

# 第22回熊本同友会景況調査報告

(2009年4月～6月期)

## 【調査要領】

- ①調査時: 2009年6月10日～6月15日
- ②対象企業: 熊本同友会会員企業
- ③調査の方法: FAXの送受信による自計記入を求めた
- ④回答企業数: 540社より150社の回答を得た。(回答率: 28.7%)  
(製造業 23社、建設業 28社、流通商業 44社、サービス業 51社、その他 2社)
- ⑤平均従業員数: 役員を含む正規従業員数 19.5人 派遣社員・臨時・パート・アルバイトの数 5.9人

## ■売上高、経常利益、業況判断、運転資金調達

	2009年の1月～3月と比べて (前期比)				2008年の4月～6月と比べて (前年同期比)				2008年の7月～9月と比べて 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
売上高												
%	22%	41%	37%	△15	17%	28%	55%	△38	12%	34%	54%	△42
経常利益	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
%	17%	43%	40%	△23	16%	37%	47%	△31	12%	41%	47%	△35
業況判断	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
%	12%	41%	48%	△36	9%	35%	56%	△47	9%	35%	56%	△47
運転資金調達	容易になった	変わらない	厳しくなった	DI値	容易になった	変わらない	厳しくなった	DI値	容易になる	変わらない	厳しくなる	DI値
%	6%	76%	19%	△13	7%	69%	24%	△17	3%	67%	30%	△27

## 全ての項目でマイナス幅が縮小、依然として厳しい状況

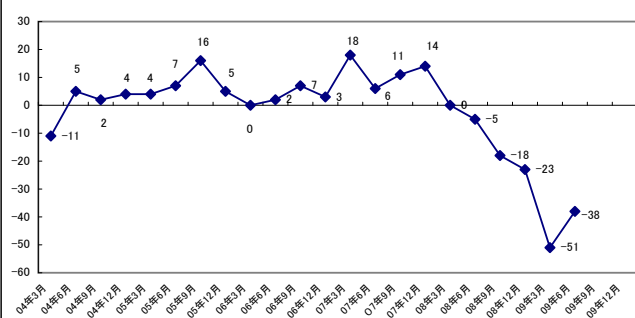
DI値（「良い」と答えた割合から「悪い」と答えた割合を引く）の推移から見ると、前回調査2009年1月～3月と比べると、前年同期比（2008年4月～6月）では、売上高が△51から△38へと13ポイント、経常利益が△49から△31へと18ポイント、業況判断が△57から△47へと10ポイント、運転資金調達は前期比（2009年1月～3月）で、△16から△13へと3ポイントと全て上昇した。

日銀短観（2009年4月～6月期）をみると、業況判断DIは、前期比（2009年1月～3月）で製造業が△57で横ばい、非製造業が△42から△44へ2ポイント下降した。次期見通しは製造業が△53で4ポイント上昇、非製造業は△45で1ポイント下降と厳しい状態となっている。中小企業庁第116回中小企業景況調査（2009年4月～6月期）では「中小企業の業況は、下げ止まりの動きが見られるものの、依然として厳しい状況にある」としており、全産業・製造業・非製造業の業況判断DIは、マイナス幅が縮小した。同友会景況調査報告（DOR）No.87（2009年4月～6月）では、「業況の急落止まるも、人手・設備の過剰最悪」としており、業況の急落はひとまず休止した形であるとしながら、設備の過不足感DIは調査開始以来の最高値を記録し、とくに雇用過剰感が大きくなっているとしている。

