

No.13

真庭商工会景況調査

平成 23 年 4 ~ 6 月期



蒜山三座（真庭市蒜山）

真庭商工会

〒719-3214 岡山県真庭市鍋屋 6
0867-42-4325 Fax0867-42-4337

調査要領

調査方法	経営指導員の直接訪問による調査
調査項目	売上高、売上単価、仕入単価、在庫、資金繰り、借入難度、収益状況、業況判断、雇用人員
調査対象期間	平成 23 年 4～6 月期の現状 平成 23 年 7～9 月期の見通し
調査時期	平成 23 年 7 月
調査対象	真庭商工会の会員企業 100 社
有効回答数	100 社 内訳

業種別	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
	25 社	25 社	25 社	25 社
従業員規模別	1 人以下	2～9 人	10 人以上	
	29 社	40 社	31 社	
経営組織別	法人	個人		
	61 社	39 社		

DI Diffusion Index の略。売上高、仕入単価、業況判断など各調査項目について、前年の同時期と比較した判断の状況を表す。
DI = (増加・上昇・好転等の回答割合) - (減少・低下・悪化等の回答割合)
DI がプラスの時は増加・上昇・好転等を表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの時は減少・低下・悪化等を表す回答の割合が多いことを示している。

目次

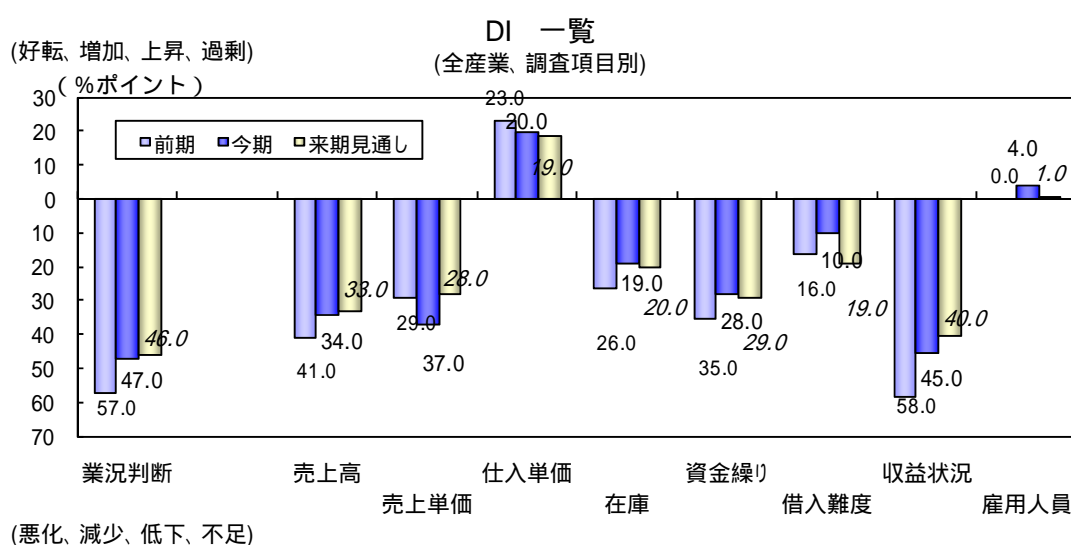
概況	1
1. 今期の状況と来期の見通し.....	3
a) 業況判断	3
b) 売上高（完成工事高、加工高等）.....	4
c) 売上単価（加工・受注単価等）.....	5
d) 仕入単価（原材料、商品等）.....	6
e) 在庫（商品、製品等）.....	7
f) 資金繰り	8
g) 借入難度（含む手形割引）.....	9
h) 収益状況（経常利益）.....	10
i) 雇用人員（人手）.....	11
2. 今期直面している経営上の問題点.....	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策.....	14
4. その他（景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等）.....	16

概況

平成 23 年 4～6 月期の業況判断 DI は 47.0 となり、前期比 10.0 ポイント改善した。東日本大震災の影響は緩和している。震災の影響緩和に伴い売上単価 DI、仕入単価 DI はともに低下、収益状況 DI は低水準ながら改善した。建設業などを中心に売上高 DI、収益状況 DI が改善したことから、業況判断 DI も改善した。

先行き平成 23 年 7～9 月期は、売上単価 DI は上昇、仕入単価 DI は低下見込みで、収益状況 DI はわずかながら改善が見込まれるほか、売上高 DI も震災の影響緩和見込みから改善する見通しで、業況判断 DI はわずかながらも改善する見通しである。

全国や岡山県全体では、東日本大震災の影響が緩和し、製造業の生産増を中心に景気は持ち直し経路に復する動きがみられているなかで、真庭地域では、一部業種で景況感が改善するなど明るい兆しはみられるものの低水準で、景気は低迷している。



今期直面している経営上の問題点

最重要として挙げられたもの










総合	上位項目	回答企業の割合 (%)
1 位	民間需要の停滞	52.0
2 位	官公庁の需要の停滞	11.0
3 位	既存の同業者間の競争激化	9.0

現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

最重要として挙げられたもの

総合	上位項目	回答企業の割合 (%)
1 位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
2 位	競合他社との差別化	15.0
3 位	経費の削減	12.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
22/10～12	 51.0	 24.0	 60.0	 52.0	 68.0
23/1～3	 57.0	 52.0	 56.0	 52.0	 68.0
4～6	 47.0	 40.0	 12.0	 60.0	 76.0
7～9	 46.0	 44.0	 24.0	 56.0	 60.0

判定基準 業況判断 DI の水準

					
20以上	0以上 20未満	- 20以上 0未満	- 40以上 - 20未満	- 60以上 - 40未満	- 60未満

（製造業）

平成 23 年 4～6 月期の業況判断 DI は 40.0 と前期比 12.0 ポイント改善した。売上高の急減に歯止めがかかるとともに、仕入単価 DI の低下によって収益環境が改善、業況判断 DI は持ち直した。

（建設業）

平成 23 年 4～6 月期の業況判断 DI は 12.0 となり、前期比 44.0 ポイント改善した。官公庁、民間とも需要が低調な中で、一部の企業が売上を伸ばしたことから、業況判断 DI が改善した。

（卸小売業）

平成 23 年 4～6 月期の業況判断 DI は 60.0 となり、前期比 8.0 ポイント悪化した。売上単価の低下の一方、仕入単価が上昇するなど経営環境の悪化に加え、売上高が大幅に落ち込み、業況判断 DI は悪化した。

（サービス業）

平成 23 年 4～6 月期の業況判断 DI は 76.0 となり、前期比 8.0 ポイント悪化した。収益環境が厳しい中、悪化に歯止めはかかったものの、売上単価の低下などにより、売上高が減少、業況判断 DI が悪化した。

