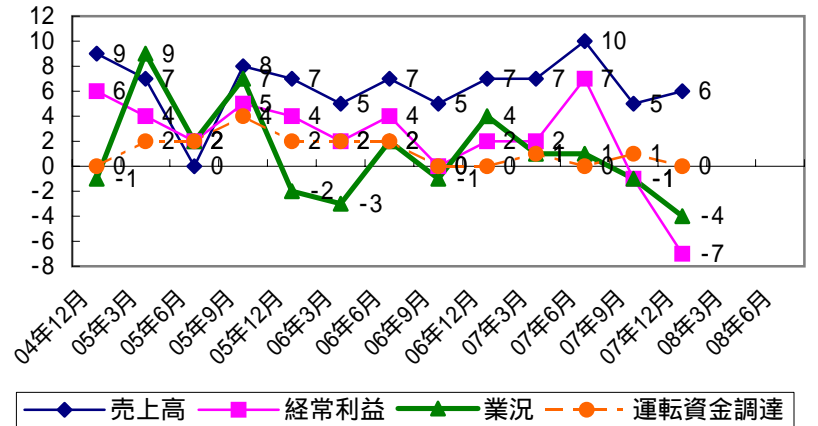
業種別DI値推移 (製造業)



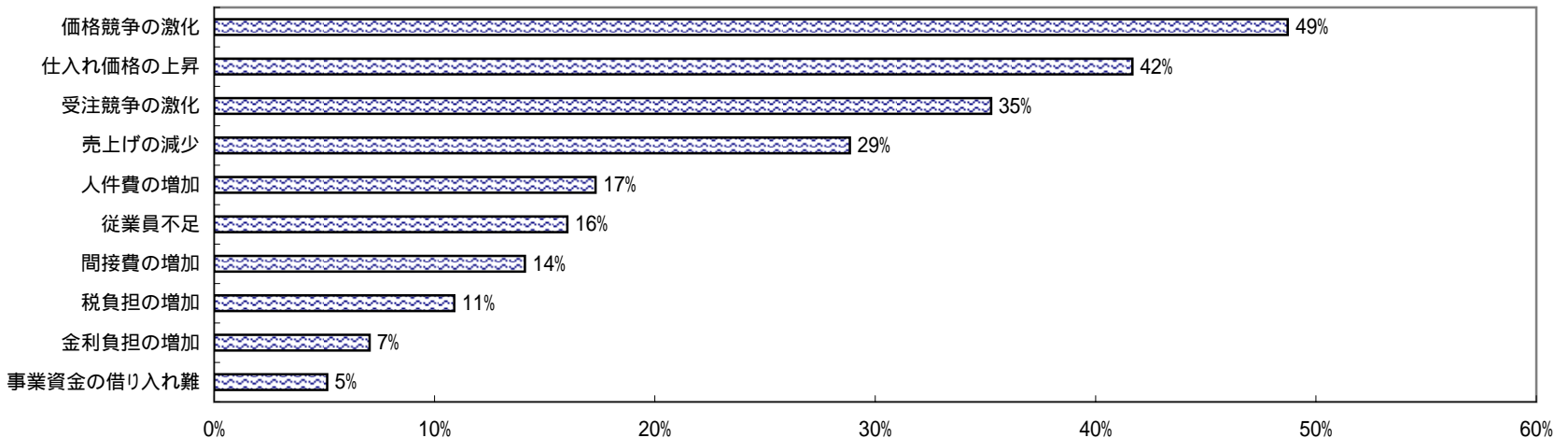
業種別DI値推移(流通商業)



