

愛媛大学・愛媛県中小企業家同友会景況調査（EDOR）報告

第 17 回（2007 年 4-6 月期）

2007 年 8 月 23 日

愛媛大学総合地域政策研究会・愛媛県中小企業家同友会共同実施

問合せ先：岡本隆（愛媛大学総合地域政策研究会）tel.089-927-9326

池田尚子（愛媛県中小企業家同友会）tel.089-968-8802

文章：丹下晴喜（愛媛大学法文学部准教授）

県内中小企業の景況、底堅く推移しつつも足元に不安感

【調査要領】

- | | |
|----------|-------------------------------------|
| (1)調査期間 | 2007 年 7 月 3 日～7 月 18 日 |
| (2)対象企業 | 愛媛県中小企業家同友会会員企業 |
| (3)調査方法 | 郵送による自計記入 |
| (4)回答企業数 | 調査対象企業数 260 社、回答企業 147 社（回答率 56.5%） |

【経済概況】

日本経済は現在、堅調な景気拡大、「粘り腰」とも言われる状況を呈している。

2006 年末に「いざなぎ景気」を超える長期の景気回復に突入した日本経済は、春先に製造業での設備投資の減速懸念を浮上させたものの、サービス業など非製造業へ投資のすそ野を拡大し、堅実さを維持している。また、雇用環境も徐々に好転し、所得が増えるなかで家計が安定化し、個人消費を上昇させている。加速感には乏しいものの投資と消費は増勢を保っている。さらに外需についても、北米向け輸出に陰りがあったものの、新興・資源国の需要が旺盛で、なお底堅い状況である。

このようななか、6 月 21 日には日経平均株価が 7 年 1 ヶ月ぶりに高値（03 年 4 月の底値 7607 円の 2.4 倍）を記録した。世界的な景気拡大のなか、継続的なリストラで経営体質が改善し、企業収益力が拡大したことがその原動力であった。

以上のような状況を受け、政策当局は、一方で強気の自信を表明し始めている。財務省次官は、6 月 11 日の記者会見で、「息の長い景気回復が確認され、デフレという表現を使うような経済状況ではなくなっている」と述べ、内閣府も、景気動向指数が良好であることを根拠に、「景気の先行き不透明感がやや後退し、日本経済は底堅く推移する公算が大きくなった」としている。また、6 月の日銀短観では、業況判断指数が前回 3 月調査に比べ横ばいで高水準を維持しており、福井日銀総裁は「生産・所得・支出の好循環のメカニズムが維持されるもとで、息の長い成長が続く可能性が高い」（7 月 6 日支店長会議あいさつ）と評価するにいたっている。派手な成長ではなく、投資・消費・外需の主役が立ち替わりながら後退局面を回避し、「粘り腰」の景気拡大を維持してきている。それが現在の日本経済の姿、ということである。

ただ、不安要因がないというわけではない。第 1 に消費者物価指数は 6 月まで 5 ヶ月連

続マイナスで、2月に日銀が利上げをして以来、一度もプラスになっていない。政府内には「デフレ脱出は時期尚早」という声があることも事実である。第2に景気の浮揚に対する原油などの原材料価格の高騰の影響である。原油価格の高騰は企業の仕入れコストの上昇につながり、今後、収益に響く公算が強いとされている。第3にアメリカのサブプライムローン問題に端を発した世界同時株安が实体经济にどのような影響を与えるかという問題である。欧米の金融機関やヘッジファンドでは、この問題に絡む損失が明らかとなり、世界的に株価が下落し、外為市場では円キャリー（円借り）取引の解消に伴う円買い戻し＝円高が進行している。株安と円高の傾向が長引く場合、底堅い成長軌道をたもった日本経済は減速圧力を受けることになる。第4に定率減税廃止と税源移譲に伴う個人住民税の負担増である。家計には配当・利子所得の追い風もあるとされるが、この税制変更が個人消費に否定的影響を与える可能性もある。

さらに中小企業と地域経済の動向についても、「粘り腰」の景気回復という枠では捉えられない状況がある。第1に、日本経済の好調さを示した日銀短観においても、中小企業の業況判断指数は、製造業で2ポイント、非製造業で1ポイント低下しており、製造業では2期連続、非製造業では3期ぶりに悪化することとなった。また中小企業における僅かながらの供給過剰状態が継続しており、景況観改善のすそ野が中小企業に波及する勢いが少ないことが明らかとなっている。第2に、四国財務局が6月21日に発表した四国の法人企業景気予測調査結果では、景況BSIは2期連続で悪化している。改善見込みをもっている企業は多く、7月31日四国財務局発表の管内経済情勢では、四国経済は「総じてみると緩やかに持ち直している」と総括され、7期連続で判断が据え置かれているが、前記の景気予測調査では、「原油、原材料の影響で、中小企業の非製造業が慎重な見方をしている」とも分析されている。

【EDOR 調査結果概要】

（売上高、採算、採算水準、業況）

今回のEDOR調査では、前期比の採算DI、自社業況判断DI、業界業況判断DIで低下が見られる。また前期比の売上高DIもほぼ横ばいという状況である。また、前年同期比の売上高DIは上昇傾向であるものの次期見通しは低下、採算DIは若干低下しつつも次期見通しは若干上昇、自社業況判断DIは大きく低下しつつも次期見通しは若干上昇、業界業況判断DIについては低下傾向に歯止めがかからず、次期見通しも明るいといえる水準にはない。他方、注目すべき点は、採算水準DI（当期）が06年期以降、上昇傾向で高い水準で安定しており、当期においては33.6まで上昇している点である。

以上のDIの動きをまとめてみると、調査対象の中小企業は、一方では、前期比あるいは前年同期比の双方で業界業況判断を厳しく評価し、さらに前期比および前年同期比でも自社業況判断を厳しく評価するなかで、売上高については前期・前年同期水準を維持あるいは若干の上昇させているものの、採算については前期比・前年同期比で悪化したと判断している。さらに、前年同期比でみた次期見通しという点についてみると、業界業況判断では悪化、売上高では若干悪化という判断ではあるが、自社業況判断および採算では改善見通しをもっている。このような景況判断の背景には、調査対象の中小企業の採算水準（当

期)が基本的に高位で上昇傾向を示している点があると思われる。採算水準の高さによって、次期見通しはそれほど悲観的なものになっていないのであろう。

以上、採算水準の高さによって次期見通しをある程度明るくもちつつも、前年同期比の売上高以外の項目においては横ばいあるいは悪化と判断しているという点から、今回の景況判断は、「底堅く推移しつつも、足下に不安感」とした。

(経営上の問題・力点)

経営上の問題点は、同業者相互の価格競争の激化がもっとも多く回答数で 74、続いて仕入れ単価の上昇が 53、民間需要の停滞が 51 と続いている。経営上の問題点を時系列的に見てみると、同業者相互の価格競争の激化をあげる企業の割合が多いことはこれまでの調査と変わらないが、その割合は前回調査とほぼ同じ水準に落ち着いている。他方、前期から民間需要の停滞と仕入れ単価の上昇を問題点として指摘する割合が急増しており、人件費の増加、同業者相互の価格競争の激化を問題点とする割合も若干増えている。仕入れ単価の上昇、民間需要の停滞をあげる企業の急増は、今回の調査の特徴であらう。

