

愛媛大学・愛媛県中小企業家同友会景況調査(EDOR)報告

第 11 回 (2005 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(鎌田) tel.089-968-8802

愛媛大学総合地域政策研究会(佐藤) tel.089-927-9365

文章: 丹下晴喜(愛媛大学法文学部)

県内中小企業、景気回復の兆しはあるが、依然として手探りの状態

【調査要領】

- | | |
|-------------|--|
| (1) 調査期間 | 2005年12月6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163社(回答率63%)
(内訳 建設21社、製造33社、流通・商業60社、サービス49社) |

【経済の概況】

日本経済は、景気回復が続きデフレ脱却への展望が開けてきたとされている。長期に継続する景気の拡張、株価の傾向的上昇を背景に、安定成長への期待が高まっている。昨年12月に発表された日銀短観によると、大企業製造業の業況判断DIは、前回調査よりも2ポイント改善し、3期連続の改善となった。また、景況感の改善や設備投資の増大が非製造業や中小企業に浸透していると、日本経済はデフレ脱却に向け着実な回復軌道に乗ってきたとされた。今月13日に発表された日銀地域経済報告でも、全国9地域すべての景気判断は、昨年10月の前回報告から上方修正され、景気回復に「地域的広がり」が見られるとしている。

このような状況のなかで注目しなければならないのは、以上のような景気回復傾向が、地域別の格差や企業規模別の格差を超えてすみずみまで波及していくのかどうか、さらにはそのような回復の過程がどのようなリスクを抱えているのか、ということであろう。

日銀松山支店発表の12月短観では、全国から4ヶ月遅れて景気の踊り場からの脱却が宣言されたが、消費者の近くには依然として厳しさがあること、全国と県内の業況判断には大きな差があることなどが指摘された。また、昨年末にいよぎん地域経済研究センタ

一(IRC)発表の県内企業の業況見通しでは、「県内経済は今後も踊り場脱却に向け、緩やかな回復を続ける」とした一方で、踊り場脱却を宣言した日銀松山支店との判断の違いの根拠として、「企業規模による景況感格差の存在」をあげた。さらに加えれば、加戸守行県知事は、年頭、「愛媛県の景気は1万3000円ぐらいが実感」として、全国と地方の格差を表明している。

景気回復そのものについては、原油高による米中経済の失速、米国「双子の赤字」による円高ドル安への調整、日銀の量的規制緩和解除にともなう景気回復のテンポにそぐわない金利の急騰、小泉構造改革における各種増税、国民負担の増大など、さまざまなリスク要因を含んでいる。

以上、景気回復のトレンドとそれに内在するリスクを踏まえて考えれば、現在の日本経済は、一方で景気回復の過程にあるものの、それが地域格差を解消するまでに至るかどうか、景気回復の波に中小企業が乗り切れるかどうか、このことが焦点となっている。その意味で景気の概況を注意深く観察することが必要である。

【EDOR調査結果の概要】

(売上高、採算、採算水準、業況)

今回のEDOR調査結果において、まず全業種について見ると、前期(2005年第3四半期)と比較した売上高DIと採算DIは改善しており、また当期の採算水準DIについても30.9ポイントからさらに41.7ポイントに改善している。しかし前年同期(2004年第4四半期)と比較した売上高DIは低下し、採算DIは横ばいという状況であり、さらに年末という季節的要因を考えた場合、単純に景気回復の波に乗ることができたとは評価できない。

このことは自社業況判断DIおよび業界業況判断DIからも読み取ることができる。自社業況判断DIについては前期との比較で見ると大幅に改善しているように見えるものの、これ自身も季節的要因を加味しなければならず、事実、前年同期と比較した場合の自社業況判断DIは若干の低下傾向を示している。加えて自らが属している業界の業況判断DIについては、前期および前年同期の双方との比較において非常に厳しい水準で停滞している。

このような結果から全体として言えることは、前期比で見ると、売上高、採算(経常利益)は増加し、自社業況判断も改善している。しかし、これは季節要因が強く、前年同期比で見ると、自社業況についてはそれほど改善を実感できておらず、業界全体については依然として厳しい見方をしている。県内中小企業は、マスコミなどで報道される景気回復の波の押し寄せを感じながらも、それにまだ乗り切れていないというのが妥当である。

以上の評価を前提としてさらに業種別に見ると、前期との比較では売上高DI、採算DIとも全業種で改善が見られる。前年同期との比較では売上高DIにおいては建設業のみ、採算DIにおいては建設業・製造業の改善が見られ、それ以外は横ばいか、あるいは悪化である。また当期の採算水準DIはサービス業が低下している以外は改善あるいは停滞で

ある。

自社の業況判断DIについては、前期比では製造業が高水準で推移しているほか、各業種において改善傾向が見られる。他方で前年同期比においては、建設業、製造業での改善、流通・商業、サービス業での悪化というように分かれている。自らが属する業界の業況判断DIでも、前期比ではすべての業種で厳しい水準で停滞しているが、前年同期比では建設業、製造業で厳しいながらも改善の傾向が見られる。総じて、前期との比較では季節要因がふくまれているため明確ではないが、前年同期と比較した場合、自社業況判断DIと業界業況判断DIで、業種ごとの違いが確認できる。

【経営上の問題、力点】

経営上の問題点としては、同業者相互の価格競争の激化(97社)、民間需要の停滞(63社)が高く、それに仕入単価の上昇(39社)、人件費の増加(35社)、新規参入者の増加(33社)、販売先からの値下げ要請(31社)、熟練技術者の確保(30社)が続いている。需要の停滞と価格競争という市場問題が一般的な経営上の問題として共通にあり、あとはそれぞれの企業の経営上の特殊課題として存在しているようである。

経営上の問題点の傾向的特徴としては、第2四半期から熟練技術者の確保難、人件費の増加、従業員不足を挙げる企業が増えており、経営における人事管理が焦点となりつつある姿がうかがえる。

経営上の力点としては、新規受注(顧客)の確保(85社)、社員教育(74社)、付加価値の増大(63社)が多く、続いて人材確保(46社)、新規事業の展開(44社)、財務体質の強化(43社)、人件費以外の経費削減(42社)が続いている。

経営上の力点の移動として特徴的なのは、前期と比較して社員教育、人材確保、新規事業の展開に力点を置く企業が増えているということである。

【特別調査 雇用状況】

今回は特別調査として雇用状況の調査を行った。全業種で見た場合、約7割の企業が人材調整をそれほど行っていない。また所定外労働時間についてもやはり7割の企業は横ばいであり、これらの企業は雇用と労働時間については安定的であったと考えられる。

現在の人手の過不足についても「やや過剰」としたものが16%にとどまった。これに対して「やや不足」「不足」としたものは43.6%に上り、さらに不足を感じる企業のうち、半数以上が正規従業員における不足を感じていることがわかった。業種別に見た場合では、前回調査に比べて流通・商業で不足感が高まっていること、製造業で過剰感が高まっていることなどが特徴であった。

