

週刊 企業経営

WEB MAGAZINE
マガジン1 ネットジャーナル 要旨

Weeklyエコノミスト・レター 2009年10月30日号

2009年7-9月期の実質GDP

～前期比0.5%(年率2.1%)を予測

経済・金融フラッシュ 2009年10月30日号

雇用統計09年9月

～最悪期を脱しつつある雇用情勢

2 経営 TOPICS 抜粋

統計調査資料

労働力調査 平成21年9月分(基本集計)

3 経営情報レポート 要約版

業務改善、収益向上につなげる
5S活動への取り組み

4 経営データベース

ジャンル:資金繰り サブジャンル:少人数私募債

少人数私募債を発行する際の「募集総額」

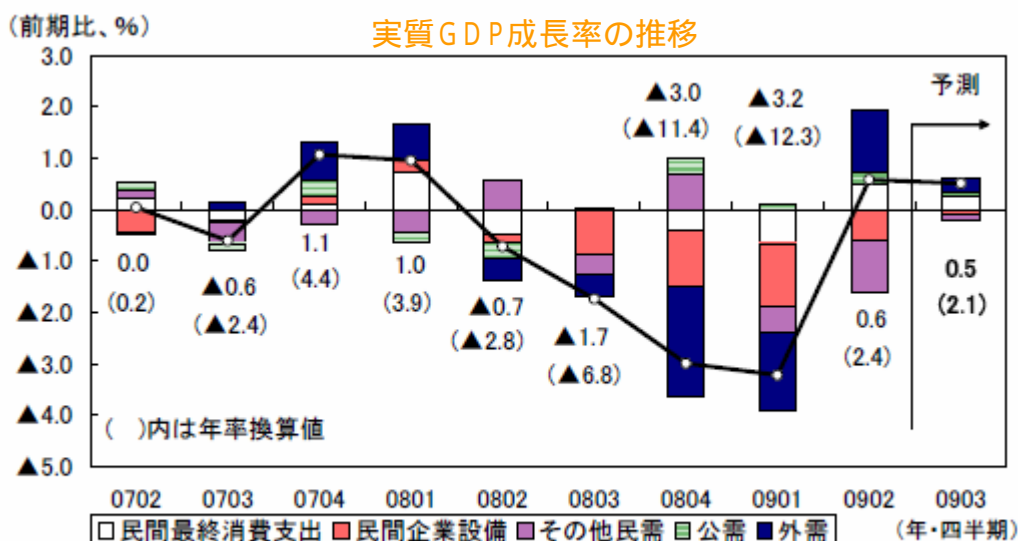
少人数私募債による資金調達

2009年7-9月期の実質GDP

～前期比0.5%（年率2.1%）を予測

要 旨

- 1 11/16 に内閣府から公表される2009年7-9月期の実質GDPは、前期比0.5%（前期比年率2.1%）と2四半期連続のプラス成長になったと推計される。
- 2 外需寄与度は前期に比べ大きく縮小したが、政策効果を主因とした民間消費の増加や、企業収益の持ち直しに伴う設備投資の減少幅縮小などから、国内需要が6四半期ぶりに増加に転じたため、4-6月期に続き年率2%台の成長を確保したとみられる。
- 3 4-6月期は民間在庫が成長率を大きく押し下げた(前期比寄与度0.8%)が、在庫調整のスピードが緩やかになったことに伴い、7-9月期は成長率を若干押し上げる形となった(前期比寄与度0.1%)を予測。公的固定資本形成は、4-6月期には2008年度補正予算の執行などから高い伸びとなったが、7-9月期はその反動もあり、前期比0.4%と小幅ながらも減少に転じた。
- 4 実質GDP成長率への寄与度は、国内需要が0.2%（うち民需0.1%、公需0.1%）、外需が0.3%と予測する。
- 5 名目GDPは前期比0.9%（年率3.6%）と6四半期連続の減少を予測する。GDPデフレーターは国内需要デフレーターの下落幅拡大を主因に、前年比0.1%と4四半期ぶりに下落に転じるだろう。



