

No.15

真庭商工会景況調査

平成 23 年 10 ~ 12 月期



勝山の町並み（真庭市勝山）

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 10 ~ 12 月期の現状 平成 24 年 1 ~ 3 月期の見通し
調査時期	平成 24 年 1 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	
	33 社	39 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

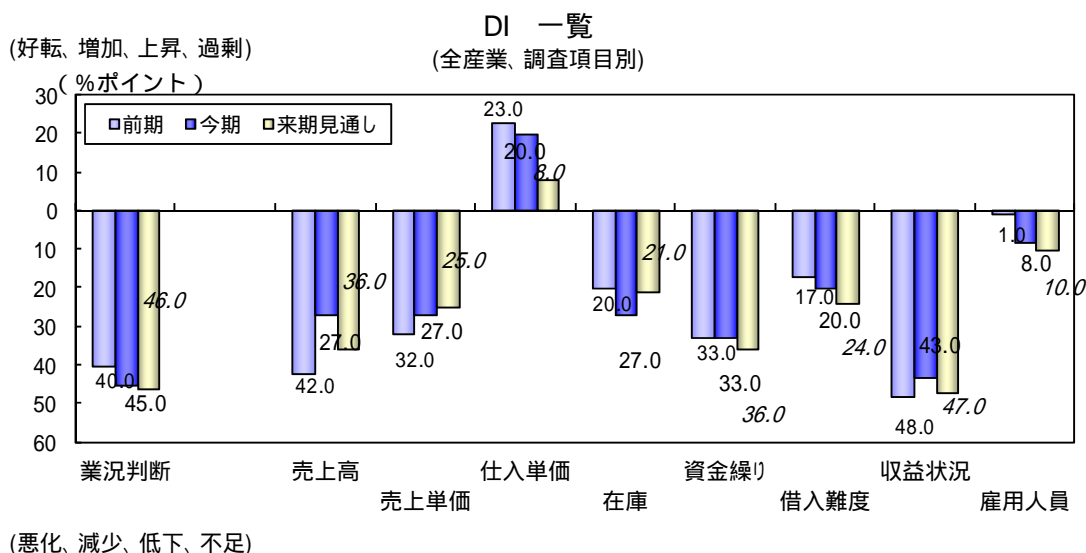
概況

平成 23 年 10～12 月期の業況判断 DI は 45.0 となり、前期比 5.0 ポイント低下と 3 期ぶりに悪化した。売上高 DI、収益状況 DI は改善を示したものの、海外経済の減速や円高、タイの洪水などを背景に、製造業を中心に業況感は悪化した。

2 期連続で上昇した売上単価 DI や 2 期ぶりに低下した仕入単価 DI など収益環境は改善しつつあり、収益状況 DI は低水準ながら改善した。また、建設業が牽引して売上高 DI が上昇するなど明るい兆しがみられた。もっとも、借入難度 DI の悪化傾向に加え、海外経済の減速や円高などのリスク要因から、慎重な見方が強まった。

先行き平成 24 年 1～3 月期は、売上高 DI や収益状況 DI が悪化するなど、厳しい経営環境が継続するとみられるが、自動車やデジタルカメラの生産増や復興需要の顕在化などから国内需要は回復期待が強く、業況判断 DI はわずかな悪化にとどまる見通しである。

全国や岡山県全体では、海外経済の減速や円高、タイの洪水などで、景気は横ばい圏の動きとなっているなかで、真庭地域においても、製造業の業況悪化を主因に緩やかな持ち直し傾向が一服した。



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	既存の同業者間の競争激化	11.0
3 位	官公庁の需要の停滞	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	46.0
2 位	競合他社との差別化	16.0
3 位	経費の削減	14.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
23/4～6	 47.0	 40.0	 12.0	 60.0	 76.0
7～9	 40.0	 20.0	 20.0	 52.0	 68.0
10～12	 45.0	 44.0	 20.0	 52.0	 64.0
24/1～3	 46.0	 48.0	 24.0	 44.0	 68.0

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10～12月期の業況判断DIは44.0と前期比24.0ポイント悪化した。売上単価DI、仕入単価DIともに改善し収益状況DIは改善した。売上高DIも改善したものの、海外経済の減速などで電気機械などを中心に業況判断DIは悪化した。

（建設業）

平成23年10～12月期の業況判断DIは20.0となり、前期比横ばいであった。東日本大震災の復興需要の影響で売上単価上昇の動きが広がり、売上高、収益状況ともに改善した。しかし、人手不足感が強まり、業況判断DIは横ばいで推移した。

（卸小売業）

平成23年10～12月期の業況判断DIは52.0となり、前期比横ばいであった。家電販売等は低調ながら食料品などを中心に売上高は持ち直した。もっとも、仕入単価は上昇し収益は低下、業況判断DIは横ばいで推移した。

（サービス業）

平成23年10～12月期の業況判断DIは64.0となり、前期比4.0ポイント改善した。資金繰りDIや借入難度DIが悪化する中、売上高DI、収益状況DIがともに持ち直し、業況判断DIは改善した。

