

No.17

# 真庭商工会景況調査

平成24年4～6月期



菅谷の滝（真庭市美甘）

真庭商工会

〒719-3214 岡山県真庭市鍋屋 6  
Tel.0867-42-4325 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 24 年 4～6 月期の現状 平成 24 年 7～9 月期の見通し
調査時期	平成 24 年 5 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	
	30 社	39 社	31 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

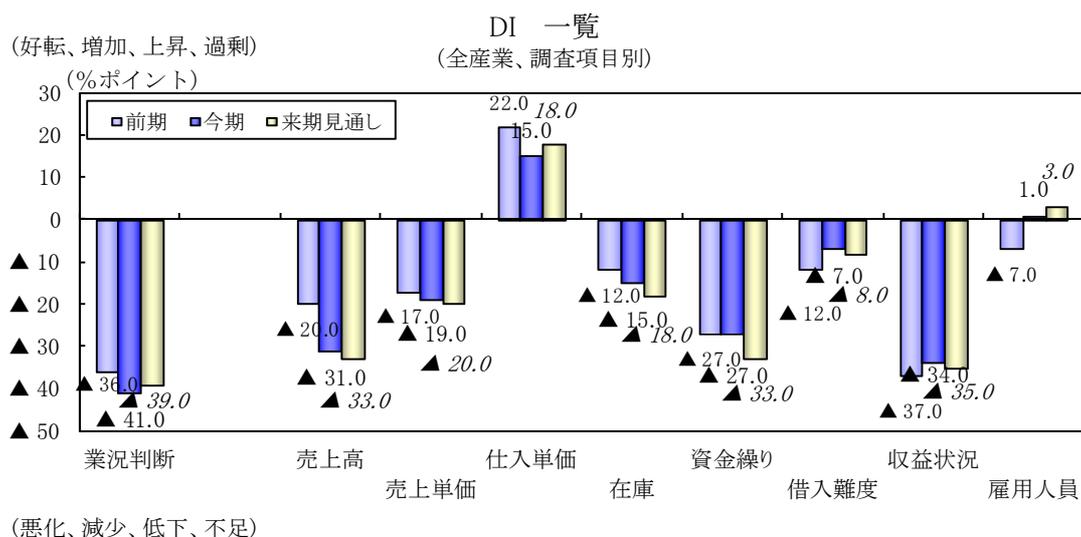
概況	1
1. 今期の状況と来期の見通し	3
a) 業況判断	3
b) 売上高（完成工事高、加工高等）	4
c) 売上単価（加工・受注単価等）	5
d) 仕入単価（原材料、商品等）	6
e) 在庫（商品、製品等）	7
f) 資金繰り	8
g) 借入難度（含む手形割引）	9
h) 収益状況（経常利益）	10
i) 雇用人員（人手）	11
2. 今期直面している経営上の問題点	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策	14
4. その他（景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等）	16

## 概況

平成 24 年 4～6 月期の業況判断 DI は▲41.0 となり、前期比 5.0 ポイント低下と 2 期ぶりに悪化した。仕入単価 DI が低下したことから、収益状況 DI が小幅に改善するなど、事業環境の厳しさが一服したものの、売上高 DI が大幅に低下したため、全体の業況感は悪化した。業種別にみると、一部企業で受注増となった建設業は業況感が改善したものの、民間需要が停滞する製造業、卸小売業、サービス業の業況感は悪化した。建設業は東日本大震災の復興需要や公共工事の回復、住宅建設の持ち直しなどにより需要が上向いているとみられ、これらの需要に対応した企業では売上が回復している。製造業は海外経済の減速や内需の不振などを受けて、一部の企業を除き低調であった。卸小売業やサービス業は、内需の停滞から厳しい状況が続いている。

先行き平成 24 年 7～9 月期は、売上高、価格はほぼ横ばいで推移し、収益状況 DI は横ばいの見込みである。このため、業況判断 DI は横ばいの見通しである。

全国や岡山県全体では、海外経済の減速や円高などで、景気は横ばい圏の動きとなっているなかで、真庭地域においては、製造業や卸小売業、サービス業の業況悪化を建設業が下支えする動きがみられた。



### 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	47.0
2位	既存の同業者間の競争激化	12.0
3位	官公庁の需要の停滞	11.0

### 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	23.0
3位	競合他社との差別化	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
23/10～ 12	 ▲ 45.0	 ▲ 44.0	 ▲ 20.0	 ▲ 52.0	 ▲ 64.0
24/1～3	 ▲ 36.0	 ▲ 36.0	 ▲ 32.0	 ▲ 32.0	 ▲ 44.0
4～6	 ▲ 41.0	 ▲ 48.0	 ▲ 12.0	 ▲ 48.0	 ▲ 56.0
7～9	 ▲ 39.0	 ▲ 48.0	 ▲ 16.0	 ▲ 48.0	 ▲ 44.0

## 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24年4～6月期の業況判断DIは▲48.0と前期比12.0ポイント低下し、2期ぶりに悪化した。売上が減少した企業は7割を超え、売上高DIは32.0ポイント悪化の▲60.0と調査開始以来最悪となった。業況が悪化した企業は6割に達し、業況判断DIは低下した。海外経済の減速や内需の不振で一部を除き総じて業況感は悪い。

### (建設業)

平成24年4～6月期の業況判断DIは▲12.0となり、前期比20.0ポイント改善した。売上単価の低下と仕入単価の上昇に歯止めがかかり、収益状況DIが改善した。借入難度や資金繰りも好転、業況が悪化した企業は減少し、業況判断DIは4期ぶりに上昇した。土木工事、専門工事業者の一部には好調な企業もみられた。

### (卸小売業)

平成24年4～6月期の業況判断DIは▲48.0となり、前期比16.0ポイント悪化した。価格面で収益環境は改善したものの、売上高が減少した企業が増加し、収益状況は悪化した。政策効果の反動の影響が続く家電小売店や、需要縮小が続く食料品や燃料小売業で業況感が悪い。

### (サービス業)

平成24年4～6月期の業況判断DIは▲56.0となり、前期比12.0ポイント悪化した。仕入単価の上昇には歯止めがかかったものの、売上単価が再び低下し、収益状況が低下したことなどから、業況感は悪化した。飲食、宿泊、理美容など業況感は総じて厳しい。

