

愛媛大学・愛媛県中小企業家同友会景況調査（EDOR）報告

第 16 回（2007 年 1-3 月期）

2007 年 7 月 13 日

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

問合せ先：岡本隆（愛媛大学総合地域政策研究会）tel.089-927-9326

鎌田哲雄（愛媛県中小企業家同友会）tel.089-968-8802

文章：池田尚子（愛媛県中小企業家同友会）

県内中小企業の景況、底堅く推移

【調査要領】

- | | |
|----------|-----------------------------------|
| (1)調査期間 | 2007 年 3 月 6 日～3 月 20 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 146 社（回答率 56%） |

今回の調査では、ほぼすべての指標でプラスの結果となった。前回調査(2006 年 10-12 月)をやや下回った DI 指標もあるが、下げ幅は小さく、季節的要因を考慮すると、県内中小企業の景況は底堅く推移していると考えられる。次期見通しについても、すべての DI 指標が上向いており、更なる景気回復への期待感は強い。

経営上の問題点は、これまでの調査と同じく、依然として同業者相互の価格競争の激化がトップをしめるが、2 番目、3 番目の順位が逆転し、仕入れ単価の上昇が 2 番目に、民間需要の停滞が 3 番目にきている。また従業員の不足が 06 年 4 - 6 月の調査から伸び続けており、大手企業が採用枠を拡大する中、さらにこの傾向が強まることが予想される。

経営上の力点としては、依然として新規受注(顧客)の確保に重点が置かれている。第 3 番までの順位に変化はないが、2 番目、3 番目にあがっている付加価値の増大と社員教育が伸びている。従業員が不足する中で、既存の社員教育に力を入れるとともに、需要が停滞する中、付加価値の高い商品を提供することで粗利を確保したいねらいがある。

今回は特別調査として、「設備投資・在庫の状況」の 4 回調査を行った。2006 年 1-3 月期に行った同調査と比較すると、設備投資の実施割合はやや増えており、また設備の不足感も若干増えている。

今回は回収した調査票が 146 通と、これまでよりやや少なく、結果が上ぶれている可能性を考慮しておく必要がある。

調査結果の詳細については、ホームページをご覧ください。

愛媛県中小企業家同友会ホームページ

<http://www.ehime.doyu.jp/>

経営者の声

2007年1～3月期における景況の実感

横田 章弘
(有)コピー商会 代表取締役

EDOR調査結果に対する所感

今回の景況調査では地域の中小企業にも少し明るい見通しが出てきている感じを受けます。

私が感じる業界と弊社の景況感

わが社が属している業界は、建設業界や官公庁と関りが深く業界は公共工事の縮小に合わせて全国的に淘汰の波が押し寄せています。業界の協同組合は地区別組合が崩壊し、顧客である土木建設業は倒産・廃業が地域でも目に付いて来ました。それにつれそれぞれの県や市に根を下ろして営業をしていた業界の大手企業は連鎖廃業や倒産になるなど年々経営状況に深刻さが見られるようになって来ました。

弊社のように家族経営で細々と堅実に経営してきたところは現在なんとか営業しているのが現状のようです。民間相手に営業をしている会社と官庁をメインの得意先として営業している会社とでは明暗がはっきりしてきました。官公庁主体の企業は倒産廃業が増え民間を主体としている会社は、何とか維持できている会社が多く中には逆に業績が飛躍的に伸びている会社もあります。地域において官庁主体で営業をいってきた会社は影響を大きく受けている感があります。

私が感じる地域の景況感

弊社がある今治の地場産業は造船とタオルです。

造船は、通常3年先の受注がなければ不景気といわれている業界ですが現在は5年先まで注文が入っています。アSEMBリーに関係する関連業者は休日も返上して生産しないと間に合わないくらいの忙しさです。

タオルは原材料の高騰の影響と中国からの進出を受け、保守的で今までのやり方にこだわるどころと、革新的にチャレンジする会社で格差が出始めています。しかし業績は保守的なところは尻すぼみ、チャレンジしている会社でも横ばいか少し上向きというところが多く活況というところまでは行かないようです。

情を超える経済はない

今回の景況調査ではあまり極端な変化は見られませんが今後、日本全体で地域間格差、企業間格差、業種別格差は今後ますます進行していくと思います。

高度成長で経済は地域の家族から働き手であるお父さんを取り上げました。1990年代になり今度はお母さんが働き手としてとられました。2000年代に入り子供も働くようになり、これから先は外国人の家族も増えていくことでしょう。

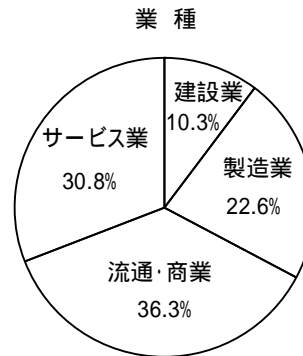
これからは情と理の経済の中で、企業が何を大切にすべきなのか問われる時代である様な気がします。

第16回(2007年1-3月期) EDOR 調査結果

回答企業の基本情報

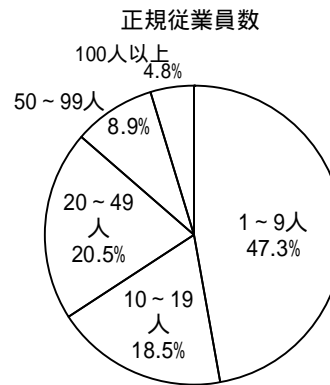
業種(4業種分類)

| | 社 | % |
|-------|-----|-------|
| 建設業 | 15 | 10.3 |
| 製造業 | 33 | 22.6 |
| 流通・商業 | 53 | 36.3 |
| サービス業 | 45 | 30.8 |
| 合計 | 146 | 100.0 |



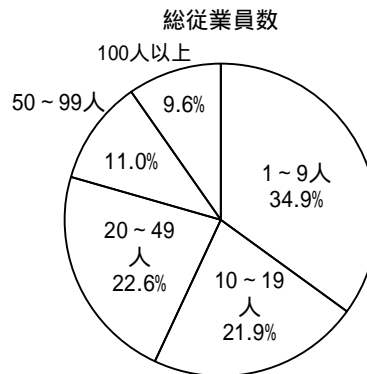
常勤役員を含む正規従業員数

| | 社 | % |
|--------|-----|-------|
| 1~9人 | 69 | 47.3 |
| 10~19人 | 27 | 18.5 |
| 20~49人 | 30 | 20.5 |
| 50~99人 | 13 | 8.9 |
| 100人以上 | 7 | 4.8 |
| 合計 | 146 | 100.0 |



