

No.31

真庭商工会景況調査

平成 27 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 27 年 10～12 月期の現状 平成 28 年 1～3 月期の見通し
調査時期	平成 28 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	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

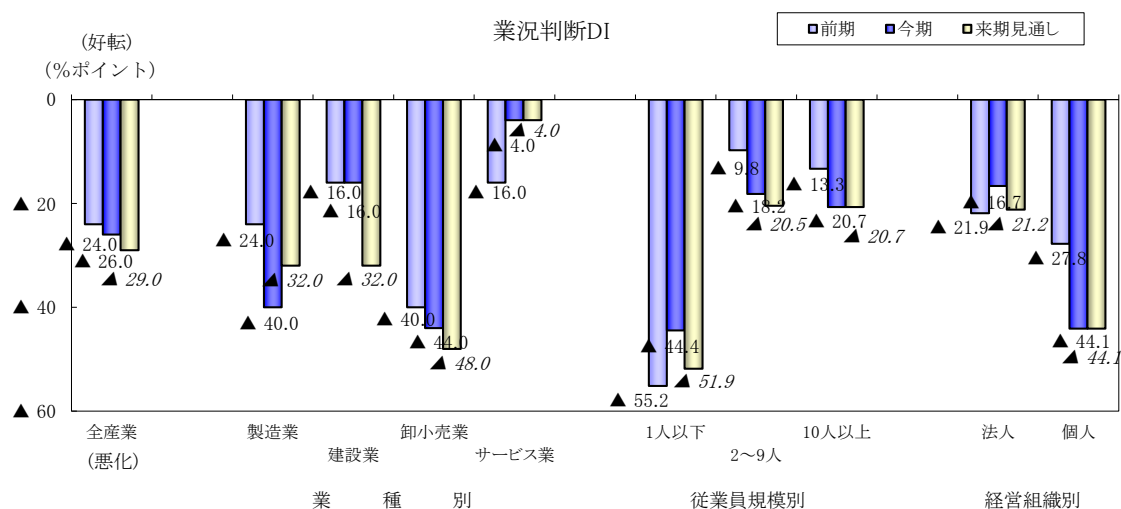
概況	1
1. 今期の状況と来期の見通し	3
a) 業況判断	3
b) 売上高（完成工事高、加工高等）	4
c) 売上単価（加工・受注単価等）	5
d) 仕入単価（原材料、商品等）	7
e) 在庫（商品、製品等）	8
f) 資金繰り	9
g) 借入難度（含む手形割引）	10
h) 収益状況（経常利益）	12
i) 雇用人員（人手）	13
2. 今期直面している経営上の問題点	14
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策	16
4. その他（景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等）	18

概況

平成 27 年 10～12 月期の業況判断 DI は、前期比 2.0 ポイント低下の▲26.0 と、小幅ながら 3 期ぶりに悪化した。消費増税の駆け込み需要の反動減が和らぎ、売上高の回復が進んだほか、売上単価や仕入単価など取引条件も改善傾向が続いており、収益状況も改善している。このように個別項目が改善を示す中、景況感そのものはほぼ横ばいとなった。各項目の改善はあくまで対前年比でみた相対的なものであり、景況感全体に影響を与えるレベルの改善度合いではないためと思われる。また経営上の問題点として、「消費者（製品）ニーズへの対応」を指摘する声が高まり、景気回復が進まない経営環境下において、自助努力の必要性に対する認識が高まっている。

先行き平成 28 年 1～3 月期は、公共工事の低迷を懸念する建設業、域内需要の低迷が続く卸小売業での見通し悪化を理由に、業況判断 DI は▲29.0 と一段と悪化する見通しである。

全国、岡山県の景気は、緩やかな回復基調が続いているものの、一部に弱さがみられている。岡山県はアジア経済の減速で、輸出と生産活動は弱めの動きとなっている。真庭地域は全国、岡山県に遅れつつも回復していたが、足元では足踏みの状態にある。域内の個人消費や公共投資は今後も弱い動きが見込まれ、また電気機械など製造業の一部でも先行き不透明感が高まっており、当地域の景気は足踏みが続く見通しである。



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	30.3
2位	官公庁の需要の停滞	16.2
3位	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	10.1
〃	消費者(製品)ニーズへの対応	10.1

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	38.8
2位	競合他社との差別化	20.4
3位	人材の育成	12.2

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
27/4～6	 ▲ 28.0	 ▲ 32.0	 ▲ 16.0	 ▲ 56.0	 ▲ 8.0
7～9	 ▲ 24.0	 ▲ 24.0	 ▲ 16.0	 ▲ 40.0	 ▲ 16.0
10～12	 ▲ 26.0	 ▲ 40.0	 ▲ 16.0	 ▲ 44.0	 ▲ 4.0
28/1～3	 ▲ 29.0	 ▲ 32.0	 ▲ 32.0	 ▲ 48.0	 ▲ 4.0

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 10～12 月期の業況判断 DI は、▲40.0 と前期比 16.0 ポイント低下し、3 期ぶりに悪化した。木材関連が盛り上がり欠いたほか、これまで比較的堅調であった食料品、電気機械で減速感がみられた。もっとも、持ち直しを見込む業界が一部にあることから、先行きについては、やや好転する見通しである。

(建設業)

平成 27 年 10～12 月期の業況判断 DI は、▲16.0 と、3 期連続で横ばいとなった。官公庁需要は弱含んでいるものの、消費増税の反動減が和らぎ、民間住宅投資が持ち直したことで全体の工事高は増加した。工事単価の改善や人手不足の和らぎで、収益状況も持ち直した。もっとも、一時的な回復にとどまるとの見方が大勢を占め、景況感そのものが依然低迷しており、先行きは悪化する見通しとなっている。

(卸小売業)

平成 27 年 10～12 月期の業況判断 DI は、▲44.0 と前期比 4.0 ポイント低下し、2 期ぶりに悪化した。小規模事業者の低迷が続いているのに加え、暖冬の影響により季節商品の販売が低調であった。また販売単価、仕入単価の持ち直し基調は続いているものの、域内需要が弱いことから、収益状況の改善がみられていない。先行きについては、需要減少を見込む声が多く、さらに悪化する見通しである。

(サービス業)

平成 27 年 10～12 月期の業況判断 DI は、▲4.0 と前期比 12.0 ポイント上昇し、2 期ぶりに改善した。観光需要が堅調に推移し、これらに関連する業種が改善を牽引したことで、売上高 DI は 7 期ぶりに増加超となった。もっとも、域内需要は引き続き低迷が見込まれるため、更なる回復は難しく、先行きの景況感は一服する見通しである。

