

第 29 回調査 <2000 年 1 2 月調査>

第 29 回定点景況調査がまとまりました。これによると 10～12 月期は、売上、利益、受注とも 4～6 月期以降引き続き改善が進みました。ただし、利益状況は、昨年 10 月から 1 2 月期に比べてマイナスを示しています。また、業況改善もここまでで、1～3 月期の D I 値は、一転して二桁のマイナスを示し、業況は、再び厳しくなることが予測されています。(表 1)

特に売上、受注に対して利益の確保が困難になっています。(調査対象 312、有効回答 114、回収率 36.5%、回答企業平均従業員数 29.4 人、回答企業平均資本金額 2,423 万円、調査期日 2000 年 1 2 月 25 日)

環境悪化の予測強まる

特別項目をみても厳しさを増す傾向は明らかです。表 2 の A～D の回答は、「最悪不況が続く」とするものが 7 割を占めており、景気回復の兆しは後退し、銀行の対応が悪くなっているという現象を示しています。

採算と資金繰りともジワリ悪化

このような環境の悪化傾向を反映して、比較的好調だった採算は、1～3 月期以降、ジワリと悪化する流れとなっています。資金繰りについても同様で今年上期は、苦しくなるとする比率が高くなっています。(表 3、A～D)

売上、利益増の要因

それぞれの増加上位要因は、毎回の調査ごとにほとんど変わっていませんが、次に見られるようにウェイトの変化がその時期に応じて微妙に変わります。自社経営を見直す参考になるでしょう。

今回は、売上増加のため「重点取引先の増加」がもっとも高い上昇率を示しました。また、利益増については「営業力の強化・拡大」「社員能力のレベルアップ」という人的要素のウェイトアップが特徴的で売上・利益の増加要因に対してそれらの減少要因は、「売上単価の低下」「ダンピング、価格競争の激化」が最大のものとなっています。そして、これらを引き起こす元凶としての「消費不況」は常に減少要因の上位を占めています。(表 A)

何といっても営業力の強化 ―これからの経営の力点―

多事多難な経営を維持発展させるための力点は「営業力の拡大」です。以下、力点のうち上位を占める五項目を選び出すと次のとおりです。(表 B)

特に、今後の力点としてウェイトが高まっている項目に「資金確保、銀行取引の強化」があげられるのは、このところ厳しさを増しつつある金融事情に対応するものとして適切であり注目されます。

中同協でも、こうした情勢に対応するため「金融アセスメント法」（仮称）制定運動に向けての取り組みを強め署名運動の展開を推進しようとしています。

各業態とも 1～3月期見通し悲観的

10～12月期は「流通商業」以外は好調なD I値をしめしましたが、1～3月期の見通しは好調だった製造業を含めて売上、利益、受注とも悲観的です。また、規模別に見ると、売上予測は、9人以下も含め全般に昨年よりマシの状況ですが、利益見通しは、厳しいものになっています。小規模企業は、状況変化の影響を受けやすいので、予測D I値のとおり

■表1: 景況調査総括表

	10月～12月結果		1月～3月予測		2001年上期予想	
	前期比	前年比	前期比	前年比	2001年 下期比	2000年 上期比
売上	+28.0	+17.5	▲17.5	+18.4	▲1.9	▲15.8
利益	+12.3	▲0.9	▲29.8	+2.6	▲7.8	+9.6
受注	+25.5	+13.2	▲22.0	+9.7	▲7.0	+15.8

■表2: 環境変化の予想と政策(特別項目) 単位:%()内は前回調査

[A] 今後の景気見通し

最悪景況続く	18.4%(18.0)
今年中不安定	70.2%(63.3)
今年中には回復傾向	8.8%(18.0)

[B] 景気回復の兆しは

一部に出ている	31.0%(44.5)
かなり出ている	5.3%(2.3)
ほとんど出ていない	57.9%(50.0)

[C] 業界の見通し

好転	8.8%(11.7)
底入れ	31.6%(39.8)
悪化	52.6%(43.8)

[D] 銀行の対応の変化

好転	9.0%(8.0)
悪化	20.2%(14.1)
変化なし	63.2%(74.2)

■表3: 今回調査(前回調査)

[A] 10~12月の採算状況

黒字	50.0%(40.6)
トントン	21.9%(29.7)
赤字	24.6%(27.3)

[B] 1~3月採算予測

黒字	35.1%(45.3)
トントン	35.1%(45.3)
赤字	25.4%(7.0)

[C] 資金繰りの状況

楽	13.2%(15.6)
普通	57.0%(50.8)
苦しい	27.2%(32.0)

[D] 上期資金繰り予測

楽	10.5%(11.7)
普通	55.3%(57.8)
苦しい	31.6%(28.9)

(表A)

売上増	
①重点取引先の増加	+6.4ポイント
②コストダウン・生産性のアップ	+5.3
③出店・規模拡大	+2.3
④高付加価値化	+1.4
⑤従業員との話し合い強化	+1.2

利益増	
①営業力強化・拡大	+2.9ポイント
②社員能力レベルアップ	-2.4
③高付加価値化	-2.2
④人員カット	-1.9
⑤技術力の強化	-1.6

売上増の要因 上位5項目	
①営業力の強化・拡大	27.2%
②新規販路・新分野の開拓	21.9%
③重点と取引先の増加	15.8%
④社員能力のレベルアップ	10.5%
⑤新製品・サービスの開発	8.8%

利益増の要因 上位5項目	
①営業力強化・拡大	19.3%
②社員能力レベルアップ	14.9%
③新規販路・新分野の開拓	12.3%
④経費削減の強化	11.4%
⑤コストダウン・生産性のアップ	10.5%

(表B)

これからの経営上のカギ	
①営業力の拡大	40.4%
②新規販路・新分野の開拓	28.4%
③重点と取引先を増やす	26.3%
④社員能力のレベルアップ	24.6%
⑤新製品・サービスの開発	20.2%

前回調査と比べウエイトアップ	
①営業力強化	+6.0ポイント
②社員能力レベルアップ	+3.5
③経費削減	+2.5
④資金確保・銀行取引の強化	+2.4
⑤重要取引先を増やす	+1.3

■表4: 規模別景況DI値(前年同期比)

(人数)	売上		利益		受注	
	10~12月結果	1~3月予測	10~12月結果	1~3月予測	10~12月結果	1~3月予測
1~9人	+28.5	+25.7	+5.7	+2.9	+20.0	+14.2
10~19人	+15.3	+19.2	+7.7	+3.3	+11.6	+11.5
20~49人	+6.1	+6.1	▲18.2	0	+3.0	±0
50~99人	+46.1	+30.7	+23.1	+7.7	+30.8	+15.4
100人~	▲8.5	+14.3	▲28.5	±0	±0	+14.3