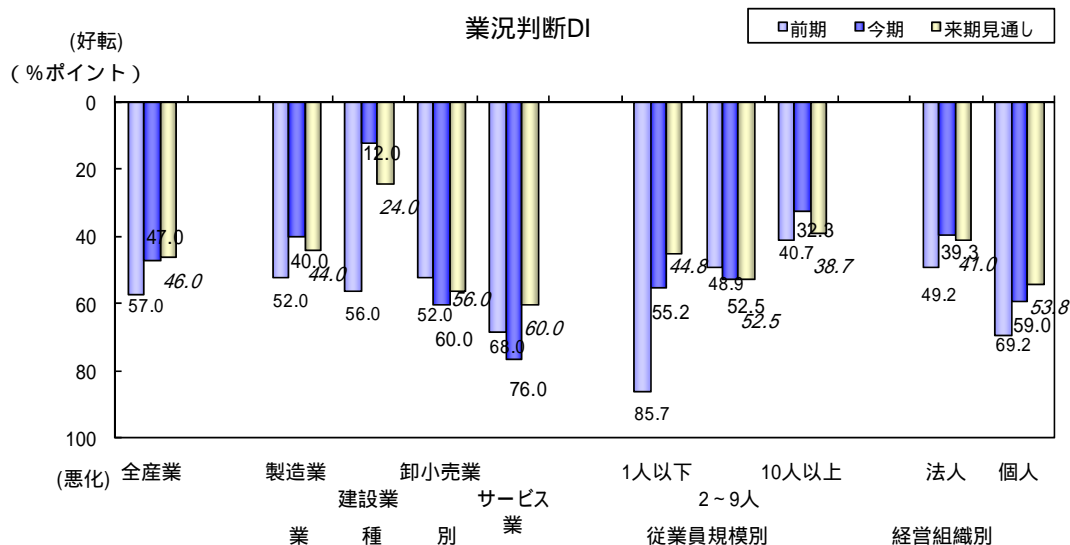
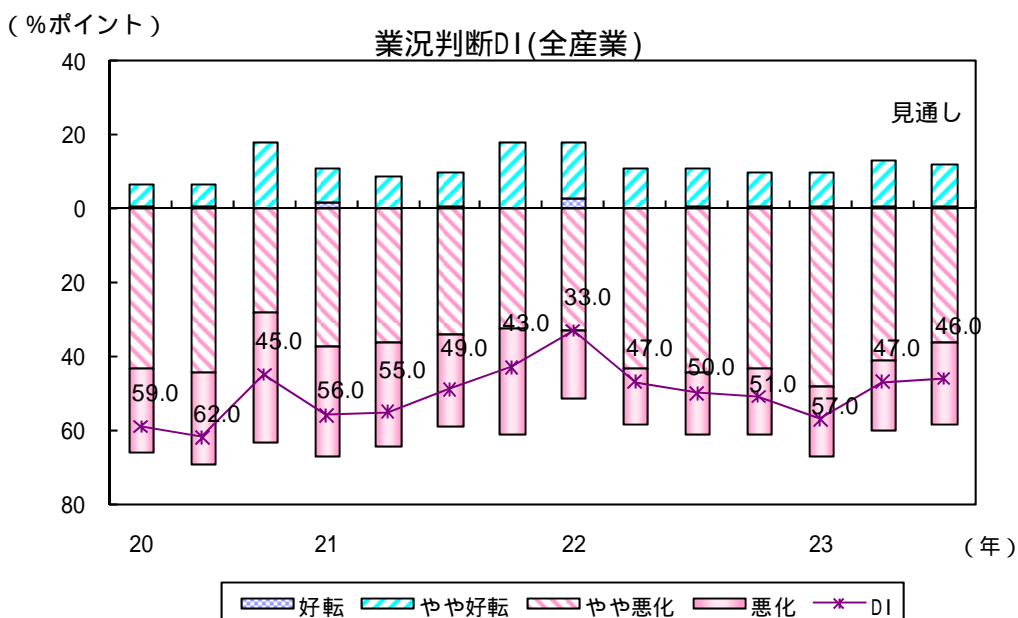
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、5期ぶりに改善

平成23年4～6月期の業況判断DIは47.0となり、5期ぶりに改善、東日本大震災の影響は緩和した。業種別にみると、卸小売業、サービス業が自粛ムードにより悪化したものの、製造業、建設業は需要の回復により改善した。建設業は、土木関連などは依然として業況は悪化しているものの、建築関係の一部で改善がみられ、44.0ポイント上昇と調査開始以降最大の改善となった。従業員規模別にみると、前回最悪の85.7となった1人以上は30.5ポイント上昇の55.2と調査開始以来最大の改善となった。経営組織別にみると、法人、個人ともに10ポイント程度改善した。

先行き平成23年7～9月期は3.6ポイント改善の46.0と、わずかながら改善の動きが持続する見通しである。

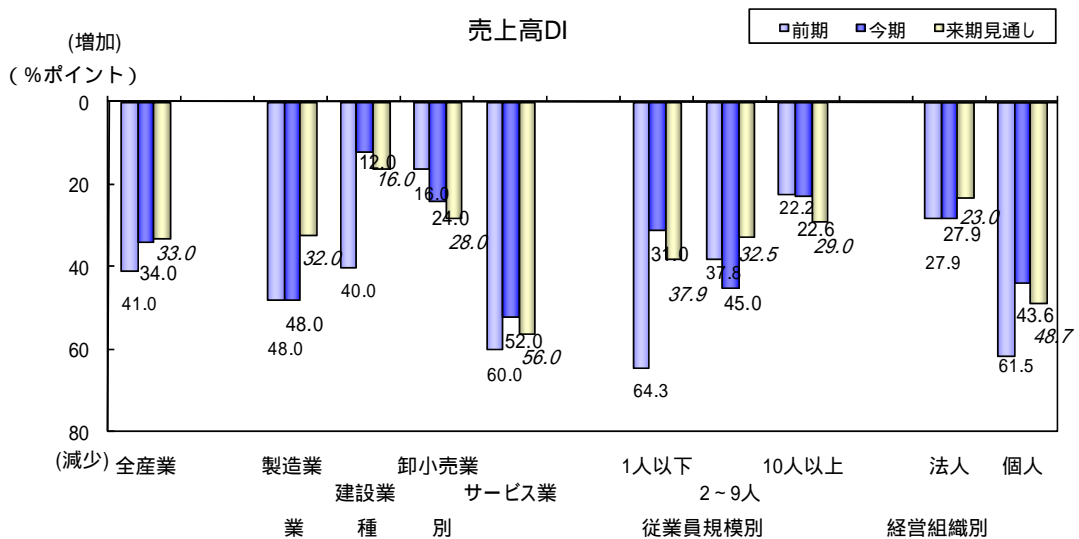
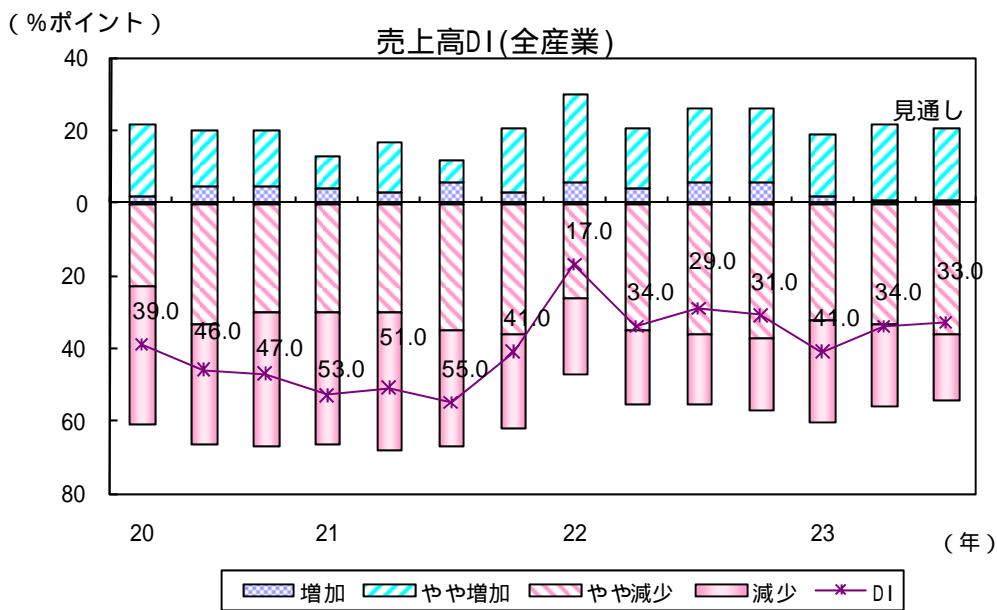


