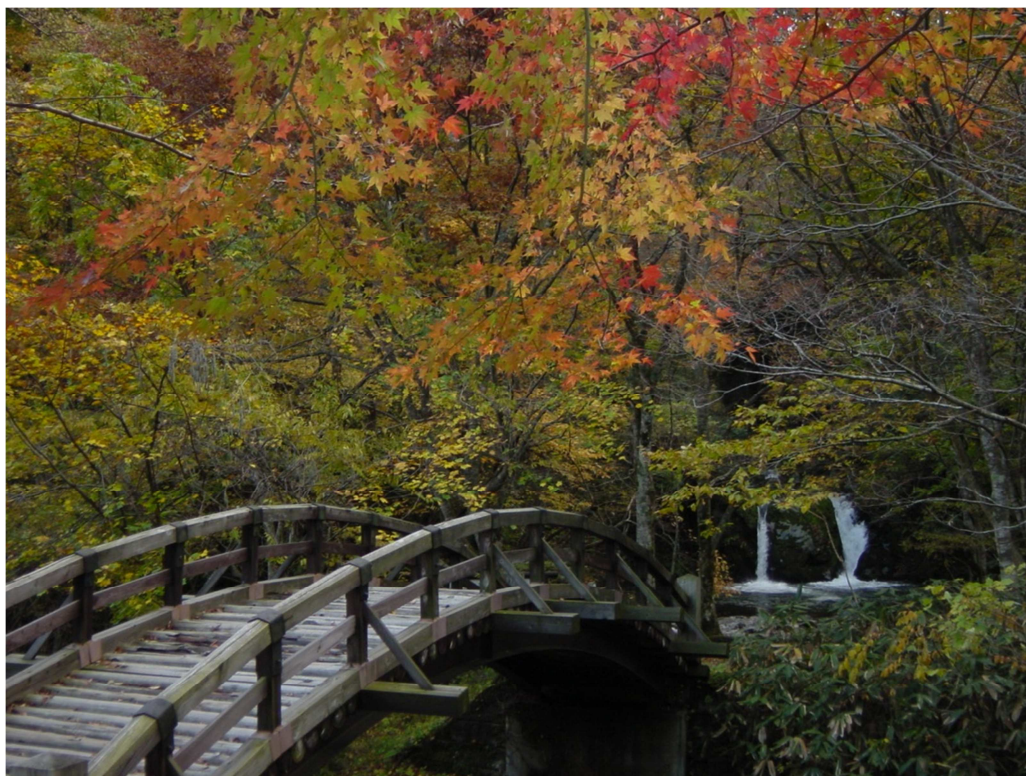


No.18

真庭商工会景況調査

平成24年7～9月期



不動滝（新庄村）

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 7～9 月期の現状 平成 24 年 10～12 月期の見通し
調査時期	平成 24 年 10 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	
	33 社	36 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

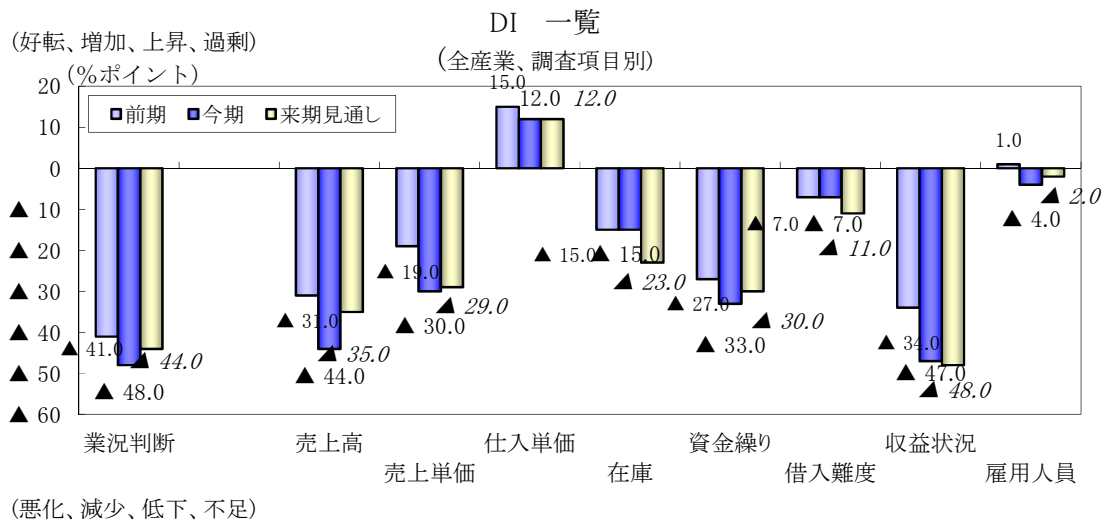
概況	1
1. 今期の状況と来期の見通し	3
a) 業況判断	3
b) 売上高（完成工事高、加工高等）	4
c) 売上単価（加工・受注単価等）	5
d) 仕入単価（原材料、商品等）	6
e) 在庫（商品、製品等）	7
f) 資金繰り	8
g) 借入難度（含む手形割引）	9
h) 収益状況（経常利益）	10
i) 雇用人員（人手）	11
2. 今期直面している経営上の問題点	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策	14
4. その他（景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等）	16

概況

平成 24 年 7～9 月期の業況判断 DI は▲48.0 となり、前期比 7.0 ポイント低下と 2 期連続で悪化した。政策効果の反動で卸小売業などが低調に推移し、売上高 DI が大幅に低下したほか、サービス業で売上単価 DI が低下するなどから、収益状況 DI はマイナス幅が拡大、卸小売業を中心に業況感は悪化した。業種別にみると、サービス業は宿泊業で一部が改善したものの、その他の業種が低調で横ばいとなったほか、製造業、建設業、卸小売業は悪化した。卸小売業は、政策効果の反動や薄れなどから小売店の業況が不冴えであった。製造業は、海外経済の減速や、円高を背景とした主要取引先の海外移転の増加などで需要が低調となり、総じて業況は悪化した。建設業は地域の建設需要が縮小する中で、改善する企業は一部にとどまり、全体では業況感は悪化した。

先行き平成 24 年 10～12 月期は、売上高が幾分持ち直すものの、売上単価などは依然として低下傾向にあり、収益状況 DI はほぼ横ばいの見込みである。このため、業況判断 DI は若干の持ち直しにとどまる見通しである。

全国や岡山県全体では、政策効果の薄れや海外経済の減速や円高などで、製造業、非製造業ともに不冴えで景気は横ばい圏の動きとなっているなかで、真庭地域においても同様に、製造業や建設業、卸小売業の業況が悪化した。























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	既存の同業者間の競争激化	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	34.0
2位	経費の削減	18.0
3位	競合他社との差別化	12.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
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	 ▲ 48.0	 ▲ 56.0	 ▲ 20.0	 ▲ 60.0	 ▲ 56.0
10～12	 ▲ 44.0	 ▲ 44.0	 ▲ 36.0	 ▲ 52.0	 ▲ 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 7～9 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。売上高 DI は横ばいの▲60.0 と前回と同様調査開始以来最悪となった。収益が悪化した企業は 6 割を超える一方、改善した企業は 2 割を切り、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 7～9 月期の業況判断 DI は▲20.0 となり、前期比 8.0 ポイント悪化した。売上単価の低下と仕入単価の上昇が拡大、収益状況 DI が 28.0 ポイント悪化した。借入難度や資金繰りも悪化し、業況判断 DI は 2 期ぶりに低下した。土木工事、専門工事業者の一部が好調であったが、総じて業況感は悪い。