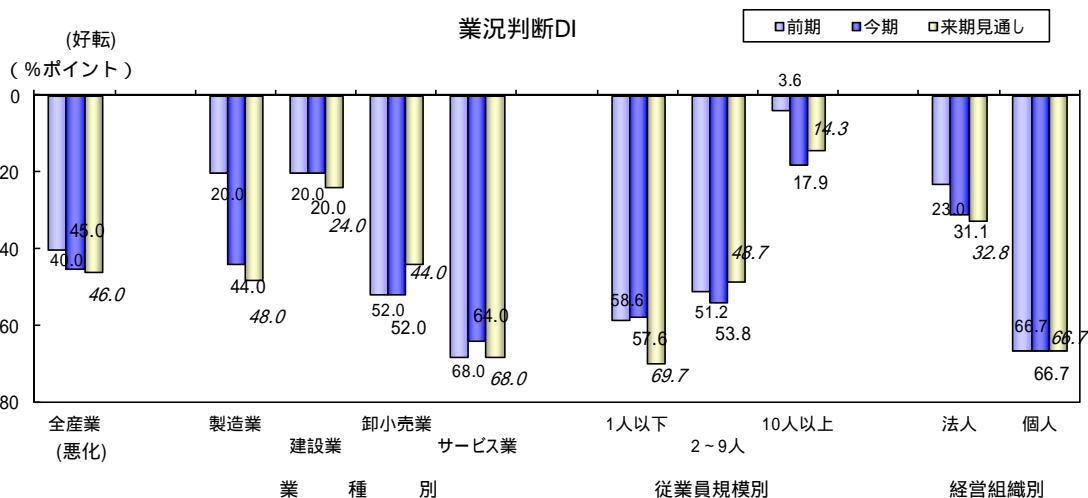
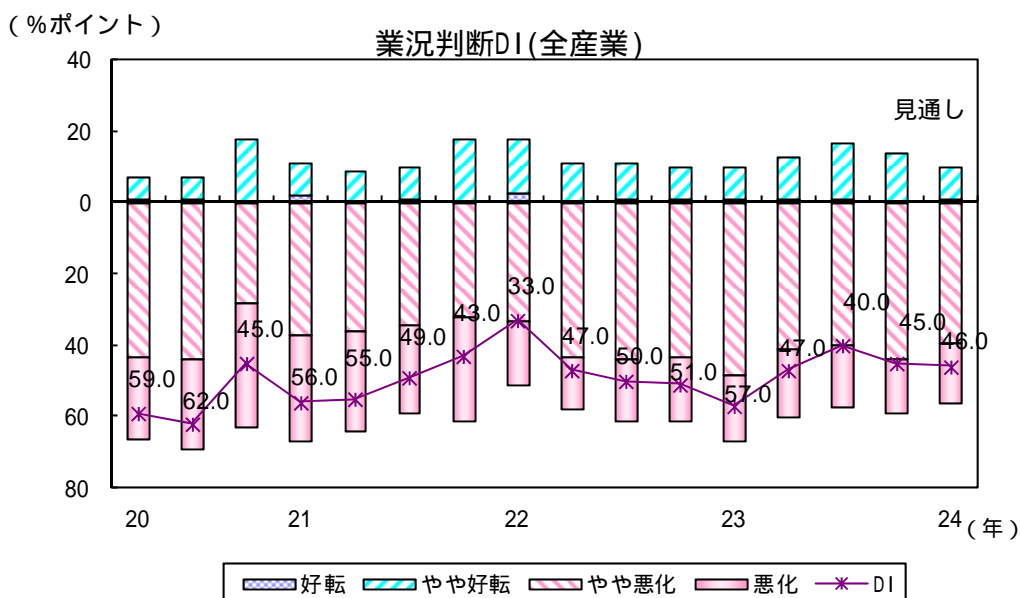
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、3期ぶりに悪化

平成23年10～12月期の業況判断DIは45.0となり、3期ぶりに悪化した。海外経済の減速や円高などから輸出と生産が停滞したため、製造業の業況が悪化するなどで持ち直しが一服した。業種別にみると、製造業は製材や電気機械などが低迷、24.0ポイントと大幅に悪化した。サービス業は一部で改善がみられたことから業況判断DIは改善したものの水準は依然として低い。卸小売業も同様に低位での横ばいの動きとなっている。一方、建設業は、横ばいながら悪化した企業の割合が低下した。従業員規模別にみると、1人以下はほぼ横ばいで推移したものの、2～9人、10人以上が悪化、とりわけ10人以上は14.3ポイントと大幅に悪化した。経営組織別にみると、個人は横ばいながら、法人は悪化した。

先行き平成24年1～3月期は1.0ポイント悪化の46.0と、足踏み状態となる見通しである。

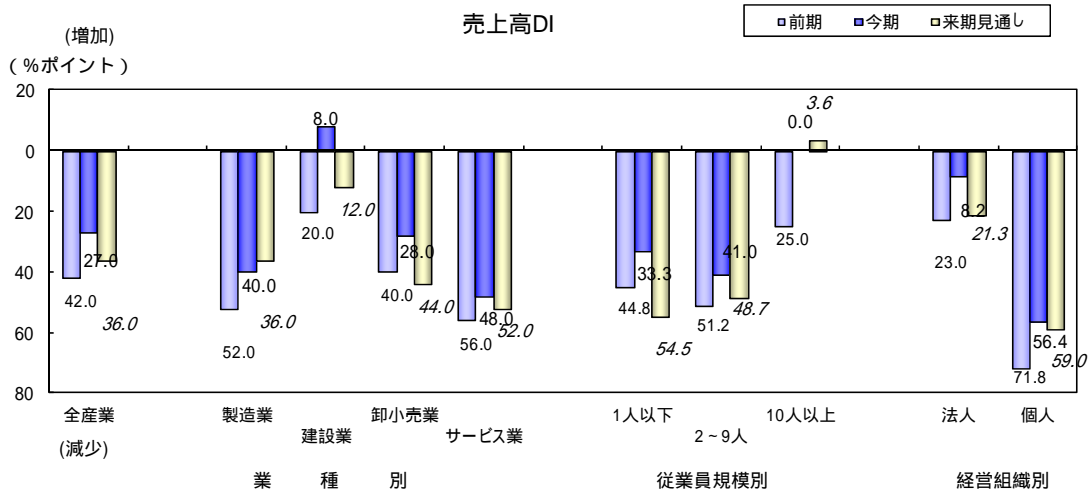
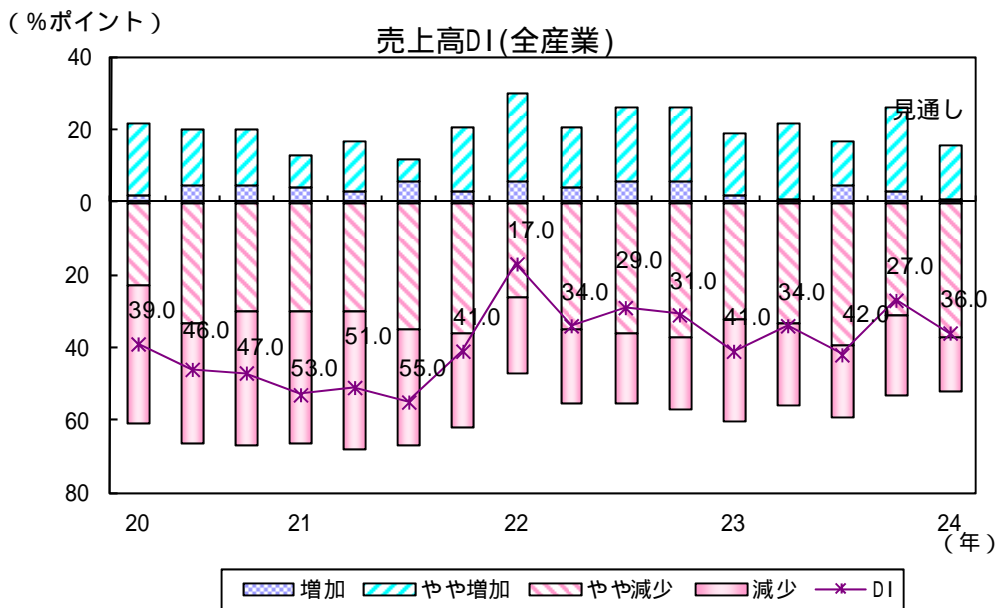


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期ぶりに上昇

平成23年10～12月期の売上高DIは27.0と2期ぶりに上昇した。業種別にみると、4業種すべてが上昇した。とりわけ、建設業は、工事種類に関わらず売上が増加、平成20年4～6月期の調査開始以降、初めてプラスに転じた。前回最低を記録した製造業は、自動車や電気機械、製材など主要業種が減少基調ながら、食品などでは一部で持ち直し、12ポイントと大幅に上昇した。卸小売業も家電は低下したものの、その他の小売で持ち直しの動きがみられる。サービス業は8.0ポイントのプラスにとどまった。従業員規模別にみると、すべての規模で上昇した。

