

No.34

真庭商工会景況調査

平成 28 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 28 年 7～9 月期の現状 平成 28 年 10～12 月期の見通し
調査時期	平成 28 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	
	27 社	44 社	29 社	
経営組織別	法人	個人		
	66 社	34 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

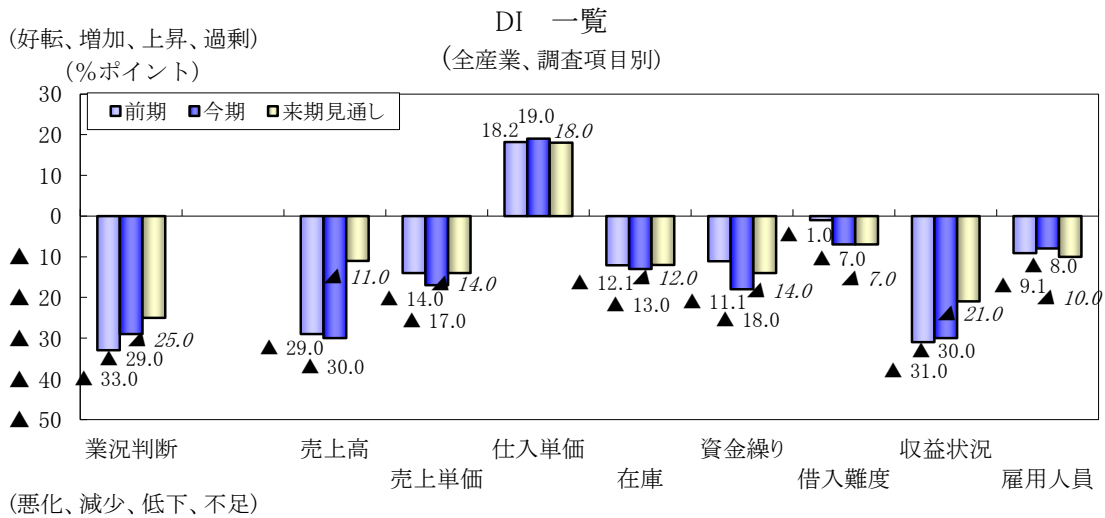
概況	1
1. 今期の状況と来期の見通し	3
a) 業況判断	3
b) 売上高（完成工事高、加工高等）	4
c) 売上単価（加工・受注単価等）	5
d) 仕入単価（原材料、商品等）	6
e) 在庫（商品、製品等）	7
f) 資金繰り	8
g) 借入難度（含む手形割引）	9
h) 収益状況（経常利益）	10
i) 雇用人員（人手）	11
2. 今期直面している経営上の問題点	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策	14
4. その他（景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等）	16

概況

平成 28 年 7～9 月期の業況判断 DI は、前期比 4.0 ポイント上昇の▲29.0 と、2 期連続で改善した。域内の個人消費需要が下げ止まったほか、公共投資や住宅投資が持ち直した。もともと総じてみれば、地域内需要は依然弱い水準が続いており、これまで当地域の景気を下支えしていた生産活動での移出や観光なども力強さを欠き、地域全体の景況感が上向いていく状態には至っていない。今回調査では、直面している経営上の問題点として「民間需要の停滞」が 3 期連続で増加し、地域の内外を問わず需要の弱さが指摘されている。

先行き平成 28 年 10～12 月期は、業況判断 DI は▲25.0 と 4.0 ポイント上昇し、景況感は 3 期連続で改善する見通しである。この背景には、今期弱い動きとなった生産活動や観光の持ち直しがあるが、地域内の需要を掘り起こす動きまでは確認することができない。

全国の景気は、個人消費は盛り上がりを欠き、生産や輸出も伸び悩んでいる。岡山県の景気は、県内完成車メーカーの生産一時停止の影響などで生産や輸出の動きは弱く、足踏み状態にある。このような経済環境の中、真庭地域の景況感は下げ止まりの兆しはあるものの、好転への道筋までは見通せない情勢にある。























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	38.0
2 位	官公庁の需要の停滞	16.0
3 位	人手不足・確保難	12.0







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	33.0
2 位	競合他社との差別化	17.0
3 位	経費の削減	14.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
28/1～3	 ▲ 34.0	 ▲ 32.0	 ▲ 40.0	 ▲ 48.0	 ▲ 16.0
4～6	 ▲ 33.0	 ▲ 36.0	 ▲ 32.0	 ▲ 52.0	 ▲ 12.0
7～9	 ▲ 29.0	 ▲ 36.0	 ▲ 16.0	 ▲ 36.0	 ▲ 28.0
10～12	 ▲ 25.0	 ▲ 16.0	 ▲ 24.0	 ▲ 40.0	 ▲ 20.0

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 28 年 7～9 月期の業況判断 DI は、▲36.0 と前期比横ばいとなった。出荷量は全般的に伸び悩んだものの、仕入単価上昇の動きが収束したこともあり、生産活動は下げ止まりの兆しがみられる。先行きについては、受注の持ち直しを主因に 20.0 ポイント上昇の大幅な改善を見込んでいる。

(建設業)

平成 28 年 7～9 月期の業況判断 DI は、▲16.0 と前期比 16.0 ポイント上昇し、2 期連続で改善した。資材価格上昇の動きが落ち着いたほか、民間、公共ともに地域全体の工事量が回復した。もっとも、公共工事の発注見通しは不透明であり、土木関連をはじめ域内の官公庁需要の水準は持続性を欠くとみられ、先行きの景況感は悪化を見込んでいる。

(卸小売業)

平成 28 年 7～9 月期の業況判断 DI は、▲36.0 と前期比 16.0 ポイント上昇し、4 期ぶりに改善した。事業者向けの卸売業者を中心に、売上高や販売単価が下げ止まった。もっとも、依然として域内消費は低迷しており、地域需要志向型の企業は景況感の低迷が続いている。先行きについては、域内需要は下げ止まるものの収益状況は厳しく、景況感は悪化を見込んでいる。

(サービス業)

平成 28 年 7～9 月期の業況判断 DI は、▲28.0 と前期比 16.0 ポイント低下し、2 期ぶりに悪化した。地元を需要先とする飲食店、理美容院の景況感が低迷していることに加え、これまで下支えしてきた観光需要が息切れした。先行きについては、観光関連の持ち直しを要因に改善を見込んでいる。

