

No.2

真庭商工会景況調査

平成20年7～9月期

真庭商工会

〒719-3214 岡山県真庭市鍋屋6
Tel0867-42-4325 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 20 年 7～9 月期の現状 平成 20 年 10～12 月期の見通し
調査時期	平成 20 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	
	42 社	32 社	26 社	
経営組織別	法人	個人		
	57 社	43 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。
 $DI = (\text{増加} \cdot \text{上昇} \cdot \text{好転等の回答割合}) - (\text{減少} \cdot \text{低下} \cdot \text{悪化等の回答割合})$
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。

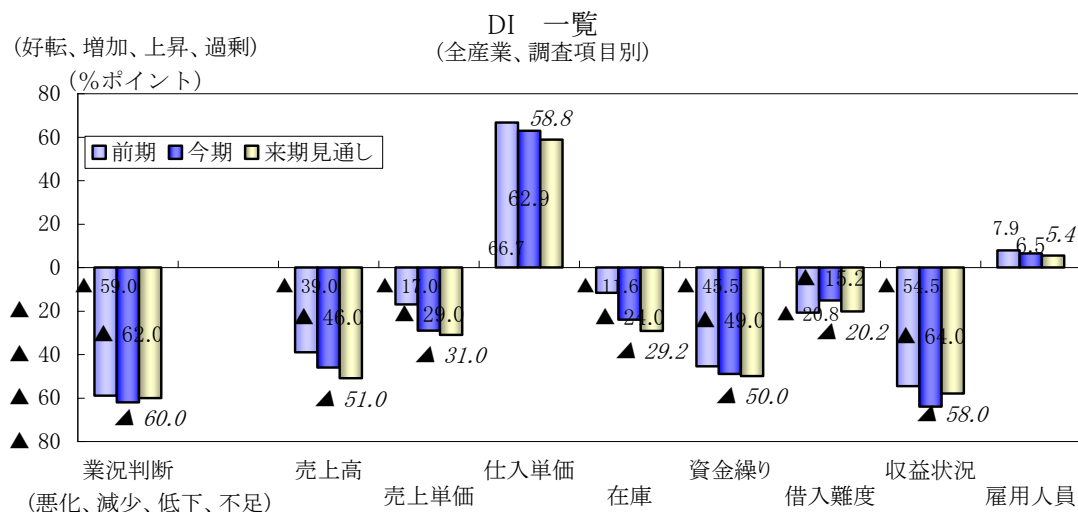
目次

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 20 年 7～9 月期の業況判断 DI は▲62.0 となり、前期より 3.0 ポイント低下した。仕入単価は一部に騰勢鈍化の兆しがみられるものの、民間、官公庁とも需要が停滞し、売上高の減少や、売上単価の低下の動きが広がっているため、収益状況は悪化している。

先行き平成 20 年 10～12 月期は、仕入単価の上昇の勢いは鈍化するものの、売上高の減少傾向や、売上単価の低下傾向が続くため、業況判断 DI は低水準にとどまる見通しである。



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	29.0
2位	官公庁の需要の停滞	17.0
3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	13.0

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	35.0
2位	経費の削減	13.0
3位	競合他社との差別化	10.0
	販売単価の引上げ	10.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
20/4～6	 ▲ 59.0	 ▲ 48.0	 ▲ 40.0	 ▲ 76.0	 ▲ 72.0
7～9	 ▲ 62.0	 ▲ 48.0	 ▲ 60.0	 ▲ 60.0	 ▲ 80.0
10～12 見通し	 ▲ 60.0	 ▲ 48.0	 ▲ 68.0	 ▲ 60.0	 ▲ 64.0

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 20 年 7～9 月期の業況判断 DI は▲48.0 となり、前期比横ばいであった。売上高 DI が悪化する下で、仕入単価 DI は一段と上昇し、売上単価 DI の改善は小幅にとどまったため、収益状況 DI が悪化した。最重要の経営上の問題点として最も多く挙げられたものは、「民間需要の停滞」と「販売・受注価格(商品・製品等)の低下、上昇難」であった。

(建設業)

平成 20 年 7～9 月期の業況判断 DI は、▲60.0 となり、前期比 20.0 ポイント悪化した。仕入単価 DI の騰勢は鈍化したものの、厳しい受注環境が続いているため、売上単価 DI、売上高 DI は悪化し、収益状況 DI も悪化した。最重要の経営上の問題点として最も多く挙げられたものは、「官公庁の需要の停滞」であった。

(卸小売業)

平成 20 年 7～9 月期の業況判断 DI は▲60.0 となり、前期比 16.0 ポイント改善した。前期に「やや悪化」と回答した食料品小売店の一部が、今期は「不変」と回答した。売上単価 DI は悪化したものの、売上高 DI と仕入単価 DI が改善し、収益状況 DI は改善した。最重要の経営上の問題点として最も多く挙げられたものは、「民間需要の停滞」であった。

(サービス業)

平成 20 年 7～9 月期の業況判断 DI は▲80.0 となり、前期比 8.0 ポイント悪化した。仕入単価 DI は小幅改善したものの、売上高 DI、売上単価 DI は悪化し、収益状況 DI も悪化した。最重要の経営上の問題点として最も多く挙げられたものは、「民間需要の停滞」であった。

