

第1節

おおむね横ばいで推移

1. 企業の業況判断は、おおむね横ばいで推移

大阪府内企業の業況判断は、内需の減退や原材料価格の上昇などが影響し、19年を通しておおむね横ばい基調で推移した。業種別では、飲食店・宿泊業や小売業、建設業が不調であった。規模別では、大企業は好調で、中小企業は一服であった。

(業況判断D Iはおおむね横ばいで推移)

大阪府内企業の業況判断D I（「上昇」企業割合－「下降」企業割合、前期比）は、19年1～3月期は-20.1、4～6月期は-18.4、7～9月期は-20.3、と横ばい基調で推移し、10～12月期には-13.1と上昇したものの、基調としては19年を通しておおむね横ばいで推移したと言える（図表Ⅱ-3-1）。

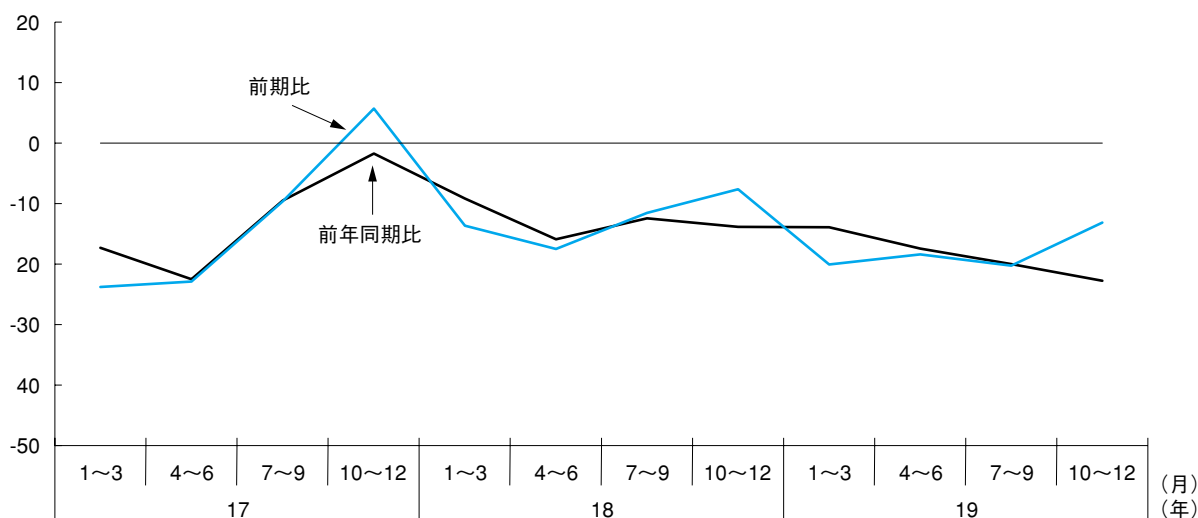
業況判断D I（前年同期比）でみると、19年を通して下降しているものの、緩やかであり、おおむね横ばいで推移したと言える。

業況判断の上昇要因は、「季節的要因」、「販売・受注価格の上昇」、「内需の回復」の割合が高くなってい

る。「内需の回復」の割合は、19年1～3月期には、前年同期の調査と比べ13.7ポイント低下し、4～6月期、7～9月期も低下、10～12月期には9.6ポイント低下し、19年を通して低下している。

業況の下降要因は「販売・受注価格の下落」、「内需の減退」、「季節的要因」の割合が高くなっている。1～3月期に「内需の減退」の割合は前年同期の調査と比べ、2.4ポイント上昇し、4～6月期には下降したものの、7～9月期には2.6ポイント上昇し、10～12月期には6.8ポイント上昇した。また、「原材料価格やコストの上昇」は、19年を通して前年同期の調査と比べ上昇しており、特に10～12月期は、前年同期の

図表Ⅱ-3-1 業況判断D Iの推移（大阪府内企業）



資料：大阪府立産業開発研究所「大阪府景気観測調査」。
 (注) 業況判断D I = 「上昇」企業割合－「下降」企業割合。

17.1%から13.7ポイントプラスの30.8%へと大幅に上昇している。

これらのことから、19年を通して内需に陰りが見られ、原材料価格の上昇が業況下降の要因に占める割合が高まっている。

(製造業、非製造業とも一服)

業況判断D Iを業種別にみると、製造業については、19年1～3月期のD Iは-9.7と、前期の反動減は小さかったものの、4～6月期から7～9月期にかけてさらに低下した。10～12月期には再び上昇に転じ、-5.9となった。製造業のD Iは、例年4～6月期から10～12月期にかけて上昇を見せるが、19年は例年ほどの伸びは見られなかった。非製造業は、1～3月期に、前期の反動からD Iが-24.7と落ち込んだが、4～6月期に-19.9、7～9月期に-21.4と若干持ち直した。10～12月期には-16.6へとやや回復している。ただし、非製造業は、昨年と比べ年間を通して低水準

