

No.30

真庭商工会景況調査

平成 27 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 27 年 7～9 月期の現状 平成 27 年 10～12 月期の見通し
調査時期	平成 27 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	41 社	30 社	
経営組織別	法人	個人		
	64 社	36 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

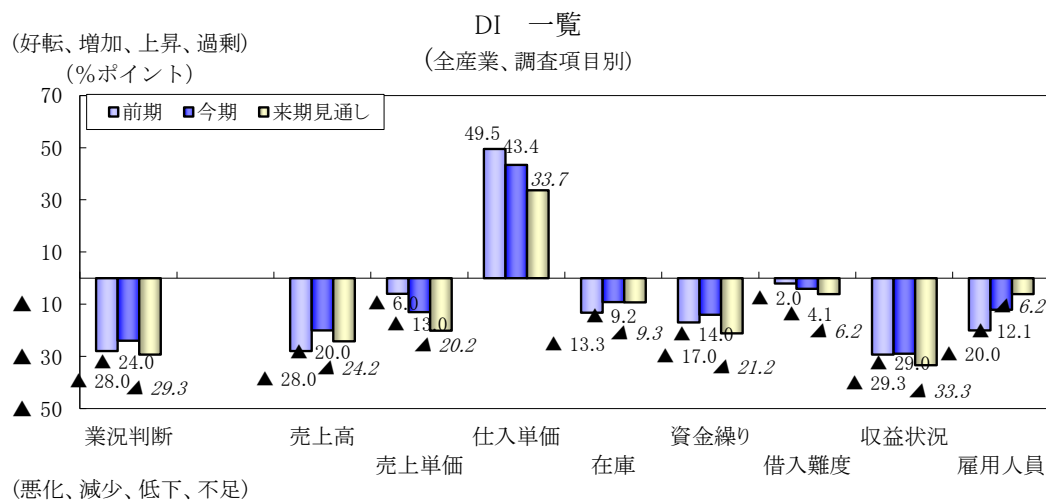
概況	1
1. 今期の状況と来期の見通し	3
a) 業況判断	3
b) 売上高（完成工事高、加工高等）	4
c) 売上単価（加工・受注単価等）	5
d) 仕入単価（原材料、商品等）	6
e) 在庫（商品、製品等）	7
f) 資金繰り	8
g) 借入難度（含む手形割引）	9
h) 収益状況（経常利益）	10
i) 雇用人員（人手）	11
2. 今期直面している経営上の問題点	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策	14
4. その他（景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等）	16

概況

平成 27 年 7～9 月期の業況判断 DI は、前期比 4.0 ポイント上昇の▲24.0 と、小幅ながら 2 期連続で改善した。消費増税の駆け込み需要の反動減が和らぎ、売上高の減少には歯止めがかかりつつあるも、収益状況が低迷しており、増税前の景況水準までの回復には至っていない。また経営上の問題点として、「燃料費・物流費など経費の増加」が前回調査から増加しており、特に小規模零細事業者の景況感がますます厳しさを増している。

先行き平成 27 年 10～12 月期は、中国経済減速の影響により減産が懸念される製造業の動向や、当地では比較的堅調に推移してきたサービス業の一服感を背景として、業況判断 DI は▲29.3 と悪化する見通しである。

全国の景気は、緩やかな回復基調が続いているものの、回復の動きは鈍化している。岡山県においても、同様であり、生産活動は弱めの動きとなっている。真庭地域は岡山県全体に比べ景気回復が遅れており、県内経済の回復ペースが緩慢になると、当地域への波及スピードはさらに減速されることとなる。これまで当地域の景気を牽引してきた大手製造業やサービス業において先行きの不透明感が強く、また需要の弱い域内の個人消費や公共投資は大幅に持ち直すことは期待できないことから、今後の当地域の景気は総じて横ばいで推移するとみられる。加えて、国内や岡山県全体など域外の景気が足踏みすることになれば、当地の景気は下振れリスクの要因となる。























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	37.0
2位	官公庁の需要の停滞	14.0
3位	人手不足・確保難	7.0
〃	既存の同業者間の競争激化	7.0
〃	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	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	41.2
2位	競合他社との差別化	19.6
3位	経費の削減	13.4

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
27/1～3	 ▲ 36.0	 ▲ 40.0	 ▲ 16.0	 ▲ 48.0	 ▲ 40.0
4～6	 ▲ 28.0	 ▲ 32.0	 ▲ 16.0	 ▲ 56.0	 ▲ 8.0
7～9	 ▲ 24.0	 ▲ 24.0	 ▲ 16.0	 ▲ 40.0	 ▲ 16.0
10～12	 ▲ 29.3	 ▲ 28.0	 ▲ 20.0	 ▲ 36.0	 ▲ 32.0

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 27 年 7～9 月期の業況判断 DI は、▲24.0 と前期比 8.0 ポイント上昇し、2 期連続で改善した。木材や自動車関連の持ち直しが続いたほか、電気機械の一部が好調に推移した。もっとも、中国経済の影響などで県内の生産活動には減速の兆しがみられ、先行きに対しては慎重な見方が多く、来期の業況判断 DI は悪化する見通しとなった。

(建設業)

平成 27 年 7～9 月期の業況判断 DI は、▲16.0 と、2 期連続で横ばいとなった。官公庁需要は低迷しているものの、民間需要を中心に一定の工事高は確保した。一方で需要の弱さから業者間の競争が激化しており、工事単価の下落が進み、収益状況は厳しい状況にある。先行きについては、民間、官公庁需要ともに持ち直す材料に乏しく、現状以上の改善は見込めない。

(卸小売業)

平成 27 年 7～9 月期の業況判断 DI は、▲40.0 と前期比 16.0 ポイント上昇し、3 期ぶりに改善した。消費増税の反動減が和らぎ、売上高が増加したほか、仕入単価の上昇に歯止めがかかる一方、売上単価は下落傾向が弱まり、収益状況も改善した。もっとも、小規模事業者においては、業況感の悪化が下げ止まりつつあるとはいえ、依然として底ばいで推移する見通しである。

(サービス業)

平成 27 年 7～9 月期の業況判断 DI は、▲16.0 と前期比 8.0 ポイント低下し、3 期ぶりに悪化した。域外需要の恩恵を受ける宿泊・飲食店は堅調に推移したものの、総じて売上高や売上単価の下落がみられた。前期において強まった人手不足感も和らいでおり、域内需要の弱さもあって、先行きについてはさらに悪化する見通しである。

