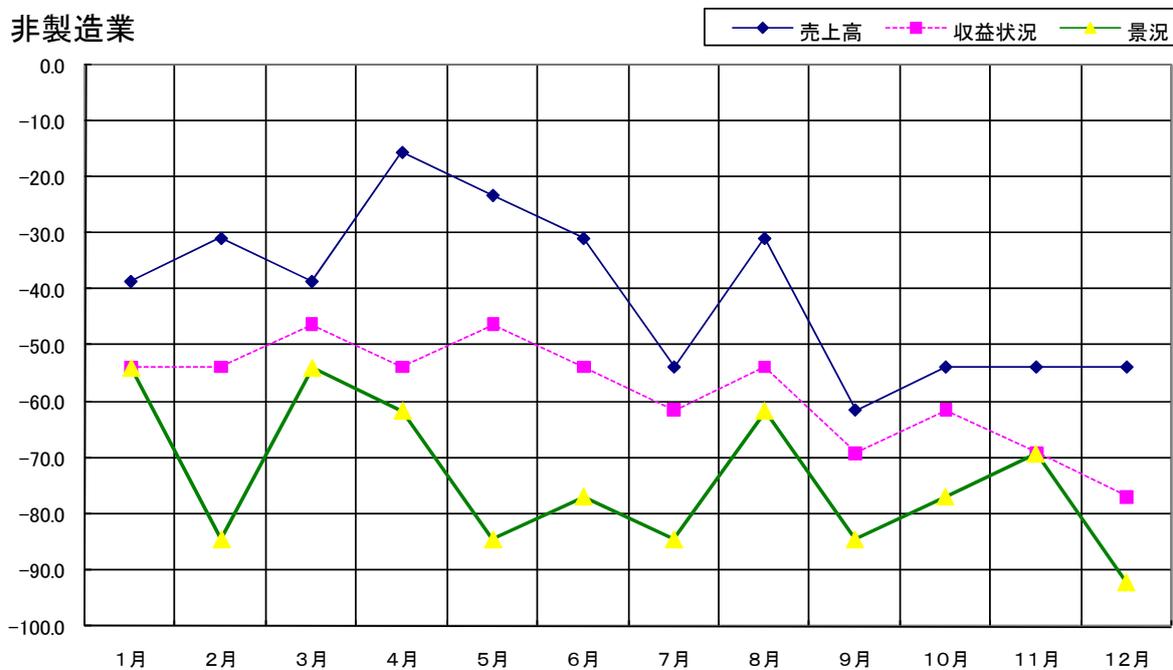
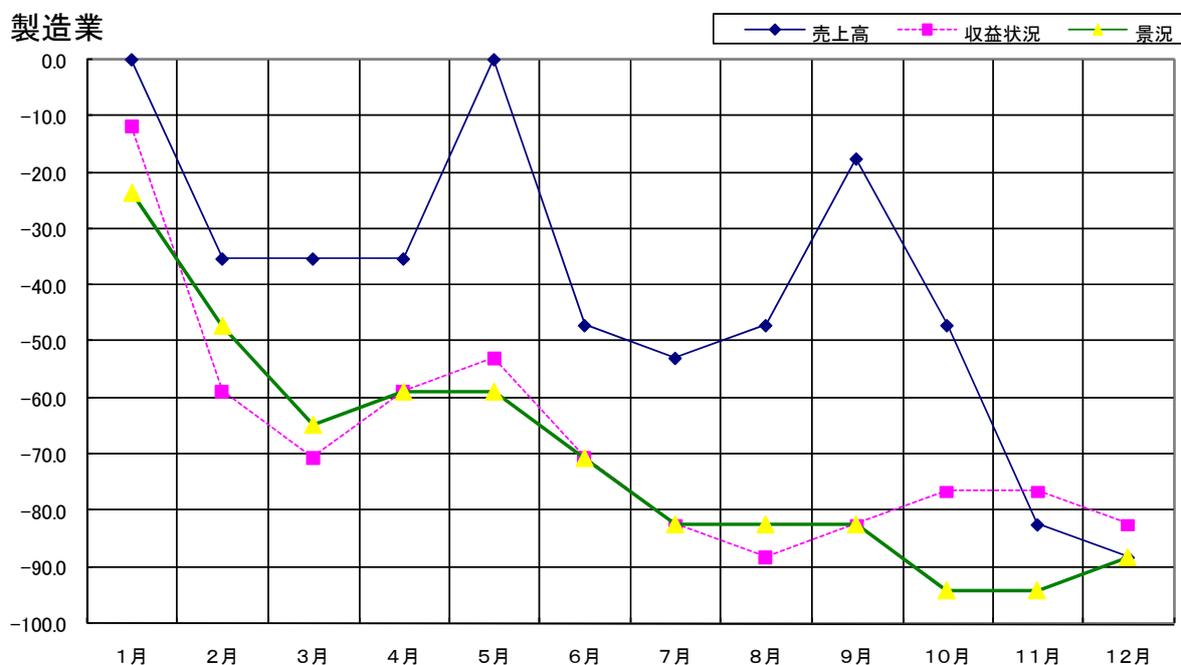


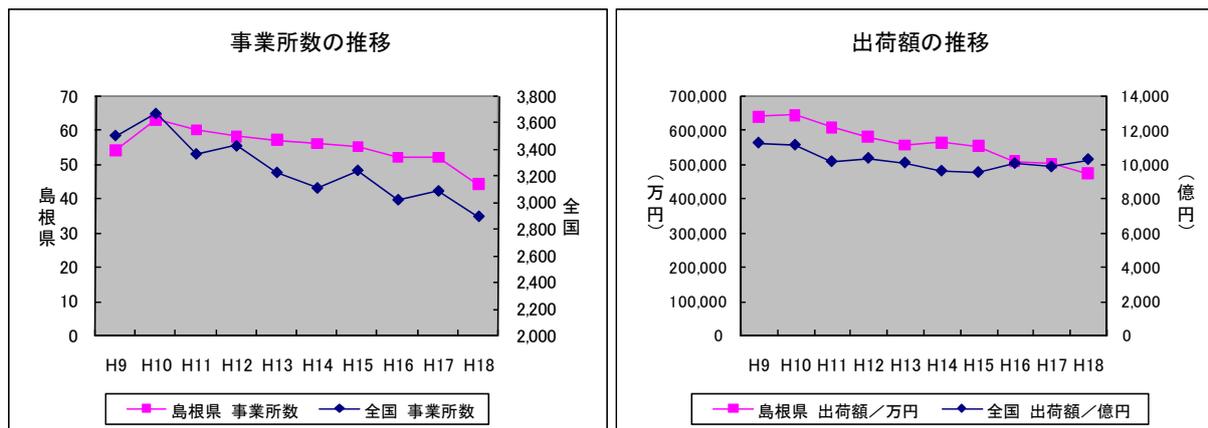
平成20年中小企業団体情報連絡員年間報告

I 業界別平成20年の状況

平成20年関係業界全体の売上高・収益状況・景況の推移（前年同月比DI値）



1. 食料品製造業



(1) 菓子製造業

菓子業界では、景気の悪化に伴い、特に後半は売上高が減少した。年末のお歳暮、正月用の箱物のお菓子の減少が大きかった。

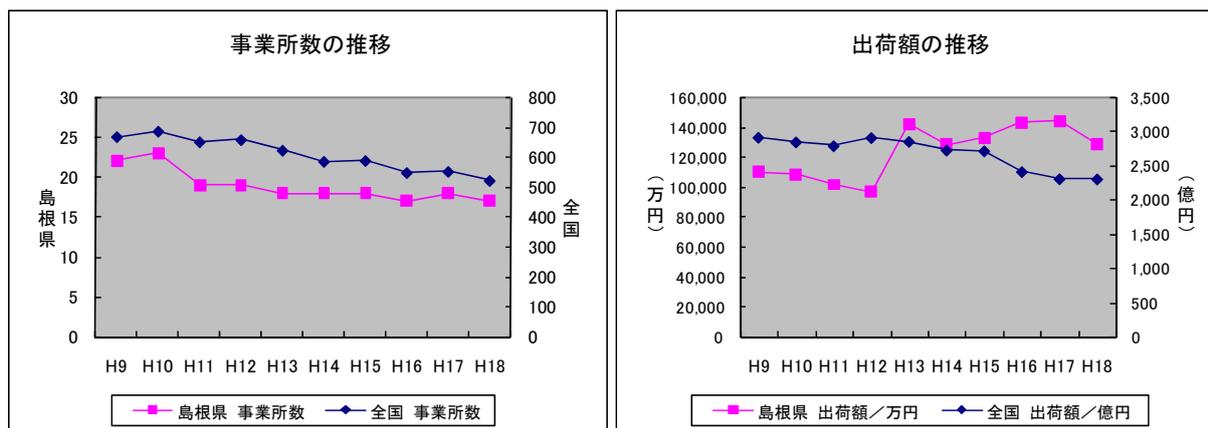
価格面では、小麦、クルミ等菓子材料は高値のまま安定している。お菓子を包装するポリ容器、フィルム等の副資材は、年末頃になって値上げをされたが、この不景気を考えると製品価格に転嫁できない。

