

愛媛大学・愛媛県中小企業家同友会景況調査報告(EDOR)

第7回(2004年10-12月期)

愛媛大学総合地域政策研究会・愛媛県中小企業家同友会共同実施

問合先:愛媛県中小企業家同友会 tel.089-968-8802

愛媛大学松本朗研究室 tel.089-927-9237

文章:松本朗

県内景気、本格的な回復ないまま後退局面入りの可能性

【調査要領】

(1) 調査期間	2004年12月8日～12月22日
(2) 対象企業	愛媛県中小企業家同友会会員企業
(3) 調査方法	郵送による自計記入
(4) 回答企業数	調査対象企業数260社、回答企業数157社(回答率60%) (内訳 建設21社、製造35社、流通・商業51社、サービス50社)

【経済概況】

日銀は12月短観の短観を受けて、引き続き景気回復基調にあるとの判断を示したが、生産面での弱さを指摘した。日銀は経済状況の判断を下方に修正したと言える。日銀の福井総裁も認める通り、「景気が踊り場にあり」、先行きに対して懸念する見方が出てきていた。

内閣府が発表した景気動向指数では、景気一致指数が4ヶ月連続で50%を下回り、先行指数も3ヶ月連続の50%割れとなった。内閣府はこの結果から、景気動向指数の基調判断を「弱含み」に据え置いた。しかし、この結果を受けて景気後退局面に入ったとの判断も現れてきている。こうした点は、個人消費という点からも裏付けられる。1月11日日銀が発表した「生活意識に関するアンケート調査」でも国民の景況感や消費意識に「後退局面」を伺わせる変化を捉えている。

全国的な景気判断に対して地方経済の景況判断は厳しくなっている。日銀短観では、東海、近畿、横浜がプラスを示したのに対して、その他の地域は全国平均を下回る状況が続いている。以前から指摘されている「景気的二極化現象」は、一層鮮明になってきた。日本商工会議所が全国の商工会議所に対して行ったアンケート調査でも、景気回復が出遅れていた地域経済で景気減速の懸念が広がっていることが見て取れる。

以下でみるように、本研究会と県中小企業家同友会の今回の調査でも、全国的な動向調査を裏付ける結果を得ることができた。すなわち、県内中小企業の景況感は一段と厳しさを増しており、県内では本格的な景気回復感がないまま、景気の「腰折れ局面」から「後退局面」入りした可能性が高い。

この原因は、生産拠点の海外移転(「空洞化」)によって、都市部、輸出大企業の収益拡大、投資拡大効果が地方に波及してこないこと、厳しい財政事情の下で公共事業費が削減され、財政支出効果が減殺されていること、県内外の消費拡大が見られないことなどが考えられる。

現在、景気回復観測を背景に定率減税の縮小、廃止などの実質増税論議が進んでいる。また、三位一体改革などの行財政改革は現状では地方財政にとって向かい風になっているといわざるを得ない。こうしてみると、今後個人消費が縮小し、地方経済は萎縮する危険性があるものと予想される。

従来からの枠組みを超えた新たな政策スキームを産官学一体で検討する必要があると高まっている。

【調査結果概要】

(売上高、採算、採算水準、業況)

われわれは今回の調査から、愛媛県の中小企業の景況感が悪化傾向にあると判断した。特に、サービス業、流通・商業での景況感が悪化しており、消費の落ち込みが県内中小企業の景況感の現局面の原因になっていると考えられる。1月5日に日銀松山支店が発表した県内金融経済概況および2004年の回顧においても、個人消費などの需要が低調の域を脱していないことを指摘しているが、われわれの調査でも同様の結果を得られたと言える。台風の影響など自然災害による外生的な影響を考慮しなければならないが、全国レベルで見られる景気動向の二極化現象をもたらす要因が、県内の個人消費の冷え込みを全国レベル以上に加速していることを懸念せざるを得ない。

全業種レベルで見ると、売上高の前年同期比DIは若干回復傾向を見せた。一方、採算ベースでは、前期と同様にマイナスであった。前期比の売上高DIおよび採算DIは前回調査のマイナス超からプラスに転じている。これは季節の変動要因によるものと考えられる。我々の調査も第7回を終え、こうした循環的傾向を捉えられるようになってきた。

業況判断DIをみると、自社業況判断(前年同期比)はマイナスになった。また、業界業況判断は前期比では一層下降し、大きなマイナス値をしめしている。年末の季節的な売り上げ増の中にあって、景気の減速を経営者が感じているものと考えられる。一定の景気回復感から減速感への転換がはっきりしてきたものと思われる。

業種別にみると、製造業の売上高、採算DIがマイナスになっていることがわかる。この点から、景気回復局面から減速へと転換したかどうかを見極める必要がある。サービス業、流通・商業の業況判断が全業種の業況判断DIを押し下げている。個人消費減少が今期の景気減速感の大きな要因になっていることを伺わせる。一方、建設業について売上、採算、業況のいずれにおいても好転していることは注目して良いだろう。金融機関がマイホーム・ローンの拡大に積極的に取り組んでいるなどのプラス要因が働いているため、個人住宅の取得・建設が増加したものと考えられる。

以上まとめてみると、愛媛県内では、景気回復が本格化しないまま後退局面に入った恐れがあることが観測できた。したがって、県内中小企業は依然厳しい状況におかれているといえる。財政危機によって政策手段が狭まっている状況下で、(1)県内の消費を拡大させるための政策スキームや(2)中小企業に新規投資や新規分野への展開を促すような政策スキーム、さらには(3)中小企業の足腰を強める政策が必要になる。

(次期見通し)

売上高・採算・採算水準とも、全体として下落した。県内中小企業経営者がこれまで以上に先行きに厳しい見方をしていることがわかる。こうした点からも、中小企業における先行的な景気の後退局面入りが推定される。

(経営上の問題点・力点)

経営上の問題点の推移では、「同業者相互の価格競争の激化」「民間需要の停滞」は一転増加に転じた。また、「仕入れ単価の上昇」も高い水準にある。デフレ脱却傾向が見られていた前期までの傾向と異なり、売上げ単価の低下および売上高減少のなかで仕入れ価格が上昇するという利幅圧縮要因が中小企業経営を圧迫している点が見て取れる。

経営上の力点では、「新規受注(顧客)の確保」「付加価値の増大」がひきつづき高い水準にある。当面の売上げの確保と、限られたパイの中で利益を確保しようとする中小企業の経営努力が伺える。また、新規の事業展開に意欲を示す企業も見られる。「人材の確保」も傾向的に上昇しており、県内の中小企業が雇用の受け皿になっていることを示している。

(特別調査)

今回は特別調査として雇用状況を調査した。従業員数を見ても、いずれの形態においても「増加」が「減少」を上回っている。また、人手の過不足の状況を見ても、「やや不足」「不足」と回答した企業が「過剰」「やや過剰」を上回っている。これらの点からも中小企業が雇用の受け皿になっていることが理解できる。

さらに、どの形態の従業員について過不足があるかについての設問では、「過剰」においても「不足」においても正規従業員について過不足があると回答した企業が過半数を超えていた。

自由記述欄において、雇用状況の所見を述べてもらった。それによれば、正規従業員を増加させることによって起こる固定費の増加リスクを懸念する回答が見られた。また、戦力として期待しながら、人材育成への人的、金銭的支出が行えない現実も見えている。中小企業が雇用の受け皿になっている現実を見ると、中小企業の人材育成に対して行政が積極的に支援を行っていくことが今後とも重要であると結論づけることができる。

第7回(2004年10-12月期) EDOR 調査結果

回答企業の基本情報

業種(4業種分類)

