

真庭商工会景況調査

平成 25 年 4～6 月期



写真：真庭商工会勝山支所

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 25 年 4～6 月期の現状 平成 25 年 7～9 月期の見通し
調査時期	平成 25 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	
	30 社	39 社	31 社	
経営組織別	法人	個人		
	62 社	38 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

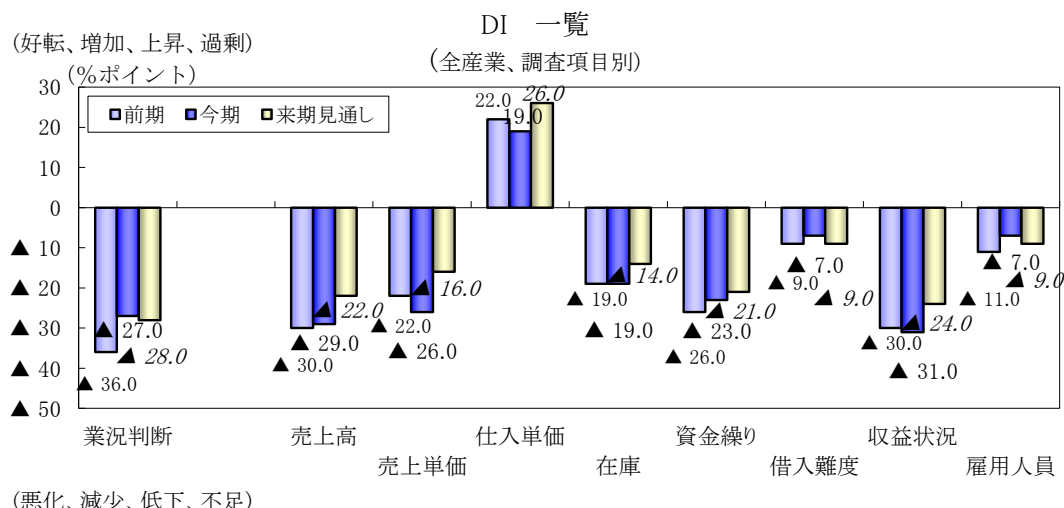
平成 25 年 4～6 月期の業況判断 DI は▲27.0 となり、2 期ぶりに改善、調査以降最高となった。公共工事の増加などを背景に建設業が牽引し、引き続き持ち直した。製造業は一部の建材関連、食料品関連など内需関連が堅調であった。もっとも、サービス業は一部の飲食店、旅館が堅調ながら、理美容店が落ち込み、持ち直しが一服、卸小売業は家電、燃料販売などを中心として低調に推移するなど、業況感の改善は一部にとどまった。

収益状況は、売上単価は悪化したものの、仕入単価の上昇が一服したうえ、売上高が緩やかに改善したことから、わずかな悪化にとどまり、緩やかに持ち直している。

経営上の問題点としては、「民間需要の停滞」が最も多く、需要不足が続いている。

先行き平成 25 年 7～9 月期は、売上高の持ち直しに加え、売上単価の改善により、収益状況は 2 期ぶりに改善する見込み。もっとも、企業マインドは慎重で、業況判断 DI は▲28.0 と足踏みする見通しである。

全国の景気は、堅調な内需を背景として緩やかに回復しつつある。岡山県は全国より幾分弱めながら、緩やかに持ち直している。今後は、全国、岡山県ともに緩やかに回復していく見通し。真庭地域は、他地域に比べ幾分水準が低く、建設業中心ながら、堅調な内需を背景に、緩やかに持ち直している。今後は緩やかな持ち直しが一服するとみられる。



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	36.0
2位	官公庁の需要の停滞	11.0
3位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	8.0
〃	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	35.0
2位	競合他社との差別化	15.0
3位	経費の削減	13.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
24/10～ 12	 ▲ 36.0	 ▲ 40.0	 ▲ 32.0	 ▲ 44.0	 ▲ 28.0
25/1～3	 ▲ 36.0	 ▲ 36.0	 ▲ 44.0	 ▲ 48.0	 ▲ 16.0
4～6	 ▲ 27.0	 ▲ 28.0	 ▲ 4.0	 ▲ 48.0	 ▲ 28.0
7～9	 ▲ 28.0	 ▲ 20.0	 ▲ 28.0	 ▲ 36.0	 ▲ 28.0

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 25 年 4～6 月期の業況判断 DI は、▲28.0 と前期比 8.0 ポイント上昇し、3 期連続で改善した。もっとも、売上高 DI は 4 期ぶりに低下、売上単価 DI は 2 期ぶりに悪化し、収益状況 DI は横ばいとなった。業況感は、一部の建材関連、食料品関連で好転が増加し持ち直しているものの、悪化の割合も増加しており、二極化傾向がみられる。

(建設業)

平成 25 年 4～6 月期の業況判断 DI は、▲4.0 と前期比 40.0 ポイント上昇し、調査開始以降最高となった。改善は 4 期ぶり。公共工事の増加などで売上高 DI が 2 期ぶりに上昇したほか、売上単価 DI が 2 期連続で改善、仕入単価 DI も 2 期ぶりに低下し、収益状況 DI は 2 期ぶりに改善、調査開始以降 2 番目に高い水準となった。雇用人員 DI は依然として不足超ながら、不足超幅は縮小しており、人手不足感は緩和している。

(卸小売業)

平成 25 年 4～6 月期の業況判断 DI は、▲48.0 と前期比横ばいとなった。売上高 DI は 2 期ぶりに上昇した。一方、仕入単価 DI が横ばいの中、売上単価 DI は 2 期連続で悪化し、収益状況 DI は 3 期ぶりに悪化した。一部の食料品関連は改善したものの、家電関連、ガソリンスタンドなどが悪化し、業況感は総じて低調となった。

(サービス業)

平成 25 年 4～6 月期の業況判断 DI は、▲28.0 と前期比 12.0 ポイント低下、4 期ぶりに悪化した。売上高 DI は 3 期ぶりに低下した。仕入単価 DI は 2 期ぶりに低下したが、売上単価 DI が 3 期ぶりに悪化し、収益状況 DI は 4 期ぶりに悪化した。一部の飲食店・旅館が堅調ながら、理美容店などで悪化の割合が増加し、業況感は持ち直しが一服した。