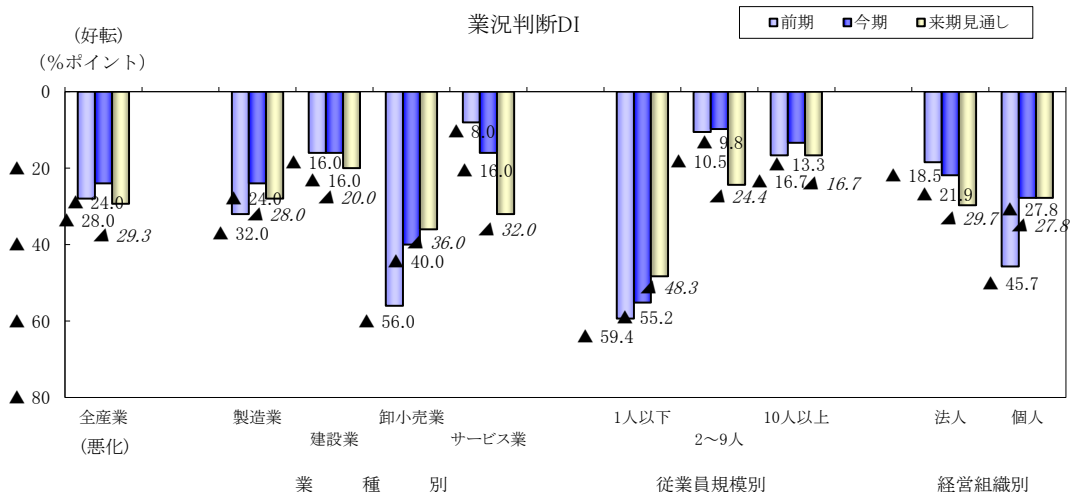
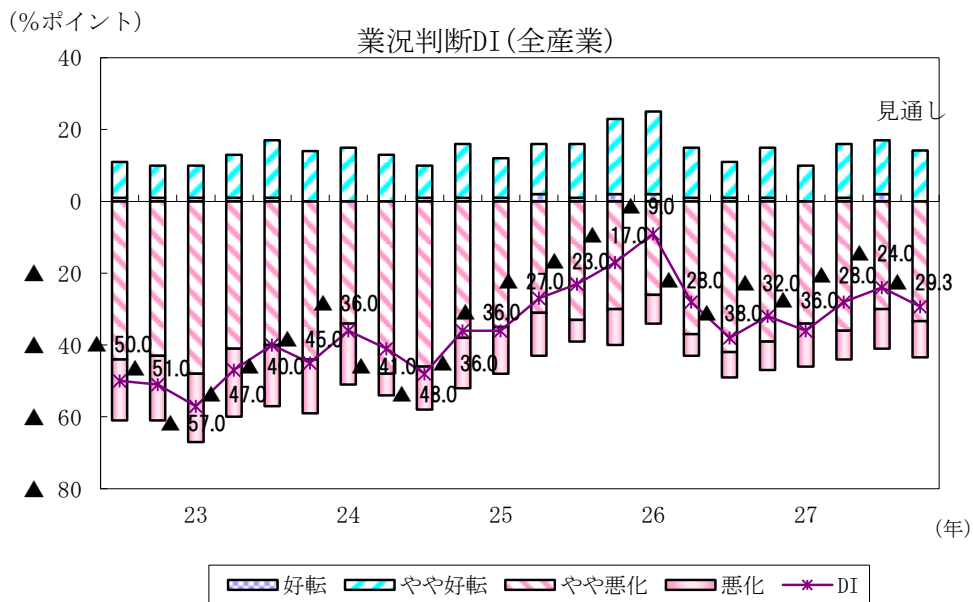
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

2 期連続で好転も回復は小幅

平成 27 年 7～9 月期の業況判断 DI は、前期比 4.0 ポイント上昇の▲24.0 と、2 期連続で改善した。「好転」「やや好転」と回答した割合はさほど変わらなかったものの、「やや悪化」と回答した割合が減少した。駆け込み需要の反動減が和らぎ、売上高の回復は進んだものの、一部の業種で競争が激化するなど売上単価の低下がみられ、収益状況は横ばいにとどまり、業況感は小幅な改善となった。業種別にみると、製造業、卸小売業は改善、建設業は横ばいだったものの、サービス業は悪化した。卸小売業が 16.0 ポイント上昇する一方、サービス業が 8.0 ポイント低下するなど、業種によって方向感にばらつきがみられた。従業員規模別にみると、1 人以下は 3 期ぶり、2～9 人は 4 期連続、10 人以上は 2 期連続で改善した。経営組織別にみると、個人は改善したものの、法人は悪化した。

先行き平成 27 年 10～12 月期は 5.3 ポイント低下の▲29.3 となり、景況感の改善は持続しない見通しである。

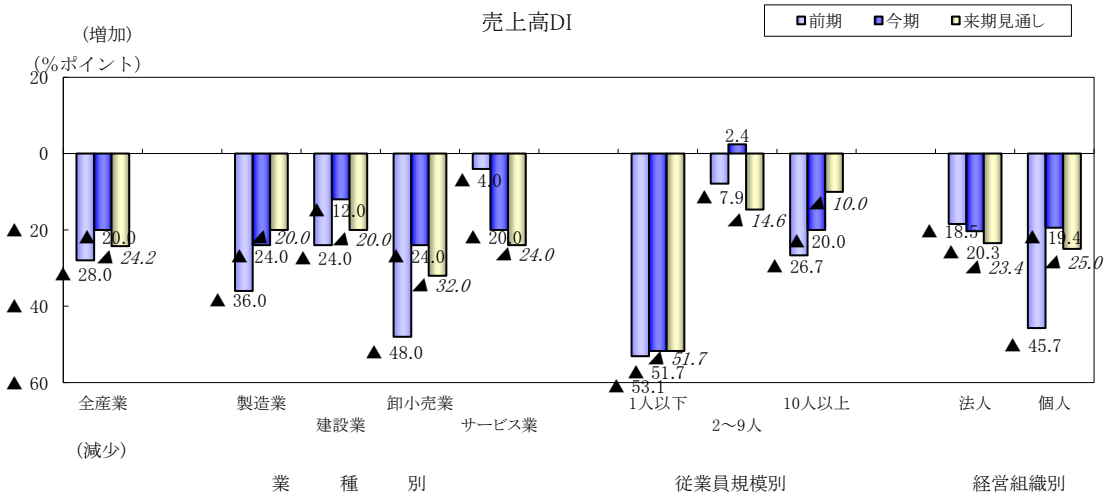
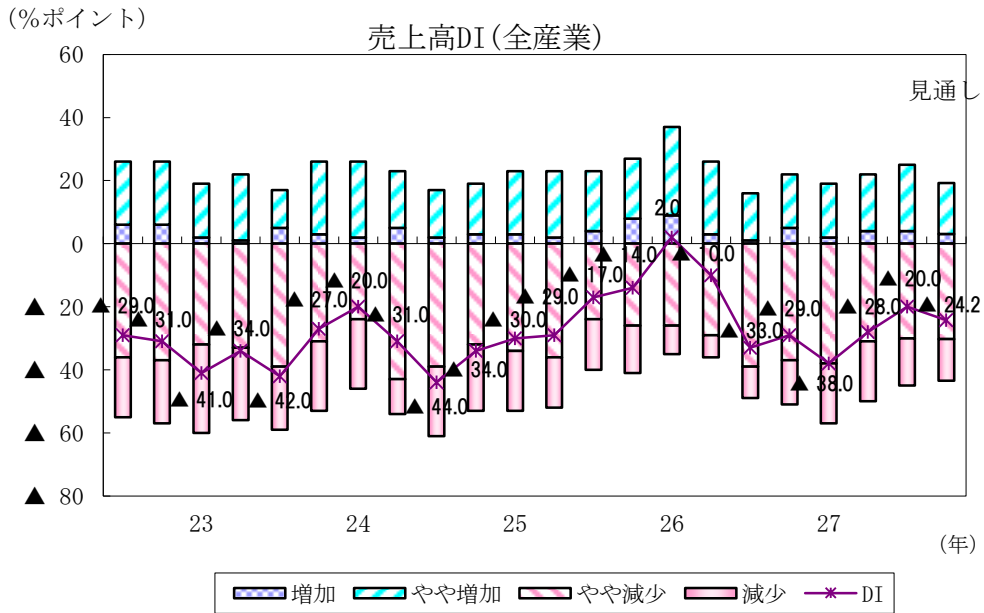