収益面では、景気の悪化で売上高が下がるうえに、原材料は高値安定で、製品価格に転嫁できない為、収益も悪化している。

操業面では、売上が下がれば製品も少なくてすみ、菓子は日持ちも悪い為、操業度は下がっている。

雇用面では、解雇は行われていないようだが、パートの自宅待機等はあるようだ。新規雇用は難しいと思われる。

(2) 醤油製造業



醤油業界は、県内の主な醤油工場では4~6月、主原料の高騰により17年ぶりに製品価格の改定が行われた。しかし改定前の仮需要と改定後の買い控え、業務用・加工用のユーザー価格の改定の動きが鈍い上、低価格志向が進んだこともあり出荷量が伸びず、価格改定による売上の伸びを少し期待していたが、前年維持が精一杯であった。

価格面では、大手メーカーを始め全国の多くの醤油メーカーから原料の高騰により前年末

～2 月の間に価格改定の発表があった。それにより県内の醤油工場でも原料 UP に合わせ、10%～15%相当の価格改定が行われ、5 月～6 月には主な量販店でも価格改定に沿った店頭価格に移行している。しかし、量販店では消費者の低価格志向に合わせたプライベートブランド品が出回り、廉売競争も激しく価格差は拡大傾向である。

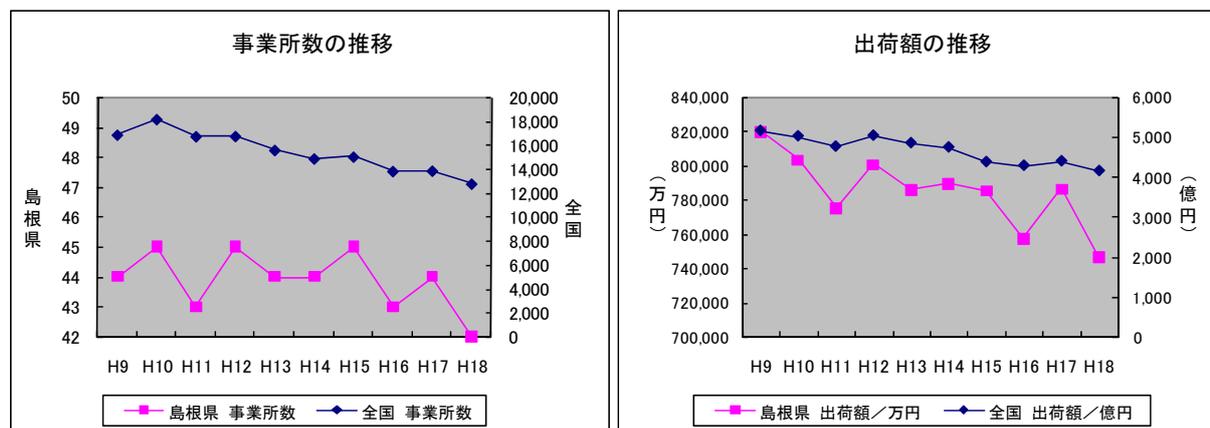
収益面では、春に価格改定を行ったが、改定前の仮需要、改定後の買控えもあり出荷量は伸び悩み、収益改善に繋がらなかった。

操業面では、出荷量の低迷で前年を下回った。

雇用面では、家族労働が主で、就業人員数は横ばい傾向である。

このような状況の下、業界では、直接的な対応策ではないが、青年部と会員企業を対象に研修会を開催した。内容は「地方醤油業界の今後のあり方」、「食の安全」、「しょうゆ、つゆ類の食品衛生について」と題した講演を県産業技術センターの OB の方と日本醤油技術センターの方にお願ひし、終了後は業界の諸問題についての討議を行った。

(3) 水産練り製品製造業



水産練り製品業界は、20 年 4 月と 9 月の 2 回にわたり原料及び副資材、油の価格アップを吸収するために製品価格の値上げをした。売上高は横ばいから 10%のダウンとなった。数量的にもダウンした。

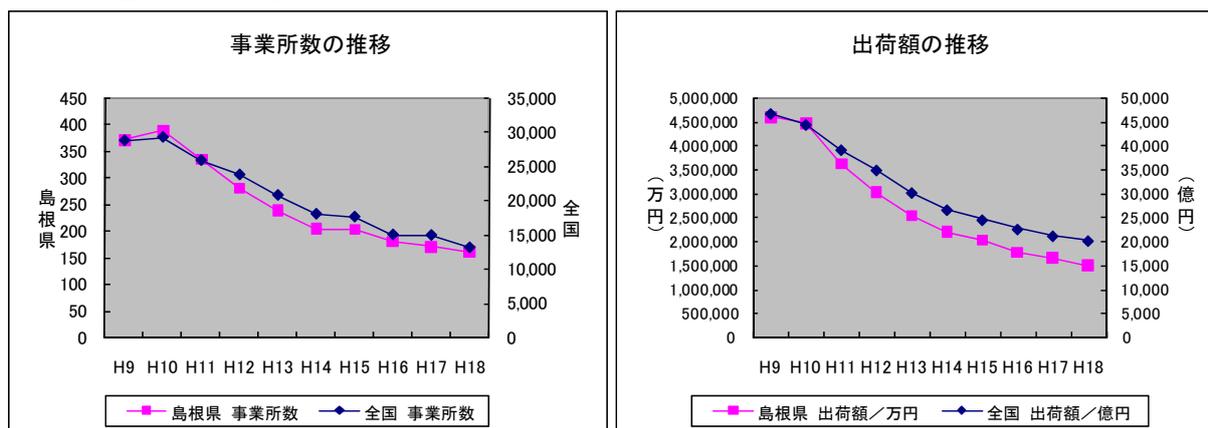
価格面では、前述の値上げを行ったが、11 月～12 月に原料価格が一部のものにつき下げ傾向が見られ、それらに対応する製品に 21 年度は価格修正があるかと思われる。

収益面では、十分にコストアップ分を吸収できていないため、収益的には非常に厳しいものがあると考えられる。

操業度の面では、企業ごとにばらつきがあるが、全般的に厳しいものがあり、雇用面では、変化は無かった。

このような状況の下、業界では、特に実施した対応策は無く、各企業が対応した。

2. 繊維・同製品製造業



繊維・同製品業界では、売上高は、製品によって異なり、高級紳士肌着、制服について変動は無かった。既製服は買控えのため減少、悪化であった。

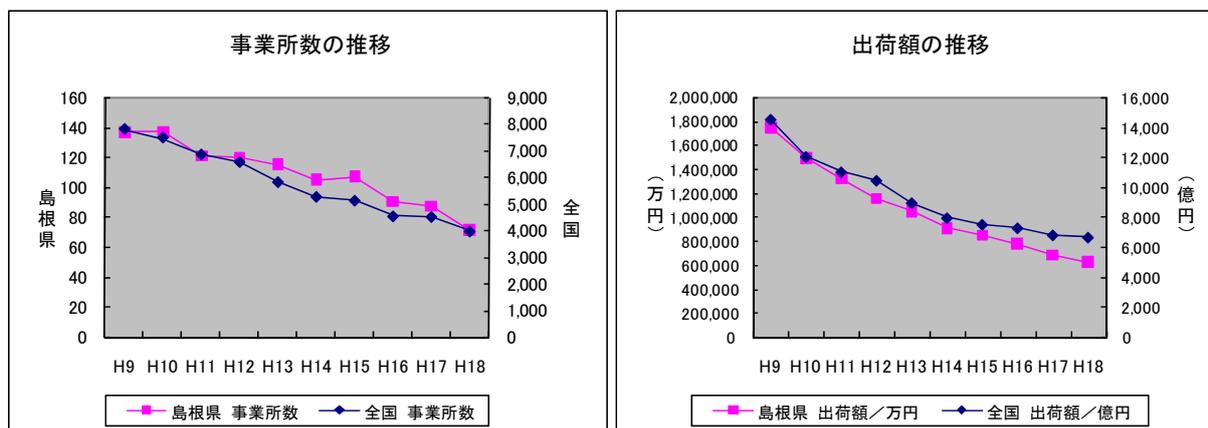
価格面では、加工賃の変動は無いが付属材料の値上がりで幾分高めであった。

収益面では付属材料の後半の値上がり、ガソリン、ガス、水道、電気等の燃料の値上がり、諸経費の値上がり等で悪化傾向にある。

操業面では、変化は無いが、一部に量産数減、稼働日数減の月があった。雇用面では、大きな変化は無い。

このような状況の下で、業界では、材料メーカー、問屋、工場等各分野でお互いの情報を密にして対応するが、予断を許さない状況である。また、少しでもコストを安くするために様々な面で努力し、常に製品引取り交渉を行った。

3. 木材・木製品製造業



(1) 合板製造業界では、売上高は、平成 19 年夏からの改正建築基準法によるといわれた建設不況が続いていた。20 年秋には多少回復の兆しが見えた矢先、今回の大不況により、19 年に比べても 8%の売上ダウンであった。

価格面では、低迷を続け、19 年に比べて 20%のダウン。収益面では、国産材(間伐材)の利用を進め、原材料コスト低減を図るも大変厳しい状況であった。

操業面では、需給バランスを図るべく生産能力の 70%~80%の生産調整が続いている。

雇用面では、就業者数には大きな変化は無かった。

このような状況の下、業界では、木材産業高度化事業の継続、地域の林業者と協力して国産材（地域材）利用を推し進めた。また価格維持を計るため各社減産に協力した。

（2）木材業界は、3 月に入り前年同月に比べ売上が減少し、5 月に一時増加したものの 6 月以降は前年並みの水準で推移した。しかし、10 月以降再び減少を始めた。

