

No.28

真庭商工会景況調査

平成27年1～3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 1～3 月期の現状 平成 27 年 4～6 月期の見通し
調査時期	平成 27 年 4 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	
	31 社	37 社	32 社	
経営組織別	法人	個人		
	60 社	40 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

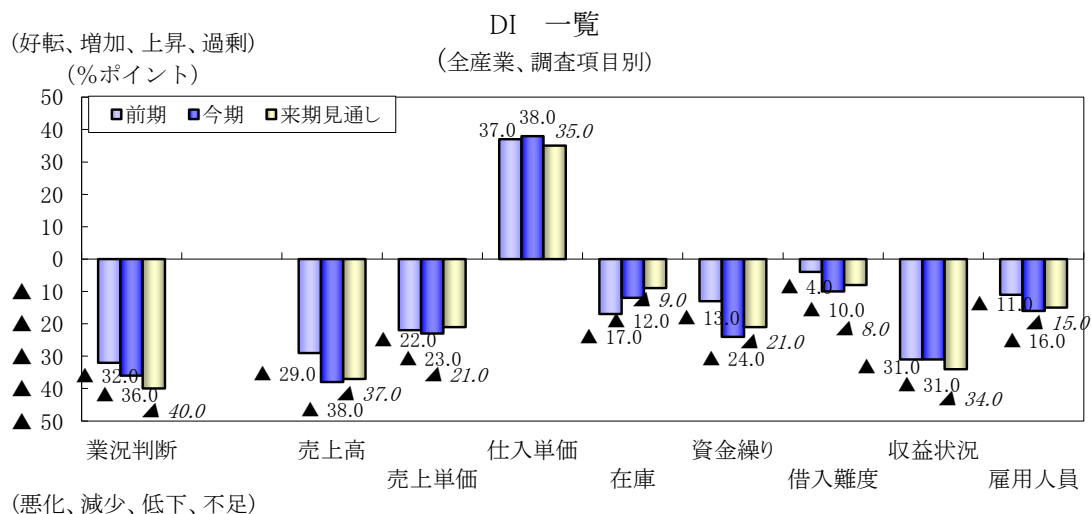
概況	1
1. 今期の状況と来期の見通し	3
a) 業況判断	3
b) 売上高（完成工事高、加工高等）	4
c) 売上単価（加工・受注単価等）	5
d) 仕入単価（原材料、商品等）	6
e) 在庫（商品、製品等）	7
f) 資金繰り	8
g) 借入難度（含む手形割引）	9
h) 収益状況（経常利益）	10
i) 雇用人員（人手）	11
2. 今期直面している経営上の問題点	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策	14
4. その他（景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等）	16

概況

平成 27 年 1～3 月期の業況判断 DI は、前期比 4.0 ポイント低下の▲36.0 と、3 期ぶりに改善した前期に比べ、再び悪化に転じた。業況感の悪化は、前期において一時下げ止まったものの、依然として消費増税の反動減や買い控えなどの影響が残り、当地においては需要が低迷している。売上が減少したとする企業は、増加したとする企業を引き続き上回っているが、その割合が増加し、当地の景気回復の動きは停滞している。経営上の問題点としても、「民間需要の停滞」が最も多く、需要不足は根強い。

先行き平成 27 年 4～6 月期は、業況判断 DI が▲40.0 とさらに悪化する見通しで、需要の停滞や収益状況の厳しさなどから、低調な事業環境が続く見込みである。

全国の景気は、企業部門に改善がみられるなど、緩やかな回復基調が続いている。岡山県においても、駆け込み需要の反動は残るものの、個人消費は緩やかに持ち直しているほか、生産活動も持ち直している。雇用情勢・所得環境も着実に改善し、県内経済が持ち直している中、真庭地域においては、全国、岡山県と比べ、景気回復が遅れている。地域外を需要先とするサービス業では、一部に業況感の改善がみられるものの、住宅関連の企業割合が多いことや、年度内の公共工事が一段落したことなどから、当地の景況感は悪化した。個人消費についても、高齢化が進んでいることもあって、需要が低迷しており、先行きには慎重な見方が強い。全国、岡山県の景気は回復基調であるが、当地への波及とその時期は不透明で、今後の景気については、依然として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	41.0
2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	12.0
3位	官公庁の需要の停滞	10.0

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	38.0
2位	競合他社との差別化	17.0
3位	経費の削減	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
26/7～9	 ▲ 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	 ▲ 36.0	 ▲ 40.0	 ▲ 16.0	 ▲ 48.0	 ▲ 40.0
4～6	 ▲ 40.0	 ▲ 40.0	 ▲ 24.0	 ▲ 48.0	 ▲ 48.0

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 1～3 月期の業況判断 DI は、▲40.0 と前期比 4.0 ポイント低下し、横ばいから悪化に転じた。消費増税の反動減は衣料品等一部で和らいでいる一方、木材関連などは低調であった。売上高増加をはじめ、仕入価格の低下などの動きから、収益環境は改善しているものの、来期以降の売上高減少を見込む企業が多く、業況感は悪化の動きとなった。

(建設業)

平成 27 年 1～3 月期の業況判断 DI は、▲16.0 と前期比 4.0 ポイント低下し、再び悪化に転じた。持ち直しの動きがみられた民間、官公庁の需要が低迷し、売上高が減少した。また、受注減少による工事単価の下落もみられ、業況感は悪化した。その一方で、依然として人手不足感の強い企業は多い。

(卸小売業)

平成 27 年 1～3 月期の業況判断 DI は、▲48.0 と前期比 12.0 ポイント低下し、再び悪化に転じた。消費増税の反動が和らぎ、県内では個人消費は緩やかに回復しているものの、当地において回復は芳しくなく、売上高が減少した。収益状況も、仕入単価の上昇を販売価格に転嫁できない企業があり、業況感は悪化の動きとなった。

(サービス業)

平成 27 年 1～3 月期の業況判断 DI は、▲40.0 と前期比 4.0 ポイント上昇し、3 期ぶりに改善した。地域外の需要を取り込んだ旅館・飲食店などで売上高が増加した。加えて、仕入単価上昇の影響を受けにくいことや、売上単価も上昇したことなどから、収益状況も改善した。一方、地元を需要先とする飲食店、理美容院の業況感は低迷している。

