

同友会景況調査報告 (DOR)

(2007年4～6月期)

中小企業景気は“ミニ”不況の様相

〔概要〕

2007年4～6月期、これまで大企業・製造業に牽引された輸出主導の景気の上昇気流が一頓挫をきたした感がある。だが、それとともに中小企業景気は“ミニ不況”に近い様相を呈しつつある。

DOR4～6月期調査によると、業況判断DIでは、06年10～12月期の3が、07年1～3月にマイナス2に転じたあと、4～6月期はマイナス8とさらに6ポイント悪化した。同様に業況水準DIも1～3月期のマイナス11が4～6月にはマイナス17と6ポイント悪化している。

業況判断DIの7～9月期はマイナス7で4～6月期に比べ1ポイント、業況水準DIでマイナス14で3ポイントの改善が見込まれている。だが原油価格の高騰気運、日銀の利上げ発動懸念など、中小企業に打撃となる不安要因が待ち構えている。7～9月期もかなりのマイナスになるならば、3期連続のマイナスで“ミニ不況”の様相にさらされることになる。

中小企業が本当に元気になるためには、いまの「内需が壊れている」経済構造の改革をなす政治が望まれる。

〔調査要領〕

- (1) 調査時 2007年6月5～15日
- (2) 対象企業 中小企業家同友会会員企業
- (3) 調査の方法 郵送により自計記入を求めた
- (4) 回答企業数 2,395社より974社の回答を得た (回答率40.7%)
(建設業174社、製造業294社、流通・商業334社、サービス業161社)
- (5) 平均従業員数 ①役員を含む正規従業員数 39.6人
②臨時・パート・アルバイトの数 36.3人

【DORの眼】

1.5世紀前から見直す“モノづくり”論

日本大学 永山 利和

日本経済において“モノづくりの危機”が言われてすでに久しい。ソニーのリチウム・イオン電池事故、三菱自動車のトラック部品リコール事故、姉齒建築士構造計算書偽装事件、リンナイ不正修理、北海道ミートホープ社の偽装肉事件等はモノづくり企業による組織的な“モノ破壊”とそれにとまなう“モノづくり会社の危機”である。モノづくり企業組織がモノとモノづくりとを破壊している。モノづくり問題は深いところにある。

生態学がいう“ニッチ”型の市場に生きるのが中小企業であるという見解がある。この見解には中小企業を限定的存在と見做し、中小企業の歴史、現状、可能性を生態現象と見て、狭い領域に閉じ込められた存在と見る。だがそこには誤った政策意図が見え隠れする。生態学的に“ニッチ”とは、①種の「生業」、「職業」という意味、②生存、成長、繁殖が可能な条件、資源量、多種の密度の範囲という状況を示す意味、との二つがある(マイケル・ベゴン、ジョン・ハーパー、コリン・タウンゼント、堀道雄訳『生態学』京都大学出版会)。“ニッチ”は固定化された性質、状況ではない。生態を彩る生物的存在の営みを規定する環境を示す“動態”である。

江戸末期から明治時代初期の日本を訪れた多くの外国人が克明に日本を写実し、観測した。その記録を基に日本近代史を見直した渡辺京二『逝きし世の面影』(平凡社)には、日本の“ニッチ”が半端な水準ではなかったことを示している。酒屋、下駄屋、草鞋屋、ランプ屋、米屋、瀬戸物屋、花屋、ブリキ屋、豆腐屋、仏具屋、魚屋、鯉節屋、紙傘屋、荷鞍屋、古着屋、扇屋、屏風屋等々。驚くほど多様な職業、事業そして職分があった。その社会は、「棲み分けるニッチの多様豊富という点では際立った文明であった」し、そのニッチは「商品に対する特殊な愛着と精通をはぐくむ。商品はいわば人格化する。商店主の人格は筆となり箸となり扇となって、社会の総交通のなかに、満足と責任をとまなう一定の地位を占める。それが職分というものであった。しかも彼らの多くは同時に熟達した職人でもあった」(同書、p.214)。

モノづくりの危機は、ニッチに閉じこもっても克服できない。生業・職業の担い手がその“職分”を弁え、あわせて成長可能な条件を再生する企業密度にむけた努力を要する。モノづくりの危機の克服には“商店主の人格化”、すなわち企業主体の人格陶冶が求められ、職分という原則が貫かれること、それらが基礎にあるべきであろう。失われつつあるのはその職分であり、その復活がモノづくりを再生する。

中小企業景気は“ミニ”不況の様相

2007年4～6月期DOR

[I] 業況	4
〔概況〕	4
大企業で足踏み、中小企業で景気減退を示す日銀短観	
すべての業種で悪化、関東の一人勝ち	
若干の好転も水面下、“ミニ不況”の様相も	
〔売上高〕	6
関東と他地域の地域間格差は広がり、先行きも盛り上がり欠ける	
〔経常利益〕	8
人件費アップ、売上単価低下、仕入価格上昇で利益を圧迫	
[II] 金融・物価	9
〔金融の動向〕	9
金利上昇広がる。資金繰りは一進一退	
〔物価の動向〕	11
仕入単価の上昇圧力が高まり、売上・客単価との差は調査開始以来の大きさへ	
[III] 生産性・雇用	12
落ち込む1人当たり売上高・付加価値生産性	
縮小に向かうか雇用動向	
[IV] 設備投資	13
今期まで設備投資実施割合は横ばいだったが、次期計画割合は急低下	
100人以上の企業規模層のみ景気の堅調を維持か	
[V] 業種別動向	14
(a)建設業	14
仕入単価の上昇が続き、赤字に転落する企業が増加	
建設4業種がそろって低迷状態に	
(b)製造業	16
ミニ不況の兆しを示す製造業	
中小企業分野不況の到来を読み込んだ舵取りの必要	
(c)流通・商業	17
業況判断DI、業況水準DI、売上高DI、経常利益DIともに後退	
業種別にみても全般的に後退傾向を示す	
(d)サービス業	18
回復を示す指標はなく、行方は混沌のサービス業	
今後改善へと向かうか悪化するかは微妙	
[VI] 経営上の問題点	20
仕入単価の上昇と民需（売上）停滞がさらに深刻化する一方、人手不足が急落	
[VII] 経営上の力点	21
力点「人材確保」が下降—しかし、人材不足の声は根強い	
採算確保とコスト削減に努力—原材料価格高騰の価格転嫁に苦しむ	
「働けど働けど我が暮らし楽にならず」—中小企業憲章が要請される時代	
中小企業は人間性、人間力で勝負する	

〔I〕業況

※本文中、DI値で特に断りのない場合は、水準値
以外は前年同期比です。

〔概況〕

大企業で足踏み、中小企業で景気減退を示す日銀短観

日本経済の景気は、景気基準日付によれば2002年1月を底として回復、“いざなぎ景気”を超える長期好況ということになっているが、本当に好況感を持っているのは大企業、とくに輸出に特化し海外に生産拠点を持っている多国籍型大企業で、その恩恵は中小企業には及んでいない。しかも最近、その大企業の景気も円安の追い風があるものの、足踏み、中小企業は景気減退の懸念さえある。

日銀短観（日本銀行が実施している全国企業短期経済観測調査）は景気との連動性が高いという定評があるものであるが、7月2日発表された6月短観の業況判断指数（DI：「良い」－「悪い」企業割合）によると、大企業製造業が23、前回3月調査が23であったから、変化幅ゼロ、大企業非製造業も22で前回も22であったので変化幅はゼロで足踏み状態にある。他方、中小企業は製造業が6で前回が8であったので変化幅は2ポイント後退、非製造業が△7、前回は△6であったので変化幅は1ポイント後退と全体として減退である。

そこで今、大企業、中堅企業、中小企業の全規模合計、つまり日本経済全体をみると6月期は7で、3月期が8であったので、1ポイントとわずかであれ後退している。ここに来て景気は中だるみといってよい時期を迎えているようである。

すべての業種で悪化、関東の一人勝ち

それではDOR4～6月期調査はどうか。

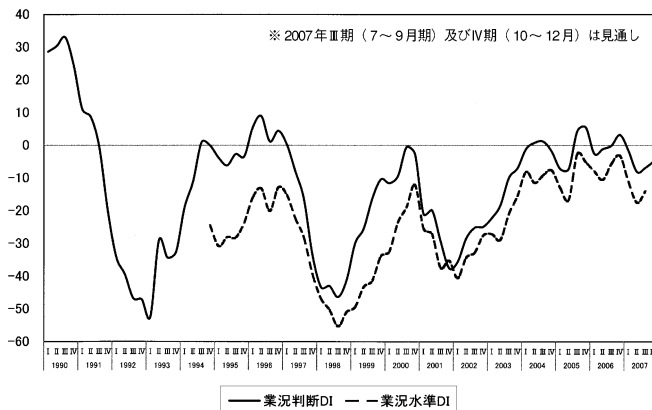
DORの業況判断DI（「好転」－「悪化」割合）でみると、4～6月期は△8で1～3月期が△2であったので6ポイント悪化している。他方、日銀短観と同一基準で調査した業況水準DI（「良い」－「悪い」企業割合）でも△17で1～3月期が△11であったので6ポイントの悪化である。

07年に入りDORでみると、業況水準DIで2ケタ台のマイナスが2期連続、しかもマイナス幅が拡大しているのである。

それでは業種別にみるとどうか。

業種別では、製造業、流通・商業がプラスからマイナスに転じたのが大きく寄与している。すなわち製造業は1～3月期の2が4～6月期には△6と8ポイントの減退、流通・商業が1→△7で8ポイントの減退である。他方、建設業も△13→△14でマイナス2ケタ台で1ポイ