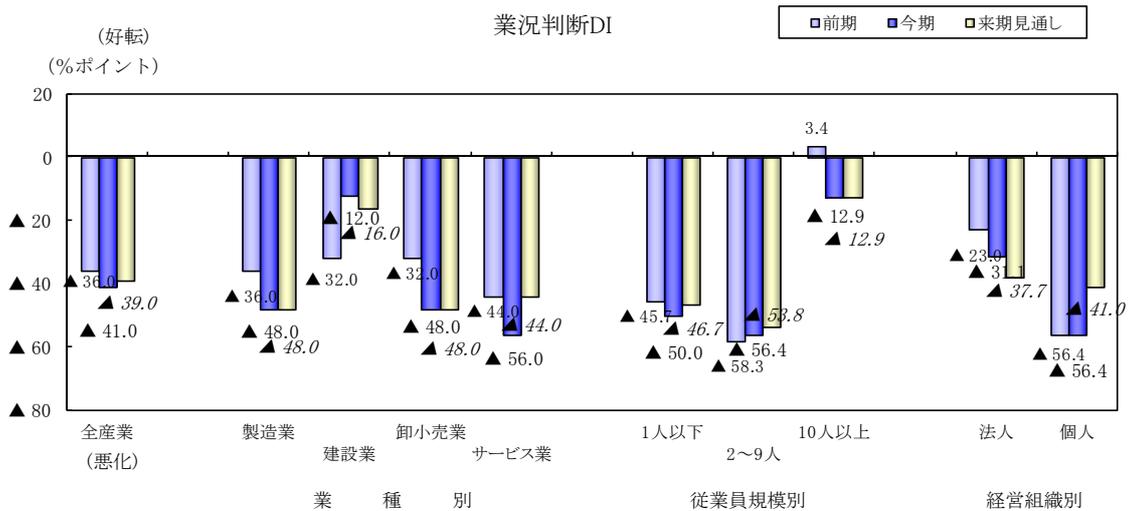
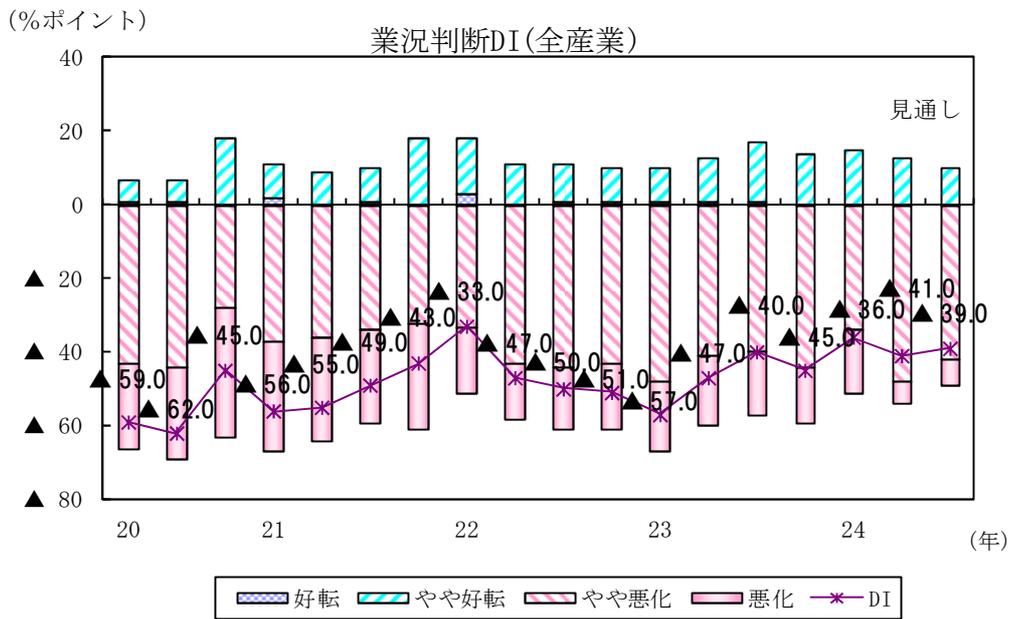
# 1. 今期の状況と来期の見通し

## a) 業況判断

### 業況判断DIは、2期ぶりに悪化

平成24年4～6月期の業況判断DIは▲41.0となり、2期ぶりに悪化した。業種別にみると、建設業は改善したものの、製造業、卸小売業、サービス業が悪化した。建設業が20.0ポイント改善した一方、製造業が12.0ポイント悪化、卸小売業が16.0ポイント悪化、サービス業が12.0ポイント悪化といずれの業種も2桁の変動となった。従業員規模別にみると、2～9人は小幅ながら改善したものの、1人以下、10人以上が悪化した。経営組織別にみると、法人は悪化、個人は横ばいとなった。

先行き平成24年7～9月期は2.0ポイント上昇の▲39.0と、横ばいの見通しである。

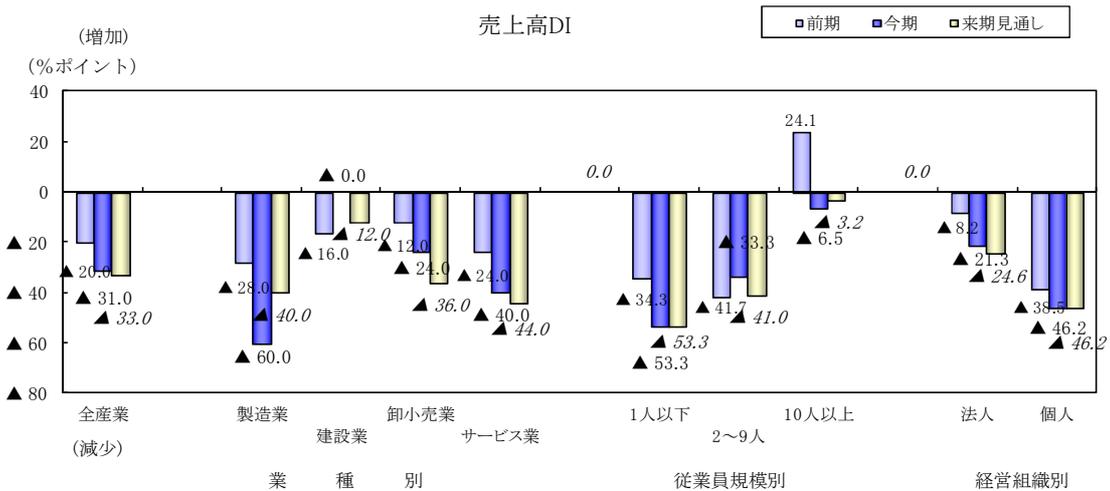
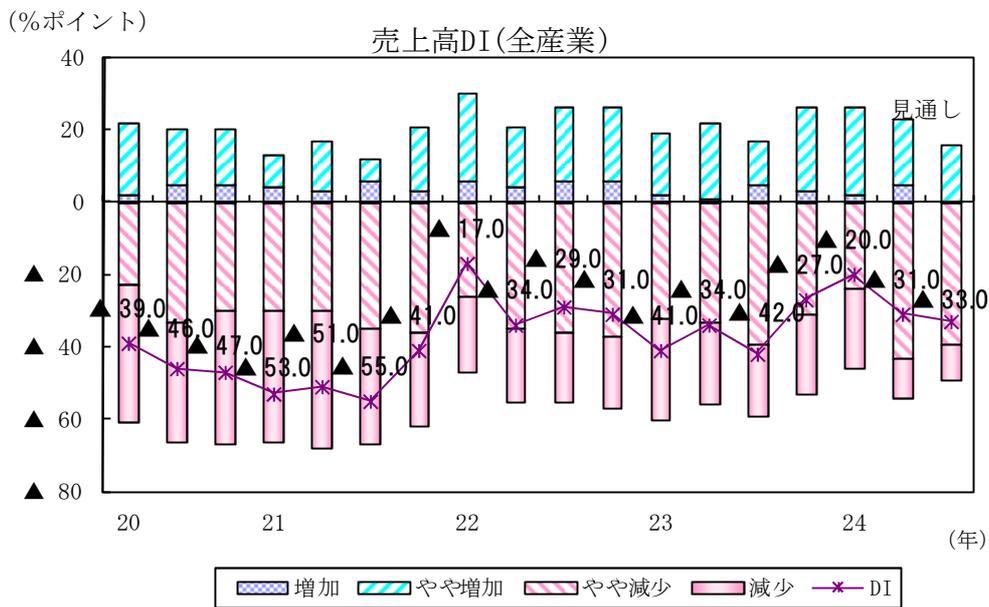