「Weeklyエコノミスト・レター」の全文は、当事務所のホームページの「ネットジャーナル」よりご確認ください。

雇用統計 09年9月

～最悪期を脱しつつある雇用情勢

要 旨

1 失業率は0.2ポイント低下の5.3%

総務省が10月30日に公表した労働力調査によると、9月の完全失業率は前月から0.2ポイント低下し5.3%となった（ロイター集計事前予想：5.6%、当社予想は5.7%）。失業率は7月には5.7%と過去最悪を記録したが、その後の2ヵ月で0.4ポイントの大幅改善となった。

雇用者数は前年比では1.1%（8月：同1.3%）と引き続き大幅な減少となったが、前月比では3ヵ月連続で増加し、その間の増加幅（季節調整値）は53万人となった。

失業者数は363万人、前年に比べ92万人の増加となり、8月の89万人増から増加幅が若干拡大したが、季節調整値では352万人となり、前月よりも10万人減少した（ピークは7月の376万人）。

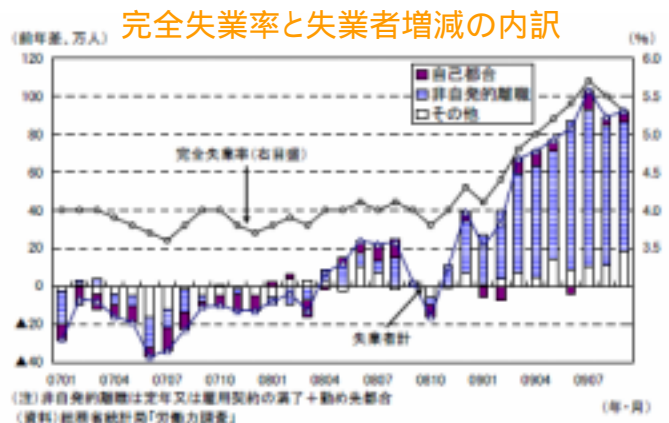
失業者の内訳を求職理由別に見ると、非自発的な離職による者が前年に比べ68万人の増加（うち勤め都合が51万人増）、自己都合による者が6万人の増加であった。

失業率の低下は、就業をあきらめ労働市場から退出する人が増えることによって生じる場合があるが、8月、9月と雇用者、就業者（ともに季節調整値）が前月よりも増加する中で失業率が低下している。このことは前向きの評価ができるだろう。労働力調査は振れの大きい統計であることには留意が必要だが、今春以降の生産の持ち直しを受けて、雇用情勢は最悪期を脱しつつあると判断される。

2 労働需給の悪化には歯止め

厚生労働省が10月30日に公表した一般職業紹介状況によると、9月の有効求人倍率は過去最低となった前月から0.01ポイント上昇し0.43倍となった（ロイター事前予想：0.42倍、当社予想も0.42倍）。有効求人倍率の改善は07年5月以来、2年4ヵ月ぶりのこととなる。有効求職者数が前月比1.6%と17ヵ月ぶりに減少する一方、有効求人数が前月比1.5%と2ヵ月連続で増加した。有効求人倍率の先行指標である新規求人倍率も前月から0.03ポイント上昇し0.79倍となった。

経済活動の水準が依然低いものにとどまっているため、企業の求人意欲が急速に高まることは期待できないが、ここにきて労働需給の悪化には歯止めがかかりつつあると判断される。



「経済・金融フラッシュ」の全文は、当事務所のホームページの「ネットジャーナル」よりご確認ください。

総務省 統計局 2009年10月30日公表

労働力調査 (基本集計)

平成 21 年 9 月分 (速報)

結果の概要

【就業者】

就業者数は 6295 万人。前年同月に比べ 98 万人の減少。20 か月連続の減少
 就業者のうち休業者は前年同月に比べ 14 万人の増加
 雇用者数は 5470 万人。前年同月に比べ 59 万人の減少
 主な産業別就業者を前年同月と比べると、「製造業」、「建設業」、「サービス業」などが減少、「医療・福祉」、「運輸業・郵便業」などが増加

【就業率】

就業率は 57.0%。前年同月に比べ 0.8 ポイントの低下
 15～64 歳の就業率は 70.3%。前年同月に比べ 0.6 ポイントの低下

【完全失業者】

完全失業者数は 363 万人。前年同月に比べ 92 万人の増加。11 か月連続の増加
 求職理由別に前年同月と比べると、「勤め先都合」は 51 万人の増加。「自己都合」は 6 万人の増加

