

No.5

真庭商工会景況調査

平成 21 年 4～6 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 21 年 4～6 月期の現状 平成 21 年 7～9 月期の見通し
調査時期	平成 21 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	24 社	26 社
従業員規模別	1 人以下	2～9 人	10 人以上	
	34 社	39 社	27 社	
経営組織別	法人	個人		
	57 社	43 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。

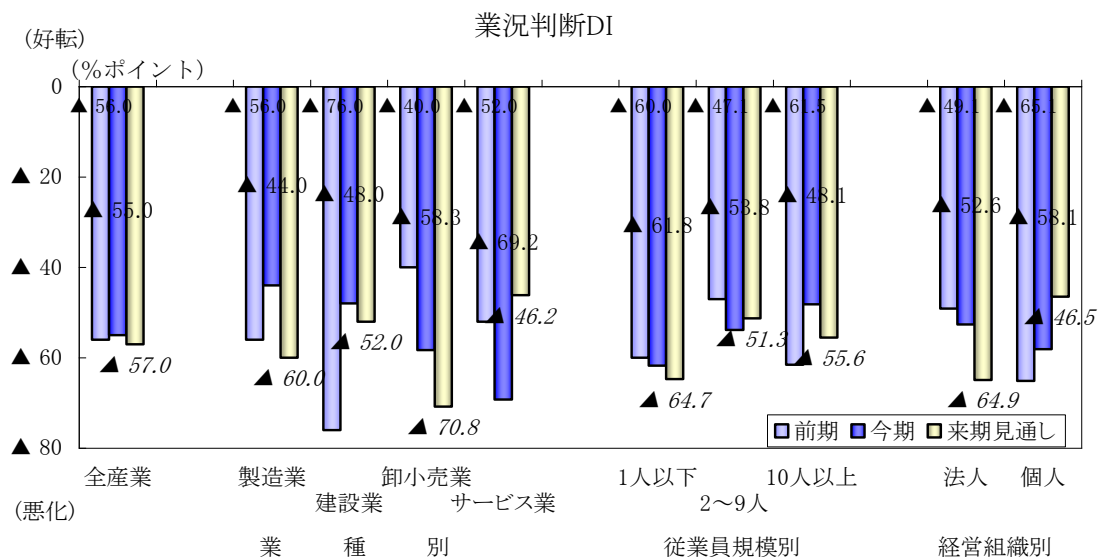
目次

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 21 年 4～6 月期の業況判断 DI は▲55.0 となり、前期より 1.0 ポイント上昇した。民間需要が弱いため売上高は低調である。売上単価の下落の動きが広がっているのに対し、仕入単価はそれほど低下していないため、収益は厳しい状況が続いている。

先行き平成 21 年 7～9 月期は、売上高が一段と減少し、売上単価の下落も続く。そのため、収益は悪化し、業況判断 DI も悪化する見通しである。



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	48.0
2位	官公庁の需要の停滞	15.0
3位	既存の同業者間の競争激化	9.0

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	33.0
2位	競合他社との差別化	18.0
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
20/10～12	 ▲ 45.0	 ▲ 28.0	 ▲ 40.0	 ▲ 48.0	 ▲ 64.0
21/1～3	 ▲ 56.0	 ▲ 56.0	 ▲ 76.0	 ▲ 40.0	 ▲ 52.0
4～6	 ▲ 55.0	 ▲ 44.0	 ▲ 48.0	 ▲ 58.3	 ▲ 69.2
7～9 見通し	 ▲ 57.0	 ▲ 60.0	 ▲ 52.0	 ▲ 70.8	 ▲ 46.2

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 21 年 4～6 月期の業況判断 DI は▲44.0 となり、前期比 12.0 ポイント改善した。多くの企業は民間需要の停滞に直面しているため、売上高 DI は低調で、売上単価 DI も低下した。その中であって、食品メーカー数社の売上が堅調で、収益、業況も改善したことが、全体の業況判断 DI を押し上げた。

(建設業)

平成 21 年 4～6 月期の業況判断 DI は▲48.0 となり、前期比 28.0 ポイント改善した。政府の経済対策による公共投資の追加や、民間需要の底入れを反映して、売上高 DI は改善した。仕入単価 DI が落ち着いてきたことから、収益状況 DI が改善し、資金繰り DI も改善した。

(卸小売業)

平成 21 年 4～6 月期の業況判断 DI は▲58.3 となり、前期比 18.3 ポイント悪化した。仕入価格の低下で仕入単価 DI がマイナスに転じたことは収益にとってプラス要因であるが、民間需要の停滞により、売上単価 DI が大幅に低下し、売上高 DI が低水準にとどまった結果、収益状況 DI は悪化した。

(サービス業)

平成 21 年 4～6 月期の業況判断 DI は▲69.2 となり、前期比 17.2 ポイント悪化した。民間需要の停滞と競争激化から、売上高 DI は悪化した。売上の増加した運輸・観光関連の一部の企業も、売上単価や仕入単価の条件が悪化し、収益の改善に至らなかった。売上単価、収益状況、資金繰りの改善した企業は皆無で、いずれも DI が悪化した。