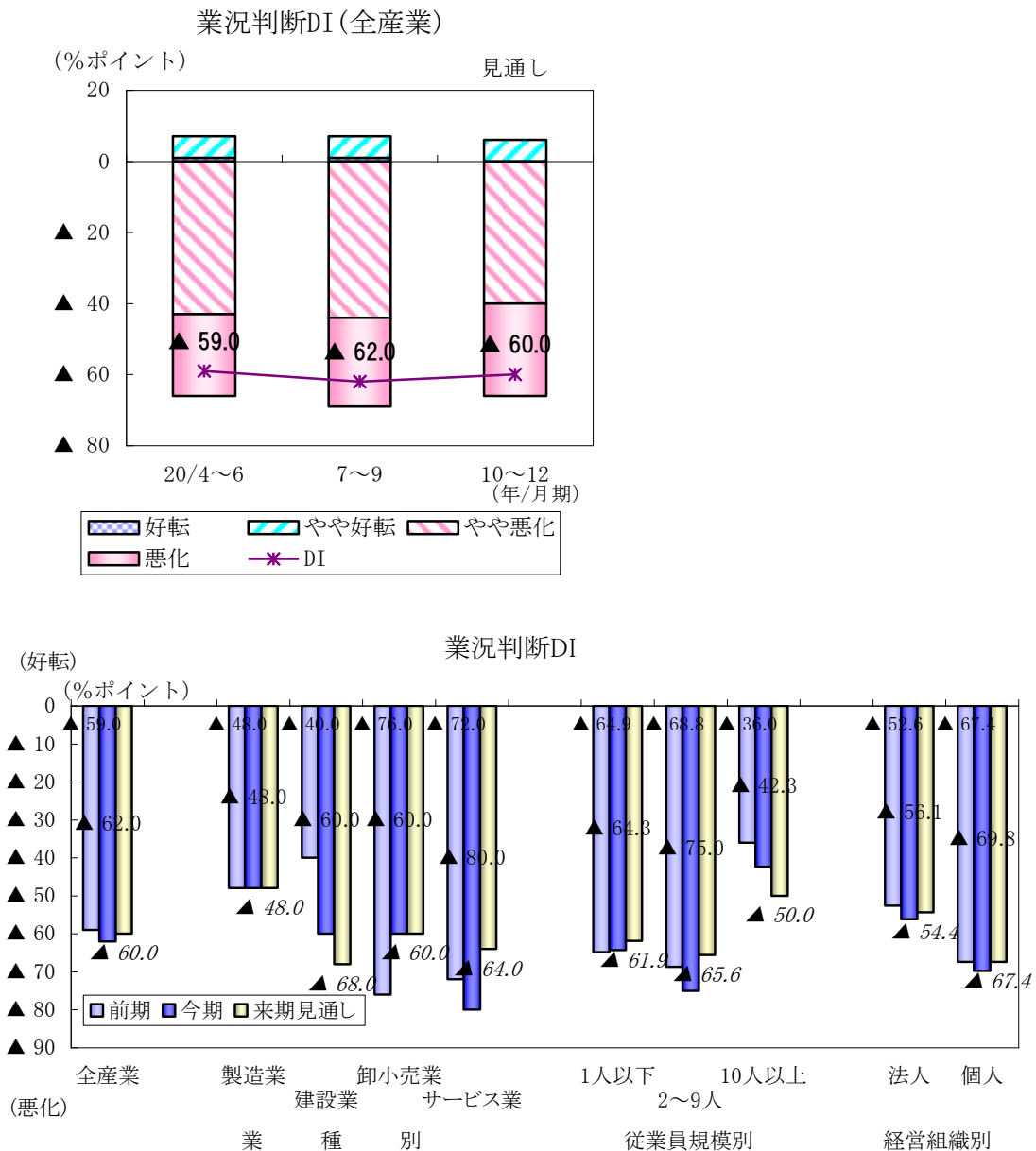
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは建設業で大幅な悪化

平成20年7～9月期の業況判断DIは▲62.0と、前期より3.0ポイント低下した。業種別にみると、「好転」「やや好転」と回答した企業は、一部の食品メーカー、電子部品メーカー、製材会社、小売店などにとどまり、建設業、サービス業では皆無であった。このため、業況判断DIは、製造業は横ばい、卸小売業は16.0ポイント改善、建設業は20.0ポイント悪化、サービス業は8.0ポイント悪化した。従業員規模別にみると、2人～9人、10人以上で悪化した。経営組織別にみると、法人、個人とも悪化した。

先行き平成20年10～12月期は2.0ポイント上昇の▲60.0と、厳しい状況が続く見通しである。

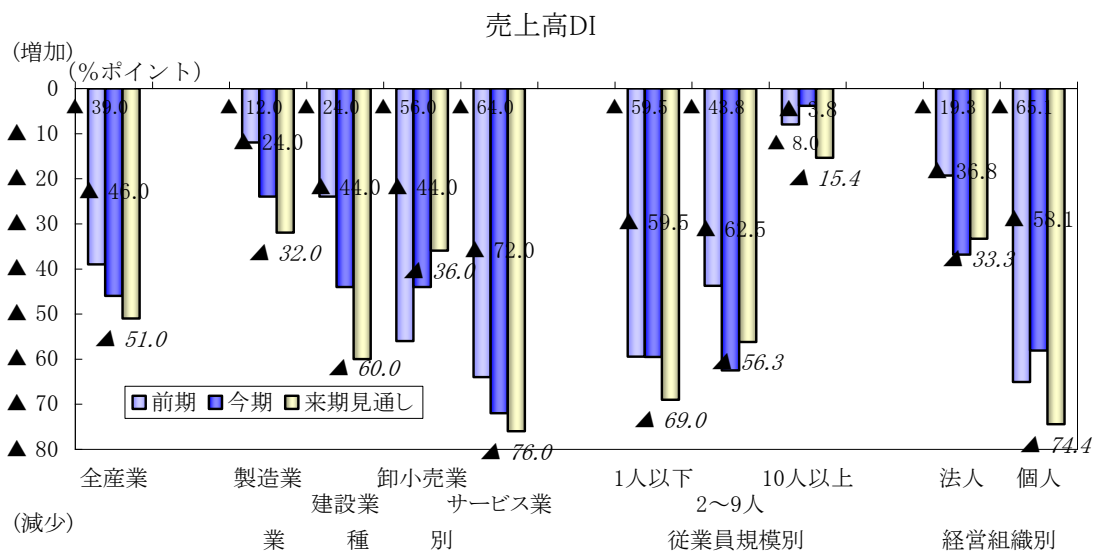
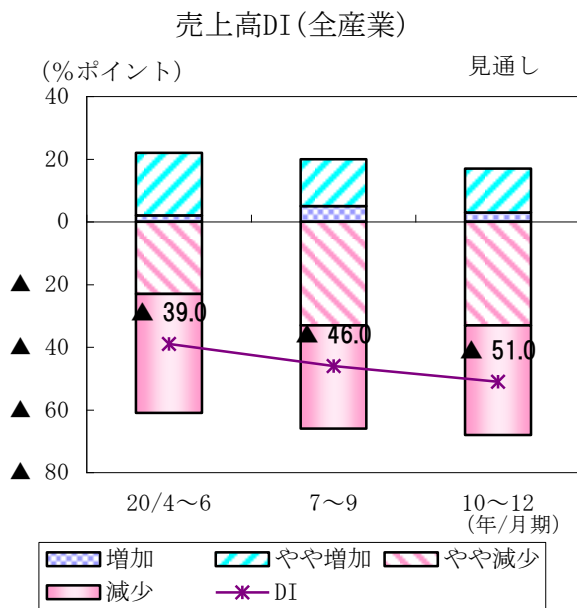