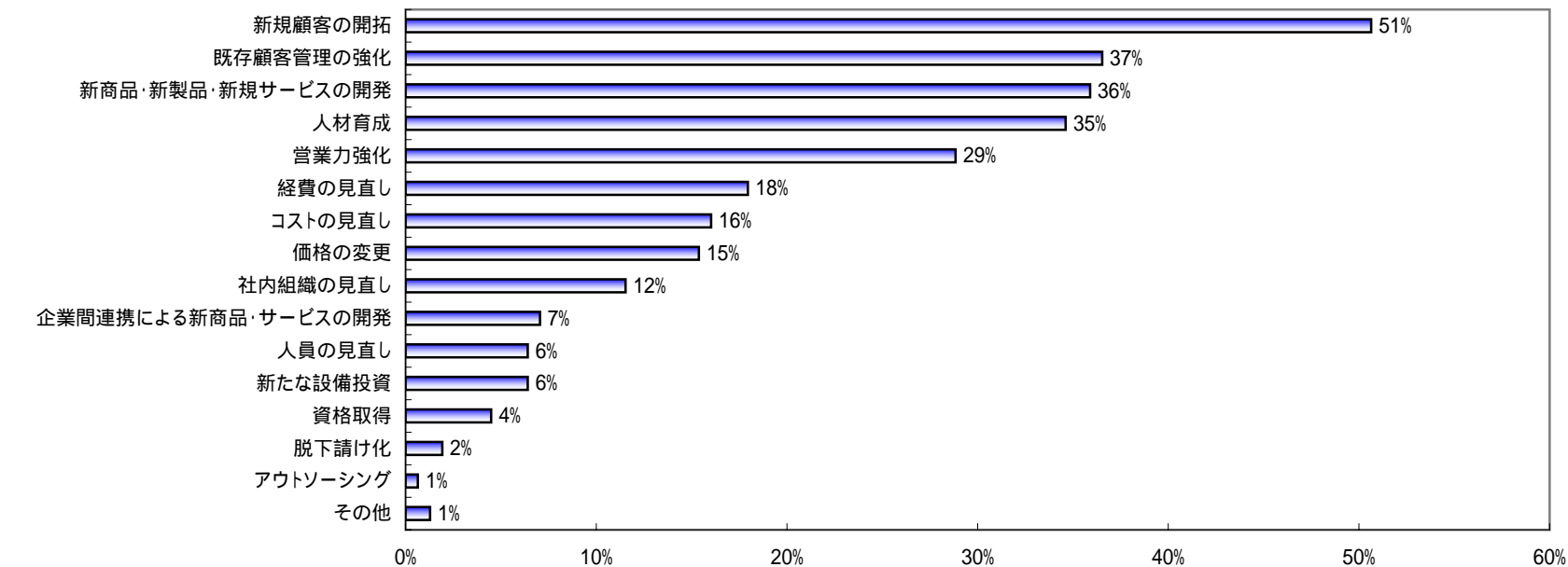
業種別DI値推移(サービス業)



経営上の問題点(上位3つまでを複数回答、%)



現在取り組んでいる事柄(上位3つまでを複数回答、%)