1. 今期の状況と来期の見通し

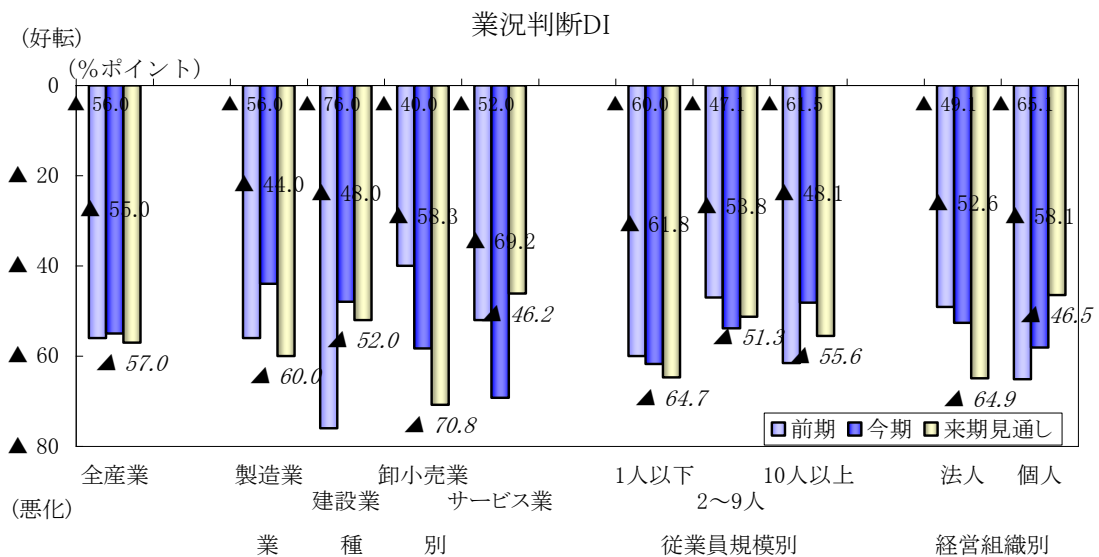
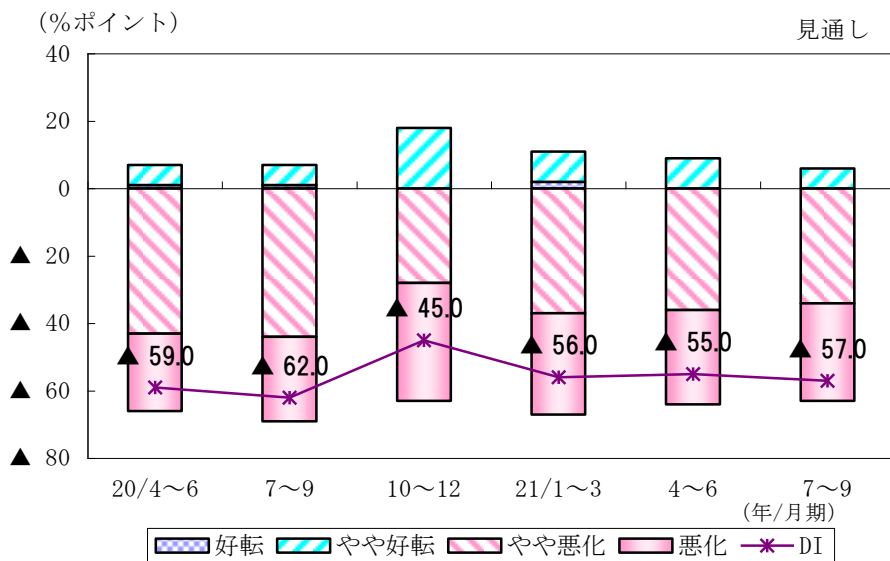
a) 業況判断

業況判断DIは概ね横ばい

平成21年4～6月期の業況判断DIは▲55.0と、前期比1.0ポイント上昇した。業種別にみると、卸小売業で18.3ポイント低下、サービス業で17.2ポイント低下と悪化した一方、製造業は12.0ポイント上昇、建設業は28.0ポイント上昇と改善した。従業員規模別にみると、10人以上で13.4ポイント上昇した。経営組織別にみると、法人は悪化したものの、個人が改善した。

先行き平成21年7～9月期は2.0ポイント低下の▲57.0と、小幅悪化する見通しである。

業況判断DI(全産業)



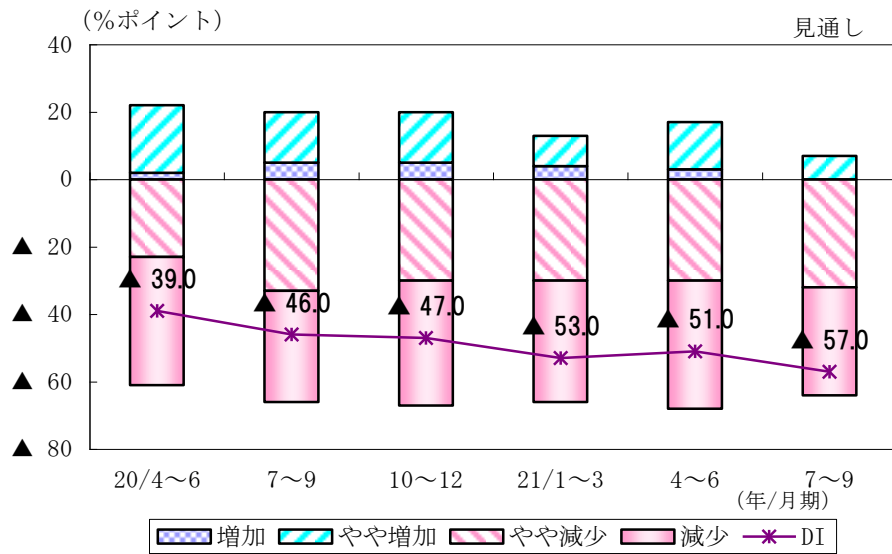
b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、建設業で改善

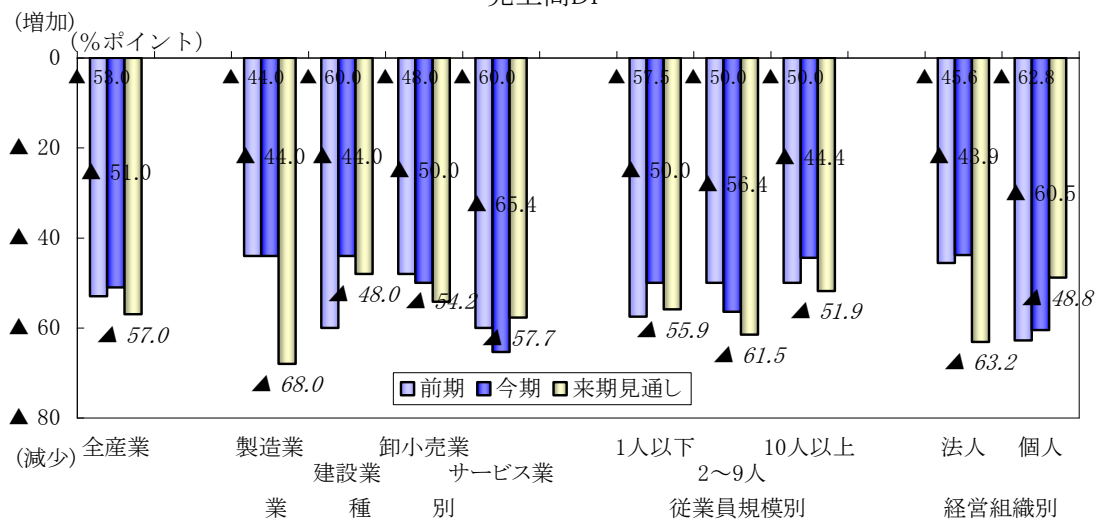
平成 21 年 4～6 月期の売上高 DI は▲51.0 と、前期比 2.0 ポイント上昇した。業種別にみると、卸小売業、サービス業で低下したものの、建設業で 16.0 ポイント上昇した。従業員規模別にみると、1 人以下、10 人以上で上昇した。経営組織別にみると、法人、個人とも上昇した。

先行き平成 21 年 7～9 月期は 6.0 ポイント低下の▲57.0 と、売上高減少の動きが広がる見通しである。

売上高DI(全産業)