臨時・パート・アルバイトを含む総従業員数

| | 社 | % |
|--------|-----|-------|
| 1~9人 | 51 | 34.9 |
| 10~19人 | 32 | 21.9 |
| 20~49人 | 33 | 22.6 |
| 50~99人 | 16 | 11.0 |
| 100人以上 | 14 | 9.6 |
| 合計 | 146 | 100.0 |



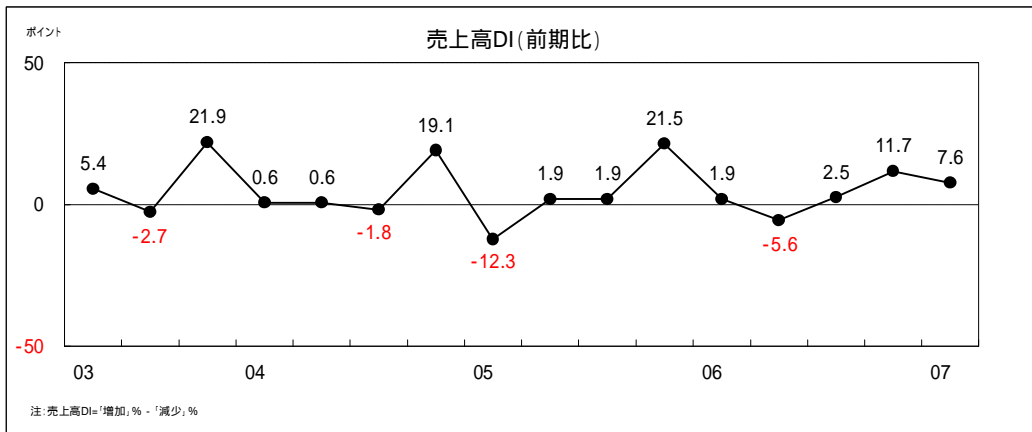
従業員数の平均と中央値

| | 人 |
|----------------------|------|
| 常勤役員を含む正規従業員数 | |
| 平均 | 28.0 |
| 中央値 | 10 |
| 臨時・パート・アルバイトを含む総従業員数 | |
| 平均 | 46.7 |
| 中央値 | 14 |

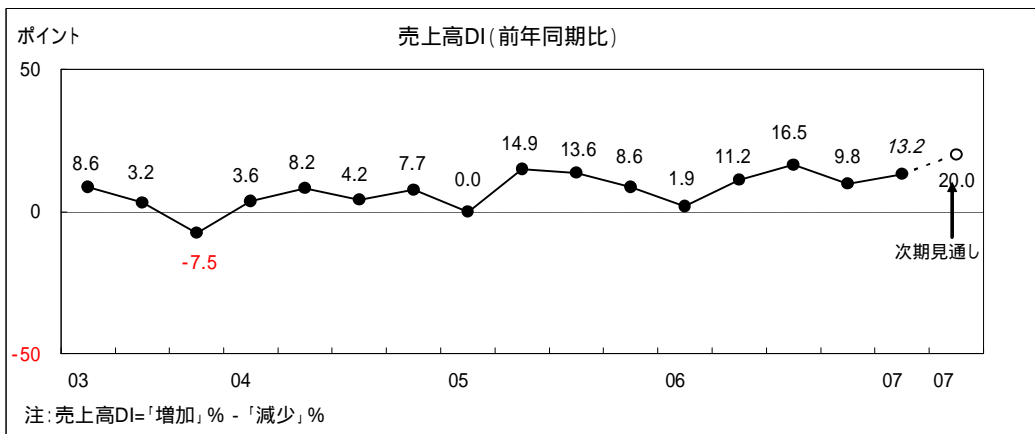
常勤役員を含む正規従業員数 × 業種

| | (社) | | | | | 合計 |
|-------|------|--------|--------|--------|--------|-----|
| | 1~9人 | 10~19人 | 20~49人 | 50~99人 | 100人以上 | |
| 全体 | 69 | 27 | 30 | 13 | 7 | 146 |
| 建設業 | 5 | 4 | 5 | 1 | 0 | 15 |
| 製造業 | 11 | 7 | 9 | 3 | 3 | 33 |
| 流通・商業 | 26 | 7 | 12 | 5 | 3 | 53 |
| サービス業 | 27 | 9 | 4 | 4 | 1 | 45 |

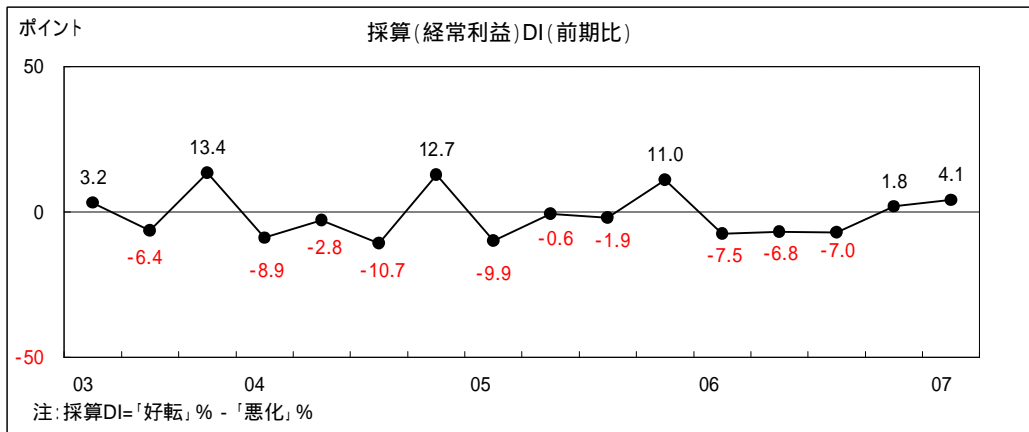
売上高DI(前期比)