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、3期ぶりに悪化

平成24年4~6月期の売上高DIは▲31.0と、前期比11.0ポイント低下した。業種別にみると、建設業は上昇したものの、製造業、卸小売業、サービス業は低下した。特に製造業は32.0ポイント低下し▲60.0ポイントと調査開始以来最低となった。一方、サービス業は16.0ポイント低下した。従業員規模別にみると、2~9人は小幅に上昇、1人以下、10人以上は低下した。10人以上は3期ぶりにマイナスに転じた。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24年7~9月期は、2.0ポイント低下の▲33.0と、売上高は減少する見通しである。

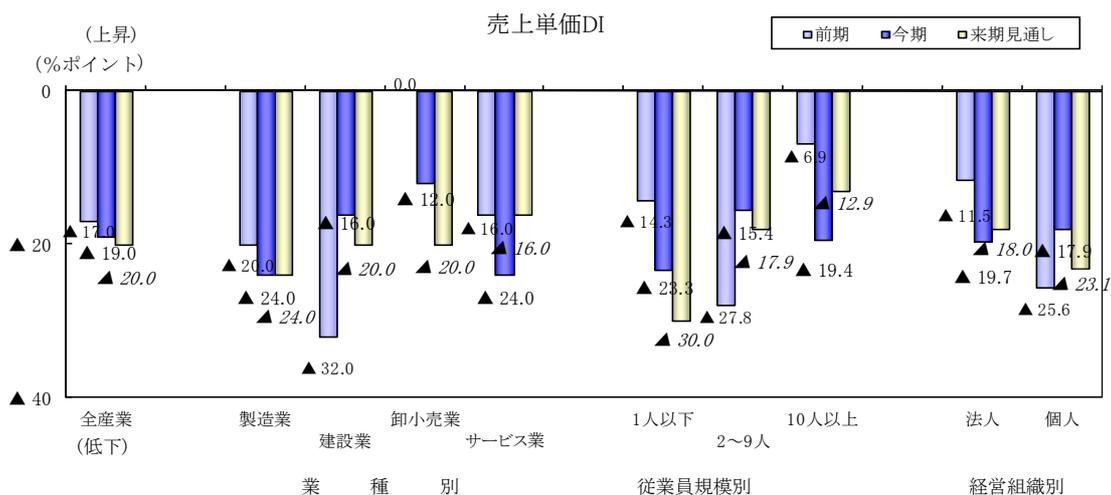
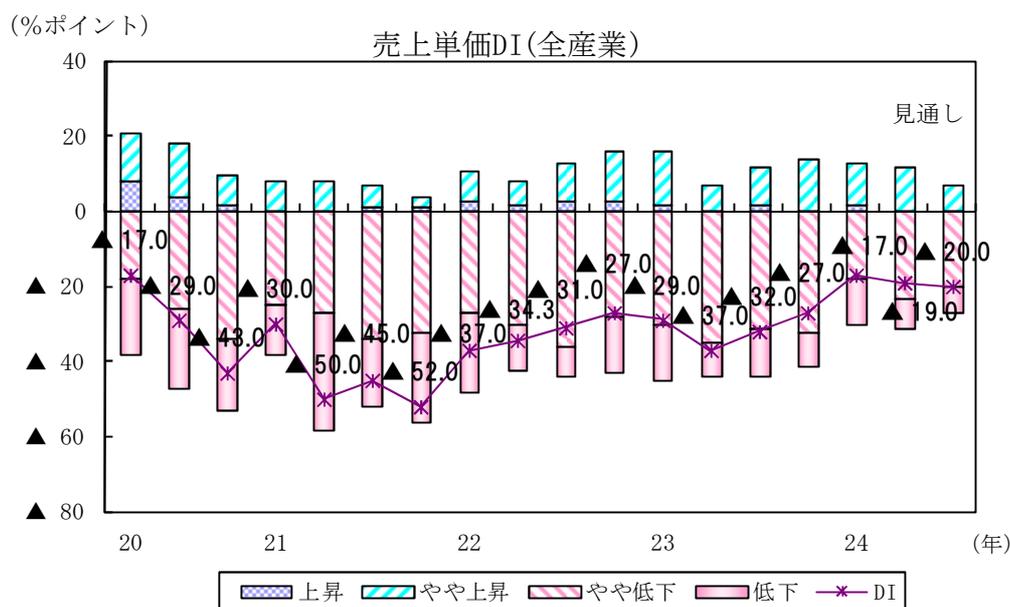


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、4期ぶりに悪化

平成24年4～6月期の売上単価DIは▲19.0となり、前期比2.0ポイント悪化した。低下は4期ぶりで、売上単価の持ち直しは一服した。業種別にみると、建設業は16.0ポイントと大幅に改善したものの、製造業、卸小売業、サービス業で悪化した。従業員規模別にみると、特に2～9人は改善したものの、1人以下、10人以上で悪化した。経営組織別にみると、個人は改善したものの、法人は悪化した。