売上高DI



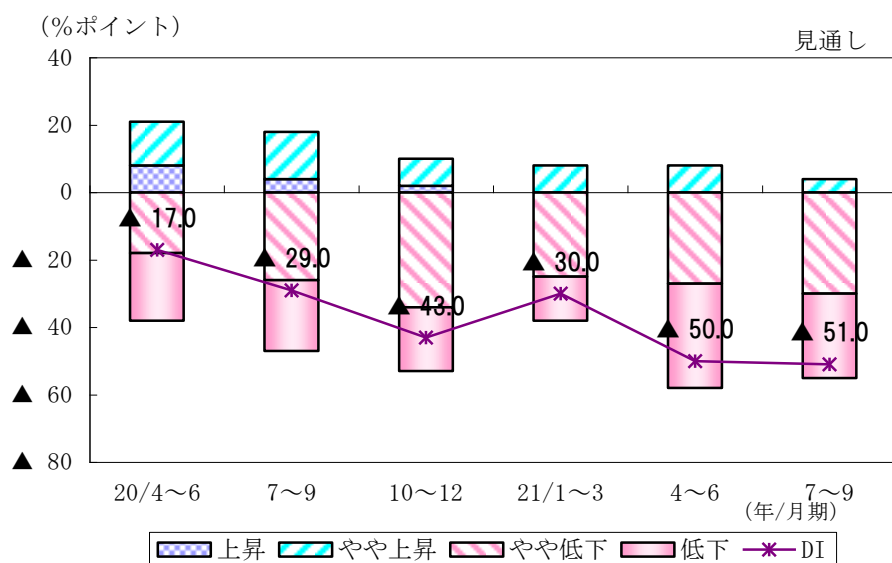
c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、価格下落圧力が強まる

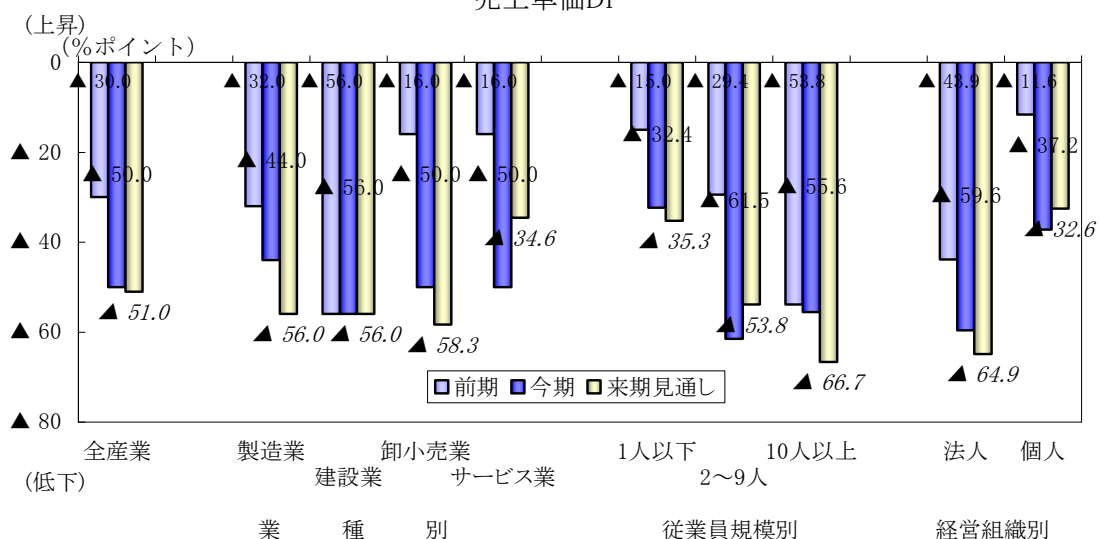
平成 21 年 4～6 月期の売上単価 DI は▲50.0 となり、前期比 20.0 ポイント低下した。業種別にみると、卸小売業、サービス業でいずれも 34.0 ポイント低下し、売上単価下落の動きが急速に広まっている。従業員規模別にみると、2～9 人で大幅に低下した。経営組織別にみると、法人、個人とも低下した。

先行き平成 21 年 7～9 月期は 1.0 ポイント低下の▲51.0 と、販売価格の低下が続く見通しである。

売上単価DI(全産業)



売上単価DI



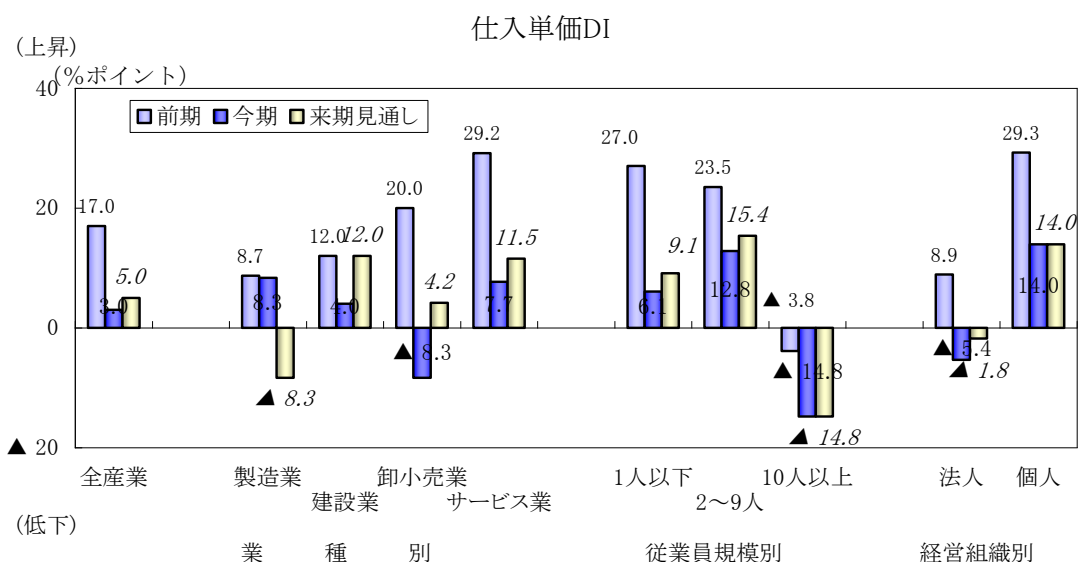
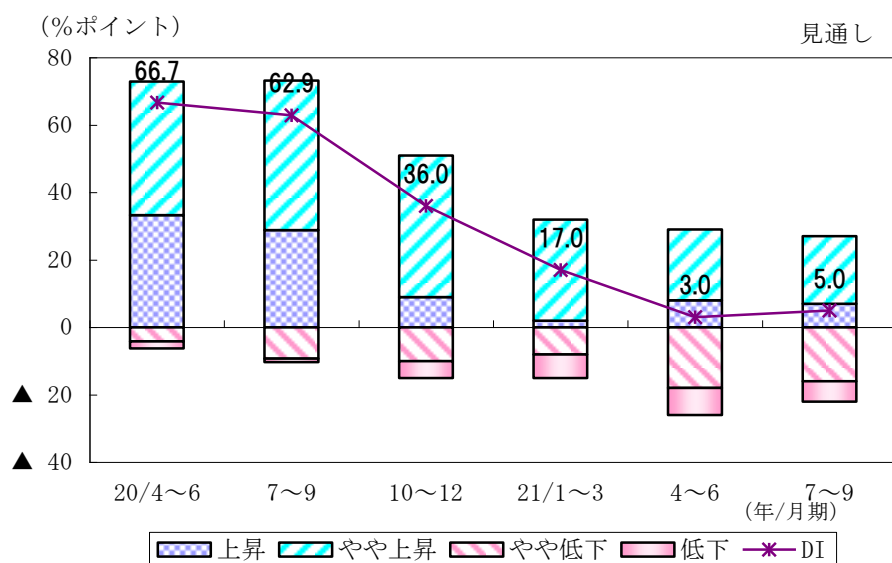
d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、価格上昇圧力と下落圧力が概ね拮抗

