

第14回熊本同友会景況調査報告 (2007年4月～6月期)

売上高、経常利益、業況全て下降 経営上の問題点で「仕入れ価格の上昇」が大幅上昇

【調査要領】

調査時: 2007年6月6日～6月15日
 対象企業: 熊本同友会会員企業
 調査の方法: FAXの送受信による自計記入を求めた
 回答企業数: 418社より144社の回答を得た(回答率: 34.4%)
 平均従業員数: 役員を含む正規従業員数 18.5人
 派遣社員・臨時・パート・アルバイトの数 7.9人

業種	社数
サービス業	56
流通商業	41
建設業	24
製造業	21
その他	2
総計	144

社員数	社数	社員数	社数
～5人	54	～40人	6
～10人	26	～50人	5
～15人	20	～100人	8
～20人	10	～200人	1
～25人	6	200人以上	2
～30人	5	無回答	1

パート数	社数	パート数	社数
～5人	107	～40人	1
～10人	16	～50人	2
～15人	3	～100人	7
～20人	1	～200人	1
～25人	1	200人以上	2
～30人	2	無回答	1

売上高、経常利益、業況判断、運転資金調達

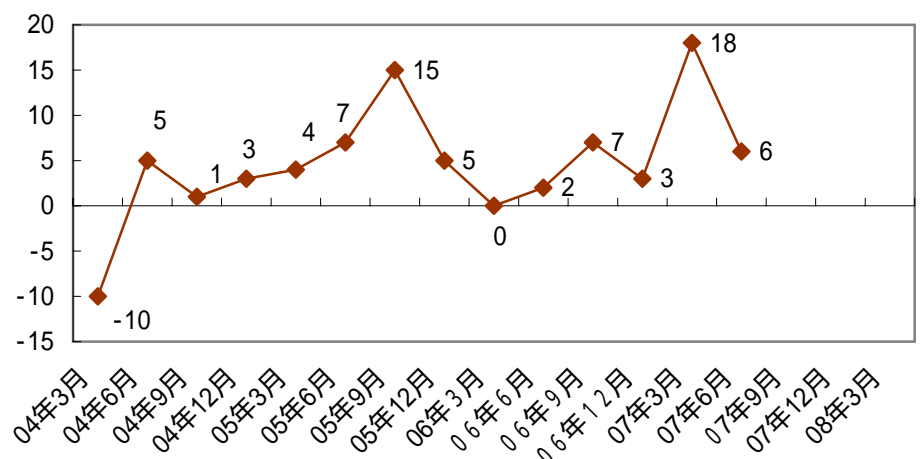
	今年の1月～3月と比べて (前期比)					昨年の4月～6月と比べて (前年同期比)					昨年の9月～12月と比べて 次期見通し				
	増加	横ばい	減少	不明	D1値	増加	横ばい	減少	不明	D1値	増加	横ばい	減少	不明	D1値
売上高															
%	31%	42%	26%	2%	5	33%	36%	27%	4%	6	24%	55%	17%	3%	7
経常利益															
%	24%	53%	20%	2%	4	28%	44%	24%	5%	4	22%	56%	17%	6%	5
業況判断															
%	16%	60%	19%	5%	3	16%	55%	23%	6%	7	19%	58%	19%	5%	0
運転資金調達															
%	6%	81%	8%	5%	2	8%	76%	10%	6%	2	6%	74%	15%	6%	9

概 要

D1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2007年1月～3月と比べると、前年同期比(2006年4月～6月)では、売上高が18から6へと12ポイント下降、経常利益も5から4へと1ポイント下降した。業況判断も0から7へと7ポイント下降した。日銀短観(2007年4月～6月期)でも、業況判断D1は、前期比(2007年1月～3月)で製造業が8から6へと2、非製造業が6から7へと1と下降。中小企業庁第108回中小企業景況調査(2007年4月～6月期)でも、同様にマイナス幅が拡大している。

唯一運転資金調達は、前期比8から2へと6ポイント上昇しマイナス幅を縮小した。さらに、前回調査時の運転資金調達の次期見通(2007年4月～6月)のD1

売上高D1推移(前年同期比)



経常利益D1推移(前年同期比)

値 16と比べると、14ポイント上回っており、経営上の問題点の「資金の借り入れ難」は前回同様7%で変わりが無いことを考えると、資金繰りに関して各企業が健闘したといえる。

