

愛媛大学・愛媛県中小企業家同友会景況調査（EDOR）報告

第 18 回（2007 年 7-9 月期）

2007 年 10 月 15 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

池田尚子（愛媛県中小企業家同友会）tel.089-968-8802

文章：川口和仁（愛媛大学法文学部准教授）

県内中小企業の景況、先行き不透明感強まる

【調査要領】

- | | |
|----------|-------------------------------------|
| (1)調査期間 | 2007 年 8 月 29 日～9 月 12 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 152 社（回答率 58.5%） |

【経済概況】

2007 年が明けると、1 月、2 月、3 月と連続して内閣府発表の景気動向指数が 50%を割り、政府は景気の基調判断を「弱含み」とした。しかし、猛暑の影響もあって家計の消費支出が堅実に伸び、アジア、英国、ロシアなど米国向け以外の輸出も順調に推移したことから、低迷していた鉱工業生産指数も 8 月には回復し、年初における景気指標の悪化は一時的なものにすぎないことが明白となった。雇用面、貿易面、金融面いずれの指標を見ても、現在のところ、不況への明らかな転換を示す兆候は見当たらない。

今後の不安要因としては、第 1 に、原材料価格の上昇が挙げられる。原油、そして最近では小麦の価格騰貴のため、2004 年 3 月以降国内企業物価指数が上昇を続けているのに対して、2007 年 2 月より消費者物価指数は下落を続けており、小売業、サービス業の収益が圧迫されている可能性は高い。また、今後価格転嫁が進み、食料品などの小売価格がさらに上昇することになれば、家計の消費支出にマイナスの影響が出ることは避けられない。第 2 に、サブプライムローン問題がある。米国の住宅バブルが弾けることにより、ドル安円高が長期にわたって持続することになると、国内の輸出産業が少なからず打撃を受けることになる。第 3 の要因は、住宅・マンション需要の急減である。2007 年 8 月の新設住宅戸数は、建築基準法改正の影響で前年同月比 43.3%減と過去最大の下落率を示し、首都圏のマンション建設にもはっきりと陰りが見られるようになった。今後しばらく建設業界の動向には大きな注意を払う必要がある。

一方、2007 年 9 月日銀短観によると、中小企業の業況判断指数は、製造業が 3 期連続、非製造業が 2 期連続といずれも悪化しており、特に非製造業において大企業との景況感格差が拡大してきている。個々の業種で見ると、2007 年 6 月短観に比べ、中小企業では、木材・木製品、窯業・土石製品、建設、飲食店・宿泊などの業種の業況判断が目立って悪化

している。

次に、愛媛県内に目を向け、日銀松山支店9月短観を見ると、県内全産業の業況判断指数は、前回(2007年6月)から見て2ポイント減とほぼ横ばいとなっており、一進一退の状況が続いている。また、2006年末より非製造業の業況判断は緩やかな悪化を続けており、全体としては回復基調が続く中、若干立ち遅れが見られる。

【EDOR 調査結果概要】

(売上高、採算、採算水準、業況)

売上高、採算、採算水準、自社業況判断の全業種DIは、前期比、前年同期比ともに前回調査(4月6日)よりも低下した。特に自社業況判断の前年同期比は、本調査において過去最大の下げ幅(13.4ポイント)となっており、前回調査では改善を示していた採算水準DIも11.2ポイント低下している。ところが、マクロ的には県内消費に大きな落ち込みは見られず、観光も昨年に引き続いて好調を維持しており、輸出もアジア向けを中心に順調に伸びている。従って、今回の悪化は、建築基準法改正によるマンション、住宅着工の減少、企業間競争の激化などによる部分が大きいと考えられる。実際、県内の新設住宅着工戸数は、7、8月とも前年同月比で20%を超える大幅なマイナスとなっており、公共工事請負額も伸び悩んでいる。また、『平成18年事業所・企業統計調査』によると、2001年から2006年の5年間における愛媛県内事業所数の減少率は、1996年から2001年における4.8%を大きく上回る11.2%となっており、県内において競争による企業淘汰が加速していることが窺える。

続いて次期見通しを見ると、全ての項目においてDIが前回調査を上回っており、県内中小企業は、景気の現状を厳しく感じているものの景気拡大への信頼感を失ってはいないと判断できる。ただし、昨年末には一時的に落ち着いていた原油価格が、春先より再び急上昇を始め、昨年後半から上昇傾向に入った小麦価格にも下落の見通しが立たないことから、今回の調査で示された業況判断の悪化が、好況の踊り場にすぎないのかどうかを現時点で判断することはきわめて難しく、外的環境の変化による先行き不透明感が増していると言える。

(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(回答数86)、仕入単価の上昇(回答数48)、新規参入者の増加(回答数44)、民間需要の停滞(回答数43)を挙げる企業が多かった。前回と比較すると、価格競争の激化と答えた企業が74社から86社へと増加し、新規参入者の増加を挙げる企業も17社から44社へと急増している。この結果は、県内において企業間の競争が激しさを増していることを裏付けるものと言える。これに比べると、民間需要の停滞という回答は、前回の51社に対して43社に減少し、仕入単価の上昇を挙げる企業も53社から48社に減っており、県内中小企業にとって、競争の激化が原材料価格の高騰と並ぶほど深刻な問題になってきていることが分かる。

その他、従業員の不足を挙げる企業も過去最高の割合を示しており、大企業が積極的な新卒採用を行う中、中小企業における労働力不足が本格化してきたようである。

以上のように価格競争が激しくなる中で、仕入単価の上昇を訴える企業も多く、新規参入に悩まされる企業が増加していることから、今回の調査でも、地方経済をめぐる環境が厳しさを増す中、激化する競争にしのぎを削る中小企業の姿が浮き彫りとなった。

経営上の力点を見ると、新規受注の確保(回答数 83)、社員教育(回答数 71)、付加価値の増大(回答数 67)が前回同様上位となっている。また、経費節減を重視する企業が増加する一方で、新規事業を展開しようとする企業数は低迷を続けており、採算の悪化や先行き見通しの悪さが、企業の投資意欲に暗い影を落としているようである。

