

No.27

# 真庭商工会景況調査

平成 26 年 10～12 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 26 年 10～12 月期の現状 平成 27 年 1～3 月期の見通し
調査時期	平成 27 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	
	27 社	40 社	33 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

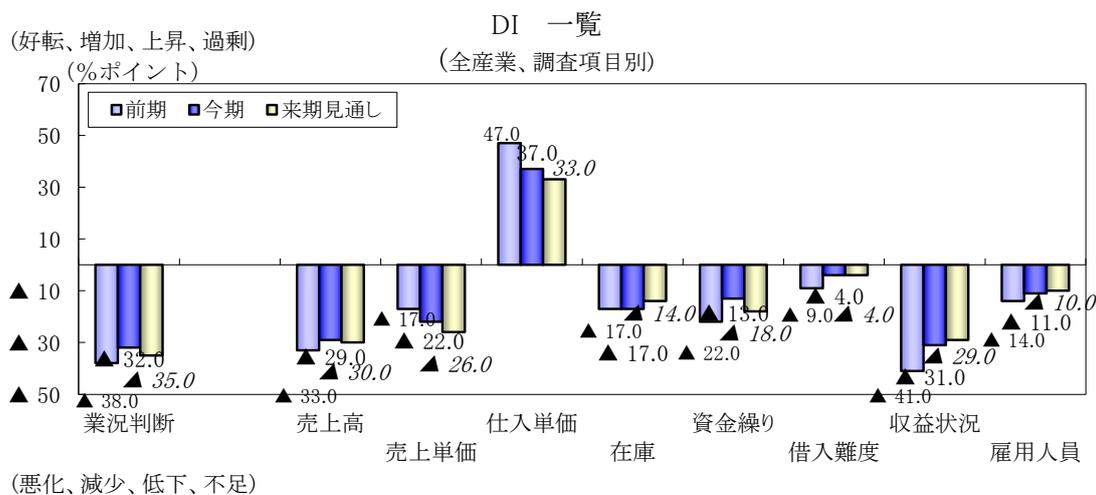
## 概況

平成 26 年 10～12 月期の業況判断 DI は、前期比 6.0 ポイント上昇の▲32.0 と、3 期ぶりに改善した。消費増税の反動減や買い控えなどで業況感の悪化が続いていたが、反動減が和らぐとともに、原油価格の低下によって、需要が持ち直し、売上高、収益状況ともに改善、当地の景気は、減速に歯止めがかかった。

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 27 年 1～3 月期は、業況判断 DI が▲35.0 と再び悪化しており、需要の停滞などから、景気は低調な状況が続く見込みである。

全国の景気は、消費増税の反動減が和らいでいることなどを背景に、基調的には緩やかに回復している。岡山県も全国同様、反動減の影響が徐々に薄らいできており、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、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、全国、岡山県と同様に駆け込み需要の反動減の影響が緩和しつつあることに加え、原油価格の下落などから需要持ち直しの動きや収益改善の進捗がみられつつあり、景気は下げ止まった。もっとも、当地は、住宅関連の企業の割合が多いほか、高齢化が進んでいることなどから、民間需要の先行きには慎重な見方が強く、今後の景気についても、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、低調な動きが続く見通し。



### 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	官公庁の需要の停滞	10.0
3 位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	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	34.0
2 位	経費の削減	16.0
3 位	競合他社との差別化	15.0

## 業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
26/4～6	 ▲ 28.0	 ▲ 28.0	 ▲ 12.0	 ▲ 36.0	 ▲ 36.0
7～9	 ▲ 38.0	 ▲ 36.0	 ▲ 16.0	 ▲ 56.0	 ▲ 44.0
10～12	 ▲ 32.0	 ▲ 36.0	 ▲ 12.0	 ▲ 36.0	 ▲ 44.0
27/1～3	 ▲ 35.0	 ▲ 36.0	 ▲ 32.0	 ▲ 40.0	 ▲ 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26年10～12月期の業況判断DIは、▲36.0と前期比横ばいとなった。消費増税の反動減は食料品等一部で和らいでいる一方、住宅関連などは低調であった。売上高の増加の動きをはじめ、仕入価格の低下などから収益環境は改善しているものの、業況に対する見方は慎重で、業況感は底ばいの動きとなった。

#### (建設業)

平成26年10～12月期の業況判断DIは、▲12.0と前期比4.0ポイント上昇し、4期ぶりの改善となった。民間、官公庁ともに需要は芳しくないものの、持ち直しの動きがみられ、売上高が増加した。また、原油価格の下落などから収益環境が改善し、業況感は改善した。もっとも、人手不足感が依然として残るなど、厳しい企業も散見される。

#### (卸小売業)

平成26年10～12月期の業況判断DIは、▲36.0と前期比20.0ポイント上昇し、3期ぶりに改善した。消費増税の反動が和らぐとともに、ガソリン価格の低下などにより、買い控えの動きが薄れ、売上が持ち直した。収益状況も、売上単価の上昇などで改善が進み、食料品小売やガソリンスタンドなどを中心に、業況は持ち直した。

#### (サービス業)

平成26年10～12月期の業況判断DIは、▲44.0と前期比横ばいとなった。一部の飲食店・旅館などで改善は見られるものの、消費増税の反動減や、節約志向から売上高は減少した。加えて、燃料費など経費の増加から、収益状況は悪化し、飲食店、理美容店を中心に、業況は低迷している。