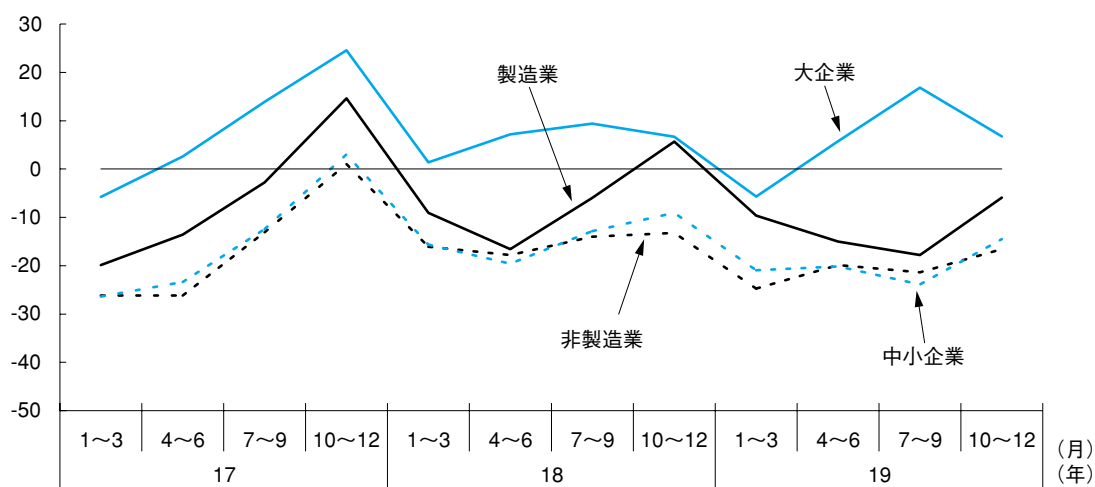
で推移しており、内需の減退が要因であると考えられる。

非製造業のD Iの内、飲食店・宿泊業、小売業はどの期においても大幅なマイナスであり、個人消費の鈍さを示している。また、建設業も年間通じてマイナスであり、特に、4～6月期と10～12月期に下落している。

(大企業はプラス、中小企業は一服)

企業規模別にみると、大企業では、19年1～3月期には前期の反動によりD Iが低下し-5.7となったが、4～6月期、7～9月期にかけて上昇した。10～12月期には下降に転じたが、4～6月期以降はプラスで推移した。中小企業のD Iは、19年1～3月期に低下したが、4～6月期には若干回復し、7～9月期には再び低下したものの、10～12月期には再度上昇に転じている。19年を通して見ると、おおむね横ばいであったと言える(図表Ⅱ-3-2)。

図表Ⅱ-3-2 産業別・規模別前期比業況判断D Iの推移(大阪府内企業)



資料：大阪府立産業開発研究所「大阪府景気観測調査」。
 (注) 業況判断D I = 「上昇」企業割合 - 「下降」企業割合。

2. 営業利益は横ばい、資金繰りは順調

営業利益は横ばいで推移した。非製造業と中小企業で年間を通してマイナスで推移したが、製造業、大企業は好調であった。

資金繰りは年間を通して順調であった。

(営業利益は横ばいで推移)

府内企業の営業利益判断D I（「黒字」企業割合－「赤字」企業割合）は、19年1～3月期と7～9月期はマイナス、4～6月期と10～12月期はプラスとなった。年間を通して大きな変動は見られなかった。（図表Ⅱ-3-3）。

業種別では、製造業では7～9月期に一旦低下しているが、年間を通してプラスで推移した。非製造業では年間を通してマイナスで推移したが、10～12月期には若干持ち直している。

企業規模別に見ると、大企業は年間を通して大幅なプラスで推移し、昨年と比べても高い水準となっている。中小企業では年間を通してマイナスであったが、

10～12月期には-1.5と若干持ち直している。

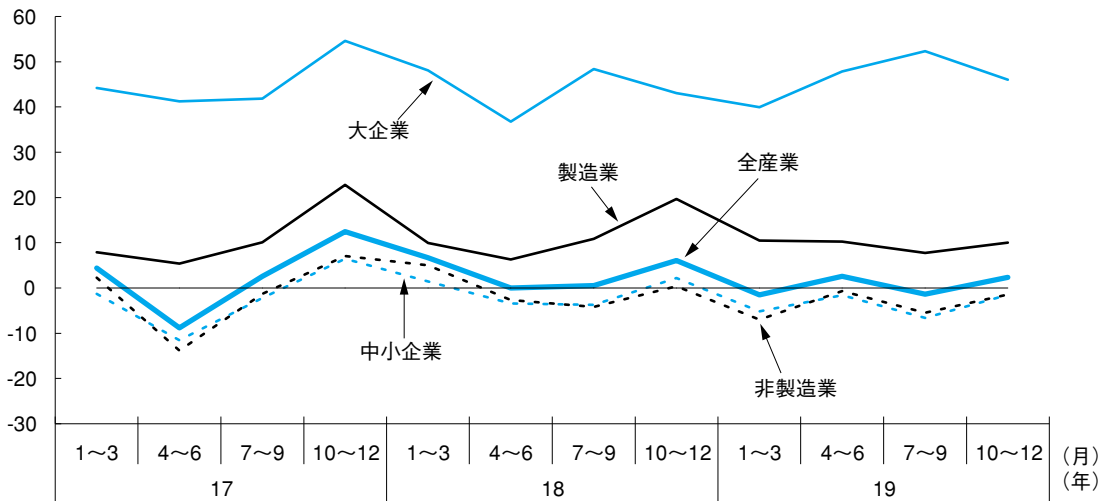
このように、営業利益水準は、大きな変動は見られなかったものの、非製造業と中小企業で年間を通してマイナスで推移した。ただし、製造業、大企業は好調であった。

(資金繰りは年間を通して順調)

