

No.19

真庭商工会景況調査

平成 24 年 10～12 月期



徳山神社（真庭市蒜山）

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 10～12 月期の現状 平成 25 年 1～3 月期の見通し
調査時期	平成 25 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	
	29 社	40 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。
 $DI = (\text{増加・上昇・好転等の回答割合}) - (\text{減少・低下・悪化等の回答割合})$
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

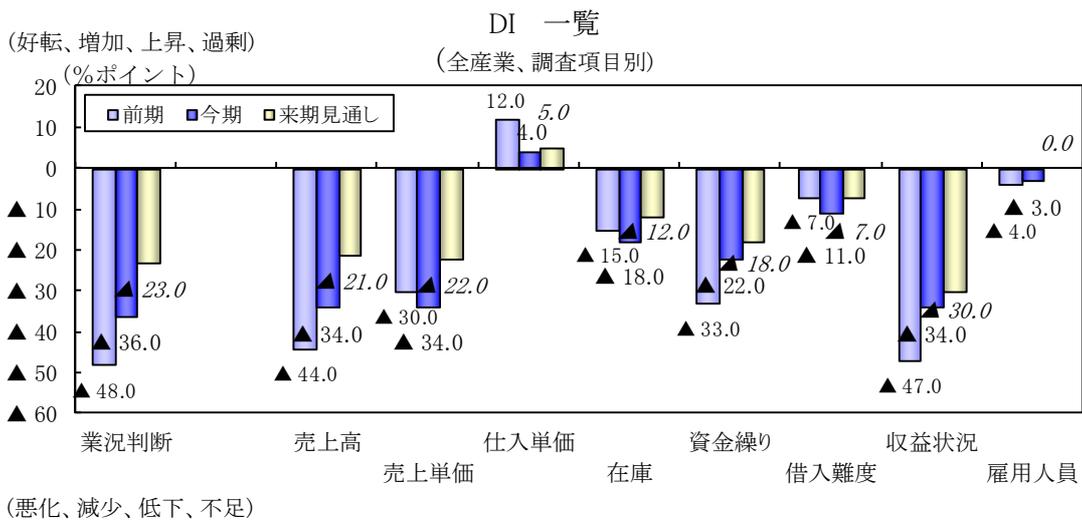
概況	1
1. 今期の状況と来期の見通し	3
a) 業況判断	3
b) 売上高（完成工事高、加工高等）	4
c) 売上単価（加工・受注単価等）	5
d) 仕入単価（原材料、商品等）	6
e) 在庫（商品、製品等）	7
f) 資金繰り	8
g) 借入難度（含む手形割引）	9
h) 収益状況（経常利益）	10
i) 雇用人員（人手）	11
2. 今期直面している経営上の問題点	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策	14
4. その他（景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等）	16

概況

平成 24 年 10～12 月期の業況判断 DI は▲36.0 となり、前期比 12.0 ポイント上昇と 3 期ぶりに改善した。復興需要や大型の公共投資などで堅調であった建設業は悪化したものの、サービス業をはじめ、製造業、卸小売業が大幅に改善した。売上単価は軟調に推移したものの、仕入単価も低下傾向となり、収益状況 DI は改善した。卸小売業を除き、売上高 DI はマイナス幅が大幅に縮小し、業況感に明るさがみられつつある。もっとも、悪化や減少といった企業が増加しており、2 極化の傾向が生じている。業種別にみると、サービス業は飲食、宿泊業が堅調で大幅に改善した。製造業は、消費税率引き上げの駆け込み需要などから住宅関連が好調なほか、公共工事向けの資材の動きが良好であった。卸小売業は、一部の食料品関連が堅調であった。建設業は公共工事の減少などで業況は悪化した。

先行き平成 25 年 1～3 月期は、売上高をはじめ全ての DI で改善が見込まれており、業況判断 DI も 13.0 ポイントと急テンポでの改善となる見通しである。

全国や岡山県全体では、海外経済の減速などで、製造業、非製造業ともに低調に推移しており、景気は後退局面となっている。もっとも、政権交代を期に、円安・株高となり、徐々に回復に向けた動きがみられはじめている。真庭地域においては、全国、岡山県に先駆けて持ち直しの動きがみられており、景気回復の遅れを取り戻しつつある。



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	45.0
2 位	官公庁の需要の停滞	11.0
3 位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	8.0

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	44.0
2 位	経費の削減	19.0
3 位	競合他社との差別化	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
24/4～6	 ▲ 41.0	 ▲ 48.0	 ▲ 12.0	 ▲ 48.0	 ▲ 56.0
7～9	 ▲ 48.0	 ▲ 56.0	 ▲ 20.0	 ▲ 60.0	 ▲ 56.0
10～12	 ▲ 36.0	 ▲ 40.0	 ▲ 32.0	 ▲ 44.0	 ▲ 28.0
25/1～3	 ▲ 23.0	 ▲ 8.0	 ▲ 28.0	 ▲ 48.0	 ▲ 8.0

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 10～12 月期の業況判断 DI は▲40.0 と前期比 16.0 ポイント上昇し、3 期ぶりに改善した。売上高 DI、収益状況 DI がともに 3 期ぶりに上昇、底離れし、業況判断 DI は改善した。酒類など食品関連の一部が悪化する中、建設材料関連の一部で需要が持ち直しつつある。

(建設業)

平成 24 年 10～12 月期の業況判断 DI は▲32.0 と、前期比 12.0 ポイント低下し、2 期連続で悪化した。売上高 DI、収益状況 DI では、「悪化」と回答した企業が増加、業況判断 DI でも、2 極化しており懸念される。また、雇用人員 DI が前期比 24.0 ポイント低下と不足超幅が大幅に拡大しており、建設業の人手不足が悪化している。

(卸小売業)

平成 24 年 10～12 月期の業況判断 DI は▲44.0 と、前期比 16.0 ポイント上昇し、3 期ぶりに改善した。価格が全体的に落ち着く中、売上高の増加と在庫の減少で、収益と資金繰りが好転し、業況感が改善した。一部の食料品関連の小売業などが底堅く推移した。一方、家電小売店や燃料小売業は業況の悪化が続いている。

(サービス業)

平成 24 年 10～12 月期の業況判断 DI は▲28.0 と、前期比 28.0 ポイント上昇と大幅に改善した。売上単価の低下が一服し、売上高の増加と収益状況、資金繰りの改善などによって、業況感が好転した。一部の飲食店・旅館で堅調な動きがみられたことから、業況感を持ち直しつつある。