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期連続で上昇

平成27年7～9月期の売上高DIは、前期比8.0ポイント上昇の▲20.0となり、2期連続で上昇した。「減少」「やや減少」と回答した企業割合が前期の50%から、今期は45%まで低下した。一方、「増加」「やや増加」と回答する企業割合は伸び悩んでおり、消費税の反動減が和らぎ、売上高が下げ止まったことによるDIの上昇であった。業種別にみると、製造業は2期ぶり、建設業、卸小売業は2期連続で上昇した。卸小売業では「減少」「やや減少」と回答した企業が大幅に減少し、上昇幅が大きかった。一方、サービス業では「増加」「やや増加」と回答した企業が減少したため、3期ぶりのDIの低下となった。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人、10人以上すべてで上昇し、2～9人ではプラスに転じた。経営組織別にみると、個人は上昇したものの、法人は低下した。

先行き平成27年10～12月期は、4.2ポイント低下の▲24.2と、反動減が和らいだことで回復しつつあった売上高DIは、再び低下する見通しである。

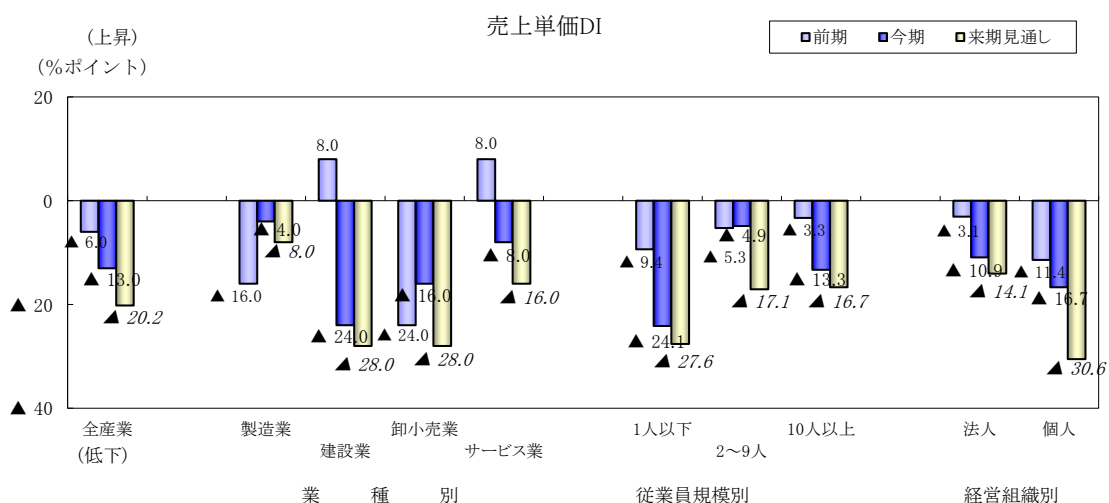
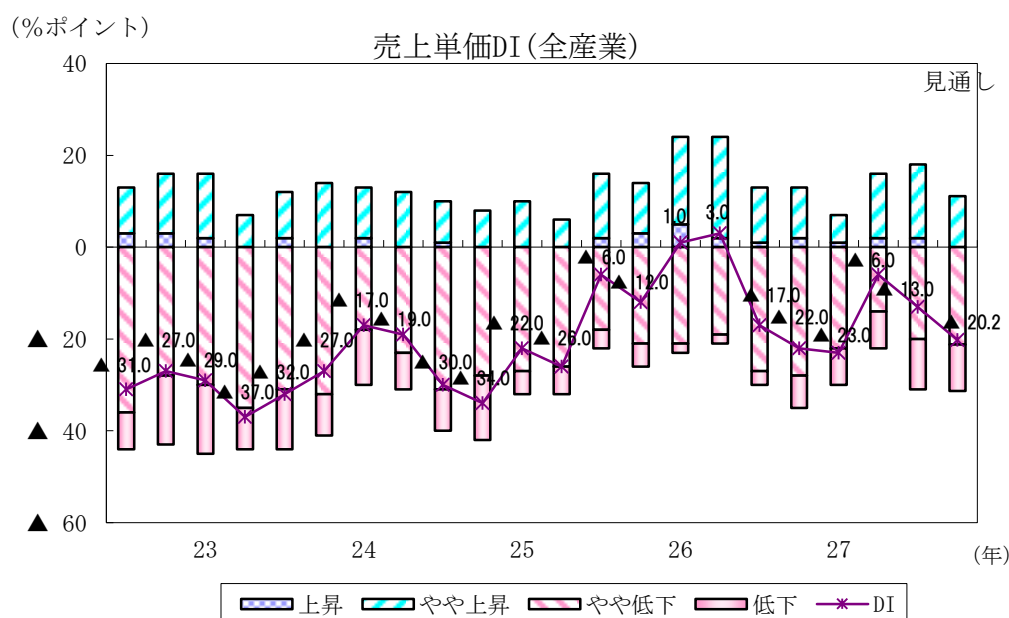


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、2期ぶりに低下

平成27年7～9月期の売上単価DIは、前期比7.0ポイント低下の▲13.0となり、2期ぶりに悪化した。「低下」「やや低下」と回答する企業が総じて増加した。業種別にみると、製造業、卸小売業は2期ぶりに上昇したものの、建設業が2期ぶり、サービス業が3期ぶりに低下したうえ、両業種ともマイナスに転じ、全体を押し下げた。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上は2期ぶりに低下し、2～9人は3期連続で改善した。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27年10～12月期は全産業で低下し、7.2ポイント低下の▲20.2となり、売上単価下落の動きは続く見通しである。