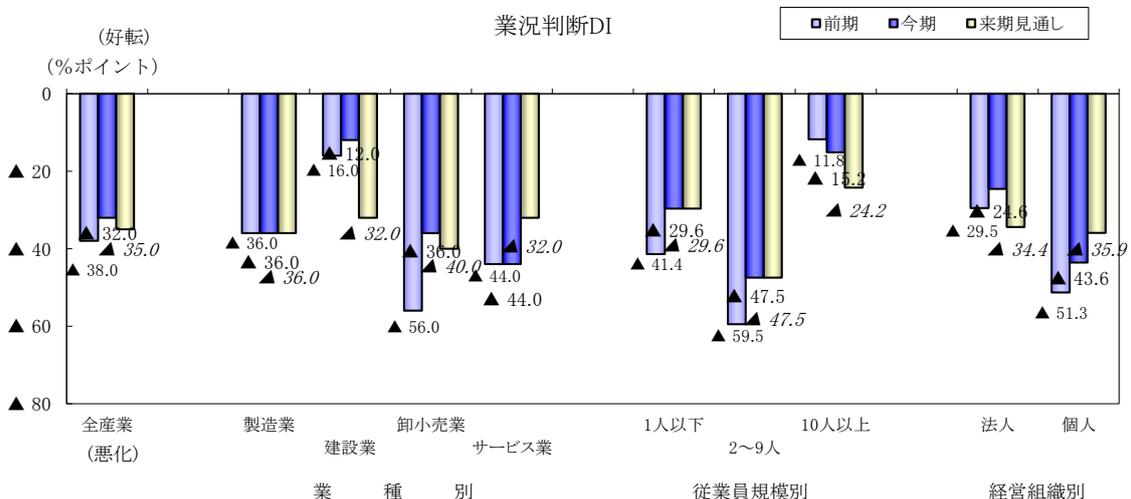
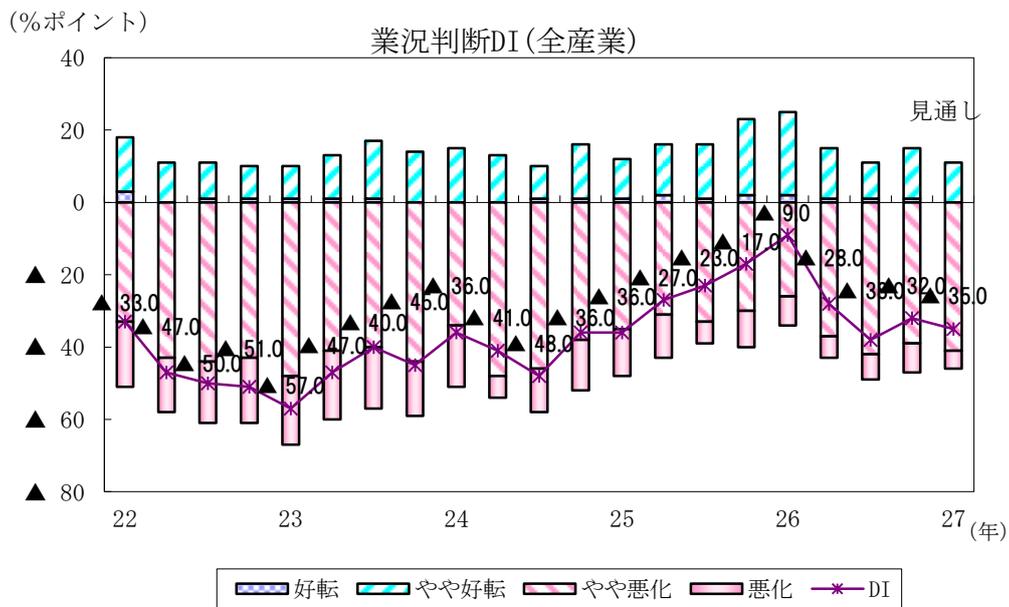
# 1. 今期の状況と来期の見通し

## a) 業況判断

### 業況判断DIは、3期ぶりの改善

平成26年10～12月期の業況判断DIは、前期比6.0ポイント上昇の▲32.0と、3期ぶりに改善した。悪化と回答した割合は前回同様5割近くとなっているものの、原油価格の低下や駆け込み需要の反動減が和らぐなどで一部企業が改善、景況感の悪化は下げ止まった。業種別にみると、製造業、サービス業は横ばいとなったものの、建設業は4期ぶりに、卸小売業は3期ぶりにそれぞれ改善した。食料品関連やガソリンスタンドで改善した卸小売業や建設業で改善した企業が目立った。従業員規模別にみると、10人以上は4期連続で悪化したものの、1人以下、2～9人は3期ぶりに改善した。1人以下は悪化したと回答した企業が3期ぶりに半数を下回った。2～9人は、2期ぶりに改善したと回答した企業がみられた。経営組織別にみると、法人、個人ともに改善した。

先行き平成27年1～3月期は3.0ポイント低下の▲35.0となり、業況感は再び悪化する見通しである。

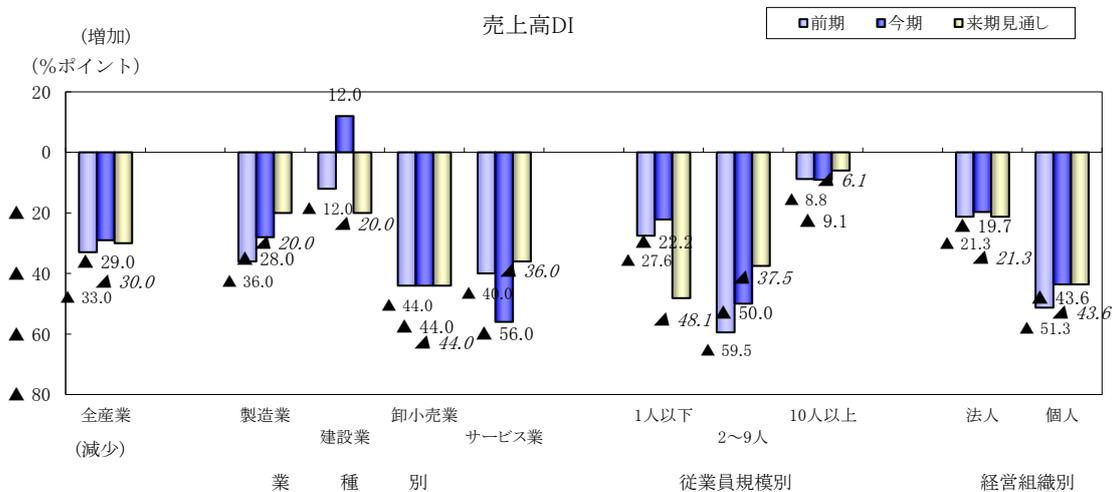
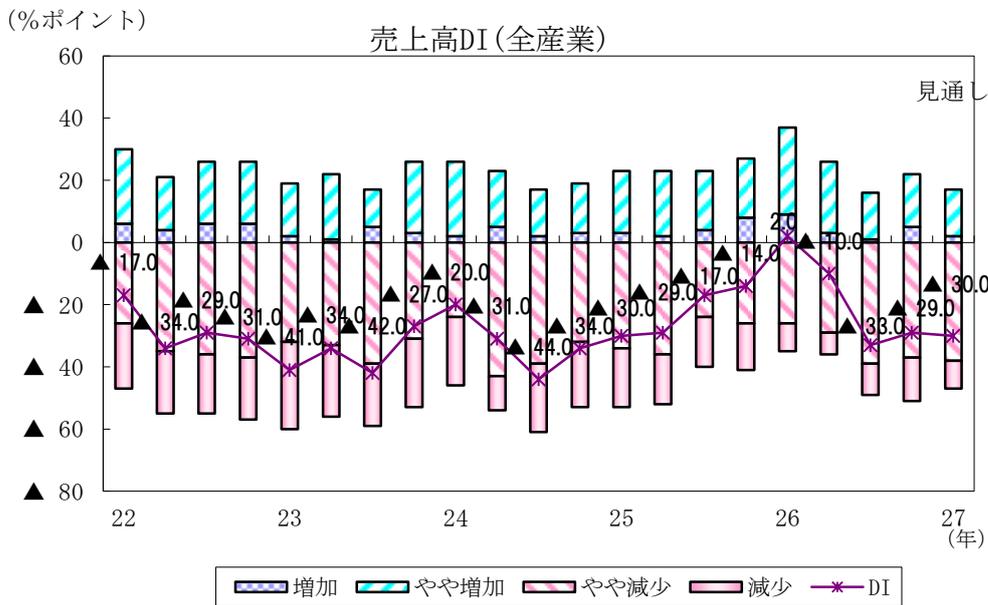


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、3期ぶりの改善

平成26年10～12月期の売上高DIは、前期比4.0ポイント上昇の▲29.0となり、3期ぶりに改善した。減少と回答した企業が5割を超え、増加する一方、増加と回答した企業が2割強に増加した。減少傾向は依然として強いものの、一部が改善し、全体では歯止めがかかった。業種別にみると、卸小売業は横ばい、サービス業は3期連続で低下したものの、製造業は2期ぶりに、建設業は3期ぶりにそれぞれ上昇した。製造業は増加と回答した割合が増加したものの、減少と回答した企業の割合は変化がなかった。建設業は2期ぶりにプラスに転じた。従業員規模別にみると、10人以上は4期連続で低下、1人以下は2期ぶりに、2～9人は3期ぶりにそれぞれ上昇した。経営組織別にみると、個人、法人ともに上昇した。