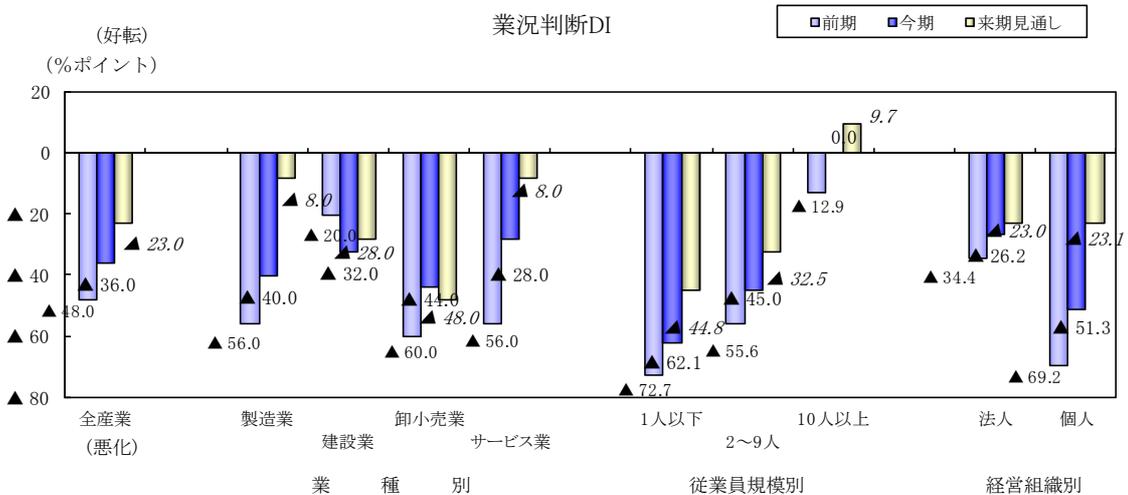
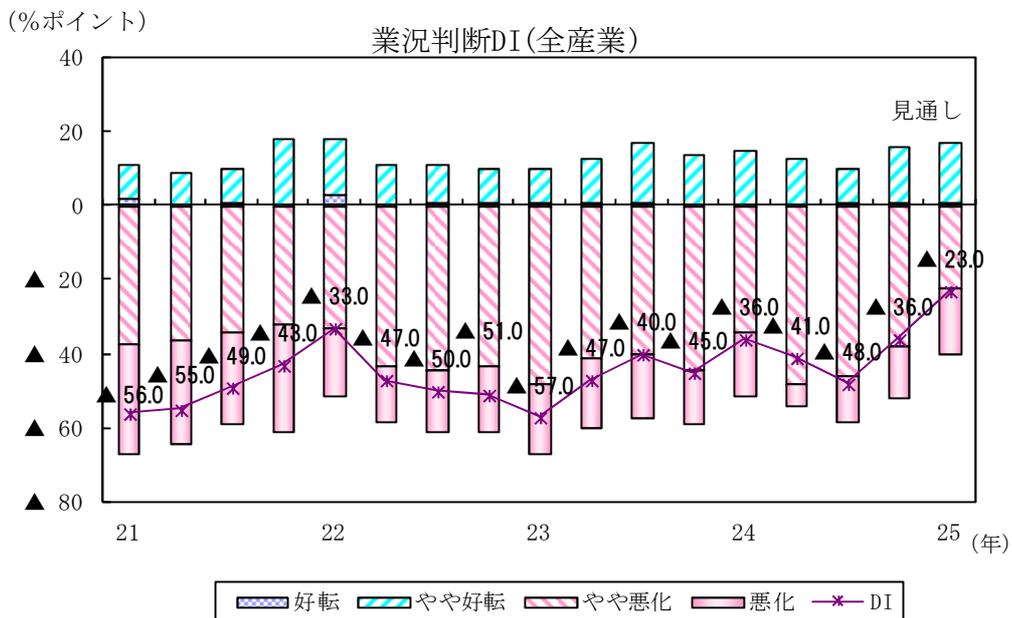
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、3期ぶりに改善

平成24年10～12月期の業況判断DIは▲36.0となり、前期比12.0ポイント上昇と3期ぶりに改善した。業種別にみると、建設業は2期連続で悪化したものの、製造業、卸小売業、サービス業はいずれも3期ぶりに改善した。サービス業が28.0ポイント、製造業と卸小売業がそれぞれ16.0ポイント改善した。サービス業は▲28.0となり、平成20年4～6月の調査開始以降最も高い水準となった。従業員規模別にみると、全ての規模で10ポイント以上改善した。経営組織別にみると、法人、個人とも改善した。特に個人は17.9ポイントと大幅な改善となった。

先行き平成25年1～3月期は13.0ポイント上昇の▲23.0と、改善の見通しである。



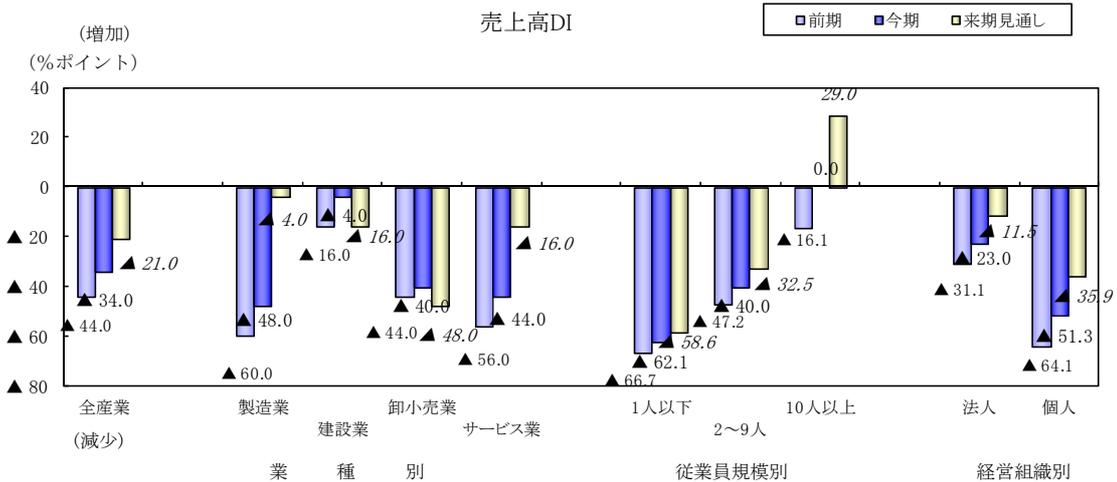
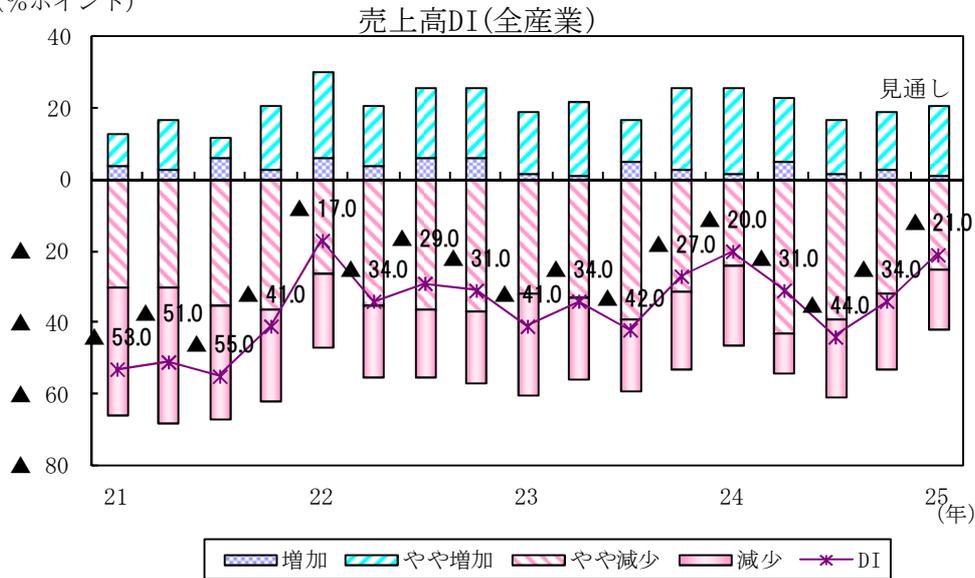
b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、3期ぶりに改善