	社	%
建設業	21	13.4
製造業	35	22.3
流通・商業	51	32.5
サービス業	50	31.8
不明	0	0.0
合計	157	100.0

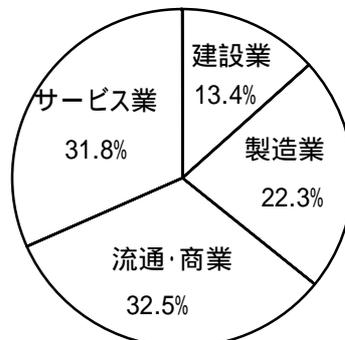
常勤役員を含む正規従業員数

	社	%
1～9人	70	44.6
10～19人	32	20.4
20～49人	31	19.7
50～99人	15	9.6
100人以上	9	5.7
不明	0	0.0
合計	157	100.0

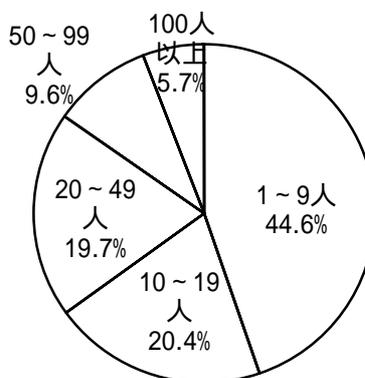
臨時・パート・アルバイト数を含む総従業員数

	社	%
1～9人	53	33.8
10～19人	31	19.7
20～49人	38	24.2
50～99人	15	9.6
100人以上	20	12.7
不明	0	0.0
合計	157	100.0

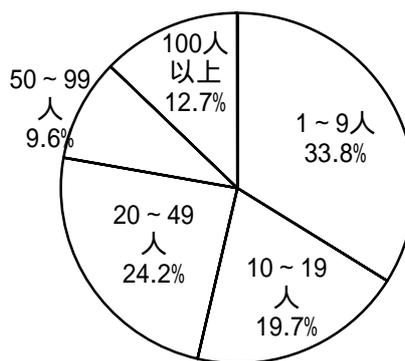
4業種別割合



正規従業員数



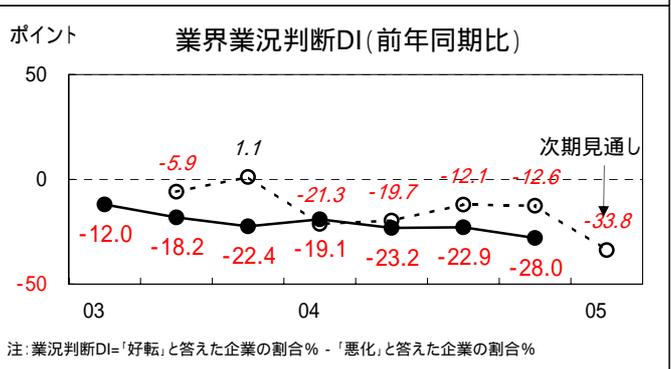
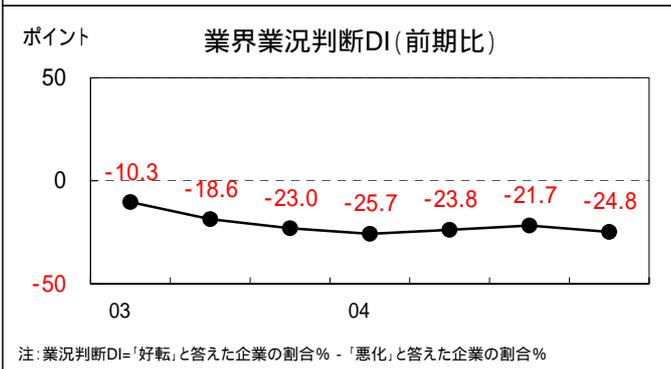
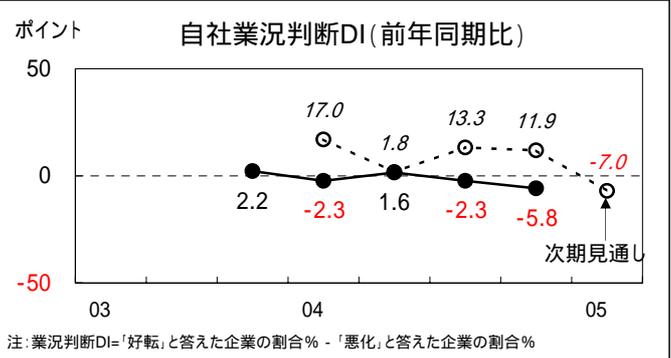
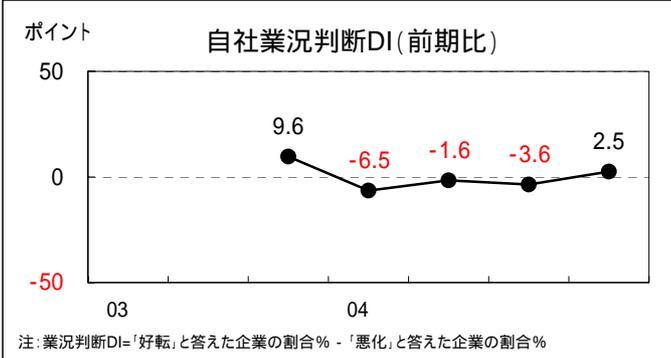
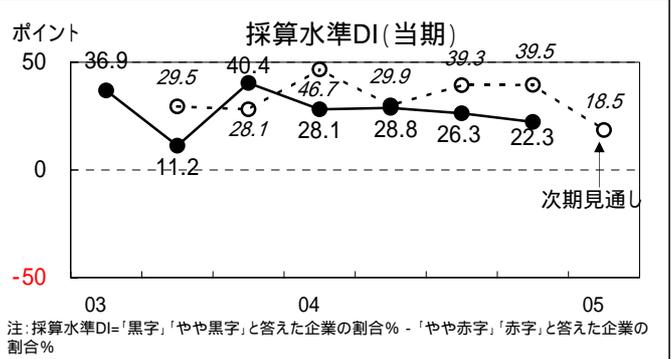
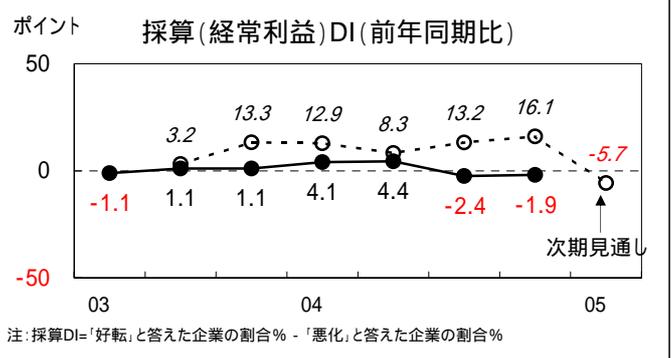
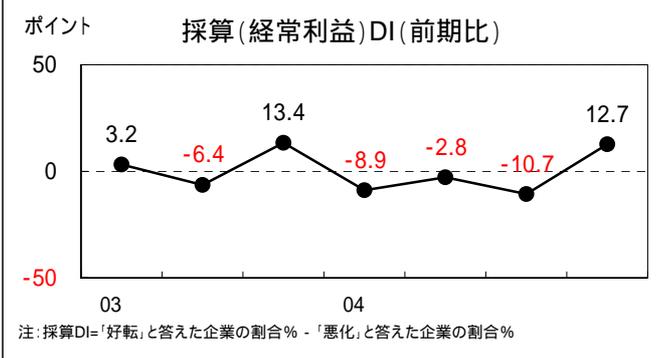
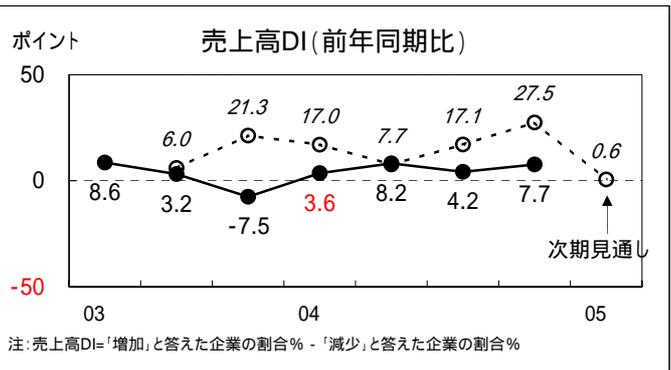
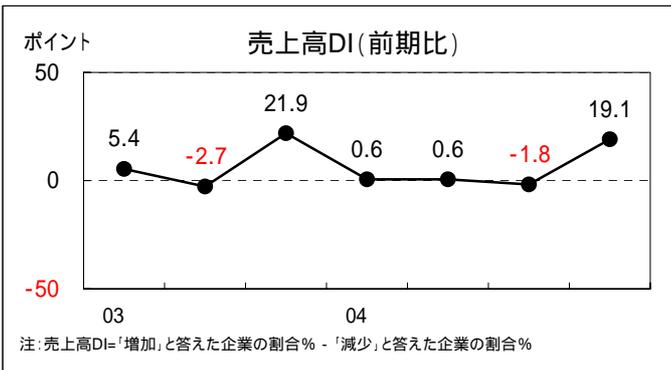
総従業員数



