

第47回景況調査<2005年6月調査>

● 日本経済は「踊り場」を脱却したのか？

政府は、8月9日に発表された月例経済報告で景気の基調判断を上方修正し、「踊り場」を脱却したとの見方をしました。福井日銀総裁も同様に「踊り場」からの脱却を指摘し、政府・日銀がそろって「踊り場」脱却宣言をしたことで、翌10日には日経平均株価が一年四ヶ月ぶりの高値となりました。

日本経済は、2002年一月を底に景気回復に向かったと考えられていますが、この景況調査のデータにもあるように、昨年春から緩やかな調整局面、一進一退の「踊り場」状態にありました。今回、政府や日銀が「踊り場」脱却宣言をしたのは、有効求人倍率や失業率の改善に見られるような雇用情勢の好転や企業の業績改善が個人消費にも影響してきたことが背景にあると考えられます。もっとも、総選挙を前にした政治的な景気判断である、「踊り場」脱却の基準も不明確だという見方もあります。

確かに、われわれの生活感や中小企業者の感覚から本当に「踊り場」を脱却したと判断していいのか、これから確実に上昇に向かっていくと考えられるのか、という問題があります。若者の言葉を使うならば「ビミヨー」といった状態がまだ続いているようです。

● 「下げ止まるも先行きの不安材料山積」-中同協の景況調査報告

中同協の2005年四~六月期の景況調査報告では、業況判断DI（「好転」から「悪化」の割合を引いた数字）は前回と変わらないものの、「原油価格の高騰の持続、大企業製造業、非製造業の先行き悪化予想などをにらむと中小企業の「踊り場」脱出は微妙」としています。中同協の「下げ止まるも先行きの不安材料山積」という表現は、中小企業にとっての景況は、決して政府・日銀が主張するように「踊り場」を脱却したという状態ではなく、まだ本格的回復の一步手前の一進一退の状態にあることを示したものです。

● 景気はどうなっているのか？-他の中小企業景況調査から

中同協以外の調査では、こうした状況をどう見ているのでしょうか。中小企業金融公庫総合研究所の中小企業景況調査（2005年七月調査）によると、六月と比べて七月は売上DI（「増加」から「減少」の割合を引いた数字）のマイナス幅が拡大し、今後三ヶ月の売上見通しDIはプラス幅が縮小するなど、状況は必ずしも好転していません。調査では、「中小企業の景況は、一進一退の動きとなっている」とまとめています。また、利益額DIも二ヶ月ぶりにマイナスに転じています。

国民生活金融公庫総合研究所の全国小企業動向調査結果では、業況判断は一年ぶりに改善されているものの、▲39.3と状況としては以前厳しいものがあります。来期の

業況判断DIは、▲38・4と今期と比べやや上昇という感じですが、中小企業金融公庫と比べて、規模が小さい企業を対象としただけに、厳しい状況を示しています。中同協調査でも、最近の規模による景況感の違いについて触れています。

このように、「踊り場脱出」に期待をしたいものの、現状では中小企業の状況を「踊り場脱出」と表現するのは無理があるようです。

●大阪はどうなっているのか-仕入れ単価上昇の影響が拡大

大阪府立産業開発研究所の「最近の経済情勢」(2005年七月)では、大阪の経済動向について、「有効求人倍率や完全失業率などの雇用面のほか、家電販売実績、新車販売台数が引き続き好調であったが、輸出の伸びが鈍化し、大型小売店販売額や生産指数が前年同月比で減少するなど、一部指標に鈍い動きがみられ...全体としては一服感がみられる」としています。ここでも「ビミヨー」な評価が見られます。

大阪同友会の景況調査では、業況判断は、前期比、前年同期比、見通しのいずれも前回より悪化しています。特に、前年同期比で業況判断が前期8→▲10、売上高17→▲5、経常利益0→▲15と悪化幅が大きくなっています。また、見通しも業況判断13→▲3、売上高20→5、経常利益6→▲5と悪化しているのも気になるところです。今回は、経常利益の好転理由についてすべての企業が「売上数量・客数の増加」と回答しており、積極的な営業展開の効果が重要であることを示しています。

一方で、気になるのが、前回に引き続き原材料価格の問題です。新聞でも報じられているように、原油価格やガソリン価格は依然として高止まりが続き、中小企業の経営にも影響を与えています。仕入価格DI(前年同期と比べて「上昇」から「下降」をひいた割合)は前回47から今回さらに上昇し64になっています。来期についても40となっており、仕入価格の上昇は今後も中小企業に影響していく可能性は大きくなっています。経常利益の悪化理由について、「原材料費・商品仕入額上昇」と回答した企業が四割となっています。

