

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	: 当期も低迷が続く
輸送用機械器具(自動車部品)	: 厳しいながらも、業況は上向いている
電気機械器具	: 厳しい状況ながら、一部に上向く動きもみられる
金属製品	: 厳しい状況の中、上向く動きも弱いものとなっている
プラスチック製品	: 業況は上向いている
出版・印刷	: 当期は業況が一段と悪化
銑鉄铸件(川口)	: 業況は依然として厳しい

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): 業況はまだら模様ながら、上向く兆しも

1 製造業

(1) 一般機械

『当期も低迷が続く』

県内の一般機械の鋳工業生産指数は、15年2月から3か月連続で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では、「(業況は)1次下請企業は比較的良いが、多くを占める2次・3次の下請企業では厳しい状況に変わりはない」としており、多くの企業が依然として不況感の強いままである。

売上げに関しては、一部の企業で「産業用機械が好調に推移した」ことから、昨年実績を大幅に上回る企業もみられたが、多くの企業では前年水準を下回る推移が続いている。

受注単価は、「当期も一部の製品で下がっている」、「取引先から5~20%の協力要請がある」など、「全体的には厳しい方向」で推移している。

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好調」とし、当期にかけて堅調に推移した模様である。

半導体製造装置関連向けは、「『底打ち感』から受注はやや上向いているが、期待していたほどではない」としている。印刷機関連では「良くもなく悪くもない」とし前年並みの推移。一方、前期まで好調な動きをみせていた液晶関係は、当期は「前年の半分程度」との話もあり、ここにきて落ち込みが大きかったようだ。

金型の状況を見ると、ヒアリングを実施した各企業とも、当期も業況は厳しく「金型部門は赤字が続いており、他部門の売上げを伸ばしていく」、「受注量の落ち込みから、売上げが5~10%程度が減少しており、あまり手掛けていなかった自動車関連の売上げを伸ばしていく」など、対応に必死である。

受注動向をみると、映像(大型テレビ)関係が「新製品向けが一巡した」ことから前期同様に低調な推移が続いている。自動車関係は「仕事の話はあるが値段が厳しく、今の設備状況では対応できない」との話も聞かれた。また、トラック関係は「各メーカーは中国向けや排ガス規制から忙しいようだが、金型企業への新規発注はほとんどみられない」としている。

他の製品では、「医療品関連が量も価格も安定している」や「携帯電話向けに動きがみられた」との話が聞かれた。

設備投資関係では、「CAD/CAMを上位機種に入れ替えた」とする企業もみられたが、多くの企業では先行きへの不安から実施に慎重である。

今後については、「はっきりとした復調の兆しがみえない」とし、業況は「はば横ばいで推移する」と見込む企業が多い。

(2) 輸送用機械器具（自動車部品）

『厳しいながらも、業況は上向いている』

日本自動車工業会が公表している自動車生産台数は、今年3月から前年を下回る水準で推移している。

ヒアリングを実施した企業では、依然として「不況である」とする企業もみられるが、『トラック業界の特需』による受注の増加から、多くの企業で業況は上向いており、「好況である」との声も聞かれるなど、景況感も改善されつつある。

売上げに関しては、多くの企業が前年同期を上回る水準で推移しており、「前年比で30%程度増加した」企業もみられる。

製品単価については、ヒアリングを実施したすべての企業で「下がった」としており、「発注を増やす見返りに単価の引き下げ要求がある」との話も聞かれた。

受注の動向に関しては、乗用車関係は「ほぼ横ばい」としているが、トラック関係は10月に施行される首都圏域での排ガス規制により、関連部品（排気ブレーキ、油圧パワーステアリング等）の受注は増加しており、「7月がピークで10月頃まではこの状況が続く」と見ている企業は多い。