先行き平成27年1～3月期は、1.0ポイント低下の▲30.0と、悪化見通しである。

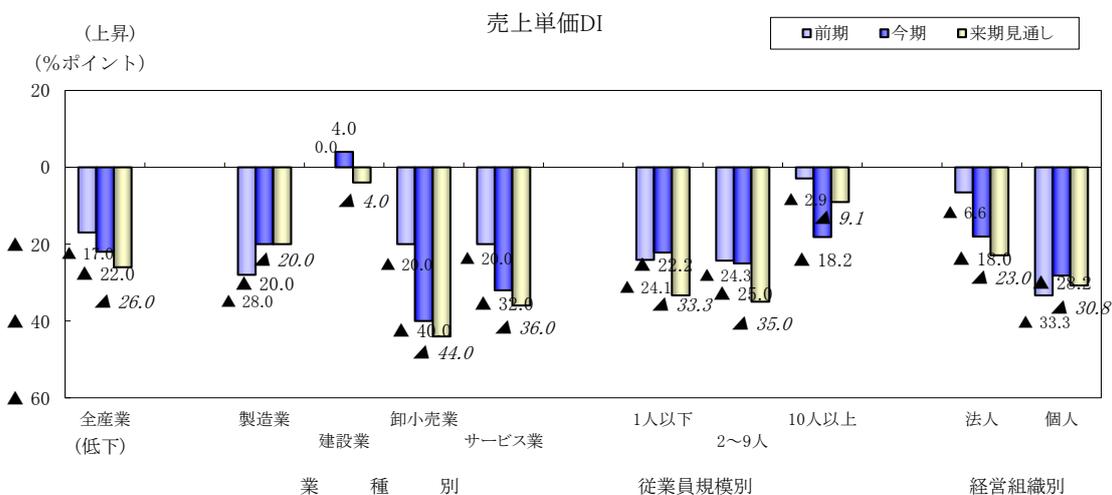
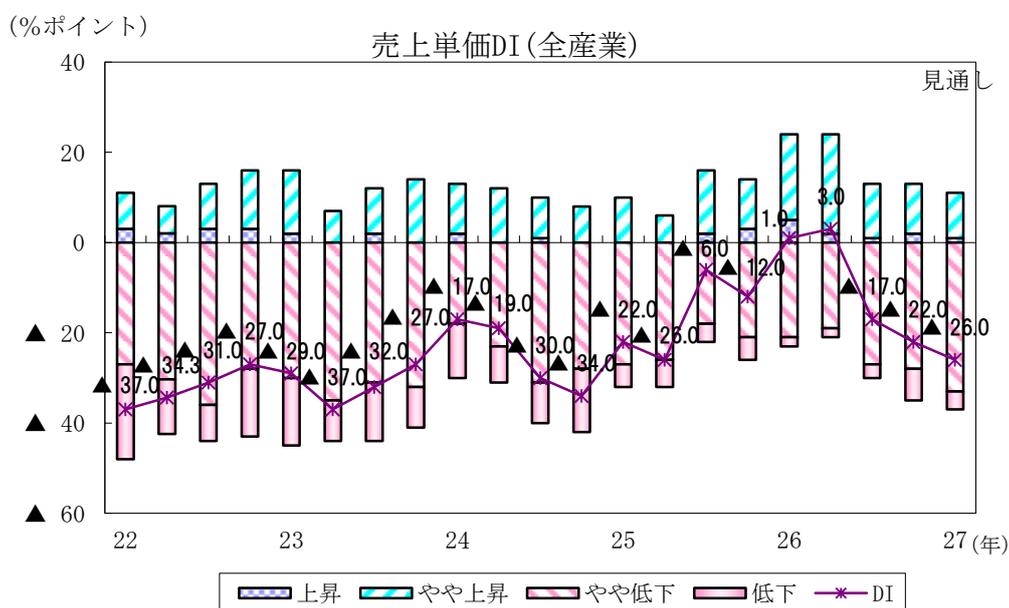


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、2期連続で悪化

平成26年10～12月期の売上単価DIは前期比5.0ポイント低下の▲22.0となり、2期連続で悪化した。建設関連や一部の小売業、サービス業では改善がみられるものの、需要の弱さから売上単価は、弱含みが続いている。業種別にみると、製造業は2期ぶりに、建設業は4期連続にそれぞれ改善したものの、卸小売業は3期連続で、サービス業は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プラスとなった。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに改善したものの、2～9人、10人以上は2期連続で悪化した。経営組織別にみると、法人は悪化、個人は改善した。

先行き平成27年1～3月期は4.0ポイント低下の▲26.0と3期連続で低下、売上単価は悪化する見通しである。

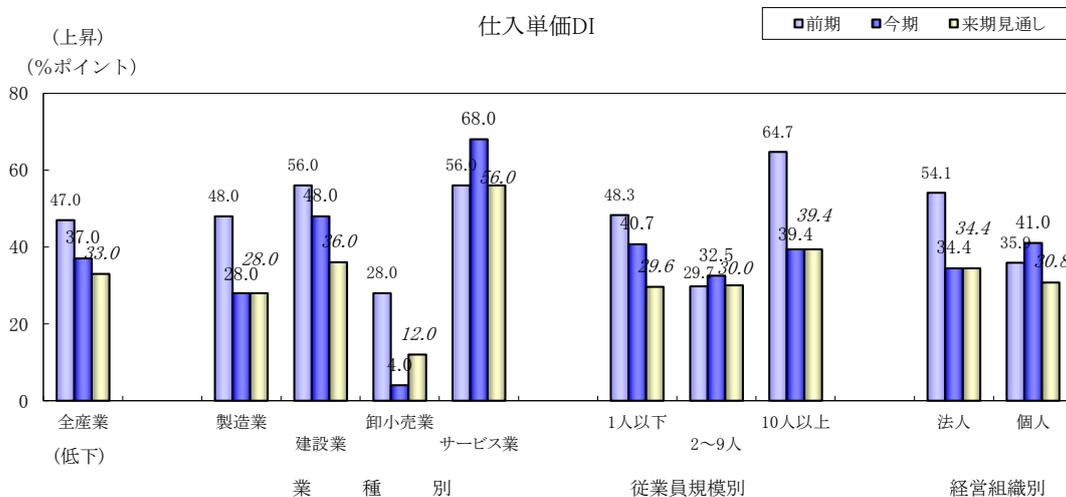
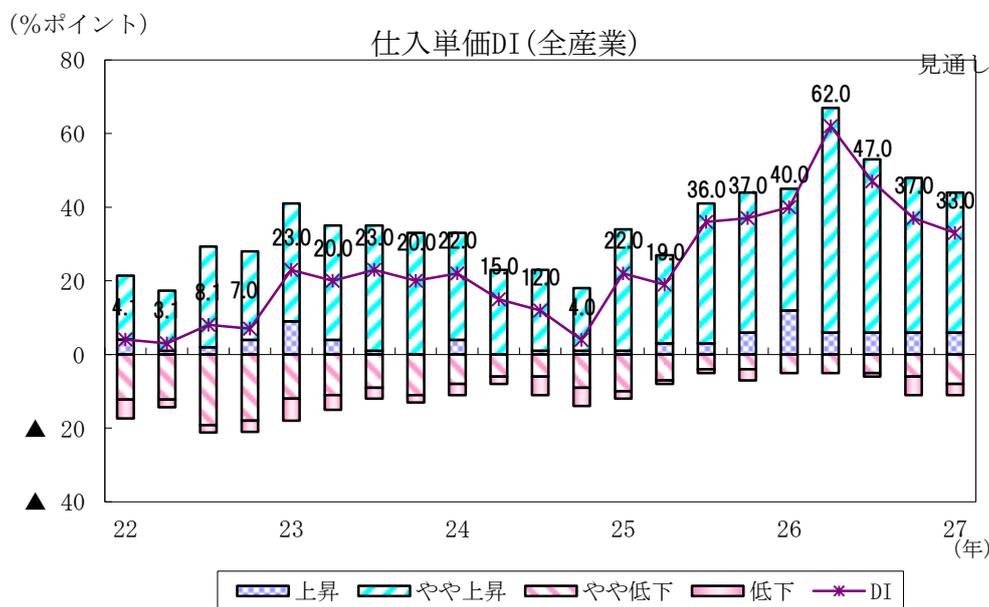