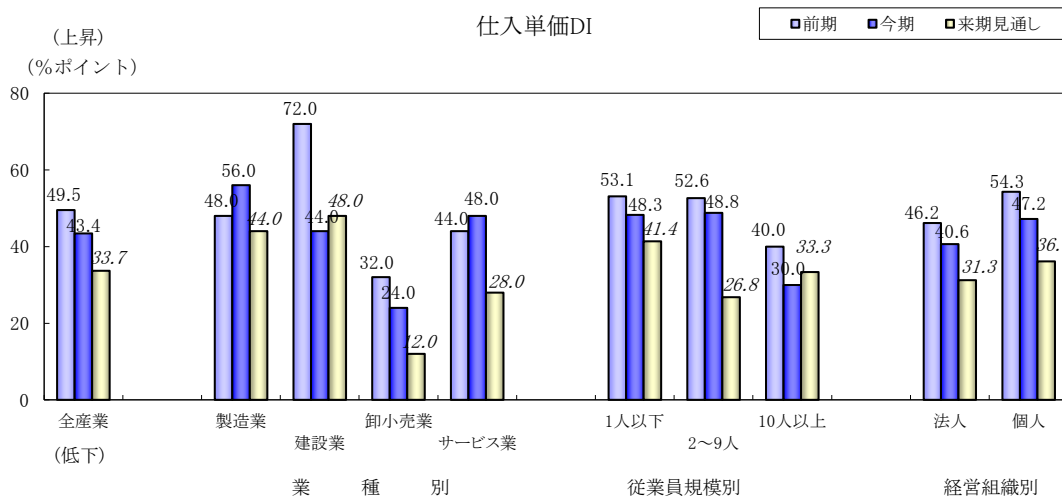
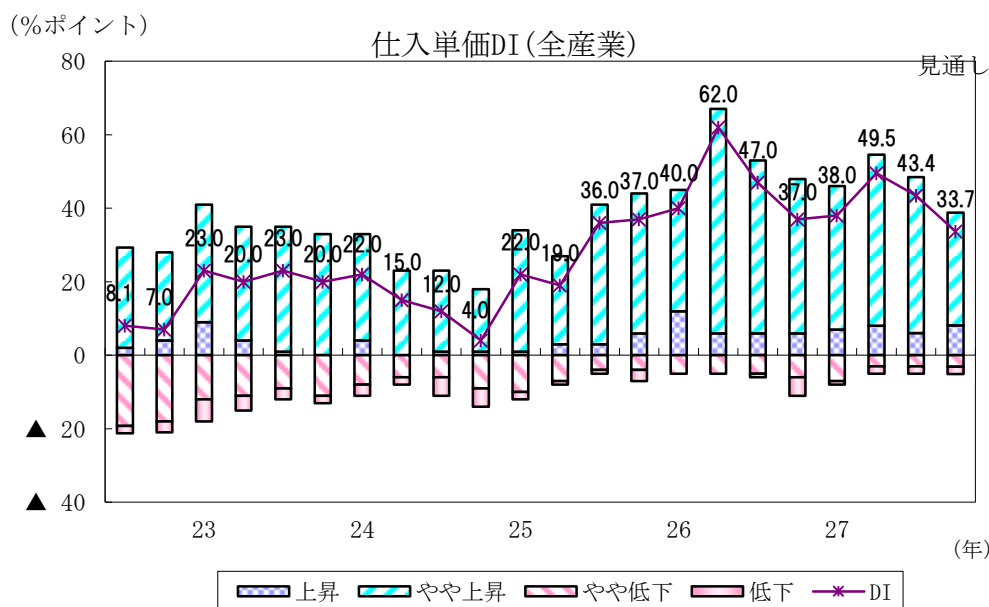


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、3期ぶりに低下

平成27年7～9月期の仕入単価DIは前期比6.1ポイント低下の43.4で、仕入単価上昇の動きは3期ぶりに弱まった。業種別にみると、製造業は3期連続、サービス業は3期ぶりに上昇したものの、建設業は2期ぶり、卸小売業は3期ぶりに低下した。建設業では、前期7割を超えた「上昇」「やや上昇」と回答した企業が大幅に減少した。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶり、2～9人は4期ぶりに、10人以上は2期連続で低下した。経営組織別にみると、法人は3期ぶり、個人は2期ぶりに低下した。

先行き平成27年10～12月期は9.7ポイント低下の33.7と、仕入単価上昇の動きはさらに弱まる見込みである。

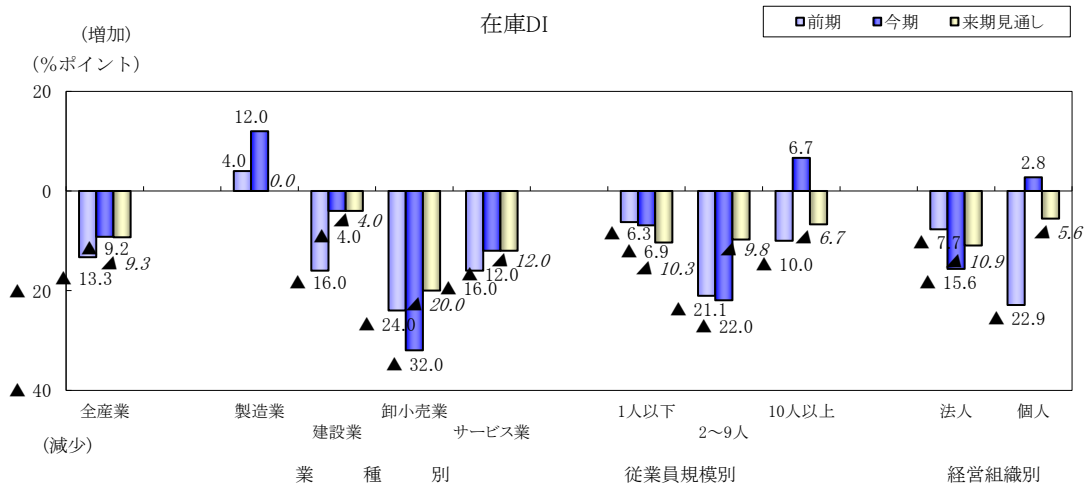
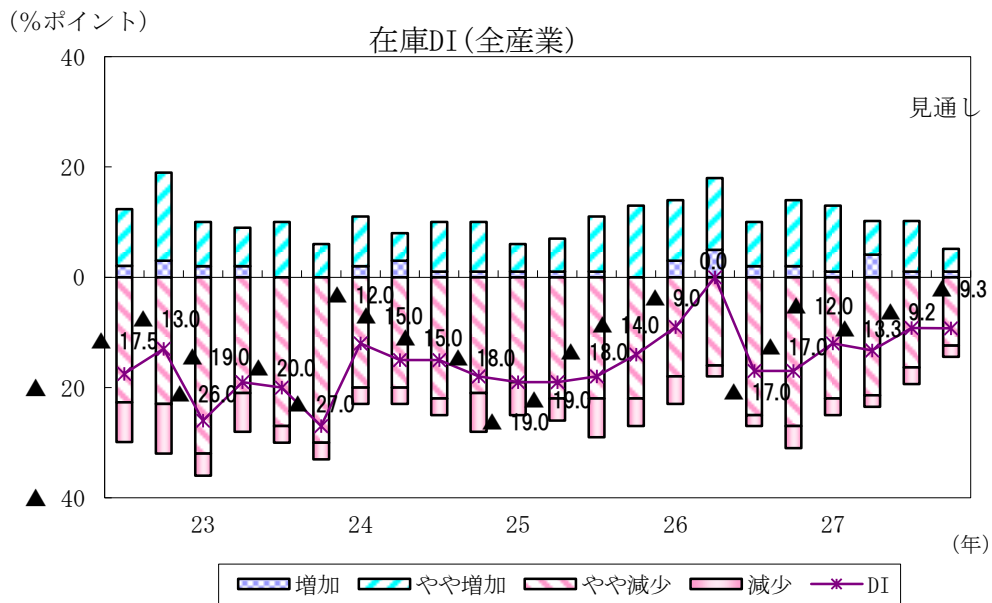


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、減少超幅が縮小

平成 27 年 7～9 月期の在庫 DI は、前期比 4.1 ポイント上昇の▲9.2 となり、在庫抑制の動きはやや緩和された。業種別にみると、卸小売業は 2 期連続で減少超幅が拡大したものの、建設業は 3 期ぶり、サービス業は 6 期ぶりに減少超幅が縮小した。また製造業は 3 期連続で DI が上昇したうえ、2 期連続で増加超となった。従業員規模別にみると、10 人以上では、2 期ぶりに DI が上昇し増加超となったが、1 人以下は 4 期ぶり、2～9 人は 2 期連続で減少超幅が拡大した。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 27 年 10～12 月期は 0.1 ポイント低下の▲9.3 と、ほぼ横ばいで推移する見通しである。