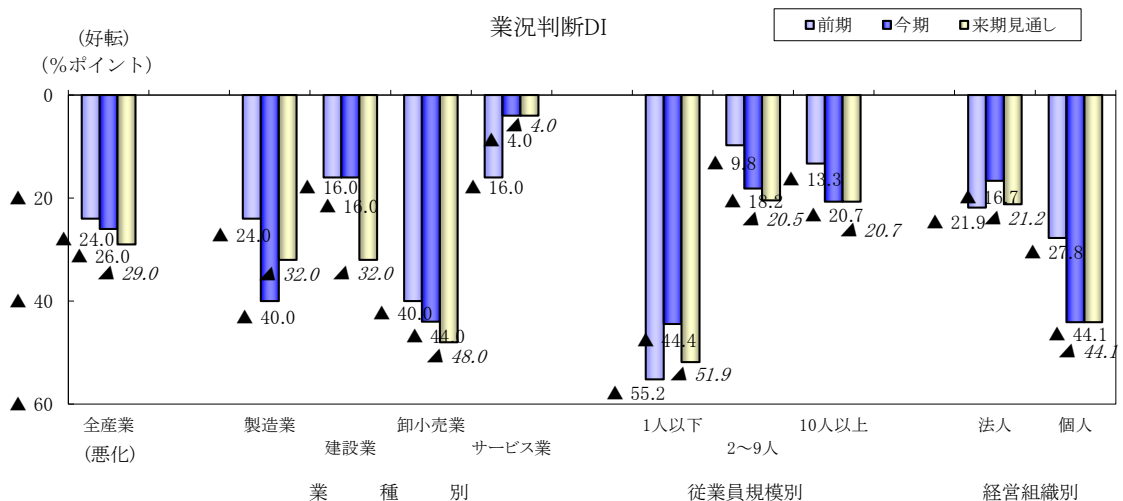
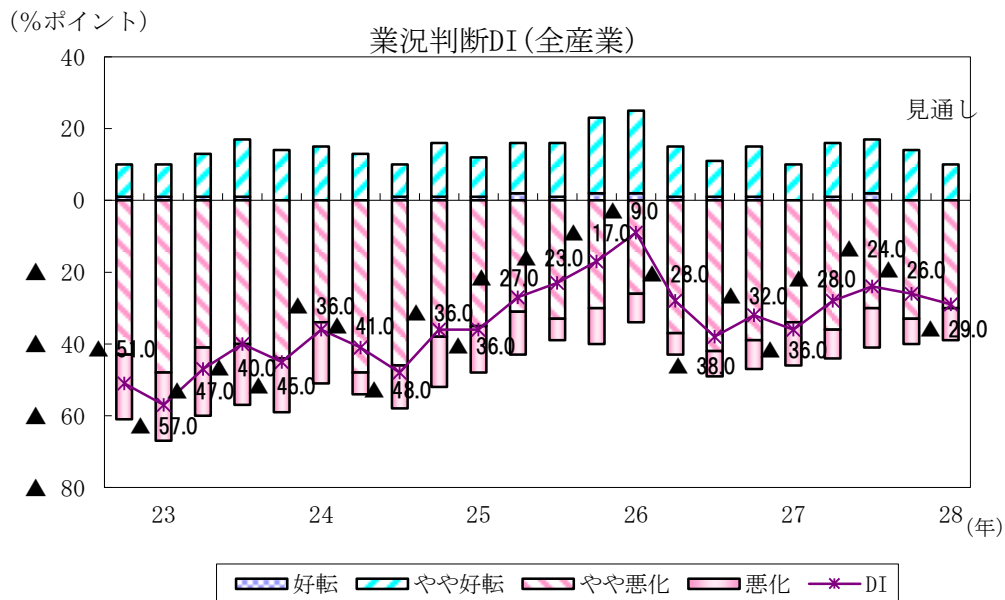
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

回復続かず足踏み

平成 27 年 10～12 月期の業況判断 DI は、前期比 2.0 ポイント低下の▲26.0 と、3 期ぶりに悪化した。売上高の回復が着実に進み、取引条件の改善など収益状況も上向く中でも、業況感は小幅ながら悪化した。業種別にみると、製造業、卸小売業は悪化した一方、建設業は横ばい、サービス業は改善した。サービス業は平成 26 年 1～3 月期に並ぶ▲4.0 と、調査開始以来最も高い DI となる一方、製造業は 16.0 ポイント低下するなど、業種によって隔たりがみられた。従業員規模別にみると、1 人以下は 2 期連続で改善したものの、2～9 人は 5 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、法人は 2 期ぶりに改善したものの、個人は 3 期ぶりに悪化し、かつ悪化幅も大きかった。

先行き平成 28 年 1～3 月期は 3.0 ポイント低下の▲29.0 となり、景況感はさらに悪化する見通しである。

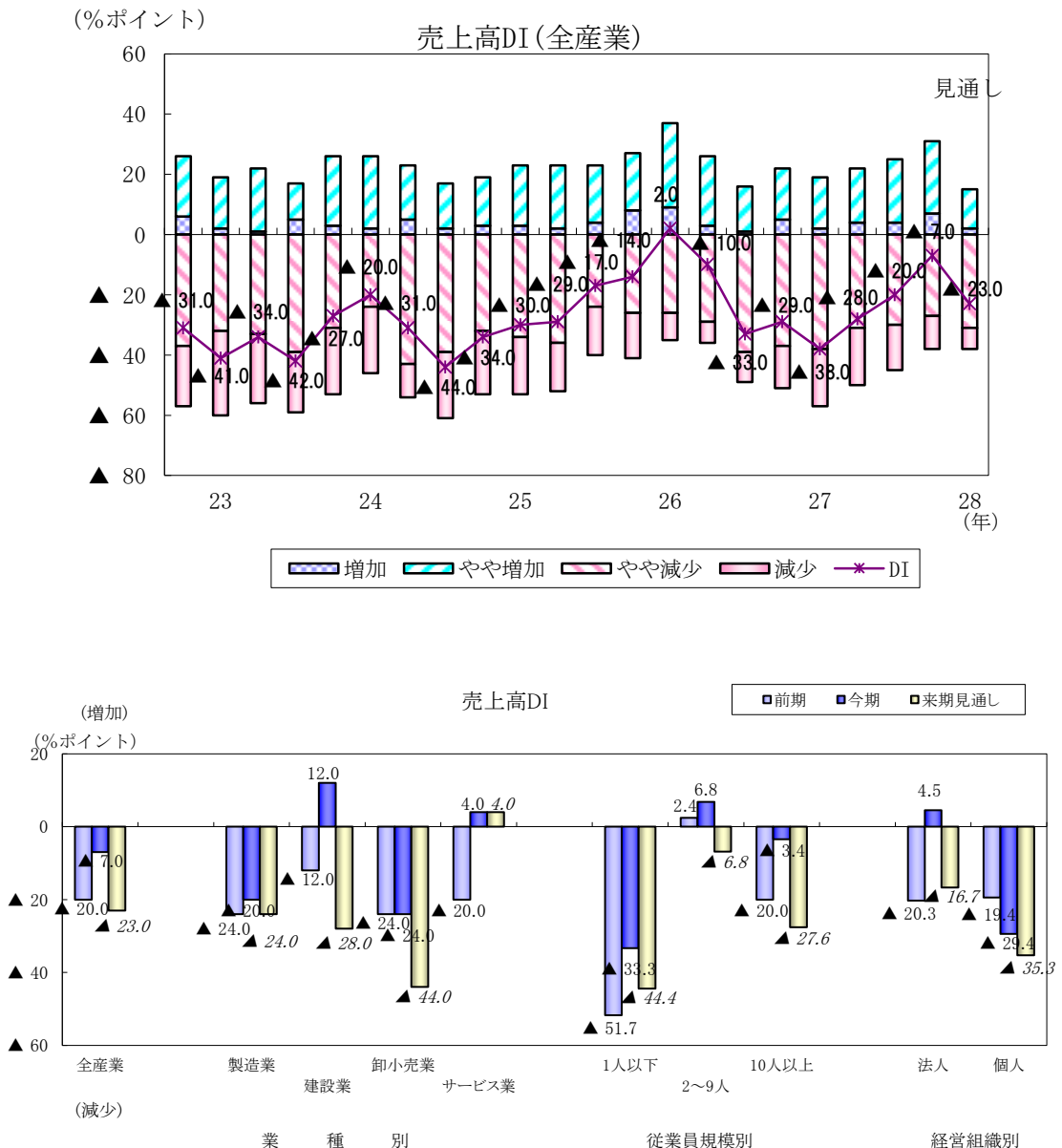


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、3期連続で上昇

平成27年10～12月期の売上高DIは、前期比13.0ポイント上昇の▲7.0となり、3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45%から、今期は38%まで低下した一方、「増加」「やや増加」と回答する企業割合が3割を超えた。消費増税の反動減が和らいだことに加え、建設業とサービス業での売上増加がDIの上昇に寄与した。業種別にみると、製造業は2期連続、建設業は3期連続、サービス業は2期ぶりに上昇し、卸小売業は横ばいであった。建設業、サービス業は上昇幅も大きく、プラスに転じた。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2期連続のプラスとなった。経営組織別にみると、法人は大きく上昇し7期ぶりにプラスに転じた一方で、個人は低下した。

