

# 信用調査報告書

株式会社 殿

報告月日	調査担当員
平成00年00月00日	2課

商号	株式会社		設立	昭和00年00月00日	創業	昭和00年	
			代表者				
住所	東京都 区 00-0-00			電話	00-0000-0000		
業種	冷凍冷蔵ショーケース製造、販売、店舗総合設備			決算	00月00日	年00%	
資本金	000,000千円	最近平均月間売上	0,000,000千円		就業員数	000名	
格付 (点数)	注意不要	当面注意不要	多少注意		一応警戒	厳警戒	
	~76以上	75~60	59~46		45~31	30以下	
			49				
点数		~6	5	4	3	2~0	採点
収益性	既往実績	業績顕著	業績漸伸	業績安定	低調	じり貧	15点
	近況収益力	極好調	上伸	安定	収支一杯	不振	
	将来性	将来性豊	漸時向上	相応	不安定	悪化	
	主扱品の市況	独占好況	占有度高い	需給普通	供給過剰	斜陽	
	経営振り	極良	良好	先ず普通	やや劣る	不良	
活動能力	設備技術	完璧	充実	普通	やや拙列	不満	21点
	経営者	卓抜	充実	普通	やや難あり	不安	
	販売先	1流安定	1-2流安定	無難	やや弱い	不良先多い	
	仕入先支援度	1流安定	1-2流安定	支援普通	やや浮動	信用不安	
	立地条件	優秀	良好	普通	隘路多い	不良	
資産信用	支払能力	余裕あり	やや余裕	普通	やや多忙	逼迫	13点
	資金調達力	強力	有力	先ず普通	薄弱	なし	
	銀行信用	強力	良好	相応	やや薄弱	敬遠	
	業界信用	A級	B級	C級	D級	E級	
特殊事情に基づく増点						(+)	点
特殊事情に基づく減点						(-)	点
財務諸表公開の有無及信憑性...						総合	49点

## 【診断の結果】

昭和29年3月個人営業が創業同31年11月株式組織とした会社で通算業歴は47年余りである。

主業は冷凍・冷蔵ショーケースの製造及び管、内装、建築工事の請負である。又、3年前から着手した環境関係の事業（軽油代替熱料NERO、分解消滅型生ゴミ処理システムGS、ダイオキシン対応型一般ゴミ消去システムMS-1400KAD）もここに来て商いとして軌道に乗りつつある。しかし、業況は売上高が低迷、損益も営業利益の段階でマイナスとなっている状態で芳しくない。資金面では約50億の長短の借入があり、資金繰りも余裕がない。しかし金融機関が手を引くような事がなければ、当面すぐにどうにかなるといった状態ではないが、稍長期的に見た場合は十分な注意が肝要である。

# 会 社 構 成

設 立	昭和 00 年 00 月 00 日	創 業	昭和 00 年 00 月 00 日
目 的	1・冷凍、冷蔵ショーケース製品及び施工 2・建築、準飾金物の製造及び施工 3・住宅設備機器材の販売及び施工 4・建築設計・工事管理及び建築に関する代理業務 5・産業廃棄物処理業 6・産業廃棄物収集運搬業 7・毒物、劇物等の化学薬品、工業薬品の販売 8・前各号に附帯する一切の業務		
資 本 金	000,000 千円	株 式	授 権 株 数 00 万株 発 行 済 株 数 00 万株
			株 価 円
役 名	担 当 業 務	氏 名	持 株 参 考 事 項
代表取締役	社 長		00,000 事業本部
取 締 役	専 務		00,000 管理本部・対面ケース 事業部(株)0000社長
取 締 役	専 務		北海道・東北・中部・ 大阪地区
取 締 役	専 務		00,000 00支店長
取 締 役	専 務		00支店長
取 締 役	事業部長		(株)00(株)担当役員
監 査 役	常 勤		
株 主 総 数	00 名	資本系列	販売系列
役 員 外		000,000 株	株
大 株 主		株	株
		株	株

# 經 營 規 模

常勤役員	0名	従業員 員 数	職 員	男	000名	女	00名
従業人員	000名		工 員	男	名	女	名
従業員 平均年齢	00才	平均 給与	00万円		労 組	な い	
					協 調 性	A B C D	

