

第3 2回調査 <2001年9月調査>

● 本格的不況の兆し

九月一日のニューヨークとワシントンへのテロ攻撃(同時多発テロ)は、低迷しかけていたアメリカ経済に大きな影響を与えている。すでに失業率は上昇し、消費も低迷を見せ、クリスマス商戦がどのように展開するのかに焦点が集まっている。一月初めにしばらくアメリカに滞在したが、景気動向は楽観できない状況にあった。

第三二回景況調査(七~九月期)は、今年に入ってから国内経済の低迷、マイカルの影響に加えて、アメリカの同時多発テロといった悪条件が重なったことから、前回以上に厳しい状況を示している。同じ時期の中同協の景況調査が「中小企業景気再び本格的な不況へ」と非常に厳しい見方をしているが(『同友会景況調査報告(DOR)第54号』)、大阪同友会の調査でも同じような結果を示している。いたずらに不況を吹聴するつもりはないが、しばらくは景気好転の芽が見えない以上、景気の厳しさをリアルに見つめ、対策をとっていくことが不可欠になっている。(調査対象580、有効回答数250、回答企業平均従業員数30・1人、回答企業平均資本金額3565万円)

● 悪化する景気見通し

特別項目の今後の景気見通しでは、「最悪不況続く」が前回の40%を10%上回り、50・8%となっている。半数以上の企業が「最悪不況続く」と見ていることは深刻に受け止める必要がある。業界の見通しも「悪化」が75・2%、景気回復のきざしは「ほとんど出ていない」が86・0%といずれも前回と変化がなく、景気の見通しはきびしいままである。そのなかで、銀行の対応が「悪化」と回答した企業が20・4%と前回を上回っているのが気になる。また、マイカルの影響を受けている企業が直接で2%、間接で20・4%あり、直接的な被害はまだ少ないが、企業の体力が弱まっている中で、今後間接的な影響がどの程度広がっていくのかが心配である。(表1)

● 売上・利益・受注D Iの動向

売上D Iは、七~九月期実績値で前回はさらに下回り前期比で▲18、前年比で▲18・4になっている。一〇~一二月期予測では、今期が悪かったことから対前期比では好転しているが、前年比では▲26・8と一層悪化している。利益D Iは、さらに悪化が見られ、実績が前期比で▲22、前年比で▲23・6、一〇~一二月期予測では対前年比で▲27・2となっている。受注D Iも、同様だが、七~九月期が悪かったこともあり、一〇~一二月期予測は多少よくなっている。(表2)

このように、今年になってどのD I値も悪化を続けているが、こうした状況が持続していること、さらに好転の兆しが見えないことは、企業がなかなか積極的な対応策をと

ることができないことにつながっており、設備投資等へのマインドは弱くなっている。前回と比べ、「将来的に計画」は若干増えているが（20→22・4%）、「近々実施」（12→11・2%）、「検討中」（18・3→15・6%）が減少している。また、「資金的に困難」が10・9%から16・4%に増加しているのも気になるところである。（表5）

●売上・利益を増加させている企業

厳しい状況でも売上・利益を増加させている企業がある。こうした企業の要因の特徴は、項目として前回と大きな違いはなく、「営業力強化・拡大」（売上増加企業の65・7%、利益増加企業の46・4%）。「新規販路・新分野の開拓」（同58・6%、53・6%）が大きい。また、利益増加では、「社員能力レベルアップ」（39・3%）、「経費削減の強化」（35・7%）、「コストダウン・生産性アップ」「社内体制再編」（ともに33・9%）、「新商品・サービスの開拓」（32・1%）などがとられている。前回と比べて多いのは、「重点取引先の増加」（売上10・9→28・6%、利益15・4→28・6%）である。

こうした対応は、細かく見ると短期的な対応と中長期的な戦略的な対応に分かれる。記述の欄を見ると、厳しい状況の中で精一杯の努力をしている様子がうかがわれるが、全体としては短期的な対応が多く、何とか支出を抑えて、利益の向上をはかろうとしているケースが多い。こうした対応でどの程度まで対応し切れるのか、不安がぬぐい切れない。（表4）

