

No.23

# 真庭商工会景況調査

平成 25 年 10～12 月期



写真：真庭商工会湯原支所

真庭商工会

〒719-3214 岡山県真庭市鍋屋 6  
Tel.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 25 年 10～12 月期の現状 平成 26 年 1～3 月期の見通し
調査時期	平成 26 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	
	28 社	39 社	33 社	
経営組織別	法人	個人		
	62 社	38 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。  
 $DI = (\text{増加・上昇・好転等の回答割合}) - (\text{減少・低下・悪化等の回答割合})$   
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

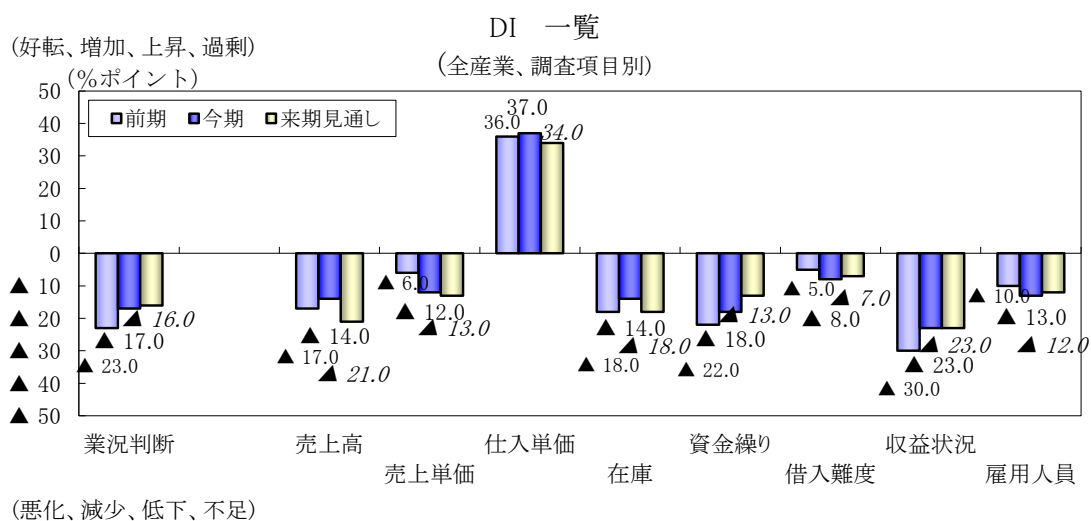
## 概況

平成 25 年 10～12 月期の業況判断 DI は、前期比 6.0 ポイント上昇の▲17.0 と、3 期連続で改善し、調査開始以降最高水準を更新した。企業の業況感は、堅調な内需を背景に、持ち直している。売上高 DI は、前期比 3.0 ポイント上昇の▲14.0 となり、5 期連続で改善、調査開始以降最高水準を更新した。内需増加を背景に売上高は緩やかに持ち直している。収益状況判断 DI は、前期比 7.0 ポイント改善の▲23.0 となり、2 期連続で改善し、調査開始以降最高となった。収益状況は緩やかに持ち直している。

経営上の問題点としては、「民間需要の停滞」が最も多く、需要不足が続いている。

先行き平成 26 年 1～3 月期は、駆け込み需要などが見込まれるが、収益状況は横ばい、売上高は 6 期ぶりに悪化する見込みで、業況判断 DI は▲16.0 と足踏みする見通しである。

全国の景気は、駆け込み需要などを背景として緩やかに回復している。岡山県も全国同様、緩やかに回復している。今後は、3 月までは全国、岡山県ともに緩やかに回復していくものの、4 月以降は駆け込み需要の反動の影響で落ち込む見通し。真庭地域は、好調な建設業と製造業の一部が牽引し、景気は緩やかに持ち直しているものの、需要の停滞感が根強く、他地域に比べ業況の改善が幾分遅れている。今後は、消費税増税の駆け込み需要の影響で、3 月までは持ち直しが続く可能性が高いが、4 月以降は落ち込むとみられる。



### 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	36.0
2 位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	8.0
3 位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	7.0

### 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	32.0
2 位	経費の削減	23.0
3 位	競合他社との差別化	11.0

## 業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
25/4～6	 ▲ 27.0	 ▲ 28.0	 ▲ 4.0	 ▲ 48.0	 ▲ 28.0
7～9	 ▲ 23.0	 ▲ 20.0	 0.0	 ▲ 44.0	 ▲ 28.0
10～12	 ▲ 17.0	 ▲ 16.0	 16.0	 ▲ 36.0	 ▲ 32.0
26/1～3	 ▲ 16.0	 ▲ 28.0	 8.0	 ▲ 36.0	 ▲ 8.0

## 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 25 年 10～12 月期の業況判断 DI は、▲16.0 と前期比 4.0 ポイント上昇し、5 期連続で改善した。売上高 DI が上昇したうえ、売上単価 DI が改善、仕入単価 DI が 4 期ぶりの低下と、環境が好転し収益状況 DI は 3 期ぶりに改善した。食料品などで悪化の割合が減少したほか、一部の建材関連、食料品関連が好転し、業況感は、総じて持ち直している。

### (建設業)

平成 25 年 10～12 月期の業況判断 DI は、16.0 と前期比 16.0 ポイント上昇し、調査開始以降最高となり、プラスに転じた。改善は 3 期連続。仕入単価 DI が上昇したうえ、売上単価 DI が 4 期ぶりに悪化したものの、売上高 DI が上昇し、収益状況 DI は 3 期連続で改善、調査開始以降最高水準を前回に続き更新した。土木関連は悪化傾向ながら、一部建築関連が好転、業況感は、回復している。

### (卸小売業)

平成 25 年 10～12 月期の業況判断 DI は、▲36.0 と前期比 8.0 ポイント上昇し、2 期連続で改善した。もっとも、売上単価 DI はプラスを維持したものの、前期比 24.0 ポイント悪化したうえ、仕入単価 DI は緩やかに上昇し、収益状況 DI は依然として低水準での横ばいとなった。売上高 DI も横ばいにとどまっており、一部企業が好転し、業況感は持ち直したものの、食料品小売を中心に全体としては依然として厳しい状況が続く。

### (サービス業)

平成 25 年 10～12 月期の業況判断 DI は、▲32.0 と前期比 4.0 ポイント低下して、2 期ぶりに悪化した。仕入単価 DI は 2 期連続で上昇したものの、売上単価 DI が 2 期連続で改善、収益状況 DI は 3 期ぶりに改善した。もっとも、売上高 DI は 2 期ぶりに低下するなど、飲食関連を中心に業況感は足踏みしている。