問題点への対応としてどこに力点をおくかについては、新規受注(顧客)の確保が回答数で 88、付加価値の増大が 64、社員教育が 62 である。時系列的にみると、新規受注の確保をあげる中小企業の割合は前期から急増、付加価値の増大はほぼ横ばいとなっている。また前期との関連で特徴的なのは、人材確保をあげる企業の割合が低下する一方、社員教育をあげる企業の割合が増加傾向にあるという点である。新規受注(顧客)の確保と既存の人材の教育に力点を移してきているという姿が、今期の中小企業の特徴である。

(特別調査)

今回は特別調査として「経営指針の作成状況」の調査(第 5 回)を行った。今回の調査対象の中小企業では、69.7%が経営指針あるいは明文化された経営理念をもっていた。経営指針書については 83.7%が経営者のみ、あるいは経営者と幹部で作成しており、全社員を巻き込んだ作成は 16.2%にとどまっている。計数管理については 63.7%の中小企業が行っている。

計数管理の有無とそれぞれの DI の関連を見てみると、第 1 に計数管理を行っている中小企業においては行っていない中小企業よりも採算(経常利益)水準 DI が明確に高い。第 2 に業界業況判断および自社業況判断については計数管理を行っている中小企業の方が状況を非常に厳しく評価している。第 3 に売上高、採算についてもおおむね計数管理を行っている企業の方が厳しい評価を行っている。以上のことから、計数管理を実施している企業のなかには、採算(経常利益)水準を高く維持する企業が多い一方で、経営の実態を厳しく評価する傾向が強いということが言える。

また経営指針書ないし明文化された経営理念の有無とそれぞれの DI との関連を見ると、経営指針書がある中小企業は作成していない中小企業に比べて採算(経常利益)の水準が高いということが確認できた。さらに、経営指針書がある中小企業は、売上高、採算、自社業況判断の次期見通しで積極的であるという傾向も読み取れた。

経営者の声

森川信彦(森川株式会社 常務取締役)

< E D O R 調査結果と中小企業家同友会 >

- ・ 今回の調査で、「採算DI」は、前年同期や前四半期よりは厳しいものの良い水準だったが、「自社業況判断DI」はプラスの中で下降しています。
- ・ これは地方の景気が都市部と違い、中小企業の景気が大企業と違い、さらに厳しさを増しつつあることを示していると思います。
- ・ また、プラスの中で下降している「自社業況判断DI」に対して、「業界業況判断DI」は、前年同期比・前四半期比ともマイナスの中で下降しています。
- ・ この「自社業況判断DI」と「業界業況判断DI」の差は、E D O Rの調査対象企業が経営指針の成文化や社員共育に取り組み経営革新に熱心な中小企業家同友会会員企業であるから出たものでしょう。

< 現在の景況感 >

- ・ 本来日本経済全体の景況感を発表すべき政府や日銀の最近の発表は、実際は都市部および大企業についてのものであり、地方や中小企業の景況感は厳しさを増している状況を踏まえると、全体の景況感はずっと低いところに位置していると考えます。
- ・ また、一経営者として日常様々な方と話をさせていただき、いろいろな企業や街角を見て感じる実感としては、特に最近、多くの業種において仕事量が減少し景気がさらに停滞局面に向かっていると感じています。

< その論拠 >

- ・ 厚生年金問題・政治と金の問題・閣僚の失言といった要因以上に、全国通津浦々の「地方」の景気の現状の深刻さとこの先の景気や生活が悪化する一方という見通しに基づく有権者の真剣な行動の結果、先の参議院選挙において、地方の一人区で軒並み自民党が議席を失ったこと。
- ・ 松山商工会議所の4～6月の市内中小企業景況調査でも、「業況DI」「資金繰りDI」「採算DI」は、前四半期比ではマイナス幅が縮小し改善傾向がみられるものの、来四半期の見通しでは全項目で悪化という結果になったこと。
- ・ 同じく松山商工会議所の市内中小企業景況調査の『経営上の問題点』では、全産業とも「需要の停滞」が上位を占めた。
- ・ E D O Rの『経営上の問題点』でも、全産業とも「民間需要の停滞」と「仕入単価の上昇」が上位を占め、かつそれを回答した企業の割合が大きく増加したこと。
- ・ デフレの沈静化は、「仕入単価の上昇」が上位を占めているように、資源価格の上昇の結果であり景気回復の結果ではない可能性が高いこと。
- ・ 「仕入単価の上昇」が「同業者間の価格競争の激化」(1位)により販売価格に転嫁できない状況が各産業で起こっていること。
- ・ E D O Rの『次期に考える経営上の力点』における「新規受注の確保」が、回答数に占める割合の1位かつ割合の伸びも最も大きかった。このことが、現在そして今後の需要の停滞が経営者の実感としてクローズアップしていることの裏返しであると考えられること。

<まとめ>

米国の景気や中国の経済情勢に大きく影響されてしまうのではなく、内需に基づいた持続的な日本経済を実現するためには、地方や中小零細企業も従来のように自立し、国土全般で国民が物心両面で豊かな生活を送ることができるようにしていくことが必要であると考えます。なぜなら、日本の人口の5割は地方に居住し、就業人口の8割は中小企業に勤務し、都市部の大企業の生産物やサービスを消費しているからです。

昔のように複合的発想のできる知恵を持った日本人が全国各地で、そして職業や規模を問わず様々な分野で活躍できる、弾力性のある「美しい国づくり」こそが急務なのではないでしょうか。貯蓄率が低下する前に舵を切ることが大切です。

自社におきましては、全員が正しい価値観の下で自律能動的に業務を行うようになれるよう、また、責任感を持ちお互いがお互いを「あてにしあえる」ようになれるように、さらに社員教育に注力致したいと思っております。

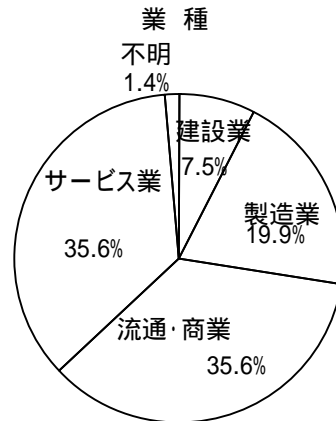
そして、経営者として、激変する流通業界・紙業界の中で、素早く深い情報把握に努め、的確な方向を熟考し、それに向い邁進して参りたいと考えております。

第17回(2007年4-6月期) EDOR 調査結果

回答企業の基本情報

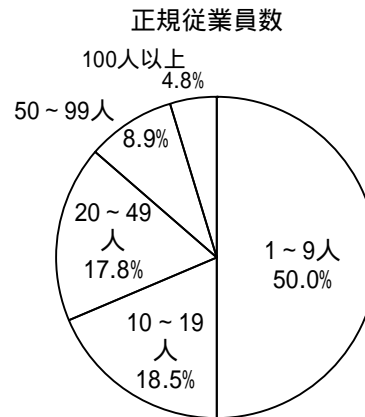
業種(4業種分類)