【完全失業率】

完全失業率（季節調整値）は 5.3%。前月に比べ 0.2 ポイントの低下

【非労働力人口】

非労働力人口は 4392 万人。前年同月に比べ 6 万人の増加

原 数 値	実 数 (万人, %)	対前年同月増減 (万人・ポイント)			
		9月	8月	7月	6月
就業者	6295	-98	-109	-136	-151
雇用者	5470	-59	-74	-80	-110
自営業主・家族従業者	803	-33	-33	-54	-34
農業、林業	251	1	6	-4	-23
建設業	503	-20	-10	-23	-37
製造業	1061	-81	-112	-106	-91
情報通信業	192	-7	2	3	-8
運輸業、郵便業	347	17	-6	3	4
卸売業、小売業	1052	-15	-15	0	-4
学術研究、専門・技術サービス業	206	2	4	-2	-1
宿泊業、飲食サービス業	394	6	17	13	24
生活関連サービス業、娯楽業	243	2	1	-2	-4
教育、学習支援業	282	0	-1	6	1
医療、福祉	626	37	40	36	21
サービス業(他に分類されないもの)	478	-20	-12	-29	-37
就業率	57.0	-0.8	-1.0	-1.3	-1.4
うち15～64歳	70.3	-0.6	-0.8	-0.9	-1.2
完全失業者	363	92	89	103	83
男	215	57	57	72	54
女	148	35	31	31	28
〔求職理由別〕定年又は雇用契約の満了	40	17	14	18	14
勤め先都合	113	51	61	65	62
自己都合	114	6	4	10	-4
学卒未就職	15	4	-1	2	1
新たに収入が必要	51	13	11	5	9
その他	26	3	0	3	1
非労働力人口	4392	6	24	37	69

季節調整値	実 数 (万人, %)	対前月増減 (万人・ポイント)			
		9月	8月	7月	6月
就業者	6264	4	29	-2	-28
雇用者	5466	7	22	24	-9
完全失業者	352	-10	-14	20	13
男	215	-9	-10	17	7
女	138	0	-4	4	4
完全失業率	5.3	-0.2	-0.2	0.3	0.2
男	5.6	-0.2	-0.3	0.4	0.3
女	4.9	-0.1	-0.1	0.1	0.1

就業状態別人口

前年同月に比べ、労働力人口は5万人(0.1%)の減少、非労働力人口は6万人(0.1%)の増加
15～64歳の労働力人口は25万人(0.4%)の減少、非労働力人口は52万人(2.4%)の減少

表1 就業状態別人口

(万人, %, ポイント)

平成21年 9月	原 数 値						季節調整値					
	男女計		男		女		男女計		男		女	
	実数	対前年 同月増減	実数	対前年 同月増減	実数	対前年 同月増減	対前月 増減	対前月 増減率	対前月 増減	対前月 増減率	対前月 増減	対前月 増減率
15歳以上人口	11053	0	5343	-3	5711	4
労働力人口	6658	-5	3848	-43	2811	38	-2	-0.0	-7	-0.2	7	0.3
就業者	6295	-98	3632	-100	2663	3	4	0.1	-1	-0.0	6	0.2
完全失業者	363	92	215	57	148	35	-10	-2.8	-9	-4.0	0	0.0
非労働力人口	4392	6	1494	41	2898	-35	0	0.0	9	0.6	-9	-0.3
労働力人口比率	60.2	-0.1	72.0	-0.8	49.2	0.6						
就業率	57.0	-0.8	68.0	-1.8	46.6	0.0						
15～64歳人口(生産年齢人口)	8152	-79	4102	-39	4050	-40						
労働力人口	6074	-25	3486	-53	2588	27						
就業者	5728	-111	3285	-104	2443	-8						
完全失業者	346	86	201	51	145	35						
非労働力人口	2075	-52	615	15	1460	-67						
労働力人口比率	74.5	0.4	85.0	-0.5	63.9	1.3						
就業率	70.3	-0.6	80.1	-1.7	60.3	0.4						