## 【設備内容】

国土交通大臣許可番号00000号

本 社	( 肩書地 )	
事業部・管理本部	東京都新宿区0000	ビル
支 店	区	0-0-0 電話00-000-0000
支 店	北海道札幌市	00-00 電話000-00-0000
支 店	市	00-00 電話000-000-0000
支 店	福岡市	0-0-0 電話000-000-0000
支 店	横浜市 区	0-00-000-00 電話000-000-0000
支 店	熊本県 市	0-0-0 電話000-000-0000
支 店	鹿児島県 市	0-0-0 電話000-000-0000
支 店	長崎県 郡	000-0 電話000-000-0000
工 場	埼玉県 郡	000-0 電話000-000-0000

不 動 産	会社名義 ... <input checked="" type="checkbox"/> 有 ・ 無 代表者名義 ... <input checked="" type="checkbox"/> 有 ・ 無	抵 当 権	<input checked="" type="checkbox"/> 有 ... 入 担 先 無 ... 公簿確認済
火災保険	契約金額 <span style="float: right;">千円・契約会社</span>		

業 界 の 地 位					増 資 経 過		
全 国	A	ⓑ	C	D	E	昭和 00 年 00 月	00,000 千円
当 地	A	ⓑ	C	D	E	昭和 00 年 00 月	00,000 千円
【風 評】  特に悪評は聞知されない					昭和 00 年 00 月	00,000 千円	
					昭和 00 年 00 月	00,000 千円	
					平成 00 年 00 月	00,000 千円	
					平成 00 年 00 月	000,000 千円	
					平成 00 年 00 月	000,000 千円	
					平成 00 年 00 月	000,000 千円	
【既往に於ける内整理・倒産の有無】 な い							
【沿 革】							
昭和00年00月 氏が個人営業で建築金物製造及びステンレスパイプ加工業始める。							
昭和00年00月 氏が(株)00製作所という商号で説立、同氏が代表取締役就任した。							
昭和00年00月 商号を(株) と改称した。							
平成00年00月 代表取締役社長が 氏に交替した 氏は代表取締役会長に就任した。							
平成 00 年 00 月 代表取締役会長の 氏死亡により、代表取締役は 氏 1 人にな った。							

# 経営者

氏名(ふりがな)

昭和00年00月00日生(00才)

現住所

県 市 町0-0-0

出身地

県

最終学歴

高校卒業

斯業経験

00年

誠実性

事業意欲

識見

統率力

実行力

資金調達力

健康状態

A B C D

A B C D

A B C D

A B C D

A B C D

A B C D

A B C D

商人型

事業家型

サラリーマン型

経理型

学者型

職人型

技術者型

## 【経歴】

昭和00年00月 株式会社に入社(現株)

昭和00年00月 (株) 設立と同時に取締役就任

昭和00年00月 同社常務取締役就任

平成00年00月 代表取締役専務就任

平成00年00月 代表取締役社長就任

関係事業  
(兼職、公職)

(株) 代表取締役兼任

資産状況

自宅の土地・建物が本人名義

## 営業状況(仕入、支払)

品 目	仕 入 先	金 額 又 は %	備 考 (取引歴等)
	(株)	30%	港区 町
	(株)	20%	品川区
	(株)		新宿区 町
	(株)		武蔵野市
	(株)		大田区
	(株)		足立区
	(株)		江東区
	(株)		横浜市 区
	(株)		立川市
	(株)		墨田区
仕 入 ル ー ト	メーカー %・商社 %・輸入 %		
支 払 条 件	延 現 金 ( 55 日 以 内 )	40%	20 日 切 翌 15 日 払 手形サイト平均 120 日
	手 形 ( 120 日 ~ 日 )	55%	
	廻 し 手 形 ( 120 日 ~ 日 )	5%	
	相 殺 ( 日 ~ 日 )	%	月 間 支 払 率 %
支 払 振 り	確 実 ・ 普 通 ・ <u>先 ず 普 通</u> ・ 遅 延 傾 向 ・ 不 良		
仕 入 先 意 見	問題のない取引が行われていると評している		
棚上債務の有無	な い		

## 営業状況(販売・回収)

取扱品目	%	取扱品目	%	販路	%
冷ケース製造販売 工事	00	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="font-size: 2em; margin-right: 5px;">{</div> <div style="margin-right: 5px;">←</div> <div style="text-align: left;">                     建築工事 管工事 内装仕上工事                 </div> </div>	00.00	民間(元請)	100
	00		00.00		
	00		00.00		
品目	販売先		金額又は%	備考	
			50%		
			30%		
販売先総数	約社	販売ルート	需要家 %	業者 %	輸出 %
回収条件	現金(区々日以内)		32%	区々日〆切り	日受
	手形(120日~日)		68%	手形サイト平均	120日
	相殺		%	月間回収率	%
回収振り	確 実 ・ <span style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px;">普 通</span> ・ 先 ず 普 通 ・ 遅 延 傾 向 ・ 不 良				
不良債権の 有無及その 処 理 方 法	小口の焦不が散発的にあるが、特記するような額のものは生じていない				

