

No.25

真庭商工会景況調査

平成 26 年 4～6 月期



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 26 年 4～6 月期の現状 平成 26 年 7～9 月期の見通し
調査時期	平成 26 年 7 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	
	32 社	34 社	34 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。
 $DI = (\text{増加} \cdot \text{上昇} \cdot \text{好転等の回答割合}) - (\text{減少} \cdot \text{低下} \cdot \text{悪化等の回答割合})$
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

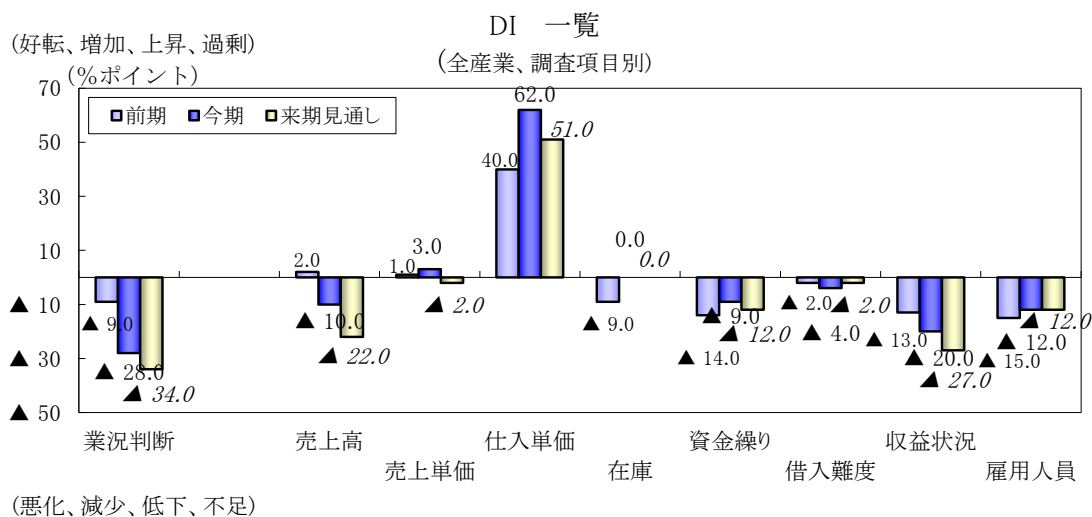
概況

平成 26 年 4～6 月期の業況判断 DI は、前期比 19.0 ポイント低下の▲28.0 と、調査開始以降、最大の悪化幅となった。水準も 1 年ぶりの水準に低下した。消費税率引き上げ前の駆け込み需要の反動減の影響で、企業の業況感は急激に悪化した。売上高、収益状況ともに悪化し、緩やかに持ち直してきた当地の景気は、減速感がうかがえる。

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 7～9 月期は、業況判断 DI が▲34.0 と一段と悪化しており、駆け込み需要の反動減の影響が引き続き、景気は減速傾向が強まる見込みである。

全国の景気は、緩やかな回復基調が続いているが、消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動により、このところ弱い動きもみられている。岡山県も全国同様、反動減の影響で弱い動きとなっているものの、基調としては回復傾向にある。全国、岡山県の今後は、駆け込み需要の反動減がみられるものの、緩やかに回復していく見通し。こうした中、真庭地域は、好調であった建設業に一服感がみられるとともに、その他の業種では駆け込み需要の反動などで業況感が悪化、景気は減速感がみられる。今後は、住宅などの駆け込み需要の反動減に加え、人口減少などの構造要因の影響から、回復が遅れる見通し。



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	38.0
2 位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	11.0
3 位	官公庁の需要の停滞	7.0
〃	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	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	41.0
2 位	経費の削減	16.0
3 位	競合他社との差別化	9.0
〃	人材の育成	9.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
25/10～ 12	 ▲ 17.0	 ▲ 16.0	 16.0	 ▲ 36.0	 ▲ 32.0
26/1～3	 ▲ 9.0	 ▲ 12.0	 4.0	 ▲ 24.0	 ▲ 4.0
4～6	 ▲ 28.0	 ▲ 28.0	 ▲ 12.0	 ▲ 36.0	 ▲ 36.0
7～9	 ▲ 34.0	 ▲ 40.0	 ▲ 16.0	 ▲ 44.0	 ▲ 36.0

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 26 年 4～6 月期の業況判断 DI は、▲28.0 と前期比 16.0 ポイント低下し、7 期ぶりに悪化した。売上高 DI、収益状況 DI が改善したうえ、売上単価 DI は調査開始以降初めてプラスに転じたものの、仕入単価 DI が 2 期連続で上昇するなど業況感は悪化した。建材関連などが改善したものの、食料品が悪化、景況感の持ち直しは一服した。

(建設業)

平成 26 年 4～6 月期の業況判断 DI は、▲12.0 と前期比 16.0 ポイント低下し、2 期連続悪化、4 期ぶりにマイナスとなった。収益状況 DI は改善したものの、売上高 DI が低下、仕入単価 DI が上昇するなど、業況感は悪化した。一部の土木関連、電気工事関連などは改善がみられるものの、住宅建築関連などで悪化し、景況感は減速しつつある。

(卸小売業)

平成 26 年 4～6 月期の業況判断 DI は、▲36.0 と前期比 12.0 ポイント低下し、5 期ぶりに悪化した。駆け込み需要の反動で売上高 DI が大幅に低下したほか、仕入単価 DI が上昇、売上単価 DI が低下と、収益環境が悪化し収益状況 DI は 24.0 ポイント落ち込んだ。食料品小売やガソリンスタンドなどを中心に、業況感は低調となった。

(サービス業)

平成 26 年 4～6 月期の業況判断 DI は、▲36.0 と前期比 32.0 ポイント低下して、2 期ぶりに悪化した。売上高 DI は 2 期ぶりに低下したうえ、仕入単価 DI は調査開始以降最も高くなり、収益環境が厳しく収益状況 DI は 3 期ぶりに悪化した。業況感の改善は前期のみの一時的なものにとどまり、低い水準で横ばいが続いている。

