

No.14

真庭商工会景況調査

平成 23 年 7 ~ 9 月期



コスモス広場（真庭市北房）

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 7～9 月期の現状 平成 23 年 10～12 月期の見通し
調査時期	平成 23 年 10 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	43 社	28 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

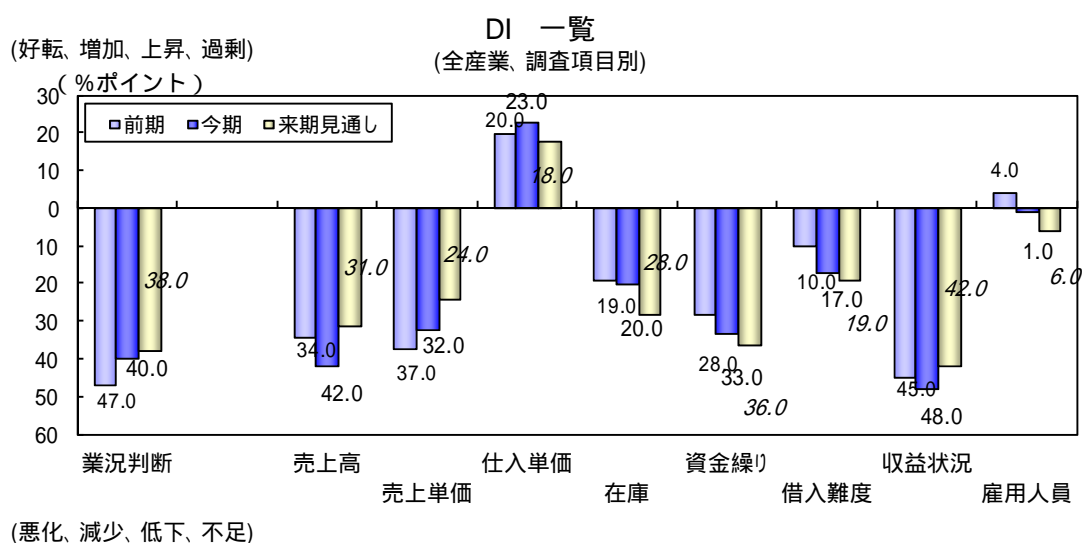
概況	1
1. 今期の状況と来期の見通し.....	3
a) 業況判断	3
b) 売上高（完成工事高、加工高等）.....	4
c) 売上単価（加工・受注単価等）.....	5
d) 仕入単価（原材料、商品等）.....	6
e) 在庫（商品、製品等）.....	7
f) 資金繰り	8
g) 借入難度（含む手形割引）.....	9
h) 収益状況（経常利益）.....	10
i) 雇用人員（人手）.....	11
2. 今期直面している経営上の問題点.....	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策.....	14
4. その他（景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する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

概況

平成 23 年 7～9 月期の業況判断 DI は 40.0 となり、前期比 7.0 ポイント改善した。水準は低いものの、東日本大震災の影響が解消し、業況は持ち直している。燃料価格や食料品などで仕入単価 DI が上昇したため、収益状況 DI は悪化したうえ、売上高 DI、収益状況 DI はともに 2 期ぶりに悪化した。製造業やサービス業など、東日本大震災の影響を大きく受けた業種では収益状況が悪化したものの、業況判断は改善した。

先行き平成 23 年 10～12 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 は改善が見込まれるほか、売上高 DI も引き続き改善する見通しで、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、供給制約が解消し、景気は持ち直しているなかで、真庭地域においても、製造業やサービス業を中心に低水準ながら景気は持ち直し傾向にある。



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	47.0
2 位	官公庁の需要の停滞	8.0
3 位	既存の同業者間の競争激化	8.0

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	37.0
2 位	競合他社との差別化	17.0
3 位	経費の削減	13.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
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	40.0	20.0	20.0	52.0	68.0
10～12	38.0	44.0	16.0	40.0	52.0

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 7～9 月期の業況判断 DI は 20.0 と前期比 20.0 ポイント改善した。売上高 DI、収益状況 DI は悪化したものの、東日本大震災の影響が解消し、改善した。業況判断 DI は改善した。資金繰り DI、借入難度 DI の悪化が懸念される。

（建設業）

平成 23 年 7～9 月期の業況判断 DI は 20.0 となり、前期比 8.0 ポイント悪化した。売上高、収益状況ともに悪化し、業況判断 DI は悪化した。

（卸小売業）

平成 23 年 7～9 月期の業況判断 DI は 52.0 となり、前期比 8.0 ポイント改善した。売上高、収益とも低下傾向の中、売上単価が上昇したことなどから、業況判断 DI は改善した。

（サービス業）

平成 23 年 7～9 月期の業況判断 DI は 68.0 となり、前期比 8.0 ポイント改善した。売上高 DI、収益状況 DI とともに幾分悪化する中、東日本大震災の影響が解消され、業況判断 DI は改善した。

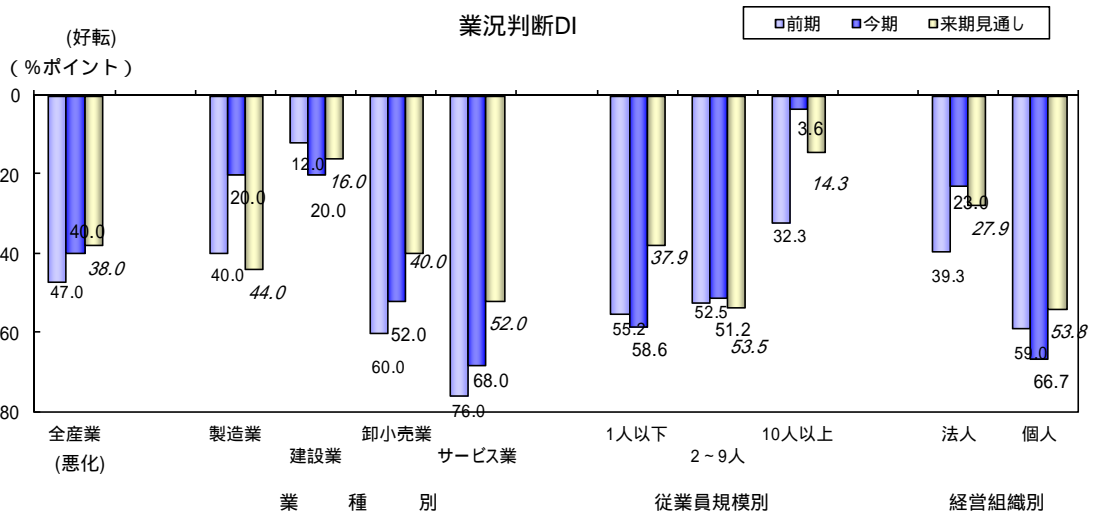
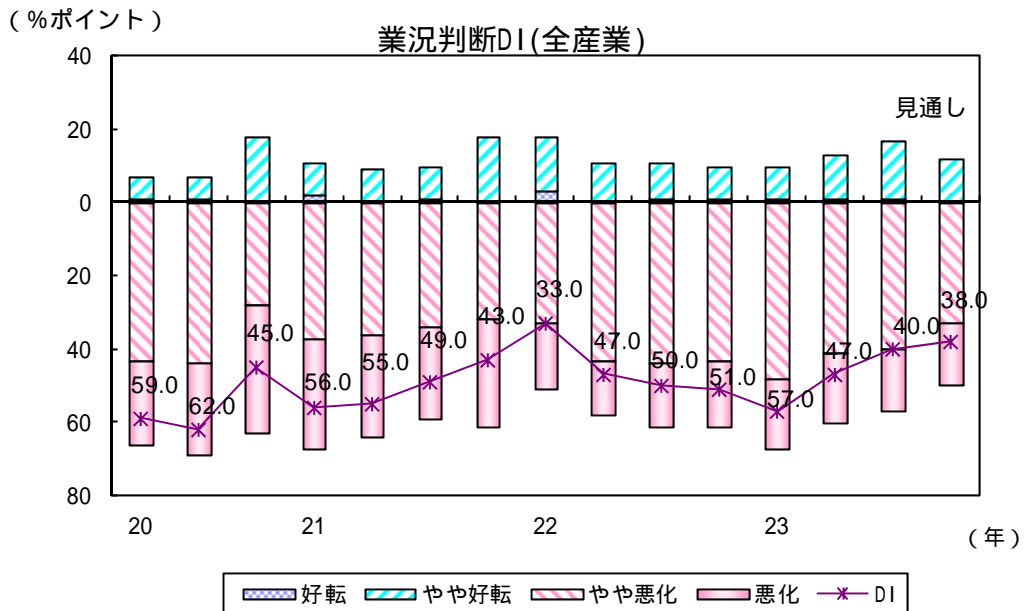
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、2期連続で改善

