

第39回調査 <2003年6月調査>

● 何とか乗り切ったイラク戦争、SARS

今年四～六月期の景況調査では、三月以降のイラク戦争、SARSの影響がどのように現れているのかが注目されました。アメリカによる戦争終結が早期に発表されたこともあり（戦争状態はいまだに続いているようですが）、今のところ景況に与える影響は必ずしも大きくはなかったようです（もちろん個々の企業レベルでは影響を受けたところがありました）。前期（一～三月期）に対する業況判断、売上高、経常利益のDI値（好転・増加から悪化・減少の%値を引いたもの）はそれぞれ若干改善しています。全国の数字はそれぞれ▲16、▲13、▲14なので、売上高以外は全国よりも大阪のほうが厳しいといえます。

もっとも四～六月期の経常利益DI値（黒字マイナス赤字）は8、業況水準DI値は（良いマイナス悪い）▲33と一～三月期より悪化しています（前期はそれぞれ22、▲26）。全国でも同様な傾向が見られていますので、中小企業の経営や中小企業をめぐる経営環境は以前厳しい状態にあるといえるでしょう。

次に、これらの数字を昨年同期と比較すると、それぞれDI値は悪化しています（業況判断▲6→▲21、売上高1→▲22、経常利益▲7→▲24）。昨年の同時期には景気が一時期上向きかけていたこともあり、対前期比較ではDI値は若干改善であるのに、対昨年同期では悪化を示しています。

● 七～九月期の見通しは厳しい

問題は、七～九月期の見通しについてです。いずれの項目もDI値は前期より悪化しています（業況判断▲11→▲22、売上高▲2→▲9、経常利益▲8→▲13）。人手の過不足DI値（過剰マイナス不足）も前期は▲16で不足感が強かったのに対し、今期は逆に14で過剰感が強くなっています。実際に前年同期に比べた従業員・残業時間DI値（増加―減少）は、正規社員、臨時社員、残業時間ともに前年同期に比べて悪化しています。また、前年同期比の従業員一人当たりの生産性DI値も悪化しています。従業員は昨年と比べて減少しているが、それでも売上が低迷している中で生産性が下がり、さらに従業員の過剰感が強まっているといった状況にあります。

また、価格については仕入単価の上昇、売上・客単価の低下といった状況が続いています。この傾向は現在極端に強まっているというわけではないのですが、原材料の値上げなども最近騒がれている中で、今後とも注意していかなければならない点です。

それでは、七～九月期の見通しが厳しいのはどういった理由によるのでしょうか。一つは冷夏やSARSの影響が考えられます。季節商品やサービスなど例年通りの需要が見込めないという問題です。また、景気全体の低迷が克服されていない中で、なかなか

積極的になるきっかけが得られないという問題もあります。設備投資の割合は、四～六月期実施が34%であるのに対し、七～九月期計画が24%、十～十二月期計画が14%というように先に対して消極的になっています。

イラク戦争、SARS、りそな銀行への公的資金注入、冷夏といった環境に加えて、景気を活性化させるきっかけを見出せない状態に多くの中小企業が置かれているように見えます。

●金利動向は？

五月十七日にりそな銀行への政府の公的資金注入が決定されたことは、大阪の中小企業にも大きな影響を与えました。特に、関係する大阪・埼玉の会員から影響が見られたことが中同協の『同友会景況調査報告 第六二号』で指摘されています。但し、その影響は今回の景況調査では顕著には見られませんでした。資金繰りに関する状況は、前期と比べるとややDI値（余裕有マイナス窮屈）が悪化し、前年同期と比べた借入金動向DI値（増加マイナス減少）がプラスの方向に動いているといった点が見られます。

また、昨年同期と比べた金利DI値（上昇マイナス低下）がプラスの方向に動いている点も気になります（長期・前期▲7→今期0、短期2→9）。なお、この数字は全国と比べてやや異なっており（長期▲11、短期▲1）、大阪の中小企業や金融機関の独自の問題が背後にあるかもしれません。

●経営上の問題点と力点

経営上の問題点については、前回と比べて順位に大きな変化は見られず、「同業者間の価格競争の激化」（65%）、「民間需要の停滞」（48%）、「販売先からの値下げ要請」（30%）が上位を占めています。「同業者間の価格競争の激化」は前回は53%だったので、比率は上昇しており、依然低価格競争がシビアであることを物語っています。全国との比較では、「民間需要の停滞」が全国では21%を占めているのですが、大阪では6%と低くなっています。