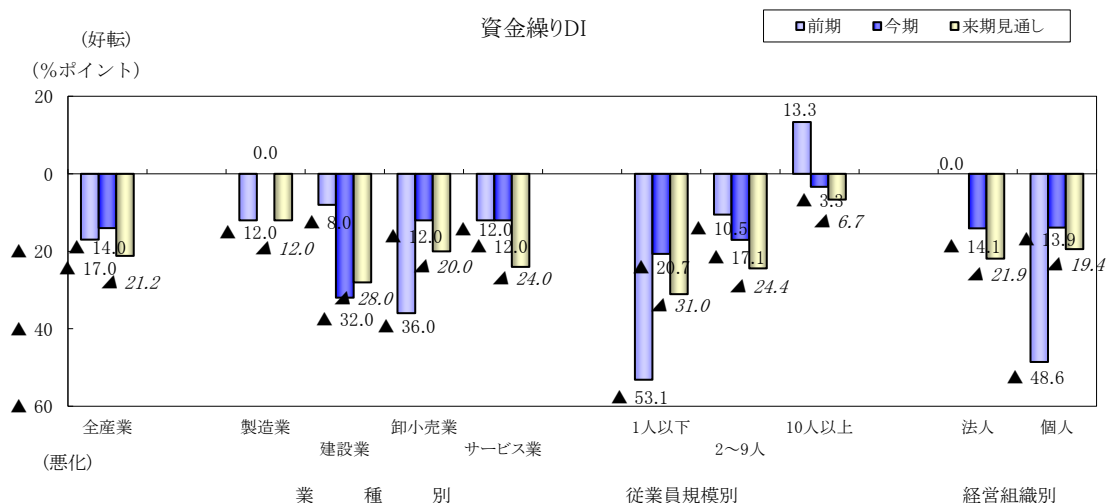
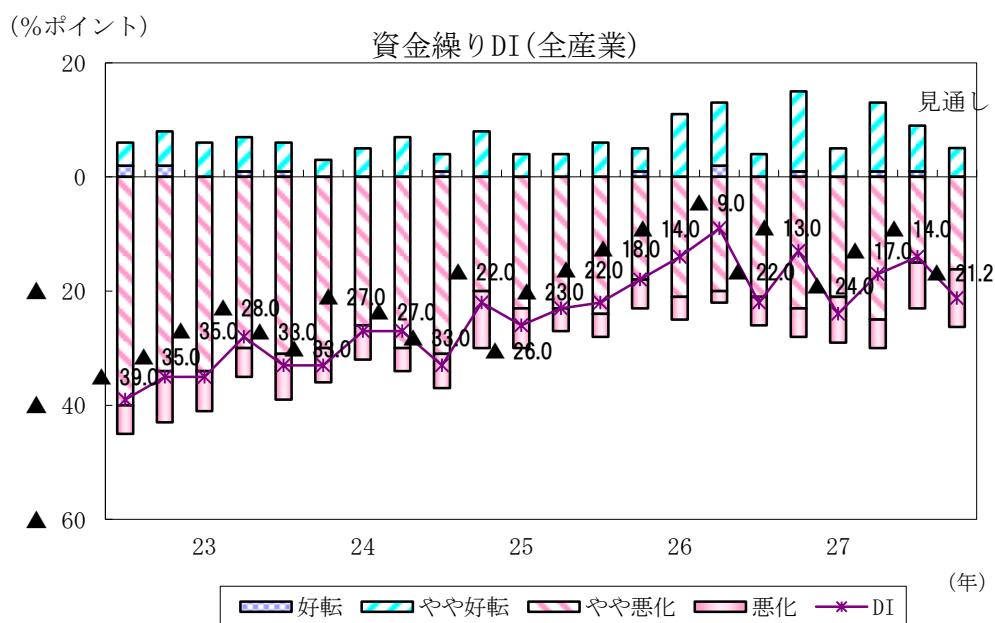


f) 資金繰り

2 期連続で改善するも一進一退

平成 27 年 7～9 月期の資金繰り DI は、前期比 3.0 ポイント上昇の▲14.0 となり、2 期連続で改善した。売上高の増加や在庫の減少傾向などで、足元の状況は改善しているものの、先行き悪化見込みもあり、平成 26 年 7～9 月期以降、資金繰り DI は一進一退で推移している。業種別にみると、製造業は 2 期連続、卸小売業は 4 期ぶりに改善し、サービス業は横ばいとなった。建設業は 2 期ぶりに悪化し、その悪化幅も大きかった。従業員規模別にみると、2～9 人、10 人以上は 2 期ぶりに悪化し、かつ 10 人以上ではマイナスに転じた。一方、1 人以下では 2 期ぶりに改善した。経営組織別にみると、法人は悪化したが、個人は改善した。

先行き平成 27 年 10～12 月期は 7.2 ポイント低下の▲21.2 となり、資金繰りは悪化に転じる見込みである。

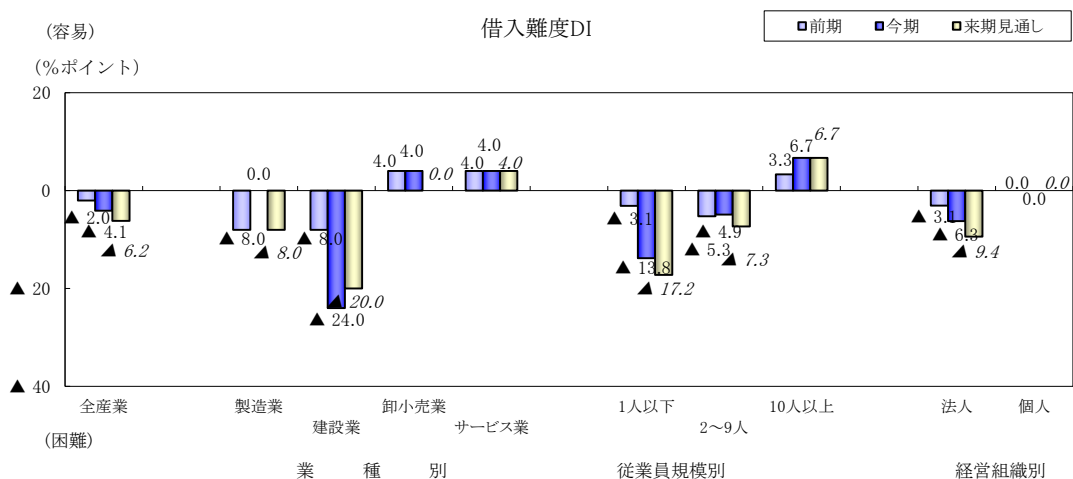
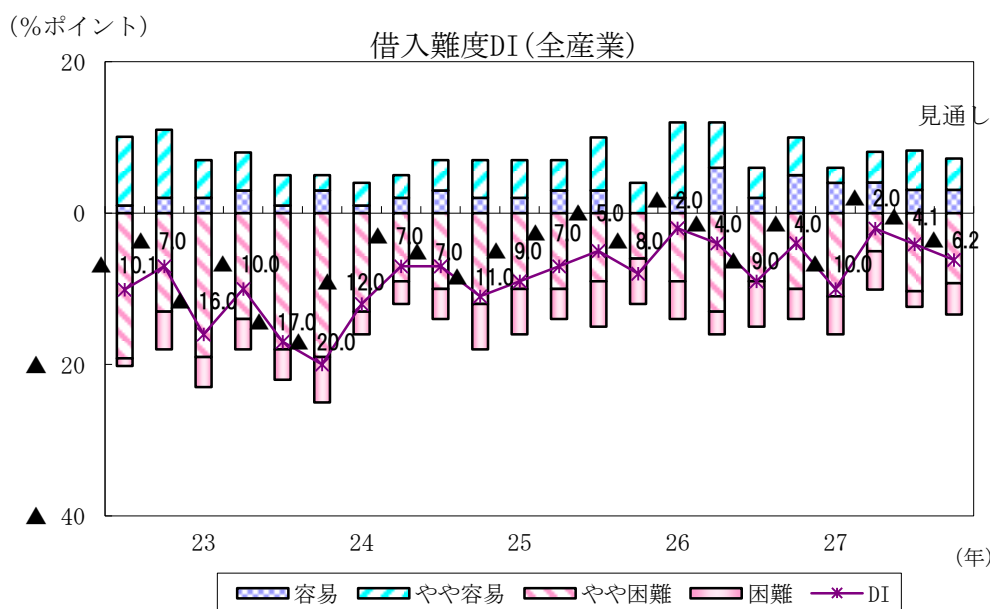


