

No.26

真庭商工会景況調査

平成 26 年 7～9 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 7～9 月期の現状 平成 26 年 10～12 月期の見通し
調査時期	平成 26 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	37 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

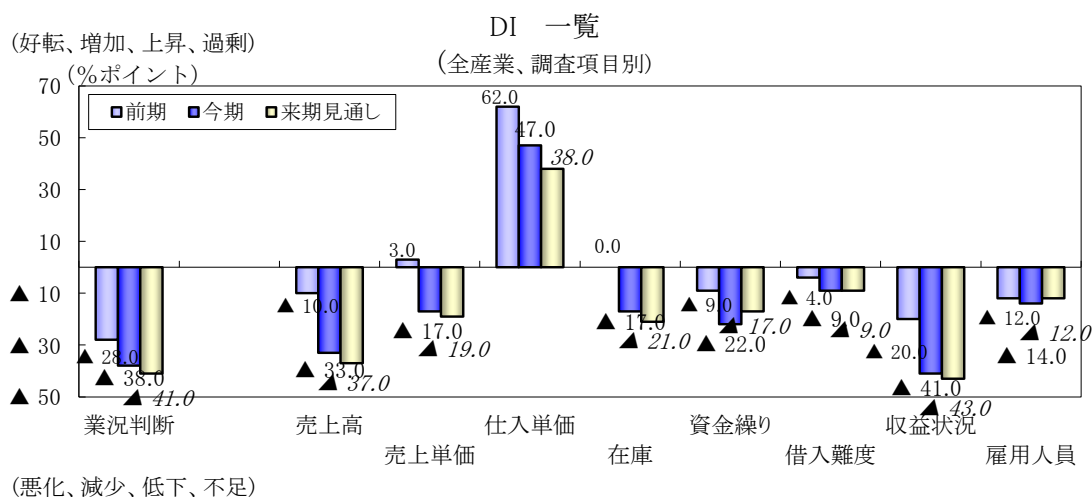
概況

平成 26 年 7～9 月期の業況判断 DI は、前期比 10.0 ポイント低下の▲38.0 と、6 期ぶりにマイナス 30 台となった。消費増税の反動減や天候不順、賃金の伸びが物価の上昇に追いついていないことなどから需要が減少し、業況感は悪化した。売上高、収益状況ともに悪化し、当地の景気は、減速が鮮明になっている。

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 10～12 月期は、業況判断 DI が▲41.0 と一段と悪化しており、全般的な需要の停滞から、景気は減速傾向が強まる見込みである。

全国の景気は、天候要因などから、このところ弱い動きもみられているが、基調的には緩やかに回復している。岡山県も全国同様、反動減の影響の長期化などで弱い動きがみられるものの、基調としては緩やかな回復傾向にある。全国、岡山県の今後は、当面弱さが残るものの、雇用・所得環境の改善が続く中で緩やかに回復していく見通し。こうした中、真庭地域は、駆け込み需要の反動減などから住宅関連、建設、小売業、飲食・宿泊などを中心に需要の停滞が長引いており、業況感が悪化し、景気は減速傾向にある。今後は、駆け込み需要の反動減は徐々に和らいでいくとみられるものの、地域内外の需要の伸び悩みなどから、減速傾向が強まる見通し。























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	42.0
2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	13.0
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	39.0
2位	経費の削減	17.0
3位	競合他社との差別化	12.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
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	 ▲ 38.0	 ▲ 36.0	 ▲ 16.0	 ▲ 56.0	 ▲ 44.0
10～12	 ▲ 41.0	 ▲ 28.0	 ▲ 40.0	 ▲ 52.0	 ▲ 44.0

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7～9月期の業況判断DIは、▲36.0と前期比8.0ポイント低下し、2期連続で悪化した。消費増税の反動で個人消費や住宅建設など民間需要が減少、売上高が落ち込んだうえ、売上単価が弱含み、収益状況が大幅に悪化したため、食料品、建材関連を中心に業況は悪化している。

(建設業)

平成26年7～9月期の業況判断DIは、▲16.0と前期比4.0ポイント低下し、3期連続の悪化となった。好調であった民間、官公庁の需要が息切れし、売上高が減少したほか、仕入単価が高止まるなか、競争激化によって販売価格が低下、収益が悪化したため、業況は弱含んでいる。

(卸小売業)

平成26年7～9月期の業況判断DIは、▲56.0と前期比20.0ポイント低下し、2期連続で悪化した。消費増税の反動や買い控えなどで売上高の低迷が続いている。収益状況も、仕入単価の上昇は和らいだものの、売上単価の落ち込みが広がり、大幅に悪化、食料品小売やガソリンスタンドなどを中心に、業況は悪化している。

(サービス業)

平成26年7～9月期の業況判断DIは、▲44.0と前期比8.0ポイント低下して、2期連続で悪化した。一部の飲食店・旅館などで改善は見られるものの、節約志向から売上高は減少、燃料費・物流費など経費の増加から、収益状況は改善がみられず、飲食店、理美容店を中心に、業況は低迷している。

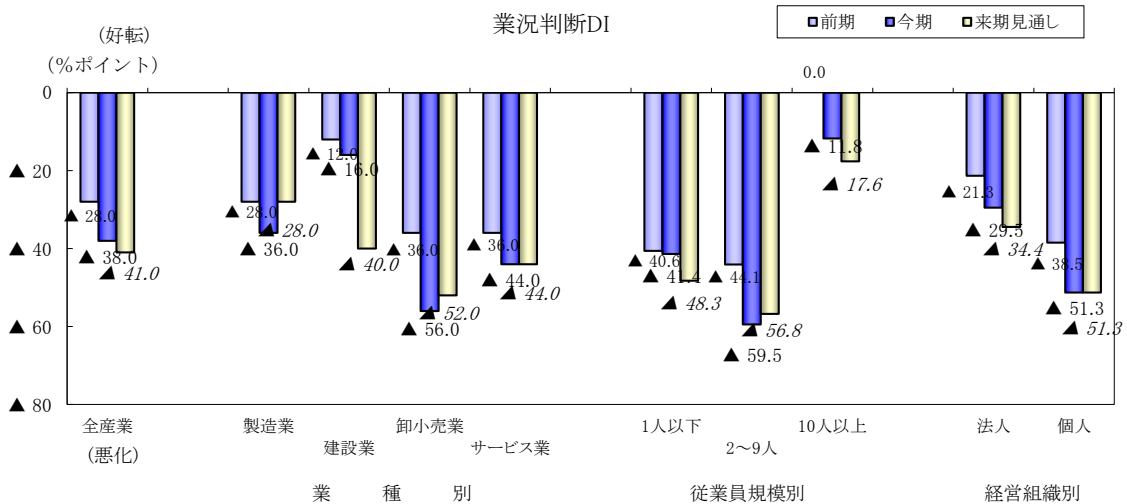
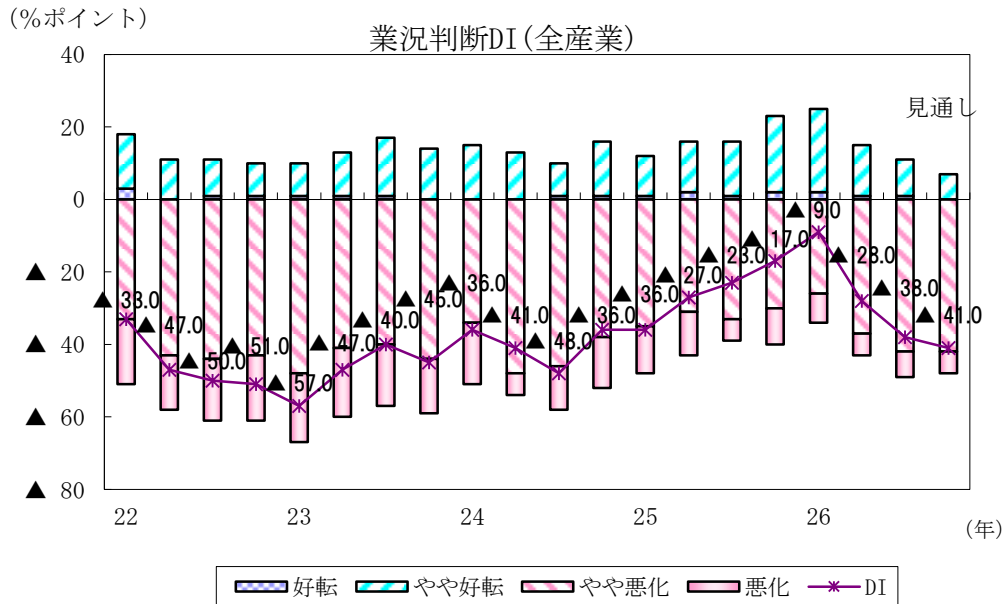
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、2期連続の悪化