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、3期ぶりに上昇

平成23年4~6月期の売上高DIは34.0と3期ぶりに上昇した。業種別にみると、卸小売業は低下、製造業は横ばいとなったものの、建設業、サービス業は上昇した。中でも建築関連で売上が増加した建設業は28.0ポイント上昇と大幅に改善した。従業員規模別にみると、2~9人は悪化したのに対し、10人以上は横ばい、1人以下は改善した。1人以下は33.3ポイントと調査開始以降最大の改善幅となった。経営組織別にみると、法人はほぼ横ばい、個人は改善した。

先行き平成23年7~9月期は、1.0ポイント上昇の33.0と、ほぼ横ばいで推移する見通しである。

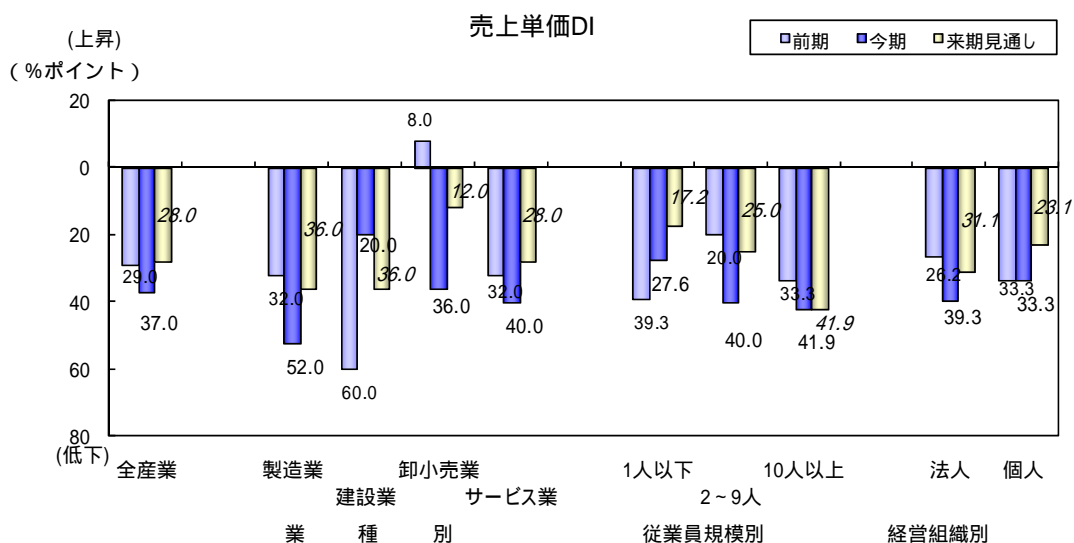
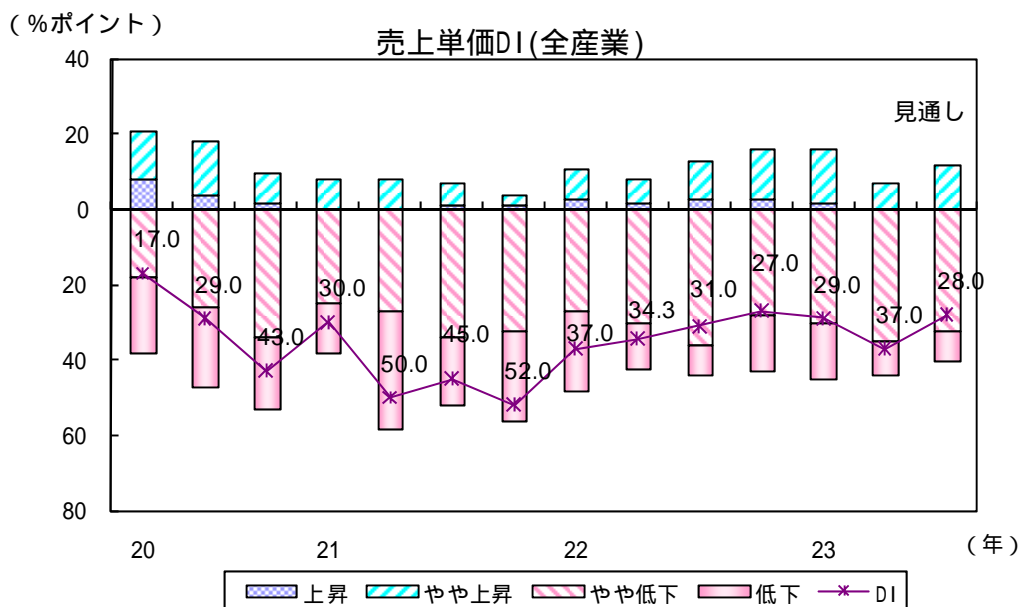


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、2期連続低下

平成23年4～6月期の売上単価DIは37.0となり、前期比8.0ポイント低下した。低下は2期連続。業種別にみると、建設資材等の高騰を売上単価に織り込むことができた建設業は上昇したものの、製造業、卸売業、サービス業は低下した。建設業は40.0ポイントの改善、卸小売業は44.0ポイントの低下とそれぞれ調査開始以降最大の変動となった。前回、調査開始以降初めてプラスとなった卸小売業は消費の低迷で再びマイナスに転じ、22年1～3月期以来の水準に落ち込んだ。従業員規模別にみると、1人以下では上昇したものの、2～9人、10人以上では低下した。経営組織別にみると、法人は低下、個人は横ばいとなった。