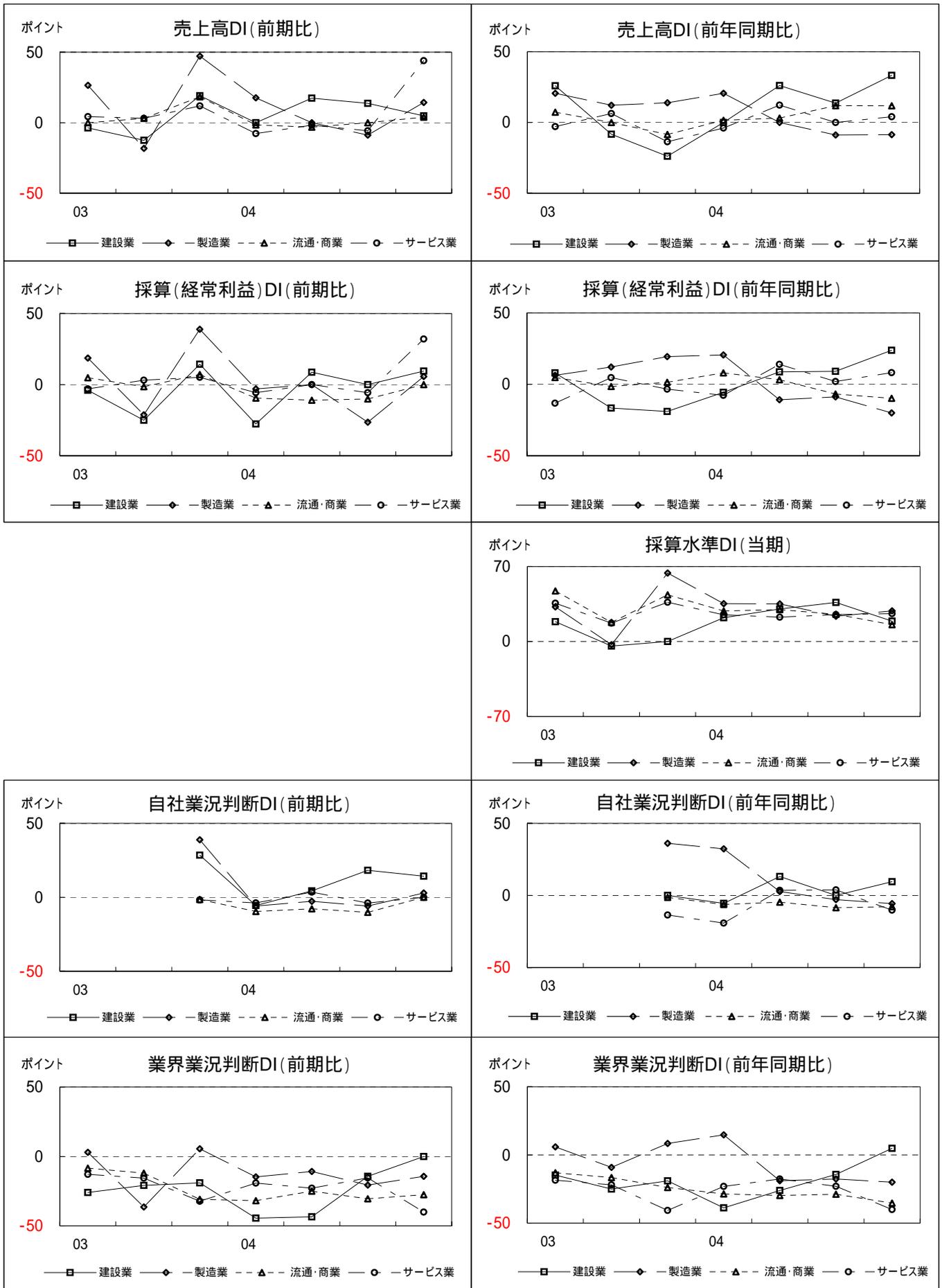
常勤役員を含む正規従業員数 × 業種

	(社)					合計
	1～9人	10～19人	20～49人	50～99人	100人以上	
建設業	9	5	5	1	1	21
製造業	9	8	8	6	4	35
流通・商業	25	6	11	6	3	51
サービス業	27	13	7	2	1	50
合計	70	32	31	15	9	157

