

# 中小企業景気、低迷が長引く

## DOR80号(2007年7-9月期景況調査)速報

※ DOR (ドール) とは DOyukai Research の頭文字をとったものです  
 中小企業家同友会全国協議会 (<http://www.doyu.jp>)

DOR2007年7-9月期調査では、業況判断DI(「好転」-「悪化」割合)は4-6月期の $\Delta 8$ から $\Delta 9$ へとわずかに下降した。業種別には建設業( $\Delta 14 \rightarrow \Delta 27$ )の悪化が全体を引き下げたからである。また、流通・商業( $\Delta 7 \rightarrow \Delta 9$ )も若干後退したが、製造業( $\Delta 6 \rightarrow \Delta 4$ )、サービス業( $\Delta 7 \rightarrow \Delta 1$ )は水面下ながら回復傾向を示している。今期の低迷には建設業の急転落、とりわけ6月から施行されている建築基準法改正の影響が大きい。地域別では関東(5 $\rightarrow$ 1)がプラス幅を減らしながらもプラス値を保ったものの、他の地域はすべてマイナス値であった。とくに北海道・東北( $\Delta 20 \rightarrow \Delta 20$ )は水面深く低迷し、北陸・中部( $\Delta 4 \rightarrow \Delta 12$ )、近畿( $\Delta 4 \rightarrow \Delta 11$ )は水面下で下降し、マイナス2ケタ台になってしまった。さらに、規模による格差も縮まる気配はみえない。日銀の短観では大企業製造業は横ばいであったが、中小企業の景況感には既に水面下にあり、この状況で低迷が長引くような気配が一段と高まってきた。

売上高DI(「増加」-「減少」割合)は、4-6月期2年ぶりにマイナスとなったが、7-9月期は $\Delta 6$ のまま横ばいで推移した。ここでも建設業の急角度の下降( $\Delta 15 \rightarrow \Delta 29$ )が製造業( $\Delta 5 \rightarrow 0$ )、サービス業(3 $\rightarrow$ 7)の回復ぶりを帳消しにしている。地域別では関東、中国・四国の売上高のプラス値を、北陸・中部の悪化( $\Delta 6 \rightarrow \Delta 10$ )が足を引っ張る構図となっている。規模別では相変わらず、企業規模が大きいほど売上高が増加した企業割合が高く、規模が小さいほど売上高が減少したという企業割合が高い、というように規模による格差は解消されていない。

経常利益判断DI(「増加」-「減少」割合)は、4-6月期の $\Delta 15$ から $\Delta 12$ へと若干の回復がみられる。建設業( $\Delta 22 \rightarrow \Delta 28$ )の悪化を他の業種がカバーする格好となっているからである(製造業 $\Delta 15 \rightarrow \Delta 10$ 、流通・商業 $\Delta 16 \rightarrow \Delta 11$ 、サービス業 $\Delta 7 \rightarrow \Delta 3$ )。仕入単価DI(「上昇」-「下降」割合)は49と高止まりしている。とくに製造業では70と調査開始以来の大台を記録した。鋼材を始め、原油価格の上昇、紙代の値上げ、穀物価格の上昇とこの間、原材料価格の上昇が相次ぎ、製造業を直撃している。売上・客単価DI(「上昇」-「下降」割合)は2期連続して回復してきているが、原材料価格の値上げがいまだ売価に転嫁し得ていないところから見ると、先行き予断は許されない。製造業にあっては売上増で対処してきた様子がかがわれるが、価格競争も限界にきはじめてきている。

金融の動向ではゼロ金利政策の解除を期に2006年7-9月期以降、急激に上昇した金利は、今期、短期資金(44 $\rightarrow$ 29)、長期資金(38 $\rightarrow$ 27)とまだ高い位置にあるものの、いくぶん沈静化する傾向を示した。長期、短期とも各業種で10ポイント近くの金利低下が見られる。資金繰りDI(「余裕あり」-「窮屈」割合)は3 $\rightarrow$ 1と余裕あり幅が減少し、窮屈感が見え始めてきている。

生産性についてみると、一人あたり売上高DI(「増加」-「減少」割合)、一人あたり付加価値DI(「増加」-「減少」割合)が全業種では前者で $\Delta 11 \rightarrow \Delta 12$ 、後者で $\Delta 15 \rightarrow \Delta 15$ と大きな変化はないものの、建設業では前者が $\Delta 6 \rightarrow \Delta 32$ 、後者が $\Delta 13 \rightarrow \Delta 33$ と大幅に後退したことが特筆される。