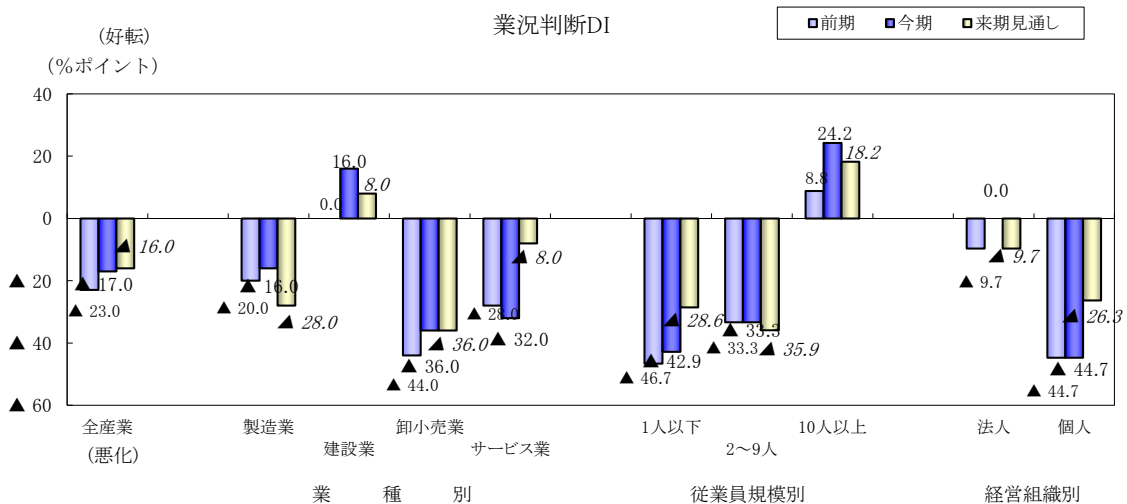
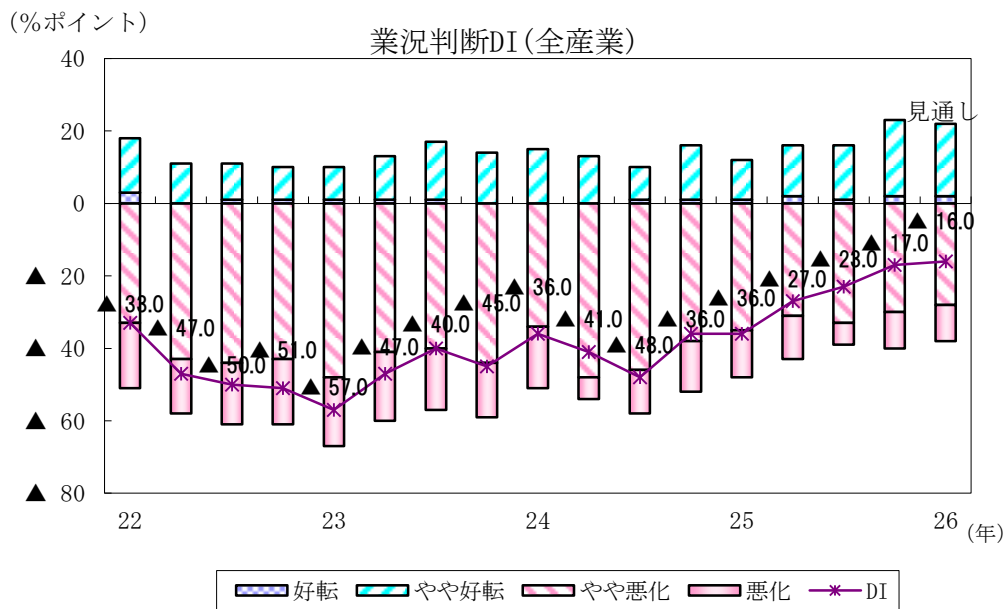
# 1. 今期の状況と来期の見通し

## a) 業況判断

### 調査開始以降、最高水準を更新

平成 25 年 10～12 月期の業況判断 DI は、前期比 6.0 ポイント上昇の▲17.0 と、3 期連続で改善し、調査開始以降最高水準を更新した。企業の業況感は、堅調な内需を背景に、持ち直している。「やや好転」、「好転」の割合が初めて 2 割を上回り、改善した。業種別にみると、サービス業は 2 期ぶりに悪化となったが、製造業は 5 期連続、建設業は 3 期連続、卸小売業は 2 期連続でそれぞれ改善した。前期に調査開始以降最高となった建設業は 16.0 ポイント上昇し、プラスに転化、過去最高を更新した。従業員規模別にみると、2～9 人は横ばいとなったが、1 人以下、10 人以上はそれぞれ 2 期ぶりに上昇し、改善した。10 人以上は過去最高となった。経営組織別にみると、法人はマイナスを脱し、過去最高となった一方、個人は横ばいとなった。

先行き平成 26 年 1～3 月期は 1.0 ポイント上昇の▲16.0 となり、足踏みする見通しである。

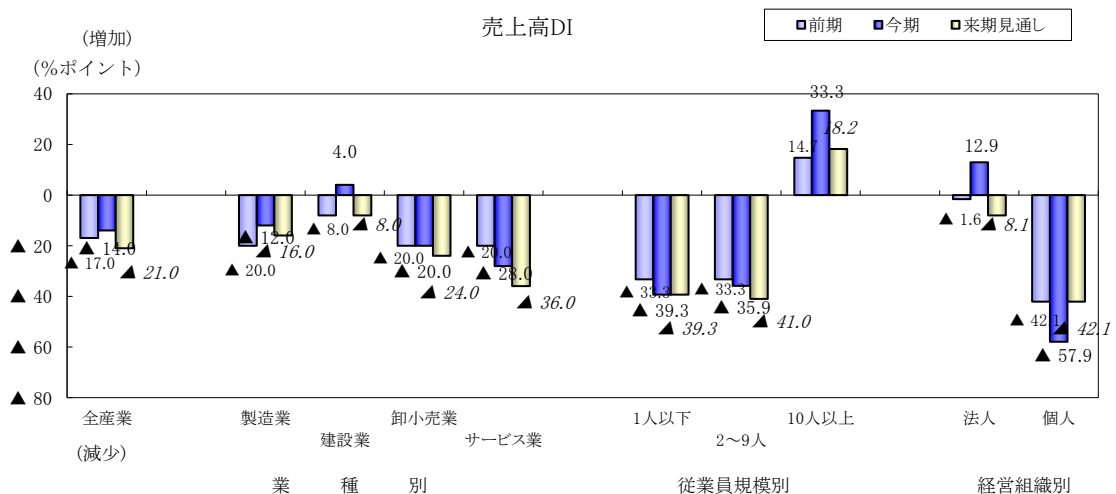
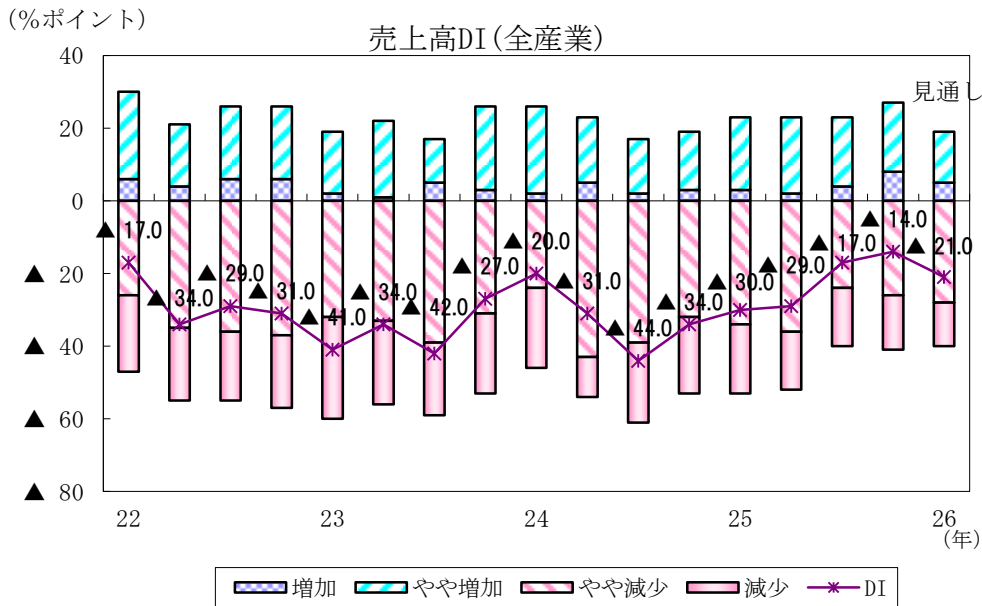


