

# Part 1

## 業績は1年で“反落”、その要因は？

# 市況編

昨年は「減益」企業が大きく減少し、市場の回復基調を印象づけた。だが、わずか1年後の今回は正反対の結果となった。業績悪化の要因はどこにあるのか。07年調査のデータとの綿密な比較をベースにアンケート結果を分析し、通信機器販売市場の現状を探る。

通信系ディーラーを取り巻く環境は、1年前からどのように変化しているのか。まずは、回答152社の業績からみていこう。

結論から言えば、全体的な傾向としてディーラーの業績は下降気味だ。ここ1年間の収益状況の変化を尋ねた質問の結果は、**図表2-1**の通り。1年前の調査結果と比べ、「横ばい」が大きく減少した(07年42.4% 08年34.2%)一方で、「減収減益」は倍増している(07年10.6% 08年21.7%)。

本アンケート調査は、前回の2007

年10月号、さらに2006年6月号でも実施している。07年調査では、06年調査時点から「減収減益」が大幅に減少(06年18.2% 07年10.6%)。増益と減益がほぼ拮抗する形となり、通信系ディーラーの業績は「回復基調」に入ったかに見えた。

今回は「横ばい」の回答が大きく減り、その分「減収減益」が増加するという、前回とは正反対の動きを示した。「増収増益」はそれほど変化していない(07年21.2% 08年21.7%)が、結果的に「減益」が「増益」を大きく上回る結果となった。

この要因は、どこにあるのか。

まず「年間受注案件数」「案件当たりの売上規模」「案件当たりの利益率」の3要素について、最近の傾向をみてみよう。

07年のデータと比較してみると、受注案件数の減少傾向が特に目立つ(**図表2-2**)。「徐々に増加」は9.4ポイント減り、「徐々に減少」が14.3ポイントも増加している。

案件当たりの売上規模の変化(**図表2-3**)については、「徐々に増加」「ほぼ変わらない」が揃って減少し、「徐々に減少」が7.0ポイント増えている。受注案件数に比べると緩やかながら、悪化しているのは間違いない。案件当たりの利益率の変化(**図表2-4**)についても、「徐々に向上」と「ほぼ変わらない」が揃って減り、「徐々に低下」が7.6ポイント増加している。売上規模とほぼ同じ動きだ。

案件数そのものが減り、案件当たりの売上・利益率も低下しているデ

図表2-1 過去1年間の収益構造の変化

