

ヒアリング調査からみた経営概況

概況

1 製造業

一般機械	: 厳しい状況ながら、わずかに上向き動きがみられる
輸送用機械器具(自動車部品)	: 総じて回復基調にあるものの、企業間ではまだ模様
電気機械器具	: 厳しい状況ながら、一部に上向き動きもみられる
金属製品	: 厳しい状況ながら、一部に上向き動きもみられる
プラスチック製品	: 業況は上向いている
出版・印刷	: 受注量の低迷により、厳しい状況に変化みられず
鋳鉄物(川口)	: 厳しい状況ながら、上向き動きもみられる

2 小売業

大型小売店	
百貨店	: 引き続き厳しい状況
ディスカウントスーパー	: 総じて横ばいでの推移
商店街	: 厳しい状況に変化はみられない

3 サービス業

情報サービス(ソフトウェア業)	: 業況はまだ模様ながら、上向き動きもみられる
-----------------	-------------------------

1 製造業

(1) 一般機械

『厳しい状況ながら、わずかに上向き動きがみられる』

県内の一般機械の鋳工業生産指数は、このところ前年同月を上回る水準での推移が続いている。

ヒアリングを実施した企業の景況感は、「悪くないがはっきりとした回復感を感じられない」との話も聞かれる中、業況は昨年に比べ上向いている企業が多く見受けられ、厳しい状況ながらようやく底を離れる兆しもみられる。

売上げに関しては、前年同期と比べ「横ばい」か「やや増加」となっているが、「3年前と比べれば依然下回っている」との話も聞かれ、厳しい水準であることに変わりはない。

受注単価は、「(メーカーから)国際競争力を保つため」などを理由に引き下げ要請が強いとしているが、全体としては前期から「ほぼ横ばい」で推移しているようだ。

品目別にみると、射出成形機関連向けが「中国や欧州向け輸出を中心に引き続き好調」とし、アメリカ経済が本格的に回復すれば今後も増勢は続くともみている。

半導体製造装置関連向けは、中国、東南アジア向けの輸出増加を背景に「前期と比べれば2割程度増加した」とする企業もあるが、同企業では「本格的な回復に向けた動きとしては弱く、今後、300ミリウェハーが動き出せば本格的に上向くのではないかとみている。

一方、ここまで好調を維持していた液晶関係は、「業界全体としても一服感がみられる」中、企業間競争も増しており、「メーカーにより、勝ち組、負け組と色分けが出てきた」との声も聞かれ、取引先企業によっては落ち込みが大きくなっているようである。

金型の状況を見ると、売上げは前年同期を上回るものの、受注価格の低迷から採算性は依然として厳しいとする企業が多い。受注動向をみると、フォークリフトのエンジン関連が「インフラ整備が進む中国への輸出が増加している」ことから当期にかけて好調に推移したようだ。医療品関連は「量も価格も安定している」と前期に続き堅調に推移している。自動車関連は「引き合いは多い」としているが、「価格が厳しく手をだせない」と声をそろえている。また、映像(大型テレビ)関連は、「前期から減少したまま」となっているが、「年末にかけて、いくらか動きが出てくるだろう」と見込んでいる。

設備投資関係では、多くの企業で「実施しなかった」としているが、来期以降については「設備投資計画を作成中」、「来期も売上げの5%程度は実施する」としている。

今後については、「先行きへの不安を持ちながら、今のまま推移する」とみている企業が多く、売上げは前年水準に比べ「ほぼ横ばい」で推移すると見込んでいる。

(2) 輸送用機械器具（自動車部品）

『総じて回復基調にあるものの、企業間ではまだら模様』

国内の自動車生産台数は、7月、8月については前年を下回る水準で推移しているようだ。こうした状況を背景に、ヒアリングを実施した企業では、総じて回復基調にあるものの、企業間ではまだら模様の状況がうかがえた。

売上げについては、前期比で「やや減少」としているが、前年同期比では「上回る」とする企業が多い。特に、トラック関係の部品を生産している企業では、首都圏域の排ガス規制に伴う特需から「前年同期に比べ2割から3割程度増加した」との話もある。

受注については、「増加した」とする企業が多くみられる。ディーゼル関係については、排ガス規制に伴う特需がピークを迎えつつある中、「メーカーへの部品供給のため、限度いっぱい状態で生産している」とする企業もある。