(卸小売業)

平成 24 年 7～9 月期の業況判断 DI は▲60.0 となり、前期比 12.0 ポイント悪化した。価格面は落ち着いているものの、売上高が減少した企業が増加し、業況感が悪化した。食料品関連の小売業では底堅い動きを見せている企業があるが、家電小売店や燃料小売業で業況感が悪化した。

(サービス業)

平成 24 年 7～9 月期の業況判断 DI は▲56.0 となり、前期比横ばいであった。売上単価の低下が拡大し、売上減となる企業が増加するなど業況判断 DI は底ばい状態となった。仕入単価が幾分低下する動きがみられ、収益状況は改善した。一部の旅館で堅調な動きがみられたが、飲食、理美容など総じて業況感は厳しい。

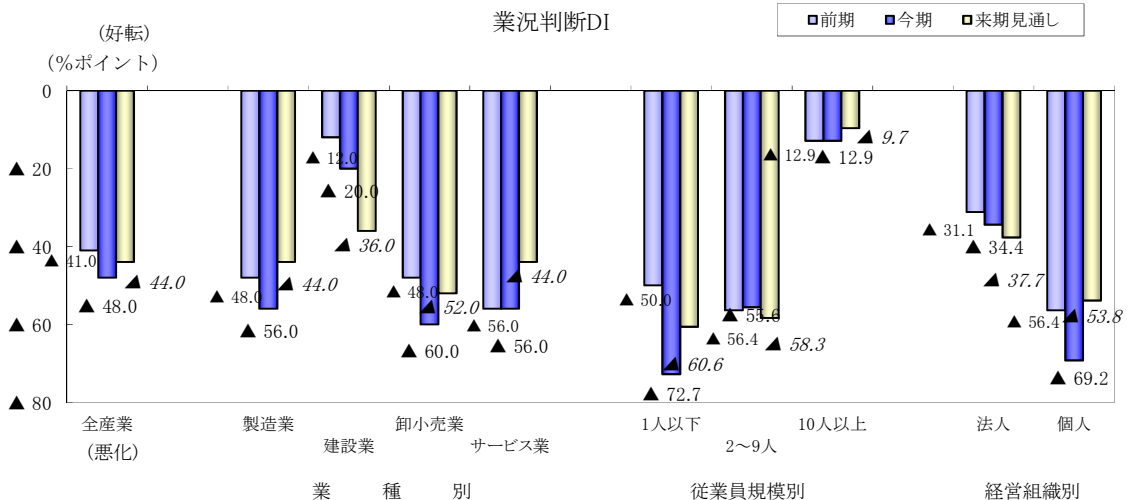
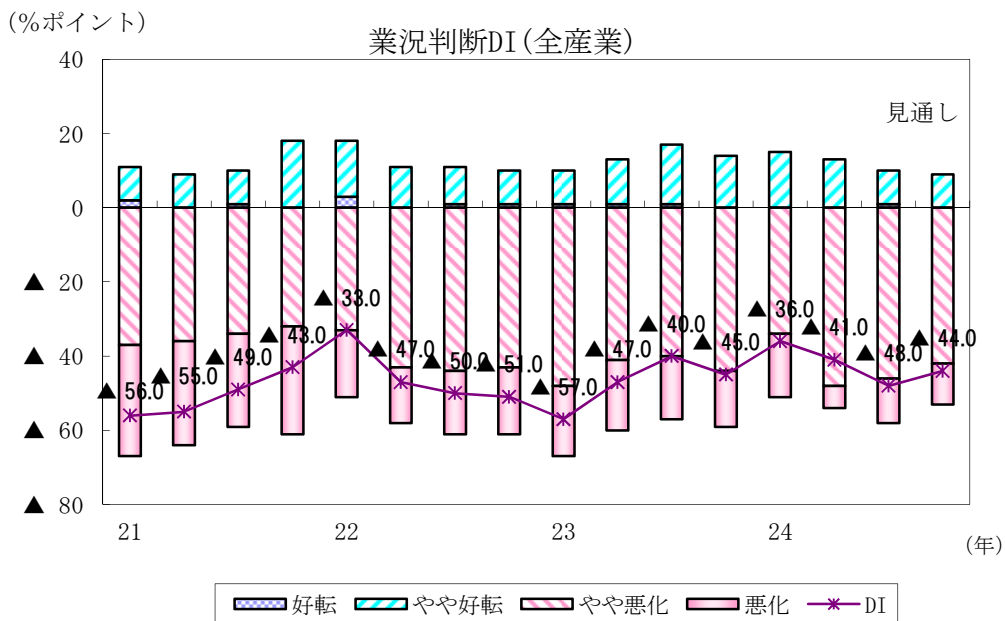
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、2期連続で悪化

平成24年7～9月期の業況判断DIは▲48.0となり、前期比7.0ポイント低下と2期連続で悪化した。業種別にみると、サービス業は横ばいであったが、建設業、製造業、卸小売業が悪化した。製造業と建設業が8.0ポイント、卸小売業が12.0ポイントそれぞれ悪化した。製造業は平成21年1～3月期以来の最低水準に落ち込んだ。卸小売業は平成23年4～6月期以来の水準で、震災後の持ち直し局面が振り出しに戻った。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人以下が悪化、10人以上は横ばいであった。経営組織別にみると、法人、個人とも悪化した。