平成26年7～9月期の業況判断DIは、前期比10.0ポイント低下の▲38.0と、2期連続で悪化した。25年1～3月期(▲36.0)の水準まで低下した。駆け込み需要の反動減の長期化や天候不順などを背景に、業況感は悪化している。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業は2期連続、建設業は3期連続でそれぞれ悪化した。建設業を除き、悪化したと回答した企業は5割を超えた。従業員規模別にみると、すべての規模で悪化した。1人以下、2～9人は2期連続、10人以上は4期連続で悪化した。10人以上は6期ぶりにマイナスに転じた。1人以下、2～9人は悪化した回答した企業が半数を超える一方、10人以上は3分の1にとどまっている。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10～12月期は3.0ポイント低下の▲41.0となり、業況感は引き続き悪化する見通しである。

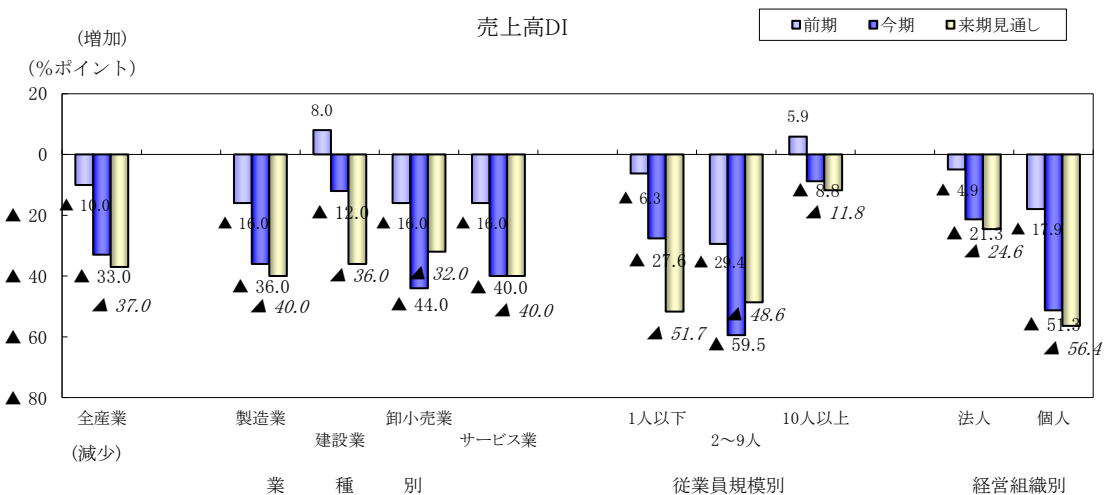
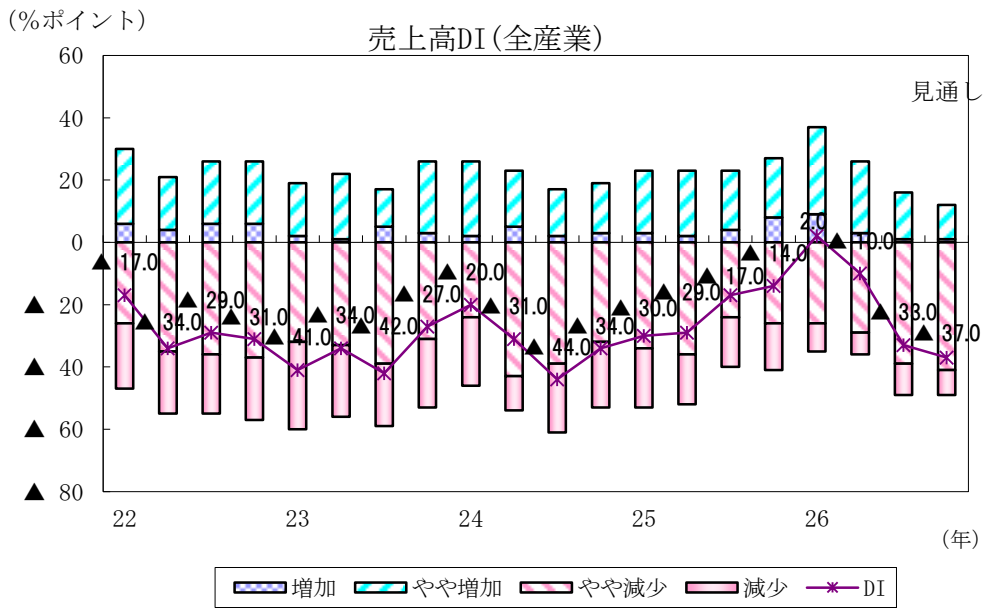


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期連続の悪化

平成26年7～9月期の売上高DIは、前期比23.0ポイント低下の▲33.0となり、2期連続で悪化、低下幅は調査開始以降最大となった。前回見通し(▲22.0)を下回り、売上高は、減少が鮮明になってきた。業種別にみると、製造業は2期ぶりに、建設業、卸小売業、サービス業は2期連続でそれぞれ低下した。建設業は4期ぶりにマイナスに転じたほか、製造業、卸小売業、サービス業は「やや減少」「減少」と回答した企業は5割を超えた。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶりに、2～9人は2期連続で、10人以上は3期連続でそれぞれ低下した。経営組織別にみると、個人、法人ともに低下した。