資金繰りD I（「順調」企業割合－「窮屈」企業割合）は、年間を通して大きな変動は無く、プラスで推移しており、順調である（図表Ⅱ-3-4）。

業種別、企業規模別で見ると、全ての区分で、年間通じて「順調」の割合が「窮屈」の割合を上回り、順調に推移した。特に、製造業、大企業は大幅なプラスで推移した。

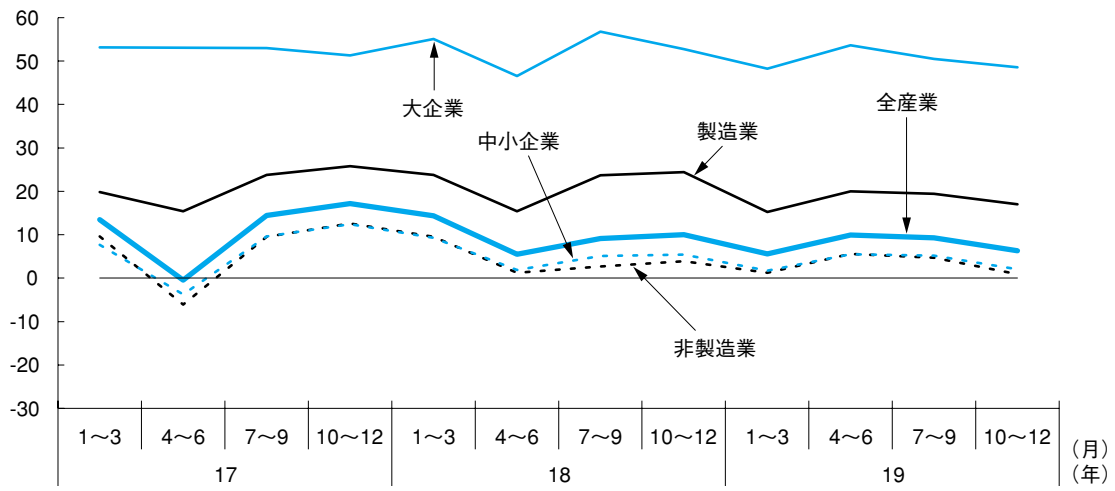
図表Ⅱ-3-3 営業利益判断D Iの推移（大阪府内企業）



資料：大阪府立産業開発研究所「大阪府景気観測調査」。

(注) 営業利益判断D I = 「黒字基調」企業割合－「赤字基調」企業割合。

図表Ⅱ－3－4 資金繰りDIの推移（大阪府内企業）



資料：大阪府立産業開発研究所「大阪府景気観測調査」。
 (注) 資金繰りDI = 「順調」企業割合 - 「窮屈」企業割合。

3. 原材料価格は大幅上昇

原材料価格は年間を通して上昇し、年末にかけて大幅に上昇した。

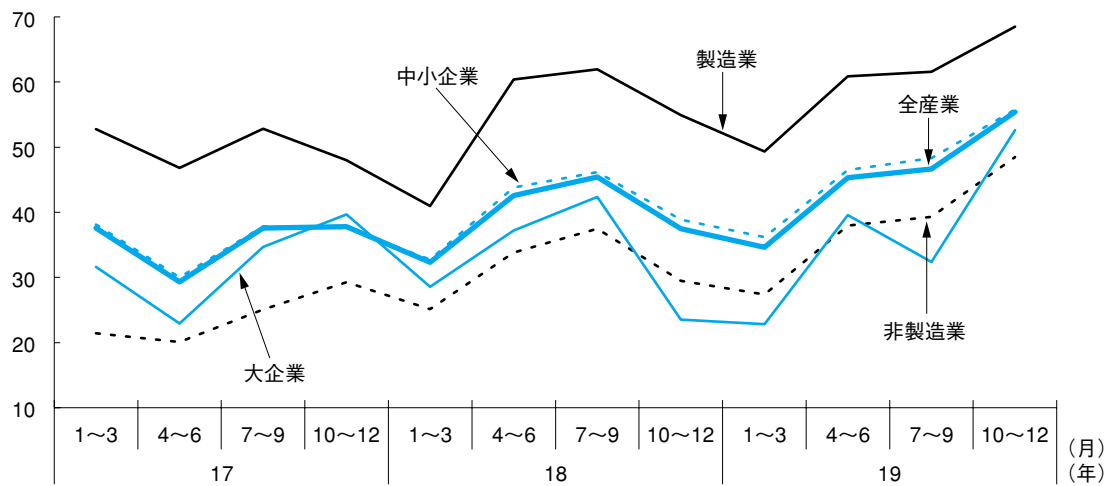
(原材料価格は大幅上昇)

原材料価格D I (「上昇」企業割合 - 「下落」企業割合) は、19年を通して上昇し、10~12月期にかけては大幅に上昇となった(図表Ⅱ-3-5)。これは、原油価格の上昇をはじめとする素材価格の上昇によるものである。

業種別で見ると、製造業、非製造業ともに年間通して上昇しており、製造業は非製造業と比べて高い水準で推移している。

企業規模別で見ると、中小企業は大企業より高い値で推移している。大企業は7~9月期にいったん落ち着きを見せるが、10~12月期には再び上昇している。

図表Ⅱ-3-5 原材料価格D I の推移(大阪府内企業)



資料：大阪府立産業開発研究所「大阪府景気観測調査」。
 (注) 原材料価格D I = 「上昇」企業割合 - 「下落」企業割合。

第2節

中小企業の景況は回復に一服感

1. 景況は回復に一服感

平成19年の府内主要中小企業業種の景況総合判断D Iは、年初以降、マイナス傾向で推移した。中小企業の売上高や営業利益水準の各D Iも19年は低水準で推移した。

(主要業種の景況は回復に一服感)

大阪府内主要中小企業24業種の景況総合判断D I（「景気上昇または景況改善」業種割合－「景気下降または景況不振」業種割合）をみると、平成18年第4四半期をピークに19年第2四半期にはマイナスに転じ、19年第3四半期まで低下した。19年第4四半期にはやや持ち直したものの、依然マイナスのままであった（図表Ⅱ－3－6）。

(中小企業の売上高は低水準で推移)