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、5期連続で改善

平成25年10～12月期の売上高DIは、前期比3.0ポイント上昇の▲14.0となり、5期連続で改善、調査開始以降最高水準を更新した。売上高は緩やかに持ち直している。業種別にみると、製造業は2期連続で上昇、建設業は2期ぶりに上昇し、8期ぶりのプラスとなった。卸小売業は横ばい、サービス業は2期ぶりに低下した。製造業は、一部の食料品のほか、建材、自動車関連などで持ち直している。建設業は、土木が低調ながら、土木以外は堅調で、売上は持ち直している。卸小売業は企業ごとのばらつきがみられ、持ち直しの動きが一服した。サービス業は飲食店や理美容店の売上が減少するなど、持ち直しが一服した。従業員規模別にみると、10人以上は調査開始以降最高水準となったが、1人以下は持ち直しが一服、2～9人は横ばい圏内の動きとなり、企業規模による格差がみられる。経営組織別にみると、法人は上昇、個人は低下した。

先行き平成26年1～3月期は、7.0ポイント低下の▲21.0と、悪化に転じる見通しである。

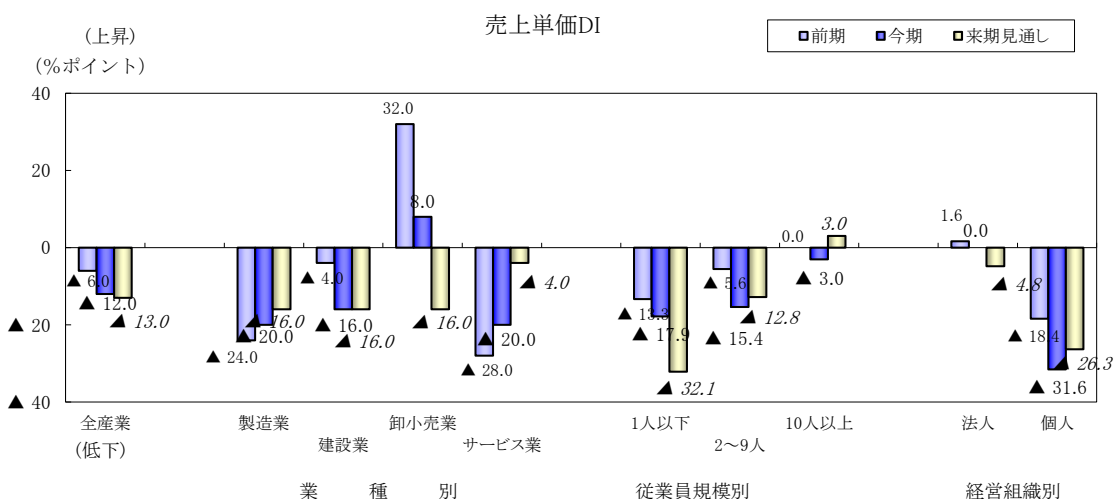
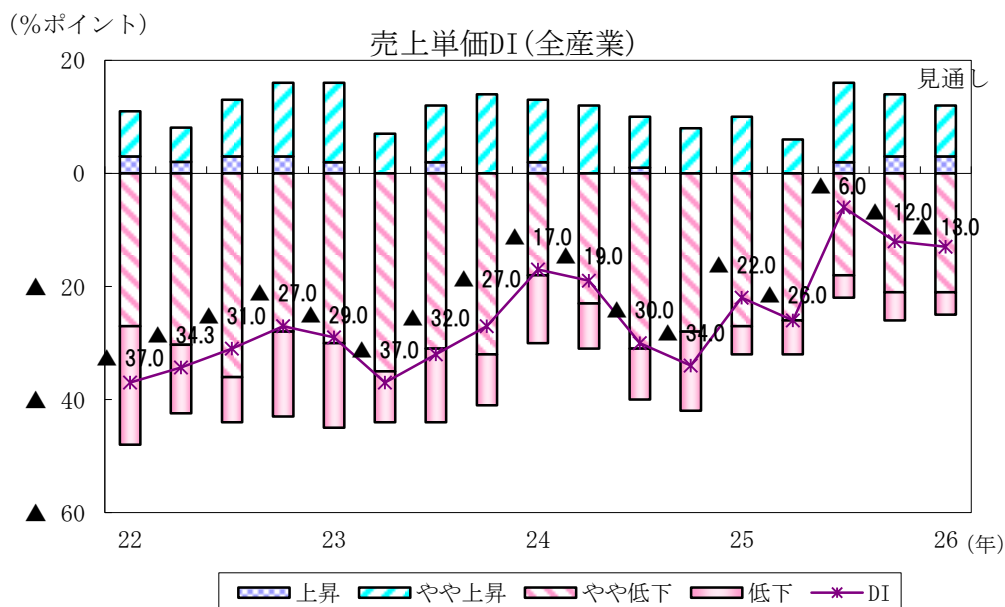


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、2期ぶりに悪化

平成25年10～12月期の売上単価DIは前期比6.0ポイント低下の▲12.0となり、2期ぶりに悪化した。もっとも、調査開始以降、最高水準となった前回に次ぐ水準にとどまっておき、持ち直し基調が続いている。業種別にみると、建設業は4期ぶりに、卸小売業は2期ぶりにそれぞれ悪化、製造業、サービス業はそれぞれ2期連続で改善した。建設業は調査開始以降の最高水準であった前回を下回ったが、引き続き持ち直している。卸小売業は24.0ポイント低下と大幅に悪化したものの、プラスを維持した。製造業とサービス業は低水準ながら持ち直しつつある。食料品小売などが悪化した。従業員規模別にみると、すべての規模で悪化した。10人以上は調査開始以降初めてマイナスを脱した前回を下回ったが、持ち直し傾向にある。1人以上、2～9人は持ち直しが一服した。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26年1～3月期はマイナス幅が1.0ポイント拡大の▲13.0となり、売上単価は足踏みする見通しである。