業況判断DIと業況水準DIの変化（全業種）



ント悪化、サービス業も△3→△7で4ポイント悪化で、4～6月期は4業種すべてがマイナスになったのである。

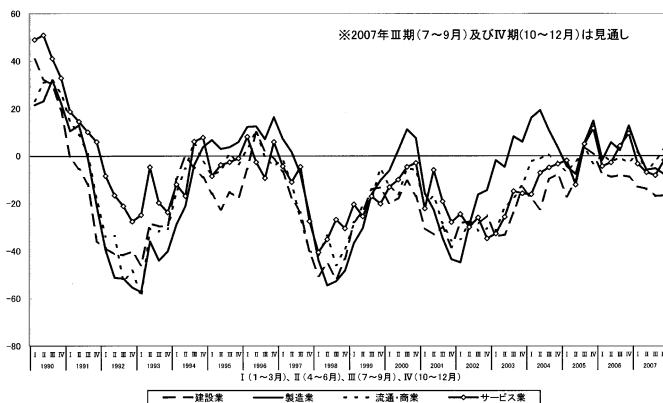
ちなみに20業種別分類で製造業の内訳を業況水準DIベースで見ると、鉄鋼・非鉄金属製造業、自動車を含む機械器具製造業がプラスからマイナスに転ずるか、マイナス幅を大きく拡大している。これは日銀短観の大企業製造業の内訳

で鉄鋼・非鉄金属、自動車の減退幅が他の業種より大きかったのと対応している。自販連（日本自動車販売協会連合会）が7月2日発表した07年上半期（1～6月期）の国内の新車販売台数（軽自動車を除く）は前年同期比で10.5%減となった。これは30年ぶりの低水準で、上半期2ケタの減少も98年以来9年ぶりという。これに関して7月3日付の「毎日新聞」で森有正記者は「主要な輸出先である米国で保護主義圧力が強まるなか、国内販売の回復は急務」とコメントしている。

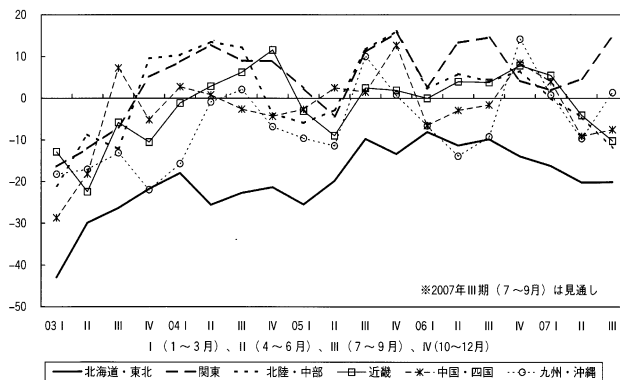
地域経済圏別では、1～3月期に比べ4～6月期は関東が2→5と3ポイント好転したほかは、すべてマイナスに転じている。すなわち北陸・中部が0→△4（4ポイント悪化）、近畿が5→△4（9ポイント悪化）、中国・四国が4→△9（13ポイント悪化）北海道・東北が△16→△20（4ポイント悪化）、九州・沖縄が1→△10（11ポイント悪化）と惨憺たる有様である。これでは地方から「景気上向きの実感がない」という声が出るのも無理はない。

企業規模（正規従業者規模）別では50人以上100人未満、100人以上はプラス幅を減少、20人未満、20人以上50人未満はマイナス幅を拡大し、ともに悪化をみている。50人未満層ではマイナス幅の拡大であるから、より深刻である。なお100人以上は1

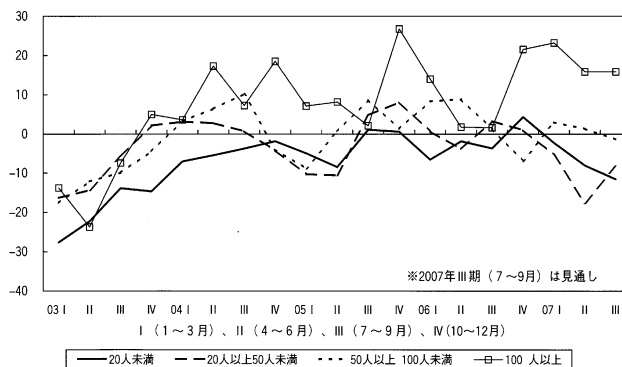
業種別業況判断DIの推移（前年同期比）



地域別業況判断DI（全業種）



規模別業況判断DI（全業種）



～3月期に比べ4～6月期は23→16と7ポイントの悪化であるが、2ケタ台を維持、他方20人以上50人未満は△5→△18と13ポイントの悪化で2ケタ台のマイナス転入、大きく明暗が分かれている。

若干の好転も水面下、“ミニ不況”の様相も

それでは次期（7～9月期）の見通しはどうか。

まず業況判断DIを全業種で見ると、△7と4～6月期の△8に比べ1ポイントのマイナス幅の減少を見込んでいる。また業況水準DIでも△14で4～6月期の△17に比べ3ポイント、マイナス幅の減少である。つまり若干の好転は見込んでもマイナスが3期連続、業況水準DIではマイナス2ケタ台で3期連続というのであるから“ミニ不況”の様相に近いというべきであろう。しかもここ3年のトレンドをみると、04年以降でも業況判断DIでみて1年のうち4半期ごとにプラスとマイナスが入れ替わり、年度を通じてプラスに通した年は1年もない。こうした一進一退景気を繰り返すなかでも3期連続の高いマイナスであるから、中小企業の疲弊はまなかなかのものではない。

ちなみに次々期（10～12月期）の見通しを参考までにみておくと、業況判断DIが△5、業況水準DIが△14である。したがって暦年でプラスに転ずるとはみていないといえる。

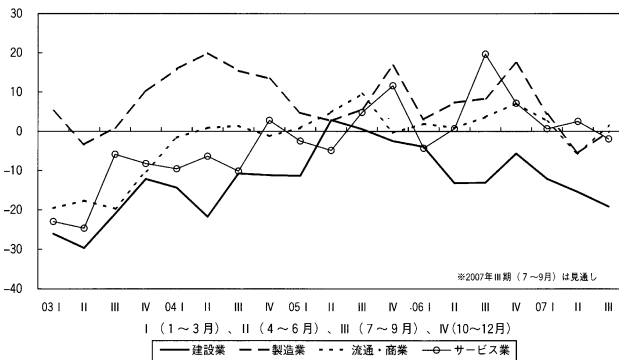
地域経済圏別では、7～9月期の関東のみは4～6月期の5をさらに上回って15と2ケタ台のプラスを印すとされている。また、北海道・東北はマイナス2ケタ台で横ばい、中国・四国は若干好転、九州・沖縄はプラスへ復帰と改善面も見られるが、北陸・中部、近畿は2ケタ台のマイナスに転ずると見込まれている。この間、関東、北陸・中部対近畿という構図が見られたが、関東対北陸・中部、近畿という構図は新しい現象である。

企業規模別では、7～9月期、100人以上はプラス2ケタ台で横ばい、20人以上50人未満は好転であるが、50人以上100人未満は悪化、20人未満も悪化でマイナス値をとる規模階層が増える。とくに20人未満は現在のマイナスを拡大し、2ケタ台のマイナスに落ち込むとされている。総じて勢いを欠くシナリオである。

〔売上高〕

関東と他地域の地域間格差は広がり、先行きも盛り上がりに欠ける

業種別売上高DI（前年同期比）



売上高DI（「増加」－「減少」割合）でも、4～6月期は全業種で見ると△6で、1～3月期の0に対し6ポイントの落ち込みである。業況判断DIが1～3月期の△2から4～6月期、△8と落ち込んだのは、売上高のマイナス転落の裏付けがあったのである。

業種別では、製造業が1～3月期に比べ4～6月期は4→△6で10ポイント、流通・商業も3→△6で9ポイント落ち込

み、4～6月期の景況悪化の牽引力となったことがわかる。また建設業も△12→△15と3ポイント悪化している。ただし、サービス業のみは1→3とプラスが拡大した。

地域経済圏別では、関東を除き1～3月期に比べ4～6月期はすべてマイナス値になった。すなわち関東は唯一、2→10と8ポイント改善し、2ケタ台に達したものの、北陸・中部が3→△6で9

ポイント、近畿が10→△7で17ポイント、中国・四国が2→△2で4ポイント、九州・沖縄が2→△7で9ポイント悪化し、プラスからマイナスに転じている。また北海道・東北も△12→△17と5ポイント、マイナス幅を拡大している。みられるように下げ幅でも近畿、北陸・中部が大きく、ここでも業況判断と対応している。

ここにきて、またもや景気の地域間格差は拡大しているといえる。

企業規模別では1～3月期に比べ、4～6月期は50人以上層では後退しつつもなおプラスを保っているのに対し、50人未満層ではマイナスを拡大している。すなわち100人以上が25→23（2ポイント減少）、50人以上100人未満が10→7（3ポイント減少）であるのに対し、20人以上50人未満が2→△12（14ポイント減少）、20人未満が△7→△11（4ポイント減少）となっている。20人以上50人未満の落ち込みが最大であり、この落ち込みはまた業況判断の悪化と連動している。