今回のアンケート対象企業は、長期不況のもとでも比較的雇用を維持しつつ、さらに戦力としての正規従業員に不足感をもっていることが理解できる。

(次ページは第4回経営者の声です。)

経営者の声（第4回）

森川信彦（森川株式会社 常務取締役）

昨今、新聞やテレビにおいて、大手企業の経常利益の増加、求人数の回復、賞与支給額の増加、株価の上昇など景気回復要素の報道がされています。そういった中、足下の地方経済や東京を含む中小企業の景気状況はどうでしょうか。一部を除き、景気回復の実感は薄いのではないのでしょうか。

従来の景気回復局面では、都市部や大企業の景気回復から一定の期間をおけば、地方や中小企業にその波が波及していました。しかし、現在の状況は日本である一定の構造変革がなされた上での景気回復要素の発現であり、従来パターンの景気回復にはならない可能性があります。企業数の約7割を占め就業人口の約8割が勤務している中小企業における業績回復こそが、個人消費を活発にさせ、真の景気回復の実現や税収アップによる財政再建を可能にする前提であります。政府は、バブル崩壊後の危機的な経済状況やデフレスパイラルから脱しつつある今こそ、中小企業に今まで以上の目を向ける必要があるでしょう。

マクロな視点は置いておきまして、どんな経営環境においても、仕事を通じ社員さんと経営者とが「共に育ちあえる」環境を作ること、経営指針を作成しそれに向かい全員が同じベクトルで進むこと、その舵取りを間違えないように経営者が常にあらゆることに好奇心を持ち行動し情報を取り入れ熟慮判断し正しい方向性を示し続けることが重要なのではないのでしょうか。

紙業界は家庭紙を中心とした製品単価の下落の中、厳しい状況が続いております。そうした中ではありますが、本年は「責任感の醸成」に注力した社員教育に取り組み、全社一丸となり前進して参りたいと考えております。

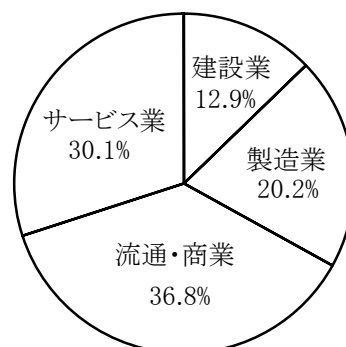
第11回(2005年10-12月期) EDOR 調査結果

回答企業の基本情報

業種(4業種分類)

	社	%
建設業	21	12.9
製造業	33	20.2
流通・商業	60	36.8
サービス業	49	30.1
不明	0	0.0
合計	163	100.0

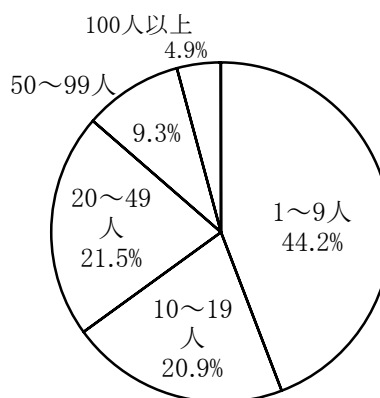
業種



常勤役員を含む正規従業員数

	社	%
1~9人	72	44.2
10~19人	34	20.9
20~49人	35	21.5
50~99人	15	9.2
100人以上	7	4.3
不明	0	0.0
合計	163	100.0

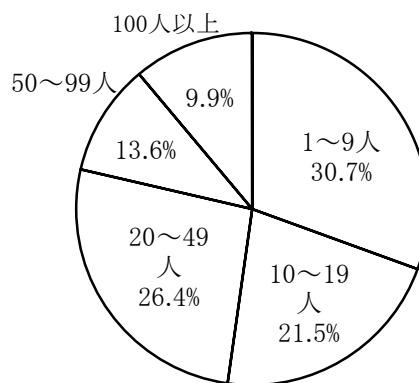
正規従業員数



臨時・パート・アルバイトを含む総従業員数

	社	%
1~9人	50	30.7
10~19人	35	21.5
20~49人	43	26.4
50~99人	17	10.4
100人以上	18	11.0
不明	0	0.0
合計	163	100.0