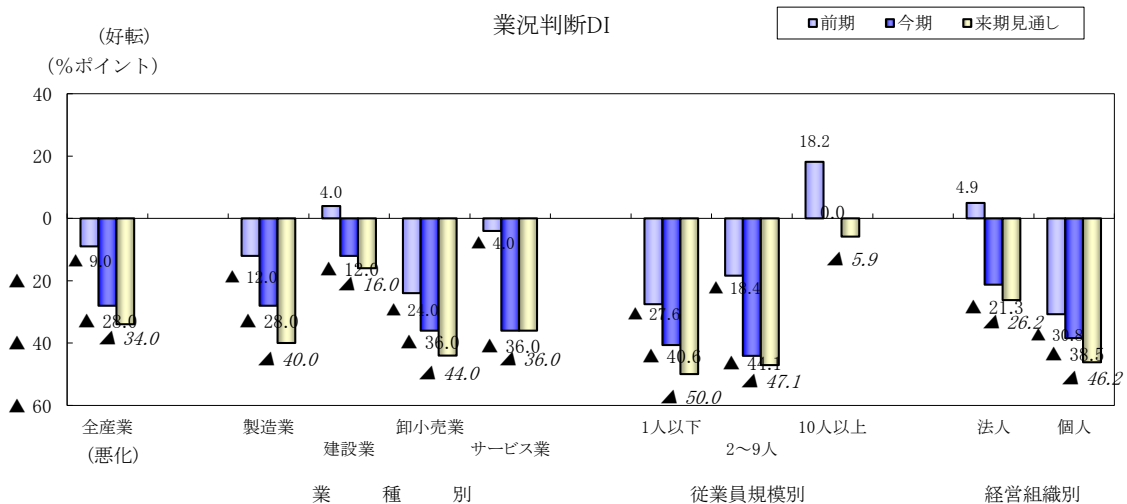
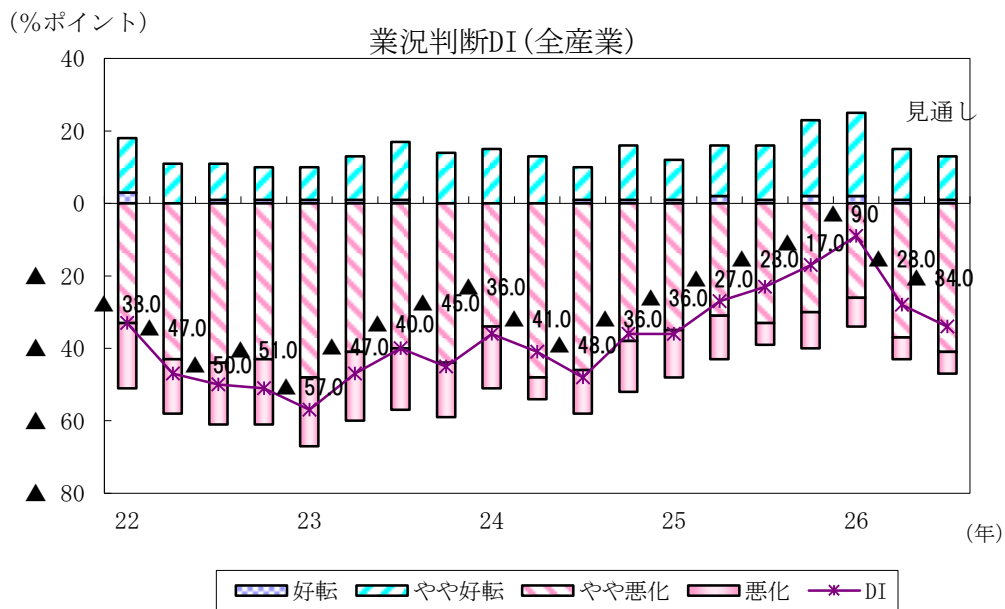
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、7期ぶりに悪化

平成26年4～6月期の業況判断DIは、前期比19.0ポイント低下の▲28.0と、7期ぶりに悪化した。22年4～6月期（14.0ポイント低下）を上回り、20年4～6月期の調査開始以降、最大の悪化幅となった。水準も25年4～6月期（▲27.0）以来の水準で、駆け込み需要の反動減などを背景に、企業の業況感は減速した。もっとも、前回見通し（▲28.0）どおりの結果となり、落ち込みの大きさは想定内の範囲内となった。業種別にみると、製造業は7期ぶり、建設業は2期連続、卸小売業は5期ぶり、サービス業は2期ぶりにそれぞれ悪化した。建設業は4期ぶりにマイナスに転じた。従業員規模別にみると、すべての規模で悪化した。もっとも1人以下、2～9人は▲40.0を下回ったが、10人以上は0.0に止まるなど規模により差がみられた。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7～9月期は6.0ポイント低下の▲34.0となり、業況感は悪化する見通しである。

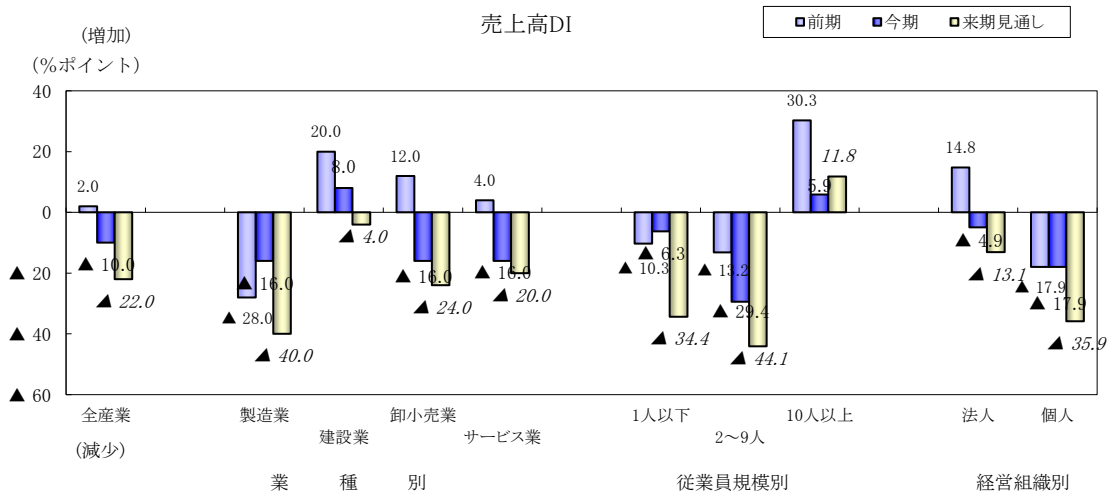
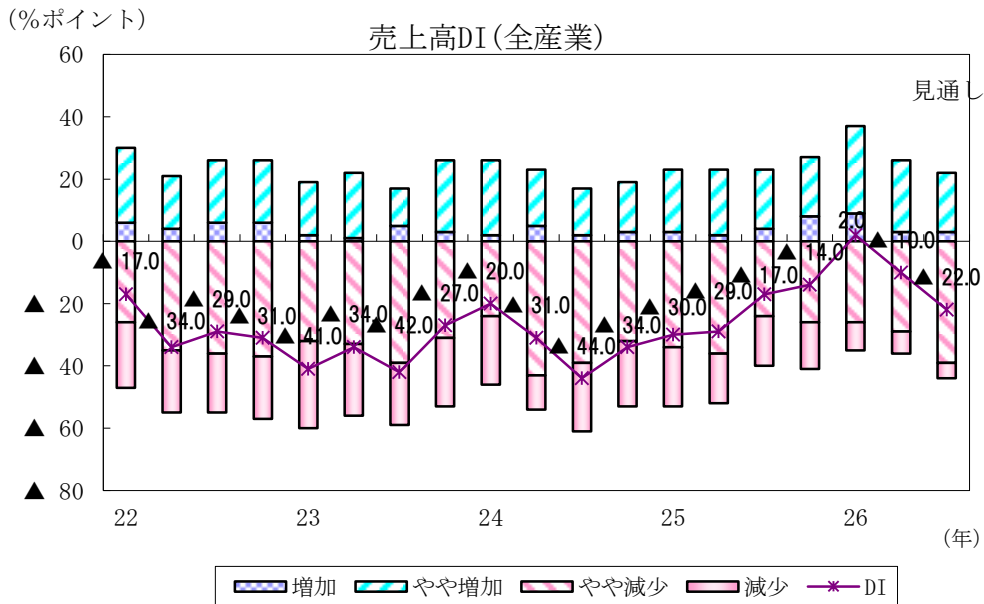