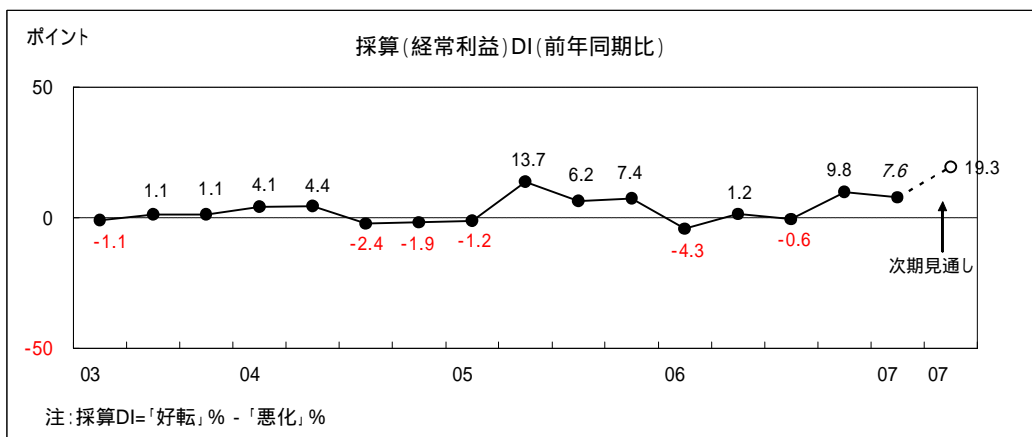
売上高DI(前年同期比)



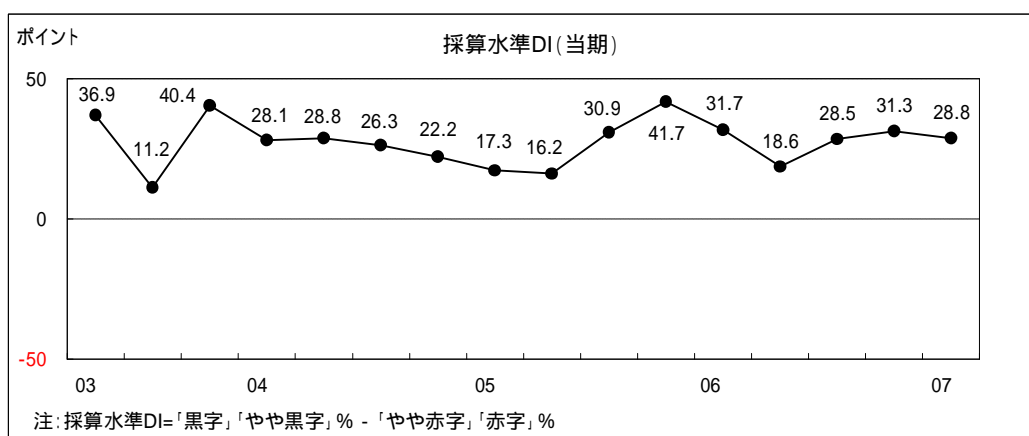
採算DI(前期比)



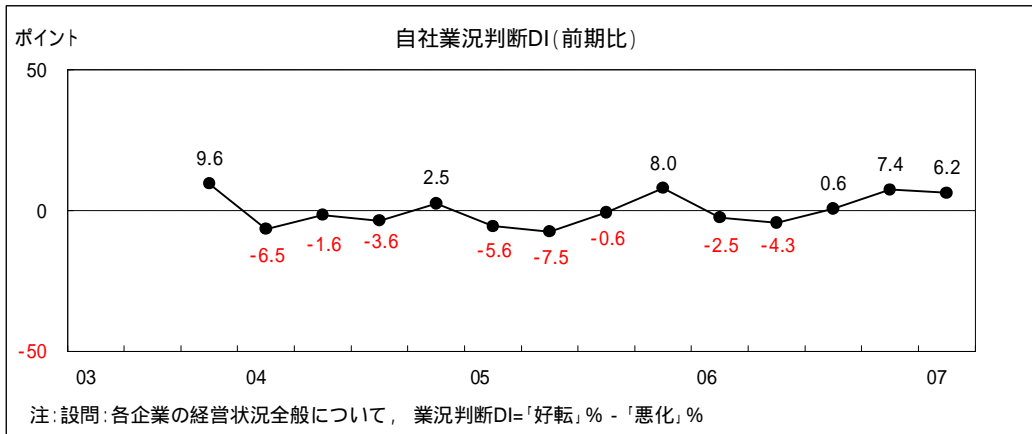
採算DI(前年同期比)