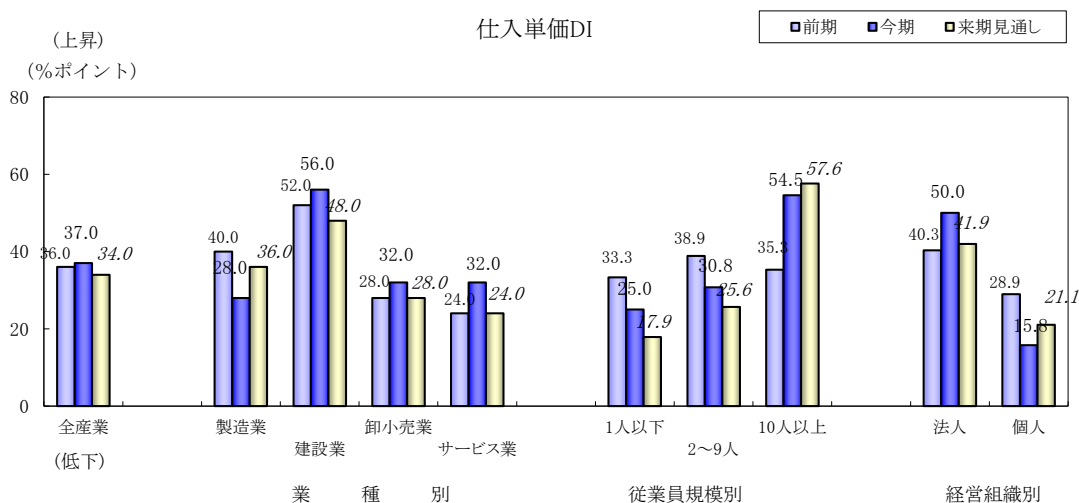
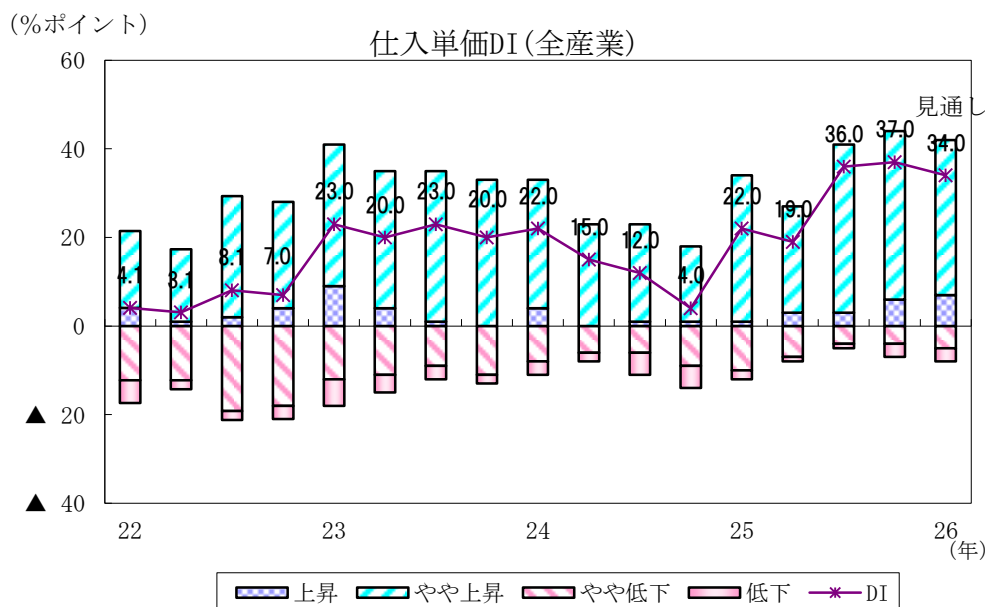


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、2期連続で上昇

平成25年10～12月期の仕入単価DIは前期比1.0ポイント上昇の37.0となり、2期連続で上昇、高止まりした。仕入単価上昇の動きは依然として広がっている。業種別にみると、製造業は4期ぶりに低下したものの、建設業、卸小売業、サービス業はそれぞれ2期連続で上昇した。建設業は前回に引き続き、「上昇」「やや上昇」と回答した企業が過半数を占め、上昇の動きが広がっている。食料品関連、建材関連などの企業で仕入価格上昇が広がっている。従業員規模別にみると、10人以上は4期連続で上昇したものの、1人以下は4期ぶりに、2～9人は2期ぶりに、それぞれ低下した。経営組織別にみると、法人は2期連続で上昇、個人は2期ぶりに低下した。

先行き平成26年1～3月期は2.0ポイント低下の34.0となり、仕入単価の上昇の動きは幾分弱まる見込みである。

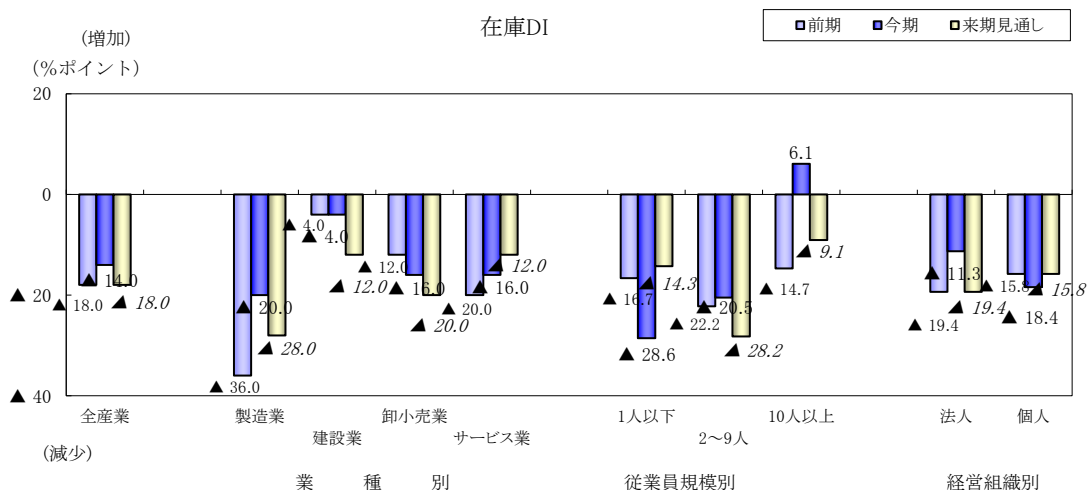
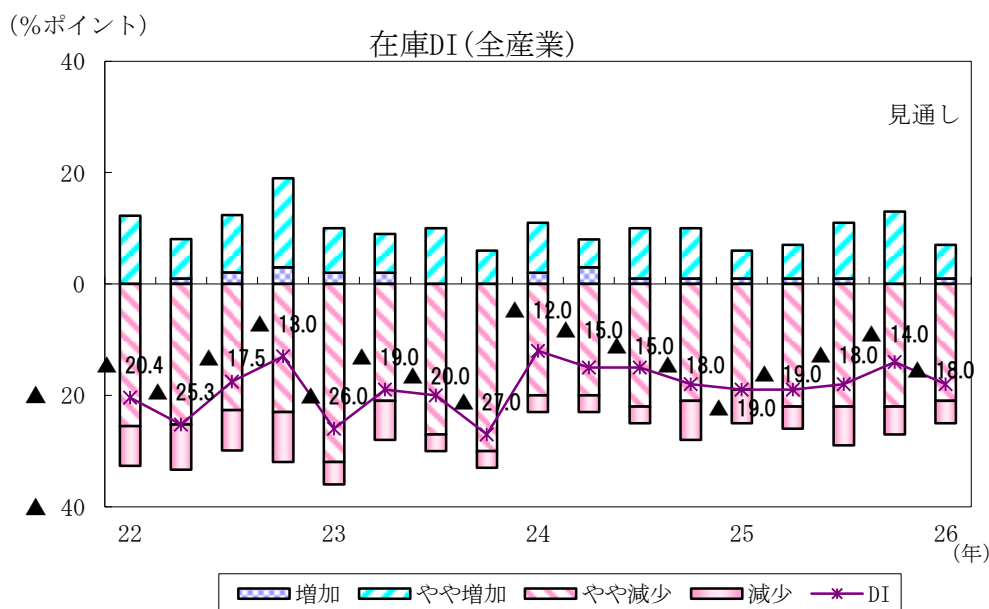