採算性については、受注価格の低下を受注量でカバーしている」とする企業がある一方、「短納期による残業代など人件費が増加しており、悪化した」とする企業もある。

また、原材料費については、「上がった」とする企業が多く、今後も増加を見込んでいる企業が多い。

設備投資については、受注の増加や取引先からの品質面での要求に対応するため、機械設備や備品類を購入をしたところが多い。

今後の見通しについては、多くのヒアリング企業が「先行き不透明」としているが、売上げは「前年水準を確保できる」と見込んでいる。

(3) 電気機械器具

『厳しい状況ながら、一部に上向く動きもみられる』

県内の電気機械の鉱工業生産指数は、平成15年1月から4か月連続で前年同月を上回っている。

ヒアリングを実施した企業では、依然として『不況感』は根強いものの、業況は受注が上向いていることから、「それ程悪くない」とする企業が増えつつある。

売上げに関しては、前年に比べ「上回っている」とする企業が多くみられたが、「4、5月の落ち込みが大きかった」と、前年を下回る企業もある。

受注単価についても、依然として低水準にある中、当期は更に「下がった」とする企業と「ほとんど変わらない」とする企業に二分された。「変わらない」とする企業でも、「新規見積時には厳しい要求をされる」としている。

受注動向に関しては、取扱品目によりバラツキもみられるが、「カメラ付き携帯電話やデジタルカメラの普及により、昨年の秋口から伸びている」という企業や「全社挙げての営業努力により、大幅に増えた」という企業もみられ、全体的な傾向としては、前期に続いて前年を上回る動きのようである。

品目別にみると、デジタルカメラ関連とカメラ付き携帯電話関連の受注が好調に推移しているようであるが、「携帯電話関連は飽和状態。話はあるがなかなか成約にならない」との声もある。

シャドーマスク関連については、パソコン向けが「液晶が主流となったため、振るわなくなっている」とし、テレビ向けでは「例年、クリスマス商戦用の動きがみられるが、今年はまだみられない」としており、動きの鈍い状況が続いているようだ。

コピー機のカートリッジについては「カラーコピー用が動きがあるものの、全体としては横ばい状態」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、「取引先の事情に合わせて工場を移した」企業があり、また「海外展開を積極的に行う。当期は東南アジアに、来期は中国と県内に新設工場を立ち上げる」とする企業もあった。

今後については、多くの企業で「今の状況とほとんど変わらない」とみているが、「秋以降は若干良くなるのではないか」との見方もある。

(4) 金属製品

『依然として厳しい状況の中、上向く動きも弱いものとなっている』

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。

ヒアリングを実施した企業の業況は、前回調査時では「受注量の増加」から「やや上向いている」とする企業も多く見受けられたが、当期はその動きもやや弱いものとなっており、多くの企業で景況感は冷え込んだままである。

売上げに関しては、バラツキがみられるものの、多くの企業が「ほぼ横ばい」としている。

採算性については、売上げが増加した企業でも、「受注単価が低水準にあることから、好転しない」とする企業が多い状況にある。

受注動向に関しては、「全般的には動きの鈍い状況に変化はみられない」が、「短納期・少ロット」の受注に機動的に対応できる企業は、比較的粗利益率の高い仕事を受注している。

品目別では、自動車関連部品が「排ガス規制の実施に伴うディーゼル車の買い換え需要」などを背景に引き続き堅調に推移している。また、自動ハンダ付け装置関連（プリント基板製造・鉛を使用しない製品）でも受注量が伸びている。

そのほか、医療機器関連では輸出向けを中心に「やや上向き」としており、建設機械関連は、「前期比でほぼ横ばい」としているが悪い状況ではないようだ。

その一方で、半導体製造装置関連は「下降気味である」と減少に転じている。乗用車のカーエアコン関係（ヨーロッパ向け輸出）は、「取引先が現地調達を進める動きから例年を下回る水準」で変化はなく、OA機器関連（ファックス・コピー機等）は「新製品が出ない」、エアコン関連（東南アジア向け）は「中国への生産シフトの影響」から、依然として低迷したままである。

設備投資については、多くの企業が「今は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は、工場の拡張や機械設備の購入を実施している。

今後については、「秋口までは良い方向に向かう」との見通しを持つ企業もあるが、多くの企業が依然として「先行き不透明」としている。

(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は、昨年12月から前年同月を下回る水準で推移しているが、ヒアリングを実施した企業の多くは、業況が「上向いている」としており、景況感は改善されつつある。