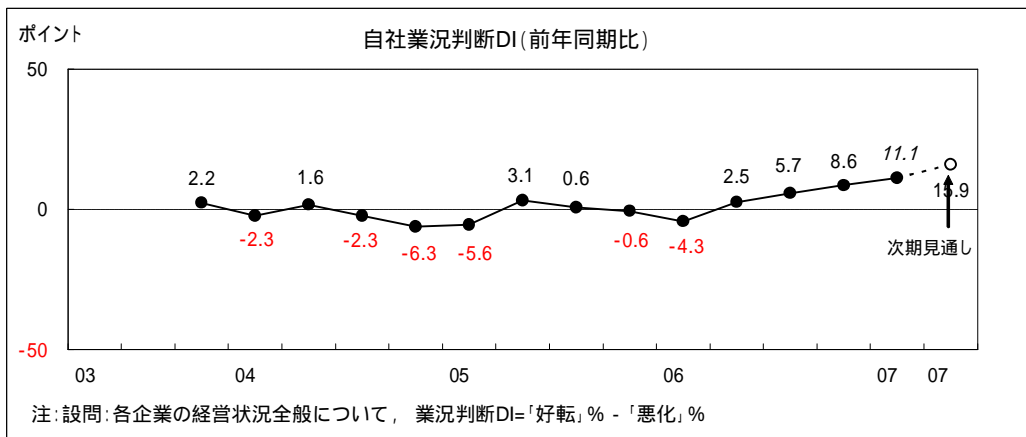
採算水準DI



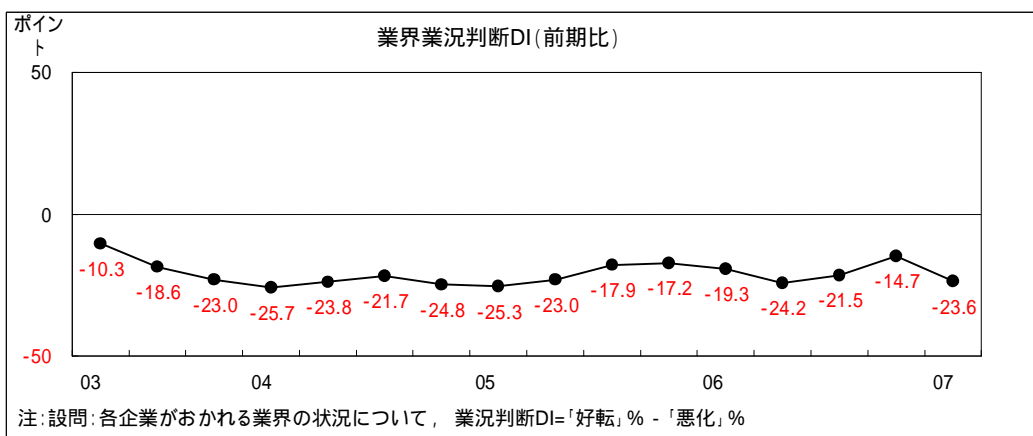
自社業況判断DI(前期比)



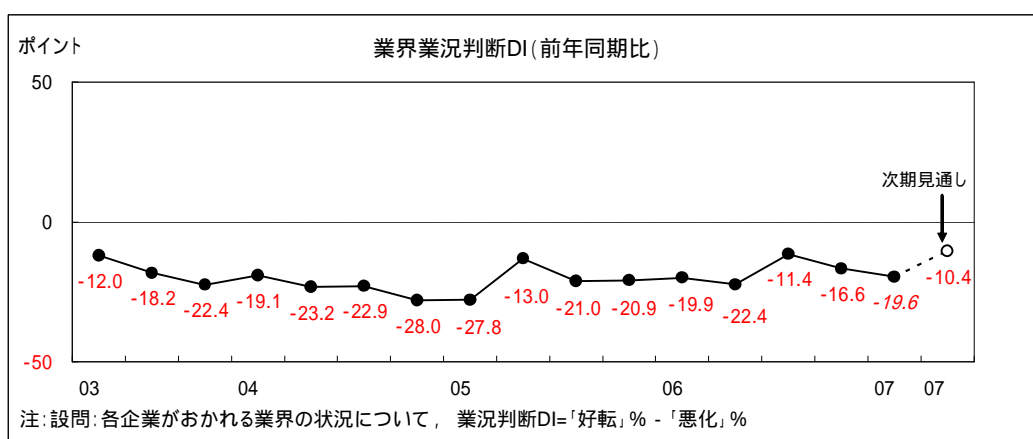
自社業況判断DI(前年同期比)



業界業況判断DI(前期比)



業界業況判断DI(前年同期比)



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

| 売上高 | 2006年10月～12月と比べて (前期比) | | | | 2006年1月～3月と比べて (前年同期比) | | | | 2007年4月～6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 | 33.8 | 40.0 | 26.2 | 7.6 | 41.0 | 31.3 | 27.8 | 13.2 | 34.5 | 51.0 | 14.5 | 20.0 |
| 採算(経常利益) | 2006年10月～12月と比べて (前期比) | | | | 2006年1月～3月と比べて (前年同期比) | | | | 2007年4月～6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 | 27.6 | 49.7 | 23.4 | 4.1 | 33.3 | 41.7 | 25.7 | 7.6 | 33.8 | 52.4 | 14.5 | 19.3 |

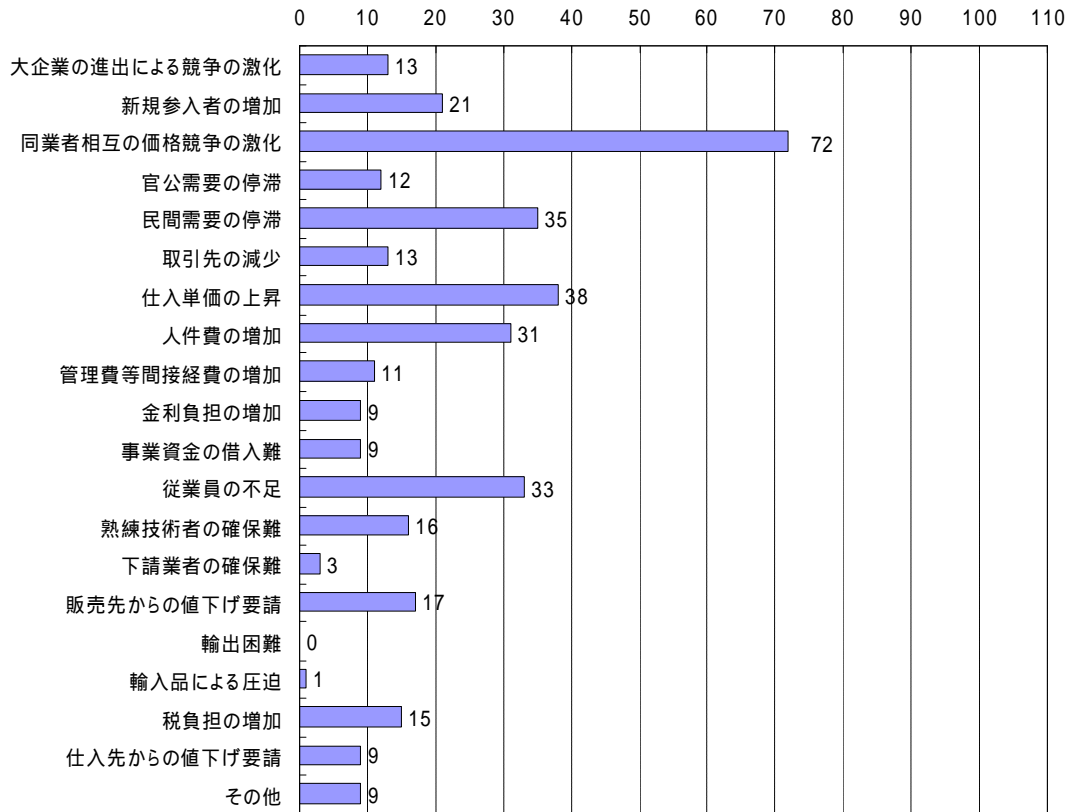
| 採算(経常利益) の水準 | 2007年1月～3月 (今期) | | | | | |
|-----------------|--------------------|------|------|------|-----|------|
| | 黒字 | やや黒字 | トントン | やや赤字 | 赤字 | DI値 |
| 全業種 | 47.3 | 0.0 | 39.7 | 15.8 | 2.7 | 28.8 |