先行き平成23年7～9月期は9.0ポイント上昇の28.0と、3期ぶりに上昇する見通しである。

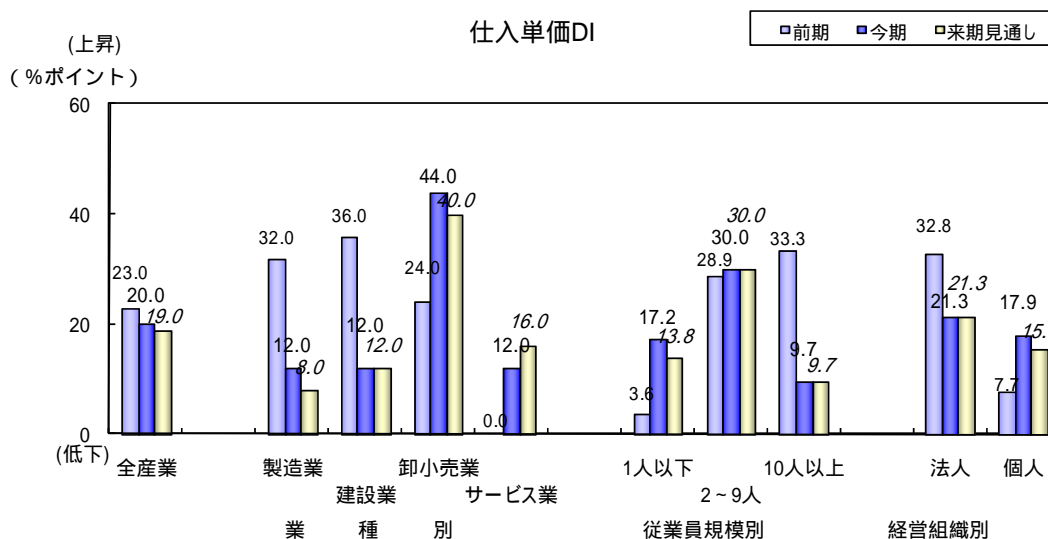
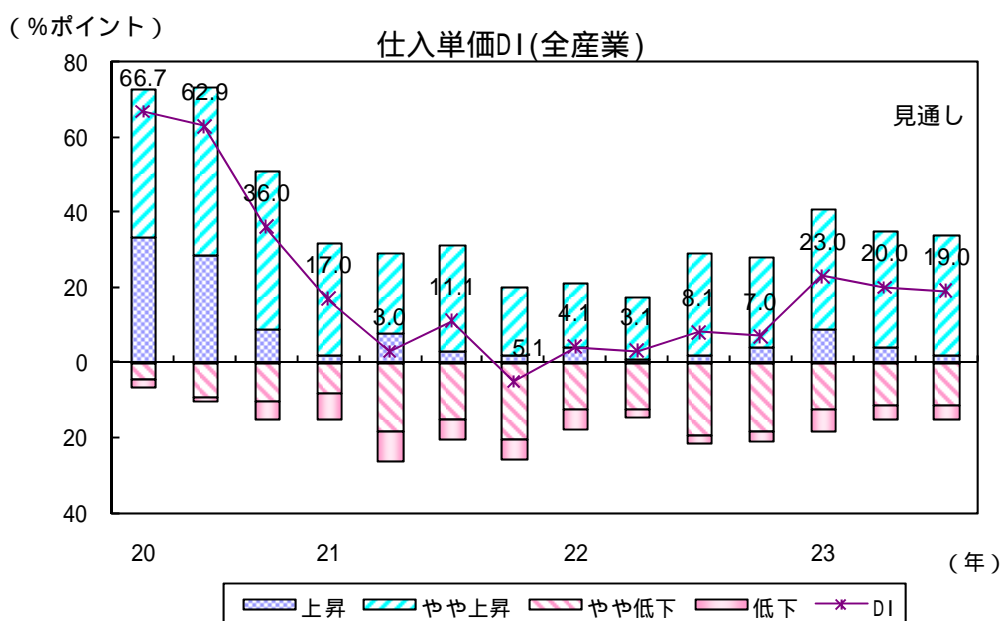


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、2期ぶり低下

平成23年4~6月期の仕入単価DIは20.0と前期比3.0ポイント低下し、2期ぶりに低下した。業種別にみると、卸小売業とサービス業は上昇したものの、製造業と建設業は低下、いずれも2桁を超える動きとなった。卸小売業はガソリンや食料品で、サービス業は飲食関係が上昇した。製造業、建設業は改善したものの、3~4割の企業では上昇が続いている。従業員規模別にみると、10人以上は低下したものの、1人以下、2~9人は上昇した。経営組織別にみると、法人は低下、個人は上昇した。

先行き平成23年7~9月期は1.0ポイント低下の19.0と、仕入単価の上昇が続く見通しである。

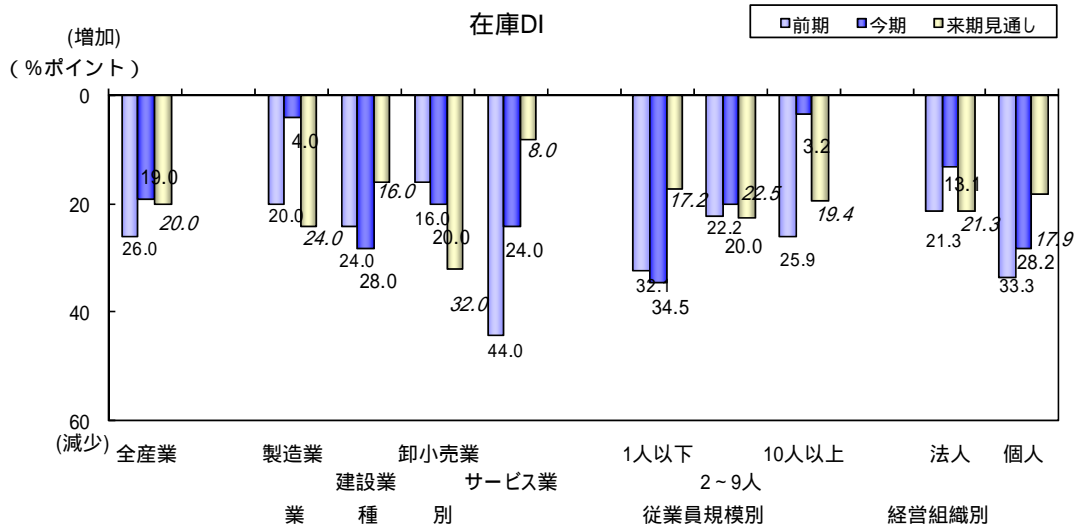
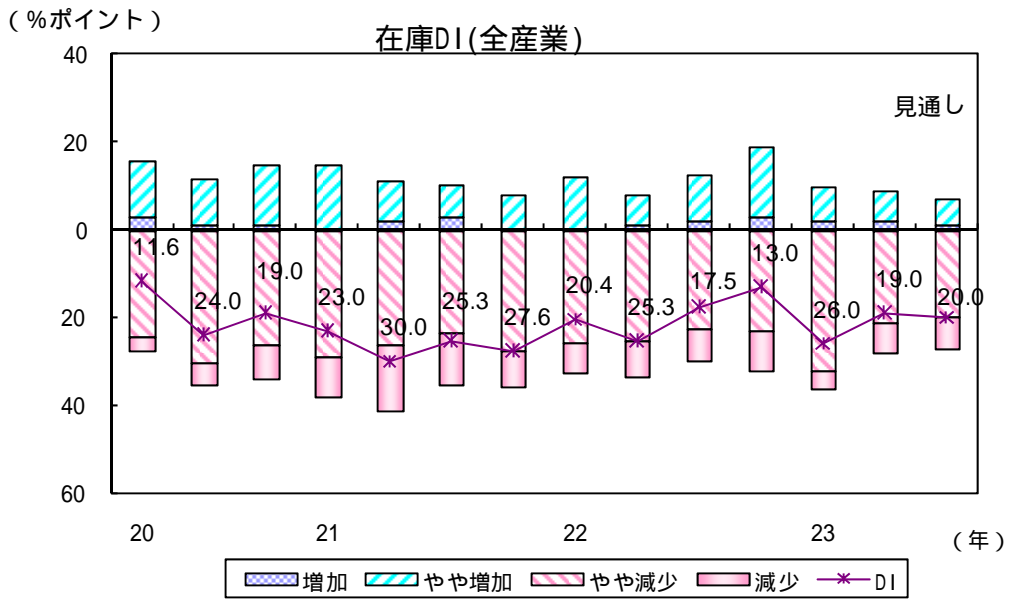