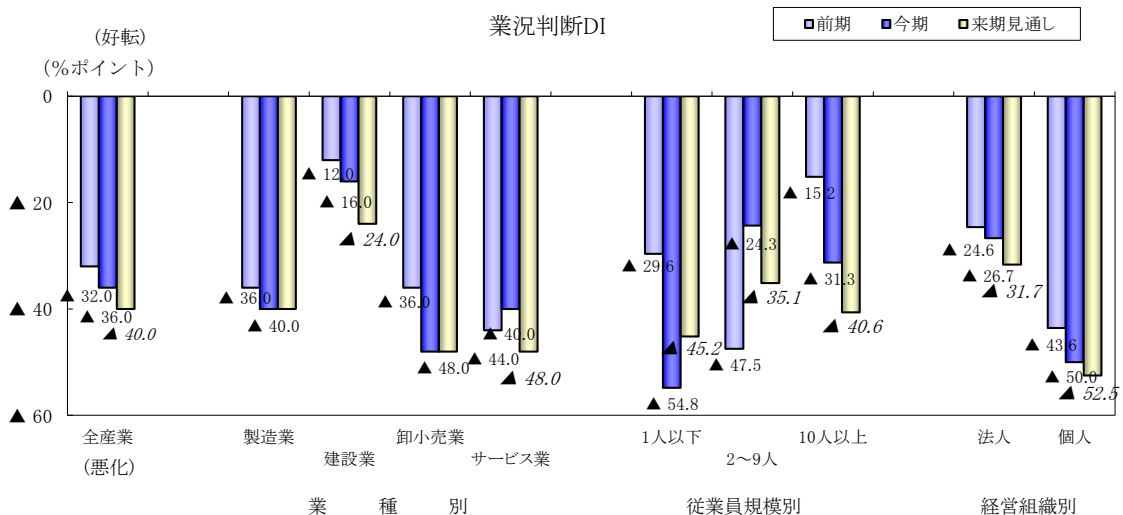
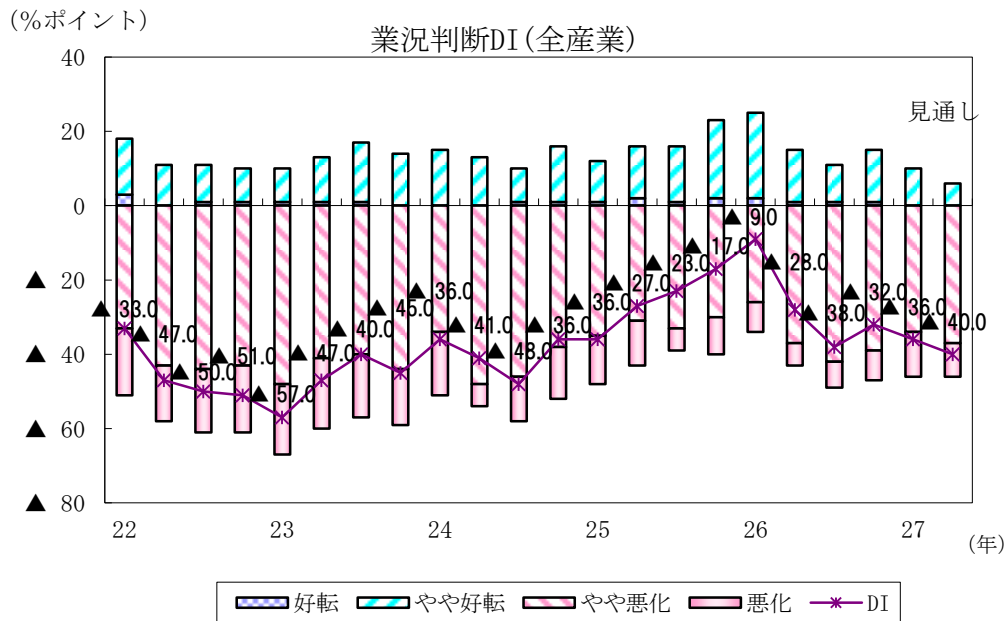
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、悪化に転じる

平成27年1～3月期の業況判断DIは、前期比4.0ポイント低下の▲36.0と、再び悪化に転じた。「悪化」「やや悪化」と回答した割合は前回と大きく変わらなかったものの、「好転」と回答した企業はなく、「やや好転」と回答した企業が減少した。和らいでいるとはいえ駆け込み需要の反動減が続き、仕入単価上昇の価格転嫁が進まないことなどから、業況感は悪化した。業種別にみると、サービス業では改善しているものの、製造業、建設業、卸小売業は悪化した。卸小売業は、12.0ポイントの悪化で、当地での個人消費回復の遅れが目立った。従業員規模別にみると、2～9人は2期連続で改善したものの、1人以下は悪化に転じ、10人以上は5期連続で悪化した。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27年4～6月期は4.0ポイント低下の▲40.0となり、業況感はさらに悪化する見通しである。

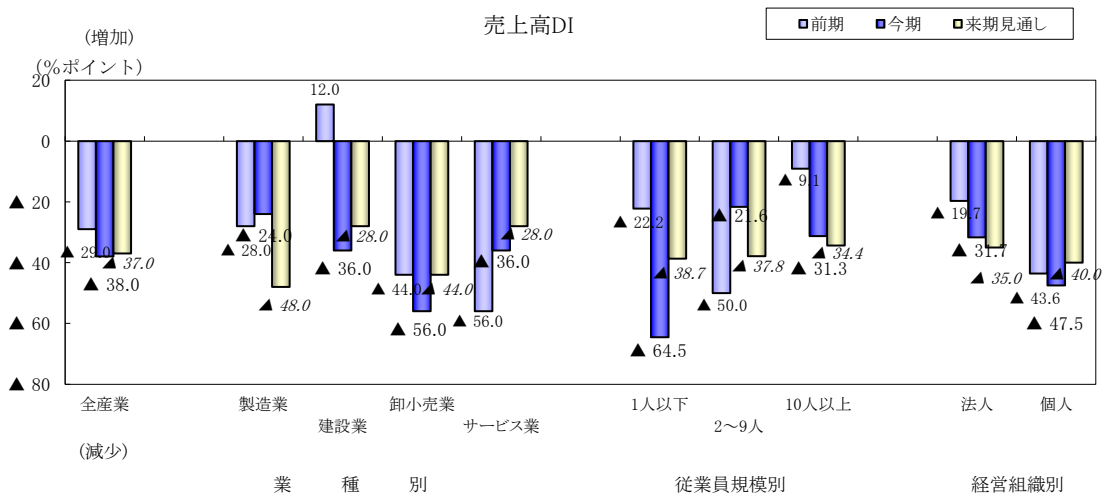
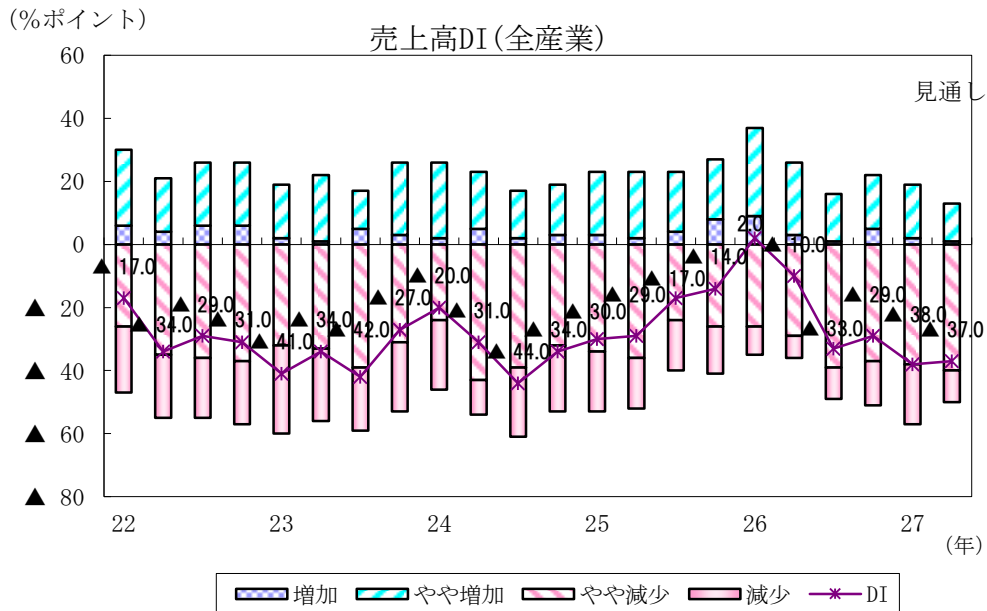