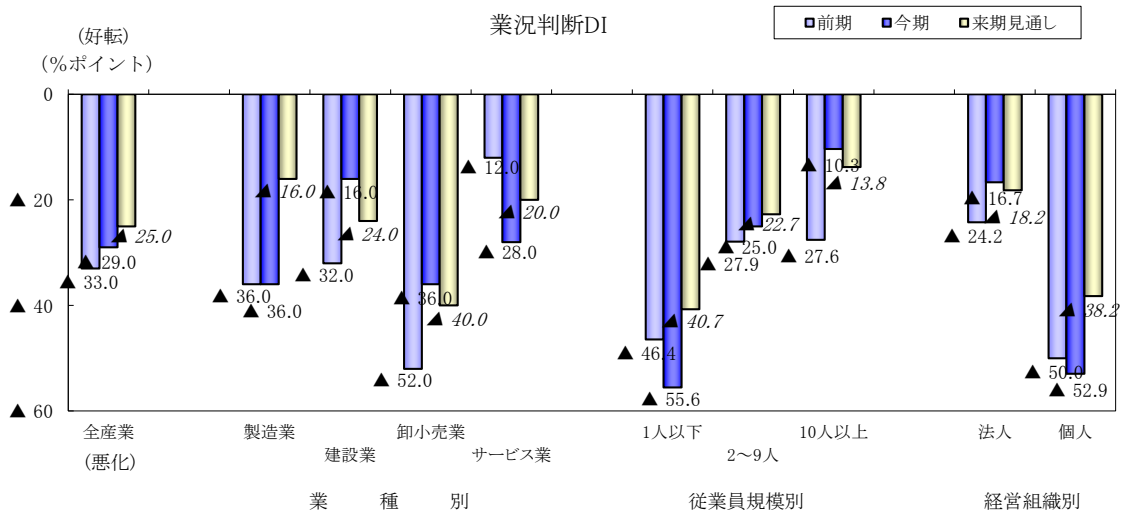
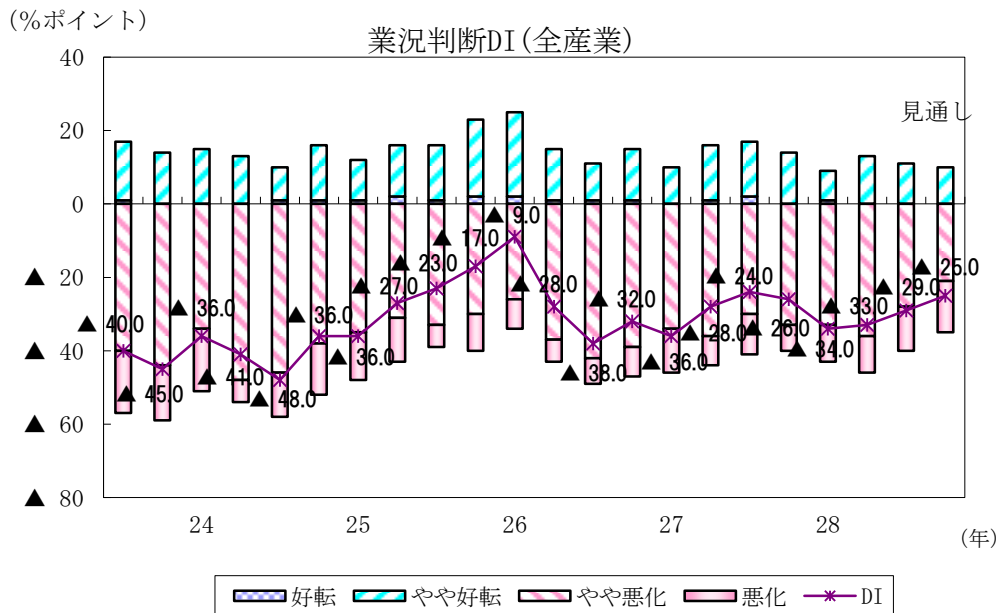
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

総じて改善も、業種、従業員規模で異なる景況感

平成28年7～9月期の業況判断DIは、前期比4.0ポイント上昇の▲29.0と、2期連続で改善した。「やや悪化」と回答した割合が減少し、全体としては上昇したものの、業種や従業員規模によりばらつきがみられた。業種別にみると、サービス業は悪化、製造業は横ばいだったものの、建設業、卸小売業は改善した。サービス業はこれまでのけん引役である観光需要が息切れし、製造業では受注が伸び悩んだ。一方、建設業は一定量の工事受注の回復がみられ、卸小売業は域内需要が下げ止まった。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに悪化した一方、2～9人は2期連続、10人以上は4期ぶりに改善した。経営組織別にみると、法人は2期連続で改善したものの、個人は2期連続で悪化した。

先行き平成28年10～12月期は4.0ポイント上昇の▲25.0となり、製造業、サービス業の持ち直しを背景に、景況感の改善は続く見通しである。

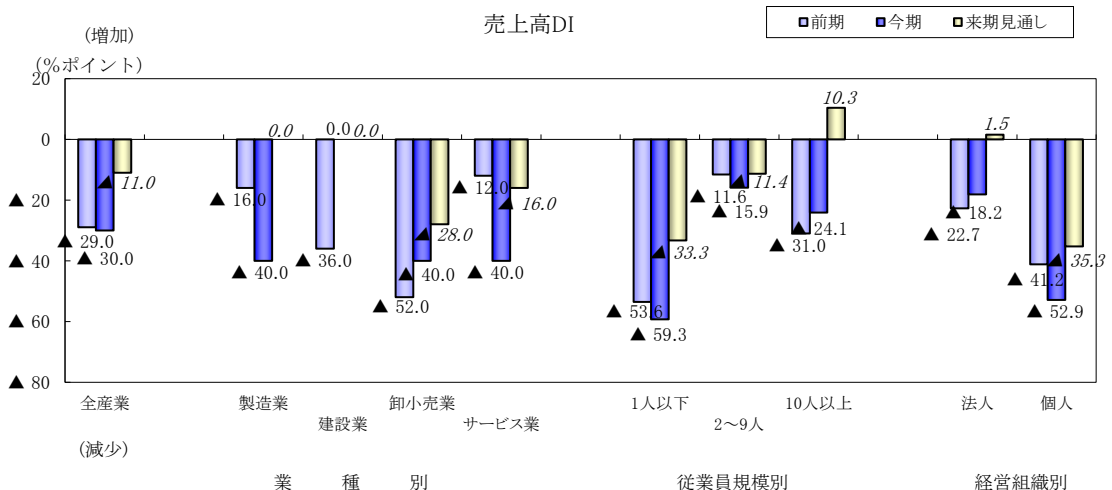
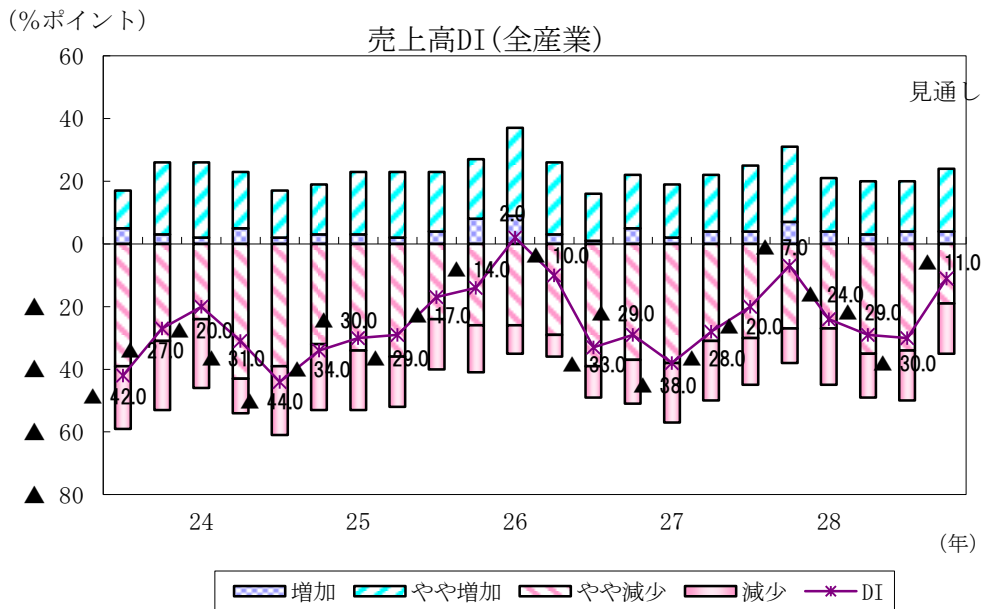