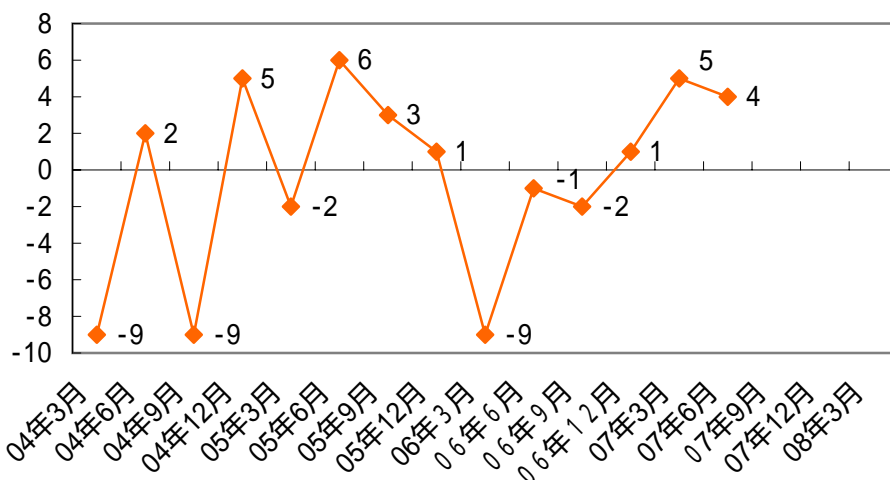
次に業種別では、サービス業が「売上高」「経常利益」「業況判断」「運転資金調達」全てプラス値となった。製造業は、「業況」が前回の1から 1へと2ポイント下降したが、他はプラス値にとどまった。

建設業は、運転資金調達が 3から0へと3ポイント上昇したものの、「売上高」が3から 5へと8ポイント、「経常利益」が1から 3へと4ポイント、「業況判断」が2から 1へと3ポイントと下降した。流通商業も、運転資金調達が 6から 3へと3ポイント上昇したものの、「売上高」が4から 1へと5ポイント、「経常利益」が1から 3へと4ポイント下降し、「業況判断」は 5のまま横這いとなった。

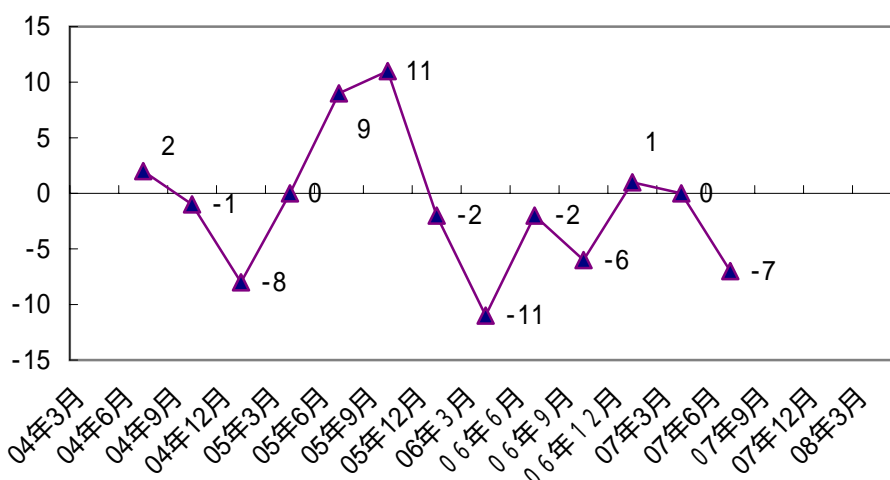
また、経営上の問題点は、「価格競争の激化」「売上の減少」「受注競争の激化」の上位3位は前回と同じだが、「仕入れ価格の上昇」が前回20から31へと11ポイント上昇し4位に浮上した。

現在取り組んでいる経営課題では、1位「新規顧客の開拓」2位「新商品・新製品・新規サービスの開発」3位「人材育成」4位「既存顧客の強化」5位「営業力強化」は、前回と同じだった。しかし、6位の「コストの見直し」との数値の開きが18ポイントあり、上位5項目に数値が集中している。

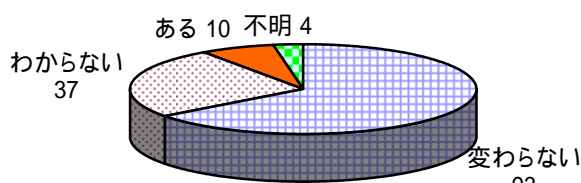
経常利益DI値推移(前年同期比)



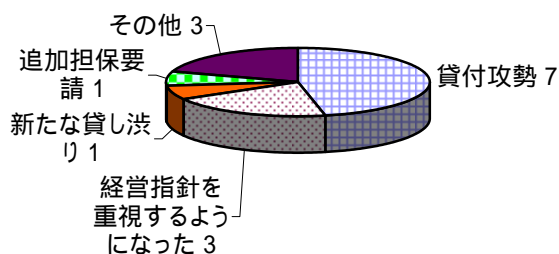
業況判断DI値推移(前年同期比)