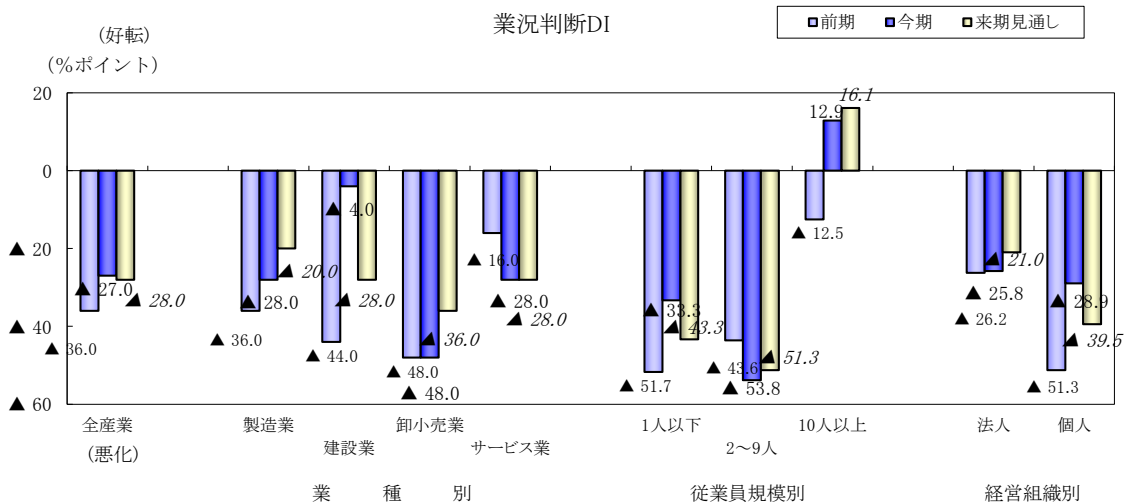
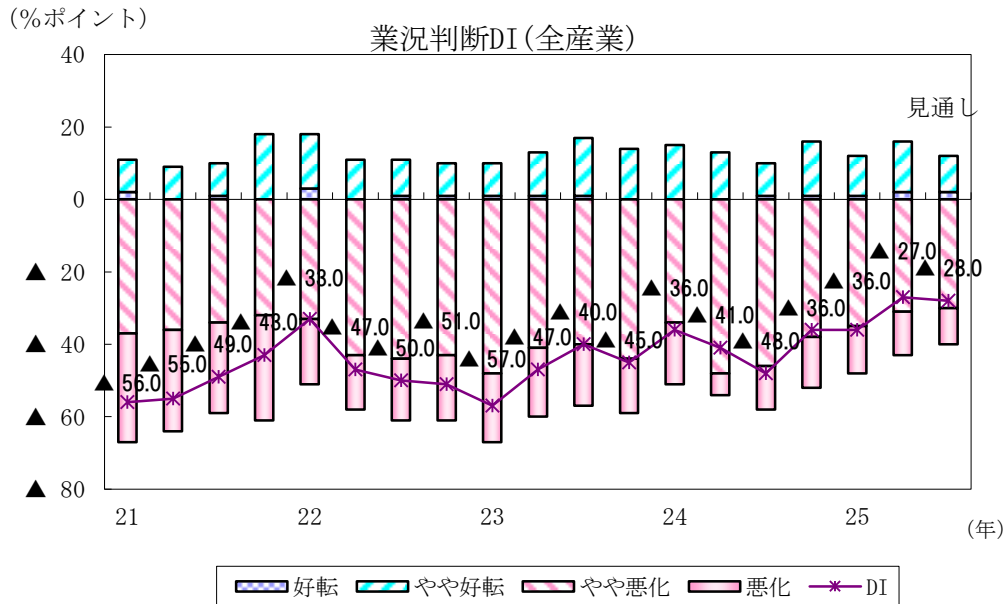
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

調査開始以来、最高の水準

平成 25 年 4～6 月期の業況判断 DI は、前期比 9.0 ポイント上昇の▲27.0 と、2 期ぶりに改善し、調査開始以降最高となった。企業の業況感は、堅調な内需を背景に、緩やかに持ち直している。前期、初めて 5 割を下回った「やや悪化」、「悪化」の割合が減少し、改善した。業種別にみると、サービス業は 4 期ぶりに悪化、卸小売業は横ばいながら、製造業は 3 期連続、建設業は 4 期ぶりにそれぞれ上昇した。建設業は大幅に上昇し、▲4.0 と調査開始以降最高となった。従業員規模別にみると、2～9 人は低下したものの、1 人以下、10 人以上は上昇した。10 人以上は 24 年 1～3 月期以来 5 期ぶりにプラスに転じた。経営組織別にみると、法人はほぼ横ばい、個人は▲28.9 と調査開始以降最高となった。

先行き平成 25 年 7～9 月期は 1.0 ポイント低下の▲28.0 とほぼ横ばいとなり、持ち直しが一服する見通しである。

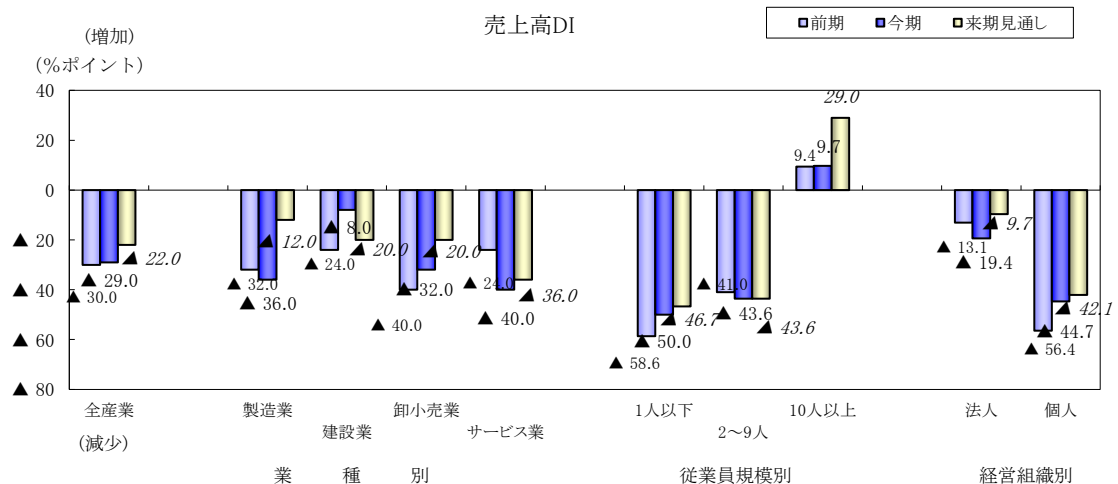
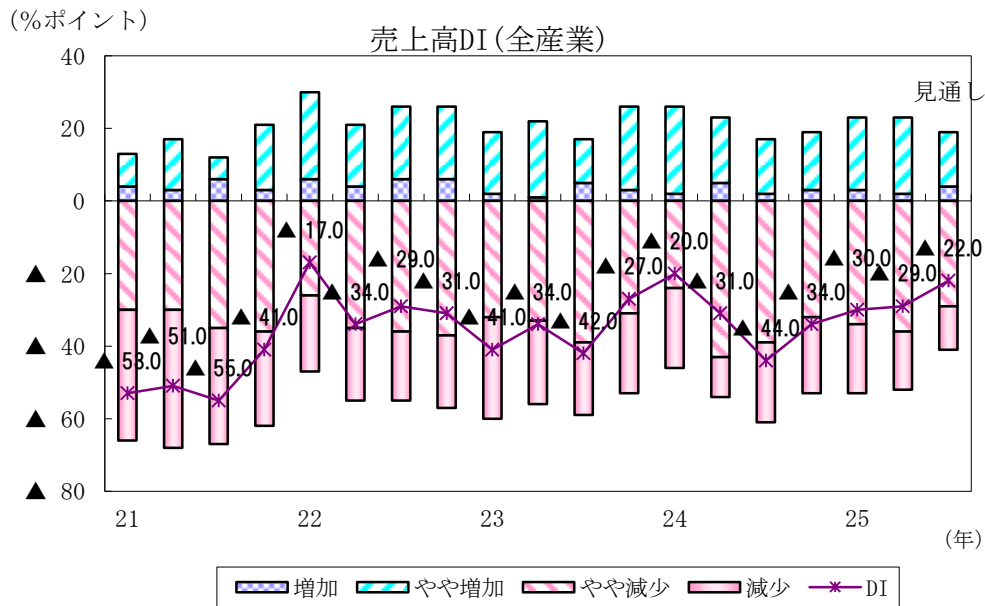


