

第55回景況調査<2007年9月調査>

師走の値上げラッシュ

師走の時期に聞こえるのは、連日最高値を更新する原油価格と値上げに関する報道です。先日、石油輸出国機構(OPEC)が原油の増産を見送ったことから原油価格の高止まりが予測され、寒さが厳しくなる冬に一層厳しさが増しそうです。また、値上げの広がりも価格競争が厳しい状況では、直接販売価格に反映させるのではなく、企業のさまざまな努力によって抑えられることが多いようです。しかし、それも中小企業を中心に限界に来ており、今後の影響が気になるところです。

原材料価格高騰の影響

大阪市信用金庫が実施した中小製造業企業への原材料価格高騰の影響についてのアンケート(2007年9月実施)は、興味深い実態を伝えています。原材料価格が上昇した企業は全体の82.1%、上昇幅は平均11.6%となっています。上昇した企業の中で、価格転嫁できた企業は16.3%、変更なしが71.5%、逆に価格が下がっている企業が12.2%となっています。また、価格転嫁できた企業でも完全に転嫁できた企業は25.0%にとどまっており、多くの企業が転嫁できないか、転嫁できても一部にとどまっていることがわかります。9月以降原材料価格がさらに高騰していることを考えると、中小企業へのしわ寄せが一層厳しくなっていることは想像に難くありません。

低迷続く、中小企業の景気

原材料の高騰に加え、アメリカの個人向け住宅融資(サブプライムローン)問題が世界の景気に影響を与え、その結果が中小企業にも見られています。サブプライムローンの影響は、アメリカだけでなく欧州や日本にも広がりを見せ、今後も拡大する可能性を持ち目が離せない状態にあります。

中同協の同友会景況調査報告(DOR)2007年7~9月期では、「中小企業景気、低迷が長引く」としています。業況判断DI(「良い」-「悪い」企業割合)は、今年になってから三期連続のマイナスで「ミニ不況の様相を呈している」と厳しい見方です。

この秋の景況感については、表現の差はあれ、多くの調査で同様の見方をしています。中小企業金融公庫総合研究所は「業況判断DIはマイナス幅が拡大、先行きについては慎重な見方が続く」としていますし、国民生活金融公庫総合研究所も「改善の動きに足元かげりみられる小企業の景況」としています。日銀の短観(10月1日発表)でも、中小企業の状況は悪化しています。

業況悪化の背景

今回の景況の悪化にはいくつかの背景があります。第一に、業種では特に建設業の悪化

が目立っていることです。建設業界は、6月20日に建築基準法が改正され、建築確認審査が厳格化されたことにもなって、審査に時間がかかり、そのため住宅の着工が遅れているという事情があります。この建設業の状況が中小企業全体に影響しています（なお、この件については11月7日付けで大阪同友会は大阪府に対して要望書を提出しています）。

第二は、すでに述べてきたように、原材料価格の高騰です。価格競争が厳しい中、中小企業は懸命の努力によって原材料価格の高騰に対応しようとしています。それも限界に近づいています。

第三に、サブプライムローン問題などから景気の先行きに確信が持てないことです。来期（2007年10～12月期）以降については、業況は改善されると見る企業は中同協の調査をはじめ、やや増えているようですが、大きく改善する状況にはありません。むしろ、この秋の一層の原材料価格高騰を考えると厳しさは増していると考えられます。

大阪の動向

大阪の経済情勢を分析している大阪府立産業開発研究所は、最近の発表で「大阪経済は回復基調が続いているが、一部に弱さがみられる」としています。弱さは、大型小売店販売額、新車販売台数、住宅建設で減少が進んだことにあらわれています。また、近畿経済産業局の中小企業景況調査でも業況判断DIのマイナス幅は拡大しています。大阪市信用金庫の景況調査でも「二期連続後退、先行きに不透明感」と厳しい見方をしています。

大阪府中小企業家同友会の業況判断も、表にあるように悪化しています。今期の経常利益の悪化理由では、売上数量・客数の減少（70%）に次いで、原材料費・商品仕入額上昇（50%）が占めており、原材料費高騰の影響が大きいことを示しています。経営上の問題点でも、同業者間の価格競争の激化（50%）に次いで仕入単価の上昇（40%）が取り上げられています。

