

No.9

真庭商工会景況調査

平成 22 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 22 年 4～6 月期の現状 平成 22 年 7～9 月期の見通し
調査時期	平成 22 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	
	31 社	41 社	28 社	
経営組織別	法人	個人		
	60 社	40 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＝(増加・上昇・好転等の回答割合)－(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

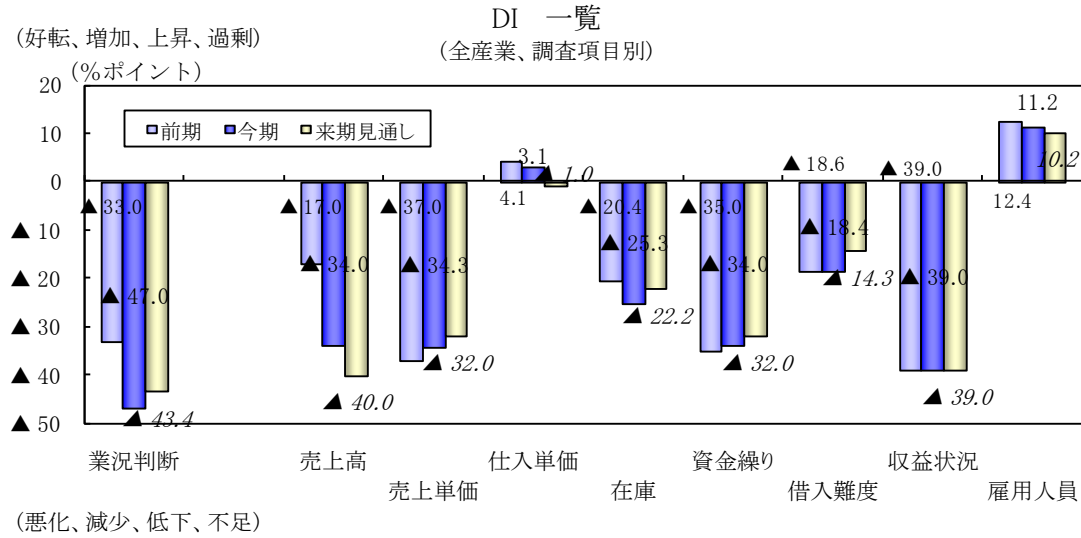
概況	1
1. 今期の状況と来期の見通し	3
a) 業況判断	3
b) 売上高（完成工事高、加工高等）	4
c) 売上単価（加工・受注単価等）	5
d) 仕入単価（原材料、商品等）	6
e) 在庫（商品、製品等）	7
f) 資金繰り	8
g) 借入難度（含む手形割引）	9
h) 収益状況（経常利益）	10
i) 雇用人員（人手）	11
2. 今期直面している経営上の問題点	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策	14
4. その他（景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等）	16

概況

平成 22 年 4～6 月期の業況判断 DI は▲47.0 となり、前期比 14.0 ポイント悪化した。売上単価 DI はわずかながら改善、仕入単価 DI の低下や在庫 DI の減少などもあり、収益状況 DI は低水準ながら横ばいとなった。しかしながら、とりわけ民間需要の低迷から、売上高 DI が大きく低下したため、業況判断 DI も悪化した。

先行き平成 22 年 7～9 月期は、売上高の回復に悲観的な企業が多く、業況改善は厳しい。そうした中で、わずかながら売上単価 DI は上昇、仕入単価 DI は低下と、業績にはプラス方向へ変化し、収益は横ばいを維持すると見込まれており、業況判断 DI はわずかながら改善する見通しである。

全国や岡山県全体では、輸出の回復により製造業を中心として景気が持ち直している中、真庭地域では、サービス業を中心に売上高の落ち込みがみられ、業況改善の動きの広がりが弱い。



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

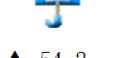
総合	上位項目	回答企業の割合 (%)
1 位	民間需要の停滞	52.0
2 位	官公庁の需要の停滞	10.0
3 位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	7.0

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	21.0
3 位	経費の削減	16.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
21/10～12	 ▲ 43.0	 0.0	 ▲ 52.0	 ▲ 52.0	 ▲ 68.0
22/1～3	 ▲ 33.0	 ▲ 12.0	 ▲ 44.0	 ▲ 36.0	 ▲ 40.0
4～6	 ▲ 47.0	 ▲ 20.0	 ▲ 40.0	 ▲ 52.0	 ▲ 76.0
7～9	 ▲ 43.4	 ▲ 20.0	 ▲ 52.0	 ▲ 48.0	 ▲ 54.2

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 22 年 4～6 月期の業況判断 DI は▲20.0 と前期比 8.0 ポイント悪化した。売上単価の低下などによる売上高の減少などから幅広い業種で業況が悪化、業況判断 DI は低下した。

(建設業)

平成 22 年 4～6 月期の業況判断 DI は▲40.0 となり、前期比 4.0 ポイント改善した。官公庁、民間とも需要が低調な中で、一部の企業は売上を伸ばしたことから、業況判断 DI が改善した。

(卸小売業)

平成 22 年 4～6 月期の業況判断 DI は▲52.0 となり、前期比 16.0 ポイント悪化した。売上単価は下げ止まりの兆しがうかがえ、売上高を伸ばす小売店がみられるものの、厳しい収益状況の中で、業況判断 DI は悪化した。

(サービス業)

平成 22 年 4～6 月期の業況判断 DI は▲76.0 となり、前期比 36.0 ポイント悪化した。業況が改善したと回答した企業は見当たらなかった。飲食店・旅館、理美容店など特に個人向けサービスの悪化が顕著である。売上が増加したと回答した企業もなかった。

