

# 愛知中小企業家同友会景況調査報告

— 2001年8月 —

## 急下降へ加速—— 業況悪化企業6割超

### 【概況】

景況悪化のテンポが緩まる気配は見られません。業況が「よい」と回答した企業から「悪い」と回答した企業を差し引いた業況判断D I（今月の状況）は△3.2となり、前回調査に比べ1.2ポイント悪化しました。これは業況が「良くなった」と答えた企業が前回に比べて1%減少したことに加えて、「悪くなつた」と答えた企業が10%も増加したためです。これで業況感は3期連続の悪化となりました。業況を前年同月との対比でみたD I値も前回調査に比べ1.5ポイント悪化し、前年よりも業況が悪化したと答えた企業はついに回答企業の6割を超えるまでになりました。先行きに対する見通しも厳しく、「悪い」と見通す企業の割合が、「よい」と見通す企業の割合を2.7ポイントも上回る結果となっています。

前回同様、今回調査でも製造業の「業況」、「売上」、「利益」の各D Iの悪化が目立ちました。これはIT関連の盛り上がりで先の回復を主導した製造業が、失速状態に入りつつあることを示しています。IT関連の設備投資は相変わらず低調で、一向に回復のメドが立ちません。分析会議のヒアリング調査では、IT関連企業からの設備投資に関する受注残が10月には払底するという声も聞かれました。実際に今回の調査結果にも、設備過剰感の高まりと施設稼働率の低下が明白に現れており、今後注意が要されます。

さらに注目されるのはアメリカ経済の動向です。同時多発テロとその報復行動は、アメリカの個人消費を大きく落ち込ませることはまちがいありません。NASDAQの株価下落に象徴されるように、ハイテク企業を中心としてすでにアメリカの企業部門の業況悪化は鮮明になりつつありましたが、そうした中にあってアメリカ経済が本格的な不況に突入することを押しとどめてきたのがアメリカ国民の旺盛な消費でした。その消費に冷水を浴びせたのが今回のテロ事件であり、戦時ムードのたかまりとともに消費は落ち込み、アメリカがいよいよ本格的な不況に突入していくことは避けられないと思われています。すでにこうした見通しを先取りして株価が下落し、それがまた消費を冷え込ませるという悪循環が始まっています。

今回の調査ではまだこうした事情は織り込まれていませんが、それでもすでに悪化企業が6割を超えている状況ですから、アメリカ経済の悪化がこれに加わるとすれば、先行きはかなり深刻なものになると覚悟せざるをえません。

日本政府には上記の事情を踏まえた新たな政策対応を早急にとることが求められます。また同友会企業はこうした厳しい環境をしっかりと見据え、自社の強みを生かした戦略的な経営に一層心がける必要があります。

### 【調査要項】

- ①調査時 2001年8月29日～9月3日
  - ②対象企業 愛知中小企業家同友会、会員企業
  - ③調査方法 調査書をFAXで発送、自記記入、FAXで回収
  - ④回答企業 1023社より、245社の回答を得た（回収率23.9%）  
(建設業38社、製造業94社、流通54社、小売・サービス業59社)
  - ⑤平均従業員 26.0人
- なお、本報告は愛知中小企業家同友会情報ネットワーク委員会（委員長、村上秀樹・村上電気工業株式会長）が実施した調査結果をもとに、景況分析会議（座長、山口義行立教大学教授）での検討を経てなされたものである。

## 【業況判断】

### 3期連続の悪化。流通業の悪化が目立つ

「今月の状況」D I は前回の△20から12ポイント悪化し、△32となつた。これは「よい」と回答した企業が前回に比べ1%減少したことに加え、「悪い」とする企業が10%増加したためである。業種別にみると、建設業だけが△25→△24と1ポイント改善したものの、その他三業種ではそれぞれ悪化がみられた。流通業は△30→△52と22ポイント、製造業は△25→△37と12ポイント、サービス業は△1→△9と8ポイント悪化した。前年同月比D I もまた△28→△43と15ポイント悪化した。全業種押し並べて悪化し、流通業は28ポイント(△37→△65)、製造業は16ポイント(△30→△46)、建設業は6ポイント(△26→△32)、サービス業は3ポイント(△21→△24)悪化した。また先行きに対する見方も厳しく(△27)、とりわけ建設業と製造業では「悪い」と見通す企業が全体の半分を占めている。

## 【売上高】 【経常利益】

### 売上高・経常利益ともに悪化。製造業の悪化が目立つ

売上高D I (前年同月比)は11ポイント悪化し、△19→△30と「減少」超過幅が拡大した。これは「増加」と回答した企業が前回に比べ2%減少したことに加え、「減少」と答えた企業が9%増加したためである。売上高D I の悪化はこれで4期連続となった。業種別にみると、製造業が△20→△39と19ポイントの悪化を示したのをはじめ、建設業は14ポイント(△21→△35)、流通業は5ポイント(△33→△38)の悪化を示した。一方、サービス業は1ポイント(△6→△5)の改善を示した。次期見通しについては、全体の約59%の企業が「減少」を見通しており、とりわけ製造業で「減少」を見通す企業の割合が高かった(70%)。

経常利益D I もまた悪化し続けている。「前年同月比」でみたD I は△20→△34と14ポイント「悪化」超過幅が拡大した。業種別にみると、製造業で前回の△18から今回の△44へと26ポイントの大幅な悪化を示したのが目立つ。また流通業は20ポイント(△19→△39)、建設業は1ポイント(△36→△37)悪化した。サービス業は前回(△12)から変化はなく横ばいであった。また「今月の状況」は2→△6と、「黒字」超過から「赤字」超過へと再転化した。業種別では、製造業で△2→△19と17ポイント「赤字」超過幅が拡大し、サービス業では19→7と12ポイント「黒字」超過幅が縮小した。一方、建設業では△31→△22と9ポイント「赤字」超過幅が縮小し、流通業のD I 値は前回(△14)と変わらず横ばいであった。次期の利益見通しについては見方が分かれた。製造業と建設業で「赤字」を見通す企業が「黒字」を見通す企業を大幅に上回る一方で、流通業とサービス業では「黒字」見通しが「赤字」見通しを上回る結果となった。