売上・客単価については、前期と比べて「下降する」と回答した企業の割合が増え、DI値は前年同期比で前回0→今回▲8、見通しは0→▲11となっています。2001~02年の頃のような厳しさではないにしても、コスト面での圧迫、デフレ化はまだ続いていることも留意しておく必要があります。

●「ビミヨー」な中でも堅実な経営を

国内の景気は、最初に述べましたように、2002年一月を底に上向きになっていますが、連鎖的な景気回復にはまだ至っていないようです。景気を促進させる動きと、それを抑える動きが相互に作用しあって、全体としては上向きの方向に向いてはいても、力強いものにはなっていない、という状況です。まさに、「ビミヨー」といった状況で

す。

しかし、その中でも不況期から引き続いて堅実かつ戦略的な経営を行っているところは、着実に前進をしています。「ビミヨー」な景況であるだけに、基本に立った経営が効果を生んでいると考えられます。

【1】業況、売上、採算

	2005年1～3月に比べて (前期比)				2004年4～6月に比べて (前年同期比)				2005年7～9月の見通し (2004年7～9月に比べ)			
	好転	不変	悪化	01 値	好転	不変	悪化	01 値	好転	不変	悪化	01 値
実数	14	27	22	-	16	25	22	-	15	31	17	-
%	22	43	35	▲ 13	25	40	35	▲ 10	24	49	27	▲ 3
売上高	増加	減ばい	減少	01 値	増加	減ばい	減少	01 値	増加	減ばい	減少	01 値
%	29	33	38	▲ 9	29	38	33	▲ 5	27	52	22	5
経常利益	好転	減ばい	悪化	01 値	好転	減ばい	悪化	01 値	好転	減ばい	悪化	01 値
%	19	44	37	▲ 18	18	50	32	▲ 15	20	55	25	▲ 5

2005年4月～6月(当期)					2005年4月～6月(当期)				
経常利益	黒字	トントン	赤字	DI値	業況水準	良い	そこそこ	悪い	DI値
実数	28	11	13	-	実数	13	23	27	-
%	54	21	25	29	%	21	37	43	▲22

【2】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)		(複数回答)%
売上数量・客数の増加	100	売上数量・客数の減少	85	
売上単価・客単価の上昇	9	売上単価・客単価の低下	30	
人件費の低下	9	人件費の上昇	-	
原材料費・商品仕入額低下	-	原材料費・商品仕入額上昇	40	
外注費の減少	9	外注費の増加	-	
金利負担の低下	-	金利負担の増加	5	
本業以外の部門の収益好転	-	本業以外の部門の収益悪化	-	
その他	18	その他	-	

【3】資金繰りの状況等

2005年4月～6月(当期)					2004年4月～6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
(%)	47	30	23	23	(%)	19	38	43	▲24
借入金	2004年1月～3月に比べて				借入金	増加	横ばい	減少	DI値
	上昇	横ばい	低下	DI値	借入金	困難	不変	容易	DI値
長期(%)	8	82	10	▲2	長期(%)	15	37	48	▲33
短期(%)	11	73	16	▲4	短期(%)	20	34	46	▲26

【4】価格の動き

	2004年4月～6月に比べて (前年同期比)				2005年7月～9月の見通し (2004年7月～9月に比べ)			
	(%)	上昇	横ばい	下降	DI値	上昇	横ばい	下降
仕入単価	64	36	0	64	42	56	2	40
売上・客単価	17	58	25	▲8	14	61	25	▲11

【5】雇用面の動き

2005年4月～6月(当期)				
人出の過不足	過剰	適正	不足	DI値
(%)	16	64	20	▲4

従業員数・残業時間	2004年4月～6月に比べて (前年同期比)				生産性 (一人当たり)	2004年4月～6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
正規	30	58	12	18	売上高	28	42	31	▲3
臨時	27	55	18	9	付加価値	23	38	39	▲16
残業	16	67	17	▲1					

【6】経営上の力点

3位まで選択（％）

付加価値の増大	43
新規受注の確保	57
人件費削減	10
人件費を除く経費減	14
財務体質の強化	30
機械化促進	8
情報力強化	18
人材確保	22
社員教育	29
新規事業の展開	19
得意分野の絞込み	11
研究開発	11
機構改革	3
その他	-

【7】経営上の問題点

3位まで選択（％）

大企業の進出	7
新規参入者の増加	7
同業者間の価格競争の激化	50
官公需要の停滞	8
民間需要の停滞	45
取引先の減少	19
仕入単価の上昇	40
人件費の増加	11
管理費等間接経費の増加	7
金利負担の増加	-
事業資金の借入難	5
従業員の不足	7
熟練技術者の確保難	13
下請業者の確保難	7
販売先からの値下げ要請	21
輸出困難	-
輸入品による圧迫	7
税負担の増加	3
仕入先からの値上げ要請	16