平成21年1~3月期の仕入単価DIは3.0となり、前期比14.0ポイント低下した。業種別にみると、卸小売業は28.3ポイント低下して▲8.3となり、昨年4月の調査開始以来はじめてマイナスとなった。従業員規模別にみると、いずれの規模でも低下し、10人以上は2期連続でマイナスとなった。経営組織別にみると、法人がはじめてマイナスとなった。

先行き平成21年7~9月期は2.0ポイント上昇の5.0と、仕入単価は上昇圧力と下落圧力の概ね拮抗した状態が続く見通しである。

仕入単価DI(全産業)

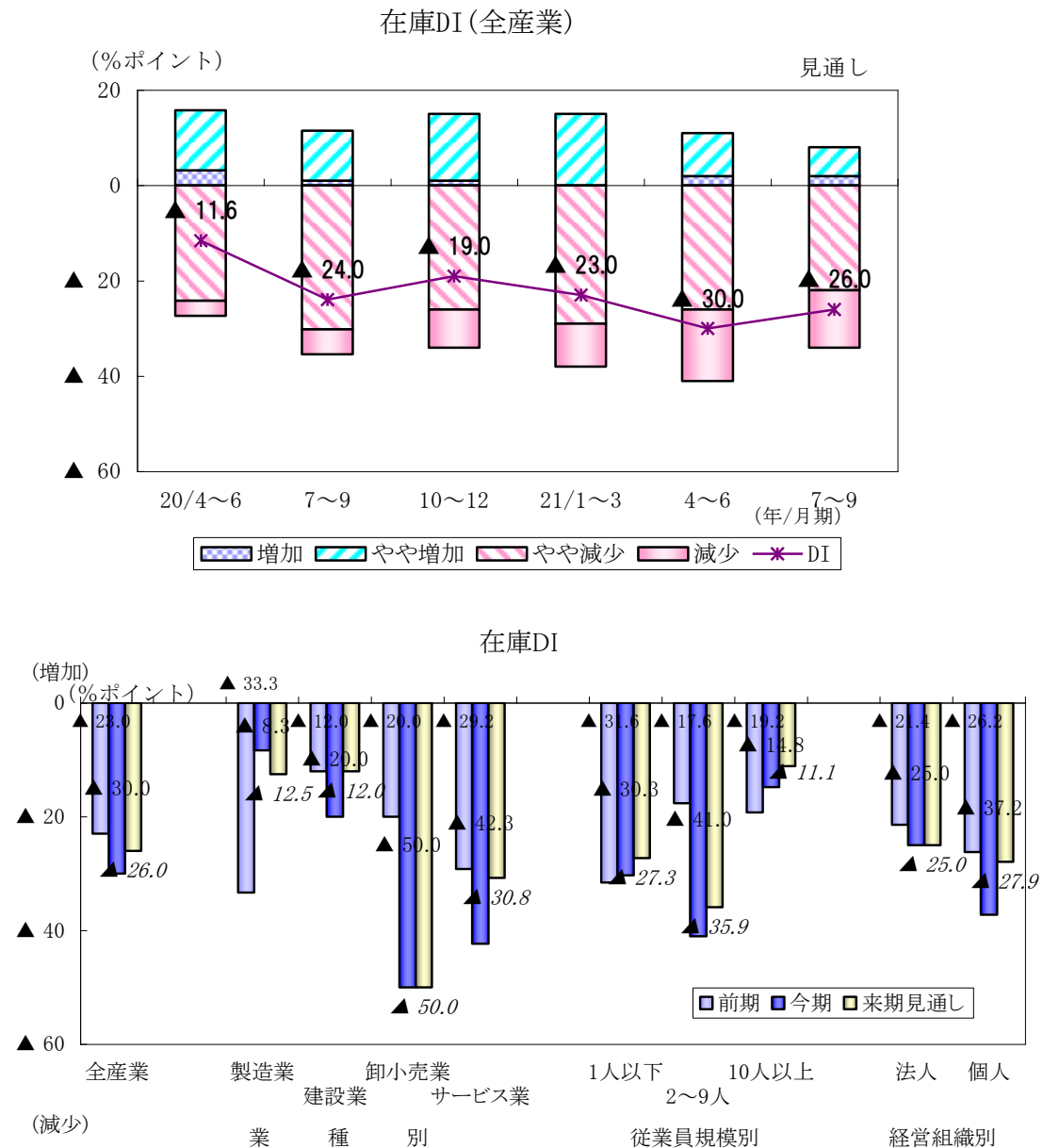


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、卸小売業で大幅低下の一方、製造業の一部は在庫積み増し

平成 21 年 4～6 月期の在庫 DI は▲30.0 となり、前期比 7.0 ポイント低下した。業種別にみると、卸小売業で 30.0 ポイント低下した一方で、製造業は売上の堅調な食品メーカーが在庫を積み増したことから 25.0 ポイント上昇した。従業員規模別にみると、2～9 人で 23.4 ポイント低下した。経営組織別にみると、法人、個人とも低下した。