## 【在庫】

### 在庫過剰感さらに高まる

在庫感D I (今月の状況)は前回の24から今回34へと10ポイント「過剰」超過幅が拡大した。業種別に見ると、製造業で24→34と10ポイント、流通業で24→33と9ポイント「過剰」超過幅が拡大した。また「前年同月比」の在庫D I もまた、4→14と「増加」超過幅が10ポイント拡大した。次期の在庫見通しについても、先行き在庫が「過剰」になると見通す企業が「不足」と見る企業を28ポイント上回っている。

## 【価格変動】 【取引条件】

### 価格の「低下」取引条件の「悪化」超過幅の拡大続く

価格変動D I (前年同月比)は前回の△61から9ポイント「低下」超過幅が拡大し、△70となつた。業種別にみると、流通業が△59→△74と15ポイント、製造業が△61→△73と12ポイント、サービス業が△53→△61と8ポイント「低下」超過幅が拡大した。一方、建設業では△73→△68と「低下」超過幅が5ポイント縮小した。次期見通しについては、全ての業種で6割~7割を超える企業が「低下」すると見通しており、「上昇」と回答する企業は皆無に近い状況である。

取引条件D I (前年同月比)は、△25→△29と4ポイント「悪化」超過幅が拡大した。業種別では、流通業で15ポイント(△16→△31)、製造業(△22→△27)と建設業(△34→△39)で5ポイント「悪化」超過幅が拡大する一方、サービス業で10ポイント(△31→△21)「悪化」超過幅が縮小した。次期については、全体で「好転」と予想する企業を「悪化」とすると見通す企業が31ポイント上回る結果となっており、とりわけ建設業では半分の企業が「悪化」と見通している。

## 【資金繰り】

### 「窮屈」超過幅拡大

資金繰りD I（今月の状況）は前回の△30から今回の△36へと6ポイント「窮屈」超過幅が拡大した。これは「余裕」と答える企業が前回に比べ1%増加したもの、同時に「窮屈」と回答した企業が7%増加したためである。業種別に見ると、建設業で△39→△58と19ポイントもの「窮屈」超過幅の拡大がみられたのをはじめ、製造業で10ポイント（△24→△34）、サービス業でも7ポイント（△29→△36）「窮屈」超過幅が拡大した。一方、流通業は△35→△26と「窮屈」超過幅を縮小させている。次期の資金繰りに対する見通しもまた厳しく、過半数（55%）の企業が次期の資金繰りは「窮屈」になると見通している。とりわけ建設業・サービス業の見通しは厳しく、6割以上の企業が「窮屈」を予測している。

## 【設備過不足】 【施設稼働率】

### 設備「過剰」超過に転じる

設備過不足D I（今月の状況）は、△3から2へと「不足」超過から「過剰」超過へと転じた。設備過不足D Iが「過剰」超過に転じるのは2000年8月期調査以来のことである。業種別にみると、製造業では5→17と12ポイント「過剰」超過幅の拡大がみられ、建設業では△10→0と「不足」超過幅が消滅した。一方、流通業では△4→△11と7ポイント「不足」超過幅が拡大し、サービス業では前回（△11）から変わらず横ばいであった。次期見通しについては、サービス業（△13）、流通業（△11）、建設業（△8）で設備「不足」を見通す企業が多い一方で、製造業（15）だけが設備「過剰」見通しが多かった。

施設稼働率D I（前年同月比）は前回の△24から今回の△32へと「低下」超過幅が8ポイント拡大した。業種別では、流通業では△9→△26へと17ポイント、製造業では△31から△35へと4ポイント「低下」超過幅が拡大した。次期見通しについては、流通業・製造業ともに「低下」を見通す企業が「上昇」を見通す企業を上回り、特に製造業については「低下」を見通す企業が全体の47%に達している。

## 【雇用】

### 「過剰」超過に転じる

雇用動向D I（全業種）は前回の△8から今回5となり、6期ぶりに「不足」超過から「過剰」超過へと転じた。業種別に見ると、製造業は前回の6から今回の19へと13ポイント「過剰」超過幅が拡大し、建設業と流通業はともに△18→0と「不足」超過が解消し、サービス業は△16→△9へと13ポイント「不足」超過幅が縮小した。次期見通しについては見解が分かれ、製造業で14と「過剰」見通し超過である一方で、サービス業（△15）と流通業（△2）で「不足」を見通す企業が多かった。なお建設業は「過剰」見通しと「不足」見通しが同数であった。

## 【経営上の力点など】

### 「民間需要の停滞」が問題点のトップに

「経営上の問題点」としては、「民間需要の停滞」を55%の企業が指摘し、トップを占めた。とりわけ流通業において7割の企業が「民需の停滞」を指摘しており、個人消費の停滞が流通業が最も深刻な影響を与えていることが伺われる。次いで「販売先からの値下要請」（51%）「新規参入者の増加」（19%）を問題点として指摘する声が多くった。

「経営上の力点」としては、前回調査同様「新規受注（顧客）の確保」（63%）を取り上げた企業が最も多かった。それに「付加価値の増大」（54%）と「社員教育」（30%）続いている。

## <会員の声>

※「最近の景況や経営課題について」の設問への会員の皆さんからの文書回答です。

### (1) 建設関連

#### (注文住宅)

年内は何とか仕事量を確保したが、新年以降の状況が読めない。

#### (建築請負)

注文住宅の価格をこれでもかと言える程抑えて販売しているが、それでも値下げ要求が

きつくなってきた。それもエンドユーザーからであり、下請さんの気持ちがよくわかる。

(住宅リフォーム)

消費マインドの低下により引合い件数は新規が大幅に減少している。既存客よりのリピートオーダー、紹介が増加し、トータルではやや増とすることができたが、新規顧客は次のリピータとなるため新規顧客取り込みに注力中。

(鉄筋工事)

消化できないほどの受注はあっても実になる物件がどれだけあるか判らない。一つの物件が完工するまでに様々な要因によって着工時に組んだ予算が「絵に描いた餅」になってしまふケースが最近増えてきた。これからは取引先の担当者別に受注価格を設定する必要があるのかもしれない。

(総合建設)

見積時の値引、工事中の少々な追加工事を増額を認めない、支出時にまた値引される、そうすれば当然工事は赤字、そこにもってきて消費税はいやがおうにも支払わなければならない。まるっきり消費税を支払うための事業所になっている現今。企業の血液とも云うべき消費税の撤廃すべき。