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、3期連続で悪化

平成28年7～9月期の売上高DIは、前期比1.0ポイント低下の▲30.0となり、3期連続で低下した。売上高DIは業種別で2極化がみられ、製造業は24.0ポイント、サービス業は28.0ポイントの大幅な低下となり、建設業、卸小売業の上昇を押し下げた結果、全体ではほぼ横ばいとなった。業種別にみると、建設業は3期ぶり、卸小売業は4期ぶりに上昇したものの、製造業は2期ぶり、サービス業は3期連続で低下した。製造業、サービス業ともに「やや減少」「減少」と回答した企業割合が増加しており、背景には域外需要の伸び悩みがあるとみられる。従業員規模別にみると、10人以上は3期ぶりに上昇したものの、1人以下は2期連続、2～9人は2期ぶりに低下した。経営組織別にみると、法人は2期連続で上昇した一方、個人は2期連続で低下した。

先行き平成28年10～12月期は、19.0ポイント上昇の▲11.0と、大幅に改善する見通しである。

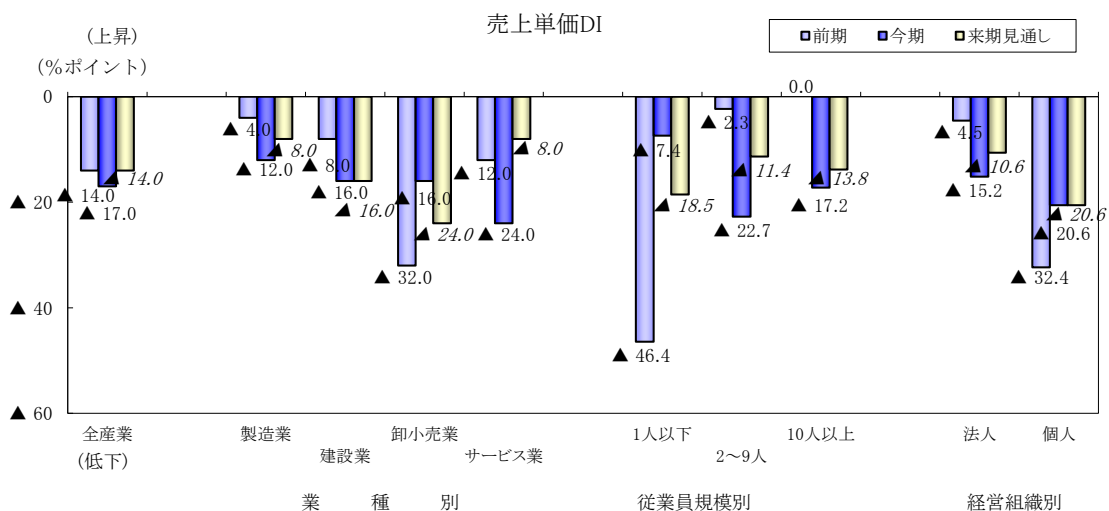
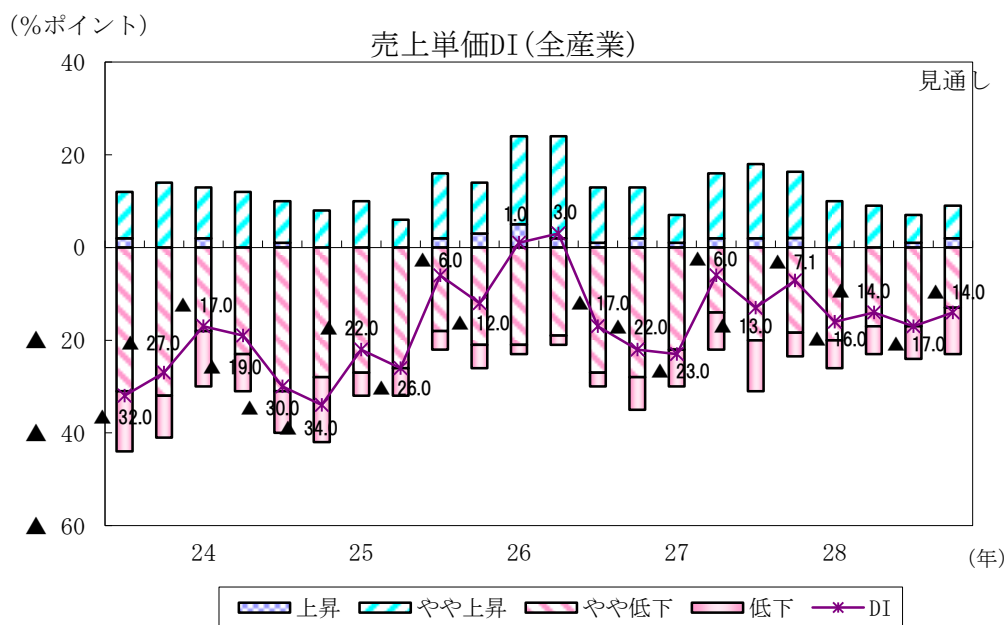


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、2期ぶりに悪化

平成28年7～9月期の売上単価DIは、前期比3.0ポイント低下の▲17.0となり、2期ぶりに悪化した。「やや上昇」と回答する企業割合が減少したことが影響した。業種別にみると、16.0ポイント上昇の卸小売業が3期ぶりの上昇となったものの、製造業は2期連続、建設業、サービス業は2期ぶりに低下した。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶりに上昇したものの、2～9人、10人以上は2期ぶりに低下した。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28年10～12月期は、3.0ポイント上昇の▲14.0と改善するものの、売上単価の下落傾向は変わらない見通しである。

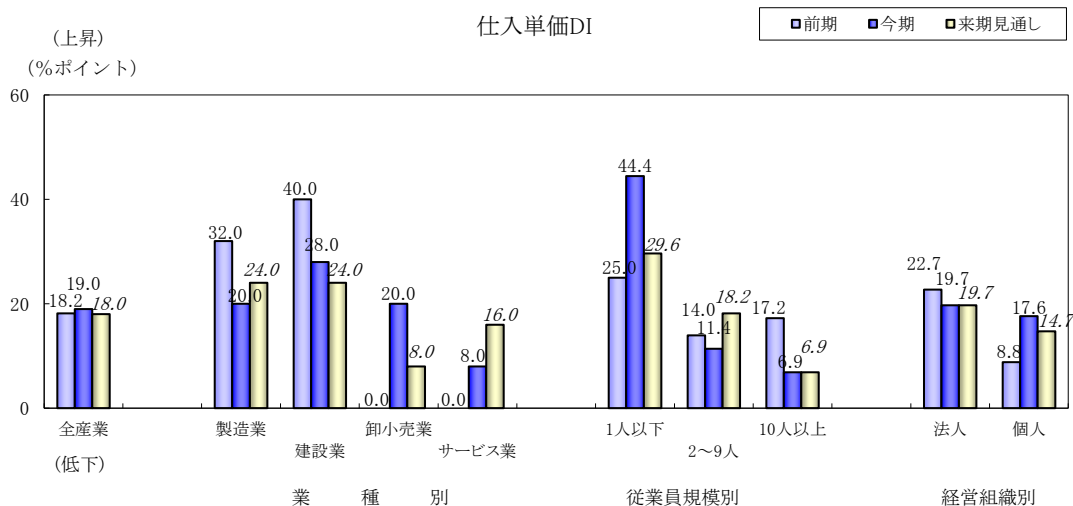
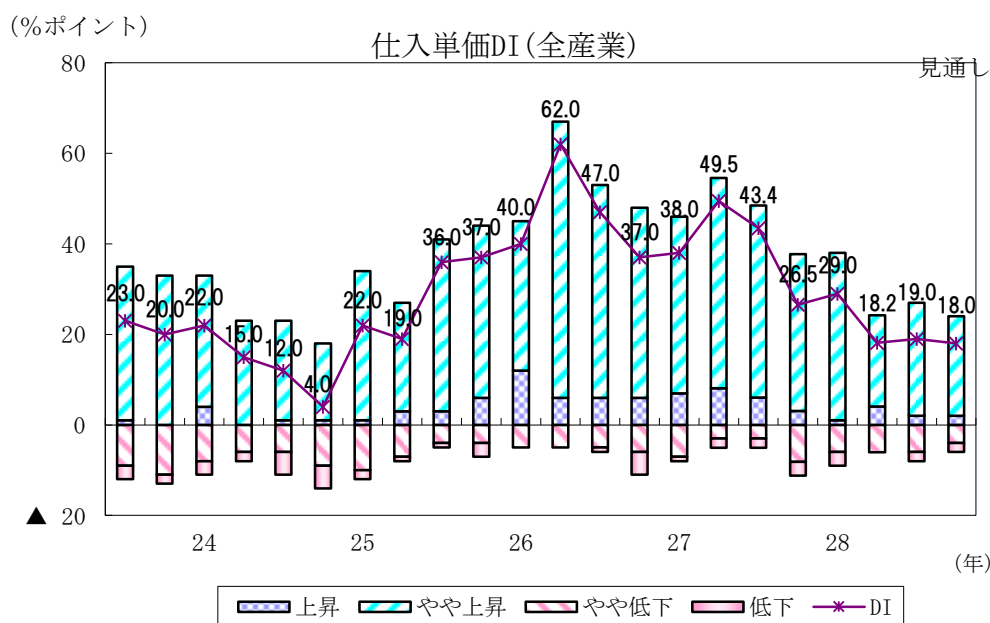