先行き平成 21 年 7～9 月期は 4.0 ポイント上昇の▲26.0 と、在庫抑制が続く見通しである。



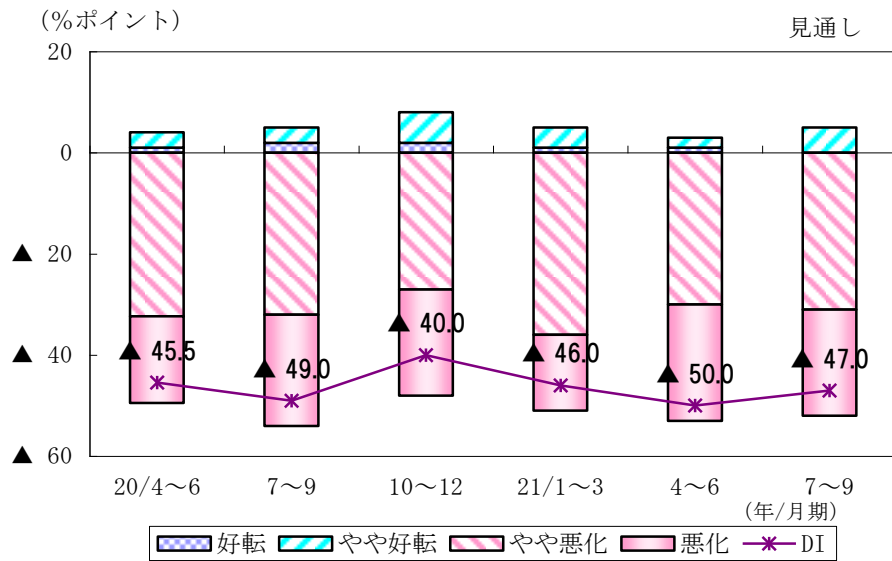
f) 資金繰り

資金繰りDIは、サービス業で厳しさを増す

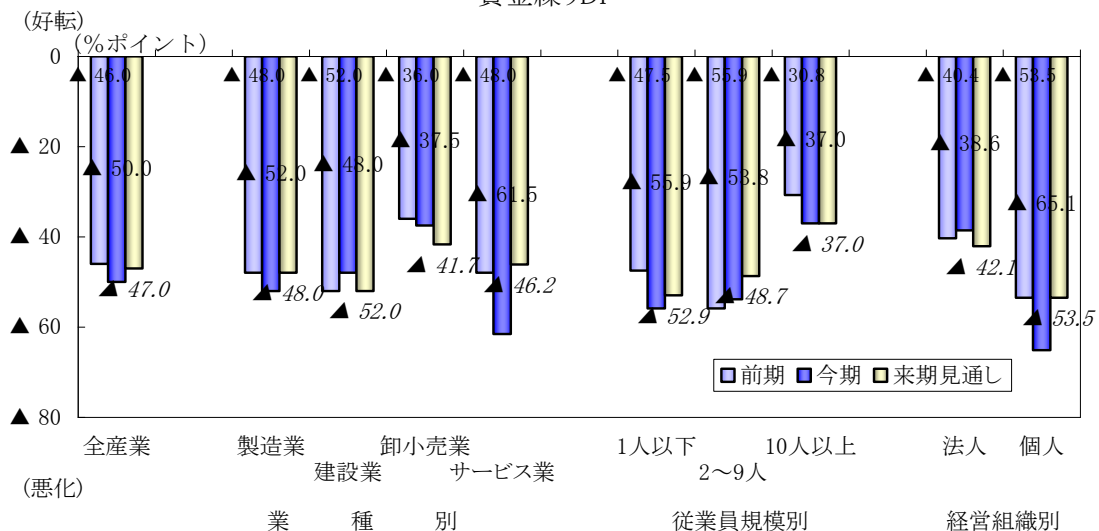
平成 21 年 1～3 月期の資金繰り DI は▲50.0 となり、前期比 4.0 ポイント悪化した。業種別にみると、サービス業で 13.5 ポイント低下と、厳しさを増した。従業員規模別にみると、1 人以下、10 人以上で悪化した。経営組織別にみると、法人は概ね横ばい、個人は悪化した。

先行き平成 21 年 7～9 月期は 3.0 ポイント上昇の▲47.0 と、若干改善する見込みである。

資金繰りDI(全産業)



資金繰りDI



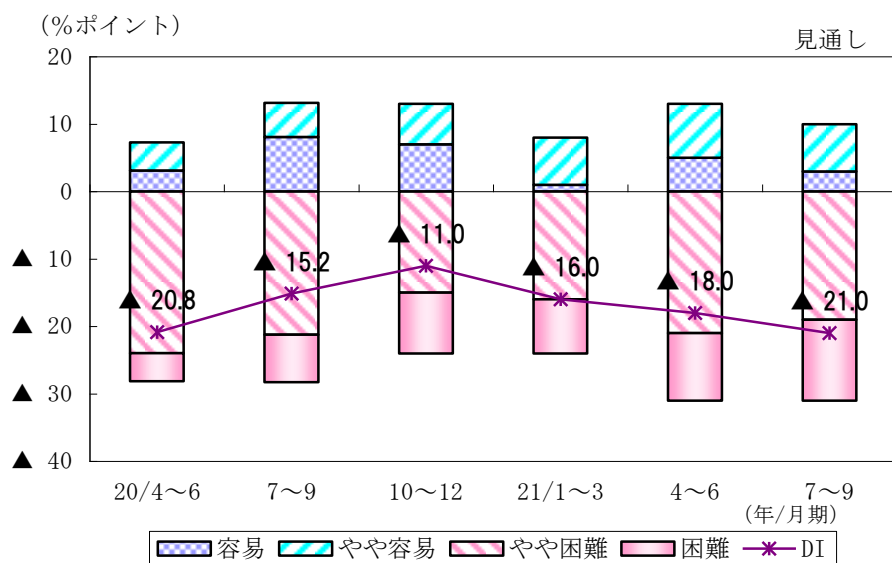
g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、製造業、サービス業で悪化