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、7期ぶりに悪化

平成26年4～6月期の売上高DIは、前期比12.0ポイント低下の▲10.0となり、7期ぶりに悪化、再びマイナスに転じた。もっとも、前回見通し(▲27.0)に比べると落ち込みは限定的で、緩やかに持ち直していた売上高は、駆け込み需要の反動から一服した。業種別にみると、製造業は2期ぶりに上昇したものの、建設業は5期ぶりに、卸小売業は7期ぶりに、サービス業は2期ぶりにそれぞれ低下した。前回、製造業を除いてプラスとなっていたが、建設業を除き、マイナスに転じた。製造業は電気関連や自動車関連などが好調であった。建設業は受注残を抱える一部好調な企業がみられるなどで底堅かった。卸小売業は食料品、ガソリンスタンドなどが悪化した。サービス業は飲食店中心に悪化した。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続で上昇したものの、2～9人は2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、個人は横ばい、法人は低下した。

先行き平成26年7～9月期は、12.0ポイント低下の▲22.0と、悪化見通しである。

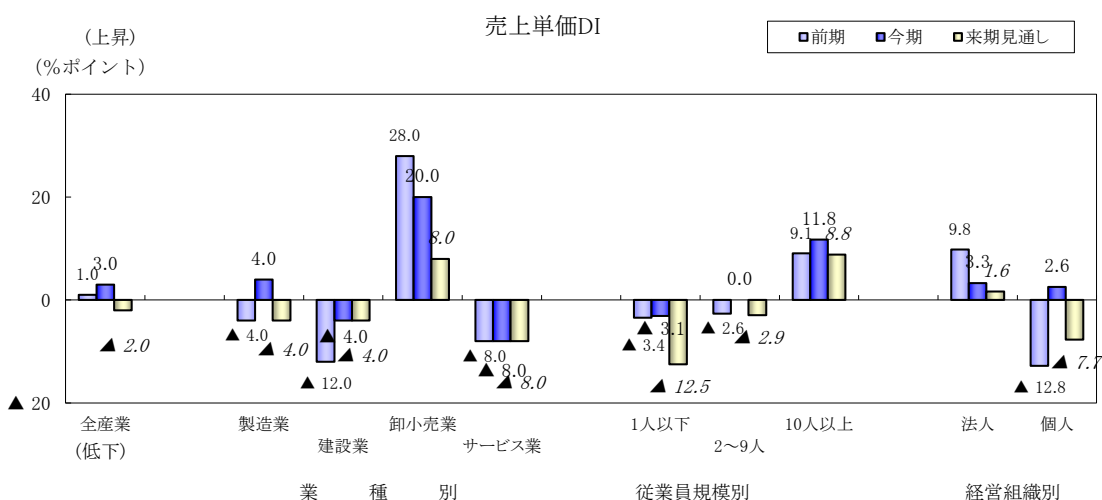
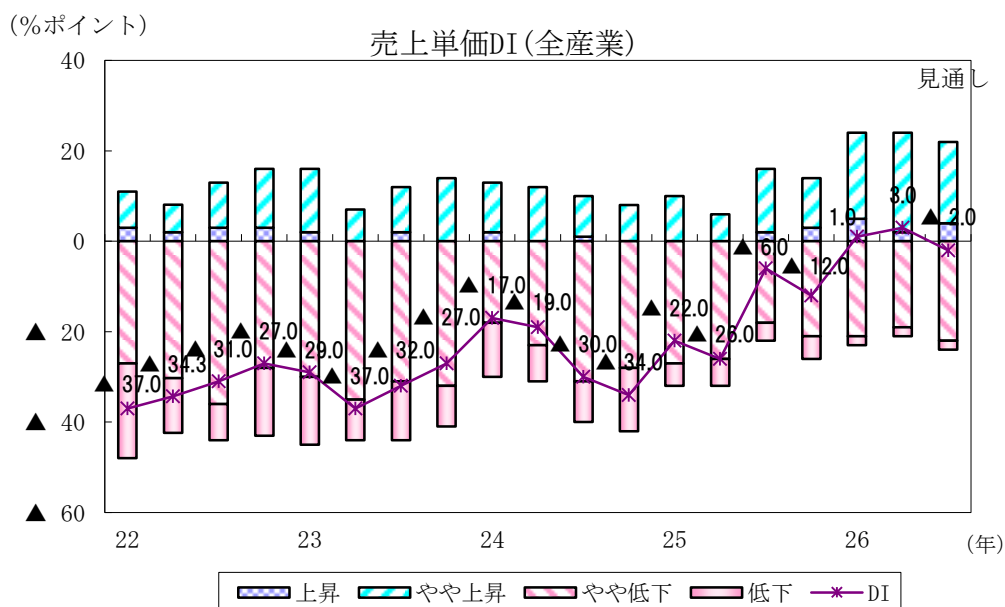


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、調査開始以降最高を更新

平成26年4～6月期の売上単価DIは前期比2.0ポイント上昇の3.0となり、2期連続で改善し、調査開始以降最高を更新した。原材料価格などの上昇を転嫁する動きが続いている。業種別にみると、卸小売業は悪化したものの、サービス業は横ばい、製造業と建設業は改善した。製造業は調査開始以降初めてプラスに転じた。食料品などが上昇した。建設業は25年7～9月期以来の最高水準となった。卸小売業は2期ぶりに悪化したものの、プラス基調が続いている。食料品小売、ガソリンスタンドなどで上昇した。従業員規模別にみると、すべての規模で過去最高水準に改善した。経営組織別にみると、法人は悪化したものの、個人は改善した。個人は初めてプラスになり、過去最高水準となった。