| 自社業況判断 | 2006年10月～12月と比べて (前期比) | | | | 2006年1月～3月と比べて (前年同期比) | | | | 2007年4月～6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 | 26.9 | 52.4 | 20.7 | 6.2 | 34.0 | 43.1 | 22.9 | 11.1 | 32.4 | 51.0 | 16.6 | 15.9 |
| 業界業況判断 | 2006年10月～12月と比べて (前期比) | | | | 2006年1月～3月と比べて (前年同期比) | | | | 2007年4月～6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 | 11.1 | 54.2 | 34.7 | -23.6 | 16.1 | 48.3 | 35.7 | -19.6 | 15.3 | 59.0 | 25.7 | -10.4 |

- * 「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%
- * 各回答者の自社業況判断を集計し計算されたDI(自社業況判断DI)が中心的な業況判断指標になります。
- * 業界業況判断DIは参考指標として掲載しています。

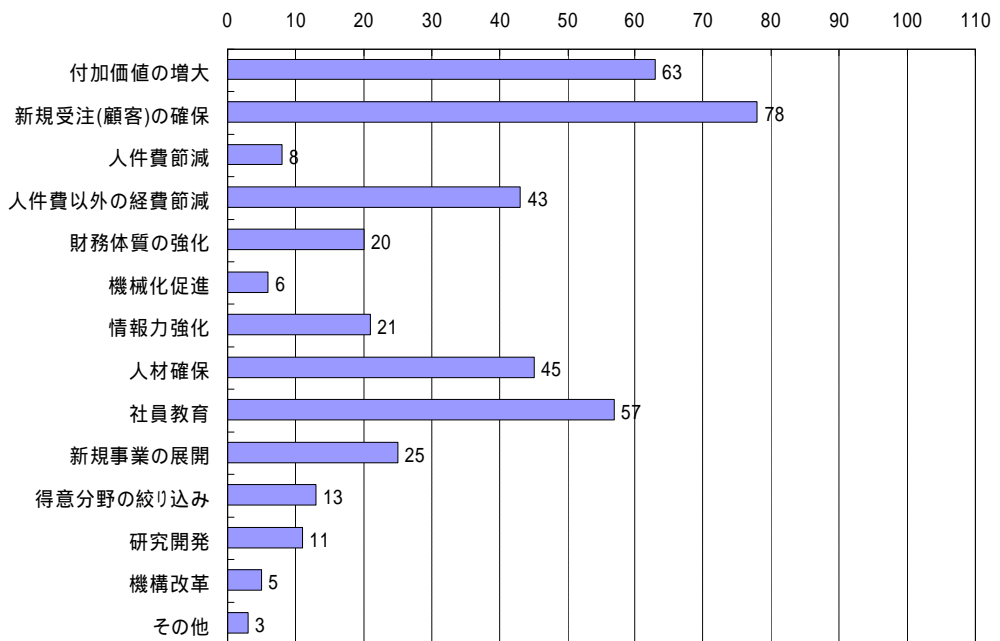
今期における経営上の問題点(選択肢から上位3つ選択)

回答数



次期に考える経営上の力点(選択肢から上位3つ選択)

回答数



経営上の努力(自由記述回答)

取引先会社内に一部スペースを借り常駐し、仕事を受けるようにしました。今後は取引先との人間関係を円滑に運び、適材適所を心がけ人員を配置させようと思います。

経費節減および社員教育

民間の需要が停滞気味ですが、年度末ということもあり官公庁からの入札見積の案件がかなり入りました。競争入札なので、どうしても安値受注にはなりますが、おかげで3月の売上はよさそうです。ただ1月・2月特に2月の売上が悪すぎました。

社員教育...幹部研修会実施

新規出店および老朽化した設備の改善

各ブランドにて新商品の投入。4月～価格修正に向けた情報収集ならびに全国一斉商談開始。

・官公庁の残り予算による需要を喚起できるよう細やかな営業をかけた。・一般・民間向けに認知度をUPさせるよう広告媒体を活用した。・官公庁の新年度予算どりの営業に向けて、メーカー・仕入先に依頼して新製品講習会を開催してもらい、社員教育を行った。

新工場増築中、完成後(4月末)ごろ設備移転して、生産効率を上げる。

商品開発

コンサルティング内容の充実

人材

国の方針や制度が大きく動き、クライアントへの情報に付加価値がなくなってきた。又、市町村合併も大きな壁である。従来営業では、具体物件が難しく、限られた業務へメリットをふくらませる試作の提案を行っている。

・営業活動 ・スキルアップ

キャッシュフローの改善

新規顧客の確保に具体的な計画を立てて臨む。

得意先(主にリース会社)からの値下げ要請が非常に厳しくなっている。“良い品質でより安く”が恒常化している状況で出来ることは作業効率を上げ、受注増を目指すことが課題としてある。そのための作業の内省化と優先順位を徹底している。仕事の間口を広げる試みも、より具体的にを行う必要性を痛感

経費節約、販路拡大

セミナー開催、ネットワークの構築。

社員教育として東京研修や松山での社員研修に取り組んでいる。

営業力の強化

・人件費以外の経費節減 ・新規顧客の発掘 ・新規事業の研究

作業効率アップのために、作業の仕組みを見直した。

4月に総合展を企画。

12月の忙しい時期を過ぎて雑になっている内容の充実を図っています。また社員教育にも力点を置いて、他社との差別化を目標にしています。特に価値観の共有なくして企業の成長はありません。外部研修も含めて理念、価値観の共有化に力を入れています。今後は県外の出店も視野に入れていきます。社員さんに夢を与えていくためには、今後の方向性を示していく必要があります。