(給排水工事)

金融機関からの資金借入が大変に困難。（2002年2月ころまでの仕事は確保しているが）

(商店建築)

・我社が手がけている店舗のデザイン及び経営に至るまでトータル的に我社が取引先に対して指導出来るだけの社員教育が必要　・他社には無い商品を提供出来るような商品開発が必要。  
・海外での製造等商品をより安くコストダウン出来る体制作りをする。

(プラント施工)

今日までの得意先の見直し、アフターにての売上の安定性の確保等を考えています。

## (2) 製造

(自動包装機製造)

包装機械製造業。環境ゴミ問題、プラスチック素材の見直し等やや下降線になりますが、同業者競争激化と今後輸入品との競争、不安材料が残りますが割合安定している業界です

(工業用ゴム製造)

弊社が関係している自動車業界においても、日本経済の景気回復の遅れに加え、米国の景気の減速等で車の生産台数は減少しています。この中、お客様による海外での部品の生産と現地調達、また今までに要求されたことのないコストダウンの要請（3年30%ダウン）等で大変厳しい状況は今後もまだまだ続きそうです。

(組立用省力化設備)

売上を確保しようとして新規分野の仕事をしても結果は赤字。得意分野に絞り、従来の顧客の仕事を真面目にこなし、利益を確保するようにしたい。

(家具・木製品製造)

年々日本全体の仕事が減っていくと考えているため顧客を増やし150%の仕事量をめざす。そうすれば利益率も上がる。差別化をはかり競争にも勝てるよう社員教育に力を入れる。

(プラスチック成形)

日本経済全体としての縮小傾向はますます加速するであろう。同友会としても会社をいかに縮小しながら存続させるかを勉強すべきだろう。

(システム関係工事)

日銀の「量的緩和」策で経済問題の解決の選択に非常に心配している。悪性インフレにでもなれば老後どうなるか。仕事だけに集中できない心境

(プレス金型製作)

大手製造業の中国工場生産がここ1年の間にものすごい勢いで進んでいる。これにともない作るものがない状態。

(食品製造)

全体によくない！が考え方や方法ではチャンスもあると思う。当社ではそれらを折込済みで計画を立ててあるのであわてることはない。

(印刷全般)

新規受注の確保に重点をおいてきたが、先月末新規取引先の破産宣告にあいました。ど

これがいつ飛んでもおかしくない状況の中、ますます経営の困難さを実感しています。

(内装材製造)

小売、流通業者との取引でリベート、値引などの契約外の要求が強い。また先方の改装や棚卸しなどにサービスフォローを強いられる。

(配線基板製造)

自由競争、グローバル化という強者の論理がはびこっている。日本の企業はとりつかれたように安い労働力を求めて中国などに大量に仕事を移している。そして安くてよい製品が中国などから大量に輸入されている。日本はこのまま放っておいて大丈夫なのでしょうか。何かとてつもなく大きな悪魔が日本経済を食いつくてしまい、骨だけになってしまうのではないか。。。最近そんな気分になります。私の心配は日本経済がデフレに入り、不景気が続くようになったことによりこのような現象は更に拍車がかかり、更に日本経済がだめになってしまうのではないかと思います。(後略)

(置製造)

仕事はありますが利益益々悪くなっています。少量の仕事に手間が大変かかるようになった。

(電気機器製造)

経済の悪化により人、金を失う時期が早いため自社位置の判断と強化対策の実行のみである。

(耐火物製造)

景気減速に伴い小ロットでの納入が増加している。製品自体の動きがすごくにぶい!

(制御装置製作)

客先のコストダウン要望が日に日に強くなる。この先(11月頃)が利益確保に大変な時期となるだろう。小泉内閣の「構造改革」で日本経済が大打撃を受けそうである。来年の予想が計画できなくなった。我社は教育に力を入れて生き残りに全力を上げるしかない。

(製版)

間違いなく中小企業の倒産は増えると思う。小泉内閣支持率が80%超という信じられない事態を深く憂う

(印刷)

私たち印刷業で5年、10年先はどうなっているのか、全くわからない状態であり、方向性も見えていない。組合自体も明確な方向性の指示もなく、独自で切り開くしかないと考えています。そのためにも他業種の方の話を伺いたく毎日勵んでいます。

(食品機械製造)

一段と悪化していると感じる。我社は勿論だが外注さんがしっかり生き残ってくれないとネットワークの中で生産活動をしていく上で問題が大きい。

### (3) 流通

(クリーニング資材等)

不況、大企業の人員整理と雰囲気が暗く、皆首を引っ込めてじっと不況が通り過ぎるのを待っているかのようだ。そうではなく進んで業態の変革や新しいサービスの創造に努めていき、良い改革のチャンスととらえて、積極的に現状を打破していきたい。

(金型部品販売)

売上、利益ともに伸びて(回復)いるが、これがいつまで続くのか、判断が難しい。

(食品添加物卸)

食品担当の当社は比較的安定しているが、全体的には芳しくない。特に練製品業界、えびせんべい業界低迷。①無理をしない②次へ備えて人材確保と育成③業界での情報の早期キャッチ。

(医療器材等卸)

商品の単価が下がり粗利額が悪くなっているので、全体の支出のコスト節減を徹底してやっている。ムダなものは買わない&できない状態と思う。今はガマンの時か?