先行き平成28年1～3月期は、16.0ポイント低下の▲23.0と、建設業における工事高増加の反動減もあって、大幅な低下となる見通しである。

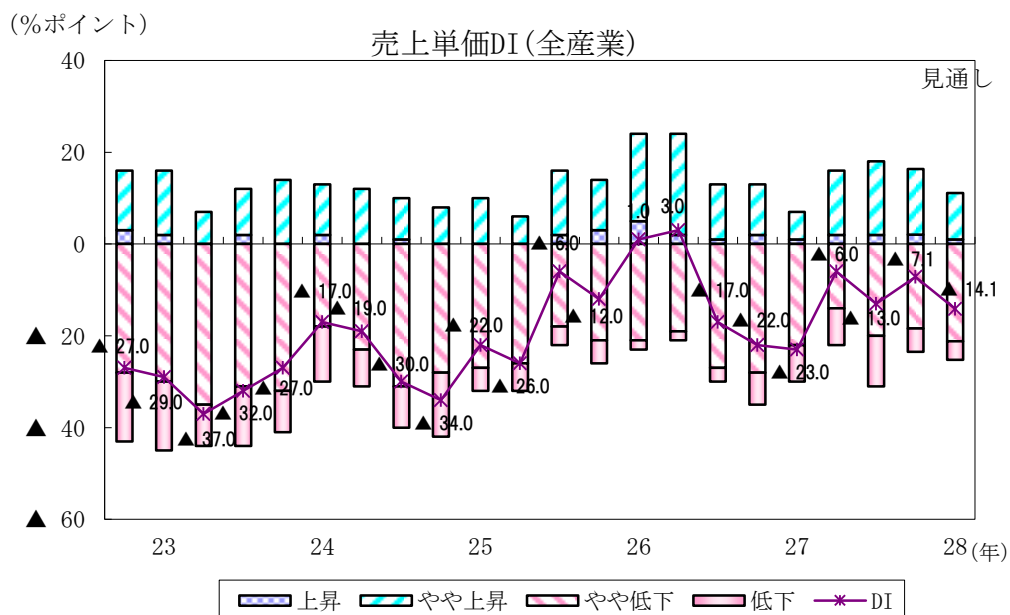


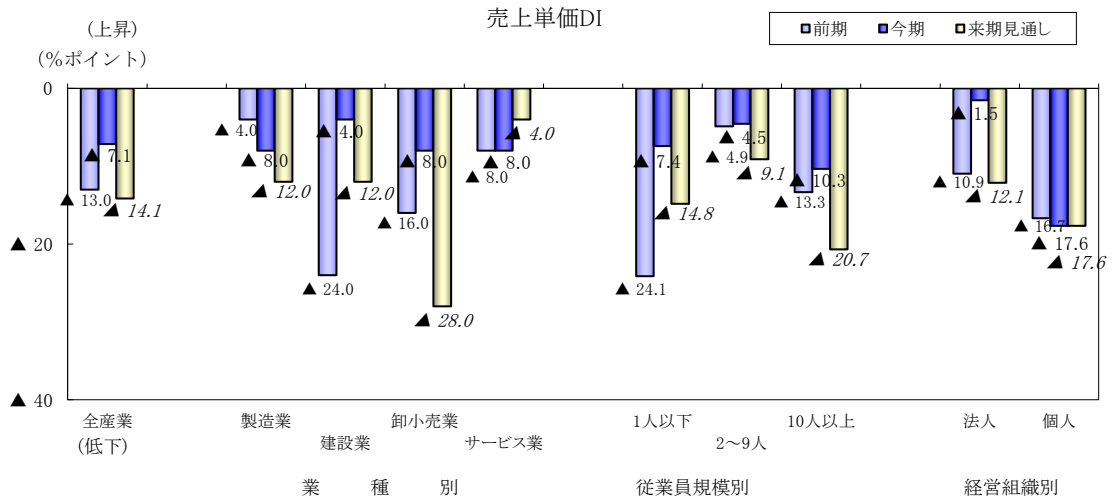
c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価 DI は、2 期ぶりに改善

平成 27 年 10～12 月期の売上単価 DI は、前期比 5.9 ポイント上昇の▲7.1 となり、2 期ぶりに改善した。「上昇」「やや上昇」と回答した割合はさほど変わらなかったものの、「低下」「やや低下」と回答する企業が減少した。業種別にみると、製造業が 5 期ぶりに低下したものの、建設業は 2 期ぶり、卸小売業は 2 期連続で上昇し、サービス業は横ばいとなった。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 人は 4 期連続の改善となった。経営組織別にみると、法人は上昇したものの、個人は低下した。