	社	%
建設業	11	7.5
製造業	29	19.9
流通・商業	52	35.6
サービス業	52	35.6
不明	2	1.4
合計	146	100.0



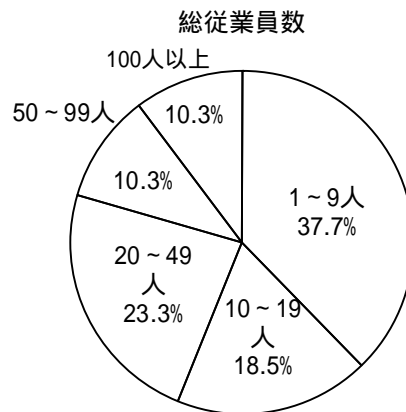
常勤役員を含む正規従業員数

	社	%
1~9人	73	50.0
10~19人	27	18.5
20~49人	26	17.8
50~99人	13	8.9
100人以上	7	4.8
合計	146	100.0



臨時・パート・アルバイトを含む総従業員数

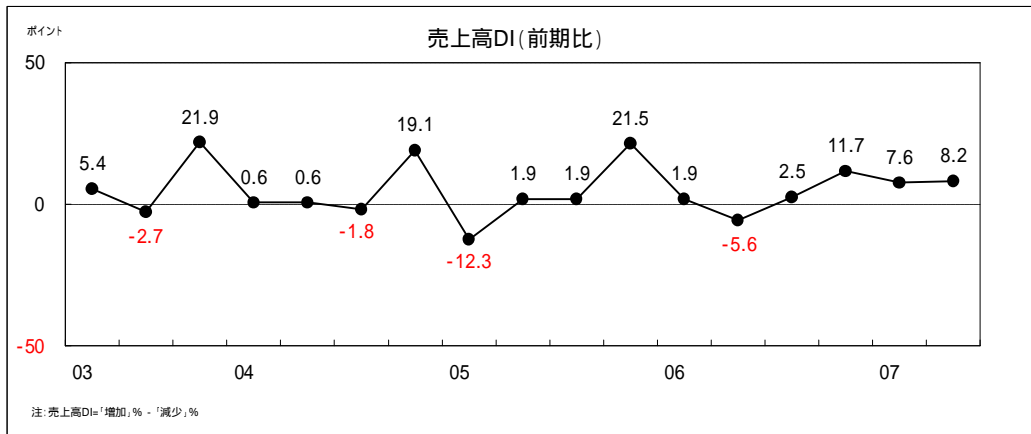
	社	%
1~9人	55	37.7
10~19人	27	18.5
20~49人	34	23.3
50~99人	15	10.3
100人以上	15	10.3
合計	146	100.0



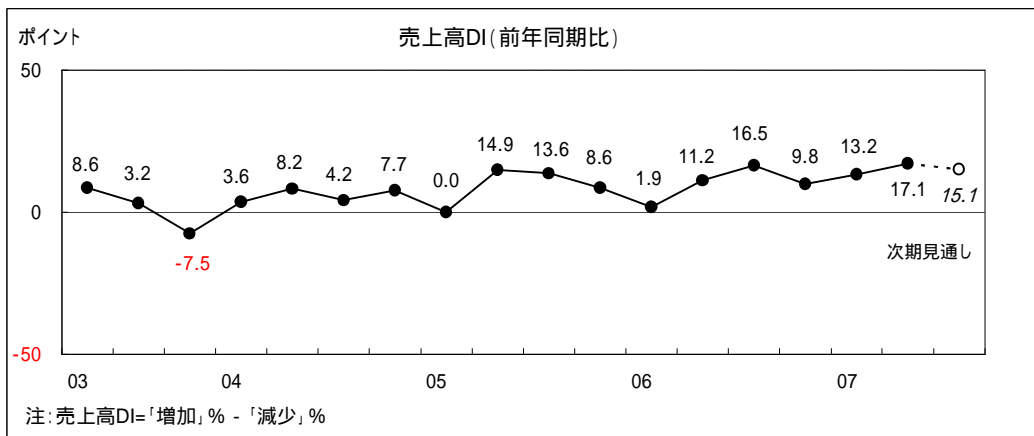
従業員数の平均と中央値

	人
常勤役員を含む正規従業員数	
平均	27.5
中央値	9.5
臨時・パート・アルバイトを含む総従業員数	
平均	47.6
中央値	14.0

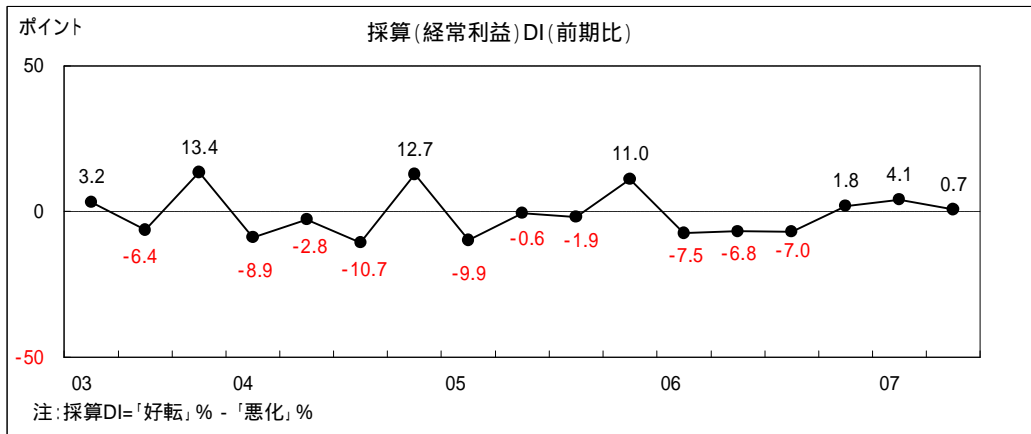
売上高DI(前期比)



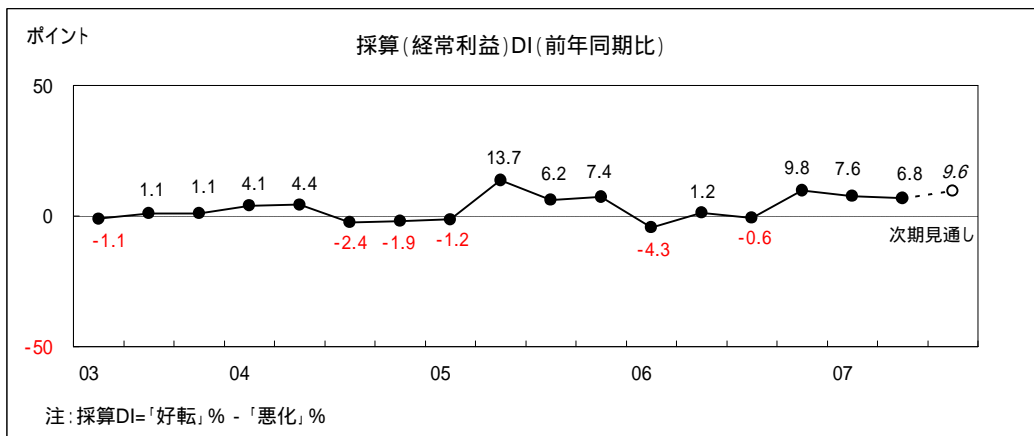
売上高DI(前年同期比)