売上高の伸びがさえないだけに、かえって売上高DIと業況判断DIとの感応性は強まっている。それでは今後の見通しはどうか。

次期（7～9月期）見通しを全業種でみると、4～6月期の△6が△3と3ポイントほど改善を見込んでいる。若干の好転見込みである。

業種別では、製造業、流通・商業が4～6月期のマイナスを脱し、水面上に出ることが大きい。すなわち製造業が△6→0、流通・商業が△6→2と好転する。

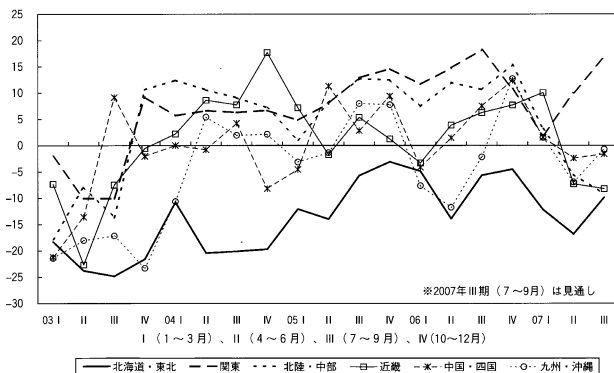
もっとも建設業は△15→△19と4ポイント、サービス業も3→△2で5ポイント悪化を見込んでいる。ちなみに建設業の△19という水準は、05年、06年の2年間になかったほど大きなマイナス水準であり、建設業不況は止みそうにない。

地域経済圏別では、4～6月期から7～9月期にかけて関東が10→17と7ポイント上昇、九州・沖縄が△7→△1（6ポイント増加）、北海道・東北が△17→△10（7ポイント増加）と好転を予想している。これに対して北陸・中部が△6→△9（3ポイント減少）、近畿が△7→△8（1ポイント減少）の見込みである。中国・四国は△2→△2と変わらない見通しとなっている。

関東の好調ぶりに対する北陸・中部、近畿の立ち後れは2期続くという構図である。そうだとすると7～9月期、マイナス幅の縮小といっても腰の弱いものになりそうである。

企業規模別では、4～6月期の50人以上がプラス、50人未満がマイナスという状態は変わらな

地域別売上高DI（全業種）



い。ただし4～6月期に比べ7～9月期は100人以上が23→20（3ポイント減少）、50人以上100人未満が7→2（5ポイント減少）でプラス幅が減少する。これに対し50人未満は、20人以上50人未満が△12→△2（10ポイント増加）、20人未満が△11→△10（1ポイント増加）と好転の見込みである。プラス幅の減少とマイナス幅の減少の組み合わせであるから、盛り上がりに欠けるといえる。

〔経常利益〕

人件費アップ、売上単価低下、仕入価格上昇で利益を圧迫

経常利益DI（「増加」－「減少」割合）は全業種で4～6月期、△15となった。1～3月期の△7に比べ8ポイントという大幅な悪化で、△15という水準はちょうど4年前の03年4～6月期のレベルに戻ったことになる。

ではどうしてこれほどの悪化になったのか。いま経常利益変化理由のうち悪化理由をみると、1～3月期に比べ4～6月期は「売上単価・客単価の低下」が38.7%→40.2%（1.5ポイント増）、「人件費の上昇」が16.4%→20.6%（4.2ポイント増）、「原材料費・商品仕入額の増加」が36.8%→37.7%（0.9ポイント増）で、これらの3要因の総合結果として悪化をみたことが分かる。くわしくいえば、大企業の景気回復に伴い07年問題の補充として賃金上昇を伴った雇用確保の影響で中小企業も人件費アップを余儀なくされるなか、売上単価は低下する一方、原油価格高止まりで仕入価格は上昇という三すくみの圧迫要因が経常利益を押し下げている。

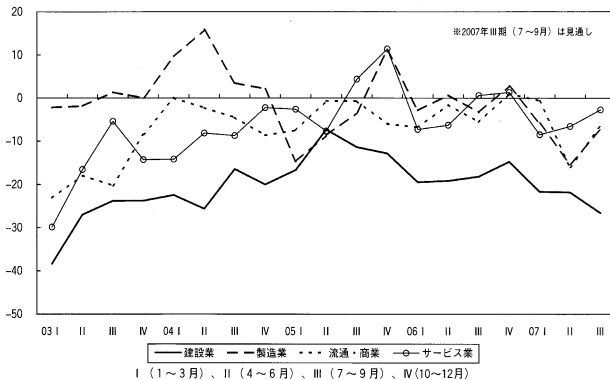
業種別にみると、1～3月期と4～6月期を比べると建設業は△22とマイナス幅は大きい、1～3月期とほぼ同じ水準であり、サービス業は△9→△7で2ポイントの改善をみている。だが、製造業が△6→△15と9ポイント、流通・商業が△1→△16と15ポイントそれぞれ悪化している。これだけ大きいマイナスであれば業況判断も悪い方に傾くはずである。

地域経済圏別では、4～6月期は中国・四国を除くとすべてマイナスで、1～3月期に比べ悪化している。すなわち中国・四国の△6→2（8ポイント増加）を除くと、北海道・東北が△17→△31（14ポイント減少）、関東が△2→△4（2ポイント減少）、北陸・中部が△3→△15（12ポイント減少）、近畿が△3→△14（11ポイント減少）、九州・沖縄が△11→△18（7ポイント減少）で

ある。売上高で2ケタ台の伸びでも利益は減少した関東も厳しい一面をのぞかせている。

企業規模別では、4～6月期100人以上が辛うじてプラスであるが、1～3月期の21と比べると19ポイント減少し2と大幅に減少している。のみならず、他の階層はさらにマイナス幅を拡大している。すなわち50人以上100人未満が△10→△12（2ポイント減少）、20人

業種別経常利益DI（前年同期比）



以上50人未満が△6→△19（13ポイント減少）、20人未満が△9→△17（8ポイント減少）で、ここでも20人以上50人未満の落ち込みが激しい。

それでは次期（7～9月期）見通しはどうか。まず全業種では4～6月期の△15が△10、5ポイント改善をみるとされている。

業種別では建設業が△22→△27（5ポイント減少）と悪化するほかは、製造業が△15→△7（8ポイント増加）、流通・商業が△16→△7（9ポイント増加）、サービス業が△7→△3（4ポイント増加）と好転を見込んでいる。流通・商業、製造業の回復ぶりが目立つ。

地域経済圏別では近畿が△14→△20（6ポイント減少）、中国・四国が2→△3（5ポイント減少）と悪化するほかは、好転見込みである。すなわち北海道・東北が△31→△20（11ポイント増加）、関東が△4→△12（16ポイント増加）、北陸・中部が△15→△13（2ポイント増加）、九州・沖縄が△18→△8（10ポイント増加）の見込みである。悪化、好転が交錯するなか、関東の改善ぶりが目立つ。

企業規模別では、100人以上が2→7（5ポイント増加）、50人以上100人未満が△12→△9（3ポイント増加）、20人以上50人未満が△19→△7（12ポイント増加）、20人未満が△17→△14（3ポイント増加）と全規模階層で改善を見込んでいる。

とはいえ、7～9月期は海外コスト要因としては78ドル台の最高値近くへの原油価格の高騰、国内コスト要因では8月利上げ観測が浮上、その上、新潟県中越沖地震で被災した大手部品メーカーの操業停止による自動車産業等への生産波及など、不安定要因が山積しているだけに楽観は禁物である。

〔Ⅱ〕金融・物価

〔金融の動向〕

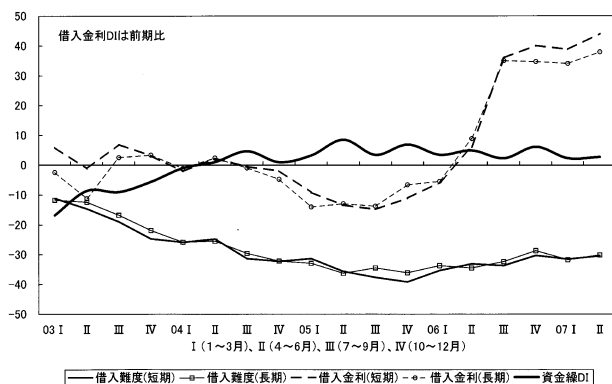
金利上昇広がる。資金繰りは一進一退

4～6月期の資金繰りDI（「余裕」または「やや余裕」企業割合－「窮屈」または「やや窮屈」企業割合）は、1～3月期から1ポイント「余裕」超過幅が拡大して3となった。資金繰りはここ数年、調査ごとに3～4の「余裕」超過幅の拡大と縮小を繰り返していたが、4～6月期は1～3月期の2とほぼ同様のDI値にとどまった。

業種別にみると、流通・商業（7→12）で「余裕」超過の拡大幅が拡大したのに加え、建設業（△11→△9）ではわずかに「窮屈」超過幅が縮小した。他方、製造業（11→7）では「余裕」超過幅が縮小し、サービス業（△11→△12）では「窮屈」超過幅が幾分拡大する結果となった。各業種とも大きな変動はなく、業種間の格差にも大きな変化は見られないものの、2005年の前半をピークとしてDI値は穏やかに右肩下がりが続けており、全業種ともゆとり感の後退が継続している。

地域経済圏別にみた資金繰りDIについては、関東（8→9）、北陸・中部（1→3）で「余裕」超過幅が拡大し、北海道・東北（△3→△1）、九州・沖縄（△13→△6）では「窮屈」超過幅が

金融各種DIの変化（全業種）



模別で唯一「窮屈」超過が続いている。20人以上50人未満（13→7）、50人以上100人未満（18→17）でも「余裕」超過幅が縮小している。他方、特筆すべきは大幅に「余裕」超過幅が拡大した100人以上（12→39）の企業規模層である。今回の100人以上DI値39は、調査開始以来もっともDI値の高かった2004年7～9月期の31を8ポイント上回る最高値にあり、中小・零細企業の資金繰りがタイトになりつつあるなかで、大規模企業をとりまく資金繰りのみが緩和されていることが端的に示された結果といえよう。