先行き平成 28 年 1～3 月期はサービス業を除いて低下し、7.0 ポイント低下の▲14.1 となり、売上単価の改善は持続されない見通しである。



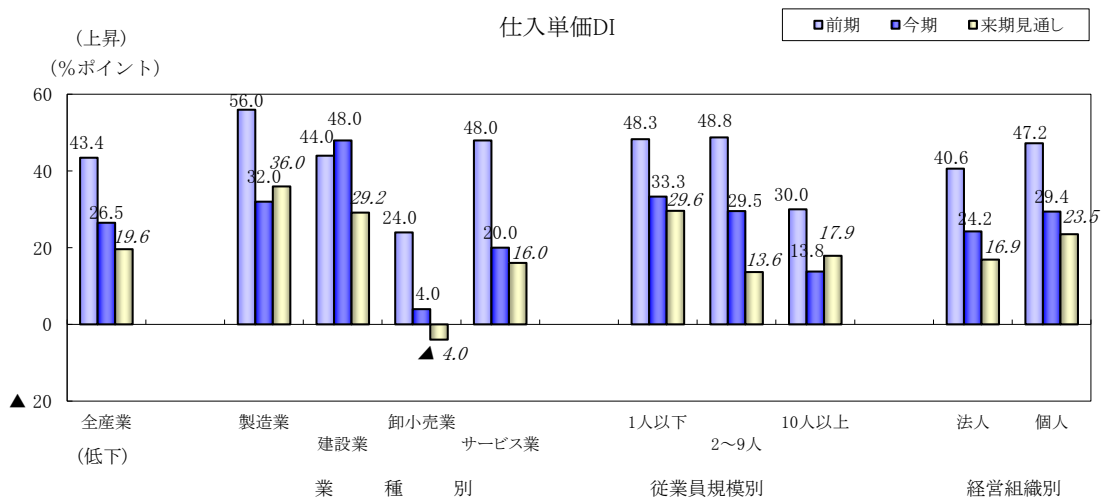
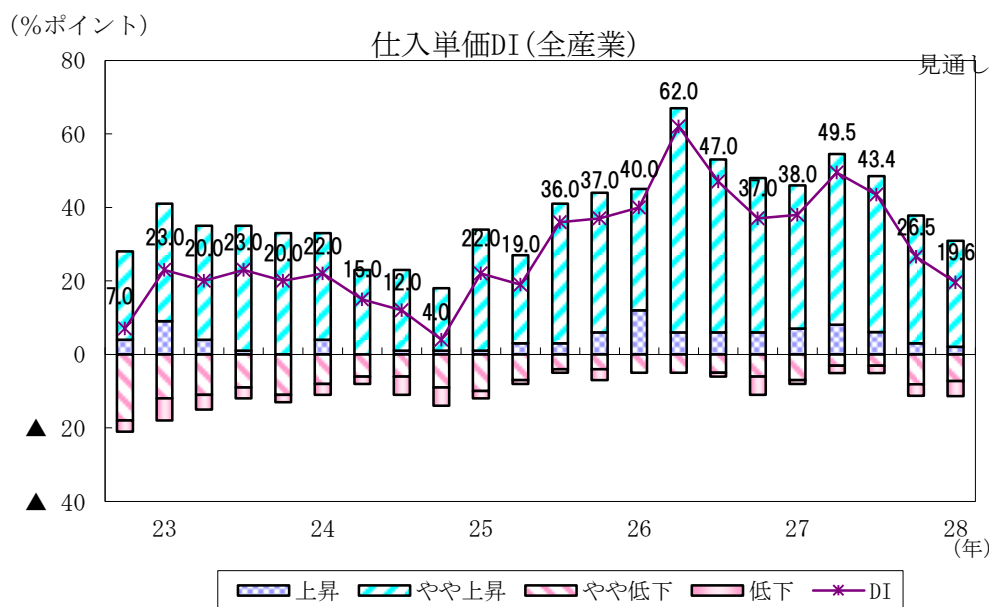


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、2期連続で低下

平成27年10～12月期の仕入単価DIは前期比16.9ポイント低下の26.5となった。仕入単価上昇の動きは2期連続で弱まり、25年4～6月期以来、10期ぶりに30.0ポイントを下回った。業種別にみると、建設業は2期ぶりに上昇したものの、製造業は4期ぶり、卸小売業は2期連続、サービス業は2期ぶりに低下した。製造業では、「上昇」「やや上昇」と回答した企業が前期6割あったが、4割に減少した。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人は2期連続、10人以上は3期連続で低下した。経営組織別にみると、法人、個人ともに2期連続で低下した。

先行き平成28年1～3月期は6.9ポイント低下の19.6と、仕入単価上昇の動きは3期連続で弱まる見込みである。

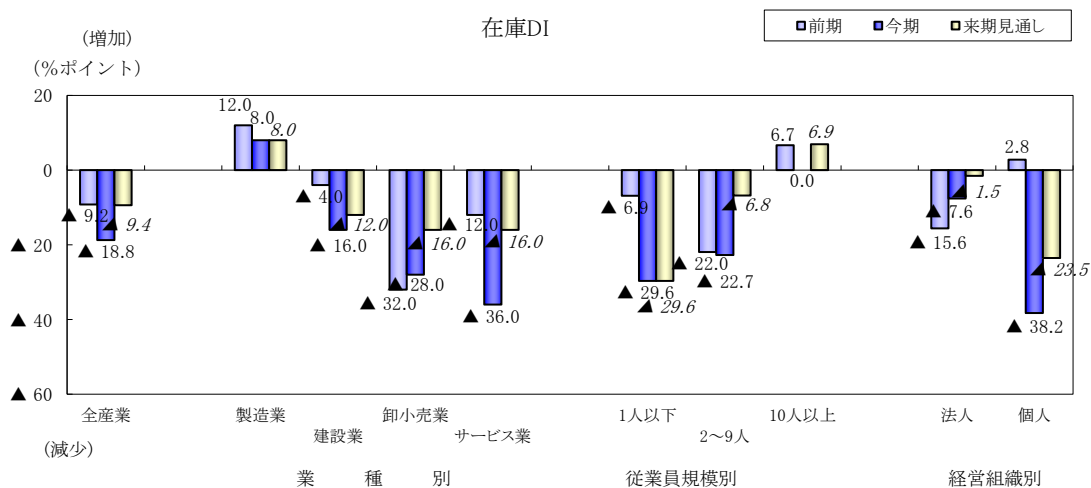
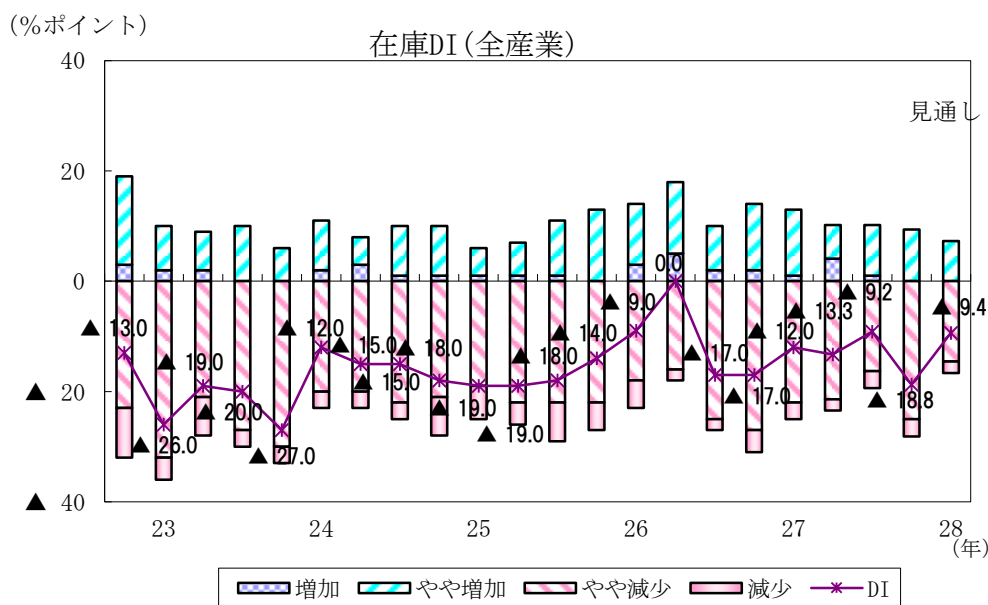


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、減少超幅が拡大

平成 27 年 10～12 月期の在庫 DI は、前期比 9.6 ポイント低下の▲18.8 となり、在庫抑制の動きは強まった。業種別にみると、卸小売業は 4 期ぶりに減少超幅が縮小したもの、建設業は 5 期ぶり、サービス業は 4 期ぶりに減少超幅が拡大した。また製造業は 3 期連続で増加超となっているものの、4 期ぶりに DI 値が低下した。従業員規模別にみると、10 人以上では、2 期ぶりに DI 値が低下し 0.0 となったほか、1 人以下は 2 期連続、2～9 人は 3 期連続で減少超幅が拡大した。経営組織別にみると、法人は上昇した一方、個人は低下したうえ、減少超に転じた。