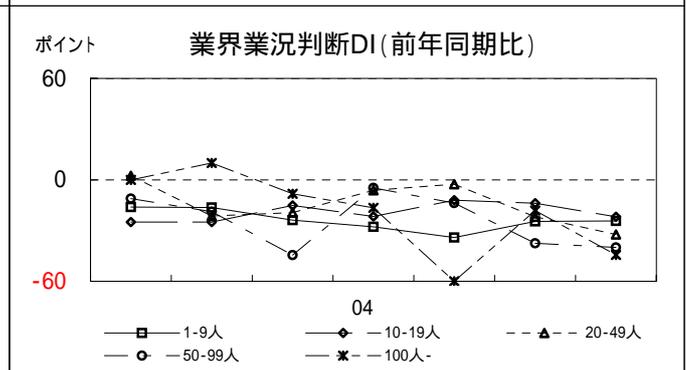
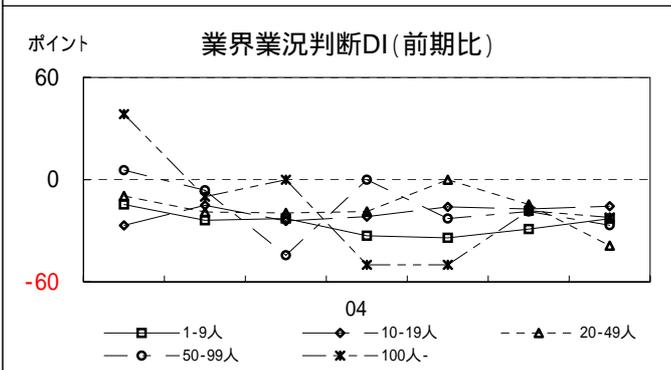
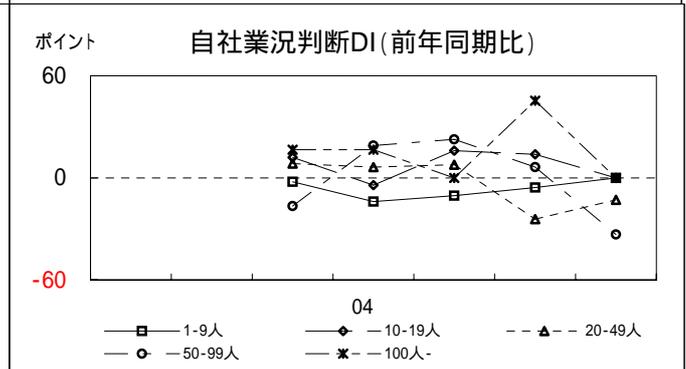
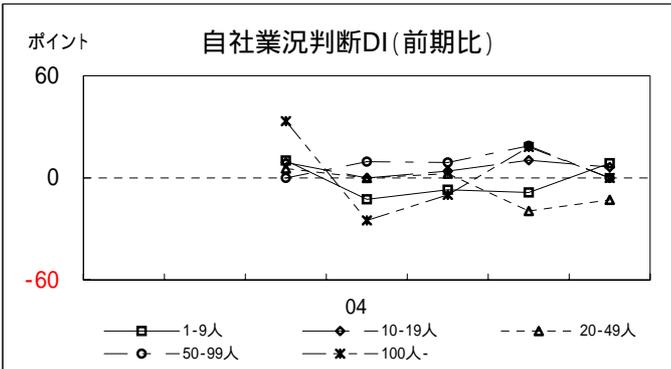
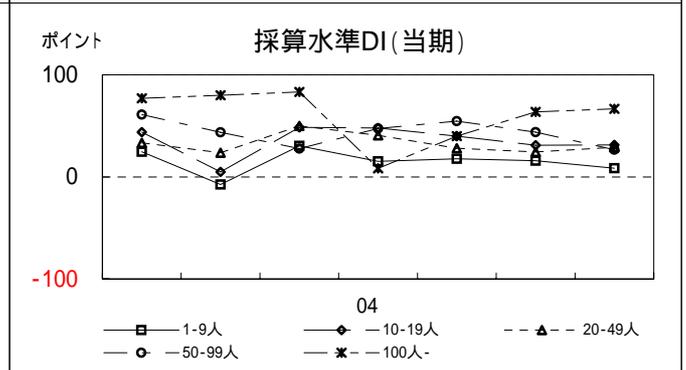
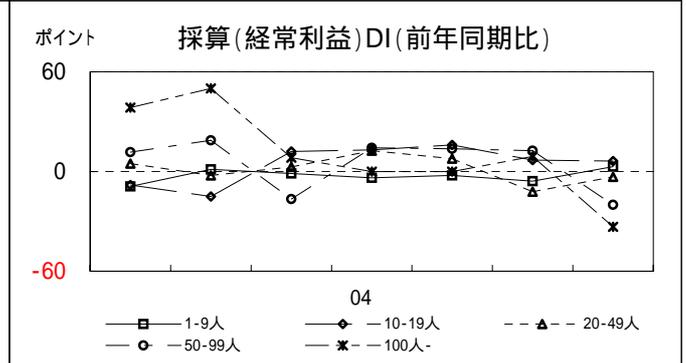
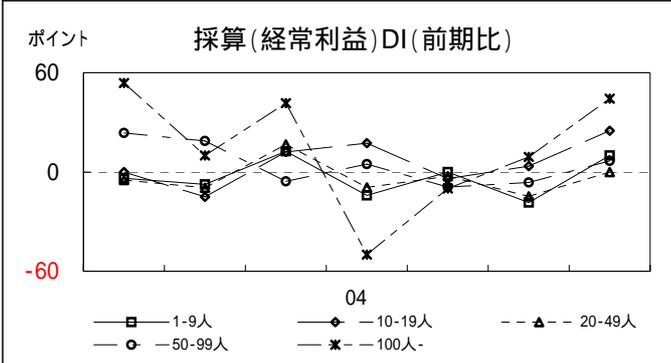
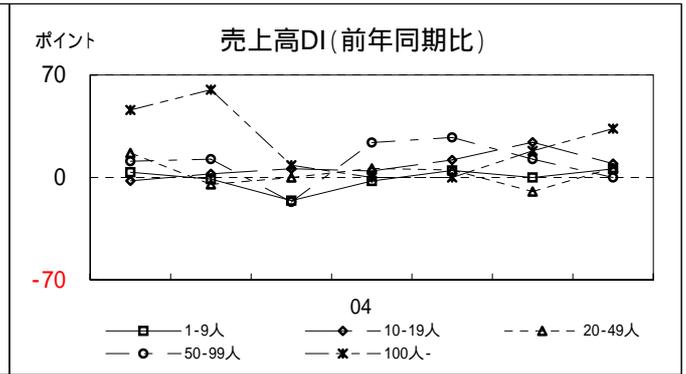
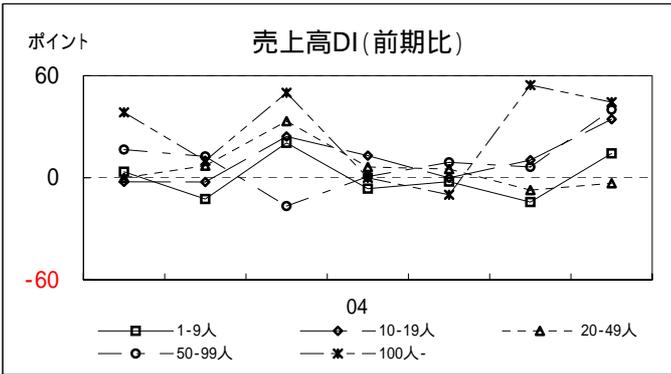
売上高DI、採算DI、採算水準DI、自社業況判断DI、業界業況判断DI (全業種)



売上高DI、採算DI、採算水準DI、自社業況判断DI、業界業況判断DI (業種別)



売上高DI、採算DI、採算水準DI、自社業況判断DI、業界業況判断DI (規模別)



売上高DI、採算DI、採算水準DI、自社業況判断DI、業界業況判断DI (業種別)

売上高 (%)	2004年7月～9月と比べて (前期比)				2003年10月～12月と比べて (前年同期比)				2005年1月～3月の見通し (次期見通し)			
	増加	横ばい	減少	DI値	増加	横ばい	減少	DI値	増加	横ばい	減少	DI値
全業種	40.1	38.9	21.0	19.1	32.7	42.3	25.0	7.7	27.4	45.9	26.8	0.6
建設業	38.1	28.6	33.3	4.8	42.9	47.6	9.5	33.3	42.9	38.1	19.0	23.8
製造業	31.4	51.4	17.1	14.3	20.0	51.4	28.6	-8.6	14.3	54.3	31.4	-17.1
流通・商業	29.4	45.1	25.5	3.9	37.3	37.3	25.5	11.8	35.3	37.3	27.5	7.8
サービス業	58.0	28.0	14.0	44.0	32.7	38.8	28.6	4.1	22.0	52.0	26.0	-4.0