(工作機器販売)

秋以降の景況が更に一段と悪くなると判断しています。商社としてメーカーの情報をユーザーへ、またユーザーの情報をメーカーへという情報の還流化をよりはかることで商品に付加価値を付けたいと思っています。

(機械工具等販売)

取引先、同業者とも「そろそろ限界に来ているかな?」と思うことが多くなった。我慢比べとなると、我々中小企業は厳しい。

## (4) サービス

### (自動車整備)

今期（8月決算）単月にて黒字経常（今期決算も）を続けましたが、売上を伸ばすのではなく、人件費を始めあらゆる経費（かなり必要な部分も）圧縮の成果。但し（特）を含め毎月の借入返済が圧迫。資金不足を個人借入に頼っている。新規事業への投資もあり。

### (工業用機械等販売)

業態を急に変更できない零細企業としてはまず生き残る体力づくり（付加価値、財務体质の改善と社長のリーダーシップ強化）が第一優先事項と考える。

### (自動車用品卸)

リサイクル事業の展開が好調（新規）、流通商品が売れない（従来の商売）。新規事業の展開に資金が必要で手当が大変である。

### (酒類卸)

2003年の秋より酒の販売免許がなくなり届出制となる。非常に厳しいためどう生き残るか皆深刻に考えているが、なかなか出口が見えない。当社としても業務提携などを探っている。

### (工具卸)

1. 小売店の在庫意欲が減退している。2. 價格競争が激化。3. 建築関係の仕事が減少している。

### (介護事業)

当社の状況は非常に良い。人材確保と社員教育、マニュアルの整備が重要。産業構造が変化しているのでそれにあわせることが重要だと思う。

### (広告)

低価格のみで当社の顧客に参入してくる業者がいるが、ある程度は値下げもするが価格競争には本格的に突入しない。品質の不満で再び帰ってくる客が数件あった。（例→チラシ→その内容面）

### (燃料販売)

失業率5%と世間ではいうが、私たちみたいな小さな会社は職安へいってもなかなかこない。特にガソリンスタンドの方は3Kの代表。まずこない。

### (運送)

私共は食品関係の輸送をしておりますが、個人消費の停滞が一番のネックです。やはり景気回復あるのみ、早い時期にインフレ傾向になってほしいものです。

### (産業廃棄物処理)

産業廃棄物業界では圧倒的に中小、零細な業者が多く、人件費比率が高く、機械化しようとしても多額の資金を必要とするのと、将来的な見通しがたたなく、事業計画が進歩しにくい。請負工事では値下げ要請が強く採算のあわない仕事を受注しているので、利益が出るはずがない！！循環型社会形成といいながら実態は廃棄物処理の適正化が困難になりつつある。

### (特許事務所)

今回求人したところかなり優秀な人が集ったので、今が中小にとっては求人のチャンスと考えています。

### (中華料理)

現在外食産業におけるパイの減少及び価格低下の影響を受けつつあります。そのため仕組みの中に低価格でも耐え得る構造にすることを目標としています。また運営上の仕組みの中に競争に耐え得るものを作りあげていく予定です。

## 愛知中小企業家同友会景況調査報告 No.31

2001年9月25日発行

編集・発行 愛知中小企業家同友会  
情報ネットワーク委員会

〒460-0003 名古屋市中区錦三丁目5-18京枝屋ビル4階  
電話 052(971)2671(代) F a x 052(971)5406





## <次期（3ヶ月先）見通し>（表内はその月に対する予測）

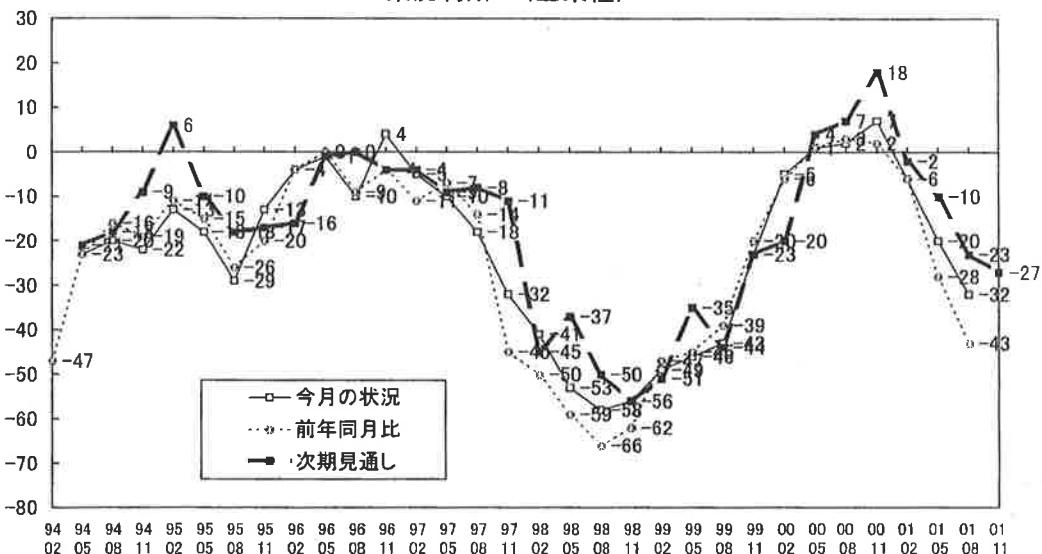
雇用動向DI

	96年			97年				98年				99年				00年				01年			
「過剰」-「不足」	5月	8月	11月	2月	5月	8月	11月	2月	5月	8月	11月	2月	5月	8月	11月	2月	5月	8月	11月	2月	5月	8月	11月
全業種	-13	-8	-15	-21	-8	-13	-19	-10	1	13	7	15	19	20	8	9	13	-4	-4	-16	-7	-7	2