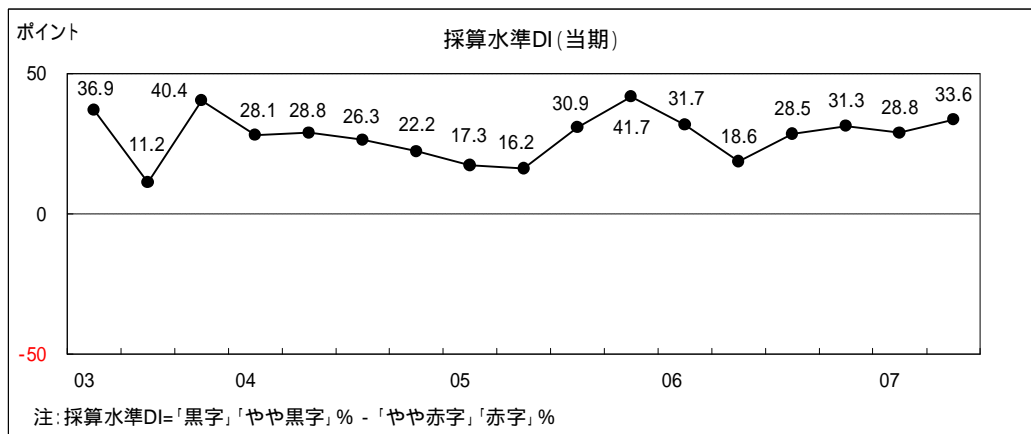
採算DI(前期比)



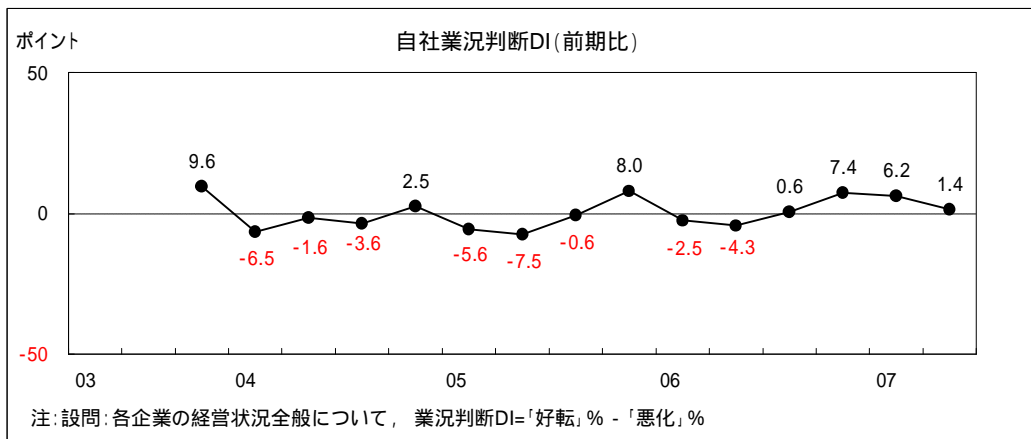
採算DI(前年同期比)



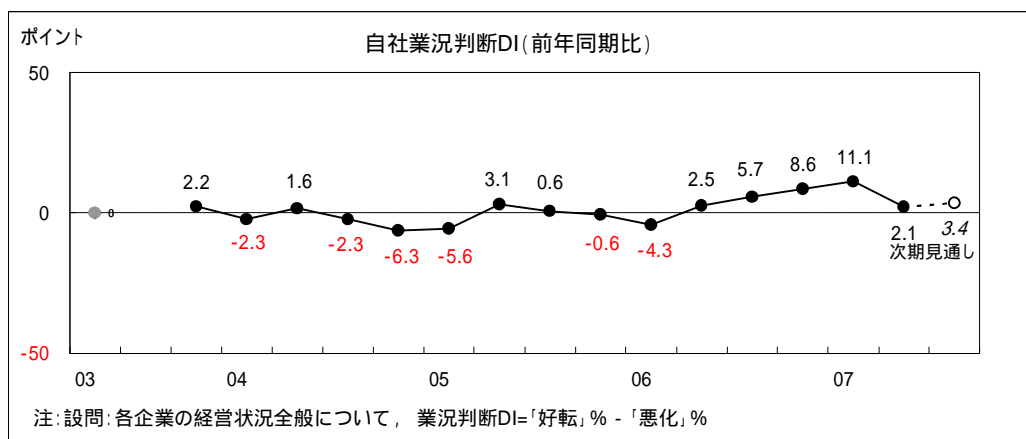
採算水準DI



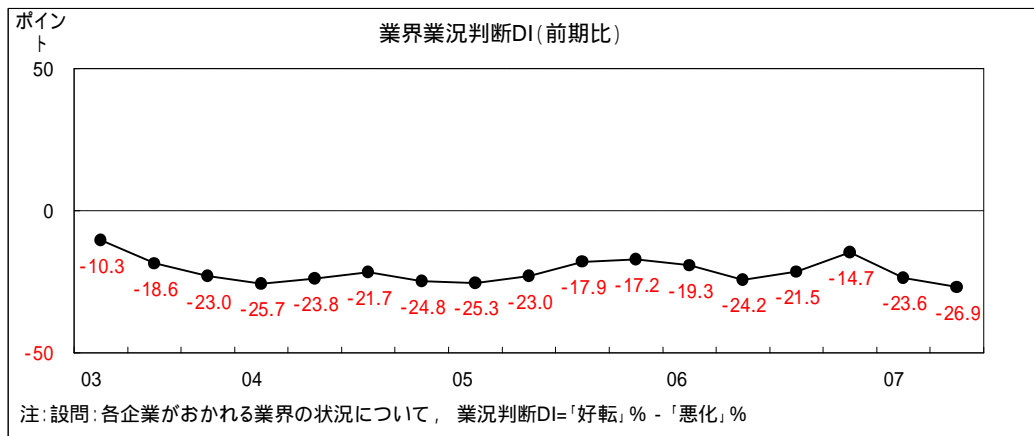
自社業況判断DI(前期比)



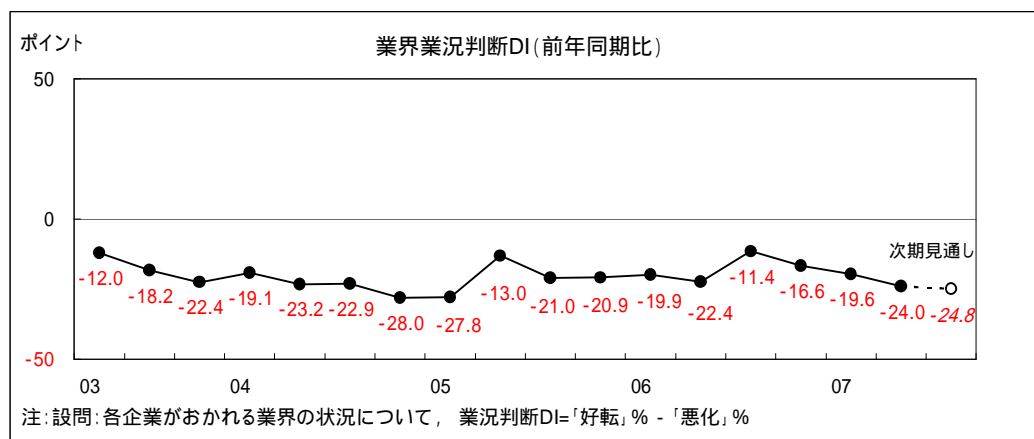
自社業況判断DI(前年同期比)