また、ヒアリング企業からは「新規に電気関連工場の生産設備部品を受注したが、ここに来て製造業の生産活動がやや上向いている印象がある」との話も聞かれた。

売上げについては、受注が増加傾向にあることから、多くの企業で前年同期を上回っている。

SARS（重症急性呼吸器症候群）の影響については、「危機管理への対応からか親企業が国内取引先を重視する傾向がみられた」とする一方で、「中国からの引き合いの話もあったが、絶ち消えた」や「国内ではなく東南アジア等へ発注は流れた」との話が聞かれた。

受注単価は、「取引先から発注量を増やすので単価を下げたいとの要請があった」や、「新規については厳しい要求があるが、既存製品についてはほぼ横ばい」との話もあり、前年同期比で「下がった」とする企業と「横ばい」とする企業に分かれた。

採算性については、売上げ・受注量の増加や、「正社員採用からパート・アルバイトへのシフト」による人件費の削減効果などから「良くなった」とする企業が多い。

品目別では、特に自動車関連部品について前期と同様に受注が増加しており、「トラックの排ガス規制の強化に伴う買い替え需要向け」との声が聞かれた。

医療用機器関連は、ヨーロッパ向け輸出増を背景に当期も好調を維持しているのに加え、「新規開拓してきた歯科関係（器具、椅子等）が実を結んだ」と話す企業もある。

住宅設備関連（ユニットバス等）は「新規着工は減少しているがリフォームが増加している」とし、減少幅はわずかなようだ。また、配電盤関連の動向は、「依然として低調である」としている。

設備投資については、「必要最低限の設備の更新を行った」とする企業もあるが、「実施しなかった」とする企業が多い。

今後の見通しについては、「先行き不透明」とする企業もあるが、多くのヒアリング企業が「良い方向に向かう」とみており、売上げは前年水準を上回ると見込んでいる。

(6) 出版・印刷

『当期は業況が一段と悪化』

ヒアリングを実施した企業では、多くの企業が「不況である」とし、景況感は依然として冷え込んだままの状態が続いている。

売上げに関しては、「当期は官公庁・民間からの受注がすべて低調であり、売上げは大幅に減少した。特に4月は厳しく前年の3割程度」、「昨年の特需という特殊要因を除いても売上げは減少した」など、ヒアリング企業のすべてが「前年同期を下回る水準」で推移している。

「大きなイベントやヒット商品が生まれるなど『人』や『物』が動かないと、紙（印刷用紙）は使われない」とする経営者の話も聞かれる中、受注の動向に関しては、「SARS（重症急性呼吸器症候群）の影響で旅行関連のダイレクトメールやチラシの受注が停滞した」、「（このところの傾向ではあるが、）各団体では使用する総会資料などを自前で作成しており、量の減少は著しい」など、厳しい声が続く。

受注単価については、「上がるものは皆無だが、値下げ要請は引き続きある」、「発注側から昨年より低い予定価格で声がかかる」など、当期は「一段と下がった」としており、「印刷業者にとって、価格の問題が経営面で一番の問題」とする経営者は多い。

企業を取り巻く環境に厳しさが増す中で、「（既存印刷分野での）負けを認め新たな分野への参入を目指す」とする企業や、「デザイン部門を一層強化し、お客が抱える様々な経営課題の解決を図る手がかりとなるような、印刷物を提案していく」とする企業など、各企業が競争力を高めるため、自社の特徴を確立しようと取り組んでいる。

設備投資については、既存設備の改修や設備を購入した企業もあるが、「先行き不透明により計画を見送っている」など、多くの企業が慎重な姿勢を続けている。

来期については、多くのヒアリング企業が「先行き不透明」とした上で、売上げは前年水準に比べ「わずかに下回る」、「良くて同水準」と見込む企業が多い。

(7) 鋳鉄物（川口）

『業況は依然として厳しい』

鋳鉄物（川口）の生産量は、昨年の秋口から回復傾向が続いていたが、このところはその動きもやや弱いものとなっている。

ヒアリングを実施した企業では、業況にバラツキもみられる中、「3月から4月にかけては回復基調で推移していたが、このところは前年同様の低迷状態に戻りつつある」との見方が多く、不況感は依然として強い。