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、悪化

平成 27 年 1～3 月期の売上高 DI は、前期比 9.0 ポイント低下の▲38.0 となり、再び悪化に転じた。「減少」「やや減少」と回答した企業が前期に続き 5 割を超え、うち「減少」と回答した企業は全体の 2 割近くに達した。「増加」と回答する好調な企業がみられる中、全体では依然として売上高は減少傾向にある。業種別にみると、サービス業は 2 期ぶりに、製造業は 2 期連続で上昇した。建設業はマイナスに転じ、卸小売業も低下した。卸小売業は、増加と回答した割合は不変だったものの、減少と回答した企業の割合が大幅に増加した。従業員規模別にみると、1 人以下は低下、10 人以上は 5 期連続で低下、2～9 人は 2 期連続で上昇した。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 27 年 4～6 月期は、1.0 ポイント上昇の▲37.0 と、小幅ながら改善見通しである。

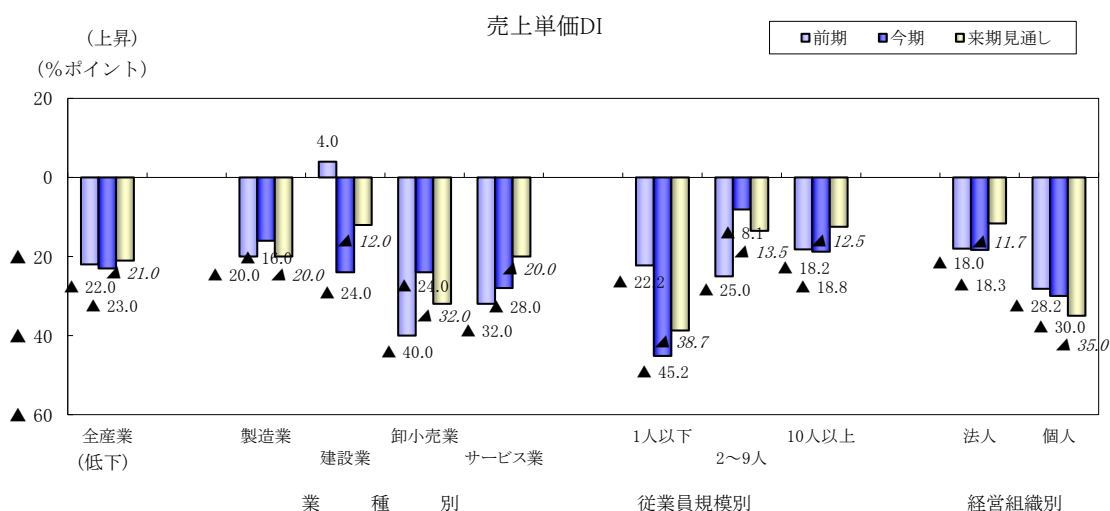
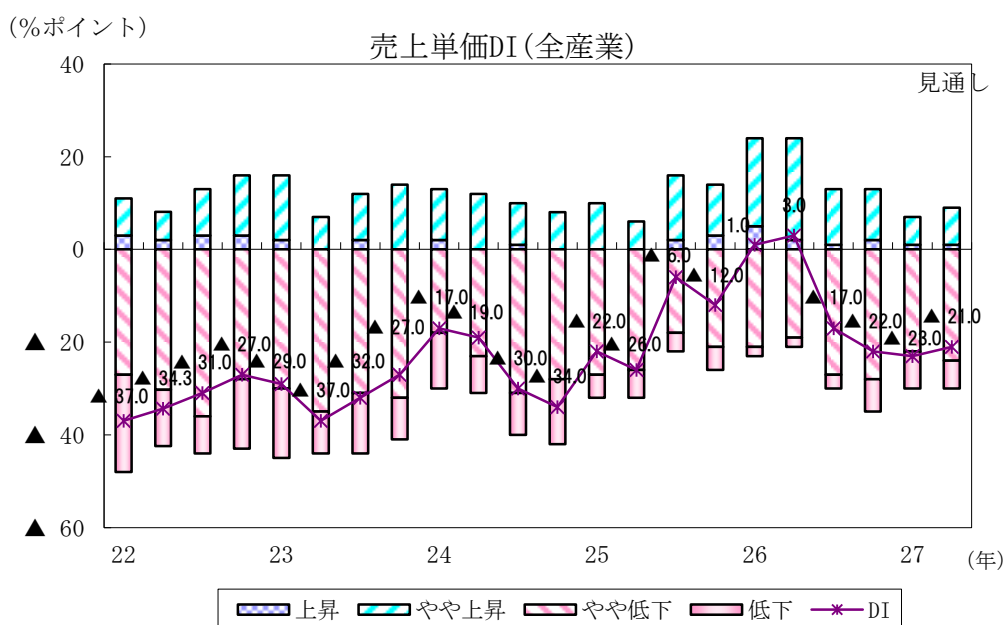


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、3期連続で悪化

平成27年1~3月期の売上単価DIは前期比1.0ポイント低下の▲23.0となり、3期連続で悪化した。建設業を除く業種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期連続で上昇し、卸小売業、サービス業も上昇となった。一方、建設業は、「上昇」「やや上昇」と回答した企業はなく、前期比30.0ポイント低下となり、マイナスに転じた。従業員規模別にみると、2~9人で改善したものの、10人以上は3期連続で悪化し、1人以下でも悪化した。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27年4~6月期は2.0ポイント上昇の▲21.0と、建設業の持ち直しを主因として、全体では底を打つ見通しである。