総従業員数

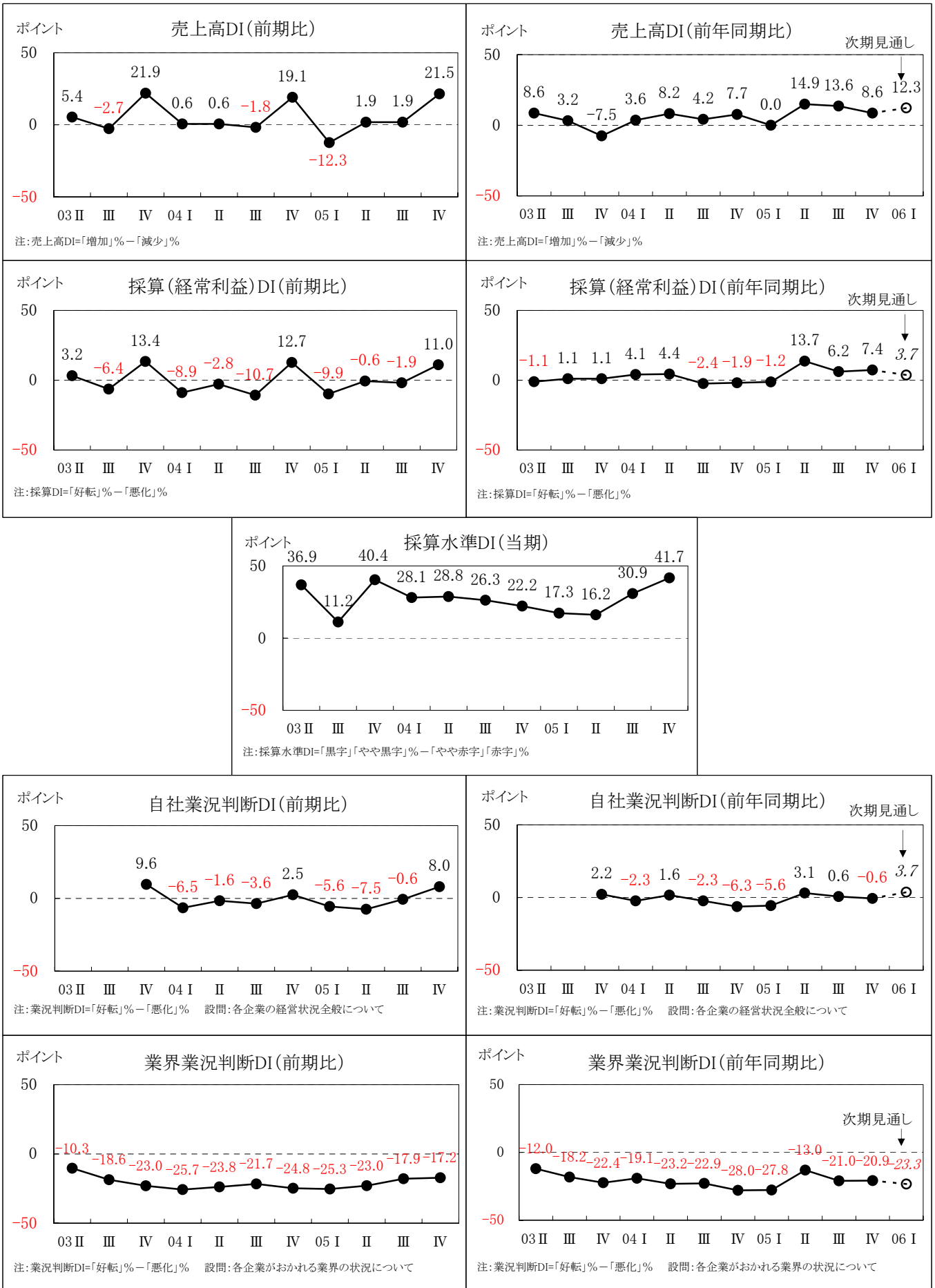


常勤役員を含む正規従業員数 × 業種

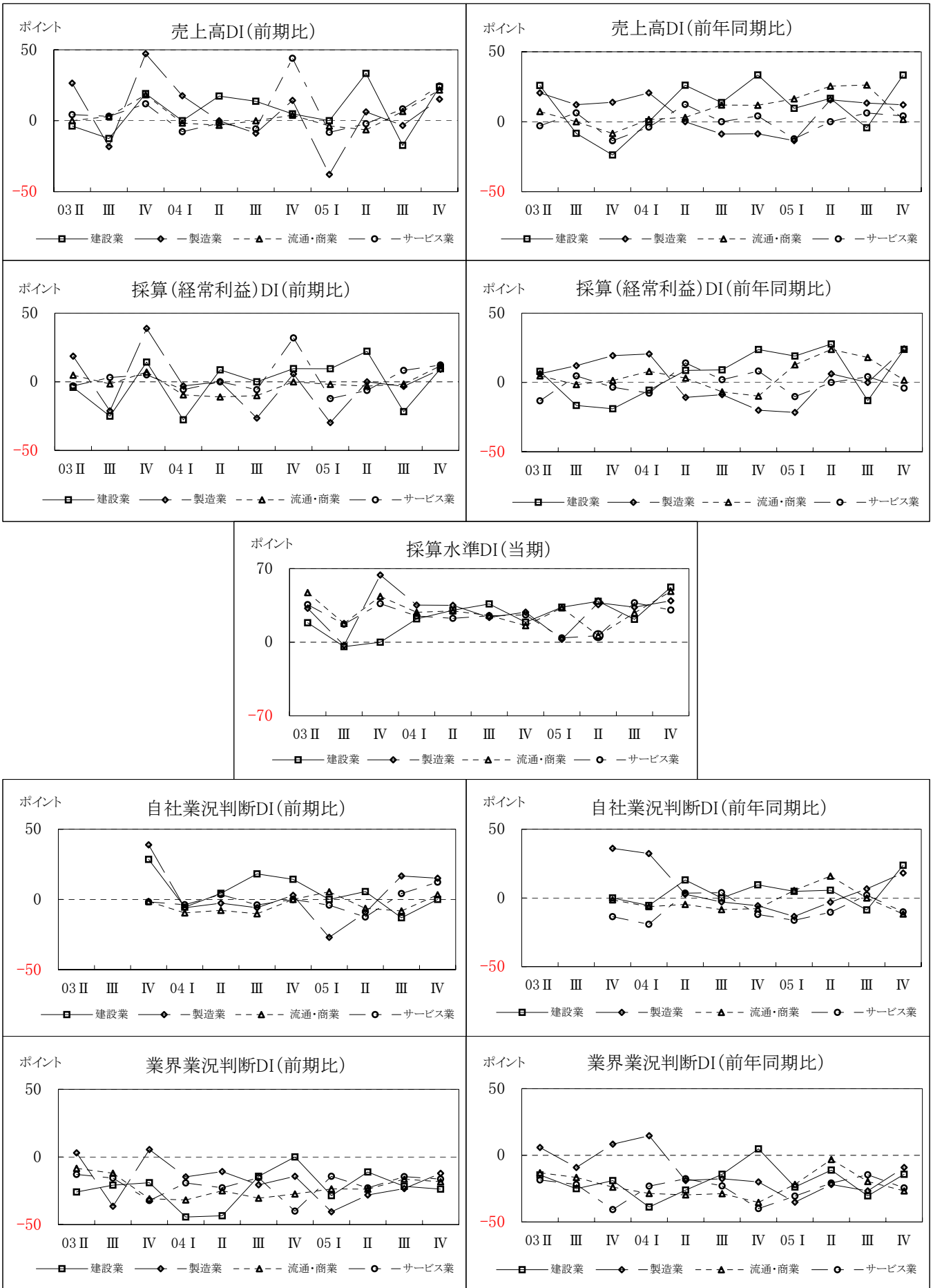
	1~9人	10~19人	20~49人	50~99人	100人以上	合計
全体	72	34	35	15	7	163
建設業	6	8	6	1	0	21
製造業	13	7	6	3	4	33
流通・商業	28	8	14	8	2	60
サービス業	25	11	9	3	1	49

(社)