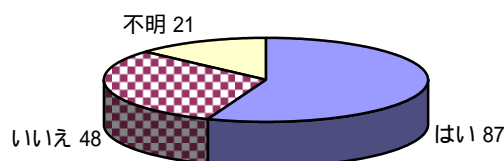


【特別調査】 建築確認申請遅延問題について

建築基準法改定を知っていたか

「自社への影響が「ゼロ」だった場合は「具体的な内容」

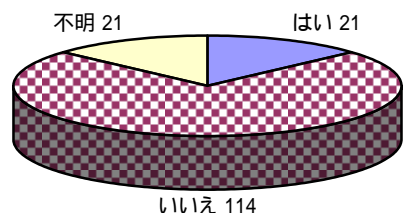
建築基準法改定を知っていたか



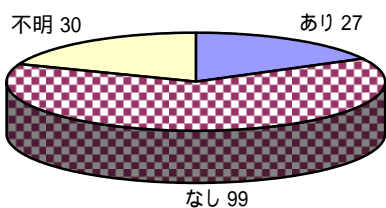
【自社への影響が「ある」と答えた具体的内容】

- ・受注業務の減少
- ・9月以降の住宅着工件数の大幅減が売り上げに直接影響している。
- ・提出書類が従来より増えた。熊本では住宅については、影響は見られないが、基本的に市場が減少している。又、マンションの供給が過剰な状態であり、今年、完成在庫が来年販売においてきわめて厳しい市場が考えられる。
- ・工事着工の遅れにより、設計料の入金がずれこむ。
- ・新築物件の減少により新規需要減 ・工務店、ゼネコンの倒産増により、与信面に不安
- ・建築物（新築）の数が昨年までの半数近く減っている。
- ・リフォームが中心の為、直接には問題ないが新築工事に関しては問題あり。
- ・建設会社からの資材の注文が入らない。 建設会社も仕事が少ない。建築基準法違反の罰則が厳しくなった為、施工主・施工業者共、様子眺めをしている。話が中々前に進まない。
- ・工事日の延期
- ・建築確認申請の期間が長くなり、工期が伸びた
- ・申請図面等多く厳しくなった
- ・工事着工の遅れにより、資材の価格が変動して採算が合わなくなる、人員配置の予定が狂ってしまった。
- ・設備投資
- ・4号建物（2階建て以下の木造住宅）が主力商品であるため、影響を感じなかったが、同業他社着工棟数10%～15%減少している。南九州4県平均15%位着工減。全国で昨年128万5千戸の実績だったのが、110万棟以下になる予測。尚、株価低落で建替客が元気なし。12月度展示場来場客、昨年より大幅落ち込み。今後相当の厳しさが続くのが予想される。
- ・かなり厳しくなっている。 ・このままいけば、工務店は数年の内に淘汰される。国への要求請願等急いで欲しいと思う。
- ・中小の工務店で、建築確認が遅れたりする物件がこれから増えそう。
- ・建物の火災保険契約の締結が伸びる。
- ・申請手続きに時間がかかる上、各申請場所により、注意点が異なっており、申請業務がスムーズに行えない。
- ・火災保険保険料算出の煩雑さ、また内容に変化がある（複雑である）ことの一般顧客の理解度の困難さ
- ・新築棟数の大幅な減少による売上の減少
- ・受注後の着工計画がくるってしまう。

自社の経営への影響はあるか



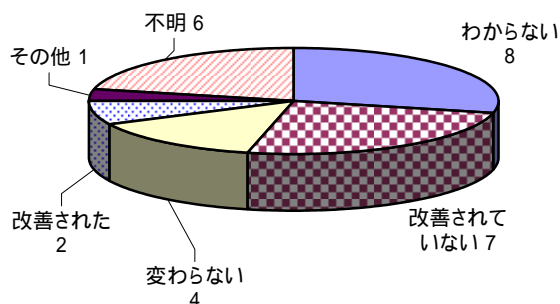
今後危惧されることはあるか



【今後危惧されることが「ある」と答えた具体的内容】

- ・民間、公共工事に伴う資機材の運搬機会の減少及び遅延 ・良品材への材料切り替えによるコスト上昇分を運送費に吸収させる（材料費アップ分だけ運賃を下げます）動きが材料屋から建築主へ出そうで不安
- ・お客様である建設業の売上げ確保が厳しい状況である。そのため、顧問料等の減額要請が来ている。
- ・不動産・建設業界等の低迷は、ダイレクトに我が業界に反映する可能性が高い。連鎖的の低迷へ向かうことも予想しなければならない。
- ・原材料などのUPと売上げ減少で、価格競争が激しくなる。
- ・改正建築基準法以外に、市場及消費動向に大きな問題があると考えます。
- ・連鎖倒産等が増えるなど、関連業界に大きく波及する。
- ・取扱商品が嗜好品に近い為、経済動向に左右される可能性がある。
- ・メーカーから、加工、卸、流通、資材、皆苦しんでいる。メーカーの事業縮小、撤退、統合が進みます。業界の変化が速く、中期的予測が難しいです。
- ・確認業務に関する時間とコストのアップ 基準の変更による補足代等の増加、施工面での工期の問題。コスト面でのアップ

確認申請の業務改善について
(建設業28社の回答)



- ・仕事量の減による競争激化。管理強化によるコスト増等が考えられる。
- ・現在、話が出るのが 12月、3月が倒産のヤマ場。建設会社と直接取引は少ないが、建築資材販売店がけっこうあるので、建設会社の倒産をあおりをうけるのではないかと心配。売上げを増やす為、新規開拓をしているが、うまく立ち回る様アンテナをしっかりと張りめぐらせて行動したい。
- ・綿密な打合せが必要（着工までの準備期間が必要）
- ・土地を取得したのに建築確認がおりず、新事務所を建てられないのではないかと心配しております。
- ・クライアントの業績悪化による回収不能の可能性が高くなる。
- ・住宅建築が少なくなるのでは
- ・社会情勢が不安定であり、また、情報もめまぐるしいので、今やっている事がいつまでやれるのか、また将来の自分の姿が想像し難い。
- ・原油価格の上昇による、原油の上昇を売価に乗せる事が難しい為、利益が削られる可能性が極めて高くなる。
- ・建築業界の体質弱体化による支払面のリスク増大