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、2期連続で低下

平成26年10～12月期の仕入単価DIは前期比10.0ポイント低下の37.0となり、2期連続で低下した。仕入単価上昇の動きは、需要の弱さや原油価格の下落などにより、弱い動きとなっている。業種別にみると、サービス業は2期ぶりに上昇したものの、製造業、建設業、卸小売業は2期連続でそれぞれ低下した。「上昇」「やや上昇」と回答した企業が、サービス業は7割を超えているものの、その他の業種は5割を下回り、仕入単価の上昇は収束の動きが見え始めている。従業員規模別にみると、2～9人は2期ぶりに上昇したものの、1人以下、10人以上はそれぞれ2期ぶりに低下した。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27年1～3月期は4.0ポイント低下の33.0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。

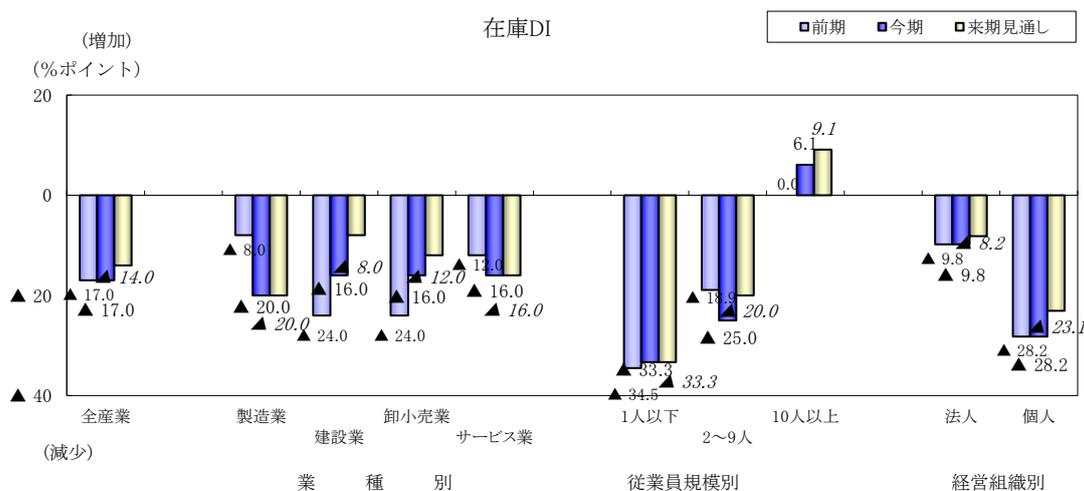
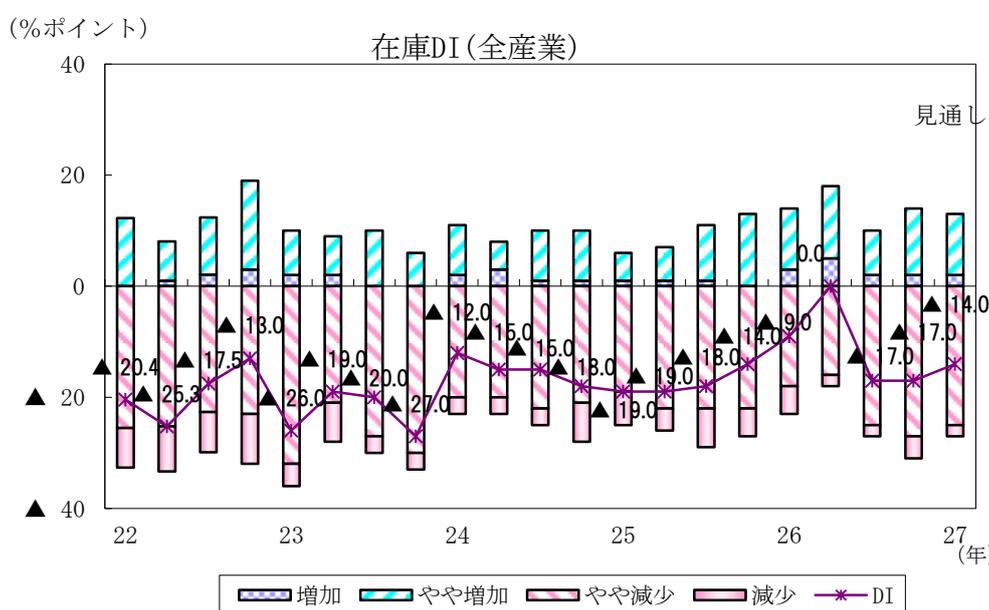


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは横ばい

平成26年10～12月期の在庫DIは、前期比横ばいの▲17.0となった。DIは横ばいながら、「減少」と回答した企業の割合は増加しており、全体的には在庫抑制の動きが継続した。業種別にみると、製造業が2期連続で、サービス業は2期ぶりに低下したものの、建設業、卸小売業は2期ぶりにそれぞれ上昇した。従業員規模別にみると、1人以下と10人以上はそれぞれ2期ぶりに上昇したものの、2～9人は2期連続で低下した。10人以上は2期ぶりに増加超となった。経営組織別にみると、法人は低下、個人は横ばいとなった。法人は2期ぶりに減少超となった。