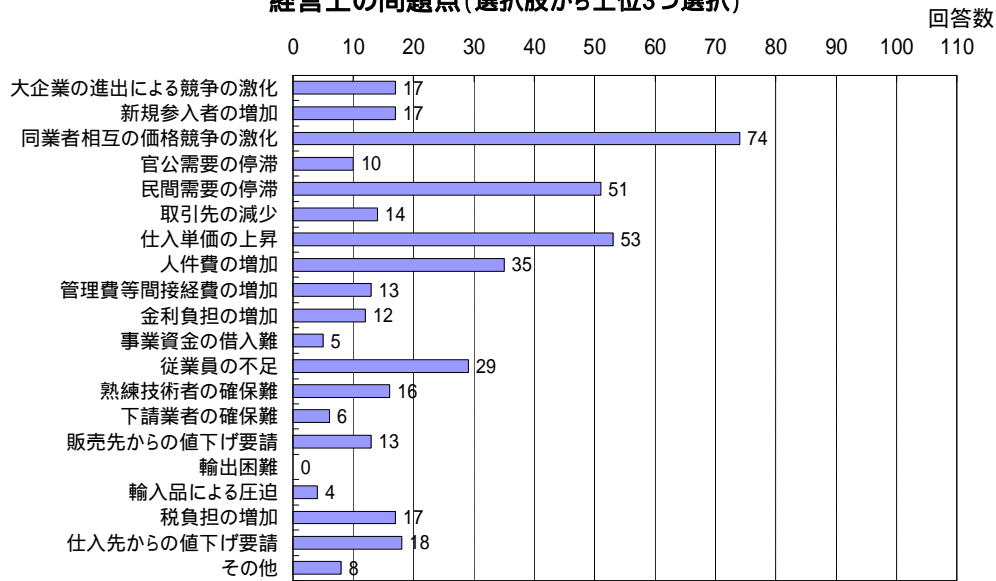
業界業況判断DI(前期比)



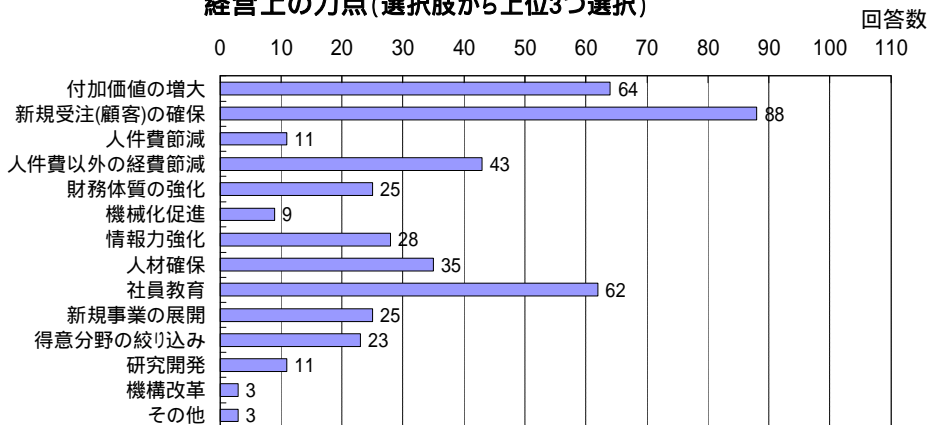
業界業況判断DI(前年同期比)



経営上の問題点(選択肢から上位3つ選択)

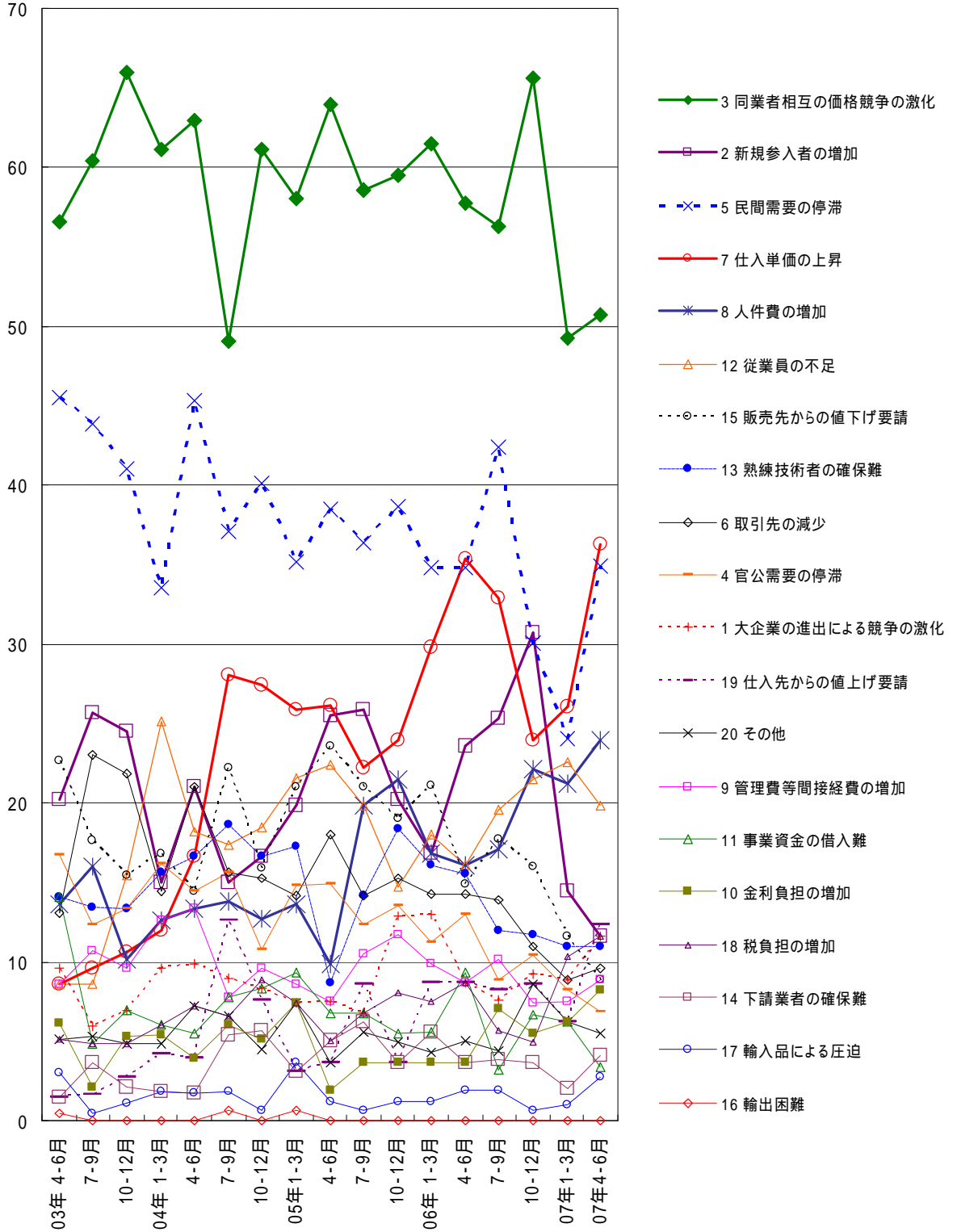


経営上の力点(選択肢から上位3つ選択)



