

第37回調査 <2002年12月調査>

● 好転した経営実態

大阪同友会の第37回景況調査（2002年十月～十二月期）の結果がまとまりました。発送数516に対して有効回答数160、回収率は31・0%です（前回17・1%。なお、回答企業平均従業員数26・2人、回答企業平均資本金額2366万円）。前回は、回収率の低さを問題にしましたが、今回は改善されました。

今回の回答から経営実態では、売上、利益、受注ともに改善していることが特徴になっています。各回答の増加から減少を引いた値（D I 値）は、前年同期比で売り上げ▲1・9（前回7～9月期▲16・5）、利益▲6・9（前回▲16・5）、受注▲1・2（前回▲7・4）となっています。まだ減少企業が多いものの、増加企業との差は縮小しています。採算状況も改善し、黒字企業が51・3%と半分を超え、D I 値（黒字マイナス赤字）も28・8（前回9・1）となりました。改善傾向は、2002年の第二・四半期（三～六月期）から続いており、三期連続です。前回は改善は見られたものの改善幅が縮小している点を問題にしましたが、今回は改善幅も拡大しています。（表2）

こうした変化が景気回復を示していると即断することは、不安要因が多いだけにできません。経営実態の改善が今後も年度末に向けて持続していくのか、これからの景気回復につながっていくのかどうか、この点が問題になります。

● 景気には依然厳しい見方

経営実態には改善が見られつつも、景気動向については依然多くの経営者が厳しい見方をしています。今後の景気見通しについては「最悪不況続く」が59・4%（前回57・9%）、「2002年も不安定」35・0%（前回33・9%）と前回とほとんど変わっていません。業界の今後については、多少ですが「悪化」が増えています（前回56・2%→今回61・3%）。景気回復の兆しも「ほとんど出ていない」が78・8%（前回76・9%）と依然高い数値を示しています。同友会の企業は、景気が厳しいなかでも懸命に努力を続け、何とか経営状況を好転させてきている状況がうかがわれます。（表1）

しかし、一方でこうした景気状況を反映して次期（〇三年一～三月期）については楽観していない経営者が少なくありません。今期（十～十二月期）と比較した次期のD I 値は、売上▲11・2、利益▲15・0、受注▲14・4となっており、厳しい目で見えています。（表2）

● 地域別の景気動向

景気動向を業種別に見ても大きな違いは見られませんでした。地域的には大きな違いが認められました。今期の結果（対前年同期比）D I 値は、東大阪地域がもっともよく（売上▲31・3、利益▲19・0、受注▲19・0）、いずれも高いプラス値になっています。他地域はいずれもマイナス値ですが、そのなかでは大阪市内地域が比較的好く（売上▲10・0、利益▲8・7、受注▲2・5）、一方北大阪地域（売上▲31・5、利益▲31・5、受注▲31・5）、南大阪地域（売上▲16・7、利益▲33・3、受注▲13・3）は厳しい状況にあります。それほど広いとは思えない大阪府内でも経営状況にこれだけの差があることについては留意していかなければなりません。

●小規模層の問題

今回の回答から読み取れるもうひとつの特徴は、小規模層で金融面での困難が見られることです。資金繰りについてのD I 値（楽マイナス苦しい）は、全体では▲3・2で前回（▲14・0）と好転しています。しかし、九人以下では▲23・2と全体よりもはるかに厳しい状況にあります。また、銀行の対応についても全体では悪化が23・1%なのに対し、九人以下では32・1%となっています。保証付債務の銀行の変化についても悪化が全体では11・3%なのに対し、九人以下では16・1%となっています。小規模企業でも好転している企業は存在しているのですが、それ以上に金融面で厳しい状態になっている企業が多い点については注意する必要があるでしょう。これが直接貸し渋りや貸し剥がしを示しているかどうかは簡単に判断することはできませんが、様子を見ていく必要があります。