先行き平成26年7～9月期は5ポイント低下の▲2.0と3期ぶりにマイナスに転じ、売上単価は緩やかに悪化する見通しである。

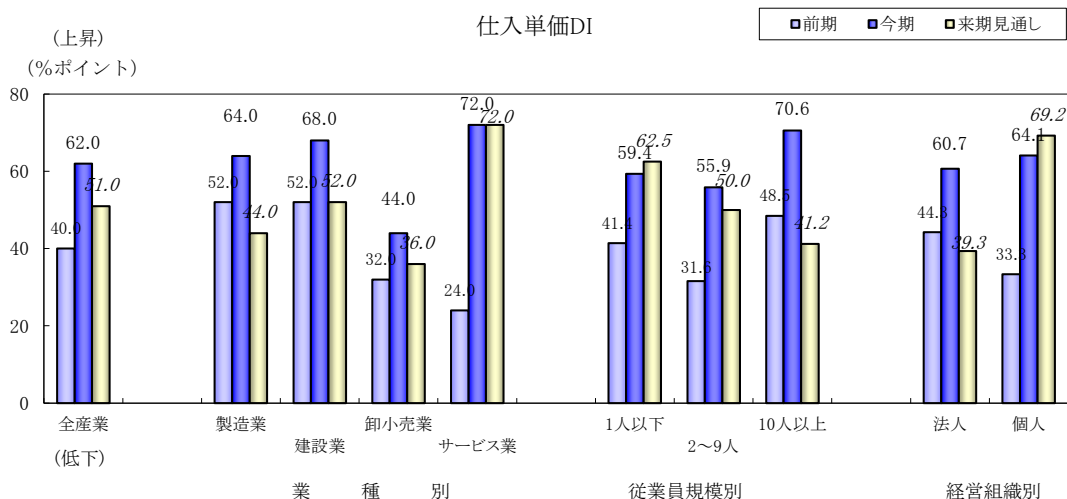
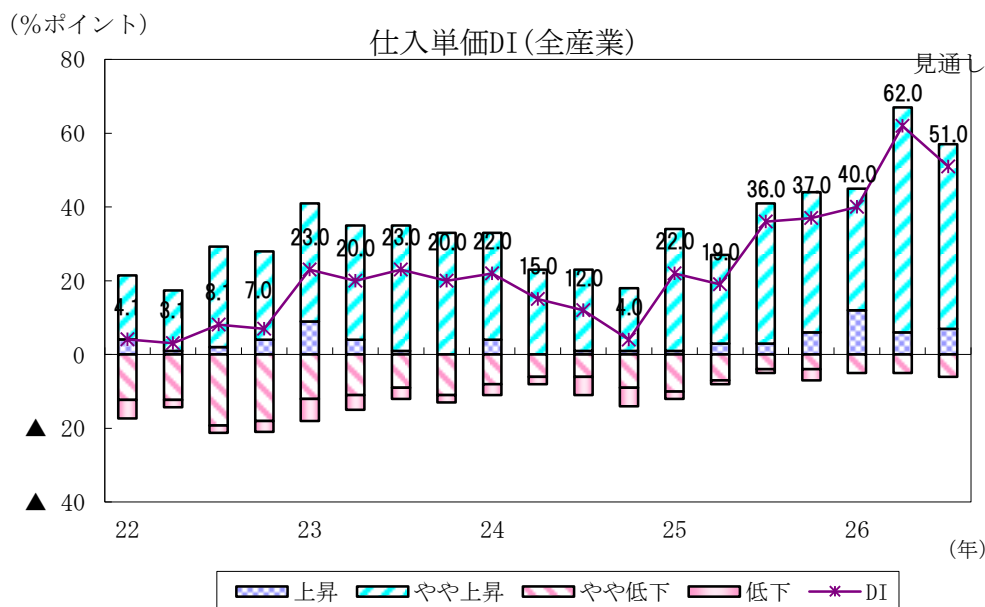


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、4期連続で上昇

平成26年4～6月期の仕入単価DIは前期比3.0ポイント上昇の62.0となり、平成20年7～9月期(62.9)以来の高水準となった。4期連続で上昇しており、仕入単価上昇の動きが一層広がった。業種別にみると、すべての業種が上昇した。製造業は2期連続、建設業、卸小売業、サービス業はそれぞれ2期ぶりに上昇した。製造業と建設業は7割弱、卸小売業は6割の企業が「上昇」と回答。サービス業は「上昇」と回答した企業が7割を超え、従来最高値(32.0)を大幅に上回り、調査開始以降最高となった。食料品関連、理美容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、すべての規模で上昇した。10人以上は5期ぶり、1人以下、2～9人は2期連続でそれぞれ上昇した。経営組織別にみると、法人は2期ぶりに、個人は2期連続で上昇した。

先行き平成26年7～9月期は11.0ポイント低下の51.0となり、仕入単価の上昇の動きは緩和する見込みである。

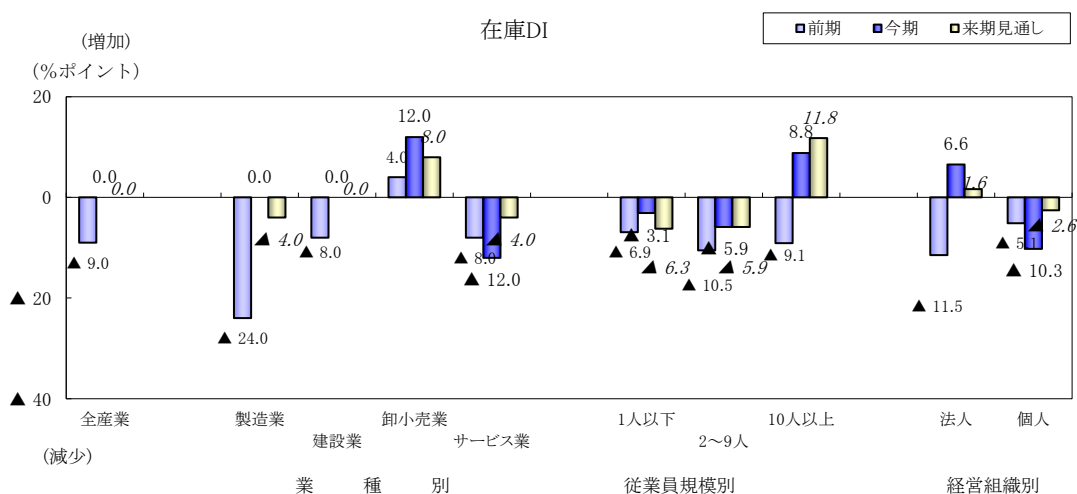
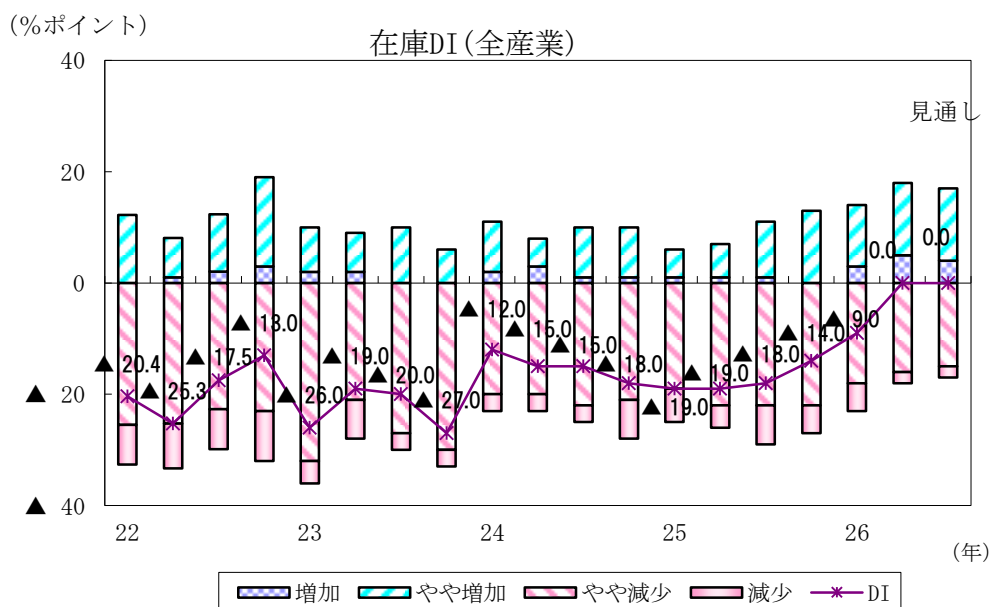


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは過去最高水準を更新

平成26年4～6月期の在庫DIは、前期比9.0ポイント上昇の0.0と、4期連続で上昇し、過去最高水準を更新した。在庫抑制の動きは一服した。業種別にみると、製造業は2期ぶりに、建設業は4期ぶりに、卸小売業は2期連続でそれぞれ上昇、サービス業は3期ぶりに低下した。製造業、建設業、サービス業は在庫抑制の動きが緩和傾向となる一方、卸小売業は2期連続で在庫DIがプラスとなり、過剰在庫を抱える動きが懸念される。食料品関連企業で在庫が増加している。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続、2～9人は5期連続、10人以上は2期ぶりにそれぞれ上昇した。1人以下、2～9人は過去最高水準を更新した。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7～9月期は横ばいの0.0と在庫動向は抑制と増加が拮抗する見通しである。