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、3期連続で改善

平成25年4～6月期の売上高DIは、前期比1.0ポイント上昇の▲29.0となり、3期連続で改善した。売上高は緩やかに持ち直している。業種別にみると、製造業は4期ぶり、サービス業は3期ぶりにそれぞれ低下、改善が一服した。一方、建設業、卸小売業はそれぞれ2期ぶりに上昇、建設業は大きな振れを伴いながら、均してみれば他業種より幾分高めの水準の動きが続き、卸小売業は持ち直しの動きがみられる。建設業では「減少」、「やや減少」と回答した企業の割合が調査開始以降、初めて3割を下回った。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上が上昇、2～9人はわずかに低下した。10人以上は2期連続でプラスとなった。一方、1人以下では「やや減少」、「減少」の合わせた割合が依然として3分の2を占めており、改善の足取りは鈍い。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7～9月期は、7.0ポイント上昇の▲22.0と、売上高は持ち直す見通しである。

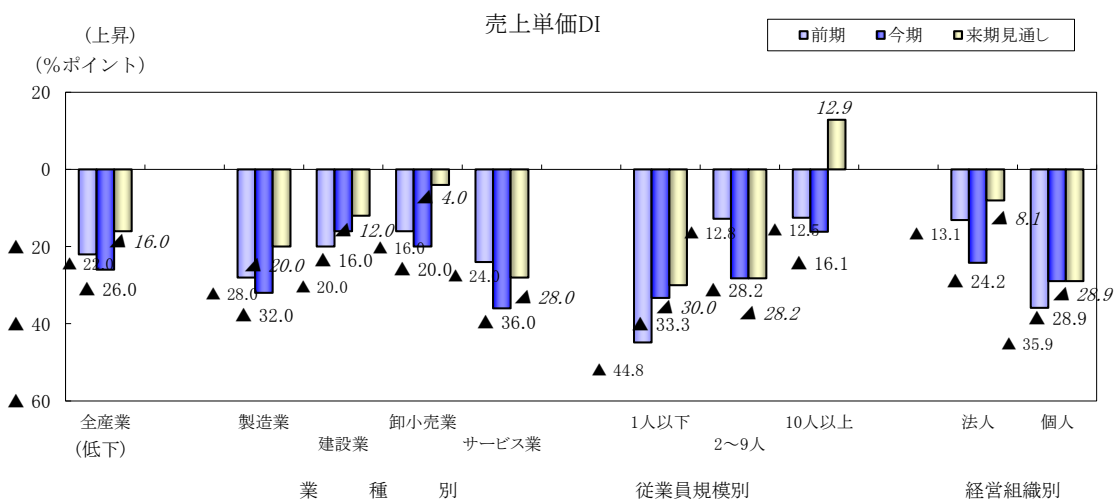
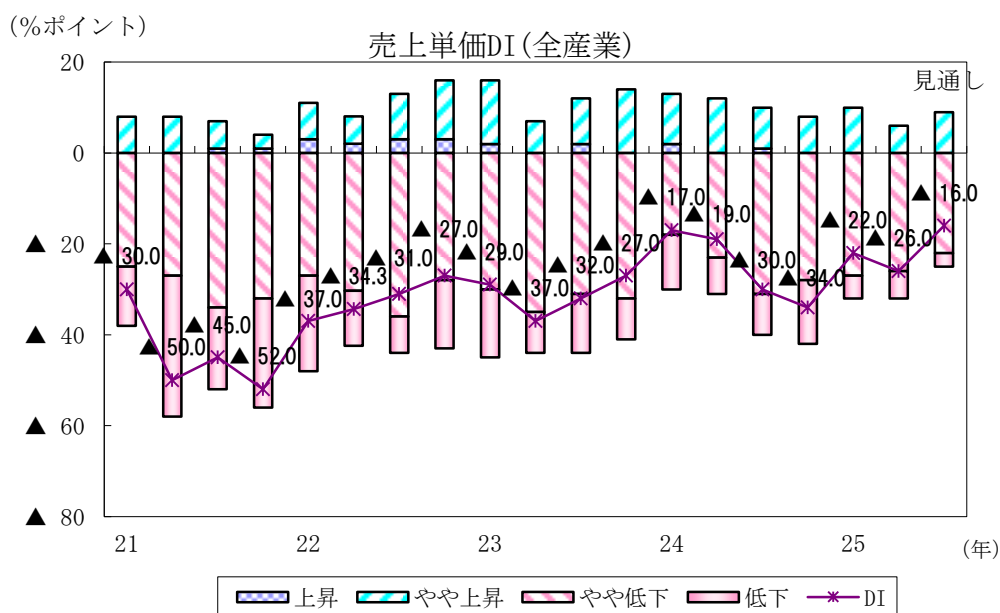


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、2期ぶりに悪化

平成25年4～6月期の売上単価DIは前期比4.0ポイント低下の▲26.0となり、2期ぶりに悪化した。悪化幅は小幅で、「やや低下」、「低下」を合わせた割合は横ばいとなっており、悪化に歯止めはかかっている。業種別にみると、建設業は2期連続の改善となり、持ち直しの動きが強まっているものの、卸小売業は2期連続、製造業は2期ぶり、サービス業は3期ぶりそれぞれ悪化、製造業とサービス業は持ち直しが一服、卸小売業は低調な動きが続いた。建設業はマイナス幅が4.0ポイント縮小し、1年ぶりに調査開始以降最高となる▲16.0となった。従業員規模別にみると、1人以下は前期までの最低水準を脱し改善した。2～9人、10人以上は悪化した。経営組織別にみると、法人は悪化、個人は改善した。