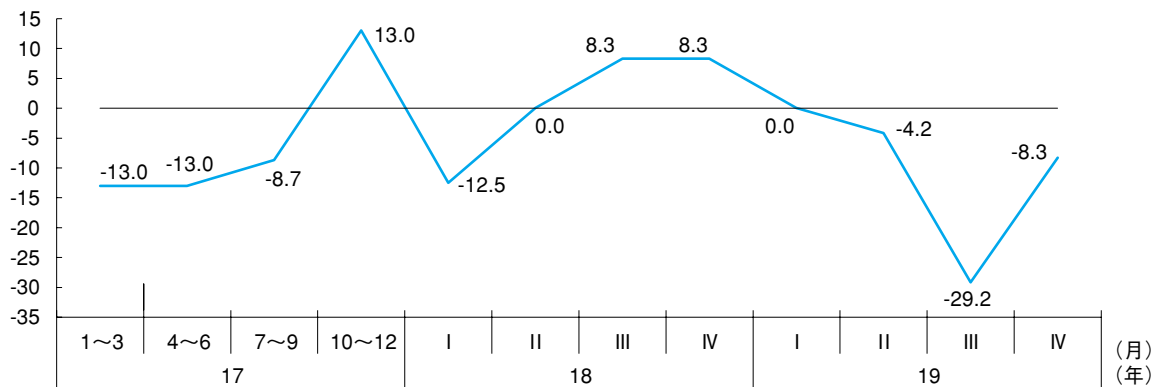
府内中小企業の売上高D I（「増加」企業割合－

「減少」企業割合）をみると、18年後半にやや持ち直したものの、19年は低水準で推移した（図表Ⅱ－3－7）。

営業利益水準D I（「増加」企業割合－「減少」企業割合）についても、売上高D Iと同様の傾向で推移し、前年と比べ、低い水準であった。

原材料価格D I（「上昇」企業割合－「下落」企業割合）は19年を通して上昇したが、他方で製・商品単価D I（同）は、マイナスで推移し、原材料価格の高騰が、企業収益を圧迫した。

図表Ⅱ－3－6 大阪府内主要中小企業24業種の景況総合判断D Iの推移



資料：大阪府立産業開発研究所「中小企業景況観測調査（中小企業の動き）」。

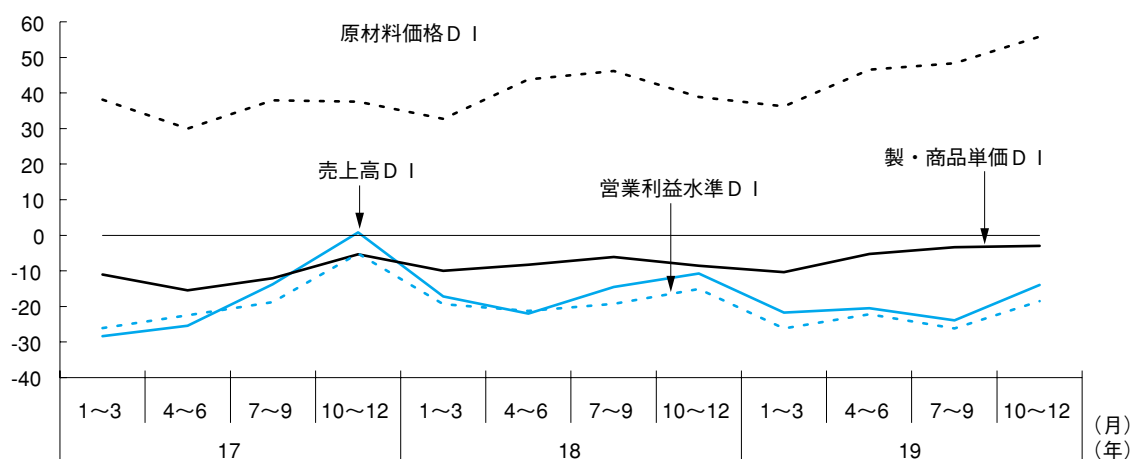
(注) 1. 調査対象の24業種は次のとおり。

綿スフ織物、ニット製品、紳士服、タオル、磨棒鋼、線材製品（鉄線・針金・釘）、鋳鉄铸件、鍛工品、ねじ、金型、電気機械、段ボール、印刷、プラスチック製品、ガラス製品、（以上は製造業）、繊維二次製品、装粧品、鉄鋼、機械器具、家具、医薬品、中古自動車（以上は卸・小売業）、ソフトウェア、機械設計（以上はサービス業）。

2. 景況総合判断D I = 「景気上昇または景況改善」業種割合－「景気下降または景況不振」業種割合。

第1四半期は2月時点、第2四半期は5月時点、第3四半期は8月時点、第4四半期は11月時点を中心に調査を実施。

図表Ⅱ－3－7 大阪府内中小企業の業況推移（前期比）



資料：大阪府立産業開発研究所「大阪府景気観測調査」。

- (注) 1. 対象は大阪府内の中小企業。
 2. 売上高DI = 「増加」企業割合 - 「減少」企業割合
 製・商品単価DI = 「上昇」企業割合 - 「下落」企業割合
 原材料価格DI = 「上昇」企業割合 - 「下落」企業割合
 営業利益水準DI = 「増加」企業割合 - 「減少」企業割合

2. 受注、販売は弱含み

業種別にみると、消費関連は、需給面での供給過剰傾向が続いていることや、天候不順などの影響による個人消費の低迷から、受注や販売は弱含みとなる業種が多く、販売単価も伸び悩んだ。

建設関連は、公共土木工事関連が引き続き低調で、住宅建築は建築基準法改正に伴う確認審査の遅れの影響で建築着工が大幅に減少した結果、受注は減少した。

生産関連業種は、輸出向け機械関連の生産増加や幅広い業種において設備投資がほぼ堅調であったことに支えられて、受注は堅調に推移した。

消費関連、建設関連、生産関連の各業種とも、原材料価格等の上昇が続き上昇のテンポも急激であったため、コスト上昇分の販売価格や受注単価への転嫁については、遅れ気味であった。

(1) 消費関連の受注・販売は弱含み

消費関連は、需給面で供給過剰傾向が続いていることや、天候不順などの影響による個人消費の低迷から、受注や販売はデジタル家電など一部で増加したものの、それ以外は弱含みで推移し、販売単価も伸び悩んだ。