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、2期ぶりに上昇

平成28年7～9月期の仕入単価DIは前期比0.8ポイント上昇の19.0となり、2期ぶりに上昇した。前期ゼロであった「低下」の回答があったものの、「やや上昇」と回答した割合が増加した。もっとも、平成26年4～6月期をピークとした仕入単価上昇の動きは収束しつつある。業種別にみると、製造業、建設業は2期ぶりに低下した一方、卸小売業、サービス業は2期ぶりに上昇し、0.0であったDI値は「上昇超」となった。従業員規模別にみると、2～9人は2期連続、10人以上は2期ぶりに低下した一方、1人以下は2期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、法人は低下したものの、個人は上昇した。

先行き平成28年10～12月期は1.0ポイント低下の18.0と、仕入単価上昇の動きはやや緩和されるものの、「上昇超」は続く見通しである。

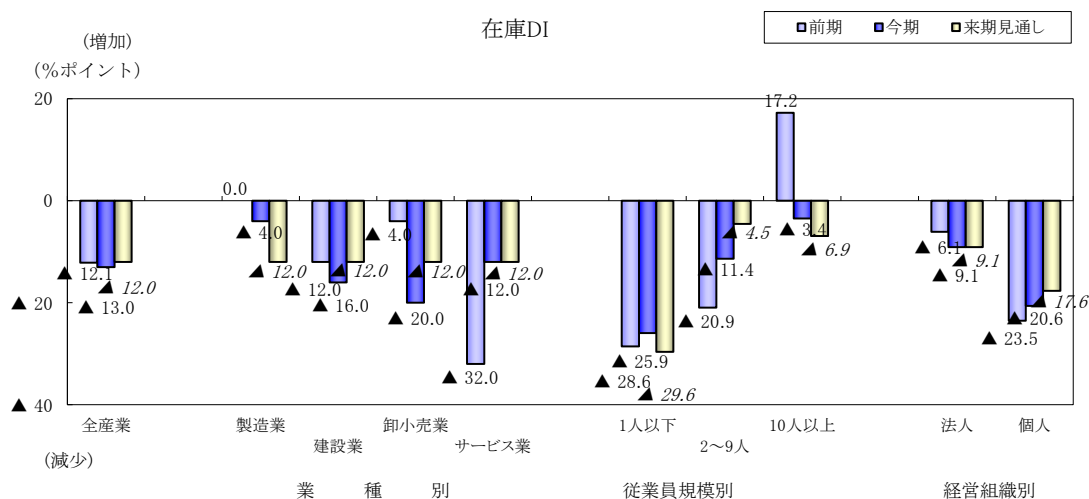
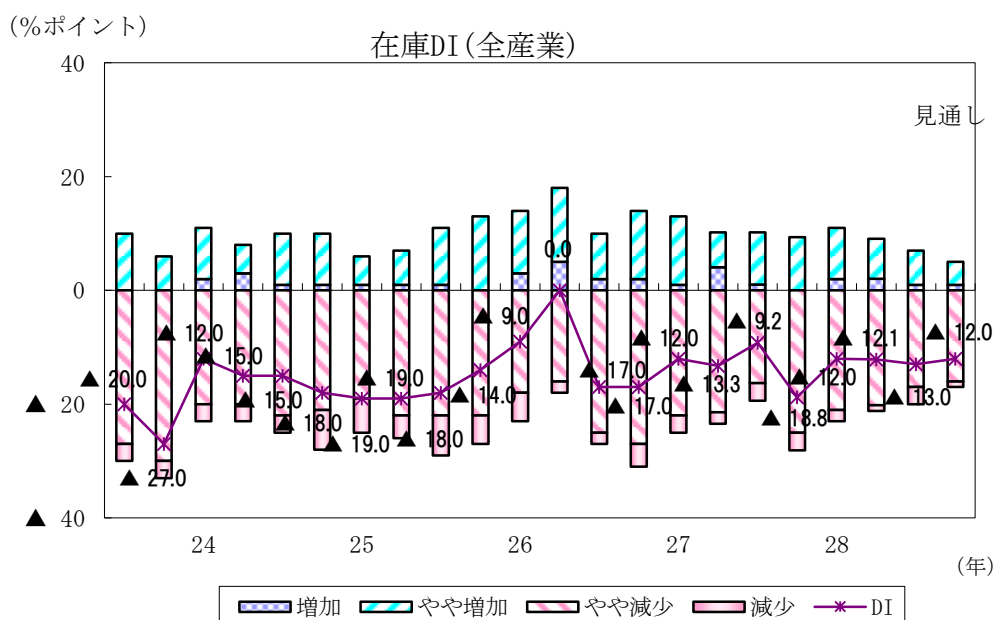


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、減少超幅が拡大

平成 28 年 7～9 月期の在庫 DI は、前期比 0.9 ポイント低下の▲13.0 となり、2 期連続で低下した。業種別にみると、サービス業は 2 期ぶりに減少超幅が縮小した一方、建設業は 2 期ぶり、卸小売業は 4 期ぶりに減少超幅が拡大した。製造業は 2 期連続で低下したうえ、7 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 2 期ぶり、2～9 人は 3 期連続で減少超幅が縮小したもの、10 人以上は 3 期ぶりに DI 値が低下したうえ「減少超」に転じた。経営組織別にみると、個人は 2 期ぶりに減少超幅が縮小した一方、法人は 2 期ぶりに拡大した。