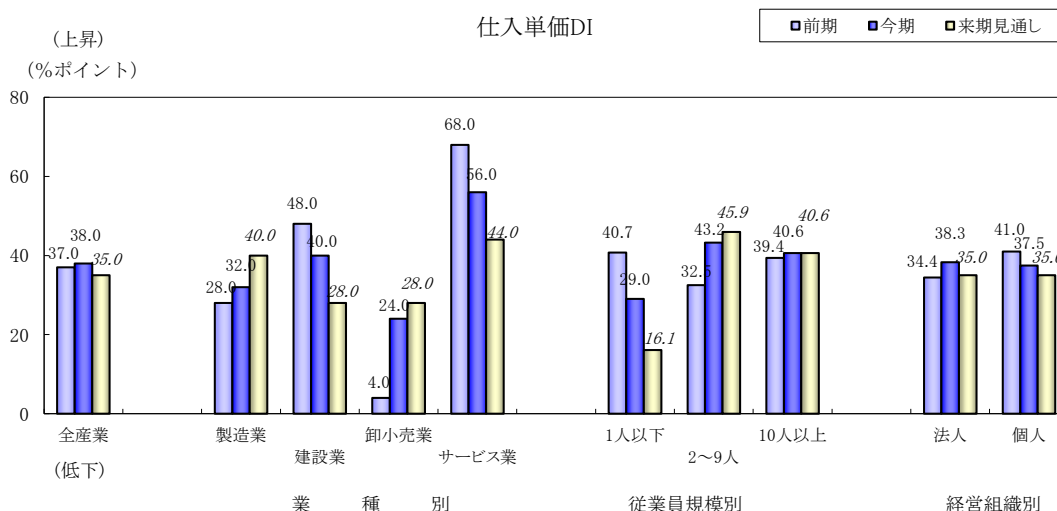
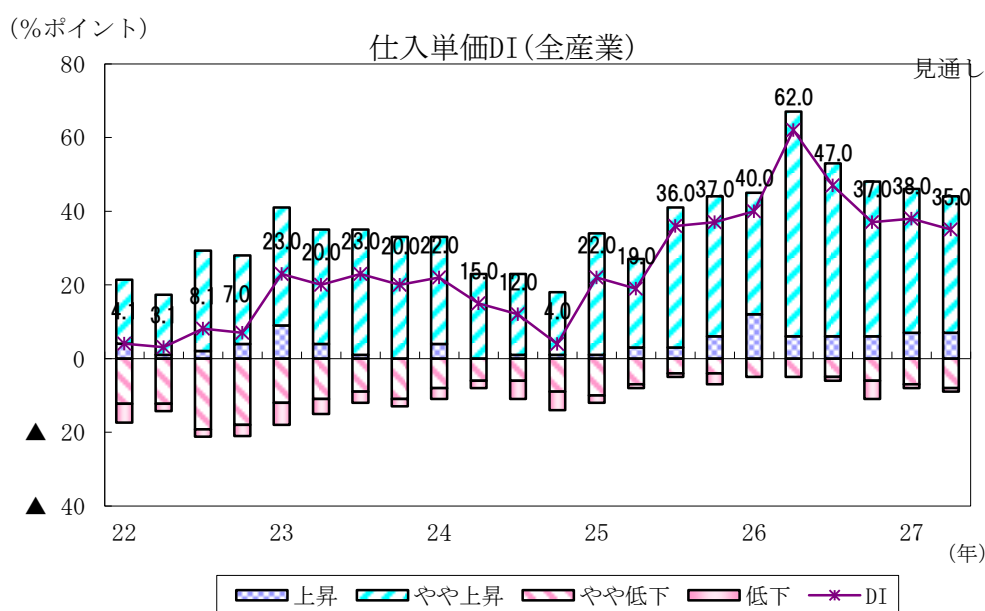


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、上昇するも弱い動き

平成 27 年 1～3 月期の仕入単価 DI は前期比 1.0 ポイント上昇の 38.0 で、需要の弱さや原油価格の下落などにより、弱い動きが続いた。仕入単価の上昇については、収束傾向にある。業種別にみると、製造業、卸小売業は上昇したものの、建設業は 3 期連続で、サービス業は 2 期ぶりに低下した。前期調査では、「上昇」「やや上昇」と回答した企業が、サービス業で 7 割を超えていたが、今回調査では 6 割台にとどまった。従業員規模別にみると、1 人以下は 2 期連続で低下し、10 人以上は横ばい、2～9 人は 2 期連続で上昇した。経営組織別にみると、法人は上昇し、個人は 2 期ぶりに低下した。

先行き平成 27 年 4～6 月期は 3.0 ポイント低下の 35.0 であり、仕入単価の上昇の動きは緩和が続く見込みである。

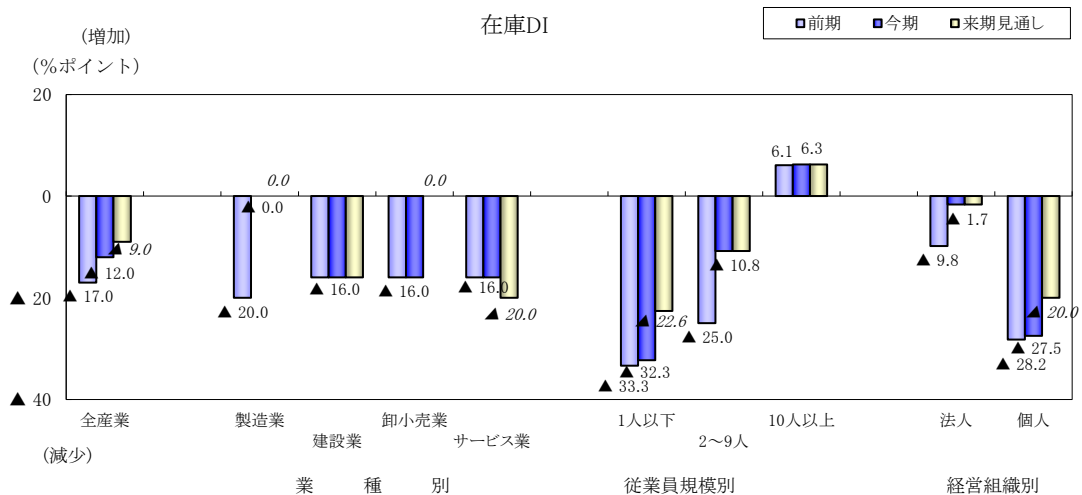
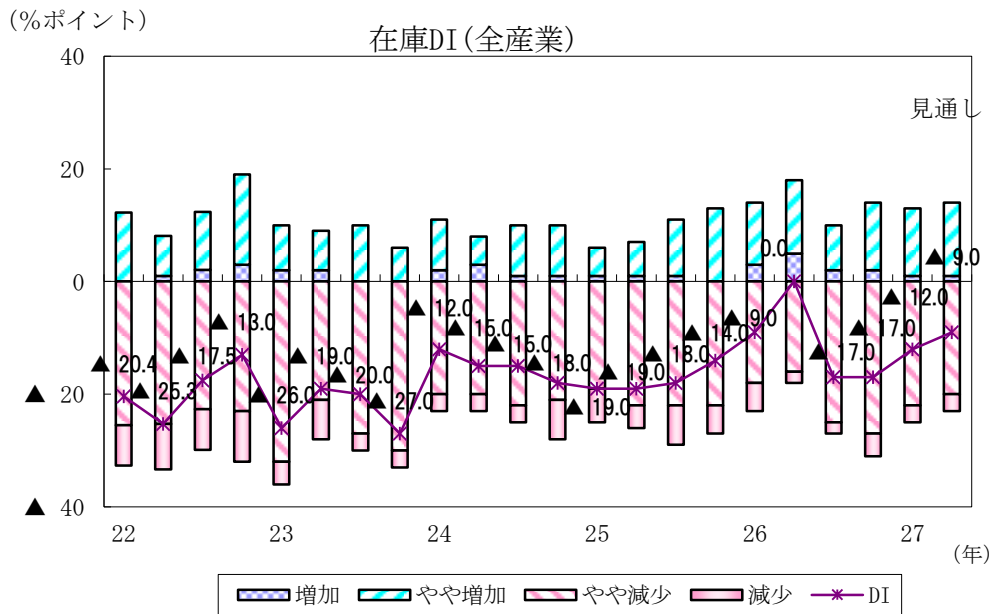