就業者の動向

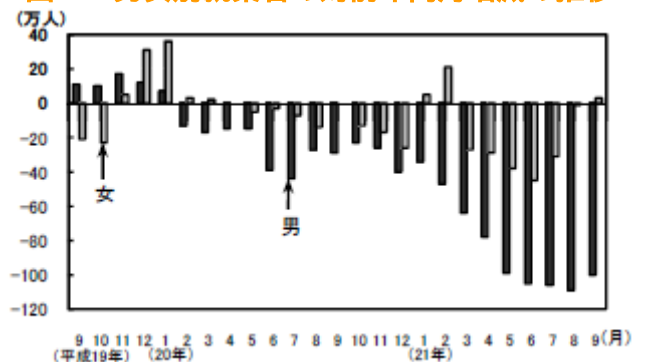
1 就業者数

就業者数は6295万人。前年同月に比べ98万人(1.5%)の減少。20か月連続の減少。
男性は100万人の減少、女性は3万人の増加

表2 男女別就業者 (万人)

平成21年 9月	実 数	対前年 同月増減
就業者	6295	-98
男	3632	-100
女	2663	3

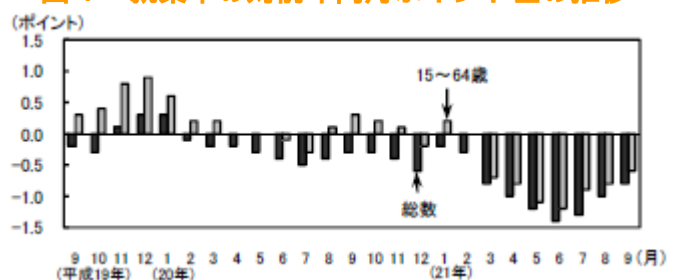
図3 男女別就業者の対前年同月増減の推移



2 就業率

就業率(15歳以上人口に占める就業者の割合)は57.0%。前年同月に比べ0.8ポイントの低下
15～64歳の就業率は70.3%。前年同月に比べ0.6ポイントの低下。

図4 就業率の対前年同月ポイント差の推移



3 従業上の地位

雇用者数は5470万人。前年同月に比べ59万人（1.1%）の減少。7か月連続の減少。
 男性は3135万人。82万人の減少。
 女性は2336万人。24万人の増加
 自営業主・家族従業者数は803万人。前年同月に比べ33万人の減少

表3 従業上の地位別就業者

	平成21年 9月	
	実数	対前年 同月増減
就業者	6295	-98
雇用者	5470	-59
男	3135	-82
女	2336	24
うち非農林業雇用者	5419	-70
自営業主・家族従業者	803	-33