先行き平成26年10～12月期は、4.0ポイント低下の▲37.0と、悪化見通しである。

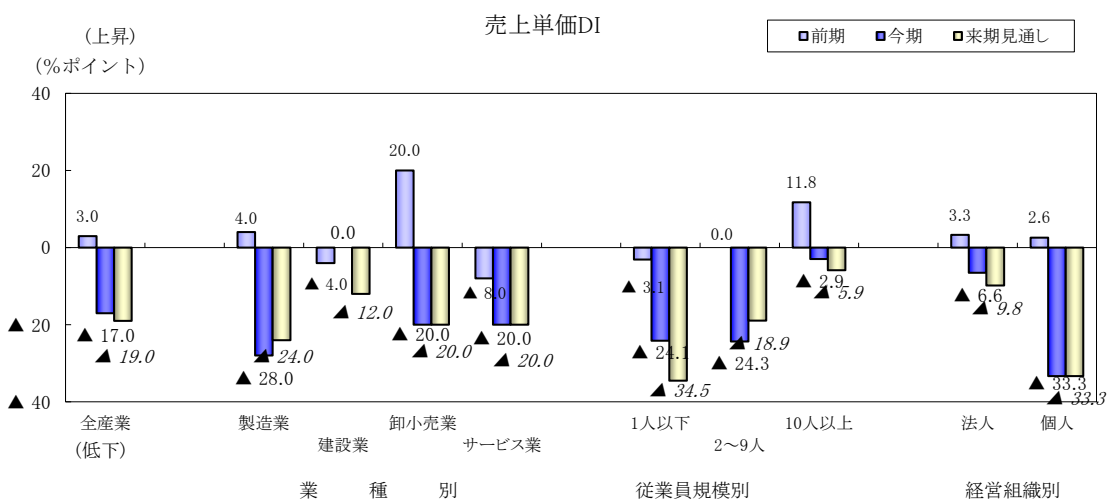
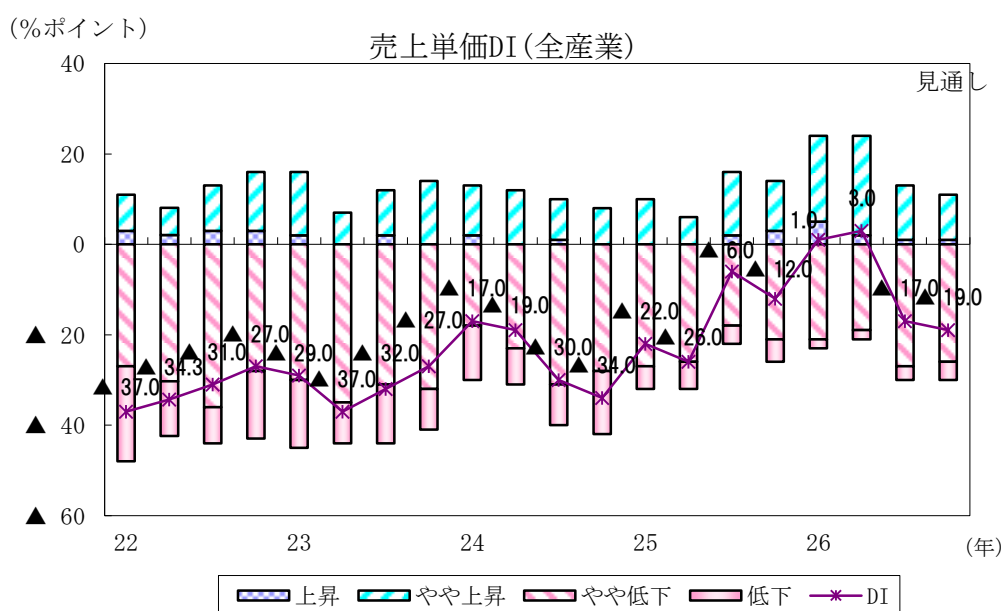


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、3期ぶりに悪化

平成26年7～9月期の売上単価DIは前期比20.0ポイント低下の▲17.0となり、3期ぶりに悪化しマイナスに転じた。改善が続いていた売上単価は、一転、弱含みとなっている。業種別にみると、建設業は3期連続で改善したものの、製造業、サービス業は5期ぶりに、卸小売業は2期連続で、それぞれ悪化した。建設業は調査開始以降初めてマイナスを脱したものの、製造業と卸小売業はマイナスに転じた。従業員規模別にみると、すべての規模で3期ぶりに悪化した。2～9人、10人以上はマイナスに転じた。経営組織別にみると、法人、個人ともに悪化し、それぞれマイナスに転じた。

先行き平成26年10～12月期は2.0ポイント低下の▲19.0と2期連続で低下、売上単価は悪化する見通しである。

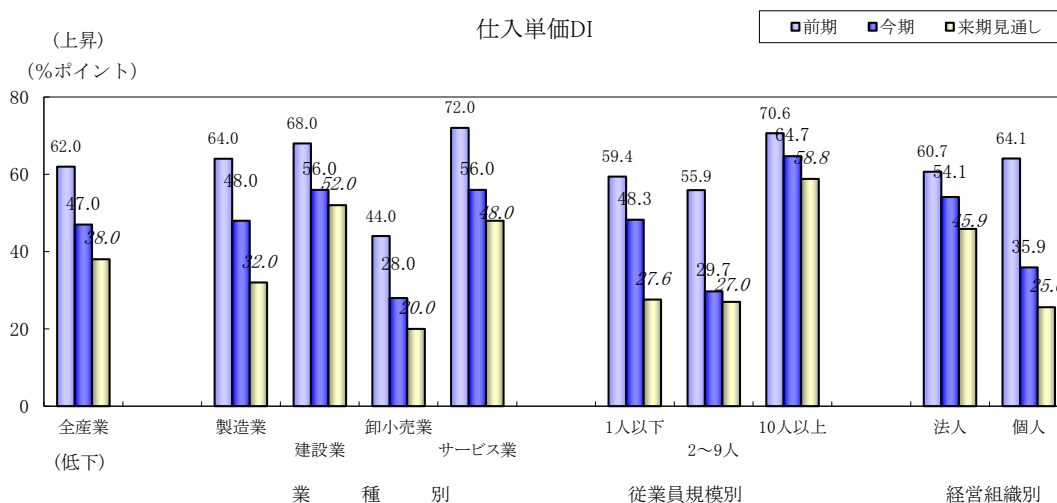
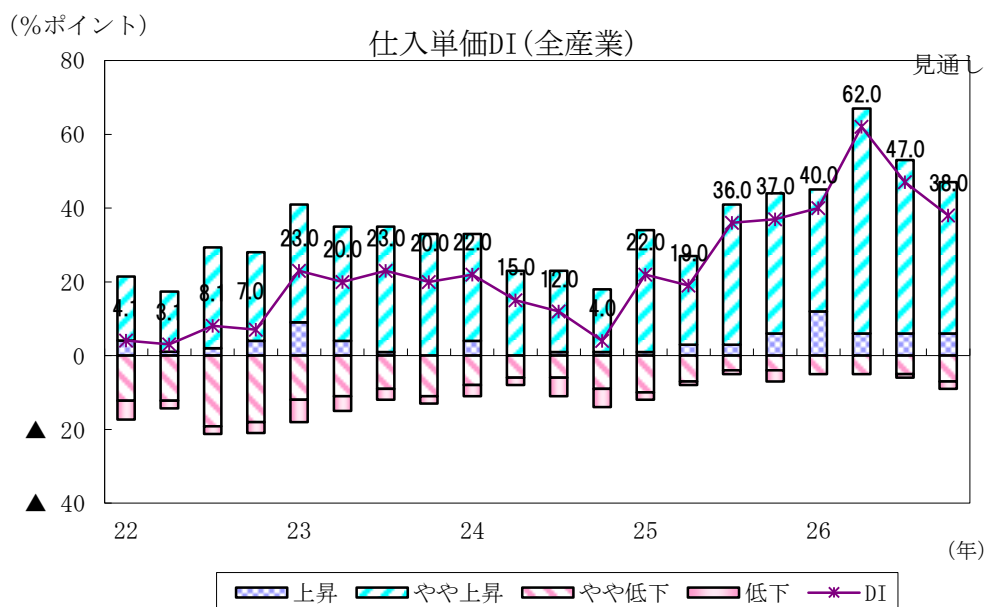