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、減少超幅が縮小

平成 27 年 1～3 月期の在庫 DI は、前期比 5 ポイント上昇の▲12.0 となった。建設業を除く 3 業種では、「減少」「やや減少」と回答した企業の割合が減少しており、全体的に在庫抑制の動きは緩和された。業種別にみると、建設業、卸小売業、サービス業では横ばいとなったのに対し、製造業では 20 ポイント上昇した。従業員規模別にみると、すべての規模で上昇し、2～9 人では 14.2 ポイント上昇となった。経営組織別にみると、法人、個人ともに上昇した。

先行き平成 27 年 4～6 月期は 3.0 ポイント上昇の▲9.0 と在庫抑制の動きはさらに緩和する見通しである。

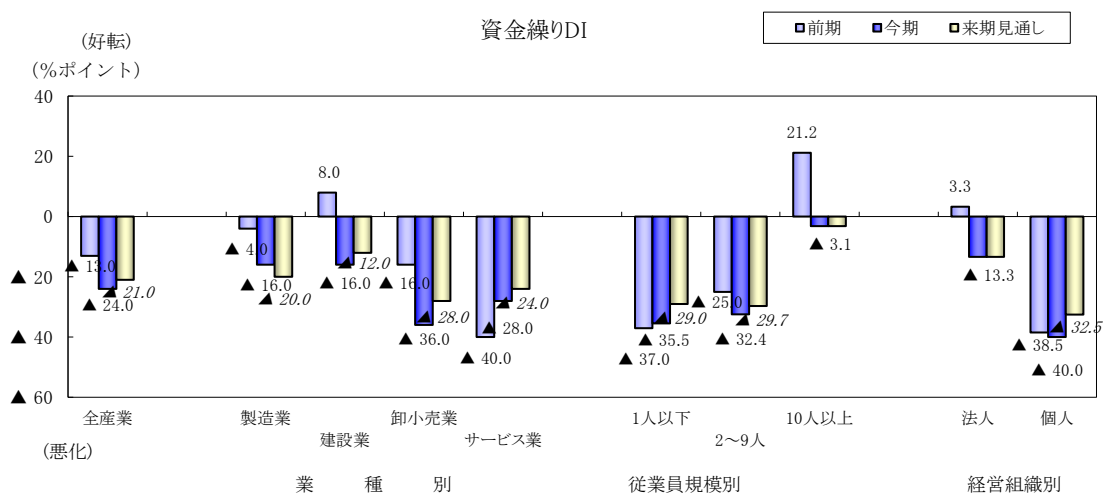
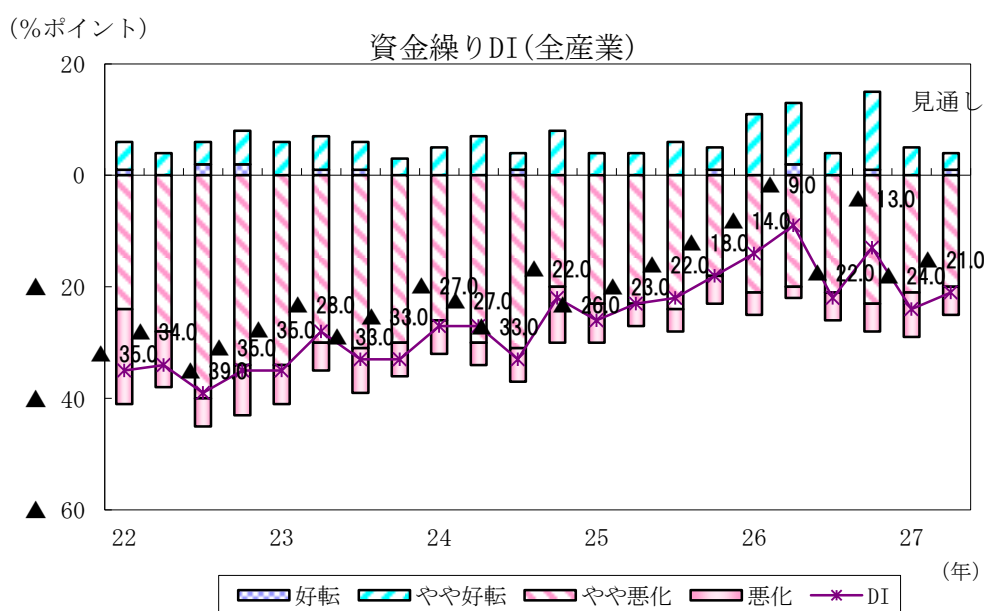


f) 資金繰り

資金繰りDIは、2期ぶりに悪化

平成27年1～3月期の資金繰りDIは前期比11.0ポイント低下の▲24.0となり、悪化に転じた。前回調査以降、売上高の減少や在庫増加が進んだことから、「悪化」「やや悪化」と回答した企業が増加した。業種別にみると、サービス業を除くすべての業種で悪化した。建設業は24.0ポイント、卸小売業は20.0ポイント悪化しており、下落幅が大きかった。また建設業はマイナスに転じた。従業員規模別にみると、1人以下は改善したものの、2～9人、10人以上は悪化し、10人以上はマイナスとなった。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27年4～6月期は3.0ポイント上昇の▲21.0となり、資金繰りはやや改善する見込みである。

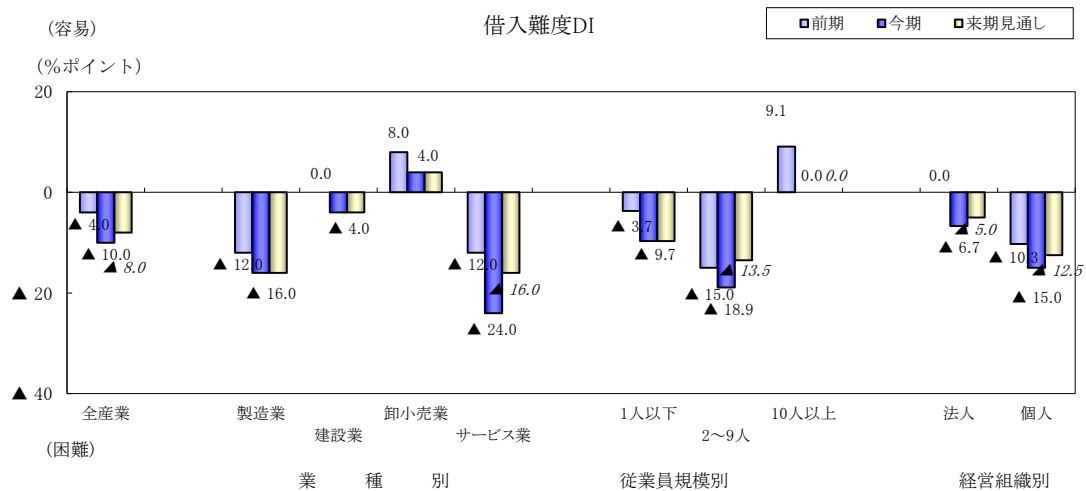
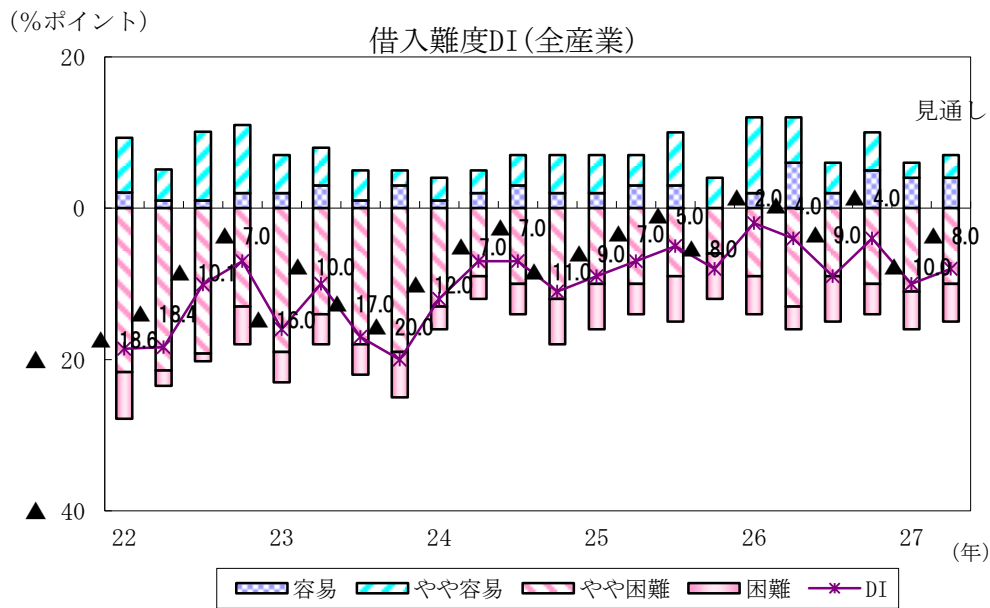