短期・長期資金の借入金利DI（「上昇」－「低下」割合、前期比）は、昨年7月のゼロ金利解除を一つの契機として2006年に急速に「上昇」超過が進んだが、今回の調査では短期資金（39→44）、長期資金（34→38）とも借入金利DIは調査開始以来の高い水準に達している。短期資金のうち、業種別では製造業（36→50）の「上昇」圧力が著しく、また地域経済圏別では北陸・中部（40→49）を筆頭に北海道・東北、近畿、中国・四国の4地域がDI値40台の後半を記録し、さらに企業規模別でも50人以上100人未満（38→57）、100人以上（39→53）でDI値が50台となった。長期資金についても、業種別では流通・商業（37→44）、地域経済圏別では関東（33→41）、企業規模別では100人以上（38→46）でもっとも「上昇」超過幅が大きかった。

次に、借入難度DI（「困難」－「容易」割合）をみると、短・長資金とも「容易」超過幅は幾分縮小している。短期資金は、前回調査時の△32から2ポイント「余裕」超過幅が縮小して△30、長期資金も同じく前回の△32から2ポイント「余裕」超過幅が縮小して△30となっている。また、借入金の有無（「有り」の割合）は前回の調査から0.8ポイント減少して80.4%とわずかな減少にとどまっているが、借入金DI（「増加」－「減少」割合）については、短期資金が△9から△14へ、長期資金（△13→△18）も「減少」超過幅が拡大するなど、資金需要の低迷に加えて「借りにくい」という状況が強まっている。

なお、受取手形期間DI（「短期化」－「長期化」割合、前期比）は、わずかに長期化した。

日本銀行が参院選挙後8月あたりに再利上げに踏み切るとする予想が多い中、今回調査に示された金利上昇の広がり、借入「容易」超過幅の若干の縮小は、中小企業の資金繰りの今後を懸念させるものである。資金管理に一層の注意を払う必要があるようである。

縮小している。とくに九州・沖縄では依然として水面下ながら2年半ぶりにDI値のマイナスが1ケタにまで縮小している。しかしながら、近畿（8→4）、中国・四国（14→11）では「余裕」超過幅が縮小している。

次いで企業規模別にみると、依然として20人未満の小・零細企業をとりまく資金繰りの状況は厳しい。20人未満のDI値は前回同様△12であり、企業規

〔物価の動向〕

仕入単価の上昇圧力が高まり、売上・客単価との差は調査開始以来の大きさへ

仕入単価DI（「上昇」－「下降」割合）は、前回調査に比べ「上昇」超過幅が5ポイント拡大して50と、ついにDI値が50台に達した。原油価格が再び上昇傾向を強めるとともに、円安の進行もあって素材価格・原材料価格も高止まりしており、仕入単価にさらなる上昇圧力が加わったものと思われる。

業種別にみると、従来から上昇圧力が強く、DI値も60台が続いていた製造業（63→68）ではいっそう「上昇」超過幅が拡大し、また建設業（59→61）も60台を記録した。また、流通・商業（33→40）、サービス業（19→27）でも「上昇」超過幅が拡大しており、業種を問わず強い上昇圧力がかかっている。また企業規模別にみると、全企業階層の仕入単価に上昇圧力がかかっている。特に大きいのは50人以上100人未満（49→54）であるが、20人未満（44→50）、20人以上50人未満（46→51）はもとより、100人以上（29→42）でも大きな「上昇」超過幅を記録した。

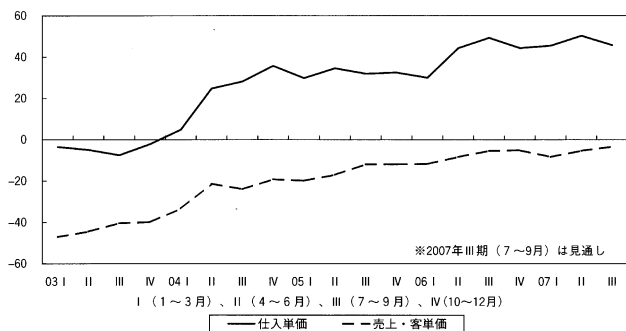
売上・客単価DI（「上昇」－「下降」割合）は2007年1～3月期調査よりも3ポイント「下降」超過幅が縮小して△5となった。上で見たように、仕入価格の「上昇」超過幅の拡大が急速に進んでいるのとは対照的に、売上・客単価は水面下を脱しそうでなかなか脱せられない状況が続いている。

業種別にみると、流通・商業（△1→0）が2期ぶりに水面に到達して好転したのをはじめ、建設業（△17→△16）、製造業（△7→△4）、サービス業（△18→△9）とも「下降」超過幅が縮小する結果となった。

企業規模別にみると、50人以上100人未満（△12→△1）、100人以上（△15→△6）で「下降」超過幅が大幅に縮小しており、20人未満（△9→△5）でも「下降」超過幅が縮小している。特に100人以上の企業はそれ以外の企業規模と比較して「下降」超過幅の縮小が遅れる傾向にあったが、今回の結果を2006年4～6月期と比較すると今回が22ポイント上回っており、依然として水面下ながら急速な改善が進んでいる。

売上・客単価が「上昇」超過に転じられないなかで、仕入単価の「上昇」超過が拡大した結果、仕入単価と売上・客単価の差は調査開始以来最大の45ポイントにまで拡大した。価格動向が収益の圧迫・低下の圧力となっていることが一層鮮明化したといえる。今後景気拡大が頭打ちとなって、売上の伸びが停滞すれば、「薄利多売」による利益確保も難しくなり、業況感の悪化につながる懸念される。

仕入単価、売上・客単価DI（全業種）



〔Ⅲ〕生産性・雇用

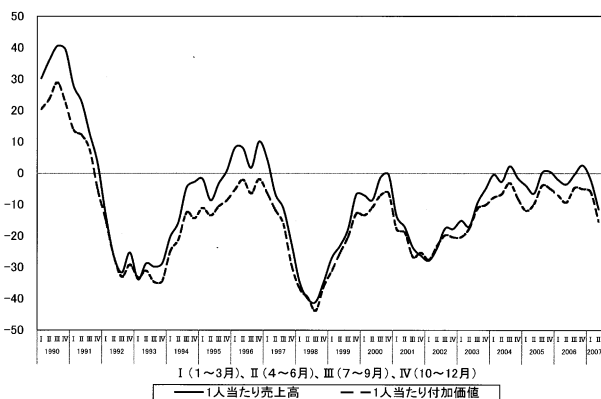
落ち込む1人当たり売上高・付加価値生産性

景況判断にミニ・リセッション入りを示す基礎は、1人当たり売上高と付加価値生産性である。両指標DI値はともに4～6月期は、すべての業種で一気に落ち込んだ。景気後退の始まりと見られる。

1人当たり売上高DI（「増加」－「減少」割合）は、2006年10～12月期は3で、前期比2ポイント上昇した。それが2007年1～3月期は△2とマイナス領域に転移し、4～6月期は△11となり、さらなる大幅落ち込みとなった。

2005年4～6月期、2006年4～6月期と、近年4～6月期の1人当たり売上高は3年連続で落ち込んでいる。一種の季節変動に見える。しかし今期の落ち込みは、この2年間に見られた季節変動とは異なり、業種、地域経済圏、企業規模間の全体での後退、全面的後退現象となった。△11と

生産性DI（全業種）



という今期の大きな落ち込み幅から見て、中小企業景況にリセッションへの転換が始まった可能性が高い。あえてこの危険を過大視する必要はないが、景気動向が大きく変化している可能性の大きさとリセッションの動向を注視しなければならない。

1人当たり付加価値生産性DI（「増加」－「減少」割合）も2006年4～6月期の△9から同年7～9月期には△5と一時上昇に転じるかに見えた。だが、

2006年10～12月期は△5で、再度落ち込みに転じ、2007年1～3月期には△6から4～6月には△15と、これまた大きく落ち込んだ。落ち込み幅は大きく、2001年から2002年におけるITバブル崩壊による不況の規模に近づく可能性がある。

縮小に向かうか雇用動向

労働市場の改善傾向が継続してきた。だがこの指標にも改善基調転換ないしは鈍化の動きが現れた。すなわち、正規雇用者数DI（「増加」－「減少」割合）は、2006年10～12月期の11をピークに、2007年第1～3月期には8に縮小し、4～6月期は5に減少した。

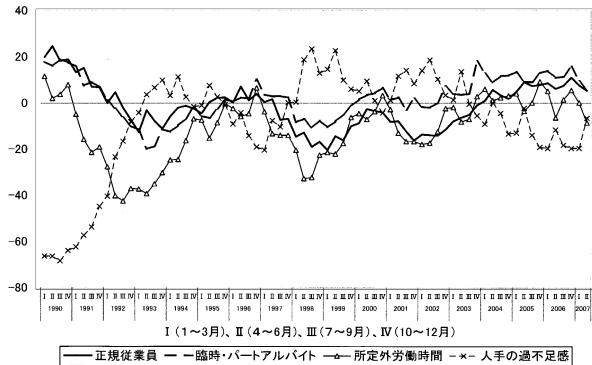
正規雇用者数の増加は2002年10～12月期以来継続してきた。この動きは、今後長期にわたり若年労働者供給が減少するため、新規学卒等、長期に養成する労働力確保に向け新たな課題とが結び付いて上昇してきた。しかし、2007年に入り、正規雇用者数DIが1～3月期から鈍化し始めた。くわえて2007年に入ってから、臨時・パート・アルバイト労働者数DI（「増加」－「減

少」割合)も2006年1～3月期の16から2007年1～3月期には10に減少し、4～6月期には6にまで縮小している。

雇用増加テンポの縮小という転機が全雇用形態に進み始めた。今年に入り、雇用者数増加テンポが縮小しているだけで、雇用者数が減少しているわけではない。増加から減少への転換ではない。増加基調に転換が始まっている。それに所定労働時間数の動向とも一致している。所定労働時間数DI(「増加」－「減少」割合)が今期△9となり、2003年水準に後退している。

