

No.29

真庭商工会景況調査

平成27年4～6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 4～6 月期の現状 平成 27 年 7～9 月期の見通し
調査時期	平成 27 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	38 社	30 社	
経営組織別	法人	個人		
	65 社	35 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

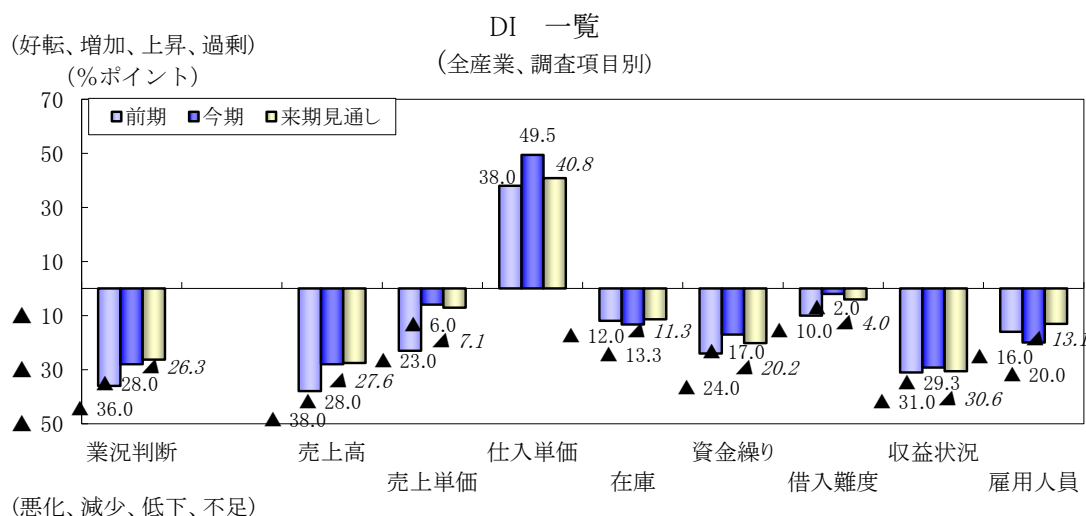
概況	1
1. 今期の状況と来期の見通し	3
a) 業況判断	3
b) 売上高（完成工事高、加工高等）	4
c) 売上単価（加工・受注単価等）	5
d) 仕入単価（原材料、商品等）	6
e) 在庫（商品、製品等）	7
f) 資金繰り	8
g) 借入難度（含む手形割引）	9
h) 収益状況（経常利益）	10
i) 雇用人員（人手）	11
2. 今期直面している経営上の問題点	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策	14
4. その他（景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等）	16

概況

平成 27 年 4～6 月期の業況判断 DI は、前期比 8.0 ポイント上昇の▲28.0 と、2 期ぶりに改善した。平成 26 年 4 月の消費増税以降、続いていた業況感の悪化傾向に歯止めがかかりつつあるも、一部で消費増税の反動減の影響が残っているほか、域内の需要は弱く、消費増税前の景況感を依然として下回っている。売上が減少したとする企業が全体の 5 割以上を占める状態が続き、当地の景気回復の動きは一進一退となっている。

先行き平成 27 年 7～9 月期は、業況判断 DI が▲26.3 と小幅ながら改善する見通しで、消費増税を契機とした景況感の悪化は底を打つと思われる。その一方、経営上の問題点として「官公庁の需要の停滞」が 2 位に浮上し、建設業での業況悪化が予想されるなど、当地域における景気への下押しリスクが懸念される。

全国の景気は、緩やかな回復基調が続いている。岡山県においても、一部で駆け込み需要の反動減の影響が続くものの、個人消費は底堅く推移しているほか、雇用情勢・所得環境も着実に改善している。県内経済が緩やかな回復を続けている中、真庭地域における景気回復の足取りは重い。地域外を需要先とする製造業やサービス業では、業況感の悪化に下げ止まりの兆しがみえるものの、公共工事の一段落や個人消費の域内需要の弱さなどから、建設業、卸小売業、一部のサービス業において、不透明な先行きである。域外の景気回復の恩恵を受ける業種・業態が牽引役となり、当地域の今後の景気は総じて底を打つと見込まれるものの、域内需要に支えられる企業においては引き続き厳しさが予想される。



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	40.4
2位	官公庁の需要の停滞	17.2
3位	人手不足・確保難	9.1

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	36.0
2位	競合他社との差別化	21.0
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
26/10～12	 ▲ 32.0	 ▲ 36.0	 ▲ 12.0	 ▲ 36.0	 ▲ 44.0
27/1～3	 ▲ 36.0	 ▲ 40.0	 ▲ 16.0	 ▲ 48.0	 ▲ 40.0
4～6	 ▲ 28.0	 ▲ 32.0	 ▲ 16.0	 ▲ 56.0	 ▲ 8.0
7～9	 ▲ 26.3	 ▲ 20.0	 ▲ 24.0	 ▲ 48.0	 ▲ 12.0

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 4～6 月期の業況判断 DI は、▲32.0 と前期比 8.0 ポイント上昇し、2 期ぶりに改善した。木材や自動車関連が持ち直したほか、食品関係の一部が堅調であった。総じて足元の生産そのものは伸び悩んでいるものの、先行きの売上や売上単価について前向きな見方が多く、業況感は改善する動きとなった。

(建設業)

平成 27 年 4～6 月期の業況判断 DI は、▲16.0 と、前期比横ばいとなった。官公庁の需要は低迷したものの、反動減が和らいだ民間需要でカバーし、全体での売上高は増加した。その一方で、仕入単価の上昇や人手不足によって、収益状況は悪化した。官公庁需要が引き続き低迷する見通しであることから、先行きの業況感は厳しい。

(卸小売業)

平成 27 年 4～6 月期の業況判断 DI は、▲56.0 と前期比 8.0 ポイント低下し、2 期連続で悪化した。消費増税の反動が和らぎ、売上高こそ増加したものの、仕入単価の上昇などで収益状況が悪化した。また小規模な小売業者において業績の低迷が続くなど、当地域での需要不足は根強く、全体での業況感の悪化につながった。

(サービス業)

平成 27 年 4～6 月期の業況判断 DI は、▲8.0 と前期比 32.0 ポイント上昇し、2 期連続かつ、大幅に改善した。売上高、売上単価が上昇したことに伴い、収益状況も改善した。全国や県内他地域での緩やかな景気回復を受け、域外需要を取り込んだ宿泊・飲食店が改善を牽引した。一方、雇用人員 DI が全業種中最大の不足超幅となり、人手不足感が強まった。