## 既 往 の 業 績 ( 決算期 2 月 )

期 別	売上高 (千円)	営業利益 (千円)	純利益 (千円)	配当	従業員数
平成 10 年 2 月期	00,000,000	000,000	00,000	0%	名
平成 11 年 2 月期	00,000,000	00,000	00,000	0%	名
平成 12 年 2 月期	00,000,000	000,000	00,000	0%	名
平成 13 年 2 月期	00,000,000	00,000	00,000	0%	000 名
平成 14 年 2 月期	00,000,000	0,000	00,000	0%	000 名
平成 15 年 2 月期	00,000,000	0,000	00,000	0%	000 名

最近の業績は上表の通りであった。

売上高の推移を見ると、平成11年2月期は前年比00.00%の落ち込みであったが、同12年2月期は0.00%前年比を上廻り、平成13年2月期は更に0.00%前年より伸びている。

一方損益の方は、平成10年2月期の純利益率0.00%、同11年2月期0.00%、同12年2月期0.00%平成13年2月期は0.00%となっており、各期とも利益率が低過ぎる。

尚平成13年2月期の財務分析の大筋を見ると、債務支払能力を見る流動比率は000.00% ( 冷凍機製造業者平均000.00% ) 当面の支払能力を見る当座比率00.00% ( 平均000.00% ) となっており、両方とも平均より低く、支払に余裕がない数値を示している。

会社の競争率を見る負債比率 00.00 倍 ( 平均 0.00 倍 この値は低い方が良 ) と高く競争力に欠けている。又、企業の安定感を計る自己資本率 0.00% ( 平均 00.00% ) と平均をかなり下廻っており安定感がない。

以上のように、分析の重要な部分で値が悪く財務内容は脆弱である。



## 最近の業況 (仕入管理・販売政策・採算性・計画・見通し)

(前期平均月商)	0,000,000 千円	最近3ヵ月売上高趨勢表						
最近月間平均収支状況 (単位: 千円)		千円	千円	千円	千円			
売上高	0,000,000	千円	最近3ヵ月間の月平均売上高は、 0,000,000 千円内外である。					
売上原価	0,000,000	千円						
売上利益	( 000,000 )	千円						
一般管理費	000,000	千円						
営業利益	( 00,000 )	千円						
営業外収入	00,000	千円						
営業外支出	00,000	千円						
差引差益	( 0,000 )	千円						
		年				月	月	月
繁忙期	月 最高	百万				受注 残高 成約		
閑散期	月 最低	百万						
備考		前期一人当平均月商	千円					
		今期一人当	千円					

### 【概況】

昭和29年3月個人営業で創業、同3年11月に株式組織とした会社で、通算業歴は47年余りである。主業は冷凍冷蔵ショーケース製造68%内外、建築、管、内装工事等が32%内外で行われている。営業基盤は主力受注先がスーパーマーケットで、業歴がそこそこ長く売上規模から見ても、ほぼ確立されていると云える。業況は売上高が低迷気味に推移しており、損益の方も、営業利益の段階でマイナスとなっている状態で芳しくない。損益の状態が悪いのは全て元受受注であるにも係らず粗利が00%程度(平均00%内外)と非常に低い為である。一般管理費率は00.00%(平均00.00%)と厳しく押えられているので、これ以上の圧縮は無理である。従って収益状況を改善する為には受注内容を良くするしか方法がないが、市況の状況を見ると極めて難しいと云わざるを得ない。資金面では長短の借入が00億あり、この額は0.00倍と売上規模との比較では特に多過ぎるという額ではないが、粗利が薄過ぎるので借入はやはり相当の負担となっている。資金繰りは、支払能力を示す指数も低く相当厳しいやり繰りが行われているであろう事は容易に想像出来るところである。将来的には売上を落ち込ませない事は無論の事、受注内容を改善する事が重要であるが、市況の状況を見ると、いずれも難しく、加えて財務内容も脆弱である事を考え合わせると、信用取引上の不安を感じない訳には行かないが、只金融機関から返済を強く求められるような事態が起きなければ、すぐにどうという程の切迫感はない。しかしいずれにしても取引上は十分な注意が肝要な相手方である事には違いない。

