

第4 1回調査<2003年12月調査>

- 改善みられるも払拭されない不透明感

中同協の全国の景況調査結果(10~12月期)では、業況判断については改善傾向を認めつつも、全般的回復には依然ほど遠い状況にあり、「浮揚力弱く回復には至らず」という評価を示しています。日銀短観と比較して改善状況が弱く、設備投資も盛り上がりには欠けるといった問題が残っているからです。それでは大阪はどうなっているのでしょうか。

前期(7~9月期)と比較した業況判断、売上高、経常利益のD I値(好転・増加から悪化・減少の%値を引いた数値)は、それぞれ大きく好転し、7(前期▲3)、20(同▲3)、7(同▲13)となっています。対前期比でこれらの数字がプラス、またはプラスに近かったのは2000年のことですから、三年ぶりということになります。前回の景況調査による10~12月期の見通しともこれらのD I値はほぼ一致しており、景気が上向きになっていることを示しています。また、雇用については一年前と比べて従業員数、残業時間は増加が減少を上回っており、過不足感についてもD I値が▲10(過剰から不足の%値を引いた数値)であり、不足感が強くなっています。

しかし、他方で簡単に景気が回復したとはいえない状況も見られます。第一に、確かに10~12月期は7~9月期と比べた場合にはD I値は久しぶりにプラスになったのですが、それでも前年同期と比べた業況判断D I値はまだマイナスのままです。第二に、2004年1~3月期の見通しについても前年と比べた場合には、業況では悪化のほうが多いことです。第三に、業況水準については、まだD I値はマイナスを示していることです。第四に、設備投資を実施したり、計画したりしている企業の割合が改善を見せつつも、まだ本格的に増加していないことです。これらの数字を見ると確かに景況は改善の方向に進んでいることは認められつつも、その力強さはまだ見られず、要注意の状況にあるといえます。

- 厳しい収益性-上昇する仕入単価、下降する売上・客単価

前回の景況調査では、売上高については改善が進みつつも、利益については安定的な増加にはいたっていない点を指摘したのですが、この傾向は今回の景況調査でも見ることができます。売上高のD I値と比べて経常利益のD I値が低いことから、この点を理解することができるでしょう。

こうした原因の一つとして注目したいのは、景況調査のなかにもふれられている価格動向です。10~12月期の仕入単価D I値は(上昇から下降のパーセント値を引いた数字)、10と上昇が下降を上回っているのに対し、売上・客単価は▲48と逆に下降が上昇を大きく上回っています。つまり、原材料価格は上昇しているのですが、販売価

格は上昇せず、売上が伸びても、利益が出にくくなっているという状況にあります。

中小企業がおかれているこうした問題は、今後についても継続すると考えている企業が多く、特に仕入単価については、今期以上に厳しい状況を予測している企業がさらに多くなっています。デフレ経済による販売単価の下落に加えて、原材料の不足感などから生じる原材料価格の上昇という問題については、今後も注意して見ていく必要があります。

なお、こうした仕入単価の上昇は、他地域と比較すると大阪がもっとも顕著に現われています。原材料価格の動向に大阪がもっとも敏感に反応していることを示していると思われまます。

●資金繰りは？

資金繰りについては、D I 値(余裕有から窮屈を引いたパーセント値) が前回プラス 2 0 でしたが、今回は低下しプラス 3 となっています。金利は、長期も短期も上昇しているとしている企業が増えています。しかし、一方で借入金は前回同様、一年前と比べて減少しているという企業が多く、その結果、借入条件は前回と比べて悪くなっているものの、借入難度については、容易と答えている企業が多くなっています。

金融については、現在のところ大きな問題はみられませんが、今後景気の動きによっては設備投資等が拡大することも考えられ、その際には金融情勢の動きを注意深くみていくことが必要になります。

今回経常利益の好転理由については、100%の企業が「売上数量・客数の増加」をあげており、「売上単価・客単価の上昇」は19%に過ぎません。一方、悪化理由では、「売上数量・客数の減少」がもっとも多く79%、次いで「売上単価・客単価の低下」が57%となっています。売上が増大しているところが徐々に増えていることは期待できるのですが、前述したように売上単価の低下が影響を与えている企業も多く、デフレ経済が中小企業に与えている影響が大きいことがわかります。今後、原材料価格の上昇が懸念されているなかで、新たな課題を検討していくことが求められています。

経営上の力点、問題点については、前回と大きな違いはそれほど見られませんが、力点で「新規受注の確保」(72%) に次いで「付加価値の増大」(47%) が入っていることが注目されます。販売価格、原材料価格の動向が気になるなかで、単に売上を増大させるだけでなく、いかに収益性を高めていくのか、そのための付加価値増大について留意していくことが必要になっていることを改めて確認しておきたいと思ひます。

【1】業況、売上、採算

	2003年7～9月に比べて (前期比)				2002年10～12月に比べ て(前年同期比)				2004年1～3月の見通し (2003年1-3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	26	36	20	-	18	35	29	-	18	35	29	-
%	32	44	24	7	22	43	35	▲ 13	22	43	35	▲ 13
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
%	43	34	23	20	35	31	34	1	29	39	32	▲ 2
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
%	32	44	24	7	22	45	33	▲ 11	29	42	29	0

経常利益	2003年10月～12月(当期)				業況水準	2003年10月～12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	39	17	20	-	実数	23	24	34	-
%	51	22	26	25	%	28	30	42	▲14

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	100	売上数量・客数の減少	79
売上単価・客単価の上昇	19	売上単価・客単価の低下	57
人件費の低下	25	人件費の上昇	4
原材料費・商品仕入額低下	13	原材料費・商品仕入額上昇	14
外注費の減少	13	外注費の増加	7
金利負担の低下	-	金利負担の増加	7
本業以外の部門の収益好転	13	本業以外の部門の収益悪化	-
その他	-	その他	4

(複数回答)%

【2】価格の動き

	2002年10月～12月に比べて (前年同期比)				2004年1月～3月の見通し (2003年1月～3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		23	64	13	10	23	68	9	15
売上・客単価		4	45	51	▲48	7	57	35	▲28

【5】設備投資割合
(%)

10-12月に実施	31
1-3月に計画	35
4-6月に実施	33

【6】経営上の力点
3位まで選択 (%)

付加価値の増大	47
新規受注の確保	72
人件費削減	7
人件費を除く経費減	16
財務体質の強化	19
機械化促進	3
情報力強化	16
人材確保	20
社員教育	24
新規事業の展開	24
得意分野の絞り込み	21
研究開発	14
機構改革	1
その他	1

【7】経営上の問題点
3位まで選択 (%)

大企業の進出	6
新規参入者の増加	18
同業者間の価格競争の激化	54
官公需要の停滞	8
民間需要の停滞	50
取引先の減少	16
仕入単価の上昇	10
人件費の増加	11
管理費等間接経費の増加	11
金利負担の増加	1
事業資金の借入難	8
従業員の不足	5
熟練技術者の確保難	10
下請業者の確保難	6
販売先からの値下げ要請	31
輸出困難	3
輸入品による圧迫	6
税負担の増加	3
仕入先からの値上げ要請	6