先行き平成24年7～9月期は▲20.0と、売上単価はほぼ横ばいで推移する見通しである。

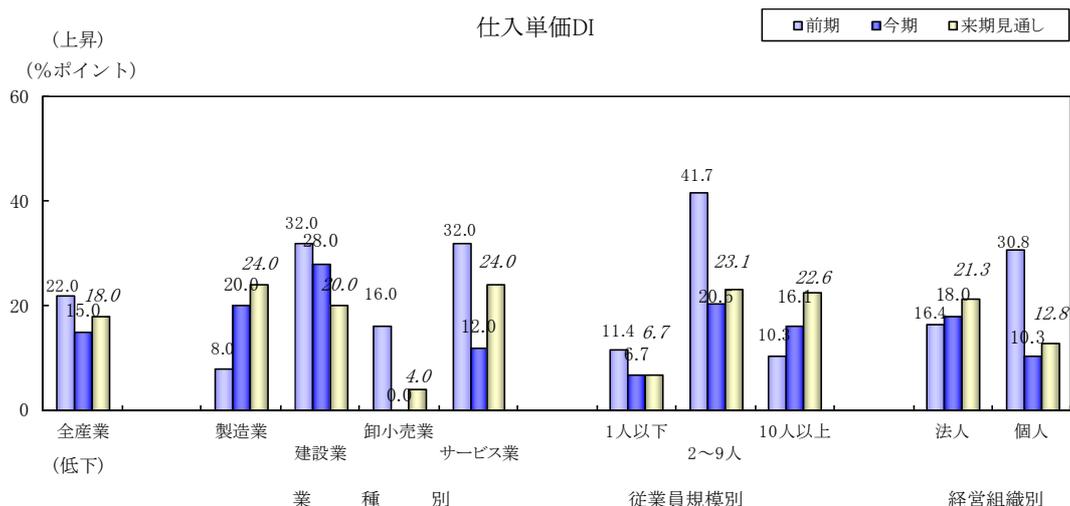
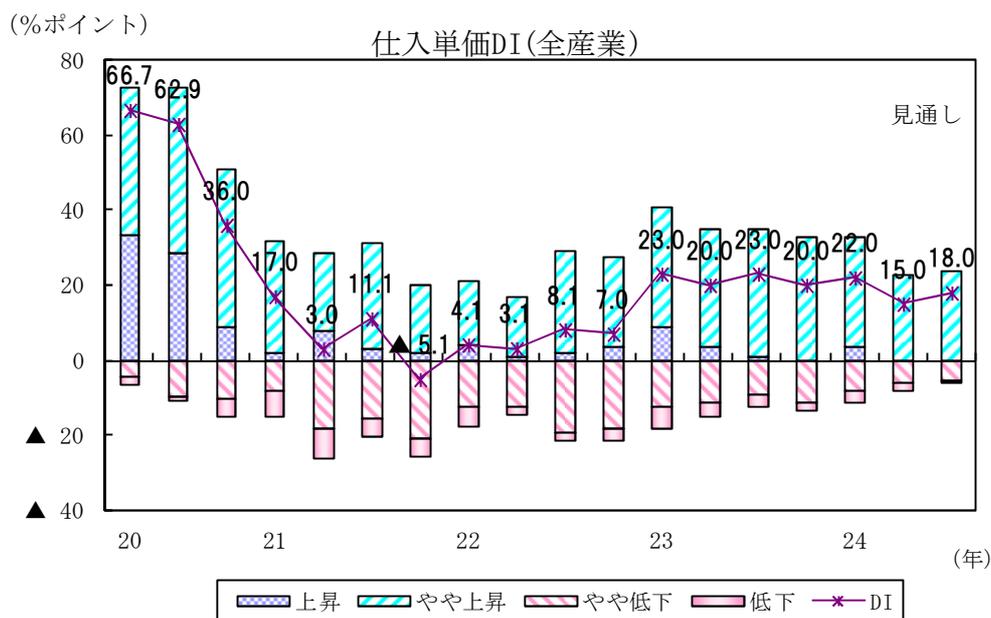


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、2期ぶりに低下

平成24年4～6月期の仕入単価DIは15.0と前期比7.0ポイント低下した。業種別にみると、製造業が上昇、建設業、卸小売業、サービス業が低下した。製造業が12.0ポイント上昇したものの、卸小売業が16.0ポイント、サービス業は20.0ポイントとそれぞれ大幅に低下した。従業員規模別にみると、10人以上が上昇したものの、1人以下、2～9人は低下した。経営組織別にみると、法人が上昇、個人は低下した。

先行き平成24年7～9月期は3.0ポイント上昇の18.0と、仕入単価は上昇が緩やかに拡大する見通しである。

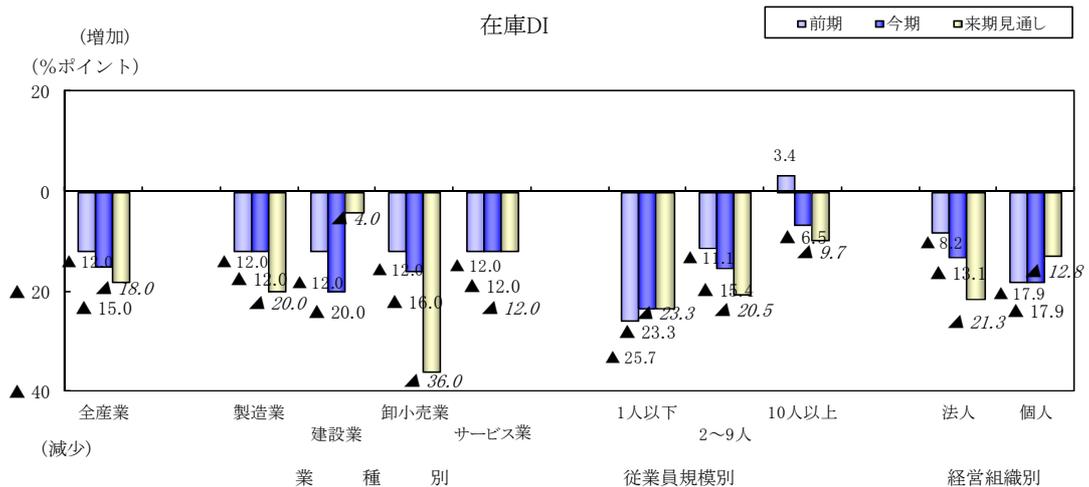
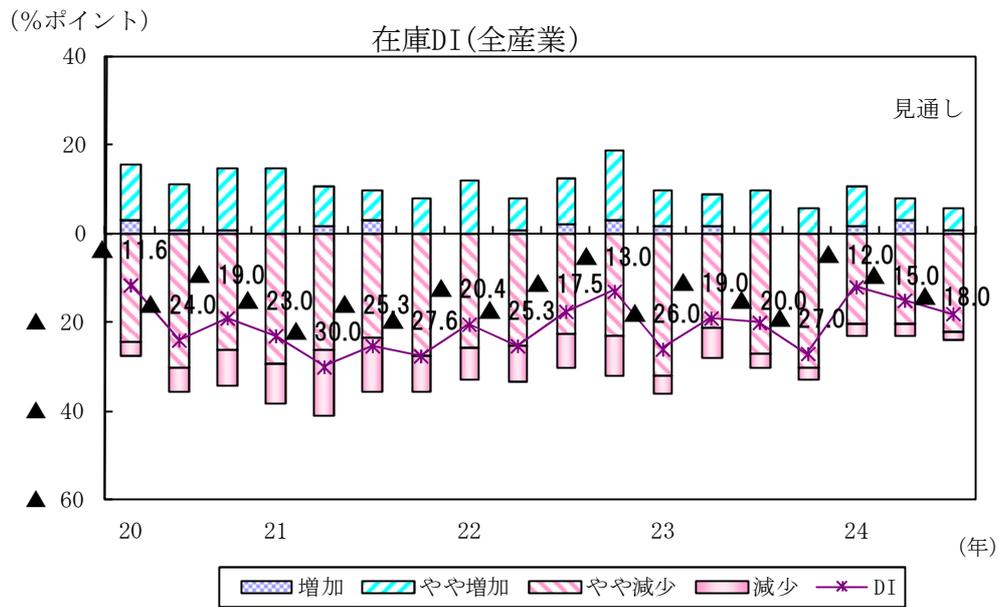


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、2期ぶりに低下

平成24年4~6月期の在庫DIは▲15.0となり、前期比3.0ポイント低下した。業種別にみると、製造業とサービス業は横ばいながら、建設業、卸小売業は低下した。建設業が8.0ポイント低下、卸小売業が4.0ポイント低下と小幅な動きにとどまった。従業員規模別にみると、1人以上では上昇したものの、2人以上は低下した。10人以上は2期ぶりにマイナスに転じた。経営組織別にみると、個人は横ばい、法人は低下した。