平成24年10～12月期の売上高DIは▲34.0と、前期比10.0ポイント上昇した。業種別にみると、全ての業種で上昇した。製造業、建設業、サービス業はそれぞれ12.0ポイント、卸小売業は4.0ポイント、上昇した。もっとも、建設業は▲4.0となったが、その他の3業種は▲40.0以下となり、依然として低水準にとどまった。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人、10人以上のいずれも上昇した。1人以下は依然として最低水準ながら10人以上はマイナスを脱した。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25年1～3月期は、13.0ポイント上昇の▲21.0と、売上高は改善する見通しである。

(%ポイント)



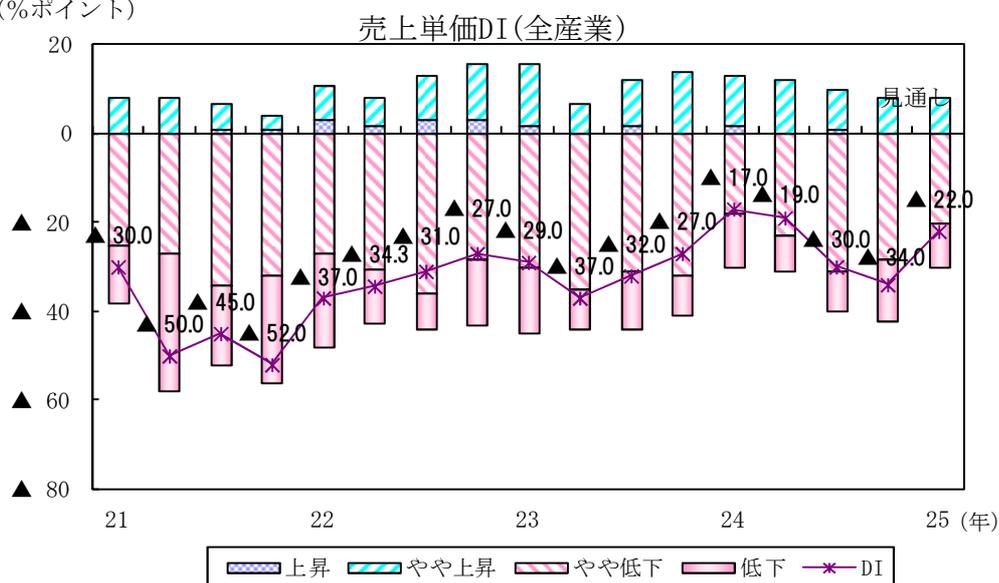
c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、3期連続で悪化

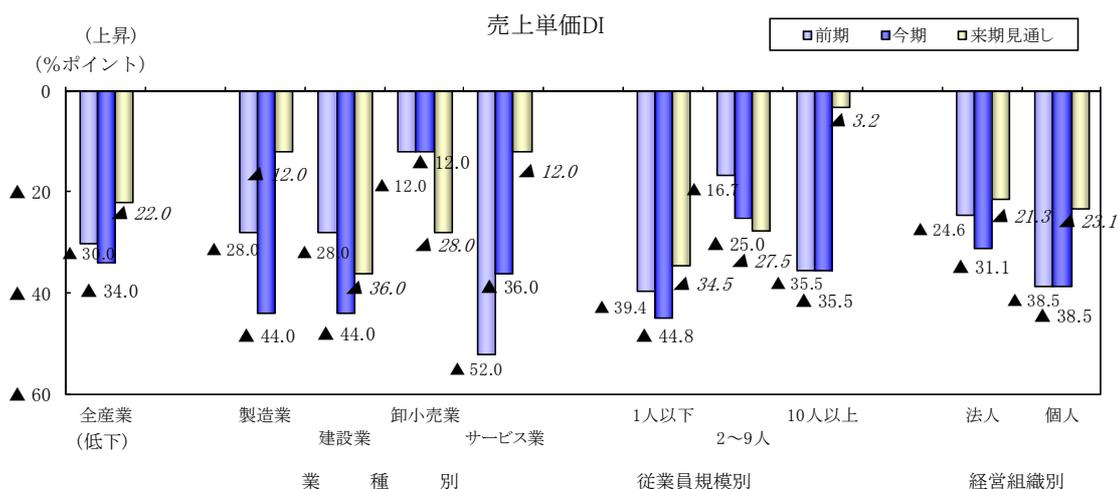
平成24年10～12月期の売上単価DIは▲34.0となり、前期比4.0ポイント悪化した。3期連続で悪化し、売上単価の低下が拡大している。業種別にみると、サービス業は改善したものの、卸小売業は横ばい、製造業、建設業は悪化した。サービス業は16.0ポイント上昇した一方、製造業、建設業はそれぞれ16.0ポイント低下した。製造業、建設業は東日本大震災直後の水準に落ち込んだ。従業員規模別にみると、10人以上は横ばいながら、1人以下、2～9人が悪化した。1人以下は▲44.8となり、平成20年4～6月期の調査開始以降で最悪となった。経営組織別にみると、個人は横ばい、法人は悪化した。

先行き平成25年1～3月期は▲22.0と12.0ポイントマイナス幅が縮小、売上単価は改善する見通しである。

(%ポイント)



(上昇)
(%ポイント)