先行き平成24年1～3月期は、9.0ポイント低下の36.0と、大幅に低下する見通しである。

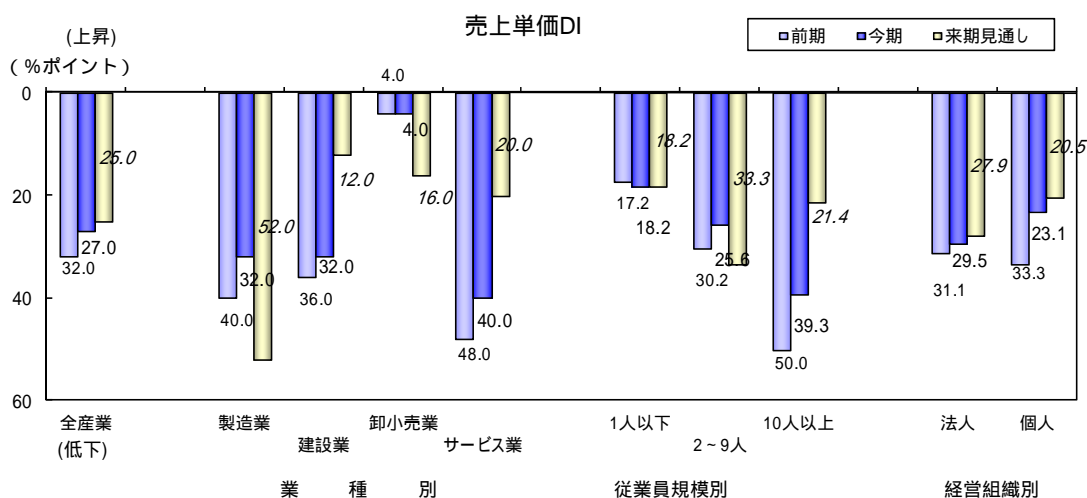
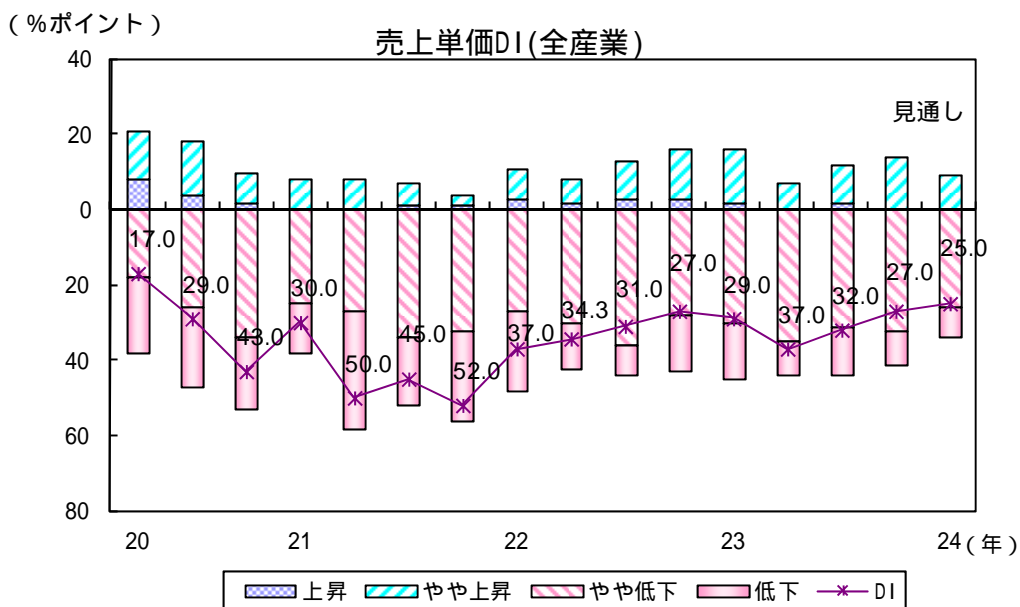


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、2期連続で上昇

平成23年10~12月期の売上単価DIは27.0となり、前期比5.0ポイント上昇した。上昇は2期連続。売上単価は緩やかながら持ち直している。業種別にみると、卸小売業は横ばいとなったものの、製造業、建設業、サービス業は小幅ながら上昇した。卸小売業は、食料品小売や燃料小売が上昇する一方、家電関連が低下し、4.0とプラス目前で足踏みした。製造業は食料品関連の一部で上昇、建設業は低下した企業の割合が減少した。サービス業は単価が上昇したとする企業が3期連続でなかったものの、低下した企業の割合が減少した。従業員規模別にみると、1人以下では低下したものの、2~9人、10人以上は上昇した。経営組織別にみると、法人、個人ともに上昇した。