先行き平成24年7~9月期は3.0ポイント低下の▲18.0と2期連続の低下見込みで、在庫抑制の動きが続く見通しである。

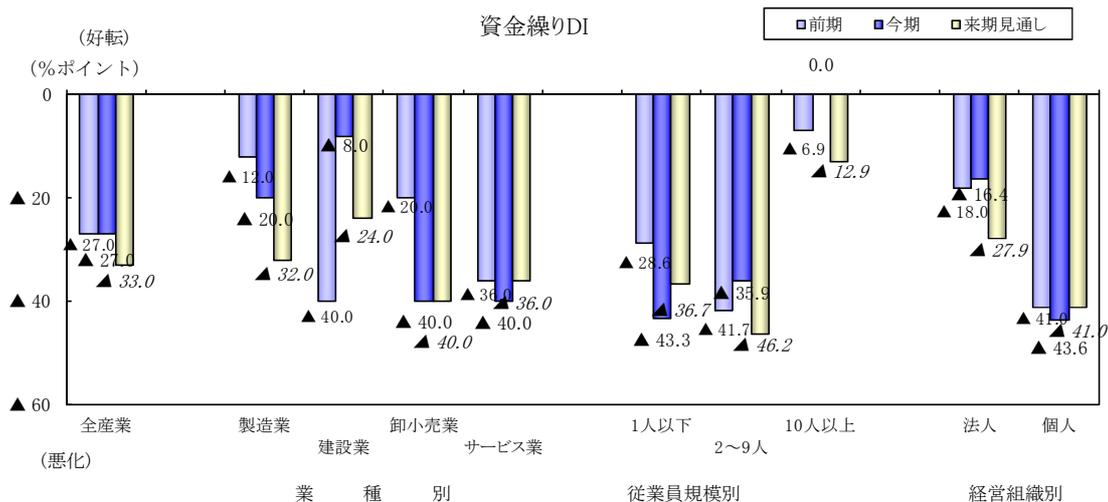
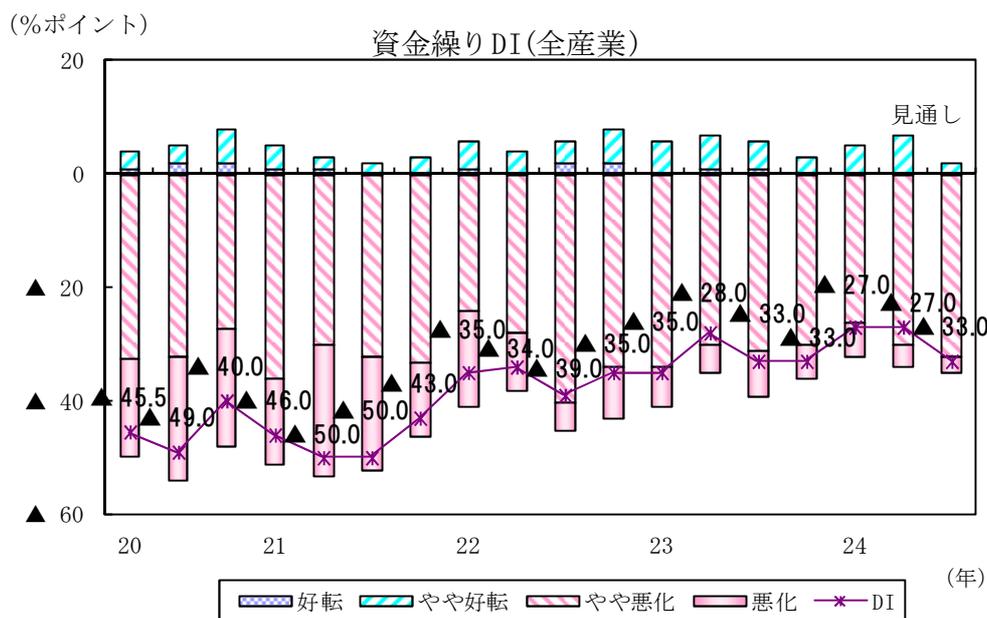


f) 資金繰り

資金繰りDIは、横ばい

平成 24 年 4～6 月期の資金繰り DI は▲27.0 となり、前期比横ばいとなった。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業は悪化したものの、建設業が改善した。卸小売業が 20.0 ポイント悪化したものの、建設業が 32.0 ポイントと大幅に改善したことから横ばいとなった。従業員規模別にみると、1 人以下が悪化、2～9 人と 10 人以上は改善した。経営組織別にみると、法人は改善、個人が悪化した。

先行き平成 24 年 7～9 月期は 6.0 ポイント低下の▲33.0 と、資金繰りは悪化する見込みである。

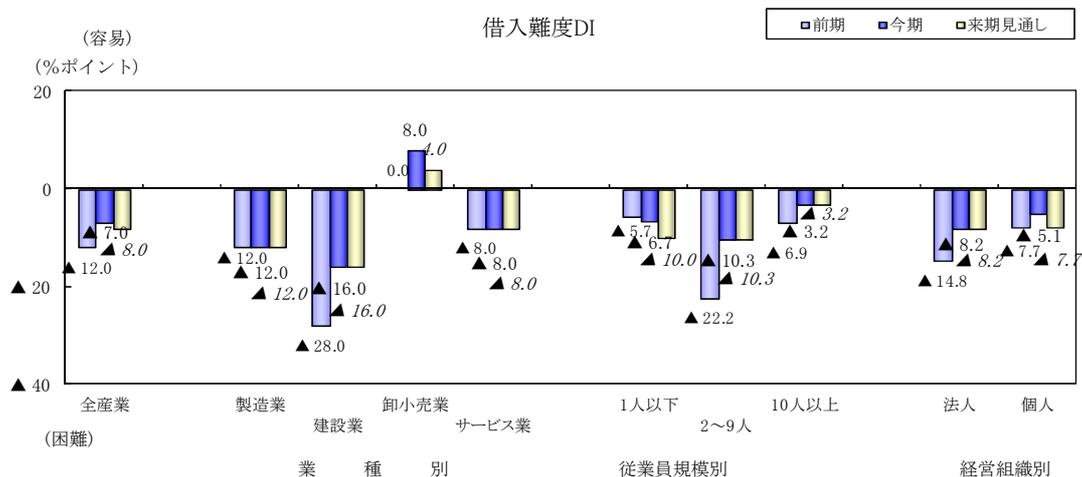
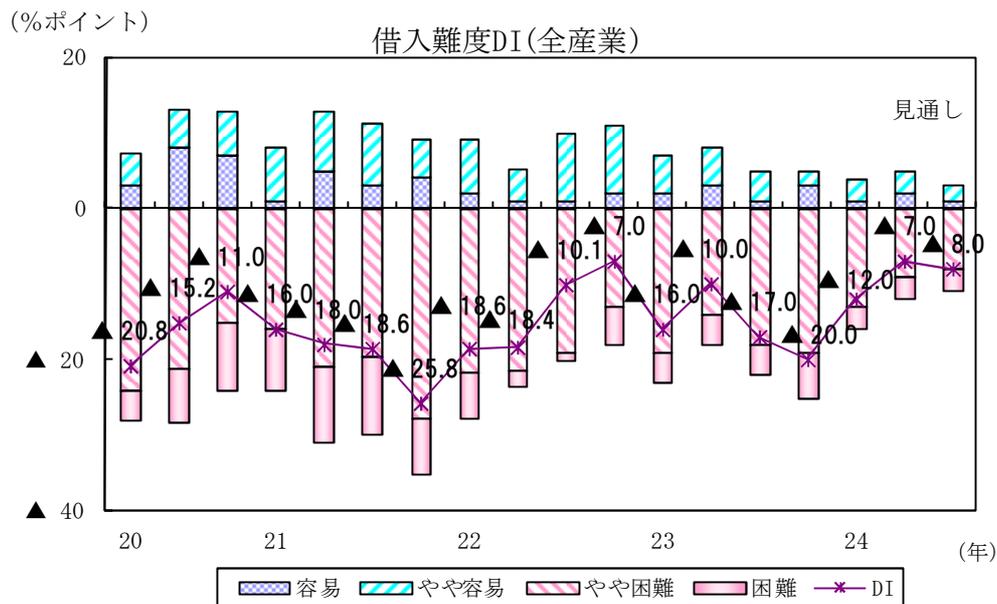