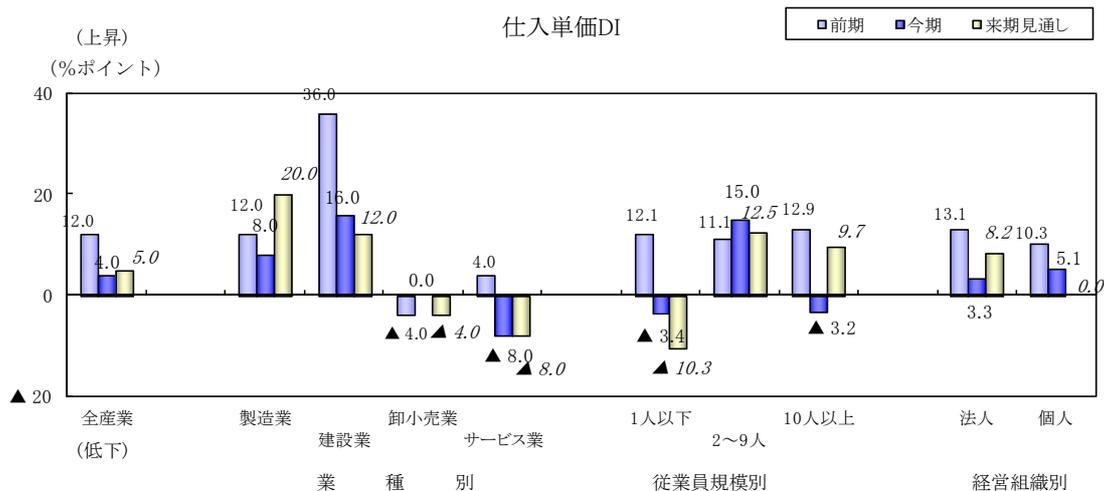
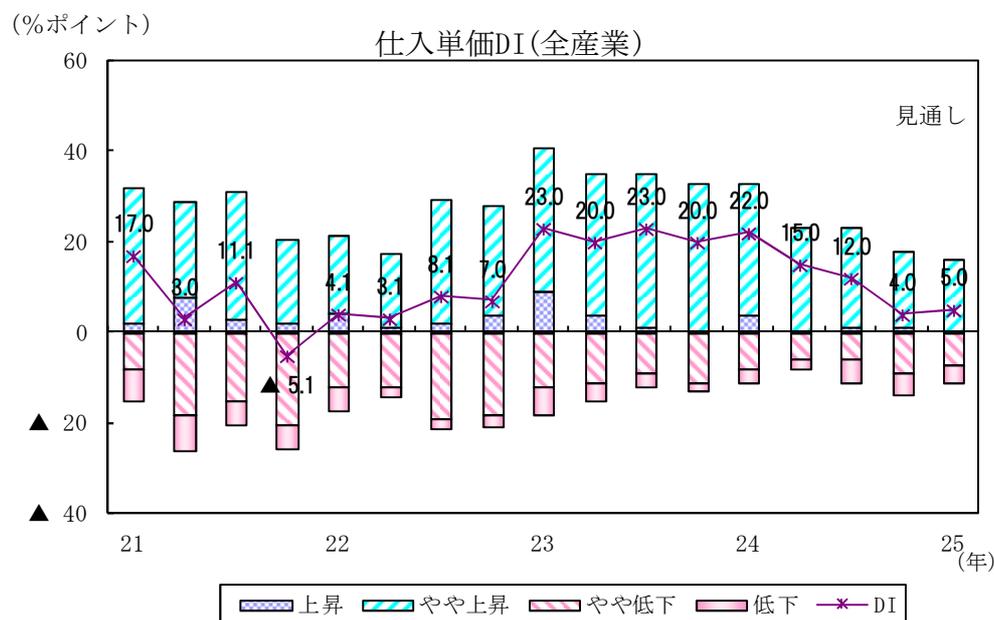


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、3期連続で低下

平成24年10~12月期の仕入単価DIは4.0と前期比8.0ポイント低下、調査開始以降4番目に低い水準となった。業種別にみると、卸小売業は上昇しマイナスを脱した。製造業、建設業、サービス業は低下した。建設業が20.0ポイントと大幅に低下、サービス業が12.0ポイント、製造業が4.0ポイント低下した。従業員規模別にみると、2~9人は上昇したもの、1人以下、10人以上は低下した。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25年1~3月期は5.0となり、ほぼ横ばいとなった。仕入単価の低下の動きは幾分落ち着く見込みである。

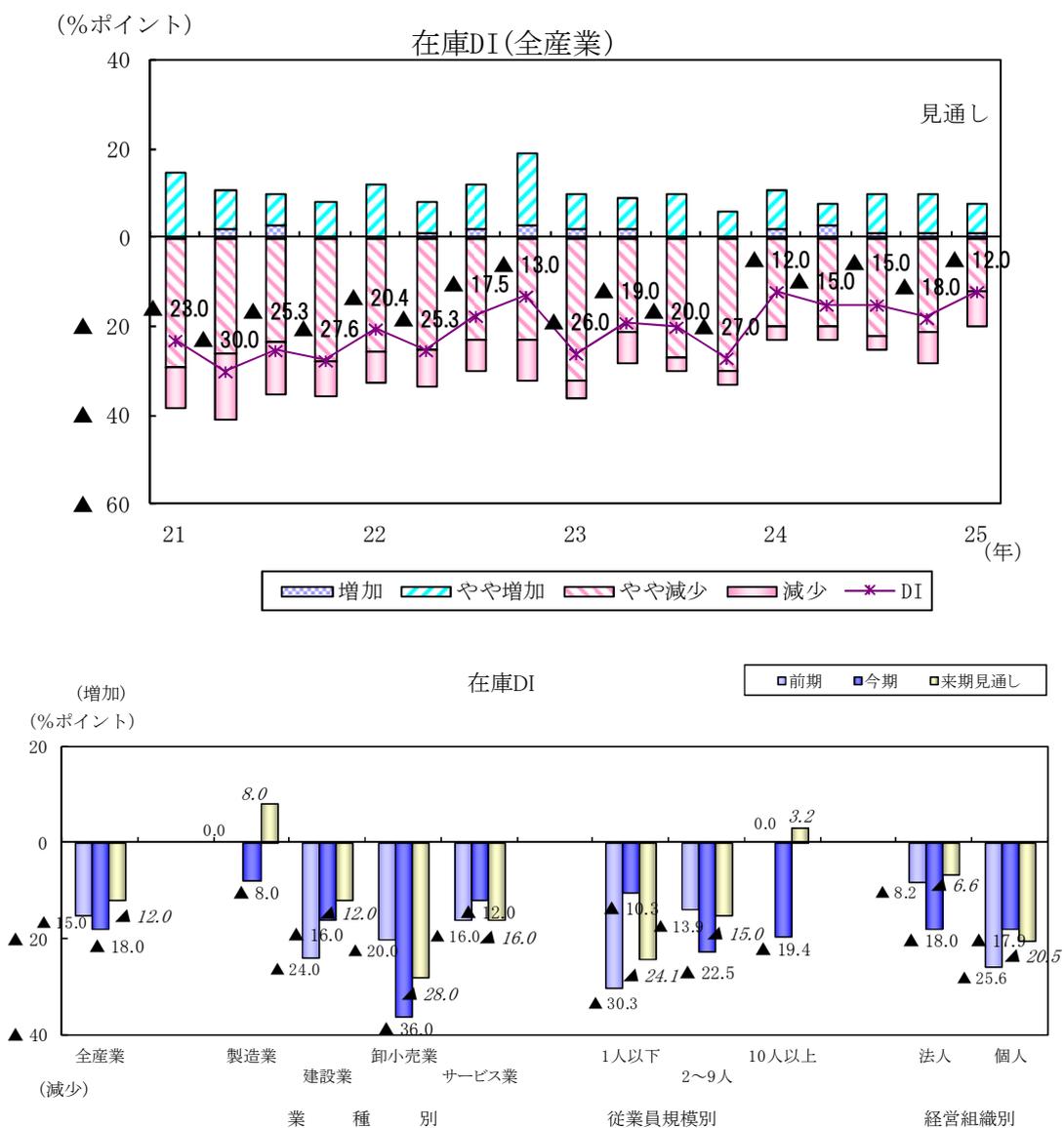


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、2期ぶり低下

平成24年10~12月期の在庫DIは▲18.0となり、前期比3.0ポイント低下した。業種別にみると、建設業とサービス業は上昇したが、製造業と卸小売業は低下した。卸小売業は16.0ポイントと調査開始以降最も大きく低下した。製造業は8.0ポイント低下、建設業は8.0ポイント、サービス業は4.0ポイント上昇した。製造業は、2期ぶりにマイナスに復した。従業員規模別にみると、2~9人と10人以上では低下したものの、1人以下は上昇した。1人以上は20.0ポイント上昇、10人以上は19.4ポイント低下と大幅に変動した。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25年1~3月期は6.0ポイント上昇の▲12.0と4期ぶりの上昇見込みで、在庫抑制の動きが緩和する見通しである。

