

CONTENTS 73

目次

トピックス	・2009年1～3月期 景況感 大幅に悪化、製造業の 下げ幅は過去10年間で最大となる 1～2
(くれしんNEWリーダーズクラブ(メンバー紹介))	・松川機械 株式会社 代表取締役 松川 直也さん... 2
	・理事会だより..... A
	・第2回「くれしん商店街活性化セミナー」のご案内... A
	・くれしん主要計数..... B
探訪「ものづくり技術」 理事長からひと言	・沖美いちご 沖美ベジタ 有限会社 3
	・鞆(かばん) 持って回る 4
	・今年もみなと祭のパレードに参加しました 4
	・5月・6月の行事予定 4
	・相談会スケジュール..... 4

トピックス

2009年 1～3月期 景況感 大幅に悪化、製造業の下げ幅は過去10年間で最大となる

このレポートは、当金庫が取引先企業346社の平成21年1～3月期の業況判断と4～6月期の見通しを調査したものです。

1. 概況

(DI単位：%ポイント)

	今期業況判断 DI	前期比	予想比	来期見通し	今期 来期
全 体 (346 社)	48.6	- 21.1	- 7.7	52.3	- 3.7
製 造 業 (137 社)	43.8	- 24.2	- 4.7	49.6	- 5.8
非製造業 (209 社)	51.7	- 18.9	- 9.5	54.1	- 2.4

全体のDIは7年ぶりの低水準となった

今期(1～3月期)の業況判断DIは、全体で 48.6 と前期(10～12月期)に比べ - 21.1 ポイントの後退となり、3ヵ月前の予想を 7.7 ポイント下回りました。また、DI 50 近くまでの後退は、平成14年1～3月期(47.5)以来7年振りとなります。

業種別では、製造業が 43.8 となり、前期比 - 24.2 ポイント(予想比 - 4.7 ポイント)と前期に続き大幅な後退で、下げ幅は過去10年間で最大となりました。

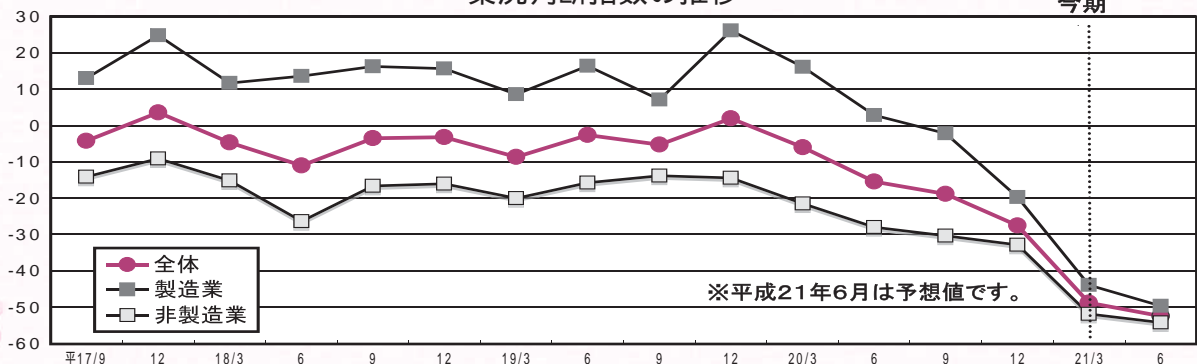
一方、非製造業においても、51.7 と前期比 - 18.9 ポイントの後退で、平成18年4～6月期(前期比 - 11.3 ポイント)以来の大幅な後退となりました。

来期は過去最低の水準となる見通し

来期(4～6月期)は、ほとんどの業種で売上・収益DIの改善が予想されているものの、業況判断DI予想については、製造業が 49.6 と今期に比べ - 5.8 ポイントの後退、非製造業は 54.1 と今期に比べ - 2.4 ポイントと、いずれも下げ幅が縮小しています。