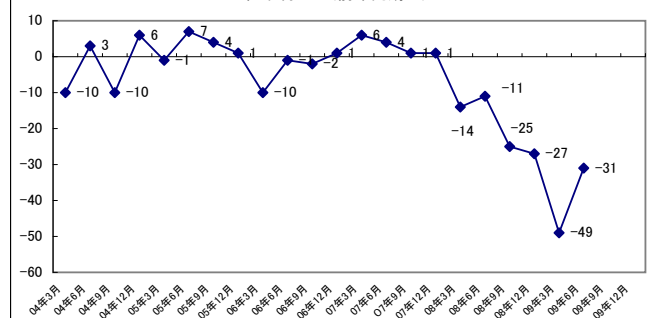
次に業種別では、製造業は売上高が△9で横ばい、経常利益が△9から△8へと1ポイント上昇、業況判断が△9で横ばい、運転資金調達が△4から△3へと1ポイント上昇した。建設業は「売上高」が△9から△4と5ポイント、「経常利益」が△11から△8へ3ポイント、「業況」が△15から△8へと7ポイント「運転資金調達」が△5から△4へと1ポイントと全て上昇した。流通商業は、「売上高」が△16から△17へと1ポイント下降、「経常利益」が△16から△9へと7ポイント上昇、「運転資金調達」は△5から△3へと2ポイント上昇となった。サービス業は「売上高」が△14から△9へと5ポイント上昇、「経常利益」は△8で横ばい、「業況」が△14から△11へと3ポイント上昇、「運転資金調達」が△4から△2へと2ポイント上昇となった。

次に、金融機関の姿勢の変化では、2009年4月～6月において7%が変化が「ある」と答え、その内容では「貸付攻勢」が27%で一番多かった。続く経営上の問題点では「売上げの減少」が65%で前回と同じく1位、2位「価格競争の激化」59%、3位「受注競争の激化」42%、4位「仕入価格の上昇」16%と前回と同様となった。現在取組んでいる事柄では、1位「新規顧客の開拓」55%、2位「既存顧客管理の強化」43%、3位「新商品・新製品・新規サービスの開発」42%までは前回と同じ順位だが、前回5位だった「営業力強化」が4位に上がり、前回4位の「経費の見直し」が6位に下がった。

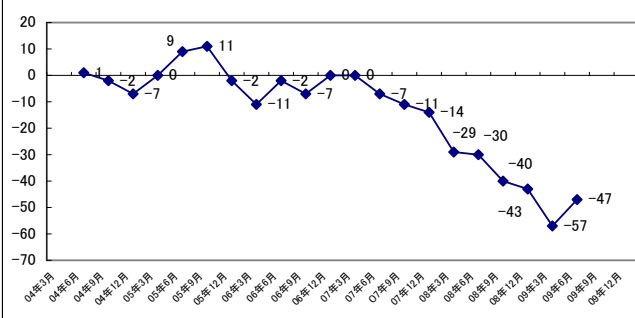
売上高DI推移(前年同期比)



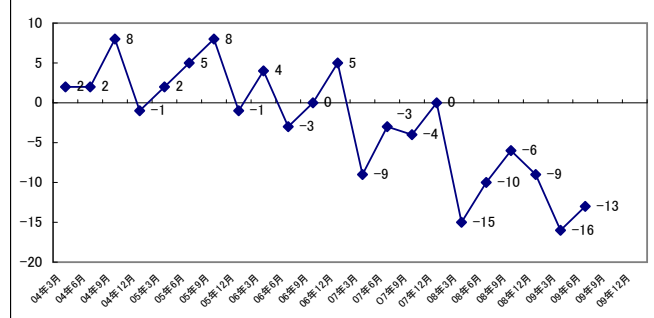
経常利益DI(前年同期比)



業況判断DI推移(前年同期比)



運転資金調達DI推移(前期比)



