

静岡県中小企業家同友会 「2009年下期調査」結果報告(第21回)

県内景気は停滞，二番底リスクも

昨年末から今年にかけて発表された政府の景気動向調査（2009年11月）や日銀短観（2009年12月）をみると、「景気は改善を示しているが、景気の水準（一致指数）はなお低い」、「景況感（DI）は改善しているが、回復のペースは鈍化している」などの表現にみられるように、景気は回復局面にあるものの「踊り場」に差し掛かりつつあるとの認識が窺われる。更に、民間エコノミストの間には円高とデフレの進行による景気の先行き不透明感から、景気回復が本格化せず再び景気後退局面に向かう「二番底リスク」が強いとの懸念も広がっている。

今回の同友会の景況調査においては、県内の景況感は上記のマクロレベルに比べより厳しい状況にあることが示された。足下の景気動向は▲52.6（プラス1ポイント）とほぼ横ばいであるが、6ヶ月先は▲41.5（マイナス8ポイント）、1年先は▲35.8（マイナス16.8ポイント）と共に前回調査（2009年6月）での大幅な改善から悪化の方向に大きく変化した。前回調査では「県内景気は今が底か？」としたが、今回のこの6ヶ月先、1年先の数字をみると、今回調査の他の項目と相俟って、本格的な景況感の回復がみられないまま県内景気が失速する「二番底リスク」に繋がる可能性も否定できない。実際、売上高、経常利益、資金繰り動向は1999年の調査開始以来最悪の数字である。

「二番底リスク」を回避するためにまず必要なことは、短期的には政府による積極的な景気対策であるが、それだけでは十分ではない。先行きの不透明感を払拭しつつ、将来に関する企業や消費者のマインド（心理）不安を緩和することが日本経済の将来展望を描く上で不可欠だからである。このことと関連して、昨年末重要な動きがみられた。鳩山政権が新しい成長戦略の基本方針を閣議決定したのである。その中のマクロ経済運営目標をみると、2020年度まで名目で3%、実質で2%の経済成長を目指し、名目で650兆円のGDPを実現することが掲げられている。1990年代以降20年にわたって500兆円前後のGDPで停滞していた日本経済の現実から判断すると、なかなか野心的な目標であり、目標達成には企業のダイナミズム（活力）の発揮が是非とも必要である。そのためには、市場原理をうまく使うことが不可欠であると考えられるが、果たしてどのような具体策が策定されるのか、日本経済の正念場である。

概要

[調査要領]	①調査時期	2009年12月1日から12月11日
	②対象企業	静岡県中小企業家同友会、会員企業905社(12/1時点)
	③調査方法	メール・FAXによる送付。自計記入後、返送。
	④回答企業数	362社の回答を得た(回答率40.0%) 建設業20.4%(74社)、製造業30.9%(112社)、 流通・商業13.8%(50社)、サービス業34.8%(126社)

I 日本経済の動向 ——景気回復方向だが回復のテンポは遅々としている——

最近発表された指標や調査結果によると、2009年春(3～4月)を谷として、回復に転じた日本の景気は、秋以降回復のテンポが鈍化し、いくつかの下ぶれ懸念が指摘されている。総じて言えば①回復の方向は持続しているものの現況の水準が極めて低いこと。②現在の回復が相変わらずアジア向け「輸出頼み」で、内需拡大による自立回復には程遠いこと。③秋以来の急激な円高、株安や民主党政権による「予算仕分け作業」や来年度予算案策定過程の報道が景気回復マインドを後退させていること。等が「自律的で持続的な景気回復」となっていない原因であろう。

「日銀短観(12月)によれば、製造業大企業の業況判断は2009年9月の▲33から▲24へ9ポイント改善し、先行き判断(2010年3月)では更に6ポイント改善して▲18まで戻す結果となっている。しかし全規模・全産業では2009年9月の▲38から▲32へ6ポイント改善したものの先行き判断(2010年3月)では▲34と横ばいの結果となっている。特に非製造中小企業では先行き判断が6ポイント低下しており、先行きへの懸念が広がっている。内閣府の2009年11月分景気動向指数速報は、先行、一致、遅行各指数の動きから景気「改善」へ評価を上方修正した。しかし個別指標では小売業販売額や中小製造業売上高が停滞している。一致指数の11月の水準は95.9で、直近の山105.1(2007年10月)から谷85.2(2009年3月)まで急降下した分の半分程度しか戻していない。政府「月例経済報告」のここ半年間を振り返ると、7～9月が「持ち直しの動き」で、2009年10月～12月が「持ち直してきている」と慎重な判断を続け、デフレ宣言や「自律性に乏しい」との表現で、内需主導の景気回復とはなっていないことを認めている。2009年10-12月の中同協景況調査(DOR89号)報告では、中小企業の業況判断は7-9月期より3ポイント好転したが、依然▲45とバブル崩壊以来16年ぶり、金融危機最悪期以来11年ぶり低い水準に留まっている。業種別では製造業、建設業などが低位ながら好転した一方、内需依存の流通・商業は再び悪化しここでも、内需主導の自律的景気回復の兆しは見えていない。

II 静岡経済の動向 ——全国の景気回復に立ち遅れ、やっと下げ止まり状態——

静岡県経済は2009年夏にそれまでの急激な悪化局面から、底ばい状態に転じたものの、まだ回復局面に至らず「下げ止まり」状態にとどまっている。2007年中頃まで県経済を支えてきた輸出型製造業が2007年のサブプライム問題、2008年のリーマンショックによる「世界同時不況」直撃に会い、2008年秋からは大幅な生産調整と雇用調整を実施した。2009年春以降大手製造業の生産は下げ止まったものの、その後の生産量の回復は一進一退で中々進まず、県内景気回復の足を引っ張っている。更に雇用情勢の悪化や所得水準低下による個人消費低下、デフレスパイラルの顕在化などが追い打ちとなって、静岡県の景気回復は全国に比べてかなり出遅れた状況となっている。

日銀短観(静岡支店)12月によると全業種の業況判断は2009年9月▲46から▲40と回復しているが、全国の▲32には大きく立ち遅れたままである。静岡県の産業を特徴づける製造業は9月の▲48から12月は▲40へと8ポイント改善したが、非製造業の▲41と

ともに全国を大きく下回っている。バブル崩壊(1991年)以降2006年までの短観では静岡県の業況判断は、概ね全国値を数ポイントないし10ポイント程度上回って推移していたが、2007年以降はこれが逆転し、現在の景気持ち直し局面でも、全国水準をかなり下回る状態が続いている。静岡県が発表する「月例経済報告」「景気動向指数」「鉱工業生産指数」などは、政府の発表する全国データに比して約1ヶ月遅れるため、現在10月分までしか入手できないが、各報告共せいぜい「下げ止まり」との表現にとどまっている。11月の「月例経済報告」(9月のデータを評価)では依然として個人消費、設備投資が減少を続け、わずかに輸出、生産に下げ止まったが、雇用は依然厳しいとしている。静岡経済研究所の「22年上期県内企業経営者景気見通し調査」(2009年11月実施)によると、半年前に比べてマイナス幅が▲10から▲18へ再び拡大し、「景況感は再び悪化、景気後退懸念が強まる」とし、前回の「下げ止まり」を下方変更している。デフレ懸念が強く、企業収益減少の予想が多く、これらが景気後退懸念となっている。

Ⅲ 静岡中小企業家同友会の調査結果概要

——やっとなげ止まり。しかし回復の兆しは弱い——

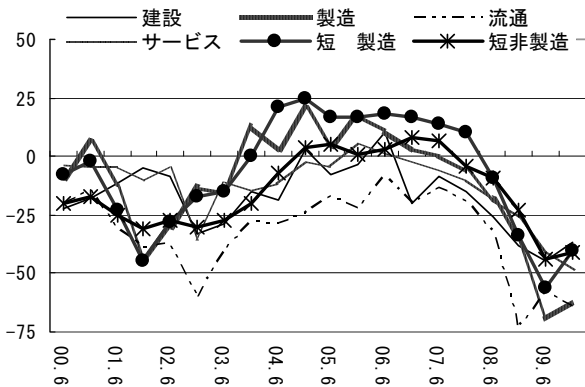
現況判断が前回(2009年6月)の▲54から▲53へ横ばい、半年先の景況感は▲34から▲42へ悪化、売上高が▲47から▲49と微減となった。これらの主要項目はじめ、ほとんど調査項目が▲40～▲50といった危機的な水準で、横ばいあるいは悪化の状況で推移しており、景気回復の出口がまだ見えない状況が続いている。

項目別にみると、経営者のマインドに大きく影響する売上高は前回調査で27ポイントも急降下した後、今回も2ポイント低下した。デフレ下とはいえ、企業にとって売上の減少・低迷は、それ以上の利益減少につながるため、先ずは売上減少に歯止めをかける各企業の経営努力と政府・自治体による中小企業向け需要拡大施策が求められている。現在の業況判断DI値▲53は前回のITバブル崩壊不況の最悪期(2002年)の▲32を大きく下回る水準である。利益動向・設備投資意欲・人手不足感などには下げ止まりの傾向が見られるものの、不況の深刻さと長期化の結果資金繰りは一段と厳しさを示している。

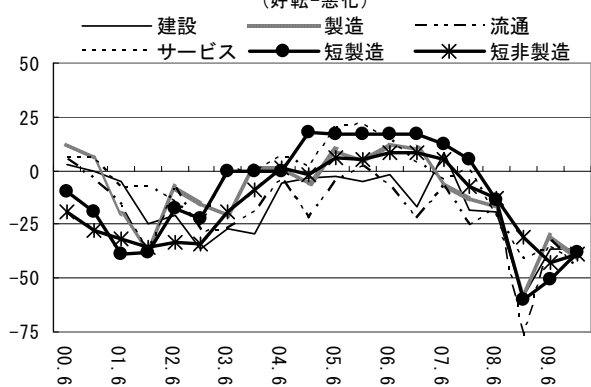
地域別では前回大きく落ち込んだ東部が若干持ち直し、今回も大きく悪化した中部、底ばい状態の西部と明暗を分けたが、DI値としては3地区の差が縮小する結果となった。業種別では今次の不況で真っ先に大きく落ち込んだ製造業と、以前から苦境状態であった建設業には下げ止まりが見えるものの、不況の波が民需業種へ広がる中でサービス業、流通・商業では悪化傾向が続いている。規模別では、51人以上の大規模企業においては、売上・利益・設備投資などが少し改善され、景況感も最悪期を抜けた様子が見られるが、前回は大きく緩和された資金繰り状況が再び大きく低下し、夜明け直前の暗さ寒さを思わせる。11～49人の中規模企業、10人以下の小規模企業では各項目共低下ないしは横ばい状態で最悪記録更新中となっている。景気回復の遅れは耐力の弱い中小企業の存続を脅かす状況になりつつあり、セーフティネットの整備が急がれる。

IV 業種別の景気動向

業種別業況判断(現況) (良い-悪い)