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、2期ぶりに上昇

平成23年4~6月期の在庫DIは19.0となり、前期比7.0ポイント上昇した。上昇は2期ぶり。業種別にみると、建設業、卸小売業は低下、製造業、サービス業は上昇した。製造業は一部企業で売上減少による在庫増加の動きがみられる。サービス業では、在庫削減の動きが緩和された。従業員規模別にみると、1人以下は低下、2~9人、10人以上は上昇した。経営組織別にみると、法人、個人とも上昇した。

先行き平成23年7~9月期は1.0ポイント低下の20.0と、在庫抑制の動きは続く見通しである。

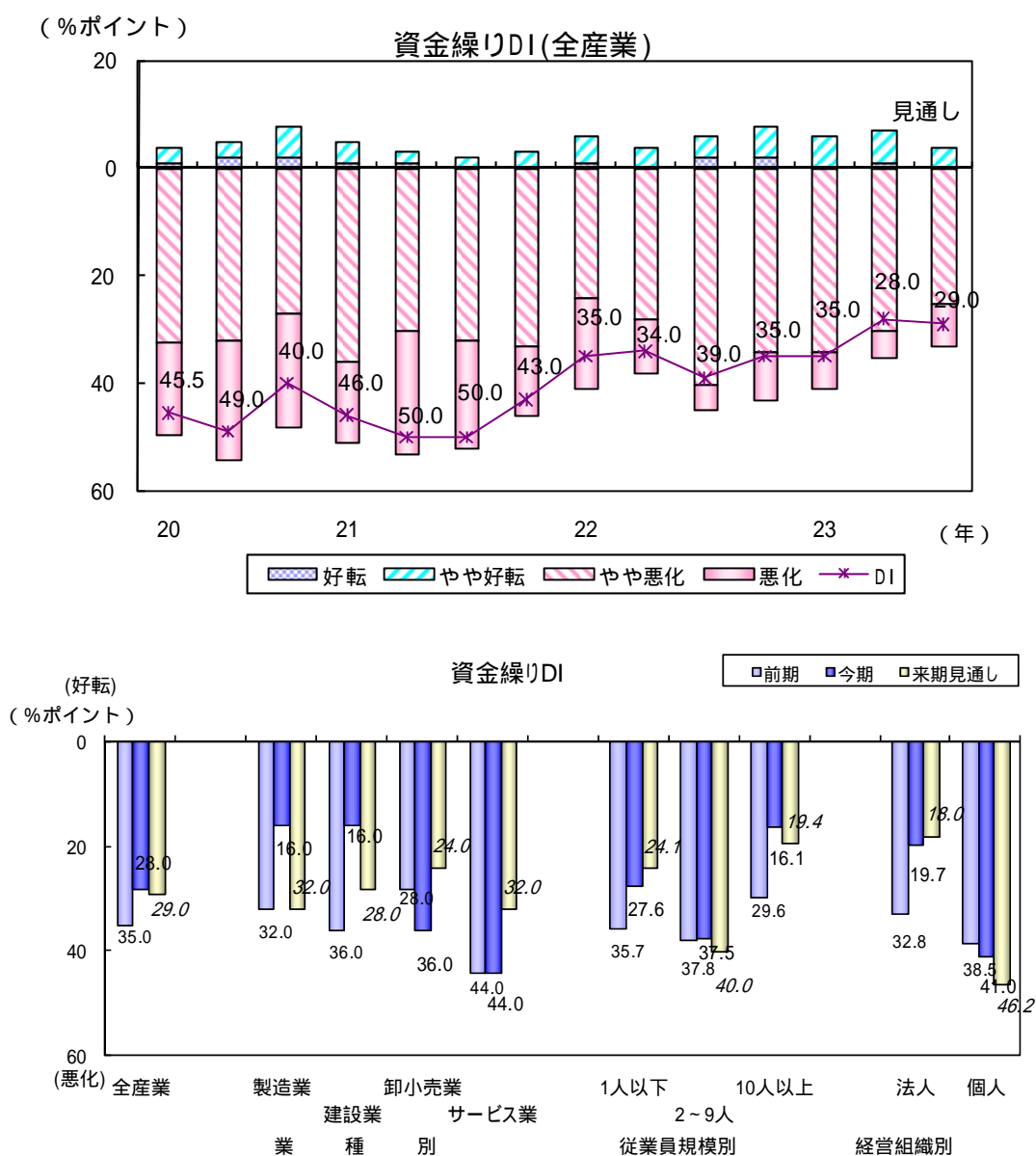


f) 資金繰り

資金繰りDIは、2期ぶりで改善

平成23年4～6月期の資金繰りDIは28.0となり、前期比7.0ポイント改善した。21年4～6月期、7～9月期を底に緩やかに改善している。業種別にみると、卸小売業は悪化、サービス業は横ばいとなる一方、製造業、建設業が改善した。悪化に歯止めがかかった製造業は16.0ポイント、売上増により好転した企業がみられた建設業は20.0ポイントそれぞれ上昇し、大幅に改善した。従業員規模別にみると、2～9人はほぼ横ばいとなる一方、1人以下、10人以上が改善した。経営組織別にみると、法人は改善、個人は悪化した。

先行き平成23年7～9月期は1.0ポイント低下の29.0とほぼ横ばいで、改善傾向が続く見込みである。

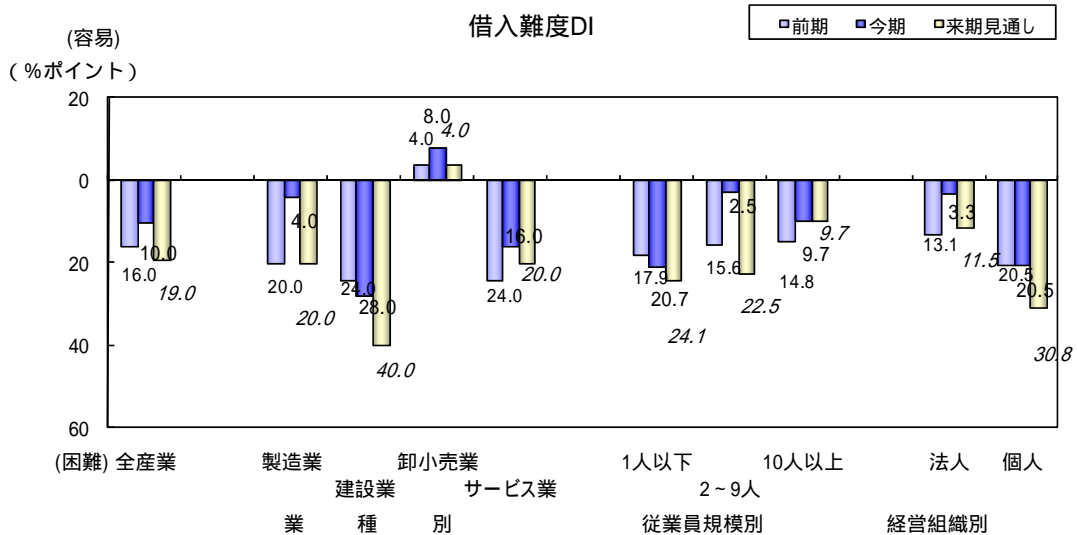
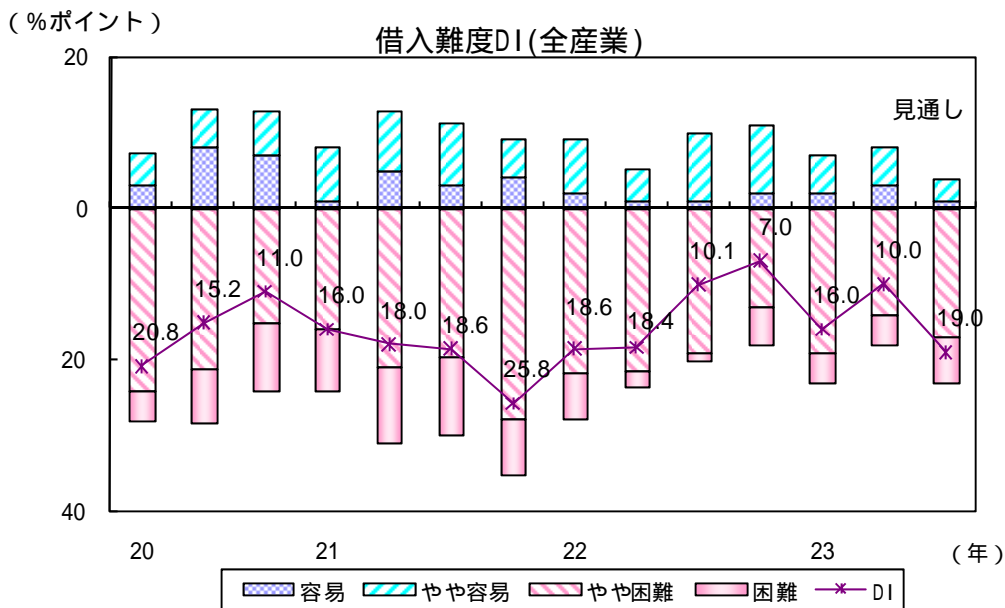