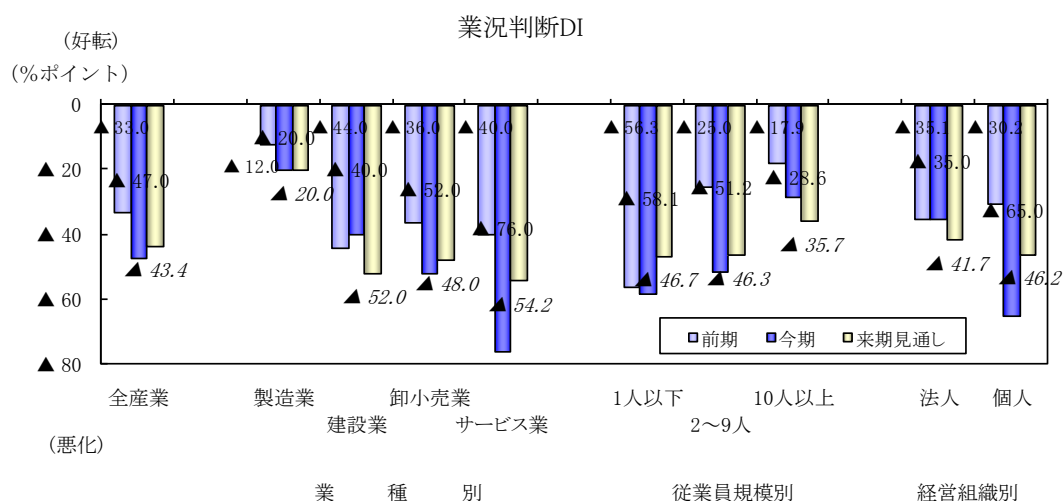
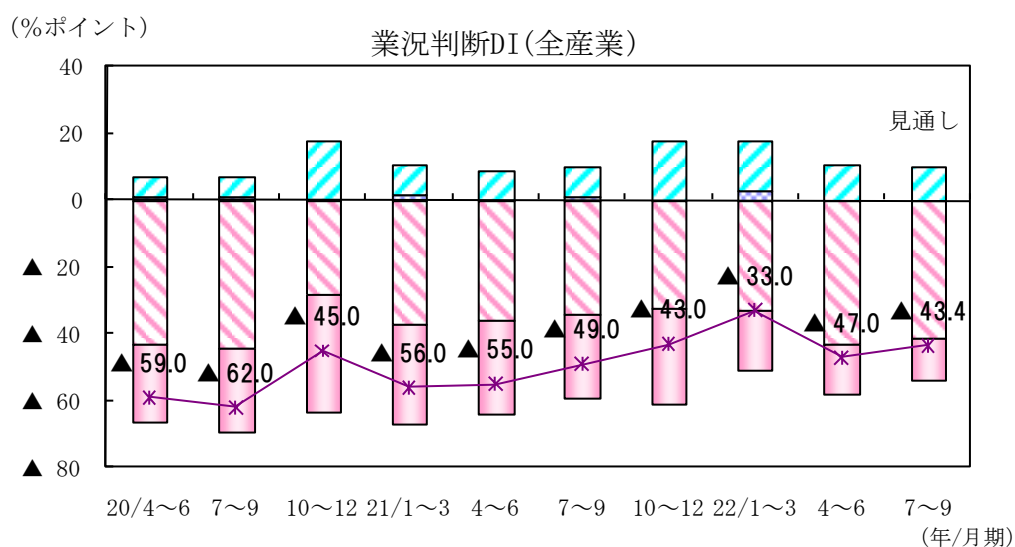
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、5期ぶりに悪化

平成22年4～6月期の業況判断DIは▲47.0となり、5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、製造業、卸小売業、サービス業が悪化した。特にサービス業は約4分の3が悪化と回答、36.0ポイント低下と大幅に悪化した。従業員規模別にみると、2～9人で大幅に悪化した。経営組織別にみると、法人は横ばいながら、個人が大幅に悪化した。

先行き平成22年7～9月期は3.6ポイント改善の▲43.4と、わずかながら改善の動きが持続する見通しである。

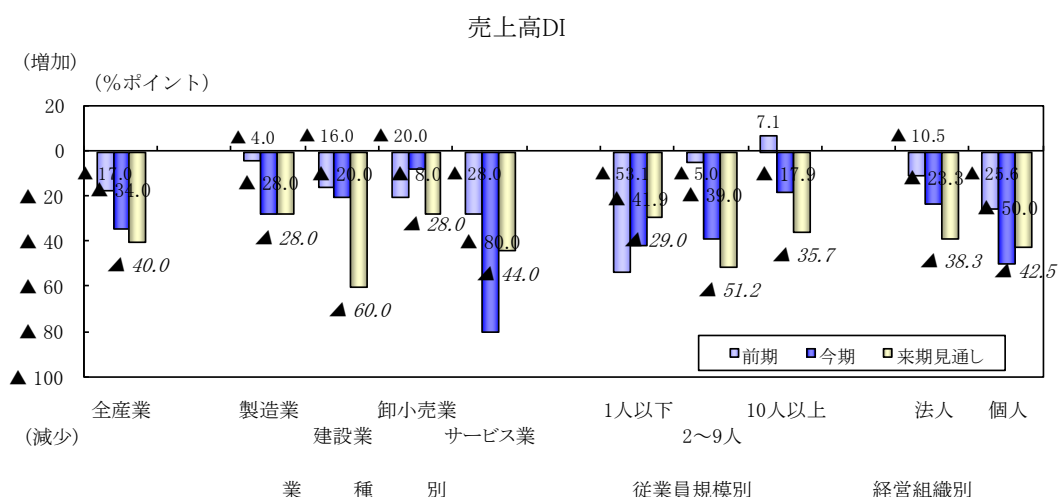
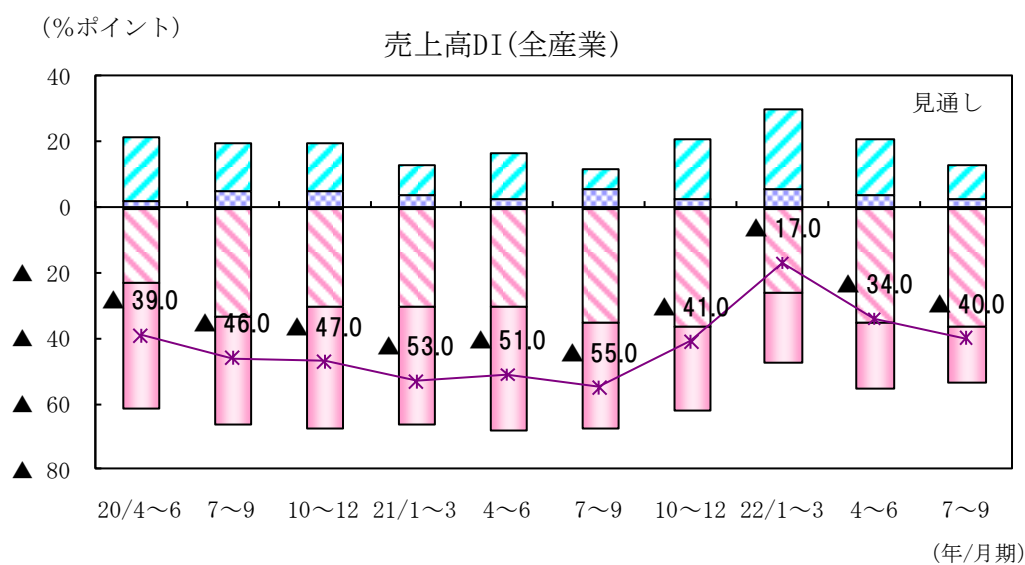


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、3期ぶりに低下

平成22年4～6月期の売上高DIは▲34.0と、前期比17.0ポイント低下した。業種別にみると、卸小売業は上昇したものの、製造業、建設業、サービス業は低下した。中でもサービス業は52.0ポイント低下と大幅に悪化した。従業員規模別にみると、1人以下は改善したのに対し、2～9人、10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、法人、個人ともに悪化した。