4 従業者規模

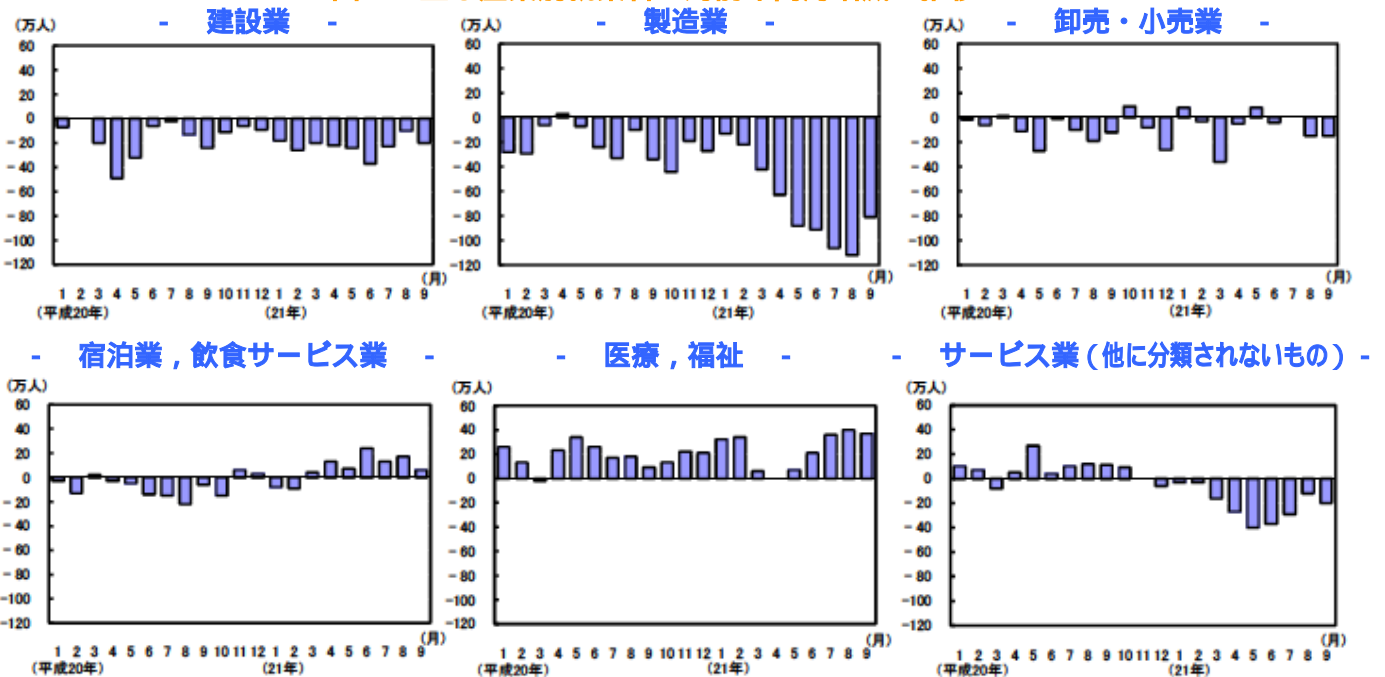
企業の従業者規模別非農林業雇用者数及び対前年同月増減
 1～29人規模…… 1615万人と、16万人(1.0%)減少。28か月連続の減少
 30～499人規模…… 1837万人と、26万人(1.4%)減少。11か月連続の減少
 500人以上規模…… 1433万人と、5万人(0.4%)増加。2か月連続の増加

5 産業

表4 主な産業別就業者・雇用者

平成21年 9月	農業、 林業	非農林業	建設業	製造業	情報 通信業	運輸業、 郵便業	卸売業、 小売業	金融業、 保険業	不動産業、 物品賃貸業	学術研究、 専門・ 技術 サービス業	宿泊業、 飲食 サービス業	生活関連 サービス業、 娯楽業	教育、 学習 支援業	医療、 福祉	サービス業 (他に分類 されない もの)	うち 職業 紹介・労働者 派遣業
実数	251	6044	503	1061	192	347	1052	162	108	206	394	243	282	626	478	105
対前年同月 増減	1	-99	-20	-81	-7	17	-15	0	-2	2	6	2	0	37	-20	-16
対前年同月 増減率(%)	0.4	-1.6	-3.8	-7.1	-3.5	5.2	-1.4	0.0	-1.8	1.0	1.5	0.8	0.0	6.3	-4.0	-13.2
実数	51	5419	408	1008	184	331	937	156	95	159	321	186	255	596	430	104
対前年同月 増減	11	-70	-19	-73	-7	17	-9	-2	-3	10	5	3	-1	39	-18	-16
対前年同月 増減率(%)	27.5	-1.3	-4.4	-6.8	-3.7	5.4	-1.0	-1.3	-3.1	6.7	1.6	1.6	-0.4	7.0	-4.0	-13.3

図5 主な産業別就業者の対前年同月増減の推移



「労働力調査 平成21年9月分(基本集計)」の全文は、当事務所のホームページの「企業経営 TOPICS」よりご確認ください。

業務改善、収益向上につなげる 5 S 活動への取り組み方

ポイント

- 1 5 S 活動とは何か
.....
- 2 5 S 活動の進め方
.....
- 3 5 S 活動の業務改善へのつなげ方
.....
- 4 業務改善、収益向上に成功した 5 S 活動の事例
.....