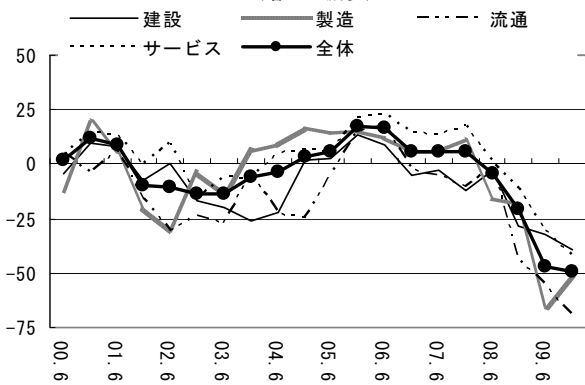


業種別業況判断(先行) (好転-悪化)



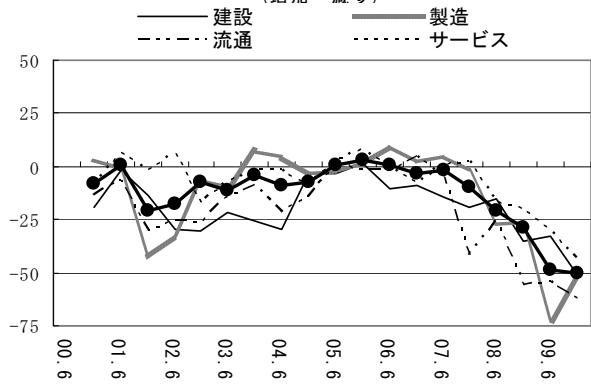
業種別売上動向

(増加-減少)



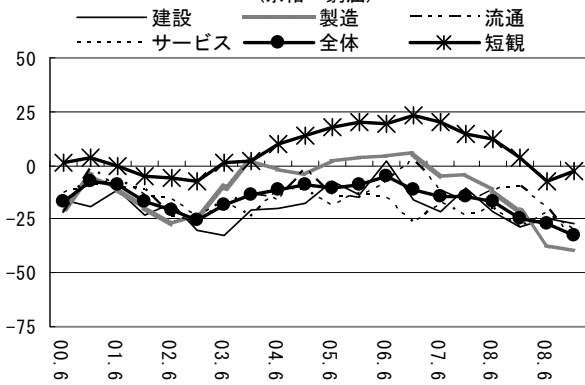
業種別利益動向

(増加-減少)



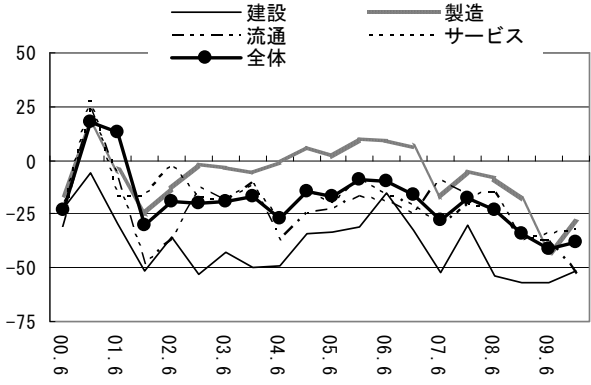
業種別資金繰り状況

(余裕-窮屈)



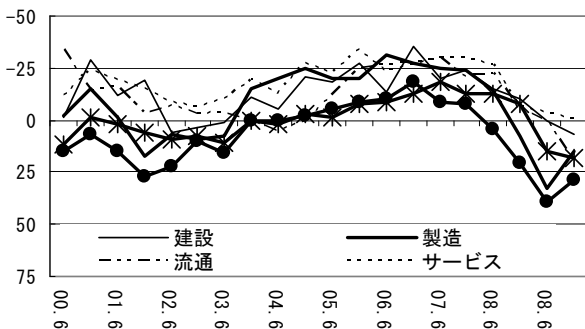
業種別設備投資

(計画あり-なし)



業種別雇用人員判断

(過剰-不足)



【製造業】二番底の気配漂う景気動向

前回 09 年 6 月の景気動向より、大方の予想は、秋口から景気は回復基調に向かうとの判断が占めていた。事実、同友会の景況調査では、製造業の 6 ヶ月・一年先の景気動向は、27 ポイントの改善であり一年先は、46 ポイントの改善を予想していた。しかし今回の調査では、6 ヶ月先で、逆に予想の▲30→▲40 マイナスと 10 ポイントの悪化予想になっている。また一年先で▲7→▲25 と 18 ポイントの悪化と回復基調予想がなくなり、再び悪化するとの予想になった。エコカー減税や補助金など、政府の財政支援策で景気回復の期待が、おおいに高まった感があったが、円高やデフレスパイラルの様相を見せる経済環境から、二番底の到来が現実味をおびてきた。

同友会の製造業の全従業員数は 50 人未満が 8 割を占め大企業と違った景気動向があらわれる。厳しい中で、独自性を発揮してがんばっている企業が多い。しかしこの経済環境では、別に取り上げる自由記述にある通り苦戦している。

売上高は前年同期比で、減少が 67% であり、増加の 13%・横ばいの 20% を大幅に上まわっている。経常利益率は、減少が 68% と増加の 15%・横ばいの 17% をこれも大幅に上回っている。資金繰りは さらに窮屈になり DI は、▲39 と前回▲37 より、窮屈が増加している。設備投資はやや持ち直し。

厳しい環境を反映していた設備投資の予定は、▲43.0→▲30 とやや持ち直してきた。今後一年間は、予定有りが 33% 無しが 27% 決めていないが 40% と景気動向を見極めてからという慎重派がおおくなっている。

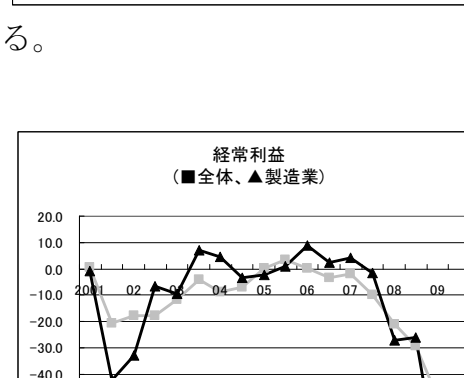
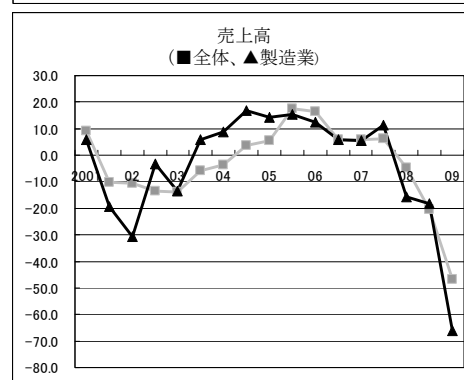
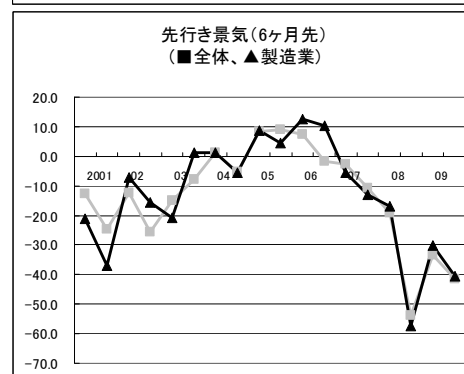
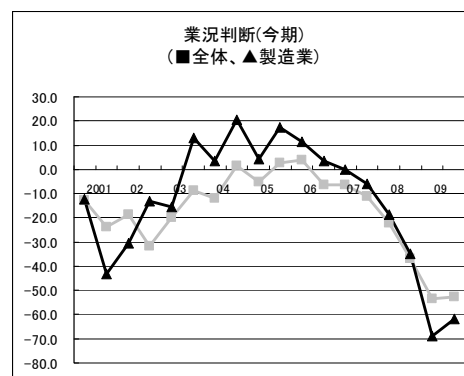
人手の過剰感 やわらぐ

労働力の充足感 DI(過剰—不足)は、前回 2009 年 6 月の過剰をしめす 33 から、今回 15 と急速に過剰傾向は弱まっている。特徴的なことは、不足という回答が 33% あり専門技術職は、まだまだ不足という現実をしめしている。

経営上の問題点としては、民間需要の停滞・販売価格の低下・コスト削減困難・が上位をしめている。今回特徴的なことは、販売先の海外移転という回答が 5% あり、製造業の問題として捉える必要がある。また財務体質の強化を今後の力点にする、という回答が増加している。

今回の景気動向から、さまざまな意見が出され、検討されてきている。輸出が多い日本の産業構造なのでダメージを多くこうむった面が大きいので、産業構造の見直しを求める意見が多い。日本が得意とする他の国にまねの出来ない高付加価値のある製品や技術を前面に出して、優位性を確保することが大事ではないか。

政府は二番底回避に積極的に取り組む、としているが、3月に終了する予定のエコ



カー減税・補助金を9月まで延長することを決定した。アメリカ・ヨーロッパでは既に終了している政策をことさら延長するという方針をみる限り、効果的な政策は、あまり期待できそうに無いように思われる。

同友会の日頃の学びを前面に出して、乗り切る必要がある。

【建設業】 危機的状況は変わらず、如何に対応するか論議を起そう！

今回 2009. 12 月期、建設業は 74 社から回答があった。

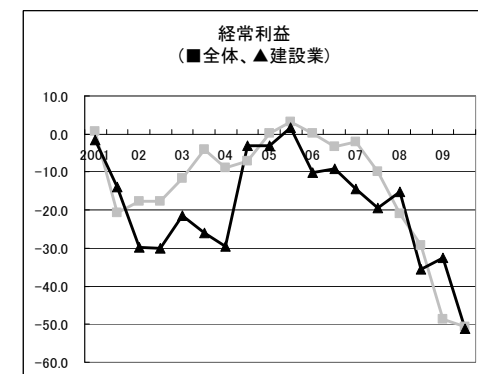
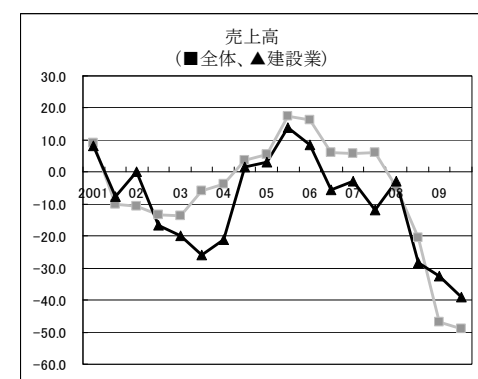
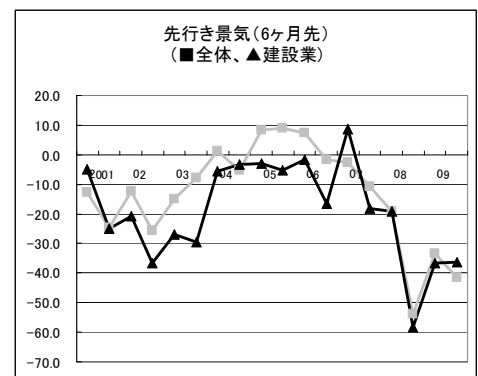
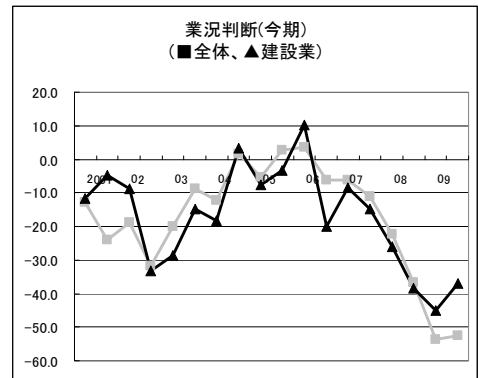
総合景気判断は▲37.0、前回▲44.9、前々回▲38.4、その前▲26.0と変遷している。リーマンショック以来製造業はじめ流通、サービスの落ち込みが激しく、比較的マシなような印象を受けるが、7期連続マイナス、繁忙期の12月期に悪いのは、世界的不況の影響があったとは言え、深刻な事態であろう。