売上げに関しては、「前年水準を上回った」とする企業もみられるが、多くのヒアリング企業が「ほぼ横ばい」としている。

受注単価は、「一部の製品で値戻しがあった」との話も聞かれたが、多くは「値下がりした」としており、ヒアリング企業からは「売上げは伸びても収益性は悪化する一方。無理な価格の仕事はお断りする」など、採算を度外視した受注を見合わせる企業が複数みられた。

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の輸出向けが好調」とし、引き続き堅調に推移しているが、「価格面では厳しさが増してきた」としている。

建設機械向けは、当期も輸出向けを中心に「前期並の水準を確保した」とし、底堅い動きをみせている。

半導体製造装置関連では、「わずかに受注があった程度」とし、依然として低調な推移となっている。

また、プレス用機械関連は、「仕事の話はあるが、受注価格は相当厳しく、採算面で手を出しにくい」との話も聞かれた。

公共事業関連では、「5月過ぎに少し動き出したのでは」とする企業の話もあるが、全体としては低調な受注状況に大きな変化はみられないようだ。「公共関連を主力としている企業は厳しい経営が続いているのではないか」とヒアリング企業では推察している。

設備投資については、「今の受注動向では設備機械を新たに導入しても効果が得られない」など、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、ヒアリング企業の多くが、「先行き不透明」とする中で、売上げは「減少する」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は、当期も厳しい状況が続いている。

売上げについては、ヒアリングを実施したすべての店舗で、「前年同期をやや下回る」水準で推移した模様である。

また、来客数については多くの店舗で前年を下回っており、一部の店舗では、カード会員向けのポイント加算セールの実施を見送ったところ、「採算面での判断は難しいが、売上げ・客数は減少した。顧客は予想以上にポイントへの意識が高かった」としている。

品目別にみると、食料品関係は各店舗で『力』を入れており、「来客数の確保につながっている」とし、堅調な推移が続いているようだ。

衣料品については、総じて厳しい状況にあるようだ。婦人服は「ミセス向けのブランド商品が不振」とする一方で、ヤング向けは、「Tシャツやキャミソールなど手頃な価格帯の商品が好調に推移した」としている。

紳士服は、全般的には低調に推移しているが、一部の店舗では「やや上向いている」とし、「『ブランド力』を持った商品は比較的良かった」などの話も聞かれた。

その他では、家電製品は量販店に押されて売上げは減少している。

催事関連では、『母の日』、『父の日』ともに「購入単価は低下しているが、お買上げ点数を伸ばせた」など、売上げは「前年並み」とした店舗が多かった。また、「北海道物産展」など『食』に関するイベントは、今回も多くの店舗で「好評であった」としている。

来期の見通しについては、デフレ傾向が続く厳しい状況に変わりはないとし、多くの店舗が「売上げは前年並みかやや下回る」と見込んでおり、「中元商戦や催事に力を入れて売上げの確保につなげたい」と話していた。

ディスカウントスーパー

『総じて横ばいでの推移』

平成15年7月の月例経済報告は、個人消費の現状を引き続き「おおむね横ばいで推移している」と総括している。

ヒアリングを実施した店舗では、「デフレ傾向に改善はみられない」中、「厳しい状況に変わりはない」としているが、一部の店舗からは「現在の厳しい状況が『普通』という認識で商売をしている」と、『不況感』への認識変化の声も聞かれた。

売上げに関しては、「前年同期をやや下回る」とする店舗が多い状況ながら、ヒアリング店舗では「競合店の出現による影響から回復基調にある」や「前年は店舗改装効果により売上げが伸びたという特殊要因もある」など理由は様々であるが、当期は総じて「健闘した」としている。

各店舗では集客力の向上を目指して、店舗の特色を生かした様々な取り組みを実施している。

来店客の7割強を女性が占めるという店舗では、「女性・子供向けの商品を充実することにより、『商圏の拡大』、『客単価のアップ』や『リピーター率の向上』を図り、売上の増加に向け取り組んでいる」や、昨年4月に店舗を改装した店舗では、「食料品・生鮮品・チルド食品を前面に押し出し、併せて全社的に商品管理システム（POS・在庫管理・自動発注等）を導入した結果、通期で前期比2割増加の売上を達成した」としている。

