

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	: 厳しさは残るものの、業況は上向いている
輸送用機械器具(自動車部品)	: 回復に向けた動きに一服感がみられ、総じて横ばいで推移
電気機械器具	: 厳しい状況ながら、上向く動きがみられる
金属製品	: 厳しい状況ながら、一部に上向く動きが続いている
プラスチック製品	: 持ち直しに向けた動きが弱まっており、総じて横ばいで推移
出版・印刷	: 厳しい状況に変化はみられない
鉄鉄铸件(川口)	: 厳しさは残るものの、業況はわずかながら上向いている

2 小売業

大型小売店	
百貨店	: 引き続き厳しい状況が続く
ディスカウントスーパー	: 業況は総じて低迷している
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、上向く動きがみられる
-----------------	--------------------------

1 製造業

(1) 一般機械

『厳しさは残るものの、業況は上向いている』

県内の一般機械の鉱工業生産指数は、このところ持ち直しの動きがみられ、足もとの10月には前年同月比で20ポイントを超える大幅な上昇となっている。

ヒアリングを実施した企業からは、「横ばいの企業が多い模様だが、全体的な感じとしては上向いているのではないか」、「取扱製品によりバラツキがあるものの、周りの企業をみても仕事が出てきているようだ」などの話も聞かれ、景況感には厳しさが残るものの前回調査時に比べ改善している様子が見えられた。

売上げに関しては、多くの企業が前年同期を上回っており、「3割程度上回っている」とする企業もみられる。

受注の動向は多くの企業で増加傾向にあり、企業によっては「納期に間に合うか心配である」との声も聞かれた。しかし、一方で、短納期の受注が多く外注費や人件費が増えており、「売上げの伸びほど採算面は改善していない」とする企業もある。

受注単価は、「一部の製品で下げ止まっている」としているが、依然として値下げ要請が強い状況で、「前期に比べ低下している」とする企業が多い。

品目別にみると、射出成形機関連は、輸出向けを中心に好調な推移が続いており、ヒアリング企業では「携帯電話や自動車向けが好調で、しばらくこの増勢は続く」とみている。

半導体製造装置関連の受注も増加傾向にある。携帯電話やデジタル家電向けの増加が要因のようだ。

液晶パネル製造装置関連は、総じて好調な動きとなっているものの、「前年程の伸びではない」とする企業もある。その他では、印刷機械や輸送機向けの受注が堅調としている。

金型の状況を見ると、家電製品関連は「薄型テレビ向けが当期の売上げの増加に寄与した」とする企業もあり、今後についても放送が開始された地上波デジタル放送に対応する買い替え需要に期待を寄せている。輸送用機械器具関連では、トラック向けが「新製品向けは落ち込んだままで、既に納めた金型のメンテナンスが多く儲からない」と話しており、排ガス規制に伴い好調なメーカーとは状況は違うようだ。乗用車向けは「引き合いは多い」としているが、価格面で厳しい状況に変わりはないようだ。

設備投資関係では、設計部門の強化を目的とした工作機械の導入や工場の建て替えなどを実施している企業が見られた。

今後については、「円高が懸念材料」と為替レートの動向を不安視する企業もあるが、多くの企業が、今のまま推移すると見込んでいる。

(2) 輸送用機械器具（自動車部品）

『回復に向けた動きに一服感がみられ、総じて横ばいで推移』

（社）日本自動車工業会によると、国内の自動車生産台数は、9月、10月は前年を上回る水準で推移したものの、11月は前年水準を下回っている。

ヒアリングを実施した企業の業況は、「ほぼ横ばい」とする企業が多く、前回調査時に比べ回復に向けた動きは弱まっている。

売上げは、多くの企業で「前年同期を10%程度上回る水準」としているが、受注の動向については、全体としては前期に比べ「やや減少している」ようだ。

トラック関係では「全体の基調としては排ガス規制に伴う需要増が続いているものの、メーカー側の組立ラインが止まることのないよう、取引先が部品在庫を多めに抱えていることから、受注量は前期に比べわずかに減少している」との話も聞かれ、ヒアリング企業では前期の「フル稼働の状態」からはやや落ち着いた状況のようである。乗用車関係は「自動車メーカーが海外生産を増やす傾向が続いており、今後も受注動向は不透明である」とみている。

製品価格については、すべてのヒアリング企業で「前年同期に比べ下がっている」としており、今なお厳しい状況が続いている。ある企業では「3年間で2～3割の単価の削減目標を提示しているメーカーもある」と、今後も低下基調が続くとみている。

