

第42回調査<2004年3月調査>

● はっきりしてきた業況の改善傾向

大阪府中小企業家同友会の2004年1~3月期の業況判断DI(「好転」から「悪化」の割合を引いたもの)は、前期比22(03年10~12月期7)、前年同期比▲3(同▲13)、次期見通し6(同▲13)といずれも改善しています。改善傾向は、2001年末頃を底に持続して見られてきたもので、2年以上をかけてようやく業況も前年同期比でプラスになろうとしています。

売上高DI(「増加」から「減少」の割合を引いたもの)も、前期比71(同20)、前年同期比1(同1)、次期見通し7(同▲2)となっています。業況判断も売上も次期見通しのDIがプラスとなっている点が特徴的で、景気への期待感が強まっていることがわかります。

採算状況のDI(「好転」から「悪化」の割合を引いたもの)は、前期比が21(同7)、前年同期比が▲5(同▲11)、次期見通し0(同0)となっており、こちらも好転しています。前期と比べて採算が好転した企業の好転理由で最も多いのが、「売上単価・客単価の上昇」(47%)、次いで「売上数量・客数の増加」(33%)、「人件費の低下」(21%)です。販売単価の上昇が採算の好転に結びついているのは望ましいことなのですが、一方で後述するように原材料価格の上昇が見られており、この両者がどのように調整されていくのが注目される点です。

また、業況水準、採算水準、資金繰りの状況のいずれを見てもDIは前回は上回っています。業況は明らかに上向きになっていることがわかります。

●全国では業種別、地域別の違いが-中同協DORより

こうした状況は、全国の同友会企業を対象とした同友会景況調査報告(DOR)でも指摘されています。2004年1~3月期に関する最新のDOR(第65号)では、「回復気運出て、水面浮上間近に」という表現でこの時期の状況をまとめ、中小企業をめぐる環境が変化していることを強調しています。もちろん、後述するように注視していかなければならない問題も多く存在していますが、全体としてはやはり2年以上の改善によってようやく経営環境が「好転」したと見る人が「悪化」と見る人と同数になったということは重視したいと思います。

なお、中同協のDORで指摘されている点で興味深いのは、全体としては好転の方向に向かっているながら、そのなかで業種別、地域別に格差が見られているという点です。業種別では製造業が景気回復をリードし、流通・商業も改善傾向にあるのに対し、サービス業は横ばい、建設業はマイナスを示し、「特に建設業から見れば、景気回復機運は

どこの話かといいたくなる姿である」としています。

一方、地域別では北陸・中部、関東が良く、次いで中国・四国、近畿が業況判断D Iでゼロの近くにいるのに対し、北海道・東北、九州・沖縄は依然として厳しい状況にあります。改善の方向にあるとはいえ、それはすべての産業、すべての地域を網羅しているのではなく、まだ特定の範囲を中心としたものになっています。そして、大阪を中心とした近畿圏は上向きになりつつあるとはいえ、他の大都市圏である関東や、北陸・中部と比べまだ回復基調は弱いといえるでしょう。

●経営上の問題点と力点

景気が上向きになっていることは、経営上の問題点と力点の指摘にも現われています。第一に、問題点の指摘が前回までと比べ著しく少なくなっていること。第二に、「同業者間の価格競争の激化」がもっとも多い点は同じなのですが(前回54%→今回47%)、これまで多かった「民間需要の停滞」(50%→10%)が大きく減少していることです。

経営上の力点では、前回圧倒的に多かった「新規受注の確保」が大きく減少し(72%→13%)、一方「人件費節減」(7%→52%)、「財務体質強化」(19%→34%)、「情報力強化」(16%→27%)などが増加しています。景気の上向きに対して、積極的な姿勢を示すとともに、経営体質については慎重な態度を取っていることがわかります。

こうした点は人手の過不足のD I(「過剰」「やや過剰」から「不足」「やや不足」の割合を引いたもの)が70と前回よりも悪化していることから示されます。この点は、他の地域と大きく異なっています。また、設備についても過不足感のD Iは8であり、全国ではマイナスになっている状況と比べ過剰感が強くなっています。