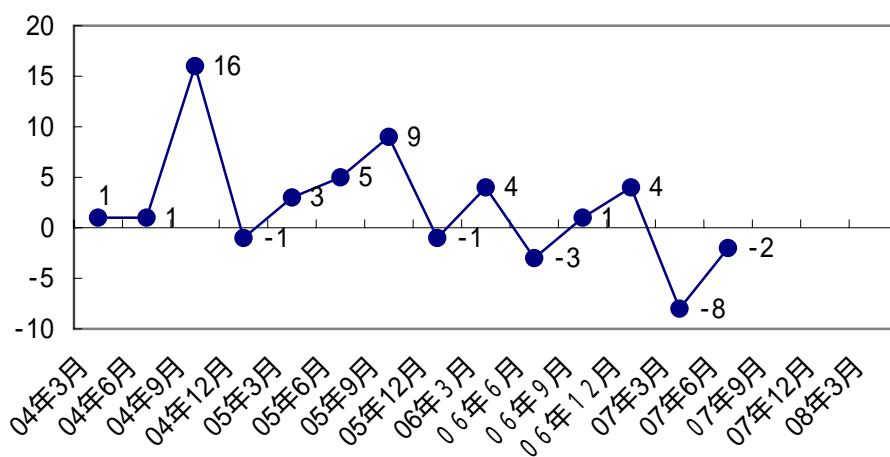
金融機関の姿勢の変化(社数)



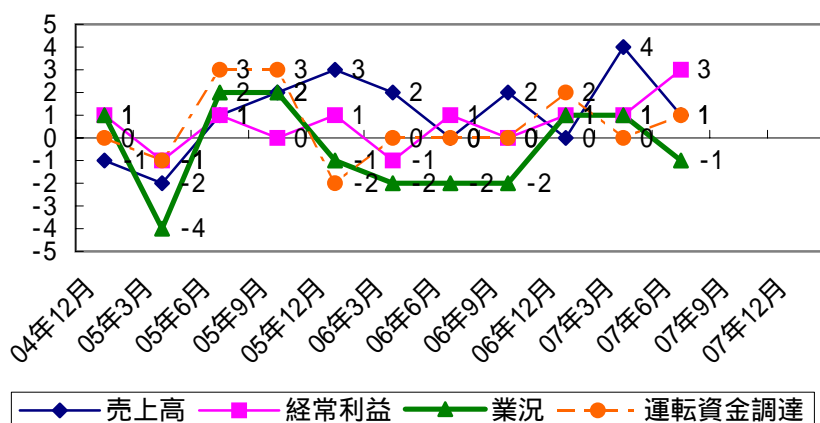
「ある」と答えた人の変化の内容(複数回答)



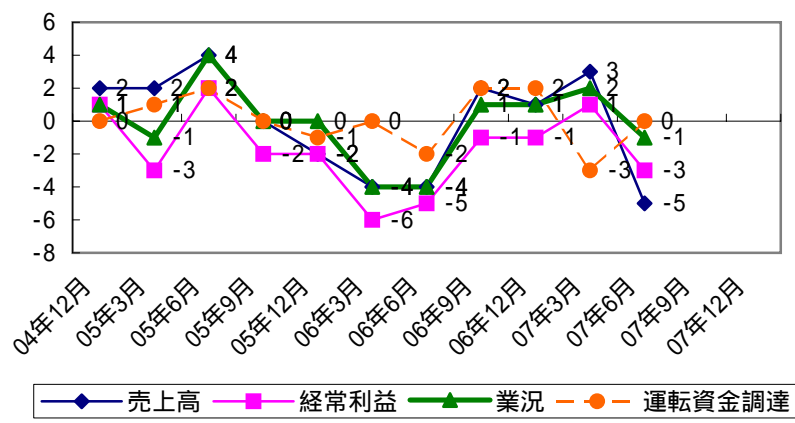
運転資金調達DI値推移(前期比)



業種別DI値推移(製造業)