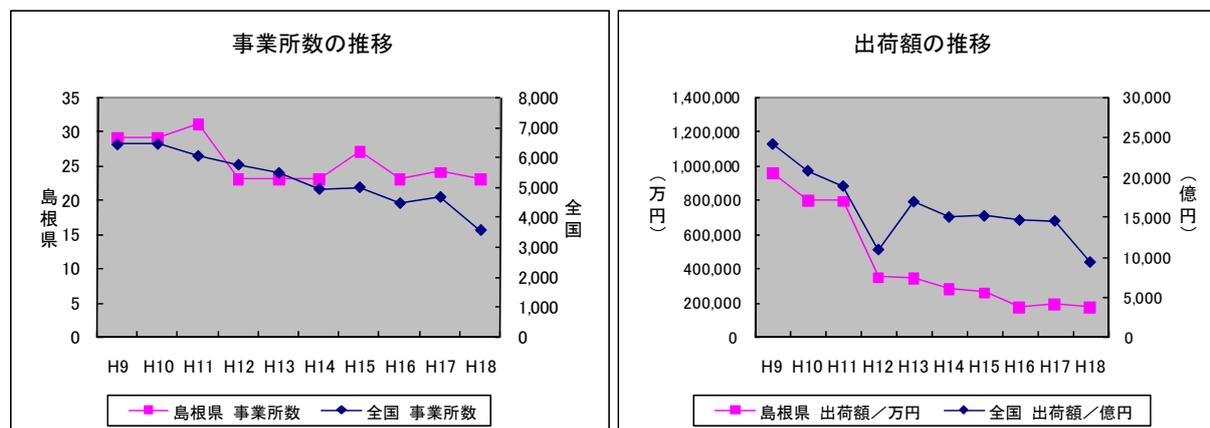
価格面では、年間を通じ前年と比べほとんど変化はなかった。

収益面では、原油の高騰に伴う資材の値上がり等もあり、3 月以降前年同月に比べ悪化した。

操業面では、10 月までは前年同月水準で推移したが、11 月以降需要の落ち込みから低下した。雇用面では、年間を通じて変化はなかった。

このような状況の下、業界では、原油価格の高騰の影響が深刻化したため、7 月に県及び県議会に緊急支援措置を講じてもらうよう要請した。

（3）家具製造業



家具業界を見ると、売上高は、前年対比平均で約 90%となった。多店舗展開の「ニトリ」は、ホームファッション、低価格商品に加え早々に円高還元セールの実施により、前年比 100%以上の売上をしている。

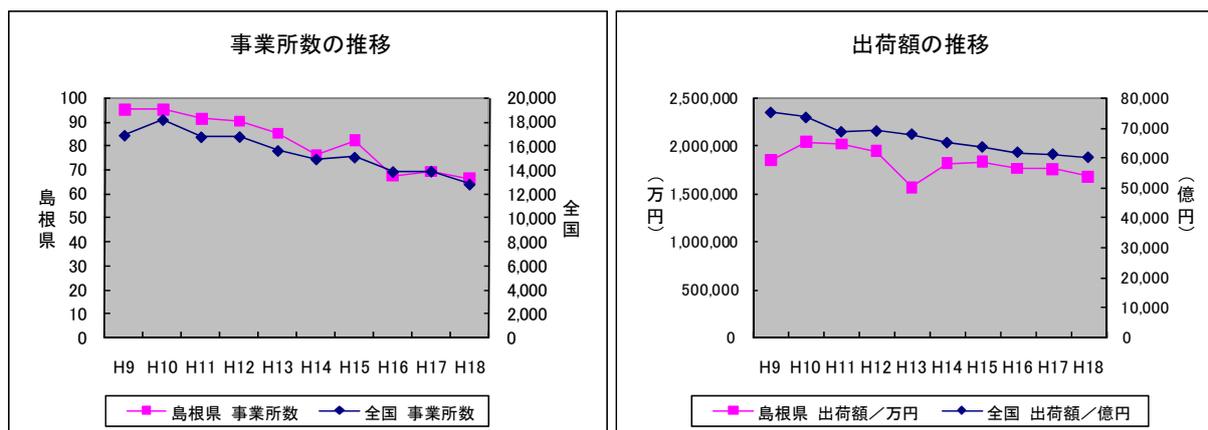
価格面では、昨年までは、低価格品と高額品の二極化が進んでいたが、今年の秋からは、客単価の急激な落ち込みが見られる。売れる総数も少ないが、その中でも売れるのは低価格品というイメージであった。

収益面では、売上高低下に伴い、収益が圧縮されている。しかし、輸入品が多い現在、円高による仕入れ金額の低下（粗利率アップ）という面もある。

操業面では、国内工場については、老舗といわれるメーカー倒産が秋以降 3 件続いたことから、深刻な状況と言える。雇用面では、増員は無く、全体の高齢化が進んでいる。

このような状況の下、業界は、円高還元セール、ホームファッション・雑貨の販売強化を行った。産地展、国内外の高級市場をターゲットにした「にっぽんらいふ展」を開催した。

4. 出版・印刷業



組合員事業所における年間売上高は、規模別では大きな差があるが、対前年比でみると、全体として、年間売上高及び年間加工高ともに減少している。主な要因は、需要の停滞及び低価格競争等による受注減に起因している。

価格面では、民間ベースの需要が少なく官公需に頼る島根県では、市町村合併後の影響として同業他社との競争が激化し、更には県外業者による極めて低い入札価格により、落札価格は大幅に下落している。

収益面では、年間売上高及び年間加工高の減少並びに価格競争の激化に加え、原油価格高騰の影響による印刷用紙など原料価格の上昇により、収益は圧迫されている。

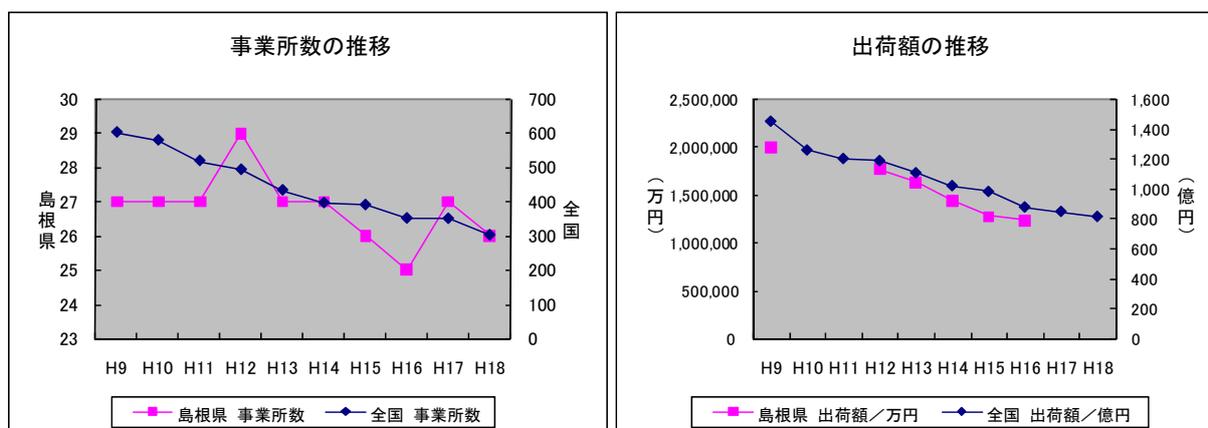
操業面では、全体として、「受注の減少」が経営上の隘路となっており、操業度は落ちている。雇用面では、事業所の規模を問わず、従業員（含臨時・パート）は減少している。

このような状況の下、業界では、官公需問題について県への要望を行い、理解を求めた。

また、労働改善に関する事業について助成を受け職場環境や雇用管理全般の改善に取り組んだ。

5. 窯業・土石製品製造業

(1) 瓦製造業



瓦業界を見ると、改正建築基準法の影響により H19 年 7 月以降減少していた反動で、H20 年 7 月以降の新設住宅着工戸数は前年比大幅に上向いたが、世界的金融不安を背景とした急激な景気後退で 11 月に横ばい、12 月に 5.8%減に転じ、前年対比 3.1%増の 1,093,485 戸に

止まった。中国地域の住宅需要減（特に持家、分譲一戸建）、他素材屋根、特に化粧スレートとの競合、リフォーム・増改築を含めた住宅への投資控え感、公共投資減などが要因として考えられる。

価格面では、4月と8月に2度の価格改定を実施したが、上半期の燃料油・副資材価格高騰、出荷量16.1%減をカバーできるものではなかった。

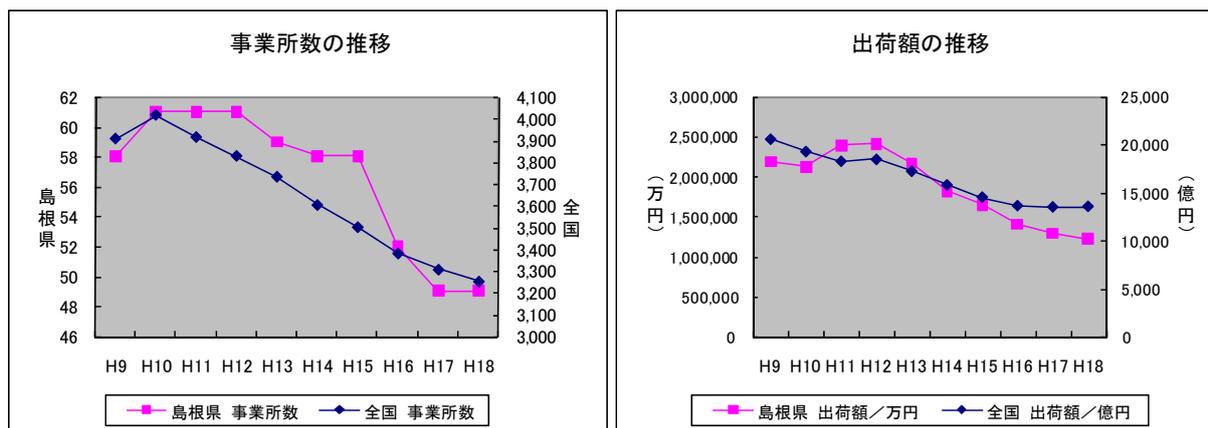
収益面では、売上面、価格面に加え、上半期の原油価格高騰による燃料・釉薬・梱包副資材等の値上げが収益を圧迫した。