(特別調査)

今回は、特別調査として「第5回 金融状況」の調査を行った。第4回調査(2006年7～9月期)と比較すると、無借金企業の比率が低下(32.9% 28.5%)した。借入先としては、短期資金では、地銀と第2地銀の比率が合わせて84%と圧倒的に高くなっている。長期資金では、地銀と第2地銀が合わせて66.4%とやはり高いが、政府系金融機関の比率も16.3%と一定の水準を維持している。

無借金企業の割合は大きく低下したが、資金繰りDIはほぼ横ばいである。また、借入金の増減DIを見ると、短期に比べて長期の借入を増やす企業が増えていることから、県内の中小企業は、金利に強い先高懸念を持っており、金利変動のリスクをヘッジする行動をとっているのではないかと考えられる。実際、借入金利DIを見ると、上昇と答えた企業が前回調査に比べて大きく増えており、最近の利上げをめぐる報道のアナウンスメント効果が現れているものと見られる。

経営者の声

松本幸市（(有)パケットフード 代表取締役）

今回の景況調査の中で上った経営上の問題の中で、「従業員の不足」「熟練技術者の不足」をあげる企業が増えており、このことは弊社でも同様に問題点となっております。

先日子供の運動会に参加して驚いたのですが、お弁当を母親が作るのではなく業者に注文する家庭が増えているのです。朝早く台所に立ち、お弁当の仕込みをしている母親を見ながら学校へ行き、お弁当に何が入っているんだろう？というのが、私が子供の頃の楽しみだった記憶があるのですが。

便利さがどんどん商品化され、愛情が後回しになっているのではないかと感じました。こういった些細なことから人に喜んでもらえることの楽しみや、物事を一生懸命やって成し得た時の喜びを感じる事が少なくなり、労働力、技術力の低下につながってきていると思います。

技術力や企業の存在意義を高めるために、より付加価値の高い商品やサービスを研究、提供する。格差社会の中に夢を持つことができる存在になっていくことで新たな職場を提供していく。労働力、技術者の不足を問題に上げるのではなくそれを新たな企業価値に変えていくこと。今の中小企業にはそれが可能であって、求められていることではないかと思えます。

将来に向け、経営理念を掲げ経営指針書を作成し実践することで、社会の中核として様々な問題の解決の手段を生み出していく存在になることが、中小企業憲章等、中小企業の重要性を確立していくための運動を更に強化し、企業を永続させていくことになっていくのではないかと思います。

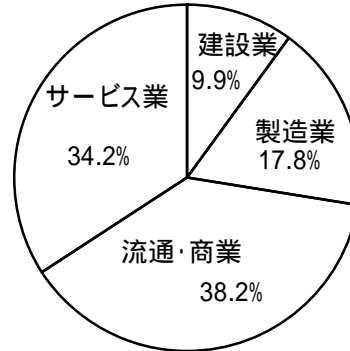
第18回(2007年7-9月期) EDOR 調査結果

回答企業の基本情報

業種(4業種分類)

	社	%
建設業	15	9.9
製造業	27	17.8
流通・商業	58	38.2
サービス業	52	34.2
合計	152	100.0

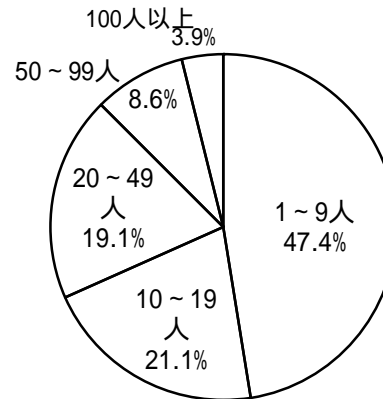
業 種



常勤役員を含む正規従業員数

	社	%
1~9人	72	47.4
10~19人	32	21.1
20~49人	29	19.1
50~99人	13	8.6
100人以上	6	3.9
合計	152	100.0

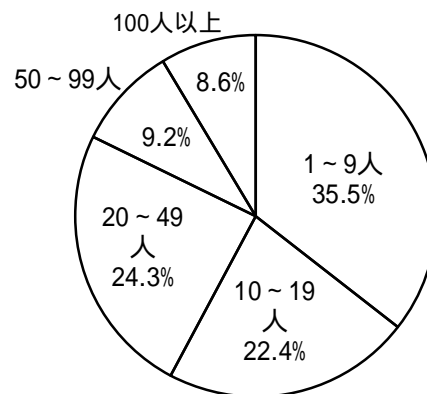
正規従業員数



臨時・パート・アルバイトを含む総従業員数

	社	%
1~9人	54	35.5
10~19人	34	22.4
20~49人	37	24.3
50~99人	14	9.2
100人以上	13	8.6
合計	152	100.0