先行き平成24年1~3月期は8.0ポイント上昇の25.0と、3期連続で改善する見通しである。

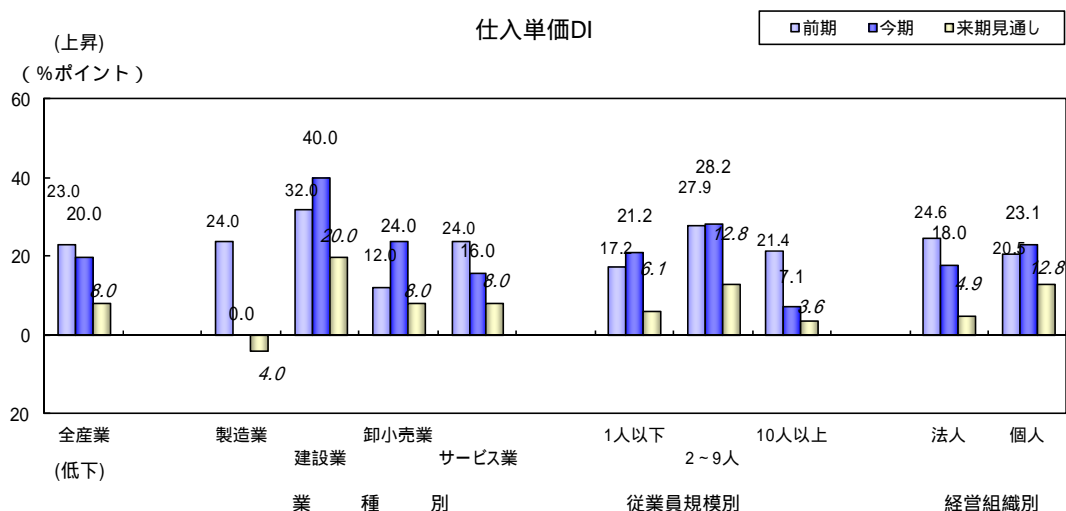
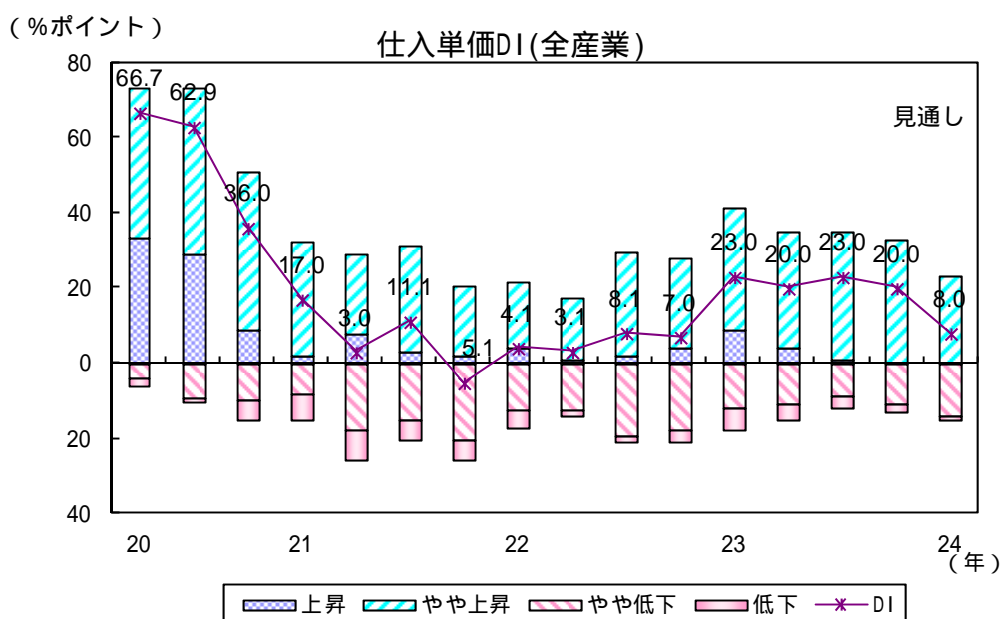


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、2期ぶり低下

平成23年10~12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、建設業と卸小売業は上昇したものの、製造業、サービス業は低下した。製造業は24.0ポイント低下と大幅に低下し、平成21年10~12月期に4.3となつて以来の上昇超解消の0.0となった。建設業は建材が高止まりしており、40.0と平成20年7~9月期の60.0に次ぐ高さとなった。従業員規模別にみると、1人以下、2~9人は上昇したものの、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24年1~3月期は12.0ポイント低下の8.0と、仕入単価の上昇が大幅に緩和する見通しである。

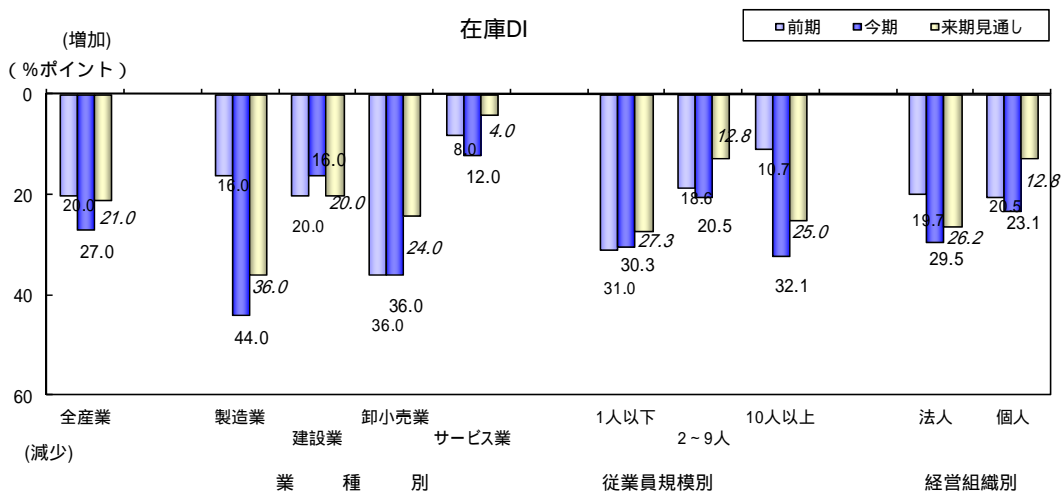
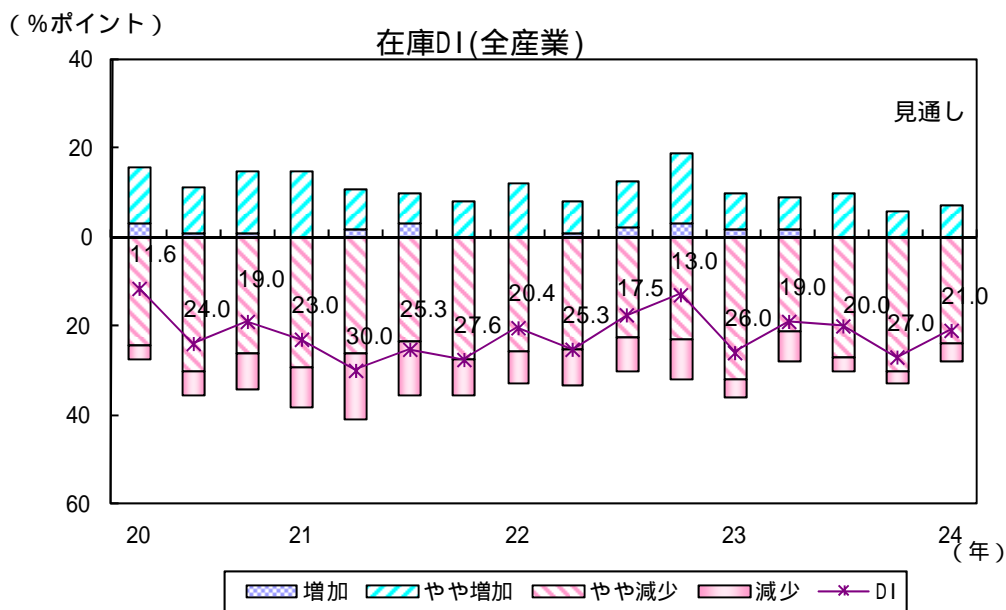


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、2期連続で低下

平成23年10~12月期の在庫DIは27.0となり、前期比7.0ポイント低下した。低下は2期連続。業種別にみると、建設業は上昇、製造業、サービス業は低下、卸小売業は横ばいとなった。製造業では食品、電気機械、建材関連で在庫圧縮の動きが広がっており、28.0ポイント低下した。従業員規模別にみると、1人以下は上昇、2~9人、10人以上は低下した。経営組織別にみると、法人、個人ともに低下した。