先行き平成24年10～12月期は4.0ポイント上昇の▲44.0と、改善の見通しである。

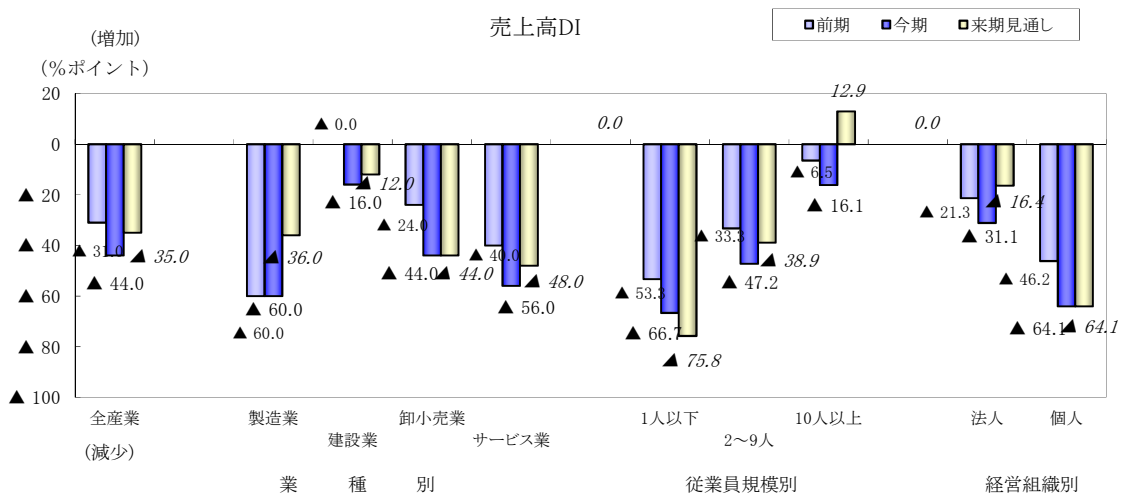
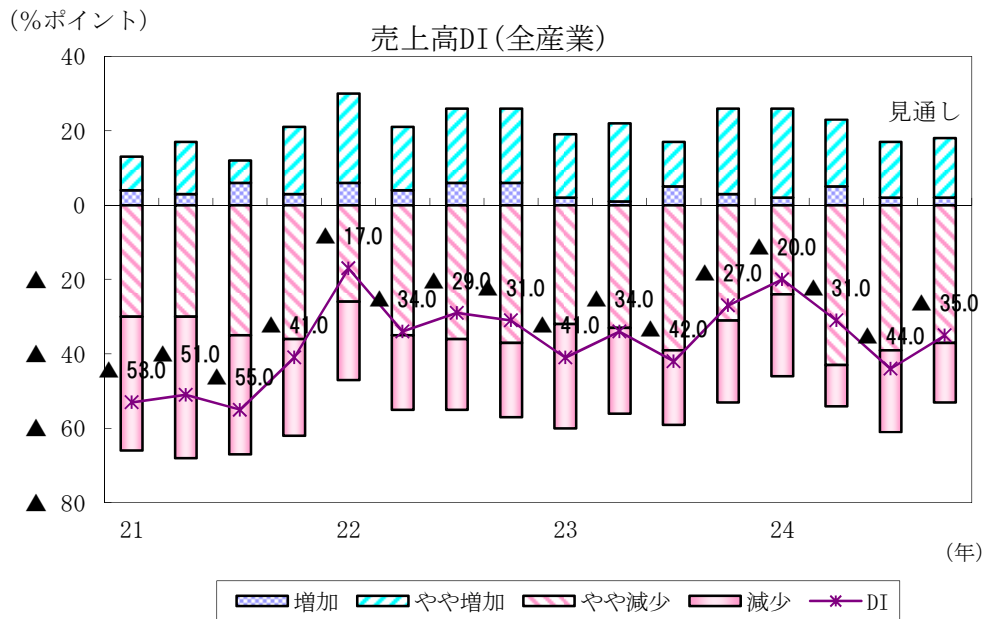


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期連続で悪化

平成24年7~9月期の売上高DIは▲44.0と、前期比13.0ポイント低下した。震災直後を下回り、平成21年7~9月期以降では最低となった。業種別にみると、製造業は横ばい、建設業、卸小売業、サービス業は低下した。卸小売業は20.0ポイント、建設業とサービス業は16.0ポイントそれぞれ低下した。従業員規模別にみると、1人以下、2~9人、10人以上のいずれも低下した。1人以下は調査開始以降最低となった。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10~12月期は、9.0ポイント上昇の▲35.0と、売上高は改善する見通しである。

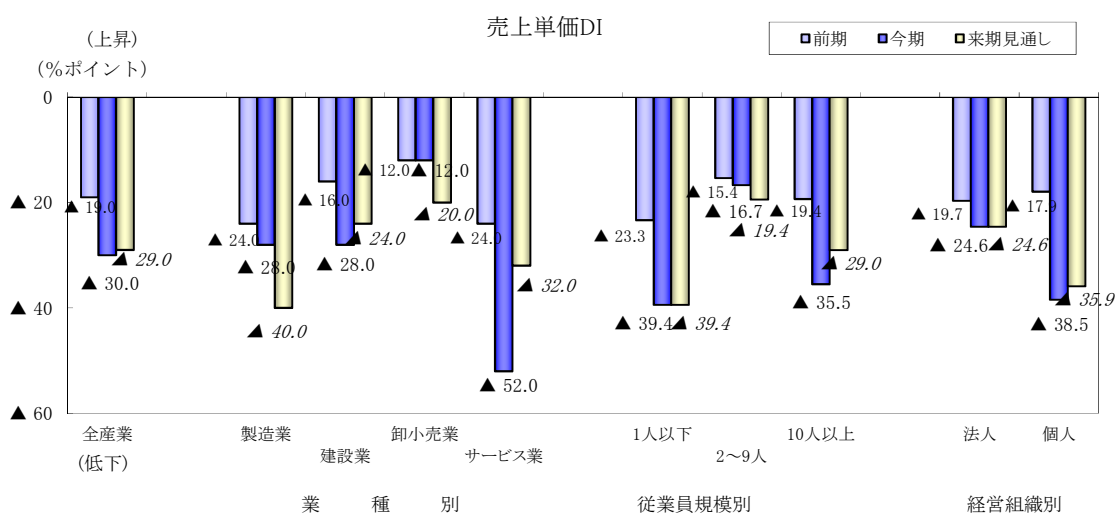
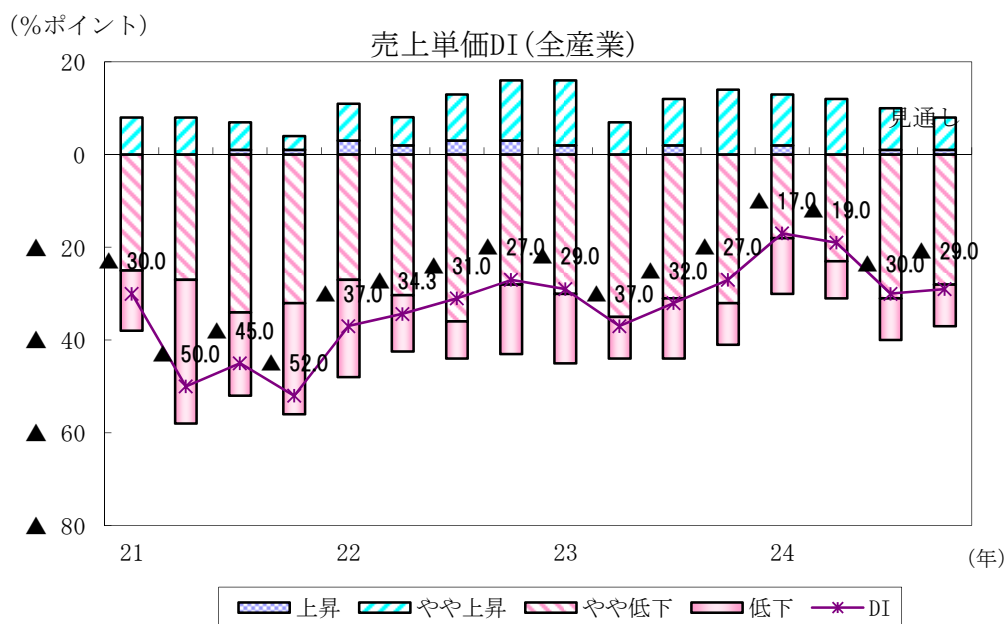


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、2期連続で悪化

平成24年7～9月期の売上単価DIは▲30.0となり、前期11.0ポイント悪化した。2期連続で悪化し、売上単価の低下が拡大している。業種別にみると、卸小売業は横ばいであったが、製造業、建設業、サービス業は悪化した。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人、10人以上のいずれも悪化した。経営組織別にみると、個人、法人とも悪化した。