操業面では、生産枚数は前年比ほぼ横ばい、ピーク時のH6年と比べると34.8%であり、S48年の水準であった。平成20年の設備能力に対する操業度は72%前後であった。

雇用面では、H19年と比較して61名減となった。

このような状況の下、業界では、ブランド戦略プロジェクト、新商品・新素材開発プロジェクト、規格外瓦用途開発プロジェクト、設計活動（県下市町村・公共施設への屋根・壁材採用陳情、県下ビルダーへの訪問）、金融機関へ「石州瓦使用住宅ローン・金利優遇制度」の創設を要請、石州瓦利用促進補助金制度を活用した。

（2）生コンクリート製造業



生コンクリート業界を見ると、平成20年の大型工事物件としては、松江道路、松江第5大橋道路、松江赤十字病院、山陰自動車道斐川～出雲、出雲市役所、出雲市内大型店舗、尾道松江道路、隠岐・災害復旧、仁摩温泉津道路、浜田医療センター、あさひ社会復帰促進センター等があった。

地域別に出荷量を見ると、道路特需のあった松江・石東地区および災害復旧関連特需のあった隠岐地区では大幅な増加となった。しかし、他地区での落ち込みが大きく、県下全域の合計出荷実績は、前年比95%となった。平成13年以降6年連続して減少傾向にあった需要は、平成19年には7年振りに一時的に下げ止まったものの、平成20年には再び減少した。

価格面では、販売価格については石炭価格等の急騰に伴うセメントの大幅値上がり、骨材・混和剤の上昇、原油価格の高騰による輸送費増加のため、やむなく製品の価格改定をお願いした。その結果、年半ばから徐々に新価格が浸透した。出荷量の減少にもかかわらずコストアップ分を製品価格に転嫁できたので、売上高はほぼ前年並みとなった。

収益面では、公共事業の削減により需要の減少した地区では、合理化に努めたものの売上高の

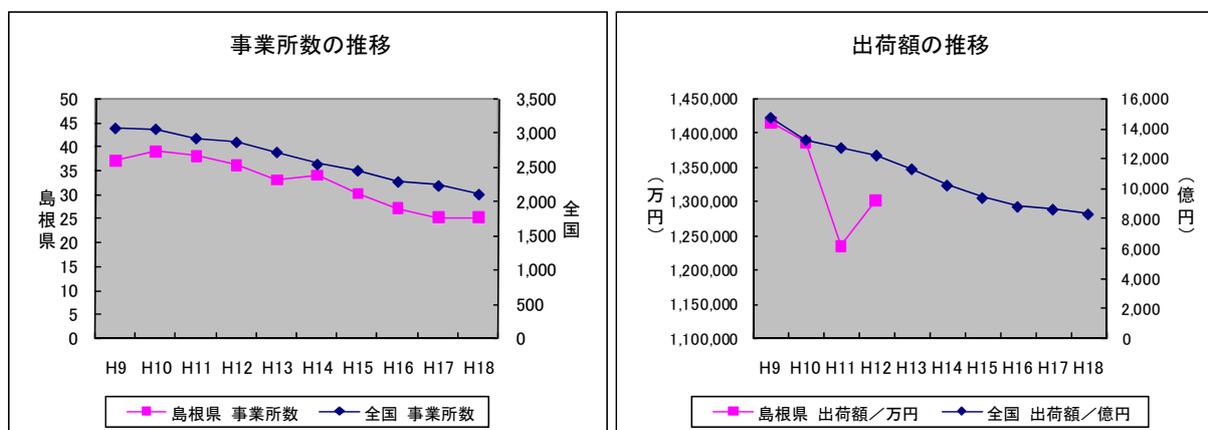
減少、コストアップ分の販売価格への転嫁のタイムラグにより、収益は悪化した。

操業面では、需要減少に伴い出雲、石東、益田地区では工場の集約化や自主廃業を実施したため、県下全体として設備操業度は上昇した。

雇用面では、雇用人員は出荷量の減少地区では減少、特需のあった地区では輸送の外注人員が増加した。

このような状況の下、業界では、需要回復の見込めない地区では、工場の自主廃業があった。また、前年に引き続き生産規模の適正化、生産性向上のため集約化を推進した結果、数件の工場集約化が実現し、工場数は 10%減少した。また、産官学体制による全国統一品質管理監査を実施して、品質の確保向上を目指し、さらには、経営者研修、技術関係有資格者の養成、新技術の研修、新JIS認証取得に努めた。

(3) コンクリート製品製造業



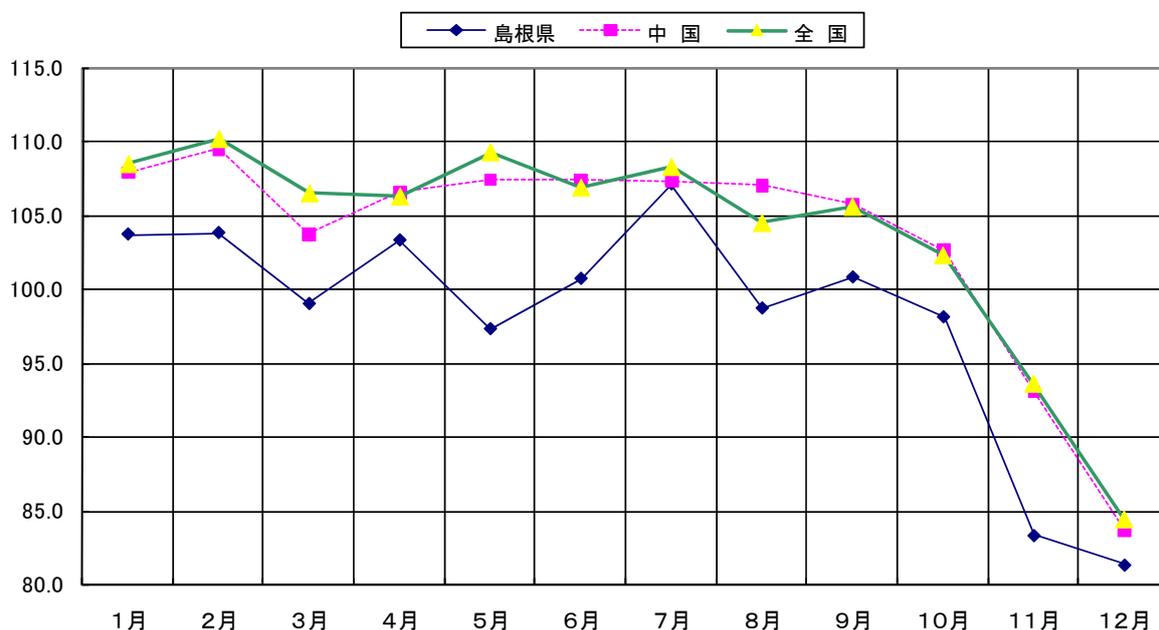
コンクリート二次製品業界は、売上の面では、公共事業激減の為全く売上が伸びず、非常に厳しい状況であった。

価格面では昨年と同等価格程度で推移し、収益面では原材料の高騰、売上の減少と収益上昇の要因がなく、益々悪化の状況下である。

操業面では、前年対比 70%~90%程度で推移しており、雇用面では過剰気味であった。

6. 鉄鋼・金属製造業

平成20年鉱工業生産指数(平成17年=100)



(1) 鉄鋼業界を見ると、売上面では、9月頃までは比較的堅調に推移していたが、10月頃より受注量が減少し、11月より生産量、売上高とも対前年マイナスとなった。特に、自動車、電気、一般機械の関係先に落ち込みが大きかった。

価格面では、原材料価格の異常とも言える高騰に対し、材料代の若干の価格転嫁はできたものの、十分な価格転嫁は出来ていない。

収益面では、原材料価格が異常とも言えるほど高騰してきた一方、製品価格に十分に転嫁することが難しく、生産コストに大きくのしかかり負担となった。9月頃までは比較的堅調な生産量でカバーしたものの、10月頃よりの生産量の落ち込みにより、悪化傾向であった。

操業面では、前半は操業度も堅調であったが、11月以降は急激に低下した。

雇用面では、操業度に比例しており、10月頃までは不変ではあったが、11月以降の急激な受注減により、11月頃より一時帰休を実施しているところがある。

このような状況の下、業界では、共同受注活動による組合員企業への受注の確保、メーカー・商社への営業活動をし、組合員向けの受注の確保を図った。また、関連団体との共催による各種講習会、研修会、見学会を実施し、製造面、技術面でのレベルアップや資格取得につながる教育を実施した。その他、島根県・しまね産業振興財団と共催しセミナーを東京都大田区で開催、経済産業省の地域企業立地促進等事業費補助事業の指定を受けた講座を開催するなどし、人材養成に努めた。