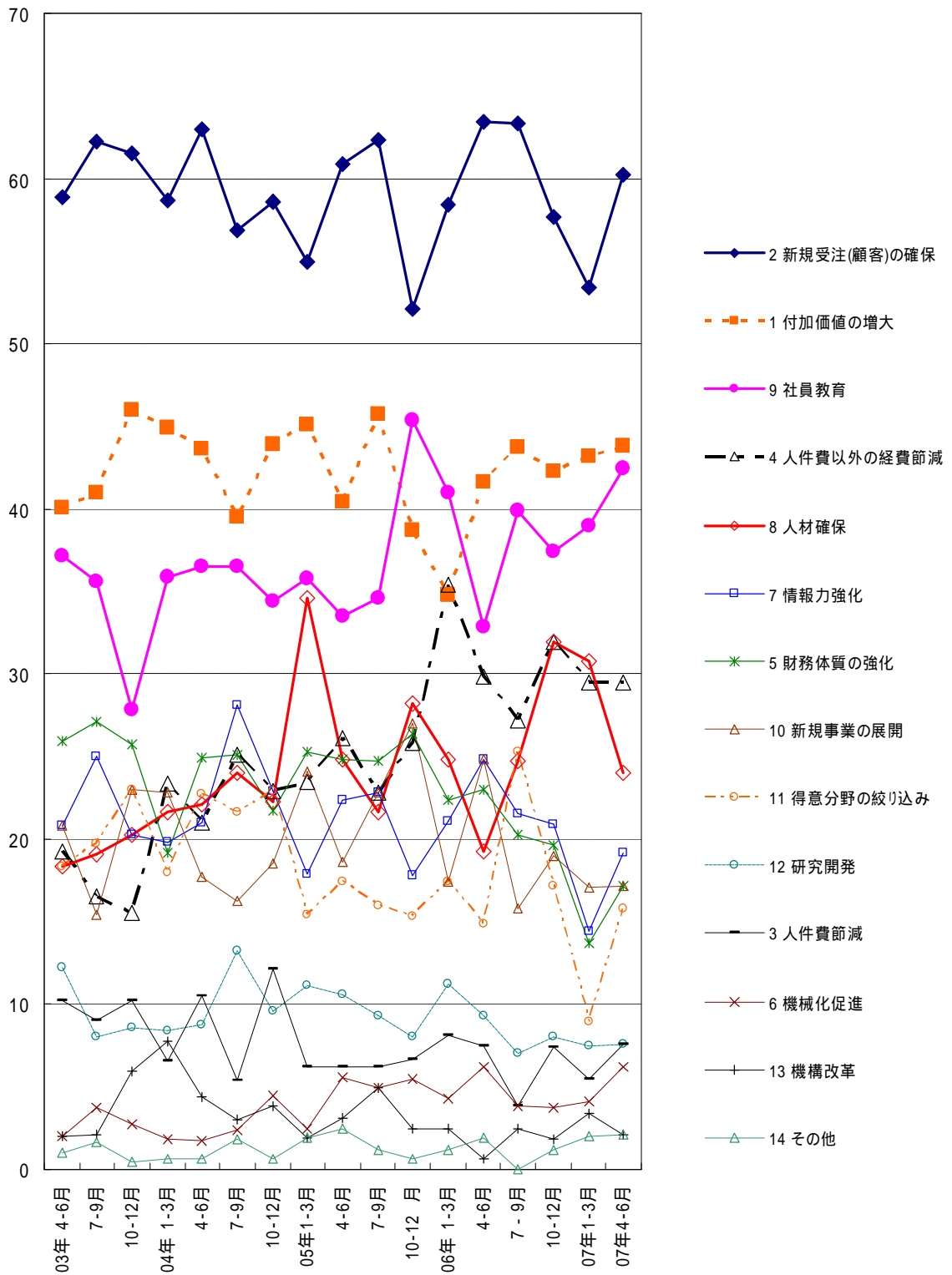
今期における「経営上の問題点」の推移 (2003年4-6月 ~ 2007年4-6月)

% (回答数に占める割合)



次期に考える「経営上の力点」の推移 (2003年4-6月 ~ 2007年4-6月)

% (回答数に占める割合)



経営上の努力(自由記述回答)

・経営指針を作る。・個人情報をつくる。・ブランドを作る。・自己改革を続ける。

・新規顧客・新事業分野開拓

・フランチャイズの指定の商品以外の販売を別部門で開始し、フランチャイズからの脱却を開始。・地産の物産お客様のニーズに合わせた商品を中心に売り上げの向上を一番の目的に販売促進を行っていく。

4、5月、アフターフォローの強化、GWに対してのスタッフの育成、売上UP・6月梅雨時期の閑散期に対しての固定費の削減・7月決算期の売上UPと末期の計画 8月～新体制と新組織での会社の基礎、ルールづくり。

新規機械の導入による経営の合理化をはかった。今後は顧客の拡大を計る。

他社とのタイアップ、販売網の拡大

・もう一度ご来店頂くをテーマに、カウンセリング。必要なだけの提案(情報)体験等して頂く。・7月1日より1名スタッフが増え、教育、実践方式を試み日々営業を行う。・同業社の売りつくしセール、オープニングセールと自店においては痛手、影響はこれからも続くと思われる。

・収益システムの構築・競合の無い市場の開拓

(1)得意先企業のISO9001に合わせて、社内の業務見直し及び再確認を行った。特に、普遍的なテーマである「CS」について社内基本方針の徹底をはかった。(2)“年間総所得”の考え方にたつて大幅なベースアップを行い、“年間賞与”に対する考え方を説明し(実験的に)試行する旨、理解してもらった。

廃棄物の有化物化に主に取り組む。

イノベーション。組織改革。

・展示会による販促活動(お客様に価値創造)・お客様にリピーターになってもらう訳を創造する(提案営業)・社員教育(商品教育、協働性向上イベント)

HPの充実と販売部門の強化

・パッケージデザイン、会社ロゴの変更によるイメージアップ作戦

社員の意識向上

弁当メニューの開発に努力。お客様にあきらめられないように工夫をした。作り手からのメッセージを交替で書くなど、お客様とのふれあいを重視した。

来春の新卒者の確保

組織編制を行います。営業部と工事を分けていたのを統合します。社内のバリアフリーを進めるために！顧客の開拓を第一とし、知名度・信頼度アップに努力しながら新たなサービスを付加している。