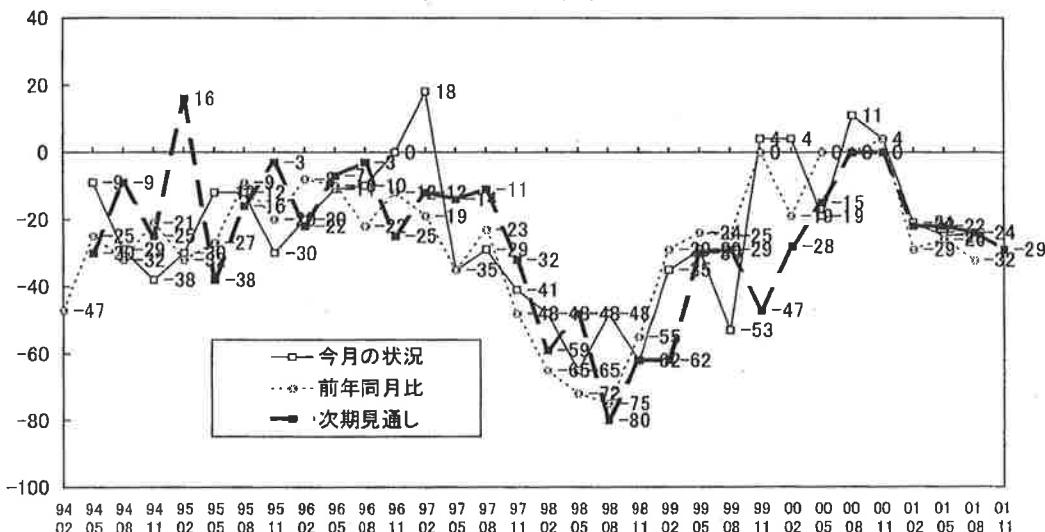
業況判断DI

「良い」-「悪い」	5月	8月	11月	2月	5月	8月	11月	2月	5月	8月	11月	2月	5月	8月	11月	2月	5月	8月	11月	2月	5月	8月	11月
全業種	-1	0	-4	-4	-9	-8	-11	-45	-37	-50	-56	-51	-35	-44	-23	-20	4	7	18	-2	-10	-23	-27
建設業	-7	-3	-25	-12	-14	-11	-32	-59	-48	-80	-62	-62	-30	-29	-47	-28	-15	0	0	-22	-22	-24	-29
製造業	-6	4	5	-8	5	-6	0	-38	-31	-50	-66	-50	-46	-51	-17	-11	13	6	30	11	-2	-26	-37
流通業	0	-4	-11	-12	-33	-18	-13	-59	-45	-65	-35	-52	-26	-51	-34	-12	3	7	12	-21	-11	-25	-31
サービス業	24	0	8	13	0	2	-9	-33	-35	-4	-54	-45	-29	-32	-10	-33	5	12	18	2	-17	-15	-5

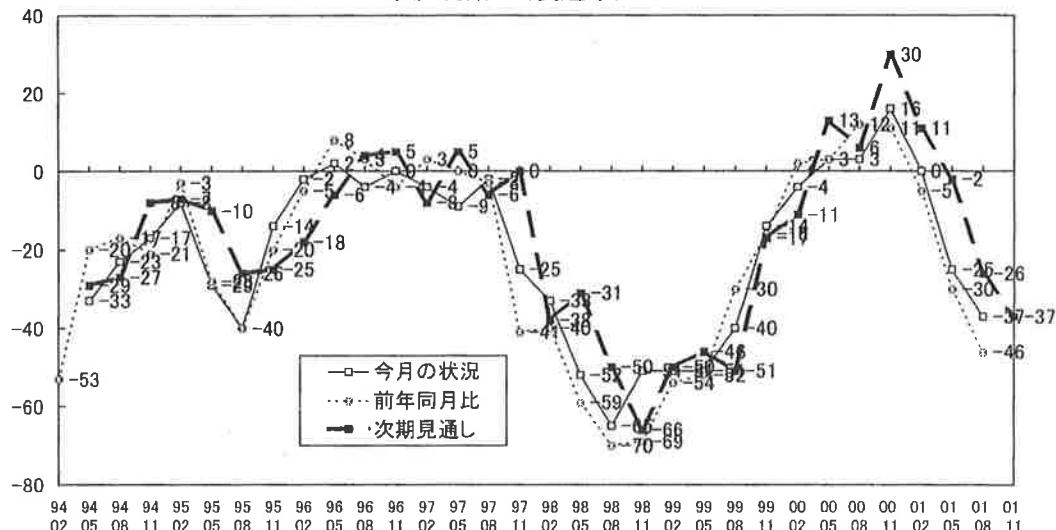
業況判断DI(全業種)



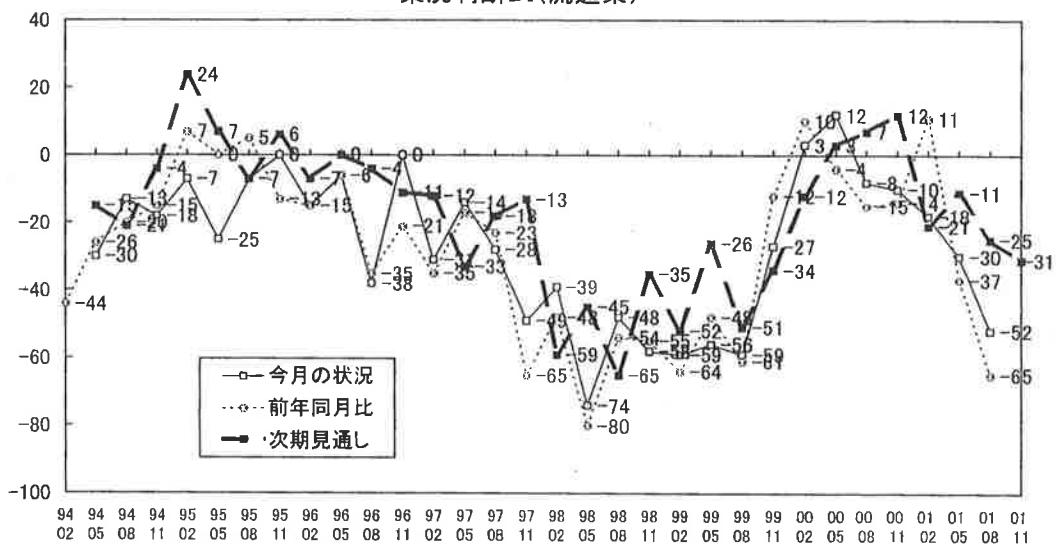
業況判断DI(建設業)