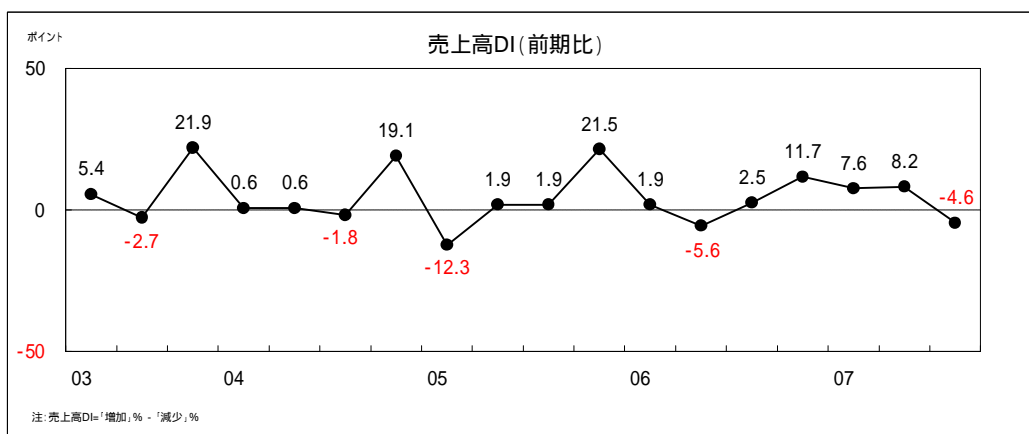
総従業員数



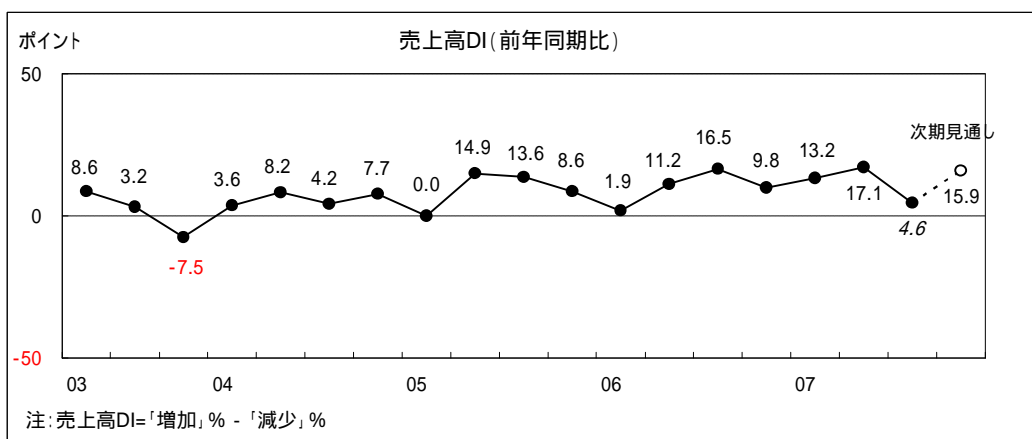
従業員数の平均と中央値

	人
常勤役員を含む正規従業員数	
平均	26.7
中央値	10
臨時・パート・アルバイトを含む総従業員数	
平均	43.1
中央値	15

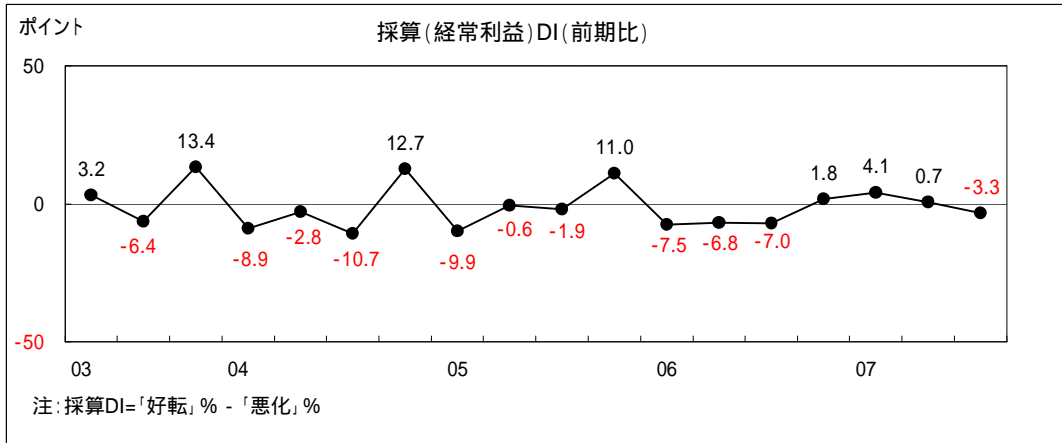
売上高DI(前期比)



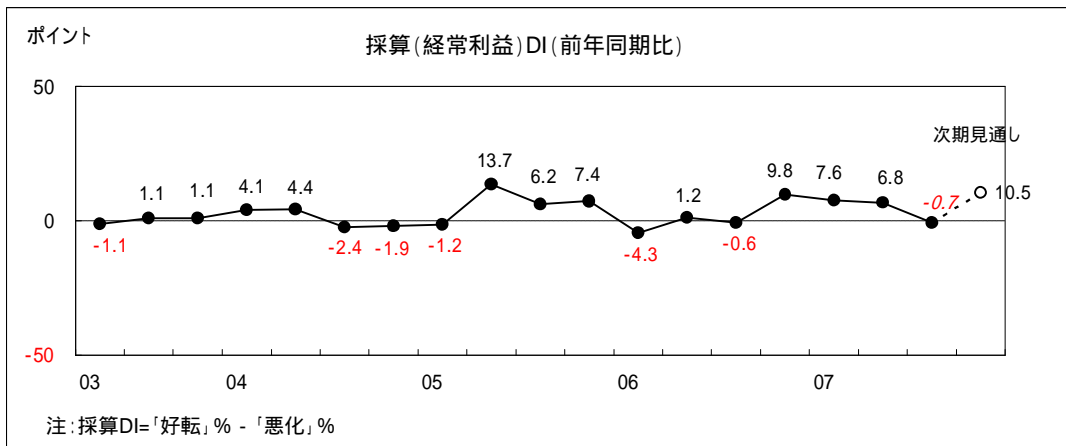
売上高DI(前年同期比)