10年余続いている公共投資削減は、政権交代で益々大幅になると予想され、民間の需要増もあと3年は期待できないと思われる。公共工事の低価格落札は止まる事をしらず、資機材、油脂類の高騰の皺寄せは円高メリットを食いつぶし専門工事業者に重く押し掛かっている。このような超大型不況にもかかわらず、公共投資の出動は無く、新政権は財政難と公共工事ムダ論から「コンクリートから人へ」と公共投資大幅削減路線を決め込んでいる事が業界を更に冷え込ませている。

希望的観測で甘くなり易い先の見通しが、6ヵ月後▲36.4、12ヵ月後▲44.6と、相変わらずのお先真っ暗の結果が出ている。経営上の問題点として、民間需要停滞 70.3% (官公需停滞 28.4%)、販売価格低下 52.7%、コスト削減困難 20.3%、現在の力点として新規受注 46.6%、付加価値の増大 28.8%、人件費以外の経費節減 26.0%、得意分野への絞込み 24.7%、財務体質の強化 17.8%と続き、相変わらず見通しが立っていない。今後の力点では、新規受注 32.9%、財務体質の強化 26.0%、新規事業の展開 24.7%、付加価値の増大 21.9%、情報力の強化 20.5%、が上位を占めている。

長く続いた建設不況は、多くの倒産をもたらし、共(友)に学び、努力し、頑張る「今日より、良くなる明日を築く」同友会会員さえも、人材の育成・活用に耐え切れない状況を呈している。大型補正予算が組まれたからか、公共・民間共建設投資は大幅に落ち込んだ割には、静岡経済研究所の「2010年版静岡県会社要覧」を見ると、県内ゼネコンの完成工事高(売上)は悪くない数字が計上されている。

これらの事実を踏まえ、実態を把握した上で、同友会らしい解決策を模索し、かなり突っ込んだ論議と対策を講じることによって、ピンチをチャンスに変革するきっかけが求められなければならないだろう。



【流通・商業】消費不振強まり、先行き見通しも暗い

景気動向は前回に▲58.2となり、前々回の▲73.2から改善されつつあるよう見えたが、今回▲64.0となり再び悪化した。全業種で見ると、1ポイント改善されているが、流通・商業とサービス部門は悪化している。景気の二番底が危惧されているが、その状況が今回の数値にも表れているように思われる。

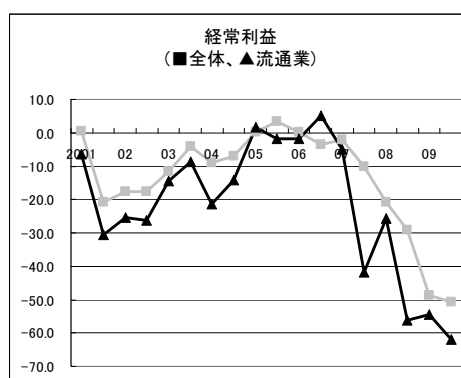
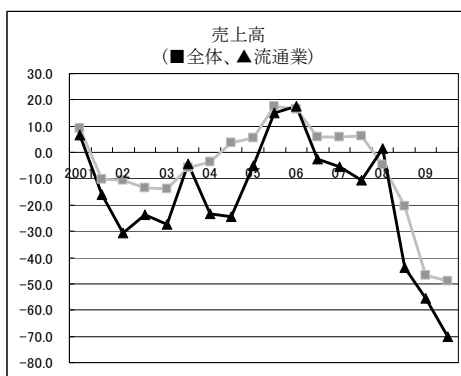
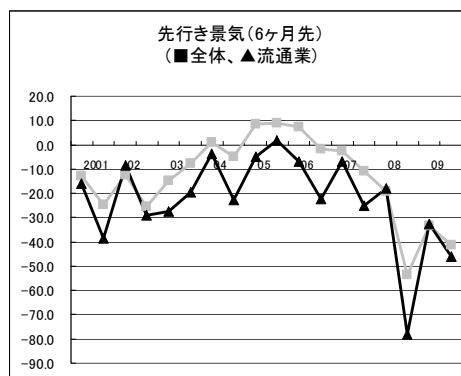
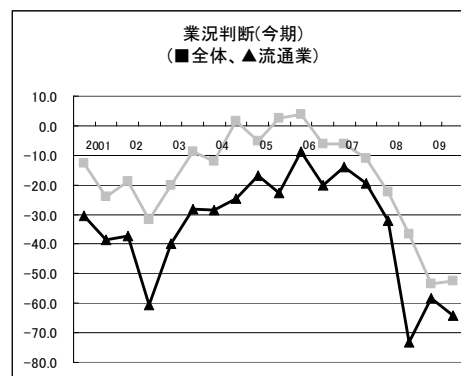
極端な不況が続いているため、企業並びに個人の所得は大幅に落ち込んでおり、消費不振を招いている状況が続いている。企業並びに個人が消費を控えていると流通・商業においては活性化が難しく、デフレスパイラルの様相を呈していくことが懸念される。そうになると、国（政府）の出番であるが、民主党の政策も財政の縛りを受けながらの予算組みであり、また子育て支援等の施策では即効性は期待できなく、本年度も先行き不気味な状況が続くものと思われる。それを暗示するかのように、6ヶ月先の景気動向は▲46.0、1年先の見通しも同じく▲46.0と悪化している。

売上高は、▲70.0となり過去最悪の結果となった。流通商業部門にとって売上高は現状を示すのに最適な指標であるから、調査開始以来の最悪の結果になったことは、需要の減少・萎縮が業界を直撃しており大きなダメージを受けている事を示しているといえる。その結果、経常利益についても▲62.0となり過去最悪となった。

また、設備投資は▲53.0、資金繰りは▲34.0となり、これまた過去最悪となった。売上不振が続く経常利益が悪化してくれば、資金繰りも悪くなり、当然設備投資の意欲が衰えてくるのはやむを得ないことである。

一方、雇用状況を示す労働力は20.0となり過剰感が出てきているが、回答の内訳を見ると約7割の企業が適正と答えており、売上減少が続いている状況のため雇用調整は進んでいる事が感じられる。

現在の経営上の問題点は、相変わらず「民間需要の停滞」、「販売価格低下」の2点に集中しており、売上の減少を反映している。現在実施中の経営上の力点も「付加価値の増大」、「新規受注（顧客）の確保」と売上に関する項目であり現状を反映している。今後の重点としての経営上の力点は、「財務体質の強化」が「新規受注（顧客）の



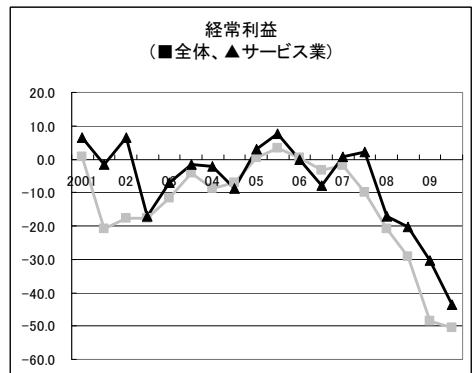
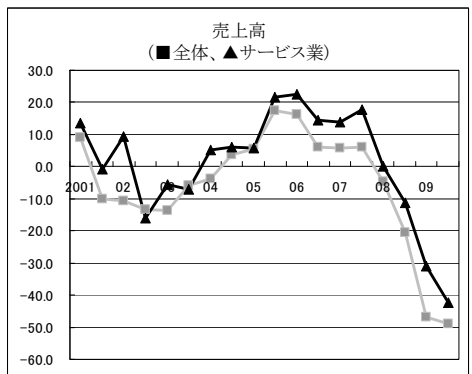
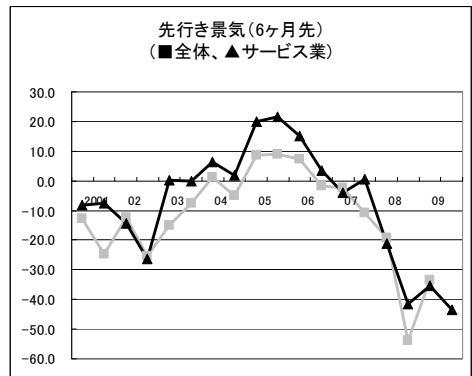
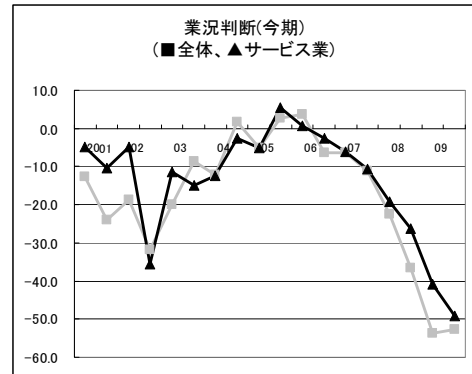
確保」と並んでトップとなり、「自由記述」欄にも多々あるように会員が今回の不況から学んだ大きな教訓であったことが窺える。