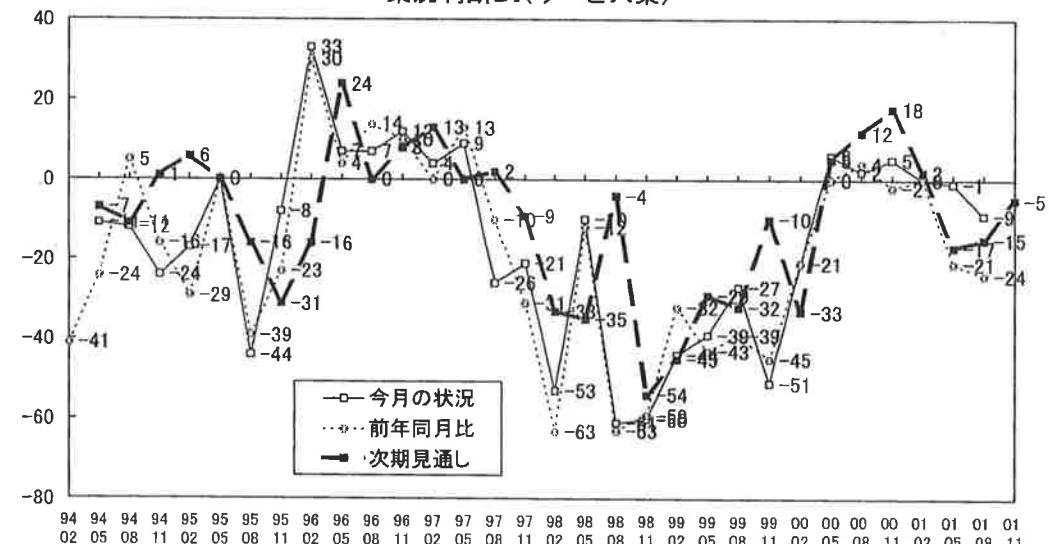
### 業況判断DI(製造業)



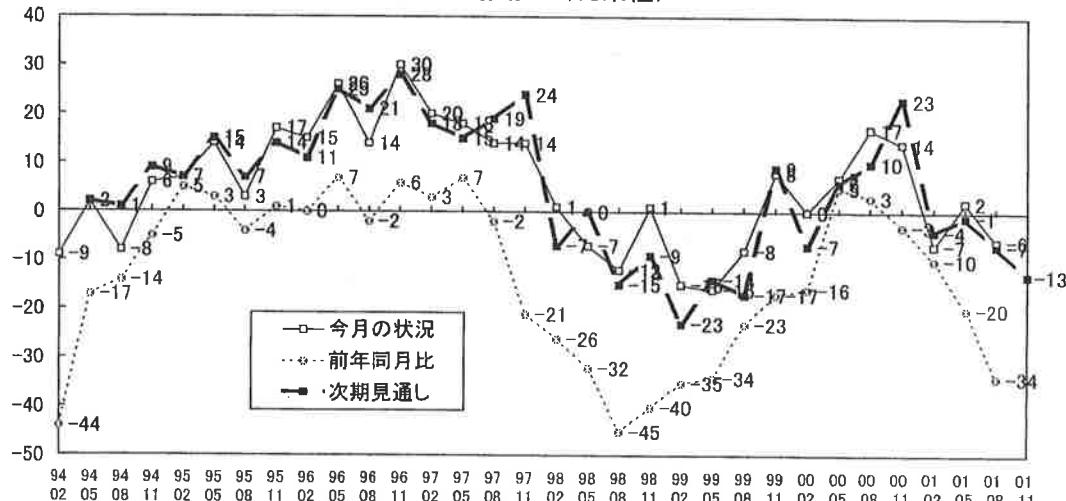
### 業況判断DI(流通業)



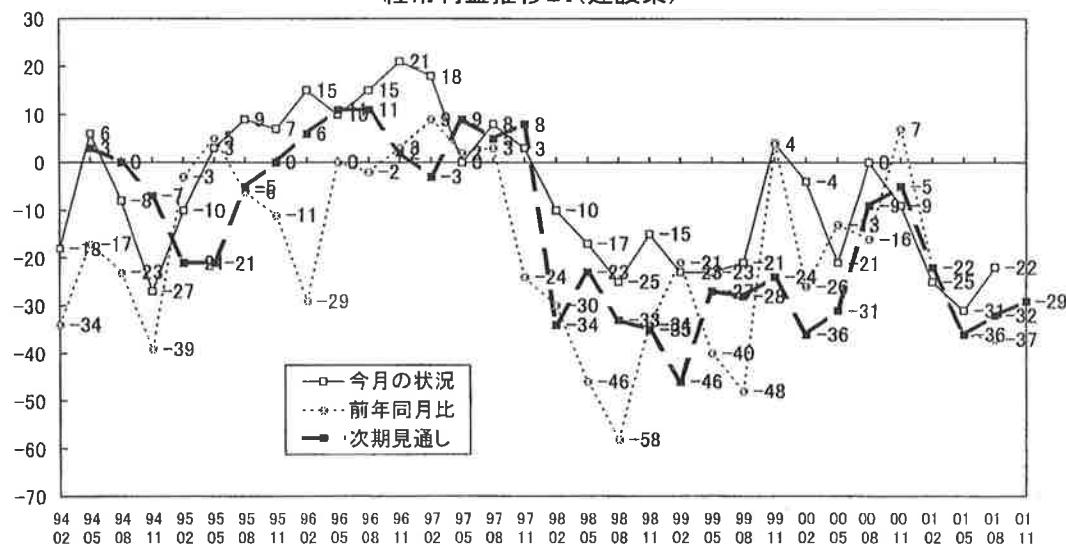
### 業況判断DI(サービス業)



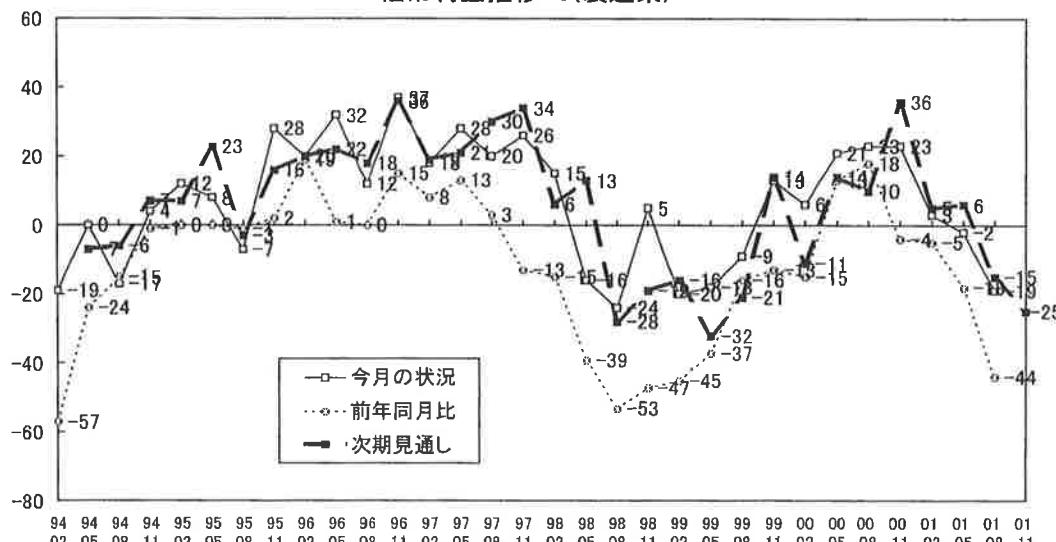
### 経常利益推移DI(全業種)