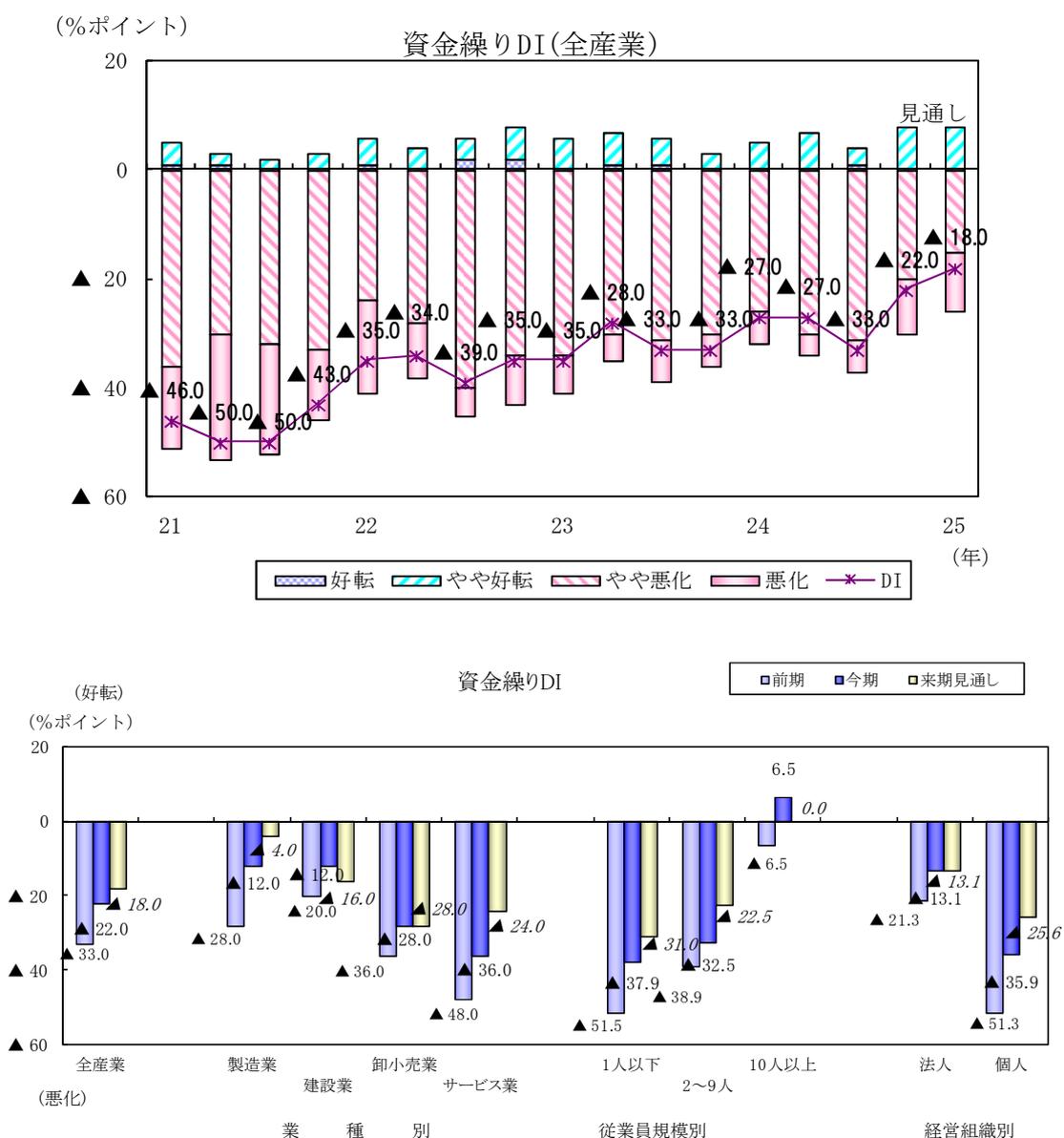


f) 資金繰り

資金繰りDIは、3期ぶりに改善

平成 24 年 10～12 月期の資金繰り DI は前期比 11.0 ポイント改善し、調査開始以降最も高い▲22.0 となった。前期を上回るのは 3 期ぶり。業種別にみると、調査開始以降初めて全ての業種で改善した。製造業は前期比 16.0 ポイント改善し、3 期ぶりに▲12.0 ポイントとなり、調査開始以降最も高い水準となった。建設業、卸小売業は 8.0 ポイント、サービス業が 12.0 ポイント改善した。従業員規模別にみると、いずれの規模でも改善した。経営組織別にみると、個人、法人とも改善した。

先行き平成 25 年 1～3 月期は 4.0 ポイント上昇の▲18.0 と、資金繰りは改善する見込みである。

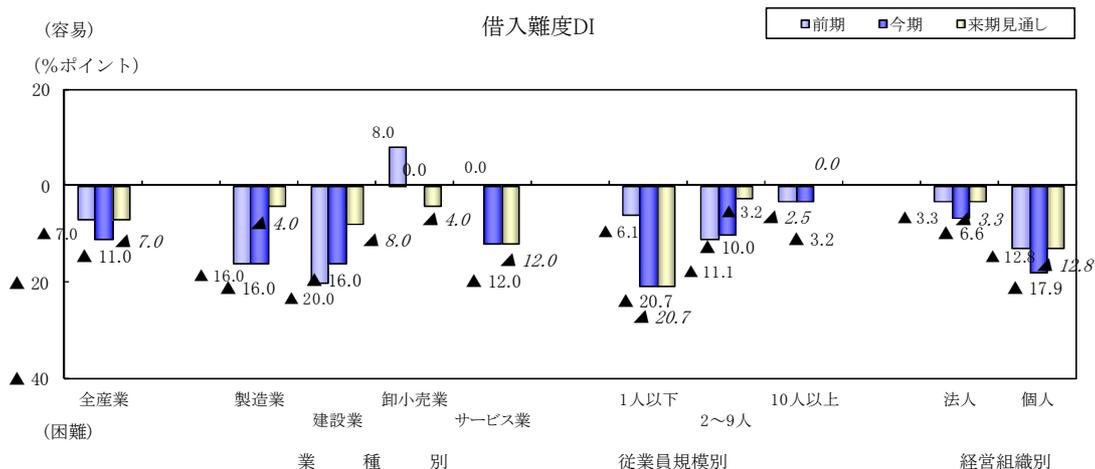
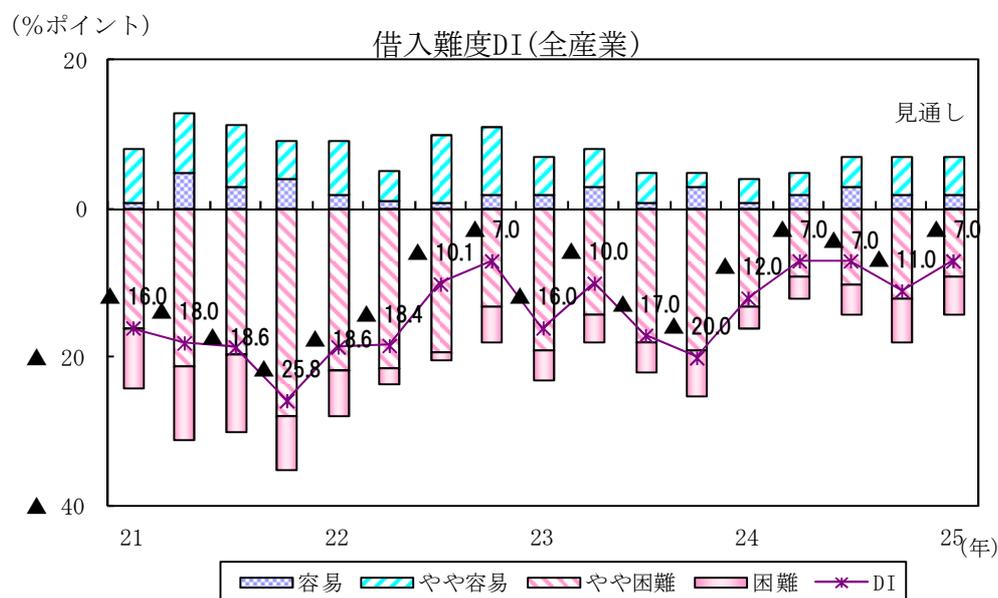