一方、原材料価格や外注加工賃は上昇が続き、コスト上昇分の受注単価や販売価格への転嫁は需要低迷などで困難となり、収益は厳しい状況が続いた。

(繊維関連業種は低迷)

繊維関連業種の受注は、総じて減少した。これは、天候不順などによる需要低迷の影響によるものである。

「綿スフ織物」は、需要低迷に加えて、輸入品増加の影響を受けて受注は減少した。綿糸価格や染色加工賃など外注費の上昇が続き収益は厳しい状況が続いた。これに対し、業界団体の中には、綿糸の共同購入や組合員の出荷価格の目安として「組合基準価格」を設定するなどの動きがみられた（図表Ⅱ-3-8上段）。

「ニット製品」は、天候不順の影響で、発注元であるアパレルメーカーが店頭での売れ行きを見極めての発注となったため、不安定な受注が続いた。ワンピース型プルオーバーなど一部の売れ筋衣料に受注が集中し、それ以外の定番品などのニット製品の受注は伸び悩んだ。受注単価も低価格の輸入品におされて低下し、綿や羊毛などの天然繊維、ポリエステルなどの合成繊維価格が軒並み上昇したため、収益は厳しい状況となった。これに対し、一部の業者では吸水・速乾・放湿性に優れた高機能の糸や、複雑な柄出し生地等を使用した製品などで、製品価格を維持する動きがみられた。

「紳士服」は、「クールビズ」、「ウォームビズ」関連が3年目に入り目新しさが薄れたことから、販売が伸び悩んだ。高価格帯紳士服の主要な顧客である団塊

の世代の退職が本格化する一方で、新たな顧客層として期待されている団塊ジュニア世代は中・低価格スーツへの需要が強いことから、紳士服の販売は全般的に減少した。また、デパートに紳士服を提供する業者の販売は、ほぼ横ばいを維持したが、デパートに販路を持つ業者は少ない。さらに、紳士服チェーン店の販売攻勢から、専門小売店が淘汰されており、専門小売店が販路の業者は苦戦した。

「タオル」は小ロット、短納期受注が続き、卸売業者からの見込み発注がみられなかった。綿糸価格やボイラー燃料の高騰による晒・染色加工賃の上昇が続いたが、低価格の輸入品との競合により製品価格への転嫁は困難で、収益は厳しい状況が続いた。こうした中、組合は、りんくうタウンの商業施設にアンテナショップである「泉州タオル館」を出店した。オープンにあわせ「泉州こだわりタオル展」を開催するなど、泉州タオルの知名度向上に努めている。

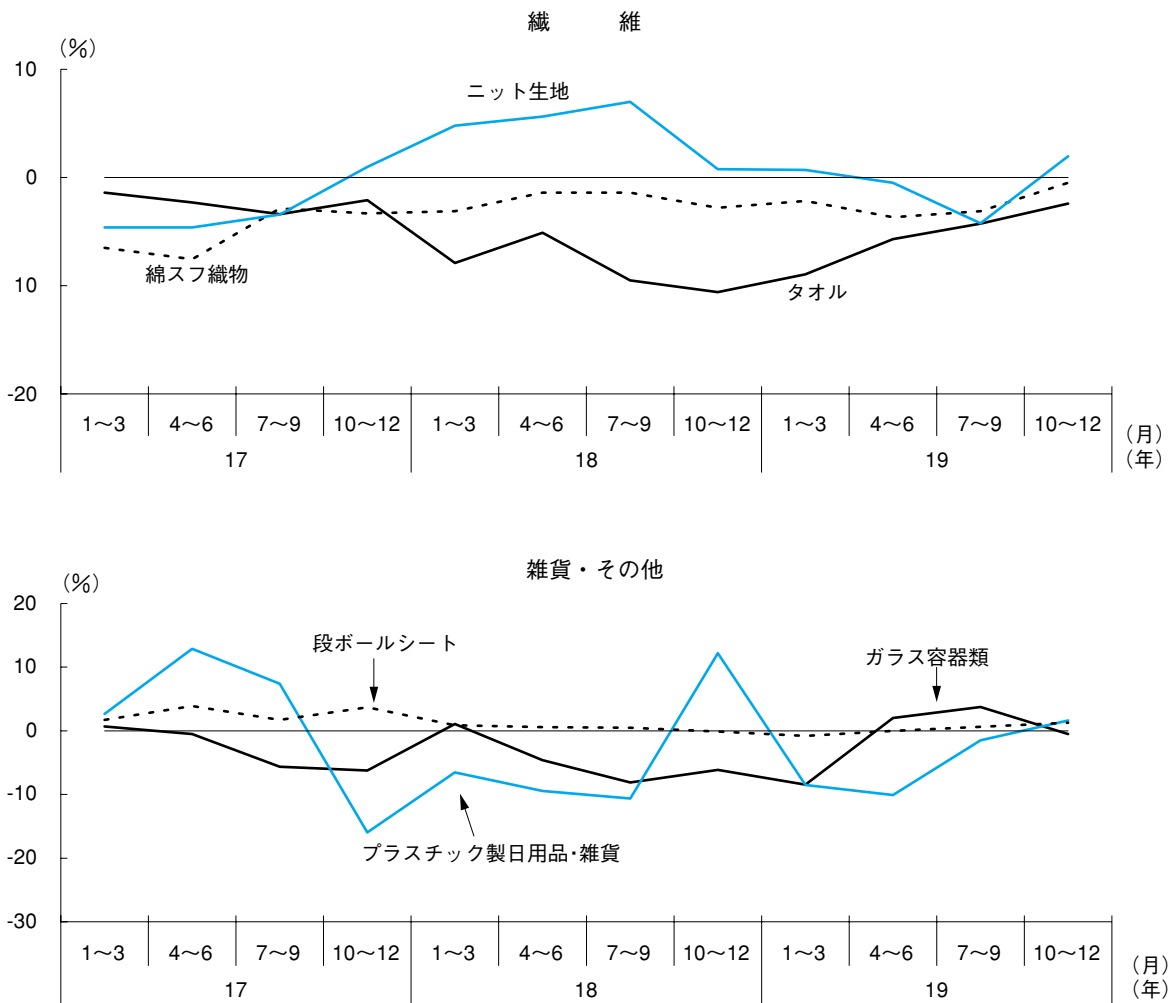
(耐久消費財の一部は増加、雑貨、その他の業種は総じて減少)