採算(経常利益) (%)	2004年7月～9月と比べて (前期比)				2003年10月～12月と比べて (前年同期比)				2005年1月～3月の見通し (次期見通し)			
	好転	横ばい	悪化	DI値	好転	横ばい	悪化	DI値	好転	横ばい	悪化	DI値
全業種	31.8	49.0	19.1	12.7	26.3	45.5	28.2	-1.9	22.9	48.4	28.7	-5.7
建設業	28.6	52.4	19.0	9.5	33.3	57.1	9.5	23.8	23.8	57.1	19.0	4.8
製造業	25.7	54.3	20.0	5.7	20.0	40.0	40.0	-20.0	11.4	48.6	40.0	-28.6
流通・商業	27.5	45.1	27.5	0.0	23.5	43.1	33.3	-9.8	29.4	43.1	27.5	2.0
サービス業	42.0	48.0	10.0	32.0	30.6	46.9	22.4	8.2	24.0	50.0	26.0	-2.0

採算(経常利益) の水準(%)	2004年10月～12月 (今期)						2005年1月～3月の見通し (次期見通し)					
	黒字	やや黒字	トントン	やや赤字	赤字	DI値	黒字	やや黒字	トントン	やや赤字	赤字	DI値
全業種	15.9	28.0	34.4	17.2	4.5	22.3	14.6	24.2	40.8	14.0	6.4	18.5
建設業	19.0	23.8	33.3	23.8	0.0	19.0	14.3	23.8	47.6	9.5	4.8	23.8
製造業	20.0	25.7	37.1	17.1	0.0	28.6	11.4	20.0	40.0	25.7	2.9	2.9
流通・商業	9.8	31.4	33.3	17.6	7.8	15.7	13.7	33.3	31.4	13.7	7.8	25.5
サービス業	18.0	28.0	34.0	14.0	6.0	26.0	18.0	18.0	48.0	8.0	8.0	20.0

自社業況判断(%)	2004年7月～9月と比べて (前期比)				2003年10月～12月と比べて (前年同期比)				2005年1月～3月の見通し (次期見通し)			
	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値
全業種	24.2	54.1	21.7	2.5	23.7	46.8	29.5	-5.8	20.4	52.2	27.4	-7.0
建設業	23.8	66.7	9.5	14.3	23.8	61.9	14.3	9.5	19.0	71.4	9.5	9.5
製造業	22.9	57.1	20.0	2.9	22.9	48.6	28.6	-5.7	17.1	45.7	37.1	-20.0
流通・商業	25.5	49.0	25.5	0.0	25.5	41.2	33.3	-7.8	23.5	49.0	27.5	-3.9
サービス業	24.0	52.0	24.0	0.0	22.4	44.9	32.7	-10.2	20.0	52.0	28.0	-8.0

業界業況判断(%)	2004年7月～9月と比べて (前期比)				2003年10月～12月と比べて (前年同期比)				2005年1月～3月の見通し (次期見通し)			
	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値
全業種	8.3	58.6	33.1	-24.8	11.5	49.0	39.5	-28.0	8.3	49.7	42.0	-33.8
建設業	9.5	81.0	9.5	0.0	23.8	57.1	19.0	4.8	9.5	61.9	28.6	-19.0
製造業	8.6	68.6	22.9	-14.3	11.4	57.1	31.4	-20.0	2.9	45.7	51.4	-48.6
流通・商業	11.8	49.0	39.2	-27.5	11.8	41.2	47.1	-35.3	15.7	51.0	33.3	-17.6
サービス業	4.0	52.0	44.0	-40.0	6.0	48.0	46.0	-40.0	4.0	46.0	50.0	-46.0

* 「売上高」、「採算(経常利益)」、「業況判断」は変化方向についての設問、「採算(経常利益)の水準」は水準についての設問。

* 「2005年1月～3月の見通し」は、昨年2004年1月～3月と比べた見通し。

* 「売上高」のDI値の求め方 DI値 = 「増加」と答えた企業の割合% - 「減少」と答えた企業の割合%

* 「採算(経常利益)の水準」のDI値の求め方 DI値 = 「黒字」「やや黒字」と答えた企業の割合% - 「やや赤字」「赤字」と答えた企業の割合%

* 「採算(経常利益)」と「業況判断」のDI値の求め方 DI値 = 「好転」と答えた企業の割合% - 「悪化」と答えた企業の割合%

売上高DI、採算DI、採算水準DI、自社業況判断DI、業界業況判断DI (規模別)

売上高 (%)	2004年7月～9月と比べて (前期比)				2003年10月～12月と比べて (前年同期比)				2005年1月～3月の見通し (次期見通し)			
	増加	横ばい	減少	DI値	増加	横ばい	減少	DI値	増加	横ばい	減少	DI値
全体	40.1	38.9	21.0	19.1	32.7	42.3	25.0	7.7	27.4	45.9	26.8	0.6
1～9人	42.9	28.6	28.6	14.3	33.3	39.1	27.5	5.8	34.3	35.7	30.0	4.3
10～19人	43.8	46.9	9.4	34.4	25.0	59.4	15.6	9.4	21.9	65.6	12.5	9.4
20～49人	22.6	51.6	25.8	-3.2	35.5	35.5	29.0	6.5	25.8	45.2	29.0	-3.2
50～99人	46.7	46.7	6.7	40.0	33.3	33.3	33.3	0.0	6.7	60.0	33.3	-26.7
100人～	55.6	33.3	11.1	44.4	44.4	44.4	11.1	33.3	33.3	33.3	33.3	0.0

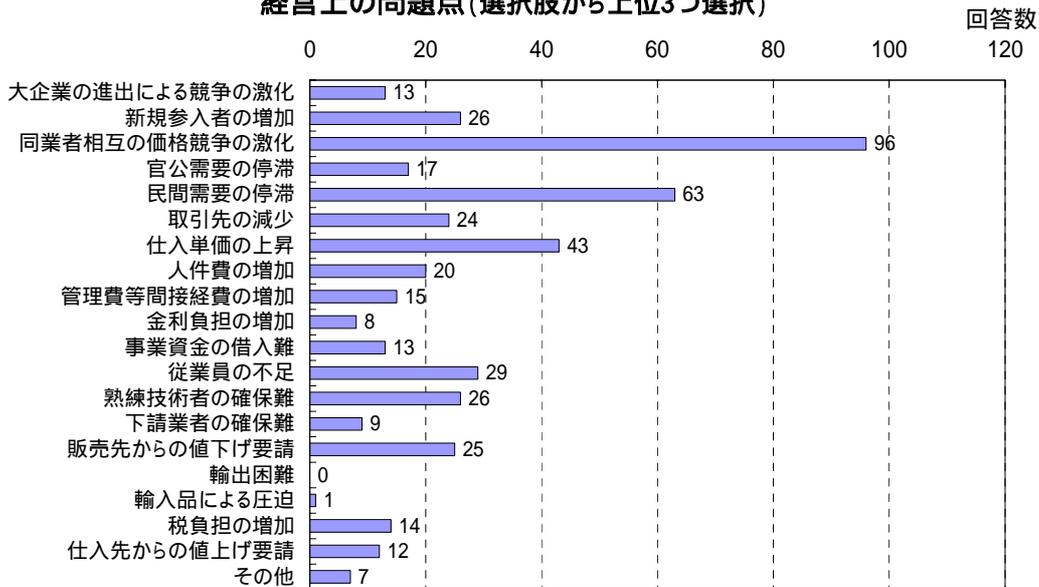
採算(経常利益) (%)	2004年7月～9月と比べて (前期比)				2003年10月～12月と比べて (前年同期比)				2005年1月～3月の見通し (次期見通し)			
	好転	横ばい	悪化	DI値	好転	横ばい	悪化	DI値	好転	横ばい	悪化	DI値
全体	31.8	49.0	19.1	12.7	26.3	45.5	28.2	-1.9	22.9	48.4	28.7	-5.7
1～9人	35.7	38.6	25.7	10.0	30.4	42.0	27.5	2.9	25.7	44.3	30.0	-4.3
10～19人	31.3	62.5	6.3	25.0	21.9	62.5	15.6	6.3	25.0	56.3	18.8	6.3
20～49人	22.6	54.8	22.6	0.0	29.0	38.7	32.3	-3.2	19.4	48.4	32.3	-12.9
50～99人	26.7	53.3	20.0	6.7	20.0	40.0	40.0	-20.0	13.3	53.3	33.3	-20.0
100人～	44.4	55.6	0.0	44.4	11.1	44.4	44.4	-33.3	22.2	44.4	33.3	-11.1