**【業種別DI値推移】**

**【回答企業のコメント】**

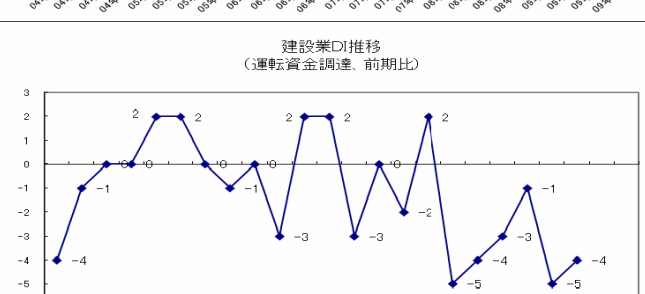
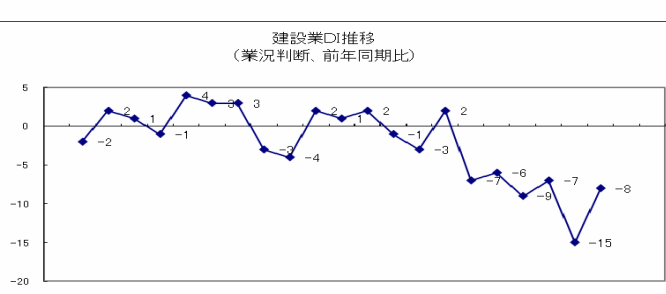
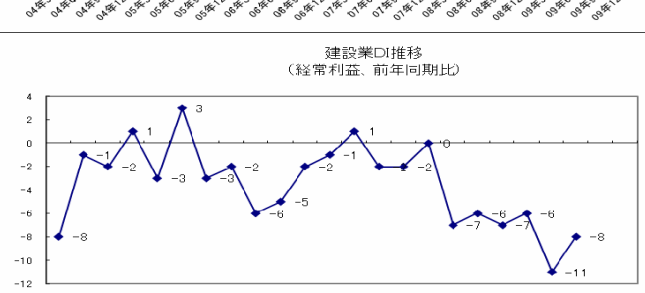
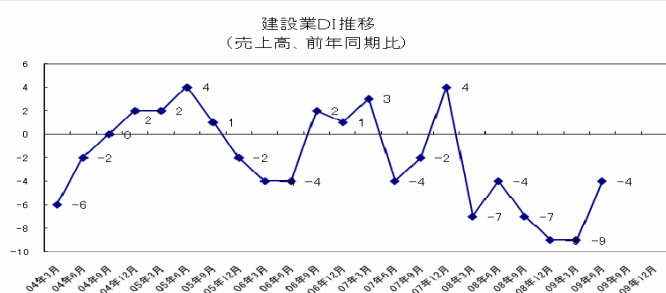
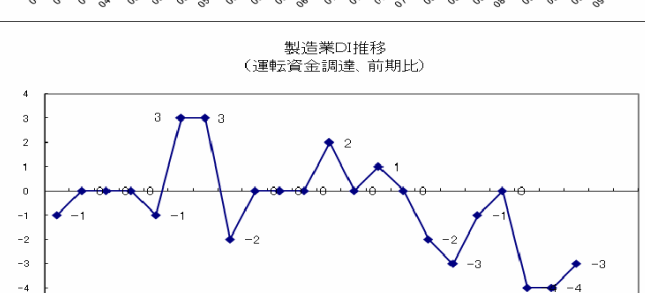
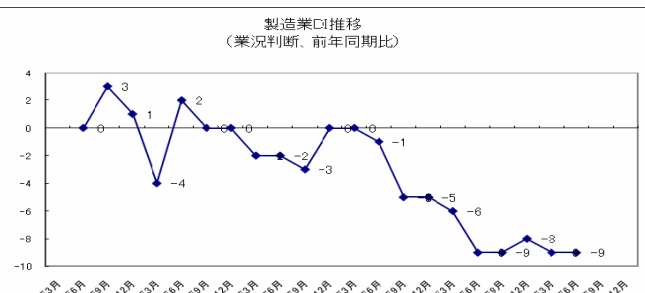
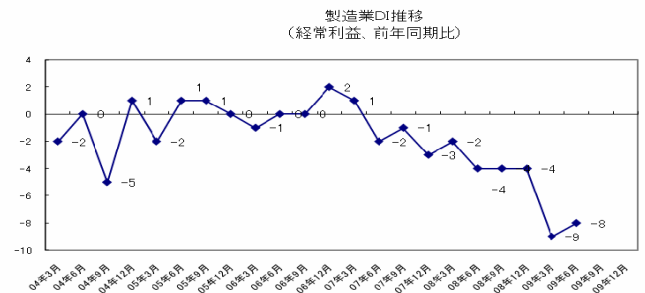
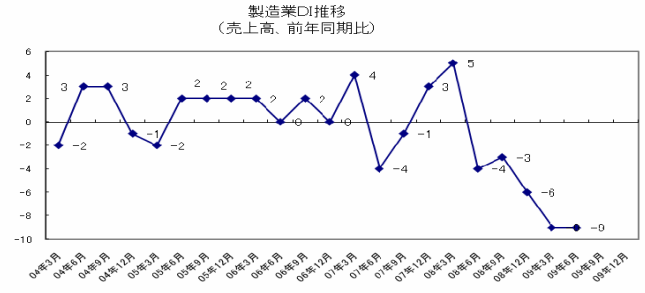
●製造業