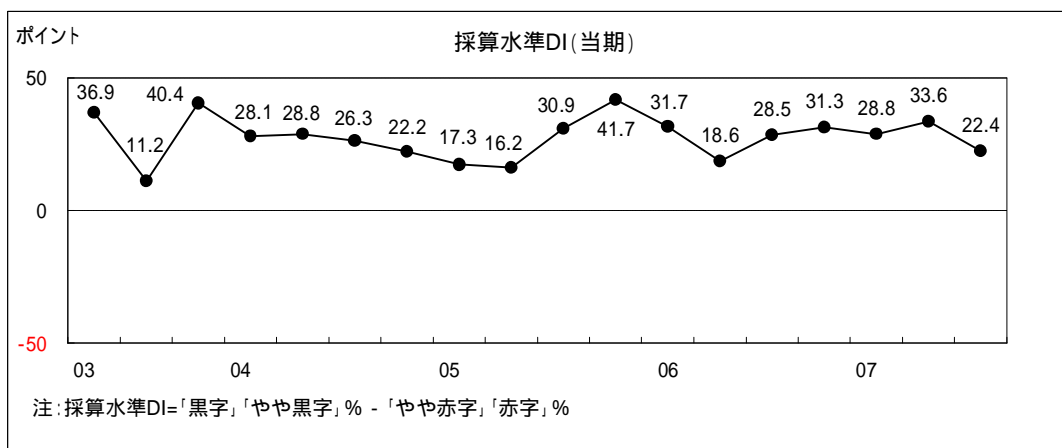
採算DI(前期比)



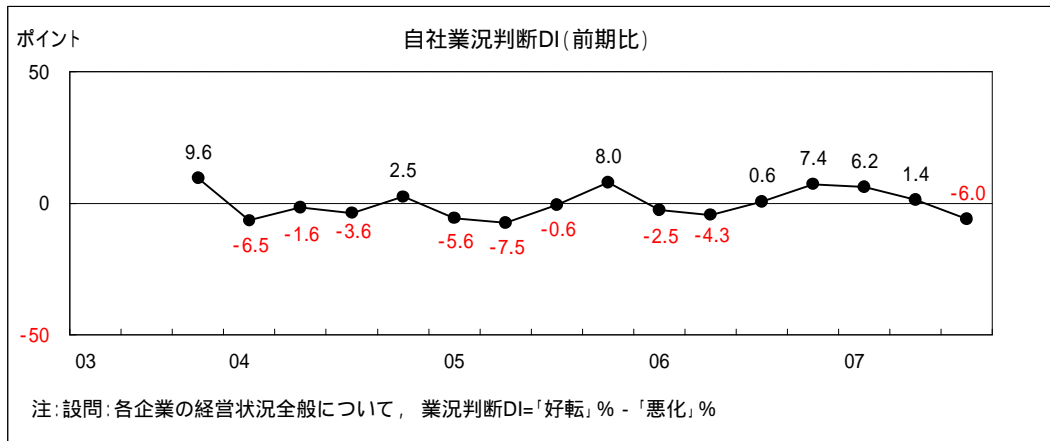
採算DI(前年同期比)



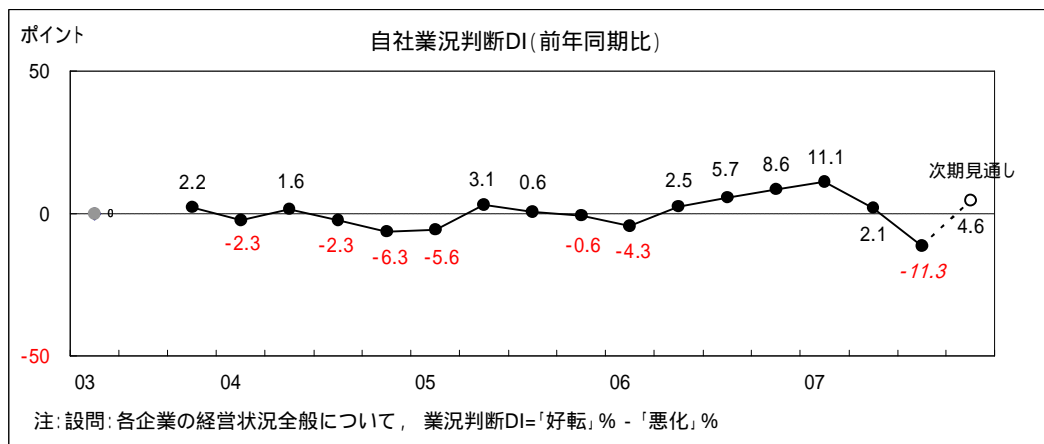
採算水準DI



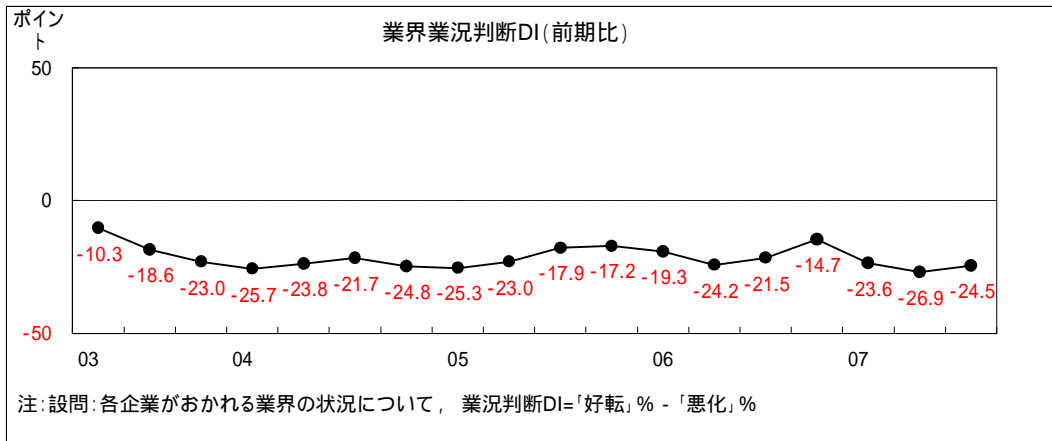
自社業況判断DI(前期比)