社員研修

営業努力を行い売上高の増加をはかり軽油高を少しでも吸収し又得意先に対し運賃交渉を行い経営の安定化をはかっております。

とにかく新規の店舗展開が不可欠と思われます。

新店舗出店の為、人材確保、社員教育など。

人事制度の策定と説明会

新規顧客開拓、新規業種の開拓。商品提案、顧客満足

新商品開発に注力し何とか新製品の目処がたった今度は市場に対してどう販売してゆかが一番問題であると思います。

当社の売り(強み)をアピールした。今後も強みをアピールしていきたい。

顧客の管理、ニーズの掘り起こしをさらに充実させていきたい。

・積極的な営業活動を行った。・新規のお客様が増えた。

顧客訪問

人材の育成

職員研修の強化、主力商品の開発、店舗開発(出店)、フランチャイジーの開発(獲得)、付加価値の開発

営業活動強化による顧客発掘

社員教育及び管理者の教育の徹底

1. 諸経費の節減 2. 営業方法の検討 今後1. 現在のサービスをより一層質の高いものになるよう研修教育をおこなう。 2. 人材確保に努める。

他社との提携

海外に新規事業の開拓

・新規開拓の方法の修正・仕入先の見直し・仕事の流れの修正、改革

社員の異働 社員教育

新作の展示品を製作して売出しの展開をして得意分野の絞りこみをした。

人材確保

日常業務に忙殺され、十分なことを行えなかった。新規顧客開拓のため、色々な集まりに参加したい。勤務の組替び残業代を減らす努力をしてみます。

顧客コミュニケーション並びに店の質的信頼性強化。一環として(恵まれた地下条件を活用)深層地下水脈からくみ上げた良質で安全なおいしい水・天然水の水汲場の設置好評

新規顧客の確保の為の営業

人材の育成並びに確保に努力して来た。船舶の管理体制の充実(車内及び関係取引会社との連携について)

1. 機械の老朽化に伴う設備投資 2. 工場(社屋)の環境を考えた、改修 3. 工事量増に伴い安全管理の強化推進

営業力の強化。新規開拓。

情報力、受注先の確保に力を入れました。前期決算終了に伴い、財務内容の把握、反省点に時間を費やしました。

石油製品の高騰に伴い、仕入れ価格が大幅に上昇しました。今月中旬より紙代も一率10%以上の値上げを通告されています。仕入れ関係の相見積りの取り直しや製造原価の見直し、不良在庫の洗い出しや売掛金の徹底回収を心がけたいと思います。数値にシビアに経営をしていかないと危いです。

商品開発、人材確保を中心に新規事業の開拓

地域への「健康教室」のにより認知度を上げた。

原・燃料コスト増を受け、既存製品価格の修正作業。顧客の選択を行いながら、部分的価格修正続行。新規顧客開拓、新商品配荷

採用や共育等の長期的な取組みに加え、昨今の厳しい経営環境に鑑み、個別の取引の利益率のチェックや日常経費の節減等細かくとも即効性のある事を行うようにした。

・職員の意欲向上 ・新規受注者の拡大

仕入れ価格の交渉 新しい事にチャレンジし売上アップを計った。

機械の改造による効率の向上

・社員のやる気をおこさせる仕組みづくり ・若手人材の確保

自社展示場を利用したの総合展

社員教育 マニュアル作成

大きなタイヤ(OR)専用出張車の導入(機械化促進) 愛媛県内及び周辺地域への販売促進の強化及び在庫の見直しをし、新規顧客の確保・従来顧客の安定化をめざし積極アピールの実施をしている。

輸出の検討。輸出を具体的にしていきたい。

業務内容をさらに専門的に学習していく

・店頭での小売、サービス業として社員教育に注力している。 ・今後も接客の基本徹底、業務知識の向上に努力する。 ・外食部門へも事業展開を行う。

自社の取扱い商品の見直しオンリーワン商品開発を育成 情報の共有と発信 福利厚生と人材育成の再構築

社員教育の徹底・上層部間の会議と話し合い。(情報の共有化)

顧客への宣伝方法の拡大(ホームページ開設等)。できるだけ多くの人に当店のことを知ってもらい顧客数拡大を計る。

会社の収支の公表により社員に経営状態を知ってもらうことにより昇給等ができないことを理解してもらい今期は社員年間収入が下がることを納得してもらった。

経費削減 宣伝力の強化(営業・DM等)

今後の事業の拡大に向けて人員増強中。社員の戦力化に対して社員教育に注力。

お客様の商売繁盛クリエイターとして、イベントでの販売強化、銀天街へのアンテナショップ開設などを行った。今後ビジネスマッチングでの営業とネット販売を強化していく。

・財務体質の強化(有価証券の売却)(土地の売却)

元請が品質ISO認証取得したため、品質を上げるための環境、背悦日の充実に力を入れています。

営業力の強化。

人材のスクラップ&ビルド。人事の評価の公開化。

中古工場の天井・外壁の新替え 機械加工専用工場へ

作業工程の見直し。得意分野のさらなる追求。他社との交流。

当社主力の賃貸管理業の頭打ち状況の改善は困難な為、新規事業として土地建物仲介業に力を入れる。当社所属のフリー営業を1名雇用したが、現時点では確たる成果は見られない。

確保した業務を従業員に、上層幹部は営業と新規獲得に集中。これにより一時売り上げは下がるが、流れができれば売上向上の可能性は高い。

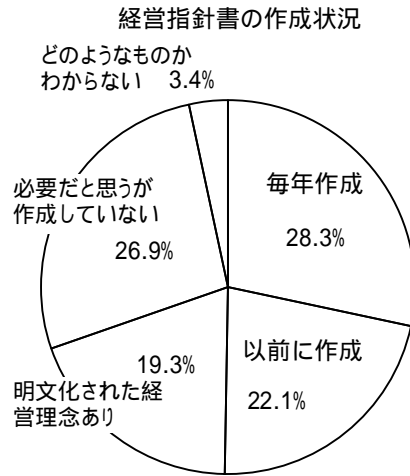
自社弱点の改革。新卒採用を増加させ、社員教育に努力している。

特別調査 第5回 経営指針書の作成状況

経営指針書の作成状況

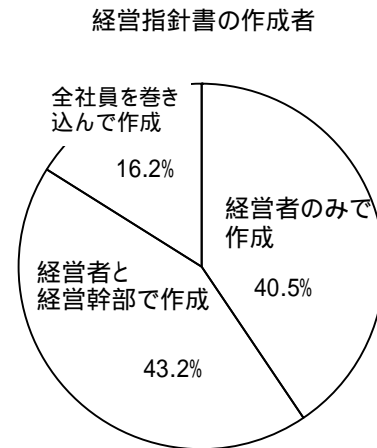
	件数 (SA)
1 毎年作成する経営指針書がある。	41
2 毎年更新してはいるが、以前に作成した経営指針書がある。	32
3 経営指針書としては作成していないが、明文化された経営理念を掲げている。	28
4 経営指針書は必要だと思うが、作成していない。	39
5 経営指針書とはどのようなものかわからない。	5
6 不明(無回答)	0
計	146