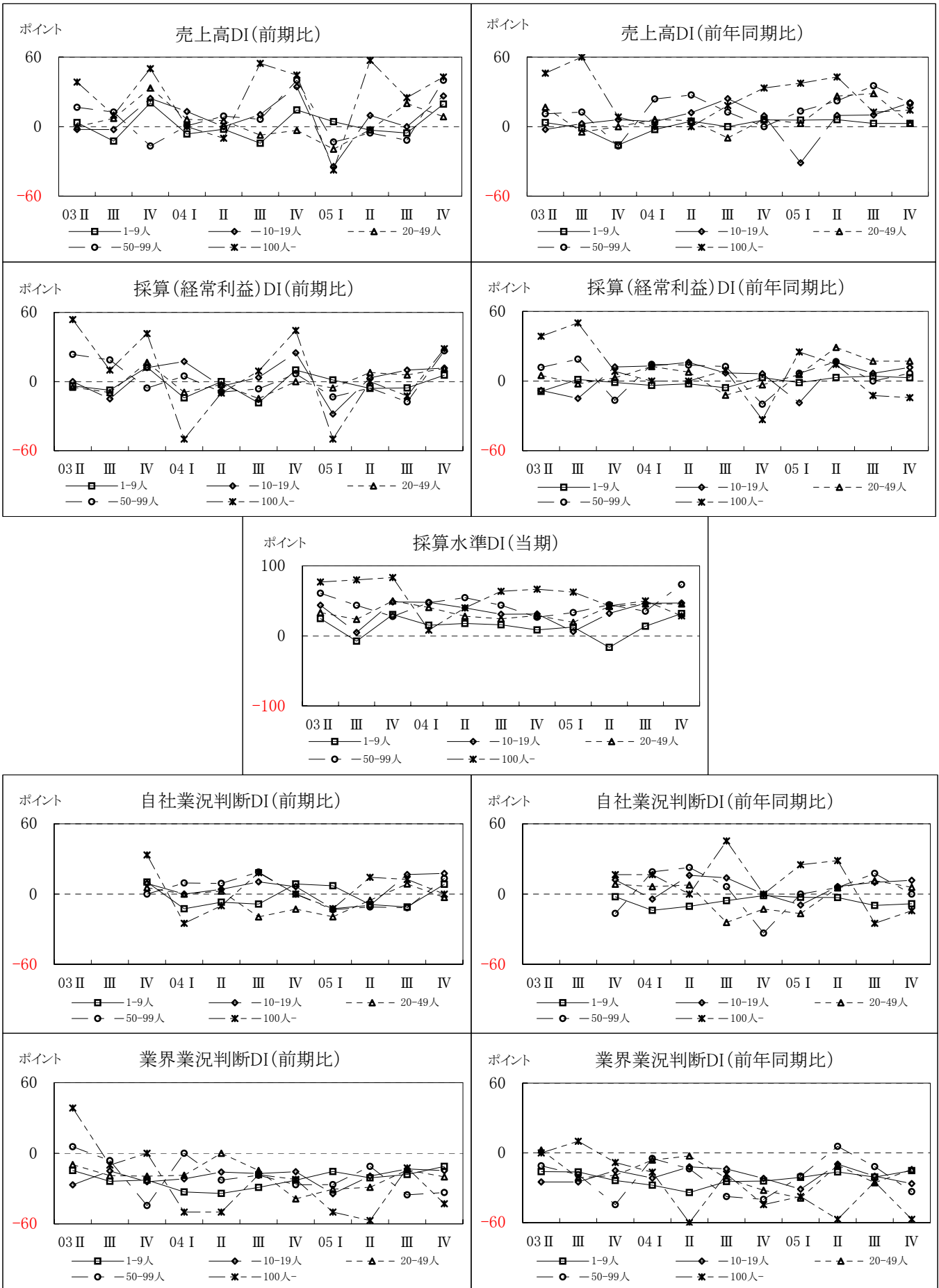
売上高DI、採算DI、採算水準DI、自社業況判断DI、業界業況判断DI（全業種）



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	2005年7月～9月と比べて (前期比)				2004年10月～12月と比べて (前年同期比)				2006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	39.9	41.7	18.4	21.5	31.9	44.8	23.3	8.6	30.1	52.1	17.8	12.3
建設業	33.3	57.1	9.5	23.8	42.9	47.6	9.5	33.3	47.6	38.1	14.3	33.3
製造業	33.3	48.5	18.2	15.2	36.4	39.4	24.2	12.1	21.2	60.6	18.2	3.0
流通・商業	41.7	38.3	20.0	21.7	28.3	45.0	26.7	1.7	31.7	51.7	16.7	15.0
サービス業	44.9	34.7	20.4	24.5	28.6	46.9	24.5	4.1	26.5	53.1	20.4	6.1

採算(経常利益)	2005年7月～9月と比べて (前期比)				2004年10月～12月と比べて (前年同期比)				2006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	28.8	53.4	17.8	11.0	28.2	50.9	20.9	7.4	24.5	54.6	20.9	3.7
建設業	23.8	61.9	14.3	9.5	38.1	47.6	14.3	23.8	33.3	47.6	19.0	14.3
製造業	24.2	60.6	15.2	9.1	36.4	51.5	12.1	24.2	21.2	54.5	24.2	-3.0
流通・商業	30.0	51.7	18.3	11.7	25.0	51.7	23.3	1.7	25.0	56.7	18.3	6.7
サービス業	32.7	46.9	20.4	12.2	22.4	51.0	26.5	-4.1	22.4	55.1	22.4	0.0

採算(経常利益) の水準	2005年10月～12月 (今期)					
	黒字	やや黒字	トントン	やや赤字	赤字	DI値
全業種	18.4	37.4	30.1	11.7	2.5	41.7
建設業	19.0	33.3	47.6	0.0	0.0	52.4
製造業	18.2	33.3	36.4	12.1	0.0	39.4
流通・商業	21.7	41.7	21.7	11.7	3.3	48.3
サービス業	14.3	36.7	28.6	16.3	4.1	30.6

自社業況判断	2005年7月～9月と比べて (前期比)				2004年10月～12月と比べて (前年同期比)				2006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	27.0	54.0	19.0	8.0	23.9	51.5	24.5	-0.6	23.3	57.1	19.6	3.7
建設業	14.3	71.4	14.3	0.0	38.1	47.6	14.3	23.8	23.8	52.4	23.8	0.0
製造業	30.3	54.5	15.2	15.2	30.3	57.6	12.1	18.2	15.2	63.6	21.2	-6.1
流通・商業	25.0	53.3	21.7	3.3	18.3	51.7	30.0	-11.7	26.7	58.3	15.0	11.7
サービス業	32.7	46.9	20.4	12.2	20.4	49.0	30.6	-10.2	24.5	53.1	22.4	2.0

業界業況判断	2005年7月～9月と比べて (前期比)				2004年10月～12月と比べて (前年同期比)				2006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	11.7	59.5	28.8	-17.2	11.7	55.8	32.5	-20.9	11.0	54.6	34.4	-23.3
建設業	9.5	57.1	33.3	-23.8	9.5	66.7	23.8	-14.3	9.5	47.6	42.9	-33.3
製造業	12.1	63.6	24.2	-12.1	18.2	54.5	27.3	-9.1	9.1	57.6	33.3	-24.2
流通・商業	10.0	61.7	28.3	-18.3	10.0	53.3	36.7	-26.7	11.7	56.7	31.7	-20.0
サービス業	14.3	55.1	30.6	-16.3	10.2	55.1	34.7	-24.5	12.2	53.1	34.7	-22.4

* 「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。

* 「見通し」は、前年同期と比べた見通し。

* DI値の単位はポイント、DI値以外は%。

* 売上高DI = 「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)DI = 「好転」と答えた企業の割合% - 「悪化」と答えた企業の割合%