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、4期ぶりに悪化

平成24年10～12月期の借入難度DIは前期比4ポイント低下の▲11.0となり、4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、製造業は横ばい、卸小売業とサービス業は悪化した。サービス業が12.0ポイントと大幅に悪化し、マイナスとなったほか、卸小売業が8.0ポイント悪化し0となった。建設業は4.0ポイント改善した。従業員規模別にみると、2～9人、10人以上ではほぼ横ばい、1人以下が14.6ポイントと大幅に悪化した。経営組織別にみると、法人、個人ともに悪化した。法人は調査開始以降最も改善した前回同様、高めの水準を保っている。

先行き平成25年1～3月期は4.0ポイント改善の▲7.0と調査開始以降最も高い水準となることを見込んでいる。

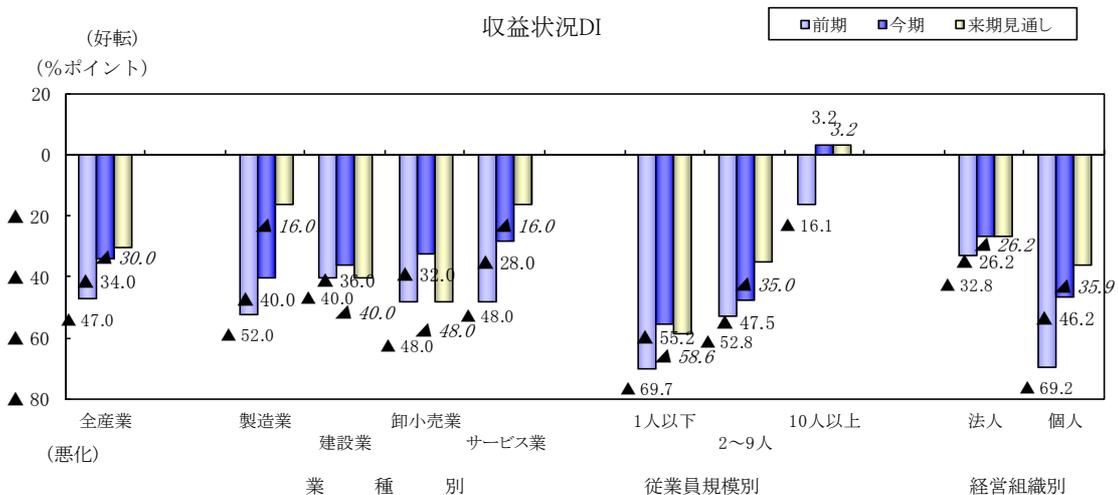
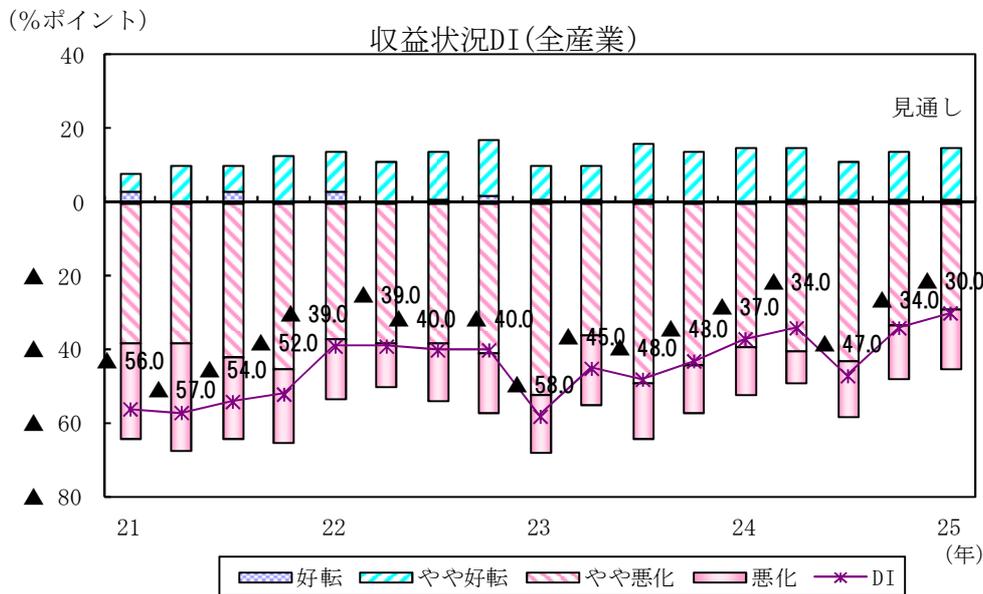


h) 収益状況(経常利益)

収益状況DIは、2期ぶりに改善

平成24年10～12月期の収益状況DIは▲34.0となり、前期比13.0ポイント改善した。平成24年4～6月期に並ぶ調査開始以降最も改善した水準となった。改善幅も東日本大震災後に大幅に落ち込んだ反動がみられた平成23年4～6月期以来の大幅な改善となった。業種別にみると、全ての業種が改善した。とりわけサービス業は20.0ポイント上昇し、調査開始以降最も改善した▲28.0となった。製造業は12.0ポイント、建設業は4.0ポイント、卸小売業は16.0ポイントそれぞれ上昇した。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人、10人以上のいずれも改善した。10人以上は3期ぶりにプラスとなった。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25年1～3月期は4.0ポイント改善の▲30.0と調査開始以降最も高い水準となることを見込んでいる。