【サービス業】楽観論を見直し、戦略再検討を

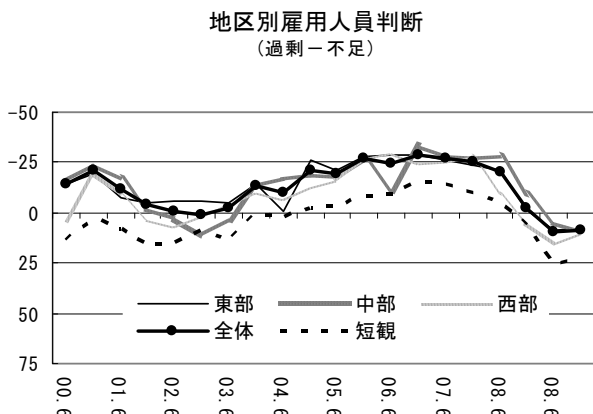
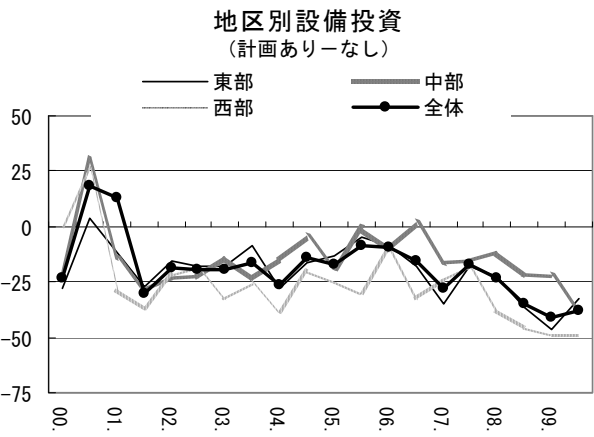
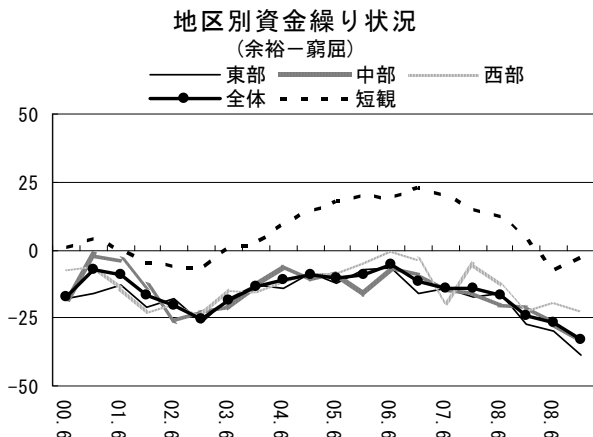
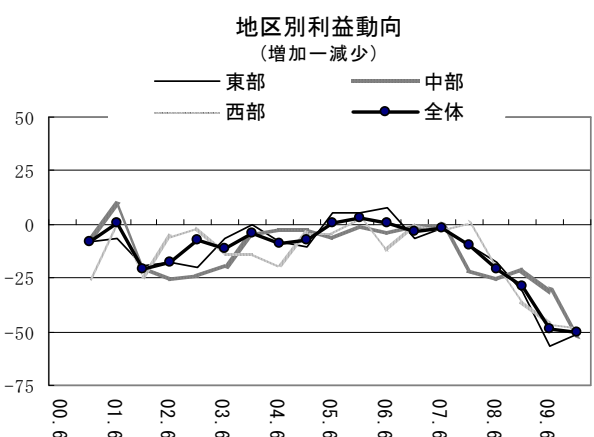
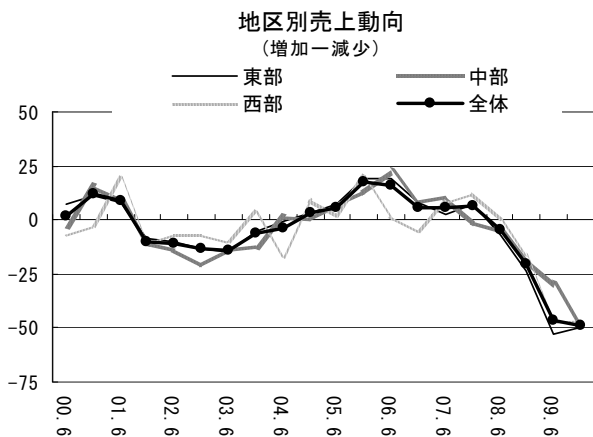
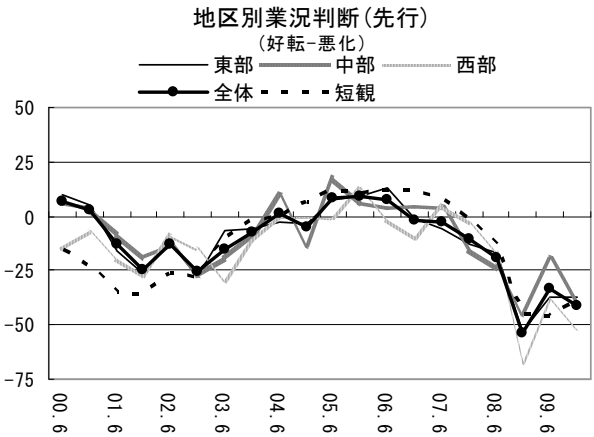
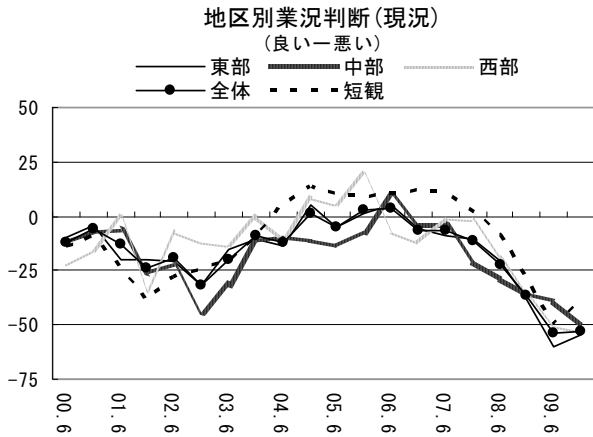
「景況感」は▲40.9から▲49.2とさらに悪化。6ヶ月前の予想が、▲35.5であったことから予想を14ポイントも外した結果となっている。「先行き見通し」では6ヶ月後が▲43.6、1年後が▲36.0と前回と同じく今が景気の底と見ているが「サービス業」の場合、全体の景気動向より半年ほど遅れて影響が出てくる。全体の動向から見ても今回の不況では「何とかなるだろう」という楽観論は通用しなくなってきており、早急な戦略の再検討が必要となるだろう。

具体的に見ていくと「売上高」は▲30.9から▲42.4に11.5ポイントの落ち込み、経常利益も▲30.3から▲43.6に13.3ポイント落ち込んでいる。「労働力動向」は▲0.8。売上の落ち込みとハローワークに長蛇の列ができる状況で人手不足は解消した。「資金繰り」は売上の悪化とセーフティーネット融資などで前回一時的に回復したが、今回再び14.0ポイント悪化して▲34.0。やはり売上がないと資金繰りは厳しくなる。

現在の経営上の問題点は「民間需要の落ち込み」「販売価格の低下」「人材社員教育」となっており、人材面での意識が他業種より高い。経営上の力点は、現在が「新規受注確保」「付加価値の増大」「人件費以外の経費節減」となっており今後は「新規受注確保」「付加価値の増大」「新規事業の展開」でほぼ他業種と同じ傾向だが「財務体質の強化」が他よりも低くなっている。



V 地域別の景気動向



【概況】 地域別の 09 年 06 月期調査の概況は、悪い中でも特に西部が厳しく、東部もほぼ同じ傾向を見せていたのに対して、中部地域については全体として、落ち込み幅は小さく、他地域とは対照的な様相を呈していました。

しかし、09 年 12 月期においては、西部、東部が底を横ばいするなかで、中部地域が前期比で大きく落ち込んで他地域とほとんど同じレベルになってきた、ということです。

この点は全ての面に現れ、業況、売上、利益動向、設備投資動向に至るまで、この半年間に急転急落していることが明らかです。特に利益動向は、他地域のマイナス 6～3 ポイントに対して、マイナス 21 ポイントを記録するなど、その後退振りが顕著です。

(1) 業況判断 —中部も後退し、水準はほぼ横並びに—

前期（09 年 6 月期）は、東部、西部の大幅な落ち込みに対して、中部はしぶとく踏みとどまっている様相を見せていたが、今期は中部地域も前期比で大きく後退。水準は 3 地域ともほぼ横並びの状況となった。

東部地域は前期比 14.2 ポイント回復の▲54.2、西部地域はマイナス 2.5 ポイントで 52.3 と、ほとんど同じレベルだ。中部地域はマイナス 10.3 ポイントとなって、▲49.5、総合判断で「そこそこ」というのは、東部に 24.3%、西部には 31.1%あるのに対して、中部地域は 16.1%に留まっており、この半年間に状況はさらに急激に後退したことがうかがえる。

(2) 景気先行き見通し —1 年後への期待は大きく減退する—

半年先への見通しは、東部地域は前期比でほとんど横ばいで推移しているが（▲37.2→▲37.3）、西部地域は▲52.2 と大きく後退しているのが目に付く（13.6 ポイントの悪化）。また、前期には▲20.3 であった中部地域は、▲39.8 と、マイナス 19.5 ポイントも悪化した。

中部地域は、特に前期において他地域よりも優位な数値を示していたが、今期は逆に動揺気味で、半年先まで「不変」と見ている割合は、東部、中部が各 30%前後あるのに対して、中部地域は 21%程度と、低いレベルにあるのが心もとない。

1 年後の景気動向については、「好転」と見るのが東部で 4.0%、中部では 1.1%、西部にいたっては「零」という結果。これに対して、1 年後も「不変」と見るのは、東・中・西各 23.2、20.7、27.8 となっており、大勢としては際立った違いは見えていない。

(3) 売上高 —東部、西部が横ばい、中部は大幅後退—

3 地域ともいずれも大きなマイナスに変わりはないものの、内容は、東部、西部がほぼ横ばいで推移しているように見えるのに対して、中部の後退幅の大きさが目立つ。東部は前期比で 3 ポイント回復の▲50.0、西部も同 0.9 の▲46.7 に対して、中部は前期比 18.9 ポイント後退の▲49.0 となった。尤も、中部地区の場合は、前々期（09 年 6 月期）に他地域に比べて後退の幅がかなり少なかった。それがここへきて、言わば「肩を並べた」形になったということだ。

他方、売上動向があまり変わっていない、という割合は、西部が最も大きくて 28.9%あり、中部は 23.4%、東部は 21.6%とほぼ同程度を示している。しかし、それにしても、「減少している」のが各地域とも 6 割前後に上るのだから、状況は極めて過酷と見るほかないようだ。

(4) 利益動向 —中部が悪化、東、西部はほぼ横ばい傾向に—

数値の動向を精確に言うなら、西部地域はほとんど横ばいで、東部地域は悪い中でもやや回復、対して中部地域は大きく後退してマイナスを拡大させた、ということになる。ただ、これも先の売上高と同様で、中部地域は前期まで他地域よりもマイナス幅が小さかったものであり、それが、09年12月期で同じになった、ということであろう。

東部は前期比で5.9ポイント回復の▲50.9、西部は1.8ポイント後退の▲47.8、中部は21.0ポイント後退で▲52.1と、今期については3地域の中で一番マイナスが大きくなっていた。そのなかで、利益動向は横ばいだとする割合は、西部が30.0%と最大。東部は20.9%。これに対して中部地域は16.0%に留まり、この面でも3地域で最低を記録した。

(5) 設備投資動向 —依然として意欲は低いレベルで推移—

各地域とも、投資意欲は依然として低いレベルにあり、50%以上が「予定はなし」という答えである。売上動向、経常利益動向、そして、景気の先行き見通しなどを総合してみると、投資への意欲が沸かないのも当然といえば当然ということか。