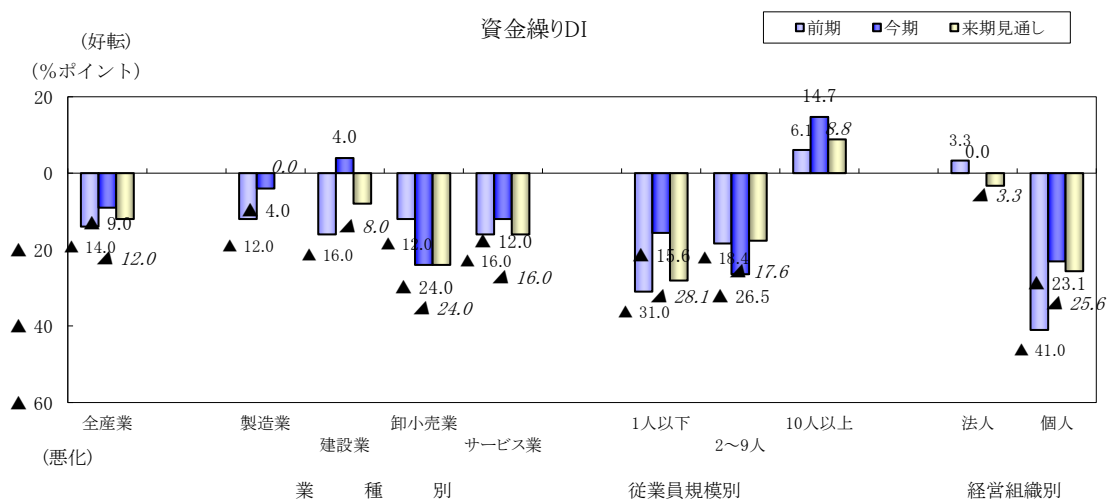
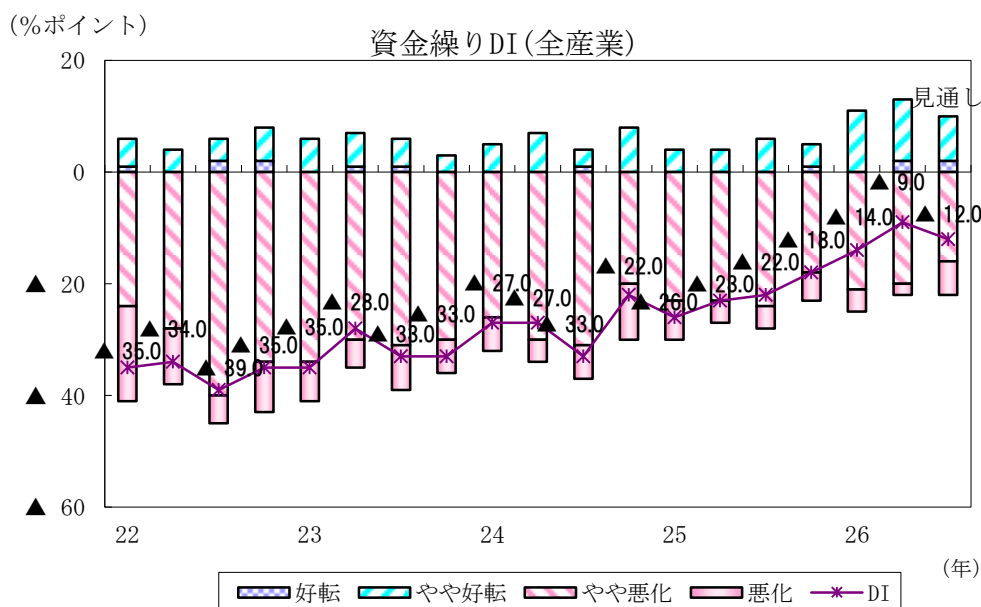


f) 資金繰り

資金繰りDIは、過去最高水準を更新

平成 26 年 4～6 月期の資金繰り DI は前期比 5.0 ポイント改善の▲9.0 となり、5 期連続で改善した。調査開始以降最高水準を更新、資金繰りは緩やかに改善している。業種別にみると、卸小売業は 5 期ぶりに悪化したものの、製造業は 2 期連続、建設業は 2 期ぶりに、サービス業は 3 期連続で改善した。製造業、建設業、サービス業はそれぞれ過去最高水準を更新、緩やかに持ち直しているものの、卸小売業は持ち直しが一服した。従業員規模別にみると、2～9 人は 2 期ぶりに悪化したものの、1 人以下は 2 期ぶりに、10 人以上は 3 期連続でそれぞれ改善、それぞれ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 期ぶりに悪化、個人は 2 期ぶりに改善、調査開始以降最高水準となった。

先行き平成 26 年 7～9 月期は 3.0 ポイント低下の▲12.0 となり、資金繰りは悪化する見込みである。

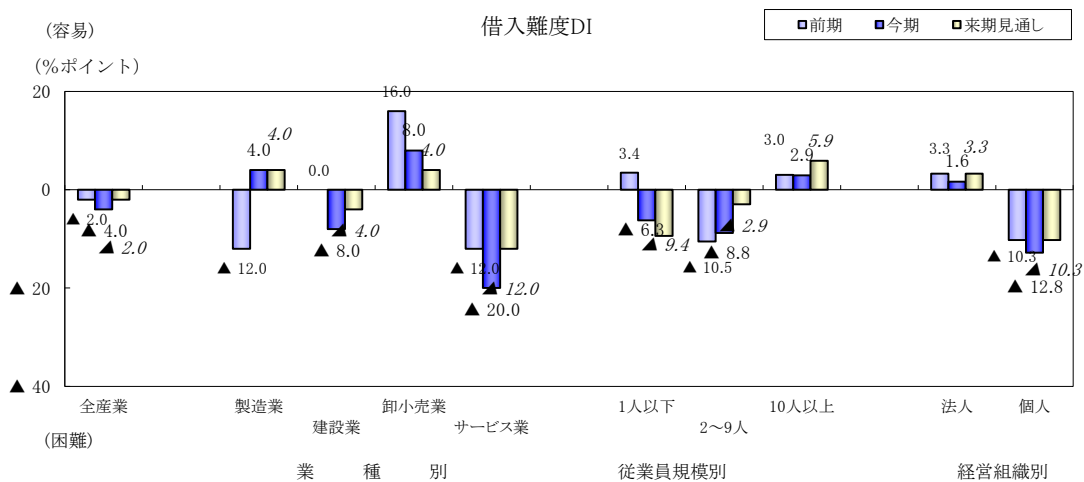
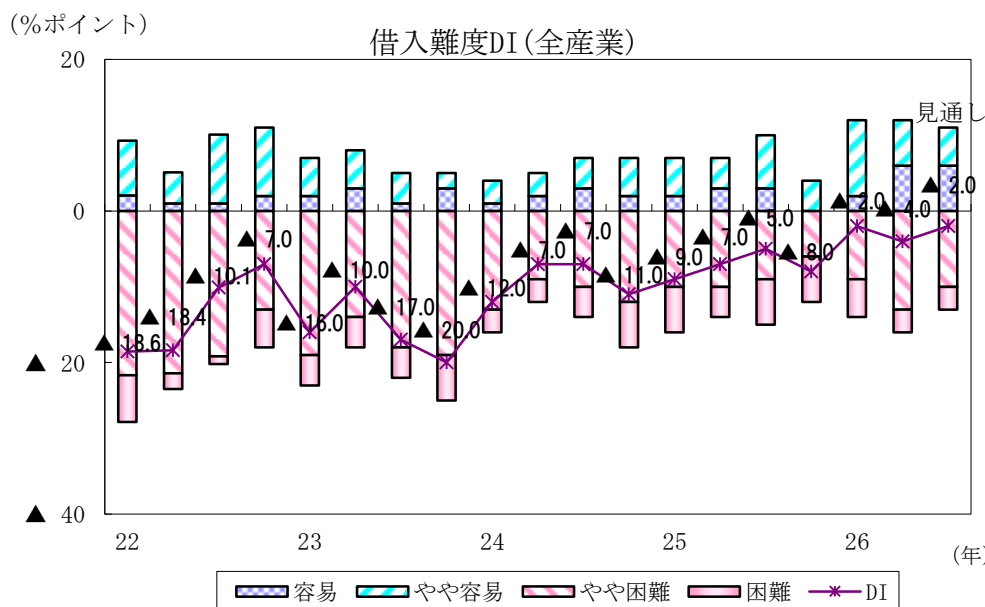