平成23年7~9月期の業況判断DIは40.0となり、2期連続で改善、水準は低いものの、東日本大震災の影響が解消し、業況は持ち直している。業種別にみると、建設業は前期大幅に改善した反動で悪化したものの、自粛ムードの解消や供給制約の解消から卸小売業が3期ぶりに、サービス業が4期ぶりにそれぞれ改善した。従業員規模別にみると、10人未満はほぼ横ばいで推移する一方、10人以上は28.7ポイント改善の38.0となり、調査開始以来最も高い水準となった。経営組織別にみると、法人は改善したものの、個人は悪化した。

先行き平成23年10~12月期は2.0ポイント改善の38.0と、わずかながら改善の動きが持続する見通しである。

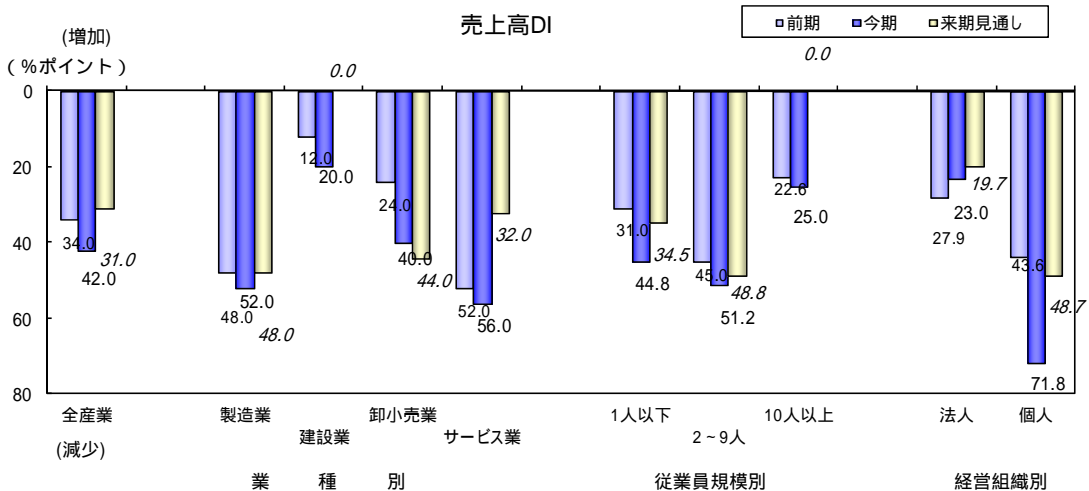
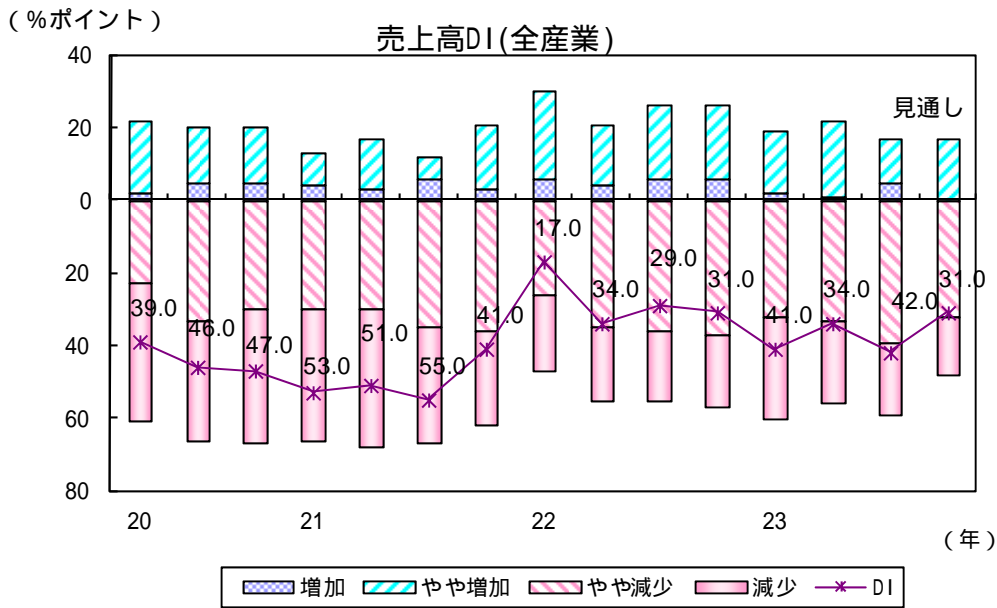


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期ぶりに低下

平成23年7~9月期の売上高DIは42.0と2期ぶりに低下した。業種別にみると、4業種すべてが低下した。製造業、建設業、サービス業は前期差一桁台のマイナスにとどまったが、卸小売業は建設工事が停滞した建材関係やテレビの地デジ化特需が終了した家電関係などが落ち込み16.0ポイントと大幅に低下した。従業員規模別にみると、すべての規模で悪化した。