* SAはsimple answer(単数回答)の略で選択肢から1つのみ選択。



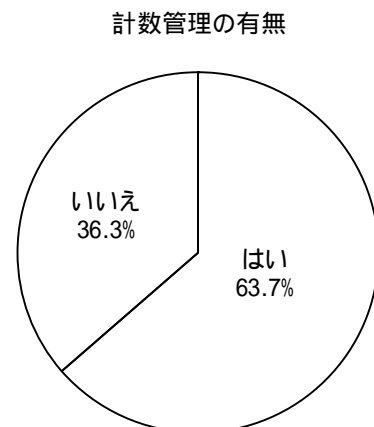
経営指針書の作成者

	件数 (SA)
1 経営者のみで作成している。	30
2 経営者と経営幹部で作成している。	32
3 全社員を巻き込んで作成している。	12
4 不明(無回答)	0
計	74



計数管理の有無

	件数 (SA)
1 はい	93
2 いいえ	53
3 不明(無回答)	0
計	146



売上高	2007年1月～3月と比べて				2006年4月～6月と比べて				2007年7月～9月の見通し			
	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
計数管理している	31.2	36.6	32.3	-1.1	38.7	38.7	22.6	16.1	34.4	45.2	20.4	14.0
計数管理していない	43.4	37.7	18.9	24.5	41.5	35.8	22.6	18.9	34.0	49.1	17.0	17.0

採算(経常利益)	2007年1月～3月と比べて				2006年4月～6月と比べて				2007年7月～9月の見通し			
	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
計数管理している	24.7	47.3	28.0	-3.2	31.2	45.2	23.7	7.5	29.0	48.4	22.6	6.5
計数管理していない	22.6	62.3	15.1	7.5	30.2	45.3	24.5	5.7	28.3	58.5	13.2	15.1

採算(経常利益)の水 準	2007年4月～6月					
	黒字	やや黒字	トントン	やや赤字	赤字	DI値
計数管理している	22.6	34.4	28.0	8.6	6.5	41.9
計数管理していない	3.8	39.6	32.1	15.1	9.4	18.9

自社業況判断	2007年1月～3月と比べて				2006年4月～6月と比べて				2007年7月～9月の見通し			
	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値
計数管理している	23.1	46.2	30.8	-7.7	26.9	44.1	29.0	-2.2	28.3	43.5	28.3	0.0
計数管理していない	34.0	49.1	17.0	17.0	30.2	49.1	20.8	9.4	26.4	56.6	17.0	9.4

業界業況判断	2007年1月～3月と比べて				2006年4月～6月と比べて				2007年7月～9月の見通し			
	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値
計数管理している	5.4	56.5	38.0	-32.6	9.7	52.7	37.6	-28.0	7.6	48.9	42.4	-34.8
計数管理していない	11.3	60.4	28.3	-17.0	13.2	56.6	30.2	-17.0	17.0	58.5	24.5	-7.5

売上高	2007年1月～3月と比べて				2006年4月～6月と比べて				2007年7月～9月の見通し			
	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
毎年作成する経営指針書あり	33.3	33.3	33.3	0.0	28.6	35.7	35.7	-7.1	40.5	33.3	26.2	14.3
毎年更新しては ない いか以前作成した経営指針書あり	37.5	43.8	18.8	18.8	43.8	43.8	12.5	31.3	40.6	50.0	9.4	31.3
明文化された経営理念あり	39.3	28.6	32.1	7.1	50.0	25.0	25.0	25.0	28.6	46.4	25.0	3.6
作成して ない	35.9	41.0	23.1	12.8	41.0	43.6	15.4	25.6	23.1	59.0	17.9	5.1
どのようなものかわからない	20.0	40.0	40.0	-20.0	40.0	40.0	20.0	20.0	60.0	40.0	0.0	60.0

採算(経常利益)	2007年1月～3月と比べて				2006年4月～6月と比べて				2007年7月～9月の見通し			
	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
毎年作成する経営指針書あり	21.4	47.6	31.0	-9.5	26.2	45.2	28.6	-2.8	31.0	45.2	23.8	7.1
毎年更新しては ない いか以前作成した経営指針書あり	31.3	53.1	15.6	15.6	40.6	40.6	18.8	29.0	37.5	53.1	9.4	28.1
明文化された経営理念あり	21.4	46.4	32.1	-10.7	25.0	42.9	32.1	11.7	17.9	57.1	25.0	-7.1
作成して ない	23.1	64.1	12.8	10.3	33.3	48.7	17.9	13.3	20.5	59.0	20.5	0.0
どのようなものかわからない	20.0	40.0	40.0	-20.0	20.0	60.0	20.0	20.0	80.0	20.0	0.0	80.0

採算(経常利益)の水準	2007年4月～6月					
	黒字	やや黒字	トントン	やや赤字	赤字	DI値
毎年作成する経営指針書あり	26.2	26.2	31.0	11.9	4.8	35.7
毎年更新しては ない いか以前作成した経営指針書あり	25.0	28.1	21.9	9.4	15.6	28.1
明文化された経営理念あり	10.7	42.9	21.4	17.9	7.1	28.6
作成して ない	2.6	46.2	38.5	7.7	5.1	35.9
どのようなものかわからない	0.0	60.0	40.0	0.0	0.0	60.0

自社業況判断	2007年1月～3月と比べて				2006年4月～6月と比べて				2007年7月～9月の見通し			
	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値
毎年作成する経営指針書あり	24.4	46.3	29.3	-4.9	23.8	40.5	35.7	-11.9	31.7	36.6	31.7	0.0
毎年更新しては ない いか以前作成した経営指針書あり	38.7	38.7	22.6	16.1	40.6	40.6	18.8	21.9	46.9	34.4	18.8	28.1
明文化された経営理念あり	28.6	42.9	28.6	0.0	25.0	35.7	39.3	-14.3	14.3	50.0	35.7	-21.4
作成して ない	17.9	64.1	17.9	0.0	25.6	64.1	10.3	15.4	12.8	74.4	12.8	0.0
どのようなものかわからない	40.0	0.0	60.0	-20.0	20.0	40.0	40.0	-20.0	60.0	20.0	20.0	40.0

業界業況判断	2007年1月～3月と比べて				2006年4月～6月と比べて				2007年7月～9月の見通し			
	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値	好転	不変	悪化	DI値
毎年作成する経営指針書あり	2.4	63.4	34.1	-31.7	2.4	57.1	40.5	-38.1	2.4	53.7	41.5	-39.0
毎年更新しては ない いか以前作成した経営指針書あり	6.3	56.3	37.5	-31.3	21.9	53.1	25.0	-3.1	25.0	43.8	31.3	-6.3
明文化された経営理念あり	7.1	64.3	28.6	-21.4	10.7	53.6	35.7	-25.0	7.1	60.7	32.1	-25.0
作成して ない	15.4	51.3	33.3	-17.9	12.8	53.8	33.3	-20.5	5.1	59.0	35.9	-30.8
どのようなものかわからない	0.0	40.0	60.0	-60.0	0.0	40.0	60.0	-60.0	60.0	0.0	40.0	20.0