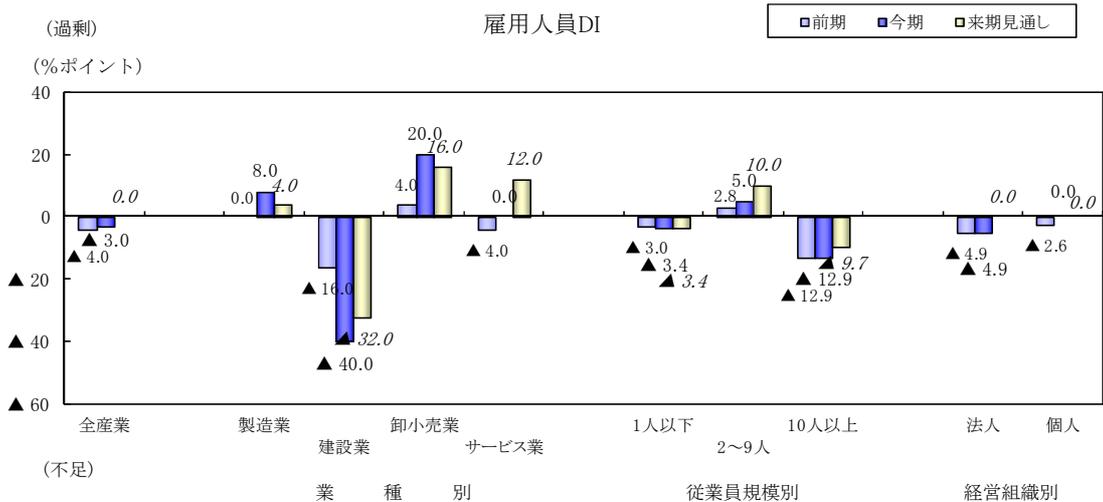
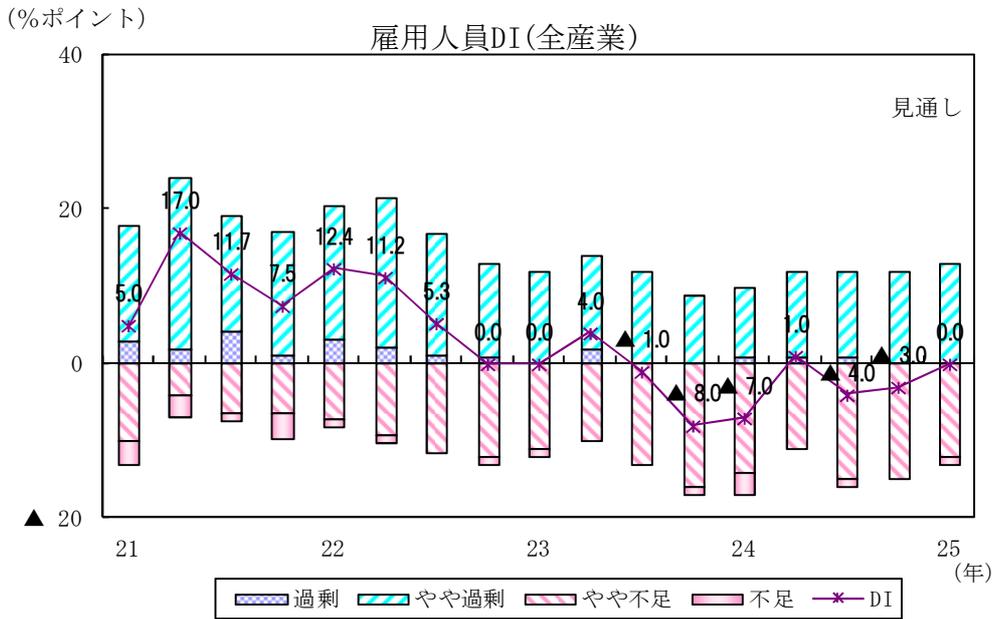


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超が縮小

平成24年10～12月期の雇用人員DIは▲3.0となり、前期比1.0ポイント上昇、不足超幅が縮小した。不足超が縮小するのは2期ぶり。業種別にみると、建設業は24.0ポイント低下の▲40.0と不足超幅が拡大、調査開始以降最大の不足超幅となった。一方、製造業、卸小売業は過剰超幅が拡大した。サービス業は不足超が解消し6期ぶりに0となった。従業員規模別にみると、1人以下と10人以上は不足超幅がほぼ横ばい、2～9人は過剰超が拡大した。経営組織別にみると、法人は横ばい、個人は不足超が解消し3期ぶりに0となった。

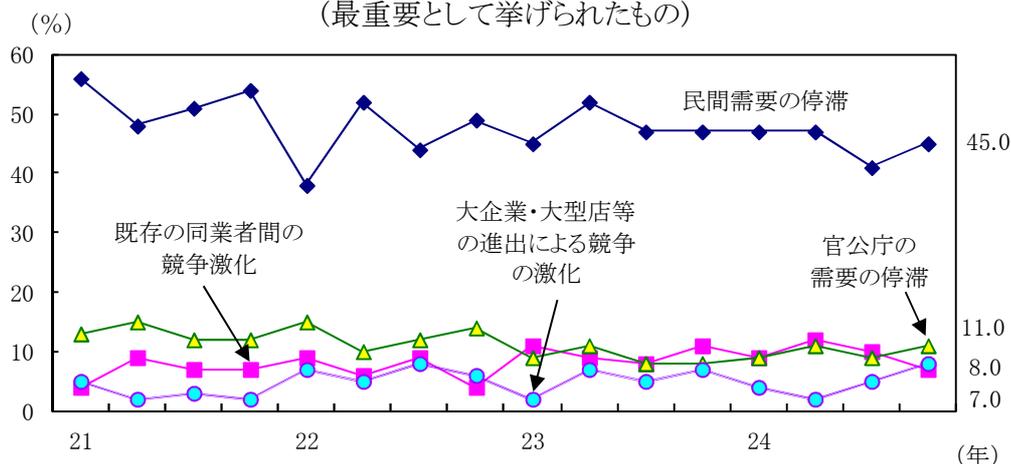
先行き平成25年1～3月期は0.0と不足超幅が解消する見通しである。



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」（45.0%）が最多であり、「官公庁の需要の停滞」（11.0%）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、卸小売業とサービス業では半数を上回った。その他として、「人口減少」、「客先の海外特化」、「仕入先が無い」、「グローバル対応力」、「仕入単価が大型店に勝てない」が挙げられた。