こうした傾向を反映して人手の過不足感は不足基調が緩和し、人手の過不足感DI(「過剰」－「不足」割合)が2006年10～12月期、2007年1～3月期ともに△20だったが、2007年4～6月期には一気に△9に縮小し、過不足感の均衡水準に近づいている。

雇用・労働時間DI(全業種)



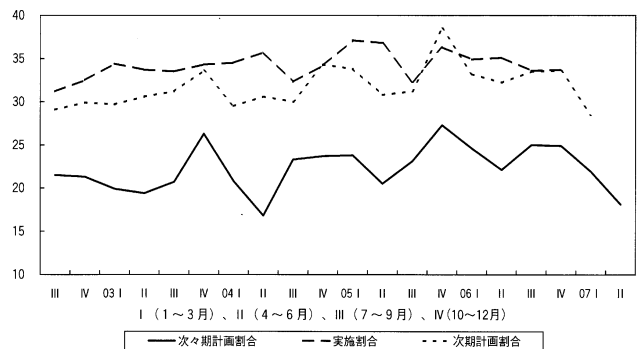
〔Ⅳ〕設備投資

今期まで設備投資実施割合は横ばいだったが、次期計画割合は急低下

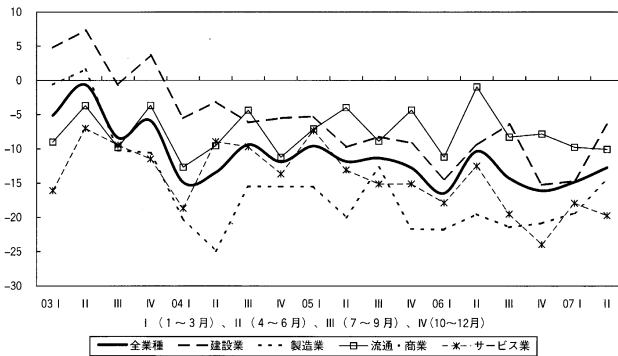
今期4～6月期も、設備投資実施割合が35%を前後する横ばい傾向は変わらない。1～3月期、同割合は若干低下したが、今期はまったくの横ばい(35.1%→33.6%→33.7%)である。しかし、今回、次期計画割合が1～3月期と較べて大きく低下(33.5%→33.6%→28.5%)したことが特徴となっている。これまで本欄で強調してきたように、次期計画割合の次期の実施割合への予測確度は高い。その意味を勘案すると、次期の実施割合は4%程度の低下が想定される。

次期計画割合の低下が目立つ指標としては、業種別には製造業(37.5%→31.5%)、流通・サービス業(36.0%→29.7%)であり、地域経済圏別には関東(40.6%→33.8%)、北陸・中部(35.3%→26.3%)、中国・四国(35.7%→22.0%)であり、企業規模別には20人以上50人未満(35.7%→28.1%)である。つまり、これまで比較的堅調に推移していた業種、地域経済圏、企業規模において、そろって次期計画割合が顕著に低下しているのである。それゆえ、一時的な動向とは考えにくいといえる。さらに、次々期計画割合(全体)はもともと計画割合の水準は低く

設備の投資の実施・計画割合(全業種)



業種別設備の過不足感DI



現れるのであるが、それもさらに低下(21.9%→18.1%)し、次期計画割合の動向を支持している。

では、次期計画割合を低下させている要因は何であろうか。まず、設備の過不足感DI(「過剰」－「不足」割合)を見ると、今期若干の過剰傾向(△15→△13)を示しているが、なおマイナスの水準にある。むしろ、ここで注目したいのは、業況判断DI、売上高DI、

経常利益DIの2期連続の顕著な低下(それぞれ、3→△2→△8、8→0→△6、△1→△7→△15)である。ただし、それぞれの2007年7～9月期の見通しは若干回復にあるが、上記の低下を回復する程度ではない。なおまた、短期資金および長期資金の借入金利DIもそれぞれも悪化(それぞれ、39→44、35→38)を辿っていることは、設備投資に対してはマイナス要因である。

100人以上の企業規模層のみ景気の堅調を維持か

以上から、次期の設備投資実施割合の各指標において、その指標が低下あるいは低水準にあった場合はさらに低下し、それが堅調であった場合も低下する可能性が高いと予想される。すなわち、前者の場合、業種で建設業、地域経済圏別で北海道・東北、企業規模別で20人未満が相当し、後者の場合、上述のとおりである。なお、企業規模別に見た100人以上だけは以上の諸指標に比して概してなお良好な傾向を示している。いいかえれば、業種別・地域経済圏別には全体的に景況悪化する予想にあるが、企業規模別には格差が持続しそうである。

〔V〕業種別動向

(a) 建設業

仕入単価の上昇が続き、赤字に転落する企業が増加

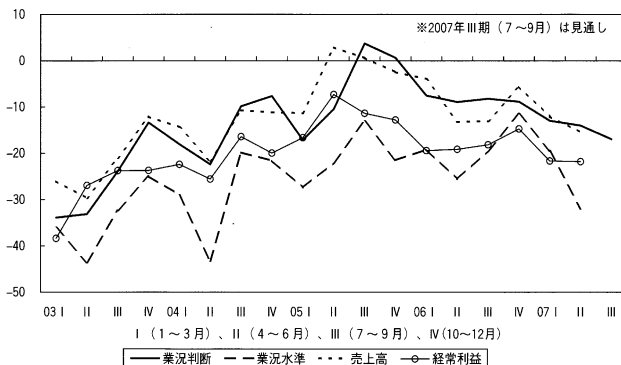
4～6月期の建設業の業況判断DIは△14となり、ほぼ1～3月期並みの悪化割合で推移した。しかし、業況水準DIは△19→△32と大きく落ち込み、売上高DIも△12→△15と後退した。また、経常利益DIも△22と1～3月期同様に低迷が続いている。

採算水準DIは、2004年10～12月期から10期連続でプラスの水準を維持してきたが、今期は△1とマイナスに転じた。この間、業況の悪化や売上高が低迷したにもかかわらず黒字を維持してきた企業も、長期的な仕入単価の上昇により赤字に転落する企業が増加したものとみられる。今期も仕入単価DIは、59→61と高止まりの状況が続いている。「銅線および材料全般の値上がりを工事単価に反映できず利益を圧迫している」(愛知、電気工事業)といったように、仕入単価の上昇を工事価格に転嫁できない厳しい状況が指摘されている。ただし、外注費DI(「上

昇」－「低下」割合)は、業況や売上高が低迷した影響もあり、3→△12とマイナス水準に抑えられる結果となった。

さて、次期見通しは、業況判断DIは△17、業況水準DIは△30、売上高DIは△19、経常利益DIは△27と、それぞれ今期並みもしくは今期以上に悪化・低迷すると予想されている。また、今期の未消化工事DI(「増加」－「減少」割合)は△11→△22、新規契約工事見通しDI(「増加」－「減少」割合)も△15→△24と落ち込みが予想されている。こうしたことから、来期に対する明るい判断材料は乏しいものとなっている。

建設業の業況判断DI(前年同期比)



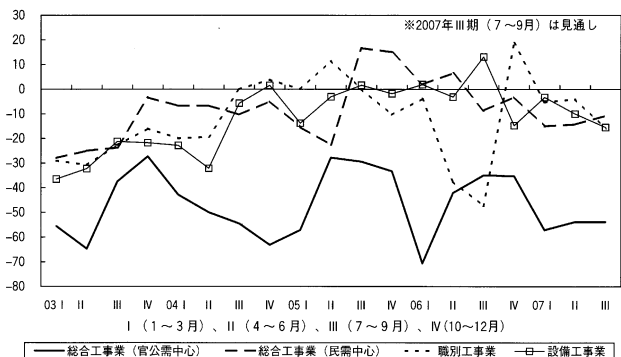
建設4業種がそろって低迷状態に

業種別の動向では、まず、総合工事業(官公需中心)は業況判断DI、業況水準DIが水面下ながら幾分改善し、売上高DI、経常利益DI、採算水準DIが悪化した。公共工事の長期的な減少にとどまらず、「県の公共工事を手掛けたが採算性がよくない」(青森、土木・水道施設工事)といったように、低価格発注や低入札がいつそう建設業者の経営を圧迫しているといえよう。

次に、総合工事業(民需中心)は業況判断DIが△14、業況水準DIが△25と1~3月期同様の水準で推移したものの、売上高DIは△6→△16、経常利益DIは△18→△27と減少傾向を強めた。しかし、採算水準DIは△6→8と再び水面下を脱した。

職別工事業は、業況水準DIは大幅に悪化し、売上高DIもマイナスに転じた。設備工事業は、業況判断DIが△3→△

建設4業種の業況判断DI



10、業況水準DIが△8→△28とかなり悪化した。売上高DIは△23→△10、経常利益DIは△21→△14と水面下ながら改善するものの、採算水準DIは20→△3と赤字企業の割合が増加した。

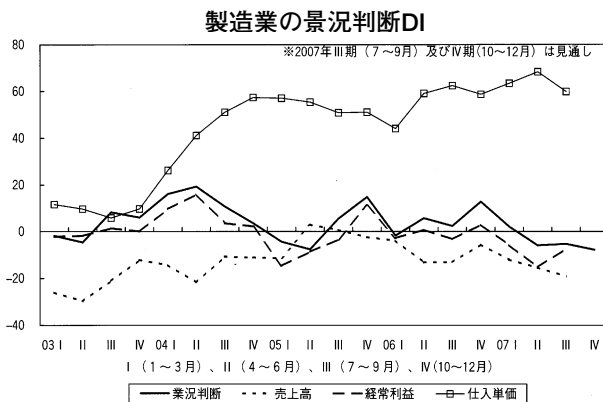
今期は、一部の指標で改善が見られるものの、全体として建設業の4つの業種がそろって低迷した。こうした厳しい経営環境のなかでも、「現場見学会での見込み客の発掘、OB紹介客の新規受注営業」(東京、住宅・小ビル新築・増改築)など、地道な受注獲得の取り組みや、「技術力のレベルアップのため、公的資格取得に向けた多種多様な講習会に参加し試験を受けさせる」(群馬、冷凍・冷蔵・空調整備設計施工)や「中堅社員のマネージメント教育を、月に1回続け