先行き平成25年7～9月期はマイナス幅が10.0ポイント縮小の▲16.0と、調査開始以降最高となり、売上単価は改善する見通しである。

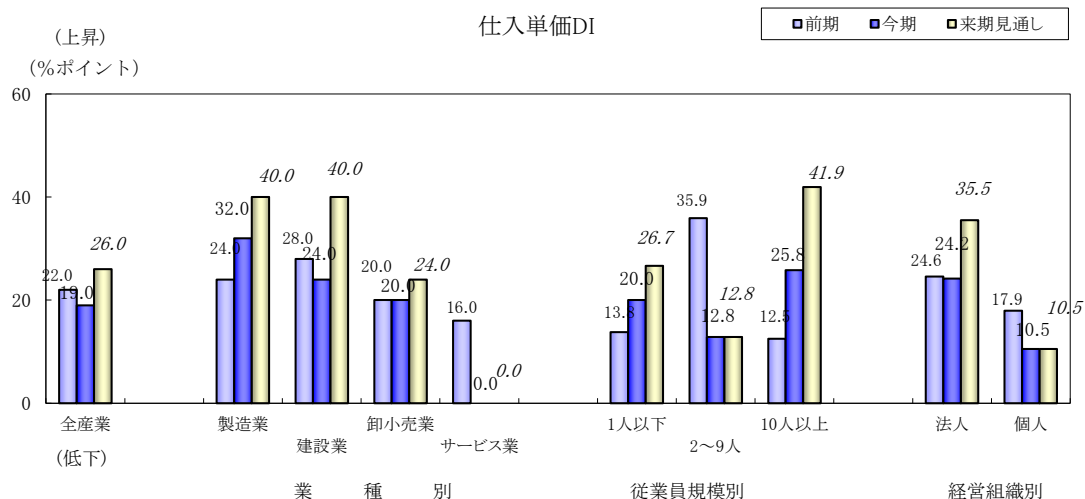
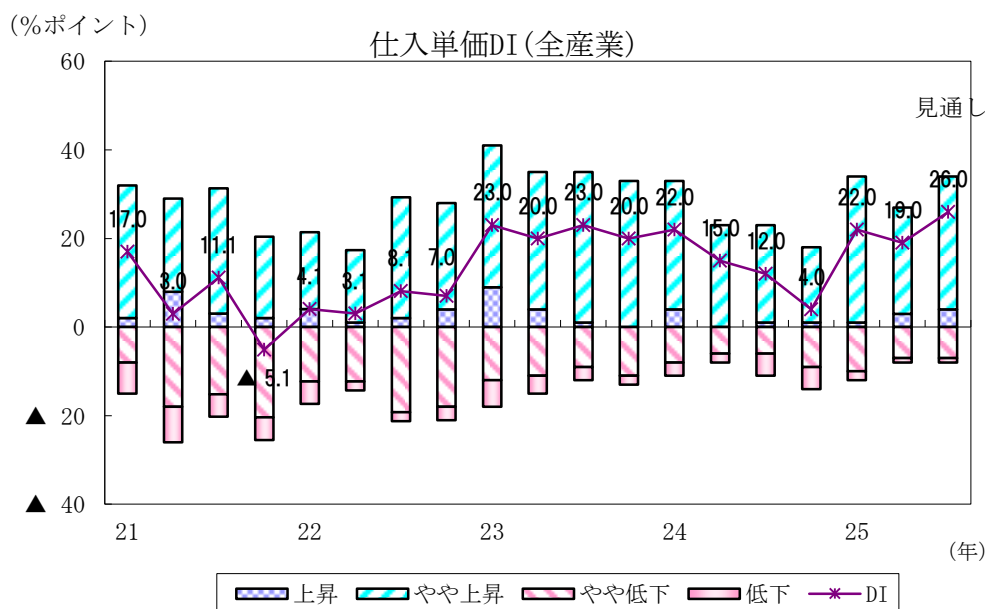


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、2期ぶりに低下

平成25年4～6月期の仕入単価DIは前期比3.0ポイント低下の19.0となり、2期ぶりに低下した。もっとも、低下幅は小幅であり、直近のボトムである24年10～12月期(4.0)を15.0ポイント上回っており、基調としては、仕入単価上昇の動きは広がっている。業種別にみると、製造業は2期連続で上昇、卸小売業は横ばいながら、建設業、サービス業がそれぞれ2期ぶりに低下した。製造業は23年1～3月期(32.0)以来2年1四半期ぶりの水準に上昇した。一方、サービス業は大幅に低下し、23年1～3月期以来の0.0となった。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上は2期連続で上昇、10人以上は13.3ポイントと大幅な上昇となった。一方、2～9人は23.1ポイントと大幅に低下、3期ぶりに低下した。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7～9月期は7.0ポイント上昇の26.0となり、仕入単価の上昇の動きが広がる見込みである。

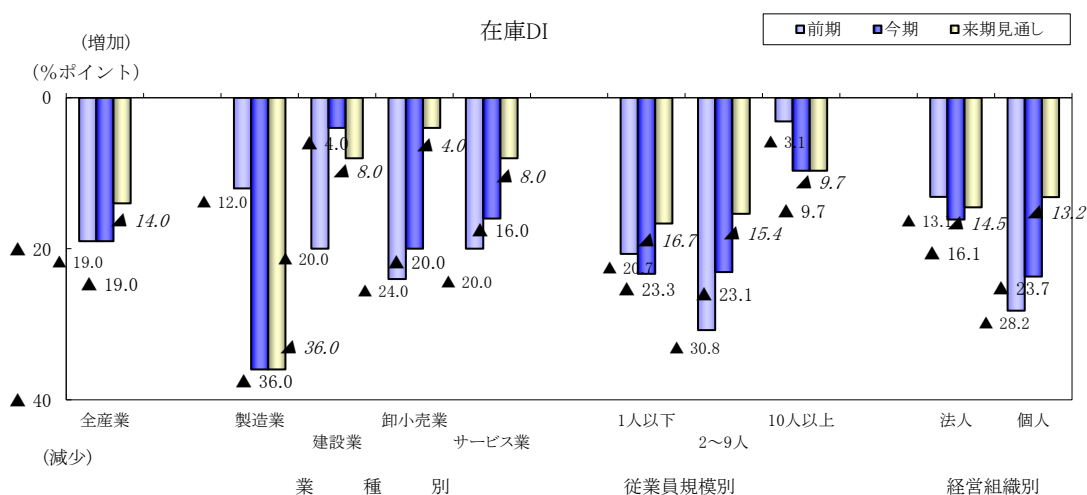
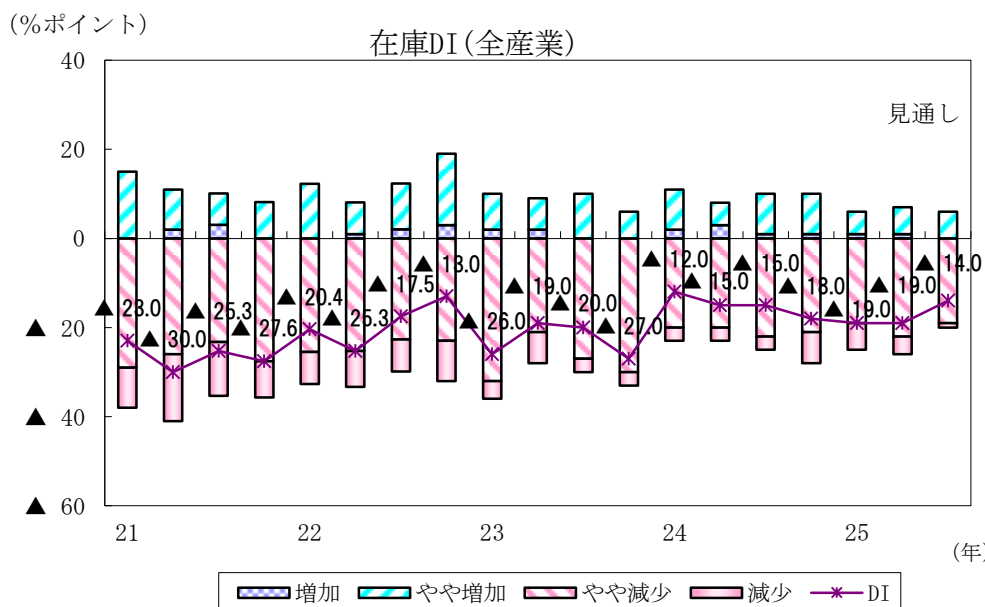


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、前期比横ばい

平成25年4～6月期の在庫DIは、前期比横ばいの▲19.0となった。24年1～3月期以降は、1桁台の低下もしくは横ばいで推移しており、在庫抑制の動きが緩やかに強まっている。業種別にみると、製造業は3期連続の低下となったものの、建設業とサービス業は2期ぶり、卸小売業は2期連続のそれぞれ上昇となった。建設業は在庫抑制の動きが緩和傾向で、▲4.0と調査開始以降最高となった。卸小売業、サービス業は在庫抑制の動きの拡大に歯止めがかかった。製造業は直近ピークの24年7～9月期(0.0)以降、在庫抑制の動きが強まり、23年10～12期(44.0)以来1年半ぶりに▲30を下回り、調査開始以降2番目の低水準となった。従業員規模別にみると、2～9人は3期ぶりに上昇したものの、1人以下は2期連続、10人以上は2期ぶりに、それぞれ低下した。経営組織別にみると、個人は上昇、法人は低下した。