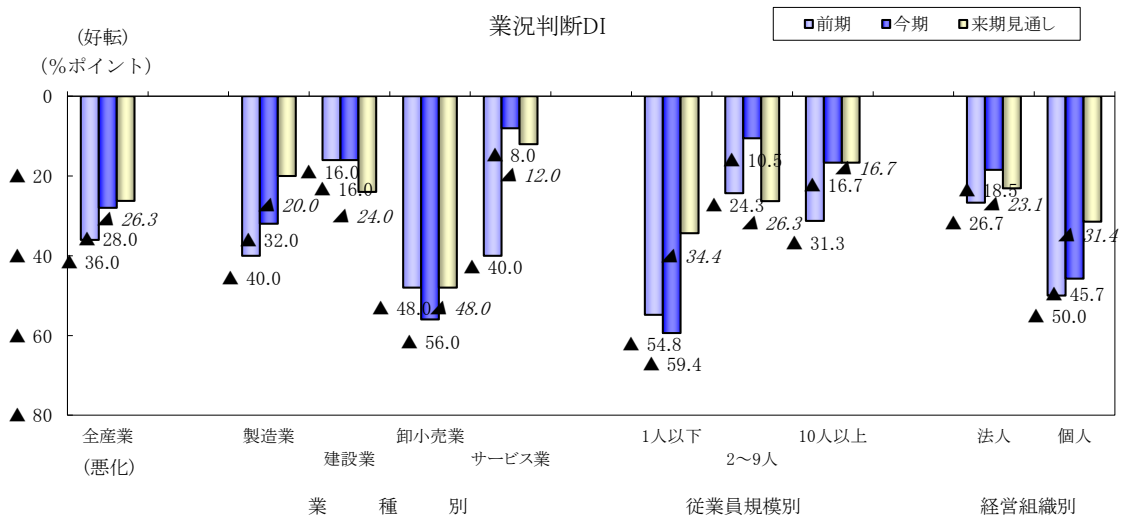
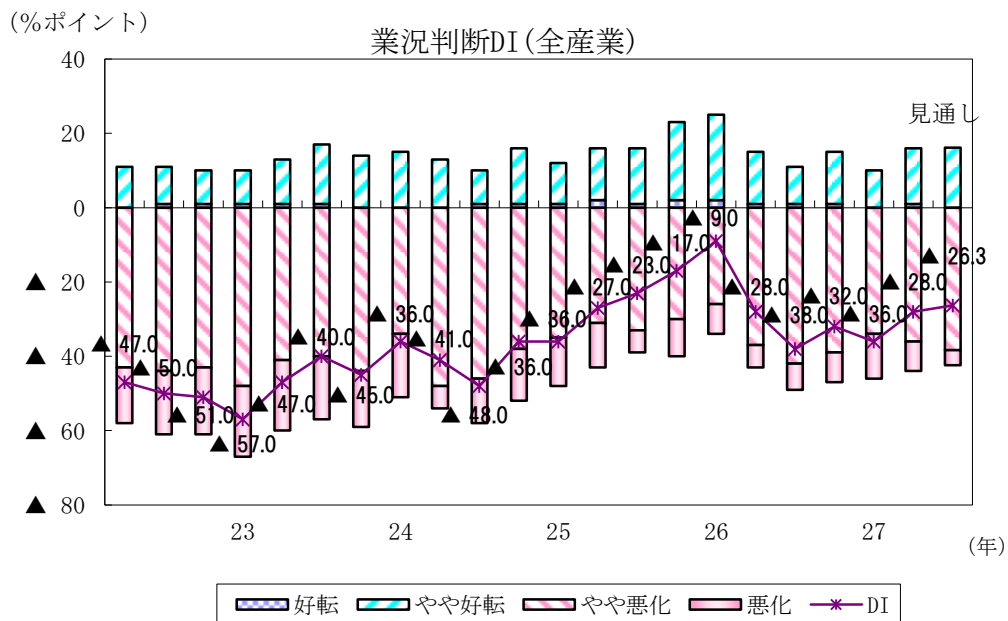
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、2期ぶりに好転

平成27年4～6月期の業況判断DIは、前期比8.0ポイント上昇の▲28.0と、改善に転じた。「やや好転」と回答した割合が増加し、「悪化」と回答した企業が減少した。消費増税による駆け込み需要の反動減が和らぎ、売上高や売上単価の上昇がみられることから、業況感は総じて改善した。業種別にみると、卸小売業は悪化、建設業は横ばいだったものの、製造業、サービス業は改善した。卸小売業が8.0ポイントの低下の▲56.0となる一方、サービス業は32.0ポイント上昇の▲8.0と、業種間での格差がみられた。従業員規模別にみると、2～9人は3期連続、10人以上は2期ぶりに改善したものの、1人以下は2期連続で悪化した。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7～9月期は1.7ポイント上昇の▲26.3となり、景況感は小幅ながら改善が続く見通しである。

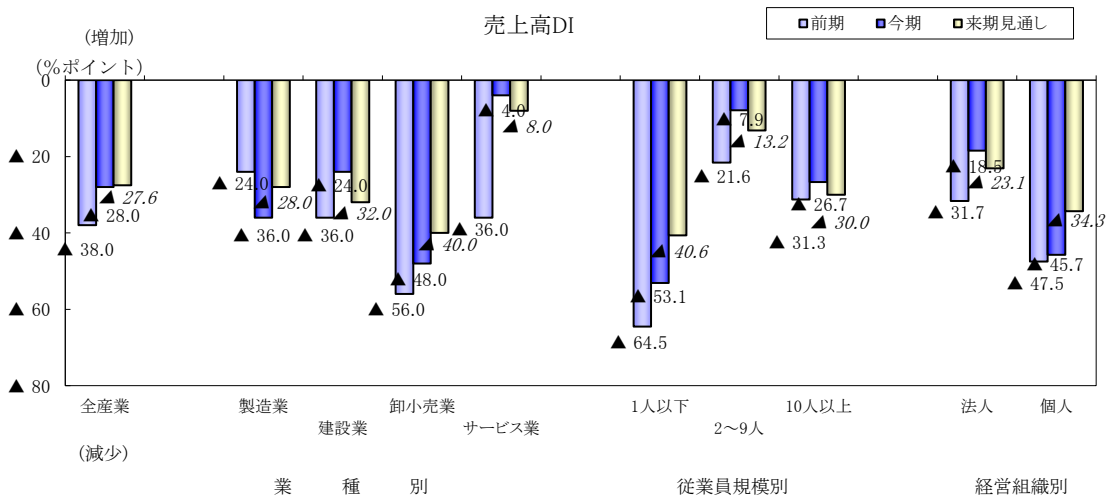
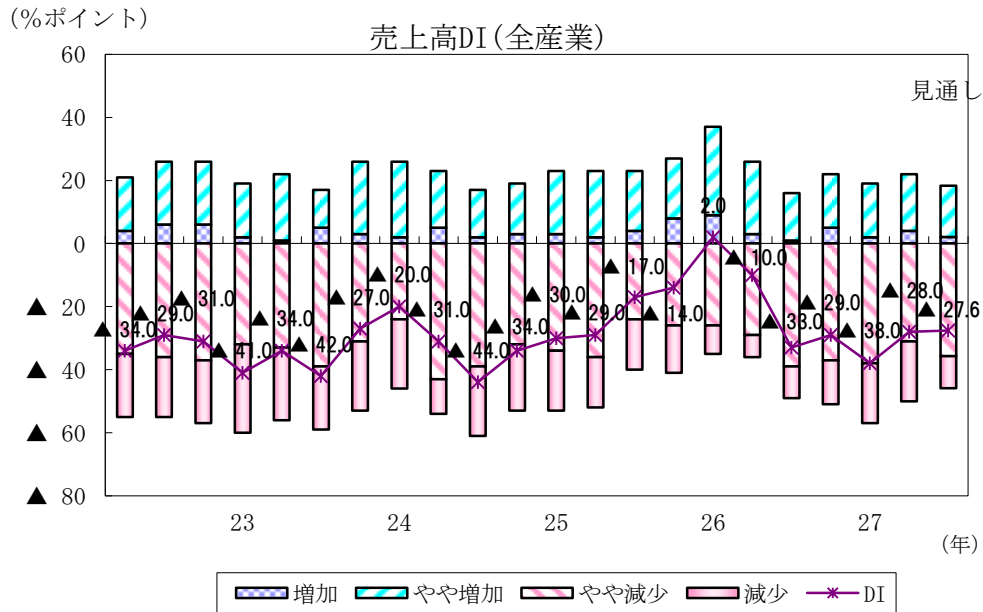