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、2期ぶり改善

平成23年4~6月期の借入難度DIは10.0となり、前期比6.0ポイント改善した。改善は2期ぶり。業種別にみると、建設業では悪化したものの、製造業、卸小売業、サービス業では改善した。建設業は、公共工事の減少や民間需要の低迷など構造的な問題を抱えているため、借入難度の改善は遅れている。従業員規模別にみると、1人以下は悪化、2~9人、10人以上は改善した。経営組織別にみると、法人は改善したものの、個人は横ばいとなった。

先行き平成23年7~9月期は9.0ポイント悪化の19.0を見込んでいる。



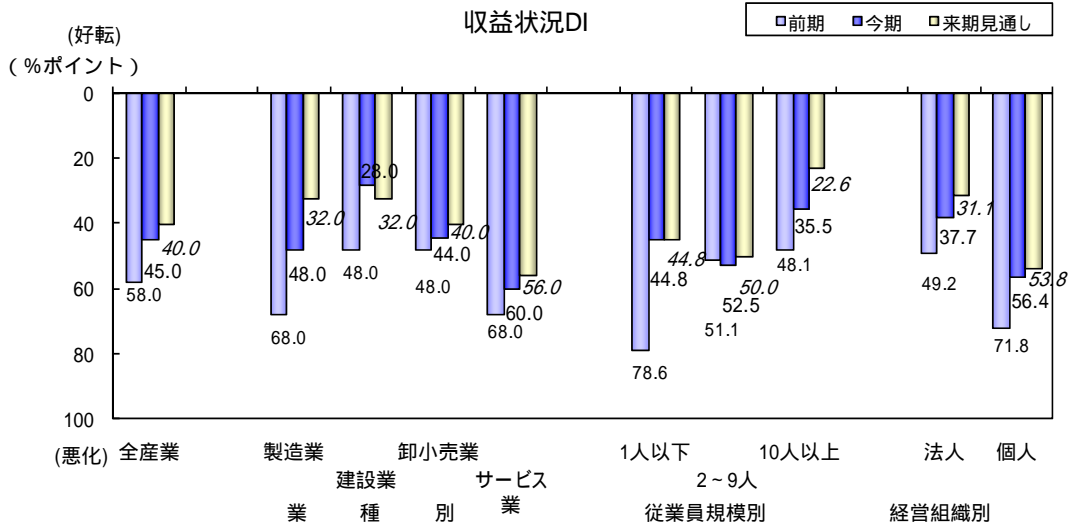
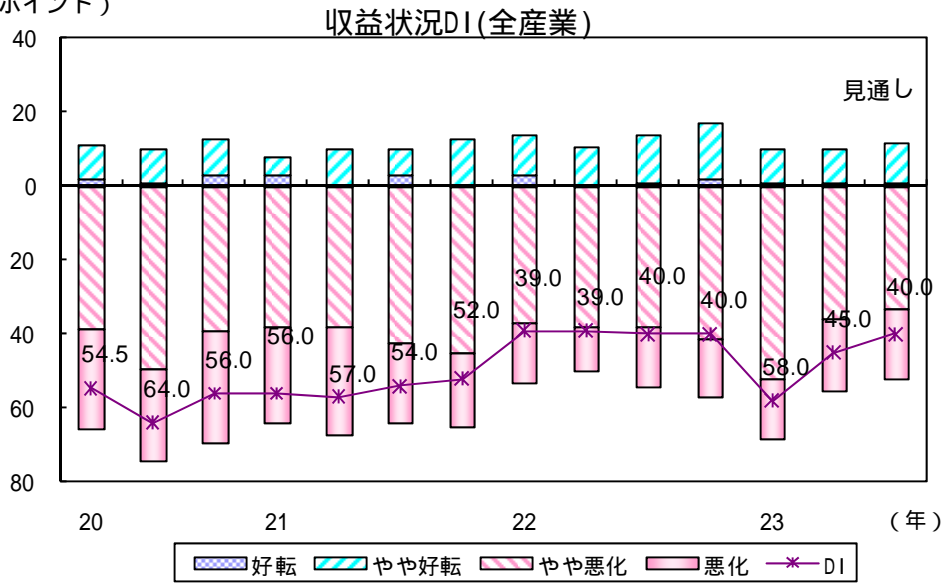
h) 収益状況(経常利益)

収益状況DIは、5期ぶり改善

平成23年4～6月期の収益状況DIは45.0となり、前期比13.0ポイント改善した。改善は5期ぶり。東日本大震災の影響は緩和している。もっとも、好転したとする企業の割合は前回調査と同じ割合にとどまっており、悪化に歯止めがかかった状況である。業種別にみると、すべての業種で改善した。従業員規模別にみると、2～9人ではほぼ横ばいながら、1人以下、10人以上は改善した。経営組織別にみると、法人、個人ともに改善した。

先行き平成23年7～9月期は40.0と、2期連続で改善する見込みである。

(%ポイント)