先行き平成25年7～9月期は5.0ポイント上昇の▲14.0と6期ぶりに上昇見込みで、在庫抑制の動きが緩和する見通しである。

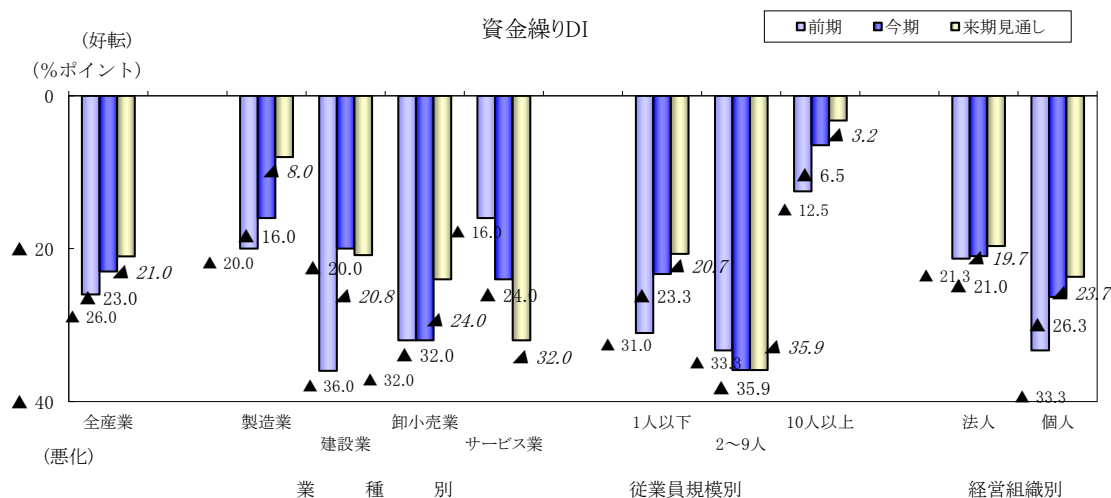
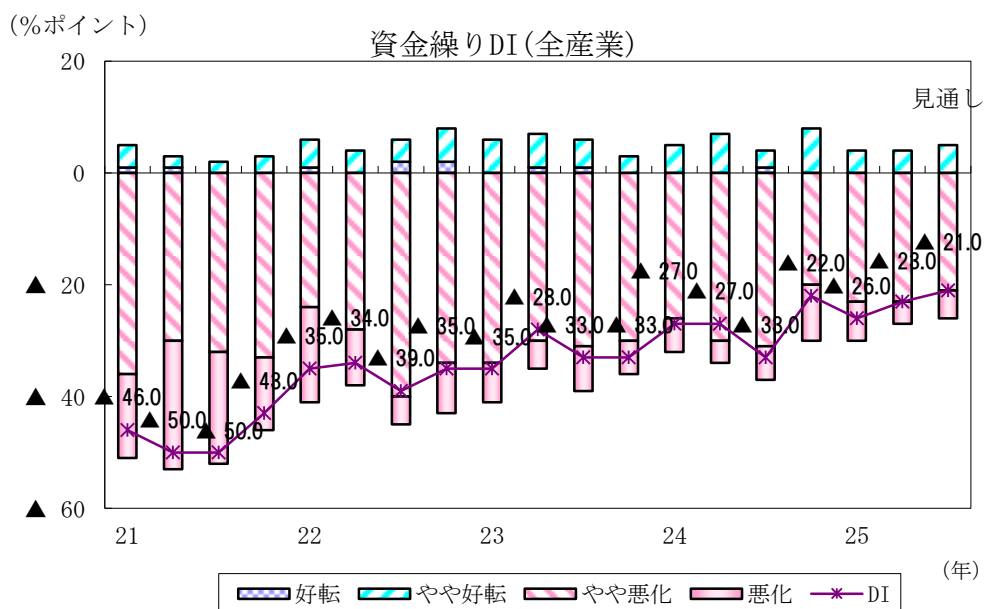


f) 資金繰り

資金繰りDIは、2期ぶりに改善

平成25年4～6月期の資金繰りDIは前期比3.0ポイント改善の▲23.0となり、2期ぶりに改善した。24年10～12月期(▲22.0)に次ぐ調査開始以降2番目の水準となっており、資金繰りは緩やかに改善している。業種別にみると、製造業、建設業は2期ぶりに上昇、卸小売業は横ばい、サービス業は3期ぶりに低下した。サービス業は低下したものの、最高水準となった前期(▲16.0)に次ぐ水準となり、資金繰りは改善している。従業員規模別にみると、1人以下は3期連続、10人以上は2期ぶりにそれぞれ改善した。1人以下(23.3)が調査開始以降最高となったほか、10人以上(▲6.5)は調査開始以降3番目に高い水準となった。2～9人は2期連続で悪化した。経営組織別にみると、法人は2期ぶり、個人は3期連続でともに改善した。

先行き平成25年7～9月期は2.0ポイント上昇の▲21.0と調査開始以降最も高い水準となり、資金繰りは改善する見込みである。

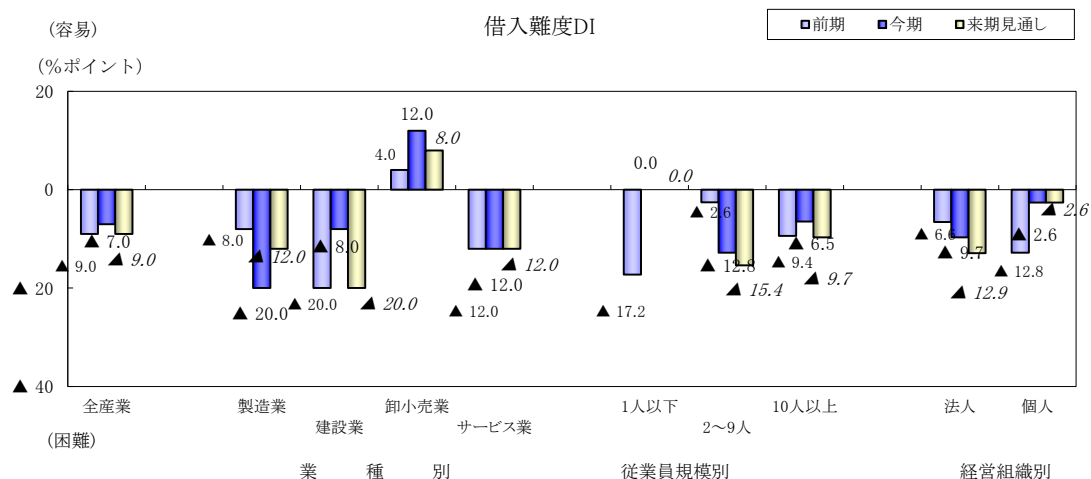
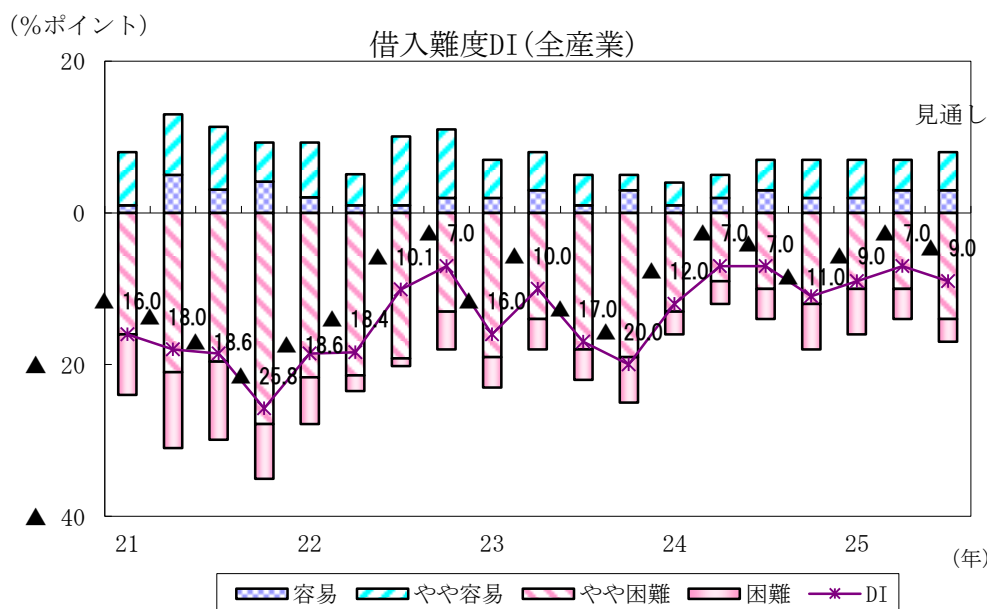