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは製造業、建設業などで悪化

平成20年7～9月期の売上高DIは▲46.0と、前期より7.0ポイント低下した。業種別にみると、卸小売業で12.0ポイント上昇したものの、製造業で12.0ポイント低下、建設業で20.0ポイント低下した。従業員規模別にみると、2～9人で18.7ポイント低下した。経営組織別にみると、法人が17.5ポイント低下した。

先行き平成20年10～12月期は5.0ポイント低下の▲51.0と、売上高減少の動きが広がることを見込んでいる。

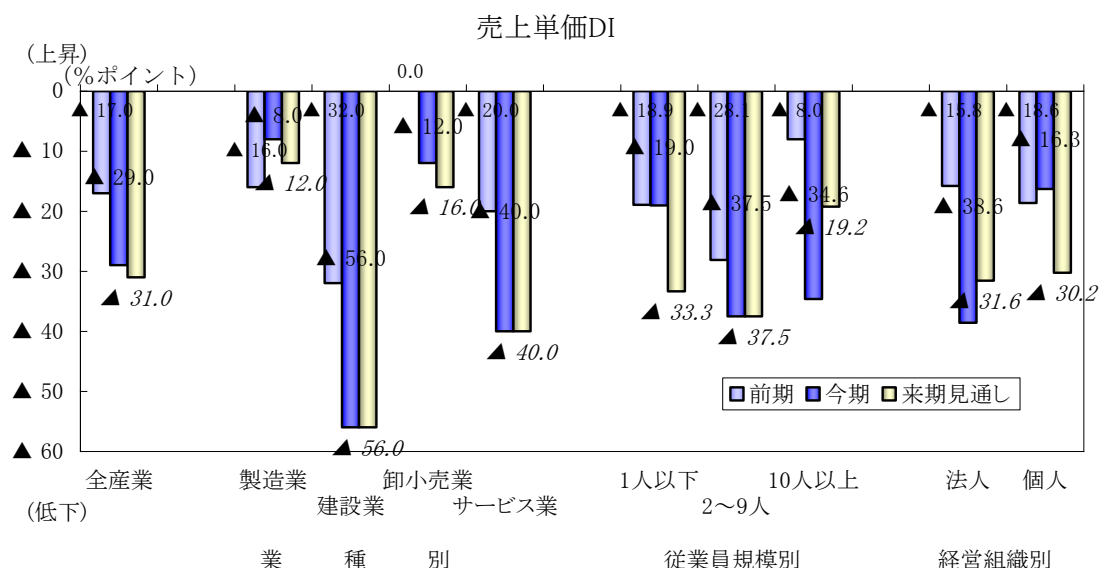
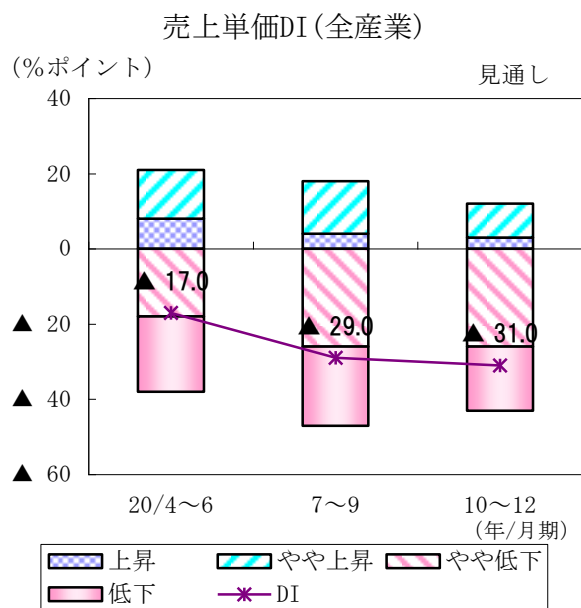


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは建設業、サービス業などで低下

平成20年7～9月期の売上単価DIは▲29.0となり、前期より12.0ポイント低下した。業種別にみると、建設業で24.0ポイント低下、卸小売業で12.0ポイント低下、サービス業で20.0ポイント低下した。従業員規模別にみると、10人以上で26.6ポイント低下した。経営組織別にみると、法人で22.8ポイント低下した。