先行き平成27年1～3月期は3.0ポイント上昇の▲14.0と在庫抑制の動きは緩和する見通しである。

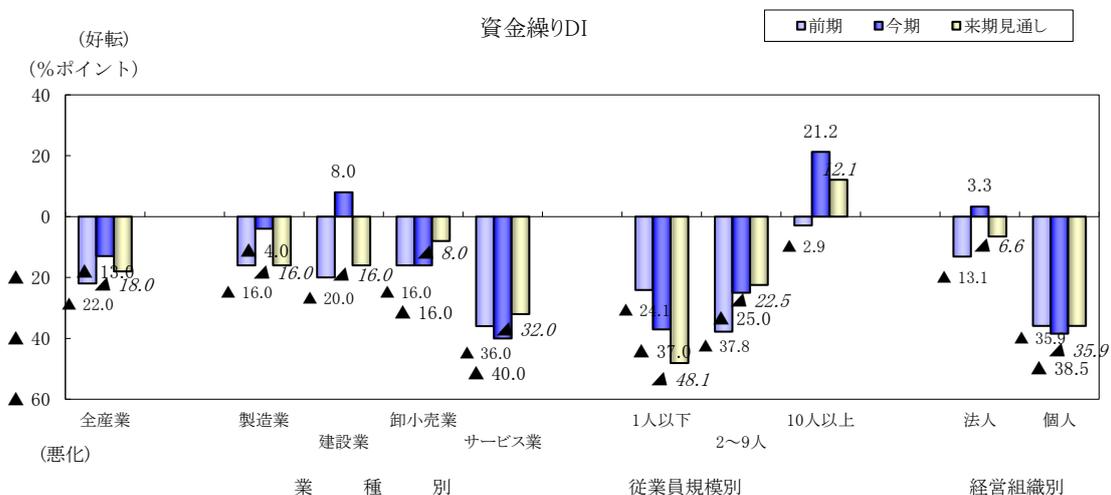
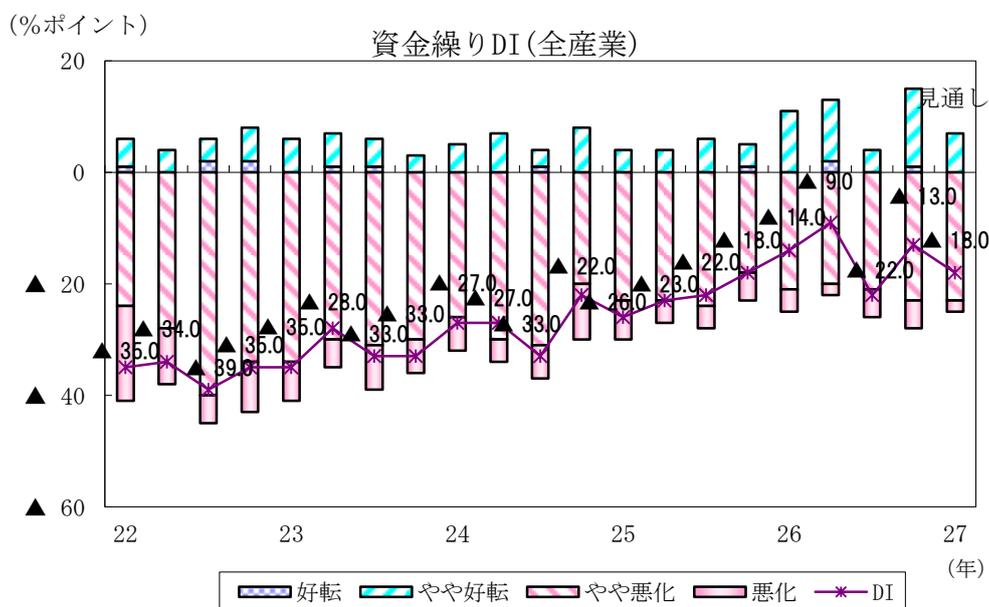


f) 資金繰り

資金繰りDIは、2期ぶりの改善

平成26年10～12月期の資金繰りDIは前期比9.0ポイント上昇の▲13.0となり、2期ぶりに改善した。前回大幅に悪化したものの、一部の企業で売上高の持ち直しや在庫削減が進んだことから、「好転」「やや好転」と回答した企業は調査開始以降最多となり、資金繰りは緩やかな改善が続いた。もっとも、「やや悪化」「悪化」と回答した割合は増加しており、DIは小幅な回復となった。業種別にみると、卸小売業は横ばい、サービス業は2期連続で悪化したものの、製造業、建設業はそれぞれ2期ぶりに改善した。建設業は2期ぶりにプラスに転じた。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続で悪化したものの、2～9人は3期ぶりに、10人以上は2期ぶりにそれぞれ改善した。経営組織別にみると、法人は改善、個人は悪化した。

先行き平成27年1～3月期は5.0ポイント低下の▲18.0となり、資金繰りは悪化する見込みである。

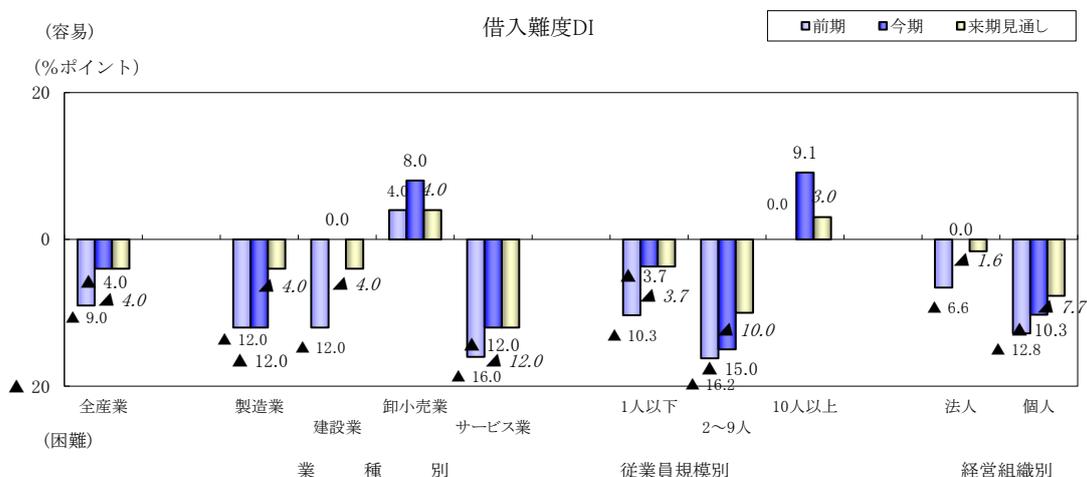
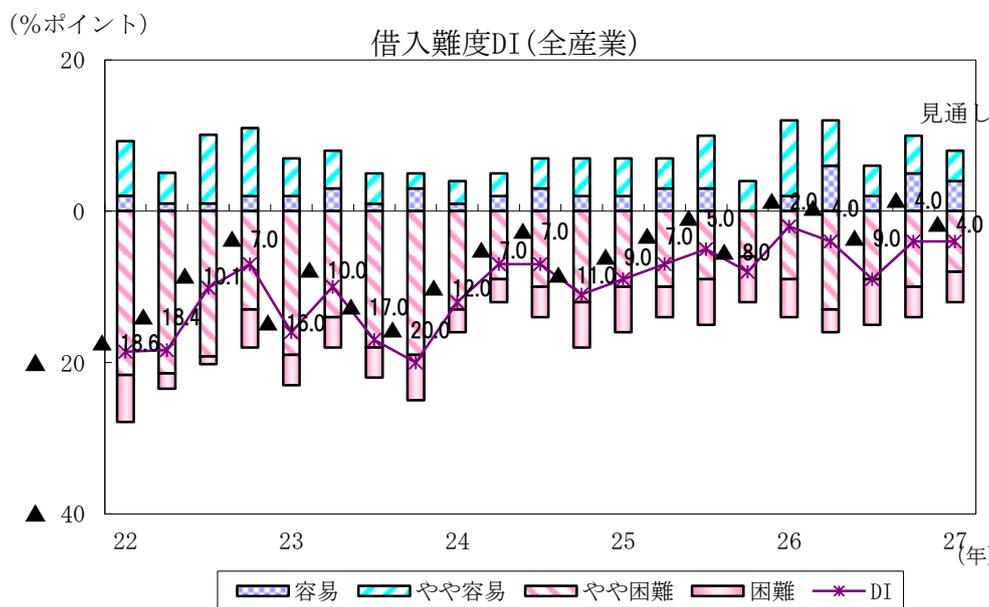