採算(経常利益) の水準 (%)	2004年10月～12月 (今期)						2005年1月～3月の見通し (次期見通し)					
	黒字	やや黒字	トントン	やや赤字	赤字	DI値	黒字	やや黒字	トントン	やや赤字	赤字	DI値
全体	15.9	28.0	34.4	17.2	4.5	22.3	14.6	24.2	40.8	14.0	6.4	18.5
1～9人	14.3	24.3	31.4	22.9	7.1	8.6	15.7	21.4	38.6	15.7	8.6	12.9
10～19人	12.5	28.1	50.0	9.4	0.0	31.3	9.4	34.4	43.8	9.4	3.1	31.3
20～49人	16.1	32.3	32.3	16.1	3.2	29.0	19.4	19.4	35.5	19.4	6.5	12.9
50～99人	26.7	20.0	33.3	13.3	6.7	26.7	13.3	13.3	60.0	6.7	6.7	13.3
100人～	22.2	55.6	11.1	11.1	0.0	66.7	11.1	44.4	33.3	11.1	0.0	44.4

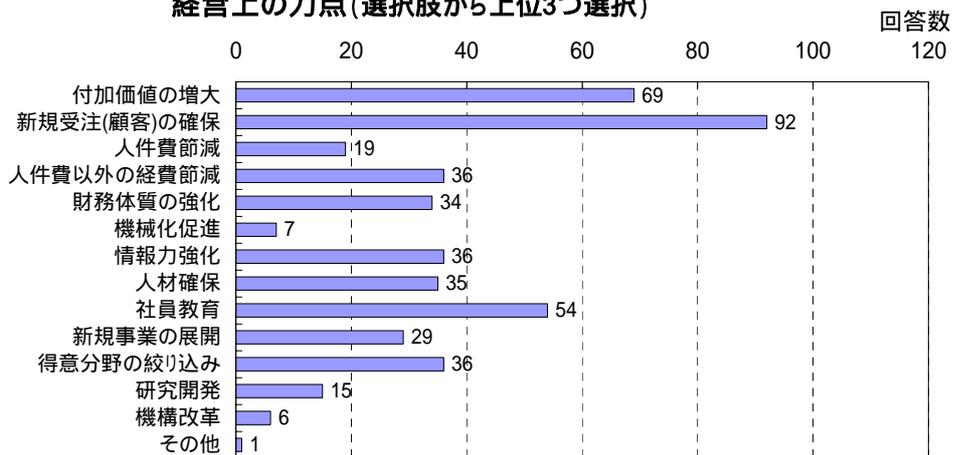
自社業況判断 (%)	2004年7月～9月と比べて (前期比)				2003年10月～12月と比べて (前年同期比)				2005年1月～3月の見通し (次期見通し)			
	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値
全体	24.2	54.1	21.7	2.5	23.7	46.8	29.5	-5.8	20.4	52.2	27.4	-7.0
1～9人	30.0	48.6	21.4	8.6	30.4	39.1	30.4	0.0	21.4	51.4	27.1	-5.7
10～19人	21.9	62.5	15.6	6.3	18.8	62.5	18.8	0.0	18.8	62.5	18.8	0.0
20～49人	12.9	61.3	25.8	-12.9	19.4	48.4	32.3	-12.9	16.1	51.6	32.3	-16.1
50～99人	26.7	46.7	26.7	0.0	13.3	40.0	46.7	-33.3	26.7	40.0	33.3	-6.7
100人～	22.2	55.6	22.2	0.0	22.2	55.6	22.2	0.0	22.2	44.4	33.3	-11.1

業界業況判断 (%)	2004年7月～9月と比べて (前期比)				2003年10月～12月と比べて (前年同期比)				2005年1月～3月の見通し (次期見通し)			
	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値
全体	8.3	58.6	33.1	-24.8	11.5	49.0	39.5	-28.0	8.3	49.7	42.0	-33.8
1～9人	11.4	54.3	34.3	-22.9	12.9	50.0	37.1	-24.3	7.1	55.7	37.1	-30.0
10～19人	3.1	78.1	18.8	-15.6	9.4	59.4	31.3	-21.9	6.3	53.1	40.6	-34.4
20～49人	0.0	61.3	38.7	-38.7	9.7	48.4	41.9	-32.3	9.7	45.2	45.2	-35.5
50～99人	13.3	46.7	40.0	-26.7	13.3	33.3	53.3	-40.0	13.3	40.0	46.7	-33.3
100人～	22.2	33.3	44.4	-22.2	11.1	33.3	55.6	-44.4	11.1	22.2	66.7	-55.6

経営上の問題点(選択肢から上位3つ選択)



経営上の力点(選択肢から上位3つ選択)



その他の経営上の努力(自由記述回答)

事業資金の借入したが、借入難。(建設業)
粗利益率の確保が重要。付加価値を高める努力をする。(建設業)

重油を中心とする、エネルギーコストまた、これに伴う資材単価が上昇しており、変動費上昇 限利額の減少 損益分岐点の上昇と、収益構造の悪化が続いており、このコスト圧縮と高付加商品や販売チャネルへの転換へ注力した。(製造業)
新規得意先の確保。経費をふやさずに売上げを増加。(製造業)