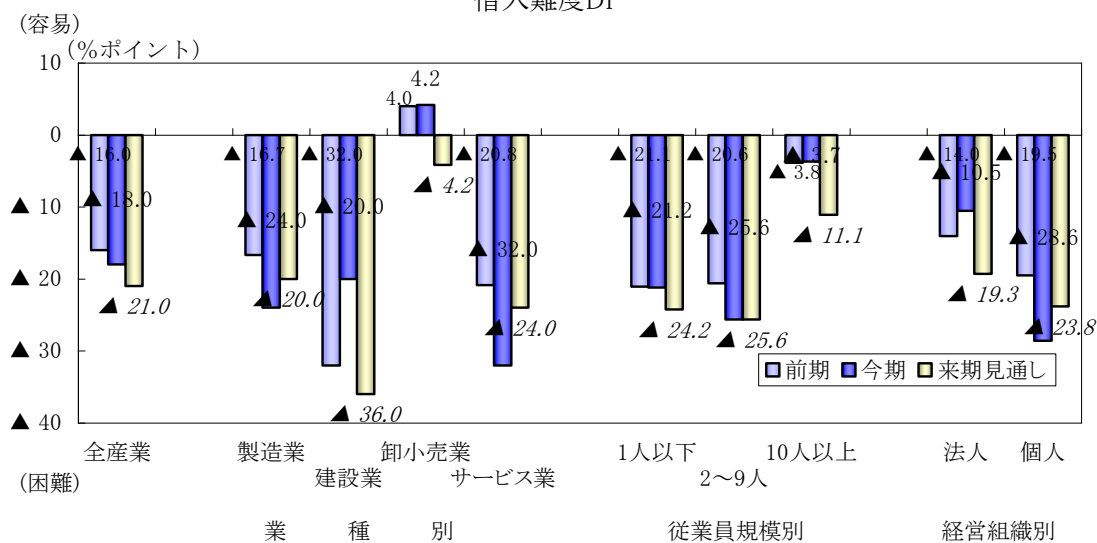
平成 21 年 4～6 月期の借入難度 DI は▲18.0 となり、前期比 2.0 ポイント悪化した。業種別にみると、卸小売業は 2 期連続でプラスとなり相対的に借入が容易な状況にあるが、製造業は 7.3 ポイント悪化、サービス業は 11.2 ポイント悪化と、厳しさが増している。従業員規模別にみると、2～9 人で 5.0 ポイント悪化した。経営組織別にみると、法人は改善したもの、個人が悪化した。

先行き平成 21 年 7～9 月期は 3.0 ポイント悪化の▲21.0 と、借入は難しくなることを見込んでいる。

借入難度DI(全産業)



借入難度DI



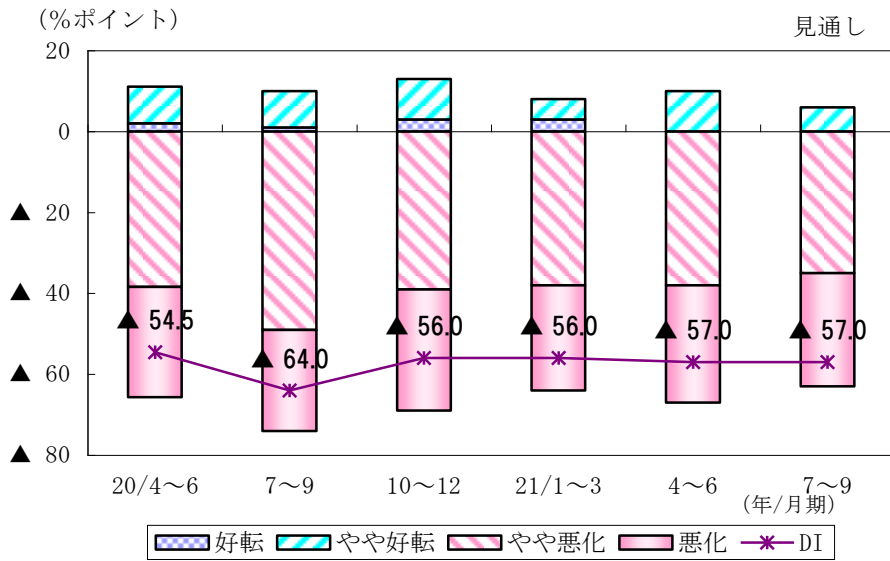
h) 収益状況(経常利益)

収益状況 DI は、横ばい

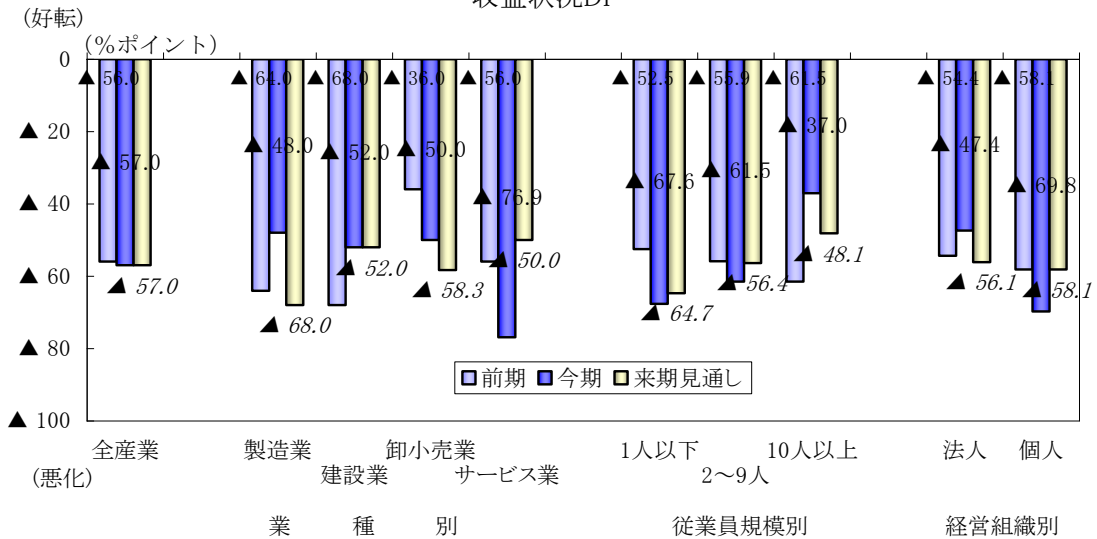
平成 21 年 4～6 月期の収益状況 DI は▲57.0 となり、前期比ほぼ横ばいであった。業種別にみると、製造業、建設業で底入れの動きがみられるものの、卸小売業、サービス業で悪化した。従業員規模別にみると、1 人以下、2 人～9 人は悪化したものの、10 人以上は改善した。経営組織別にみると、法人は改善したものの、個人で悪化した。

先行き平成 21 年 7～9 月期は▲57.0 と、横ばい見込みである。

収益状況DI(全産業)