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、2期連続改善

平成25年4～6月期の借入難度DIは前期比2.0ポイント上昇の▲7.0となり、2期連続で改善した。困難超幅は24年4～6月期および7～9月期とならび、調査開始以降、最も縮小した。借入難度は緩やかな改善が続いている。業種別にみると、製造業は3期ぶりに悪化、サービス業は2期連続で横ばいながら、建設業は2期ぶり、卸小売業は2期連続でそれぞれ改善した。建設業は▲8.0、卸小売業は12.0となり、それぞれ調査開始以降最高となった。従業員規模別にみると、2～9人は3期ぶりに悪化したものの、1人以下は2期連続、10人以上は4期ぶりに改善した。1人以下は22年7～9月期(0.0)以来2年3四半期ぶりにマイナスから脱し、最高となった。経営組織別にみると、法人は2期ぶりに悪化、個人は2期連続で改善した。

先行き平成25年7～9月期は2.0ポイント悪化の▲9.0と借入難度が強まることを見込んでいる。

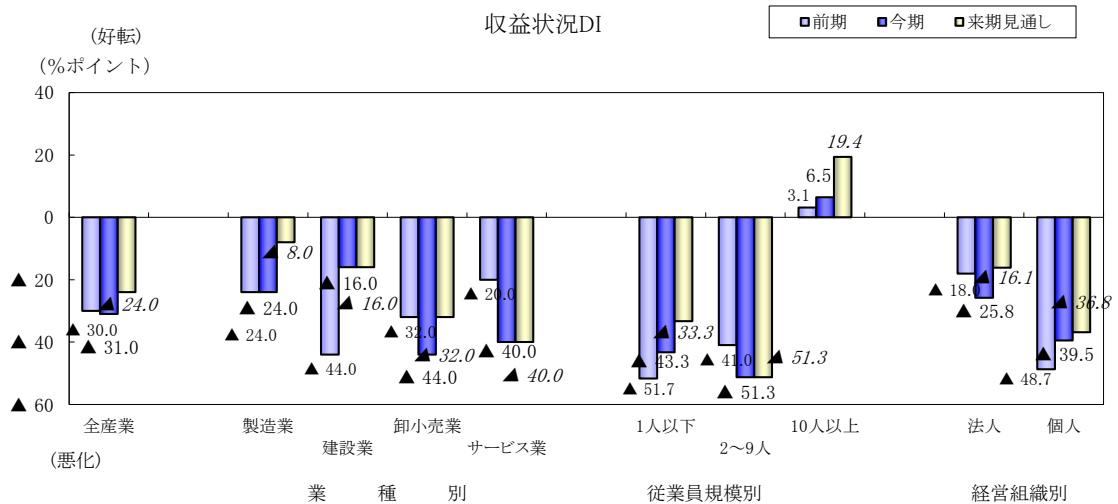
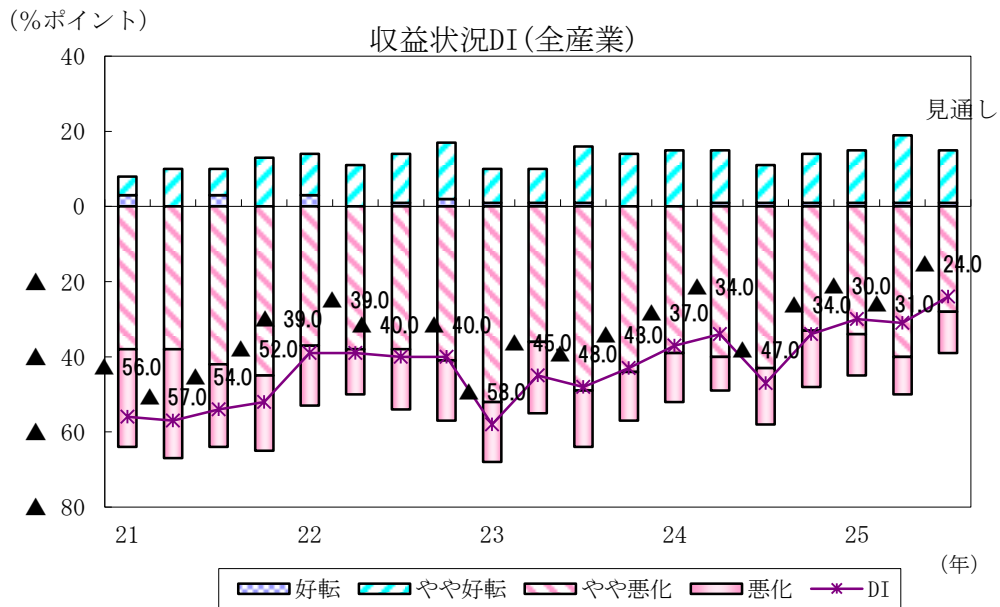


h) 収益状況(経常利益)

収益状況 DI は、3 期ぶりに悪化

平成 25 年 4～6 月期の収益状況 DI は、前期比 1.0 ポイント悪化の▲31.0 となり、3 期ぶりに悪化した。もっとも、悪化が小幅であること、調査以降最高となった前期に次ぐ水準であることなどから、収益状況は緩やかに持ち直している。業種別にみると、製造業は横ばい、建設業は 2 期ぶりに改善、卸小売業は 3 期ぶりに悪化、サービス業は 4 期ぶりに悪化した。大幅に改善した建設業は▲16.0 と、調査開始以降 2 番目の高水準となった。製造業は横ばいながら高水準が続いた。従業員規模別にみると、1 人以下は 3 期連続、10 人以上は 2 期ぶりにそれぞれ改善したもの、2～9 人は 3 期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、法人は 3 期ぶりに悪化、個人は 2 期ぶりに改善した。