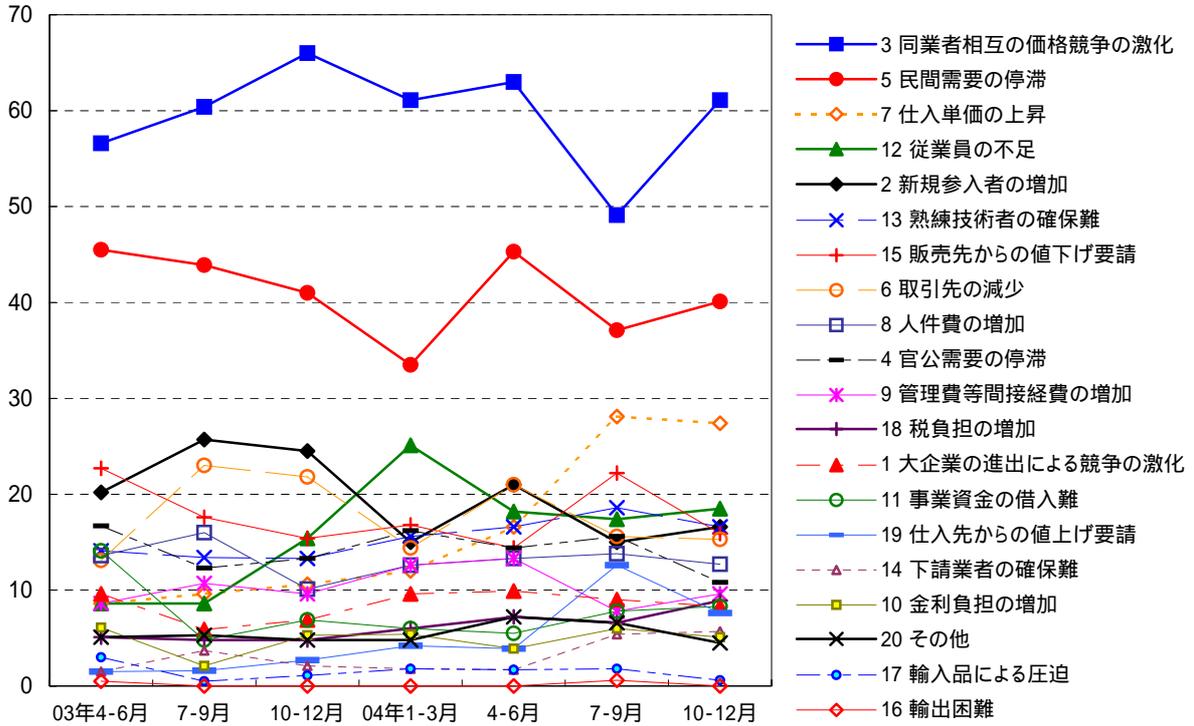
財務体質改善の為、代表者個人所有の資産を売却。今後は年次ではなく月次の意識を強く持って繁忙期以外の収益確保に努める。(流通・商業)
付加価値の増大と新規受注の確保(流通・商業)

結果として、新規受注の確保が達成できたが、同業他社との価格競争が急で、仕事の確保と売上げ及び営業利益が必ずしも正比例しない。(サービス業)
レンタル商品はその品質の向上が結果的に売上増に結びつくとの判断で経費増を覚悟の上、商品の特別購入及び投下を実施しました。その結果として、商品の部門での作業効率の向上等、少しずつ良好な面が出はじめています。(サービス業)
給与体系の見直しを中心とした管理体制のてこ入れ。(サービス業)

経営上の問題点・力点の推移

経営上の問題点(今期)

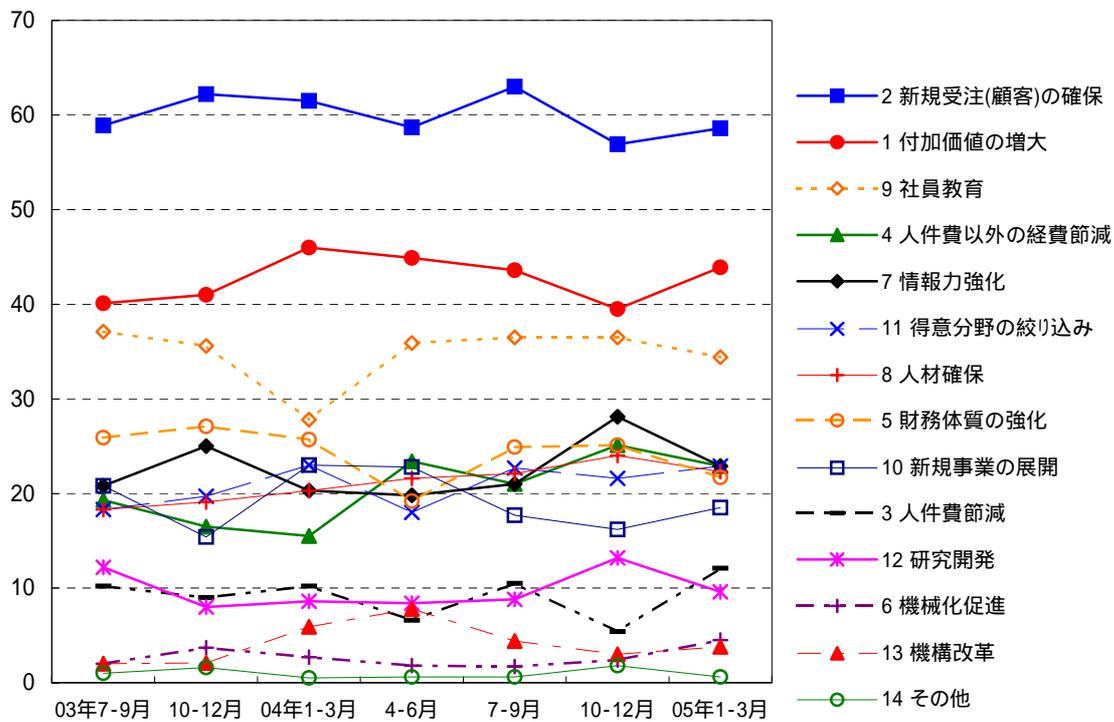
% (回答数に占める割合)



(備考)選択肢から3つを選んだ際の選択率。凡例は選択率の高いものから並べた。番号は設問における各選択肢の番号。

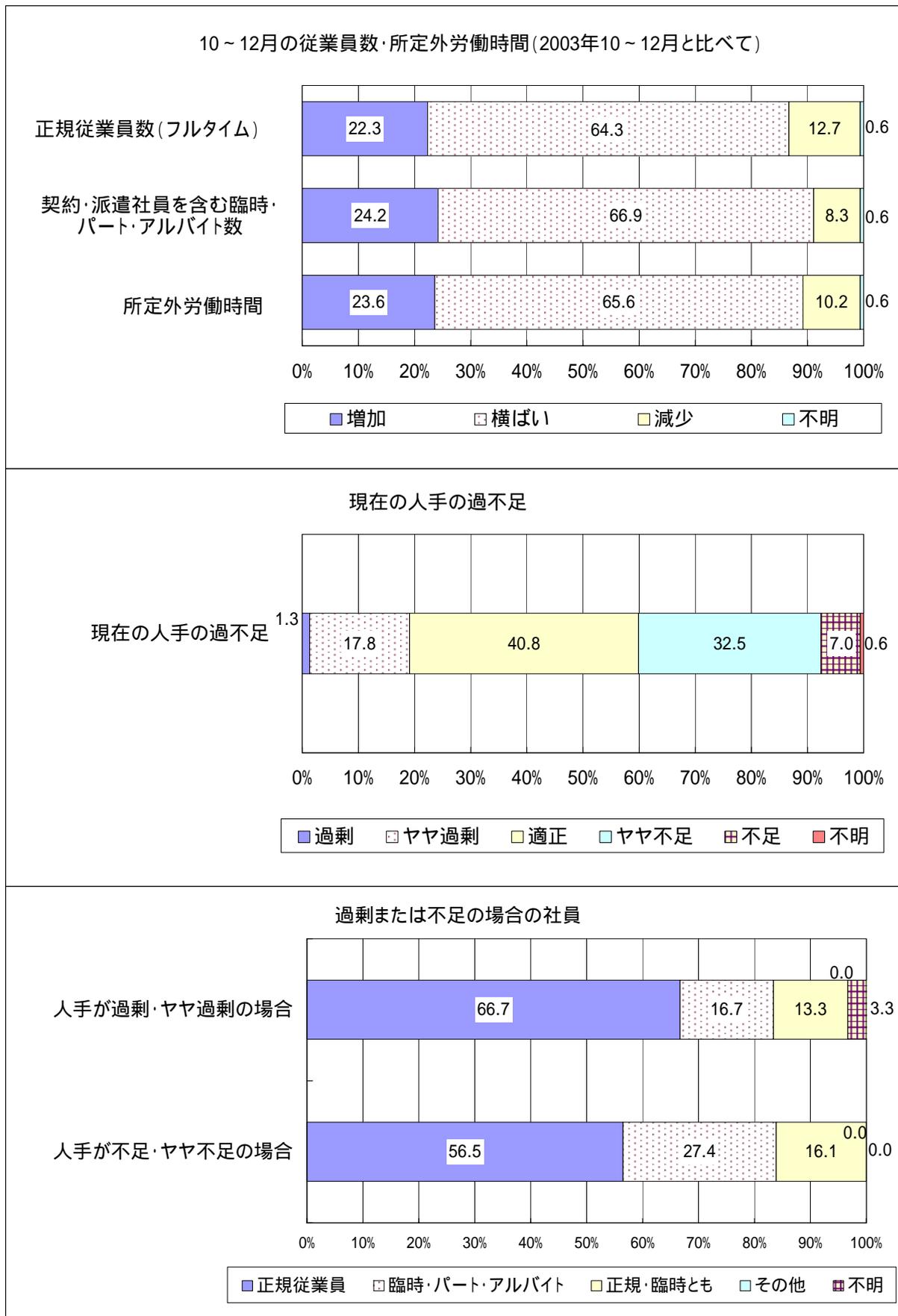
経営上の力点(次期)