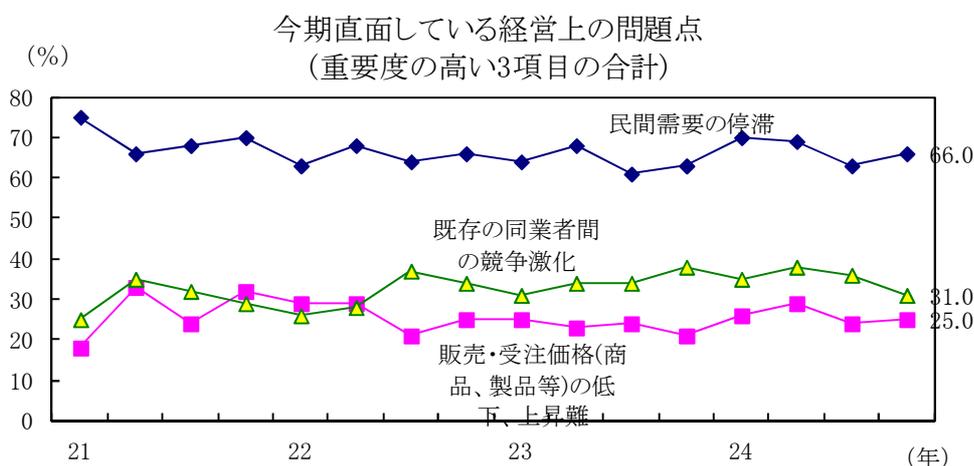
今期直面している経営上の問題点
（最重要として挙げられたもの）



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	45.0
	2位	官公庁の需要の停滞	11.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	36.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	24.0
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	24.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	52.0
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	20.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	60.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	62.1
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	10.3
	〃	大企業・大型店等の進出による競争の激化	10.3
2人～9人	1位	民間需要の停滞	50.0
	2位	資金繰りの悪化	10.0
10人以上	1位	民間需要の停滞	22.6
	2位	官公庁の需要の停滞	19.4
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	14.8
個人	1位	民間需要の停滞	53.8
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	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見ると、最多は「民間需要の停滞」(66.0%)であり、「既存の同業者間の競争激化」(31.0%)が続いた。業種別でみると、全ての業種で「民間需要の停滞」が最多となった。2位は製造業と卸小売業では「販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難」が、建設業とサービス業では「既存の同業者間の競争激化」が挙げられた。建設業では「官公庁の需要の停滞」も2位となった。



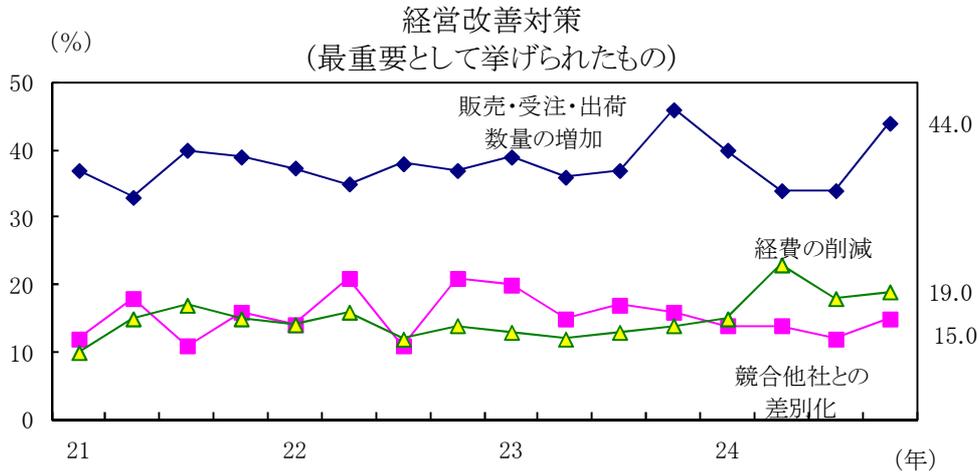
今期直面している経営上の問題点

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	
	1位	民間需要の停滞	66.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	31.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	68.0
	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	52.0
	2位	官公庁の需要の停滞	48.0
	〃	既存の同業者間の競争激化	48.0
卸小売業	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
サービス業	1位	民間需要の停滞	72.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	32.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	69.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	34.5
2人～9人	1位	民間需要の停滞	77.5
	2位	既存の同業者間の競争激化	30.0
10人以上	1位	民間需要の停滞	48.4
	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	62.3
	2位	既存の同業者間の競争激化	36.1
個人	1位	民間需要の停滞	71.8
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	30.8

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

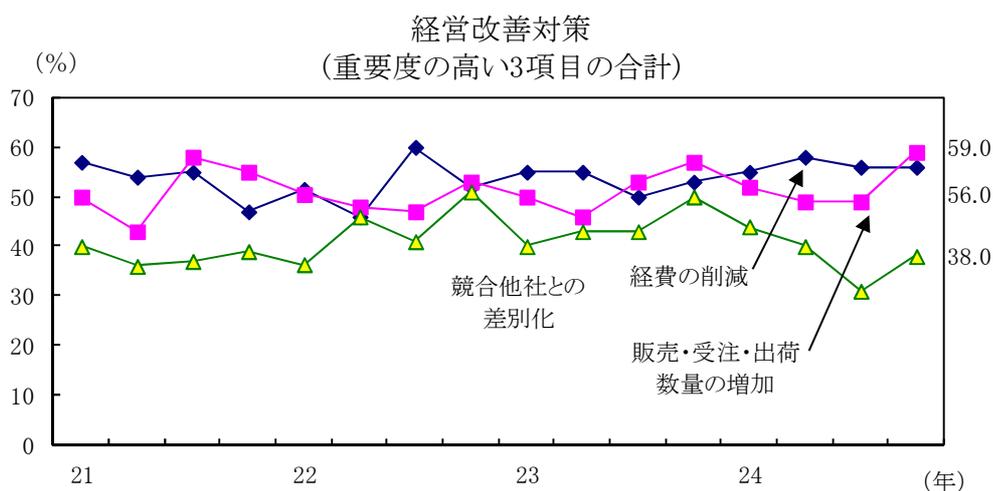
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(44.0%)が最多で、前期比 10.0 ポイントの大幅な増加となった。次いで「経費の削減」(19.0%)が続いた。業種別にみると、「販売・受注・出荷数量の増加」がいずれの業種でも最多となった。建設業は「競合他社との差別化」が続いたが、製造業、卸小売業、サービス業では「経費の削減」が続いた。



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	44.0
	2位	経費の削減	19.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	60.0
	2位	経費の削減	16.0
建設業	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	28.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
	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	36.0
	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	51.7
	2位	経費の削減	20.7
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	62.1
	2位	経費の削減	24.1
10人以上	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	24.1
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	41.0
	2位	経費の削減	21.3
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	48.7
	2位	経費の削減	15.4

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」(59.0%)が4期ぶりに最多となった。「販売・受注・出荷数量の増加」としては調査開始以降最も割合が多くなった。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、建設業、卸小売業では「販売・受注・出荷数量の増加」が、サービス業では「競合他社との差別化」が挙げられた。



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	59.0
	2位	経費の削減	56.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	84.0
	2位	経費の削減	36.0
建設業	1位	経費の削減	64.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	52.0
卸小売業	1位	経費の削減	64.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	52.0
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	48.0
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	69.0
	2位	競合他社との差別化	55.2
2人～9人	1位	経費の削減	57.5
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	57.5
10人以上	1位	経費の削減	64.5
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	51.6
	〃	人材の育成	51.6
経営組織別			
法人	1位	経費の削減	62.3
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	55.7
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	64.1
	2位	経費の削減	46.2
	〃	競合他社との差別化	46.2

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】

- 新政権の経済政策に期待（特に円安誘導）
- 客先の海外進出により、自社生産品が海外生産に移行されるなど、長期展望が難しい。