### g) 借入難度(含む手形割引)

#### 借入難度DIは、3期ぶりの改善

平成26年10～12月期の借入難度DIは前期比5.0ポイント上昇の▲4.0となり、3期ぶりに改善した。「容易」「やや容易」と回答した企業が増加したうえ、「やや困難」「困難」と回答した企業が減少しており、借入難度は基調として緩やかな改善が続いた。業種別にみると、製造業は横ばいとなったものの、建設業、卸小売業は3期ぶりに、サービス業は2期連続でそれぞれ改善した。建設業は3期ぶりに困難超を脱した。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3期ぶりにそれぞれ改善した。10人以上は2期ぶりに容易超となった。経営組織別にみると、法人、個人ともに3期ぶりに改善した。

先行き平成27年1～3月期は今期と変わらず▲4.0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。

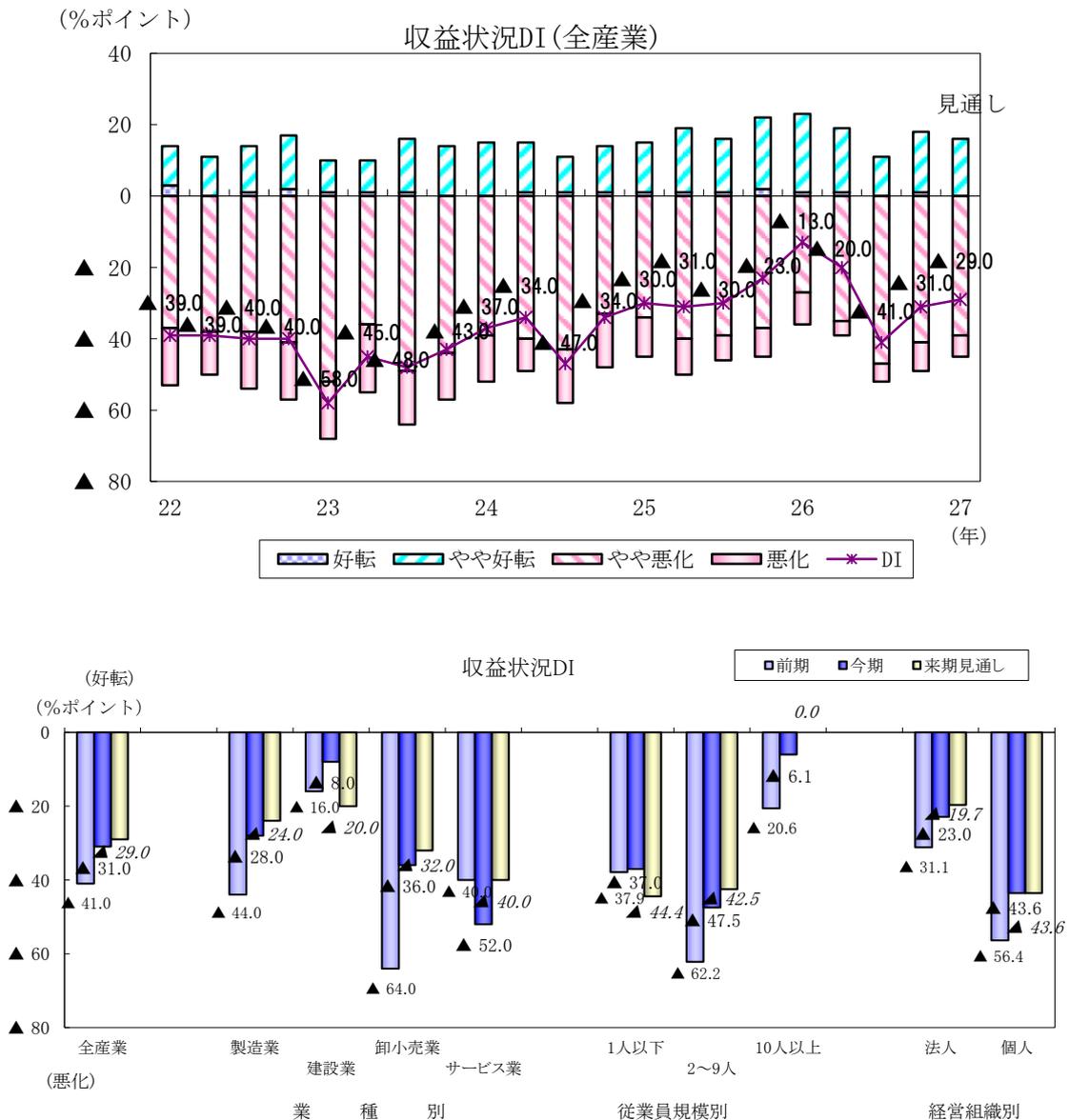


## h) 収益状況(経常利益)

### 収益状況 DI は、3 期ぶりの改善

平成 26 年 10～12 月期の収益状況 DI は、前期比 10.0 ポイント改善の▲31.0 となり、3 期ぶりに改善した。もっとも、「悪化」「やや悪化」と回答した企業が 5 割弱を占めており、収益状況は依然として厳しい。業種別にみると、サービス業は 3 期連続で悪化したものの、製造業と建設業は 2 期ぶりに、卸小売業は 3 期ぶりに、それぞれ改善した。卸小売業とサービス業は「やや悪化」「悪化」と回答した企業が依然として過半数を超え、改善が遅れている。従業員規模別にみると、1 人以下と 2～9 人は 3 期ぶりに、10 人以上は 4 期ぶりにそれぞれ改善した。1 人以下、2～9 人は、「やや悪化」「悪化」と回答した企業が依然として 5 割を超えている。経営組織別にみると、法人は 4 期ぶりに、個人は 3 期ぶりにそれぞれ改善した。