先行き平成22年7～9月期は、6.0ポイント低下の▲40.0と、売上高の減少が続く見通しである。

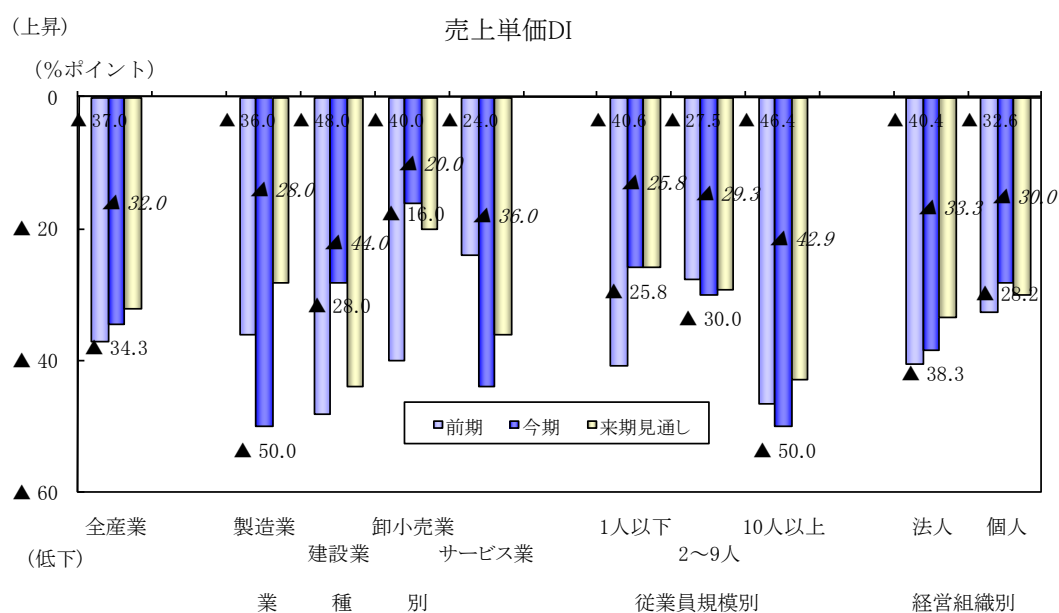
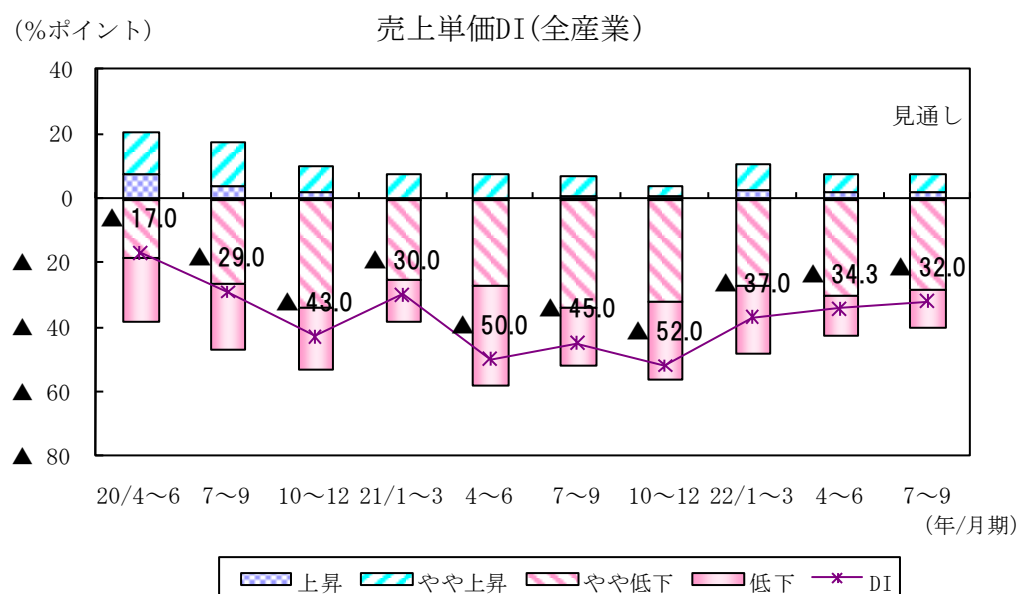


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、小幅改善

平成 22 年 4～6 月期の売上単価 DI は▲34.3 となり、前期比 2.7 ポイント上昇した。業種別にみると、製造業とサービス業で低下したものの、建設業は 3 期連続で、卸小売業は 2 期連続で上昇した。従業員規模別にみると、2～9 人、10 人以上では低下するものの、1 人以下で上昇した。経営組織別にみると、法人、個人とも上昇した。

先行き平成 22 年 7～9 月期は 2.3 ポイント上昇の▲32.0 と、改善の動きは持続する見通しである。

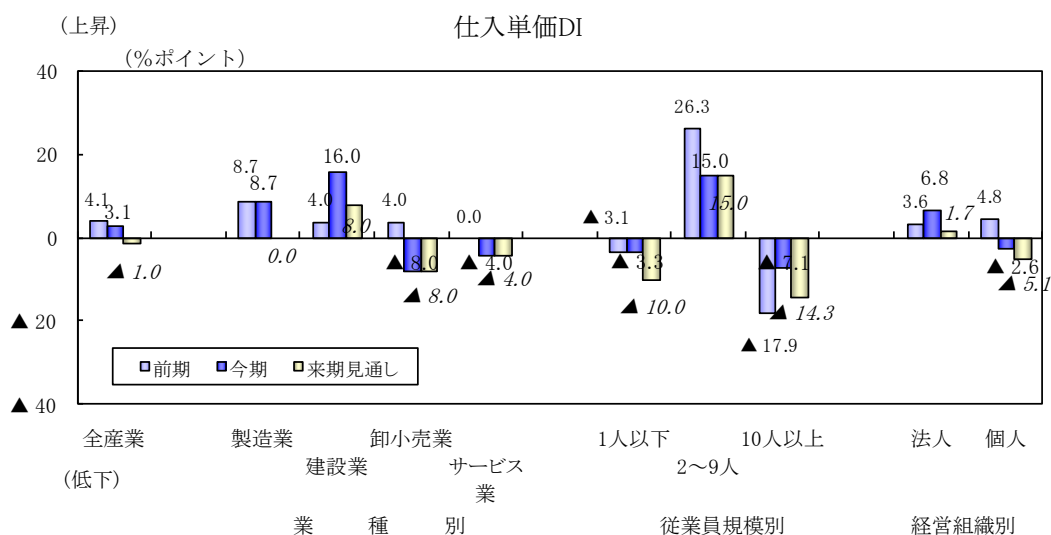
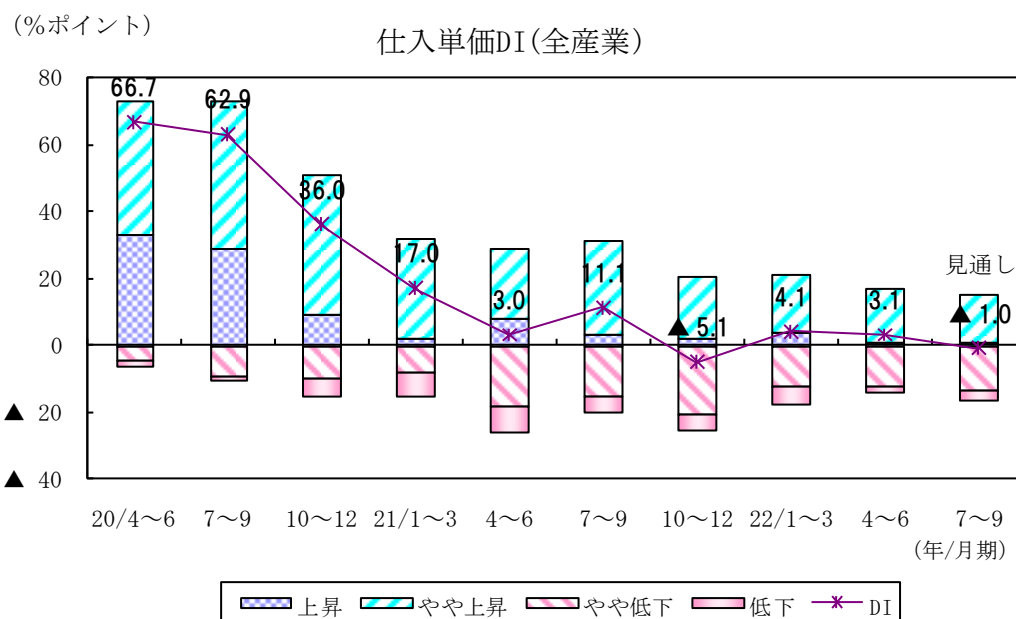