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、5期ぶりに低下

平成26年7～9月期の仕入単価DIは前期比15.0ポイント低下の47.0となり、5期ぶりに低下した。仕入単価上昇の動きは一服した。業種別にみると、製造業は3期ぶりに、建設業、サービス業は2期ぶりに、卸小売業8期ぶりにそれぞれ低下した。もっとも、「上昇」「やや上昇」と回答した企業が、卸小売業は4割にとどまったものの、その他の業種は5割を超えており、依然として仕入価格上昇の動きが残っている。従業員規模別にみると、すべての規模で低下した。10人以上は2期ぶり、1人以下、2～9人は3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期ぶりに、個人は3期ぶりにそれぞれ低下した。

先行き平成26年10～12月期は9.0ポイント低下の38.0となり、仕入単価の上昇の動きは緩和が続く見込みである。

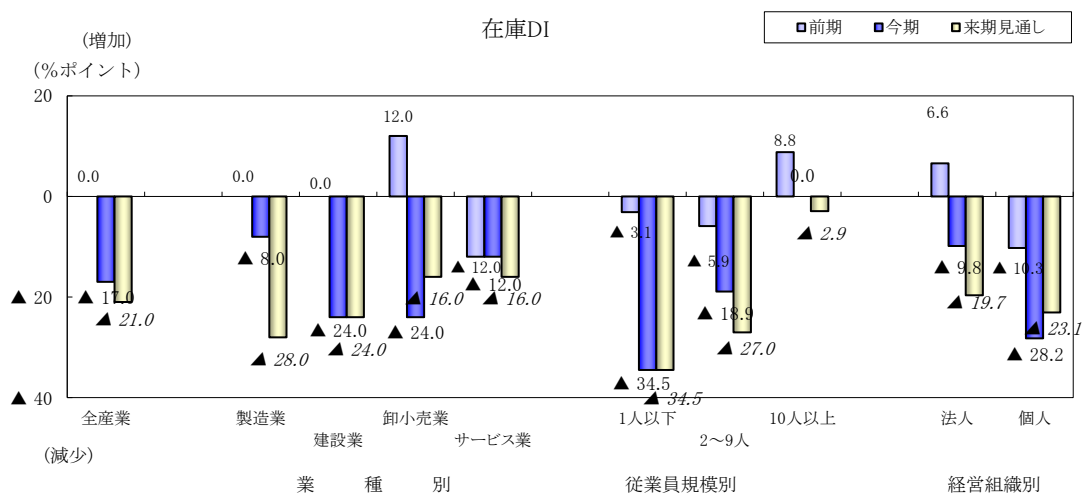
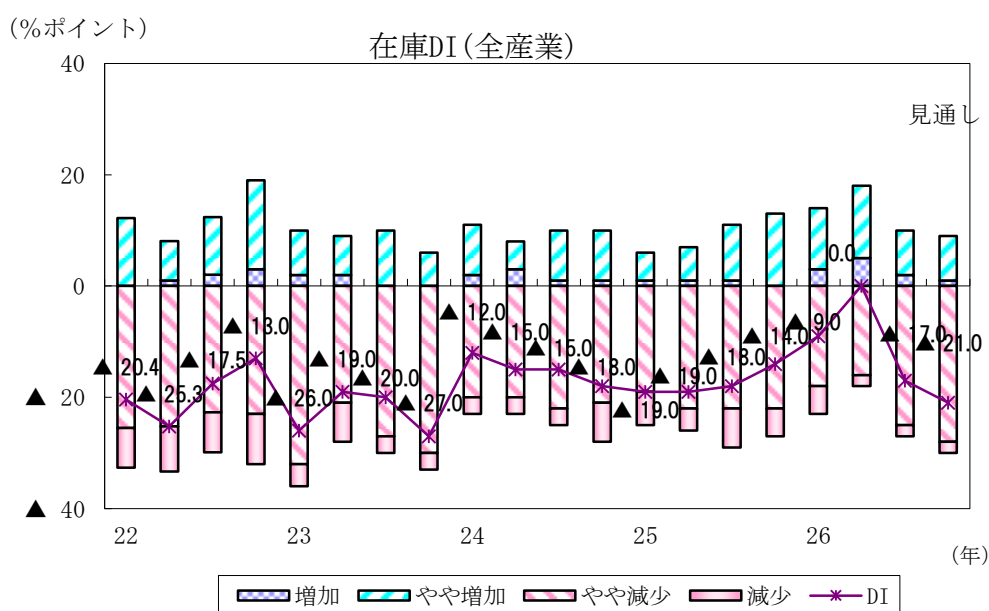


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは6期ぶりに低下

平成26年7~9月期の在庫DIは、前期比17.0ポイント低下の▲17.0と、6期ぶりに低下し、在庫抑制の動きが強まった。業種別にみると、サービス業は横ばいとなったものの、製造業、建設業は2期ぶりに、卸小売業は3期ぶりに低下した。製造業、建設業は2期ぶりに、卸小売業は3期ぶりに減少超となった。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶり、2~9人は6期ぶり、10人以上は2期ぶりにそれぞれ低下した。特に1人以下は31.4ポイント低下と大幅に在庫抑制の動きが強まった。経営組織別にみると、法人、個人ともに低下した。法人は2期ぶりに減少超となった。