(2) 安来地区で見ると、上期は自動車産業向け精密鑄造品の堅調な受注拡大により高水準の稼働となった。スクリー部品の加工、自動車産業向け金型設計製作等もそれぞれ拡大し、売上高・営業利益とも予算を達成できた。

しかしながら、下期に入った途端、未曾有の世界経済危機と金融危機、サブプライムローンの破綻に端を発した急激な円高の煽りに加え、景気後退の波に直面し、受注の激減により先行き不透明な状況での生産活動を強いられ、特に加工部門については、月を追うごとに生産量が減少し、最悪な状態となった。12月以降はピーク時の半減にまで落ち込んだ。

価格面では、価格調整で値上げを実施できた事業所もあるが、大半の事業所は概ね昨年までと変わらず現状維持であった。

収益面では、前半は高操業により収益も黒字が続いていたが、10月以降、受注が激減し収益は極端に悪化した。

操業面では、前半は堅調な自動車の伸びを背景に金型などの工具鋼、航空機、エネルギー材関係の需要に支えられ高操業を維持することができた。しかし、10月以降職場の再編や、人員の配転、機械設備の準備等に苦慮し、少しでも手空きの少ない生産を心がけ、稼働低下によるマイナスを補って、生産コストの削減に努力せざるを得なくなっている。09年も更に生産量が下回る見込みであり、時間外ゼロ、帰休等諸施策の実施を余儀なくされた。

雇用面では、年末から雇用調整を始めた事業所もあり、当組合全体の従業員数は、平成20年1月に比べ約20名減少した。

このような状況の下、業界では職場の再編や、人員の配転、機械設備の準備等に苦慮し、少しでも手空きの少ない生産を心がけ、稼働低下によるマイナスを補って、生産コストの削減に努力した。

(3) 鋳物製造業において売上面では、9月までは生産量、売上高とも前年を上回っていたが10月より生産量が、11月より生産量、売上高とも対前年マイナスとなった。自動車、工作機械、建設機械の関係に特に落ち込みが見られる。

価格面では、主要材料及び副資材の価格の高騰に伴い販売価格が上昇し、概ね10%以上の値上がりとなったが、相対的に材料費の上昇率が大きく依然経営を圧迫している状況である。

収益面では、主材料のスクラップの値下がりや、瞬間的に収益の好転が見られたものの、年間を通して材料の値上がりを販売価格に転嫁する事が難しく、収益の悪化傾向が続いた。

操業面では、前半は生産量の上昇に伴い、操業度も不変ないし上昇傾向であったが、11月以降急激な受注減により操業度は急低下となった。

雇用面では、操業度に比例し、10月までは不変あるいは増加で推移してきたが、11月以降減少の傾向となっている。12月より一時帰休を実施しているところもある。

こうした状況の下、業界では、6月と11月の2回、島根県産業技術センターと共催して、セミナーを開催し、会員企業に対し最新情報の提供と技術力の向上を図った。

また、島根県と共催しセミナーを東京都大田区で開催した。経済産業省の地域企業立地促進等事業費補助事業の指定を受けた講座を開催し、技術の習得を図った。また、上部団体である日本鋳造協会の各種事業や中小企業施策等をタイムリーに伝達し周知を図った。

7. 機械器具製造業

金属加工機械製造業において売上高を見ると、1年を通して見ればほぼ昨年並みであった。3月までの売上がかなり良かったが、10月からはかなり落ちた。

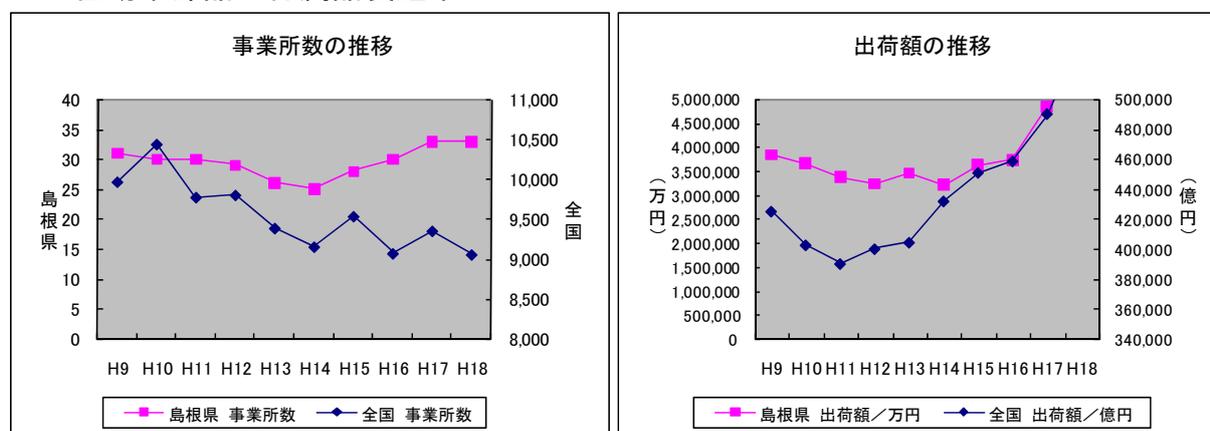
価格面では、原材料等の値上がりがあったが、販売価格には転化できなかった。為替差損で大変厳しい商売になった所もある。設定受注は原価割れとなった。9月より販売定価を10%程度上げたが、不況に入り全く成果が無かった。

収益面では、9月までの販売案件は計画通りの利益が出たが、10月からは為替差損、韓国のウォン問題、円高問題等で急激に悪化した。

操業面では、業界はリードタイムが長いので、フル操業の状態（毎日2時間の残業状態）となった。

こうした状況の下、業界では国際見本市 JIMTOF2008 が開催された。

8. 自動車部品・付属品製造業



自動車部品・付属品製造業において売上高を見ると、世界経済環境下で、前半は円安・株高要因で輸出産業、特に自動車業界は好景気だった。又、中国経済が、オリンピックも合わせ高度成長が著しく、その需要が業界に於いてプラス要因であったが、3月頃よりアメリカ経済の陰りが現れ、10月以降円高・株安で、前半とは正反対の経済環境となり未曾有の世界不況としてその影響が日増しに現れてきている。

価格の面では、一般的には、概ね好景気に反映された中であつたと考えるが、我々中小企業は原材料の高騰・原油高の高騰等単価反映できない部分を収益に吸収し、決して景気の良い状況では無かった。部品単価は、そうした厳しい中、取引先の好景気に若干助けられ見直しのあつたものもあるが厳しい年であつた。

収益の面では、増産体制であつた物が、極端な減産体制を敷かざるを得ず、経営の舵取りが難しくなつてきている。

こうした状況の下、業界では、原材料高騰部分の価格交渉、名古屋営業所の設立、金型設備の充実、新規部品の取り込み及び新技術の開発、生産技術者の高度教育訓練を行った。

9. 畳製造業

畳製造業を見ると、売上は前年対比約 12%減となった。特に 9 月以降の景気低迷により受注、販売とも激減となった。

収益面では、年々減少している。雇用の面では組合職員の体制は変わらずだが、給料面は減額となった。

こうした状況の下、秋・春の年 2 回の展示即売会の実施、新聞広告等業界の PR を行った。また、生協しまね及び玉造厚生年金保養ホーム畳工事、研修事業として高等職業訓練校視察を行った。

10. 卸売業

(1) 県東部は、年度前半には回復の兆しが期待される動きはあったが、後半に至ってまでも失速するという、ここ数年来共通のパターンに陥っている。

価格の面、収益の面では、依然として低迷が続いており、一向に回復の兆しが見えない情勢から、これを常態と捉えて対処する必要に迫られている。

雇用の面では、従業員数の推移は、平成 14 年をピークに減少傾向が続いたが、これも昨年辺りで漸く底をついた感があり、正規従業員から非正規従業員への移行も一段落して、いよいよ臨界点に達したとも言えよう。

このような状況の下、従業員のレベルアップを目的とする「各種セミナー」「視察研修旅行」などを例年通り実施し、また福利事業として「親睦行事」「各種レクリエーション大会」などを開催して志気の高揚を図った。

(2) 県西部では、売上の面では大手スーパー・CVS の参入により、地元小売店の倒産・廃業、消費人口の減少、生活不安からくる個人消費の冷え込み、官庁関係等の中央一括仕入れ等の要因により減少となっている。

価格の面では、価格上げは、一時期に比べ落ち着き感があるものの、上げ留まり、商品価格は内容量やパッケージなどを変更してスリム化し、実質値上げとなっている。小売店は、大手スーパーとの価格競争に勝てず、厳しい経営状態にある。