設備投資の実施割合は7-9月期31.9%と、2007年に入って横ばい傾向だったが30%台前半を保つことができた。だが、次期計画割合は28.1%と投資意欲は必ずしも旺盛とはいえないことから、次期以降30%台を保てるかどうか、微妙になっている。設備の過不足感DI(「過剰」-「不足」割合)も7-9月期は4-6月期の $\Delta 13 \rightarrow \Delta 11$ と不足感が縮まる方向へと転換しつつある。なかでも建設業では今期1と過剰感が不足感を上回っている。

経営上の問題点では、とりわけ製造業で「仕入単価の上昇」(56.3%)、「仕入れ先からの値上げ要請」(22.2%)といったコスト要因が突出している。

経営上の力点では、「社員教育」は39.7%と高い割合を示している。とくに20人未満(37.8%)、20人以上50人未満(39.9%)、50人以上100人未満(41.0%)、100人以上(53.1%)と規模による差が明確になっている。売上、経常利益が低迷する中において、一人ひとりの社員の能力を最大限に引き出す社員教育がますます重要になっている。

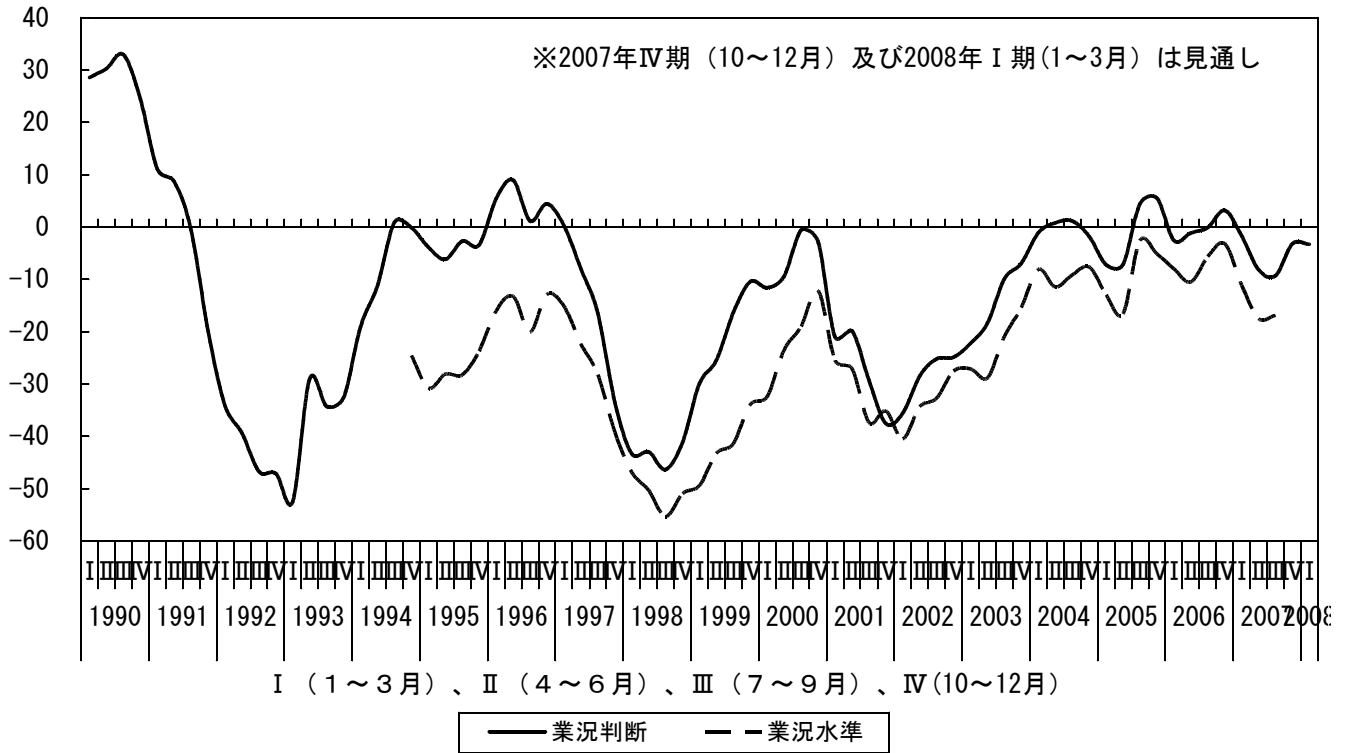
\* 本文中特に断りのない限り、業況水準以外は前年同期比  
 \* 詳細は9月31日発行のDOR80号をご覧ください

**[調査要領]**

調査時	2007年9月5～15日
対象企業	中小企業家同友会会員
調査の方法	郵送により自計記入を求めた
回答企業数	2,372社より931社の回答をえた(回答率39.3%) (建設154社、製造業297社、流通・商業318社、サービス業157社)
平均従業員数	役員を含む正規従業員数41.1人 臨時・パート・アルバイトの数37.3人