### g) 借入難度(含む手形割引)

#### 借入難度DIは、2期連続で改善

平成24年4~6月期の借入難度DIは▲7.0となり、前期比5.0ポイント改善した。業種別にみると、製造業とサービス業は横ばいとなったものの、建設業、卸小売業で改善した。建設業が12.0ポイント、卸小売業が8.0ポイント上昇となった。従業員規模別にみると、1人以下で悪化したものの、2人以上では改善した。経営組織別にみると、個人、法人ともに改善した。

先行き平成24年7~9月期は1.0ポイント悪化の▲8.0を見込んでいる。

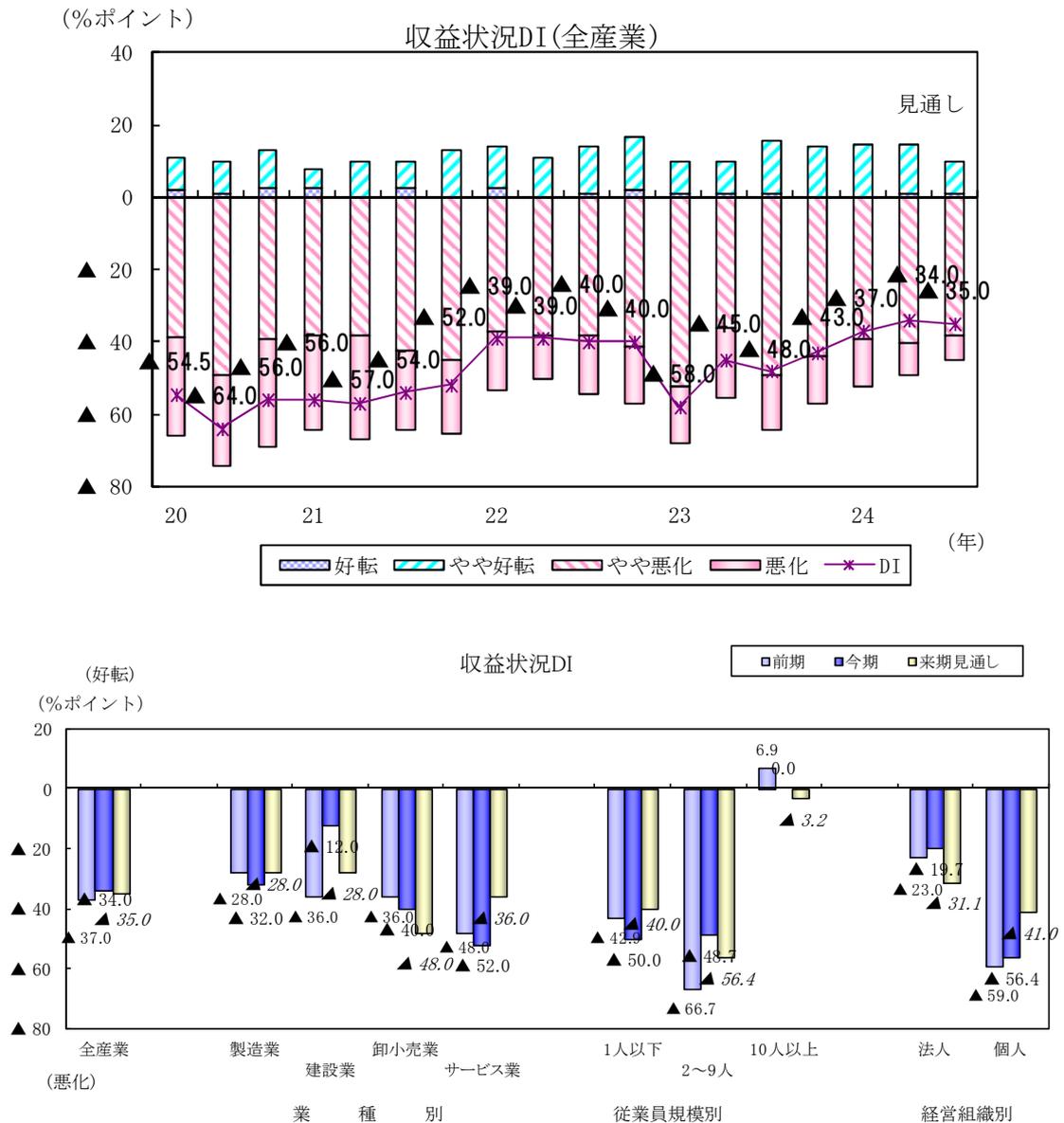


## h) 収益状況(経常利益)

### 収益状況DIは、3期連続で改善

平成24年4~6月期の収益状況DIは▲34.0となり、前期比3.0ポイント改善した。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業は悪化したものの、建設業は改善した。建設業が前期比24.0ポイント上昇と大幅に改善し、他業種の悪化を打ち消した。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上で悪化したものの2~9人で18.0ポイント改善した。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24年7~9月期は▲35.0と、ほぼ横ばいで推移する見込みである。