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度 DI は、悪化

平成 27 年 1～3 月期の借入難度 DI は前期比 6.0 ポイント低下の▲10.0 となり、悪化した。「容易」「やや容易」と回答した企業が減少したうえ、「困難」「やや困難」と回答した企業が増加しており、資金繰り DI と同様、借入難度は悪化している。業種別にみると、すべての業種で悪化したものの、卸小売業は 9 期連続で容易超となった。従業員規模別にみると、いずれも悪化した。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 27 年 4～6 月期は 2.0 ポイント上昇の▲8.0 となり、借入難度はやや改善する見込みである。

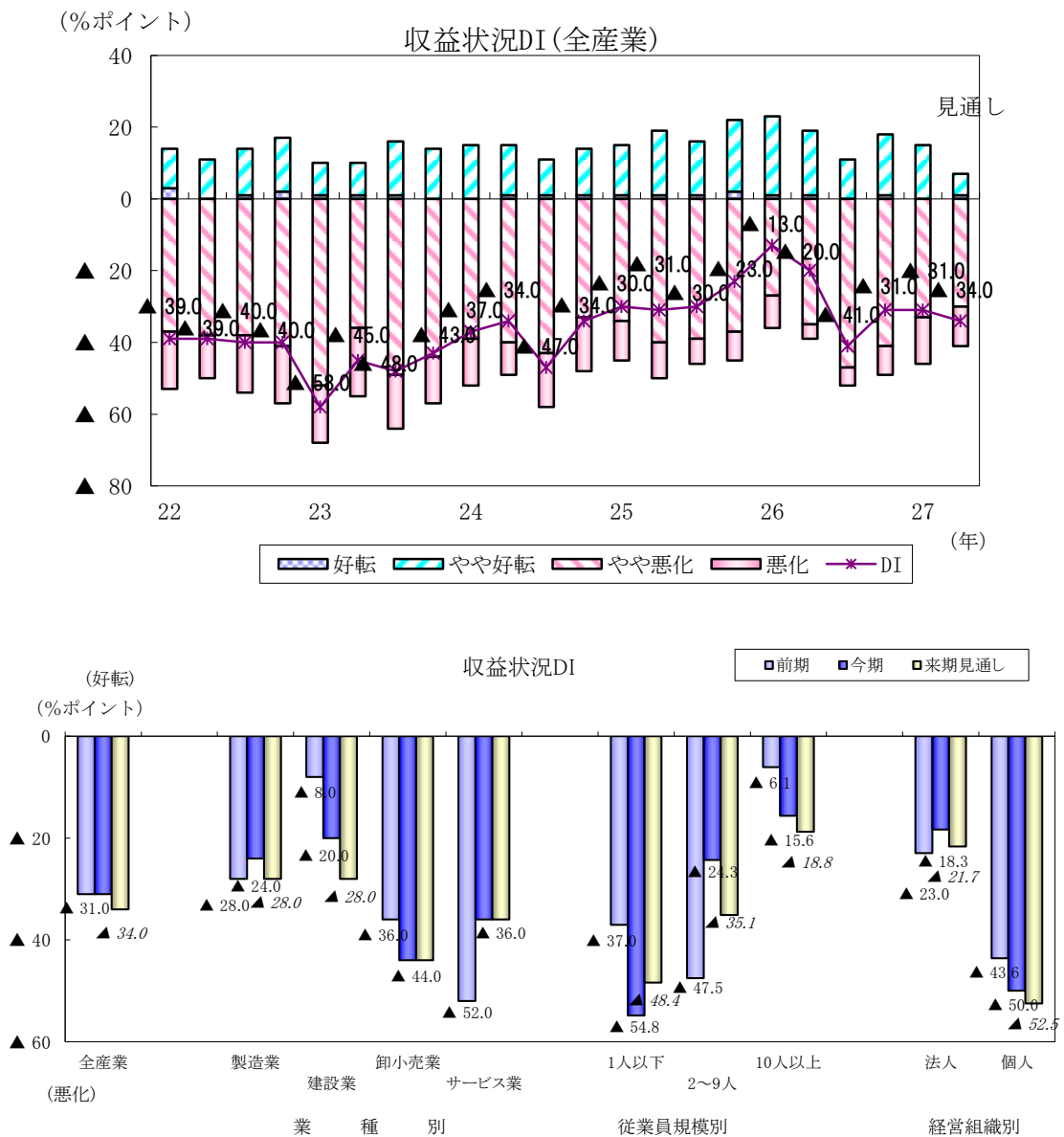


h) 収益状況(経常利益)

収益状況DIは、横ばい

平成 27 年 1～3 月期の収益状況 DI は、▲31.0 となり、横ばいとなった。前期に続き、「悪化」「やや悪化」と回答した企業は依然として 5 割近くを占めており、収益状況は厳しい。業種別にみると、製造業は 2 期連続、サービス業は 4 期ぶりに、それぞれ改善した一方、建設業と卸小売業は悪化に転じており、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 2 期連続で改善したものの、1 人以下、10 人以上はそれぞれ悪化した。1 人以下は、「悪化」「やや悪化」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 2 期連続で改善したものの、個人は悪化に転じた。