先行き平成20年10～12月期は2.0ポイント低下の▲31.0と、販売価格の低下が続く見通しである。

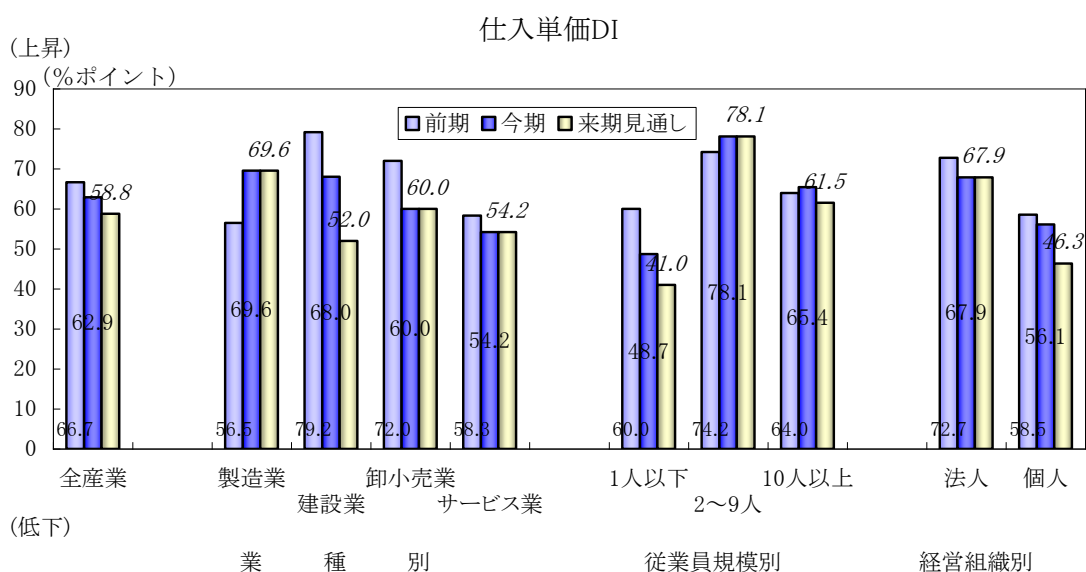
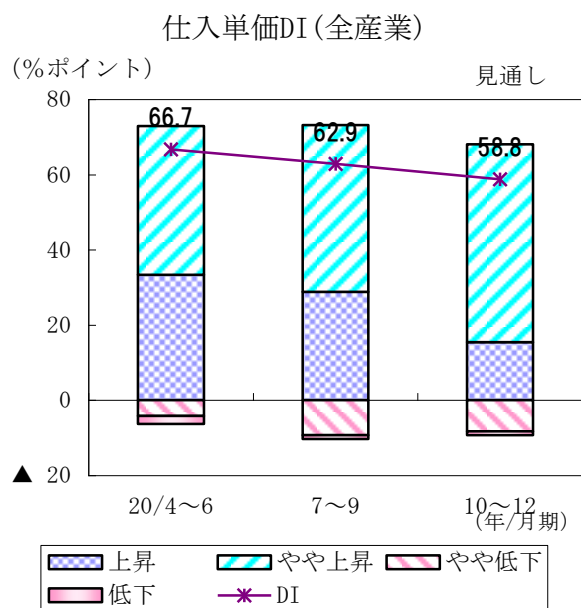


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、騰勢鈍化の兆しがみられるものの、高水準

平成20年7～9月期の仕入単価DIは62.9と、前期より3.8ポイント低下したが、依然として高水準である。業種別にみると、製造業は13.1ポイント上昇し、建設業は11.2ポイント低下、卸小売業は12.0ポイント低下したが、いずれも50を上回る高水準である。従業員規模別にみると、1人以下で11.3ポイント低下した。経営組織別にみると、法人、個人とも低下したものの、引き続き50を上回る高水準である。

先行き平成20年10～12月期は4.1ポイント低下の58.8と、仕入単価上昇の動きが続く見込みである。

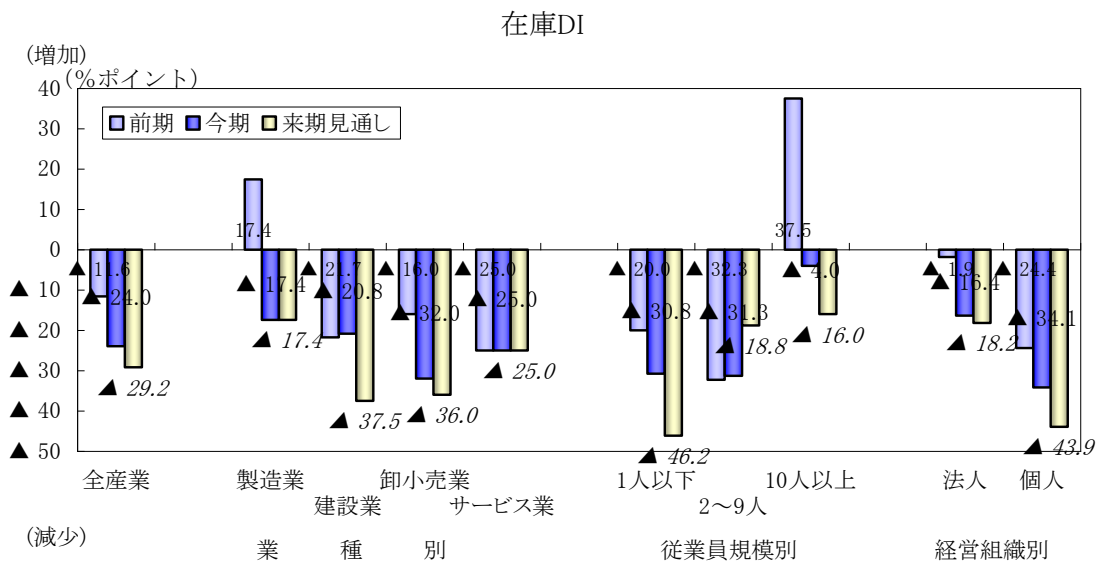
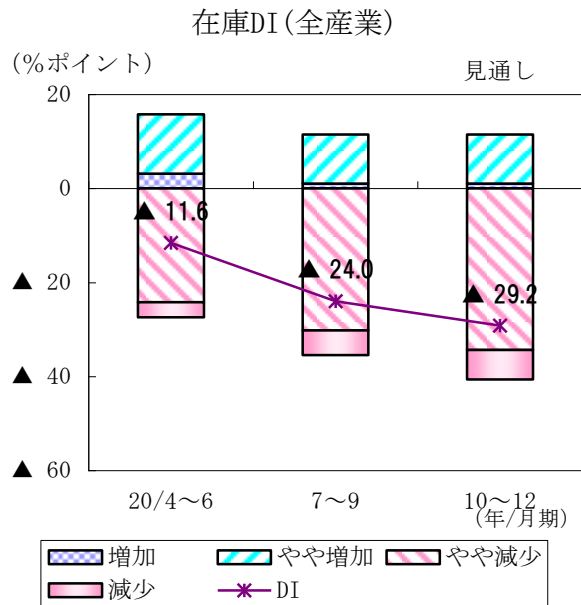