先行き平成 28 年 10～12 月期は 10.ポイント上昇の▲12.0 と、在庫抑制の動きはやや弱まる見込みである。

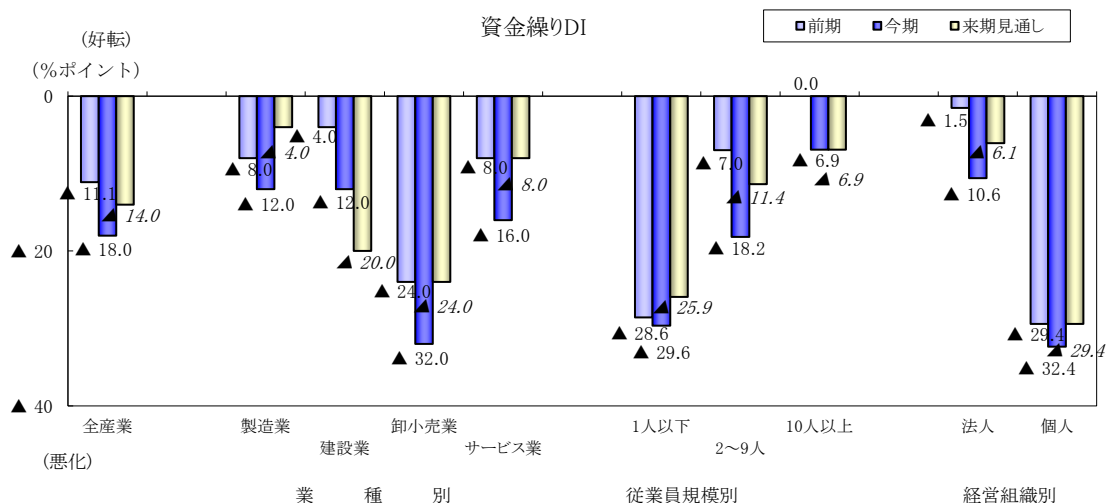
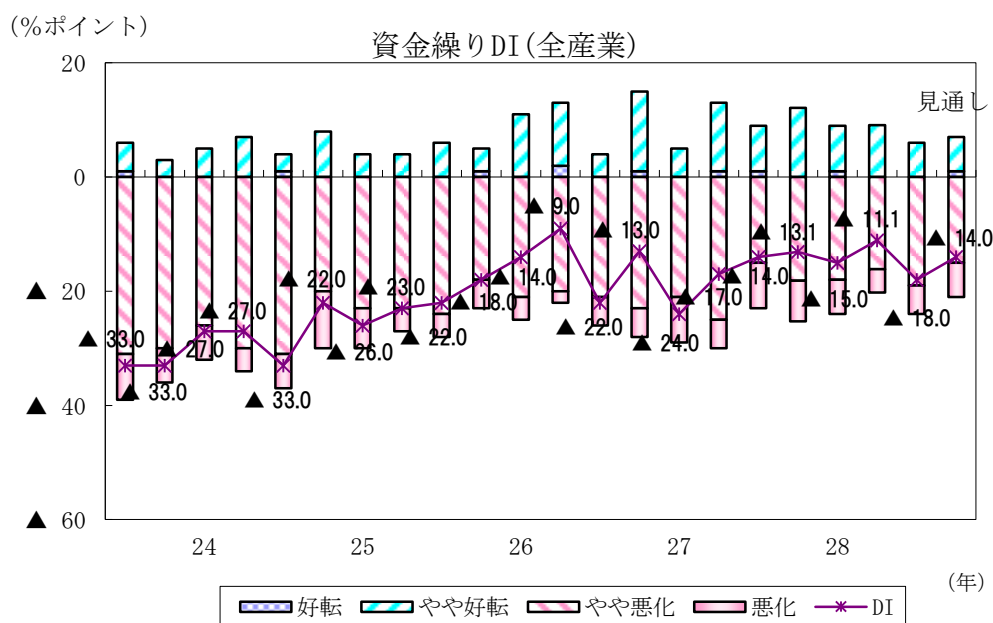


f) 資金繰り

資金繰りDIは、改善傾向が小休止

平成 28 年 7～9 月期の資金繰り DI は、前期比 6.9 ポイント低下の▲18.0 となり、2 期ぶりに悪化した。平成 27 年 1～3 月期の▲24.0 をボトムに改善の傾向が続いていたが、小休止となった。すべての業種で低下し、製造業、サービス業は 2 期ぶり、卸小売業は 3 期ぶり、建設業は 4 期ぶりに悪化した。収益状況が低迷していることに加え、建設業の受注回復に伴う工事建替の資金需要などが影響しているとみられる。従業員規模別にみると、1 人以下は 2 期連続、2～9 人は 2 期ぶり、10 人以上は 3 期ぶりに悪化した。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 28 年 10～12 月期は 4.0 ポイント上昇の▲14.0 となり、資金繰りは再び改善に向かう見込みである。

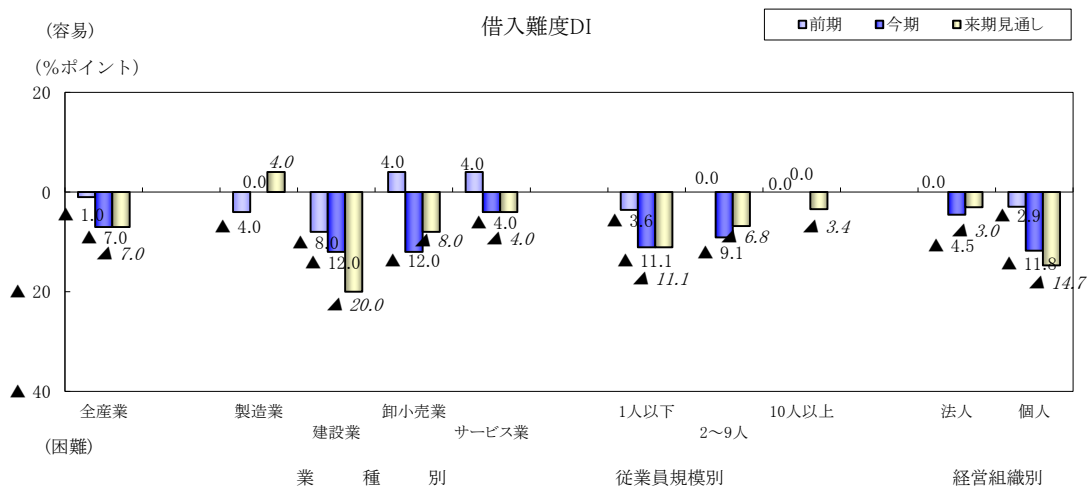
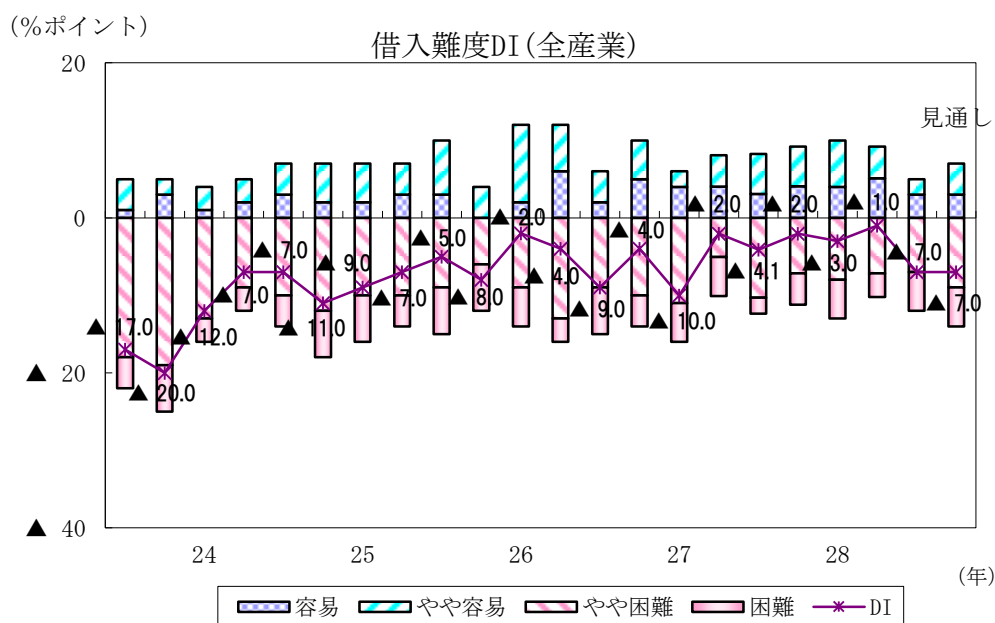