* 採算(経常利益)水準DI = 「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%

* 業況判断DI = 「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	2005年7月～9月と比べて (前期比)				2004年10月～12月と比べて (前年同期比)				2006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	39.9	41.7	18.4	21.5	31.9	44.8	23.3	8.6	30.1	52.1	17.8	12.3
1～9人	38.9	41.7	19.4	19.4	29.2	44.4	26.4	2.8	27.8	52.8	19.4	8.3
10～19人	38.2	50.0	11.8	26.5	32.4	55.9	11.8	20.6	35.3	58.8	5.9	29.4
20～49人	34.3	40.0	25.7	8.6	31.4	40.0	28.6	2.9	28.6	45.7	25.7	2.9
50～99人	53.3	33.3	13.3	40.0	40.0	40.0	20.0	20.0	26.7	60.0	13.3	13.3
100人～	57.1	28.6	14.3	42.9	42.9	28.6	28.6	14.3	42.9	28.6	28.6	14.3

採算(経常利益)	2005年7月～9月と比べて (前期比)				2004年10月～12月と比べて (前年同期比)				2006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	28.8	53.4	17.8	11.0	28.2	50.9	20.9	7.4	24.5	54.6	20.9	3.7
1～9人	26.4	52.8	20.8	5.6	26.4	50.0	23.6	2.8	22.2	55.6	22.2	0.0
10～19人	20.6	70.6	8.8	11.8	23.5	64.7	11.8	11.8	26.5	64.7	8.8	17.6
20～49人	31.4	48.6	20.0	11.4	34.3	48.6	17.1	17.1	25.7	45.7	28.6	-2.9
50～99人	46.7	33.3	20.0	26.7	33.3	40.0	26.7	6.7	20.0	60.0	20.0	0.0
100人～	42.9	42.9	14.3	28.6	28.6	28.6	42.9	-14.3	42.9	28.6	28.6	14.3

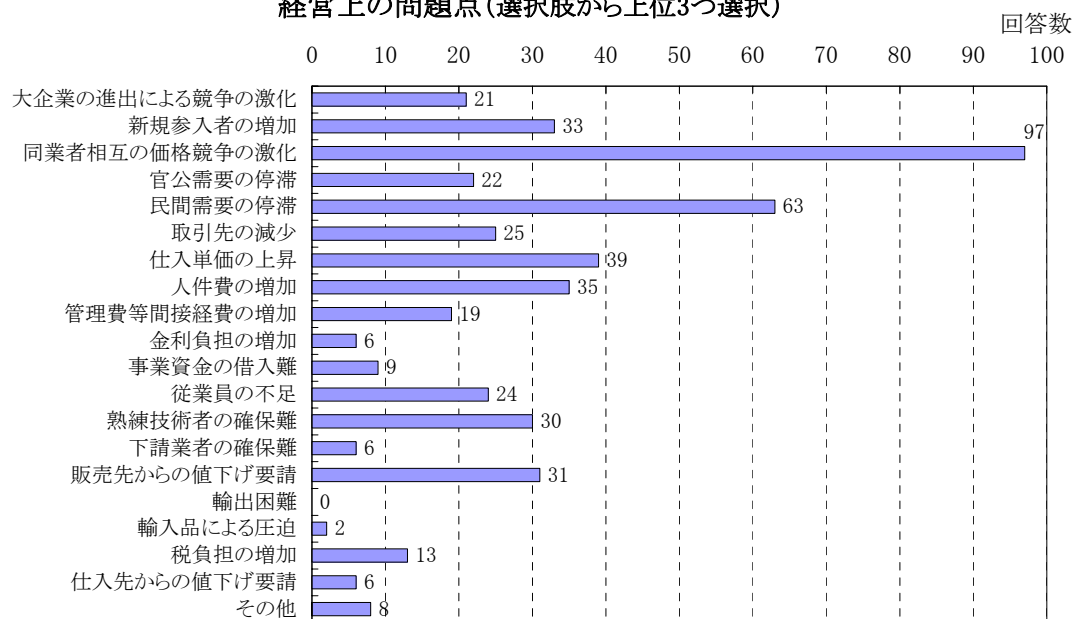
採算(経常利益) の水準	2005年10月～12月 (今期)					
	黒字	やや黒字	トントン	やや赤字	赤字	DI値
全体	18.4	37.4	30.1	11.7	2.5	41.7
1～9人	16.7	34.7	29.2	15.3	4.2	31.9
10～19人	14.7	38.2	41.2	5.9	0.0	47.1
20～49人	17.1	45.7	20.0	14.3	2.9	45.7
50～99人	33.3	40.0	26.7	0.0	0.0	73.3
100人～	28.6	14.3	42.9	14.3	0.0	28.6

自社業況判断	2005年7月～9月と比べて (前期比)				2004年10月～12月と比べて (前年同期比)				2006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	27.0	54.0	19.0	8.0	23.9	51.5	24.5	-0.6	23.3	57.1	19.6	3.7
1～9人	27.8	52.8	19.4	8.3	19.4	52.8	27.8	-8.3	22.2	56.9	20.8	1.4
10～19人	26.5	64.7	8.8	17.6	26.5	58.8	14.7	11.8	29.4	61.8	8.8	20.6
20～49人	22.9	51.4	25.7	-2.9	28.6	48.6	22.9	5.7	20.0	54.3	25.7	-5.7
50～99人	33.3	46.7	20.0	13.3	26.7	46.7	26.7	0.0	20.0	60.0	20.0	0.0
100人～	28.6	42.9	28.6	0.0	28.6	28.6	42.9	-14.3	28.6	42.9	28.6	0.0

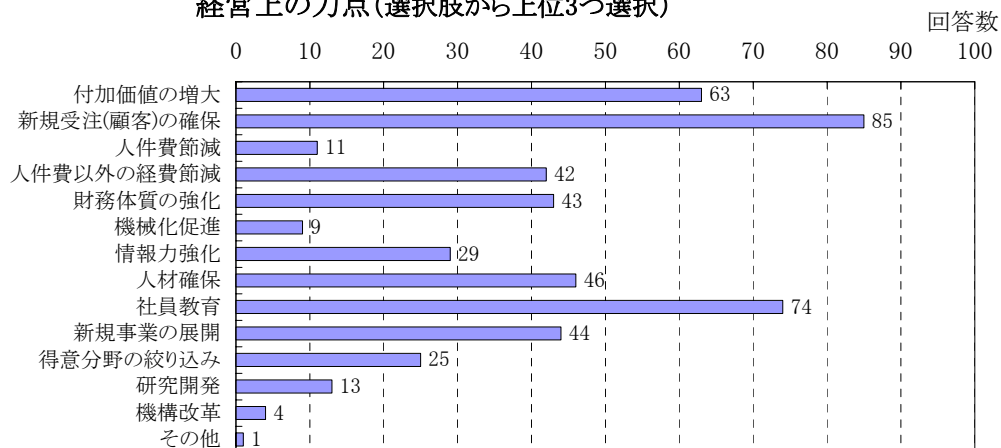
業界業況判断	2005年7月～9月と比べて (前期比)				2004年10月～12月と比べて (前年同期比)				2006年1月～3月の見通し (次期見通し)			
	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値
全体	11.7	59.5	28.8	-17.2	11.7	55.8	32.5	-20.9	11.0	54.6	34.4	-23.3
1～9人	13.9	61.1	25.0	-11.1	12.5	59.7	27.8	-15.3	11.1	56.9	31.9	-20.8
10～19人	11.8	61.8	26.5	-14.7	5.9	61.8	32.4	-26.5	11.8	55.9	32.4	-20.6
20～49人	8.6	62.9	28.6	-20.0	11.4	62.9	25.7	-14.3	8.6	57.1	34.3	-25.7
50～99人	6.7	53.3	40.0	-33.3	20.0	26.7	53.3	-33.3	6.7	46.7	46.7	-40.0
100人～	14.3	28.6	57.1	-42.9	14.3	14.3	71.4	-57.1	28.6	28.6	42.9	-14.3