先行き平成24年10～12月期は▲29.0と、売上単価はほぼ横ばいで推移する見通しである。

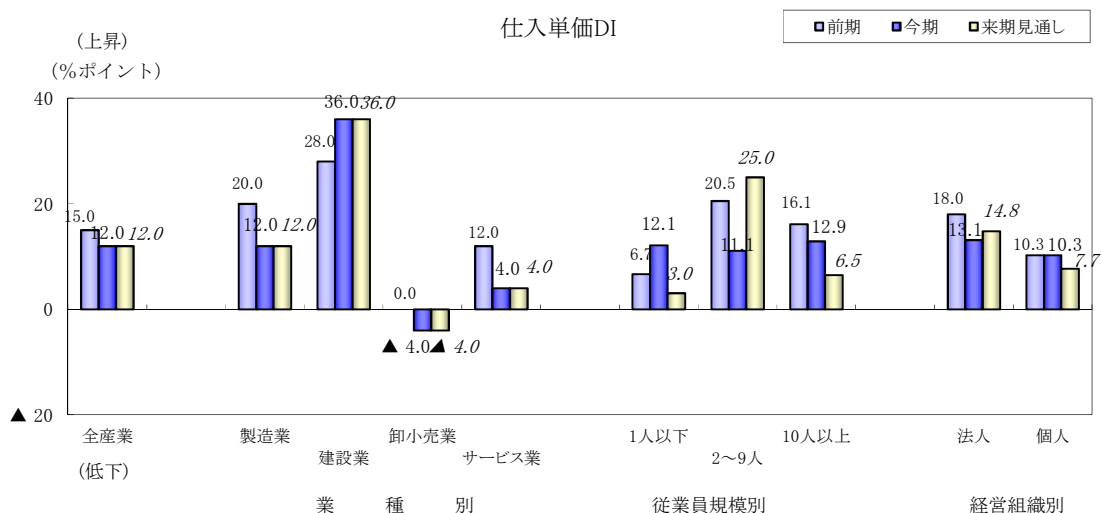
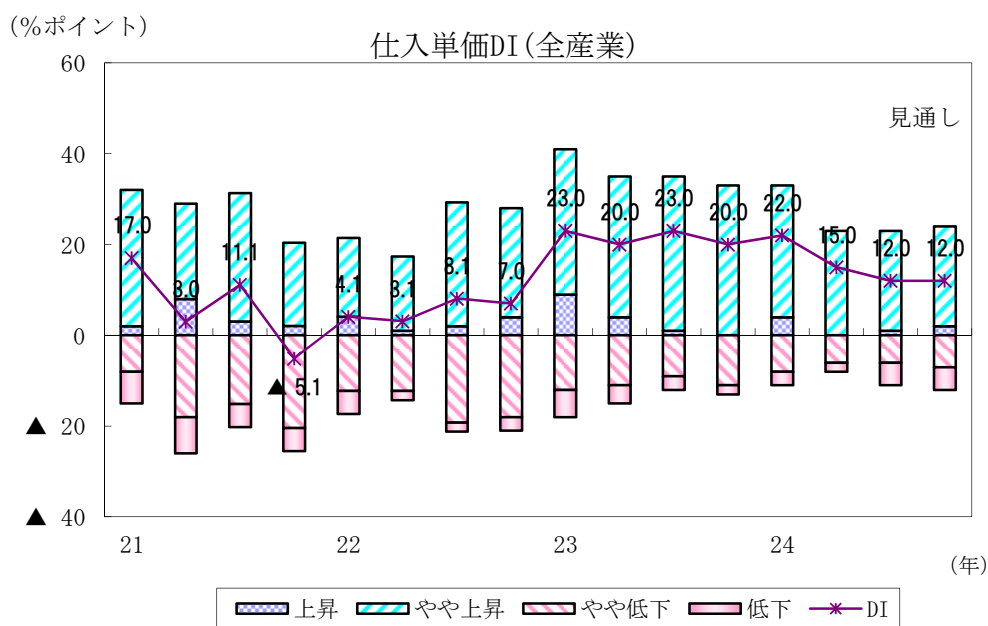


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、2期連続で低下

平成24年7～9月期の仕入単価DIは12.0と前期比3.0ポイント低下した。業種別にみると、建設業は上昇、卸小売業は横ばい、製造業、サービス業で低下した。建設業が8.0ポイント上昇した一方、製造業とサービス業が8.0ポイント低下した。従業員規模別にみると、1人以下は上昇したものの、2～9人、10人以上は低下した。経営組織別にみると、法人は低下、個人は横ばいであった。

先行き平成24年10～12月期は横ばいの12.0となり、仕入単価の上昇は幾分落ち着く見込みである。

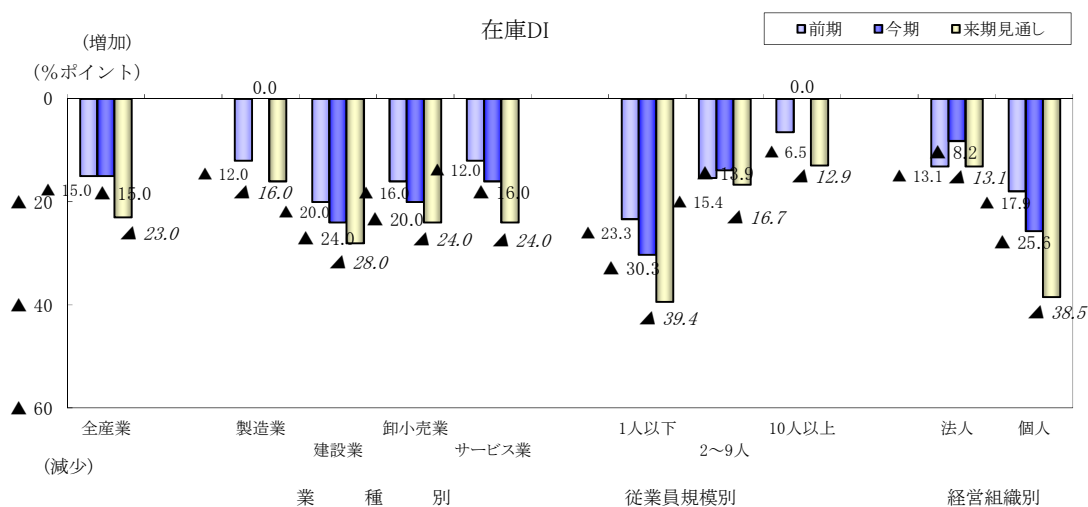
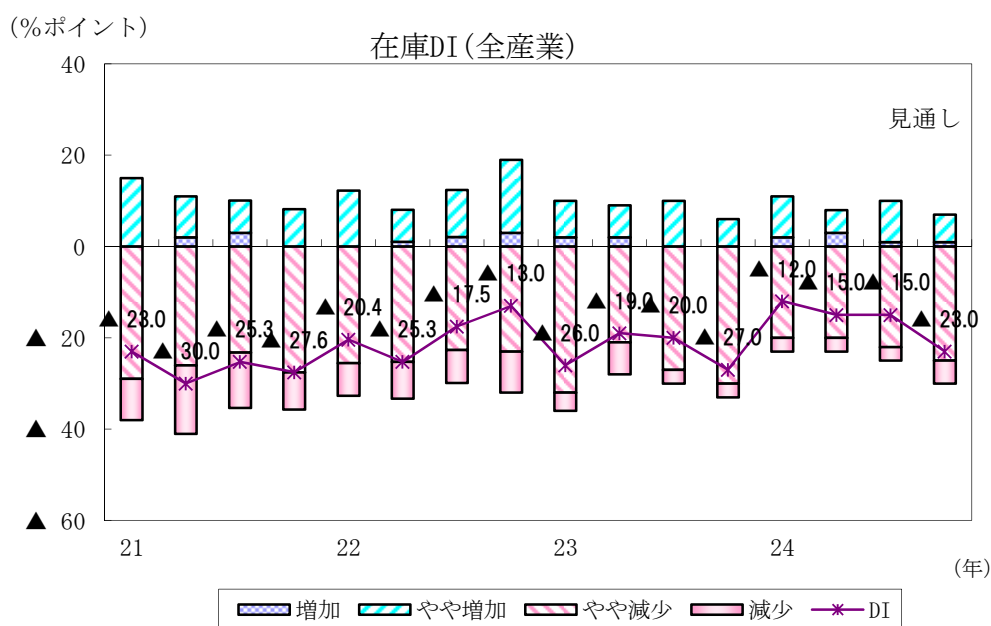


