

第18回熊本同友会景況調査報告 (2008年4月～6月期)

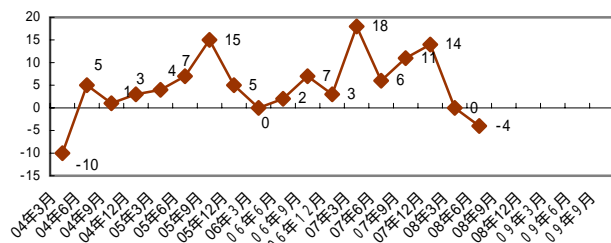
【調査要領】

調査時: 2008年6月5日～6月12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: 506社より142社の回答を得た。(回答率: 28.1%)
 (製造業24社、建設業23社、流通商業43社、サービス業49社、その他3社)
 平均従業員数: 役員を含む正規従業員数 22.5人
 派遣社員・臨時・パート・アルバイトの数 10.0人

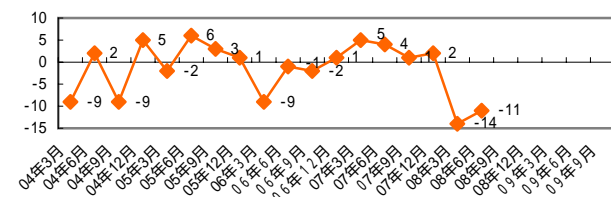
売上高、経常利益、業況判断、運転資金調達

	2008年の1月～3月と比べて (前期比)					2007年の4月～6月と比べて (前年同期比)					2007年の10月～12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
%	27%	35%	36%	1%	9	30%	35%	34%	2%	4	14%	50%	32%	4%	18
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
%	22%	44%	31%	3%	9	21%	44%	32%	3%	11	13%	44%	37%	6%	24
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
%	8%	50%	37%	6%	29	8%	51%	36%	6%	28	8%	44%	41%	7%	33
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
%	5%	75%	14%	6%	9	7%	70%	17%	6%	10	5%	64%	22%	9%	17

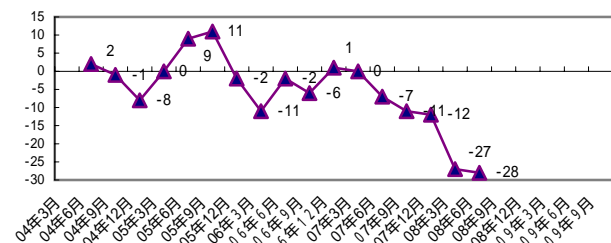
売上高DI推移(前年同期比)



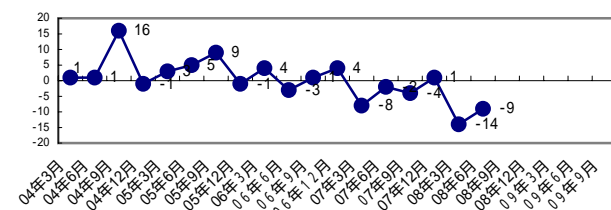
経常利益DI値推移(前年同期比)



業況判断DI値推移(前年同期比)



運転資金調達DI値推移(前期比)



「仕入価格の上昇1位で52%を占める業況判断過去最悪のマイナス値」

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2008年1月～3月と比べると、前年同期比(2007年4月～6月)では、売上高が0から4へと4ポイント下降、業況判断は27から28へと1ポイントと下降、経常利益は14から11へと3ポイント下降、運転資金調達は前期比(2008年1月～3月)で、14から10へと4ポイント上昇したものの、全ての項目はマイナス値に留まった。

日銀短観(2008年4月～6月期)をみると、業況判断DIは、前期比(2008年1月～3月)で製造業が6から10へと4ポイント、非製造業が15から20へと5ポイント下降した。次期見通しは製造業が15、非製造業が27とさらに厳しい状態である。中小企業庁第112回中小企業景況調査(2008年4月～6月期)でも、原材料商品仕入単価DI(「上昇」-「低下」前年同期比)が5期連続して上昇幅が拡大したとし、売上単価・客単価DIとの差は、調査開始以来の最大幅を5期連続して更新したとしており、価格転嫁ができず利益を圧迫していることが伺える。また、同友会景況調査報告(DOR)83(2008年4月～6月)では、原燃料価格の上昇は異常で、第1次、第2次石油危機を超えているとし、「収益減少、個人消費の伸び悩みが景気を冷やす悪循環が起こりつつある」と指摘している。

次に業種別では、製造業は、「売上高」が5から4へと9ポイント下降し、「経常利益」「業況」「運転資金調達」全てマイナス値となった。建設業も同様に全てマイナス値となり、流通商業は、「売上高」が2から3へと1ポイント「経常利益」が6から1へと5ポイント伸びたが、「業況」は6から11へと5ポイント下降した。サービス業は「売上高」「経常利益」が横ばいだが、「業況」「運転資金調達」はマイナス値に留まった。そして、経営上の問題点では、「仕入れ価格の上昇」が47から56へと9ポイント5期連続上昇しついに1位となった。「価格競争の激化」は2位で3位の「売上げの減少」は33から41へと8ポイント上昇した。