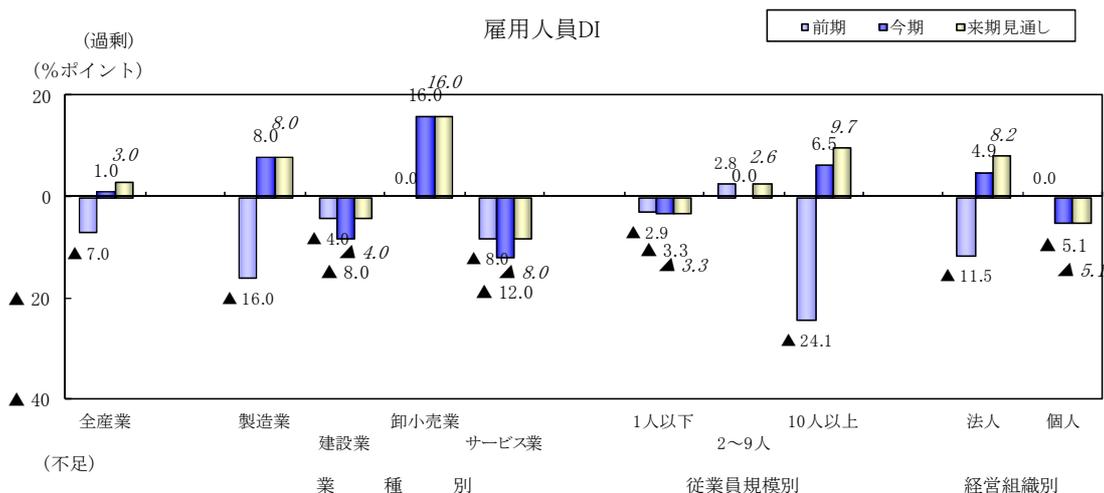
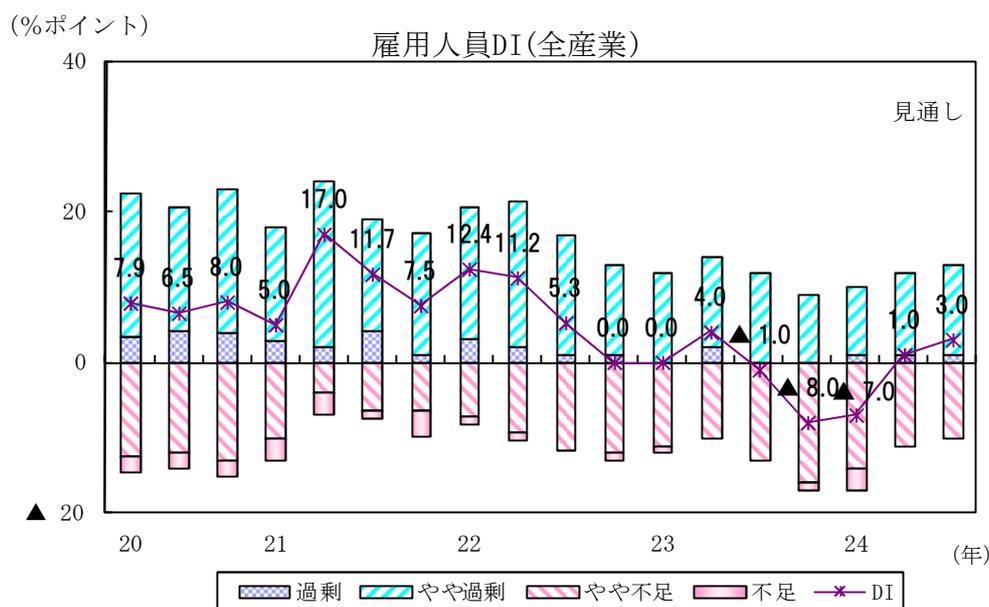


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、4期ぶりに過剰超

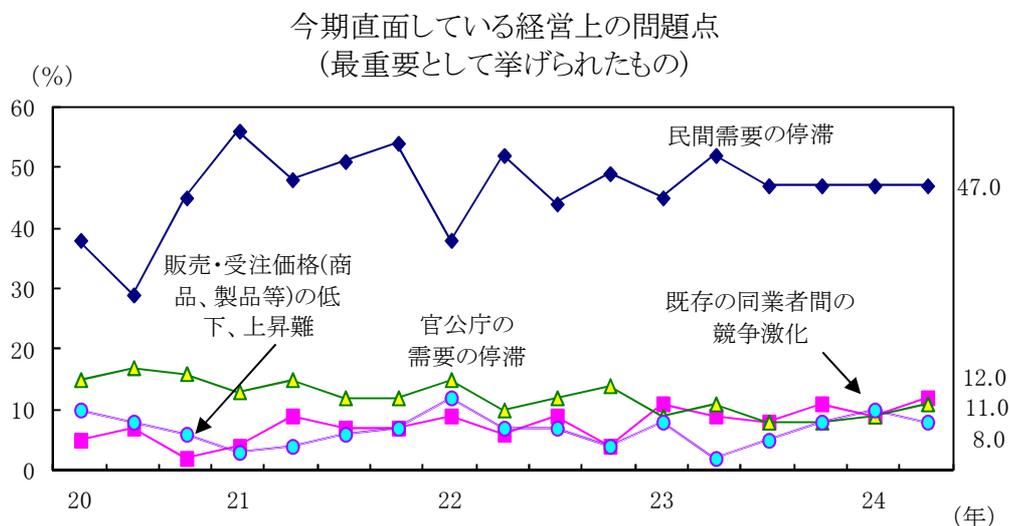
平成24年4～6月期の雇用人員DIは8.0ポイント上昇し1.0となり、4期ぶりに過剰超となった。業種別にみると、製造業と卸小売業が過剰超に転じた。建設業とサービス業は不足超幅が拡大した。従業員規模別にみると、1人以下は不足超幅が小幅に拡大、2～9人は過剰超が解消した。10人以上は30.6ポイント上昇し大幅な不足超から過剰超に転じた。経営組織別にみると、法人は不足超から過剰超に転換、個人は過不足なしから不足超となった。

先行き平成24年7～9月期は3.0と過剰超幅が拡大する見通しである。



## 2. 今期直面している経営上の問題点

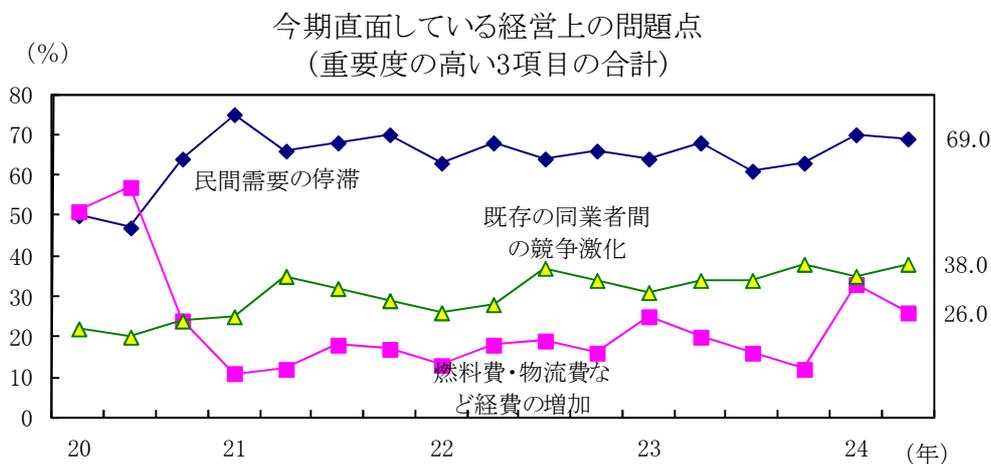
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目は、「民間需要の停滞」(47.0%)が最多であり、「既存の同業者間の競争激化」(12.0%)が2期ぶりに2位となった。業種別にみると、いずれの業種でも「民間需要の停滞」が最も多く、卸小売業では半数を上回った。