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、横ばい

平成24年7~9月期の在庫DIは▲15.0となり、前期比横ばいであった。業種別にみると、製造業は上昇したが、建設業、卸小売業、サービス業は低下した。製造業は12.0ポイント上昇した一方、建設業、卸小売業、サービス業はそれぞれ4.0ポイント低下した。製造業は、7期ぶりにマイナスを脱した。従業員規模別にみると、2~9人と10人以上では上昇したものの、1人以下は低下した。10人以上は2期ぶりにマイナスを脱した。従業員規模による格差が拡大した。経営組織別にみると、法人は上昇、個人は低下した。

先行き平成24年10~12月期は8.0ポイント低下の▲23.0と2期ぶりの低下見込みで、在庫抑制の動きが続く見通しである。

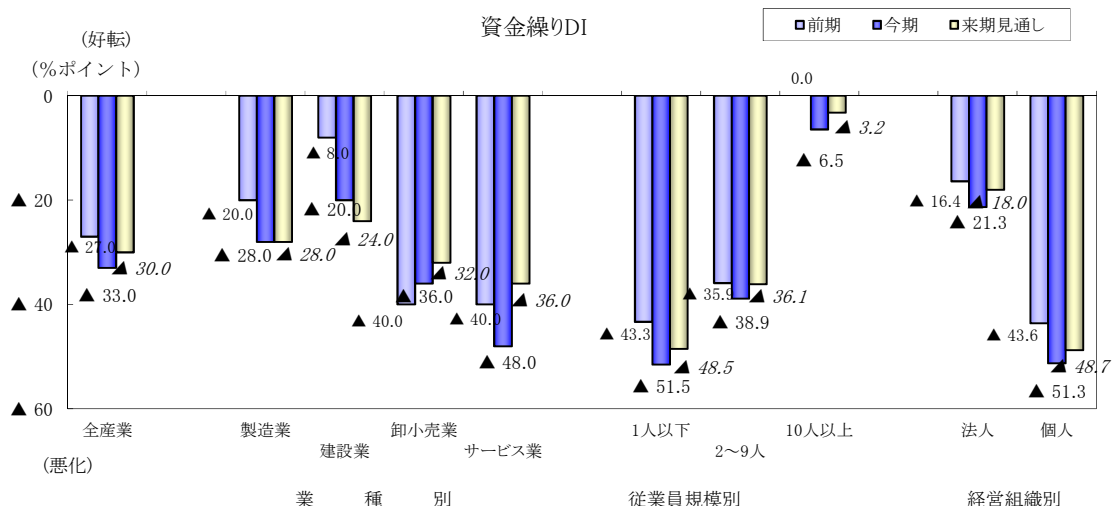
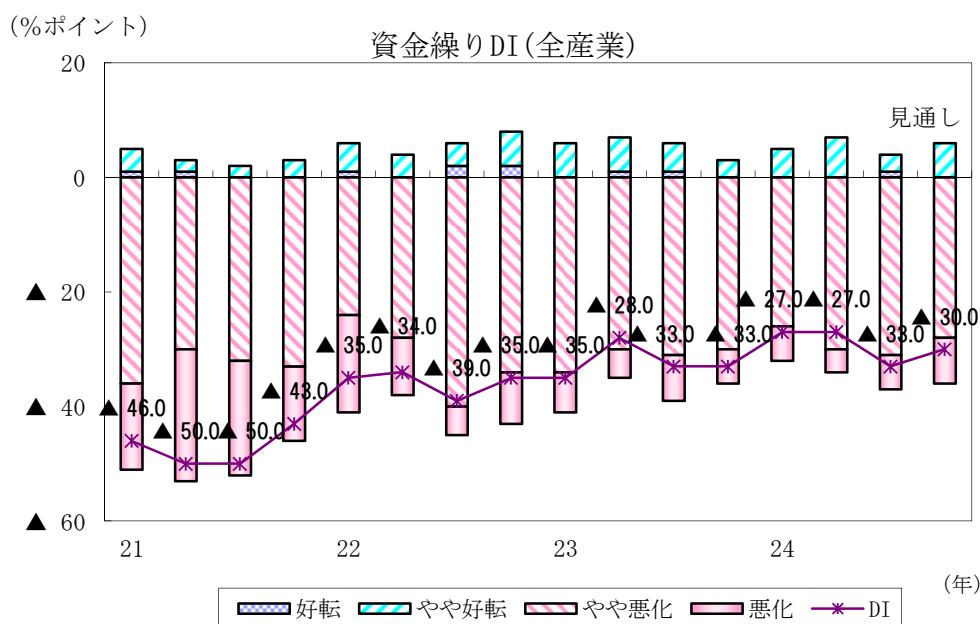


f) 資金繰り

資金繰りDIは、4期ぶりに悪化

平成24年7～9月期の資金繰りDIは▲33.0となり、前期比6.0ポイント低下した。業種別にみると、製造業、建設業、サービス業は悪化したものの、卸小売業が改善した。卸小売業は4.0ポイント改善したものの、製造業とサービス業が8.0ポイント、建設業が12.0ポイント悪化した。従業員規模別にみると、いずれの規模でも悪化した。経営組織別にみると、個人、法人とも悪化した。