* 規模別の区分は、正規従業員数による区分。

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)

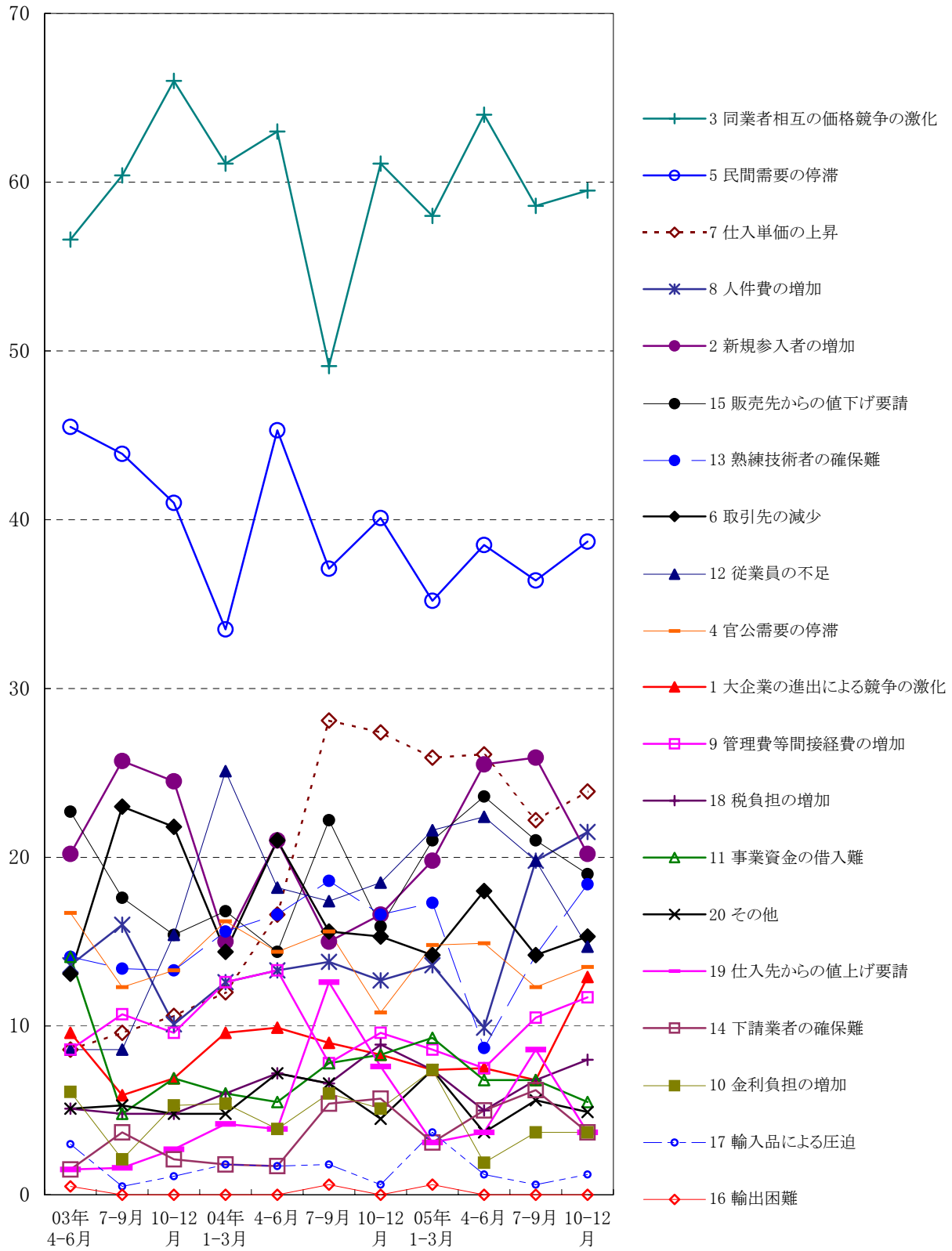


経営上の努力(自由記述回答)

- ☆ 1、メインユーザー増設に伴う、設備投資。 2、メインユーザー増設に伴う、人材確保。 3、材料他、仕入単価の調査、交渉。(建設業)
- ☆ 社員教育及び仕入単価値下げ要請(製造業)
- ☆ ・仕入単価の見直し ・新規開拓 ・研修による個々のレベルアップ(製造業)
- ☆ 新しい機械の導入、値下げによる他社との競争(製造業)
- ☆ 市町村合併に伴う特需が終息し、一転して需要が停滞している為、周辺事業による新たな取引先への売込みを始めた。(流通・商業)
- ☆ 間接経費増加と原料の高騰のため現在においてはどうしようもないが？努力し頑張らなければ！！(流通・商業)
- ☆ 新規取引先の開拓が難しい状況の中にあり、新規開拓よりも既契約取引先へのサービスをこれまで以上に充実させ、既取引先との信頼関係をより強固なものにするよう努めて来た。これからもこの努力は続けて行き、既契約内容増やして行きたいと考えています。(流通・商業)
- ☆ 人件費削減をしたが、経費削減で売上の減少をまねいてきた。 今後、経営理念の衆知徹底と組織見直し、効率を上げることと、付加価値を増す。(サービス業)
- ☆ ワンストップサービス等、業界を取り巻く環境は大きく様変わりしようとしている。サービスの中味について、それぞれの得意分野(キャリア・実績)の住み分けがいつそう顕著となり、それに伴う人材育成が急がれる。ひき続き、自主・自立の人材養成を進めてゆきたい。(サービス業)
- ☆ ①ネット対策(URLの大幅リニューアル) ②営業セールスの強化(県外事務所の新設) ③ローコストオペレーションの実施 ④イメージアップからイメージチェンジへ(全部門6部門) ⑤クレーム戦略→リピーター化(サービス業)

経営上の問題点の推移(2003年4-6月～2005年10-12月)