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	2位	
	1位	民間需要の停滞	47.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	12.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	48.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	12.0
	〃	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	12.0
建設業	1位	民間需要の停滞	36.0
	〃	官公庁の需要の停滞	36.0
卸小売業	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	20.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	48.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	12.0
	〃	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	12.0
	〃	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	50.0
2人~9人	1位	民間需要の停滞	61.5
	2位	既存の同業者間の競争激化	10.3
	〃	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	10.3
10人以上	1位	民間需要の停滞	25.8
	2位	既存の同業者間の競争激化	22.6
	〃	官公庁の需要の停滞	22.6
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	44.3
	2位	既存の同業者間の競争激化	16.4
個人	1位	民間需要の停滞	51.3
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	10.3

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」(69.0%)であった。次いで、「既存の同業者間の競争激化」(38.0%)が続いた。前回上昇した「燃料費・物流費など経費の増加」は一服した。業種別でみると、いずれの業種でも「民間需要の停滞」が最多で、6~7割程度を占めている。

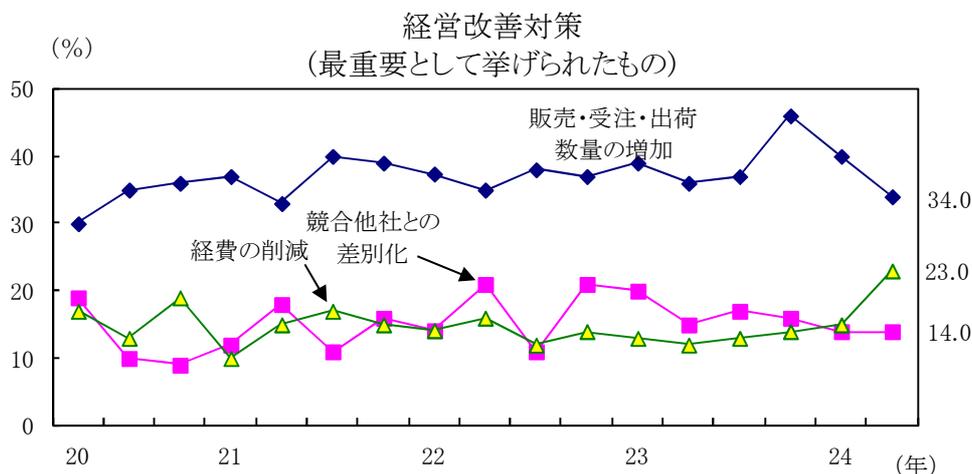


今期直面している経営上の問題点  
重要度の高い3項目の合計

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)
	1位	2位	
総合	1位	民間需要の停滞	69.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	38.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	60.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	44.0
建設業	1位	民間需要の停滞	72.0
	2位	官公庁の需要の停滞	56.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	76.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	48.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	68.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	36.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	73.3
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	30.0
2人~9人	1位	民間需要の停滞	82.1
	2位	既存の同業者間の競争激化	41.0
10人以上	1位	民間需要の停滞	48.4
	〃	既存の同業者間の競争激化	48.4
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	65.6
	2位	既存の同業者間の競争激化	44.3
個人	1位	民間需要の停滞	74.4
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	33.3

### 3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

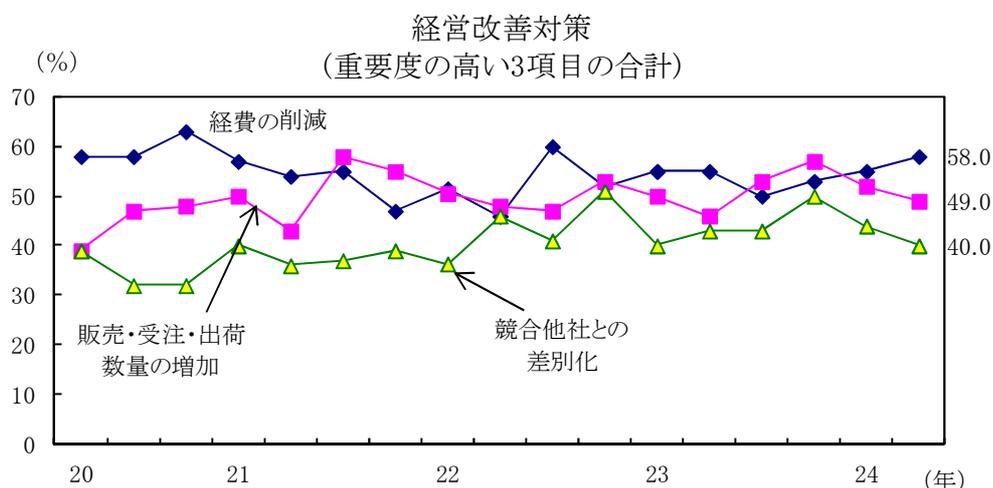
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(34.0%)が最多であった。次いで「経費の削減」(23.0%)が調査開始以降初めて20%を超え、2期連続で2位となった。業種別にみると、「販売・受注・出荷数量の増加」がいずれの業種でも最多となったほか、卸小売業では「経費の削減」も同率で最多となった。



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	
2位	経費の削減	23.0	
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	2位	経費の削減	28.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.0
	2位	経費の削減	20.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	〃	経費の削減	24.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
	2位	経費の削減	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	30.0
	2位	経費の削減	26.7
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	46.7
	2位	経費の削減	33.3
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	36.7
	2位	競合他社との差別化	16.7
	〃	経費の削減	16.7
	〃	人材の育成	16.7
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	37.7
	2位	経費の削減	18.0
個人	1位	経費の削減	30.8
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	28.2

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」(58.0%)が2期連続で最多となった。業種別にみると、製造業では「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」が最多となった。「財務体質の改善」が2位で調査開始以降初めて5割を超えた。卸小売業では、「経費の削減」が28.0ポイントと大幅に増加し72.0%で3期ぶりに最多となった。サービス業では「経費の削減」が最多となった。



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 (%)
	1位	2位	
	1位	経費の削減	58.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	49.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	68.0
	2位	経費の削減	40.0
建設業	1位	経費の削減	56.0
	2位	財務体質の改善	52.0
卸小売業	1位	経費の削減	72.0
	2位	競合他社との差別化	40.0
	〃	在庫調整	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	56.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	53.3
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	46.7
2人～9人	1位	経費の削減	64.1
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	48.7
10人以上	1位	経費の削減	54.8
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	51.6
経営組織別			
法人	1位	経費の削減	57.4
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	54.1
個人	1位	経費の削減	59.0
	2位	競合他社との差別化	43.6

#### 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)

##### 【製造業】

- 需要低迷が長期化。国の補助金政策の誤りが大きな原因。
- 自動車関連企業は海外進出に伴う国内生産の減少が深刻化する。
- 売上の減少は、ゴールデンウィークの天候に左右された為。

##### 【卸小売業】

- エコ事業に対する助成、補助金を知りたい。
- 近くにコンビニが出店し、客の流れが変わった。
- 美容界発信の講習などに行き、なんとかいろいろ考えて少しでもよりよいものや技術をお客様にと努力しているつもりです。