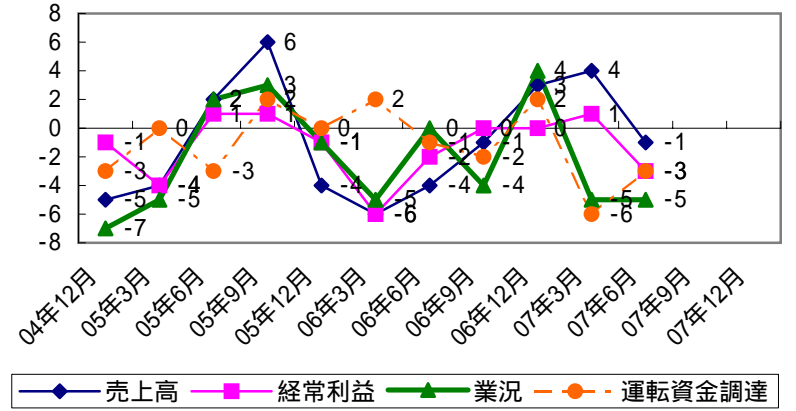
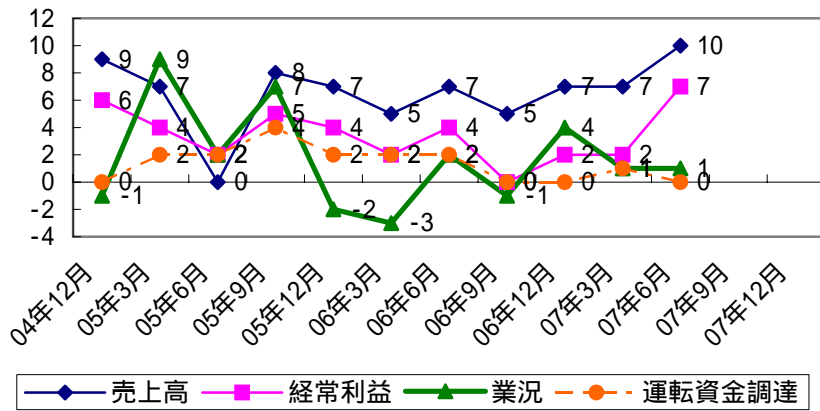


業種別DI値推移(建設業)

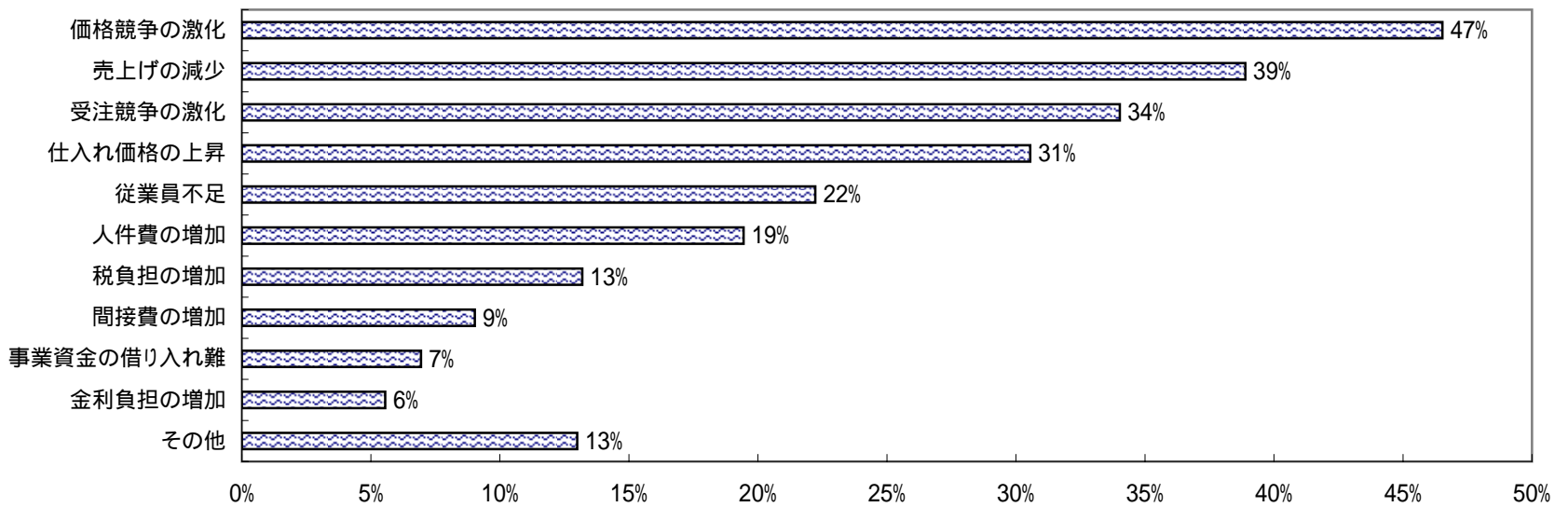


業種別DI値推移(サービス業)