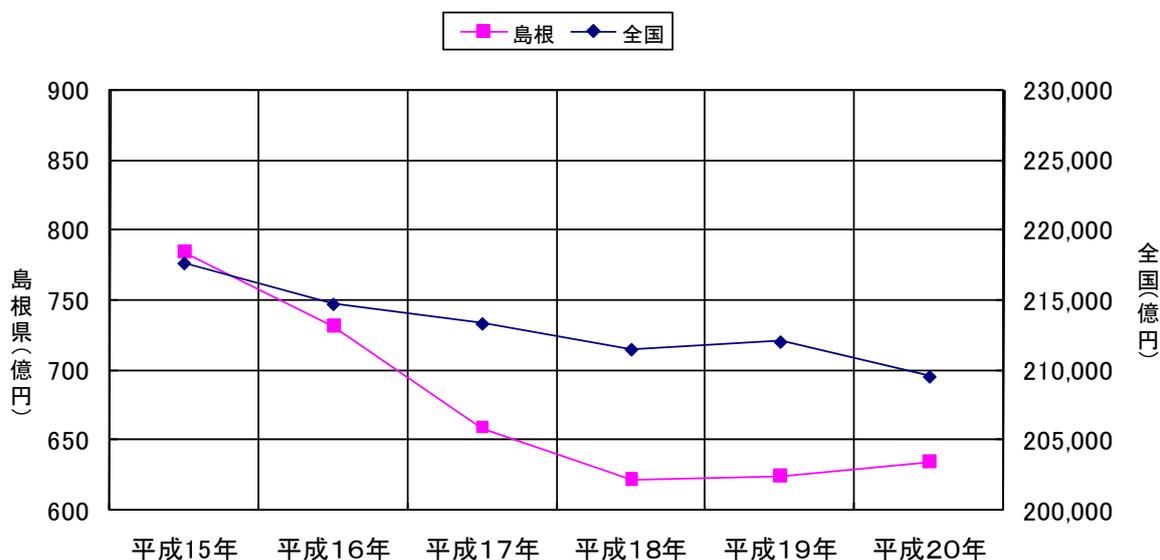
収益の面では、売上が減少し、コスト削減に努力するも、収益の低下は避けられない。輸送コスト高は落ち着いたものの、通年で見ると収益を圧迫している。

雇用の面では、ここ 2~3 年は、定年延長や再雇用制度を導入してコストを削減し、最低人員を確保しており、新規採用は全くない。

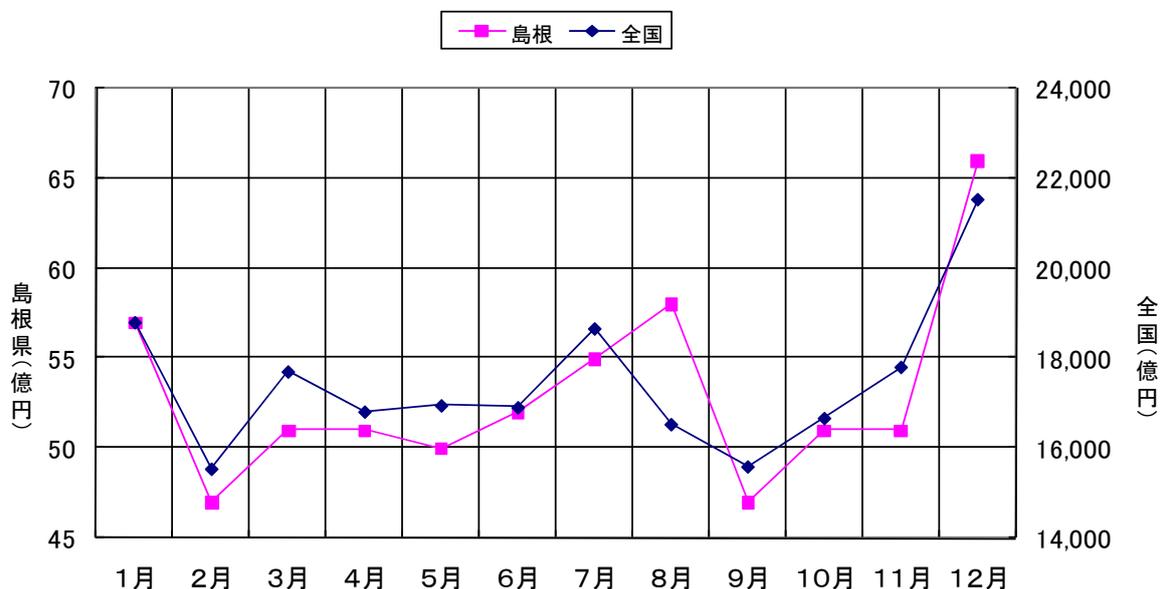
このような状況の下、業界では、季節資金や緊急資金の転貸事業、在職者能力開発セミナー（パソコン講習会）の継続実施、親睦のためのゴルフコンペを年 2 回開催、「資金繰り円滑化支援緊急資金」の斡旋を行った。

1 1. 小売業

大型小売店販売額(百貨店+スーパー)



平成20年大型小売店販売額(百貨店+スーパー)



(1) 共同店舗は、売上の面では、食品関連は前年対比で 102.8%、衣料品関連 96.0%、その他 95.2%、飲食 96.6%、サービス部門 105.8%で推移した。非食品関連部門は前年割れが続いている。客単価が 100 円程度アップした。

価格面では、特に食品関連全般に亘り仕入価格が短期間に全体で 10%程度は上昇していると思われる。

収益・雇用面は、共に昨年度と横ばいで推移している。

このような状況の下、業界では共同販売促進事業として、特に顧客管理システムを活用したカード会員向けの企画を強化し、固定客の増大を図った。委員会を設置し共同店舗としての将来ビジョンのマスタープランを策定、農商連携事業の取組を行った。

(2) 石油製品は、売上面では、原油価格の高騰に伴う販売価格の上昇はあったものの消費者の買い控え、景気の後退により販売数量が減少したため、売上高は前年並みかやや減少となった。

価格面では、原油価格市場の乱高下や新仕切り体系の導入に伴う先取り値下げ競争の影響を受け、ガソリンで県平均最高 186 円/ℓ (8 月)、最低 123 円 (12 月) と大きく変動した。

収益面では、需要減少や原油価格の高騰、急落を背景に仕切価格上昇期には販売価格への転嫁控え、下降期には先取り値下げといった価格競争激化。加えて暫定税率の期限切れと復活による税金分の販売業者負担もあり、今や適正利潤の確保ができていない状態である。

雇用面では、若年従業員及び油外販売強化に対応できる従業員の確保難となった。

このような状況の下、業界では、道路特定財源問題に関する総決起大会 (11/19 : 東京)、税制改正に関する要望活動 (①ガソリン税等の税率引き下げ②ガソリン税と消費税の Tax on Tax の廃止③ガソリン税相当額の貸倒れ還付制度の創設) を行った。

(3) 市街地の商店街を見ると、売上高は大変厳しい一年であった。特にサブプライムローン以後の消費者心理が極端に節約へと向かっている。

価格面では、高額品が売れず、低額品に集中していた。客単価も低下、高機能で低価格の商品が売れている。

収益面では、仕入れを控えて、手持ちの在庫を売って利益を出さざるをえない。値引率も増加して、粗利益は減少となった。

雇用面では、すでに最低人数での運営が行われており、新規に雇用する余裕はない。

このような状況の下、業界では、共同販促 (チラシ、3 倍ポイントセール)、各種イベントを開催 (ワインパーティー、クリスマスケーキプレゼント、フラワーアレンジメント教室等) した。

(4) 郊外のロードサイド型商店街を見ると、売上面では去年にも増して減少している。

価格面では、安い販売でないと集客が見込めず、利益は年々減少傾向にある。

雇用面では、募集すればすぐに人が集まる。不況の影響もあるからだろうか。

このような状況の下、業界では、毎年恒例の 8 月に実施する、日本テレビ 24 時間 TV と連動してナイトフェスティバルを行った。商店街 20 周年を記念して「2」だらけセールを実施、スタンプラリー、プレミアム商品券 2220 万円分を発売した。

12. サービス業

(1) 旅館業界をみると、売上面では、年始を含めた雪の影響で予約取消等により集客（売上）が減少していたが、暖かくなるにつれ出雲大社の大遷宮や観光効果が継続中の世界遺産石見銀山等により県東中部の集客は比較的順調であったといえる。ただ年末になるにつれ、一部地域で集客減少傾向が見られる。西部はアクアスが孤軍奮闘したものの、観光地の津和野をはじめ集客が減少し厳しいものとなった。

価格面では、宿泊客の低価格志向は依然として根強く、横這い状態にある。

収益面では、経費（食材含む）の負担増により収益は圧迫されている。

操業面では、厳しい状況は変わらない。

雇用面では、退職者の補充程度の新規採用を行っており、一部パートで対応している。

このような状況の下、業界では、県外観光客の誘致策として関西圏において、昨年に引き続きキャラバンを実施した。またインターネットの有効活用にも取り組んだ。

(2) 自動車整備業界では、売上面では減少傾向で推移した。車両販売も低調で保有台数も減少しており、特に世界的な金融危機となった後が顕著ではないかと判断される。

価格面では、低下傾向で推移した。景気回復感が無いことや、業務量に対する仕事の獲得競争並びに整備料金に厳しい目を向ける自動車使用者の存在等が考えられる。

収益面では、売上面、価格面により悪化傾向で推移した。やはり金融危機後が厳しいと思われる、企業間格差が生じている。

雇用面では全体的に厳しい状況で推移した。業務量（売上）減少に伴い雇用する側も余裕がある企業は少ないのが現状である。

このような状況の下、業界ではマイカー点検教室、点検整備促進キャンペーン、街頭検査への協力等実施（ユーザー啓発活動）、フロントセミナーの開催（苦情処理等の窓口対応及び登録の基礎知識）、「こども 110 番のくるまやさん」事業の継続実施。環境整備対策として、優良事業場の表彰、広告実施を行った。