<参考文献>

お店の 5 S は仕事の基本 平野 裕之・古谷 誠 著 中経出版 2003 年
会社のムダを「見える化」する技術 正木 英昭 著 中経出版 2008 年

1 5 S活動とは何か

■ 5 S活動とは何か

5 S活動とは、職場環境改善で用いられるスローガンです。各職場において徹底されるべき事項で、「整理・整頓・清掃・清潔・しつけ」の5項目を指します。

5 Sという名前は、これら5項目が、いずれも日本語での頭文字がSとなっている事に由来します。

整理	必要な物と不要な物を区別し、不要な物を処分すること。職場には必要な物以外は、一切置かない。
整頓	必要な物が誰にでも、すぐに取り出せる状態にしておくこと。探すムダを省く。
清掃	ゴミなし、ヨゴレなしの状態にすること。職場も設備もピカピカに磨き上げる。
清潔	整理・整頓・清掃を徹底すること。この3つを実行することにより、清潔な職場環境を保つことができる。
しつけ	決められたことを、決められたとおり正しく実行できるように習慣づけること。作業は決めた基準どおりに実行する。

■ 5 S活動はすべての企業に不可欠な改善活動

5 S（整理・整頓・清掃・清潔・しつけ）は、企業活動の基礎・基盤を形づくる重要不可欠な改善活動です。一般的に5 Sは製造現場をイメージしますが、すべての業種に効果を発揮します。

5 Sを徹底することで、直接的または間接的にどのような効果をもたらすのか、「5 Sの効果」は次の通りです。

仕事の効率UP

場当たりに置いた要らないモノが、社員を動きにくくし、仕事の効率を悪くしたり、延いては売上低下を招いてしまいます。

在庫回転率のUP

要るモノ、要らないモノをハッキリと分け、過剰在庫と過剰な置き場を排除することで、今まで見えなかった問題を表面化させます。

サービスの質のUP

社員が会社にあるものを一目で見つけられ、使えて、戻せるようにしなければ、お客様

へのサービスも行き届きません。

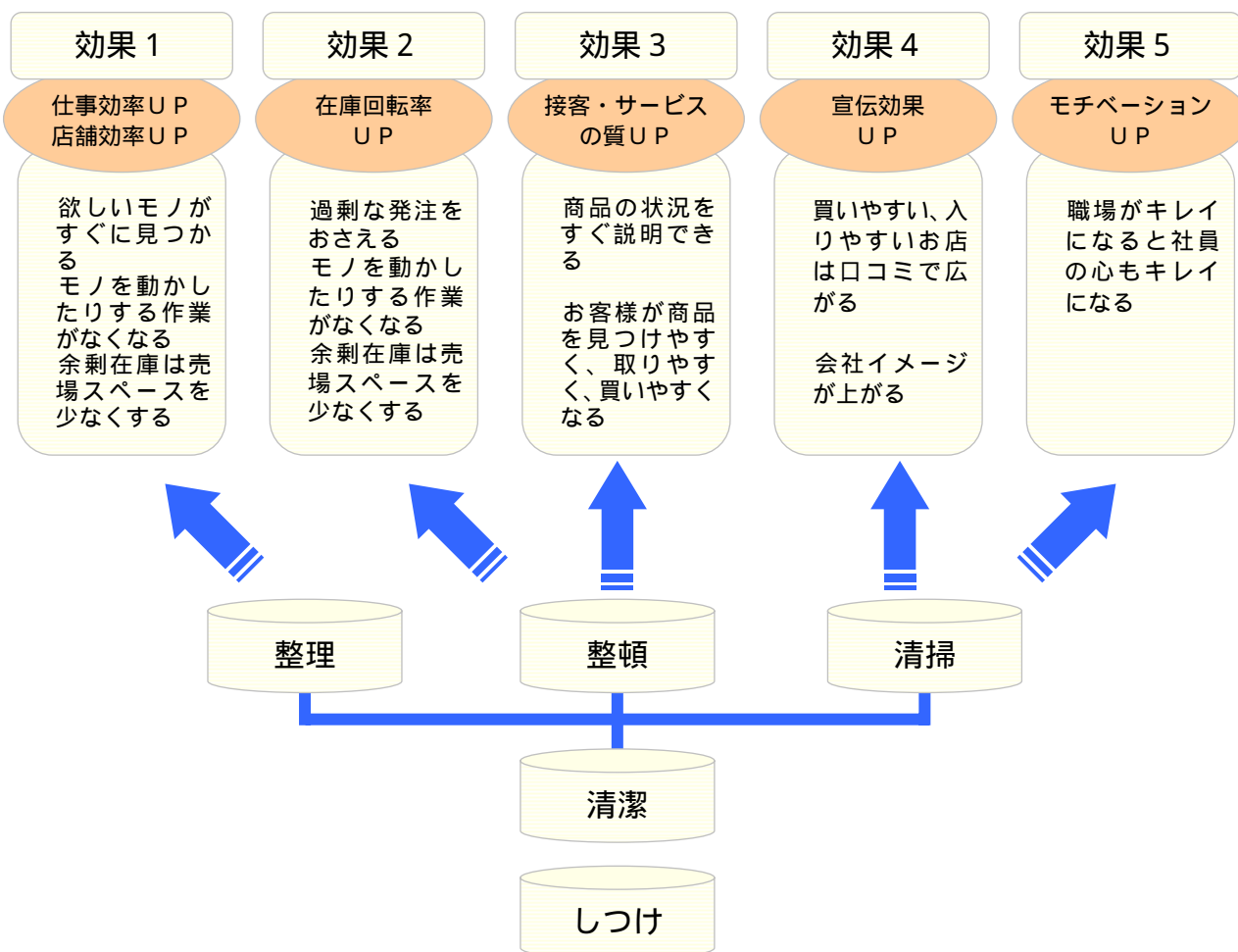
宣伝効果のUP

「あの会社はいつもキレイだ」お客様の評判は、人から人へ自然と輪になり、広がっていきます。

社員のモチベーションUP

職場をキレイにすると、社員一人ひとりに「キレイな職場を維持しよう」という気持ちが芽生えます。会社のキレイさは、社員一人ひとりの心のキレイさになります。

企業経営においては、5S活動を行うことが目的ではありません。5S活動を実行して、上記のような成果を上げ、企業経営や職場環境を改善することが目的になります。



2 5 S活動の進め方