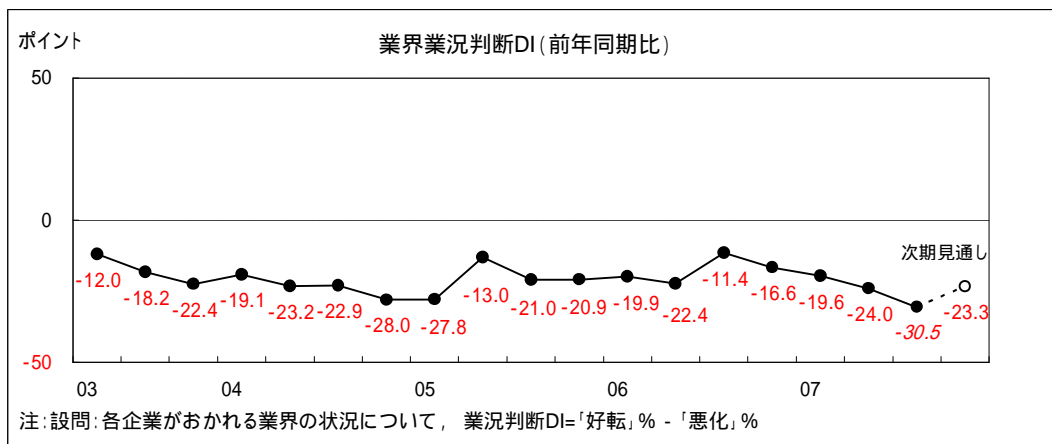
自社業況判断DI(前年同期比)



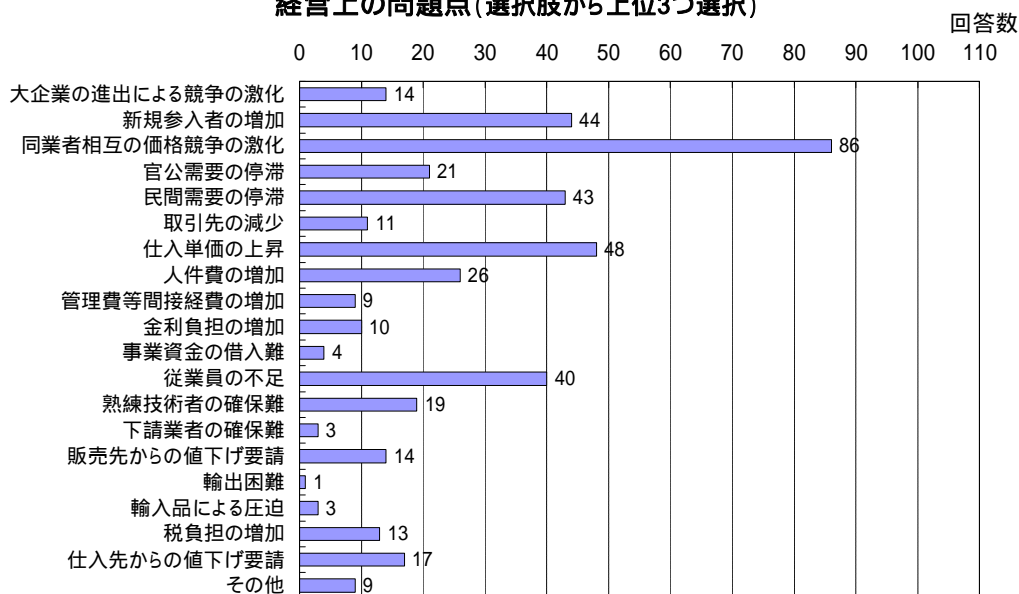
業界業況判断DI(前期比)



業界業況判断DI(前年同期比)



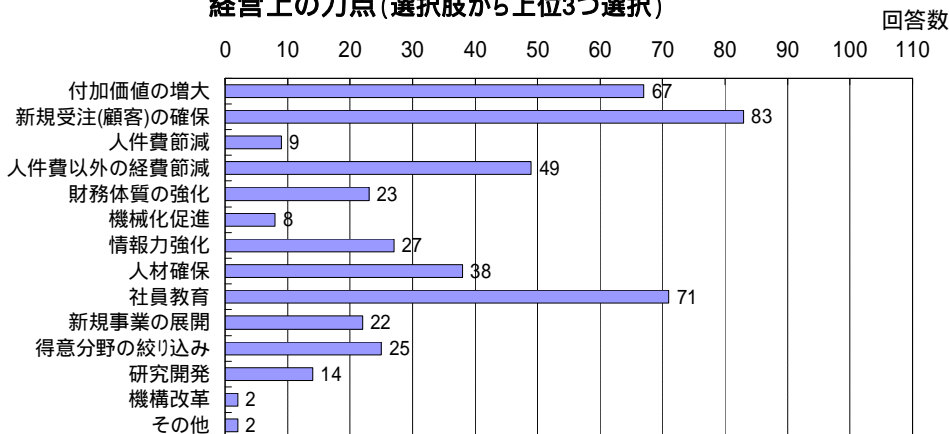
経営上の問題点(選択肢から上位3つ選択)



その他(経営上の問題点)

- ・温暖化
- ・経営姿勢に問題があった。
- ・ガソリンの高騰
- ・新しく始めた事業のオペレーションが不安定
- ・製造経費の増加
- ・単品オーダー品という回転の効かない商品のため効率が悪い
- ・消費の低迷
- ・派遣大手が当社のような仕事(業界)に人を出さなくなった。