先行き平成 27 年 1～3 月期は 2.0 ポイント上昇の▲29.0 と改善を見込んでいる。

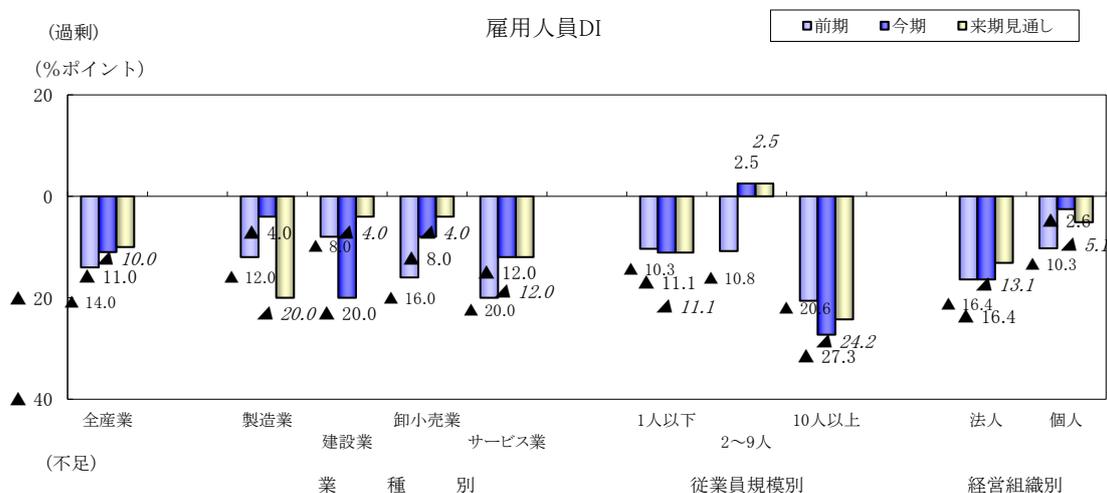
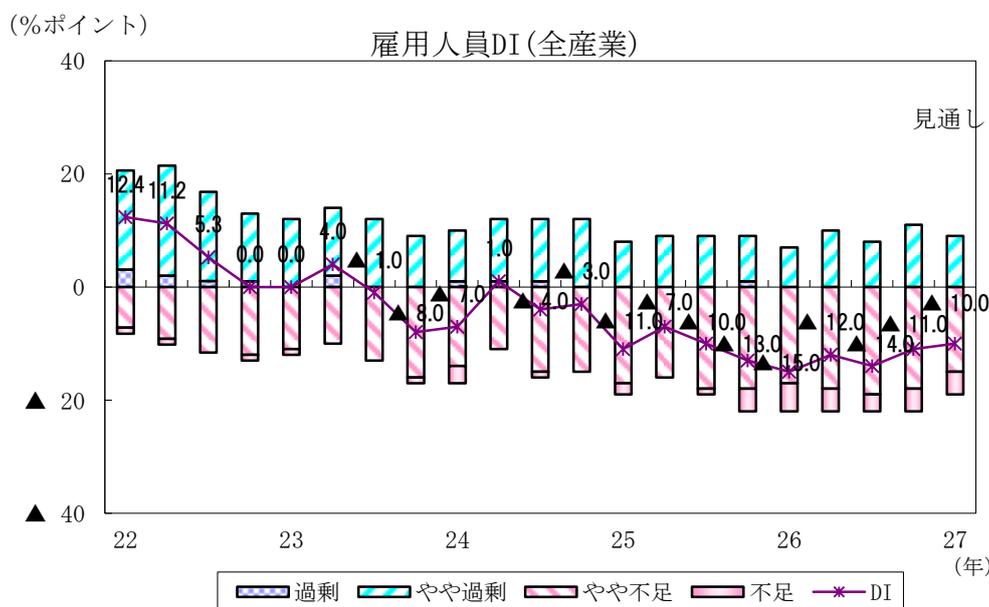


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、2期ぶりに不足超幅が縮小

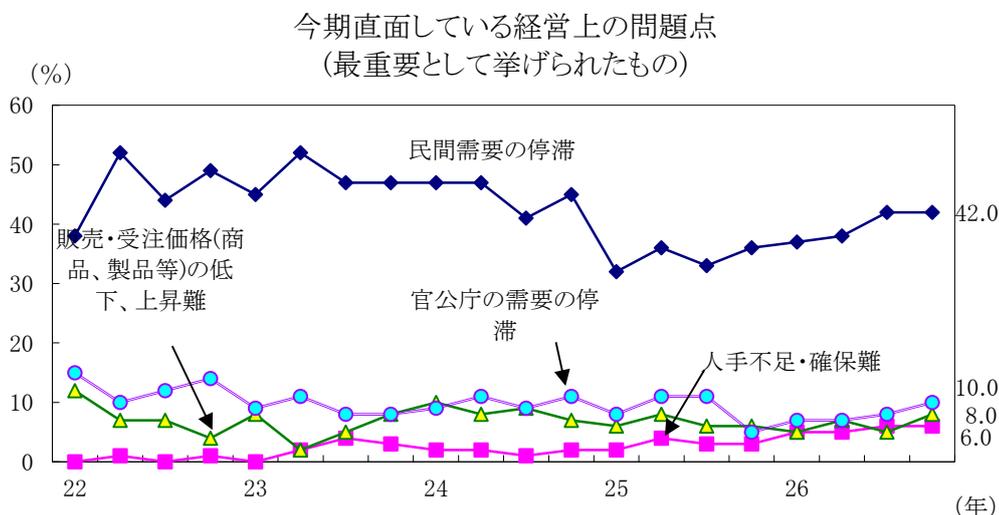
平成26年10～12月期の雇用人員DIは、前期比3.0ポイント上昇の▲11.0となり、2期ぶりに不足超幅が縮小、人員の不足感の強まりは一服した。もっとも、製造業をはじめ、建設業、小売業、宿泊などのサービス業で人材確保が依然として問題となっており、人材の不足感は当地でも依然として強い。業種別にみると、建設業は3期ぶりに不足超幅が拡大したものの、製造業は2期ぶりに、卸小売業は6期ぶりに、サービス業は5期ぶりに、それぞれ不足超幅が縮小した。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶりに、10人以上は2期連続でそれぞれ不足超幅が拡大したものの、2～9人は5期ぶりにDIが上昇、不足感が解消し、3期ぶりに過剰超に転じた。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縮小した。

先行き平成27年1～3月期は1.0ポイント不足超幅が縮小の▲10.0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

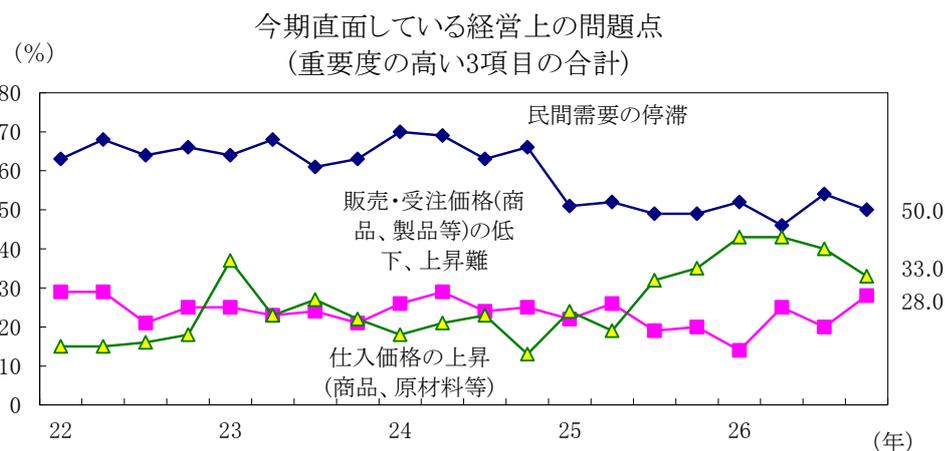
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目は、「民間需要の停滞」(42.0%)が最多となった。2位には「官公庁の需要の停滞」(10.0%)、3位には「販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難」(8.0%)が続いた。業種別にみると、建設業では「官公庁の需要の停滞」が最多、その他は「民間需要の停滞」が最多となった。