先行き平成23年10~12月期は、11.0ポイント上昇の31.0と、大幅に上昇する見通しである。

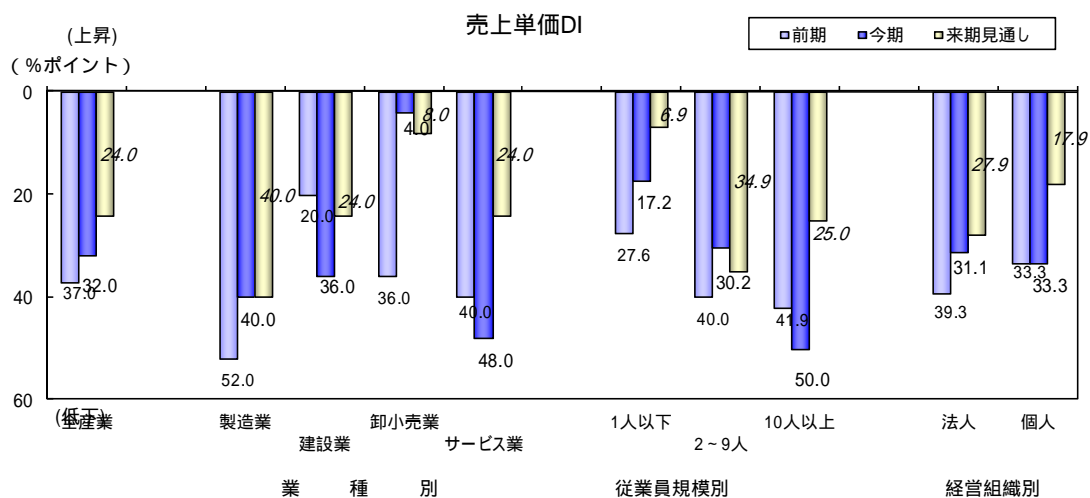
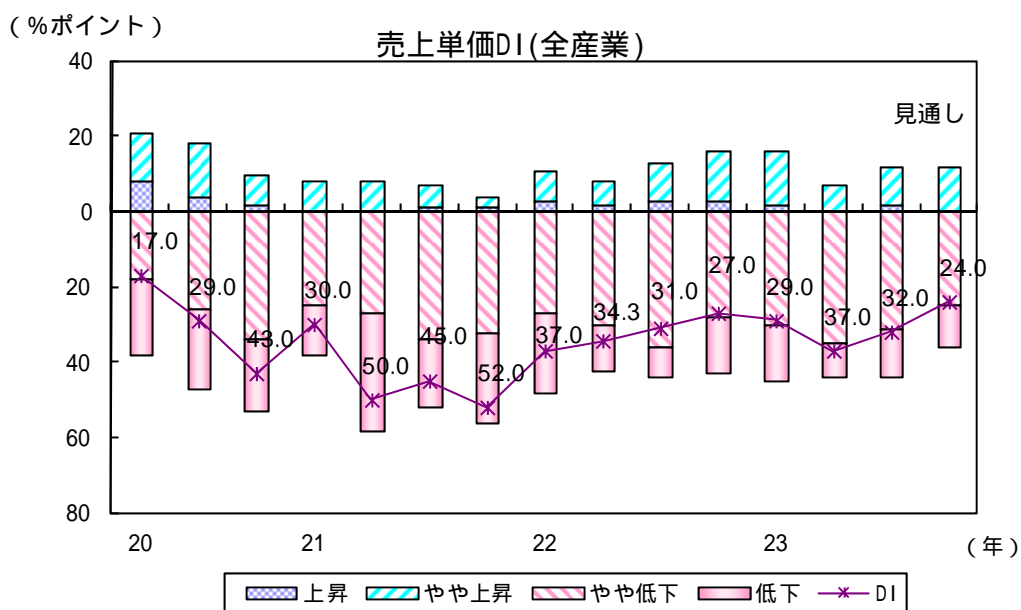


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、3期ぶりに上昇

平成23年7~9月期の売上単価DIは32.0となり、前期比5.0ポイント上昇した。上昇は3期ぶり。売上単価の低下に歯止めがかかっている。業種別にみると、製造業、卸小売業は上昇、建設業、サービス業は低下した。前回、大幅に変動した建設業、卸小売業は反動でそれぞれ建設業は16.0ポイントの低下、卸小売業は家電関連が低下したものの、燃料関連が上昇したほか、低下の動きが縮小するなど32.0ポイントの上昇と大幅に変動した。従業員規模別にみると、10人以上では低下したものの、1人以下、2~9人は上昇した。経営組織別にみると、法人は上昇、個人は横ばいとなった。

先行き平成23年10~12月期は8.0ポイント上昇の24.0と、2期連続で上昇する見通しである。

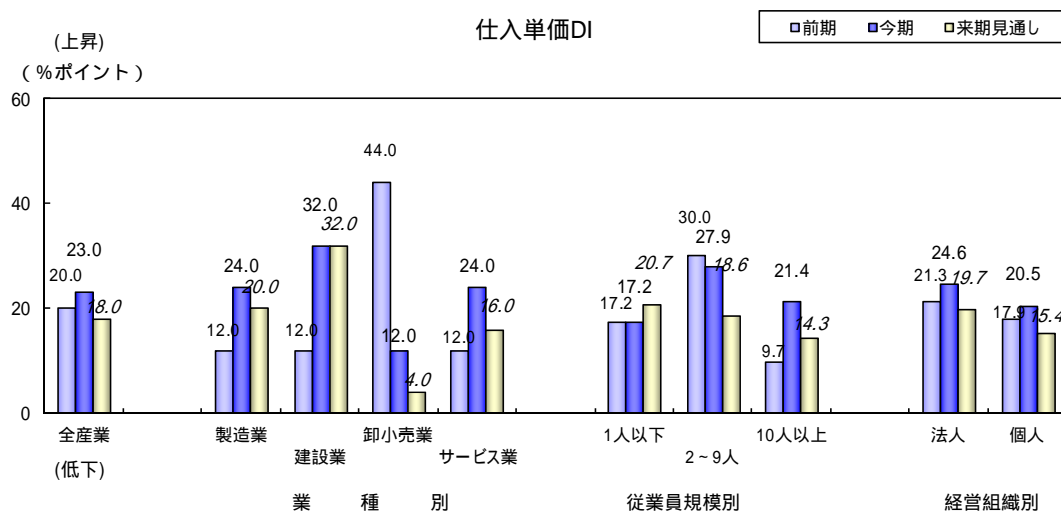
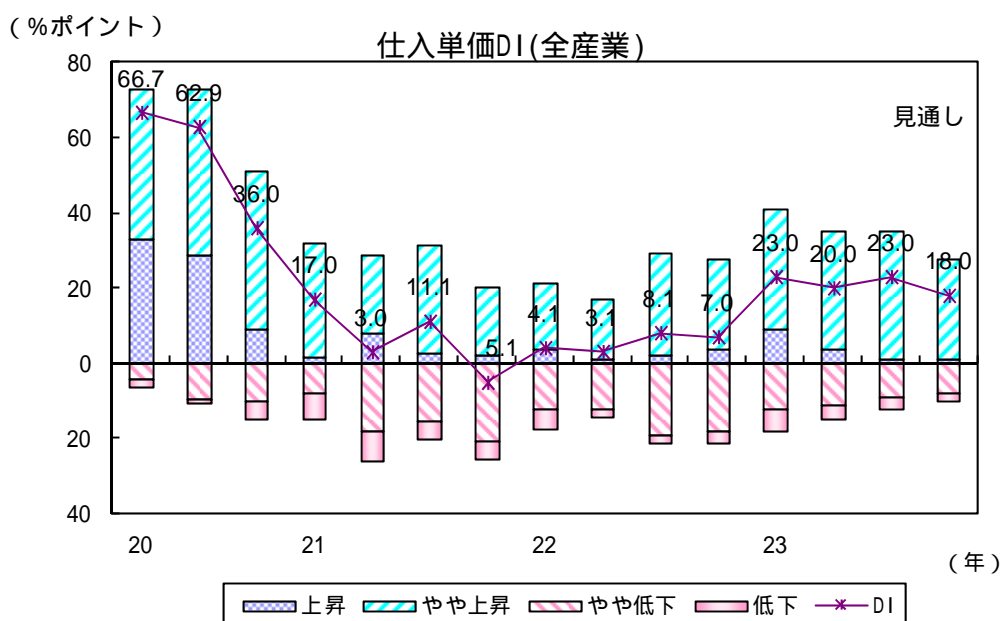