製品価格については、ヒアリングを実施したすべての企業で「下がっている」としている。

また、原材料費については、銑鉄やステンレスなどの価格が上昇したことから、すべての企業で「増加した」としている。

採算については、「排ガス規制による特需も加わり、過去最高益を上げた」とする企業が見受けられるなど、多くの企業では売上げの増加から「良くなった」としているが、一部の企業では、「原材料の値上がり分を製品価格に転嫁することができず厳しさが増している状況下で、受注増に伴う人件費の上昇などもあり、最終的に利益が確保できるかわからない」とする声もあった。

設備投資については、受注増に対応するため汎用機械を購入したり、什器・備品の更新を実施した企業が多かった。

来期については、「排ガス規制に伴う買い替え需要が落ち着くことを見込まれる」などから、売上げは「やや下がる」とする企業が多く、原材料費の引き上げ予定もあり、採算は悪化すると見込んでいる。

(3) 電気機械器具

『厳しい状況ながら、一部に上向き動きもみられる』

県内の電気機械の鉱工業生産指数は、平成14年11月以降、前年同月を上回る月が続いており、直近（7月）では前年同期比25.4%と大幅に増加している。

しかしながら、ヒアリングを実施した企業では、当期も業況にはっきりとした回復はみられておらず、多くの企業で今なお不況感の強い状況に大きな変化はみられなかった。

売上げに関しては、前年に比べ「増加した」とする企業と「減少した」とする企業に二分された。「増加した」とする企業でも、「今年は上向きで推移しているが、一昨年以前に比べると良くない」とする声や、また「減少した」とする企業からは、「中国に仕事が流れている」との声が聞かれた。

受注動向に関しても、取扱品目によりバラツキがみられ、前年に比べ「増加した」とする企業と「減少した」とする企業に二分されている。デジタルカメラやカメラ付き携帯電話などの売れ筋商品に関連する品目を取り扱っているかどうかによるところが大きいようだ。

受注単価については、多くの企業で前年同期に比べ「下がっている」とし、今後も「一段と下がる」と見込んでいる。

品目別にみると、コピー機のカートリッジについては「全体として増えている。製品別では、現在も白黒コピー用が主流であり、カラーコピー用は全体の一部である」としている。

情報記憶材について、「特に伸びている」とする企業もみられた。「情報記憶材は、以前はパソコンのハードディスクのことを指していたが、現在では小型化・精密化・複雑化してあらゆる物に使われており、この製品の伸びが大きい」としている。

設備投資については、「実施しなかった」とする企業が多い中、「海外に工場を建設し、また国内では既存の工場のラインを新設した」と、国内外を問わず積極的に設備投資を行っている企業もあった。

今後については、「今と変わらない」、「やや下がる」と慎重な意見が多くを占めており、「景気が回復しても、国内で既存製品の生産が大きく伸びることはなく、新しい製品を扱わないと仕事は来ないのではないか」という見方をする企業もある。

(4) 金属製品

『厳しい状況ながら、一部に上向き動きもみられる』

県内の金属製品の鋳工業生産指数は、平成14年10月以降、前年同月を下回る月が続いている。

こうしたなか、ヒアリングを実施した多くの企業では、依然として不況感は根強いものの、今年に入り「受注量が増加傾向にある」とする企業がみられるなど、業況は一部に上向き動きもみられる。

売上げに関しては、多くの企業が「おおむね横ばいで推移している」としているが、当期は「前年同期を上回る水準まで上昇した」とする企業も一部で現れている。「中堅企業が過去のリストラに伴い内製できなくなった仕事が、外注として廻ってきている」とする企業もみられる。

売上げが増加した企業でも、「メーカーは各 부품の共通化を進め、発注量を多くする事で受注単価を抑えている」などから、採算性は好転しないとする企業が多い。

品目別では、ディーゼル自動車関連部品が「排ガス規制の実施に伴う買い換え需要等を背景」に、また、鉛を使用しない自動ハンダ付け装置関連（プリント基板製造向け）が前期に続き堅調に推移している。そのほかでは医療機器関連（遠心分離器）が、輸出向けを中心に安定した動きが続いている。

一方、半導体製造装置関連やカーエアコン関係（ヨーロッパ向け輸出）は、減少傾向が続いている。また、OA機器関連（ファックス・コピー機等）は「新製品向けではなく、改良・改造対応が多く、売上げは伸びていない」としている。