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、悪化の方向へ

平成 28 年 7～9 月期の借入難度 DI は前期比 6.0 ポイント低下の▲7.0 となり、2 期ぶりに悪化した。「容易」「やや容易」と回答した企業割合が減少した。平成 27 年 4～6 月期からの一進一退の動きから、悪化の方向へ後退しつつある。業種別にみると、製造業は 3 期ぶりに上昇したものの、建設業は 4 期ぶり、卸小売業は 3 期ぶり、サービス業は 2 期ぶりに低下した。卸小売業、サービス業の DI 値は困難超に転じた。従業員規模別にみると、10 人以上は横ばいとなったものの、1 人以下は 4 期ぶり、2～9 人は 2 期ぶりに低下した。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 28 年 10～12 月期は横ばいの▲7.0 となり、借入の困難度は変わらない見込みである。

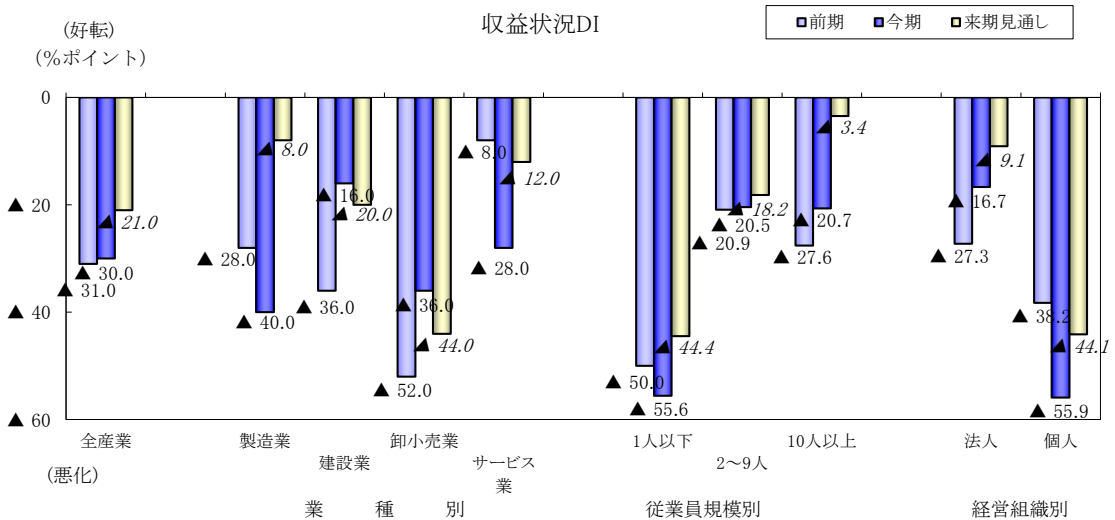
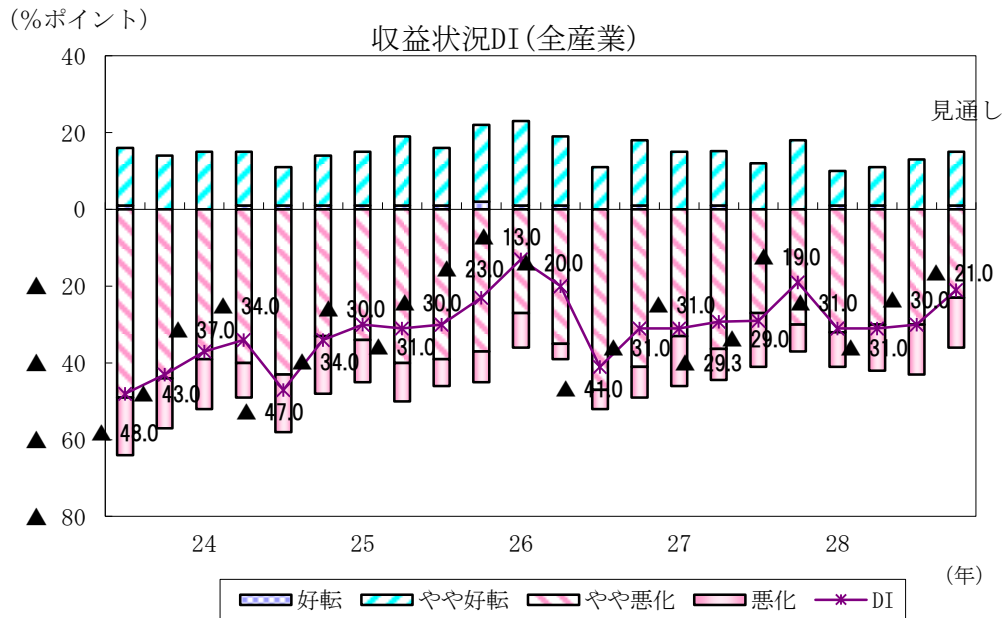


h) 収益状況(経常利益)

収益状況は、低水準続き、業種間でもばらつき

平成 28 年 7～9 月期の収益状況 DI は、前期比 1.0 ポイント上昇の▲30.0 となった。もっとも、「やや悪化」「悪化」と回答した企業割合は 2 期連続で 4 割を超え、全体ではほぼ横ばいにとどまり、低水準が続いている。業種別にみると、製造業は 3 期連続、サービス業は 2 期ぶりに悪化した一方、建設業は 2 期連続、卸小売業は 4 期ぶりに改善した。業種によるばらつきは、売上高 DI と同様の特徴となっている。従業員規模別にみると、1 人以下は 2 期ぶりに悪化した一方、2～9 人は 2 期連続、10 人以上は 3 期ぶりに改善した。経営組織別にみると、個人は 2 期連続で悪化したものの、法人は 2 期連続で改善した。

先行き平成 28 年 10～12 月期は売上高 DI と同様に、製造業、サービス業の改善を受け、9.0 ポイント上昇の▲21.0 となり、収益状況は持ち直す見込みである。