品目別にみると、食料品・チルド食品や飲料品関連は、堅調な売れ行きを示しており、また、化粧品等の美容関連も上向きとなっている。

その一方で、家電や衣料品については、専門店の影響も受けて「減少傾向に歯止めがかからない」としている。

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、現在の消費動向を『普通』の状況ととらえ、「増収増益に結びつく工夫」をいかに数多く行うかとする声が多い。

(2) 商店街

『厳しい状況に変化はみられない』

5月の勤労者（サラリーマン）世帯の家計調査（総務省）によると、1世帯あたりの消費支出は実収入の減少などから、8か月連続で前年水準を下回っている。

ヒアリングを実施した商店街ではデフレ傾向に改善がみられない中、景況感は冷え込んだままである。

商店街では老舗の物販店の閉鎖が目立ち、代わりに地元資本ではない飲食チェーン店やパチンコ店の進出が目立っており、「商店街としてのイベント（売り出し）が難しくなった」や「何処でも見かける店が建ち並び、商店街の個性が失われつつある」などの話が聞かれた。

商店街への来街者数は前期に比べそれほど減少しているわけではないが、売上げは多くの店舗が「前期に比べ減少している」としており、特に物販店では「ロードサイドの大型店にお客を奪われており、商店街に以前のような集客力がなくなっている」と厳しい状況が続いている。

商店街の中で比較的底堅い動きをみせている店舗は、「10代から20代をターゲットに商品展開をしている店舗」や「『こだわりの味』を持つラーメン店など飲食関係」に多い模様である。消費者ニーズに合わせた商品展開や個性を持った店舗が賑わう一方で、老舗の店舗では経営者の高齢化が進んでおり、「消費者のニーズに店舗側が合わせられず、売上げの減少を招いている店舗は少なくない」と言う。

各商店街では、「これからは物を売るだけではなく、いかに人に集まってもらうかポイント」とみており、『商品』の提供と併せて、公園やギャラリーを活用することで来街者に『憩い』を提供していきたいとしている。

来期の見通しについては、多くの商店街が「明るい要因も見あらず、今後も厳しい状況が続く」としている。

3 サービス業（ソフトウェア業）

『業況はまだら模様ながら、上向き兆しも』

電子情報技術産業協会が発表した2002年度のパソコン国内出荷台数は、2年連続減少し、出荷金額は1996年度の調査開始以来最低を記録した。

このような中、ヒアリング企業からは「民間企業における情報化投資の流れは取り敢えず一巡した」が、「より先進的で高度な技術を用いた設備投資の動きは続いている」とする話が聞かれた。

売上げに関しては、当期も『まだら模様』の状況が続いている。主要取引先が官公庁の場合は「ほとんど変わらない」としているが、民間企業の場合は、設備投資に慎重なことから「減少している」とする企業が多い。

受注に関しては、多くの企業が「ほとんど変わらない」としているが、「システム営業部門の設立により受託が増え、パッケージソフトも伸びている」や「大手通信会社と業務提携して販路の拡大を図っており、その成果が今後の受注につながりそうだ」と明るい話も聞こえてきた。

受注単価は、「もうギリギリの線まで下がっており、下げ止まりではないか」との声が多い。個別分野の受注単価では、データエントリーなどは当期も下がっている。また、携帯電話向けに関しては「まだ下がる可能性がある」と見るヒアリング企業もある。一方で、官公庁向けの受注単価はほとんど変わらないようだ。

個別分野の状況を見ると、医療関係については「大手企業が手がける大規模システムがこのところ大幅に値下げし始めており、今後その影響が、中小企業が手がける小規模システムに出てくるかもしれない」と先行きを危惧する向きもある。

また、「大型汎用機の仕事は、無くなるわけではないが中小のソフトウェア会社向けの業務がだいぶ無くなっている」としている。また「パソコンによるネットワークの構築関連の投資も一巡した。今は『Java』や『XML』といった言語を使用した先進的な技術が強く求められている」といった声が多い。

設備投資については、官公庁向けの取引を行う企業では「オフィスの借り上げスペースを拡張した」ところもあるが、「パソコンの更新が中心」とする企業が多い。

今後については、「業界全体としては減少気味」という声も聞かれるものの「今が底でこれから良い方向に向かうのではないか」といった見方をする企業も出始めている。