全体では、52.3 と今期比 - 3.7 ポイント後退の見通しで、平成11年4～6月期の 51.1 を下回る過去最低の水準となる見通し。

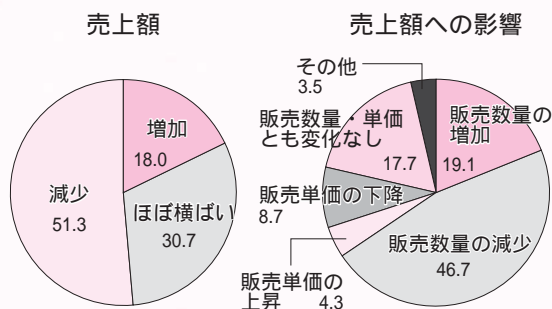
業況判断指数の推移



2. 特別調査 - 「平成20年度の決算状況等について」

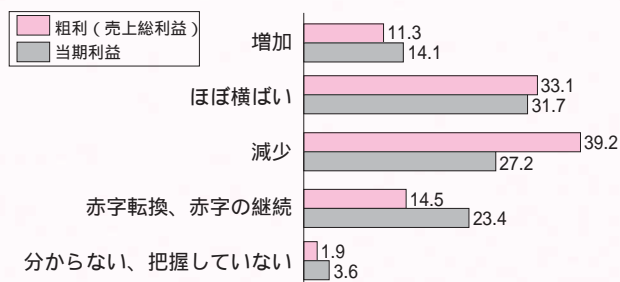
平成20年度決算の売上額

平成20年度の決算の売上額見通しについては、景気後退の影響により「減少」が51.3%と過半数を占め第1位に、「ほぼ横ばい」が30.7%で第2位となっています。「増加」との回答も18.0%ありました。要因としては、「販売数量の減少」が最も多く、次いで「販売数量の増加」となっています。



平成20年度決算の粗利(売上総利益)および当期利益

平成20年度の決算の利益見通しについては、粗利・当期利益ともに「減少」または「赤字」とした企業が半数以上で、「ほぼ横ばい」が3割となっています。一方、「増加」とした企業も、粗利・当期利益ともに1割程度ありました。



～ 今回調査における調査員のコメントから ～

- 造船業の下請けということもあり、売上は微減に止まっているが、今後の業況後退を視野に入れ、技術力を活かせる新たな取引先を開拓している。 造船用部品製造業
- 「上期の好調さが嘘のような信じられない社会情勢となっていますが、従業員はじめ皆の協力のもと、今まで経営上で考えられなかったコスト削減や工夫等を行っています。こういう時だからこそ、明るく乗り切っていきたいと思っています。そして皆で良くなります。」との前向きな意見あり。 自動車部品塗装業
- 徹底した売れ筋商品の選別と品質管理、利益率ではなく利益額重視の販売体制の確立に努めた結果、大幅な増収増益となった。 飲食料品小売業
- 営業力強化、採算性重視を徹底し粗利の増加に努めている。 介護用品レンタル・販売業
- 大型店・格安店への客離れに歯止めがかからず、売上は年々減少傾向にある。 眼鏡・貴金属小売業
- 公共工事は減少したが民間工事受注とさらなる経費削減に努め、売上は増加、収益も確保 土木建設業

くれしんNEWリーダーズクラブ(メンバー紹介)

弊社は東広島市黒瀬町の広島国際大学の近くで板金機械の修理・販売をメインに商売を営んでいる中古機械屋です。アマダの機械をメインに弊社工場での修理・塗装をしての販売やその機械の中古金型を販売しております。併せて溶接機・ボール盤・コンプレッサー・雑工具(ドリル・サンダー・その他)等の販売もしております。くれしんNEWリーダーズクラブに加入させて頂き、様々な勉強会にも参加させて頂き色々勉強させてもらっています。

今般、世界的な経済環境の悪化に陥っておりますが、これを数年経ってから「良い経験をした」と言えるように社員一丸となって邁進していく所存です。

私事ですが、趣味はスポーツ・映画鑑賞でスポーツは9人制のバレーボールやソフトバレー、またジム(極稀)に行ったりリフレッシュしています。

ソフトバレーの方は只今メンバー募集しておりますので、もしご興味のある方はお声をかけて頂ければ幸いです。

弊社は様々な中古部品や板金機械を取り揃えております。県道34号線の道路沿いに面しておりますので、いつでも気軽にお立ち寄り下さい。



くれしんNEWリーダーズクラブでは、4月24日(金)マツダ Zoom-Zoom スタジアムで新規加入者の歓迎会を兼ね、総勢70名で対阪神戦のナイター観戦をしました。

当会では新規会員を募集しています。お問い合わせ くれしんNEWリーダーズクラブ事務局(担当:落合 TEL0823-25-6826)

探訪“ものづくり技術”

沖美いちご
～沖美ベジタ 有限会社～

私たちが生活している地域は、昔から「戦艦大和」の建造に象徴される“ものづくり技術”に優れ、戦後の造船、自動車、鉄鋼など産業発展の原動力となり、それは現在も脈々と流れています。こうした“ものづくり技術”こそ、当地の経済・産業の活性化・再生のポイントとなるのではないのでしょうか。

このコーナーは、当地ならではの“ものづくり技術”を求めて探訪し紹介しています。今回は江田島市沖美町の沖美ベジタ有限会社（空久保 秀樹社長）にお伺いしました。

農業ビジネスへ参入

同社は、農林水産省が農業の新たな担い手の育成を推進している農業外企業参入促進事業の参入企業で、イチゴの生産をしています。地元建設業者2社の共同出資により、江田島市の農業外企業参入の先駆けとして、平成14年4月に設立しました。