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、概ね前年並み

平成 22 年 4～6 月期の仕入単価 DI は 3.1 と前期比 1.0 ポイント低下と、2 期ぶりに低下した。業種別にみると、建設業は上昇したものの、製造業は横ばい、卸小売業とサービス業は低下してマイナスに転じた。従業員規模別にみると、10 人以上は上昇しているものの、1 人以下は横ばい、2～9 人は大幅に低下した。経営組織別にみると、法人は上昇、個人は低下しマイナスとなった。

先行き平成 22 年 7～9 月期は 4.1 ポイント低下の▲1.0 と、仕入単価の低下が続く見通しである。

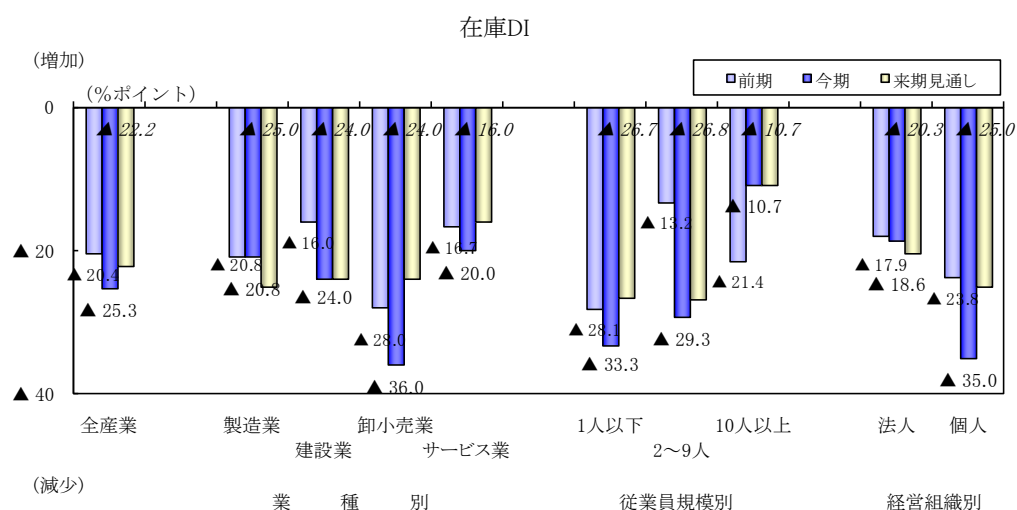
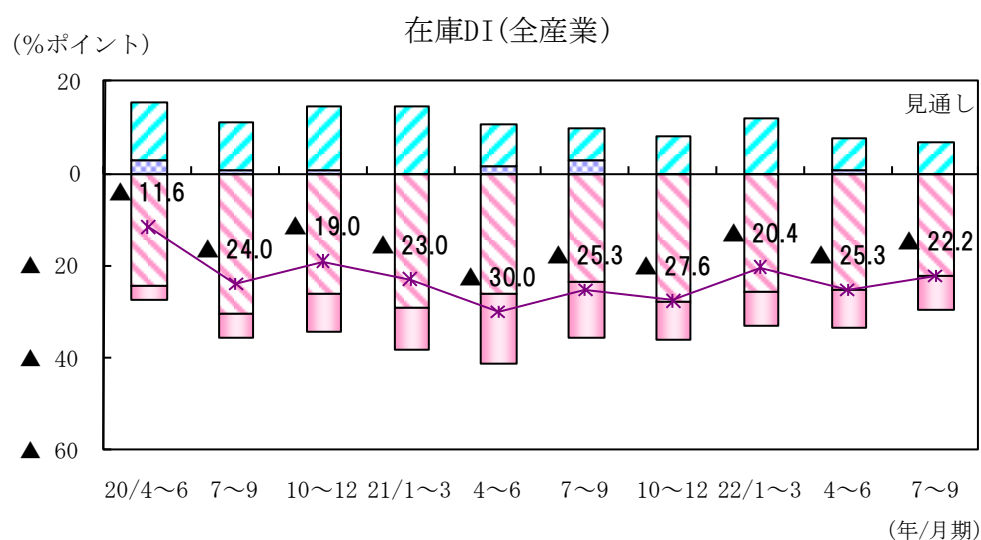


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、2期ぶりに低下

平成22年4～6月期の在庫DIは▲25.3となり、前期比4.9ポイント低下した。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。従業員規模別にみると、10人以上で上昇、1人以下、2～9人は低下した。経営組織別にみると、法人、個人とも低下した。