採算性については、受注価格の低迷や原材料価格の高騰から厳しい経営環境が続く中、「このところ売上げの増加と効率化により良くなっている」とする企業が多くみられる。一方で「受注件数は増えているが小ロットの注文が多い上に品質面での要求が高く、かろうじて利益をあげている状態であり、採算の見通しはたたない」とする企業もある。

設備投資については、当期は工作機械など機械類の更新を実施した企業が多くみられた。

今後については、「良くなる」とみている企業と「一時的に悪くなる」とみている企業があり、見方は別れたが、来期の売上げは「やや減少する」と見込んでいる企業が多い。

(3) 電気機械器具

『厳しい状況ながら、上向く動きがみられる』

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（10月）では前年同期比20.4%と大幅に増加している。

ヒアリングを実施した企業では、「昨年より売上げは増えているが、採算面に目を向けると、実感として良いとは思わない」とする企業があるものの、「振り返ると去年（平成14年）の9月頃が『底』で、現状は回復過程にある」や「予想より少し遅れているが、不況の度合いは弱まっており『普通のやや下』位である」とみている企業も増えており、全体としては前回調査時に比べ景況感に改善の兆しがみられる。

売上げに関しては、受注量が前年に比べ「増加した」とする企業と「減少した」とする企業で二分されているが、売上げが「増加した」とする企業でも「変動が大きい仕事なので喜んではいけない」とする話が聞かれ、先々の受注の動向に警戒感を持つ企業もある。

また、売上げが「減少した」とする企業からは「携帯電話を始めとするIT分野に足を踏み入れてから、季節変動が非常に激しくなった」、「通期でみれば量的に不足感はないが、単月で見ると、『良い月』と『悪い月』の波が大きく、当期売上げが減少しているのはモデルの狭間に入っているため」と、計画的な生産に苦慮している様子がうかがえる。

受注単価については、今なお多くの企業で「下がっている」としている。

品目別にみると、情報記憶材（ハードディスクの読み取り装置等）について、「当期も伸びている」としている。携帯電話向けは「モデルの狭間で減少している」とする企業がある一方、「取り扱い製品のうち携帯電話が突出して増加しているため、仕事が偏ってしまっている」という企業もあり、同じ携帯電話関連であっても取り扱い部品や取引企業、時期などで状況は異なっている。その他では、ファックスやプリンターなどのOA機器向けの部品は安定した受注が続いている。

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、「新設工場の一部ラインが完成した」という企業があった。来期以降の設備投資については、工場の新設、クリーンルームの増設及び高額な機械の買い換えを検討中の企業がそれぞれある。

今後については、「少しは上向いてくるだろう」、「円高が過度にならないことなどが前提だが、良い方向に向かう」といった意見が多くを占め、上向きの見方が広がりつつある。

(4) 金属製品

『厳しい状況ながら、一部に上向き動きが続いている』

県内金属製品の平成15年10月の鉱工業生産指数は、平成14年9月以来1年1か月ぶりに前年同月を上回った。

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」は払拭できないようであるが、「継続して受注量が増加している」とする企業がみられるなど、業況は一部に上向き動きが続いている。

売上げに関しては、「おおむね横ばいで変わらない」とする企業もあるが、このところの受注の増加から「前年同期を上回っている」とする企業も複数みられた。

採算性については、売上げが増加した企業の一部で「良くなった」としているものの、「主要取引先の発注量の増加による受注単価の引き下げ要請」や「量産品のコスト削減要求はエンドレス」と、受注単価が一段と低下していることから、好転していない企業も多い。

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」等を背景に増加が続いており、企業では「3月ころまではこの増勢が続く」とみている。

また、医療機器関連（遠心分離器）は「11月、12月は通常月を大幅に上回る受注があった」と、輸出向けを中心に生産が増加しているようだ。

自動ハンダ付け装置関連（プリント基板製造向け）、工作機械部品、建設機械部品は堅調な推移となっている。銀行向け設備関連（ATM）では、「来春の新紙幣発行による更新需要から少し動きが出てきた」とする企業もみられる。その他では、半導体製造装置関連やOA機器関連（ファックス・コピー機等）でも、減少傾向に歯止めがかかった状況である。その一方で、移動体通信設備関連は動きが鈍くなっており、カーエアコン関係（ヨーロッパ輸出向け）では減少が続いている。