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、2期ぶり上昇

平成23年7~9月期の仕入単価DIは23.0と前期比3.0ポイント上昇し、2期ぶりに上昇した。業種別にみると、卸小売業は低下したものの、製造業、建設業、サービス業は上昇した。いずれも2桁を超える動きとなった。32.0ポイント低下した卸小売業は建材関連や家電関連が弱含んでいる。20ポイント上昇した建設業は全般的に上昇傾向が続いている。従業員規模別にみると、1人以下は横ばい、2~9人は低下したものの、10人以上は上昇した。経営組織別にみると、法人、個人ともに上昇した。

先行き平成23年10~12月期は5.0ポイント低下の18.0と、仕入単価の上昇が幾分和らぐ見通しである。

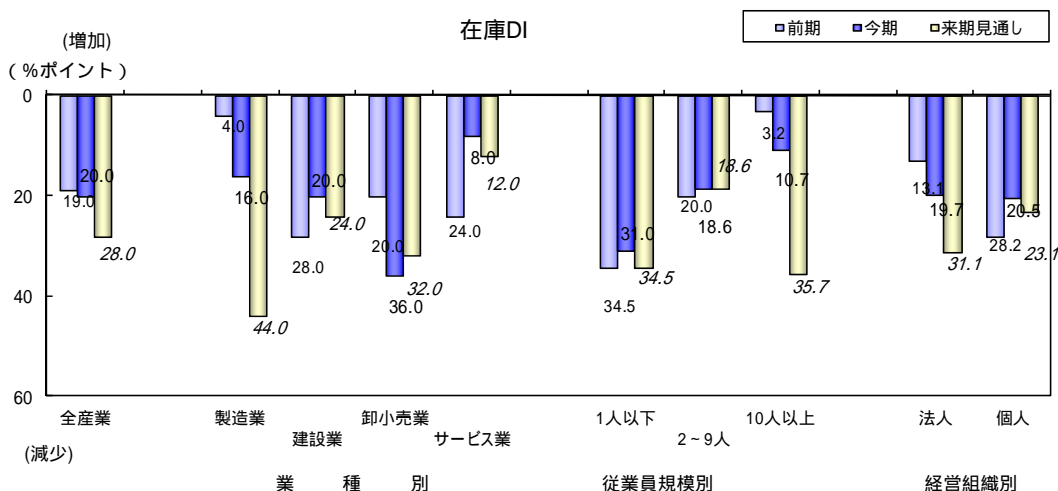
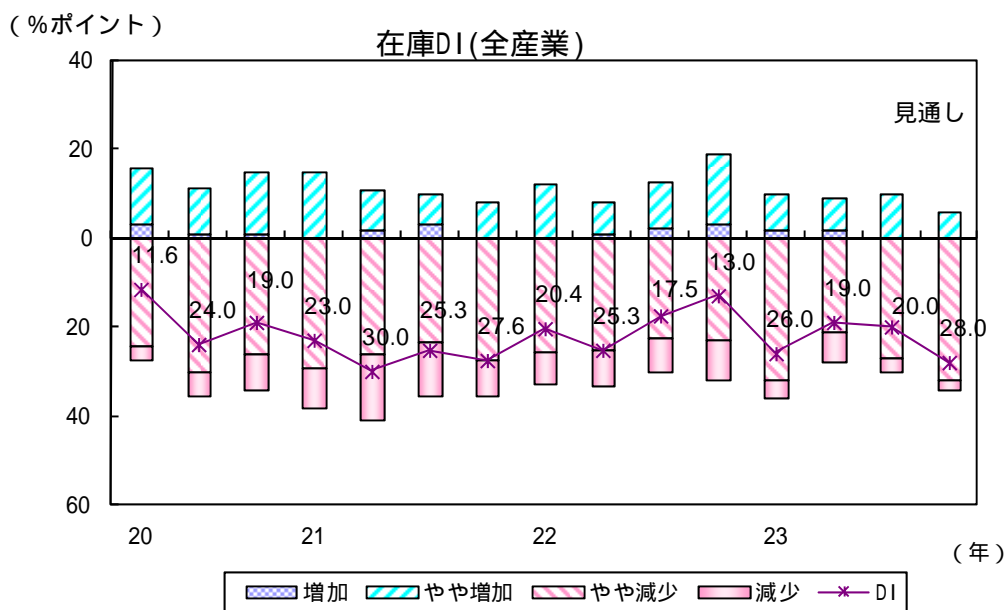


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、2期ぶりに低下

平成23年7~9月期の在庫DIは20.0となり、前期比1.0ポイント低下した。低下は2期ぶり。業種別にみると、建設業、サービス業は上昇、製造業、卸小売業は低下した。製造業は建材関連の一部企業で増加しているが、食品、機械関連で在庫圧縮の動きがみられる。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人以下は上昇、2~9人は横ばい、10人以上は低下した。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10~12月期は8.0ポイント低下の28.0と、在庫抑制の動きが広がる見通しである。