- ・業界的には相場なので厳しい状況であるが、自社では小売強化にシフトしているのであまり左右されないが、いかに固定客を作っていくかが課題である。お客様がどうしてもほしいというものを作り続けたら会社は潰れない。
- ・印刷物激減-新たに関連事業を試みることも必要な時期かと。営業活動ももう少し力を入れられたら良い。
- ・業界が厳しいこの時期ではあるが、だからこそ、持ちこたえ得る企業体質、企業の体力強化のために、やらねばならないことを粛々とやらねばならない。
- ・フランチャイズのため、これまでなかなかできなかった地域限定商品の開発・販売を本部と共同で検討中。
- ・売上高、経常利益、減少悪化に対しコスト、経費の見直しで歯止めがかからない状況。販売方法の革新に取り組んでおります。
- ・営業部の新設(業務部からの改称)お客様満足度の追求
- ・付加価値加工の開発、既存・新規顧客への新商品の提案、展開

**【回答企業のコメント】**

●建設業

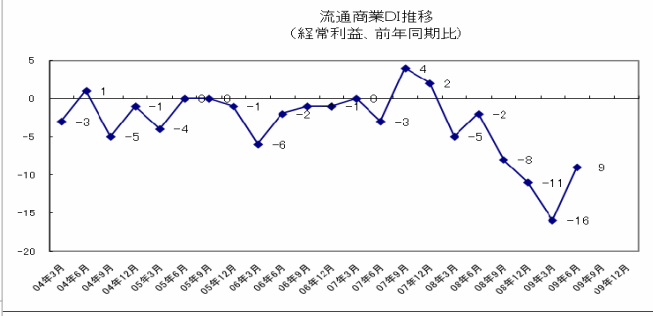
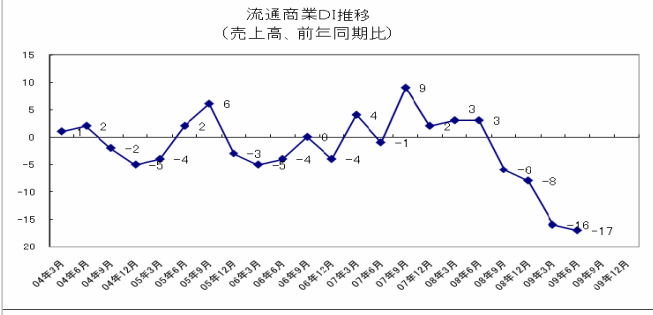
- ・地球温暖化、住宅の高気密、高断熱化等で、駆除、既存住宅の予防等は、好転の兆しがあるが、新築着工の減少、価格競争等でシーズンオフの受注がどうかと思います。
- ・公共工事の受注減および利益の低下。
- ・協同組合員間でも共存共栄の意識が薄れてきています。22年度には組合の存続が危くなる問題が発生する気がする。
- ・外需の底が見えてきましたが、内需はこれから厳しくなります。熊本でもその事が確実になってきました。短期的には、景気対策が実態経済にどのように影響するかですが、我々の業界は来年がもっと厳しくなると思われまます。
- ・業界全体今年度100万戸割れ予想したが、2・3・4月着工棟数、年率換算で80万棟を切る予測で、大変な不振不況が予測される。当社も前年並みの業績維持に必死見直し不良ですが、5月定昇実施、夏期手当去年並み支給の予定で、社員全員に困難な目標に挑戦する社風づくりに、基本の見直しの徹底等全社挙げて今期の不況期を乗り切る。
- ・なんでもできる仕事はする。相談があれば他業種でもことわらず対応する。
- ・公共工事は、若干増えつつあるものの、民間の設備投資(特に製造業)が0に近い状態。又、省エネ対策などもPRするも資金面で着手が厳しい旨。
- ・高級志向のお客の情報収集。経営方針の徹底 新規サービスの開発(ギャラリーの活用) 既存顧客の管理(DMの発送)
- ・売上確保の為、新しい会社を設立。
- ・経費を少なくするため、同時に2か所以上作業するようにしている。個性を出すサービスを心がけている。
- ・営業力不足 ・動向としては、横ばい~やや上向き ・各種資格取得各市町村・下水指定工事店登録(現在3カ所)
- ・粗利を保全するための原価計算の見直し。海外との取引強化。
- ・各官庁の申請許可が非常に遅れるようになり、セクションのなかには責任の明確化が一定していない。