(3) 情報サービス業界を見ると、売上面では、県内のエンドユーザーからの発注が激減した。エンドユーザーからの直接受注の減少分を大手ソフトハウス等からの下請、孫請け・ひ孫請けなどでカバーすることになるが、単価面でも厳しい条件となり、売上高も減少した。

価格面では、営業力とも関係するのだろうが、売上面のように下請・孫請けでは単価も安くなり、特に零細ソフトハウスにとっては厳しい状況である。

収益面では、単価も含め、条件が厳しくなっているので大きく影響が出ている。都会地では、島根よりは少し景気がいいような話は聞けが、島根から出向いていくとなると、旅費や宿泊費などの経費が発生し、収益にも影響するため、ある程度条件が良くなければ利益的に厳しいところがある。

雇用面では、新規雇用については消極的にならざるを得ない。

このような状況の下、各種講習会を行った。

(4) ビルメンテナンス業界を見ると、平成 20 年当初の契約金額は、概ねここ 2～3 年横ばいで推移している。しかし、一般競争入札の本格化や指定管理者制度の導入以前と比較した場合、50～60%程度の契約高と大幅な減少となっている。

価格面では、20 年後半は、原油の高騰による原材料等が大幅な値上げしたことや、世界的金融危機などによる経済不況などから、価格面での影響は計り知れないものがあり、業務管理費等は相当厳しいものとなっている。

収益の面では、売上自体（契約実績）はほぼ前年並みで推移しているが、原材料の高騰などで価格の乱高下の影響から、収益面では相当厳しいものとなっている。

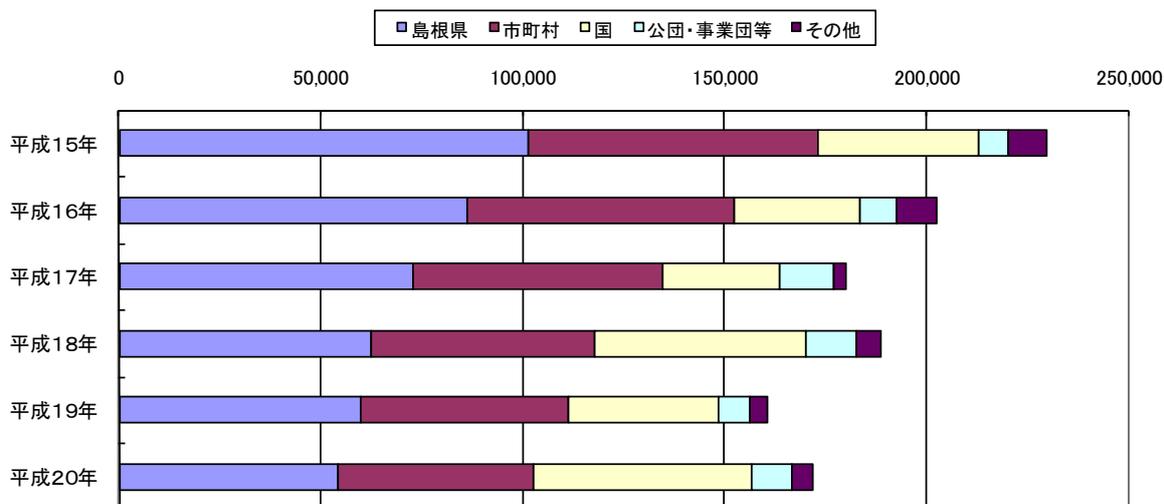
雇用の面では、昨年米国に端を発した金融危機は、当座は当業界に直接には影響（間接的な役務の提供が中心）は無かったものの、その後実態経済をも脅かすにつれ、顧客でもあるビル業界を中心とした不動産関係の経済の悪化とともに、当業界の経営状況も厳しくなり、それに伴い雇用形態は確実に悪化の方向に様変わりしつつあると考えられる。

このような状況の下、業界では、今後、競争が一層激化することが考えられることなどから、今まで以上に人材の育成・確保が重要となるため、継続的に県中央会や全国ビルメンテナンス協同組合が主催する研修会の参加や、島根ビルメンテナンス協会と共同研修を行うなど職員の質的向上や組織の強化を図っているところである。

その他にも各種研修会、ビルクリーニング技能競技大会の開催、清掃奉仕作業（県内 3 箇所）、ビル管理教育センターが行う教育研修派遣、社団法人島根ビルメンテナンス協会青年部会の設置等を行った。

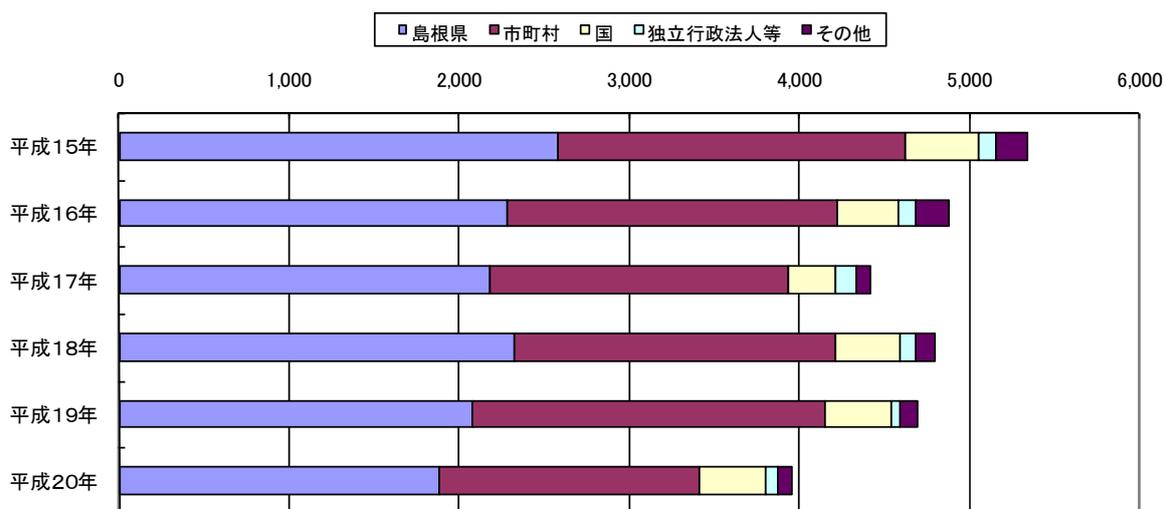
13. 建設業

発注者別公共工事請負金額推移



(単位：百万円)

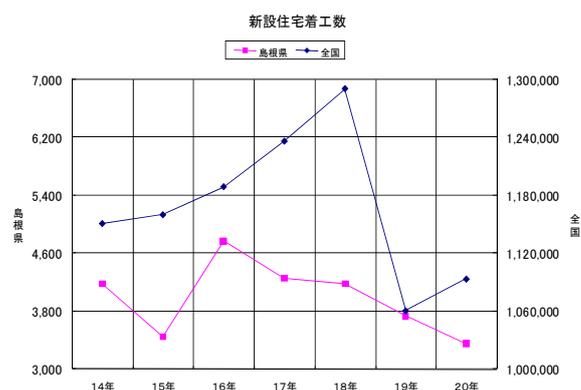
発注者別公共工事請負件数推移



(1) 総合工事業の業界では、公共工事（H20.4～12）の請負金額は、前年度比 3.1%減の 1,199 億円となった。主な変動動向としては、発注者別では県工事が前年度比 8.8%減の 414 億円、市町村工事が 4.5%減の 406 億円となった。

また、地区別では木次地区で 11.6%増の 125 億円となったが、仁多地区で 37.3%減の 30 億円、大田地区で 27.3%減の 40 億円、工種別では建築 29.3%増、土木 8.2%減、電気 13%減、資本金別では 3 億円未満の中小建設業の受注が 7.5%減、3 億円以上の大手建設業は 18.7%増となった。

価格面では、資材価格をみると、上半期はアメ



リカにおける石油不足や中国における石油及び原材料の需要増大等が要因で、石油、鋼材、アスファルトをはじめ主要な建設資材価格が大幅に高騰した。下半期は世界の経済危機による景気後退のため価格は沈静化した。

労務価格を見ると H20.4 の一般世話役の設計労務単価は 16,600 円で前年度比 3.5%減、ピーク時の 10 年前より約 40%減、普通作業員は 11,800 円で前年度とほぼ同額だが、ピーク時より 30%減となっている。

収益面では、県内の公共事業受注建設業（約 1,000 社）の経営状況は、完成工事高営業利益率の平均値が H16 よりマイナスとなっており、当期営業損失を計上する建設業は 3 社に 1 社、倒産に極めて近いとされる債務超過企業は 7 社に 1 社、年商を上回る借入金がある企業は 13 社に 1 社と言われており、建設業の財務内容は非常に厳しい状況が続いている。

雇用面では、平成 20 年県内企業の倒産は 70 件で、そのうち建設業は 29 件 40%と最も多く、また建設業は前年度を 3 件上回った。建設業における人員整理状況は H20.4~10 で 612 人前年度比 40%の大幅増、全産業における割合は 37%であった。建設業従業者数は平成 8 年 46,400 人から平成 18 年 34,400 人で約 25%の減少となり、引き続き減少している。

このような状況の下、業界では、中央団体や中国 5 県の関係団体と共に国土交通省や政府自民党に対し意見・要望を行ったほか、県議会、県土木部との意見交換、要望を行った。主な事項は、公共事業予算の確保、地方の基幹産業である中小建設業の受注機会の確保、ダンピング対策などである。