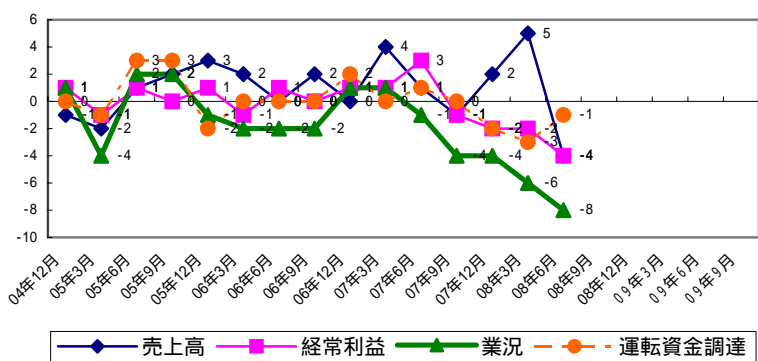
現在取り組んでいる経営課題では、1位「新規顧客の開拓」2位「新商品・新製品・新規サービスの開発」3位「既存顧客の強化」と前回同様の順位となった。

最後に、今回の調査で求めた「業界の動向、各社の経営上の問題点、現在取り組んでいる事柄の具体例」の抜粋を掲載したが、各業種とも厳しい状況が伺える内容となっている。

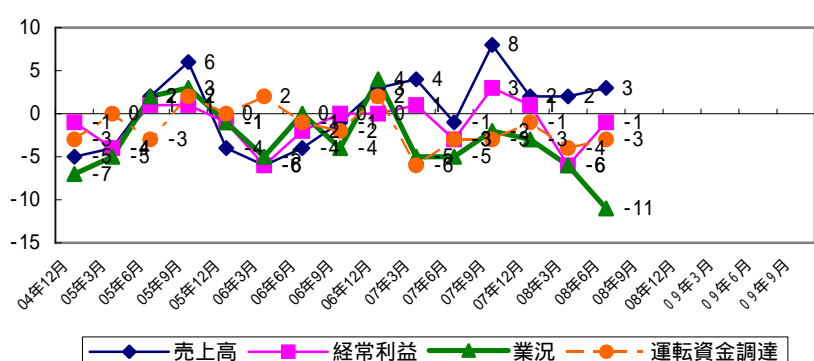
業種別DI値推移(製造業)

業種別DI値推移(流通商業)

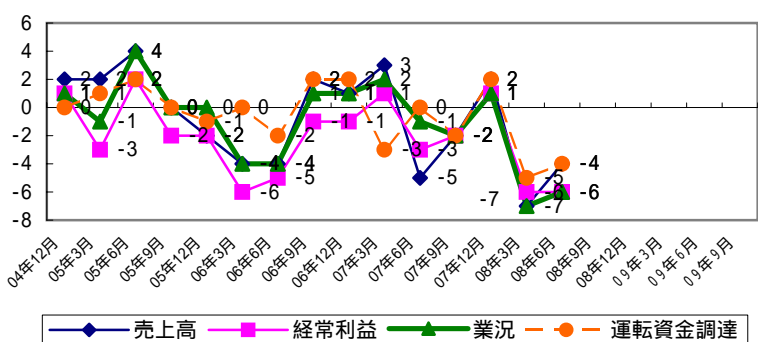
業種別D1値推移 (製造業)



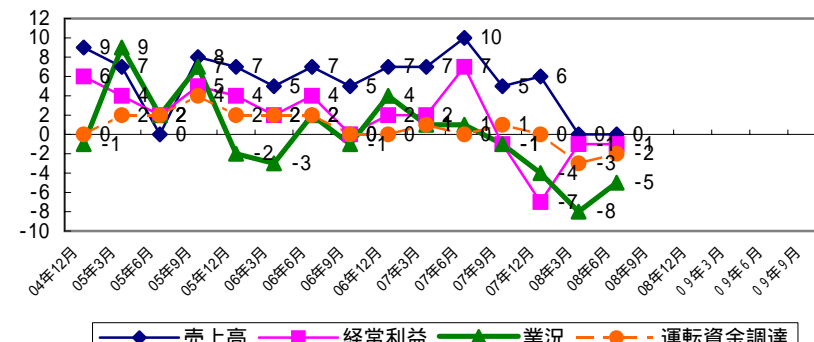
業種別D1値推移 (流通商業)



業種別D1値推移 (建設業)



業種別D1値推移 (サービス業)