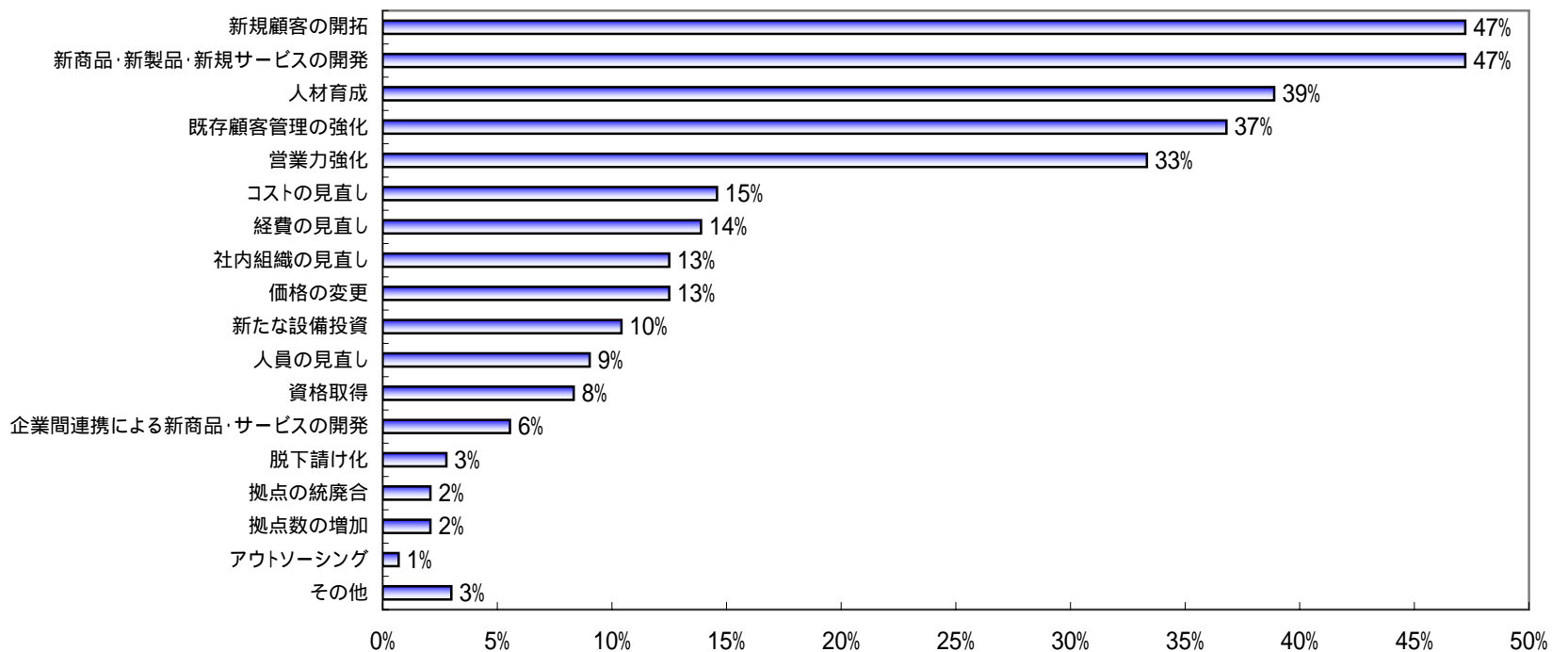
業種別DI値推移(流通商業)



経営上の問題点(上位3つまでを複数回答、%)



現在取り組んでいる事柄(上位3つまでを複数回答、%)



【回答者からのコメント】

・代理店の統廃合が推進されていて、とても逆風が強まっていますが、小規模代理店の吸収を含め、飛躍のチャンスと思っています。
 ・増税、増税と市民はますます生活が厳しくなる一方で、サイフの紐は固くなるばかり。商売では年収1千万を超えると5%の消費税はかなりの痛手、それに、企業ゴミの問題でも出費がふえるのみ。
 ・4・5月の業績が好転しており、油断は出来ませんが今期好調持続出来る見通しです。
 ・個人消費の減少のため、受注が減りぎみですが、他にはない小回りのきく営業を持続しなければと思っています。いつも貴重なアドバイスありがとうございます。
 ・売上高、経常利益、業況判断、運転資金調達の「昨年の4～6月と比べて」で増加・好転としたのは、障害者自立支援法による新たな事業へ移行したため必須的に増加したものです。ただしこの法律により利用者の利用料が雇能負担から社益負担(定年1割負担)になったことにより、利用者がなかなか増えない逆に減少傾向にあること。昨年12月国は特別対策で軽減までにこぎつけたが、20年度までの期限付きのものです。