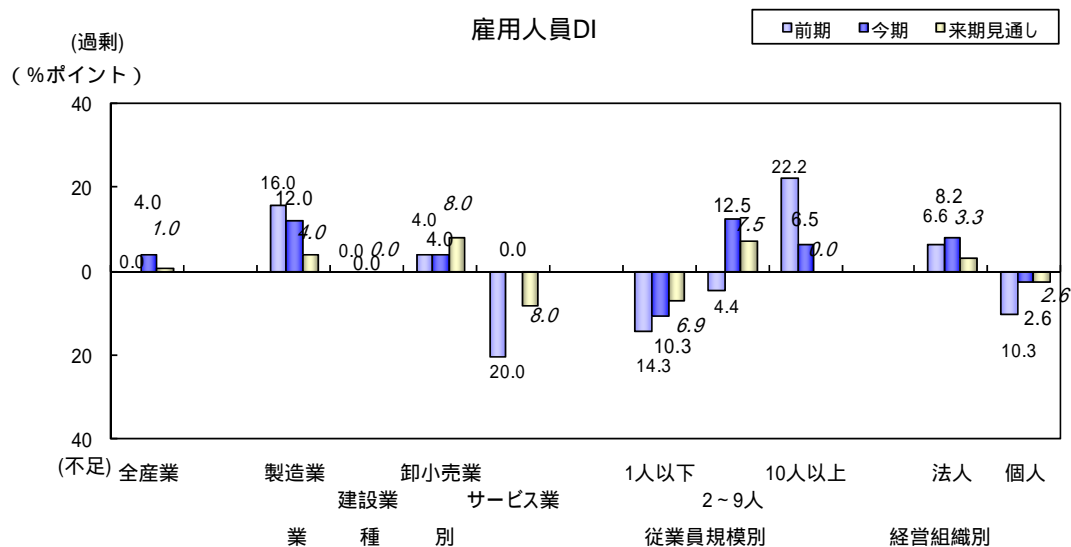
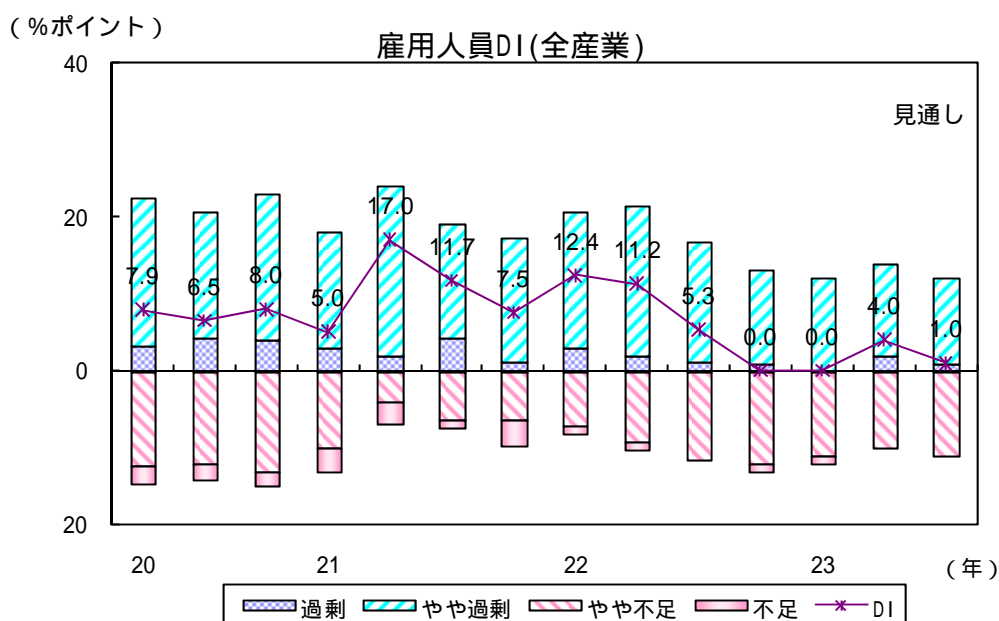


i) 雇用人員(人手)

雇用人員 DI は、3 期ぶりに過剰超

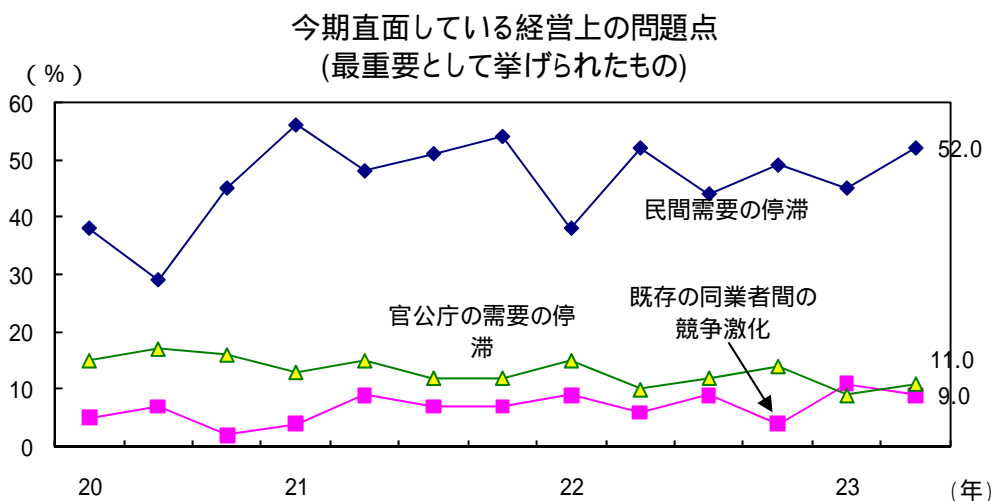
平成 23 年 4～6 月期の雇用人員 DI は 4.0 となり、過剰超幅は前期比 4.0 ポイント拡大、3 期ぶりに過剰超となった。業種別にみると、製造業は過剰超幅が縮小、建設業は 2 期連続で過不足なしとなり、卸小売業は過剰超幅が横ばいで推移した。サービス業は不足超幅が縮小した。製造業は東日本大震災の影響で生産が滞った前期に比べ、生産が持ち直しつつあることから過剰感が緩和した。サービス業は、自粛ムードが残り、需要が低迷したため不足感が薄らいた。従業員規模別にみると、1 人以下では不足超幅が縮小、2～9 人では不足超から過剰超に転じた。10 人以上は過剰超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人は過剰超が続き、個人は不足超幅が縮小した。

先行き平成 23 年 7～9 月期は 1.0 と過剰超幅が縮小する見通しである。



2. 今期直面している経営上の問題点

今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目は、「民間需要の停滞」(52.0%)であり、2期ぶりに過半数を占めた。業種別にみると、いずれの業種でも「民間需要の停滞」が最も多く、卸小売業、サービス業では半数を上回っている。製造業では「既存の同業者間の競争激化」が初めて2位に浮上、建設業では「民間需要の停滞」が減少し、「官公庁の需要停滞」と並んだ。

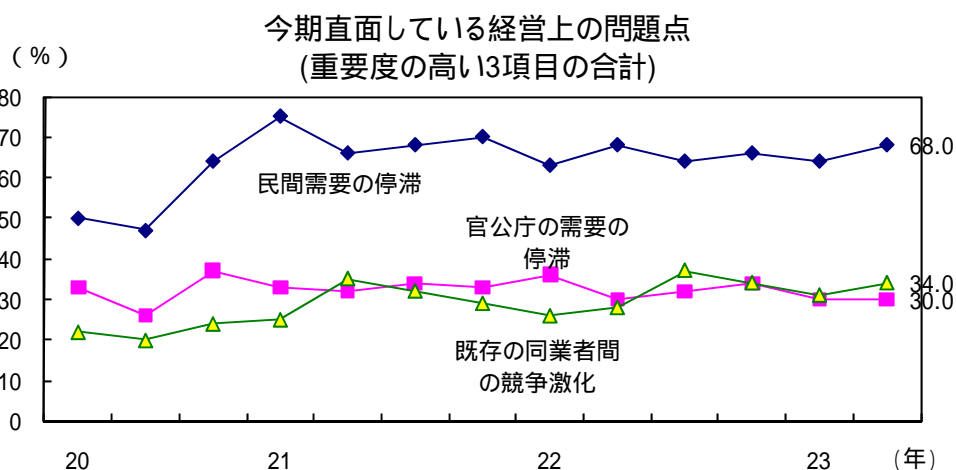


今期直面している経営上の問題点

最重要として挙げられたもの

総合		上位項目	回答企業の割合 (%)
	1位	民間需要の停滞	52.0
	2位	官公庁の需要の停滞	11.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	44.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	16.0
建設業	1位	民間需要の停滞	32.0
	"	官公庁の需要の停滞	32.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	56.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	76.0
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	8.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	65.5
2人～9人	1位	民間需要の停滞	55.0
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	17.5
10人以上	1位	民間需要の停滞	35.5
	2位	既存の同業者間の競争激化	19.4
	"	官公庁の需要の停滞	19.4
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	44.3
	2位	官公庁の需要の停滞	16.4
個人	1位	民間需要の停滞	64.1
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	10.3