ただ、数値でとらえると、東部地域は前期が過去最低で▲46.3だったが、今期は同32.8と、13.5ポイントも回復という形だ。西部は今期▲48.9で、これが過去最低だが、それでも前期比ではマイナス0.5ポイントに過ぎない。中部は逆に、前期比でマイナス15.4ポイントの▲37.6を記録した。

一方、いまの段階で「決めていない」のは、各地域とも23~25%あり、ほぼ4分の1が状況を見守っているところのようだ。

(6) 資金繰り動向 —全体にやや悪化の傾向見える—

最近10年間でこの1年間で資金繰り状況が最も悪化した時期といえるが、中でも今期は、前期比で見て全体にさらに（やや）悪化しているように見える。東部地域はマイナス8.4ポイントの▲38.4、中部地域は同6.0ポイントの▲33.0、西部地域も同2.1ポイントの▲22.2という状況だ。

全体に、この時期、資金繰りに「余裕あり」は、各地域とも10%に見たず、6.8~8.9%の間に留まる。対して、「普通」というのは48.0~60.0%の間。「窮屈」は、40~45%に上っている。3地域とも現在の資金繰り状況は、過去最悪。特に東、中部地域は過去記録を大きく更新中だ。

(7) 労働力動向 —過剰感、地域でややばらつきも出始める—

09年6月期に初めて、「過剰」が「不足」を上回り、DI値は調査開始以来初めてプラスを記録した。売上の低迷、利益の落ち込み、景気動向の引き続いての悪化などから、労働力の過剰感がいっそう拡大する傾向にあるようだ。東部は前期比でマイナス1.1ポイントの8.5、西部も同5.9ポイントの10.0。中部地域はちょっと違って、前期比でさらに4.0ポイント拡大して9.5となった。過剰感のレベルは3地域ほぼ同じになったが、中部地域については前期のプラス数値が低かった分、今期逆に突出した。

まあまあ適正だ、という割合は、中部と西部で70%台、東部で64%強といったところだが、過剰だという割合は3地域でほぼ20%台になっており、今後の動向に注視が必要のようだ。

(8) 経営上の問題点と力点 —こたえる民需停滞、新規受注に懸命—

現在の問題点は、①民間需要の停滞、②販売価格の低下、にも拘らず、③コスト削減困難、なこと。これ以外では、人材社員教育の問題、資金繰りの問題、官公需の停滞などが並んでいる。地域別になると、民需停滞を一番多くあげているのは中部地域で、81%強あった。

(9) 経営上の力点 —新規受注に全力—

一方、現在実施中の力点は、①新規受注の確保、②付加価値の増大、③人件費以外の経費削減、そして、得意分野への絞込み、など。今後の力点としては、現在とほとんど同じで、新規受注、付加価値増大が双璧とされている。新規受注拡大を力点とするのは各地域とも一番上位だが、その割合は、東部で31%、中部が43%、西部は43.8%。

[特別設問]

(10) 売上高の最も落ちた時期

東部地域は、①1～3月28.0%、②4～6月27.3%。中部地域は①4～6月38.9%、②7～9月26.4%。西部地域は①4～6月32.8%、②7～9月23.4%という結果になっていた。

(11) 落ち込んだ時期売上はピーク時の何割ぐらいか

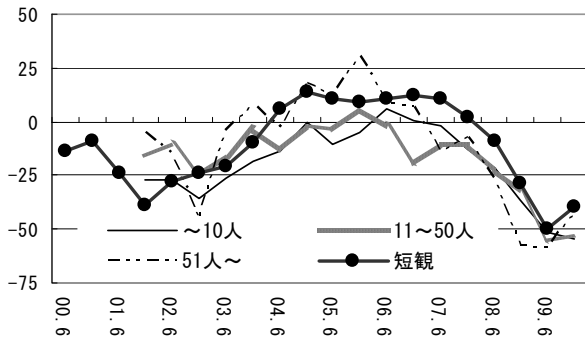
東部地域は、①3割以下30.3%、②7割以下24.2%。中部地域は①3割以下37.1%、②5割以下・7割以下25.7%(同数)。西部地域は、①3割以下34.4%②5割以下26.6%。

(12) 現在の売上はピーク時に比べて何割ぐらいか

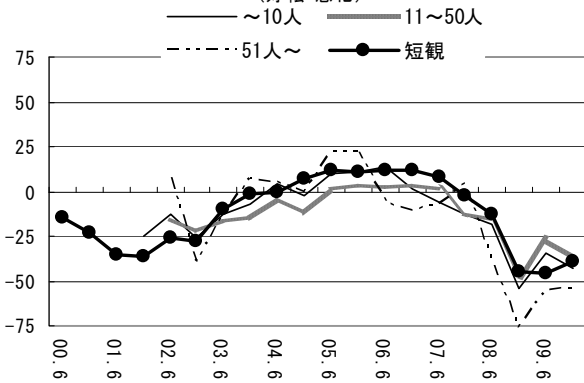
東部地域は①9割以下25.6%②7割以下24.8%。中部地域は、①7割以下25.7%、②9割以下24.3%。西部地域は①7割以下31.1%、②3割以下23.0%。

VI 規模別の景気動向

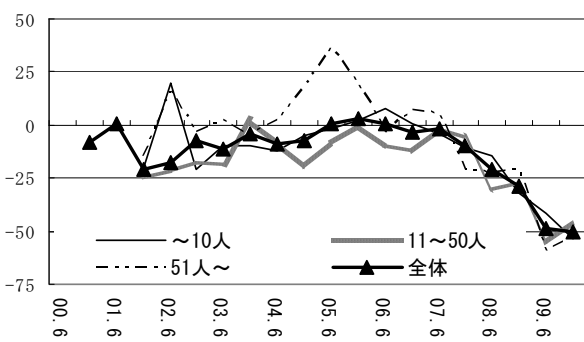
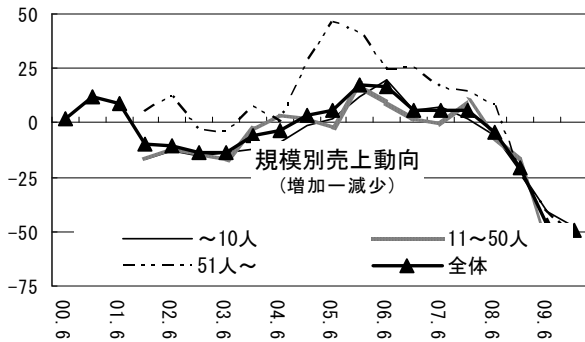
規模別業況判断(現況)
(良い-悪い)



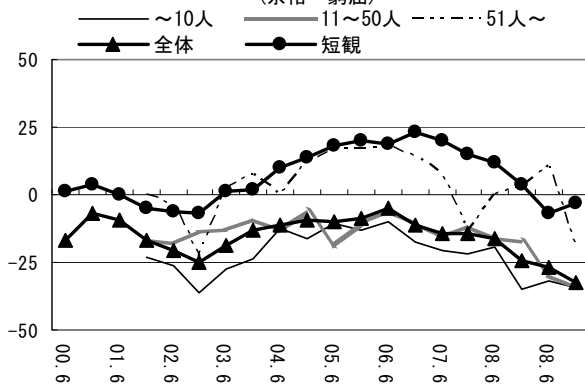
規模別業況判断(先行)
(好転-悪化)



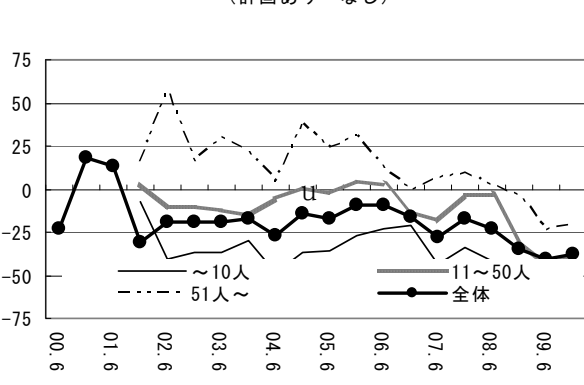
規模別利益動向
(増加-減少)



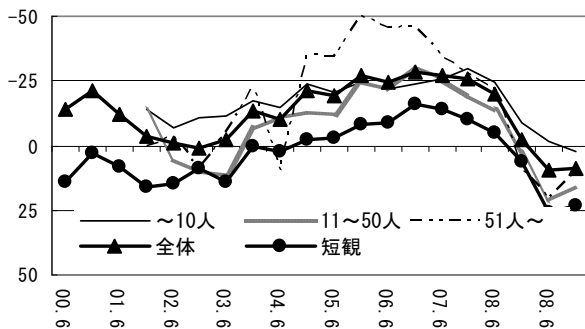
規模別資金繰り状況
(余裕-窮屈)



規模別設備投資
(計画あり-なし)



規模雇用人員判断
(過剰-不足)



(1) 業況判断水準は依然低水準を留まっている

今期「1～10人」規模では過去最低水準の▲54.5、「11～50人」規模では▲53.3、「51人以上」規模では▲42.5と依然、業況判断水準は低いものとなった。「51人以上」規模では前期と比較し16.1ポイント改善しているが、▲42.5と厳しい水準にとどまっている。全業種を通じての、この低水準への落ち込み傾向はこの3年、段階的に推移したが、特に2期前(2009年下期)からその傾向は大きくなっている。

また先行き見通しでは、半年先・1年先共に、前期より悪化し先行き不透明感が強く反映される結果となった。

(2) 売上高、経常利益共に依然低水準

売上高は全体を通じて▲49.0と過去最低水準を更新した。規模別にみると「1～10人規模」で▲48.1が最も大きく、「11～50人」規模で▲49.3、「51人以上」規模で▲52.5となっている。さらに悪化幅でみると、「51人以上」の規模がマイナス11.1ポイントと最も大きく、全規模を通じて低水準領域に止まっているのが分かる。

同様に経常利益も、全体を通じて過去最低水準を更新した(▲50.6)。規模別に分けてみると、「1～10人」規模が最も大きい(▲53.9)。続いて「51人以上」の▲52.5、「11～50人」の▲45.8となっている。悪化幅では「11～50人」「51人以上」で若干の改善を示しているが、「1～10人」規模は過去最低水準を更新中である。

(3) 投資意欲の低迷と「51人以上」規模での資金繰り大幅低下

設備投資動向は、全規模を通じて2期前(2008年下期)より落ち込んだ傾向のまま、依然低水準を止まっている。「1～10人」規模で▲42.2、「11～50人」規模で▲38.3、「51人以上」規模で▲20.0。

資金繰り動向では、「51人以上」規模で、前期(2009年6月下期)に大きく緩和されたが、今期大きく低下した(前期10.4より今期▲20.0へ)。

(4) 労働力動向は全規模を通じて過剰感を強く示す

この2期(2008年下期)、「11～50人」「51人以上」規模ではプラス領域(過剰感)の数値に上がったまま推移してきたが、今期調査では「1～10人」規模でもプラス領域に乗り上げ、全規模を通じて過剰感を示す結果となった。1995年からの調査開始以来、初めての傾向となり、深刻さが現れている。