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期ぶりに上昇

平成27年4～6月期の売上高DIは、前期比10.0ポイント上昇の▲28.0となり、持ち直しがみられた。前期においては「減少」「やや減少」と回答した企業割合が57%に達していたが、今期は50%まで低下した。全体では売上高低下に歯止めがかかりつつあるも、「減少」と回答した企業は依然として全体の2割近くに及び、売上不振に苦慮する企業は多い。業種別にみると、建設業、卸小売業は2期ぶり、サービス業は2期連続で上昇した。サービス業では、「減少」「やや減少」と回答した企業が大幅に減少した。製造業は3期ぶりに低下となった。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上は2期ぶりに、2～9人は3期連続で上昇した。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7～9月期は、0.4ポイント上昇の▲27.6と、小幅ながら改善し、消費増税後から続いている売上高の減少傾向は、底を打つ見通しである。

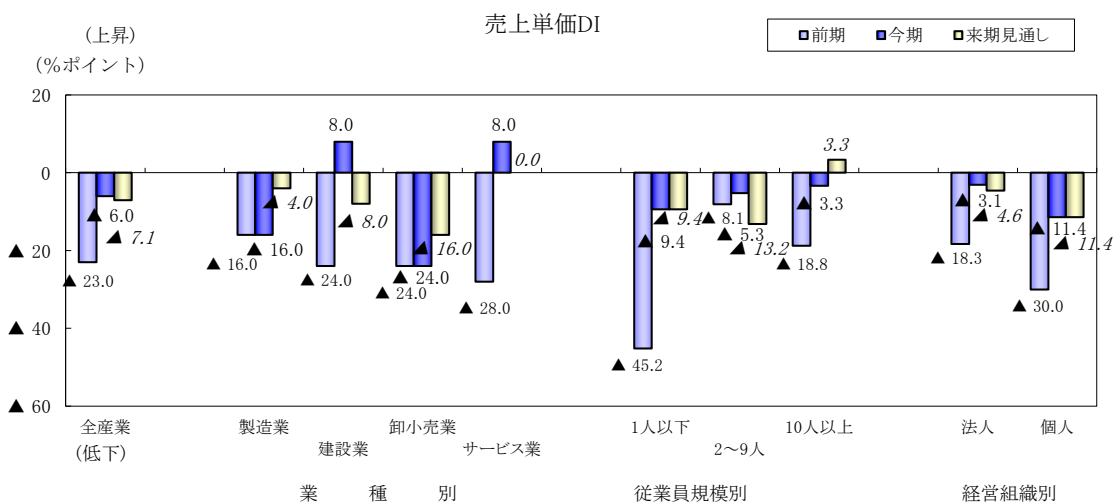
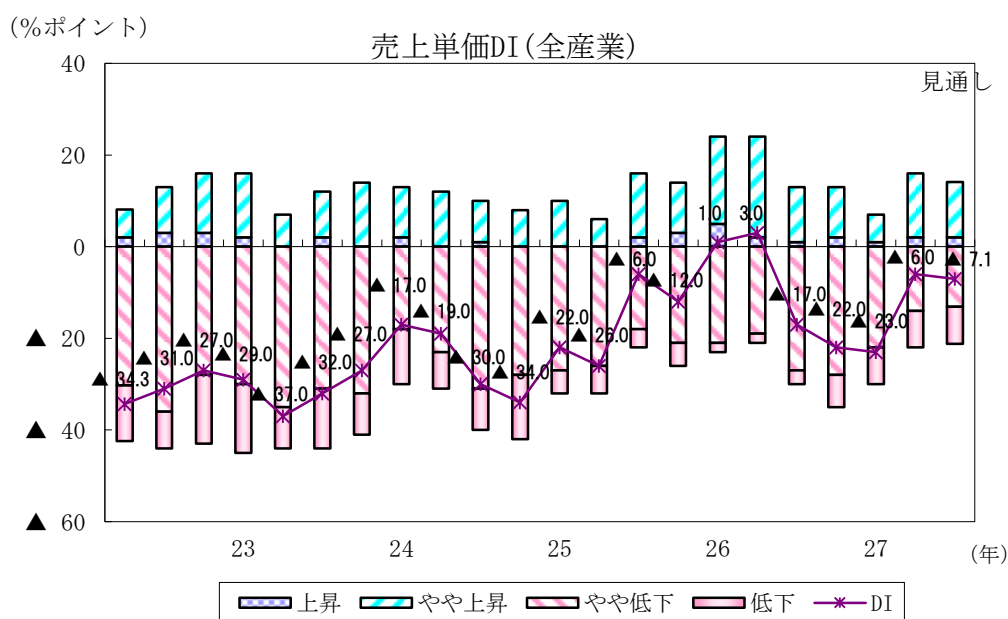


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、4期ぶりに上昇

平成27年4～6月期の売上単価DIは▲6.0となり、前期比17.0ポイントと大幅に改善し、4期ぶりに上昇した。「やや上昇」と回答する企業が増え、「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、卸小売業は変わらなかったものの、建設業が2期ぶり、サービス業が2期連続で上昇したうえ、両業種ともプラスに転じ、全体を押し上げた。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上は2期ぶり、2～9人は2期連続で改善した。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7～9月期は1.1ポイント悪化の▲7.1と、建設業とサービス業での悪化予想を主因として、売上単価上昇の動きは一服する見通しである。