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、2期連続で上昇

平成25年10～12月期の在庫DIは、前期比4.0ポイント上昇の▲14.0と、2期連続で上昇した。在庫抑制の動きはほぼ横ばいで推移している。業種別にみると、建設業は2期連続の横ばい、卸小売業は4期ぶりに低下、製造業は5期ぶり、サービス業は2期ぶりの上昇となった。建設業は在庫抑制の動きが緩和傾向で、前々回、前回同様、調査開始以降最高となった。卸小売業は在庫抑制緩和の動きが一服した。製造業、サービス業は在庫抑制の動きの拡大に歯止めがかかった。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに低下したものの、2～9人は3期連続で、10人以上は3期ぶりにそれぞれ上昇した。10人以上は、24年1～3月期以来1年3四半期ぶりに在庫増加の動きが抑制の動きを上回った。経営組織別にみると、個人は低下、法人は上昇した。

先行き平成26年1～3月期は4.0ポイント低下の▲18.0と4期ぶりに低下見込みで、在庫抑制の動きが強まる見通しである。

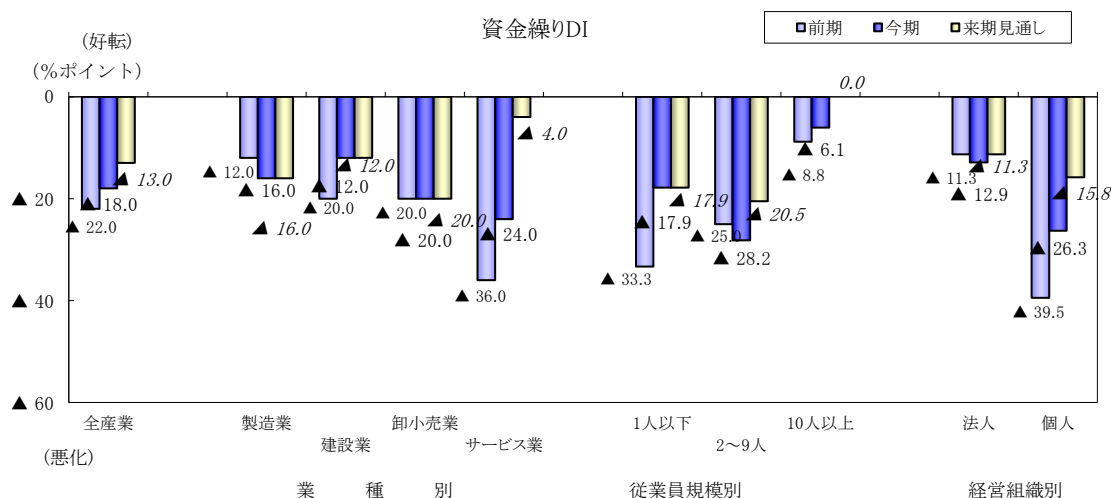
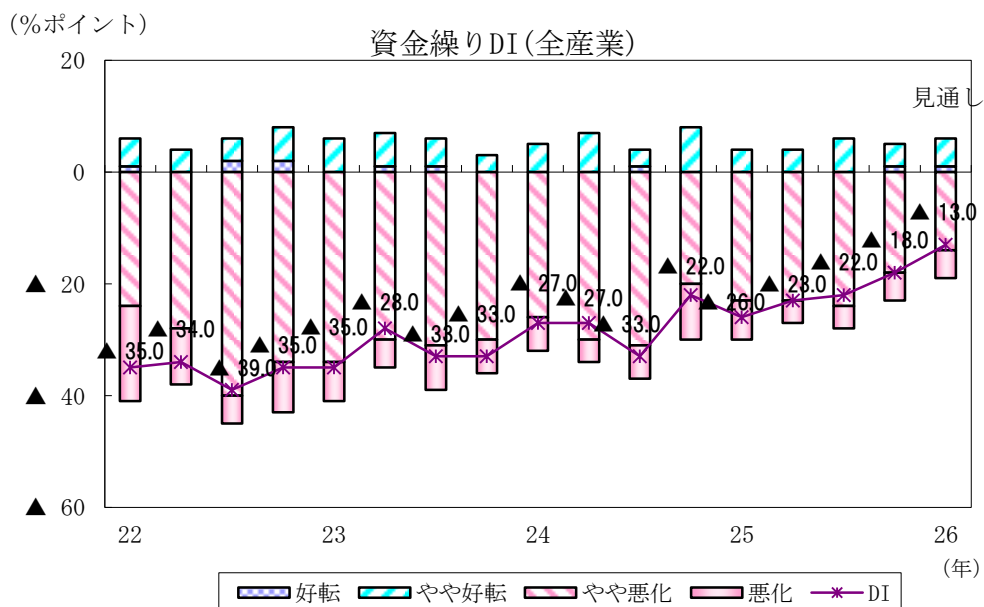


f) 資金繰り

資金繰りDIは、3期連続で改善

平成25年10～12月期の資金繰りDIは前期比4.0ポイント改善の▲18.0となり、3期連続で改善した。調査開始以降最高水準となっており、資金繰りは緩やかに改善している。業種別にみると、製造業は3期ぶりに悪化、卸小売業は横ばいとなった。建設業は2期ぶりに、サービス業は3期ぶりに改善した。建設業が持ち直しているほか、製造業、卸小売業も緩やかに持ち直している。サービス業は下げ止まった。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上はそれぞれ2期ぶりに改善した。2～9人は2期ぶりに悪化した。1人以下は調査開始以降最高水準となった。経営組織別にみると、法人は3期ぶりに悪化、個人は2期ぶりに改善し、25年4～6月期に記録した過去最高水準に並んだ。

先行き平成26年1～3月期は5.0ポイント上昇の▲13.0と調査開始以降最も高い水準となり、資金繰りは改善する見込みである。

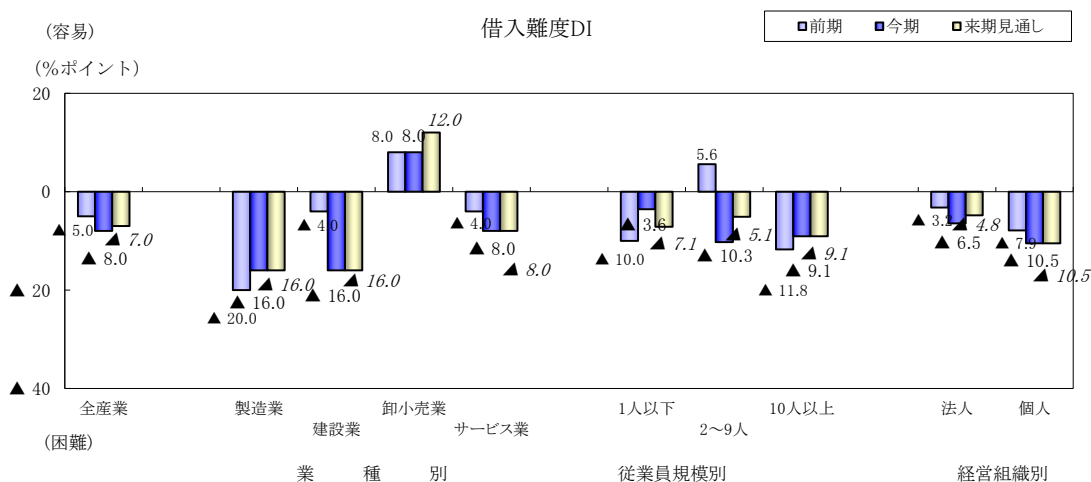
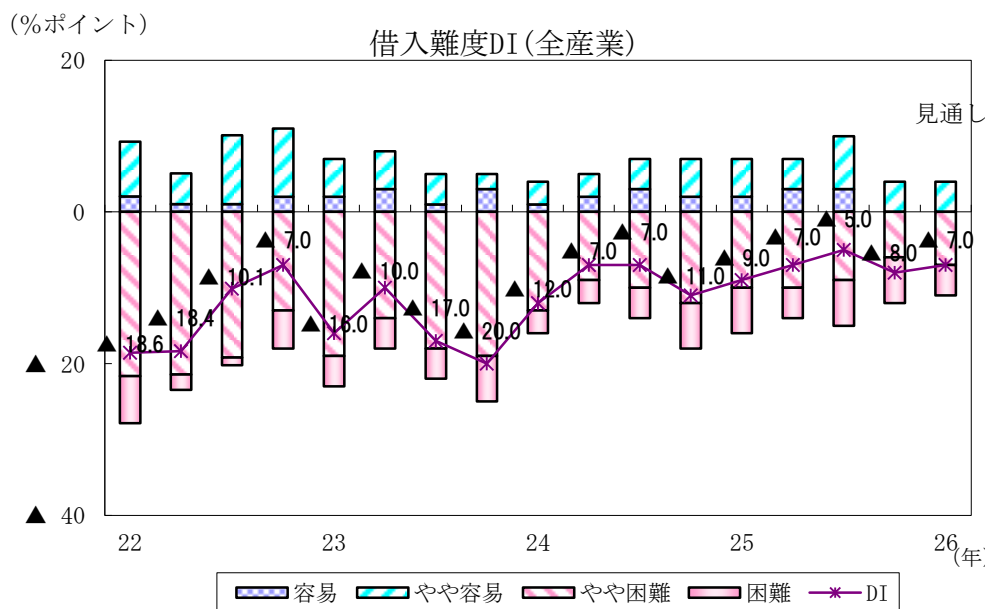