先行き平成 28 年 1～3 月期は 9.4 ポイント上昇の▲9.4 と、在庫抑制の動きは弱まる見込みである。

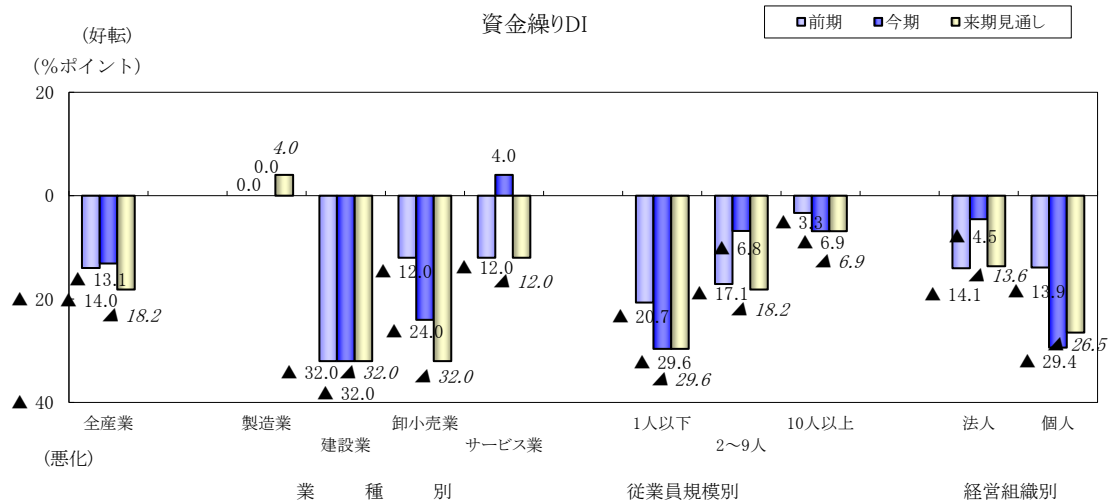
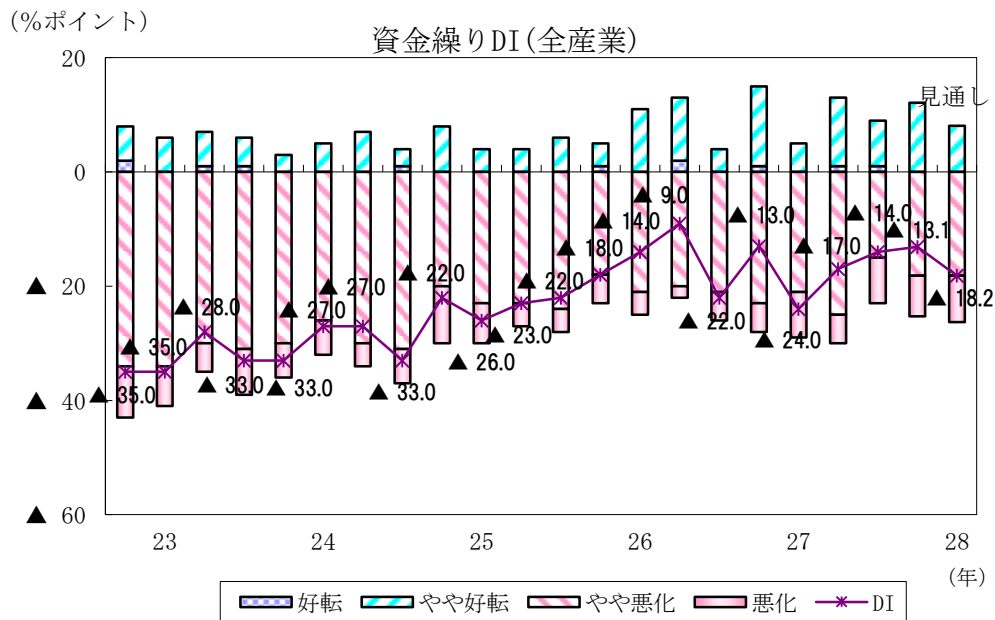


f) 資金繰り

3期連続で改善も横ばい圏内

平成27年10～12月期の資金繰りDIは、前期比0.9ポイント上昇の▲13.1となり、3期連続で改善した。売上高の増加や在庫の減少などで改善傾向にはあるものの、横ばい圏内で推移している。業種別にみると、卸小売業は3期ぶりに悪化したものの、製造業、建設業は横ばい、サービス業は2期ぶりに改善したうえ、DI値がプラスに転じた。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶり、10人以上は2期連続で悪化した一方、2～9人は2期ぶりに改善した。経営組織別にみると、法人は改善したが、個人は悪化した。

先行き平成28年1～3月期は5.1ポイント低下の▲18.2となり、資金繰りは悪化に転じる見込みである。

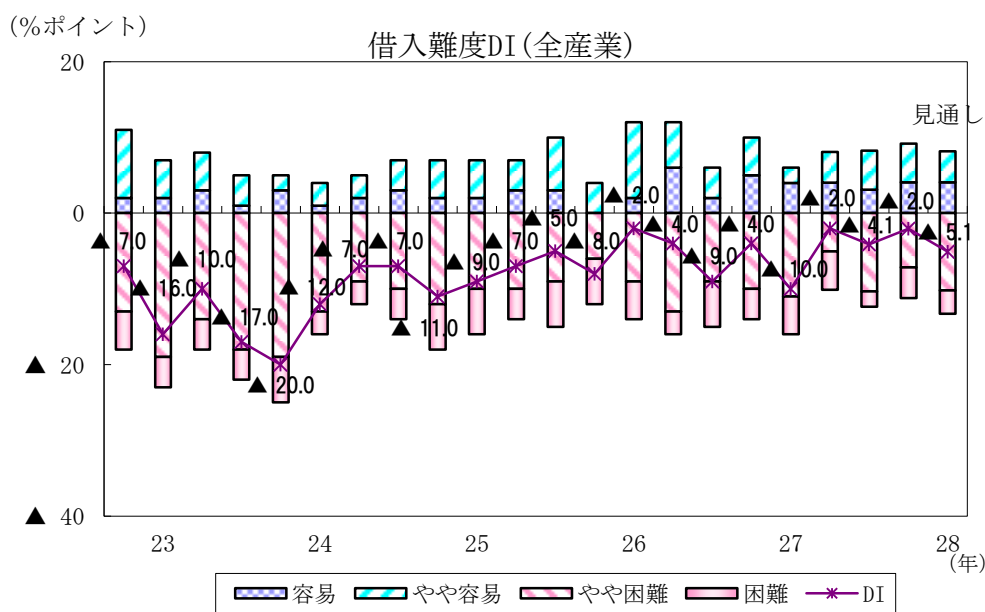


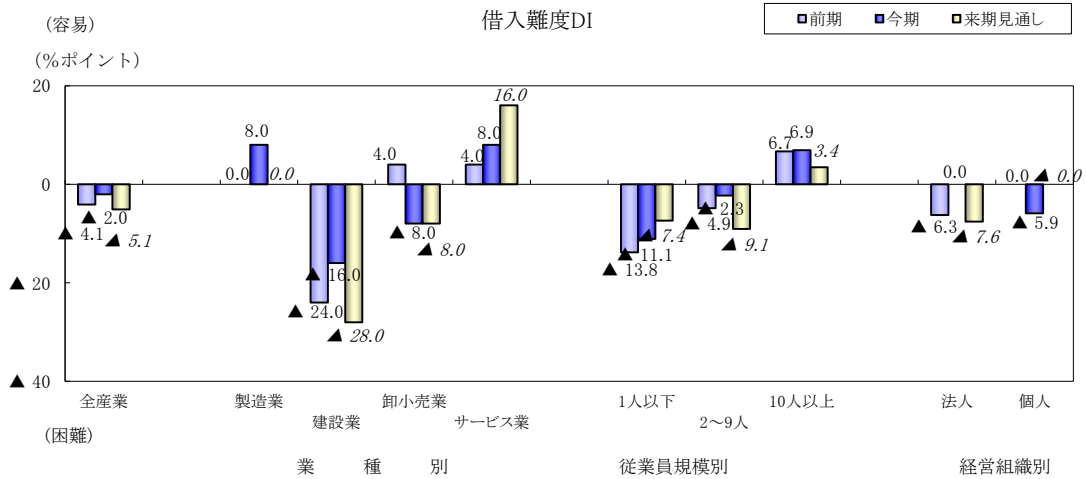
g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度 DI は、一進一退