●記述回答から

景気が上向いたことから、記述回答も積極的なものが見られました。特徴的なものでは「新規開拓として関東営業所を開設。研究開発による技術の向上が今後の成長の必要条件と考え、少しずつだが実施している(初めての大学卒を採用した)」「(金属製品)、「今が最大のチャンスと捉え、地道に前進している。プロとしての最高の能力を常に磨き、最先端技術等の情報収集を怠ることなく、日々の商品への技術改革に生かし、価格決定権者の地位を確立することである」(小売業)といった意見が見られました。

但し、「異常な鋼材値上げによる受注単価への転嫁が最重点。大幅な鋼材値上げが結果として受注単価への反転攻勢への足がかりとなるように思う。インフレの要素が出てきたのでは…」(鉄鋼、非鉄金属)といった声があることにも注目したいと思います。

【1】業況、売上、採算

	2003年10～12月に比べて (前期比)				2003年1～3月に比べて (前年同期比)				2004年4～6月の見通し (2003年1-3月に比べて)			
	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値
業況水準												
実数	15	54	0	-	23	32	25	-	30	25	25	-
%	22	78	0	22	29	40	31	▲3	38	31	31	6
売上高												
%	71	29	0	71	36	30	35	1	39	29	32	7
経常利益												
%	37	47	16	21	31	33	36	▲5	32	36	32	0

●

経常利益	2004年1月～3月(当期)				業況水準	2004年1月～3月(当期)			
	黒字	トントン	赤字	DI値		良い	そこそこ	悪い	DI値
実数	24	1	2	-	実数	66	13	7	-
%	89	4	7	82	%	84	16	0	84

経常利益の好転理由・悪化理由

経常利益の好転理由(前年同期比)		経常利益の悪化理由(前年同期比)	
売上数量・客数の増加	33	売上数量・客数の減少	85
売上単価・客単価の上昇	47	売上単価・客単価の低下	11
人件費の低下	21	人件費の上昇	26
原材料費・商品仕入額低下	0	原材料費・商品仕入額上昇	11
外注費の減少	0	外注費の増加	11
金利負担の低下	0	金利負担の増加	7
本業以外の部門の収益好転	0	本業以外の部門の収益悪化	4
その他	0	その他	4

(複数回答)%

【2】雇用面の動き

2004年1月～3月(当期)				
人出の過不足	過剰	適正	不足	DI値
(%)	70	11	0	70

従業員数・残業時間	2003年1月～3月に比べて (前年同期比)				生産性 (一人当たり)	2004年1月～3月に比べて (前年同期比)			
	増加	横ばい	減少	DI値		増加	横ばい	減少	DI値
正規	12	62	26	▲14	売上高	13	60	27	▲14
臨時	24	60	16	8	付加価値	35	37	29	6
残業	36	52	12	24					

【3】資金繰りの状況等

2004年1月～3月(当期)					2003年1月～3月に比べて (前年同期比)				
資金繰り	余裕有り	トントン	窮屈	DI値	借入金	増加	横ばい	減少	DI値
(%)	92	8	0	92	(%)	71	24	5	66
借入金利	2003年10月～12月に比べて				借難度	困難	不変	容易	DI値
	上昇	横ばい	低下	DI値	長期(%)	23	26	51	▲28
長期(%)	18	70	13	5	短期(%)	24	34	43	▲19
短期(%)	10	48	43	▲33					

【4】経営上の力点

3位まで選択 (%)

付加価値の増大	11	大企業の進出	8
新規受注の確保	13	新規参入者の増加	22
人件費削減	52	同業者間の価格競争の激化	47
人件費を除く経費減	5	官公需要の停滞	13
財務体質の強化	34	民間需要の停滞	10
機械化促進	6	取引先の減少	0
情報力強化	27	仕入単価の上昇	0
人材確保	14	人件費の増加	0
社員教育	9	管理費等間接経費の増加	0
新規事業の展開	3	金利負担の増加	0
得意分野の絞り込み	5	事業資金の借入難	0
研究開発	9	従業員の不足	0
機構改革	19	熟練技術者の確保難	0
その他	3	下請業者の確保難	0
		販売先からの値下げ要請	0
		輸出困難	0
		輸入品による圧迫	0
		税負担の増加	0
		仕入先からの値上げ要請	0

【5】経営上の問題点

3位まで選択 (%)