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、再び悪化

平成 27 年 7～9 月期の借入難度 DI は前期比 2.0 ポイント低下の▲4.1 となり、悪化した。「やや困難」と回答した企業が増加したことで悪化した。平成 26 年 7～9 期以降は資金繰り DI と同様、一進一退で推移している。業種別にみると、製造業は 2 期連続で改善し、卸小売業、サービス業は横ばいとなった。3 期連続で悪化した建設業の困難超幅の拡大が、全体を押し下げた。従業員規模別にみると、2～9 人、10 人以上が 2 期連続で改善した一方、1 人以下が大幅に悪化した。経営組織別にみると、法人は悪化した。個人は横ばいとなった。

先行き平成 27 年 10～12 月期は 2.1 ポイント低下の▲6.2 となり、借入難度は悪化が続く見込みである。

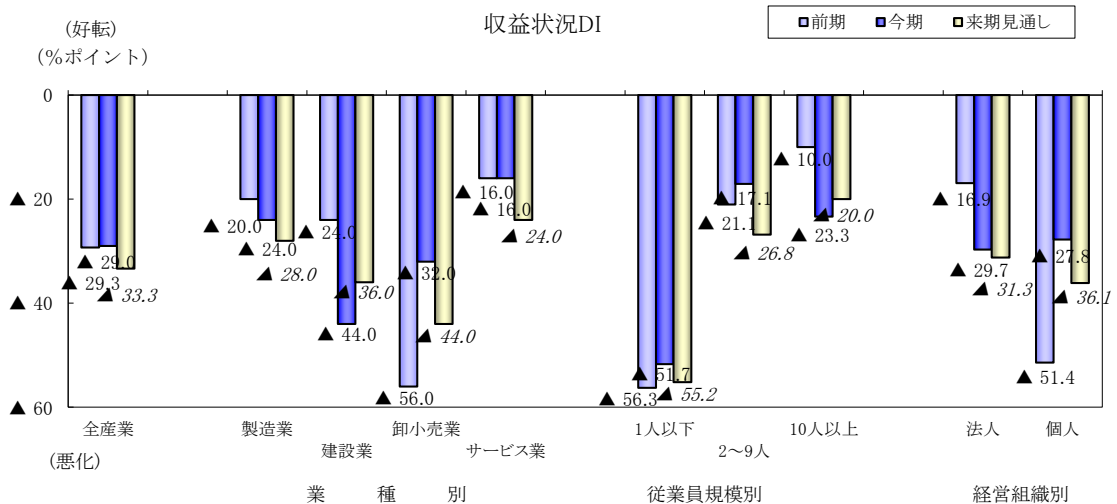
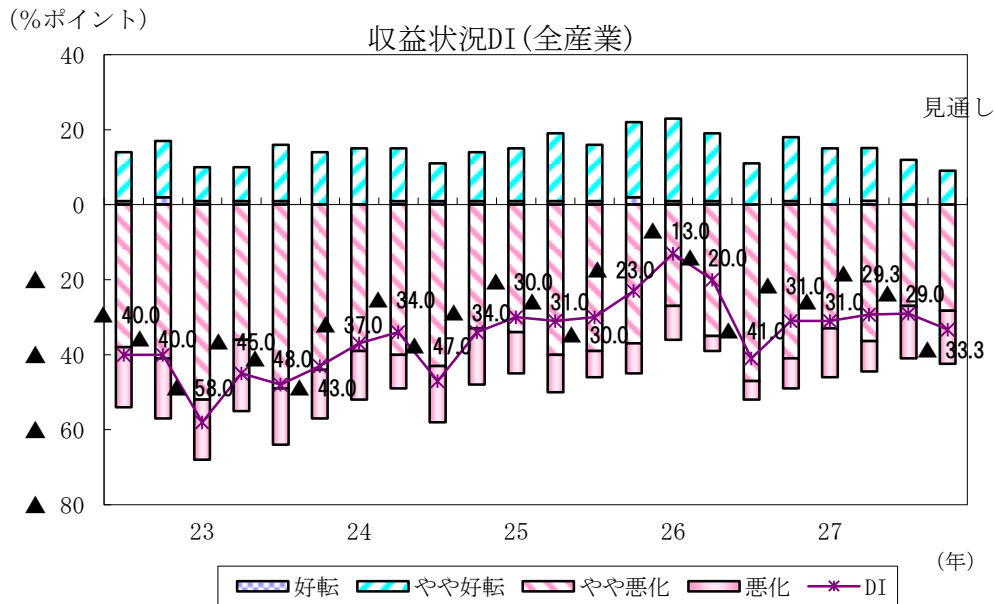


h) 収益状況(経常利益)

収益状況DIは、小幅改善も低調

平成 27 年 7～9 月期の収益状況 DI は、前期比 0.3 ポイント上昇の▲29.0 となり、小幅ながら改善した。「やや悪化」と回答した企業が減少した一方、「悪化」と回答した企業が増加した。業種別にみると、卸小売業は 3 期ぶりに改善し、上昇幅も 24.0 ポイントと全体の改善に寄与した。製造業は 4 期ぶり、建設業は 3 期連続で悪化し、サービス業は横ばいとなった。建設業では「悪化」「やや悪化」と回答した企業が 5 割を超えている。従業員規模別にみると、1 人以下は 3 期ぶり、2～9 人は 4 期連続で改善したものの、10 人以上は 2 期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、個人は改善し、法人は悪化した。