■ ステップ1 「整理」で不要なモノを排除する

職場では、現在行っている仕事とは関係ない、かつ不要な「モノ」を実に多く抱えています。その不要なモノを持っていることで、知らず知らずのうちに、「問題」や「ムダ」を引き起こしています。

「整理」とは現在の業務、営業に不要なモノを職場から排除する運動なのです。つまり整理とは5 Sのなかで、「必要なモノを、必要な時に、必要なだけ持つ」ことなのです。

使わないモノを見極め「赤札作戦」を実行する

赤札作戦 「要らないモノ」に「赤札」を貼り、誰が見ても分かるようにすること

まず、職場の中で、どれが「要るモノ」で、どれが「要らないモノ」か、目で見て分かるようにすることが大切です。このために赤札が必要になるのです。

「モノ」は使用する観点から見ると、「使えるモノ」と「使えないモノ」、それに「使わないモノ」の3つがあります。

目で見える整理の「赤札作戦」実行の前に職場の中のそれぞれの立場において、「使うモノ」「売るモノ」「買えるモノ」を考えましょう。

そして「赤札作戦」で、本来職場で「要らないモノ」を誰が見てもハッキリと分かるようにするのです。

このような「モノ」の見方をしていくことにより、売れ筋、死に筋商品も分かるようになってきます。

赤札作戦の実行手順

- | | |
|-----|------------------|
| 手順1 | 赤札プロジェクトを発足し通知する |
| 手順2 | 赤札の対象を決定する |
| 手順3 | 赤札基準を決定する |
| 手順4 | 赤札を作成する |
| 手順5 | 赤札を貼付する |
| 手順6 | 赤札の対処と評価を決める |

3 5 S活動の業務改善へのつなげ方

先にも述べた通り、5 S活動は整理（不要なモノを捨てる）ことから始めます。ここでは、すべての企業で実践できる、書類整理による業務改善について解説します。

■ 保存記録管理表で事務処理効率を改善する

書類を上手に捨てるには「保存記録管理表」の整備と活用が役立ちます。

保存記録管理表（1 / 3）					
職場	資材課	作成者	作成日	200X年 月 日	
区分	全書類（デジタルデータは除外）				
ファイルNo.	ファイル名	収納単位	保管	保存	備考
S001	納品書	月・半年・年・不定	1年	4年	法人税法施規 59
S002	注文請書	月・半年・年・不定	1年	6年	同上
S003	検収明細書	月・半年・年・不定	1年	9年	会社法
		月・半年・年・不定	年	年	
		月・半年・年・不定	年	年	
		月・半年・年・不定	年	年	
		月・半年・年・不定	年	年	
		月・半年・年・不定	年	年	