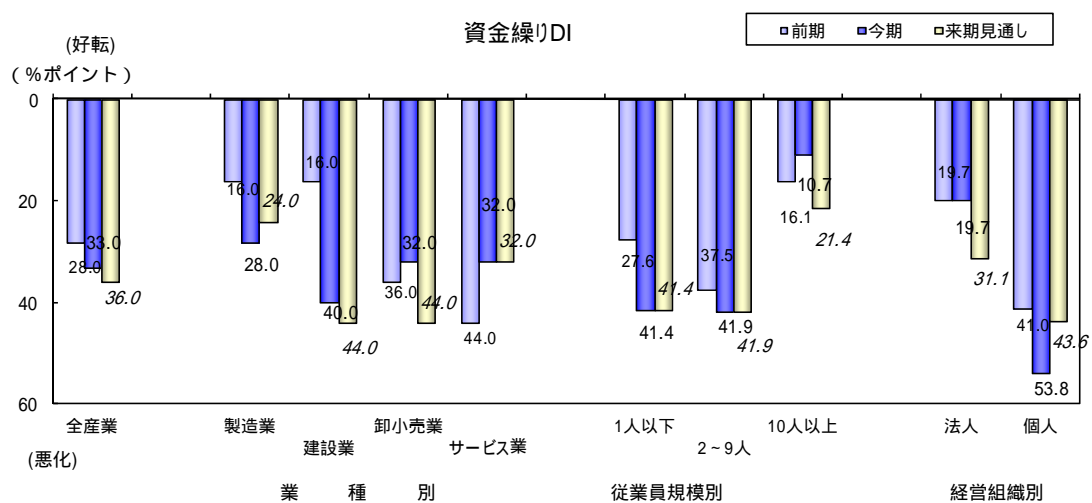
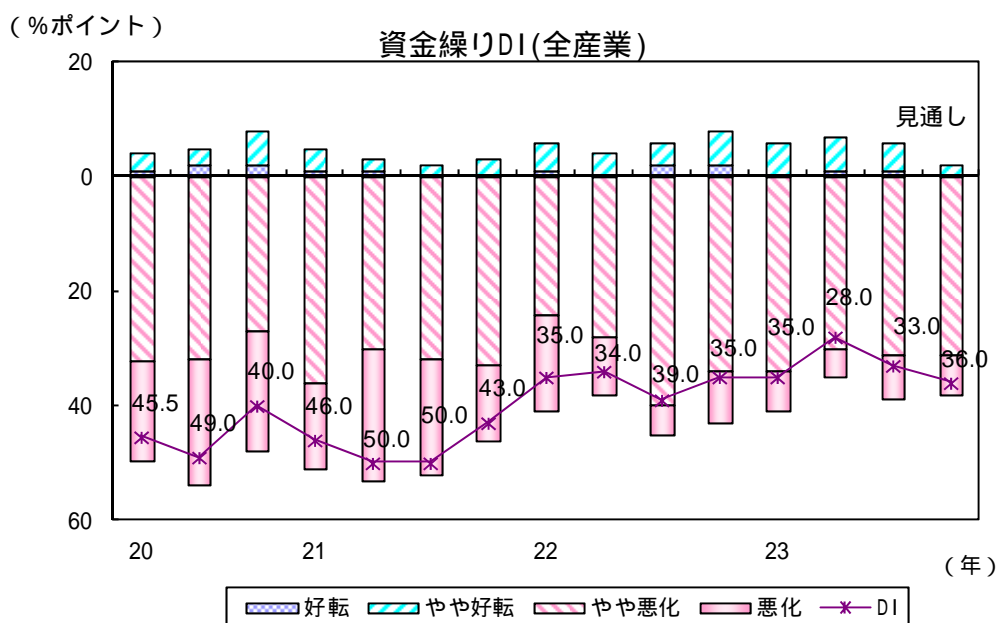


f) 資金繰り

資金繰りDIは、4期ぶりに悪化

平成23年7~9月期の資金繰りDIは33.0となり、前期比5.0ポイント悪化した。悪化は4期ぶり。業種別にみると、製造業と建設業が悪化、卸小売業、サービス業は改善した。2期ぶりに悪化した製造業は、悪化幅が12.0ポイントの悪化と平成20年10~12月期以来の落ち込みとなった。建設業は、4期ぶりの悪化で悪化幅は調査開始以来最大となった。従業員規模別にみると、10人以上が改善したもの、1人以下、2~9人は悪化した。経営組織別にみると、法人は横ばい、個人は悪化した。

先行き平成23年10~12月期は3.0ポイント悪化の36.0と2期連続で悪化する見込みで、改善傾向にあった資金繰り環境が厳しい方向に変化しつつある。



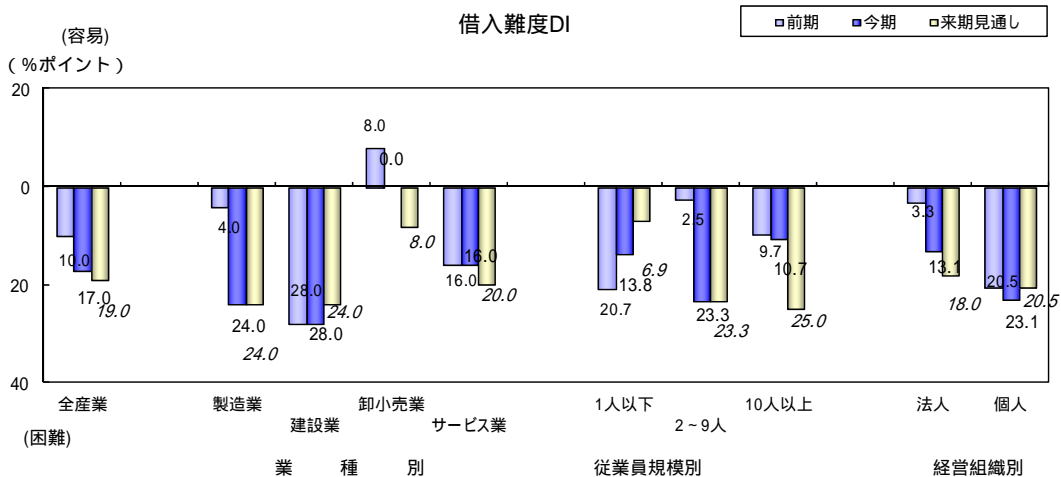
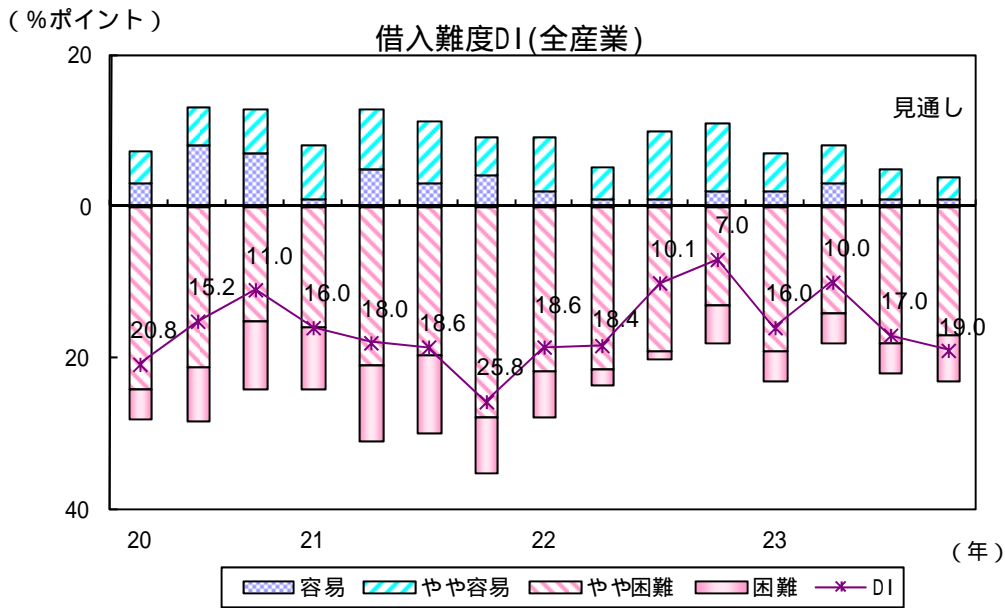
g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、2期ぶり悪化