先行き平成24年1~3月期は6.0ポイント上昇の21.0と、在庫抑制の動きは幾分緩和する見通しである。

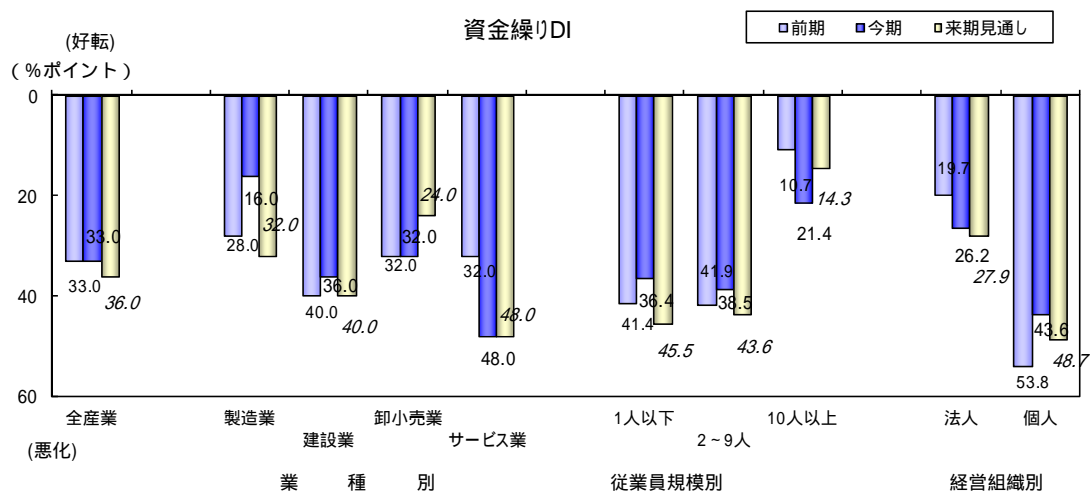
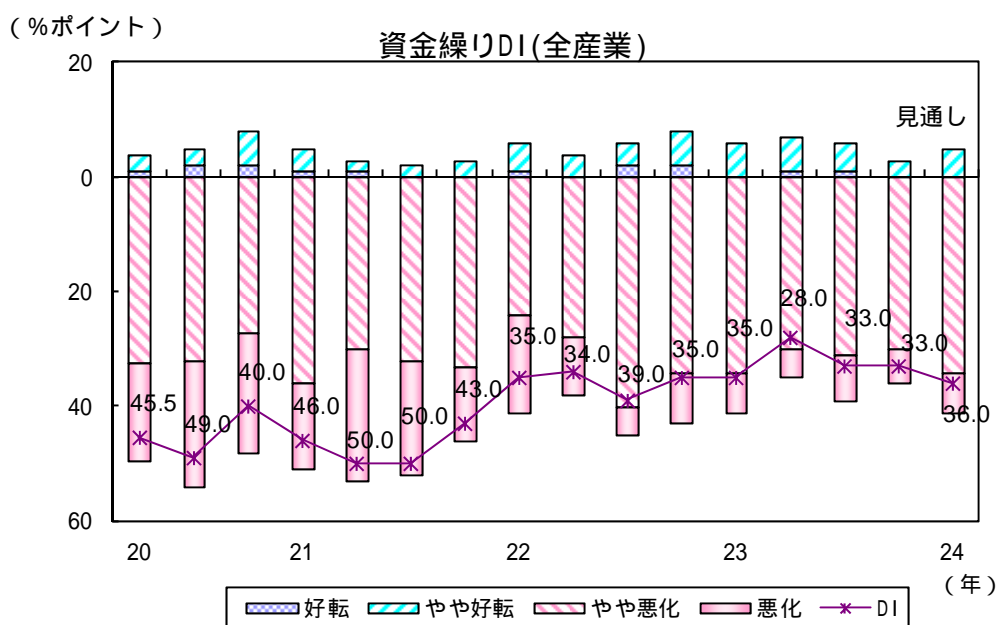


f) 資金繰り

資金繰りDIは、横ばい

平成 23 年 10～12 月期の資金繰り DI は 33.0 となり、横ばいとなった。売上の低迷などから資金繰りが悪化している企業がみられる。業種別にみると、製造業と建設業が改善、卸小売業は横ばい、サービス業は悪化した。2 期ぶりに改善した製造業は、一部食品で好転し 12.0 ポイント改善した。サービス業は、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 人以上が悪化したものの、1 人以下、2～9 人は改善した。経営組織別にみると、法人は悪化、個人は改善した。

先行き平成 24 年 1～3 月期は 3.0 ポイント悪化の 36.0 と 2 期ぶりに悪化する見通しである。



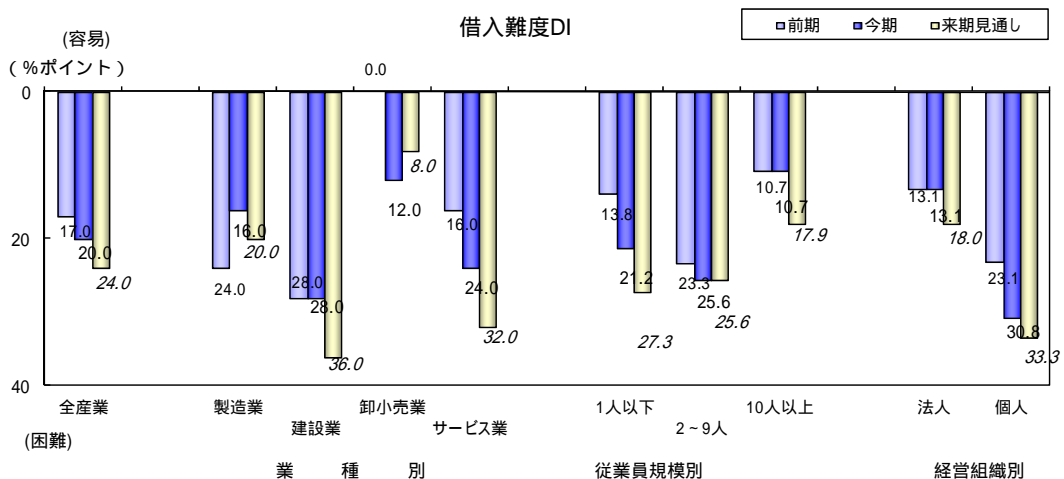
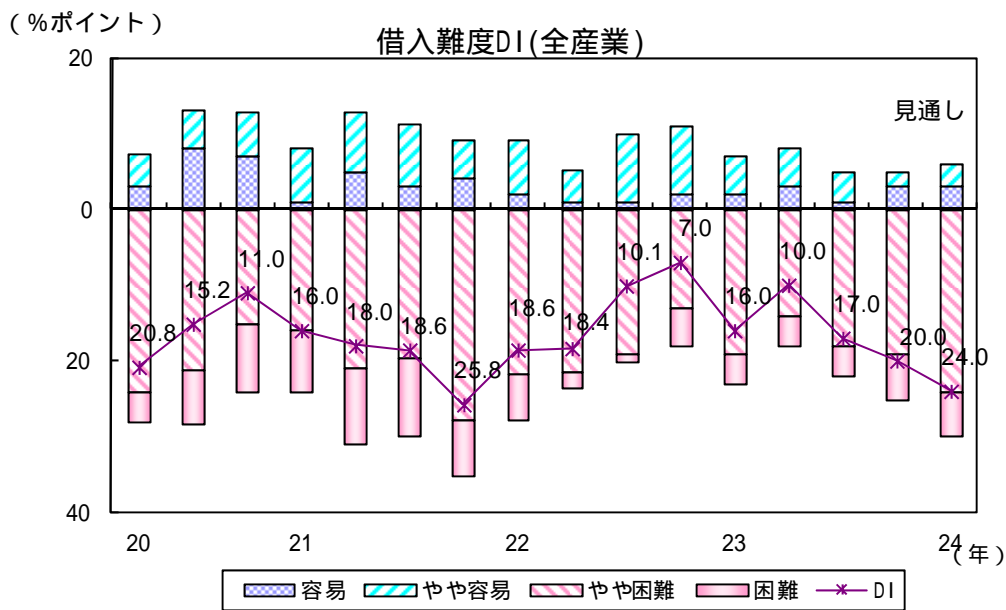
g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、2期連続悪化