設備投資については、多くの企業が実施していないものの、売上げが増加傾向にある企業では、「機械の購入」や「工場拡張」を検討している。

今後については、大企業の設備投資や増産計画等を要因とした受注増加により、「やや上向き」とみている企業が増えつつあるが、依然として慎重な見方をしている企業が多い。

(5) プラスチック製品

『持ち直しに向けた動きが弱まっており、総じて横ばいで推移』

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

こうしたなか、ヒアリング企業の業況は、持ち直しに向けた動きが弱まっており、「総じて横ばい」の状況となっている。

売上げは、多くの企業で「前年同期とほとんど変わらない」としているが、「新製品の受注が寄与したこともあり10%程度増えた」とする企業もみられた。

受注の動向については、前回調査時から特に大きな動きはみられないが、「業界内の淘汰が進んでいることから同業他社の仕事が回ってきている」との話も聞かれた。また、発注は『細切れ』、『小ロット』、『短納期』になっており、加えて納期が集中する傾向にあるようで、「生産効率を一層上げることによって何とか対応している」との話があった。

製品別では、医療機器関連が「ヨーロッパ（ドイツ、フランス）向け輸出増を背景に引き続き堅調」に推移している。ゲーム機器関連は「定期的な入れ替えに伴う注文がある」、浄水器等の関連部品は「健康志向の商品が人気を集めていることを背景に受注が増えている」とする企業があった。また、「トラックの買い替え需要に伴い『導風板』が11月、12月も好調である」という声がある一方、「配電盤関係は落ち込んだまま」で前期と状況は変わらない。

製品価格は「前期に比べ下がっている」とする企業が多く、「特に自動車関連や電気関連についてはコストダウンの要請が強い」との声があった。

採算性については、「ほとんど変わらない」とする企業が多いものの、「固定費の圧縮により良くなった」とする企業もみられた。

設備投資については、「マシニングセンターを導入した」とする企業がみられたほか、「新製品の動向をみながら検討する」とする企業があった。

来期については、売上げが「増える」と見込む企業が多く、先行きについては「良い方向に向かう」との見方を示す企業も複数みられた。

(6) 出版・印刷

『厳しい状況に変化はみられない』

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、多くの企業で「厳しいまま、ほとんど変わらない」としているが、一部の企業では前年同期に比べ「わずかに上回った」との話も聞かれた。

受注価格については、「全般的に上がった」、「ほとんど変わらない」、「下がった」とヒアリング企業間でバラツキがみられる。しかしながら、「下がった」とする企業からは、「現在の受注単価では企業の存続に関わるので、今後は若干上がるのではないか」との話も聞かれた。

採算性については、悪化している企業が多い。「受注価格の低迷に加え、納期の短い仕事が多いことから計画的な生産が難しく、外注費や人件費が上昇して儲からない」と嘆きも聞かれた。

厳しい経営環境が続く中、「伝票・帳票類などの一般印刷を、5年、10年先まで『柱』として続けていくのは難しく、次の『芽』を育てなければ会社が潰れてしまう」との危機感から、中小企業にとって先行投資は負担であると認めながらも、新製品の研究・開発に取り組み続けている企業もみられた。

受注の動向をみると、全体としては「減少している」とする企業が多い状況ではあるが、生命保険会社の合併で「一時的に帳票類が増加している」や「旅行業や量販店（ドラッグストア、家電販売店）の会員向けダイレクトメールが好調であった」とする企業も見受けられた。また、カレンダー等の法人需要については、「当社の受注は増加したが、金融機関を始め全体としては減少傾向が続いている」としている。

設備投資については、当期に実施した企業はみられず、先行きが不透明なことから慎重な姿勢を続けている企業が多い。

今後については、多くの企業が「不透明」としており、「今後も厳しい状況が続く」と見込んでいる。

(7) 鋳鉄物（川口）

『厳しさは残るものの、業況はわずかながら上向いている』

鋳鉄物（川口）の生産量は、このところ前年同月を上回る月が多く、緩やかな回復が続いている。

ヒアリングを実施した企業からは、「夏場以降、輸送用（自動車、トラック）に加え、工作機械や産業用機械向けの仕事が増加しており、持ち直しに向けた動きがみられる」と、業況は上向いている企業が多くみられる。

売上げに関しては、多くの企業で「前年同期を上回っている」としており、来期についても「増える」と見込む企業が多い。

採算面では「原材料価格の上昇」、「受注単価の低迷」、「短納期による人件費の増加」から、売上げの伸びに比べ「好転していない」とする企業が多い状況は前回調査時と変わりはない。