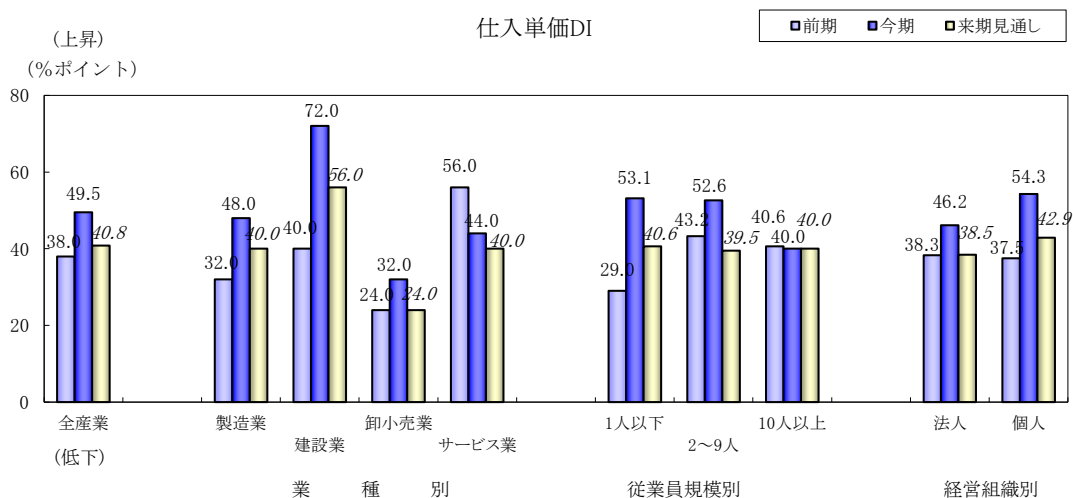
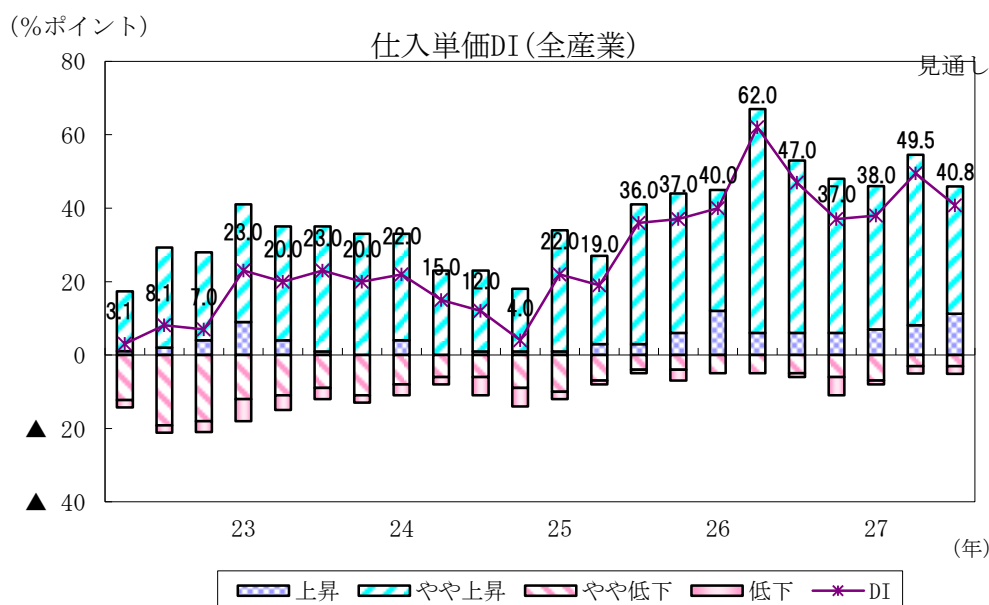


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、2期連続で上昇

平成27年4～6月期の仕入単価DIは前期比11.5ポイント上昇の49.5で、収束しつつあった仕入単価上昇の動きが再び強まった。業種別にみると、サービス業は2期連続で低下したものの、製造業、卸小売業は2期連続で、建設業は2期ぶりに上昇した。建設業では、「上昇」「やや上昇」と回答した企業が、7割超となった。従業員規模別にみると、10人以上は2期ぶりに低下したものの、1人以下は2期ぶりに、2～9人は3期連続で上昇した。経営組織別にみると、法人は2期連続、個人は2期ぶりに上昇した。

先行き平成27年7～9月期は8.7ポイント低下の40.8となり、仕入単価の上昇の動きは一服する見込みである。

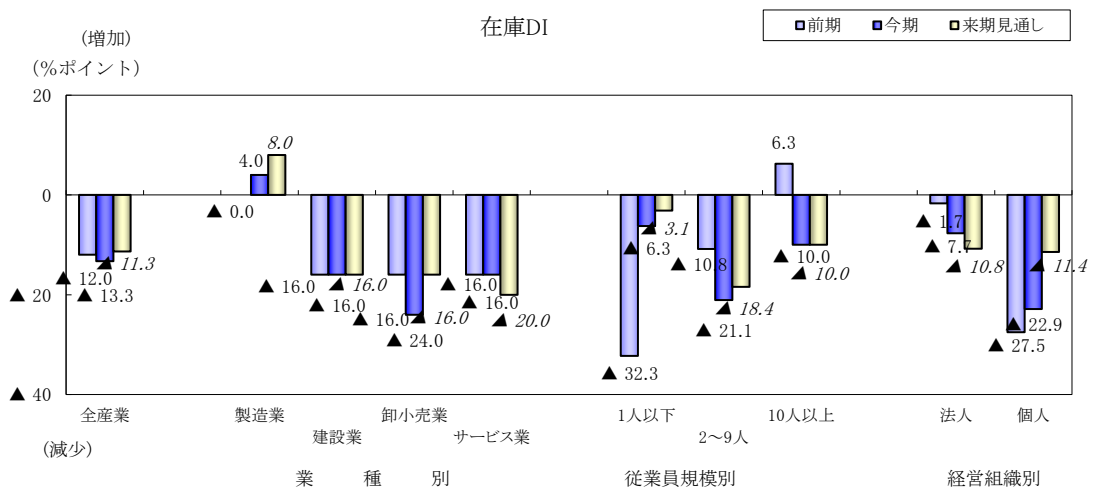
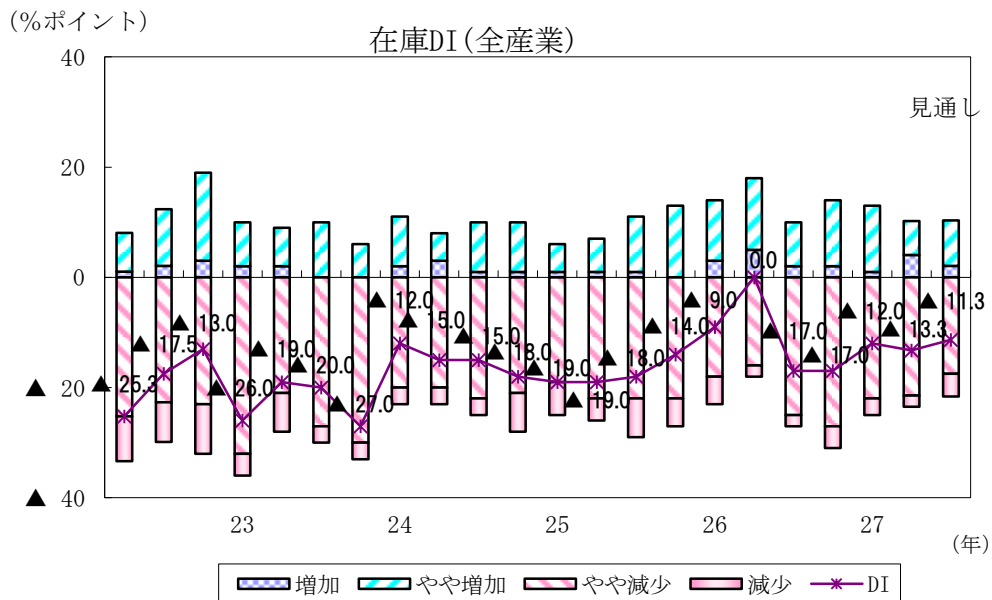