平成 27 年 10～12 月期の借入難度 DI は前期比 2.1 ポイント上昇の▲2.0 となり、2 期ぶりに改善した。「やや困難」と回答した企業が減少したことで改善したが、先行き悪化見込みもあり、平成 26 年 7～9 期以降、一進一退となっている。業種別にみると、製造業は 3 期連続、建設業は 4 期ぶり、サービス業は 2 期ぶりに改善した。卸小売業は 3 期ぶりに悪化し、DI が困難超に転じた。従業員規模別にみると、1 人以下は 2 期ぶり、2～9 人、10 人以上は 3 期連続で改善した。経営組織別にみると、法人は改善したが、個人は悪化した。

先行き平成 28 年 1～3 月期は 3.1 ポイント低下の▲5.1 となり、引き続き一進一退で推移する見込みである。



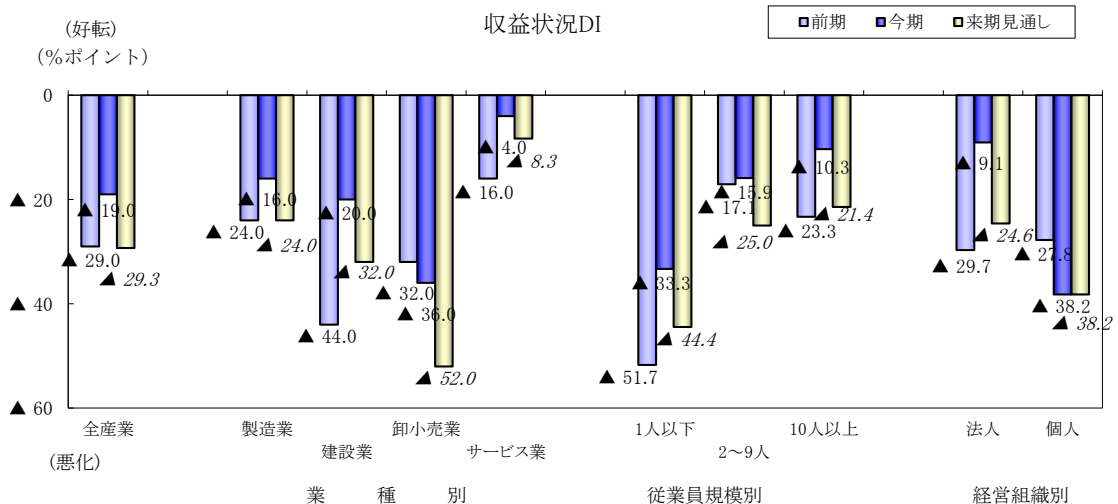
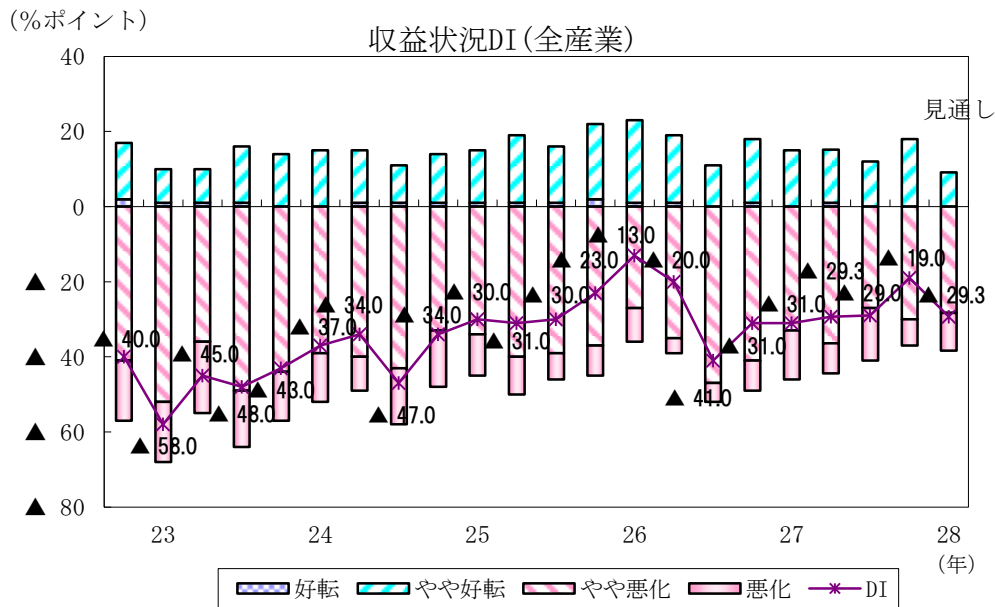


h) 収益状況(経常利益)

収益状況DIは、3期連続で改善

平成27年10～12月期の収益状況DIは、前期比10.0ポイント上昇の▲19.0となり、大幅に改善した。「やや好転」と回答した企業が増加したうえ、「悪化」と回答した企業が減少した。業種別にみると、製造業、サービス業は2期ぶり、建設業は4期ぶりに改善した。建設業は上昇幅が24.0ポイントとなり、全体の改善に寄与した。一方、卸小売業は2期ぶりに悪化した。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期ぶりに改善した。経営組織別にみると、法人は改善したものの、個人は悪化した。