先行き平成24年10～12月期は3.0ポイント上昇の▲30.0と、資金繰りは改善する見込みである。

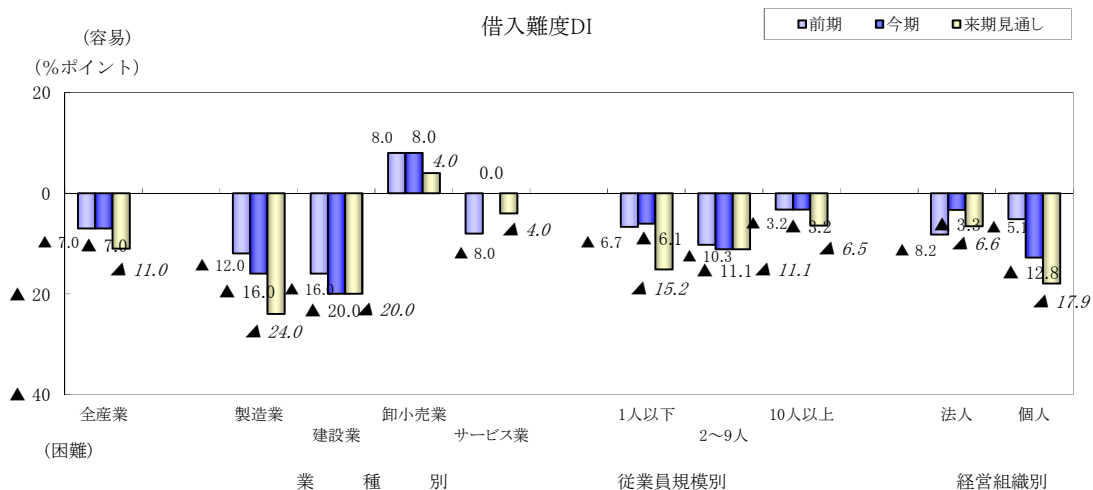
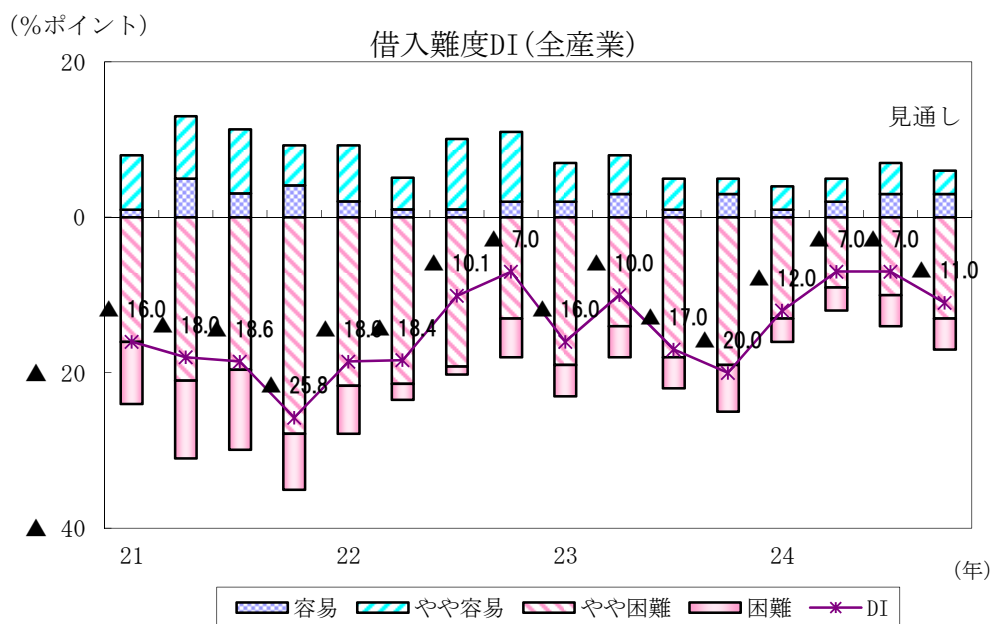


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、横ばい

平成 24 年 7～9 月期の借入難度 DI は▲7.0 となり、前期比横ばいであった。業種別にみると、製造業と建設業は悪化したものの、卸小売業は横ばい、サービス業で改善した。製造業と建設業が 4.0 ポイント悪化する一方、サービス業が 8.0 ポイント改善した。従業員規模別にみると、2～9 人で悪化したものの、10 人以上では横ばい、1 人以下では改善した。経営組織別にみると、個人は悪化した、法人は改善した。

先行き平成 24 年 10～12 月期は 4.0 ポイント悪化の▲11.0 を見込んでいる。

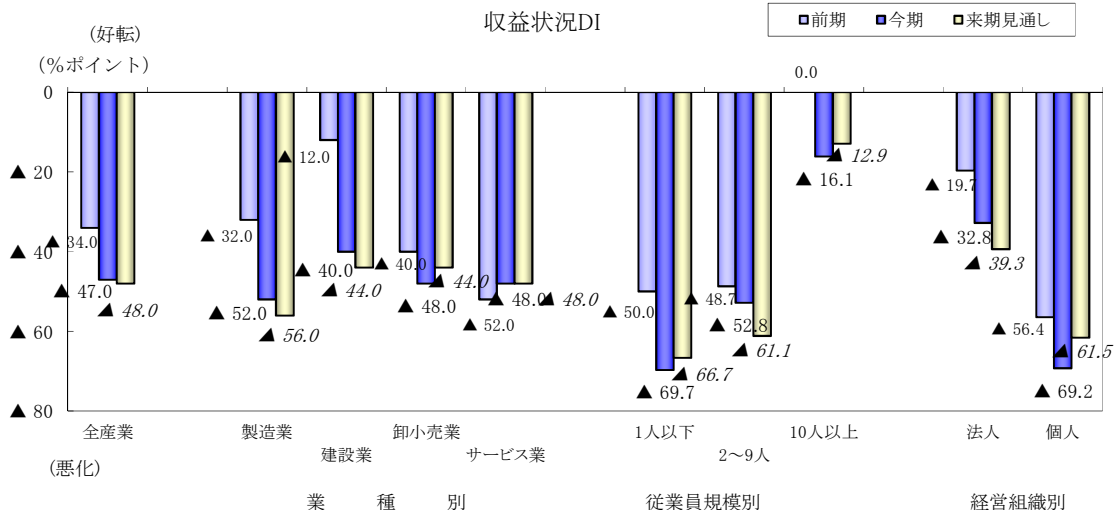
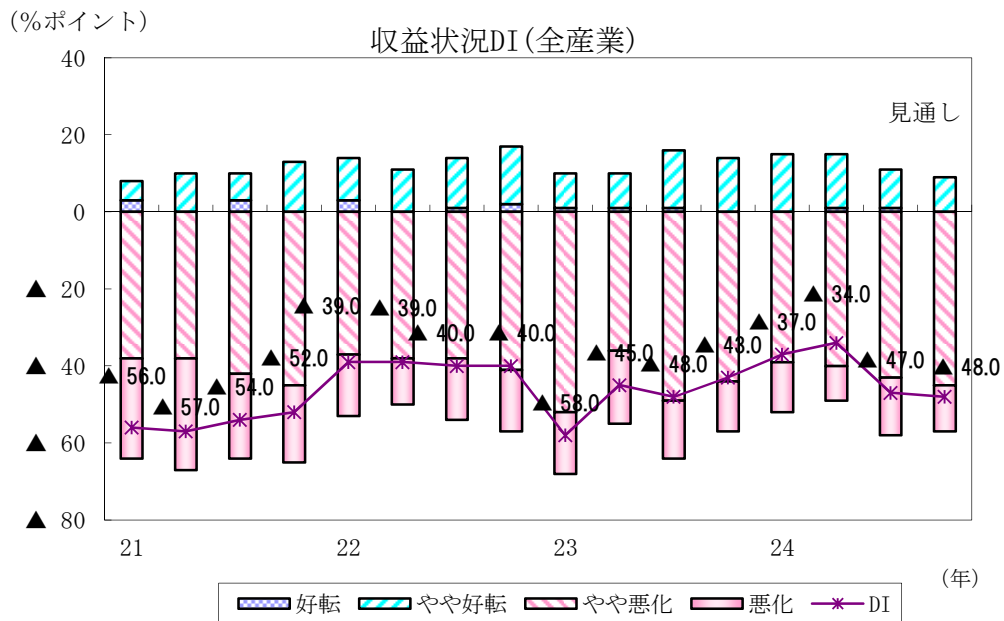


h) 収益状況(経常利益)