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは製造業もマイナスに

平成20年7～9月期の在庫DIは▲24.0となり、前期より12.4ポイント低下した。業種別にみると、製造業が34.8ポイント低下してマイナスに転じたほか、卸小売業も16.0ポイント低下した。従業員規模別にみると、1人以下で10.8ポイント低下したほか、10人以上は41.5ポイント低下してマイナスに転じた。経営組織別にみると、法人、個人とも低下した。

先行き平成20年10～12月期は5.2ポイント低下の▲29.2と、在庫抑制姿勢を強める見込みである。

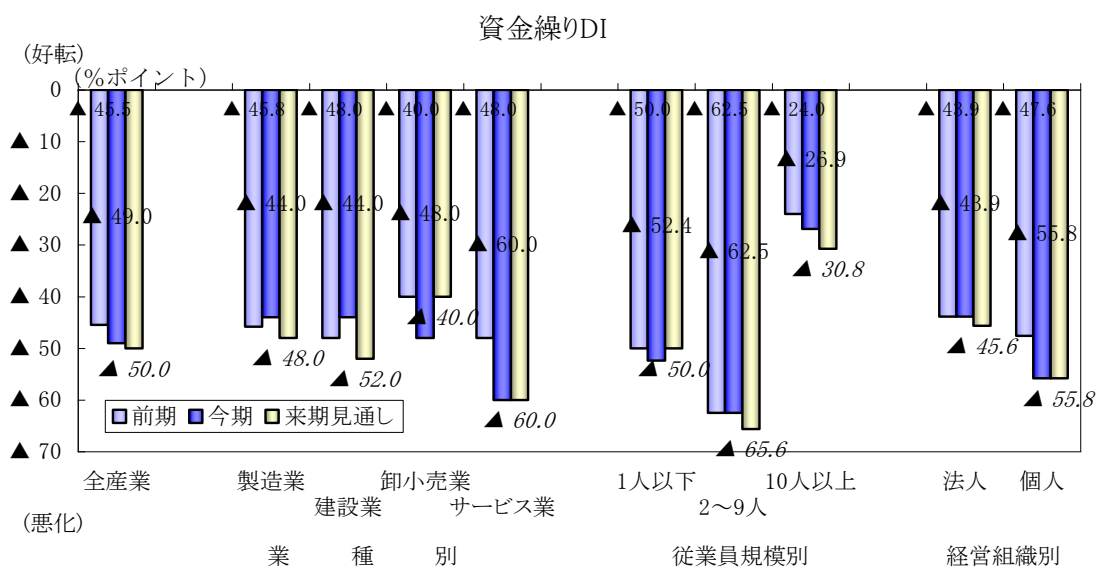
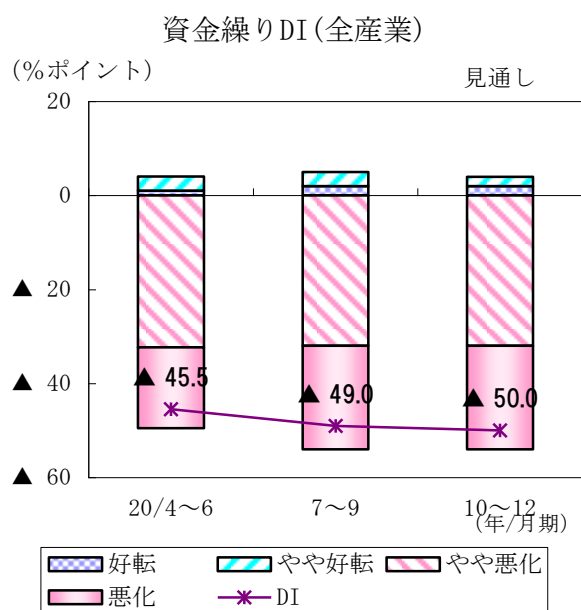


f) 資金繰り

資金繰りDIはサービス業で悪化

平成 20 年 7～9 月期の資金繰り DI は▲49.0 となり、前期より 3.5 ポイント悪化した。業種別にみると、サービス業で 12.0 ポイント悪化した。従業員規模別にみると、1 人以下、2 人～9 人で▲50 以下の厳しい状況が続いている。10 人以上は、相対的にマイナス幅が小さいものの、小幅悪化した。経営組織別にみると、法人は前期並みであったが、個人が悪化した。