また、大阪同友会のデータでは、来期（2007年10～12月期）についての見方も厳しいことが気になります。

景気低迷を打ち破る経営を

このように中小企業にとっての経営環境は厳しい状況が続きそうです。今回の景気低迷では、建築基準法の改正にもなう建築業界の低迷という政策的な問題もありますが、原材料価格高騰やサブプライムローン問題など海外からの影響も大きく、短期間に急速に状況が好転するとは考えられません。

こうした状況の中で、中小企業として次の点を考えていくべきです。第一に、今後予想される状況と自社への影響をリアルに把握することです。経済情勢は、今後も予断を許しません。多面的に経済情勢を見ていくことが必要です。

第二に、景気低迷の中でも経営改善を着実に進め、強い経営体質を作り上げていくことです。原材料価格の高騰は、自社の原材料調達のあり方を再考する機会として捉えることもできます。また、コスト管理・効率性を高めていくことや自社の商品やサービスの価格交渉力を高めることについてもあらためて検討する機会にもなります。

業況の厳しさをリアルに認識した上で、積極的に経営を改善することこそが現在求められると思われまます。

【1】業況、売上、採算

	2007年4～6月 に比べて(前期比)				2007年7～9月 に比べて(前年同期 比)				2007年10～12月 の見通し (2006年10-12月に比べ)			
	好転	不変	悪化	△ 値	好転	不変	悪化	△ 値	好転	不変	悪化	△ 値
実数	14	27	17	-	16	21	21	-	9	29	18	-
%	24	47	29	▲ 5	28	36	36	▲ 9	16	52	32	▲ 16
売上高	増加	横ばい	減少	△ 値	増加	横ばい	減少	△ 値	増加	横ばい	減少	△ 値
%	28	33	38	▲ 10	29	34	37	▲ 8	18	56	26	▲ 9
経常利益	好転	横ばい	悪化	△ 値	好転	横ばい	悪化	△ 値	好転	横ばい	悪化	△ 値
%	24	45	31	▲ 7	24	44	33	▲ 9	11	63	26	▲ 15

2007年7月～9月(当期)					2007年7月～9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	30	9	13	-	実数	12	22	23	-
%	58	17	25	33	%	21	39	40	▲19

【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	79	売上数量・客数の減少	72
売上単価・客単価の上昇	29	売上単価・客単価の低下	17
人件費の低下	-	人件費の上昇	17
原材料費・商品仕入額低下	14	原材料費・商品仕入額上昇	50
外注費の減少	7	外注費の増加	-
金利負担の低下	-	金利負担の増加	6
本業以外の部門の収益好転	7	本業以外の部門の収益悪化	6
その他	-	その他	6

(複数回答)%

【3】資金繰りの状況等

2007年7月～9月(当期)					2007年7月～9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
(%)	48	21	31	17	(%)	26	31	43	▲17
借入金利	2007年4月～6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(%)	12	45	43	▲31
長期(%)	29	69	2	27	短期(%)	10	46	44	▲33
短期(%)	37	59	5	32					

【4】経営上の力点

3位まで選択 (%)

付加価値の増大	40
新規受注の確保	69
社員教育	40
財務体質の強化	17
人件費削減	3
人件費を除く経費減	12
機械化促進	5
情報力強化	7
人材確保	24
新規事業の展開	22
得意分野の絞込み	10
研究開発	14
機構改革	3
その他	5

【5】経営上の問題点

3位まで選択 (%)

同業者間の価格競争の激化	50
仕入単価の上昇	40
販売先からの値下げ要請	14
民間需要の停滞	33
大企業の進出	7
新規参入者の増加	9
官公需要の停滞	5
取引先の減少	7
人件費の増加	16
管理費等間接経費の増加	9
金利負担の増加	-
事業資金の借入難	3
従業員の不足	7
熟練技術者の確保難	21
下請業者の確保難	5
輸出困難	-
輸入品による圧迫	7
税負担の増加	5
仕入先からの値上げ要請	21

【6】価格の動き

	2007年7月～9月に比べて (前年同期比)				2007年10月～12月の見通し (2006年10月～12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		66	33	2	64	60	34	5	55
売上・客単価		31	59	10	21	28	60	12	16