てきた」(東京、空調給排水設備工事)といった社員教育が行われている。今後、こうした取り組みが成果をあげることを期待したい。

(b) 製造業

ミニ不況の兆しを示す製造業

4～6月期の製造業全体の業況判断DI (06年10～12月期より13→2→△6) および売上高DI (同、17→4→△5) はともに、大幅な改悪化を示し、再び水面下に陥った。1～3月期の業況判断の次期見通しでは8まで回復することが想定されていたが、実際はそれとは逆に減退傾向を強めた。



その結果、4～6月期の業況水準DI (△8→△16) は1～3月期よりも大きく落ち込み、売上減・収益減(経常利益DI: △6→△15)の傾向が加速化した。売上が減少傾向を強める中で、仕入単価の上昇基調に歯止めがかからず、原材料費の上昇を販売単価に十分に転嫁できず、採算水準DI (51→29→24) が示すように、採算条件は厳しさを増しつつある。仕入単価DI (63→68) は、

金属製品 (90)、鉄鋼・非鉄 (79) その他製造業 (78)、機械器具 (76) および化学・石油 (73) で製造業平均を上回っており、これまでの景気を牽引してきた基盤技術関連分野の経営を大きく圧迫している。

グローバルに企業内国際分業体制を固めた大企業の業績向上と反比例する形で国内中小製造業の経営環境は悪化の度合いを強めつつあり、中小企業を置き去りにする「格差景気」への移行の兆しが懸念される。採算悪化の理由では需要の停滞・仕入額増・人件費上昇とならんで同業者間の価格競争の激化で指摘割合が高まった。景況悪化の渦中でのコストアップ要因の増大と受注確保のための価格競争という厳しい経営環境が生じている。固有技術の先鋭化と財務体質の健全化による荒天対応型の経営が求められる。

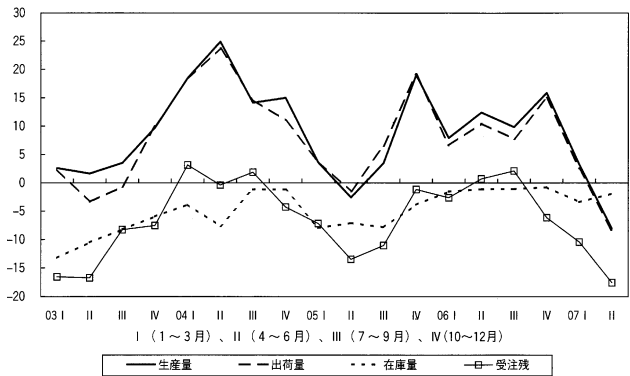
中小企業分野不況の到来を読み込んだ舵取りの必要

「底堅い景気」というマスコミの論調を尻目に製造業の生産量DI (「増加」－「減少」割合: 3→△8)、出荷量DI (「増加」－「減少」割合: 3→△8) はともに大きく落ち込み、製造業全体では2年ぶりにマイナス指標を示した。これまでと同様に繊維・木材・印刷では水面下での低迷状態が続いているが、今期は鉄鋼・非鉄と機械器具で大幅な悪化が見られた(出荷量DIは△21と△16)。加えて景気の先行きを示す受注残DI (「増加」－「減少」割合: △6→△10→△18) は3期連続で悪化しており、化学・石油 (0) を除いた8業種ではマイナス幅が大きくなっており、機械金属系業種の受注の不安定性が目立っている。「いじめ」を通り過ぎて「奴隷」状

態」(愛知、自動車用部品ブロー成形)という言葉が中小企業の現実を如実に表現している。

厳しい現実に対応する経営上の力点として目立って増えたのは、「情報力強化」と「得意分野の絞込み」である。経営の基本であるQCD(良い品質・適正価格・納期厳守)のレベルアップに自社固有のプラス α を付加することと、その前提条件としての戦略目標に従った情報の収集・加工・発信能力の構築が課題となっている。

製造業の生産・出荷・在庫・受注残DI



(c) 流通・商業

業況判断DI、業況水準DI、売上高DI、経常利益DIともに後退

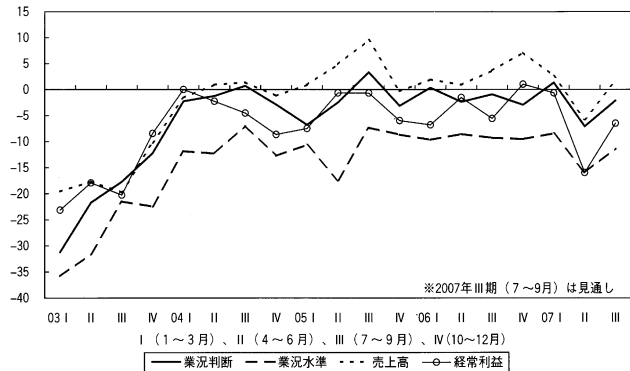
4~6月期の流通・商業の業況判断DIは1→ Δ 7と悪化、業況水準DIは Δ 8→ Δ 16と悪化している。しかし、7~9月期見通しについては業況判断DIが Δ 2、業況水準DIは Δ 11と好転が見込まれている。売上高DI、経常利益DIも同様の傾向を示している。すなわち、売上高DIは3→ Δ 6、経常利益DIは Δ 1→ Δ 16と後退を示しているものの、7~9月期見通しは売上高DIは2、経常利益DIは Δ 7と好転が見込まれている。

さらに4~6月期の仕入単価DIは、33→40と仕入値上昇傾向はさらに強まり、7~9月期見通しでも38と仕入単価は上昇したままの状態が続くと予想されており、上昇傾向に歯止めはかからない。売上・客単価DIは同時期、 Δ 1→0→2と僅かながらの上昇が基調となってきた。

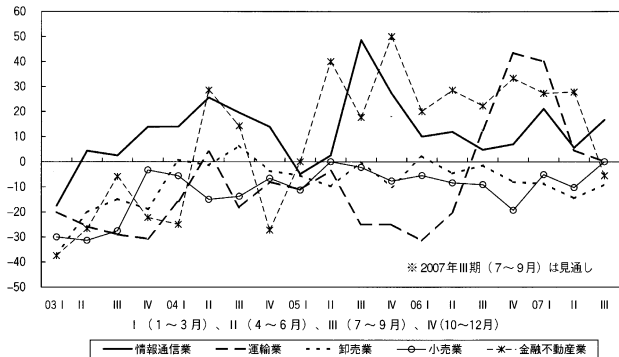
以上から、今期の流通・商業における特徴をいうならば、売上・客単価DIに僅かながら期待を持たせるものの、他の指標で見る限り景況は後退していると判断できる。

自由回答でみても「昨年末(06.12.1)

流通・商業の景況判断DI(前年同期比)



流通・商業5業種の業況判断DI(前年同期比)



イトーヨーカ堂のテナントとして出店した。希望的に予想した売上の70%に達せず……資金繰りは苦しいとは言わないが、楽ではない」（北海道、おむすび製造・販売）、「ますます競争激化を感じます」（東京、スーパーマーケット）、「当社の一番大きな売上部門はコンビニであるが、客単価の低下と他チェーンとの競争激化で大幅にダウンしている」（京都、酒販売・コンビニ・貸しホール）との記述に代表されるように、今期の流通・商業の景況は悪化しているとみることができる。

業種別にみても全般的に後退傾向を示す

流通・商業5業種（情報通信業、運輸業、卸売業、小売業、金融不動産業）別にみた4～6月期の業況判断DIは、マイナスとなったのは情報通信業、運輸業、卸売業、小売業であり、金融不動産業のみ僅かながらプラスとなっている。また、業況水準DIは全業種で後退している。

さらに、4～6月期の売上高DIがプラスを示すのは情報通信業、金融不動産業であり、運輸業、卸売業、小売業がマイナスとなっている。また経常利益DIは金融不動産業のみがプラスであり、他の業種はマイナスとなっている。

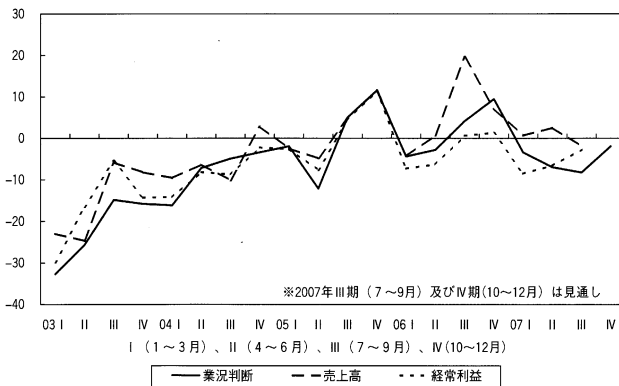
金融不動産業以外では景況を示す指標が悪化していることが、今期、特に強調できる点である。実際、「競争の激化により建設業関連の利益確保が難しくなってきました」（北海道、建設資材販売）や、「製紙メーカーから原燃料価格高騰を理由に値上げが昨年2回行われた。しかし、ユーザーの反発や同業者の過当競争から半分しか転嫁できず、減収を余儀なくされている」（東京、用紙卸販売）との声から、今期での採算悪化の原因を探り、読み取ることができる。