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、減少超幅が拡大

平成 27 年 4～6 月期の在庫 DI は、前期比 1.3 ポイント低下の▲13.3 となった。卸小売業が前期比 8.0 ポイント低下し減少超幅が拡大したことで、全体では在庫抑制の動きが再び強まった。他の業種をみると、製造業は 2 期連続で上昇し増加超となり、建設業、サービス業は横ばいとなった。従業員規模別にみると、1 人以下では前期比 26.0 ポイントの上昇がみられたが、2～9 人、10 人以上では低下した。経営組織別にみると、法人は低下、個人は上昇した。

先行き平成 27 年 7～9 月期は 2.0 ポイント上昇の▲11.3 と、在庫抑制の動きはやや緩和する見通しである。

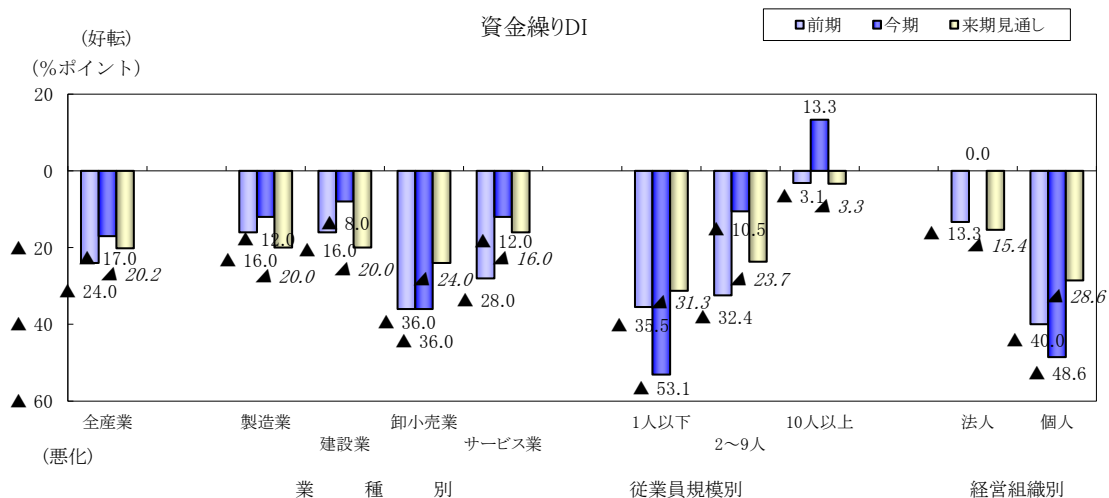
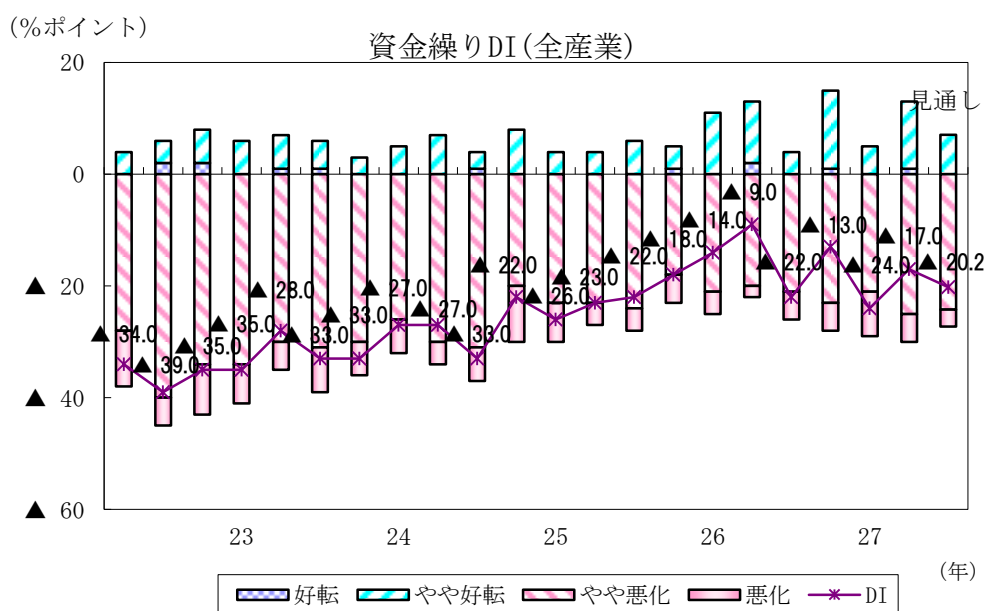


f) 資金繰り

資金繰りDIは、改善

平成 27 年 4～6 月期の資金繰り DI は、前期比 7.0 ポイント上昇の▲17.0 となり、改善に転じた。売上高の増加や在庫の減少などにより、幅広い企業で改善がみられたものの、平成 26 年 7～9 期以降、資金繰り DI は好転と悪化を繰り返し一進一退の状況にある。業種別にみると、製造業、建設業は 2 期ぶり、サービス業は 2 期連続で上昇し、卸小売業は横ばいとなった。従業員規模別にみると、2～9 人、10 人以上は上昇し、かつ 10 人以上ではプラスに転じた。一方、1 人以下では悪化した。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 27 年 7～9 月期は 3.2 ポイント低下の▲20.2 となり、資金繰りは再び悪化する見込みである。

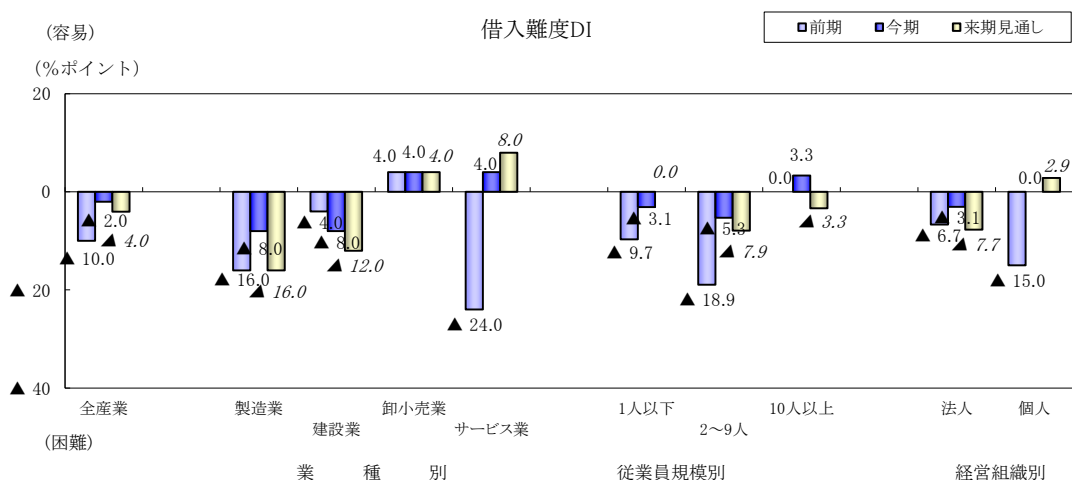
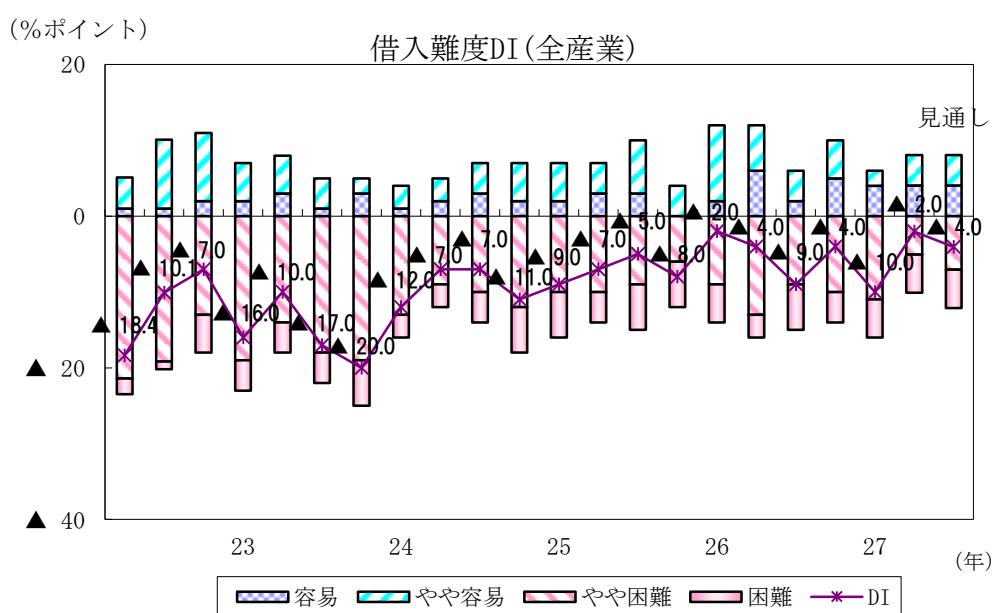