平成23年7~9月期の借入難度DIは17.0となり、前期比7.0ポイント悪化した。悪化は2期ぶり。業種別にみると、建設業とサービス業は横ばい、製造業と卸小売業で悪化した。製造業は2期ぶりの悪化で悪化幅は20.0ポイントとなり、調査開始以来最大となった。卸小売業は8.0ポイントの悪化で、5期ぶりの悪化となった。

従業員規模別にみると、1人以下は改善、2~9人、10人以上は悪化した。経営組織別にみると、法人、個人ともに悪化した。

先行き平成23年10~12月期は2.0ポイント悪化の19.0を見込んでいる。

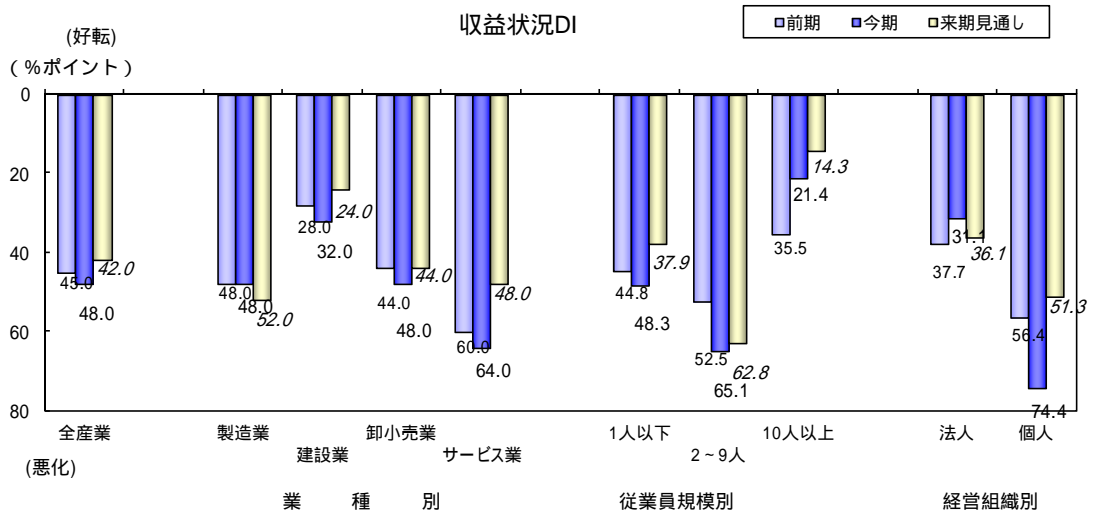
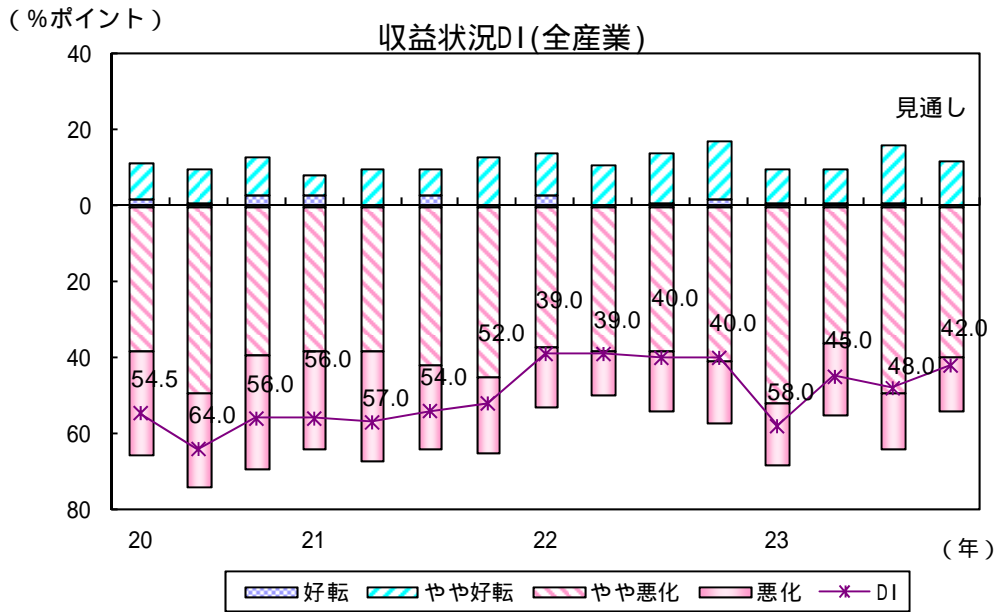


h) 収益状況(経常利益)

収益状況DIは、2期ぶり悪化

平成23年7~9月期の収益状況DIは48.0となり、前期比3.0ポイント悪化した。悪化は2期ぶり。6割を超える企業が収益悪化と回答した。一方、好転したとする企業の割合は15%と3期ぶりに1割を超えた。企業間の収益力の違いがみられている。業種別にみると、製造業は横ばい、残りの業種で悪化した。従業員規模別にみると、10人以上は改善ながら、1人以下、2~9人は悪化した。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10~12月期は42.0と、2期ぶりに改善する見込みである。