先行き平成 27 年 10～12 月期は 4.3 ポイント低下の▲33.3 となり、悪化に転じる見込みである。

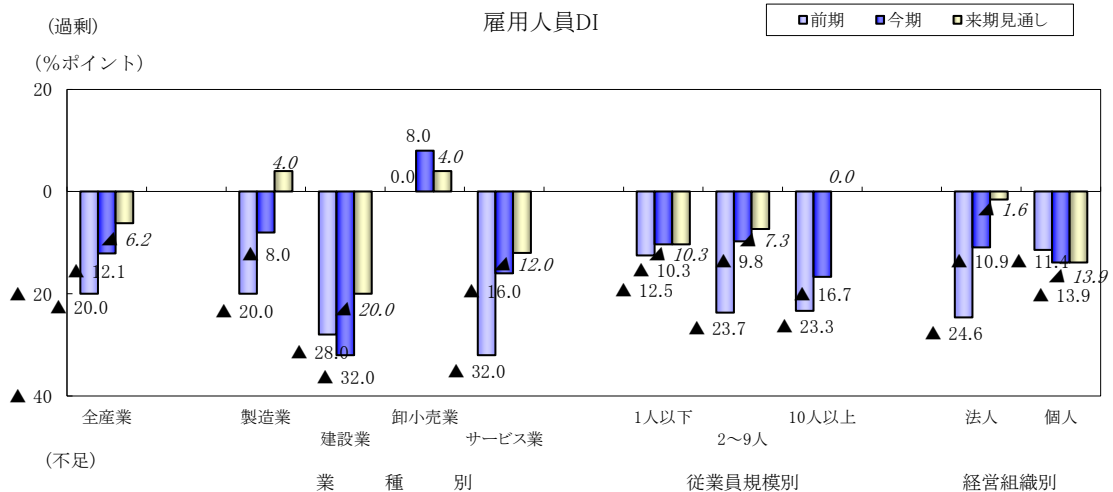
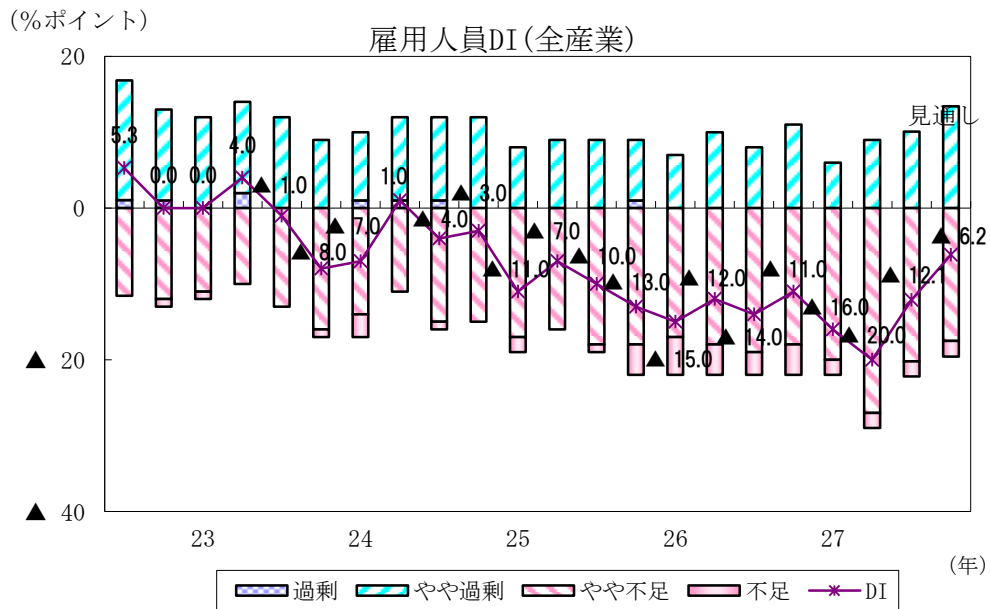


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超幅が3期ぶりに縮小

平成27年7～9月期の雇用人員DIは、前期比7.9ポイント上昇の▲12.1となり、不足超幅は3期ぶりに縮小した。平成24年7～9月期以来、13期連続の「不足超」となり、人員不足は恒常化しているものの、不足感はやや和らいだ。建設業をはじめ、製造業、一部の小売業、宿泊業などで、雇用人員DIの不足超にある。業種別にみると、建設業のみ4期連続で不足超幅が拡大した。製造業、サービス業は3期ぶりに不足超幅が縮小し、卸小売業は2期連続でDIが上昇したうえ、増加超に転じた。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶり、2～9人は3期ぶり、10人以上は2期連続で、すべての規模で不足超幅は縮小した。経営組織別にみると、法人は不足超幅が縮小したが、個人は拡大した。

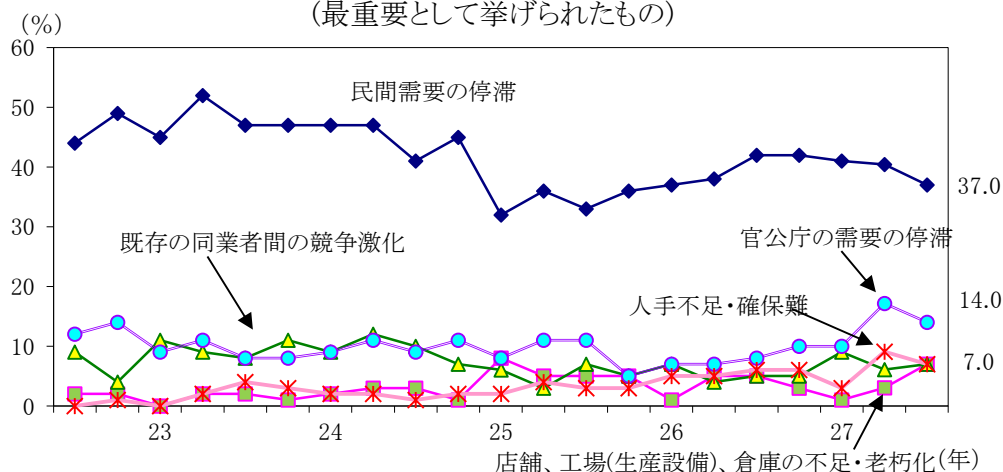
先行き平成27年10～12月期は5.9ポイント不足超幅が縮小の▲6.2となり、さらに人員の不足感は和らぐ見通しである。



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」(37.0%)が前期同様、最多となった。2位には「官公庁の需要の停滞」(14.0%)、3位には「人手不足・確保難」(7.0%)、「既存の同業者間の競争激化」(7.0%)、「店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化」(7.0%)が並んだ。1位、2位の占める割合が減少し、3位に3項目が並立するなど、経営上の問題点は多様化した。業種別にみると、建設業では「官公庁の需要の停滞」、その他の業種では「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)

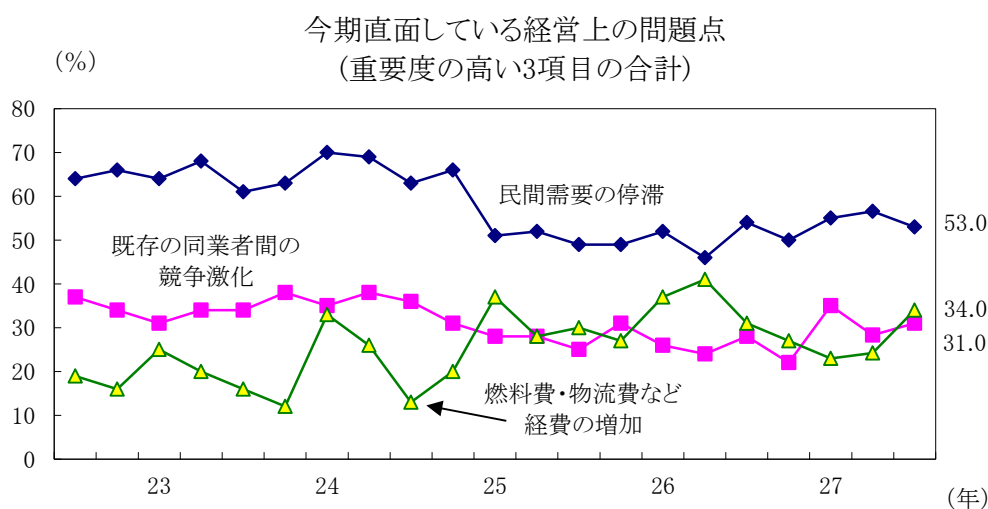


今期直面している経営上の問題点
最重要として挙げられたもの

総合	上位項目	回答企業の割合 (%)	
総合	1位	民間需要の停滞	37.0
	2位	官公庁の需要の停滞	14.0
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	16.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	36.0
	2位	民間需要の停滞	20.0
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	16.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	40.0
	2位	人手不足・確保難	12.0
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	12.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	58.6
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	10.3
	〃	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	10.3
2人～9人	1位	民間需要の停滞	41.5
	2位	官公庁の需要の停滞	9.8
10人以上	1位	官公庁の需要の停滞	33.3
	2位	人手不足・確保難	13.3
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	31.3
	2位	官公庁の需要の停滞	20.3
個人	1位	民間需要の停滞	47.2
	2位	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	11.1