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、2期ぶりに悪化

平成26年4～6月期の借入難度DIは前期比2.0ポイント低下の▲2.0となり、2期ぶりに悪化した。水準は高く、悪化幅も小幅であり、借入難度は総じて緩やかな改善が続いている。業種別にみると、製造業は3期連続で改善したものの、建設業は2期ぶりに、卸小売業は3期ぶりに、サービス業は3期連続でそれぞれ悪化した。製造業は調査開始以降初めてプラスとなり、急速に改善した。建設業と卸小売業は借入難度DIが低下したものの、水準は高く緩やかに持ち直している。一方、サービス業は23年10～12月期以来の▲20.0台となり、悪化傾向が強まっている。従業員規模別にみると、2～9人は3期ぶりに改善したものの、1人以下、10人以上はそれぞれ3期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、法人は2期ぶりに、個人は2期ぶりにそれぞれ悪化した。

先行き平成26年7～9月期は2.0ポイント改善の▲2.0と借入難度が緩和することを見込んでいる。

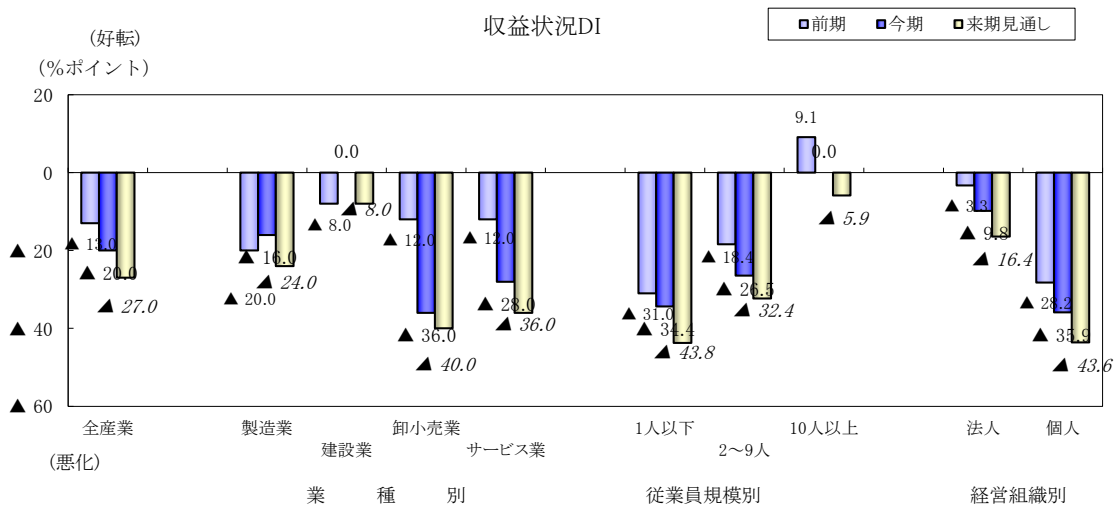
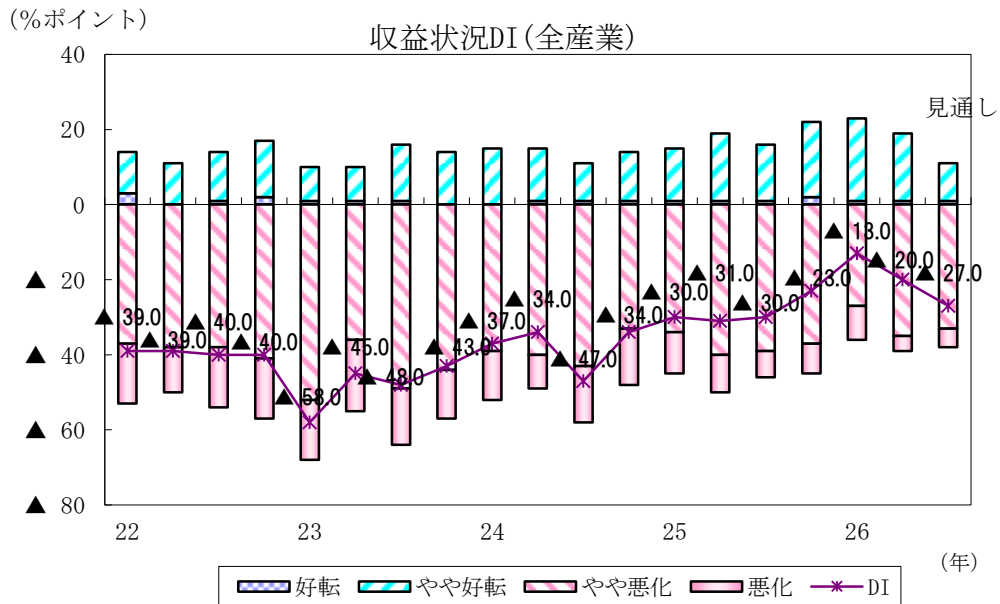


h) 収益状況(経常利益)

収益状況DIは、4期ぶりに悪化

平成26年4～6月期の収益状況DIは、前期比7.0ポイント悪化の▲20.0となり、4期ぶりに悪化した。悪化したものの低下幅は前回見通し(▲27.0)に比べ小幅であり、水準は高く、収益状況は総じて緩やかに持ち直している。業種別にみると、製造業と建設業は2期ぶりに改善したものの、卸小売業は4期ぶりに、サービス業は3期ぶりにそれぞれ悪化した。製造業は21年7～9月期(▲16.0)に並ぶ調査以降最高水準に、建設業は0.0となり、調査開始以降初めてマイナスから脱するなど、それぞれ緩やかな持ち直しが続いた。卸小売業、サービス業は大きな振れを伴い持ち直しの動きが弱まりつつある。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続、2～9人は4期ぶりに、10人以上は2期連続でそれぞれ悪化した。10人以上は0.0となりプラスは6期連続で途絶えた。経営組織別にみると、法人は2期連続、個人は3期ぶりにそれぞれ悪化した。

