

## 第64回景況調査<2010年3月調査>

2010年1~3月期の景況調査の結果について、他の調査結果も利用しながら説明していきます。この時期に行われた調査は、同友会の景況調査を含めて景気の底を脱したという評価が増えています。しかし、中小企業の収益状況の改善は遅れ、経済の本格的な拡大基調にはまだいたっていない一方で、世界情勢は欧州の信用不安の拡大など、依然として混沌とした状態が見られます。高い支持率で誕生した民主党鳩山内閣も、8ヶ月という短命に終わり、7月には参議院議員選挙も控えている中で今後の世界経済の動向と国内の政治、経済の動向が気になるところです。

### ●景気の底は脱するも、収益は低迷

中小企業家同友会全国協議会(中同協)による「同友会景況調査報告(DOR)」の2010年1~3月期の景況結果は「景気の底は脱するも、収益は低迷」というものでした。業況判断DI値は、2009年10~12月期の $\Delta 45$ に対して、27ポイント改善し $\Delta 18$ になっており、これは1四半期の改善ポイントとしては過去最大の回復幅です。回復幅だけを見るとV字型回復なのですが、これは一年前の業況判断DI値が過去最悪の $\Delta 59$ と比較してのことですので、その分割り引いて考える必要があります。

一方、経常利益DIも $\Delta 38$ から $\Delta 17$ へと好転しています。好転の理由については、「売上数量・客数の増加」が増加し(前期64.5%から82.1%に)、他方「売上単価・客単価の上昇」は低下しており(14.8%から8.9%に)、デフレ圧力が影響していることは無視できないとしています。また、業況判断DI値の改善幅と比べると経常利益DI値の改善幅は小さく、景気の改善を収益の拡大へと結び付けていくことへの難しさを示しています。

### ●大阪の景況動向

大阪同友会の2010年1~3月期の景況調査結果は、全国的な動向と同じく、業況判断、売上高、経常利益とも前期と比べると改善を見せています。特に業況判断DI値(前年同期比)は $\Delta 50$ から $\Delta 4$ へと大きく改善を見せています。また、次期への見通しについてもDI値が0と好転と悪化が同数となっていることは心強いところです。但し、業況水準については、依然DI値が $\Delta 51$ であり、最悪の状況と比べると改善はされているものの、会員企業が望む業況にはまだ遠い状況にあることを示しています。

価格の動向を見ると、仕入単価のDI値は $\Delta 12$ と下降していると答える企業の方が多い状態が続いていますが、売上・客単価はそれを超える $\Delta 44$ となっています。デフレ圧力の影響は、売上単価に強く影響しています。さらに、4-6月期については、仕入単価のDI値は0となっており、今後の上昇を予想している企業が増えていることには注意が必要です。

今回の景況調査では、景気の回復を示す数値が見られる中で、人手の過不足感についてはDI値（「過剰」の割合 - 「不足」の割合）が9と、過剰と感じている企業の割合が多い状態が続いています。設備投資の動向も、1-3月実施が18%、4-6月期計画が16%、7-9月期計画が13%と低い数値が続いています。これは、DORによる全国と比べても低い水準です（全国は1-3月期24%、4-6月期26%、7-9月期15%）。中小企業については、景気の回復が雇用の拡大や設備投資の拡大に結びつき、経済の拡大に循環していく力強さにまでまだいたっていないことを示しています。経営上の力点で、新規受注の確保と回答している企業が73%と多い一方で、経営上の問題点として民間需要の停滞が63%と最も多くなっているのも、こうした経済循環の力強さに欠けていることを表しているものと思われます。

### ●デフレ経済下での対応

欧州での問題が、今後世界経済にどのような影響を与えていくのか、予断は許せないものの、国内景気については最悪の状況から脱しつつあることは今回の景況調査から示されています。その中で、経営環境として問題になってきているのが、デフレ経済にどう対応していくのかという問題です。

今年3月に大阪市信用金庫が行ったデフレに関するアンケート調査（「中小企業におけるデフレの影響と対策等について」、回答数1326社）が興味深い結果を示しています。デフレについては、悪影響があると応えている企業が89.8%を示し、特に製造業（92.2%）、卸売業（92.0%）が高くなっています。最近2年間で価格を引き下げた企業は67.1%であり、引き下げの原因としては、国内同業他社との競合（61.3%）、売上の低下（57.0%）、取引先の引き下げ要求（43.4%）が高くなっています。一方、価格引下げをしなかった企業が引き下げを回避できた要因については、自社製品などの独自性等（47.5%）、付加価値戦略（31.4%）、強力な営業力（30.7%）、スキマ市場等で競争回避（16.1%）となっています。デフレ経済の下での収益・競争力を確保するための対策については、魅力ある製品等取り揃え（62.7%）、販売力強化（59.7%）、他社との連携・協力強化（23.3%）、他者に勝る低価格設定（15.0%）、通販・ネット販売等注力（9.0%）となっており、他社にない魅力ある製品やサービスを開発し、販売することで差別化を図ろうとする回答が最も多くなっています。