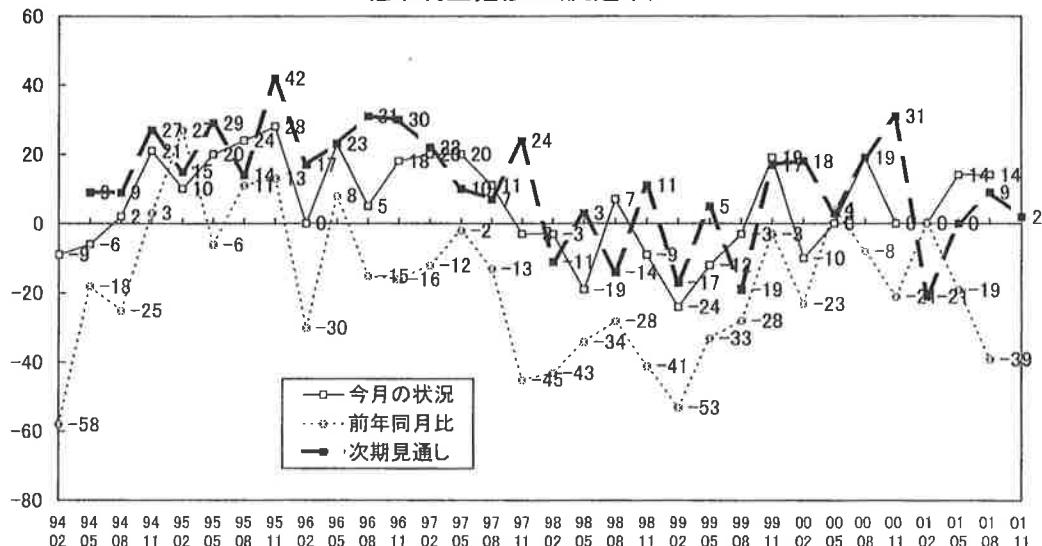
### 経常利益推移DI(建設業)



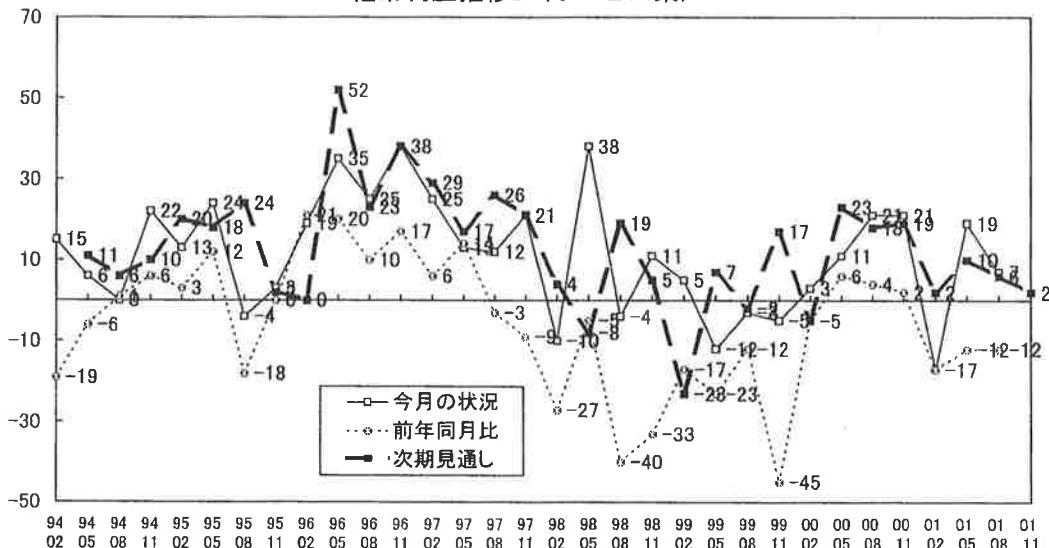
### 経常利益推移DI(製造業)



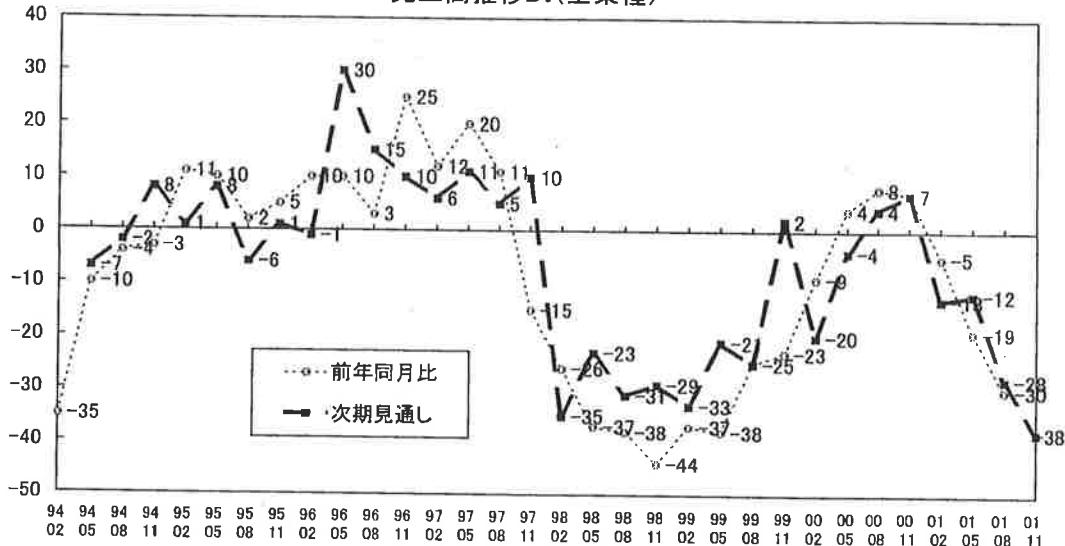
### 経常利益推移DI(流通業)