個別にみると「11～50人」「51人以上」規模では前期よりも若干改善した数値だが、深刻さは拭えない。

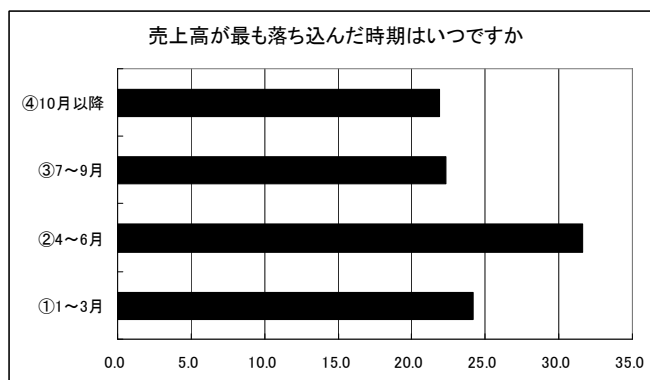
(5) 経営上の問題点と力点

経営上の問題点は「需要停滞」と「販売価格低下」が最も多く、この2つで半数以上の回答になっている。デフレと経済縮小が同時進行しているようである。今後の力点としては「顧客確保」と「付加価値増大」の2点に集中し、6割を超える企業が重点項目に上げている。

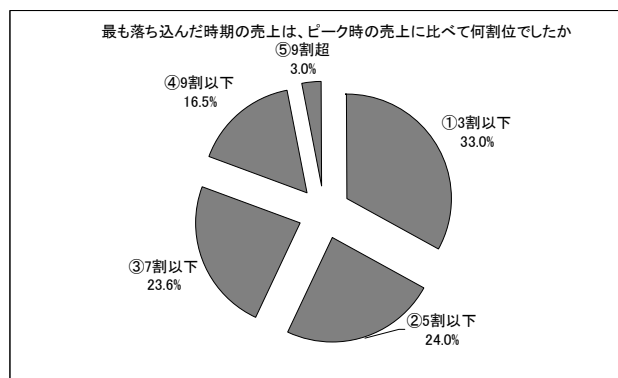
【特別項目】不況の影響について

今回は、2009年に売上が落ち込んだ企業に回答を求めた。アンケートに回答を頂いた362社中269社が、この項目に回答している。つまりアンケートに回答して頂いた企業の実に74.3% (3/4) が、2009年に売上が下がっている。前回の調査時(2009年6月)には、ほぼ同様の問いに対し68%という結果であったことを考えると、この半年間でさらに売上が落ち込んだ企業が、6.3%増えた計算となる。また、アンケートに回答いただけなかった企業や同友会以外の企業の事を考えると、現実の数字はもっと高くなると容易に想像できる。売上から考えても、依然として厳しい状況が続いている事は明らかである。しかしながら、裏を返せば1/4の企業は売上が落ちていないという回答を得ている。これは日頃からの経営努力の賜なのか、非常時対策の成果なのか、そこまでは不明ではあるが、景気に左右されない売上の確保は、同友会が目指す良い企業への必要条件、同友会での勉強の成果と考える事もできる。見習いたいものである。

「売上高が最も落ち込んだ時期はいつですか?」との問いに対し、3カ月毎の期間に区切って回答いただいたが、4~6月との回答が31.6%と一番多く、全体の約1/3に当たることが分かった。この辺りが(一番)底であった可能性が高い。この先二番底がないことを、願うのみである。落ち込みの時期に関しては、従業員数の多い企業と少ない企業での差は余りなく、地域による差も余りないが、10月以降に落ち込んだと答えた企業の中で、中部企業の割合が減り、東部企業の割合が増えている。また、業種別ではサービス業が、10月以降他の業種に比べ売上が落ちた企業が多くなっている。



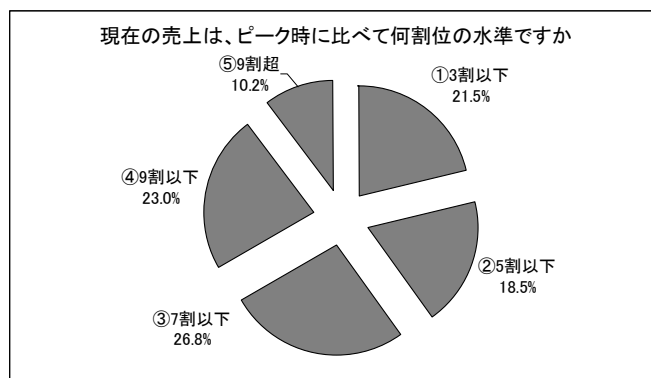
「最も落ち込んだ時期の売上は、ピーク時の売りに比べて何割位の水準でしたか?」との問いに対し、3割以下が33.0% (88社)、5割以下が24.0% (64社)、7割以下が23.6% (63社)、9割以下が16.5% (44社)、9割以上が3.0% (8社)との回答を得た。売上がピーク時の



3割以下になった企業が、全体の1/3にも上り、5割以下も合せると、半数以上の57%という驚くべき数字が出ている。今回の不況の急激さと凄まじさが見て取れる。従業

員数の多い企業と少ない企業での差は余りないが、3割以下になった企業では、従業員51人以上の比較的大きな企業の占める割合が高くなっている。地域による差も余りないが、落ち込みの割合は、東部よりも中部・西部の方が若干大きいようである。業種別にみると、製造業・サービス業での落ち込みが著しく、3割以下になった企業の70.5%、5割以下の62.5%を占めている。続いて建設業、流通・商業となるが、流通・商業に於ける落ち込みが比較的少ないものとなっている。

「現在の売上は、ピーク時の売り上げに比べて何割位の水準ですか？」との問いに対し、3割以下が21.5%（57社）、5割以下が18.5%（49社）、7割以下が26.8%（71社）、9割以下が23.0%（61社）、9割以上が10.2%（27社）との回答を得た。最悪期は脱した感はあるが、未だにピーク時の3



割以下の売上に留まっている企業が2割もあるのに対し、9割以上に回復した企業は、1割しかない。依然として厳しい状況は続いている。従業員数10名以下の小企業での回復が特に遅れているようで、いまだに減少している企業も見受けられる。地域別にみると東部地区での回復が特に遅れており、底のまま推移している企業が多いのに対し、中部・西部地区での回復は顕著である。業種別では、建設業は下げ止まりであるが、サービス業では依然として売上の減少が続いている模様である。

今回は、売上について考えたが勿論、売上＝利益ではなく、売上が回復したからといって、利益が回復したとは限らず、むしろ今の状況下においては恐らく、利益は回復していない場合が多く、企業経営は一層厳しさを増しているところであり、各企業正に正念場にあります。民主党政権に代わったばかりで、将来に期待を持って良いのかどうか、未だに判断できぬ状況ではありますが、企業・雇用を守るのは経営者の使命であり、同友会の目指すところです。

《自由記述》 今回の不況から学んだことは何ですか

NO	記述内容(地域、業種)
1	・耳をすまし ・積極的に身近な会合に出席しビジネスチャンスを取り込む。積極性！ ・前向きな心の持ち方(明るく元気にやっていく?) (東部、サービス業)
2	市場ニーズの把握、販路開拓。(東部、建設業)
3	営業の重要性を再認識しました。自社の独自性の確立(他社との違い) (中部、サービス業)
4	12月の売上は通常月の140%。現在の数字から判断して「やや悪い」。又卸売りの売上は前年95%位が採算点です。政権交代に期待していますが、目先の変化はマイナスによると覚悟すること。今度こそそれに耐える事で這い上がれる。中小企業の明日を確信しています。絶対にリストラをしないで、二番底をくぐりぬけるつもりですよ！ (東部、流通・商業)
5	他人(他社)と同じ事をやっていると、経営継続が困難になる事が現実となった。(東部、流通・商業)
6	良い商品を良心を持って販売する事。(中部、製造業)
7	人間(特に金持ち)のエゴ。(東部、サービス業)
8	個人的意見を書かせてもらいましたが、アンケート内容を今の経済状況にあった質問内容にしたらどうですか。申し訳ないです。(西部、建設業)
9	どんな時代でも地道に、そして良い時代の次は悪い時代があることを常に思うこと。(東部、サービス業)
10	これだけ厳しい状況は予測できなかった。景気の良い時に内部留保しておいた事が多少なり生残り(延命?)ができる手段だったと思う。(東部、建設業)
11	金融工学は悪魔の学問だと思う。理念のかけらもない。(東部、建設業)
12	独立、自立の心構えが持ち合わせていない企業が大小問わず狼狽している。日本人なら日本人の特性をもう一度見直すことだ。敗戦から高度成長して来た軌跡を良く学ぶことだ。成功に「まぐれ」はない。汗水流して良く学ぶことだ。横着者に未来はこない！ (中部、建設業)
13	早く情報をつかむこと。(西部、製造業)
14	経済は生き物といわれてきましたが、今回の不況は、まさにそれを実感しました。自由経済といわれる中であっても、節度ある自由が、今回ほど求められる必要があります。又、どんな経営環境にあっても、それに耐え抜く財務体質、経済知識、周囲の経営環境の変化を読み取る情報を手に入れる方法を普段から意識する必要を感じました。(東部、製造業)
15	①抜本的な協力会社(仕入れ)の見積り金額の見直し、改善が必要であると気付かされました。②商品の見通しが急務であると気付かされました。(西部、建設業)
16	①得意分野での only one をめざす必要性。②技術力、情報収集力の充実の必要性。(中部、建設業)
17	事業仕分けをしっかりとやって不必要な経費はカット。現状の売上の中で如何に採算を合わせるか。今までにない非常に厳しい場面を何度も体験した。これからも続くと思う。(中部、製造業)
18	受注した大型工事が中止になり売上が減少してしまいました。受注した安心感で先を見つめる経営を怠ってしまった。良好な時期でも常に将来の事を考えた経営をしなければならない事を学んだ。(東部、建設業)
19	静銀をメインとして取引していたが、最終的に資金面で協力はなかった。又、夏に経済局との懇談会でセーフティネットの枠が広がり、据え置きも1年から2年までOKとの話があったが、保証協会の審査は非常に厳しいもので、まったく通るものではない。保証協会の課長に個人の住宅ローンがあるなら家売って安いアパートにしたらいんじゃないですかとまで言われ腹立たしい思いをさせていただきました。経済局と保証協会の温度差を無くして頂きたい。(中部、サービス業)