平成23年10~12月期の借入難度DIは20.0となり、前期比3.0ポイント悪化した。悪化は2期連続。業種別にみると、製造業は改善、建設業は横ばい、卸小売業とサービス業で悪化した。製造業は前回20.0ポイントと大幅に悪化したため、今回2期ぶりに改善したものの、水準は低い。卸小売業は12.0ポイントの悪化で、6期ぶりにマイナスに転じた。サービス業は8.0ポイントの悪化で全産業を下回った。

従業員規模別にみると、10人以上は横ばい、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24年1~3月期は4.0ポイント悪化の24.0を見込んでいる。

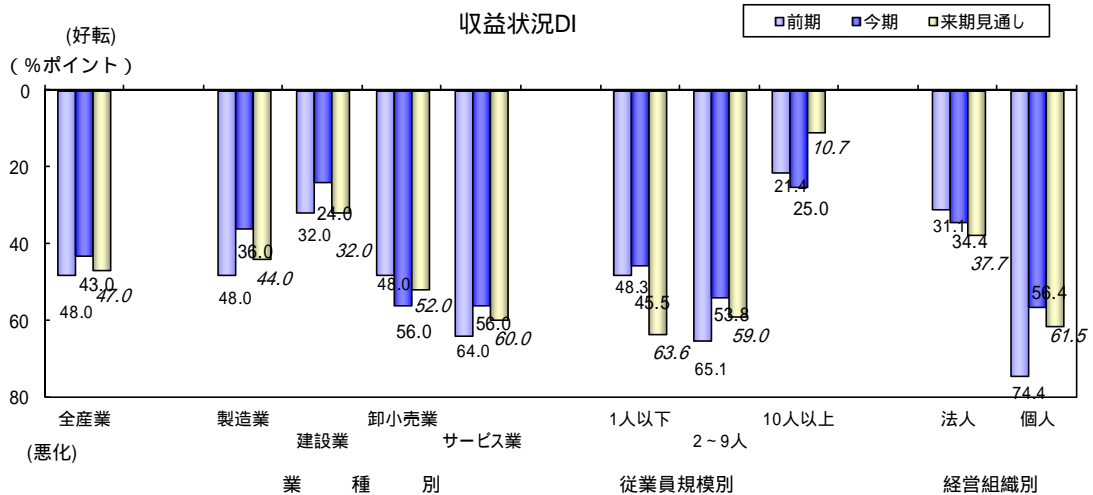
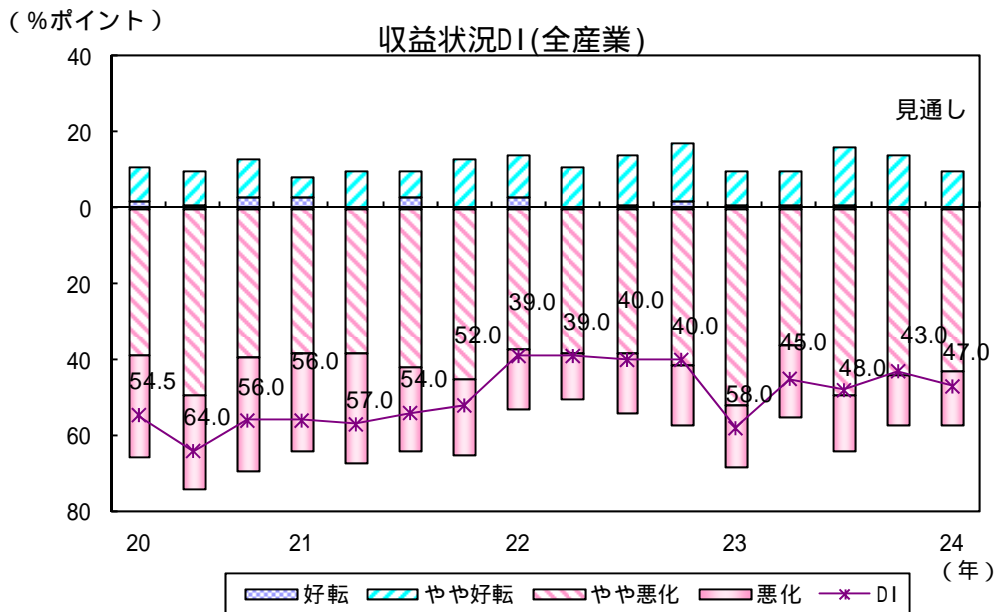


h) 収益状況(経常利益)

収益状況DIは、2期ぶり改善

平成23年10~12月期の収益状況DIは43.0となり、前期比5.0ポイント改善した。改善は2期ぶり。製造業、建設業、サービス業は改善、卸小売業は悪化した。製造業は12.0ポイント改善の36.0、建設業は8.0ポイント改善の24.0で23年1~3月期を底に持ち直している。一方、卸小売業、サービス業は悪化と回答した企業が6割を超え、低調な動きとなっている。従業員規模別にみると、10人以上は悪化ながら、1人以下、2~9人は改善した。経営組織別にみると、法人は悪化、個人は改善した。