新規顧客の開拓、新商品開発

この時期は企業の決算期ですので、民間企業では黒字ですが駆け込み需要があります。又、官公庁の年度末受注がありますが、今年なぜかそれが双方ともにありません。(苦慮いたしております)

近くに同業者が新店をオープンさせるために今後、付加価値を増大させて得意の分野で差をつけていくよう考えている。

生産性の向上を図り、コスト削減、新商品の投入。

協力会社とのネットワーク化、各社の人財および特色を熟知し有機的なつながりをより強固に全体流れを定着させる。

社内一丸となって会社年度方針に向かって意識向上(朝礼、日々の行動目標)

県外顧客を増やす

官公庁既存物件の確保と官公庁の住民環境対策窓口部門への商品資料送付PR

人材育成、人材確保

営業面の改善

利益率の確保、社員の数値教育

3月より始まる期の為に、当社が抱える代理店へのモチベーション向上と知識・技術向上の徹底を試みました。

鋼材価格の異常な上昇に打つ手なし

・赤字店舗の売却。・高額な商品の販売形態を開始。・社内でのコミュニケーションについての見直し、改善。・今後は商品の価値により段階を分けた製造販売部門を作っていく、社員の技術面でのレベルアップや将来に向けての目標設定を重視する中で、より付加価値の高い商品を提供できるよう原燃料の値上がりに対して、価格修正をしていった。

・資材課を復活し、資材管理の強化を行った。・設計のCADを更新し、効率アップを行った。

人材確保をメインで行ってゆく

各社員のスキルアップ

事務代理という新しい分野にチャレンジしたが社労士業との両立は難しく撤退。今後はブログなどの活用を視野に入れたい。

前回調査に引き続き、一般の方に向け情報誌を、近隣の団地などでポスティング
近隣への情報誌(月1回発行の医薬だより)をポスティングすることを計画しています。
変動費、固定費の詳細見直し、削減。売上アップの為の行動計画を策定し、確実に実施している最
中です。

コストの見直し、一層のコスト削減、営業力の強化

・新規受注確保のための広告宣伝 ・新商品、サービス、内定の準備

車両販売の新システムを導入。

部署別採算性を予算化した年度計画を立ててもらい、部署長が主体となって、その年度計画に基づ
いて業務を遂行する体制にした。

他社にない商品、他社にないサービスの提供により、価格競争の少ない動きをしていく。ご用聞きを今
まで以上に力を入れ、既存のお客様とのコミュニケーションを重視し、囲い込みをしていく。

1～3月は次年度の切替え期間ですので締におわれていました。これといって経営上の努力はしてお
りません。4月～新期としてスタートしますので、年間計画にしたがって、クリアしていくのみです。新し
い事業も考えていきたいと思えます。

・人材確保 ・現況の再分析ならびに状況の共有化(社内) ・意識改革

商品のわかりやすい提示方法の研究

・品質管理 ・納期厳守

・新商品アイテムのコーナーづくり。POP活用。店内の配置がえ ・顧客維持のアフターTEL。カルテ活
用の提案、視力、聴力測定のおさそい、ご案内。

社員教育・採用

法人会、税理士会コラボレーションローンの活用(長期借入金金利引下げ)

品質アップ要請に応えるため、社員教育 機械設備の一部改造、等に取り組みました。今後もこれ
を継続します。

財務体質の強化として、妥当な請求をするため正確な業務内容の把握をする。

平成19年2月に開業(個人事業)したばかりなので、ばたばたして、1ヶ月がすぎてしまった。だいたい
の流れは掴めたので今後改善すべきところを直していく。

飲食業全体で人材確保が難しくなっている中、対策として個人の能力を上げるということを試みよう
とされている。その一環として今期は個人の仕事上の成果を報酬に反映させ競争力またはやる気の向
世界情勢の中、必ず工業製品の価格は上昇ぎみになり、経営への圧迫は必然的なものと思われま
す。そこで全社員あげて現在の能力の余裕な所を引き出し、利用し、一人一人の時間単価をあげて
いく努力とともに、関連内の新規分野へのチャレンジを行う為に設備投資を実施し、来期以降の3ヵ年
計画の糧にしたいと思っております。

従来にない新たな付加価値を見出し、実現に向けて具体的に取り組んだ。

外注費を抑える努力！

新規事業への参入

昨年、新規採用職員を3名採用したので彼らの教育に力を入れました。

企業体力増強のために協力業者間の連携を強くした。

新規事業の立ち上げ交渉。4月以降は新規事業の展開に向け人材の確保、運営強化。

機械の導入で付加価値をつけるのと人件費節減、今後は社員教育をして質の向上

人材教育

・労働時間の均等分配(出勤の短縮) ・消耗品のコストを下げる(納入業者に再見積もり)

1～3月において仲介の業績が悪く、不動産業界においても全般的に停滞した時期だったように思
います。今後、時期的に不動産全般が流動的になる時期なので、仲介においても回復するのではない
かと思えます。また売買においては1～3月に仕入れた物件を商品として販売していく予定です。