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」(53.0%)で、2位には「燃料費・物流費など経費の増加」(34.0%)、3位には「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、「官公庁の需要の停滞」が最も多く1位となった。その他の業種では「民間需要の停滞」が最多となった。

総合2位の「燃料費・物流費など経費の増加」は前回5位(24.2%)から伸び、業種別のサービス業、従業員規模別の1人以下および2~9人以下、経営組織別の個人においても2位となった。小規模零細事業者において、売上が伸び悩む中、固定費の増加が経営を圧迫している状態がみてとれる。

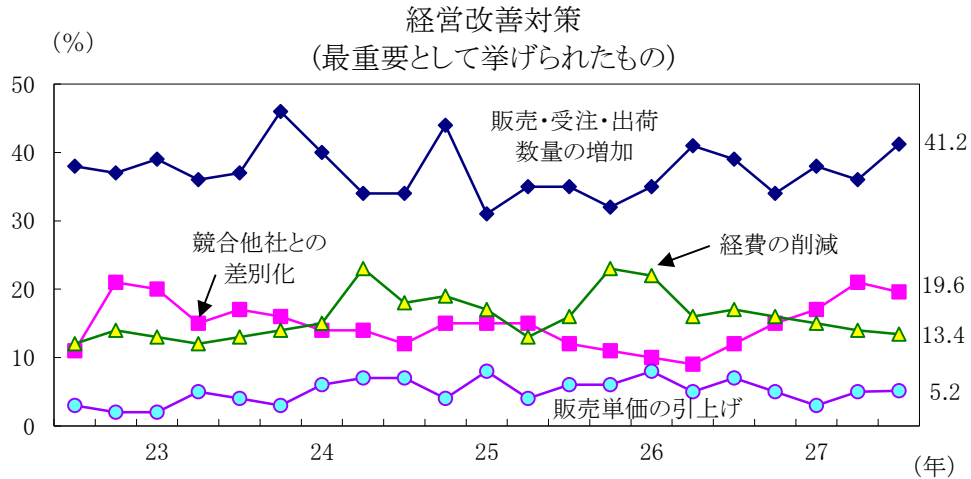


今期直面している経営上の問題点
重要度の高い3項目の合計

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)
	1位	民間需要の停滞	
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	34.0
	3位	既存の同業者間の競争激化	31.0
	4位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	28.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	48.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	40.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	52.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	40.0
卸小売業	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	32.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	48.0
	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	69.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	37.9
2人~9人	1位	民間需要の停滞	63.4
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	36.6
10人以上	1位	既存の同業者間の競争激化	50.0
	2位	官公庁の需要の停滞	36.7
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	50.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	34.4
個人	1位	民間需要の停滞	58.3
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	36.1

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

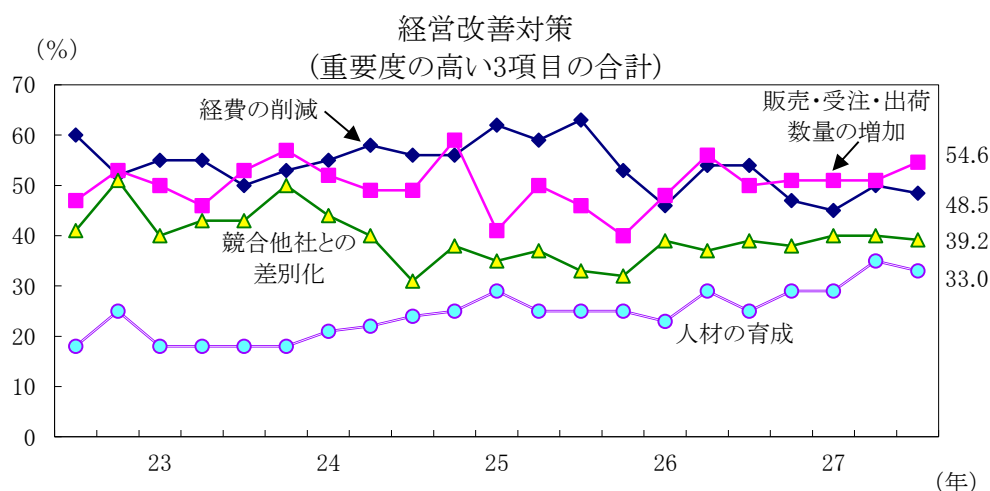
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(41.2%)が最多となった。次いで「競合他社との差別化」(19.6%)が2位となり、「経費の削減」(13.4%)が続いた。業種別では、すべての業種で「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となった。2位をみると、製造業、卸小売業、サービス業では「競合他社との差別化」、建設業は「経費の削減」となった。



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	販売・受注・出荷数量の増加	41.2
	2位	競合他社との差別化	19.6
	3位	経費の削減	13.4
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
	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	36.0
	2位	競合他社との差別化	24.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.0
	2位	競合他社との差別化	28.0
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
	2位	競合他社との差別化	24.1
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	62.1
	2位	競合他社との差別化	27.6
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.8
	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	43.8
	2位	競合他社との差別化	20.3
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	16.7
	〃	経費の削減	16.7

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」(54.6%)が前期に続き最多となった。次いで「経費の削減」(48.5%)、「競合他社との差別化」(39.2%)が続いた。業種別にみると、製造業と卸小売業では「販売・受注・出荷数量の増加」が、建設業、サービス業では「経費の削減」が最多となった。全産業の上位3項目と業種別の1位項目は、前期調査とまったく同じ結果となった。また「人材の育成」は前期に比べ、総じて指摘割合が減少し、経営改善対策としての重要度は相対的に低下した。



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	販売・受注・出荷数量の増加	54.6
	2位	経費の削減	48.5
	3位	競合他社との差別化	39.2
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	68.0
	2位	競合他社との差別化	40.0
建設業	1位	経費の削減	60.0
	2位	人材の育成	44.0
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	52.0
	2位	競合他社との差別化	44.0
	〃	経費の削減	44.0
サービス業	1位	経費の削減	52.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
従業員規模別			
1人以下	1位	競合他社との差別化	44.8
	2位	経費の削減	41.4
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	41.4
	〃	販売単価の引上げ	41.4
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	56.1
	2位	経費の削減	46.3
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	60.0
	2位	人材の育成	56.7
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	57.8
	2位	経費の削減	50.0
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.4
	2位	経費の削減	41.7

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)

【建設業】

- (公共工事) 予算が少ないため、発注量が少なく、競争が激しくなっている。
- 地元工務店の規模の縮小化や大工の高齢化などで、大手または外部のハウスメーカーがどんどん進出してきている。
- マニュアル化が進み、かえって建築業界の人材の質が落ちている。

【卸小売業】

- 買い控え、旅行慣れでみやげを買う人が減っている。
- 新商品を導入したい。