先行き平成 20 年 10～12 月期は 1.0 ポイント低下の▲50.0 と、厳しい状況が続く見込みである。

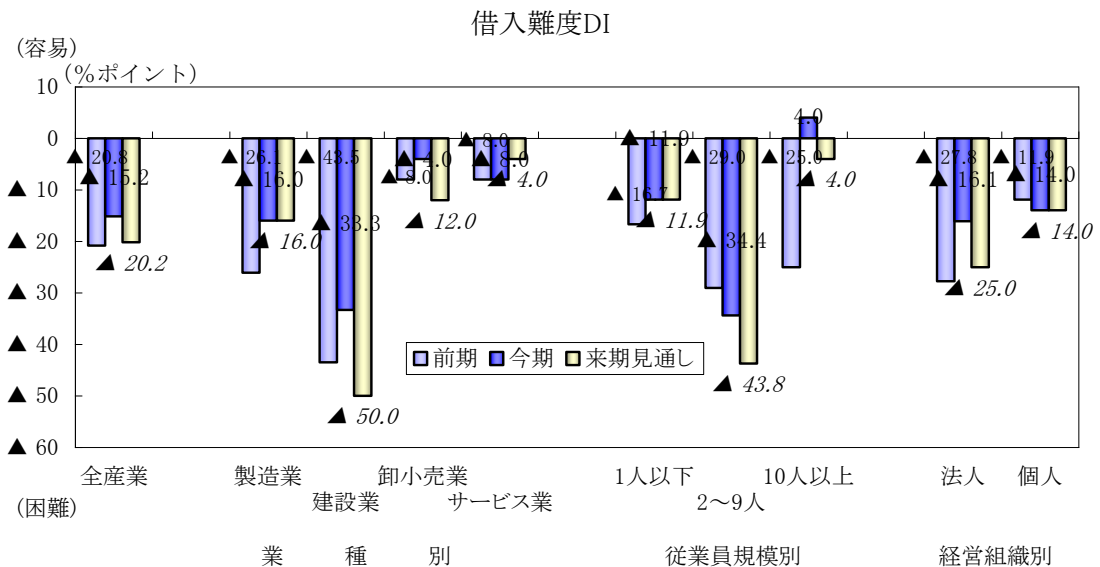
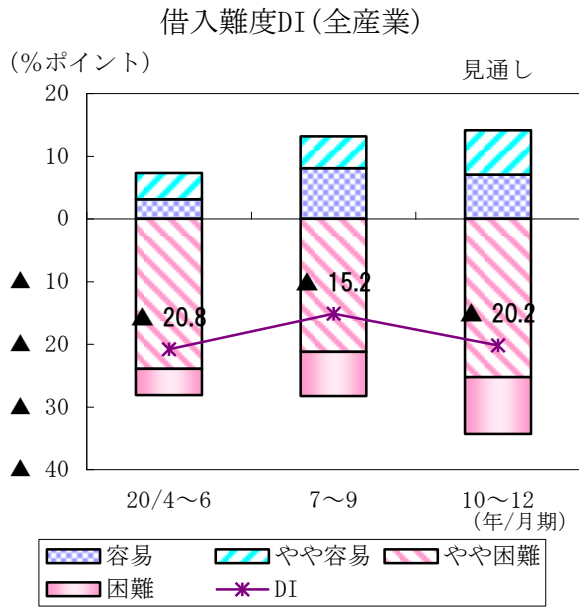


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは製造業、建設業で改善

平成 20 年 7～9 月期の借入難度 DI は▲15.2 となり、前期より 5.6 ポイント改善した。業種別にみると、製造業は 10.1 ポイント改善、建設業は 10.2 ポイント改善した。従業員規模別にみると、10 人以上は 29.0 ポイント改善し、プラスに転じた。経営組織別にみると、法人が 11.7 ポイント改善した。

先行き平成 20 年 10～12 月期は 5.0 ポイント悪化の▲20.2 と、借入は難しくなる見込みである。

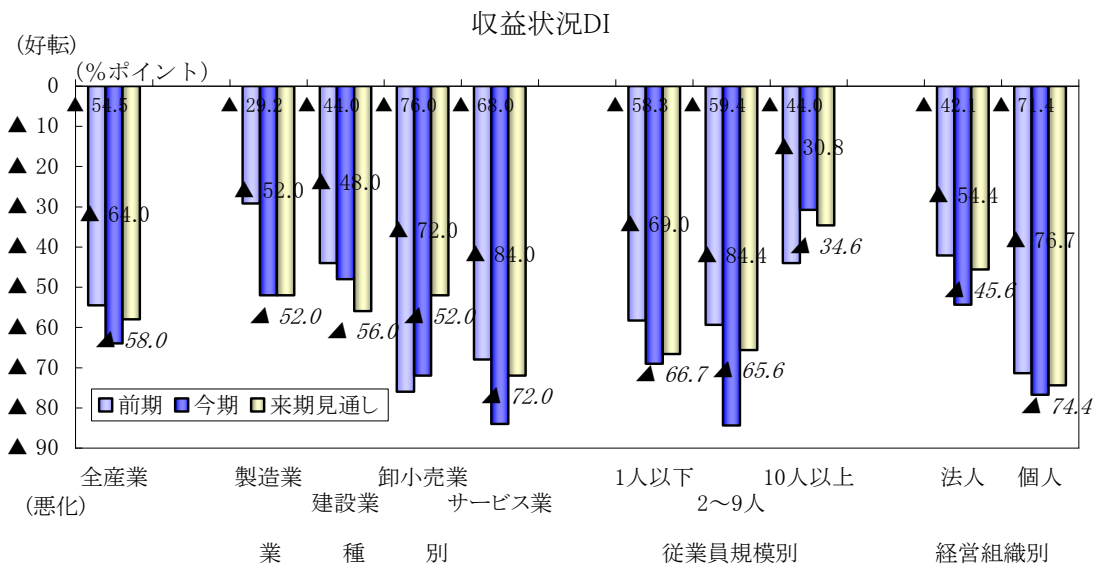
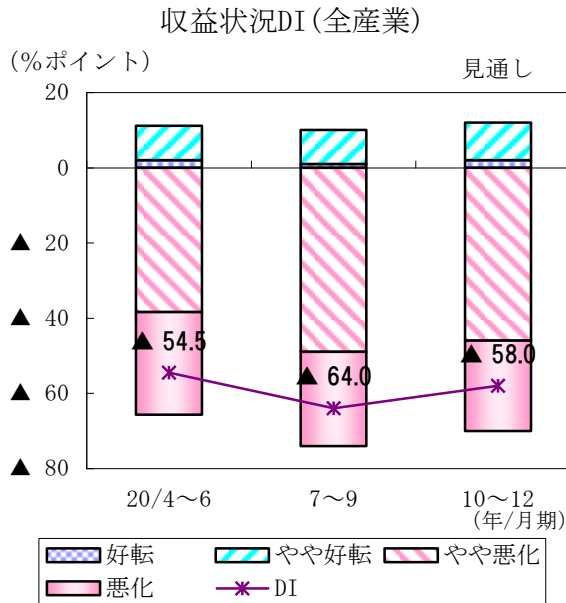