(d) サービス業

回復を示す指標はなく、行方は混沌のサービス業

サービス業の4～6月期の業況判断DIは、1～3月期の△4から△7へと引き続き悪化を示す結果となった。しかも、次期見通しは△8であり、更に業況が悪化する予想が示されている。次々期見通しは△2となり、悪化の速度は大きく鈍ると考えられているが、次々期については予想としての確度が必ずしも高いわけではなく、業況悪化速度が実際に鈍ると判断するには慎重さが必要といえる。

サービス業の景況判断DI



1～3月期に比べ今期の悪化を示す主な指標は、業況判断DI以外に、1人当たり売上高DIの△2から△11へとという9ポイントの低下、1人当たり付加価値DIの△5から△15へとという10ポイントの下落、仕入単価DIの19から27へと6ポイント上昇などとなっている。

逆に改善を示す主な指標は、業況水準DIが△15から△10へと5ポイント上

向いていること、売上高DIが1から3へと2ポイントの上昇、経常利益DIの△9から△7へという2ポイントの改善、売上・客単価DIの△18から△9へという9ポイントの上昇、などとなっている。

このように、今期の各指標には業況の改善傾向と悪化傾向とが混在し、サービス業の業況が回復へと向かうのか、あるいはさらに悪化へと向かうのかが見えにくくなっている。

今後改善へと向かうか悪化するかは微妙

4～6月期、業況判断DIが悪化した理由は、内訳をみると「好転」企業の比率が減少したためであることが分かる。つまり、業況判断を1～3月期と4～6月期とで比べると、「好転」企業比率は27.9%から24.7%へと約3ポイント減少しているが、「悪化」企業比率は31.3%から31.6%へとほとんど変化はなく、その代わりに「横ばい」が40.8%から43.7%へと約3ポイント増加している。このことは、「好転」減少分がそのまま「横ばい」となったために業況判断DIの落ち込みが3ポイントでとどまったともいえる。

逆に改善を示す指標である業況水準DIでは、「良い」が6.0%から7.0%へ、「やや良い」が15.4%から15.2%へ、逆に「やや悪い」が29.5%から23.4%へ、「悪い」が7.4%から8.2%へと、それぞれ前期と今期とで変化している。「良い」と「やや良い」をまとめると21.4%から22.2%へと0.8ポイントの増加、「やや悪い」と「悪い」をまとめると36.9%から31.6%という5.3ポイントの減少である。

つまり、業況悪化の要因は業況を良いと判断する企業比率の低下にあり、逆に業況改善の理由は業況を悪いとする企業比率の低下に求められる。このように、小さな変化要因がサービス業の業況を色分けしている。サービス業の業況が、今後悪化と改善のどちらに進むのかは、いずれにしても微妙な変化によって決まってくる。とはいえ、サービス業の業況を示す各種指標が大方は水面下にあるというのは確かであって、全体の指標がプラスに転ずるまで、経営者の懸命の経営努力がまだまだ続いていく。

サービス業の業況判断DI、業況水準DIの内訳

%

		03 I	II	III	IV	04 I	II	III	IV	05 I	II	III	IV	06 I	II	III	IV	07 I	II
業況判断DI	好転	16.7	18.4	19.4	23.3	23.8	23.6	27.3	30.6	30.8	24.2	34.6	38.1	26.3	29.4	32.0	37.2	27.9	24.7
	横ばい	34.0	37.5	46.5	37.6	36.2	45.7	40.6	35.4	36.5	39.4	35.8	35.4	43.1	38.5	40.2	35.1	40.8	43.7
	悪化	49.4	44.1	34.2	39.1	40.0	30.7	32.2	34.0	32.7	36.4	29.6	26.5	30.6	32.2	27.8	27.7	31.3	31.6
業況水準DI	良い	20.5	16.6	20.0	21.5	27.3	22.9	23.8	28.8	29.3	21.2	30.7	27.2	30.1	22.9	33.1	30.3	21.5	22.2
	そこそこ	36.5	39.7	38.7	42.3	41.7	40.0	37.1	42.5	36.9	38.2	37.4	37.4	36.2	42.9	36.1	34.9	41.6	46.2
	悪い	42.9	43.7	41.3	36.2	31.1	37.1	39.2	28.8	33.8	40.6	31.9	35.4	33.7	34.3	30.8	34.9	36.9	31.6

注：業況判断DIは「良い」と「やや良い」の合計を「良い」に、「やや悪い」と「悪い」の合計を「悪い」としてまとめた。

〔Ⅵ〕 経営上の問題点

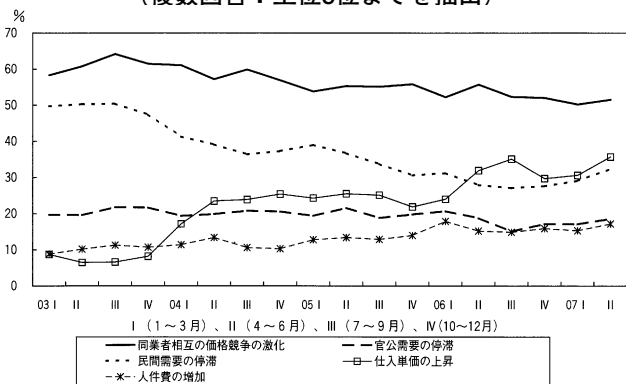
仕入単価の上昇と民需（売上）停滞がさらに深刻化する一方、人手不足が急落

4～6月期の経営上の問題点（3項目までの複数回答）は、中小企業の景気悪化を如実に示す動きをみせた。すなわち「仕入単価の上昇」が2006年10～12月期から今期まで29.7%→30.6%→35.7%（調査開始以来最高値）と急上昇させた。それとともに、2006年7～9月期以降上昇しつつも20%台で推移していた「民間需要の停滞」が30%台を超えた。さらに「官公需要の停滞」も10%台後半で微増している。

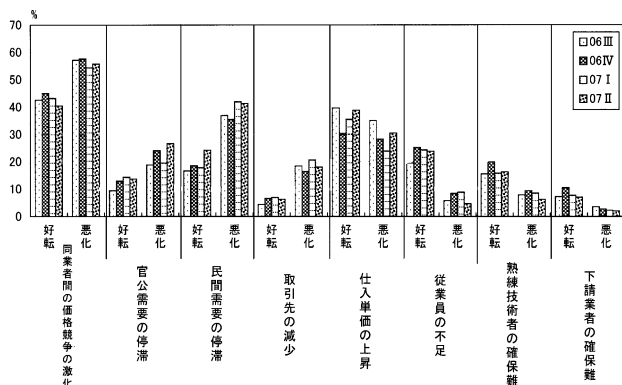
これらは需要停滞、つまり売れ行き停滞のトレンドが継続しつつあるなかで、仕入単価の上昇はさらに拍車がかかり、採算悪化という中小企業景気の後退が明確になりつつあることを意味している。したがって、続いていた「従業員の不足」は16.0%から11.0%へと緩和し、これに代わって「人件費の増加」が15.3%から17.2%へと浮上してきた。

このように今期は、仕入価格上昇、需要減、人件費上昇という景気を下に引っ張る要因が強くなっている。

経営上の問題点の推移
(複数回答：上位5項目までを抽出)



業況判断DIの内訳（好転・悪化）別経営上の問題点



これを、業況判断の内訳（好転、不変、悪化）にみると、業況好転企業は前期同様「従業員の不足」「熟練技術者の確保難」の割合が大きい。ただし、これも前期同様、仕入単価の上昇に苦しんでいるが、民需の停滞や官需の停滞、同業者間の価格競争を問題点とする割合はかなり小さい。つまり売上や価格競争は経営上の大きな問題点になっていないのである。

一方、業況悪化企業においては、「従業員の不足」「熟練技術者の確保難」は前期同様10%に達しない問題であって、業況好転企業とは逆に「同業者相互の価格競争の激化」という競争戦、「民間需要の停滞」「官公需要の停滞」の売上減、「仕入単価の上昇」（これは好転企業と共通）が経営上の問題点としての割合が大きくなっている。

これらを、業況水準の「良い、やや良い、そこそこ、やや悪い、悪い」の

5つの指標別にみても、上記の傾向がより明らかに示されている。業況水準が「良い」企業は「従業員の不足」「熟練技術者の確保難」が極端に高く、業況水準が「悪い」企業は、「民間需要の停滞」に経営上の問題点を強く感じていることがみとれる。さらに、「同業者間の価格競争の激化」は、業況水準の悪さに比例して比率が高くなっているが、「仕入単価の上昇」は「悪い」を除いた4つの指標で同じように高い割合の問題点になっているからである。

このように、業況の好転あるいは良い企業は、人手不足が依然として大きな問題点である一方、需要停滞と価格競争は業況の悪化あるいは悪い企業の問題点になっていることが確認されよう。

業種別では、建設業で引き続き官需も、民需もともに40%前後の停滞感が続いている。製造業の「仕入単価の上昇」は43.0%から52.3%へと深刻さを増した。流通・商業では「民間需要の停滞」が上昇した(30.5%→36.6%)。サービス業では前期23.6%に達した「従業員の不足」が今期は14.8%へと低下を示している。

地域経済圏別では、北海道・東北の需要停滞は引き続き著しく、とくに民需停滞は42.2%に達している。関東は従業員の不足は前期の24.2%から18.1%へと一段落している。一方、北陸・中部と近畿は仕入単価の上昇が40%直前に高止まっているが、中国・四国では43.9%と最も高くなっていることが今期の特徴である。九州・沖縄は「同業者相互の価格競争の激化」が59.7%と突出している。

企業規模別では、「民間需要の停滞」はほぼ小規模ほど前期より深刻度を強めながら大きな問題になっている。一方、「仕入単価の上昇」は20人以上50人未満が39.8%と最大であり、「同業者相互の価格競争の激化」は、20人未満を除いて50%台の問題点になっている。