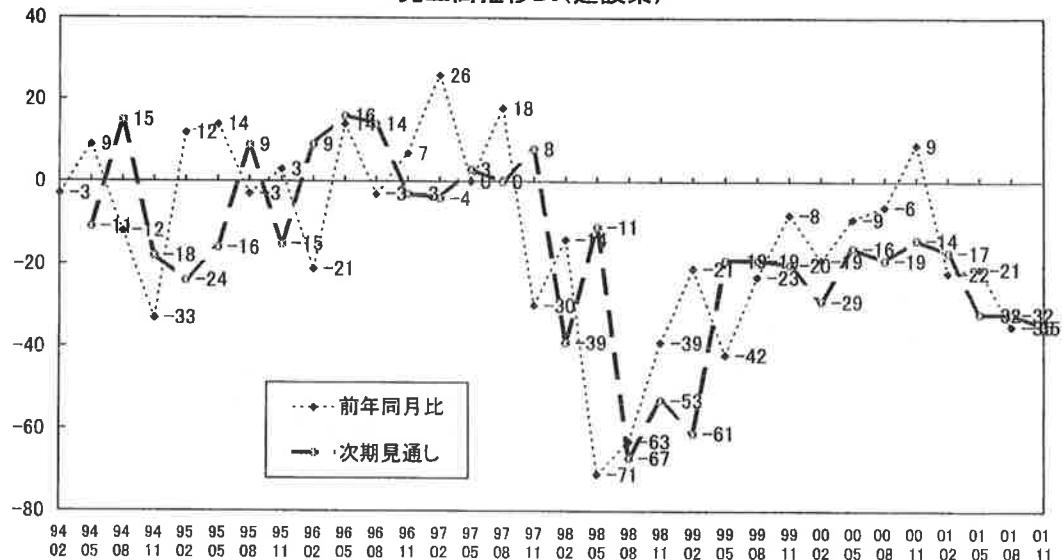
### 経常利益推移DI(サービス業)



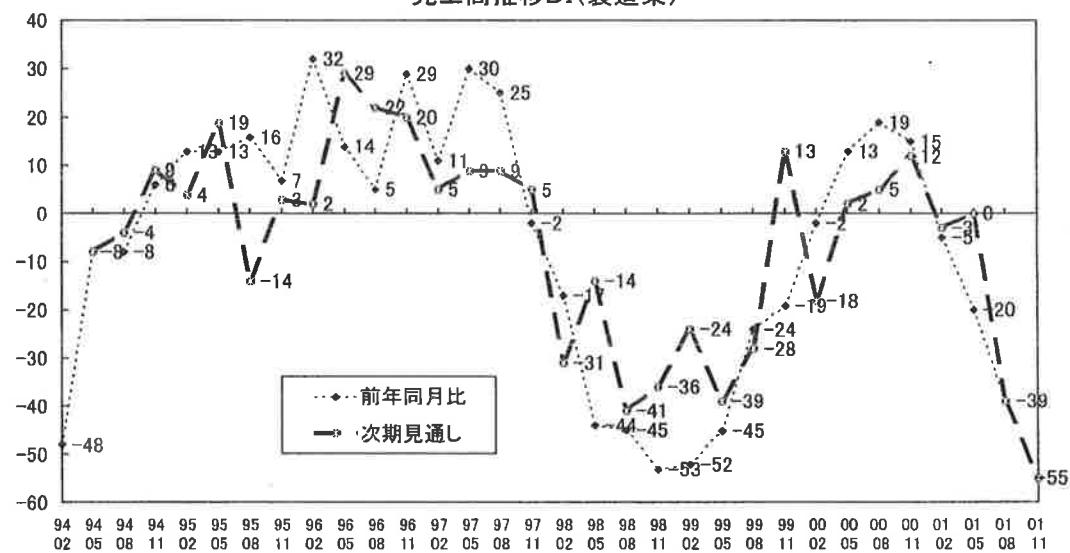
### 売上高推移DI(全業種)



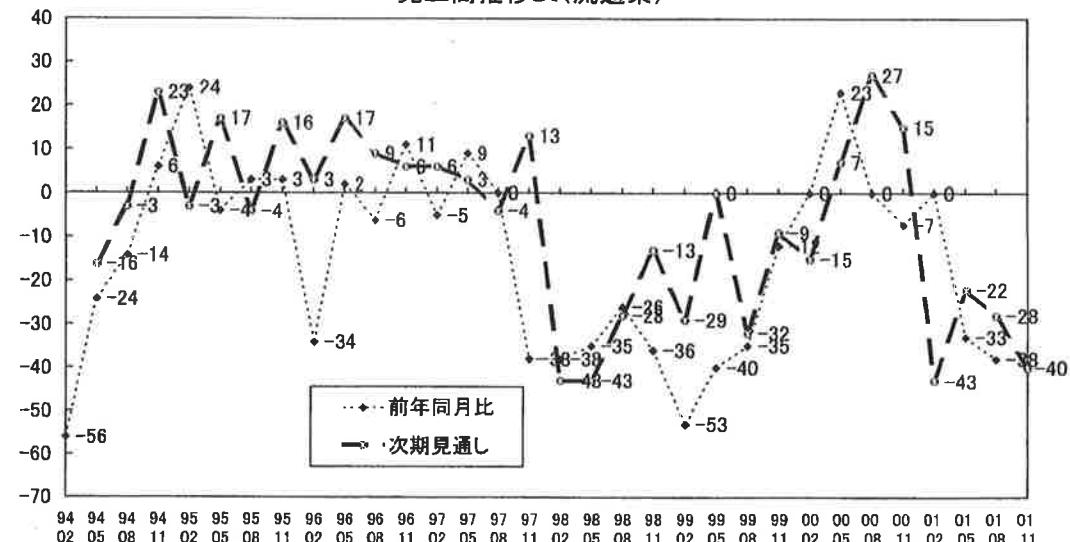
### 売上高推移DI(建設業)



### 売上高推移DI(製造業)



### 売上高推移DI(流通業)



### 売上高推移DI(サービス業)