h) 収益状況(経常利益)

収益状況DIは製造業、サービス業で大きく悪化

平成20年7～9月期の収益状況DIは▲64.0となり、前期より9.5ポイント悪化した。業種別にみると、製造業で22.8ポイント悪化、サービス業で16.0ポイント悪化した。従業員規模別にみると、10人以上は13.2ポイント改善したものの、1人以下は10.7ポイント悪化、2人～9人は25.0ポイント悪化した。経営組織別にみると、法人で12.3ポイント悪化した。

先行き平成20年10～12月期は6.0ポイント改善の▲58.0と、厳しい状況が続く見込みである。

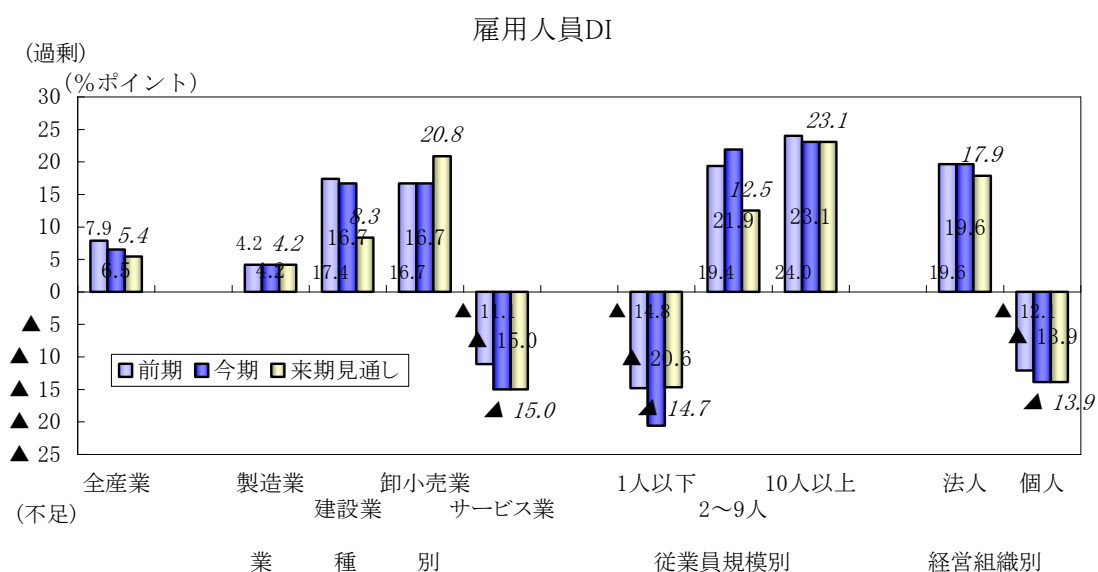
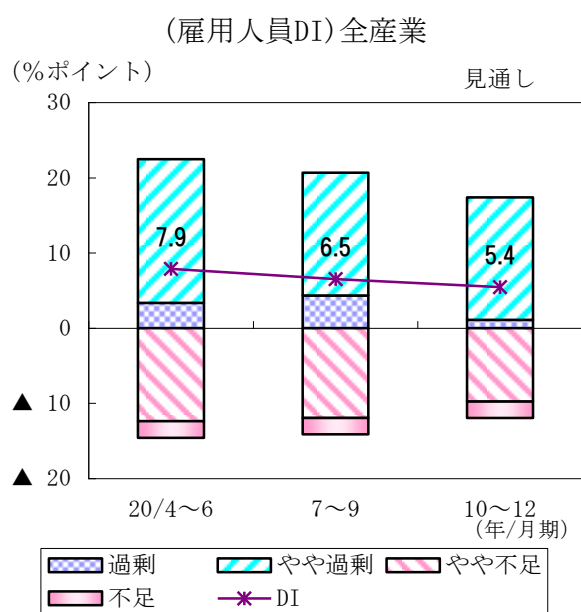


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、サービス業で不足超幅が拡大

平成20年7～9月期の雇用人員DIは6.5となり、過剰超幅は前期より1.4ポイント縮小した。業種別にみると、製造業、建設業、卸小売業は前期と同程度の過剰超であったのに対し、サービス業は不足超幅が拡大した。従業員規模別にみると、2人～9人は過剰超幅が拡大し、10人以上は前期と同程度の過剰超であったのに対し、1人以下は不足超幅が拡大した。経営組織別にみると、法人は前期と同程度の過剰超であったのに対し、個人は不足超幅が拡大した。