20	日本人の人口減少は全てにおいてマイナス！！購買力の低下は歯止めがきかなく、企業間競争(単価低下)が経営を弱体化させてしまった。直接消費者との販路を拡大して経営体質を改善したい。(東部、製造業)
21	あたふたしないで信念をもって進むべし。日頃より自分たちができることを精一杯やる。(東部、製造業)
22	66才以上の会社であるので雇用保険はなく助成金が貰えない。北欧の国はそれが出来ている。国会議員に云ってあるが回答なし(民主、自民)。何とかしてほしい。誰か協力してくれる人を募集している。事務局様社労士様。(中部、製造業)
23	旧客のアフター、重要性及び情報提供の大切さ。地域密着であり、信頼感、頼れる安心感、会社としての存在感、必要性をお客様に思ってもらう事、その為何をするか、お客様に思ってもらう事、その為何をするか、お客様に会社に来て頂く事です。(西部、建設業)
24	①営業力の重要性(3月まではあまり営業をしなかったが、4月からの不景気感で営業に力を入れた所、新規顧客が増えたことで重要性を感じるようになった。②政局が景気に大きく影響を及ぼすことを身にしみて感じた(大手企業の公共事業による受注減がひびいた)。民主党への切りかわりが1年以上待たされたことによる予算の不確定要素が悪影響をまねいた。(東部、製造業)
25	政治と公務員の働き方。金の権力で弱い者がいじめられる官公庁の見積り制度のありかたと退職金、ボーナス、年金の高給である事が分かった。大企業が中小、零細企業を安く仕事をさせる事。(中部、製造業)
26	含み資産はこわい。(東部、建設業)
27	現在の顧客の上にあぐらをかき、新規顧客確保の継続的営業の大切さを学んだ。内部留保が激減し、経営判断が遅くなり経営計画の大切さも学んだ。もっと泥水を飲む覚悟で経営をしていかなければならないと痛感。(東部、流通・商業)
28	高過ぎると消費が落ちる。(西部、製造業)
29	通常時に損益分岐点をもっと下げておくべきだった。(中部、流通・商業)
30	民主党になったら当業界は崩壊あるのみ。「コンクリートから人へ」のキャッチフレーズが一人歩きする様では我々の業界は「悪」そのもので、次世代に継承など出来ず未来は無い。またそんな業界が入会している同友会にも迷惑がかかるのでは？(西部、建設業)
31	時代は確実に変化し、今迄と同じではダメ。(西部、サービス業)
32	・新規事業の難しさ。・社員の見極め方。・節減すべき経費。(東部、建設業)
33	①販売力を強化する。②販売先の数多くする。1社あたりの販売金額を下げる。(東部、製造業)
34	以前より財務体質の強化を行ってきたが現在、非常に良かったと思っている。(東部、製造業)
35	中小企業はいつ来るかわからない「有事」に備えて財務体質を強化すべし。(西部、サービス業)
36	どんなに良い時でも、かならず、仕事がなくなることがあると実感しました。常に多角的に業種をもっていなければならないと思いました。(東部、建設業)
37	転ばぬ先の杖、ではないが、やはり、危機対策(危機管理)は事業継続には不可欠だ、ということ。また、今回ほど、行政・政治対応の必要性を痛感したことはない。社会経済の健全な持続性を可能たらしめるためにも、経済政策は今後とも極めて重要なポイントとなろう。(東部、サービス業)
38	自己の利益だけを追い求めた結果、周りに多大の迷惑を与えた。世界での出来事だが、自分の周りにも、自分自身にも、そのような思いは全くなかったらうか？今を踏ん張り、今を乗り越え、明日以降繋げて行こうと思う。(中部、サービス業)

39	大手2社から突然の委託解除でしたが、「寄らば大樹」「親方日の丸」的依存経営から自立してどこまで零細企業で耐えられるか？経営者の本質を知るきっかけとなりました。経営は前向きに一步前へを忘れないで「継続は力なり」の精神は同友会の仲間から学びました。 (東部、サービス業)
40	今回の不況は大変だと思いますが個人的なことですが経営者になってからの5年間の方が苦しかったです。今思えばあの時の苦しさを経験して良かったと思います。この不況はどこまで続くのかわかりませんが、やれることを精一杯やり、社員一丸になって会社を盛り上げて守っていくのが私の仕事だと思います。(東部、サービス業)
41	これまでの自分の経験というものが、「放漫経営」と言われても仕方がない程度のものであったということ。如何に挽回するか、考えるだけでは難しい。人との繋がりから、様々な解決策を見出すための模索をすることから仕切り直しをするか…(中部、サービス業)
42	好不況は経営活動に付き物である。景気動向がなんであれ経営者の責任の重さを痛感。(中部、建設業)
43	得意分野の強化を怠ってはならない。景気の動向に限らず、経費節減を絶えず行わなければならない。(西部、建設業)
44	デフレと長時間労働を止めなければ景気回復はあり得ない。3K(広告費・交通費・交際費)が一番最初にカットされるので、その渦中にいる者としては逆風。しかしチャンスにしたいと考えています。一流は小さな仕事を大切にする！と言われていています。微かなお手伝いの微助人の本領発揮と考えています。(東部、サービス業)
45	受注先を集中しないで、分散すべきだった。(東部、建設業)
46	営業の本質(東部、製造業)
47	考えてばかりいないで、小さな事でも自社で出来ることを行動で示す。弊社も商工会議所の公募している地域ブランド認定商品に応募し認定された商品の製造販売を新商品として考えている。社員の意識の向上にもつながる。(東部、製造業)
48	赤字でも手元に現金があるのとないのでは、大違い。自分が携わっている業界の構造が変化している。不況だからといえ、無闇に社員の給料は下げない。こうい不況時代は、様々な見直しをやり、考えを新たにする。(中部、サービス業)
49	間口を広く、日頃から他業種の受注を心がけ、営業活動することが必要でした。社員教育、技術講習会等の社員のレベルアップが同業他社との差別化に繋がることがわかった。 (東部、製造業)
50	政治は全く当てにしていけない(政治に期待してはいけない)。個々の努力ではどうしようもできない不況がある。じたばたすると余計に泥沼に陥る。(東部、流通・商業)
51	理念に沿った事業と先を見る(アンテナをはる)目を持っていること。(東部、サービス業)
52	リアルタイムな従業員への状況説明。当面の会社の方針や計画について、誠意を持って正直に従業員へ説明。モチベーションを落とさないための対応(会社の出来る範囲での昇給等)。会社の問題や改善点など、不況やピンチから学ぶ事、見えてくる事も多い。とにかく状況を従業員と共有し、双方が協力して一緒に切り抜ける方法を考える。 (中部、サービス業)
53	1、商品に対して付加価値をつけること。2、もっと自社製品に対して自信を持ってもいいこと。3、財務体質(キャッシュフロー)の強化。4、経営計画(短期・長期)の確立と経営指針の構築と見直し。(中部、製造業)
54	不況になってから手を打とうと思っても、打つ手は限られているということ。先々の準備を常に怠りなくしなくてはならないことを改めて学びました。(中部、サービス業)
55	1、恒久的な営業努力。2、本当の社員教育。3、人件費以外の経費削減。(西部、建設業)
56	ほんものの需要に基づいた売上ではなかった。喜ばれ、必要とされるサービスを提供し続けることが必要で、頭でっかちの空想の理念は全く不要である。(東部、サービス業)

57	不況とはマスコミが言っている事。外からの情報がなければ自社の内容が景気判断。 (中部、製造業)
58	日本経済の将来を考えない大手企業の海外生産は、更に日本経済を悪化させている。下請は、あくまでも下請であり大手企業の業績に翻弄される。大手企業の従業員の安心、安定神話は崩壊した。アメリカ経済はすでに主役ではなくなった、ドルは世界通貨の地位を失った。(中部、建設業)
59	ある(時間、設備、人材)ものを最大限活かす努力!!(東部、サービス業)
60	財務体質の重要性を痛感しました。昨年10月より、財務の見直しを行い、経費を見直し経理に拘わる人材を登用してかなりの部分の見直しを行った。いかにリアルタイムに財務を把握する事が大切かを学びました。その他仕入れを計画的にし、在庫の把握をして行くか、今までのような売れかたはしないので、消費者の必要とする商品をどう見つけ、売り込んで行くか?(東部、製造業)
61	やはり普段から経営上の力点等は考慮の上経営すべきであるということ。(東部、サービス業)
62	設備投資のタイミングの難しさ。(東部、製造業)
63	人に対する信用が低下している。借りたものは返す、ものを買ったらお金を払う。こんな簡単なはずのモラルを自分だけはすり抜けようという者が出て来た為今迄成立していた経済活動が機能しなくなっている。我が社が常にお客様へのお役立ちを通じた企業活動に徹するという精神を貫かねばならない。(東部、サービス業)
64	社内の人材育成の大事さ、同じ人数でどう売上げを上げるかいろいろ見直す事が多かった。とにかく、全ての面で、こういった不況が起きた事に対応できるか、対応が柔軟にできる体制を今、いろいろ考えています。(中部、サービス業)
65	自らの点検ができた。(中部、製造業)
66	・内部留保の必要性。・技術力のある企業のほうが不況に強い。(中部、製造業)
67	消費者の嗜好はどんどん変化している。この不況下でも売上げを伸ばしている時はある。会社も変革していかないと、取り残されてしまう。(東部、サービス業)
68	我慢。(東部、建設業)
69	経営の姿勢。先を見る力。(西部、製造業)
70	多分野の業種顧客と取引できていた事でなんとか食いつなげた。改めて大口取引の危険性を感じた。(東部、建設業)
71	研究開発や新規事業の展開を早めに着手し続ける行動力。(東部、建設業)
72	製造業の危機。会社の存続の大変さ。(東部、製造業)
73	自社の体力強化をさらに進め、差別化の徹底を急ぐとともに足元をもう一度検証することの大切さを学んだ。(東部、サービス業)
74	大手企業の横暴。(東部、流通・商業)
75	いつ何が起こるか分からない。同友会で学ばせてもらっていますが自己手形は切らないという努力が必要だと痛感しました。不況も一つの修業だと思うようにしています。やはりどこかで安心感があったので常に変化の必要性を感じました。(中部、流通・商業)
76	売上は増加傾向ですが、今後の民需に期待がもてる環境にありません。営業エリアの拡大と新規事業展開で売上確保と付加価値増を目論みます。(中部、製造業)
77	他店に無い物を置いて売っている(これからも)!顧客とのコミュニケーションをしっかりとっていく事が大事。(東部、サービス業)
78	コストの削減と目標をしばりこむことが大切な基本であること。(東部、流通・商業)
79	顧客満足度を上げるための人材育成の大切さ。(東部、サービス業)
80	攻める姿勢を大事にする事。(東部、サービス業)