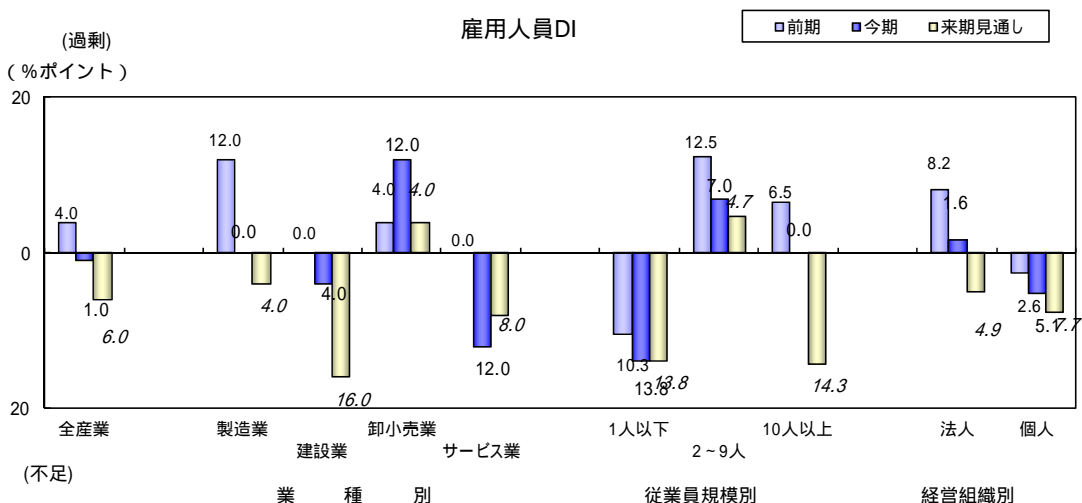
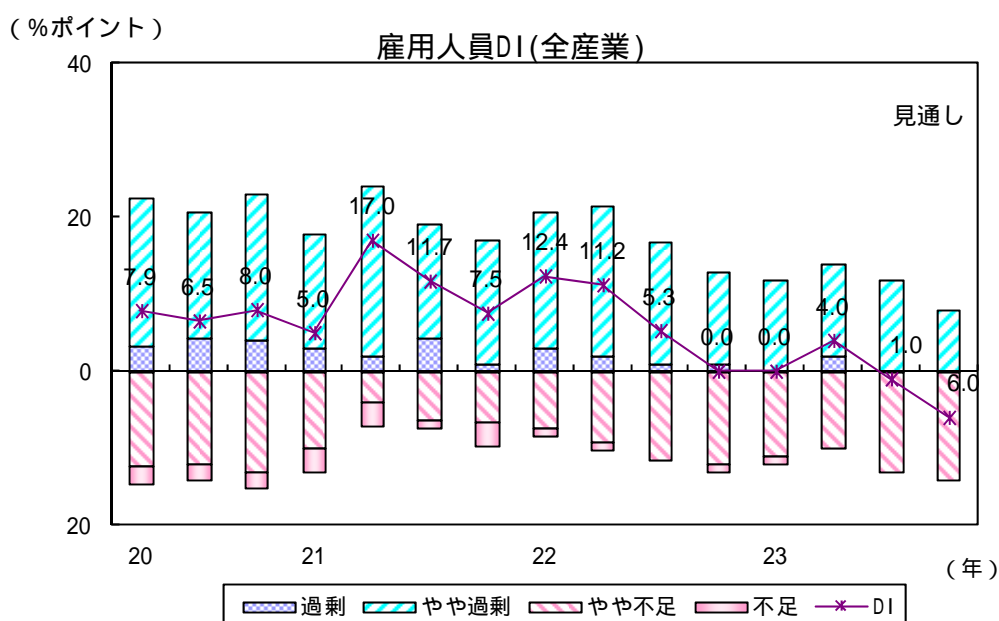


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは初の不足超

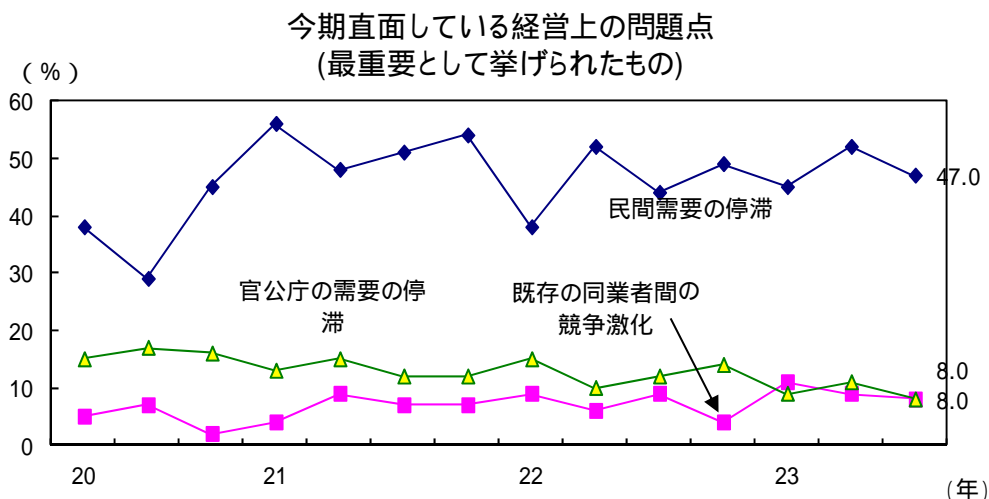
平成23年7~9月期の雇用人員DIは1.0となり、20年4~6月期の調査開始以降初めて不足超となった。業種別にみると、卸小売業は過剰超幅が拡大、製造業は過剰超が解消、建設業とサービス業は不足超となった。建設業は人員削減の動きが一巡したことや東日本大震災の復旧・復興需要を見越した人員確保の動きがみられることから11期ぶりに不足超となった。サービス業は2期ぶりの不足超で人材確保難が続いている。従業員規模別にみると、1人以下では不足超幅が拡大、2~9人では過剰超幅が縮小、10人以上は過剰超が解消された。経営組織別にみると、法人は過剰超幅が縮小、個人は不足超幅が拡大した。

先行き平成23年10~12月期は6.0と不足超幅が拡大する見通しである。



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」(47.0%)であり、2期ぶりに過半数を下回った。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「仕入価格の上昇」が2期ぶりに2位に浮上、建設業では「人手不足・確保難」が16.0%に急増した。

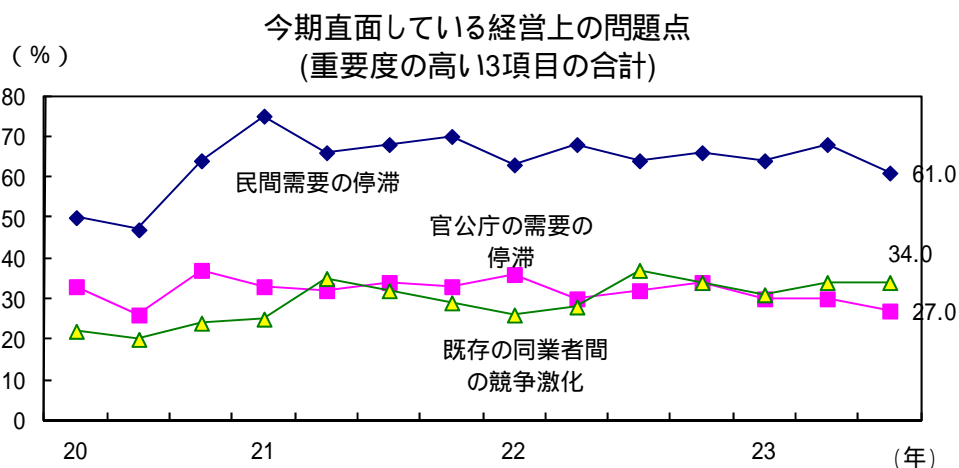


今期直面している経営上の問題点

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	47.0	
2位	官公庁の需要の停滞	8.0	
"	既存の同業者間の競争激化	8.0	
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	36.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	20.0
建設業	1位	民間需要の停滞	40.0
	2位	官公庁の需要の停滞	20.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	56.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	12.0
	"	既存の同業者間の競争激化	12.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	56.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	65.5
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	6.9
2人～9人	1位	民間需要の停滞	51.2
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	11.6
10人以上	1位	民間需要の停滞	21.4
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	17.9
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	41.0
	2位	官公庁の需要の停滞	11.5
個人	1位	民間需要の停滞	56.4
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	7.7