「電気機械」のうち、家電関連の受注は増加した。白物家電、エアコン等は数量ベースでは伸び悩んだものの、金額ベースでは、高機能化・大型化等に伴う製品単価上昇の結果、増加となった。このほか、健康、理容、美容関連などの高付加価値商品の受注が増加した。

「段ボール」の受注は、数量面ではほぼ横ばいで推移したが、金額面では、19年夏より製品価格改定に取り組んだ結果、19年後半には増加に転じた。主原料の板紙が4月から値上げされるなど、原材料価格上昇の中、各企業は加工賃を圧縮して製品価格を抑えてきたが、限界に達しており、今回の価格改定となった。設備改修や従業員待遇改善のため、一層の価格改定を各企業とも目指している（図表Ⅱ-3-8下段）。

「印刷」は、大手企業の受注は増加したものの、中

図表Ⅱ－3－8 消費関連業種の生産数量の推移（近畿、前年同期比）



資料：綿スフ織物とタオルは業界団体作成資料、他は近畿経済産業局『主要製品生産実績』。

規模層以下の企業では減少傾向で推移した。大手企業は積極的な営業攻勢をかけ、既存の中小企業の顧客が奪われるケースが続出した。その結果、一部企業には大幅な受注減少となったケースも出ている。印刷用紙、インキ、梱包資材価格などの上昇が続き、コスト上昇から収益は厳しい状況となった。

「プラスチック製品」や「ガラス製品」のうち、容器、食器類などの日用品の受注は、低価格の輸入品との競合の結果、減少が続いた。しかし、プラスチック製品では、安全性の観点から、中国製品から国内製品への見直しの機運も出ている。

(流通段階での販売などは総じて減少)

「繊維二次製品卸売」をみると、19年年初の暖冬傾向に始まり、梅雨明けの遅れ、9月以降の残暑、11月中旬までの暖冬など天候不順が季節商品の需要に大き

く影響したことや、主な販売先である地方問屋が、大手チェーン店の地方進出の拡大により影響を受けたことなどから、減少傾向で推移した。競争が激化するなか、仕入れ価格の上昇傾向に対し、販売価格への転嫁は難しく、収益は悪化した。

「化粧品卸売」は、低価格の輸入品におかれて定番品の販売減少が続いており、年後半には一部のキャラクターグッズ販売にかげりが出たが、新規に企画した商品の販売増加により、総じて増加基調で推移した。当業界では、6月と11月に商品展示会を開催し、バイヤーが多数来場し新規成約につながっている。

「家具卸売」の販売は、インテリア性の高いソファ、ダイニングテーブルなど一部で増加したものの、箱ものなど木製家庭用家具は減少した。家具専門チェーン店や通信販売などでの家具販売が増加しており、販売

先が従来からの家具専門小売店しかない中小の業者は厳しい状況となった。一部の業者は、展示会の出展や最近のマンションにマッチしたデザイン性のある家具の開発などで販路開拓に努めている。

「医薬品卸売」の販売は、19年半ばに新薬が発売されたため、やや増加した。ただ、病院の共同購入が進んできたため、単価引き下げ要求が強まっていることや、単価の低い後発医薬品の販売ウエイトが徐々に高まっていることなどから、19年後半には収益が低下した。

「中古自動車販売」の売上げは減少した。国内の新車販売の減少が続く、下取り中古車が慢性的な不足に陥っており、購買者のニーズに合った中古車の提供が難しくなる状況も出てきている。また、仕入れ価格も上昇し、収益は悪化している。一方、新興国の日本車需要が高まっていることから、低迷する店頭販売から中古車輸出に重点を置く業者も出ています。

(2) 建設関連の受注は減少

建設関連は、公共土木工事関連が引き続き低調で、住宅建築は建築基準法改正に伴う確認審査の遅れの影響による建築着工の大幅な減少から、受注は減少した。

「線材製品」や「ねじ」のうち建築向けは、建築着工が減少したため、需要は低迷したが、材料の鉄鋼価格の頻繁な上昇に引きずられる形で製品価格は強含みで推移した。ただ、コスト上昇分の製品価格への転嫁は遅れ気味であり、収益は厳しい状態で推移した（図表Ⅱ-3-9）。