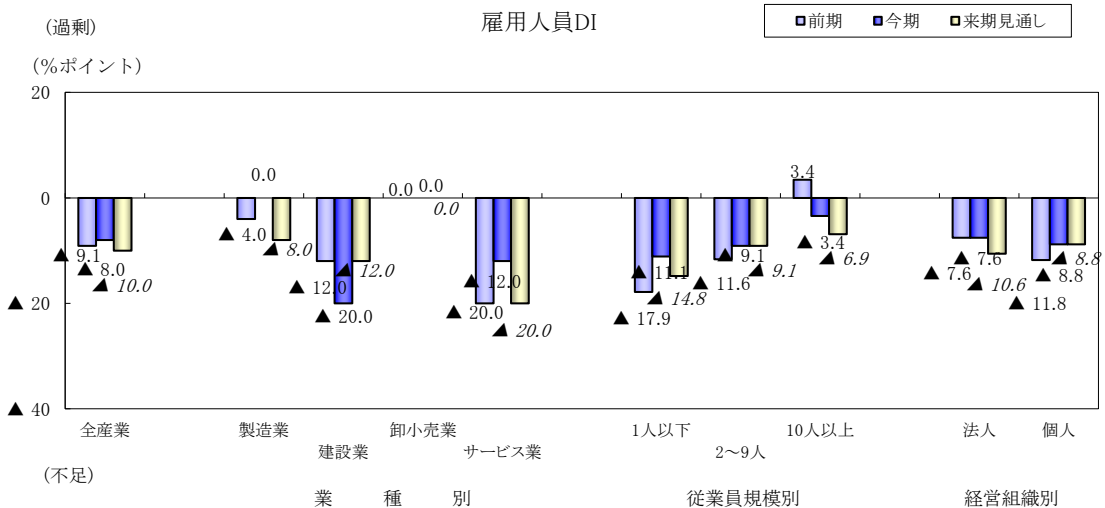
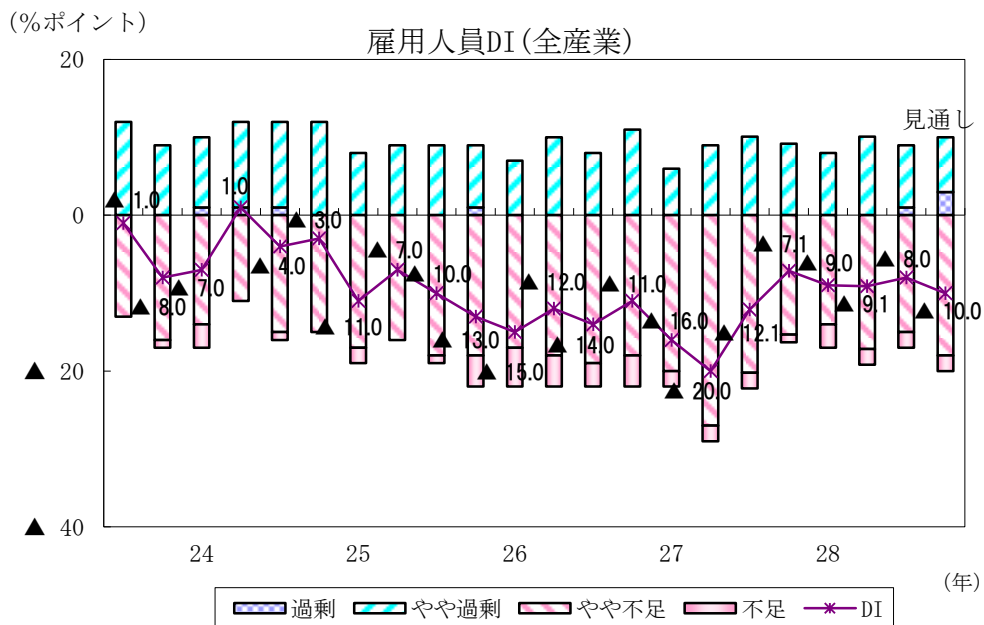


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超幅が3期ぶりに縮小

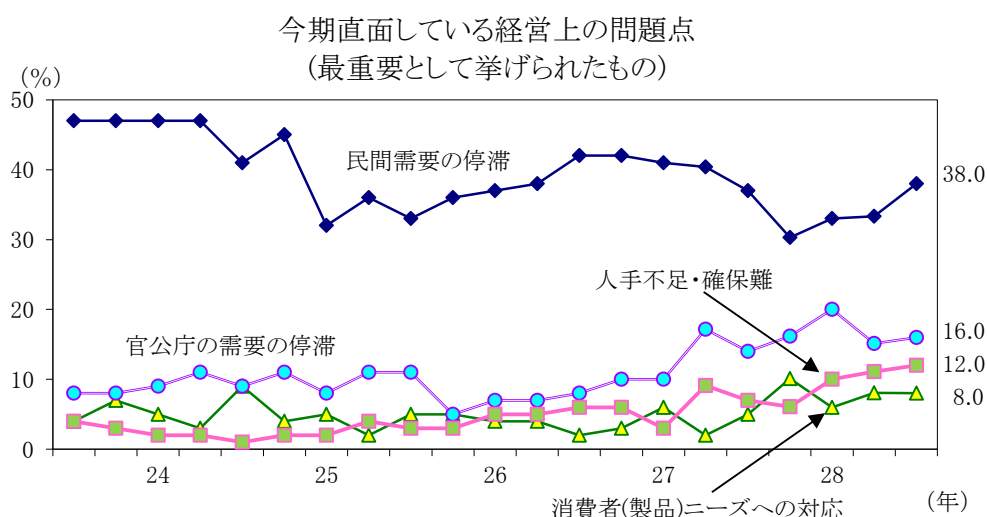
平成28年7~9月期の雇用人員DIは、前期比1.1ポイント上昇の▲8.0となり、不足超幅は2期ぶりに縮小した。もともと、平成24年7~9月期以来、17期連続の「不足超」となった。業種別にみると、製造業は3期ぶり、サービス業は2期連続で不足超幅が縮小し、卸小売業は横ばいとなった。建設業は4期ぶりに不足超幅が拡大し、「不足超」は21期連続となった。従業員規模別にみると、5期連続でDI値が上昇していた10人以上は低下したうえ、3期ぶりに「不足超」となった。1人以下は4期ぶり、2~9人は2期連続で不足超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人は横ばい、個人は不足超幅が縮小した。

先行き平成28年10~12月期は2.0ポイント不足超幅が拡大した▲10.0となり、人員の不足感は強まる見通しである。



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%)が最多となり、3期連続で増加した。2位は「官公庁の需要の停滞」(16.0%)、3位は「人手不足・確保難」(12.0%)となった。「人手不足・確保難」は3期連続で伸びたうえ、前期に続き、調査開始以来最も高い割合を更新した。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業は「民間需要の停滞」、建設業は「官公庁の需要の停滞」が最多となった。

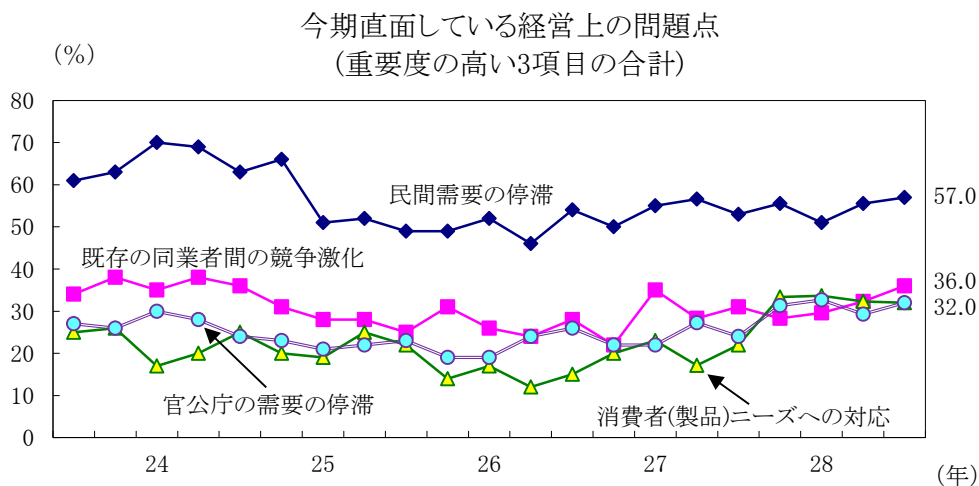


今期直面している経営上の問題点
最重要として挙げられたもの

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	官公庁の需要の停滞	16.0
	3位	人手不足・確保難	12.0
	4位	消費者(製品)ニーズへの対応	8.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	36.0
	2位	人手不足・確保難	16.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	48.0
	2位	民間需要の停滞	24.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	56.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	12.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	36.0
	2位	人手不足・確保難	20.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	55.6
	2位	人手不足・確保難	7.4
	〃	他社(大手以外)の市場参入による競争の激化	7.4
2人～9人	1位	民間需要の停滞	36.4
	2位	官公庁の需要の停滞	15.9
10人以上	1位	官公庁の需要の停滞	27.6
	2位	民間需要の停滞	24.1
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	31.8
	2位	官公庁の需要の停滞	21.2
個人	1位	民間需要の停滞	50.0
	2位	他社(大手以外)の市場参入による競争の激化	5.9
	〃	消費者(製品)ニーズへの対応	5.9
	〃	人手不足・確保難	5.9