先行き平成26年10~12月期は4.0ポイント低下の▲21.0と在庫抑制の動きが広がる見通しである。

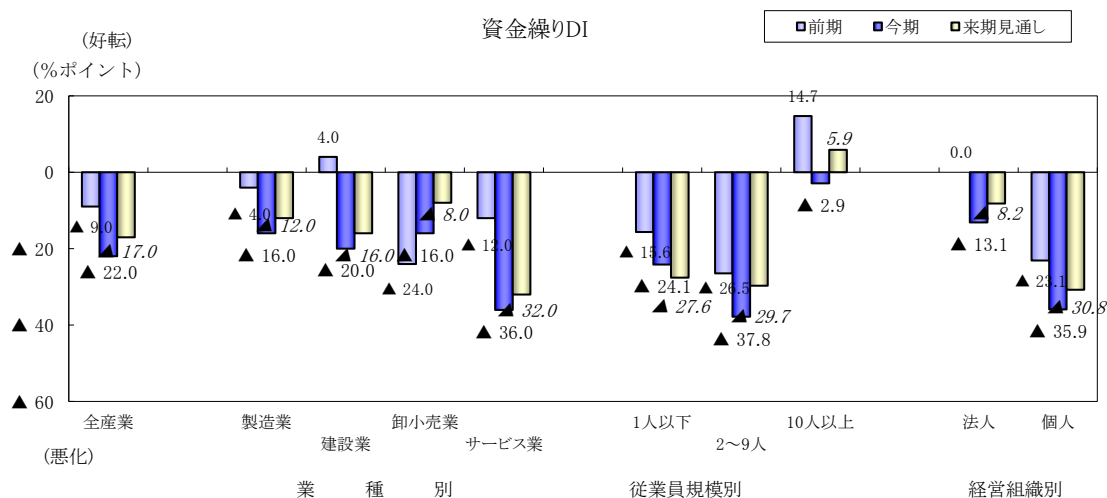
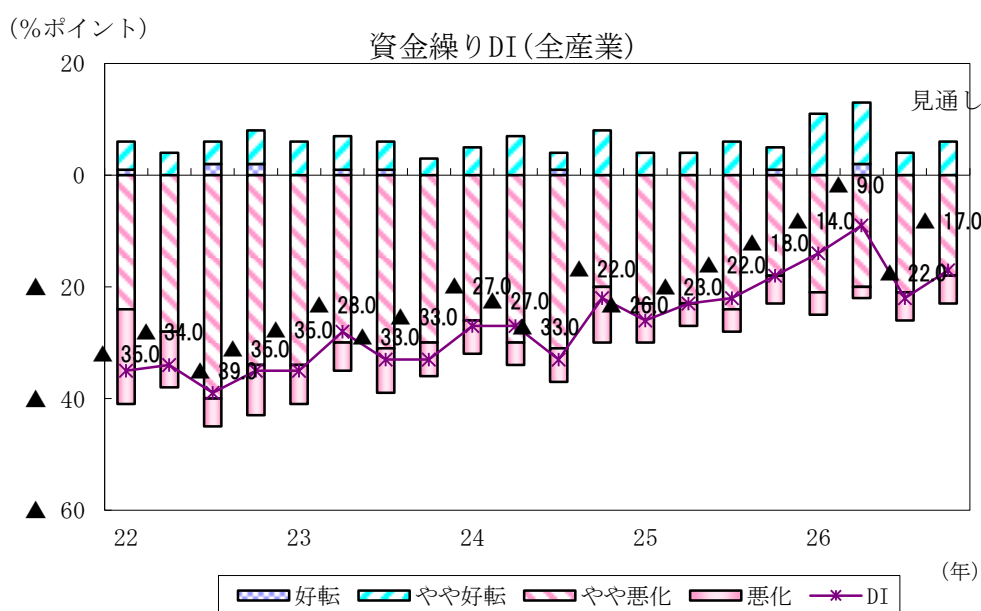


f) 資金繰り

資金繰りDIは、6期ぶりに悪化

平成26年7～9月期の資金繰りDIは前期比13.0ポイント悪化の▲22.0となり、6期ぶりに悪化した。調査開始以降最大の悪化幅となり、資金繰りは緩やかな改善が一服した。業種別にみると、卸小売業は2期ぶりに改善、26年1～3月期(▲12.0)に次ぐ水準となったものの、製造業は3期ぶりに、建設業は2期ぶりに、サービス業は4期ぶりに悪化した。建設業は2期ぶりにマイナスに転じた。従業員規模別にみると、2～9人は2期連続で、1人以下は2期ぶりに、10人以上は4期ぶりにそれぞれ悪化した。経営組織別にみると、法人は2期連続、個人は2期ぶりにそれぞれ悪化した。

先行き平成26年10～12月期は5.0ポイント上昇の▲17.0となり、資金繰りは改善する見込みである。

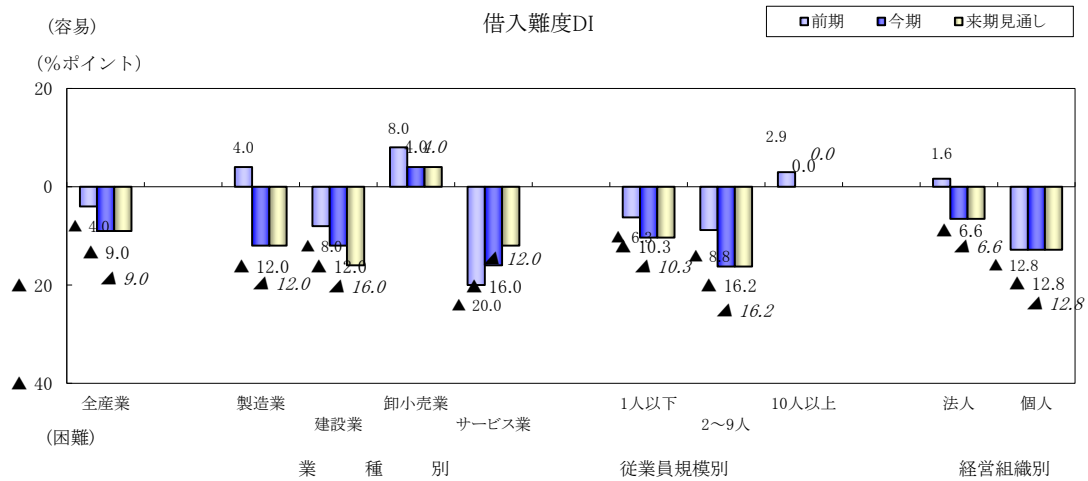
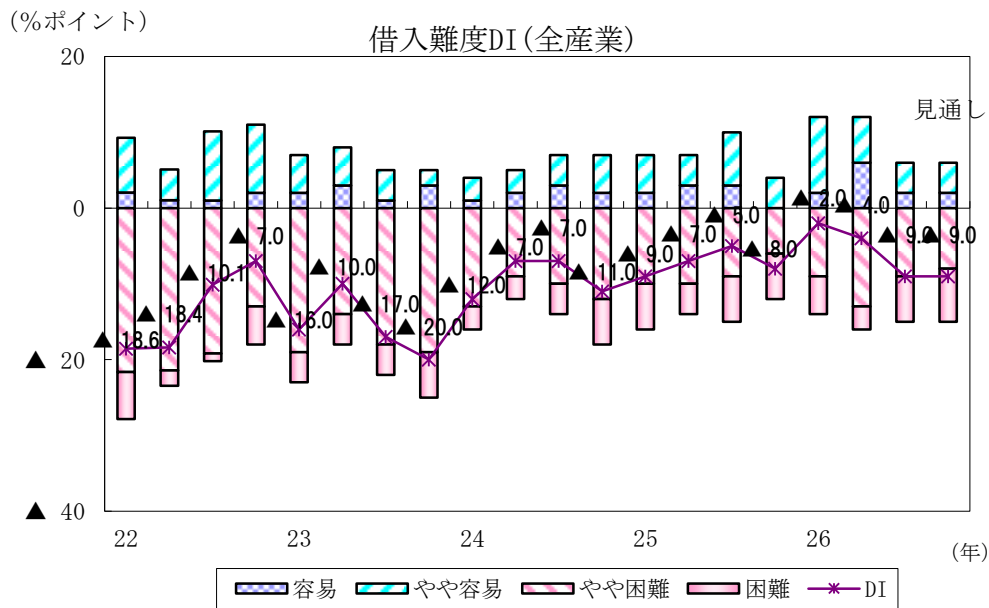