先行き平成28年1～3月期は10.3ポイント低下の▲29.3となり、収益状況の改善傾向は持続しない見込みである。

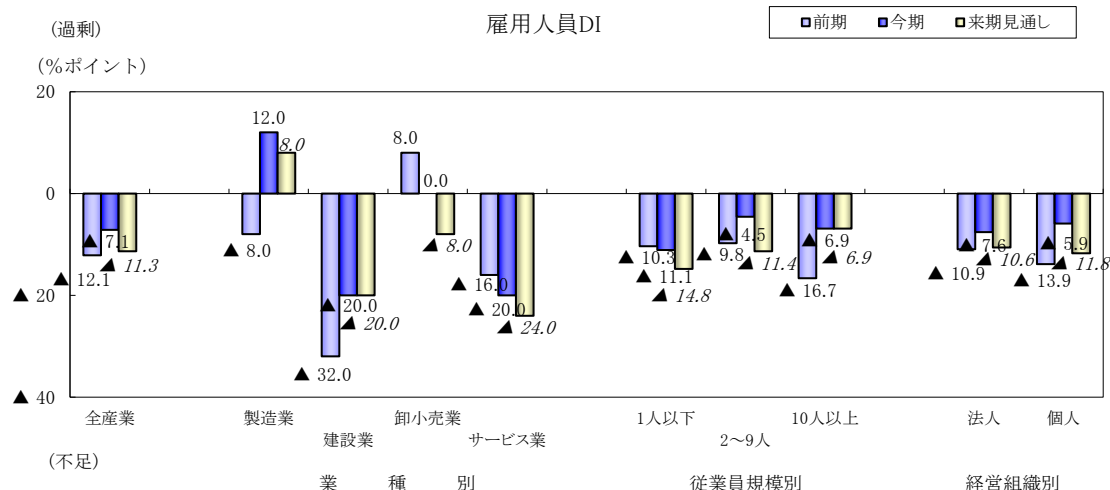
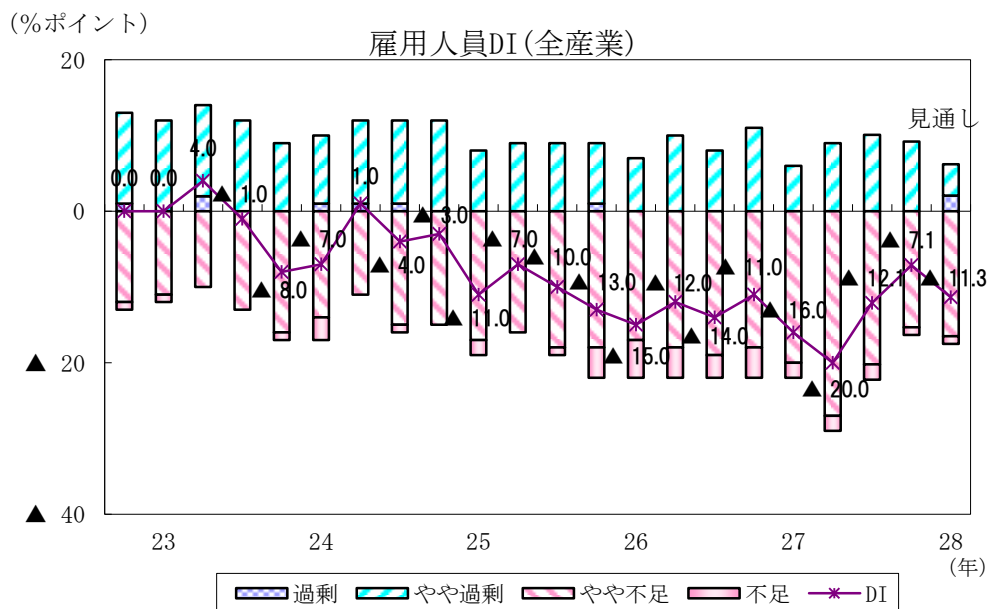


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超幅が2期連続で縮小

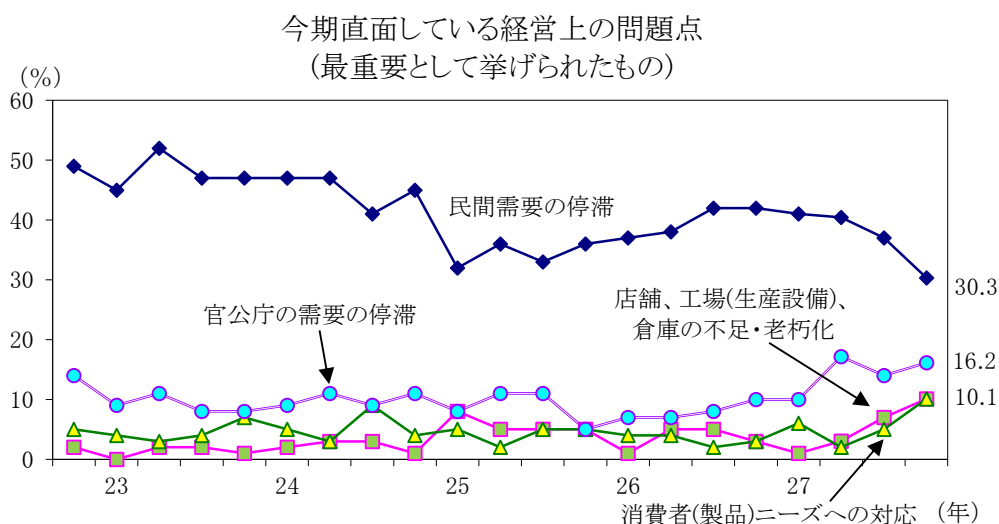
平成27年10～12月期の雇用人員DIは、前期比5.0ポイント上昇の▲7.1となり、不足超幅は2期連続で縮小した。平成24年7～9月期以来、14期連続の「不足超」となり、総じて人員不足は恒常化しているものの、業種間ではばらつきがみられる。業種別にみると、製造業は2期連続でDI値が上昇したうえ、12期ぶりに「過剰超」に転じた。建設業は5期ぶりに不足超幅が縮小し、人員不足が和らいだ。卸小売業は3期ぶり、サービス業は2期ぶりにそれぞれDI値は低下したものの、卸小売業が0.0となっているのに対し、サービス業は12期連続で「不足超」となっている。従業員規模別にみると、2～9人は2期連続、10人以上は3期連続で不足超幅が縮小した一方、1人以下は2期ぶりに不足超幅が拡大した。経営組織別にみると、法人、個人ともに不足超幅が縮小した。

先行き平成28年1～3月期は4.2ポイント不足超幅が拡大した▲11.3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」(30.3%)が前期同様、最多となった。2位には「官公庁の需要の停滞」(16.2%)、3位には「店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化」(10.1%)、「消費者(製品)ニーズへの対応」(10.1%)が並んだ。消費増税の反動減の影響が和らぎ、売上高の回復が進んだため、1位の占める割合は減少している。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。

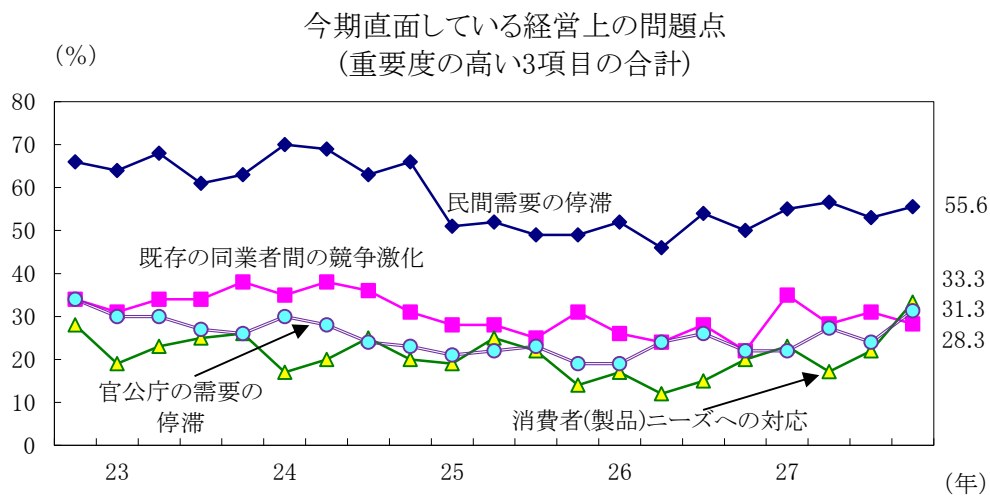


今期直面している経営上の問題点
最重要として挙げられたもの

総合	上位項目	回答企業の割合 (%)	
総合	1位	民間需要の停滞	30.3
	2位	官公庁の需要の停滞	16.2
	3位	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	10.1
	〃	消費者(製品)ニーズへの対応	10.1
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	28.0
	2位	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	16.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	44.0
	2位	民間需要の停滞	24.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	48.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	12.0
	〃	大企業・大型店等の進出による競争の激化	12.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	20.0
	2位	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	16.0
	〃	消費者(製品)ニーズへの対応	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	大企業・大型店等の進出による競争の激化	18.5
2人～9人	1位	民間需要の停滞	34.1
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	15.9
10人以上	1位	官公庁の需要の停滞	34.5
	2位	人手不足・確保難	17.2
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	27.3
	2位	官公庁の需要の停滞	22.7
個人	1位	民間需要の停滞	35.3
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	14.7