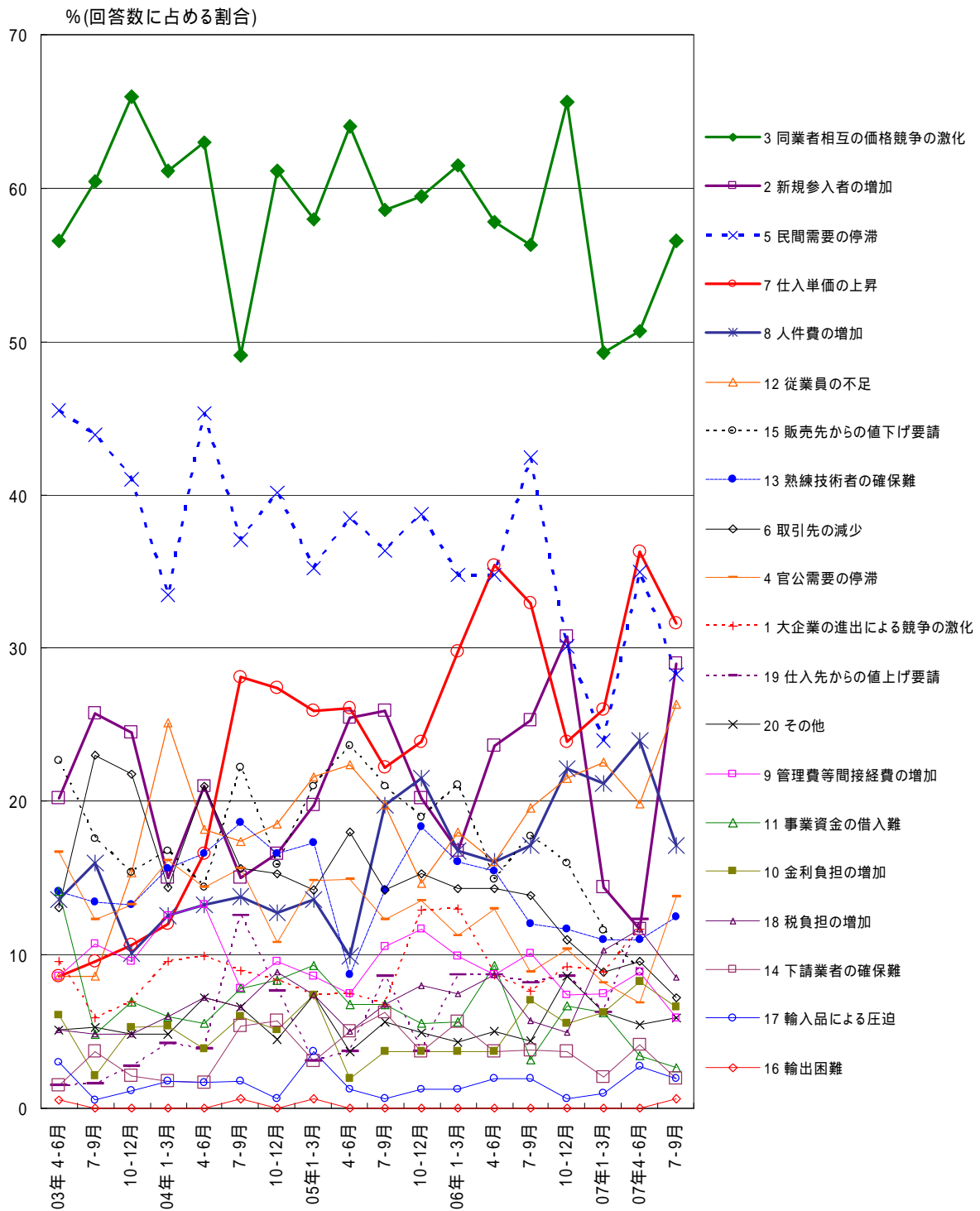
経営上の力点(選択肢から上位3つ選択)



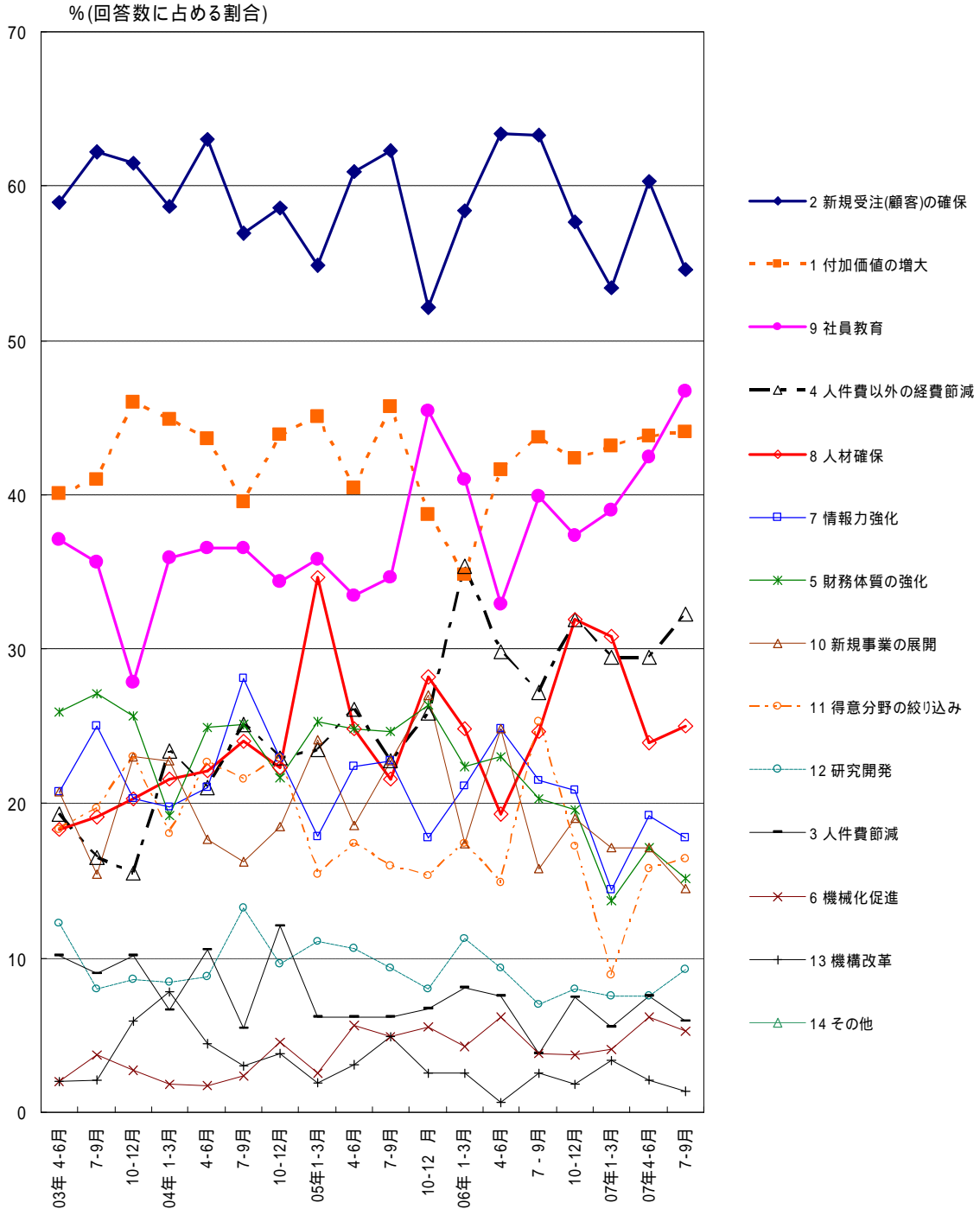
その他(経営上の力点)