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、2期連続の悪化

平成26年7～9月期の借入難度DIは前期比5.0ポイント低下の▲9.0となり、2期連続で悪化した。悪化した企業、改善した企業ともに減少し、借入難度は緩やかな改善が一般した。業種別にみると、サービス業は4期ぶりに改善したものの、製造業は5期ぶりに、建設業、卸小売業は2期連続で、それぞれ悪化した。製造業は2期ぶりに困難超に転じた。従業員規模別にみると、2～9人は2期ぶりに、1人以下、10人以上はそれぞれ2期連続でそれぞれ悪化した。経営組織別にみると、法人は2期連続で悪化、個人は横ばいとなった。

先行き平成26年10～12月期は今期と変わらず▲9.0となり、借入難度は横ばいで推移することを見込んでいる。

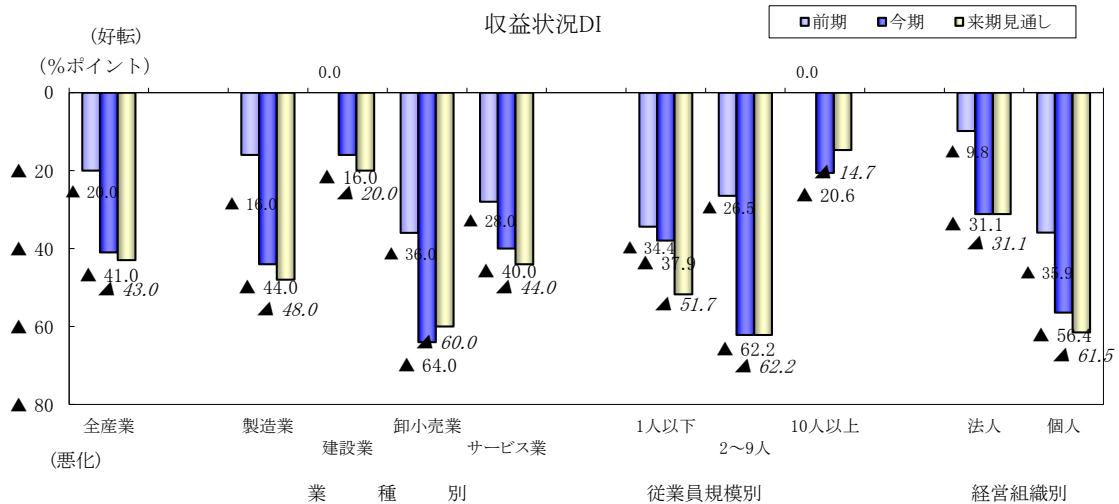
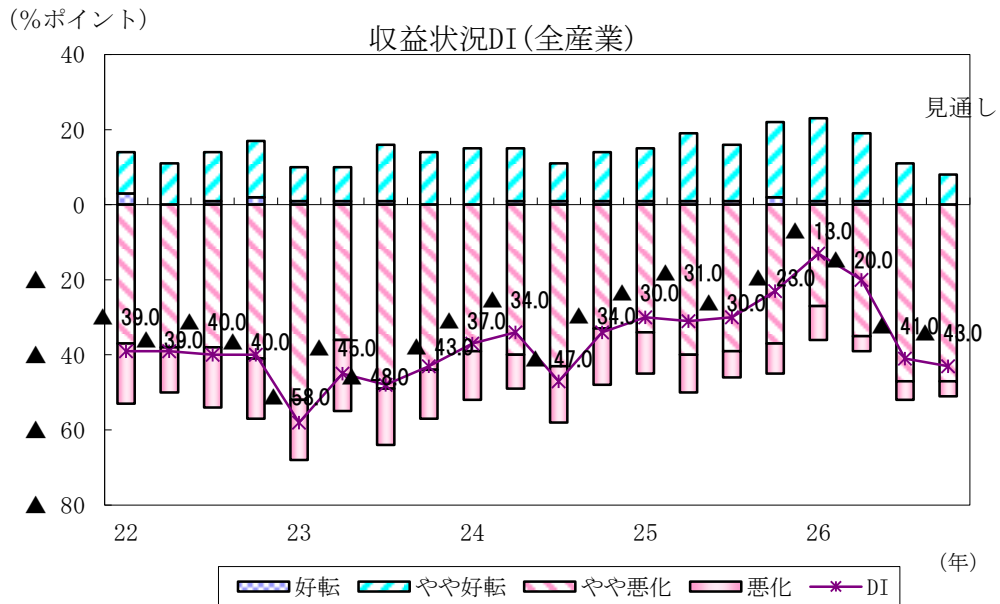


h) 収益状況(経常利益)

収益状況DIは、2期連続の悪化

平成26年7～9月期の収益状況DIは、前期比21.0ポイント悪化の▲41.0となり、2期連続で悪化した。調査開始以降最大の悪化幅となり、24年7～9月期(▲47.0)以来の水準となった。「やや悪化」、「悪化」と回答した企業の割合は5期ぶりに5割を超えた。収益状況は悪化している。業種別にみると、製造業は8期ぶりに、建設業は2期ぶりに、卸小売業、サービス業は2期ぶりにそれぞれ悪化した。とりわけ卸小売業は調査以降最悪の水準となった。建設業は2期ぶりにマイナスに転じた。建設業を除き、「やや悪化」「悪化」と回答した企業が過半数を超えた。従業員規模別にみると、1人以下と2～9人は2期連続、10人以上は3期連続でそれぞれ悪化した。10人以上は8期ぶりにマイナスとなった。2～9人は、35.7ポイントと大幅に落ち込んだ。経営組織別にみると、法人は3期連続、個人は2期連続でそれぞれ悪化した。