先行き平成 27 年 4～6 月期は 3.0 ポイント低下の▲34.0 と悪化を見込んでいる。

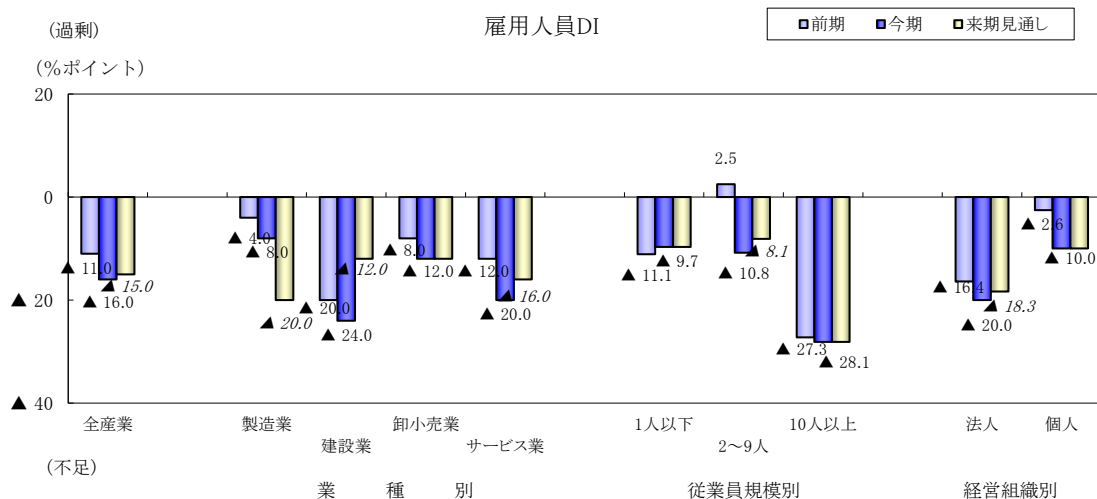
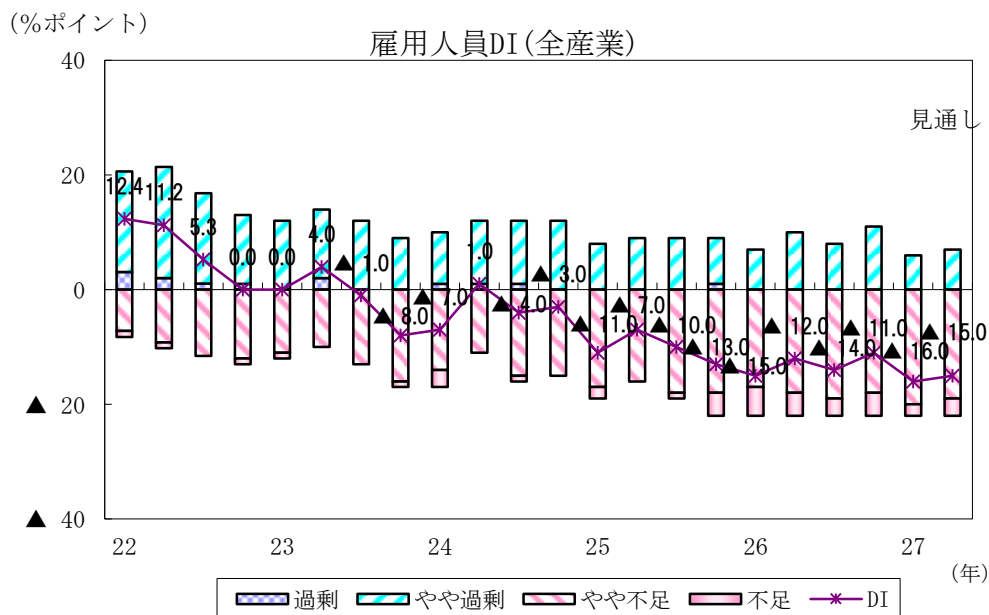


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超幅が拡大

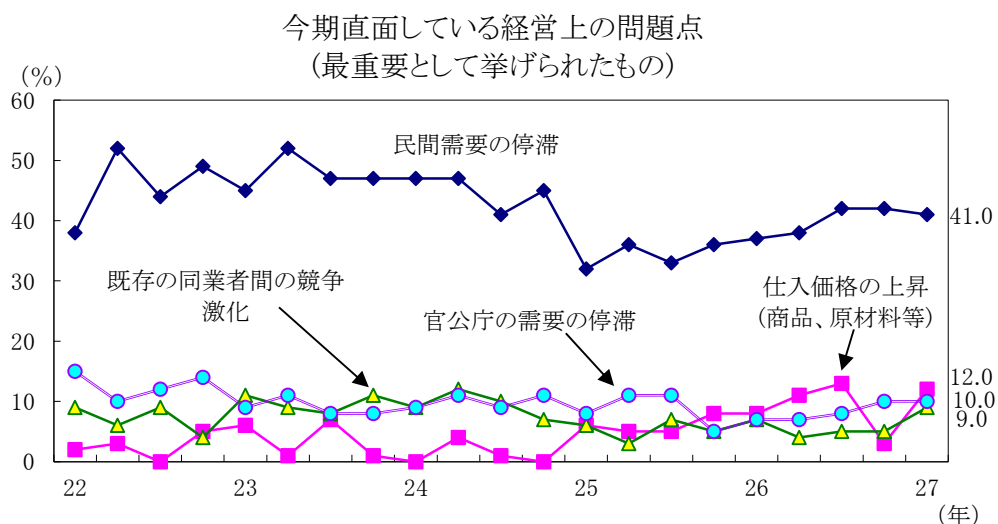
平成 27 年 1～3 月期の雇用人員 DI は、前期比 5.0 ポイント低下の▲16.0 となり、不足超幅は拡大し、人員の不足感は強まった。前回調査時において不足感は一服したが、製造業をはじめ、建設業、小売業、宿泊などのサービス業で、雇用人員 DI の不足超傾向が続いており、人材の不足感は当地でも依然として強い。業種別にみると、すべての業種で不足超幅は拡大しているが、サービス業において、不足超の拡大幅が 8.0 と比較的大きい。従業員規模別にみると、2～9 人は不足超に転じたため、人材の過剰感が解消した。10 人以上は 3 期連続で不足超幅が拡大したものの、1 人以下では不足超幅は縮小した。経営組織別にみると、法人、個人ともに不足超幅は拡大した。

先行き平成 27 年 4～6 月期は 1.0 ポイント不足超幅が縮小の▲15.0 となり、全体では人員の不足感が幾分和らぐものの、12.0 ポイントの不足超幅拡大を見込む製造業においては、人材の不足感が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

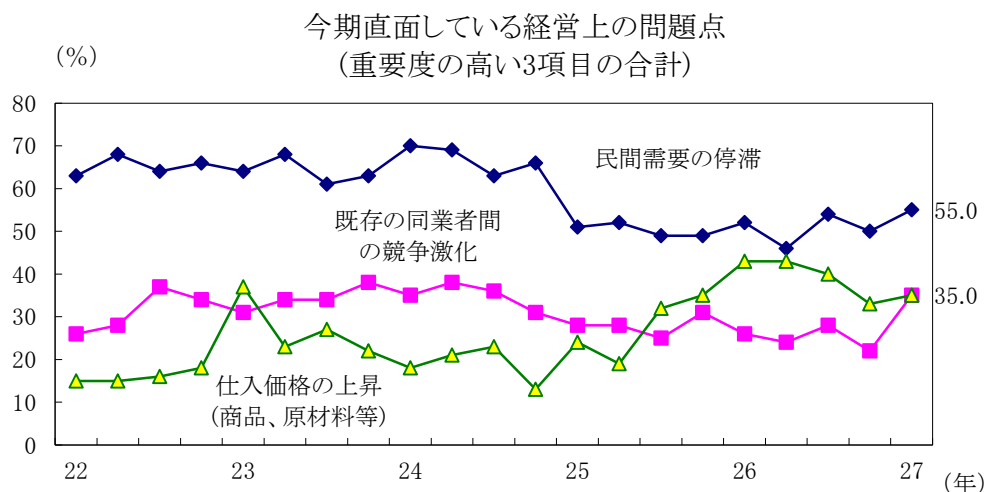
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目は、「民間需要の停滞」(41.0%)が前期同様、最多となった。2位には「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(12.0%)、3位には「官公庁の需要の停滞」(10.0%)が続いた。業種別にみると、建設業では「官公庁の需要の停滞」と「民間需要の停滞」が同率で1位に、その他は「民間需要の停滞」が最多となった。