- ・経営に専念できる環境づくり
- ・業務改善・効率化の推進

今期における「経営上の問題点」の推移 (2003年4-6月～2007年7-9月)



次期に考える「経営上の力点」の推移(2003年4-6月～2007年7-9月)



【経営上の努力(自由記述回答)】

経費の予算化、売上 - (仕入経費)をプラスにする。原価を出しコストダウンの方法を考えてゆく

原燃料コスト増を受け、既存商品の価格修正と新規顧客獲得。(今後)これまでどおり新商品の投入と新規事業分野への挑戦

我が社の利点を活かし、営業活動を重視した

・品質アップの為、工場環境改善に着手しています。・ハローワークを通して、人材の募集を行っています。

発明協会主催、弁理士会主催の相談会を担当することになりました。

商品MDの見直し 新規商品の導入 販路拡大

お中元商品の販売

今ある仕事を早く終わらせる

新体制を向かえ2ヶ月がすぎ、ゆっくり強い組織を構築することのみに集中しており、しばらく赤字がつづくことは折り込み済み。

中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画の作成ならびに提出・流動資産の適正化、経費の見直し・残業の規制、許可制度の導入・会社屋内の完全禁煙の実施

新店舗出店の可能性の検討。(医療法の改正により、処方センを出す病院があると考えた為)

新規顧客の確保に向け、顧客満足度のアップをはかってきた。今後も同様の努力をつづけて、新規の店舗展開に向けた活動を継続させる。

自社の経営に専念できる環境づくり

リーダー育成

新規マーケットの進出と仕事的手段・方法を考え実行する。

当社は6月決算、9月株主総会が開かれる。市町村合併や業界の再編成が進むことに併なう需要の激減に対応して、当社の組織も見直す時期にあるので、総会后日、社員を一同に会して決算状況や今後の展開について説明を行う。前段階として幹部社員とは複数回話し合いを

自社の独自性(特に他社がまねの出来ない製品の保証)

得意分野の営業により売上を増やしていきます。

売掛金の早い回収

仕入単価がかなり上昇した為、売上単価を上げようとしたが、思うように転化できなかった。コストダウン経費節減を行ったが、仕入上昇分は補えきれなかった為、今後、付加価値(燃料

1.工場環境の整備 2.安全管理の強化、推進 3.仕入単価の変動上昇に伴う調査

社員教育。世代交代という大事な であるので、特に重要視したいことである。

役職社員を中心に特別に人時生産性の改善について定期的に勉強会を実施し検証を継続する。

1. 4月入社の社員教育の徹底(3ヶ月の見習期間終了による) 2. 取引先の新規開拓(法人契約の推進)

1. 自社の今後の事業方針の説明 2. 社内勉強会の充実を図る

仕入価格の上昇分を製品価格に上乗せ依頼、経費削減

人材教育

新規の仕事が多く、それをこなすのに力を尽くした。

飲食店なのでメニューの変更及び新規出店

付加価値増大
・スキルの高い人材の確保 ・社員教育
新規の顧客獲得の為の営業の強化、良品を仕入れる為の情報収集
新商品投入
9月より、13期目に入るので、経営計画等の見直しを図り、受注につながる営業をしていきたい。印刷技術展示会等へ参加して使える技術を探してくる。
広報戦略として認知していただくように訪問(営業)を強化した。
営業力の強化
同友会の例会等にはできる限り参加し、経営の勉強に取り組みました。今後は、より実際の業務と重ね合わせた行動ができるといいと考えております。
1,000円分の割引券を作りました。
社内組織の改革。マネージャー・リーダーの若返りをはかり、業務の改善が進んでいる。
広告宣伝の強化、新工法の採用
勉強会の開催(今後とも)
県、エヒメ銀行主催のビジネスマッチングフェアに参加、WEBでの販路拡大を中心に、小売バイヤーとの接点を探している。
効率の良い売上獲得 ユーザーの情報整理、ターゲットの絞込み
・賃金評価制度見直し ・新企画
1. 5Sの徹底 2. 売上増大の為に新規開拓
財務力の強化 社員のモチベーション強化
得意分野の絞込み ベンチマーク企業の訪問
役員は役員、新規獲得に。オペレーターはオペレーター用に、それぞれの役割を分担すると同時にプラス としてオペレーションにも打ち合わせなどの接客力をつけてもらい、会社全体で外訪にアプローチできるようにする。また今後は、年内に新規事業1つを目標に立ち上げを1. 出版物については、定期発行本の内容充実を図り、購買力の増加に努めた。また別冊本の企画による広告収入の増加を図った。2. 一方他業務部は新規顧客開拓と既存取引先の栄
新規事業と同業社との業務提携
人材を育成中です。
営業力の強化、販売管理
新規事業への進出 工場の効率化
社員教育。業務スキルだけでなく考え方など、じっくり話し合っコミュニケーションの時間をとってきたし、これからもとっていききたい。
・人材育成 ・今後の動向を社員につたえて全員の方で(組織力)で価値創造してゆく事 ・年度目標の必達
お客様への新しい提案として「エコアクション21」の認証取得(10月)のめどがたち、11月頃からどんどん提案していこうと考えています。
・新商品の仕入れを行い、提案・アプローチを展開している。 ・付加価値提案、特にレンズ部門にて必要な方への情報提供。 ・顧客維持、必要とされるカルテにてアフターフォローのTELを行う。 ・補聴器点検会、相談会を開催して、測定・調整を行う。 ・経費の面においては、ある程度販促費をかけながら、新規顧客を獲得していく。
生産性の効率化。 職場環境の改善。 社員一人一人の能力アップ。