●各企業の動向から

売上・利益を増加させている企業の要因は、前回と比べて若干の増減はありますが、上位項目には大きな変化はありません。（表4）

記述回答からは、ポイントを絞り、戦略的な対応を積極的に行っている企業で成果が現れているケースが目立っていました。特に、スピードや変化への対応、顧客ニーズや顧客満足度の重視がポイントになっているようです。また、同業他社との差別化についての言及も多く、「他者と同質競争をしない、開発力の強化、CS（顧客満足度）強化」（食品）という回答もありました。

一方、売上・利益を減少させている企業からは、不況を理由とする回答が多く、従来不況の影響が小さかった分野にまでその影響が及んでいるという声もありました。また、「売上はほぼ横に近いが、戦争気配によるナフサ高、素原料仕入高、単価引き下げによる利益減が大きい」という回答もあり、今後の国際情勢の行方が気になるようです。

■表1: 特別項目(カッコ内は前回調査)

[A] 今後の景気見通し

最悪景況続く	59.4%(57.9%)
今年中不安定	35.0%(33.9%)
今年中には回復	2.5%(5.0%)

[B] 景気回復の兆しは

一部に出ている	16.9%(19.0%)
かなり出ている	1.9%(0.8%)
ほとんど出ていない	78.8%(76.9%)

[C] 業界の見通し

好転	3.1%(2.5%)
底入れ	31.3%(35.5%)
悪化	61.3%(56.2%)

[D] 銀行の対応の変化

好転	8.1%(6.6%)
悪化	11.3%(9.1%)
変化なし	69.4%(64.5%)

[E] 保証付債務の銀行の対応

好転	6.9%(6.6%)
悪化	11.3%(9.1%)
変化なし	69.4%(64.5%)

■表2: 景況調査総括表(DI=増加-減少%)

	10月~12月結果		1月~3月予測		2003年上期予想	
	前期比	前年比	前期比	前年比	2002年下期比	2002年上期比
売上	18.1	▲1.9	▲11.2	▲5.7	▲11.2	0
利益	4.3	▲6.9	▲14.3	▲11.9	▲15.0	▲8.8
受注	8.1	▲1.2	▲11.2	▲4.4	▲14.4	▲1.2

■表3: 経営状況と資金繰り状況(10月~12月結果、カッコ内は前回調査)

経営状況	
黒字	51.3%(38.8%)
取寄ポイント	25.0%(30.6%)
赤字	25.8%(30.8%)

資金繰り	
現在は楽	20.6%(12.4%)
現在普通	55.6%(51.2%)
現在は厳しい	23.8%(26.4%)

売上増加要因	
①新規販路・新分野の開拓	64.3%(66.7%)
②営業力強化・拡大	57.1%(72.7%)
③新商品・サービスの開拓	28.6%(27.3%)
④社内体制再編	26.8%(30.3%)
⑤社員能力レベルアップ	23.2%(30.3%)
⑥重点取引先の増加	23.2%(36.4%)

利益増加要因	
①営業力の強化・拡大	51.0%(58.6%)
②新規販路・新分野の開拓	46.9%(44.8%)
③経費削減の強化	38.8%(44.8%)
④社員能力のレベルアップ	30.6%(31.0%)
⑤新製品・サービスの開拓	26.5%(27.6%)

売上げ減少要因	
①売上げ単価の低下	71.2%(66.0%)
②消費不況	62.7%(56.6%)
③ダンピング・価格競争激化	32.2%(45.3%)
④政府の景気対策不足	30.5%(17.0%)
⑤倒産・不渡りの影響	20.3%(18.9%)

利益現象要因	
①売上げ単価の低下	78.3%(81.6%)
②消費不況	53.3%(55.1%)
③ダンピング・価格競争激化	45.0%(51.0%)
④政府の景気対策不足	25.0%(16.3%)
⑤倒産・不渡りの影響	20.0%(18.4%)

■表4: 設備投資、新規出店、規模拡大などの計画(カッコ内は前回調査%)

①将来的に計画	18.8%(15.7%)
②リスク多く困難	18.8%(11.6%)
③近々実施	16.9%(15.7%)
④検討中	15.0%(19.8%)
⑤資金的に困難	14.4%(12.4%)
⑥現在が過剰	3.8%(5.8%)