利益の拡大、業種の絞込み。

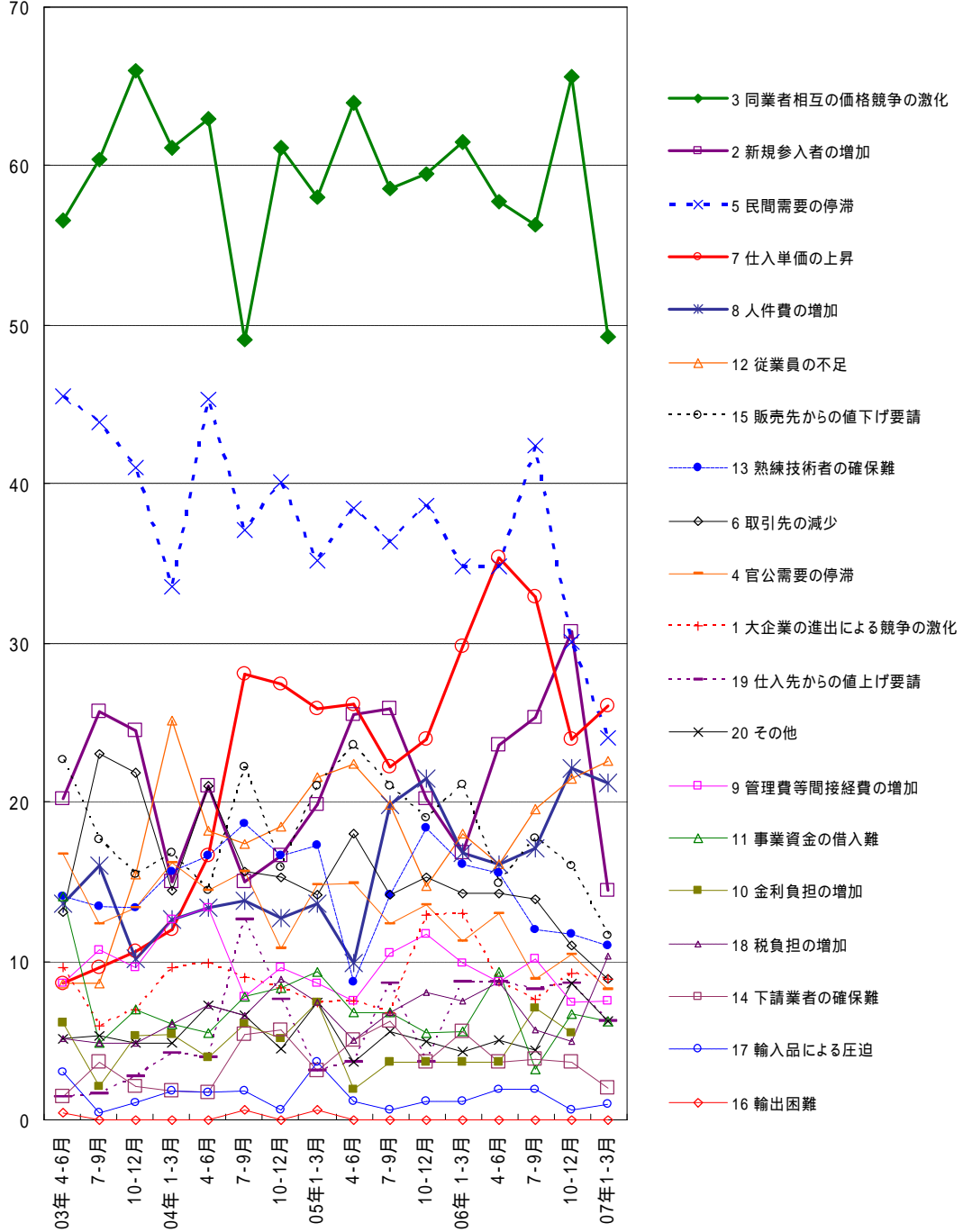
新規訪問営業の強化

・1年目のデータ活用による運営(商品総数、商品価格帯別の品揃え、カフェでの共通メニュー化の展
開)・新規採用、責任者(後任)の決定

お客様が飽きない料理の提供！

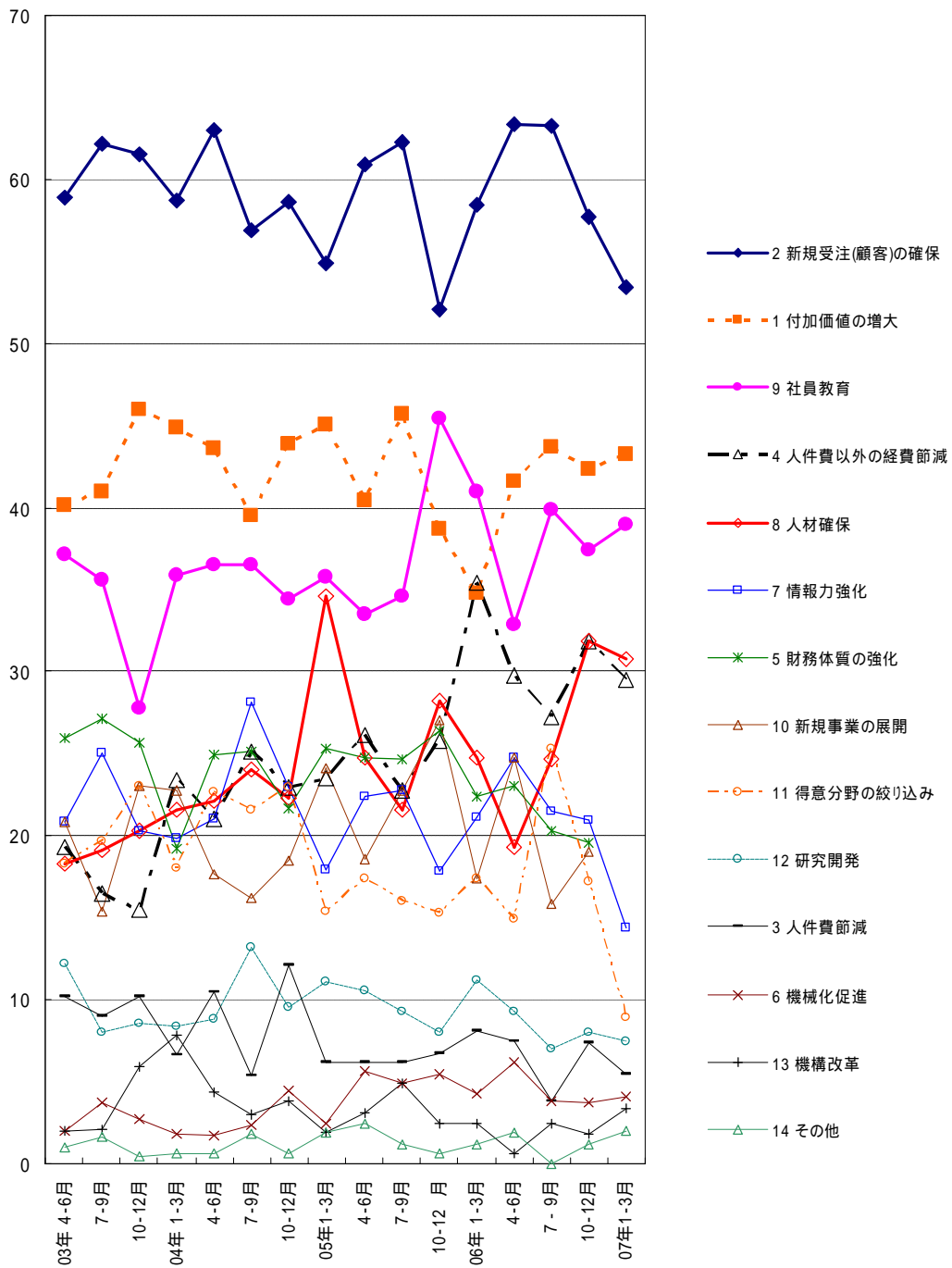
今期における「経営上の問題点」の推移 (2003年4-6月 ~ 2007年1-3月)