先行き平成20年10～12月期は1.1ポイント低下の5.4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」(29.0%)が最多であった。業種別にみると、製造業では「民間需要の停滞」と「販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難」が同数で最多、建設業は「官公庁の需要の停滞」が最多、卸小売業、サービス業の2業種は「民間需要の停滞」が最多であった。

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	29.0
	2位	官公庁の需要の停滞	17.0
	3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	13.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	20.0
		販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	20.0
	3位	消費者(製品)ニーズへの対応	16.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	44.0
	2位	民間需要の停滞	28.0
	3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	8.0
卸小売業	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
	3位	官公庁の需要の停滞	12.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	32.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	16.0
		仕入価格の上昇(商品、原材料等)	16.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	31.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	19.0
	3位	官公庁の需要の停滞	11.9
2人～9人	1位	民間需要の停滞	34.4
	2位	官公庁の需要の停滞	15.6
		既存の同業者間の競争激化	15.6
10人以上	1位	官公庁の需要の停滞	26.9
	2位	民間需要の停滞	19.2
	3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	11.5
		販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	11.5
		消費者(製品)ニーズへの対応	11.5
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	29.8
	2位	官公庁の需要の停滞	21.1
	3位	既存の同業者間の競争激化	10.5
個人	1位	民間需要の停滞	27.9
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	18.6
	3位	官公庁の需要の停滞	11.6

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合計をみると、「燃料費・物流費など経費の増加」(57.0%)が最多であった。業種別にみると、製造業とサービス業の2業種では「燃料費・物流費など経費の増加」、建設業では「官公庁の需要の停滞」、卸小売業では「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」が最多であった。

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	燃料費・物流費など経費の増加	57.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	50.0
	3位	民間需要の停滞	47.0
業種別			
製造業	1位	燃料費・物流費など経費の増加	60.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	48.0
	3位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	48.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	64.0
	2位	民間需要の停滞	56.0
	3位	燃料費・物流費など経費の増加	44.0
卸小売業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	60.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	56.0
	3位	民間需要の停滞	40.0
サービス業	1位	燃料費・物流費など経費の増加	68.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	60.0
	3位	民間需要の停滞	56.0
従業員規模別			
1人以下	1位	燃料費・物流費など経費の増加	69.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	50.0
	3位	民間需要の停滞	45.2
2人～9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	56.3
	2位	民間需要の停滞	53.1
	3位	燃料費・物流費など経費の増加	43.8
10人以上	1位	燃料費・物流費など経費の増加	53.8
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	42.3
	3位	民間需要の停滞	42.3
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	49.1
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	47.4
	3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	45.6
個人	1位	燃料費・物流費など経費の増加	69.8
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	55.8
	3位	民間需要の停滞	44.2

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、製造業、建設業、卸小売業の3業種では「販売・受注・出荷数量の増加」が最多、サービス業は「経費の削減」が最多であった。

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	販売・受注・出荷数量の増加	35.0
	2位	経費の削減	13.0
	3位	競合他社との差別化	10.0
		販売単価の引上げ	10.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	52.0
	2位	販売単価の引上げ	12.0
		経費の削減	12.0
		人材の育成	12.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	2位	経費の削減	12.0
		人材の育成	12.0
卸小売業	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	12.0
		新分野への事業展開	12.0
サービス業	1位	経費の削減	20.0
	2位	競合他社との差別化	16.0
		販売・受注・出荷数量の増加	16.0
		販売単価の引上げ	16.0
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	21.4
	2位	経費の削減	19.0
	3位	販売単価の引上げ	14.3
2人～9人	1位	経費の削減	35.7
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	9.5
	3位	競合他社との差別化	7.1
		財務体質の改善	7.1
10人以上	1位	経費の削減	26.2
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	14.3
	3位	人材の育成	4.8
		競合他社との差別化	4.8
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	45.6
	2位	人材の育成	10.5
	3位	経費の削減	8.8
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	20.9
	2位	経費の削減	18.6
	3位	競合他社との差別化	14.0
		販売単価の引上げ	14.0

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合計をみると、「経費の削減」(58.0%)が最多であった。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、建設業、卸小売業、サービス業の3業種では「経費の削減」が最多であった。

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	経費の削減	58.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	47.0
	3位	競合他社との差別化	32.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	64.0
	2位	経費の削減	44.0
	3位	競合他社との差別化	36.0
建設業	1位	経費の削減	56.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
	3位	競合他社との差別化	28.0
		仕入単価の圧縮	28.0
		新分野への事業展開	28.0
卸小売業	1位	経費の削減	60.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
	3位	在庫調整	32.0
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	36.0
	3位	販売・受注・出荷数量の増加	28.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	52.4
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	33.3
	3位	販売単価の引上げ	28.6
		競合他社との差別化	28.6
2人～9人	1位	経費の削減	65.6
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	59.4
	3位	競合他社との差別化	37.5
10人以上	1位	経費の削減	57.7
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	53.8
	3位	人材の育成	38.5
経営組織別			
法人	1位	経費の削減	59.6
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	57.9
	3位	競合他社との差別化	35.1
個人	1位	経費の削減	55.8
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	32.6
	3位	競合他社との差別化	27.9

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】

【建設業】

- 入札等は地元業者を優先して頂きたい。又、業界の資金繰りが金融機関の債権区分により悪化している。救済策を望む。
- 公共需拡大！！新規事業支援強化！！麻生太郎に期待する！！
- 工事単価の値上。金利を安く。
- 蒜山地区の農業を活性化すると、建設業・サービス業の回復につながると思う。

【卸小売業】

- 売上は前年比 120%となるも、幹部的人材が不足気味である。雇用確保の施策を望む。
- 仕入単価の上昇により非常に苦しい。

【サービス業】

- 真庭市の入札により、受注価格の低下で、売上高が減少につながる。
- 設備資金の不足、売上不足により経費がかさむ。