借入金を意図的に減らすべく公的機関(松山市etc)の助成制度を利用し、結果自己資本の比率を上げる努力を行った。合わせて役員報酬の長期的見直しを行い、適正な財務体質と社員への生活向上を計るべく企業体力の強化を進めている。

・新規顧客開拓・CS活動

一般と業界の価格競争が激化傾向にある中、いかに他社と差別化した商品を扱うか、また、仕入価格値上がりの中、売価格頭打ちをどう切り抜けていくか、受注確保をいかにするか...国内外の視察・研修に努力いたしました。

・人材確保・育成 ・収入増額

経営指針の成文化と実践を全社員の参加で進めるため、その準備、検討会、各職場での討論、発表会(9/16)を行った。

どうしても人の出入りが頻繁な業種なので、人材育成が難しい中、基礎を築こうと、今いる人員の教育に力を注いだ。この期間に築いたものをつないでいける様、注意したいと思う。

人件費、経費の削減 人材育成し売上の増加

営業方法の変更、出張展示会等

インターン生の活用 イベントの開催 幹部社員と各種勉強会の開催、参加

・情報のスタッフとの共有化・クレーム改善

賃金体系の整備 登用基準

キャンペーンの展開で認知度とサービス内容を覚えてもらった。

外国での提携先の確保。製造ラインの新規開発を完成させた。

業態全体の落込みにより対策は無いに等しい。別業種の参入も視野に入れ準備中。

御用聞き強化を試みた。今後も引き続き顧客との関係を強化していきたい。

今後問屋になる前準備の代理店があり、その代理店の売上増を指導・応援しました。

輸出を検討し、実現したく、ジェトロ等に相談中。

取引先工場内に事務所をかまえ、人員を大幅に増やした。今後は工場内というメリットを生かし、業務の安定受注をめざす。

経費節約、売上増 得意先増やす

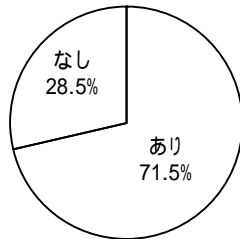
7~8月 同じ様な仕事を他の同業者にやらせる事により、当社の優れた点をアピール...9月以降の同仕事はすべて当社にて行うようになる。付加価値のアピール。 9月以降・個々のレベルアップ・派遣会社の再検討

今年は社員の育成に力を入れています。ゆくゆくは、ひとりひとり独立してネットワークを広げていきたいと考えています。

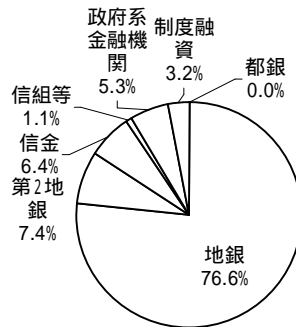
他県への出張による受注確保

特別調査 第5回 金融状況

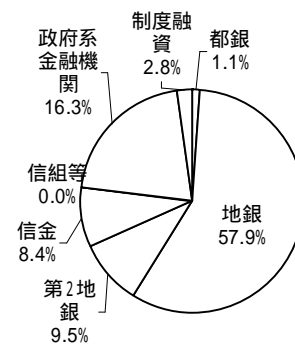
借入金の有無



主な借入先(短期資金)



主な借入先(長期資金)



【金融機関への要望(自由記述回答)】

将来を見て貸出等の判断ができるような方向性にとって欲しい
金利上昇を最小限に！
要望ではないですが、最近B/S、P/Lを重視しシビアな金利になってきている。・都銀・県外地銀が積極的に融資先の開拓に廻っている。
保証人制度の廃止
返せる能力がないのに、借りろ借りろと言われるのは辛いものがあります。期間を伸ばしてくれるよう交渉すると、また余分に借りさせられて支払いが増えるのでは意味がありません。
低価格で、自社、又は個人(本人)の情報をネットで自由に検索できるようにしてほしい
銀行サイドからみたりリスク回避としては当然かもしれないが、経営状況が厳しいときほど金利が高くなるので辛いところである。地銀ならではの情報ネットワークを生かし、企業の紹介等をもう少し積極的に行ってほしい。
低金利
低金利での借入
各種手数料金の値下げ、並びに一部無料サービス化を希望する
今後の金利水準の見通しについての情報提供。
金利を高目に設定しないようにしてください。
長期借入金利の軽減
ネット決済において、個人だけでなく法人に対する優遇を考えてほしい。手数料が高い。
金利下げて下さい。
いざという時に助けてくれること
情報の提供
事業性に対する融資を
業務の迅速化
現在は借り入れが容易なため問題ありません。
公開できる情報については積極的に流してほしい。
経営相談にもっとのってほしい
経営分析と経営指導
低金利情報
地元、中小の立場を良く理解していただき、中小企業が力のある企業に少しでも前進できるよう資金を提供するだけでなく、今一步、中小で入らない情報提供に助力してほしい。
新規事業に対しての柔軟な対応をしてほしい。
給与遅配、家賃の遅れ、年金等の遅納等あれば金融機関は取り合ってくれない。小口以上の窓口を通常貸付に設けてほしい。
・情報提供 ・取引先との橋渡し
・競争力のある金利の提供 ・業界の長期的見解を含めた理解
満足
今のところ特にありません。
特になし
特にありません
特に思い浮かびません。
特になし。
特段なし。
特になし。

借入金の増減DI、借入難度DI、借入金利DI、資金繰りDI