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	41.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	12.0
	3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
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	32.0
	〃	民間需要の停滞	32.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	48.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	16.0
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)	12.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	64.5
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	12.9
2人～9人	1位	民間需要の停滞	37.8
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	16.2
10人以上	1位	民間需要の停滞	21.9
	2位	官公庁の需要の停滞	21.9
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	36.7
	2位	官公庁の需要の停滞	15.0
	〃	既存の同業者間の競争激化	15.0
個人	1位	民間需要の停滞	47.5
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	15.0

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」(55.0%)であり、次いで「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」と、「既存の同業者間の競争激化」がそれぞれ35.0%で続いた。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。その他は「民間需要の停滞」が最多となった。「既存の同業者間の競争激化」は、製造業でも2位となった。建設業、サービス業は「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」が、卸小売業は、「消費者(製品)ニーズへの対応」が続いた。



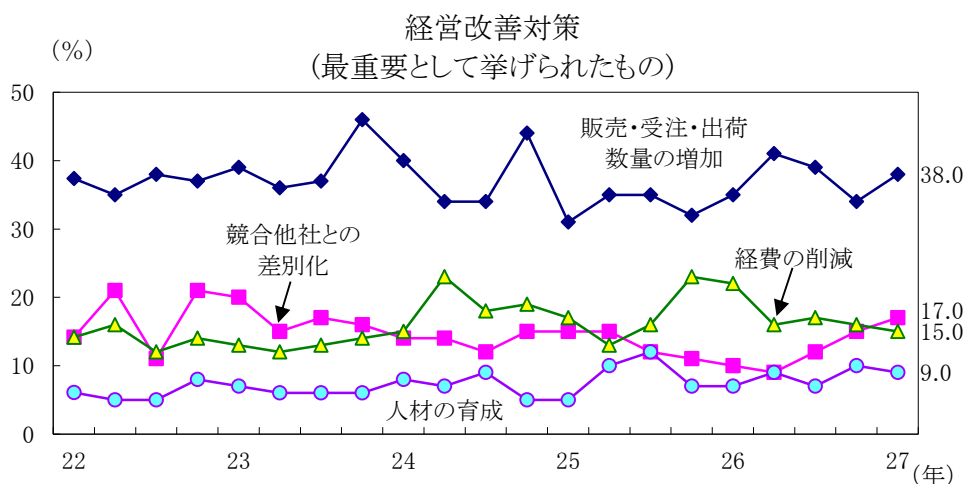
今期直面している経営上の問題点

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	55.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	35.0
	〃	既存の同業者間の競争激化	35.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	56.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	36.0
	〃	既存の同業者間の競争激化	36.0
建設業	1位	既存の同業者間の競争激化	52.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	44.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	76.0
	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	52.0
	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	74.2
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	35.5
2人～9人	1位	民間需要の停滞	64.9
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	35.1
10人以上	1位	既存の同業者間の競争激化	50.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	34.4
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	48.3
	2位	既存の同業者間の競争激化	43.3
個人	1位	民間需要の停滞	65.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	35.0

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

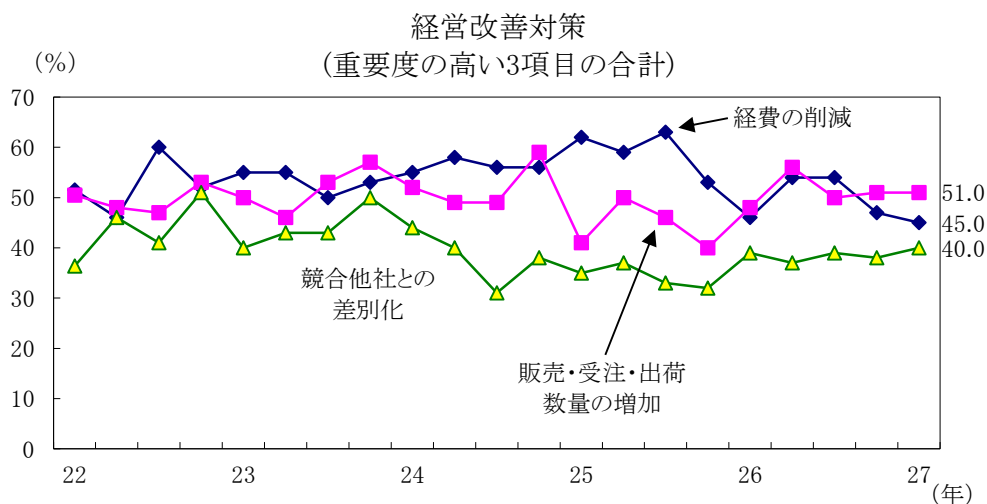
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(38.0%)が最多となった。次いで「競合他社との差別化」(17.0%)が2位となり、「経費の削減」(15.0%)が続いた。業種別にみると、すべての業種で「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となった。製造業、卸小売業、サービス業では「競合他社との差別化」が、建設業では「経費の削減」が2位となった。



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	販売・受注・出荷数量の増加	38.0
	2位	競合他社との差別化	17.0
	3位	経費の削減	15.0
業種別			
製造業	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	16.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	2位	経費の削減	32.0
卸小売業	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	24.0
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	41.9
	2位	経費の削減	16.1
	〃	競合他社との差別化	16.1
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	48.4
	2位	競合他社との差別化	19.4
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.3
	2位	経費の削減	19.4
	〃	競合他社との差別化	19.4
経営組織別			
法人	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	16.7
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	35.0
	2位	競合他社との差別化	17.5

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」(51.0%)が前期に続き最多となった。次いで「経費の削減」(45.0%)、「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、卸小売業、サービス業では「競合他社との差別化」が、建設業、サービス業では「販売・受注・出荷数量の増加」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	45.0
	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	68.0
	2位	競合他社との差別化	36.0
建設業	1位	経費の削減	60.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
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	40.0
サービス業	1位	経費の削減	64.0
	2位	競合他社との差別化	44.0
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	51.6
	2位	経費の削減	48.4
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	45.9
10人以上	1位	人材の育成	62.5
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	43.8
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	53.3
	2位	競合他社との差別化	41.7
個人	1位	経費の削減	52.5
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	47.5

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】

- 商圏の既存顧客の高齢化が顕著である。減少が目立つ。

【サービス業】

- アジア投資銀行はどうなるのか。
- 大企業の給料の上昇の割に地域の景気は良くない。