先行き平成26年7～9月期は7ポイント低下の▲27.0と悪化を見込んでいる。

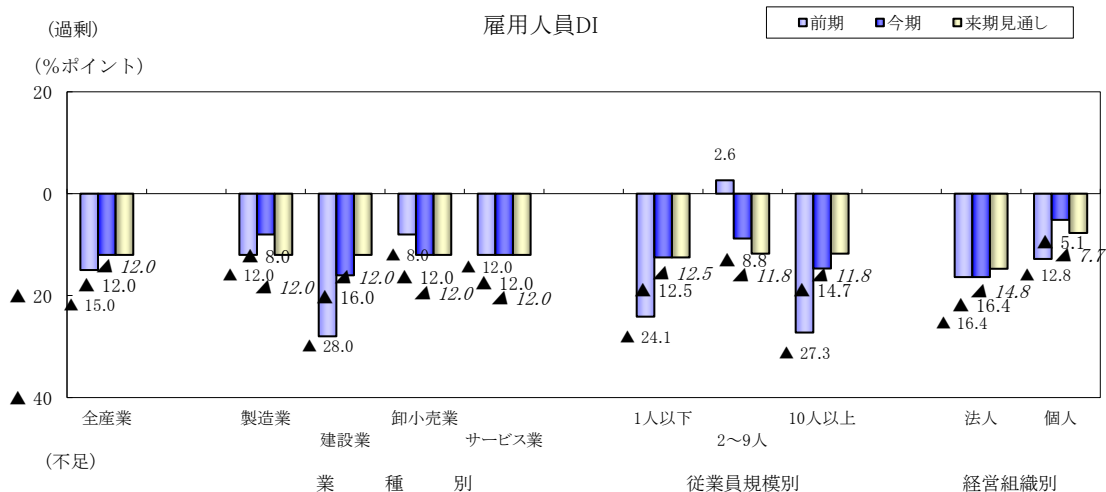
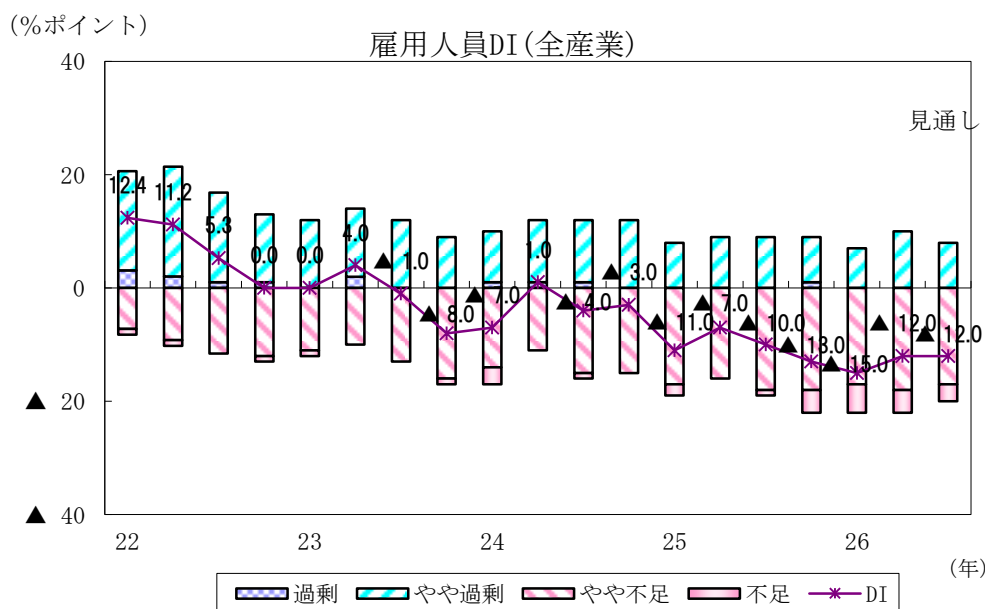


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、4期ぶりに不足超幅が縮小

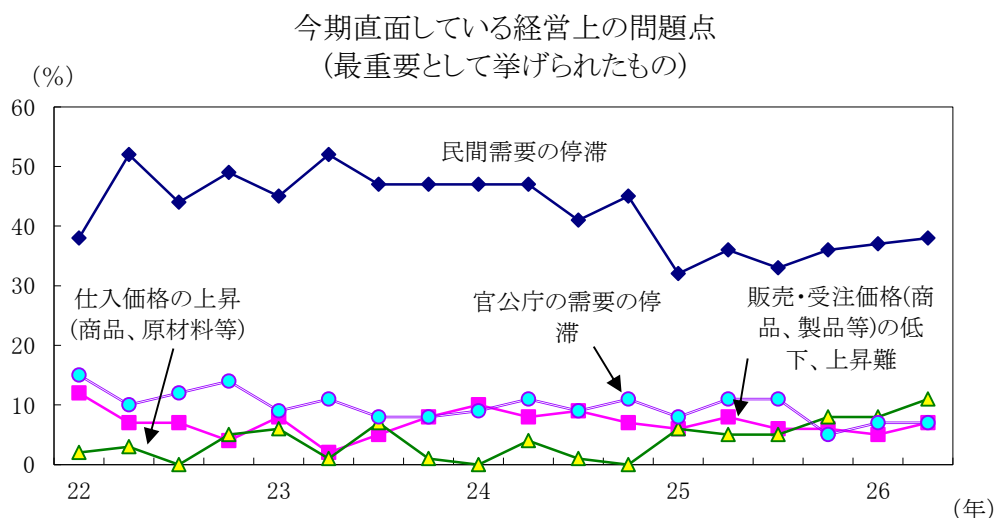
平成26年4～6月期の雇用人員DIは、前期比3.0ポイント上昇の▲12.0となり、4期ぶりに不足超幅が縮小、不足感の強まりは一服した。消費税増税前の駆け込み需要などを背景とした人材確保の動きが幾分緩和した。業種別にみると、卸小売業は2期連続で不足超幅が拡大したものの、製造業は2期連続で、建設業は4期ぶりにそれぞれ不足超幅が縮小した。サービス業は横ばいとなった。製造業、建設業ともに不足超幅が縮小したものの、変化幅は小幅であり、総じて人手不足は引き続けている。従業員規模別にみると、2～9人は3期連続で「不足」と回答した企業が増加、5期ぶりに不足超に転じた。一方、1人以下は3期ぶりに、10人以上は2期連続で不足超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人は横ばい、個人は3期ぶりに不足超幅が縮小した。