先行き平成24年1~3月期は47.0と、2期ぶりに悪化する見込みである。

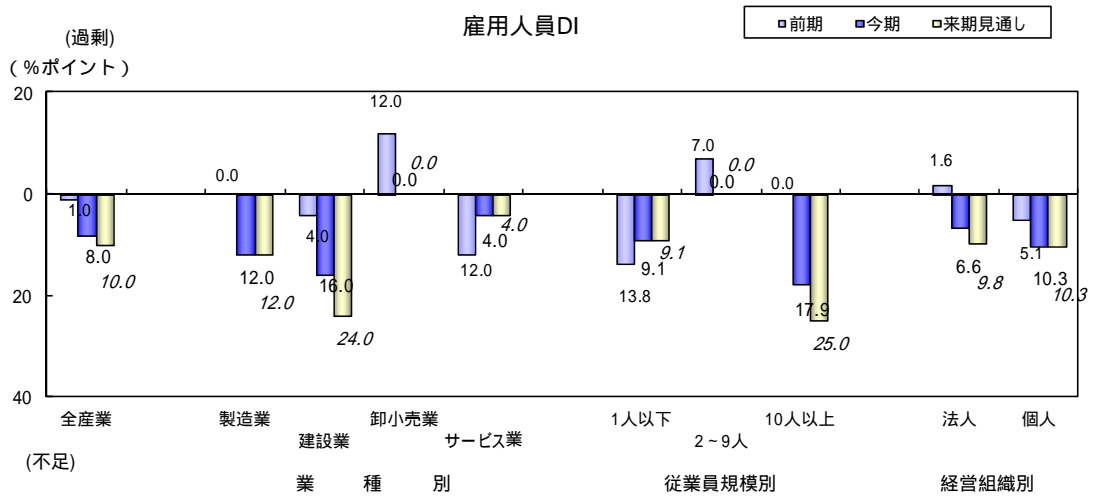
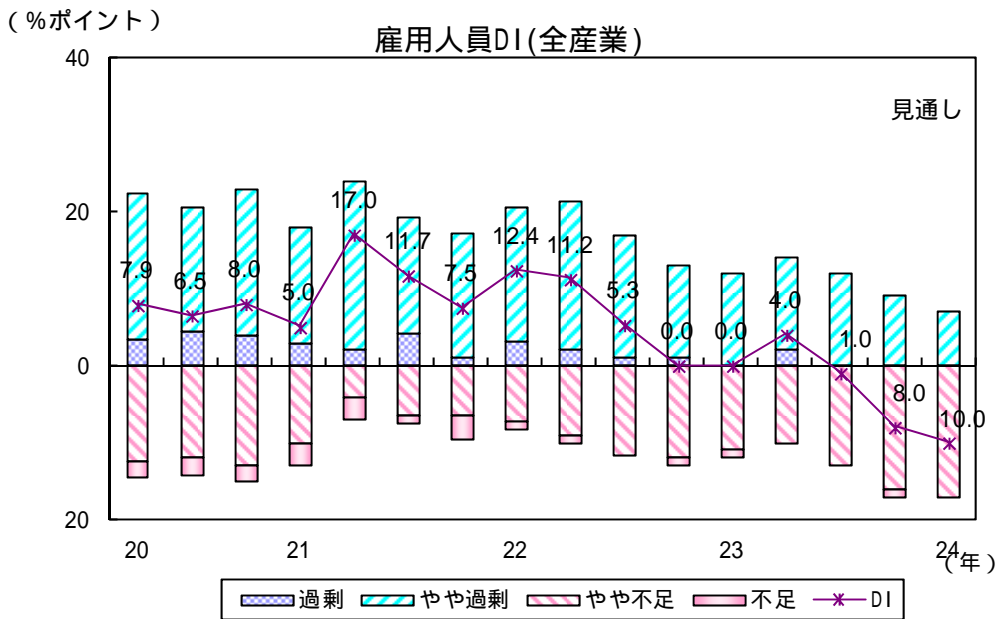


i) 雇用人員(人手)

雇用人員 DI は 2 期連続で不足感が強まる

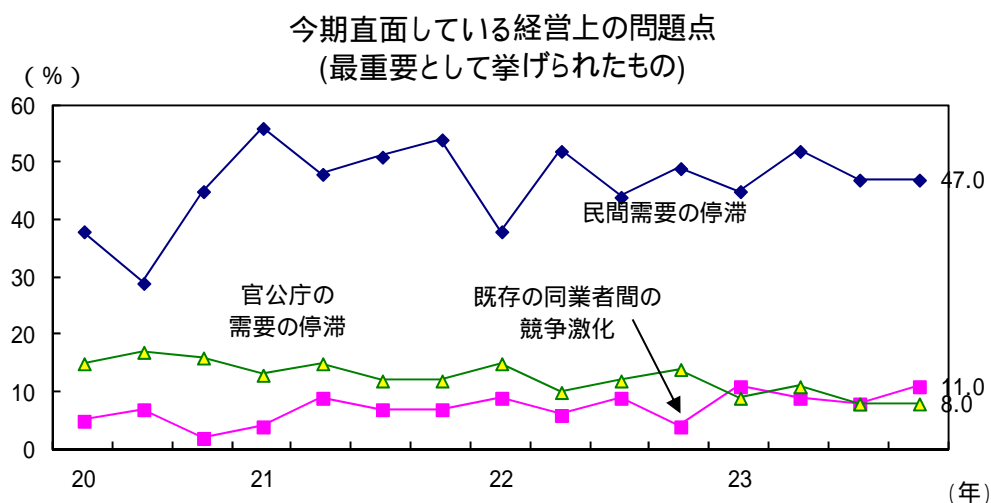
平成 23 年 10 ~ 12 月期の雇用人員 DI は 8.0 となり、2 期連続で不足感が強まり、不足超幅が拡大した。業種別にみると、卸小売業は過剰超が解消、製造業は 4 期ぶりに不足超となった。サービス業は不足超幅が縮小したものの、建設業は不足超幅が拡大している。建設業は、東日本大震災の復旧・復興需要を見越した人員確保の動きが引き続いているとみられる。すべての業種が過剰超から脱したのは初めてである。従業員規模別にみると、1 人以下では不足超幅が縮小、2 ~ 9 人では過剰感が解消し、10 人以上は不足超に転じた。経営組織別にみると、法人は不足超に転換、個人は不足超幅が拡大した。

先行き平成 24 年 1 ~ 3 月期は 10.0 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、「既存の同業者間の競争激化」(11.0%)が3期ぶりに10%を超え単独で2位となった。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、卸小売業では半数を上回っている。製造業では「販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難」が3期ぶりに2位に浮上、サービス業では「消費者(製品)ニーズへの対応」が3期ぶりに2位となった。