81	高付加価値のサービスの提供を行わないと、価格競争に巻き込まれ、利益が出ない体質になってしまう。(東部、サービス業)
82	営業力の大切さを学びました。人材配置の見直しにより、収益改善につなげました。(東部、サービス業)
83	先が見えないので新規受注をふやす。(東部、製造業)
84	中品質で低価格が受注のスピードに継がる。(東部、建設業)
85	・現状の景気動向でも十分収益性のある企業体質を作る。・新商品の開発が重要。(東部、製造業)
86	既成概念にとらわれた自社、お客様の考えを新たなビジネスモデルの構築に向かうようにする事。(東部、製造業)
87	学んだこととは認識不足。まだこれからが正念場と認識する。よってこれから学ぶ事が大切と思う。財務体質が一番、自主民主連帯の要となるのはまず自主ありき(中部、製造業)
88	激しい価格低下(デフレ)の前には人間の理性もふき飛ぶ。一昨年の中国食品事件、産地偽装などで地元産、国内産が見直されてきたが、完全に元にもどった状態。安価な輸入食品により地域経済が益々悪化。(中部、製造業)
89	消費者(お客様)の心理変化。(中部、サービス業)
90	・付加価値の重要性。・新しいことへの挑戦。・自社のポジション(社会的役割)。(中部、サービス業)
91	受注業種の分散。過去に経験ありながら、受注量の多い所に安易に解りながら取引きのめり込んだ事が、今回の不景気そのまま受けて仕舞った。経営上のバランス感の欠如ではないかと感じる。(中部、製造業)
92	書ききれない。(中部、製造業)
93	汗して働く社会。物創りを誇りとしている企業経営者、労働者の生活を見捨てて政治を行う人達、健全で安全な生活は自己で守るしかない。(中部、製造業)
94	常に顧客の視点に立ち、誠実にコツコツ仕事をこなす。(中部、サービス業)
95	自社製品開発をしていきたい。(西部、製造業)
96	経費削減。社員教育。(西部、流通・商業)
97	・どのような不況時でも利益の出せる経営体質を作っておく。・不況の時、逆に売上を上げることのできる販売戦略。(西部、製造業)
98	今までと同じように、誠実に実行。(西部、サービス業)
99	敗因は得意なときにあり。適社生存。(西部、建設業)
100	世の中全部が悪いわけではないので、新規開拓と新規事業の着手をすすめていきたい。(西部、サービス業)
101	人材、情報等の収集が重要であった。派遣社員がたくさんいたのは会社の為には助かった。日本人社員はなかなか難しい。昔からの顧客を大事にする方が新規営業をかけるよりも良い。(西部、製造業)
102	安物買いの銭失いの国。自分を表に出しましょう。(西部、流通・商業)
103	たえるのみ。(東部、製造業)
104	借入金が首を締めている。(東部、製造業)
105	今回の不況と関係無い所で不況になっている為まだまだ続くと予想(中部、サービス業)
106	今年は冷夏、地震が大きく影響。今後はデフレスパイラルと政局が大きな心配。(西部、流通・商業)
107	教えて下さい。(中部、サービス業)
108	親会社の業種によって仕事量に差があった。メインの取引先を1社ではなく、数社持っていた事で売上の大幅な落込みを受けないで済んだ。(東部、製造業)

109	・車以外の業種にも客先を開拓する必要性。・政府の対策の必要性（東部、製造業）
110	先見性を身につけ小さな事を一つ一つ積み重ねる。投機は行わない（東部、流通・商業）
111	外注率90%で元請からの仕事が激減した。自ら営業を行っての開拓が出来る環境を整えることが大事だと学んだ。（東部、サービス業）
112	”不況”という簡単な経済状況ではない事、”なぜなら、企業の生産から発生する財務では企業は存続出来ない”という状況に置かれているということを認識しなければならない。（中部、製造業）
113	財務体質強化。身の丈経営。（西部、流通・商業）
114	産業構造の大幅な変化。政府対応の弱さ。（西部、サービス業）
115	危機管理。経営指針書の実のある浸透・運用そして勇気を持って方針転換する事。（東部、サービス業）
116	”抽象的な表現になってしまい恐縮ですが、私がいま痛感しているのは、危機が到来してから危機感を抱くようでは遅きに失するという事です。ここまでの需要の落ち込みは予測できなかったとはいえ、需要変動（景気循環）は必ずやってくる以上、順調に推移しているときこそ危機を想定して、それに耐えうる企業体質をつくりあげておくべきでした。そうしておけば、受ける打撃も、もう少し少なくてすんだと思います。（当たり前ですかね？）（西部、製造業）”
117	がまん。（東部、流通・商業）
118	お客様への訪問活動の大切さを痛感しました。お客様に対しての販売提案をしていくこと。（東部、流通・商業）
119	ユーザー目線と相手の立場を理解して事に当たること。自社を信じること（中部、建設業）
120	取引先をもっと増やしておかないといけない。（東部、製造業）
121	不況に強い経営体質をつくること⇒人財を育てる。お客様と接する機会をより多く設けるにはどうするか、常に活動する。（東部、サービス業）
122	農業なので、時期に集中して価格・量とも下がり厳しい。（西部、製造業）
123	情報の提供。ECO 国策にそった販売。後継者ができ販路の充実。（東部、流通・商業）
124	経済・企業収益は良い悪いの繰り返しですが、常に自分に厳しく、おごらず、人・物・お金を大切にすることを強く感じました。儉約のすすめ。（東部、製造業）
125	同友会の勉強による知識は、やらないより良い程度でたいして役に立たないと思っていた自分の考え方が正しかったと思っている。若い人達(息子や従業員)には、経験から学んだ事は、これからの経営に大変役立つ良い勉強(生きた勉強)になったと思っています。（東部、製造業）
126	技術の海外流出(12年前から)により海外企業が実力を付けた為、日本が不況になった。資源のない日本は、技術の保護政策をとるべし。（東部、製造業）
127	日頃から財務体質の強化に重点をおき、経営計画をしっかり立てる。（西部、製造業）
128	コスト削減。（西部、製造業）
129	悪い時もあることを肝に銘じ楽観的な見直しは立てず投資は慎重に行う（東部、製造業）
130	忍耐、人材は人財。（東部、サービス業）
131	基本の大切さ。（西部、サービス業）
132	不況の時に真の顧客のニーズが見えてくる。（西部、製造業）
133	受注する仕事を選ぶ事。社員教育、付加価値をつける。（中部、建設業）
134	100年に一度と言われる大不況を体験できた事……。楽しかった！！（東部、製造業）
135	経営、利益構造の見直しのきっかけになった。危機管理の重要性。（東部、サービス業）
136	予測できない不況下で、いかに体質を変化できるか。柔軟性や財務体質強化等、全社員の団結と方向性の認識の大切さを感じた。（東部、製造業）

同友会会員各位 3分お時間ください、よろしくお願ひします。

静岡県中小企業家同友会『09下期・景況調査(第21回)』 2009. 12. 01 県政策委員会

返信先：同友会 FAX054-255-7620 (メール)yama@szdoyu.gr.jp 数字で記入

回答欄

1. 業種 ①建設業 ②製造業 ③流通・商業 ④サービス業 【 】
2. 全従業員数(社長、パート含) ①1~5人 ②6~10人 ③11人~20人
④21~50人 ⑤51人~100人 ⑥101人以上 【 】
3. 売上高動向(前年同期比) ①増加 ②横ばい ③減少 【 】
4. 経常利益動向(前年同期比) ①増加 ②横ばい ③減少 【 】
5. 労働力動向(人手充足感) ①過剰 ②適正 ③不足 【 】
6. 設備投資(今後1年間) ①投資予定あり ②投資予定なし ③決めていない 【 】
7. 資金繰り動向(今後半年間) ①余裕あり ②普通 ③窮屈 【 】
8. 貴社の業況の総合的判断
現在 ①良い ②やや良い ③そこそこ ④やや悪い ⑤悪い 【 】
向こう6ヶ月の見通し ①好転 ②やや好転 ③不変 ④やや悪化 ⑤悪化 【 】
1年後の見通し ①好転 ②やや好転 ③不変 ④やや悪化 ⑤悪化 【 】
9. 現在の経営上の問題 ●上位2つの数字をご記入ください 【 】【 】
①民間需要の停滞 ②官公需停滞 ③販売価格低下 ④販売先の海外移転
⑤異業種の参入 ⑥大企業の参入 ⑦コスト削減困難 ⑧資金繰り困難 ⑨人材社員教育

10. 経営上の力点 ● それぞれ上位2つの数字をご記入ください
現在実施中 → 【 】【 】
今後の重点 → 【 】【 】
- ①付加価値の増大 ⑥機械化・IT化促進 ⑩得意分野への絞り込み
②新規受注(顧客)確保 ⑦情報力強化 ⑫研究開発
③人件費の節減 ⑧人材確保 ⑬機構改革
④人件費以外の経費節減 ⑨社員教育の確保
⑤財務体質の強化 ⑩新規事業の展開

【特別設問：不況の影響について】※2009年に売上が落ち込んだ企業にお聞きします。

- 1 1. 売上高が最も落ち込んだ時期はいつですか。
①1~3月 ②4~6月 ③7~9月 ④10月以降 【 】
- 1 2. 最も落ち込んだ時期の売上は、ピーク時の売りに比べて何割位でしたか
①3割以下 ②5割以下 ③7割以下 ④9割以下 ⑤9割超 【 】
- 1 3. 現在の売上は、ピーク時の売りに比べて、何割位ですか？
①3割以下 ②5割以下 ③7割以下 ④9割以下 ⑤9割超 【 】

1 4. (自由記述) 今回の不況から学んだことは何ですか？

支部 _____ 会社名 _____ 氏名 _____

※切りは12月11日(金)まで 集計分析発表1月下旬 A4 1枚

この調査用紙は、景況資料として使用します。それ以外の目的には使用しません。※ご協力有難うございました

D I (ディフュージョン・インデックス) とは...

D I とは景況調査において、代表的な指標として使われます。D I のDは Diffusion の略ですが、Diffusion とは「浸透・拡散」という意味を持っています。つまりD I 値を算出する事によって、好転あるいは悪化といった景気状況(水準)が、経済全体にどの様に浸透しているかを、指数として把握しようという意味です(index)。その為D I 値は、一般に「景気的水準」を、示していると言われていています。

代表的な景況調査は日銀短観ですが、D I 値を算出し、四半期毎に結果を出します。静岡同友会は半期毎の調査ですが、同じくD I 値を取るやり方をしています。

D I 値の算出の仕方は「増加(良い、上昇)」と回答した企業割合から「悪化(悪い、下降)」と回答した企業割合を、差し引いた数値で表します。その結果、水準がどこにあるか、数値として見えてきます。また、時系列で繋げる事によって水準の変化を把握する事が出来ます。

政策委員会(太田朝夫委員長)が実施した今期の景況アンケートは、静岡大学 野方宏教授のご協力もいただき、以下の県同友会政策委員並びに事務局員が共同執筆し取りまとめました。

遠藤 一秀	(遠藤科学(株) 代表取締役)
太田 朝夫	(太田会計事務所 所長)
勝亦 英樹	(勝亦製材駿河鉄骨(株) 代表取締役)
小山 忠之	(自治政策研究所 所長)
近藤 良夫	(近藤会計事務所 所長)
野方 宏	(静岡大学人文学部経済学科教授)
望月 賢一郎	(株)カネイ水産 専務取締役)
望月 富士雄	(有)沼津金網 代表取締役)
山川 安豊	(静岡重機建設工業組合 専務理事)
山内 亮人	(静岡同友会事務局)

◆◆◆ 静岡県中小企業家同友会 ◆◆◆

所在地 〒420-0033 静岡市昭和町9-8 三木ビル3F
(TEL) 054-253-6130 (FAX) 054-255-7620
(e-mail) doyu@szdoyu.gr.jp (HP) <http://www.szdoyu.gr.jp>