先行き平成22年7～9月期は3.1ポイント上昇の▲22.2と、在庫抑制の動きは弱まる見通しである。

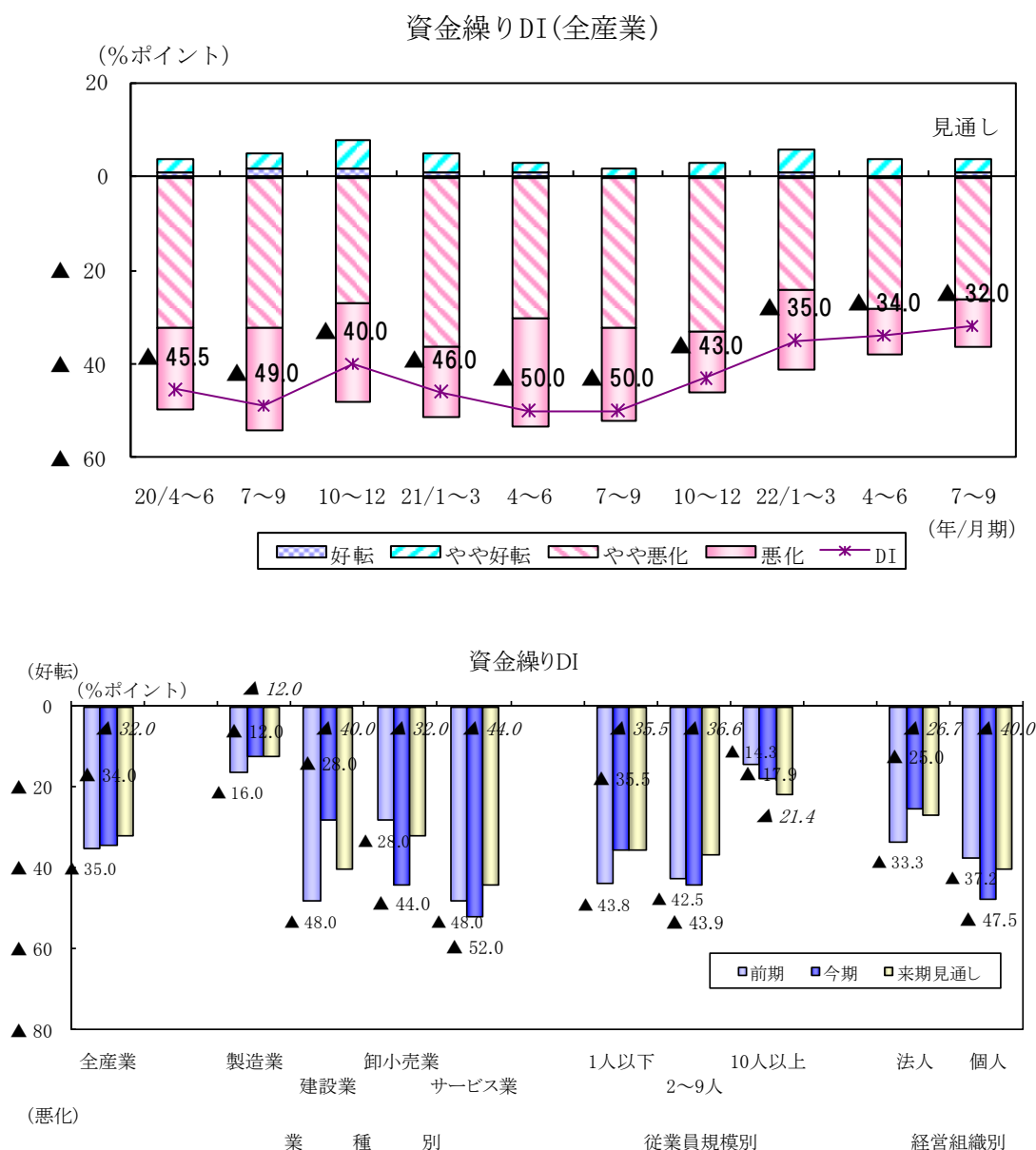


f) 資金繰り

資金繰りDIは、3期連続で改善

平成 22 年 4～6 月期の資金繰り DI は▲34.0 となり、前期比 1.0 ポイント改善した。業種別にみると、卸小売業、サービス業で悪化する一方、製造業、建設業が改善した。特に建設業は 20.0 ポイント上昇と大幅に改善した。従業員規模別にみると、2～9 人、10 人以上は悪化したものの、1 人以下で改善した。経営組織別にみると、法人は改善、個人は悪化した。

先行き平成 22 年 7～9 月期は 2.0 ポイント上昇の▲32.0 と、資金繰りは改善が続く見込みである。

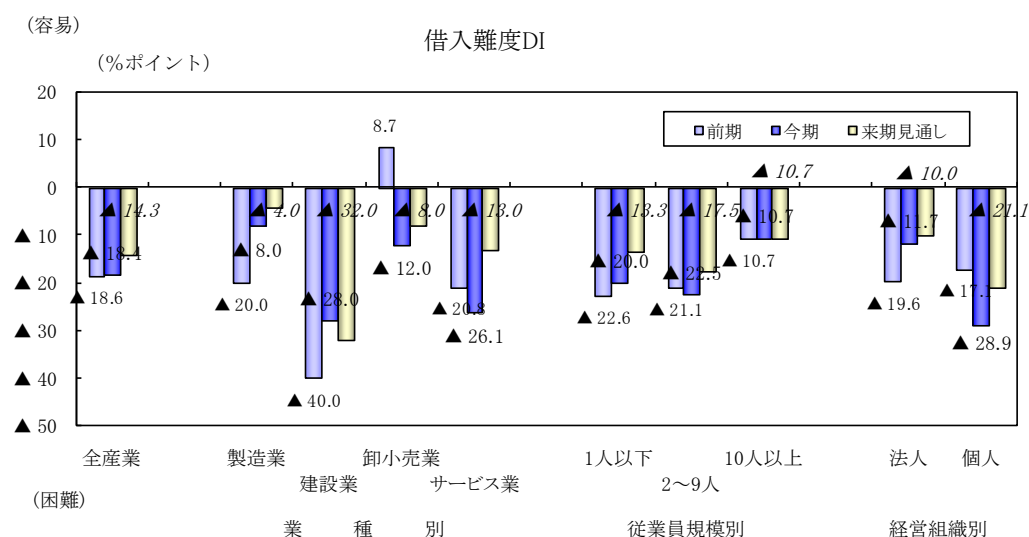
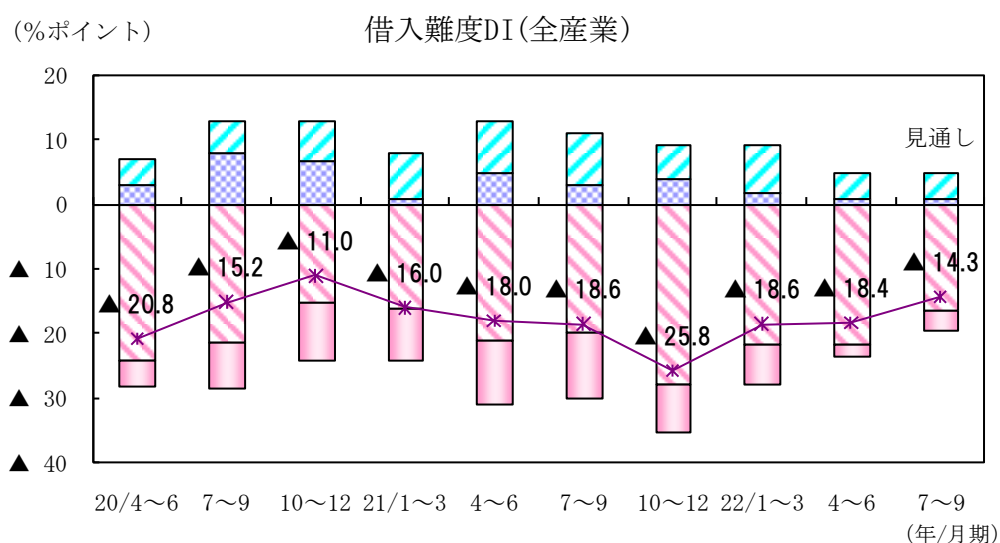