### g) 借入難度(含む手形割引)

#### 借入難度DIは、4期ぶりに悪化

平成25年10～12月期の借入難度DIは前期比3.0ポイント低下の▲8.0となり、4期ぶりに悪化した。8割以上の企業が「不変」と回答するなか、困難超幅は拡大した。借入難度は緩やかな改善が足踏みした。業種別にみると、製造業は3期ぶりに改善したものの、卸小売業は横ばい、建設業は3期ぶりに、サービス業は1年ぶりにそれぞれ悪化した。製造業は改善の動きが鈍く、その他の業種は改善の動きが頭打ちとなっている。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上はそれぞれ2期ぶりに改善した一方、2～9人は2期ぶりに悪化した。前回調査開始以降初めてプラスとなった2～9人は再びマイナスに転化した。経営組織別にみると、法人は2期ぶりに、個人は2期連続でそれぞれ悪化した。

先行き平成26年1～3月期は1.0ポイント改善の▲7.0と借入難度が緩和することを見込んでいる。

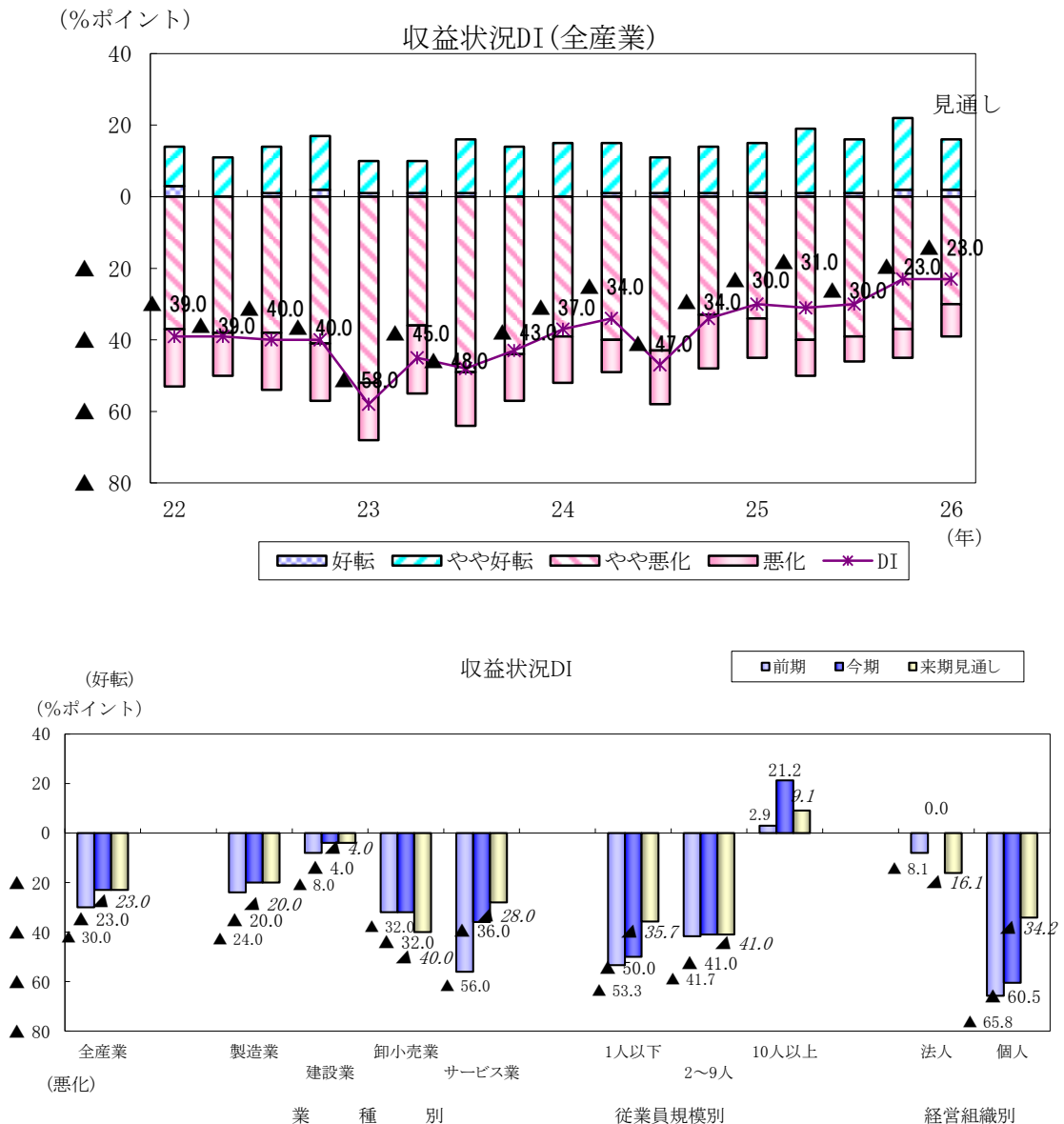


## h) 収益状況(経常利益)

### 収益状況DIは、2期連続で改善

平成25年10～12月期の収益状況DIは、前期比7.0ポイント改善の▲23.0となり、2期連続で改善した。5割近くが「悪化」「やや悪化」と回答したものの、「好転」「やや好転」が初めて2割を超え、調査開始以降最高となった。収益状況は緩やかに持ち直している。業種別にみると、卸小売業は横ばいとなったが、建設業は3期連続で、製造業とサービス業は3期ぶりに、それぞれ改善した。建設業は▲4.0と、調査開始以降最高水準であった前回(▲8.0)を上回り、記録を更新した。従業員規模別にみると、2～9人は2期連続で、1人以下と10人以上は2期ぶりにそれぞれ改善した。10人以上は調査開始以降最高水準となった。経営組織別にみると、法人は2期連続で、個人は2期ぶりにそれぞれ改善した。