先行き平成26年10～12月期は2.0ポイント低下の▲43.0と悪化を見込んでいる。

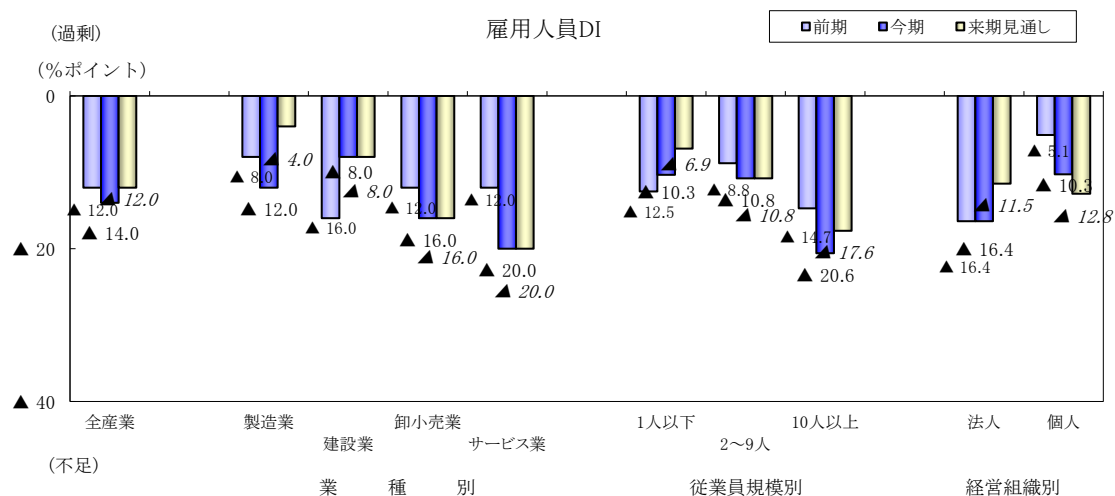
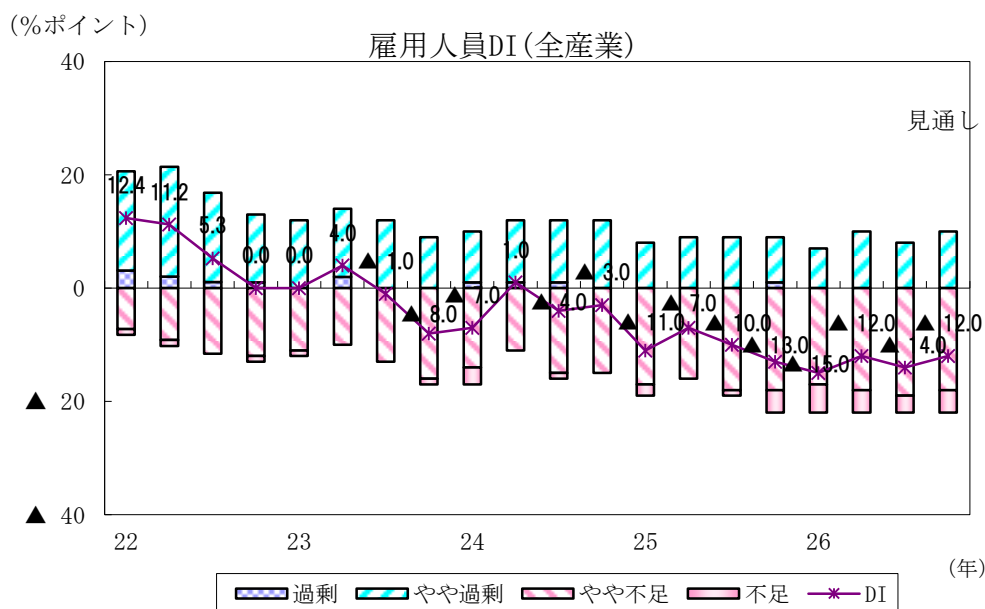


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、2期ぶりに不足超幅が拡大

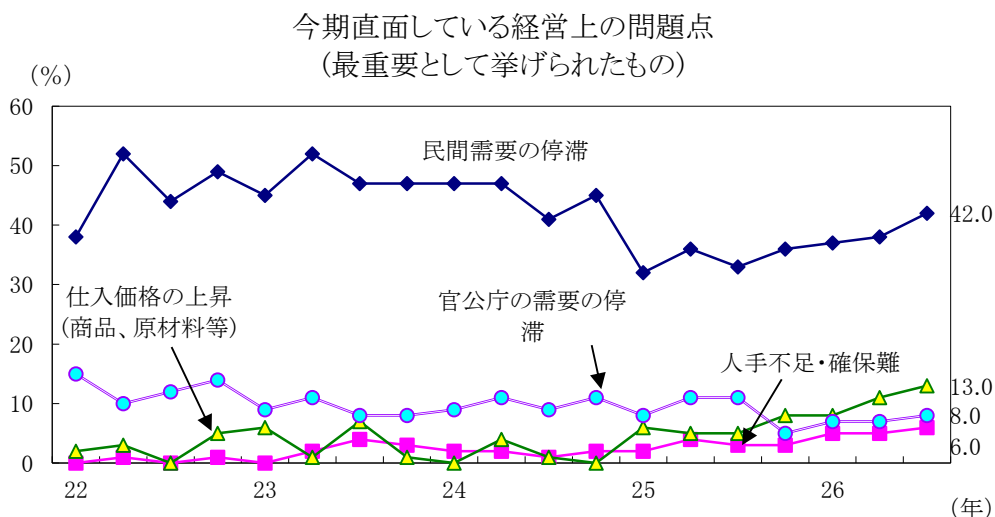
平成26年7~9月期の雇用人員DIは、前期比2.0ポイント低下の▲14.0となり、2期ぶりに不足超幅が拡大、不足感が強まった。食料品小売や建設業をはじめ、製造業、サービス業などの一部で人材の確保が問題となっており、人材の不足感は依然として強い。業種別にみると、建設業は2期連続で不足超幅が縮小したものの、製造業は3期ぶりに、卸小売業は3期連続で、サービス業は2期ぶりにそれぞれ不足超幅が拡大した。卸小売業は調査開始以降最大の不足超幅を3期連続で更新したほか、サービス業は23年1~3月期と並び調査開始以降最大のマイナスとなった。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続で不足超幅が縮小したものの、2~9人は2期連続、10人以上は3期ぶりに不足超幅が拡大した。経営組織別にみると、法人は横ばい、個人は2期ぶりに不足超幅が拡大した。

先行き平成26年10~12月期は2.0ポイント不足超幅が縮小の▲12.0となり、人員の不足感は幾分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」(42.0%)が最多となった。2位には「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(13.0%)、3位には「官公庁の需要の停滞」(8.0%)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。

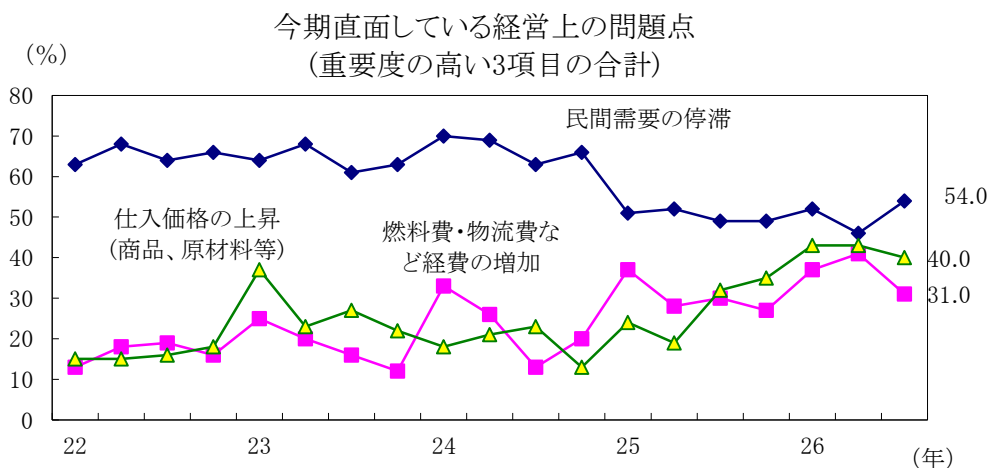


今期直面している経営上の問題点

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	42.0
	2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	36.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	12.0
	〃	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	12.0
	〃	官公庁の需要の停滞	12.0
建設業	1位	民間需要の停滞	24.0
	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	64.0
	2位	人手不足・確保難	12.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	44.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	28.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	51.7
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	13.8
2人～9人	1位	民間需要の停滞	56.8
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	10.8
10人以上	1位	民間需要の停滞	17.6
	〃	人手不足・確保難	17.6
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	31.1
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	13.1
個人	1位	民間需要の停滞	59.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	12.8