先行き平成 25 年 7～9 月期は 7.0 ポイント改善の▲24.0 と調査開始以降最も高い水準になると見込んでいる。

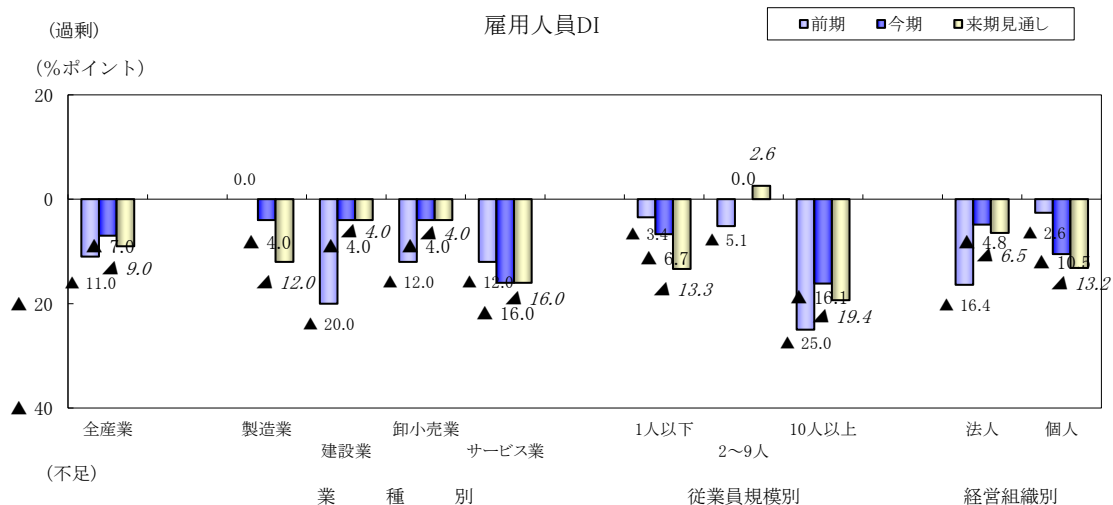
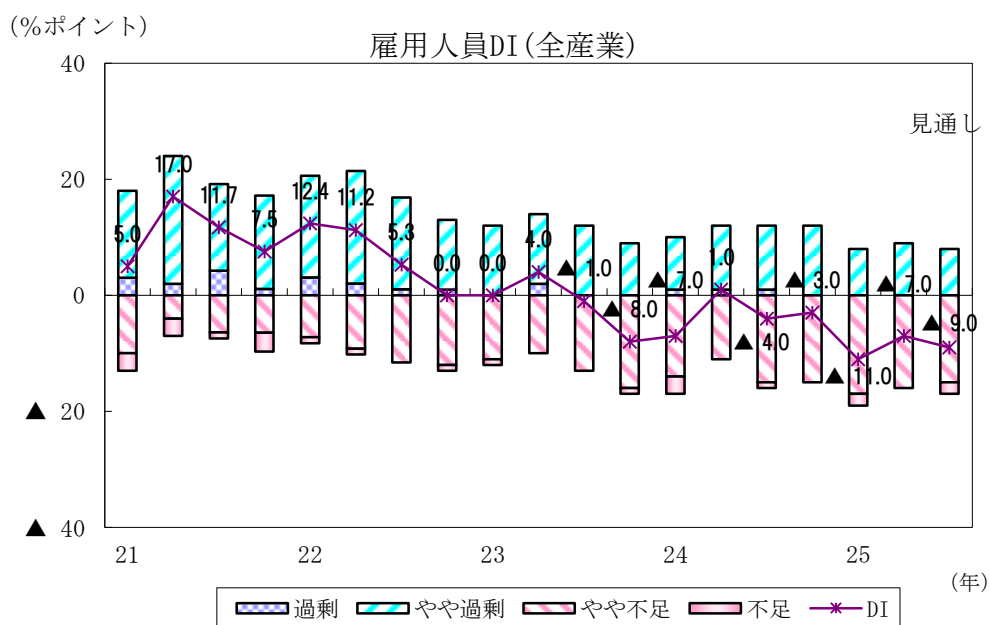


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超が縮小

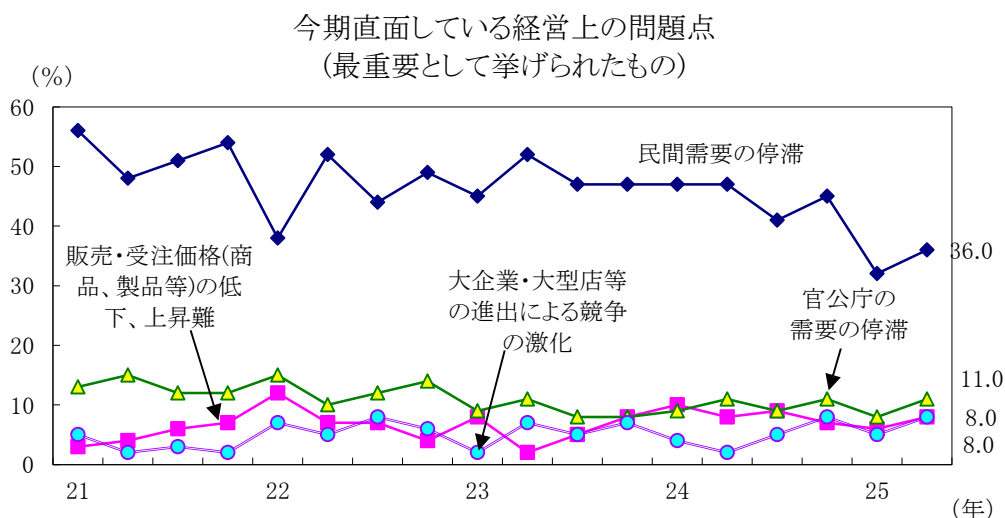
平成25年4～6月期の雇用人員DIは、前期比4.0ポイント上昇の▲7.0となり、2期ぶりに不足超幅が縮小した。もっとも、上昇は小幅であること、調査開始以降、不足超幅が最も拡大した前期に次ぐ水準であることなどから、人員の不足感は依然として強まっている。業種別にみると、製造業が過剰超から不足超に転じたほか、サービス業は2期連続で不足超となり、不足超幅は拡大した。一方、建設業と卸小売業は不足超幅が縮小し、不足感は緩和した。従業員規模別にみると、1人以下は不足超幅が拡大する一方、2～9人は不足超が解消、10人以上は不足超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人は不足超幅が縮小、個人は不足超幅が拡大した。

先行き平成25年7～9月期は2.0ポイント不足超幅拡大の▲9.0となり、人員の不足感は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」(36.0%)が最多となった。2位には「官公庁の需要の停滞」(11.0%)、3位には「販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難」(8.0%)と「大企業・大型店等の進出による競争の激化」(同)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」が最多となった。その他の業種は「民間需要の停滞」が最も多い。