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度 DI は、小幅改善

平成 22 年 4～6 月期の借入難度 DI は▲18.4 となり、前期比 0.2 ポイント改善した。業種別にみると、卸小売業、サービス業では悪化したものの、製造業、建設業では改善した。卸小売業は前回までプラスであったが、20.7 ポイント悪化したため、7 期ぶりにマイナスに転じた。従業員規模別にみると、1 人以下は改善、2～9 人は悪化、10 人以上は横ばいとなった。経営組織別にみると、法人は改善したものの、個人は悪化した。

先行き平成 22 年 7～9 月期は 4.1 ポイント改善の▲14.3 を見込んでいる。

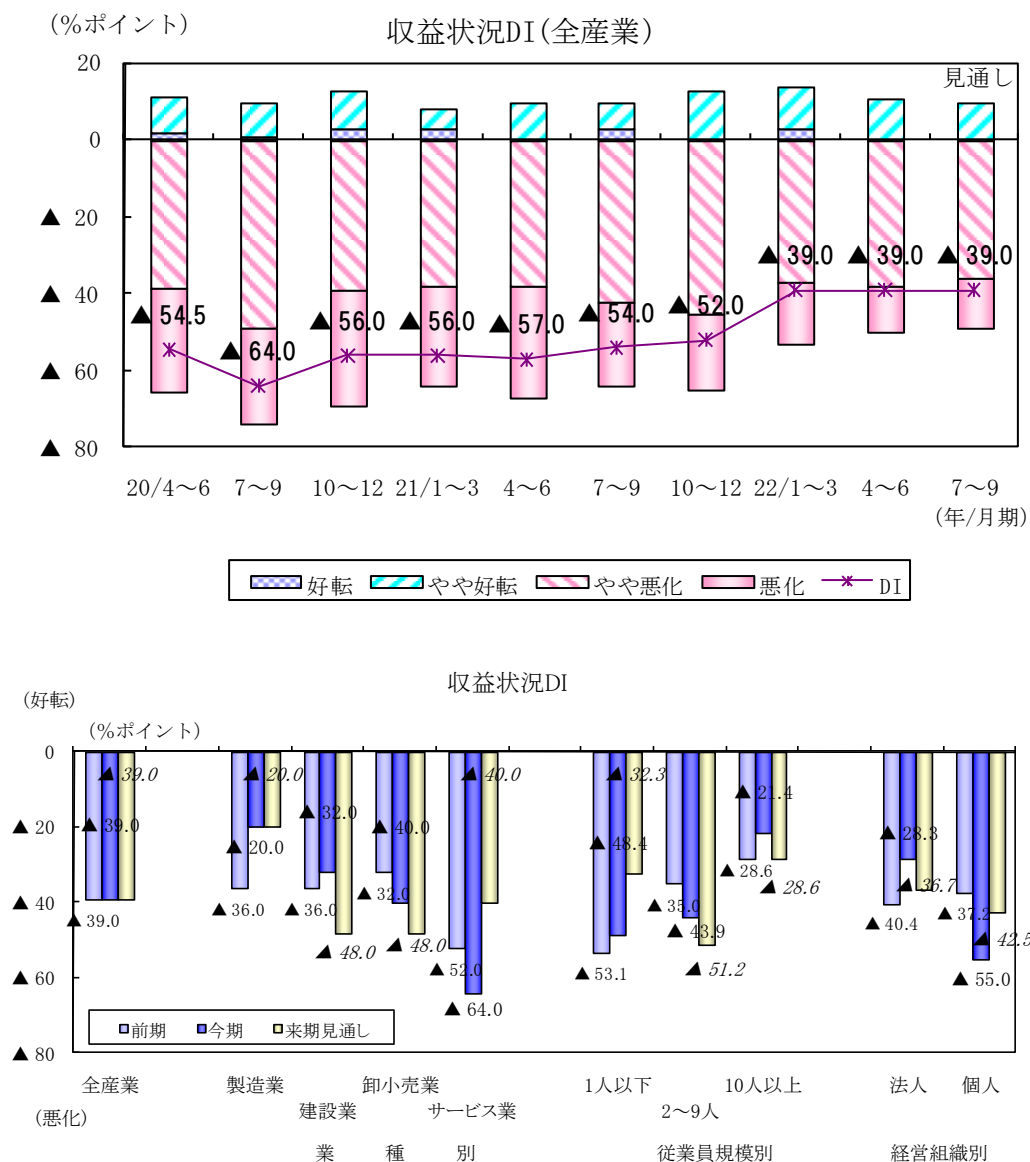


h) 収益状況(経常利益)

収益状況 DI は、横ばい

平成 22 年 4～6 月期の収益状況 DI は▲39.0 となり、前期比横ばいとなった。業種別にみると、卸小売業、サービス業が悪化したものの、製造業、建設業は改善した。従業員規模別にみると、1 人以下、10 人以上で改善した。経営組織別にみると、法人は改善、個人は悪化した。