収納単位とは、ひとつのファイルに収める書類の収集期間、保管とは、事務所内で短時間（30秒以内）で検索・収納できる置き方をする期間、保存とは、保存箱に入れ書庫に置く期間、備考欄には、保持（保管＋保存）期間の法的根拠などを書きます。

収納単位を決めるのは、ファイルをできるだけ薄くするためです。1年がかりで10cmのファイルに収納するのはスペースのムダです。

事務所・書庫のスペースは限られているのに、書類は日々限りなく発生し続けます。保存記録管理表により、見る頻度の高い書類だけを近くに置き、そうでないものを遠ざけ、廃棄していきます。

保存記録管理表 作成のポイント

書類の保持期間は、法的規制・顧客要求がある場合はそれに従うのは当然ですが、それがない場合は極力短く設定します。

e - 文書法で、法的保持の要求がある文書の電子データ化が大幅に認められました。検索の容易さも格段に向上するので、導入を検討すべきです。

経営データベース ①

ジャンル: 資金繰り > サブジャンル: 少人数私募債



少人数私募債を発行する際の「募集総額」

少人数私募債を発行する際の「募集総額」の決め方について教えてください。



少人数私募債を発行する上で、最も重要な決定事項は募集総額をいくりにするかということです。

社債権者に損失を与えないということを最優先事項です。

設備投資を目的とするのであれば、それに見合う金額であり、売上が急激に伸びて運転資金が追いつかない場合であれば、予想されるB/S（貸借対照表）、P/L（損益計算書）、キャッシュフロー計算書等を作成してみた上で、堅実な財務内容を前提として調達金額を決定しなければなりません。

すなわち、資金不足を少人数私募債で補うのか、つまり貸し渋り対策の安定資金として社債募集するのか、また銀行等の取り立てが性急で、銀行等に一部を返済するための当座資金とする私募債なのか、そこをはっきりさせる必要があるということです。

そして次に、売上目標、目標限界利益、固定費の計画を立て、いつ、どの程度の金額の支出・収入を示す「収支分岐点売上高」を計算してみましょう。その上で、予想キャッシュフローを見立てて、募集金額を決定します（収益分岐点ではなく、収支分岐点であることに注意）。

募集総額決定の手順

自社の経営状況の把握

資金調達の目的の明確化

目的に見合った資金調達額の算出

調達後の売上目標、目標限界利益、固定費計画の策定等

社債償還までの予想キャッシュフロー計算書の策定

経営データベース ②

ジャンル: 資金繰り > サブジャンル: 少人数私募債



少人数私募債による資金調達

少人数私募債による資金調達が成功させるためには、社債購入者とどのような関係を築くことが望ましいのでしょうか？



少人数私募債による資金調達が成功させるカギの一つは、社債購入者（縁故者や会社に関連する者）と信頼関係を築くことだと思われます。社債購入者と信頼関係を築くための方法については、以下のようなものがあります。

積極的な情報開示を行うこと

事業計画や財務諸表等の自社情報を積極的に開示しましょう。社債発行時に説明会を開いたり、社債発行後も決算終了時や利息の支払い時に報告会等を開いたりしましょう。

社債券の管理を徹底すること

少人数私募債は、社債管理会社の設置や官公庁への届出が必要ないため、社債発行会社が社債券の管理を行います。社債原簿（社債台帳）を作成し、利払いや償還等を厳格に管理しましょう。

適切な社債償還に備えて、貯蓄等を行うこと

特に満期一括償還の場合は、償還前までに、半額程度は貯蓄しておきましょう。

償還日に償還できないことが予想された場合は早期に社債購入者に連絡すること

社債債権者集会を開き、状況や償還できなくなった理由等を説明しましょう。今後償還できる見込があれば、新たな事業計画等を説明し、社債を再度発行できるよう説明しましょう。