先行き平成26年1～3月期は▲23.0の横ばいと見込んでいる。

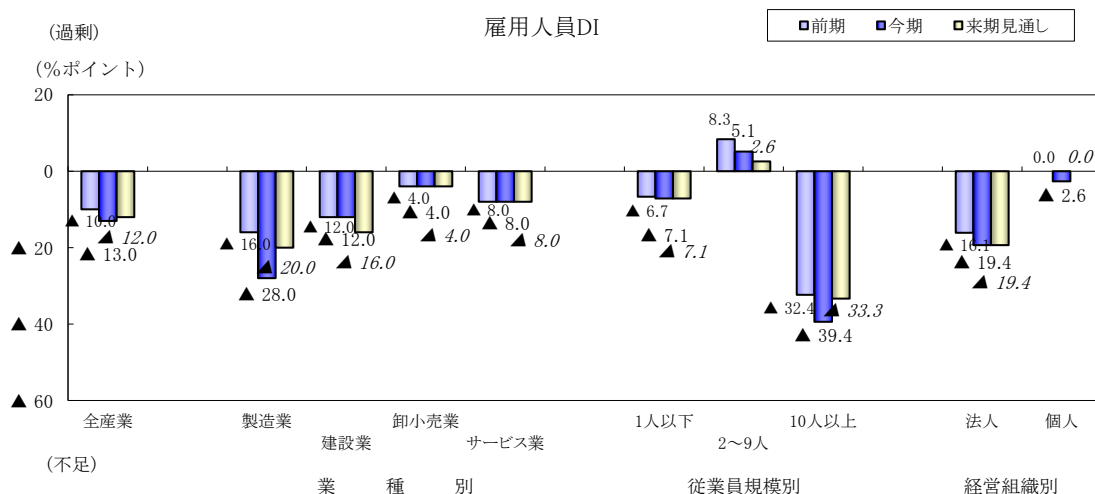
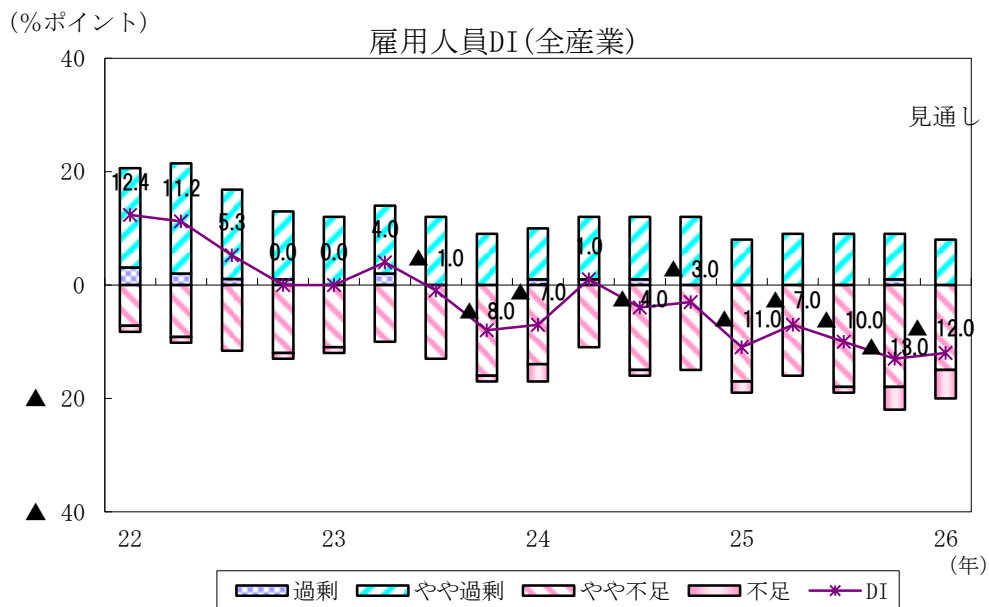


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超幅が調査開始以降最大に

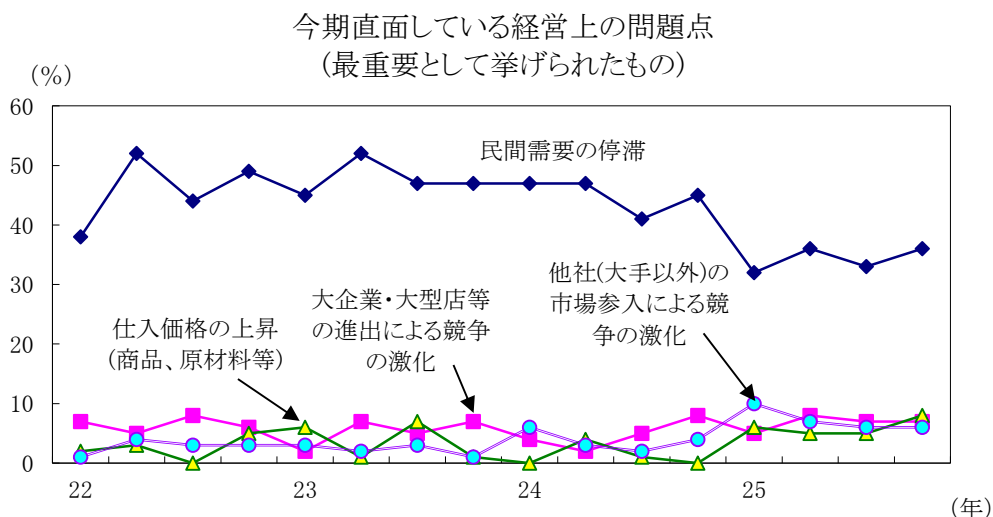
平成 25 年 10～12 月期の雇用人員 DI は、前期比 3.0 ポイント低下の▲13.0 となり、2 期連続で不足超幅が拡大、調査開始以降最大となった。人員の不足感は強まっている。業種別にみると、建設業、卸小売業、サービス業は横ばいとなったが、製造業は 4 期連続で DI は低下、不足超幅は調査開始以降最大となった。従業員規模別にみると、1 人以下は不足超幅がほぼ横ばいで推移、2～9 人は過剰超幅が縮小、DI は 3 期ぶりに低下した。10 人以上は 2 期連続で不足超幅が拡大し、前回に続き調査開始以降最大を更新した。経営組織別にみると、法人は不足超幅が拡大、調査開始以降最大となった。個人は 2 期ぶりに不足超となった。

先行き平成 26 年 1～3 月期は 1.0 ポイント不足超幅縮小の▲12.0 となり、人員の不足感は緩和する見通しである。



## 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」(36.0%)が最多となった。2位には「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(8.0%)、3位には「大企業・大型店等の進出による競争の激化」(7.0%)が続いた。業種別にみると、すべての業種で「民間需要の停滞」が最多となった。