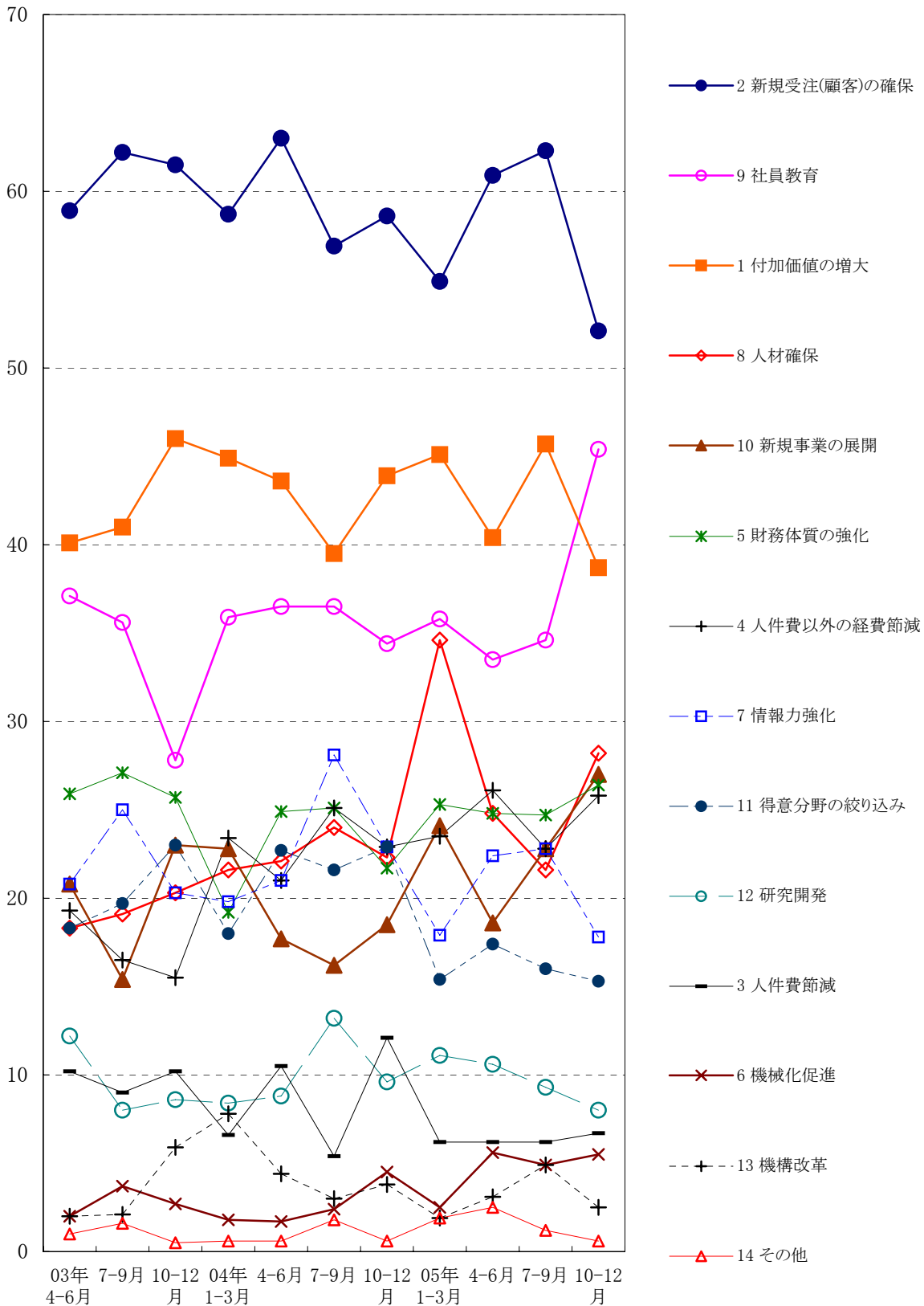
% (回答数に占める割合)



(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。

経営上の力点の推移(2003年4-6月～2005年10-12月)

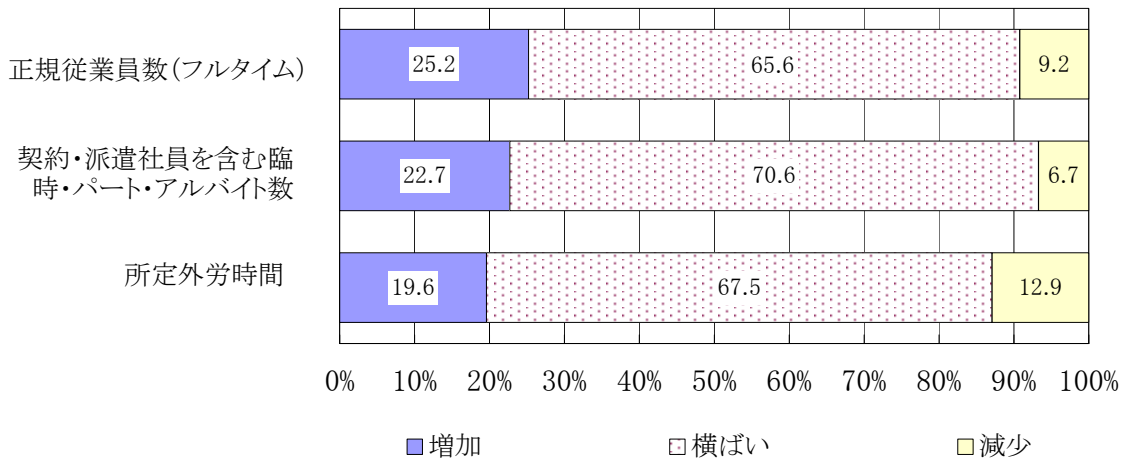
%(回答数に占める割合)



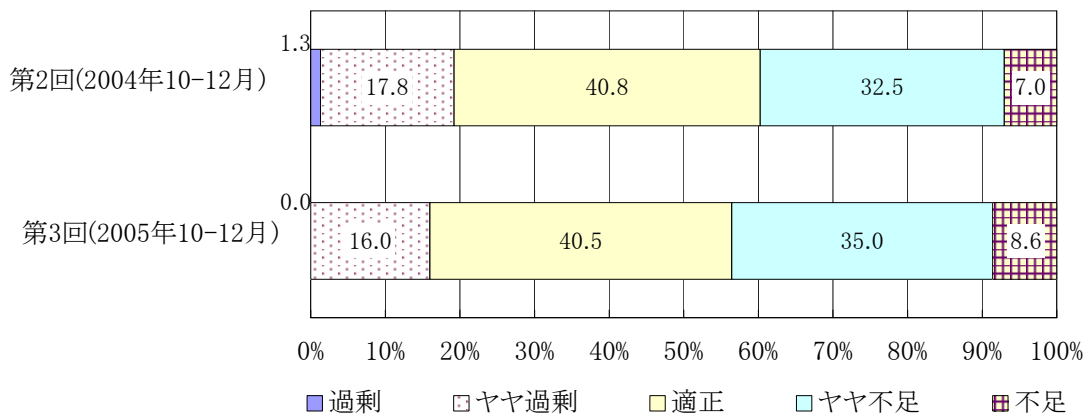
(備考)選択肢から3つを選んだ際の選択率。凡例は選択率の高いものから並べた。番号は設問における各選択肢の番号。