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」(55.6%)で、2位には「消費者(製品)ニーズへの対応」(33.3%)、3位に「官公庁の需要の停滞」(31.3%)が続いた。業種別にみると、製造業、卸小売業では「民間需要の停滞」が前期に続き1位となった一方、サービス業は「消費者(製品)ニーズへの対応」が前回から大幅に伸び、「民間需要の停滞」と入れ替わって1位となった。建設業では、「官公庁の需要の停滞」が引き続き1位となった。

2期連続で大幅に伸びた今回2位の「消費者(製品)ニーズへの対応」は、自社の商品力や顧客対応力などに対する危機感の表れとみられ、経営課題としての重要性が相対的に増している。

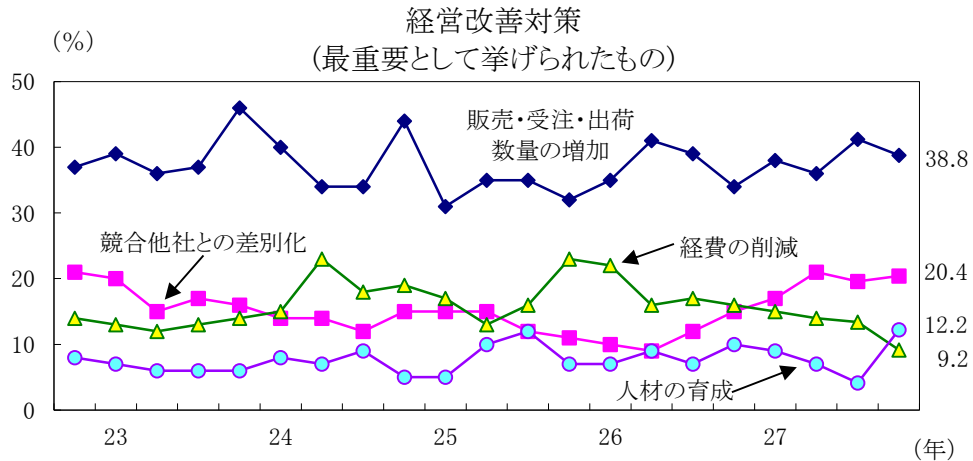


今期直面している経営上の問題点
重要度の高い3項目の合計

総合	上位項目	回答企業の割合 (%)
	1位 民間需要の停滞	55.6
	2位 消費者(製品)ニーズへの対応	33.3
	3位 官公庁の需要の停滞	31.3
業種別		
製造業	1位 民間需要の停滞	48.0
	2位 消費者(製品)ニーズへの対応	36.0
建設業	1位 官公庁の需要の停滞	68.0
	2位 民間需要の停滞	60.0
卸小売業	1位 民間需要の停滞	72.0
	2位 消費者(製品)ニーズへの対応	48.0
サービス業	1位 消費者(製品)ニーズへの対応	48.0
	2位 民間需要の停滞	40.0
従業員規模別		
1人以下	1位 民間需要の停滞	63.0
	2位 燃料費・物流費など経費の増加	29.6
2人～9人	1位 民間需要の停滞	61.4
	2位 消費者(製品)ニーズへの対応	43.2
10人以上	1位 官公庁の需要の停滞	51.7
	2位 民間需要の停滞	37.9
経営組織別		
法人	1位 民間需要の停滞	53.0
	2位 官公庁の需要の停滞	36.4
個人	1位 民間需要の停滞	58.8
	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

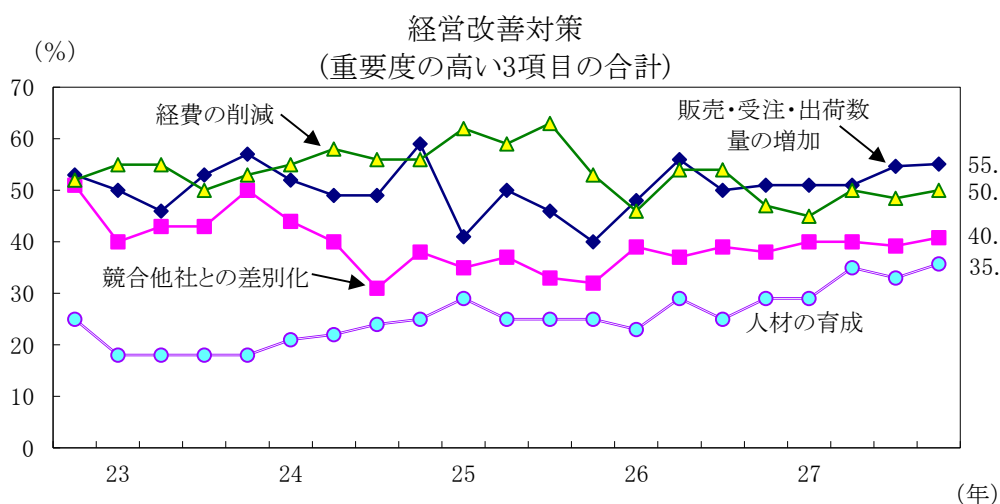
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(38.8%)が最多となり、次いで「競合他社との差別化」(20.4%)となった。3位の「人材の育成」(12.2%)は前回から大幅に伸び、調査開始以来最も高い割合となった。業種別では、製造業、建設業、卸小売業では「販売・受注・出荷数量の増加」が1位となり、サービス業は「競合他社との差別化」が1位となった。



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	38.8
	2位	競合他社との差別化	20.4
	3位	人材の育成	12.2
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	2位	競合他社との差別化	12.0
	〃	人材の育成	12.0
	〃	経費の削減	12.0
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	16.0
	〃	競合他社との差別化	16.0
	〃	人材の育成	16.0
卸小売業	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	20.0
サービス業	1位	競合他社との差別化	32.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	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	40.7
	2位	競合他社との差別化	22.2
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	63.0
	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	37.0
	2位	人材の育成	25.9
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	37.9
	2位	競合他社との差別化	16.7
	〃	人材の育成	16.7
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	38.2
	2位	競合他社との差別化	26.5

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、「販売・受注・出荷数量の増加」(55.1%)が前期に続き最多となった。次いで「経費の削減」(50.0%)、「競合他社との差別化」(40.8%)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、5期連続でまったく同じ結果となった。また「人材の育成」は再び指摘割合が増加し、最重要として挙げられた割合と同様に調査開始以来最多の割合となった。



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 (%)
	1位	販売・受注・出荷数量の増加	55.1
	2位	経費の削減	50.0
	3位	競合他社との差別化	40.8
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	72.0
	2位	人材の育成	48.0
建設業	1位	経費の削減	52.0
	2位	人材の育成	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	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	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	48.1
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	56.8
	2位	経費の削減	47.7
10人以上	1位	人材の育成	72.4
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	55.2
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	59.1
	2位	人材の育成	47.0
個人	1位	経費の削減	55.9
	2位	競合他社との差別化	50.0

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】

- 人財育成についての指導を希望します。
- 景気で左右される商売はなかなか向上しない。