設備投資については、多くの企業が「実施できる状況にない」としているが、受注量が増加傾向にある企業では、「機械設備の購入」を実施している。

今後については、大企業の設備投資の増産計画等を要因とする受注の増加を期待している企業もあるが、多くの企業が先行き不透明との見方をしている。

(5) プラスチック製品

『業況は上向いている』

県内のプラスチック製品の鋳工業生産指数が、平成14年12月以降、前年同月を下回る月が続いている。

ヒアリングを実施した企業からは、「需要の増加が期待できない状況下で受注競争が激化しており、赤字受注等から倒産や廃業に追い込まれた同業者もある」との話が聞かれたが、ヒアリング企業では受注が上向いていることから持ち直しに向けた傾向がうかがえた。

売上げについては、多くの企業で前年水準を上回ったとしており、多い企業では「17%程度上回った」とする企業もみられた。

製品価格は、すべてのヒアリング企業で下がったとしており、「特に新規のものは単価が低い」と声をそろえる中、採算性は「製品単価の引き下げにより悪化した」企業と「受注量の増加により改善した」企業に分かれた。

受注の動向は、取扱い製品全体の受注が既存の顧客の中で増加しており、「8月は工場の稼働日数が少ない中で、大きな落ち込みがなく通常月と変わらなかった」とする企業や、「試作品の量産体制に入った」とする企業もあった。

製品動向をみると、医療用機器関連ではヨーロッパ向けの輸出増加を背景に前期からの好調を維持しているほか、半導体関連や火力発電所向けの受注も増加している。また、「トラックの買い替え需要に伴い導風板の受注が増えた」企業や「健康志向を背景に関連製品の受注が増えている」企業も見受けられた。一方、自動車のチェーン関連部品はやや落ち着いた動きとなり、NTTや大手電機メーカー向けの電源機器関連は減少したままのようである。

設備投資については、更新投資を中心に計画している企業が多く、「受注増に対応するために来期にマシニングセンターを導入する」、「新製品の動向を見ながら検討する」とする企業があった。

来期の売上げについては、「ほとんど変わらない」とする企業が多く、新製品の販路開拓に努めるとする企業や、新規取引先の開拓のため営業力の強化を図るとする企業が多かった。

(6) 出版・印刷

『受注量の低迷により、厳しい状況に変化みられず』

ヒアリングを実施した企業では、すべての企業が「不況である」としており、景況感は今期も改善はみられない。

企業からは「県内の印刷業の出荷額は伸びているが、これは東京の大手の工場が県内に移転してきたことによるもの」と話しており、「県内の多くを占める中小・零細企業は厳しい状況に変わりはない」としている。

また、これら中小・零細企業では、官公庁を主要な取引先としている企業が多く、受注面での厳しさが増すなか、「官公庁のIT化により印刷物の削減が進むと一段と厳しくなる」と、今後に懸念を持つ企業もみられる。

売上げに関しては、一部の企業で「営業エリアの拡大と営業努力の結果、何とか前年同期を上回った」としているが、多くの企業では受注の低迷などから「前年同期を下回る」としており、厳しい水準での推移が続いている。

受注単価については、「官公庁関連で一段と厳しさが増している」との声もあるが、全体としては前年同期に比べ下がっているものの、前期比では「ほぼ横ばい」としている。

受注単価の低迷や受注量の減少に加えて、「短納期のものばかりで生産が安定しない」との声もあり、「収益面では悪化するばかり」と嘆きもある。

設備投資については、パソコン類の更新などを実施した企業はあるが、大規模な設備投資はみられない。企業では「生産設備面での実施を計画しているが、先行きが不透明なことにより実施しにくく、外注などで対応している」とする企業もある。

今後については、すべてのヒアリング企業が「悪い方向に向かう」としており、企業からは「印刷業は他の業種が回復した後、最後に回復局面を迎える業種であり、今後しばらくは厳しい状況に変わりはない」としている。

(7) 鋳鉄鑄物（川口）

『厳しい状況ながら、上向き動きもみられる』

鋳鉄鑄物（川口）の生産量は、昨年9月以降10か月連続で前年同月を上回る月が続いている。

ヒアリングを実施した多くの企業では、依然として不況感は根強いものの、業況は「個々の企業によりバラツキは有るが、自動車関連やトラック関連に加えて工作機械関連の受注も増加しており、全体としては昨年よりは良くなっている企業が多いのではないか」との話も聞かれ、わずかながら上向いている様子が見ええる。