「業界の動向、各社の経営上の問題点、
現在取り組んでいる事柄の具体例」

【製造業】

- ・原油価格の高騰その他により、産業界全体で原材料が高騰しています。価格転嫁出来ても、消費の低迷は避けられず。不況へ入る予感があります。顧客との連携を強くし、お互いが延びる方策をとること、見込み客のニーズを知り、提案をし我社の能力を活かすこと。
- ・3～5月は製品の価格改定(値上げ)に業界が動きましたが、原料の高騰は続き、原油価格上昇もおさまりません。原料の確保再値上げの体制等、厳しくなると考えられます。
- ・原材料関係の大幅な値上げ要請が続き、社内努力での吸収は、限界を超えている。従って全体的な小売価格の見直しを推進中だが、業界の足並みは必ずしも揃わず対応に苦慮している。
- ・原油高の影響と世界的な食料価格の増大が影響しています。

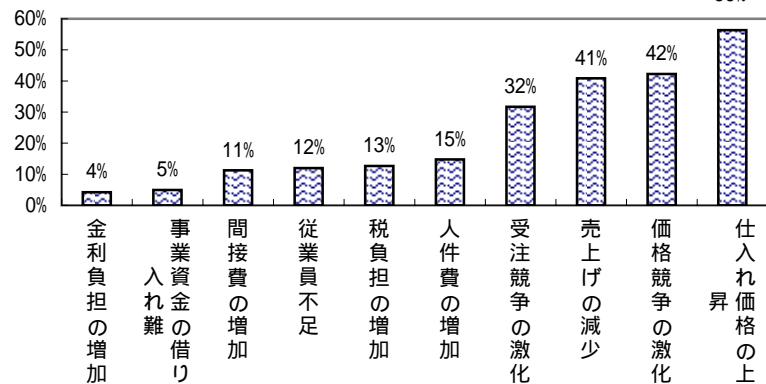
【建設業】

- ・建築業も今後ますます厳しい状況になるだろう。資材の値上がり等により利幅がかなり減少する。営業力の強化(社員の質の向上)。幹部社員の経営者感覚煮の育成(後継者問題)。
- ・確認及申請業務処理時間が長くなり仕事の段取りに苦慮することが多くなった。資材の値上がりが顕著で、コストの吸収化が厳しい。
- ・国補助金の廃止(個人住宅)及び予算減(法人業)などにより、クリーンエネルギーの普及が全国的に落ち込み、九州では前年比の30%減となった。今後、さらに価格も各メーカーの値上げ、消費税の上昇の可能性、及び金利上昇など、市場冷えの要素が大きい状況である。環境問題への国の関与する対策の弱さが、浮き彫りになろうとしている。

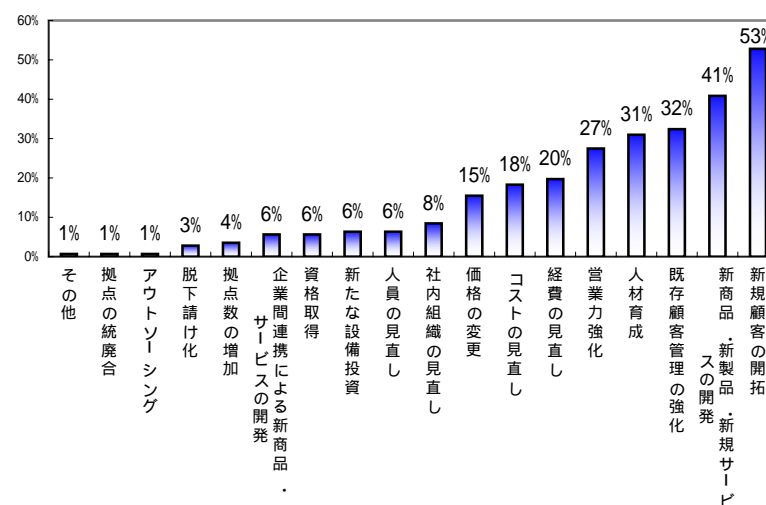
【流通商業】

- ・原油高騰により、取引先企業への燃料サーチャージ制度(運賃転嫁)をお願いしている。
- ・外食、中食の減少。農業資材、肥料高騰の為、顧客である農家の経営難が問題となりうる。売掛金回収が困難となる。
- ・仕入材料他コストの上昇に売上高の上昇がついていかず、経常利益の悪化が予想される。人材育成、特に後継者育成が現在の最重要課題。
- ・段々と不安定な世界、日本情勢の中、消費者が何を求め、どのようなサービスを必要としているか接客業の原点に戻り追求している。
- ・新事務所の建築が始まりました。完成後、九州の農業が発展する為のプロジェクトをスタートさせます。同友会の会員同志で温暖化対策商品を考案中です。

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、%)



【サービス業】

- ・業界はここ10年をみても漸減傾向が続いている。取引先の動向に左右されないために、いかに個人顧客との接点を増やしていくかが課題。
- ・業界的には需要は多くありますが、競合も多く受注競争は激化状態にあります。また、主な受注先である飲食店や食品工場等の原料燃料費高騰による、収益低下の影響が受注単価にも影響しています。
- ・自主、自律できる共育ちの強化。
- ・新規顧客の開拓、交通費の削減、新商品の開発、まずはこれらに取り組んでいます。