収益状況DIは、4期ぶりに悪化

平成24年7～9月期の収益状況DIは▲47.0となり、前期比13.0ポイント悪化した。平成23年1～3月期(18.0ポイント低下)に次ぐ大幅な悪化となった。業種別にみると、サービス業は改善したものの、製造業、建設業、卸小売業は悪化した。とりわけ建設業が28.0ポイント、製造業が20.0ポイントと大幅に低下した。卸小売業は8.0ポイント低下、サービス業は4.0ポイント上昇した。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人、10人以上のいずれも悪化した。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24年10～12月期は1.0ポイント悪化の▲48.0を見込んでいる。

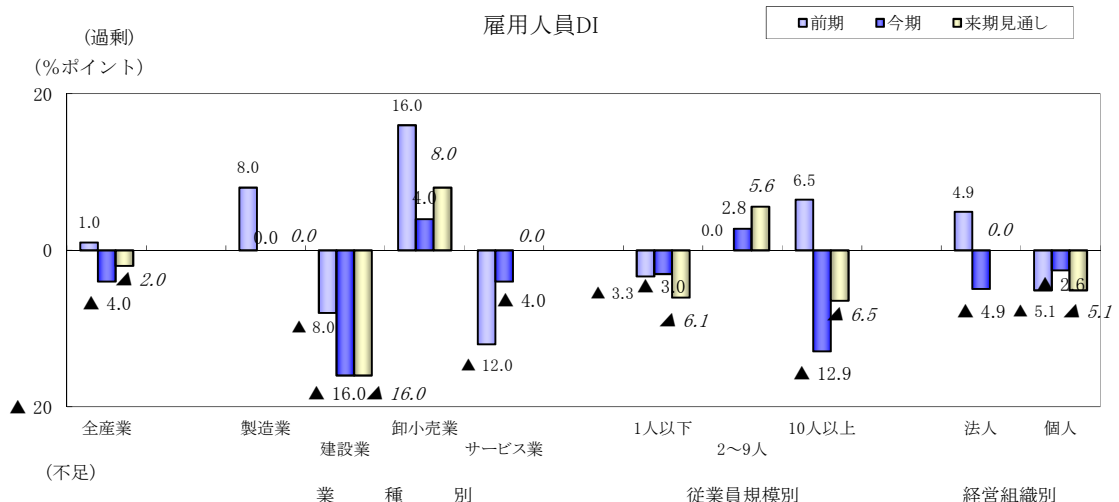
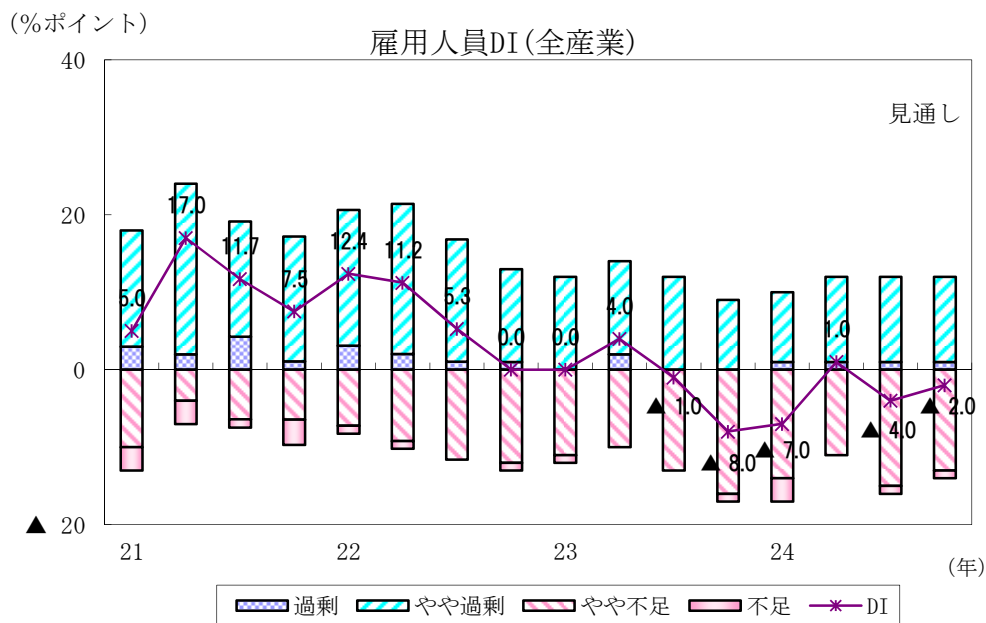


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、2期ぶりに不足超

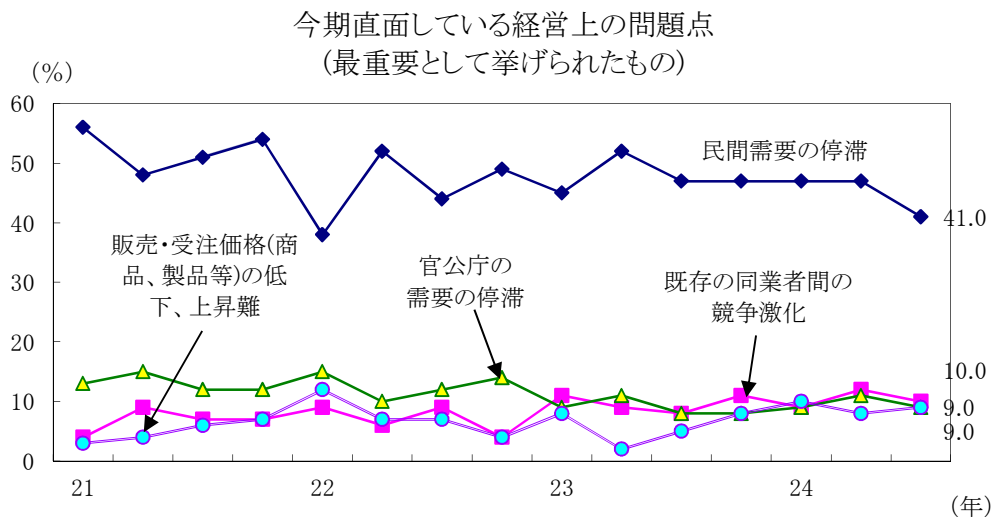
平成24年7~9月期の雇用人員DIは5.0ポイント低下し▲4.0となり、2期ぶりに不足超となった。業種別にみると、製造業、卸小売業は過剰超幅が縮小した。建設業は不足超幅が拡大、サービス業は不足超幅が縮小した。従業員規模別にみると、1人以下は不足超幅が縮小、2~9人は過剰超が拡大した。10人以上は19.4ポイント低下し、過剰超から不足超に転じた。経営組織別にみると、法人は過剰超から不足超に転換、個人は不足超幅が縮小した。

先行き平成24年10~12月期は▲2.0と不足超幅が縮小する見通しである。



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」(41.0%)が最多であり、「既存の同業者間の競争激化」(10.0%)が2位であった。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。その他として、「取引先の海外進出による受注減」「日本産業の空洞化」や「景気悪化」「人口減、高齢化」が挙げられた。