【回答企業のコメント】

●流通商業

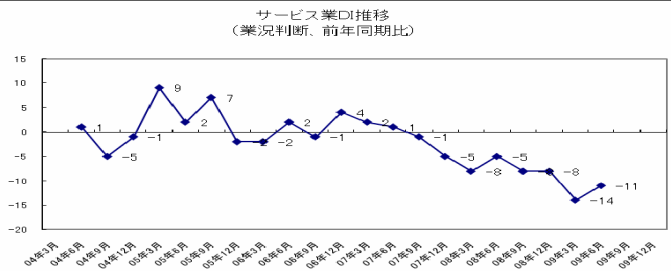
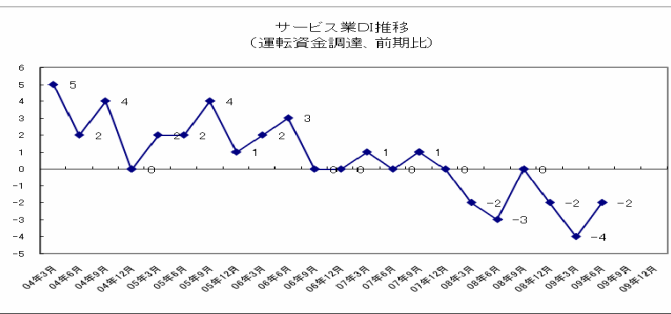
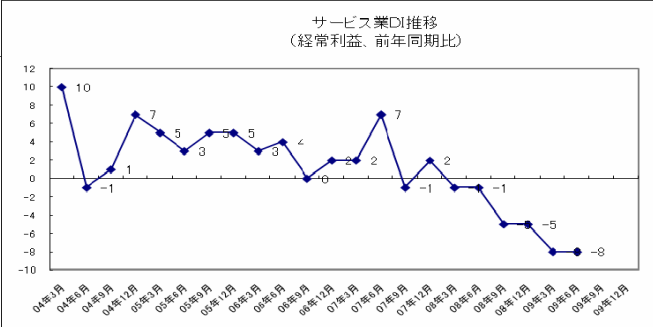
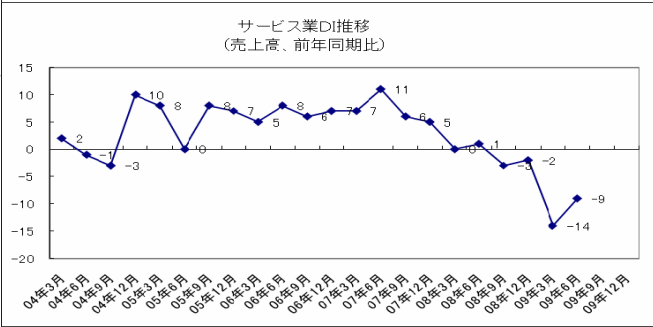
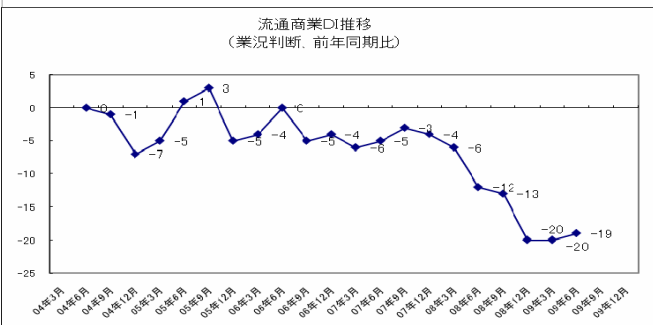
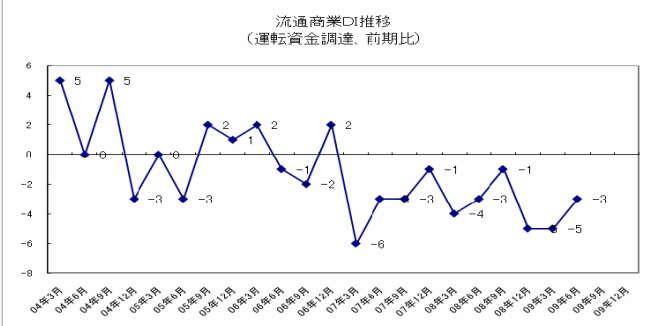
- ・消費税の統一化（小売り・卸・メーカー）すべての業種で内税方式に統一すべきで、小売りだけが不利益であり誤差が出てしまう。同友会でも問題視して欲しい。
- ・人件費、社内経費の見直し、中古A/P等の有効活用及び空室対策
- ・売り上げ低下の為に既存顧客管理（訪問）を徹底して紹介等新規顧客の掘り起こしに力を入れている。
- ・顧客の景況が好転していないにもかかわらず仕入（石油製品）の値が米経済の指示により値上がりしている。石油製品配送以外での収益をどう確保するか。
- ・電機工業（自動車部品メーカー）が以前と厳しく売上が大変落ち込んでいる。又経営上では不景気でお客様渡し（販売）価格が以前よりも下落して利益率が落ちている。現在では、ほとんど食品関連が他に比べて少しは上向きで何とかしのいでいるが、今後どうなるか！！弊社では、資材、機械、特注、中古品の中で資材を90%取りやめ、新作にエコ関連商品に取り組んでいる。
- ・農業生産法人の設立に向け（心の）準備中です。
- ・差別化（品質）と細分化（エリア）
- ・営業エリアの拡大をしているが、営業経費も同時に増加している。
- ・建設業の落ち込みにより左右されやすい業種のため、何事にも揺らが無い骨太の経営を行っていきたい。
- ・商品の差別化
- ・軽油価格の上昇。荷動きの悪化、設備の老朽化。
- ・建設業界の不振により、売上の減少があるので利益の確保及び経費の削減に取り組んでいます。