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」(57.0%)、2位は「既存の同業者間の競争激化」(36.0%)となった。3位は「消費者(製品)ニーズへの対応」、「官公庁の需要の停滞」(32.0%)が並んだ。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業は「民間需要の停滞」が1位となり、建設業は「官公庁の需要の停滞」が前期に続き1位となった。

総合2位の「既存の同業者間の競争激化」は3期連続で増加し、従業員規模別にみると、10人以上で指摘する割合が最多となっている。停滞する民間、官公庁需要を奪い合っている当地域の構図がみてとれる。

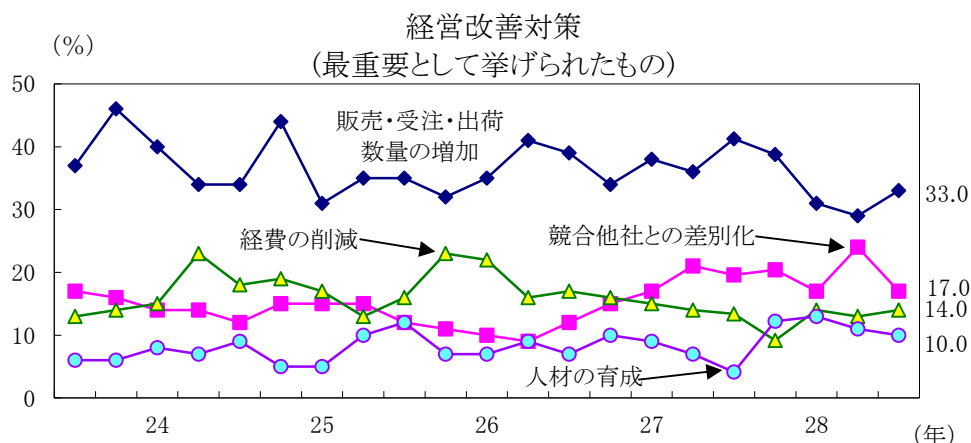


今期直面している経営上の問題点
重要度の高い3項目の合計

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)
	1位	2位	
	1位	民間需要の停滞	57.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	36.0
	3位	消費者(製品)ニーズへの対応	32.0
	〃	官公庁の需要の停滞	32.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	56.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	40.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	76.0
	2位	民間需要の停滞	48.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	80.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	52.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	44.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	36.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	66.7
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	33.3
2人~9人	1位	民間需要の停滞	61.4
	2位	既存の同業者間の競争激化	34.1
10人以上	1位	既存の同業者間の競争激化	55.2
	2位	官公庁の需要の停滞	44.8
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	53.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	39.4
個人	1位	民間需要の停滞	64.7
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	41.2

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」(33.0%)が最多となり、次いで「競合他社との差別化」(17.0%)、3位は「経費の削減」(14.0%)となった。「販売・受注・出荷数量の増加」は前期比 4.0ポイント上昇し、業種別にみても、製造業、建設業、卸小売業、サービス業すべてにおいて1位となった。総合2位の「競合他社との差別化」はサービス業において、総合3位の「経費の削減」は建設業において、それぞれ同率1位となった。

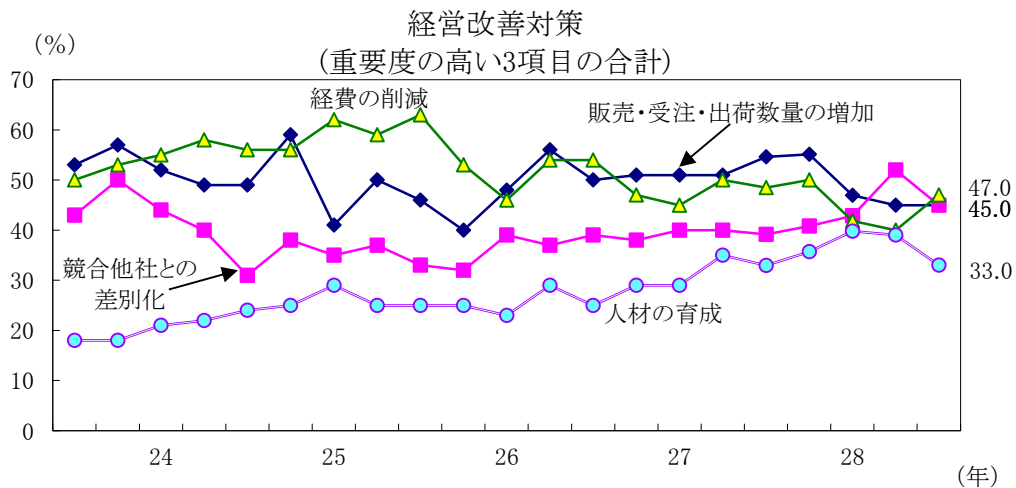


現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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 (%)	
総合	1位	販売・受注・出荷数量の増加	33.0
	2位	競合他社との差別化	17.0
	3位	経費の削減	14.0
	4位	人材の育成	10.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	2位	生産・販売設備の増強	16.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	28.0
	〃	経費の削減	28.0
	3位	人材の育成	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	28.0
	〃	競合他社との差別化	28.0
	3位	経費の削減	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	37.0
	2位	経費の削減	18.5
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	51.9
	2位	競合他社との差別化	37.0
10人以上	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	18.5
	〃	人材の育成	18.5
経営組織別			
法人	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	18.2
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.4
	2位	競合他社との差別化	14.7
	〃	生産・販売設備の増強	14.7

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「経費の削減」(47.0%)で、今回2位の「競合他社との差別化」(45.0%)と入れ替わって最多となった。また「販売・受注・出荷数量の増加」が2位に並んだ。「経費の削減」は平成26年7~9月期以来、8期ぶりの1位となったが、従業員規模の小さな企業や個人企業での指摘割合が高くなっている。業種別にみると、「経費の削減」は建設業、「競合他社との差別化」は卸小売業、サービス業、「販売・受注・出荷数量の増加」は製造業、卸小売業において、それぞれ最多となった。



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 (%)
総合	1位 経費の削減	47.0
	2位 競合他社との差別化	45.0
	〃 販売・受注・出荷数量の増加	45.0
	4位 人材の育成	33.0
業種別		
製造業	1位 販売・受注・出荷数量の増加	52.0
	2位 経費の削減	48.0
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	44.0
卸小売業	1位 販売・受注・出荷数量の増加	48.0
	〃 競合他社との差別化	48.0
	3位 経費の削減	40.0
サービス業	1位 競合他社との差別化	56.0
	2位 経費の削減	44.0
従業員規模別		
1人以下	1位 経費の削減	59.3
	2位 販売・受注・出荷数量の増加	44.4
2人~9人	1位 経費の削減	52.3
	2位 販売・受注・出荷数量の増加	45.5
10人以上	1位 競合他社との差別化	58.6
	〃 人材の育成	58.6
	3位 販売・受注・出荷数量の増加	44.8
経営組織別		
法人	1位 販売・受注・出荷数量の増加	45.5
	2位 競合他社との差別化	43.9
	〃 人材の育成	43.9
個人	1位 経費の削減	58.8
	2位 競合他社との差別化	47.1

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】

- ・公共事業の大幅な減少で非常に状況は悪い。

【建設業】

- ・官公庁の工事発注が上期にほとんどなく、これにともない景気悪化。
- ・官公庁の仕事が激減している（一部地域への集中等）。

【卸小売業】

- ・新分野への事業展開について学びたい。
- ・民業を圧迫する様な補助施策（市）を止めて貰いたい。