今期直面している経営上の問題点のうち、重要度の高い3項目として指摘されたものを見ると、最多は「民間需要の停滞」(68.0%)であった。業種別にみると、「民間需要の停滞」がいずれの業種でも最多である。製造業では「既存の同業者間の競争激化」が上昇し「販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難」と並んだ。建設業では「官公庁の需要の停滞」が増加し、「民間需要の停滞」とともに2期ぶりに最多となった。



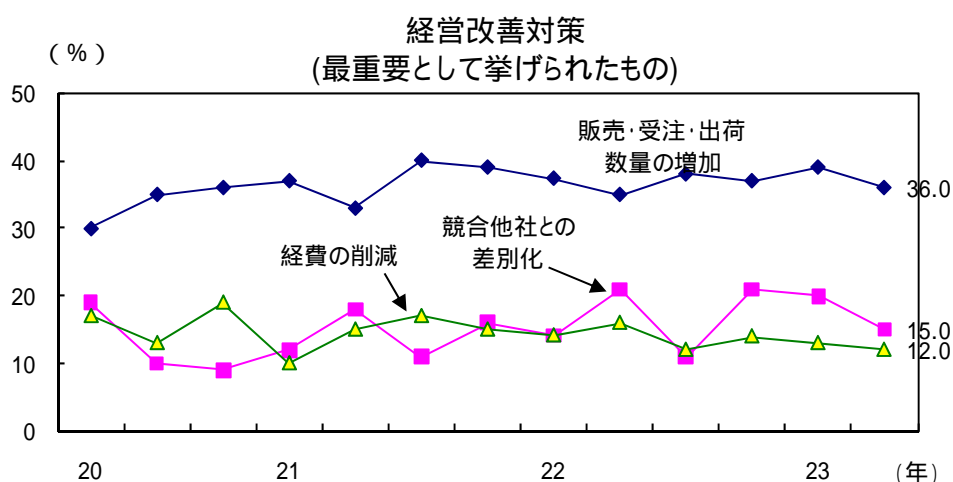
今期直面している経営上の問題点

重要度の高い3項目の合計

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)
	1位	2位	
総合	1位	民間需要の停滞	68.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	34.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	64.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	36.0
	"	既存の同業者間の競争激化	36.0
建設業	1位	民間需要の停滞	64.0
	"	官公庁の需要の停滞	64.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	60.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	40.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	84.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	44.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	75.9
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	37.9
2人~9人	1位	民間需要の停滞	70.0
	2位	官公庁の需要の停滞	37.5
10人以上	1位	民間需要の停滞	58.1
	2位	既存の同業者間の競争激化	38.7
	"	官公庁の需要の停滞	38.7
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	63.9
	2位	既存の同業者間の競争激化	39.3
個人	1位	民間需要の停滞	74.4
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	33.3

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(35.0%)が最多であった。業種別にみるとすべての業種で「販売・受注・出荷数量の増加」が最多であった。建設業では「経費の削減」が「販売・受注・出荷数量の増加」とともに最多であった。卸小売業、サービス業では、「販売・受注・出荷数量の増加」が調査開始以降もっとも多い水準となった。一方、建設業では「販売・受注・出荷数量の増加」が調査開始以降もっとも少なくなった。

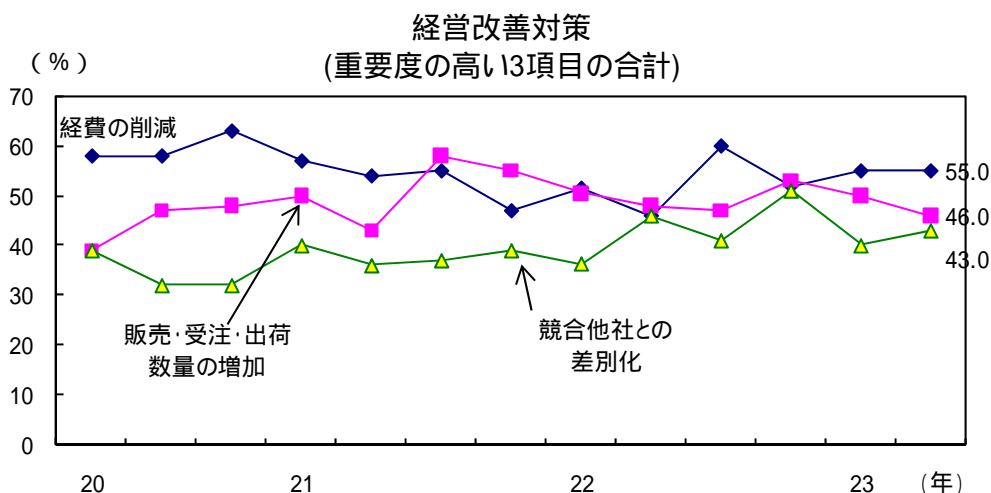


現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

最重要として挙げられたもの

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)
	1位	2位	
総合	1位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	2位	競合他社との差別化	15.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
	2位	新商品・新製品の開発	12.0
建設業	1位	経費の削減	16.0
	"	販売・受注・出荷数量の増加	16.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
	2位	経費の削減	16.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	2位	競合他社との差別化	32.0
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	27.6
	"	競合他社との差別化	27.6
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	72.4
	2位	経費の削減	17.2
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.1
	2位	競合他社との差別化	13.8
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	37.7
	2位	競合他社との差別化	11.5
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	33.3
	2位	競合他社との差別化	20.5

現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、重要度の高い3項目として指摘されたものは、「経費の削減」(55.0%)が2期連続で最多となった。業種別にみると、製造業では「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となった。建設業、卸小売業、サービス業では「経費の削減」が最多となった。建設業では、「競合他社との差別化」が初めて5割を超え、2位となった。



現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

重要度の高い3項目の合計

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)
	1位	2位	
総合	1位	経費の削減	55.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	46.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	60.0
	2位	経費の削減	40.0
建設業	1位	経費の削減	56.0
	2位	競合他社との差別化	52.0
卸小売業	1位	経費の削減	52.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
サービス業	1位	経費の削減	72.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
	"	競合他社との差別化	48.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	58.6
	2位	競合他社との差別化	48.3
2人~9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	57.5
	2位	経費の削減	55.0
10人以上	1位	経費の削減	51.6
	2位	競合他社との差別化	38.7
経営組織別			
法人	1位	経費の削減	54.1
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	44.3
個人	1位	経費の削減	56.4
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	48.7

4. その他(景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等)

【製造業】

- 震災後、荷動きが急ブレーキ。

【卸小売業】

- 現状維持。じっと我慢して好機を待つ。