このように今期も業況別、業種別、地域経済圏別、規模別には様々な相異が浮かびあがるが、全体的にみると、仕入単価の急上昇、民需停滞の上昇の継続、官需停滞も微増する一方、「従業員の不足」は緩和したが、「人件費の増加」の高まりにみられる景気へのマイナス因子が多くなった。これら景気下降を示す問題点の高まりが次期もこのまま続くのか、それともわずかに反転するのか、微妙な局面である。

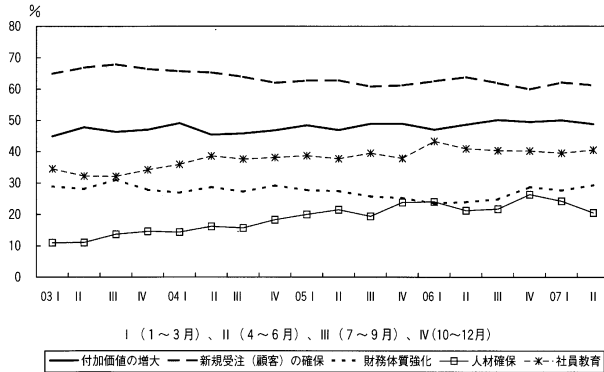
〔Ⅶ〕 経営上の力点

力点「人材確保」が下降—しかし、人材不足の声は根強い

4～6月期の経営上の力点(3項目の複数回答)を順位で並べると、1位「新規受注(顧客)の確保」(62.2%)、2位「付加価値の増大」(48.8%)、3位「社員教育」(40.5%)となった。

今回最も変動の大きかったのは「人材確保」。1～3月期の24.2%から今期は20.5%に3.7ポイント下降させた。業種では製造業が7.6ポイントと大幅に下降して15.5%となった。もっとも、地域経済圏別では関東が0.4ポイントの下降にとどめ、30.6%と30%台の高い水準を維持したのが目立つ。「人材確保」の下降は、人手の過不足感DI(「過剰」—「不足」割合)が、1～3月期△20から今期△7に13ポイントもマイナス幅を縮めていることと符合する。

経営上の力点（上位5位）
（2007年7～9月期：複数回答）

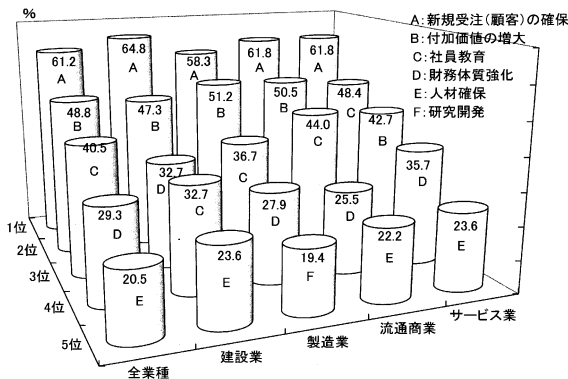


は、未経験者や素人を採用育成することに活路を求める向きもある。「バタバタと6名の社員を採用することができた。ただし、全員が未経験である。…教育2ヵ月で半分しか戦力にならなかったため、経費増による採算が悪化した。採れる時に無視してでも採っておかないと長期で見た時に苦しくなる。ここはガマンのしどころである」（神奈川、ソフト開発）。「業界自体が人材（ドライバー）不足で悩んでいる。…当社はドライバーの取り合いに参加せず、素人から育てあげようと教育を開始し、素人を雇用している。今後の結果が楽しみである」（大阪、運輸業）。

採算確保とコスト削減に努力—原材料価格高騰の価格転嫁に苦しみ

4～6月期の仕入単価DIは50台を押し、1991年以来16年ぶりの高い水準に達した。価格転嫁に苦しみ多くの声が記述されている。「製紙メーカーからの原燃料高騰を理由にした値上げが昨年2回行われた。しかし、ユーザーの反発や同業者の過当競争から半分しか転嫁できず、減収を余儀なくされている」（東京、洋紙卸販売）。「銅線及び材料全般に上昇。単価が見積もりに反映できず、利益を圧迫している（利益が出ない）」（愛知、電気工事業）。もちろん、さまざまな対策は打っている。「一部原材料の大高騰を年初からかぶっているため、対象製品の値上げ及び値上

業種別経営上の力点
（2007年7～9月期：複数回答）



しかし、記述回答からは、人材不足に悩み人材確保に奔走する姿が浮かぶ。「圧倒的な人材不足。中小企業に人材は来ません。人集めには金がかかるし…」（東京、ソフトウェア製造業）。「従業員不足が根強く、人材会社での外国人を使用することが仕事の質、社員教育の低下につながる。今後、人材会社の外国人を使用しないようにどうしたら良いかを検討して行きたい」（愛知、菓子製造販売）。業界によって

げ力向上努力の実施。各営業マンに、対象製品のコスト試算、値上げ案を作らせる教育を行った」（大阪、食品製造販売）。「仕入単価の上昇対策として、機器・材料の集中購買窓口を決めたことと、在庫活用の促進に力を入れ、少しずつではあるが効果があらわれており、それを全社員に数字で示している」（大分、管工事業）。

今期の「採算DI（増加マイナス減少割合）」も8ポイント下降してマイナス

15に悪化。採算・利益の確保は至上命題である。「利益の上がらない工事について、社員全員で要因分析を行った。これを基にもっと利益率を向上させて行く予定」(愛知、機械器具製造業)。「商品の販売に対して、より付加価値の高い物に絞りで、粗利増大へ力を入れた。今後も新規顧客拡大へ向けて、他社との差別化により一層力を入れたい」(福岡、エコ建材の開発・製造・卸販業)。「料金の改訂依頼をした。客先によっては100%料金値上げが通った。採算の悪い取引先の断りを実行(収支の改善へ)」(埼玉、総合物流業)。

採算確保のうえではコスト削減も重要な課題。「今までは商社から仕入れて販売していたが、直接輸入してコストを下げるべく取り組んでいる」(北海道、有機肥料等卸売業)。「受注高の高い顧客に集中し、一社あたりの売上を上げ、間接経費の絞り込みを行った」(群馬、機械器具製造業)。「既存仕入先の見積もりを再チェックし、二社購買三社購買に踏み切った。金融機関の借入利息も全体的に見直しをかけ、金利引き下げの交渉に当たった。合わせて顧客の棚卸し作業を大胆に行った」(千葉、サービス業)。コスト削減はねばり強い取り組みと交渉力が要請される。

「働けど働けど我が暮らし楽にならず」—中小企業憲章が要請される時代

取引先から不公正な取引を要求されることも間々ある。「最近手形を発行せず、数ヵ月先に振り込みをする支払方法が多くなって来ているので、手形があれば割引も可能なのに、資金の流用が難しく、新規取引に注意が必要になっていた」(大阪、包装資材及び印刷物卸売)。「消費税が内税になっている取引先に対しての取引が問題になっています。上乘せができないケースが多い。消費税は外税だけをお願いします」(大阪、果実・青果卸売業)。

大企業の業績拡大が続く一方で、親企業の理不尽な値下げ要求は「過去の不況時より深刻」とも言える(『中小企業メルトダウン』『日経ビジネス』2007年4月23日号)。「当業界は『働けど働けど我が暮らし楽にならず』です。…自動車メーカーは『バカ儲け』をしています。私共の苦勞して造った部品の集積であることを忘れていてのではないのでしょうか。『いじめ』を通り過ぎて『奴隷』としか言い様がない哀れな状態です。これで日本の将来を継ぐ若者がやる気で事業を承継するでありますでしょうか?」(愛知、自動車部品製造)。「時代の変化として、コンビニ経営で代表されるように、川上から川下まであらゆる産業において、大企業が支配しようとする傾向にあり、中小企業経営の根幹にかかわるテーマを考える必要があるように思われます」(兵庫、分譲マンション設備管理及び改修等)。まさに、中小企業の存立の根幹にかかわる中小企業憲章の制定を求める運動が必要な時代となっている。

中小企業は人間性、人間力で勝負する

4~6月期は新入社員を迎え入れて社員教育にも力が入る時期。「今年入社した新入社員への教育を全社員が参加しているという意識づけの下に行いました」(大分、情報処理・食品の通信販売)。「幹部研修から始めた社員教育を一般社員にまで展開した。まずは、『物の見方、考え方』から始めた」(石川、ソフトウェア開発)。

これからの人材戦略は、「人材の成長なくして、企業の成長はあり得ない」という立場に立ち、「労使見解」に基づく労使の信頼関係をベースに、「理念で考え、理念で行動できる社風づくり」(熊本、イベント企画・制作・運営)をめざすことが要諦となる。「中小企業で大切なのは何よりも人だと思われる。思い切って若い人に仕事をまかせ、成長を見守る努力をしている」(広島、宝石、時計、メガネ、コイン売買)。「企業規模の小さな会社にとって、人間力以外はどのような手段を講じても、大企業にはかないません。やり方によっては、少しでも対等または、それ以上に次元を高くすることができるのは人であると考え、常に知識の向上や教養等を高め、人として人間性を磨く社員教育を継続しています。人間として存在する意義を社員各自が自覚し、地域や人々に貢献できる充実感を、日常生活で感じられるライフ&ワークスタイルが理想です」(和歌山、農業資材・管工器材卸売、福祉用具販売等)。

同友会景況調査報告(DOR) No.79

2007年7月31日発行(季刊)

編集・発行 中小企業家同友会全国協議会(中同協)
企業環境研究センター
〒170-0005 東京都豊島区南大塚3-39-14 大塚南ビル2F
電話03(5953)5721(代) ファクシミリ 03(5953)5720
URL <http://www.doyu.jp>
E-mail center@doyu.jp

※DOR(ドール)とはDOyukai Researchの頭文字をとったものです

頒価 200円(送料別)