「鉄鋼卸売」のうち、建築向けの形鋼や棒鋼など条鋼類の販売も、建築着工の減少に加えて、大型建築物

など大口取引では業者を経由せず、鉄鋼メーカーと建設業者が直接取引を行う事例が増加し、卸売業者の販売は減少した。

(3) 生産関連業種の受注は堅調

生産関連業種は、輸出向け機械関連の生産増加や幅広い業種において設備投資がほぼ堅調であったことに支えられて、受注は堅調に推移した。

収益面では、需給バランスの改善を背景に、製品価格は強含みとなったが、原材料コスト上昇のテンポが急激なため、製品価格への転嫁は遅れ気味で収益は厳しい状況が続いた。

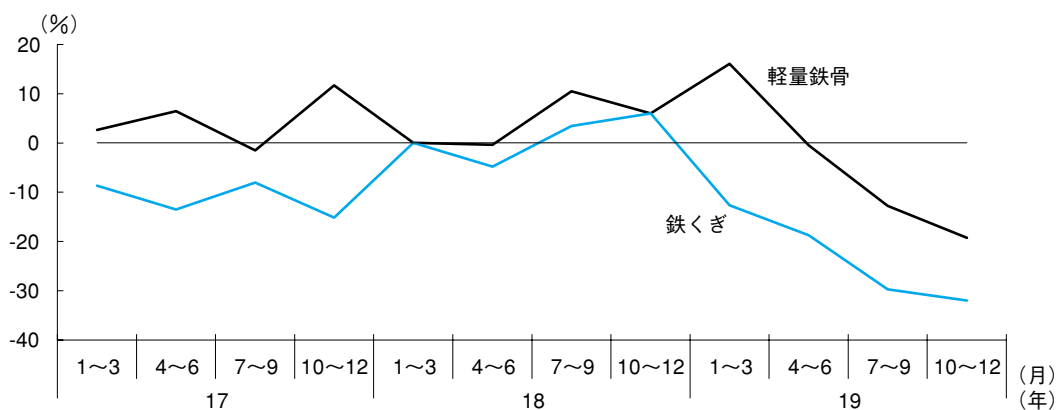
「磨棒鋼」、「鍛工品」及び、生産財向けの線材製品、ねじなどの受注は、建設機械、一般機械部品向けなどで増加、もしくは高水準で推移した。ただ、受注先の業種によっては、好況感に差が出ている。

「銑鉄铸件」は、自動車、工作機械、建設機械向けに受注数量は増加した。しかし、ユーザーの値下げ要求が強く、受注単価は下落したため収益は厳しい状況で推移した（図表Ⅱ-3-10）。

「金型」をみると、精密金型を扱う企業の受注は増加したものの、自動車や電子機器関連企業の受注が伸び悩んだため、総じて受注は減少した。また、ユーザーの値下げ要求が強く、受注単価は下落し、収益は悪化した。

「電気機械」のうち、重電機器は総じてアジア、中東向けなどを中心に輸出が増加したが、事業内容によりばらつきがみられた。また、原材料価格の高騰分を製品価格へ十分に転嫁できず、大きく収益に影響を与えている。

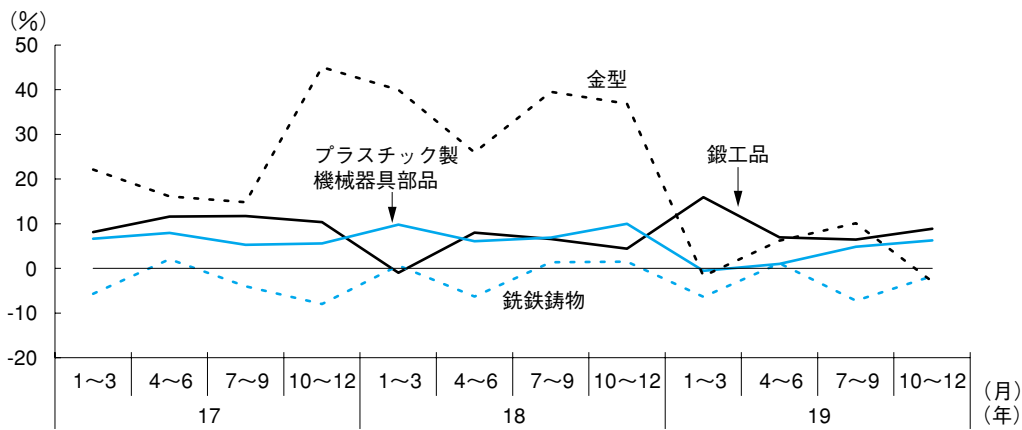
図表Ⅱ-3-9 建設関連業種の生産数量の推移（近畿、前年同期比）



資料：近畿経済産業局『主要製品生産実績』。

(注) 本文の業種に対応する品目として、線材製品は鉄くぎ、鉄鋼卸売は軽量鉄骨をそれぞれ採用した。

図表Ⅱ-3-10 生産関連業種の生産数量の推移（近畿、前年同期比）



資料：近畿経済産業局『主要製品生産実績』。

「プラスチック製品」のうち、工業製品の受注は自動車関連やデジタル家電関連でやや増加した。収益面では、原材料価格が上昇しているのに対し、製品価格への転嫁が遅れたため、厳しい状況となった。

「ガラス製品」は、携帯電話用液晶画面など電子機器の部品となる特殊ガラスの受注は安定して推移した。ただ、新規参入企業があったことから、競争が激化した。収益は、原材料、燃料価格の高騰が続き厳しい状況であった。

「鉄鋼卸売」のうち産業機械や建設機械向けの需要は好調に推移した。厚板については造船、建設機械向けのひも付き取引（鉄鋼メーカーとユーザーが直接取引を行う）が好調で、品薄感から卸売業者が扱う店売りでも販売価格の上昇がみられた。

「機械器具卸売」は、受注先の生産が高水準で推移し、切削、電動、作業工具の販売が増加したが、工作機械については、自動車、電機、精密関連企業などの設備投資は、19年後半には従来のような力強さがみられなくなり、販売は高水準を維持しつつもやや減少した。

（対事業所サービス業の受注も堅調）

「ソフトウェア」の受注はやや増加した。制御、通信、組込みソフトウェアなどを扱う企業の受注は特に好調であったが、技術者をエンドユーザーの開発現場に常駐させている企業では、発注はあるものの、人員不足のために受注能力に限界がみられた。受注獲得競争は厳しく、受注単価については弱含みの推移となった。

「機械設計」の受注は、中堅以上の設計会社では安定した伸びとなった。また、設計から製造工程に進出

した企業も出てきており、設計との相乗効果で収益を拡大した企業もみられた。一方、小・零細規模の受注はほぼ横ばいで推移した。また、経営者の高齢化が目立っており、小・零細規模の中には事業継承を断念し、他社への事業売却を考える企業が出ている。