特別調査 第3回 雇用状況

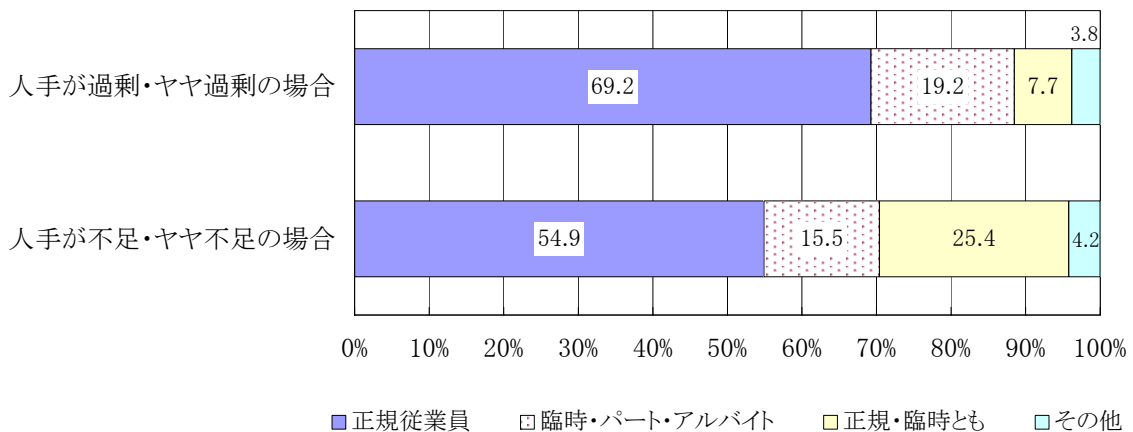
2005年10～12月の従業員数・所定外労働時間の増減(2004年10～12月と比べて)



現在の人手の過不足



過剰または不足の場合の社員



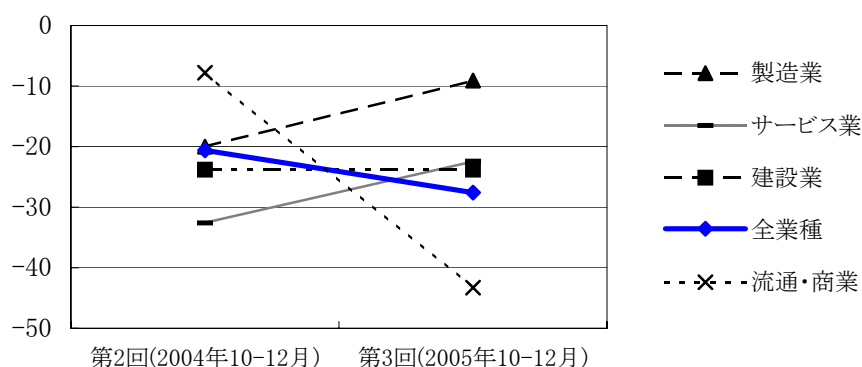
現在の人手の過不足

(%)	2005年10～12月					DI値
	過剰	やや過剰	適正	やや不足	不足	
全業種	0.0	16.0	40.5	35.0	8.6	-27.6
建設業	0.0	14.3	47.6	33.3	4.8	-23.8
製造業	0.0	21.2	48.5	24.2	6.1	-9.1
流通・商業	0.0	10.0	36.7	45.0	8.3	-43.3
サービス業	0.0	20.4	36.7	30.6	12.2	-22.4

* 人手の過不足感DI = 「過剰」「やや過剰」と答えた企業の割合% - 「やや不足」「不足」と答えた企業の割合%

(%)	2005年10～12月					DI値
	過剰	やや過剰	適正	やや不足	不足	
全体	0.0	16.0	40.5	35.0	8.6	-27.6
1人～9人	0.0	13.9	43.1	31.9	11.1	-29.1
10人～19人	0.0	17.6	35.3	41.2	5.9	-29.5
20人～49人	0.0	14.3	40.0	40.0	5.7	-31.4
50人～99人	0.0	20.0	46.7	20.0	13.3	-13.3
100人～	0.0	28.6	28.6	42.9	0.0	-14.3

人手の過不足感DI(業種別)



従業員の採用について(自由記述回答)

- ☆ 営業、管理をこなす人材がおらず、現在悩んでいます。採用する程、売上げも伸びてなく、現在の社員を教育するのも、時間がかかりそうで大変です。(建設業)
- ☆ 部門単位での配置人数のバランス変更に取り組んでおり、正確には過剰と不足が部署単位で発生している。人材の確保というより能力の確保でいうと人材不足、と言える。(製造業)
- ☆ 正規従業員の女性経理事務員を増やそうとしているが、パートでの希望しかなく、マッチングしない。(製造業)
- ☆ 従業員は増やさず、協力業者で対応したほうが確実に利益を確保できるので従業員はむやみに増やさない方が良く考えています。(流通・商業)
- ☆ 現在パート・アルバイトが主になっている業態を社員が主になる体制作りを考えており、今まで社員扱いしていたパートさんを元のパートにもどし、希望者、新規雇用により社員の増強を目指す。(流通・商業)
- ☆ [採用を増やす理由]現在から将来に向けての会社の担い手を確保するため。増やせる利益水準ではないが、将来の為に今やらざるを得ない。本音を言えばどんなに心から働きかけても変わろうとしない人と入れ替えて、人数を増やさないでおきたい。[採用を減らす理由]生き残る為にローコストオペレーションを徹底するため。(出荷作業担当者が定年退職したが、正社員を採用せず、多忙時間のみパートを採用した。)(流通・商業)
- ☆ 事業継承問題も含め、世代交代の入り口に差し掛かっている。仕事の中味も、熟練者とマニュアル的(規則的)なものが混在し、その中心を定める必要がある。現在、良い意味でも悪い意味でも、かなり特化された業務に集中されており、様々な外的要因に対応出来る、計画的な人材確保が急務である。(サービス業)

第11回 愛媛大学・愛媛県中小企業家同友会景況調査 EDOR (2005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記入)

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・採算(経常利益)(該当する番号に○をして下さい。)

	今年の7～9月と比べて	昨年の10～12月と比べて	次期見通し(今年の1～3月と比べて)
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

【2】貴社の10～12月の採算(経常利益)の水準(該当する番号に○をして下さい。)

採算(経常利益)の水準 1.黒字 2.やや黒字 3.取支トドク 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。)

	今年の7～9月と比べて	昨年の10～12月と比べて	次期見通し(今年の1～3月と比べて)
自社業況判断	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
業界業況判断	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

*「自社業況判断」は、貴社の経営状況全般について判断をして下さい。

*「業界業況判断」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】貴社の次期2006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.人件費節減
- 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(第3回)」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2004年の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)

(1.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した。

お手数ですが、**12月20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