しかし、デフレ経済化で生き残っていくための対応は、経営者を中心に全社的に、目的意識的に追及していかなければ実現しません。今回の景況調査の回答では、こうした他社との差別化について指摘する記述回答が見られました。「1月、9月、10月と全社員で次期の経営方針の作成を行いました。創業50年、生き残った要因をグループ討論しました。答えは『技術』です。..今後、ベテランを含めて基本に戻り、『技術の基本を探求』『全員営業』『資格の裏付けで武器を持つ』を3カ年の方針にし、計画を成文化していきます」

( 製缶板金加工・産業機械製造 )、「OEM を主力としつつも、自社オリジナル商品を開発・販売して3年が経った。この1~3期はその成果が大きくあらわれている。昨年秋以降、提供している一つの商品が、累計で6000枚以上販売できた。この1~3月期に独自の展示会を2度、大きな合同展示会に1度、経費をかけながら積極的に販促活動したことが奏功した」( 衣服製造業 )。今、まさにこうした目的意識的な対応が求められています。

### 【1】業況、売上、採算

	2009年10月~12月 に比べて(前期比)				2009年1月~3月 に比べて(前年同期比)				2010年4月~6月 の見通し (2009年4-6月に比べ)			
	好転	不変	悪化	円値	好転	不変	悪化	円値	好転	不変	悪化	円値
実数	14	25	29	-	25	15	28	-	23	22	23	-
%	21	37	43	▲22	37	22	41	▲4	34	32	34	0
売上高	増加	横ばい	減少	円値	増加	横ばい	減少	円値	増加	横ばい	減少	円値
%	22	32	46	▲24	34	23	43	▲9	29	37	34	▲4
経常利益	好転	横ばい	悪化	円値	好転	横ばい	悪化	円値	好転	横ばい	悪化	円値
%	17	40	43	▲26	29	27	44	▲16	26	37	37	▲11

2010年1月～3月(当期)					2010年1月～3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	21	19	20	-	実数	9	15	44	-
%	35	32	33	2	%	13	22	65	▲51

## 【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)	
売上数量・客数の増加	80	売上数量・客数の減少	94
売上単価・客単価の上昇	25	売上単価・客単価の低下	61
人件費の低下	15	人件費の上昇	3
原材料費・商品仕入額低下	15	原材料費・商品仕入額上昇	7
外注費の減少	5	外注費の増加	3
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	5	本業以外の部門の収益悪化	3
その他	5	その他	3

(複数回答)%

## 【3】資金繰りの状況等

2010年1月～3月(当期)					2009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
(%)	34	22	44	▲10	(%)	48	30	22	26
借入金利	2009年10月～12月に比べて				借入金利	困難	不変	容易	DI値
	上昇	横ばい	低下	DI値	長期(%)	23	55	21	2
長期(%)	9	72	19	▲9	短期(%)	30	48	23	8
短期(%)	7	81	12	▲5					

#### 【4】経営上の力点

3位まで選択 (%)

付加価値の増大	44
新規受注の確保	73
人件費削減	6
人件費を除く経費減	15
財務体質の強化	27
機械化促進	2
情報力強化	12
人材確保	9
社員教育	35
新規事業の展開	30
得意分野の絞込み	15
研究開発	11
機構改革	2
その他	0

#### 【5】経営上の問題点

3位まで選択 (%)

大企業の進出	10
新規参入者の増加	6
同業者間の価格競争の激化	59
官公需要の停滞	12
民間需要の停滞	65
取引先の減少	22
仕入単価の上昇	7
人件費の増加	4
管理費等間接経費の増加	4
金利負担の増加	7
事業資金の借入難	13
従業員不足	7
熟練技術者の確保難	4
下請業者の確保難	4
販売先からの値下げ要請	24
輸出困難	4
輸入品による圧迫	4
税負担の増加	2
仕入先からの値上げ要請	2

#### 【6】価格の動き

	2009年1月～3月に比べて (前年同期比)				2010年4月～6月の見通し (2009年4月～6月に比べ)				
	(%)	上昇	横ばい	下降	DI値	上昇	横ばい	下降	DI値
仕入単価		12	64	24	▲12	14	71	14	0
売上・客単価		3	50	47	▲44	2	58	40	▲38