業況判断 DI と業況水準 DI の変化 (全業種)

業況判断DIと業況水準DIの変化 (全業種)



業種別業況判断 DI (「好転」 - 「悪化」割合、前年同期比)

業況判断(前年同期比)	好転マイナス悪化割合%																		見通し	見通し
	III	IV	04 I	II	III	IV	05 I	II	III	IV	06 I	II	III	IV	07 I	II	III	IV		
DI表																				
全業種	-9.9	-7.0	-1.1	0.8	1.1	-1.9	-7.2	-7.2	4.4	5.5	-2.6	-1.2	-0.1	3.2	-1.7	-8.1	-9.3	-3.2	-3.3	
建設業	-23.9	-13.4	-18.1	-22.4	-9.9	-7.6	-17.1	-10.5	3.7	0.6	-7.5	-8.9	-8.2	-8.9	-13.0	-14.0	-27.2	-12.6	-17.0	
製造業	8.2	6.0	16.1	19.3	10.7	3.5	-4.4	-7.6	5.5	14.8	-1.8	5.7	2.3	12.8	2.1	-5.9	-3.8	-3.9	2.9	
流通・商業	-17.7	-12.2	-2.3	-1.3	0.7	-2.9	-6.8	-2.5	3.3	-3.1	0.3	-2.4	-0.9	-2.9	1.3	-7.1	-9.3	-1.9	-4.7	
サービス業	-14.8	-15.8	-16.2	-7.1	-4.9	-3.4	-1.9	-12.1	5.0	11.6	-4.4	-2.8	4.1	9.5	-3.4	-7.0	-0.7	6.0	2.1	

仕入単価、売上・客単価 DI (前年同期比)

DI表																			見通し
	III	IV	04 I	II	III	IV	05 I	II	III	IV	06 I	II	III	IV	07 I	II	III	IV	
仕入単価	-7.5	-2.2	4.8	24.8	28.2	35.8	29.9	34.6	32.0	32.5	30.1	44.3	49.3	44.3	45.5	50.3	49.4	41.6	
売上・客単価	-7.3	-7.7	-2.3	3.7	2.4	-4.9	-1.1	-1.6	5.7	2.9	4.2	2.0	6.2	-0.1	0.9	-6.8	-3.2	0.0	

経営上の力点の推移

	III	IV	03 I	II	III	IV	04 I	II	III	IV	05 I	II	III	IV	06 I	II	III	IV	07 I	II	III
付加価値の増大	47.1	49.7	44.9	47.8	46.3	47.0	49.1	45.4	45.8	46.8	48.4	46.9	48.9	48.9	47.0	48.6	50.1	49.5	50.0	48.8	46.5
新規受注(顧客)の確保	63.6	64.2	64.9	66.9	67.9	66.4	65.7	65.3	63.9	62.0	62.7	62.8	60.8	61.2	62.5	63.8	61.9	59.9	62.1	61.2	63.7
人件費節減	17.2	14.1	14.1	12.3	11.9	11.6	12.0	9.1	9.6	7.9	9.0	8.9	7.5	7.0	6.7	7.1	6.8	7.4	6.4	7.0	8.1
人件費以外の経費節減	20.9	17.9	18.9	18.1	17.9	18.3	14.6	15.6	15.6	16.3	14.1	14.7	17.6	13.6	14.0	16.0	16.1	15.1	14.9	15.5	17.9
財務体質強化	31.9	33.6	28.9	28.1	31.0	27.8	26.9	28.7	27.2	29.2	27.7	27.4	25.7	25.2	23.5	23.9	24.8	28.7	27.6	29.3	25.7
情報力強化	12.5	14.8	14.5	16.1	16.9	13.5	14.1	14.0	15.9	12.0	14.0	14.2	13.4	12.6	12.5	11.3	13.7	9.9	12.0	12.7	11.7
人材確保	8.4	10.1	11.0	11.1	13.7	14.6	14.4	16.2	15.7	18.3	20.0	21.5	19.4	23.8	24.0	21.2	21.7	26.3	24.2	20.5	20.7
社員教育	27.5	30.8	34.5	32.2	32.1	34.2	35.9	38.6	37.6	38.1	38.7	37.7	39.5	37.8	43.3	40.9	40.3	40.2	39.5	40.5	39.7
新規事業の展開	15.4	17.2	17.6	17.6	17.5	16.7	16.7	19.0	19.1	18.7	18.9	19.5	16.7	19.9	18.0	19.8	16.8	17.6	18.4	16.7	16.7
得意分野の絞り込み	14.5	13.8	14.5	15.7	12.9	16.3	13.7	13.7	12.5	15.3	13.8	12.7	14.7	13.3	13.7	12.4	13.2	11.8	11.9	14.5	11.9