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」(54.0%)であり、「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(40.0%)、「燃料費・物流費など経費の増加」(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」が最も多く1位となった。製造業、卸小売業、サービス業では「民間需要の停滞」が最多となった。建設業では「官公庁の需要の停滞」が、その他の業種では「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」が続いた。

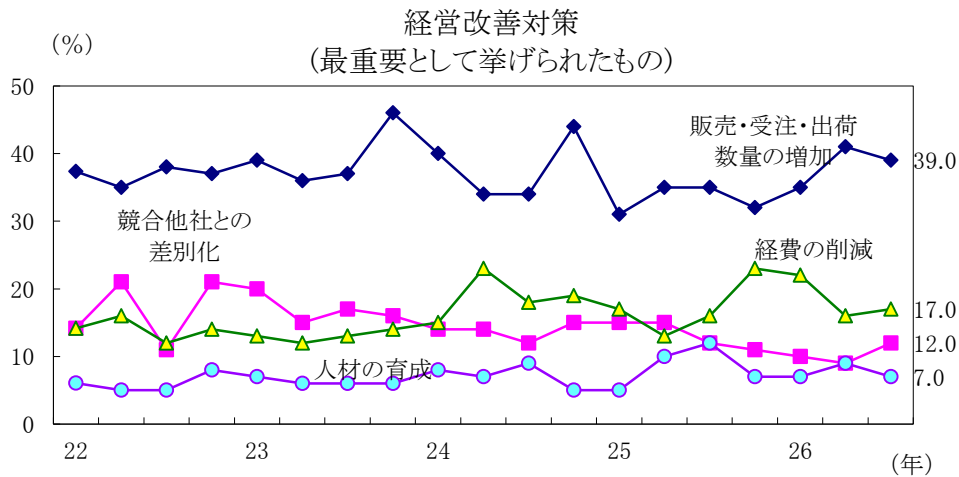


今期直面している経営上の問題点
重要度の高い3項目の合計

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)
	1位	2位	
総合	1位	民間需要の停滞	54.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	40.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	56.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	44.0
建設業	1位	既存の同業者間の競争激化	56.0
	2位	官公庁の需要の停滞	40.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	76.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	32.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	56.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	52.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	55.2
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	44.8
2人～9人	1位	民間需要の停滞	78.4
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	37.8
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	44.1
	2位	既存の同業者間の競争激化	35.3
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	45.9
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	41.0
個人	1位	民間需要の停滞	66.7
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	38.5

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

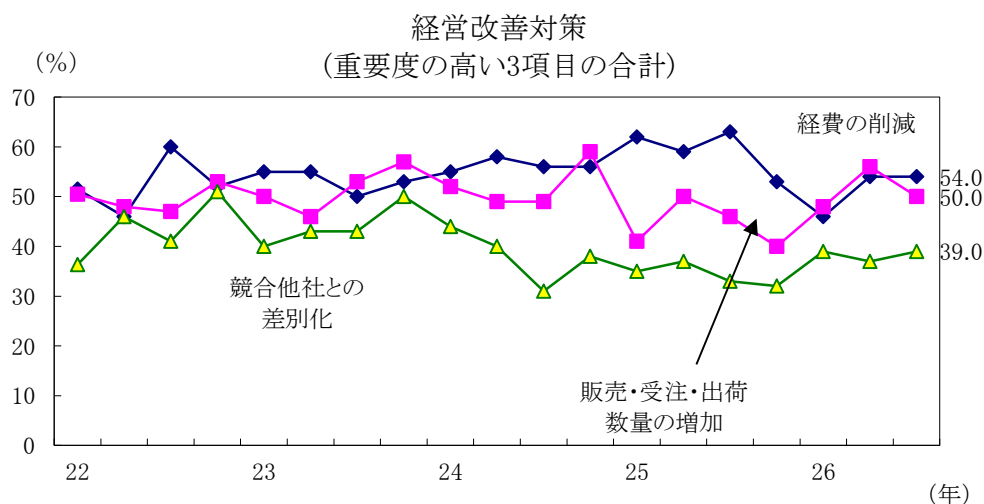
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(39.0%)が最多となった。次いで「経費の削減」(17.0%)が2位となった。「競合他社との差別化」(12.0%)が続いた。業種別にみると、すべての業種で「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となった。製造業、建設業では「経費の削減」が2位となった。卸小売業では「人材の育成」が、サービス業では「経費の削減」、「競合他社との差別化」が2位となった。



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	2位	
	1位	販売・受注・出荷数量の増加	39.0
	2位	経費の削減	17.0
業種別			
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	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	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	52.0
	2位	人材の育成	12.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	2位	経費の削減	20.0
	〃	競合他社との差別化	20.0
従業員規模別			
1人以下	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
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	55.2
	2位	経費の削減	17.2
	〃	競合他社との差別化	17.2
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	34.5
	2位	経費の削減	27.6
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	41.0
	2位	経費の削減	19.7
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	35.9
	2位	競合他社との差別化	20.5

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」(54.0%)が3期ぶりに最多となった。「販売・受注・出荷数量の増加」(50.0%)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	2位	
	1位	経費の削減	54.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	56.0
	2位	経費の削減	52.0
建設業	1位	経費の削減	52.0
	2位	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	56.0
	2位	経費の削減	44.0
サービス業	1位	経費の削減	68.0
	2位	競合他社との差別化	52.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	58.6
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	55.2
2人~9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	54.1
	〃	経費の削減	54.1
10人以上	1位	人材の育成	52.9
	2位	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	52.5
	〃	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	46.2

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】

- 増税の反動が予想以上に長びいている。次の10%に向けての駆け込みに期待。
- 海外生産へ移行しており、国内生産の減少が心配。

【卸小売業】

- 人口減により民間需要が停滞する中で官公庁の需要が大きなウエートをもっているけれど、市内の同業者との競争が激しく販売又工事の落札に到らない。地区内の業者に指名をお願いしたいものです。
- 2025年今から10年後、少子高齢化により人口減、独居老人の増加による厳しい経営が続く。

【サービス業】

- 地方はまだまだ景気上昇の影響を受けていない。富裕層の職種ばかり参考にして増税に踏み切るのは大変危険である。
- 消費税増加後、税込みでの予約が多く実質の値下げと感じています。