% (回答数に占める割合)



(備考)選択肢から3つを選んだ際の選択率。凡例は選択率の高いものから並べた。番号は設問における各選択肢の番号。

特別調査・・・雇用状況



従業員の採用について(自由記述回答)

すぐに売上げ(完成工事高)の増加につながらない若い人材を雇用したため、育つまでは次の人材を入れる余裕がない。(建設業)

男性の採用をめざして面接したのですが、地に足をつけて頑張ろうという姿勢が見つからず断念しました。女性のパートの方もそうでしたので社員教育をやり直して話し合ったら補充(パート)せずに能率が上がり、おどろいています。(製造業)

採用を阻んでいる原因は、戦略をたてられていないので人件費のUPだけになってしまうので。(製造業)

厳しい経営環境の変化に社員(当社の場合営業職)が能力上ついて行けないケースが出てきている。(売れていた時代 営業マンの能力で売らなくてはいけない時代)(流通・商業)

当社の仕事内容上、社員が育成期間の問題上即戦力にはなりませんので、本当は予備軍で育てる為、採用したい気持ちは十分ありますが、経営状況大変苦しい中で断念せざるを得ません。(流通・商業)

技術を持った従業員の確保(経験者優遇)であるが、給与と能力があてない場合が多い。(短期戦略)若手人材の確保、教育が必要であるが、公共事業の減少に伴い、現在は、短期戦略が必要である。そのため人材を育成する時間と資金面に余裕が無いのが現状です。(サービス業)

人件費が関係するのでどうしても業績をにらみながら人事を考える必要がある。現在の経営環境を考えると人事戦略について長期的な視野に立ちにくい。(サービス業)

第7回 愛媛大学・愛媛県中小企業家同友会景況調査 E D O R

(2004年10-12月期)

愛媛大学総合地域政策研究会 愛媛県中小企業家同友会共同実施

会社名 _____

主な仕事の内容 _____ (初回または変更時のみ)

従業員数 常勤役員を含む正規従業員数()人
 派遣・契約社員を含む臨時・パート・アルバイト数()人

[1] 貴社の10～12月の売上高と採算(経常利益)(該当する番号に をして下さい。)

	2004年7～9月と比べて	2003年10～12月と比べて	2005年1～3月の見通し
売上高	1.増加 2.横ばい 3.減少	1.増加 2.横ばい 3.減少	1.増加 2.横ばい 3.減少
採算(経常利益)	1.好転 2.横ばい 3.悪化	1.好転 2.横ばい 3.悪化	1.好転 2.横ばい 3.悪化

* [1]と[3]の設問にある「2005年1～3月の見通し」は、前年同期に当たる2004年1～3月と比べた見通しになります。

[2] 貴社の採算(経常利益)の水準(該当する番号に をして下さい。)

	2004年10～12月	2005年1～3月の見通し
採算(経常利益)の水準	1.黒字 2.やや黒字 3.収支トントン 4.やや赤字 5.赤字	1.黒字 2.やや黒字 3.収支トントン 4.やや赤字 5.赤字

[3] 10～12月の業況判断(該当する番号に をして下さい。)

	2004年7～9月と比べて	2003年10～12月と比べて	2005年1～3月の見通し
業況判断(1)	1.好転 2.不変 3.悪化	1.好転 2.不変 3.悪化	1.好転 2.不変 3.悪化
業況判断(2)	1.好転 2.不変 3.悪化	1.好転 2.不変 3.悪化	1.好転 2.不変 3.悪化

* 業況判断(1)は、貴社の経営状況全般について判断をして下さい。

* 業況判断(2)は、貴社がおかれる業界の状況について判断をして下さい。

[4] 貴社の10～12月の経営上の問題点(深刻なものを下記より上位3つまで選び、番号に をして下さい。)

- 1.大企業の進出による競争の激化
- 2.新規参入者の増加
- 3.同業者相互の価格競争の激化
- 4.官公需要の停滞
- 5.民間需要の停滞
- 6.取引先の減少
- 7.仕入単価の上昇
- 8.人件費の増加
- 9.管理費等間接経費の増加
- 10.金利負担の増加
- 11.事業資金の借入難
- 12.従業員の不足
- 13.熟練技術者の確保難
- 14.下請業者の確保難
- 15.販売先からの値下げ要請
- 16.輸出困難
- 17.輸入品による圧迫
- 18.税負担の増加
- 19.仕入先からの値上げ要請
- 20.その他()

[5] 貴社の2005年1～3月の経営上の力点(下記より上位3つまで選び、番号に○をして下さい。)

- 1.付加価値の増大
- 2.新規受注(顧客)の確保
- 3.人件費削減
- 4.人件費以外の経費節減
- 5.財務体質の強化
- 6.機械化促進
- 7.情報力強化
- 8.人材確保
- 9.社員教育
- 10.新規事業の展開
- 11.得意分野の絞り込み
- 12.研究開発
- 13.機構改革
- 14.その他()

[6] 10～12月に経営上の努力としてどのようなことを試みましたか。また、今後どのようにしようと考えていますか。ご自由に記述して下さい。

ここからは今回の特別調査(雇用状況)になります。……………

[7] 貴社の10～12月の従業員数・労働時間(該当する番号に をして下さい。)

- (1)～(3)は昨年2003年10～12月と比べて
- (1)正規従業員数(フルタイム) (1.増加 2.横ばい 3.減少)
 - (2)契約・派遣社員を含む臨時・パート・アルバイト数 (1.増加 2.横ばい 3.減少)
 - (3)所定外労働時間 (1.増加 2.横ばい 3.減少)

(4)現在の人手の過不足 (1.過剰 2.やや過剰 3.適正 4.やや不足 5.不足)

(5)人手が過剰・やや過剰の場合

- (1)正規従業員が過剰
- 2.臨時・パート・アルバイトが過剰
- 3.正規・臨時とも過剰
- 4.その他

(6)人手が不足・やや不足の場合

- (1)正規従業員が不足
- 2.臨時・パート・アルバイトが不足
- 3.正規・臨時とも不足
- 4.その他

[8] 従業員の採用について、採用を増やす理由・減らす理由、採用を阻んでいる原因、他ご自由に記述して下さい。

ご協力ありがとうございます。

お手数ですが、**12月21日(火)**までに同友会事務局までFAXでご返送下さい。

同友会事務局 FAX番号 089-968-8872