（4）輸入は増加

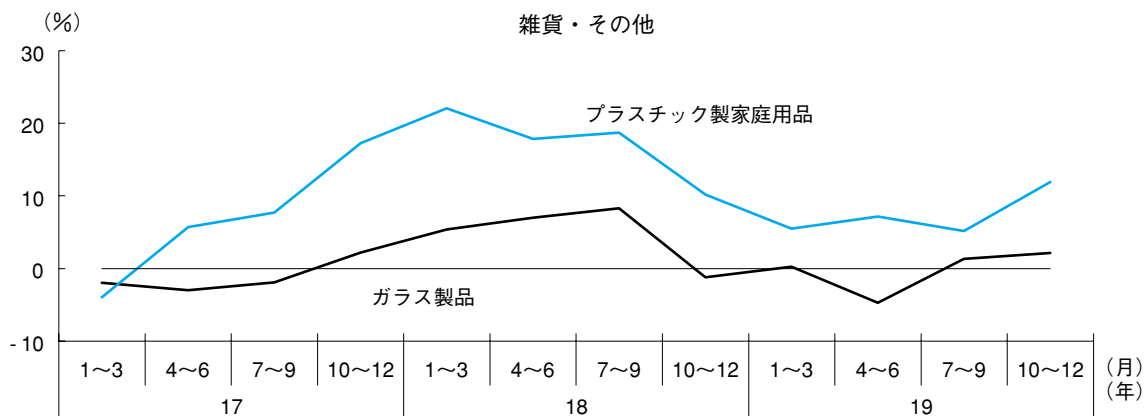
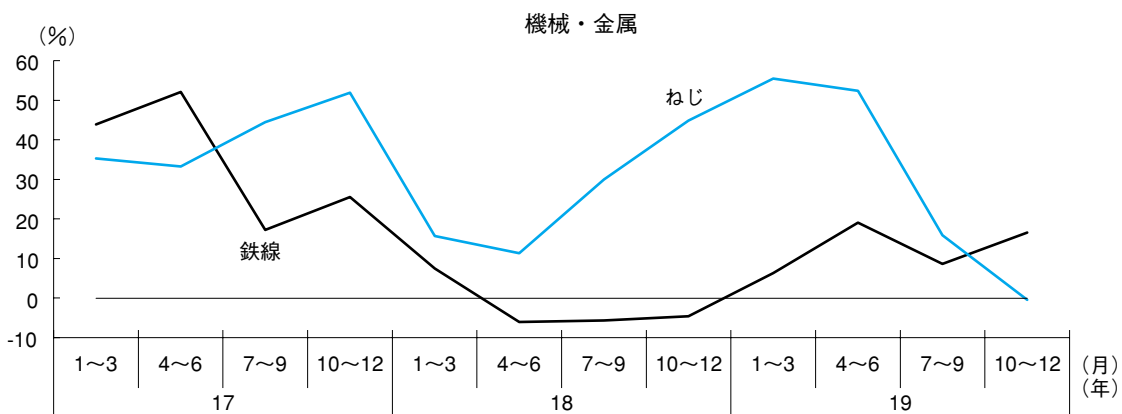
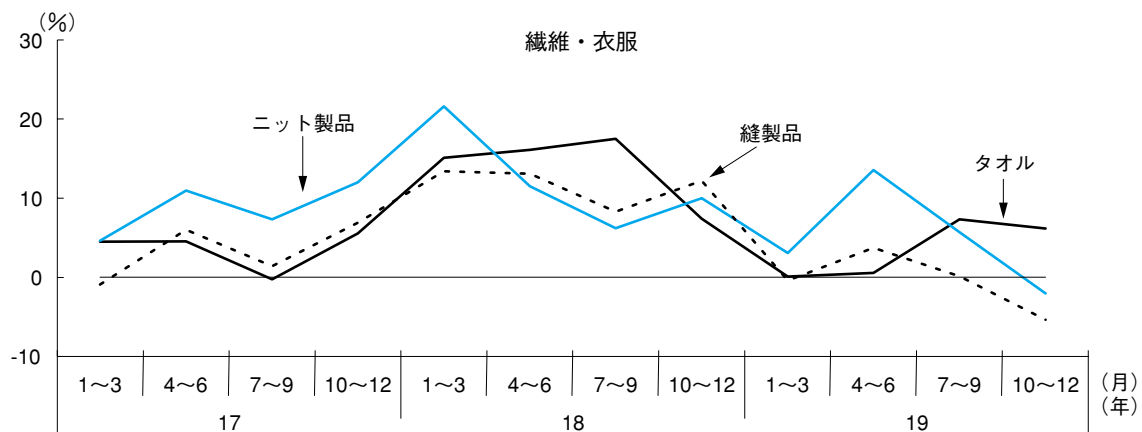
対ドル円相場は、年前半は円安傾向で推移したものの、年後半には一転して円高傾向となるなど、大きく変動したが、国内経済の回復傾向が続いたことや、中国をはじめとする海外での調達拠点や生産拠点が一層、拡充されていることから、輸入は、消費財、生産財ともに増加した。

繊維製品をみると、国内製品とほぼ遜色のない製品が、低コストで調達できるようになってきており、「タオル」や「ニット製品」は、ほぼ増加基調で推移したが、天候不順を起因とした需要低迷のあおりを受けて、「縫製品」は伸び悩み、「ニット製品」も10～12月期には減少に転じた（図表Ⅱ-3-11上段）。

機械・金属のうち、「ねじ」は建設用が増加したが、10～12月期には、建築着工の大幅減少による需要減少を受けて、やや減少した。「鉄線」は機械金属関連の生産増加を受けて増加傾向で推移した（図表Ⅱ-3-11中段）。

雑貨・その他をみると、「プラスチック製家庭用品」、「ガラス製品」は増加傾向で推移した（図表Ⅱ-3-11下段）。

図表Ⅱ-3-11 輸入競合業種の輸入金額の推移（全国、前年同期比）



資料：財務省『日本貿易月表』。