原材料については、鋳鉄物の生産が持ち直しの動きをみせる中、鋳鉄やスチールスクラップを始めとする原材料・副資材の価格が軒並み値上がりを見せ経営を圧迫している。各企業では、取引先に対して『値戻し』を働きかける動きが広がりを見せている。

また、原材料価格の上昇の原因として、中国の鉄鋼需要が旺盛なことから国内向けの供給量が減少しており、「生産面でわずかに影響が出始めている」とする企業もみられるなど、材料価格の対策と共に、原材料・副資材を安定確保することが重要となりつつあるようだ。

受注の動向をみると、半導体製造装置向けでは、デジタル家電向けを始め半導体需要が高まる中、「少し動きが出てきた」と、わずかながら上向きに転じている。

射出成形機向けは、中国や東南アジア向けを中心に底固い動きを続けている。

建設機械向けは、インフラ整備が進む中国や北米への輸出を中心に堅調な動きが続いているが、「（12月は）先月、先々月に比べやや減少している」との話も聞かれた。

設備投資については、当期に実施した企業はみられず、多くのヒアリング企業が慎重な姿勢を続けている。「計画はあったが、数年見送っている」とする企業もあり、老朽化による修繕費が上昇している企業が多い。

今後については、「先行き不透明」と依然として慎重な見方が多くを占めているが、「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が続く』

県内百貨店販売額は、平成15年10月に11か月ぶりに前年同月を上回ったものの、11月には再び下回る水準に転じており、回復に向けた動きは鈍いものとなっている。

ヒアリングを実施した県内百貨店の売上げについては、「10月は前年水準を確保した」ものの、「11月、12月は前年水準に達していない」とする店舗が多い。

顧客の購入単価はわずかに伸びているものの、来店者数はやや減少している。

お歳暮商戦では、「セールス期間を伸ばした」や「外商の販売力を強化した」などにより、前年実績を確保した店舗が多く、「産地直送の鮮魚などが人気を集めている」ようだ。

品目別にみると、食品関係は「ほぼ横ばい」とし、「食肉関係は好調」とする店舗が多い。また、『おせち料理』については、「数量限定の高級品の人気が高く、12月半ばには予約が終了した」や「高級品から売れている」との話もあり、「正月は、家族で『老舗』の一流品を楽しむ」という志向にあるようだ。

衣料品については、「暖冬」の影響により「振るわなかった」という店舗が多い。婦人服は「コート類が良くなかった」とする店舗が多くみられたが、一方で「薄手のセーターとジャケットの組み合わせといった『軽いもの』や、ストレッチ系統の『着やすいもの』が売れている」とする店舗もある。また、紳士服は「全般的に動きが鈍い」とする中、「日常使用するビジネス向けコートは、やや高価格なブランド品が安定して売れている」との話も聞かれた。

服飾雑貨については、ブーツは「今年は品揃えが豊富なことから売上げが伸びている」や「気温に関係なく良く売れている」とする店舗が多く、好調な売れ行きようだ。一方でマフラーや手袋などは「暖冬の影響から全く動きがなかった」とする店舗もみられた。

今後については、「先行き不透明」とする店舗が多い中、来期は「各種ブランド品を入れるなど工夫した『福袋』ではずみをつける」とともに、「『うまいもの市』や『地域の物産展』など集客効果の高い催事の実施」や「チラシやポイントカードによる販売強化」により、来店者数のアップに努め、売上げの増加に結びつけたいとしている。

ディスカウントスーパー

『業況は総じて低迷している』

県内スーパーの販売額は、平成15年10月に8か月ぶりに前年同月を上回ったものの、11月には再び下回る水準に転じている。

ヒアリングを実施した店舗では、「景気は回復に向かっているとされているが、個人消費が回復してきた実感はない」と口を揃え、当期は「暖冬」による影響も重なり、苦戦を強いられている店舗が多い。また、「売上げ・収益の改善は、自社の問題」として総体的な消費回復を期待する声は少なくなっている。

売上げに関しては、「冷夏」の影響が色濃く出た前回調査時に比べ「やや上回っている」店舗もあるが、「暖冬」の影響等もあり前年同期比では「やや下回る」店舗が多い。

各店舗では売上げ、集客力のアップに向け、「冷夏の反省から気候変動の影響を受けにくい商品や近隣同業者と競合しない商品を増やしている」、「折り込みチラシ依存を改めリピーターの向上を図るために、レジにて『ロープライス商品』を中心としたカタログを手渡している」店舗や「駐車場の拡張工事が終了したことから、今後の売上げ増が期待できる」とする店舗もみられる。