(2) 電気工事業の業界では、官庁工事は年毎に減少している。夏までは民間工事も一般個人の需要も多かったが、秋以降マインドの縮小があり、工事量が減った。この 1 年は経済の変動が激しく、その上、不動産関連への締め付けで倒産が多発、マンションも造成工事も減少した。団塊の世代以上の年代は、豊かさ・便利さ・余裕を求められているので改装工事等が多い。

価格面では、官庁工事は入札価格が厳しい上、数字のみで落札するので受注価格が厳しい。

民間工事は春・夏・秋以降と材料価格が乱高下し、価格が安定しなかったが、官庁に較べれば受注価格は良好であった。

収益面では、受注時期にもよるが、見積から受注までの期間が長い工事は収益が低かった。

オイル価格の乱高下が代表するように原材料・運送費・諸経費とも単価が定まらず、工事発注時にしわ寄せがきた。又、受注後も工事延期、中止物件が出て人件費に代表するように無駄が多かった。夏までは良好、秋より大幅低下となった。

操業面では、夏までは順調に工程が進んだが、秋以降工程が延びたり、中止となったりで乱れ、その上アメリカ発世界不況で受注減となり、工程が縮小した。傾向としては、融資の遅れ、建築確認申請の遅れ等による着工のズレや延期という事態が発生した。

雇用面では、単年度で見れば人余り。但し、団塊の世代に較べ生産労働人口は激減しているので、求人は必要であった。設備工事業は技術・知識・資格が身につくまでの年数が長いので、雇用調整などということとはできない。

このような状況の下、業界では、異業種へ投資する企業もあるが、あまり成功例は聞か

い。建設業全般の業者、就労人口が多いため、減らそうという政策なので対応も難しい。ただし民間受注に眼をやれば、5 年毎に扱う機器や生活スタイルが変わっているのです。築後 20 年、30 年の企業・工場・個人住宅共、改造改修が必要な所は多く、営業力があれば需要は多い。

1 4. 運輸業

道路貨物運送業の業界では、売上高では、原油価格の高騰や金融危機を背景とした世界的な景気後退により国内貨物輸送量の急激な減少が運送業界を直撃し、かつてない厳しい経営を強いられた。投機資金が原油市場に大量に流入し実体経済と乖離したマネー経済により燃料価格は暴騰し、加えて 3 月末の軽油・ガソリンの暫定税率期限切れによる混乱や大手石油元売会社を中心とした軽油の海外輸出により国内の需給バランスが大きく崩れ、インタンク販売の数量制限（売り渋り）の強要を受け、安定供給という面で大きく支障が生じた。

春以降、急騰した燃料価格も 8 月にそのピークを迎え、その後、世界的な金融混乱に伴う景気の急速な冷え込みにより原油価格は急落し、同時に軽油の輸出も特需の終息と共に減少し、国内在庫が増加する一方で製品市場の大幅下落が続いた。いずれにしても原油価格高騰の影響を最も受けた業種のひとつがトラック業界であり、安定供給と値上げ幅の圧縮に向けた価格交渉を必死に行ってきたが「燃料」に翻弄された一年であった。

このような中、トラック関係では公共投資の低迷から建設資材関連貨物の輸送は低調に推移し、生産・消費関連貨物についても秋以降特に景気低迷による荷主企業の業績不振から、大幅な減産を含む生産調整や設備投資の先送り等の煽りを受け、行き荷・帰り荷ともに輸送量が激減し、長距離輸送を控える、減車を行うなどして対応を図るも、売上が伸びないことに加え、金融機関からは担保の見直し、金利引き上げや貸し渋りなどの融資態度も強まり組合員事業者の資金繰りは更に厳しさを増した。

一方、一般貨物輸送に比べ地域差はあるものの、ダンプ関係は高速道路、原発関係等の需要により好調な動きを示し車両不足の状態となっているが、いずれも期限付きであることから増車は行わず、自社の保有車両または傭車を出来るだけ効率的に配車することで対応している。

価格面では、軽油の値上がりが社会的に認知されてきたことや、これまでの運賃交渉による成果、または行政が適正運賃収受確立に係わる方策を打ち出したことなどもあり、荷主側では運送事業者が置かれている状況について理解を示し、僅かながらでも運賃の値上げ（業種、交渉力にもよるが 3～10%）が実現できた。しかしながら、値上げに応じてくれたところは景気の良い一部の業種や工期が限られているものが多い。また、運送事業者同様に荷主側も原材料費の高騰による影響を大きく受けていることから、交渉の成果においては荷主から一定の理解を得ることが出来ても、これまでに蓄積したコスト負担の運賃転嫁に叶うだけの回答を得ることは非常に困難であった。

また、中小運送会社がほとんどを占める当地では、燃料サーチャージの交渉は進展していないのが現状である。荷主、元請、下請といくつも重なる複雑な多層構造が障害となっていることや、運賃交渉の際、荷主との力関係で劣るためコストダウンや契約解除を申し渡され

る不安がつきまとうこと、また、荷主側も燃料サーチャージによる負担が増すリスクからその受け入れを拒む場合が多いようだ。

一方、8月中旬以降の急激な原油価格落ち込みと景気後退により、これまでの運賃値上げ交渉に悪影響が出てこないか、逆に運賃の値下げ要請をされはしないかと懸念するところである。

収益面では、高止まりを続けていた燃料価格は5月以降更に急激に値を上げ、史上最高値を更新しながら8月をピークに以降急落に転じた。年末時の燃料価格は昨年5月の水準まで値を下げたものの、長期間に亘る燃料費の高騰・高止まりは収益悪化に大きく影響を及ぼし、自助努力の限界を超えた輸送コスト負担を抱え、事業経営は極めて深刻な状況を迎えることとなった。運賃に占める燃料費の割合が益々増大していく中で、燃料費上昇分の運賃転嫁が思うように進まなかったことや規制緩和による競争の激化等が経営を圧迫し続けた。

また、更に大きな問題となったのが、秋以降、急激な国内景気の減速を受け、輸送量が大幅に減少したことであった。これまでは燃料費が高止まりを続けた中でも荷物需要がある分、かろうじて凌いできたものが、売上そのものが激減することで営業収益は大幅に落ち込み、加えて現金収入が減ることで融資態度も強まる中、組合員事業所の資金繰りは更に厳しさを増すこととなった。

このような運送需要が急激に落ち込む中においては、形振り構わない生き残りを賭けた新たな過当競争が生まれるのではないかと懸念するところである。

更には当地に大きく影響を与える来年度から始まる大阪府の環境規制条例の対策も控えるなど、山積みする問題は限りない。

操業度の面では、県下の荷動き及び稼働率についても4月頃より急激に悪くなった。全国的な景気の後退が大きく影響し、全品目に亘って輸送量の落ち込みが続いた。このような状況を受け、県下の運送事業者では減車したところが多くなってきており、帰り荷が付かない運行はしない、行き荷のみで運行した場合はその帰り荷のみを求めて他県を渡り歩くというような現象も見受けられ、輸送コストが増す長距離輸送を控え、中・近距離輸送へのシフト化が更に進展する構造的変化が生じている。

雇用面では、かつてない厳しい経営を強いられている中で、雇用者の給与・労働条件は一層厳しくなっており、労働力の確保が問題となっている。特に長距離ドライバーは新規若年労働者の確保が難しく、高齢化が進む一方である。同業者による競争激化の中での輸送単価の低迷と運送原価に直結する燃料費高騰分の運賃転嫁が進まなかったこと、また、急激な運送需要の減退等のしわ寄せが乗務員の給与・労働条件に影響している。更に秋以降は急激な荷物減退に伴い休車・減車するところが増え、新規募集するどころではなく、乗務員の生活の先行きが危惧される状況となってきた。

こうした状況を受け、業界では、事態打開に向け、行政、関係団体と連携し、都度様々な要望活動を行ってきた。

その成果として、国は3月に「軽油価格高騰に対処するためのトラック運送業に対する緊急措置」を打ち出し、燃料サーチャージ制の導入（政府による緊急ガイドラインの作成・周知）、独占禁止法・下請法の取締の強化による運賃転嫁策、荷主勧告制度の適用範囲拡大、健

全な競争環境の整備（社会保険等への未加入事業者への行政処分、新規参入申請者への法令試験導入）が順次実施された。

トラック運送業に関する諸制度が改正される中でも燃料価格は止まることなく値上がり続け、ついに全日本トラック協会及び各都道府県トラック協会では、8月26日に燃料高騰に対する全国一斉行動を実施し、当県でも燃料サーチャージ制度による適正運賃の実現、高速道路料金の値下げ、燃料税の緊急減税等を訴え、経営危機の突破に向けた街頭デモ、決起集会を行い、トラック事業経営がかつてない窮状にあることを広く社会にアピールし注目を集めた。こうした動きがマスコミを含め幅広く浸透した成果として、秋以降に業界として長年要望し続けてきた高速道路料金の引き下げ、阪神・首都高速道路距離制料金導入の見送り、低公害車の補助対象車種の拡充、中小トラック事業者構造改善実証実験事業（省エネ対策に対する国からの直接助成）、荷主等とのパートナーシップによる構造改善実証実験事業などが実施された。また、12月には軽油価格の適正化に関する要望（ガソリンと軽油の価格差縮小の是正、新仕切方法における公平性の確保）を実施した。