売上げに関しては、受注量が増加傾向にあることから多くの企業で「前年水準を上回った」としている。

また、採算面では「受注単価の低迷」、「原材料価格の上昇」、「短納期による人件費の増加」から、売上げの伸びほど「好転していない」とする企業が多い。特に、原材料費については、「スチールスクラップやシリコンなどが中国国内での需要が高いことから国内流入分が減少し、価格が上昇している」とし、製品価格に転嫁が難しい状況下で厳しい経営環境が続いているようだ。

受注の動向をみると、射出成形機関連は中国や東南アジアへ向けが引き続き堅調に推移しているが、ヒアリング企業では、「輸出向けがやや落ち着いてきている」と、今後については慎重な見方をしている。

建設機械向けは、インフラ整備が進む中国向けを中心に前期に続き堅調な動きのようだ。

一方、半導体製造装置関連では、「当期は全く仕事がなかった」とし、依然として低調な推移が続いている。

設備投資については、当期に実施した企業は見られず、多くのヒアリング企業が慎重な姿勢を続けている。

来期については、「先行き不透明」とする企業が多いが、「生産量が大きく落ち込むことはないだろう」としており、業況は「ほぼ横ばい」と見込んでいる。

2 小売業

(1) 大型小売店

百貨店

『引き続き厳しい状況』

県内百貨店販売額は、平成14年12月以降、前年同月を下回る水準で推移しており、ヒアリングを実施した百貨店の業況も厳しい状況が続いている。

売上げについては、天候不順の影響による来店者数の減少などから前年同期に比べ2%から5%程度下回ったとしている。

中元商戦は、「法人関係は下げ止まりの兆しもうかがえる」とする声が聞かれたものの、「個人客については、商品や送り先を絞っている」とみている店舗が多い。特に、「送料負担に対して厳しい見方をする顧客が多いのに加え、若い世代がスーパーに流れている」という話も聞かれた。

夏物衣料は、冷夏により「苦戦した」とする店舗が多く、水着は「前年水準を40%から50%下回った」としており、夏物衣料は7月末の段階である程度見切りをつけ、秋物に切り替えた店舗もみられた。また、夏物服飾雑貨（サンダル、帽子、日傘等）も不振であったとするとところが多かった。こうした中でヤングカジュアル向け衣料、子供服、化粧品については堅調であったとする店舗が多くみられる。また、高級雑貨については、高額時計が好調だったことなどにより、「前年比1割増の売上げを確保した」とする店舗もみられた。

一方、食料品については安定した売上げを計上しており、改装効果などから前年同期比で5%程度売上げを伸ばした店舗もみられた。食料品については、百貨店に対しては高額であっても、良質な商品を求める志向が強く、スーパーとの棲み分けができてきているようだ。

来期については、「人気のある食の物産展に力を入れていく」、「幅広い知識を持ったコンシェルジェによりきめ細かいサービスを展開する」などの話が合ったほか、「厳しい経営環境の中、一層の業務効率化やコスト削減に努め、売上げが減少しても利益を出せる体質を強化していく」とする店舗が多い。

ディスカウントスーパー

『総じて横ばいでの推移』

県内スーパーの販売額は、平成15年3月以降、前年同月を下回る水準で推移している。

ヒアリングを実施した店舗では、デフレの現状に改善がみられない中、冷夏の影響が重なり「より厳しい状況となった」としており、景況感に改善の動きは見られない。前回調査時に「現在の厳しい状況が『普通』という認識で商売している」とした企業にも冷夏の影響は強く出ている。

売上げに関しては、ヒアリングを実施したすべての店舗で、冷夏の影響もあって、前年同期比で5%程度減少している。

エアコン等の夏物家電は「前年同期の半分程度」に減少しているほか、レジャー・スポーツ用品も大幅に減少している。また、家庭用品を中心に「100円ショップの影響」から売上げが減少している店舗もみられた。一方、食料品については前年同期を上回る売上げを確保した店舗もある。

各店舗では集客力の向上を目指して、店舗の特性を生かした様々な取り組みを実施している。「来店者の年齢層や性別に合わせた商品展開を行うことで、『商圏の拡大』、『客単価のアップ』、『リピーター率の向上』を図り、売上げの増加に取り組んでいる」店舗や、「チラシを週1回から週3回に増やすとともに、生鮮・商品全般・特売品とより細かく対応することにより、集客アップに取り組んでいる」店舗もある。