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、改善

平成 27 年 4～6 月期の借入難度 DI は前期比 8.0 ポイント上昇の▲2.0 となり、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、平成 26 年 7～9 期以降、資金繰り DI と同様の動きがみられる。業種別にみると、製造業、サービス業は改善し、卸小売業は横ばい、建設業は悪化した。サービス業は前期比 28.0 ポイント上昇したうえ、容易超に転じ、大幅な改善がみられた。従業員規模別にみると、いずれにおいても改善した。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 7～9 月期は 2.0 ポイント低下の▲4.0 となり、借入難度は小幅ながら悪化する見込みである。

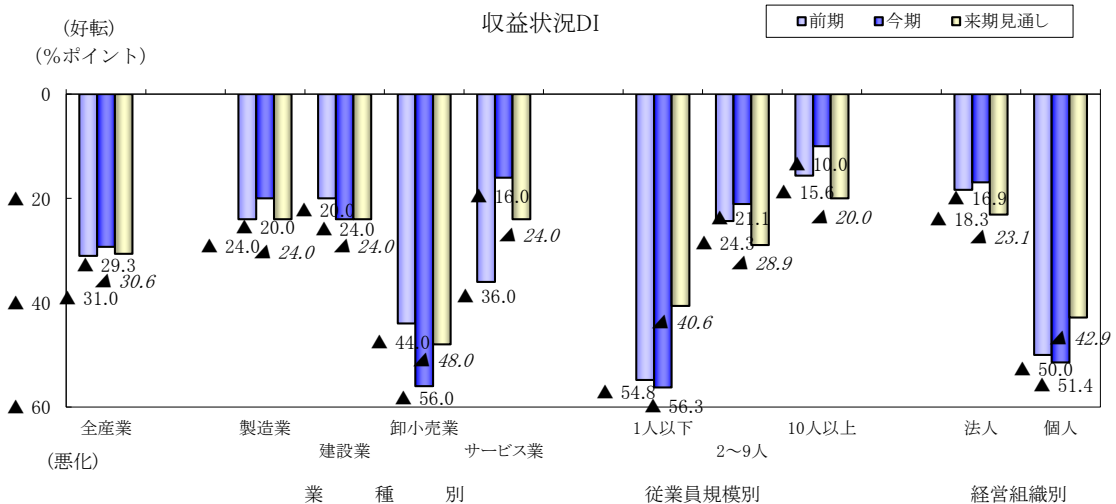
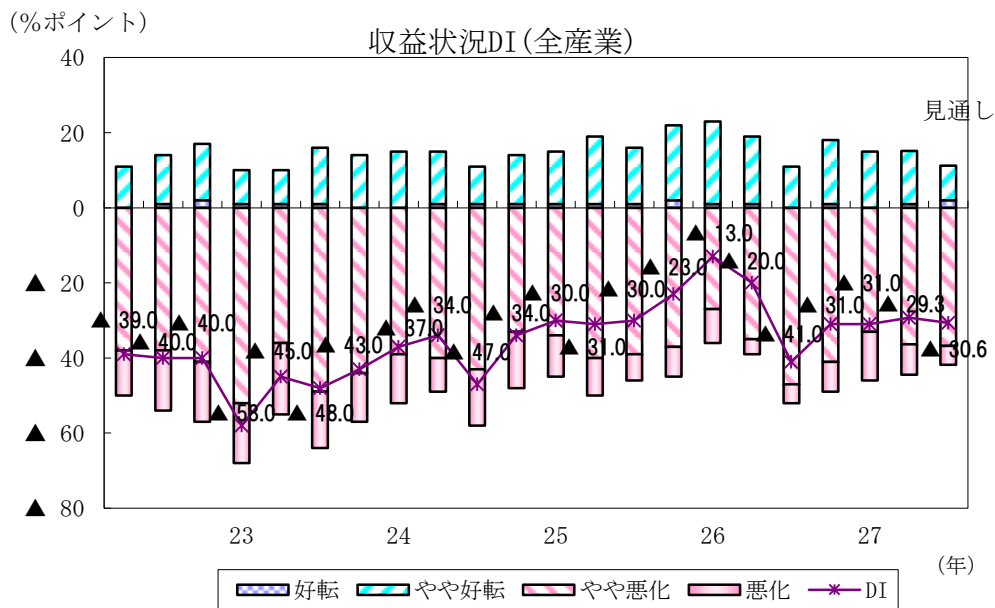


h) 収益状況(経常利益)

収益状況DIは、小幅改善

平成27年4～6月期の収益状況DIは、前期比1.7ポイント上昇の▲29.3となり、小幅度ながら改善した。「やや悪化」と回答した企業が増加したものの、「悪化」と回答した企業が減少した。業種別にみると、製造業は3期連続、サービス業は2期連続で改善した一方、建設業、卸小売業は2期連続で悪化し、業種によってばらつきがみられた。従業員規模別にみると、2～9人は3期連続、10人以上は2期ぶりに改善したものの、1人以下は2期連続で悪化した。1人以下は、「悪化」「やや悪化」と回答した企業が3期連続で5割を超えている。経営組織別にみると、法人は改善し、個人は悪化した。