●売上・利益を減少させている企業

売上・利益減少要因では「消費不況」（79・3%、71・3%）「売上単価の低下」（73・3%、84・3%）、「ダンピング・価格競争激化」（46・6%、48・7%）が前回同様上位を占めている。中同協の調査では経営上の問題点として「同業者相互の価格競争の激化」が最も高い数字（61・6%）を示しており、不況が続く中で同業者が潰し合いを行っているという最悪の状況が問題視されている。不況の持続→競争激化→採算無視の受注→単価の下落→経営悪化といった悪循環を断ち切るためには、何が必要なのか、真剣に検討しなければならない状態になっているといえよう。また、ここで気になるのが「倒産・不渡りの影響」が売上で8%から19・8%に増加している点である。倒産の連鎖を防ぐ手立てを各企業で重視する必要がある。（表4）

●不況でも強い企業づくり

二一世紀を迎えて以降、景気は低迷し、中小企業にとって厳しい状況が続いている。何度も繰り返すが、この不況は現在のところ容易に脱却できる要素がみられない。今、求められているのは「不況でも強い企業づくり」である。そのためには短期的な収益構

造の転換が必要なことはいうまでもないが、それだけでなく中期的な展望も求められているように思われる。この両者をどのように統一させていくのかは、非常に難しい作業だが、厳しい状況であるからこそ検討していかなければならない課題でもある。

■表1: 景況調査総括表(DI=増加-減少%)

	7月～9月結果		10月～12月予測		2001年下期 (7月～12月)予想	
	前期比	前年比	前期比	前年比	2001年 上期比	2000年 下期比
売上	▲18.0	▲18.4	▲4.0	▲26.8	▲11.2	▲17.6
利益	▲22.0	▲23.6	▲9.6	▲27.2	▲16.4	▲21.6
受注	▲15.6	▲18.0	▲3.6	▲21.6	▲14.4	▲14.8

(調査対象 580、有効回答数 250、回答企業平均従業員数 30・1人、
回答企業平均資本金額 3565万円、調査期日 2001年9月)

■表2: 環境変化の予想と政策(特別項目) 単位:%()内は前回調査

[1] 今後の景気見通し	
最悪景況続く	50.8%(40.0)
今年中不安定	43.6%(55.4)
今年中には回復傾向	3.2%(2.3)

[2] 業界の見通し	
好転	3.2%(2.3)
底入れ	16.8%(20.6)
悪化	75.2%(73.1)

[3] 景気回復の兆しは	
一部に出ている	9.2%(10.9)
かなり出ている	0.8%(0.6)
ほとんど出ていない	86.0%(86.3)

[4] 銀行の対応の変化	
好転	7.6%(8.6)
悪化	20.4%(16.6)
変化なし	66.8%(71.4)

■表3: 採算状況・資金繰りの状況 **今回調査**(前回調査)

[A] 7～9月の採算状況	
黒字	30.4%(37.1)
トントン	32.0%(31.4)
赤字	35.6%(28.0)

[B] 10～12月採算予測	
黒字	36.0%(30.3)
トントン	35.2%(41.1)
赤字	25.2%(25.1)

[C] 資金繰りの状況	
楽	13.6%(14.3)
普通	52.8%(60.6)
苦しい	32.8%(24.6)

[D] 下期資金繰り予測	
楽	10.4%(12.6)
普通	47.6%(56.6)
苦しい	40.4%(28.6)

【売上、利益増の要因】

■表4: 売上・利益の増加・減少要因

売上増加要因		
①営業力強化・拡大	65.7	61.8
②新規販路・新分野の開拓	58.6	49.1
③新商品・サービスの開拓	32.9	30.9
④社員能力レベルアップ	28.6	18.2
⑤重点取引先の増加	28.6	10.9

利益増加要因		
①新規販路・新分野の開拓	53.6	38.5
②営業力強化・拡大	46.4	50.0
③社員能力レベルアップ	39.3	23.1
④経営削減の強化	35.7	28.8
⑤コストダウン生産性アップ	33.9	32.7
⑥社内体制再編	33.9	21.2

売上減少要因		
①消費不況	79.3	69.3
②売上げ単価の低下	73.3	68.0
③ダンピング・価格競争激化	46.6	36.0
④不況業種につき	35.3	33.3
⑤設備投資の減少	19.8	21.3
⑥倒産・不渡りの影響	19.8	8.0

利益減少要因		
①売上げ単価の低下	84.3	78.9
②消費不況	71.3	73.2
③ダンピング・価格競争激化	48.7	50.7
④不況業種につき	37.4	36.6
⑤倒産・不渡りの影響	22.6	19.7

(左・今回、右・前回の%)