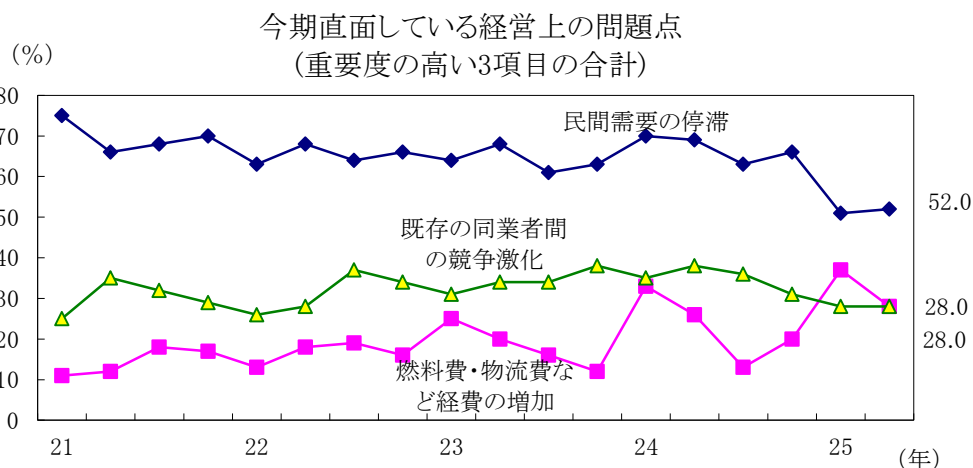


今期直面している経営上の問題点

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	36.0
	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	40.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	16.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	28.0
	2位	民間需要の停滞	20.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	48.0
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	16.0
	〃	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	16.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	36.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	12.0
	〃	官公庁の需要の停滞	12.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	56.7
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	13.3
2人～9人	1位	民間需要の停滞	41.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	12.8
10人以上	1位	官公庁の需要の停滞	16.1
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	12.9
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	30.6
個人	1位	民間需要の停滞	44.7

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」(52.0%)であり、「燃料費・物流費など経費の増加」(28.0%)と「既存の同業者間の競争激化」(同)が2位となった。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。次いで、製造業では「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」が、建設業では「官公庁の需要の停滞」が、卸小売業では「消費者(製品)ニーズへの対応」が、サービス業では「燃料費・物流費など経費の増加」が続いた。



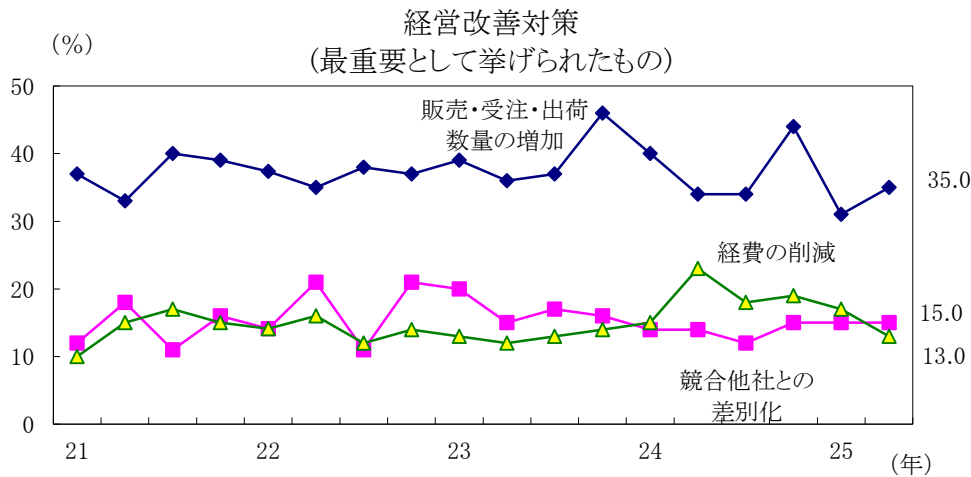
今期直面している経営上の問題点

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		
	2位	〃	
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)	40.0
建設業	1位	民間需要の停滞	48.0
	2位	官公庁の需要の停滞	44.0
卸小売業	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	40.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	44.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	36.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	66.7
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	30.0
2人~9人	1位	民間需要の停滞	66.7
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	35.9
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	35.5
	2位	既存の同業者間の競争激化	32.3
経営組織別			
法人	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	29.0
個人	1位	民間需要の停滞	57.9
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	36.8

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」(35.0%)が最多となった。次いで「競合他社との差別化」(15.0%)が平成23年10～12月期以来1年半ぶりに2位となった。この他、「人材の育成」(10.0%)が初めて2桁台となった。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。卸小売業とサービス業では「競合他社との差別化」が、建設業では「人材の育成」がそれぞれ2位になった。

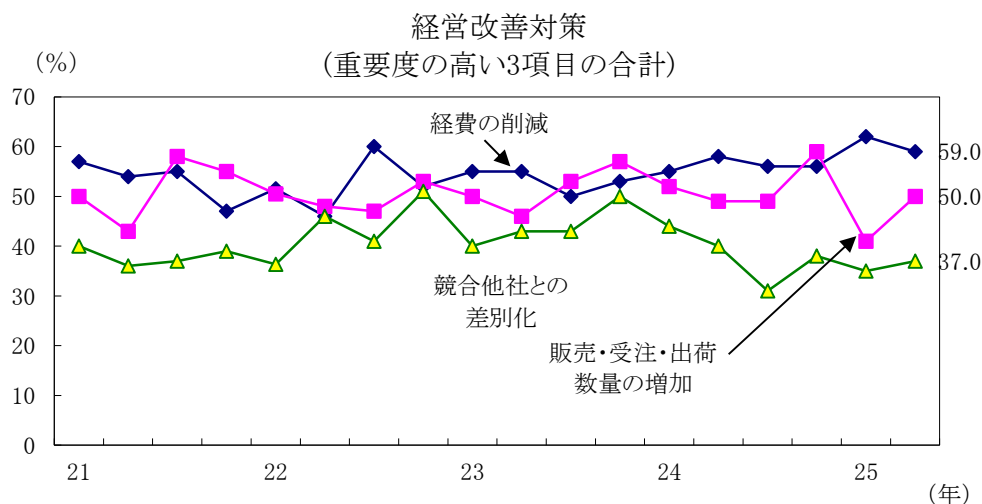


現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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	35.0
	2位	競合他社との差別化	15.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	2位	人材の育成	20.0
卸小売業	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	20.0
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	30.0
	2位	競合他社との差別化	16.7
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	60.0
	2位	経費の削減	16.7
	〃	競合他社との差別化	16.7
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	26.7
	2位	競合他社との差別化	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	35.5
	2位	競合他社との差別化	16.1
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	34.2
	2位	競合他社との差別化	13.2

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」(59.0%)が2期連続で最多となった。「販売・受注・出荷数量の増加」(50.0%)が続いた。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。卸小売業、サービス業では「経費の削減」と「販売・受注・出荷数量の増加」がそれぞれ最多となった。建設業では「経費の削減」が1位となった。製造業では、「経費の削減」が、建設業では「販売・受注・出荷数量の増加」がそれぞれ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	
総合	1位	経費の削減	59.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0
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	56.0
建設業	1位	経費の削減	80.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
卸小売業	1位	経費の削減	52.0
	〃	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	48.0
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	56.7
	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	64.1
	2位	経費の削減	59.0
10人以上	1位	経費の削減	61.3
	2位	人材の育成	48.4
経営組織別			
法人	1位	経費の削減	61.3
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0
個人	1位	経費の削減	55.3
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0

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】

- 7月からの木材利用ポイント制等政策の後押しで追い風が吹いているが、国産材への好影響は今の所限定的。
- 短期的(1年程度)には、新車(三菱・日産)の生産開始で良好となるが、来年4月以降不明。

【卸小売業】

- 他社が5月末にオープンのため、6月は盛り返しつつ、7月は昨対100%に持っていこうと思っています。売上げは上向きつつあります。

【サービス業】

- 景気回復を進めて頂き、消費者がお金を使いやすくなる様要望します。