先行き平成27年7～9月期は1.3ポイント低下の▲30.6と、悪化に転じる見込みである。

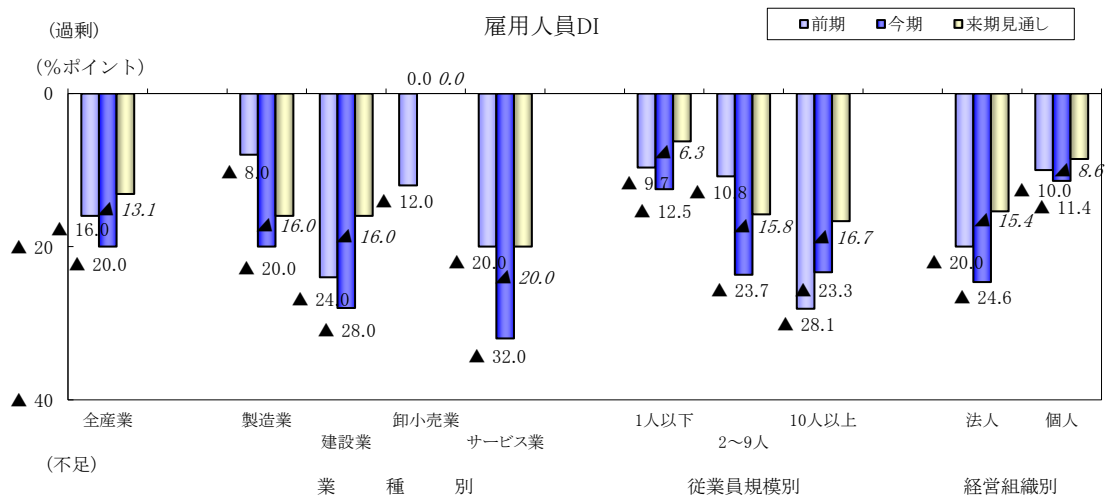
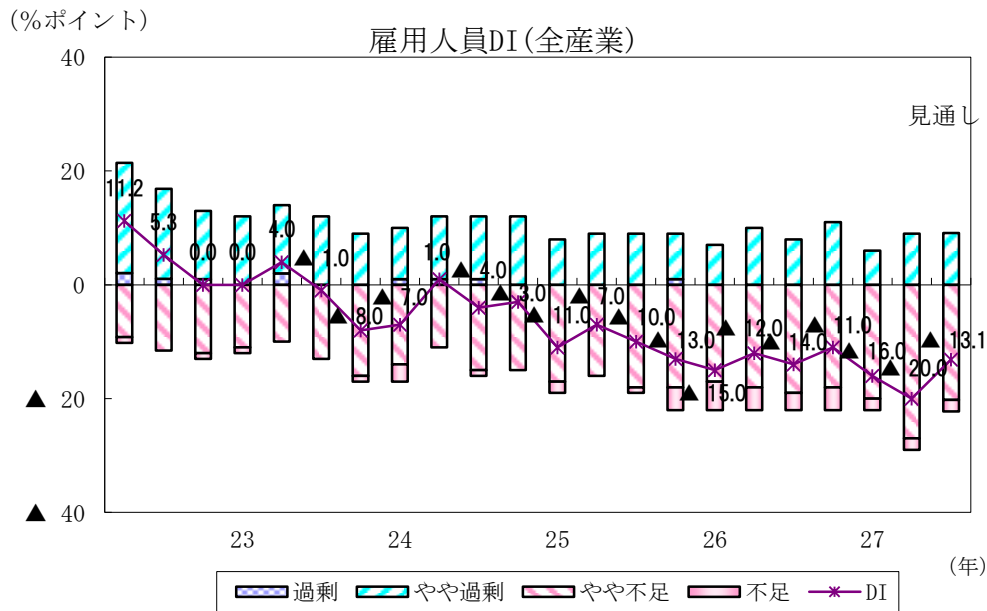


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超幅が2期連続で拡大

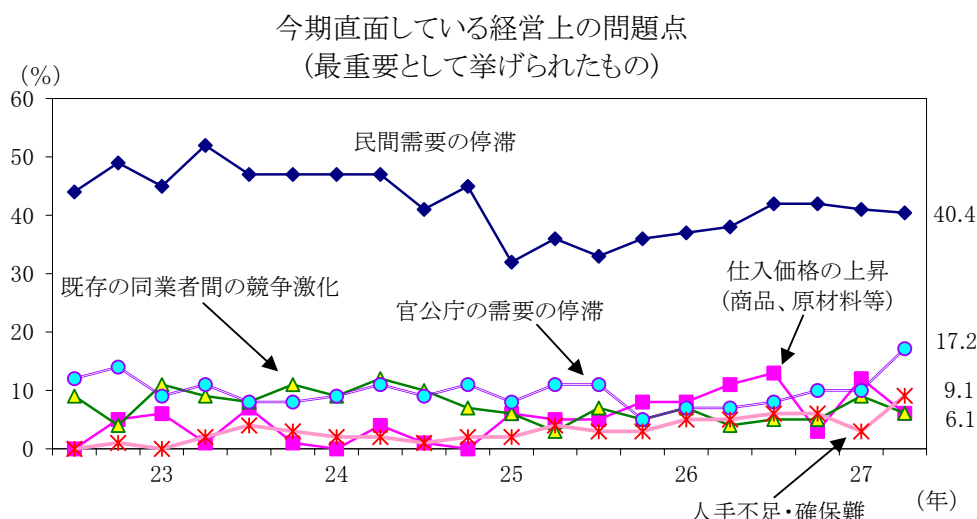
平成27年4~6月期の雇用人員DIは、前期比4.0ポイント低下の▲20.0となり、不足超幅は2期連続で拡大した。平成24年7~9月期以来、12期連続の「不足超」となり、人材の不足感は恒常化している。製造業をはじめ、建設業、一部の小売業、宿泊業などが、雇用人員DIの不足超にある。業種別にみると、製造業、サービス業は2期連続、建設業は3期連続で不足超幅が拡大した。一方、卸小売業は不足超が解消し、0.0となった。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに、2~9人は2期連続で不足超幅が拡大した。10人以上では4期ぶりに不足超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人、個人ともに不足超幅が拡大した。

先行き平成27年7~9月期は6.9ポイント不足超幅が縮小の▲13.1となり、全体では人員の不足感は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

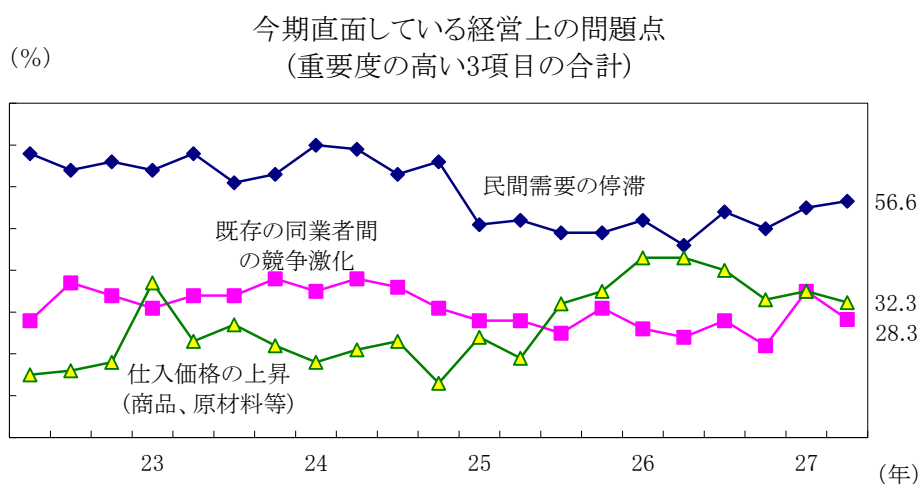
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目は、「民間需要の停滞」(40.4%)が前期同様、最多となった。2位には「官公庁の需要の停滞」(17.2%)、3位には「人手不足・確保難」(9.1%)が続き、両者は前期に比べ回答割合が大幅に増加した。前期2位の「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(6.1%)は減少し、4位となった。業種別にみると、建設業では「官公庁の需要の停滞」、その他の業種では「民間需要の停滞」が最多となった。