収益状況DI



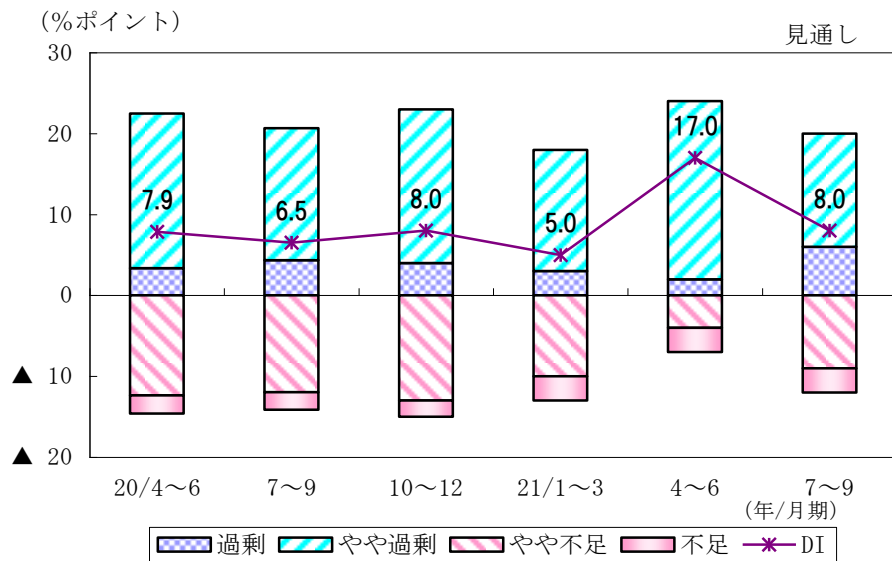
i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、過剰超幅が拡大

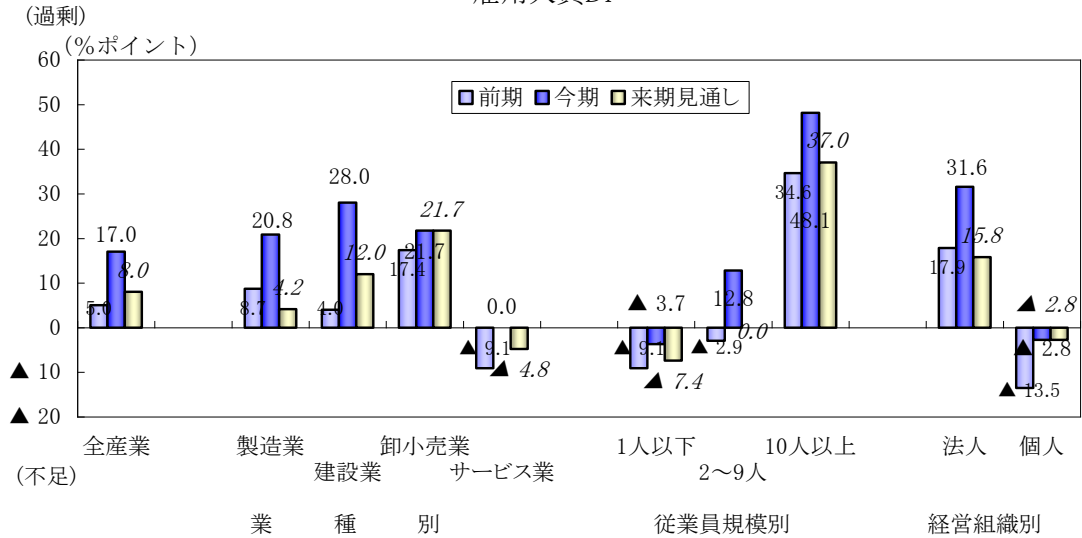
平成 21 年 4～6 月期の雇用人員 DI は 17.0 となり、過剰超幅は前期比 12.0 ポイント拡大した。業種別にみると、製造業は 12.1 ポイント、建設業は 24.0 ポイント拡大し、過剰感が強まった。従業員規模別にみると、2 人～9 人で再び過剰超となったほか、10 人以上で過剰超幅が 13.5 ポイント拡大し、過剰感が強い。経営組織別にみると、法人は過剰超、個人は不足超となった。

先行き平成 21 年 7～9 月期は 9.0 ポイント低下の 8.0 と、過剰超幅が縮小する見通しである。

(雇用人員DI)全産業



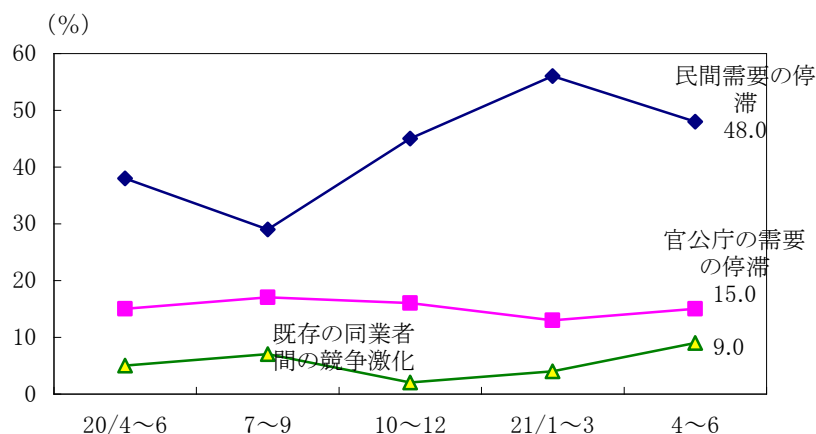
雇用人員DI



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」(48.0%)が最多であるが、前期(56.0%)より 8.0 ポイント減少した。業種別にみると、製造業では引き続き民間需要の停滞感が強いものの、他の 3 業種では停滞感が弱まっている。

今期直面している経営上の問題点(1位)



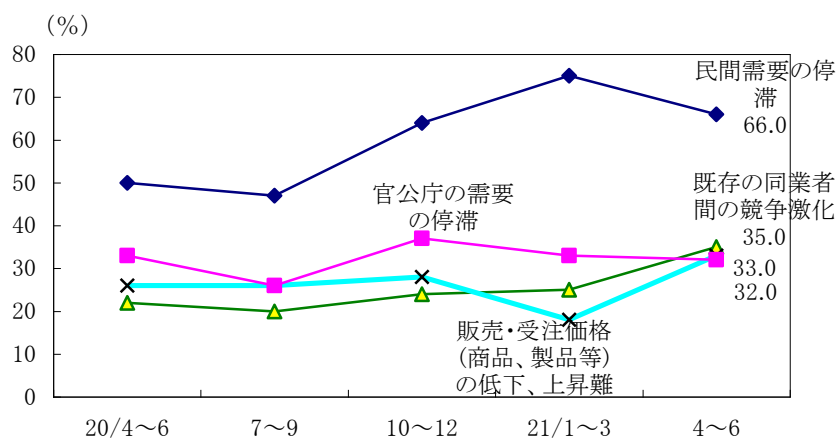
今期直面している経営上の問題点

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	48.0
	2位	官公庁の需要の停滞	15.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	44.0
	2位	官公庁の需要の停滞	12.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	40.0
	2位	民間需要の停滞	36.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	62.5
	2位	既存の同業者間の競争激化	8.3
		仕入価格の上昇(商品、原材料等)	8.3
サービス業	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	19.2
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	61.8
	2位	既存の同業者間の競争激化	14.7
2人~9人	1位	民間需要の停滞	43.6
	2位	官公庁の需要の停滞	17.9
10人以上	1位	民間需要の停滞	37.0
	2位	官公庁の需要の停滞	25.9
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	45.6
	2位	官公庁の需要の停滞	21.1
個人	1位	民間需要の停滞	51.2
	2位	既存の同業者間の競争激化	9.3