いちご狩りができる 第2ハウス

沖美町は、能美島の西部に位置し、温暖で日当たりがよいことから、菊・スイートピーなどの切り花やみかん・野菜の生産が盛んな地域です。しかしながら、この地域においても生産者の高齢化により、休耕地となっている農地も少なくありません。そこで休耕地を有効利用し、雇用を促進することで地域の活性化につながればと、農業ビジネスに参入しました。

当地は、日照時間が長く特に朝日がよくあたり、イチゴの栽培には最適な環境が整っています。

栽培槽を利用した高設栽培方式

イチゴの栽培は、露地栽培とハウスによる促成栽培があります。それぞれ収穫の時期と期間が異なり、露地栽培の収穫時期は5～6月、ハウスによる促成栽培の収穫時期は11月から翌年6月までとなっています。



同社は、栽培槽を利用した高設栽培方式によるハウス栽培を行っています。栽培槽が腰の高さにあるため、腰を伸ばした楽な姿勢で作業することができます。また、栽培槽に温水パイプを通すことで温度管理もし易くなっています。

受粉はハウス内にミツバチを放して行っています。ミツバチはクリーンな環境の中でしか生きられないことから、農薬を極力使用せず、無農薬に近い状態での栽培に努めています。



【レッドパール】

同社では、主に「レッドパール」という品種のイチゴを栽培しています。「レッドパール」は、「アイベリー」と「とよのか」を交配したイチゴで、たまご形をした果皮、果肉ともに鮮やかな赤色が特徴です。また、芯まで甘く、糖度・酸味のバランスのよいイチゴです。

これからの夢

イチゴを通して、沖美町をもっと知っていただきたいですね。

近年、夏場のイチゴの需要が伸びていますが、ほとんどが輸入でまかなわれています。そこで同社では、夏イチゴを栽培し安心な国産イチゴを夏に提供していきたいと考えています。また、地域の休耕地を有効利用し、イチゴだけでなくマンゴーやブルーベリーなどの果実栽培を広げることで、地域の活性化につながればと考えています。



空久保 秀樹 社長

くれしんは、これからも地域に根付いた、他に誇れる“ものづくり技術”を応援します！

理 事 会 だ よ り

当金庫の理事会は原則月1回開催され、金庫運営の重要事項が審議、決定されます。
現在のメンバーは常勤理事9名、非常勤理事5名で、監事3名も同席します。

4 月 理 事 会 (4 月 23 日 開 催)

1 決定事項

平成20年度決算に関する件

定款の一部変更に関する件

- ・協同組織金融機関の優先出資に関する法律の一部改正に伴い、信用金庫においても優先出資を発行することが可能となったことから、優先出資を機動的に発行できる体制にするため定款の変更を決定。

執行役員制度の導入に関する件

平成21年度事業用動産の取得および処分計画等に関する件

- ・老朽化した機器(減価償却済)について、機器の更改を決定。

信金中央金庫に対する普通出資による増資に関する件

内部監査方針および内部監査規定の一部改正に関する件

2 報告事項

平成20年度の内部監査結果について

金融検査の通知事項に対する改善状況等報告について

安登出張所の売却について

- ・現在設置しているATMは、JR安登駅の敷地内に移設する。

3 主な質疑応答

- ・「昨年12月に改定された金融機能強化法を適用し、当金庫も信金中金を通じて資金を取り入れるのか。」との質問に対し、「当面、優先出資を発行する予定はありませんが、体制整備のため定款を変更します。」と説明があった。

理事会だよりについてのご意見、ご質問は、経営管理本部経営企画グループ
(電話：0823-25-6822)または最寄りの営業店にお寄せください。

第2回「くれしん商店街活性化セミナー」のご案内

今回は、コミュニケーションスキルアップ「顧客満足を目指すおもてなし」をテーマに、コミュニケーションの基礎知識、コミュニケーションが人間関係に与える影響、聴き方と話し方のワークショップ、おもてなしの実践ケーススタディ等についての講演です。

1. 日 時 平成21年6月17日(水) 14:00 ~ 16:00

2. 会 場 呉信用金庫 本店・新館7階(第1会議室)