先行き平成26年7～9月期は横ばいの▲12.0となり、人員の不足感は継続する見通しである。



2. 今期直面している経営上の問題点

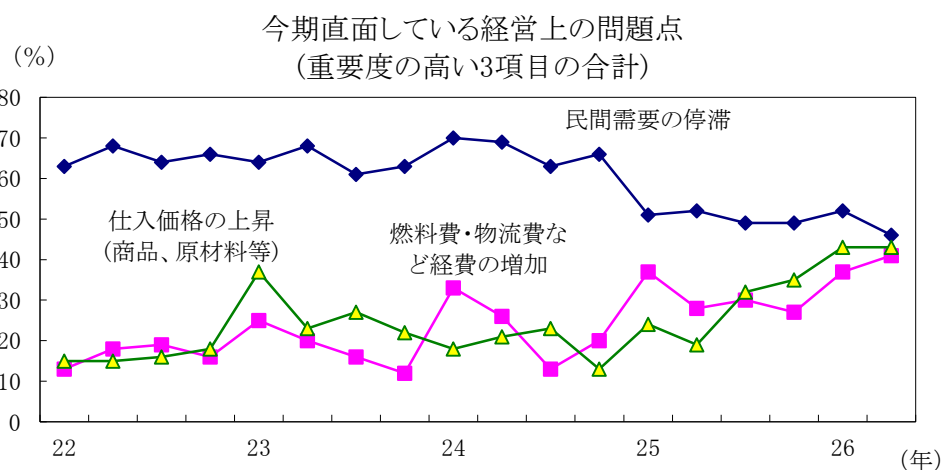
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目は、「民間需要の停滞」(38.0%)が最多となった。2位には「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(11.0%)、3位には「官公庁の需要の停滞」(7.0%)と「販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難」(同)が続いた。業種別にみると、すべての業種で「民間需要の停滞」が最多となった。



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 38.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等) 11.0
業種別		
製造業	1位	民間需要の停滞 36.0
	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 28.0
	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	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 32.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応 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 53.1
2人～9人	1位	民間需要の停滞 44.1
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等) 11.8
10人以上	1位	民間需要の停滞 17.6
経営組織別		
法人	1位	民間需要の停滞 29.5
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等) 11.5
個人	1位	民間需要の停滞 51.3
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等) 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みると、最多は「民間需要の停滞」(46.0%)であり、「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(43.0%)、「燃料費・物流費など経費の増加」(41.0%)が続いた。業種別にみると、製造業では、「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」が、建設業では、「官公庁の需要の停滞」が、卸小売業では「民間需要の停滞」が最も多く1位となった。サービス業では「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」、「燃料費・物流費など経費の増加」が最多となった。



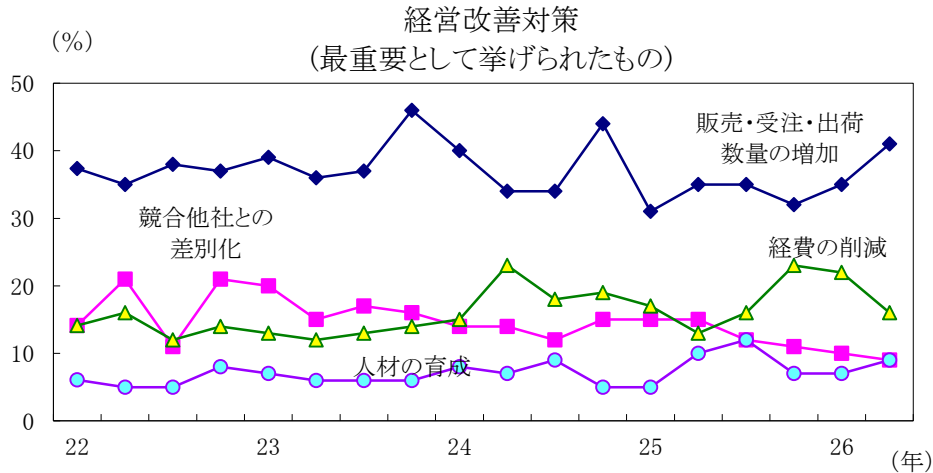
今期直面している経営上の問題点

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	46.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	43.0
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	52.0
	2位	民間需要の停滞	44.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	48.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	44.0
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	44.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	64.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	44.0
サービス業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	48.0
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	48.0
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	56.3
	2位	民間需要の停滞	53.1
2人～9人	1位	民間需要の停滞	61.8
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	50.0
10人以上	1位	燃料費・物流費など経費の増加	50.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	38.2
経営組織別			
法人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	42.6
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	41.0
	〃	民間需要の停滞	41.0
個人	1位	民間需要の停滞	53.8
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	43.6

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

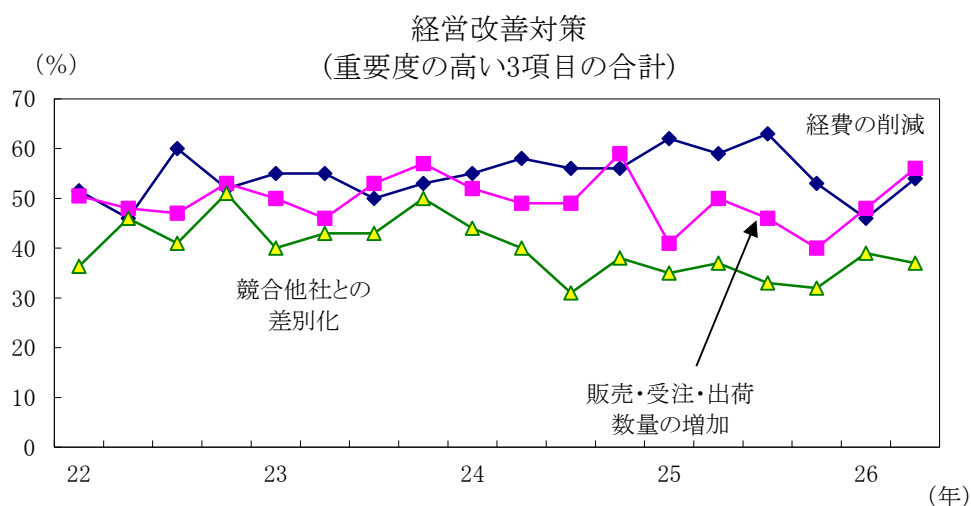
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(41.0%)が最多となった。次いで「経費の削減」(16.0%)が2位となった。「競合他社との差別化」(10.0%)「人材の育成」(同)が続いた。業種別にみると、すべての業種で「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となった。「経費の削減」はすべての業種で2位になった。



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	
	1位	販売・受注・出荷数量の増加	41.0
	2位	経費の削減	16.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	52.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.0
	2位	経費の削減	28.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
	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	32.0
	2位	経費の削減	12.0
	〃	販売単価の引上げ	12.0
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0
	2位	競合他社との差別化	15.6
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	46.9
	2位	経費の削減	18.8
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	31.3
	2位	経費の削減	18.8
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	39.3
	2位	経費の削減	18.0
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	43.6
	2位	経費の削減	12.8
	〃	競合他社との差別化	12.8

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」(56.0%)が2期連続で最多となった。「経費の削減」(54.0%)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」が最多となった。建設業、サービス業では「経費の削減」が最多となった。2位には、製造業と卸小売業では「経費の削減」が、建設業とサービス業では「販売・受注・出荷数量の増加」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	2位	
	1位	販売・受注・出荷数量の増加	56.0
	2位	経費の削減	54.0
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
建設業	1位	経費の削減	72.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
卸小売業	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	48.0
サービス業	1位	経費の削減	56.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	62.5
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	53.1
2人~9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	64.7
	2位	経費の削減	50.0
10人以上	1位	人材の育成	58.8
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0
	〃	経費の削減	50.0
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	60.7
	2位	経費の削減	52.5
個人	1位	経費の削減	56.4
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	48.7

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)

【製造業】

- 木材業界は消費税増税の駆け込みの反動が3月以前から発生。一転して低迷状態が続いている。
- 海外生産へ移行しており、国内生産の減少が心配。

【建設業】

- 消費税増税以降の受注がない。