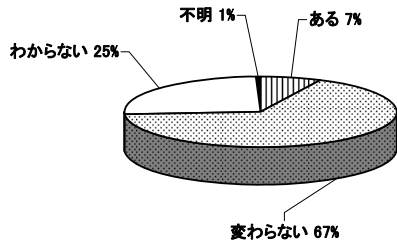
【回答企業のコメント】

●サービス業

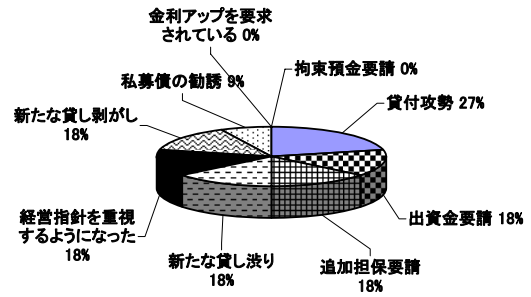
- ・厳しい状況は当分続くものと予想し、今できる限りの情報発信に努め新規顧客の開拓に力を注いでいる。ホームページのオープンや広告媒体の利用などに費用を投じ好転時に備える。
- ①顧客の掘り起こし ②新規拡大
- ・売上の微減ではあるが減少傾向は今後ある程度有ると予想している。一方、中期計画により（今の利益を少々犠牲にしても先に備える政策をとっている）ので当面厳しさを覚悟の上の戦略であると思っている。
- ・当社の売上の70%を占める金属屑の集荷が少く、建設・家電・自動車等の産業の本格的回復が図られないことには売り上げ増加は見込めません。一時期（1月～2月）と比較すればやや底を打ち、反転の兆しが見えてきたかなと感じています。（10%程度前期比増加）しかし、前年度と比較すれば50%程度の売り上げ規模に落ち込んでいます。
- ・ワークシェアリング 職員の技術力アップ（職員教育）
- ・経費見直し、役員給料の10%カット 人材育成 財務セミナー 社長熱
- ・固定客にとられない新しい発想の転換
- ・経済の縮小のため、受注減に見まわれ、体力勝負という感じです。今社内に目を向け組織の見直し、新商品の開発を目指しています。
- ・受注量の激下
- ・障害者自立支援法の見直し、現在国会で行われておりますが、抜本の見直しではない。現在、厚労省幹部をめぐり不正事件がマスコミをにぎわしておりますが、今後の推移を見守りたい。
- ・営業力強化・コンプライアンスの徹底
- ・高齢者サービスは供給過剰段階に入ったと思われる。サービスの質がいよいよ問われ出し、これからの当社の打ち出し方が重要になる。
- ・動向：国内保有台数の減少。
- ・ディーラーなどのサービス分野（車検等）の進出 ・自動車の平均使用年数の上昇（代替期間の長期化） 問題点：明確な経営戦略がないこと
- ・取り組み：既存顧客の深耕化
- ・仕事の激減。過去に見えない売上高。



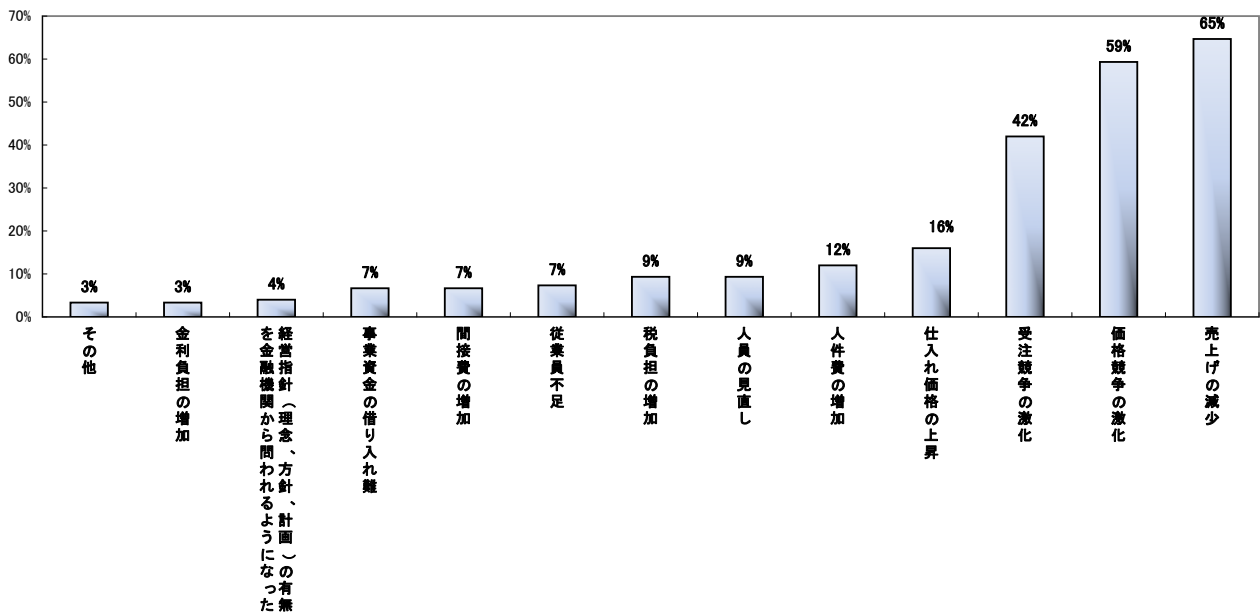
金融機関の姿勢の変化



「ある」と答えた会社の変化の内容(割合、複数回答)



経営上の問題点(上位3つまでの複数回答)



現在取り組んでいる事柄(上位3つまでの複数回答)