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 (%)
	1位	民間需要の停滞	40.4
	2位	官公庁の需要の停滞	17.2
	3位	人手不足・確保難	9.1
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	40.0
	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	44.0
	2位	民間需要の停滞	16.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	64.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	40.0
	2位	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	62.5
2人～9人	1位	民間需要の停滞	42.1
	2位	官公庁の需要の停滞	15.8
10人以上	1位	官公庁の需要の停滞	33.3
	2位	人手不足・確保難	20.0
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	32.3
	2位	官公庁の需要の停滞	23.1
個人	1位	民間需要の停滞	54.3
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	11.4

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」(56.6%)で、2位には「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(32.3%)、3位には「既存の同業者間の競争激化」(28.3%)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」が最も多く1位となった。その他の業種では「民間需要の停滞」が最多となった。従業員規模別にみると、10人以上で「官公庁の需要の停滞」が最多となり、当地において比較的雇用力のある建設業を中心に、官需の低迷を懸念する声大きい。



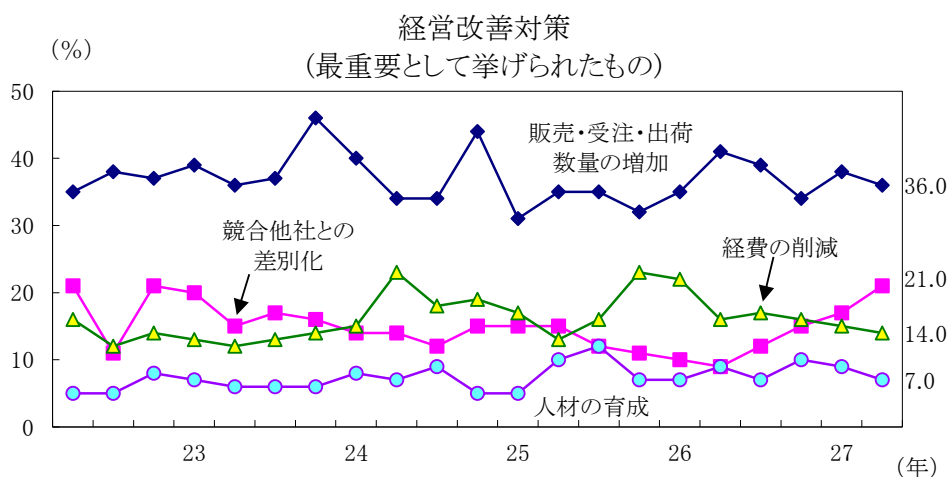
今期直面している経営上の問題点

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	56.6
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	32.3
	3位	既存の同業者間の競争激化	28.3
	4位	官公庁の需要の停滞	27.3
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	52.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	48.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	60.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	40.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	84.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	28.0
	〃	他社(大手以外)の市場参入による競争の激化	28.0
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)	40.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	71.9
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	34.4
2人～9人	1位	民間需要の停滞	63.2
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	34.2
10人以上	1位	官公庁の需要の停滞	43.3
	2位	既存の同業者間の競争激化	40.0
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	49.2
	2位	既存の同業者間の競争激化	32.3
個人	1位	民間需要の停滞	68.6
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	40.0

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」(36.0%)が最多となった。次いで「競合他社との差別化」(21.0%)が2位となり、「経費の削減」(14.0%)が続いた。業種別にみると、製造業、卸小売業で「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となり、建設業は「経費の削減」、サービス業は「競合他社との差別化」が最多となった。また「競合他社との差別化」は製造業、卸小売業では2位となった。

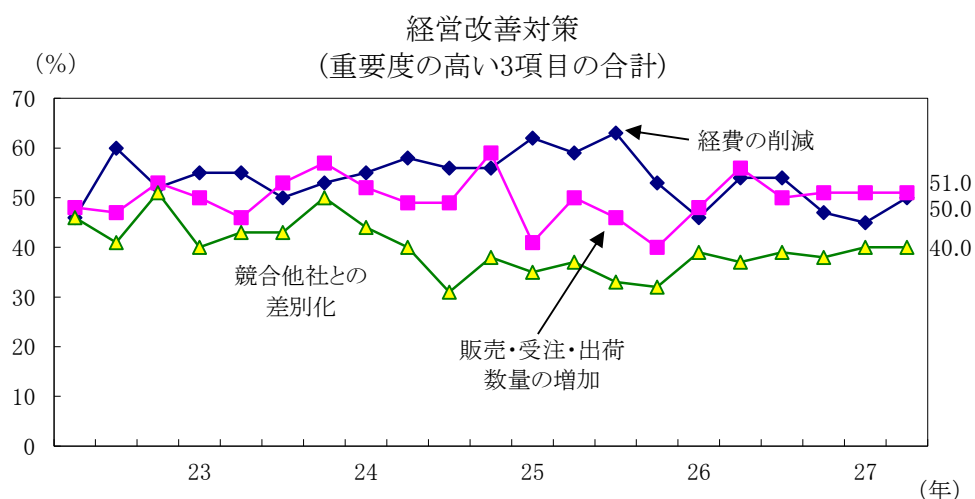


現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	2位	競合他社との差別化	21.0
	3位	経費の削減	14.0
業種別			
製造業	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	12.0
	〃	販売単価の引上げ	12.0
建設業	1位	経費の削減	28.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
	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	34.4
	2位	競合他社との差別化	28.1
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	53.1
	2位	競合他社との差別化	21.9
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	25.0
	2位	人材の育成	18.8
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	36.9
	2位	競合他社との差別化	18.5
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	34.3
	2位	競合他社との差別化	25.7

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、「販売・受注・出荷数量の増加」(51.0%)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」(40.0%)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、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、前期調査とまったく同じ結果となった。また「人材の育成」は製造業、建設業で、「競合他社との差別化」は卸小売業、サービス業で2位となった。



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	51.0
	2位	経費の削減	50.0
	3位	競合他社との差別化	40.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	64.0
	2位	人材の育成	40.0
	〃	経費の削減	40.0
建設業	1位	経費の削減	60.0
	2位	人材の育成	52.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	56.0
	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	60.0
	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	53.1
	2位	競合他社との差別化	50.0
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	65.8
	2位	経費の削減	55.3
10人以上	1位	人材の育成	73.3
	2位	経費の削減	40.0
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	52.3
	2位	経費の削減	49.2
	〃	人材の育成	49.2
個人	1位	経費の削減	51.4
	2位	競合他社との差別化	48.6
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	48.6

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)

【建設業】

- 入札制度の改革を期待したい。
- 現在、美甘地域等での工事発注がない状況。

【卸小売業】

- 人口減少、世帯数減少問題で、将来展望を描けない。
- 後継者問題で難しい局面を迎えている。
- 新商品、新製品の開発についての指導を頂きたい。
- 消費者の目が肥えてきているので、他にない商品を増やすことが大切。

【サービス業】

- 真庭市が発注する仕事は市内業者優先に！