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

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	官公庁の需要の停滞	10.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	40.0
	2位	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	8.0
	〃	官公庁の需要の停滞	8.0
	〃	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	8.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	32.0
	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	8.0
	〃	他社(大手以外)の市場参入による競争の激化	8.0
	〃	大企業・大型店等の進出による競争の激化	8.0
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	16.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	44.4
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	11.1
	〃	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	11.1
2人~9人	1位	民間需要の停滞	50.0
	2位	官公庁の需要の停滞	10.0
	〃	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	10.0
10人以上	1位	民間需要の停滞	30.3
	2位	官公庁の需要の停滞	18.2
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	42.6
	2位	官公庁の需要の停滞	13.1
個人	1位	民間需要の停滞	41.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	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見ると、最多は「民間需要の停滞」(50.0%)であり、「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(33.0%)、「販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難」(28.0%)が続いた。業種別にみると、建設業では、「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」が最も多く1位となった。その他は「民間需要の停滞」が最多となった。製造業では、「販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難」が、建設業では「官公庁の需要の停滞」が、卸小売業は、「消費者(製品)ニーズへの対応」が、サービス業では、「燃料費、物流費など経費の増加」等が続いた。



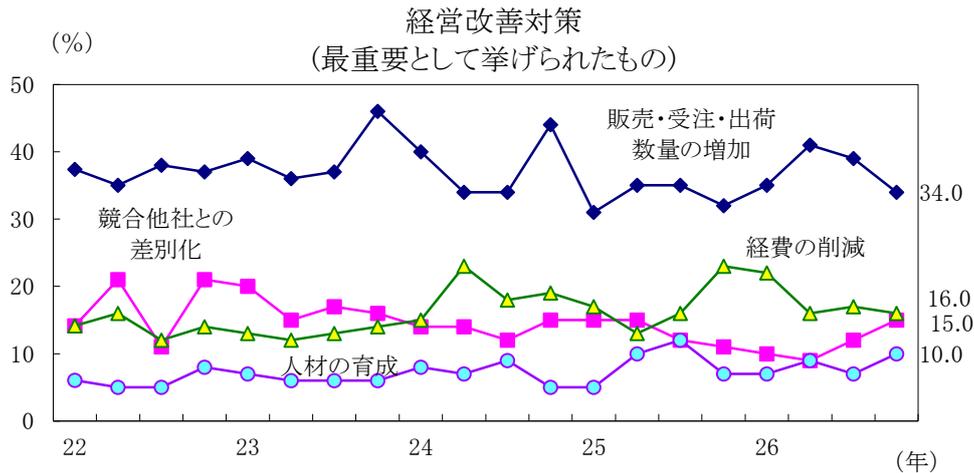
### 今期直面している経営上の問題点

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	民間需要の停滞	50.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	33.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	52.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	40.0
建設業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	52.0
	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	64.0
	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	56.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	32.0
	〃	消費者(製品)ニーズへの対応	32.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	51.9
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	40.7
2人～9人	1位	民間需要の停滞	65.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	35.0
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	39.4
	2位	既存の同業者間の競争激化	30.3
	〃	民間需要の停滞	30.3
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	49.2
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	36.1
個人	1位	民間需要の停滞	51.3
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	30.8

### 3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

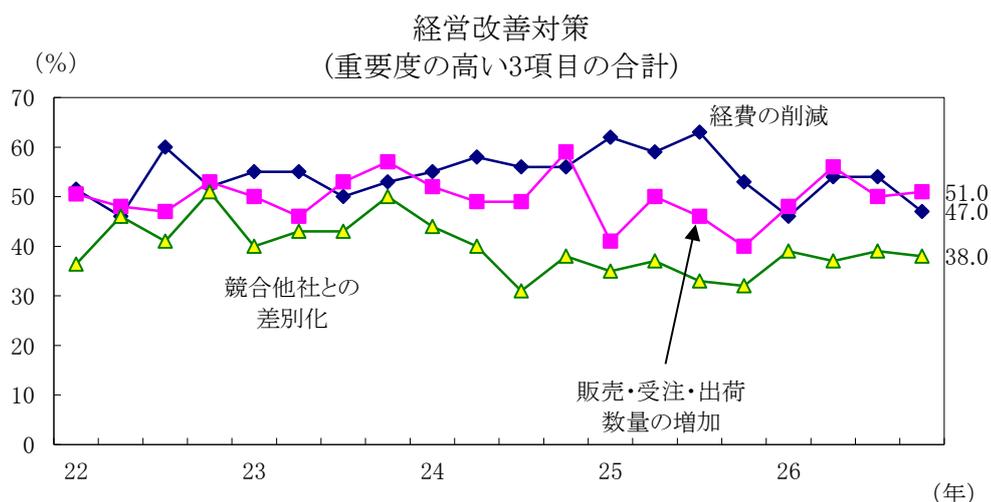
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(34.0%)が最多となった。次いで「経費の削減」(16.0%)が2位となった。「競合他社との差別化」(15.0%)が続いた。業種別にみると、製造業と卸小売業、サービス業では「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となった。建設業では「経費の削減」が最多であった。建設業では「販売・受注・出荷数量の増加」が2位となった。その他は、「競合他社との差別化」のほか、「人材の育成」、「生産・販売設備の増強」、仕入単価の圧縮」など多様な対策が2位となった。



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	2位 経費の削減	34.0
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	12.0
	〃	競合他社との差別化	12.0
	〃	人材の育成	12.0
建設業	1位	経費の削減	40.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	28.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	2位	人材の育成	12.0
	〃	競合他社との差別化	12.0
	〃	仕入単価の圧縮	12.0
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	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	33.3
	2位	経費の削減	22.2
2人~9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	66.7
	2位	競合他社との差別化	22.2
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	25.9
	2位	人材の育成	22.2
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	36.1
	2位	経費の削減	16.4
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	30.8
	2位	競合他社との差別化	15.4
	〃	経費の削減	15.4

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、「販売・受注・出荷数量の増加」(51.0%)が2期ぶりに最多となった。「経費の削減」(47.0%)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、製造業では「人材の育成」が、建設業では「販売・受注・出荷数量の増加」、「競合他社との差別化」が、卸小売業では「経費の削減」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	販売・受注・出荷数量の増加	51.0
	2位	経費の削減	47.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	60.0
	2位	人材の育成	32.0
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	44.0
	〃	競合他社との差別化	44.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	60.0
	2位	経費の削減	44.0
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	48.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	55.6
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.7
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	67.5
	2位	経費の削減	45.0
10人以上	1位	人材の育成	60.6
	2位	経費の削減	42.4
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	59.0
	2位	経費の削減	44.3
個人	1位	経費の削減	51.3
	2位	競合他社との差別化	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)

##### 【卸小売業】

- 消費税増税先送りにより受注見込み客の停滞
- 地産地消と同じく地域商店の活用を

##### 【サービス業】

- 今のインフレが進んで行くなれば、少ない預貯金の自然減への心配と同時に、円安（150～180円）になり、本来日本の輸出国の姿になり、地産地消でしのぎ、財政を正して欲しい。
- 何年か先に息子が帰って、美容室を一書にもりあげたい。若手に対して金融面で相談していきたい。