先行き平成 22 年 7～9 月期は▲39.0 と、2 期連続の横ばい見込みである。

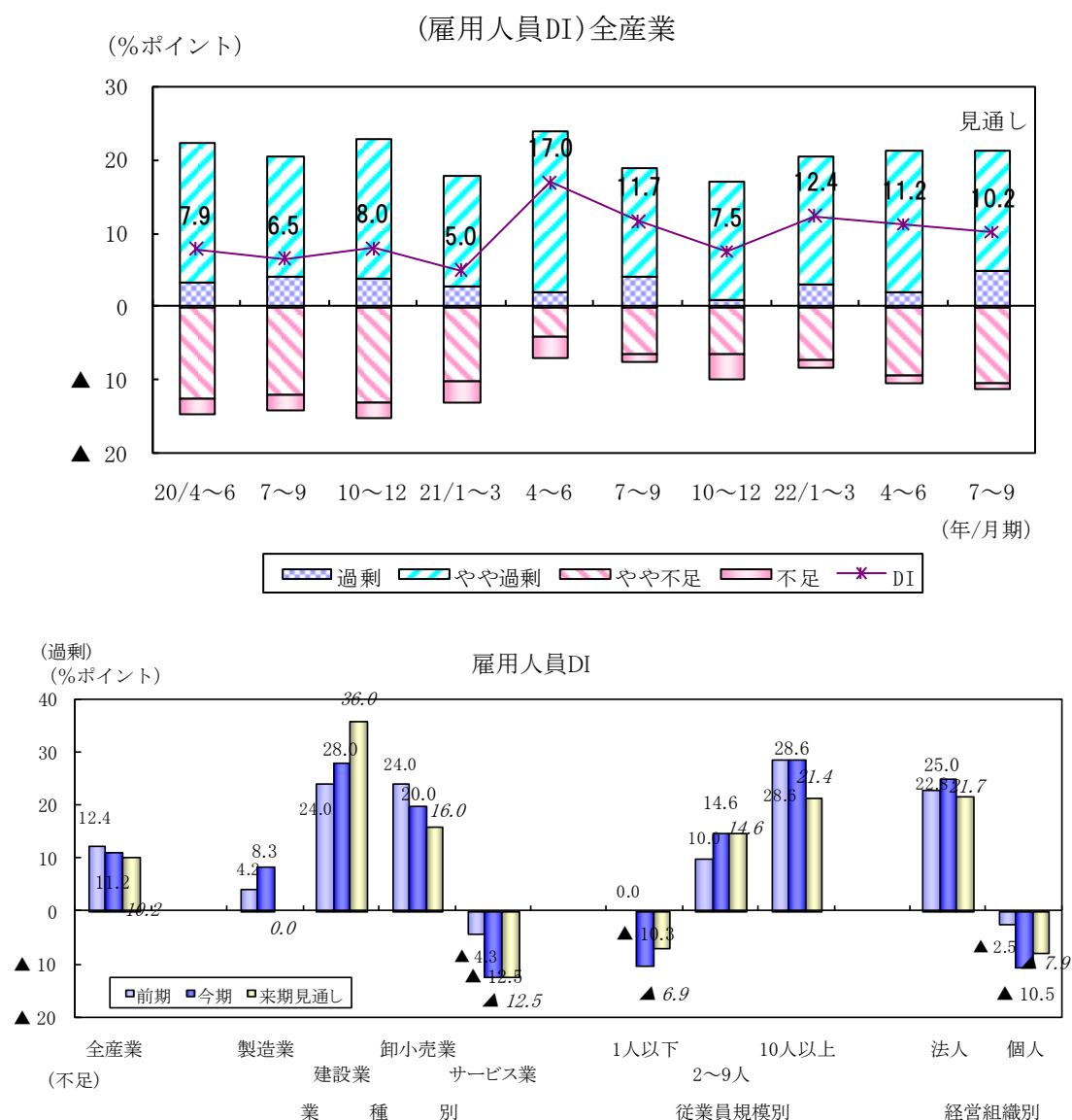


i) 雇用人員(人手)

雇用人員 DI は、過剰超幅が 2 期ぶりに縮小

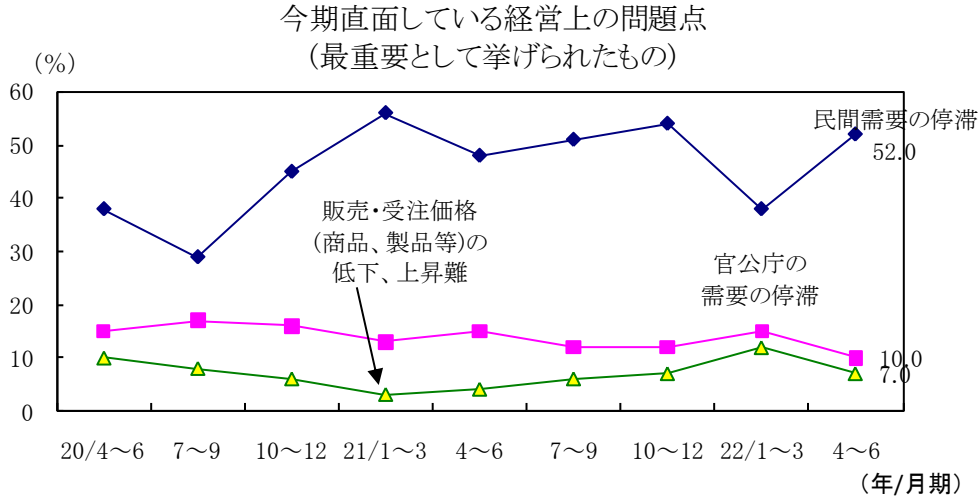
平成 22 年 4～6 月期の雇用人員 DI は 11.2 となり、過剰超幅は前期比 1.2 ポイント縮小した。業種別にみると、製造業、建設業は過剰超幅が拡大、卸小売業は過剰超幅が縮小した。サービス業は不足超幅が拡大し、4 期連続で不足超となった。従業員規模別にみると、2～9 人で過剰超幅が拡大した。経営組織別にみると、法人は過剰超幅が拡大し、個人は不足超が続いている。

先行き平成 22 年 7～9 月期は 10.2 と過剰超幅の縮小が続く見通しである。



2. 今期直面している経営上の問題点

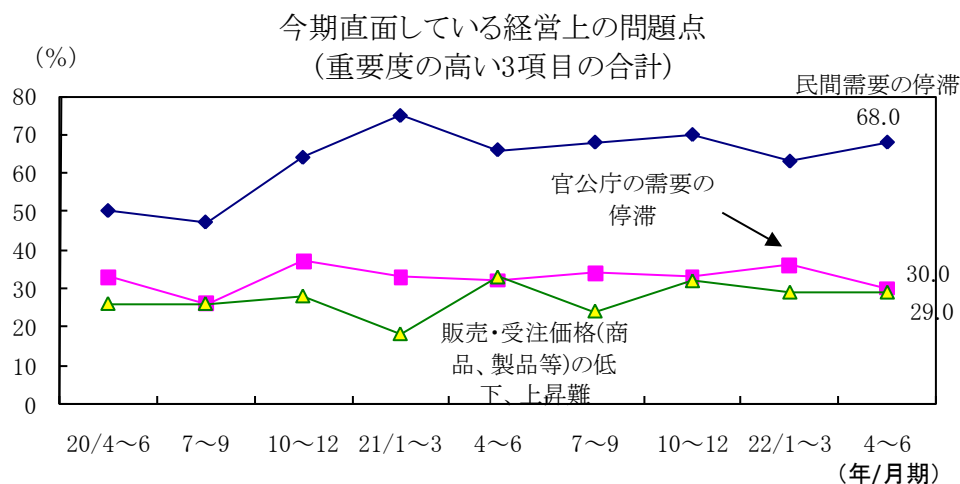
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目は、「民間需要の停滞」(52.0%)であり、2 期ぶりに過半数を上回った。業種別にみると、製造業、建設業は再び悪化し4 割台に増加、卸小売業、サービス業も半数を上回っている。建設業では官公庁の需要停滞は急減した。