経営上に力点は「新規受注の確保」（71%）、「付加価値の増大」（44%）以外は分散しており、「新規事業の展開」（28%）、「社員教育」（25%）、「財務体質の強化」（25%）、「情報力強化」（21%）などが比較的多くなっています。

今回の景況調査では個々の中小企業が何とか頑張っている様子が見えるものの、全体として今後も上向きであるといった傾向まではうかがえませんでした。最近の株価上昇も直接的には中小企業の経営にまで影響を及ぼしていないようです。中小企業としては、今後も着実に自社を改善し、変化に対応した新しい方向を追及する努力を積み重ねていくことが一層必要となっています。

【1】業況、売上、採算

業況判断	2003年1～3月に比べて (前期比)				2002年4～6月に比べて (前年同月比)				2003年7～9月の見通し (2002年7～9月に比べ)			
	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値
実数	24	25	45	-	27	20	47	-	19	35	43	-
%	26	27	43	▲22	29	21	50	▲21	20	37	43	▲22
売上高	増加	横ばい	減少	DI値	増加	横ばい	減少	DI値	増加	横ばい	減少	DI値
%	20	26	40	▲13	20	22	50	▲22	20	44	33	▲9
経常利益	増加	横ばい	減少	DI値	増加	横ばい	減少	DI値	増加	横ばい	減少	DI値
%	21	38	41	▲21	24	27	43	▲24	20	47	33	▲13

経常利益	2003年4月～6月(当期)				業況水準	2003年4月～6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	38	19	31	-	実数	16	37	47	-
%	43	22	35	3	%	17	33	30	▲23

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	37	売上数量・客数の減少	00	
売上単価・客単価の上昇	17	売上単価・客単価の低下	57	
人件費の低下	20	人件費の上昇	4	
原材料費・商品仕入額低下	4	原材料費・商品仕入額上昇	13	
外注費の減少	-	外注費の増加	7	
全利息負担の低下	-	全利息負担の増加	4	
本業以外の部門の収益好転	4	本業以外の部門の収益悪化	-	
その他	-	その他	4	

【2】価格の動き

	2003年4月～6月に比べて (前年同期比)				2003年7月～9月の見直し (2002年7月～9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	22	57	21	-	19	68	14	5
売上・客単価	7	35	57	▲60	6	62	42	▲36

【3】雇用面の動き

人手の過不足	2003年4月～6月(当期)			
	過剰	適正	不足	DI値
(%)	28	77	7	14

従業員数・ 残業時間 (%)	2003年4月～6月、比べて(前年同期比)			
	増加	横ばい	減少	DI値
正規	24	63	24	0
臨時	24	55	21	0
残業	18	57	25	▲6

生産性	2003年4月～6月に比べて(前年同期比)			
	増加	横ばい	減少	DI値
一人当たり 売上高	28	33	45	▲32
付加価値	20	37	47	▲25

【4】資金繰りの状況等

資金繰り	2003年4月～6月(当期)				借入金	2003年7月～9月に比べて (前年同期比)			
	余裕有り	トントン	窮乏	DI値		増加	横ばい	減少	DI値
(%)	38	18	45	▲7	(%)	27	33	11	▲14
借入金利	2003年1月～3月に比べて				信難度	2003年7月～9月に比べて (前年同期比)			
	上昇	横ばい	低下	DI値		困難	不変	容易	DI値
長期	12	76	12	0	長期	17	47	26	▲13
短期	18	74	0	0	短期	19	43	38	▲13

【5】設備投資割合 (%)

4～6月に実施	04
7～9月に計画	24
10～12月に計画	74

【6】経営上の問題点 3位まで選択

大企業の進出	9%
新参入者の増加	13%
同業者間の価格競争の激化	65%
官公需要の停滞	6%
民間需要の停滞	48%
取引先の減少	20%
仕入単価の上昇	11%
人件費の増加	13%
管理費等間接経費の増加	10%
金利負担の増加	1%
事業資金の借入難	6%
従業員の不足	5%
熟練技術者の確保難	2%
下請業者の確保難	2%
得意先からの値下げ要請	2%
輸出困難	2%
輸入品による圧迫	7%
税負担の増加	2%
仕入先からの値上げ要請	2%

【7】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	71%
人件費削減	12%
人件費を除く経費減	14%
財務体質の強化	25%
機械化促進	2%
情報力強化	21%
人材確保	14%
社員教育	25%
新規事業の展開	28%
得意分野の絞り込み	16%
研究開発	11%
機構改革	4%
その他	2%