品目別にみると、「暖冬」の影響により、冬物衣料、スキー用品、冬物家電などの季節的商品は前年同期比で下回っている。一方で、DVDプレーヤやデジタルカメラなどのデジタル家電は前年同期比でプラスと堅調な動きをしている。昨年冬のヒット商品のハロゲンヒーターやゴルフ用品も「まずまずの売れ行き」としている。

また、販売促進要員を配置することにより、健康器具の売上げを伸ばした店舗もある。

設備投資に関しては、建物の修繕費等の最低限のものに限って実施している店舗が多い。

今後の見通しについては、「現状が底であり、若干の回復は期待できる」とする声の一部であるものの、「本格的な消費回復は期待できず、現状に変化はみられない」とする店舗が多い。

(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。

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「前年同期に比べ減少している」店舗が多い。顧客のニーズにきめ細かく合わせた商品展開や独自のイベントを行っている店舗で「おおむね横ばい」となっている。

衣料品店では、「暖冬」による天候の影響も大きく、「コートやショールが不振である」との話も聞かれ、冬物衣料は低迷している。また、『『キャラクター』ものなど普段売れていた商品が夏場以降売れなくなっている』、「例年ひとつぐらいは売れ筋商品がみられたが、この冬はヒット商品がみられない」など、総じて厳しい状況のようだ。

コンビニエンスストアなど食料品を扱う店舗では、「ドリンク類などが低迷する季節であるが、健康飲料など健康志向の強い商品は多少値段が高くても好調な売れ行きが続いている」との話も聞かれた。

こうした中、各商店街では、「都市工学系の学生と協力して将来のプラン設計を行っている」、「商店街に交流サロンを検討している」など商店街の活性化のため様々な取組を行っている。

また、「市で『無料路線バス』を運行したところ来街者数が増えた」と明るい話も聞かれた。

設備投資については、街路整備を行っている商店街がみられたが、個人商店で実施した店舗はほとんどみられなかった。

今後については、「すぐに良くなるとは思えない」と今後も厳しい状況に変わりはないと見ており、商店街関係者は「売上げが減少しても利益が出る体質にしていけないと生き残れない」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、上向き動きがみられる』

経済産業省が実施している特定サービス産業動態統計調査によると、情報サービス業の売上高は10月が前年同月比2.6%、11月が同1.4%と2か月連続で増加している。

このような中、ヒアリング企業の売上げは、当期も前期と同じような『まだら模様』の状況に変わりはない。

官公庁を主要取引先とする企業は「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」ことから売上げは大幅に減少している。一方、民間企業を主要取引先とする企業では、「一般的に受注が上向いている」ことから、売上げは前期比・前年同期比とも「増えている」や「少し回復した」とする企業が多い。

受注単価については、「色々な開発ツールが増えたことなどから業界全体で人件費が下がっている」との話も聞かれ、低下傾向は続いている。携帯電話向け内蔵システム(ファームウェア)のシステム評価については、「中国・ベトナム企業の参入もあり、単価の下落が目立つ」としている。また、派遣業務は「特に大企業から受注しているものが低下している」とする中、「従業員の稼働率を上げるため、以前では考えられない値段で受託している」企業もみられる。

個別分野の状況をみると、官公庁向けシステムについては「来年度から市町村合併関連の影響が出てくる」ため「物凄く忙しくなるのではないかと」みている企業もある。派遣業務については「仕事はいくらでもある」としながらも、「対応する人材の育成に問題がある。自社で育てるのはコスト・時間が掛かるが、社員の定着率が下がっている。とはいえ他社が育てた人材を集めるのは難しい」との話が複数の企業から聞かれた。システムの受託開発については増えつつあるものの、「個々の受注は赤字であるが、経験を重ねパターン化することで効率化を図り、将来的に採算ラインに乗るようにしていきたい」とする話もあった。携帯電話向け内蔵システムのシステム評価は「受注は好調ではあるが、海外価格の影響で単価が下落しているため、今後はシステム開発へシフトする計画である」とする企業もある。

設備投資については、「パソコンなどのハードやソフトの更新を実施した」とする企業が多い中、「県外に2か所自社ビルを購入した」とする企業もみられる。

今後については、「一時は話も出なかったが、このところ受注に向けて案件が次々に出てきている」など今後の受注動向に期待ができるとする企業が多く、依然として厳しいながらも「良い方向に向かう」との見方が広がりつつある。