設備投資に関しては、現在敷地内に立体駐車場を新設している店舗がある。これは、「現在は、ピーク時に店舗から徒歩5分程離れた駐車場へ顧客を誘導しているため、顧客の利便性向上、集客力アップを狙って整備している」とのことである。

今後の見通しについては、「本格的な消費回復は期待できず、現状とほとんど変わらない」と見込んでおり、「年末商戦に向けて前年実績を上回るための店作りをいかにやっていくかが課題だ」とする声が多い。

(2) 商店街

『厳しい状況に変化はみられない』

ヒアリングを実施した商店街では、依然として不況感が根強く残っている。商店街では、来街者数は「ほとんど変わらない」とする商店街が多いが、売上げは多くの店舗で「前年同期に比べ減少している」としており、特に『冷夏』と『残暑』の影響により売上げが不振だった店舗も多い模様である。

衣料品店では、「冷夏となり、早めに秋物を展開した後の9月末まで続いた残暑で、夏物、秋物共に不振だった」としているが、「若い女性を対象に『浴衣』が人気を集め、売上げが前年を上回った」とする店舗もみられた。

食料品を扱う店舗では、「ドリンク類や冷やし麺など季節的商品の売れ行きが今ひとつだった」としているが、「男女を問わず、健康飲料やサプリメントなど健康志向の強い商品が健闘している」との話も聞かれた。

各商店街で店舗数を増やしている飲食店は、出店意欲に衰えはみられず、空き店舗には「相変わらず出店してくる」状況にあり、「競争は激化しているが、それなりの結果は上げているのだろう」と商店街関係者はみている。

また、商店街では飲食店の24時間化やカラオケ店の深夜営業の延長などから「眠らない街になりつつある」ことを懸念している商店街もあり、防犯面からカメラの設置を検討している商店街もみられた。

設備投資については、「個人商店は改装などへの余力がある店舗はほとんどない」としており、実施した店舗はみられないようだ。

今後については、「個人商店を中心に一段と悪化する」と見込んでおり、今後も厳しい状況に変わりはないとし、「個人商店は、お客との人間関係を重視して商売を続けていくことが大事である」と話している。

3 サービス業(ソフトウェア業)

『業況はまだら模様ながら、上向き動きもみられる』

平成15年10月の月例経済報告は、ソフトウェア投資について「持ち直しの動きがみられる」としている。

このような中、ヒアリング企業の売上げは、当期も『まだら模様』の状況が続いてはいるものの、前回までとは様相を異にしている。

主要取引先が官公庁の場合は「自治体の合併が進展せず、システム関連への投資が先送りになっている」ことなどから「若干落ちている」と減少に転じる一方、主要取引先が民間企業の場合では、「一時に比べて案件は増えている」という声や「案件が小型化し、中堅企業が手掛けない規模になってきているため、中小のソフトウェア会社には追い風である」としており、「横ばい」か「やや増えている」としている。

受注単価については、派遣業務は「契約金額は変わらないが労働時間の伸びを要する受注内容になり、実質単価下げである」との話も聞かれた。データエントリについては「低いまま横ばい」としており、「正社員が手掛けるには採算面で厳しい金額のため、出来高制にしてパートや契約社員に切り替えたが、同業他社では既に外注化などにより対応しており、当社は対応が遅れた方である」との話も聞かれた。

個別分野の状況を見ると、医療関係は「大手通信会社との提携による成果もあり、複数のシステムが成約し動き出している」とのことである。携帯電話の内蔵システム(ファームウェア)は「海外での評価テストなどで大手企業からの引き合いが多く、好調である」としている。派遣業務については「数名が本社で待機中だが、大型汎用機では次の派遣先がなかなか見つからなくなっている」との話があった。官公庁向けシステムについては、「市町村合併でシステム調整の必要が出てくるが、その動きは来年度位から」と今後に期待しつつ、一方で「自治体が減少し、システム数が減ることは、ソフトウェア会社にとっては良いこととはいえない」とする企業もある。

設備投資については「ソフトウェア開発者のワークスタイルの転換を意図してリフレッシュルームを作った」ところもあるが、「パソコン等の更新が中心」とする企業が多い。

今後については、「やや明るさが見えてきた」や「大手企業は既に回復基調にあり、中小は概ね1、2年遅れて良くなるので、この先良くなるのではないか」との話もあり、厳しいながらも先行きへ期待する見方が広がりつつある。