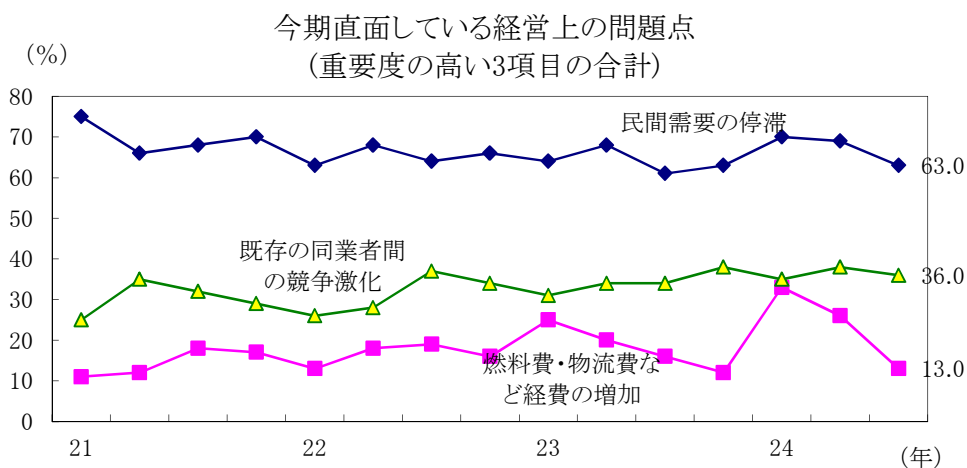


今期直面している経営上の問題点

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	2位	
	1位	民間需要の停滞	41.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	10.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	36.0
	2位	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	32.0
	2位	官公庁の需要の停滞	20.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	52.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	12.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	44.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	42.4
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	18.2
2人～9人	1位	民間需要の停滞	50.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	11.1
	〃	官公庁の需要の停滞	11.1
10人以上	1位	民間需要の停滞	29.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	16.1
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	39.3
	2位	官公庁の需要の停滞	11.5
個人	1位	民間需要の停滞	43.6
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	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」(63.0%)であり、「既存の同業者間の競争激化」(36.0%)が続いた。「燃料費・物流費など経費の増加」は引き続いて低下した。業種別でみると、製造業、卸小売業、サービス業では「民間需要の停滞」が最多で、建設業では「既存の同業者間の競争激化」が最多となった。

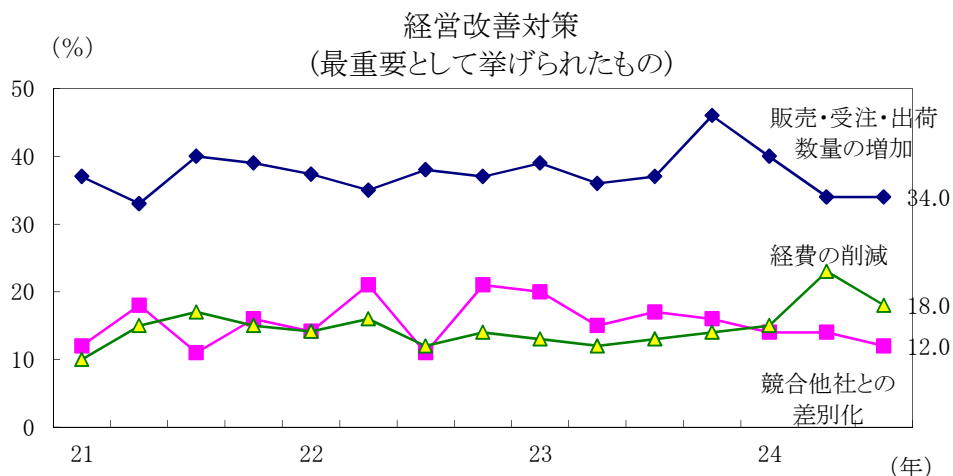


今期直面している経営上の問題点
重要度の高い3項目の合計

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)
	1位	2位	
総合	1位	民間需要の停滞	63.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	36.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	72.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	32.0
建設業	1位	既存の同業者間の競争激化	60.0
	2位	民間需要の停滞	44.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	72.0
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	32.0
サービス業	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	36.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	63.6
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	42.4
2人~9人	1位	民間需要の停滞	69.4
	2位	既存の同業者間の競争激化	41.7
10人以上	1位	民間需要の停滞	54.8
	2位	既存の同業者間の競争激化	41.9
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	59.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	39.3
個人	1位	民間需要の停滞	69.2
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	41.0

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

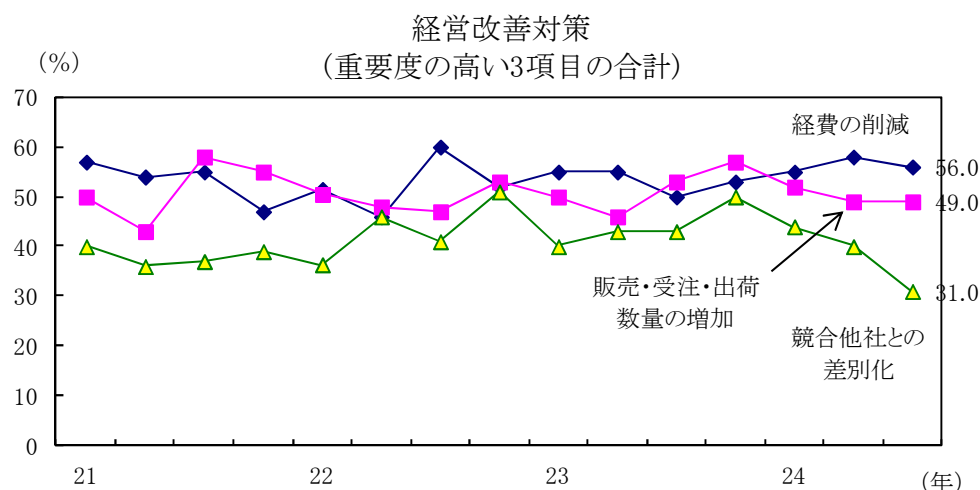
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(34.0%)が最多であった。次いで「経費の削減」(18.0%)が3期連続2位で続いた。業種別にみると、「販売・受注・出荷数量の増加」がいずれの業種でも最多となった。サービス業は「競合他社との差別化」が続いたが、製造業、建設業、卸小売業では「経費の削減」が続いた。



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	34.0
	2位	経費の削減	18.0
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	20.0
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	24.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	2位	経費の削減	16.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.0
	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	30.3
	2位	経費の削減	24.2
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	48.5
	2位	経費の削減	15.2
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.2
	2位	人材の育成	18.2
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	16.4
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	28.2
	2位	経費の削減	20.5

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、「経費の削減」(56.0%)が3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」が最多となり、「経費の削減」が続いた。建設業、卸小売業、サービス業は、「経費の削減」が最多となった。2位には、「販売・受注・出荷数量の増加」が続いたが、建設業では「財務体質の改善」が前回に続いて多く挙げられ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	2位	
	1位	経費の削減	56.0
	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	64.0
	2位	経費の削減	48.0
建設業	1位	経費の削減	60.0
	2位	財務体質の改善	44.0
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
卸小売業	1位	経費の削減	60.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
サービス業	1位	経費の削減	56.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	52.0
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	54.5
	2位	経費の削減	45.5
2人～9人	1位	経費の削減	61.1
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	58.3
10人以上	1位	経費の削減	61.3
	2位	人材の育成	51.6
経営組織別			
法人	1位	経費の削減	60.7
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	45.9
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	53.8
	2位	経費の削減	48.7

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】

- 補助金打切による（車関係）生産減及び、海外進出による受注減が継続される。
- 自動車業界の不景気はあまり感じないが、価格競争が激しい。

【卸小売業】

- 建設業、土木関連の不景気をどうにかして欲しい。

【サービス業】

- 今のところはそれほどでもない。