% (回答数に占める割合)



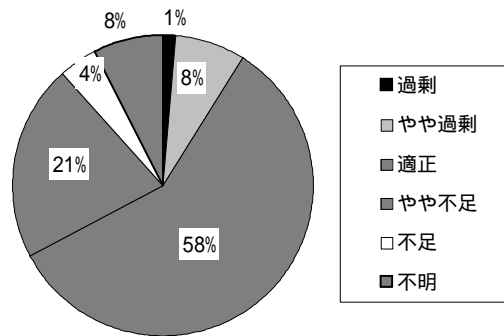
次期に考える「経営上の力点」の推移 (2003年4-6月～2007年1-3月)

% (回答数に占める割合)

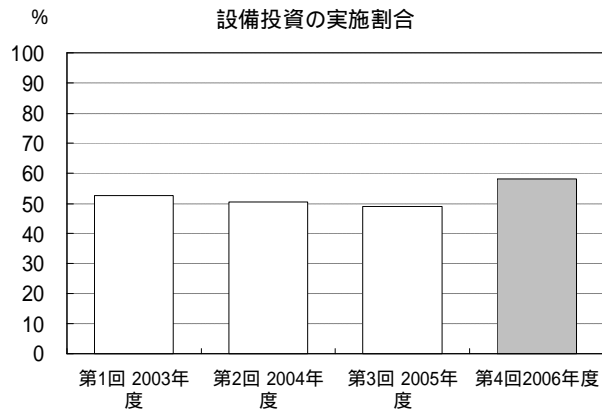


特別調査 第4回 設備投資・在庫の状況

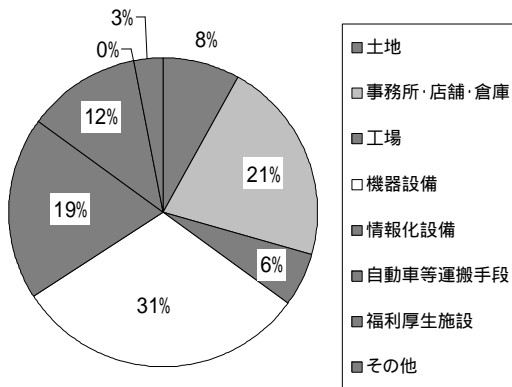
現在の生産・営業用設備の過不足



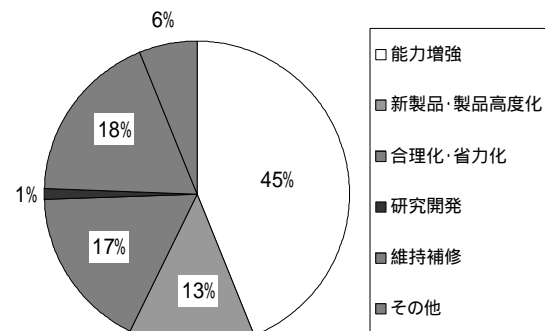
設備投資の実施割合



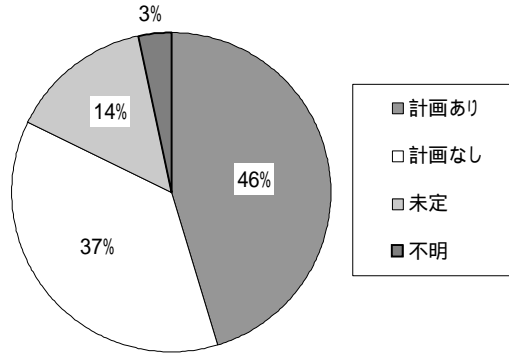
実施した場合の内容



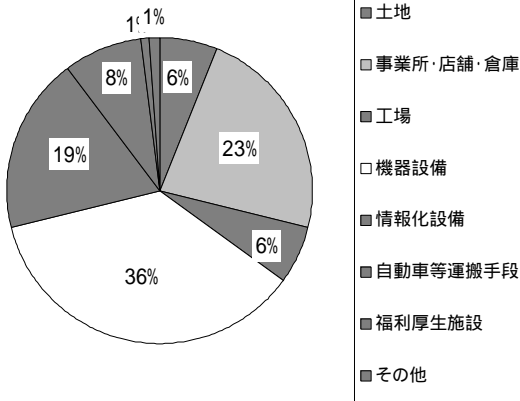
実施した場合の目的



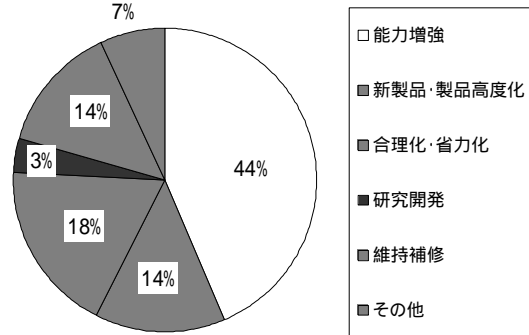
2006年度 設備投資の計画



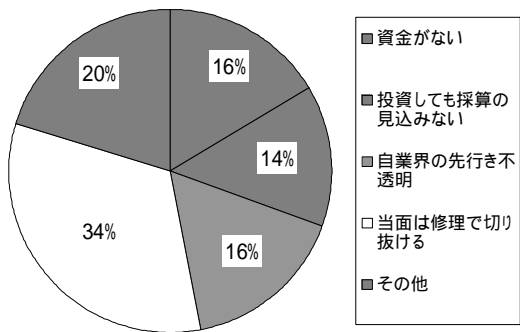
計画ある場合の内容



計画ある場合の目的



計画ない場合の理由



現在の在庫の過不足