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	52.0
	2 位	官公庁の需要の停滞	10.0
業種別			
製造業	1 位	民間需要の停滞	44.0
	2 位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	28.0
建設業	1 位	民間需要の停滞	44.0
	2 位	官公庁の需要の停滞	28.0
卸小売業	1 位	民間需要の停滞	56.0
	2 位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	12.0
	〃	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	64.0
	2 位	既存の同業者間の競争激化	12.0
従業員規模別			
1 人以下	1 位	民間需要の停滞	61.3
2人~9人	1 位	民間需要の停滞	56.1
10人以上	1 位	民間需要の停滞	35.7
	2 位	官公庁の需要の停滞	17.9
経営組織別			
法人	1 位	民間需要の停滞	50.0
	2 位	官公庁の需要の停滞	13.3
個人	1 位	民間需要の停滞	55.0
	2 位	消費者(製品)ニーズへの対応	7.5

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」(68.0%)であった。業種別にみると、製造業では「販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難」が引き続き上昇し、半数を超えた。建設業では「官公庁の需要の停滞」が低下し、「民間需要の停滞」が最多となった。

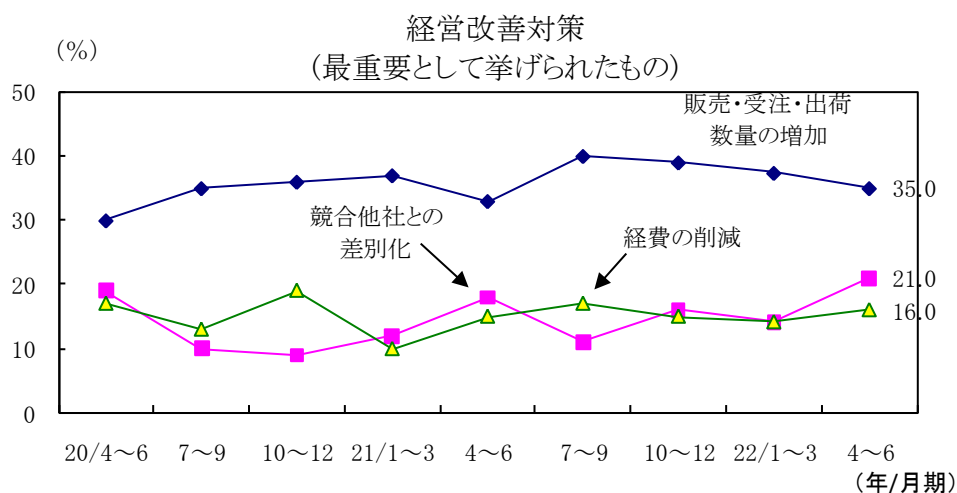


今期直面している経営上の問題点
重要度の高い3項目の合計

総合		上位項目	回答企業の割合 (%)
	1位	民間需要の停滞	68.0
	2位	官公庁の需要の停滞	30.0
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	52.0
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	60.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	68.0
	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	72.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	40.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	74.2
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	32.3
2人~9人	1位	民間需要の停滞	70.7
	2位	既存の同業者間の競争激化	36.6
10人以上	1位	民間需要の停滞	57.1
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	46.4
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	65.0
	2位	官公庁の需要の停滞	38.3
個人	1位	民間需要の停滞	72.5
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	37.5

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%)が最多であった。業種別にみると、サービス業では、「販売・受注・出荷数量の増加」が減少し、「競合他社との差別化」が最多となったが、製造業、建設業、卸小売業では「販売・受注・出荷数量の増加」が最多であった。

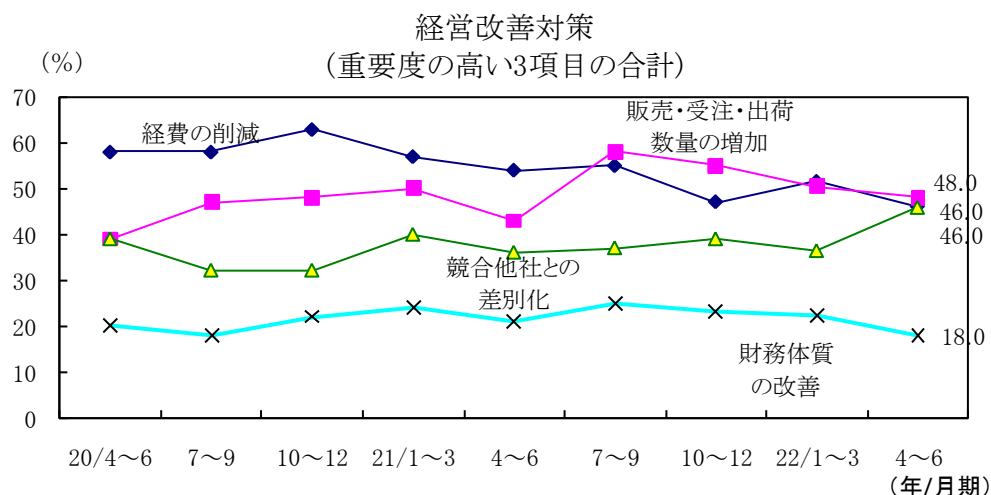


現在（今後）進めている（いく）経営改善対策

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	21.0
業種別			
製造業	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	24.0
建設業	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	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	40.0
	2 位	経費の削減	16.0
サービス業	1 位	競合他社との差別化	40.0
	2 位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
従業員規模別			
1 人以下	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	25.8
	2 位	競合他社との差別化	19.4
	〃	経費の削減	19.4
2 人～9 人	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	64.5
	2 位	競合他社との差別化	29.0
10 人以上	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	22.6
	2 位	競合他社との差別化	19.4
経営組織別			
法人	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	2 位	競合他社との差別化	20.0
個人	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	27.5
	2 位	競合他社との差別化	22.5

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、「販売・受注・出荷数量の増加」(48.0%)が2期ぶりに最多となった。業種別にみると、製造業、建設業では「販売・受注・出荷数量の増加」が、卸小売業、サービス業では「競合他社との差別化」が最多となった。建設業では、「販売・受注・出荷数量の増加」が初めて最多となった。



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	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
	2位	経費の削減	46.0
	〃	競合他社との差別化	46.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	52.0
	2位	経費の削減	44.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	52.0
	2位	人材の育成	48.0
卸小売業	1位	競合他社との差別化	60.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
	〃	経費の削減	44.0
サービス業	1位	競合他社との差別化	56.0
	2位	経費の削減	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	54.8
	2位	経費の削減	45.2
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	58.5
	2位	競合他社との差別化	48.8
10人以上	1位	経費の削減	46.4
	〃	競合他社との差別化	46.4
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	46.7
	2位	競合他社との差別化	45.0
	〃	経費の削減	45.0
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0
	2位	経費の削減	47.5
	〃	競合他社との差別化	47.5

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】

- 今年末から来年中ごろまで状況はさらに悪くなる。

【サービス業】

- 地域密着型が望ましい。