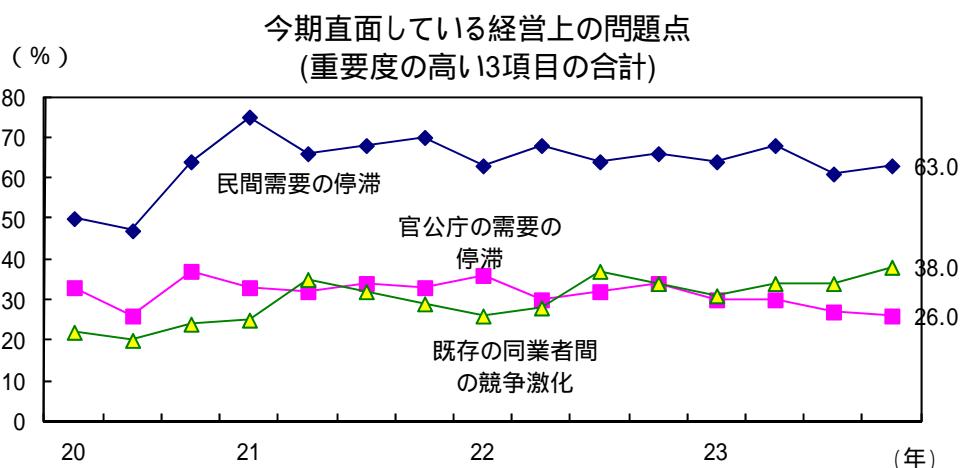


今期直面している経営上の問題点

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	既存の同業者間の競争激化	11.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	44.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	16.0
建設業	1位	民間需要の停滞	44.0
	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	52.0
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	16.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	48.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	16.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	66.7
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	12.1
2人～9人	1位	民間需要の停滞	48.7
	2位	官公庁の需要の停滞	10.3
	"	大企業・大型店等の進出による競争の激化	10.3
10人以上	1位	民間需要の停滞	21.4
	"	既存の同業者間の競争激化	21.4
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	41.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	13.1
個人	1位	民間需要の停滞	56.4
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	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」(63.0%)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44.0%と調査開始以降最も割合が高くなった。卸小売業では「消費者(製品)ニーズへの対応」が4期ぶりに2位に浮上した。



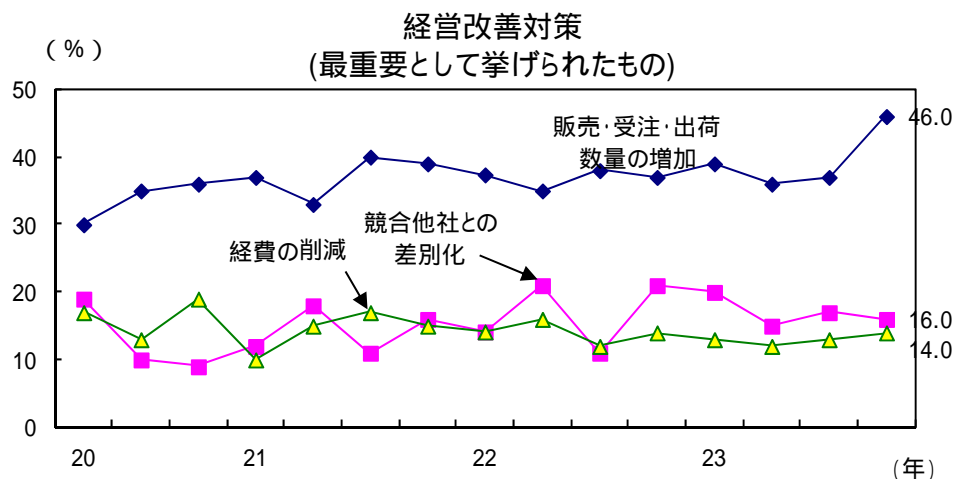
今期直面している経営上の問題点

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	
	1位	民間需要の停滞	63.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	38.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	52.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	44.0
建設業	1位	民間需要の停滞	68.0
	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	消費者(製品)ニーズへの対応	40.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	72.0
	2位	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	81.8
	2位	既存の同業者間の競争激化	33.3
	"	消費者(製品)ニーズへの対応	33.3
2人~9人	1位	民間需要の停滞	66.7
	2位	既存の同業者間の競争激化	35.9
10人以上	1位	既存の同業者間の競争激化	46.4
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	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	41.0
個人	1位	民間需要の停滞	74.4
	2位	既存の同業者間の競争激化	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」(46.0%)が最多であった。前期から 10.0 ポイントと大幅に増加した。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。建設業では「経費の削減」が 2 位になった。

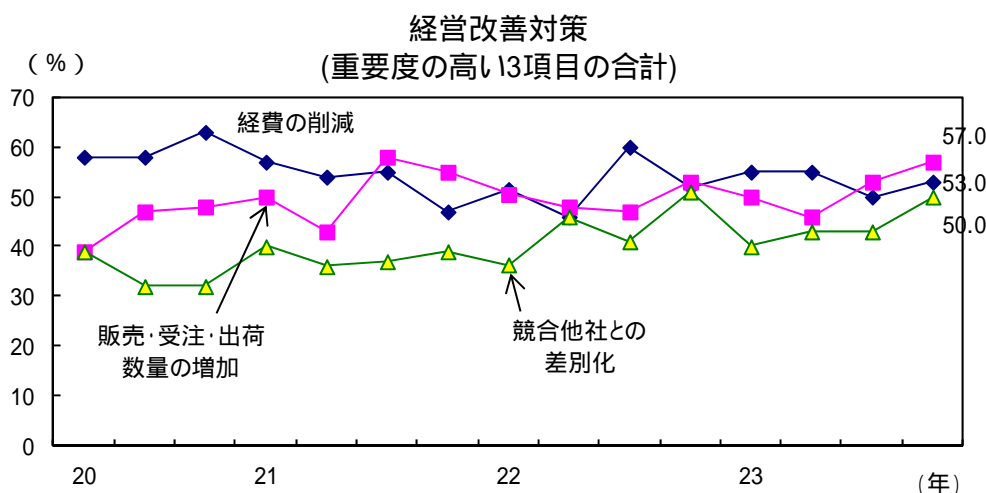


現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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	46.0
	2位	競合他社との差別化	16.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	64.0
	2位	競合他社との差別化	16.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
	2位	経費の削減	20.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
	2位	競合他社との差別化	12.0
	"	財務体質の改善	12.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.0
	"	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	39.4
	2位	競合他社との差別化	21.2
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	69.7
	2位	経費の削減	15.2
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	30.3
	2位	競合他社との差別化	15.2
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	50.8
	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	38.5
	2位	競合他社との差別化	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」(57.0%)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。建設業では、「販売・受注・出荷数量の増加」が2期連続で最多となった。卸小売業では、「競合他社との差別化」が4期ぶりに5割を超え最多となった。サービス業では「経費の削減」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	57.0
	2位	経費の削減	53.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	68.0
	2位	経費の削減	40.0
	"	競合他社との差別化	40.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	60.0
	2位	経費の削減	52.0
卸小売業	1位	競合他社との差別化	60.0
	2位	経費の削減	48.0
	"	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	競合他社との差別化	56.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	66.7
	2位	競合他社との差別化	54.5
2人~9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	66.7
	2位	経費の削減	48.7
	"	競合他社との差別化	48.7
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	53.6
	2位	競合他社との差別化	46.4
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	60.7
	2位	競合他社との差別化	50.8
個人	1位	経費の削減	61.5
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	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)

【製造業】

- 製造業の海外移転による今後の受注動向が不透明。また、ヨーロッパ経済の混乱の日本への影響動向。

【卸小売業】

- 低迷する時は、縮小して続けていくことも一案。