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合計をみると、最多は「民間需要の停滞」(66.0%)であるが、前期(75.0%)より9.0ポイント減少した。一方で、「既存の同業者間の競争激化」(35.0%)が広がり、その影響で「販売・受注価格(商品・製品等)の低下、上昇難」(33.0%)に陥る企業も増加している。

今期直面している経営上の問題点(1~3位)



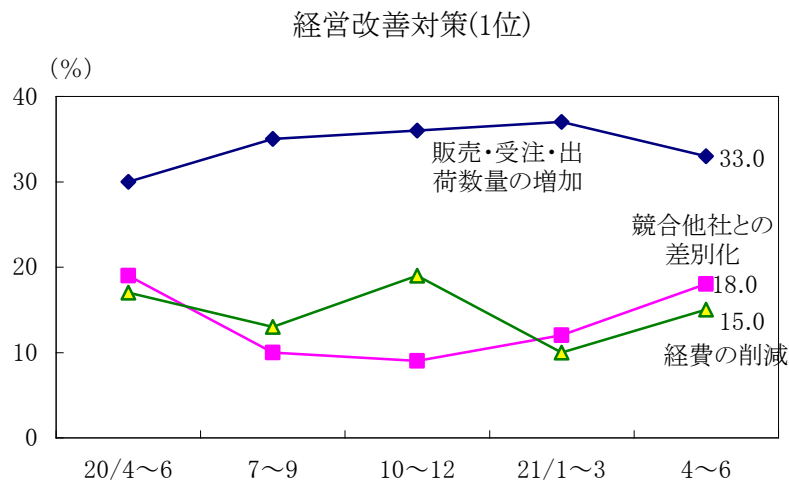
今期直面している経営上の問題点

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	66.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	35.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注価格(商品・製品等)の低下、上昇難	56.0
	2位	民間需要の停滞	52.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	68.0
	2位	民間需要の停滞	64.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	75.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	33.3
		販売・受注価格(商品・製品等)の低下、上昇難	33.3
サービス業	1位	民間需要の停滞	73.1
	2位	既存の同業者間の競争激化	34.6
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	73.5
	2位	既存の同業者間の競争激化	32.4
		仕入価格の上昇(商品、原材料等)	32.4
2人~9人	1位	民間需要の停滞	61.5
	2位	官公庁の需要の停滞	43.6
10人以上	1位	民間需要の停滞	63.0
	2位	官公庁の需要の停滞	37.0
		販売・受注価格(商品・製品等)の低下、上昇難	37.0
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	64.9
	2位	官公庁の需要の停滞	40.4
個人	1位	民間需要の停滞	67.4
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	32.6

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」(33.0%)が最多であった。同業者間の競争激化を背景に「競合他社との差別化」(18.0%)も増加しつつある。



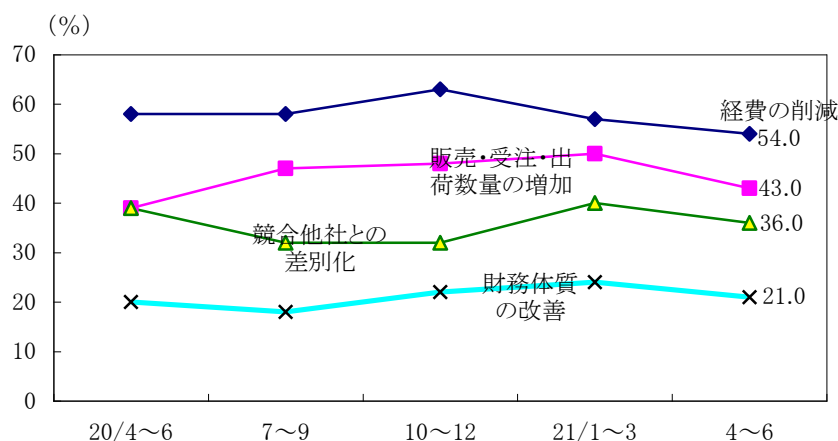
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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	33.0
	2位	競合他社との差別化	18.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
	2位	新商品・新製品の開発	12.0
		販売単価の引上げ	12.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	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	37.5
	2位	競合他社との差別化	25.0
サービス業	1位	競合他社との差別化	30.8
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	23.1
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	29.4
	2位	競合他社との差別化	20.6
		経費の削減	20.6
2人~9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.1
	2位	競合他社との差別化	17.6
		経費の削減	17.6
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	23.5
	2位	競合他社との差別化	14.7
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	35.1
	2位	競合他社との差別化	15.8
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	30.2
	2位	競合他社との差別化	20.9

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合計をみると、「経費の削減」(54.0%)が最多であった。上位4項目がいずれも前期より減少する一方、「新商品・新製品の開発」など下位項目が増加しており、停滞する業況を打開するため、各社各様の対策を打っていることが窺われる。

経営改善対策(1~3位)



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	経費の削減	54.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	43.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	60.0
	2位	新商品・新製品の開発	40.0
建設業	1位	経費の削減	56.0
	2位	競合他社との差別化	40.0
卸小売業	1位	経費の削減	50.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	41.7
サービス業	1位	経費の削減	76.9
	2位	競合他社との差別化	53.8
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	55.9
	2位	競合他社との差別化	41.2
2人~9人	1位	経費の削減	56.4
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	51.3
10人以上	1位	経費の削減	48.1
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	37.0
経営組織別			
法人	1位	経費の削減	54.4
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	43.9
個人	1位	経費の削減	53.5
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	41.9

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】

- 相変わらず先行き不透明、国の景気対策を期待するのみ。
- 生産調整を継続して行っており、今後も継続する予定。
- 原油の高騰によるゴム等の原材料高の状態が続いているが、製品に転嫁することが難しい。
- 国、県等の施策（助成金等）について、申請から手元に入るまでの時間を短縮されなければ、必要な時に使えない。

【建設業】

- 受注単価の低下による製品品質、人材力の低下が心配される。

【卸小売業】

- 商品価格を下げても、消費者の購買意欲は低く購入は少なく、買い控えが続いている。
- 現在はアルティからのお客さんが入って来ていると思われ、客数が多少増えている感じがある。
- ラ・ムーの出店が現実になれば、今後どうなるのか不安な面がある。

【サービス業】

- 官公庁からの仕事の利益率が悪い。←赤字覚悟の仕事もある！
- IT(ブログ等) 活用で売上 UP、当店の認知度 UP の努力をしています。