3. 講 師 県立広島大学 松尾 智晶 准教授

4. 参加料 無 料

参加を申込みされる方は営業店の窓口又は下記までお申込み下さい。

5. 問合せ 当金庫 営業店支援本部 地域貢献グループ(坂井・落合) TEL 0823 - 25 - 6826

くれしん主要計数

項 目		平成 21 年 4 月末	前年 (20/4 月) 比	前期末 (21/3 月) 比
主 要 勘 定	預 金 積 金	6,366 ^{億円}	90	17
	うち法人	804	43	29
	個人	5,494	139	35
	貸 出 金	3,677	113	48
	うち法人	2,189	99	38
	個人	1,286	10	0
	有 価 証 券	1,903	13	18
	預 け 金	1,086	2	39
	預 り 資 産	501	22	11
	損 益	資 金 運 用 収 益	1,022 ^{百万円}	29
うち貸出金利息		771	29	
資 金 調 達 費 用		155	15	
うち預金利息		147	17	
役 務 取 引 等 収 支		37	7	
経 費		767	34	
	コ ア 業 務 純 益	135	37	
会 員 数		68,130 ^人	1,320	13
店 舗 数	店 舗 数	46 ^店	0	0
	うち出張所	3	0	0
店 外 A T M	店 外 A T M	43 ^{箇所}	1	0
	うち共同設置	17	1	0
役 職 員 数	役 職 員 数	794 ^人	13	54
	うちパート	15	4	0

注 本表に掲載する計数は、原則として単位未満を切り捨てて表示しております。
 主要勘定については補正前計数を使用し、損益は平成 21 年 4 月 1 日から平成 21 年 4 月 30 日までの
 累計で掲載しております。
 なお、本表に掲載する計数は、会計監査人の監査を受けておりません。

理事長からひと言.....

鞆（かばん）持って回る

信金マンは入社して1年か2年、営業店の中で預金、融資、為替など主要業務の基礎的トレーニングを積んだ後、いよいよお客様のもとを訪問して金融取引をする仕事につく。これを渉外とか得意先というが、その姿を思い浮かべ親しみを込めて「鞆持って回る」と称している。

“いよいよ”というのは、鞆持って回る仕事が信用金庫を特徴付けるものの代表で、私たちもそれにこだわりを持っているからで、信金マンはみんな渉外担当を経験することになっている。“みんな”といっても外回りは男性職員のものだろうと思われるかも知れないが、近年、外回りする女性職員が増えてきた。当金庫でも今年から女性渉外がスタートした。

ところで、金融機関がお客様と取引をする「場」は 金融機関の店舗（窓口）にお客様に来てもらって、お客様のもとへ訪問して、の2様あり、 が渉外=鞆持って回るそれである。 ももどっちも重要であるが、過去および現在の状況を見ると、どちらかと言えば、銀行は の、信用金庫は のウエイトが大きいようである。お客様も、鞆持ってエリアを隈なく回るのが信用金庫の仕事のあり方だと思っておられ、回り方が鈍くなると（それでも銀行に比べればよく回っているのに）お客様から「最近来なくなった」とのブーイングが起こる。

では信用金庫は何故 のウエイトが大きいのか（何故そうしなくてはならないのか）。その答えは「信用金庫法」にある。同法において信用金庫の取引先は中小企業に限定されている。一方、銀行の取引先について「銀行法」に一切制限はなく、中小企業とも取引できるが、概ね、銀行=大・中堅企業、信用金庫=中小・零細企業という図式が成立している。大・中堅企業と中小・零細企業の違いは何かといえば、経理専担部署（者）の有無（在否）。社長が何もかもやっておられる中小・零細企業には金融機関の窓口へ出向く時間がない。そこで、信金マンが鞆持って訪問するという次第。

中小・零細企業の皆様へ申し上げます。以上のような訳で、これからも信金マンは鞆持って参上いたしますから、沢山の注文を用意して、てぐすね引いて待っててください。でも、社長も年に1度や2度はネクタイ締めて（締めなくてもいいですが）、支店長を尋ねてビックリさせてやってください。



理事長 大年 健二

今年もみなと祭のパレードに参加しました



4月29日、恒例の「第52回呉みなと祭」が開催され、今年もイメージキャラクター「それいけ！アンパンマン」の花車に乗ってパレードに参加しました。

皆さん、ご声援ありがとうございました。

5月・6月の行事予定

5月

信用金庫合同ビジネスフェア-2009 募集開始 5/21日
第8期くれしん経営アカデミー 募集開始 5/25日

6月

くれしん文化講演会..... 6/4日
「信用金庫の日」..... 6/15日
「くれしんありがとうの手紙」キャンペーン開始..... 6/15日~
第2回商店街活性化セミナー..... 6/17日
トルコ旅行..... 第1班 6/18日~6/27日 第2班 6/25日~7/4日

相談会スケジュール

法律相談会

毎月第1,第3金曜日
(午後1時~午後3時)
6, 5 本店営業部
6, 19 広中央支店
7, 3 本店営業部

税務相談会

毎週水曜日
(午前9時~午前12時)
5, 27 西条支店
6, 3 広中央支店
6, 10 広東支店
6, 17 吉浦支店

年金相談会(随時実施)

本店営業部
常時予約可

ゆめランチ相談会

年金相談
毎月第2日曜日
(午前10時~午後5時)
金融商品・住宅ローンの
相談は随時受付けています

お問い合わせ・お申込みは、
最寄りの営業店まで！