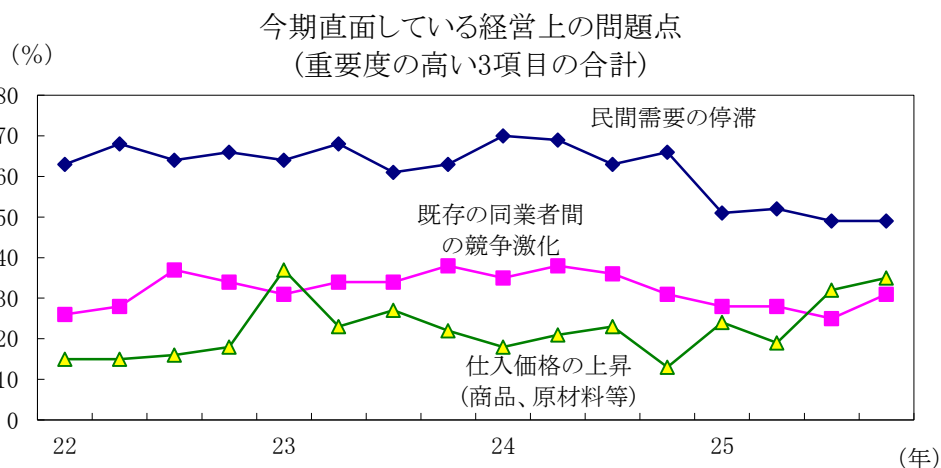


### 今期直面している経営上の問題点

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	36.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	8.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	28.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	12.0
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	12.0
建設業	1位	民間需要の停滞	28.0
	2位	官公庁の需要の停滞	16.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	48.0
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	12.0
	〃	他社(大手以外)の市場参入による競争の激化	12.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	40.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	16.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	57.1
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	10.7
	〃	大企業・大型店等の進出による競争の激化	10.7
2人～9人	1位	民間需要の停滞	46.2
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	7.7
	〃	大企業・大型店等の進出による競争の激化	7.7
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	15.2
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	29.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	11.3
個人	1位	民間需要の停滞	47.4
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	15.8

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みると、最多は「民間需要の停滞」(49.0%)であり、「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(35.0%)、「既存の同業者間の競争激化」(31.0%)が続いた。業種別にみると、建設業では、「既存の同業者間の競争激化」が最多となったが、卸小売業、サービス業は「民間需要の停滞」が最も多く、製造業では「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」が1位となった。



### 今期直面している経営上の問題点

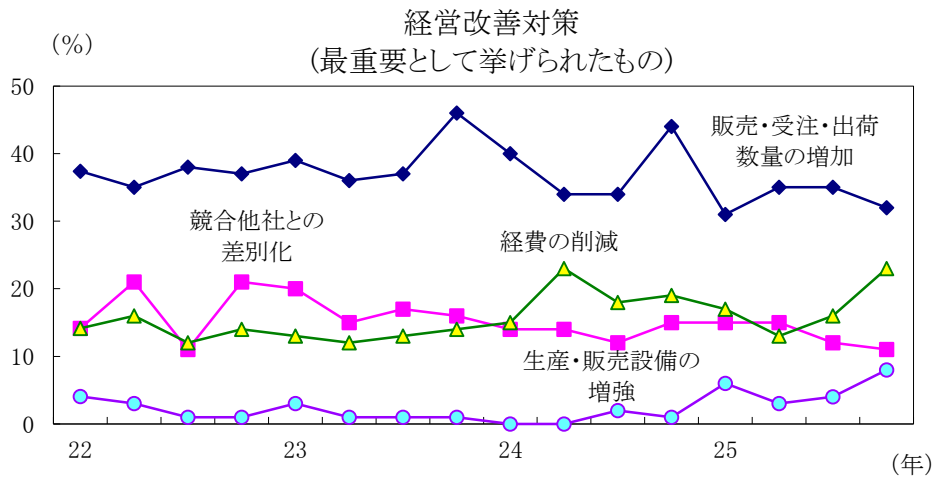
重要度の高い3項目の合計

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)
	1位	2位	
	1位	民間需要の停滞	49.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	35.0
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	48.0
	2位	民間需要の停滞	36.0
建設業	1位	既存の同業者間の競争激化	48.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	36.0
	〃	民間需要の停滞	36.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	68.0
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	28.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	56.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	40.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	71.4
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	32.1
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	30.8
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	45.5
	2位	人手不足・確保難	42.4
経営組織別			
法人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	38.7
	2位	民間需要の停滞	37.1
個人	1位	民間需要の停滞	68.4
	2位	既存の同業者間の競争激化	31.6



### 3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

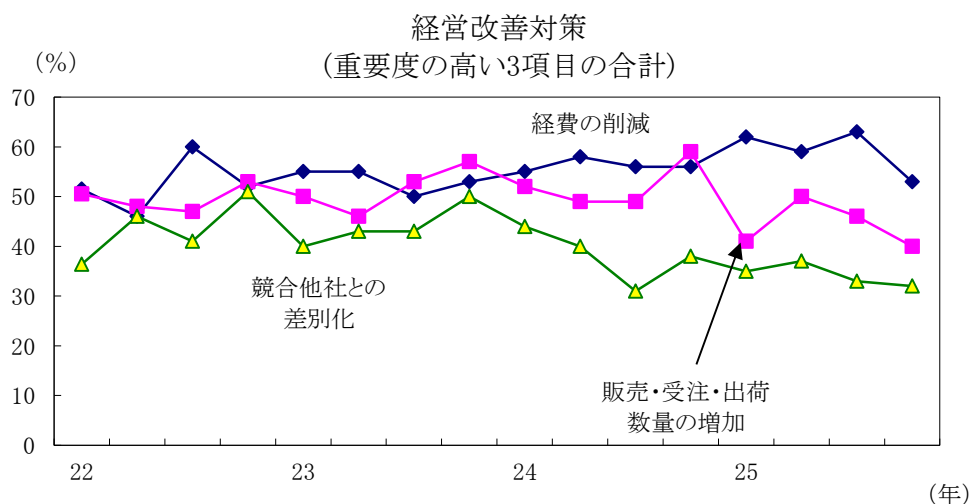
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(32.0%)が最多となった。次いで「経費の削減」(23.0%)が2位となった。「競合他社との差別化」(11.0%)が続いた。業種別にみると、建設業は「経費の削減」が最多となった。その他の業種は「販売・受注・出荷数量の増加」が最も多い。製造業と卸小売業は「経費の削減」が、サービス業では「競合他社との差別化」が、建設業では「販売・受注・出荷数量の増加」がそれぞれ2位になった。



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	
業種別	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.0
	2位	経費の削減	23.0
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.0
	2位	経費の削減	20.0
建設業	1位	経費の削減	36.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	32.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	2位	経費の削減	20.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	28.0
	2位	競合他社との差別化	24.0
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	35.7
	2位	競合他社との差別化	21.4
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	60.7
	2位	経費の削減	35.7
10人以上	1位	経費の削減	32.1
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	17.9
	〃	人材の育成	17.9
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	30.6
	2位	経費の削減	25.8
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	34.2
	2位	競合他社との差別化	18.4
	〃	経費の削減	18.4

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」(53.0%)が最多となった。「販売・受注・出荷数量の増加」(40.0%)が続いた。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。2位には、製造業では、「経費の削減」が、建設業では「人材の育成」と「財務体質の改善」が、卸小売業では「販売・受注・出荷数量の増加」が、サービス業では「競合他社との差別化」が続いた。



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	53.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
	2位	経費の削減	36.0
建設業	1位	経費の削減	68.0
	2位	人材の育成	40.0
	〃	財務体質の改善	40.0
卸小売業	1位	経費の削減	56.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
サービス業	1位	経費の削減	52.0
	2位	競合他社との差別化	44.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	57.1
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	42.9
2人～9人	1位	経費の削減	56.4
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	56.4
10人以上	1位	人材の育成	54.5
	2位	経費の削減	45.5
経営組織別			
法人	1位	経費の削減	53.2
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	35.5
	〃	人材の育成	35.5
個人	1位	経費の削減	52.6
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	47.4

#### 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】

- どこまで続くか不明だが、忙しさだけはあまり経験したことがないというレベル。
- 4月以降の(消費増税の影響)受注変動に不安。
- フリー客の減少が続くようなら売上減かも。