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」(61.0%)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「仕入価格の上昇」が平成20年4～6月期以来、半数を超え2期ぶりに2位となった。建設業では「民間需要の停滞」と「官公庁の需要の停滞」が上位を占めたが、以前は7割を超えていた割合は5割強と幾分需要不足への関心が弱まりつつある。



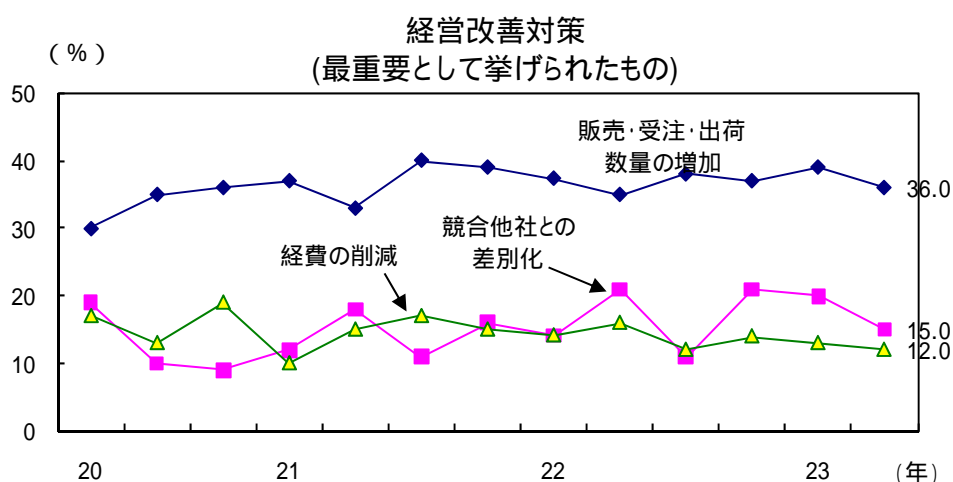
今期直面している経営上の問題点

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	61.0
	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	60.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	52.0
建設業	1位	民間需要の停滞	56.0
	2位	官公庁の需要の停滞	52.0
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	68.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	40.0
	"	既存の同業者間の競争激化	40.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	69.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	37.9
2人～9人	1位	民間需要の停滞	67.4
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	37.2
10人以上	1位	民間需要の停滞	42.9
	2位	既存の同業者間の競争激化	39.3
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	55.7
	2位	既存の同業者間の競争激化	36.1
個人	1位	民間需要の停滞	69.2
	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」(36.0%)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。サービス業では「競合他社との差別化」が「販売・受注・出荷数量の増加」とともに最多であった。製造業は、「仕入単価の圧縮」、「経費の削減」、「新商品・新製品の開発」が2位となった。建設業では前回16%に減少していた「販売・受注・出荷数量の増加」が今回は32%と倍増した。

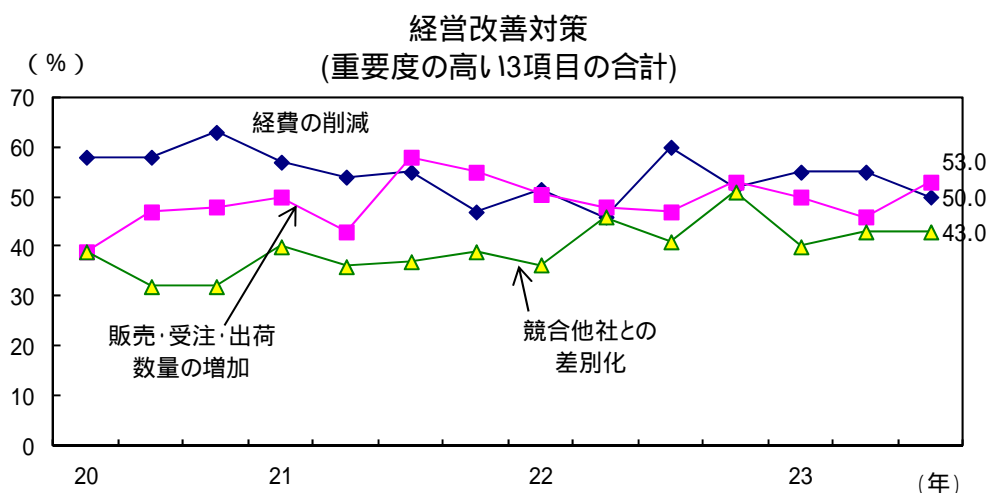


現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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	
	1位	販売・受注・出荷数量の増加	37.0
	2位	競合他社との差別化	17.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.0
	2位	人材の育成	16.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	2位	経費の削減	16.0
	"	競合他社との差別化	16.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	"	競合他社との差別化	36.0
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	31.0
	"	競合他社との差別化	31.0
2人~9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	69.0
	2位	経費の削減	20.7
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	27.6
	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	42.6
	2位	競合他社との差別化	13.1
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	28.2
	2位	競合他社との差別化	23.1
	"	経費の削減	23.1

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、「販売・受注・出荷数量の増加」(53.0%)が2期ぶりに最多となった。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。建設業では、「販売・受注・出荷数量の増加」が3期ぶりに最多となった。卸小売業では、「経費の削減」が最多となった。サービス業では「経費の削減」とともに「競合他社との差別化」が最多となった。



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	
	1位	販売・受注・出荷数量の増加	53.0
	2位	経費の削減	50.0
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	48.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	64.0
	2位	経費の削減	36.0
	"	競合他社との差別化	36.0
卸小売業	1位	経費の削減	52.0
	2位	競合他社との差別化	48.0
サービス業	1位	経費の削減	64.0
	"	競合他社との差別化	64.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	55.2
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	51.7
2人~9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	58.1
	2位	経費の削減	44.2
10人以上	1位	経費の削減	53.6
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	46.4
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	54.1
	2位	経費の削減	45.9
個人	1位	経費の削減	56.4
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	51.3
	"	競合他社との差別化	51.3

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)

【卸小売業】

- 官公庁の需要の場合、今までは既存の同業者間の競争であったが、近年は他業種も指名競争に参加するので、販売、受注価格の低下につながり非常に厳しい条件となることが多いです。

【サービス業】

- 9月の台風12号で被害があり、借入等したため資金繰りが悪化する。