

No.12

真庭商工会景況調査

平成 23 年 1～3 月期



がいせん桜（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 23 年 1～3 月期の現状 平成 23 年 4～6 月期の見通し
調査時期	平成 23 年 4 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	
	28 社	45 社	27 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

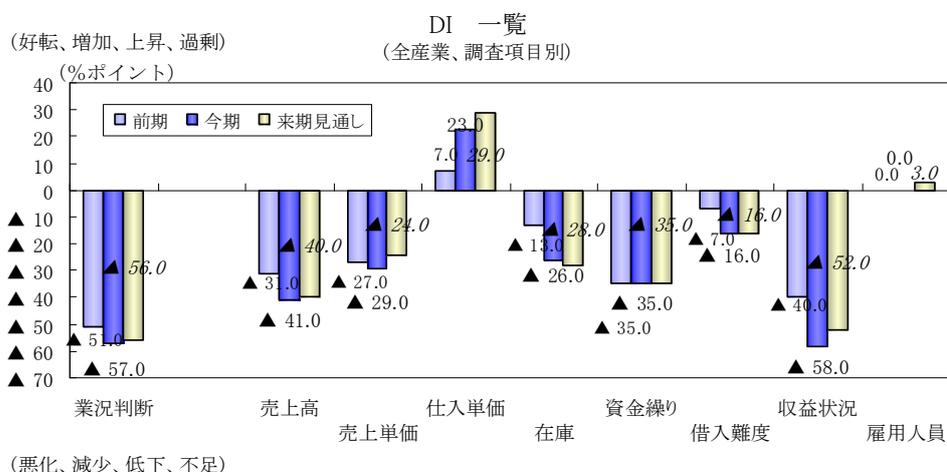
概況	1
1. 今期の状況と来期の見通し	3
a) 業況判断	3
b) 売上高（完成工事高、加工高等）	4
c) 売上単価（加工・受注単価等）	5
d) 仕入単価（原材料、商品等）	6
e) 在庫（商品、製品等）	7
f) 資金繰り	8
g) 借入難度（含む手形割引）	9
h) 収益状況（経常利益）	10
i) 雇用人員（人手）	11
2. 今期直面している経営上の問題点	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策	14
4. その他（景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等）	16

概況

平成23年1～3月期の業況判断DIは▲57.0となり、前期比6ポイント悪化した。売上高DIが低下する一方、仕入単価DIが16ポイントの大幅な上昇をみせるなどで、収益環境が悪化し、業況判断は悪化した。一方、在庫DIは13ポイントと大幅に低下したほか、借入難度DIは小幅に低下、資金繰りDIは横ばいとなった。企業の金融環境は依然として厳しいものの、落ち着いた動きとなった。企業マインドが不冴えな中、雇用人員DIは2期連続で0.0となるなど、雇用過剰感は薄れつつある。

先行き平成23年4～6月期は、業況判断DIが▲56.0とほぼ横ばいの見通しとなっている。震災の影響を見極めることは難しく、売上高DIは横ばいの動きとなっている。売上単価DIの改善が小幅にとどまる中、仕入単価DIは引き続き上昇見込みで、収益の改善は緩やかとなる見通しである。

全国や岡山県では、堅調な新興国需要に支えられた外需や所得環境の緩やかな改善などから、足踏み状態からの脱却が視野に入りつつあった。しかし、3月に発生した東日本大震災により、サプライチェーンの寸断などから足元では生産活動が停滞しており、景況は悪化し、先行きは不透明感が強まった。真庭地域では、一部業種で復興需要が期待されているものの、生産活動が停滞している製造業や資材不足で工期の遅れが懸念される建設業、消費マインドの冷え込みなどが懸念される小売業、サービス業は厳しい状況にある。総じて現状の業況は悪化傾向で、先行きは底ばい見通しとなっている。



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	既存の同業者間の競争激化	11.0
3位	官公庁の需要の停滞	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	39.0
2位	競合他社との差別化	20.0
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
22/7～9	 ▲ 50.0	 ▲ 44.0	 ▲ 44.0	 ▲ 56.0	 ▲ 56.0
10～12	 ▲ 51.0	 ▲ 24.0	 ▲ 60.0	 ▲ 52.0	 ▲ 68.0
23/1～3	 ▲ 57.0	 ▲ 52.0	 ▲ 56.0	 ▲ 52.0	 ▲ 68.0
4～6	 ▲ 56.0	 ▲ 48.0	 ▲ 68.0	 ▲ 72.0	 ▲ 37.5

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23年1～3月期の業況判断DIは▲52.0と前期比28ポイントと大幅に悪化した。売上高が減少するとともに、売上単価が低下、仕入単価が上昇となり、収益状況DIは大幅に低下したことから、業況判断DIは悪化した。

(建設業)

平成23年1～3月期の業況判断DIは▲56.0となり、前期比4ポイント改善した。完成工事高が大幅に減少し、売上単価が低下、仕入単価が上昇した。手持ち工事の在庫は減少幅が縮小した。収益状況DI、業況判断DIともにほぼ横ばいで推移した。

(卸小売業)

平成23年1～3月期の業況判断DIは▲52.0となり、前期比横ばいであった。燃料価格の上昇などから売上単価、仕入単価ともに上昇、収益状況は大幅に悪化する中、業況判断DIは横ばいで推移した。

(サービス業)

平成23年1～3月期の業況判断DIは▲68.0となり、前期比横ばいであった。売上単価が下げ止まる一方、仕入単価は低下したが、収益状況は悪化した。もっとも売上高が改善したこともあり、業況判断は横ばいであった。

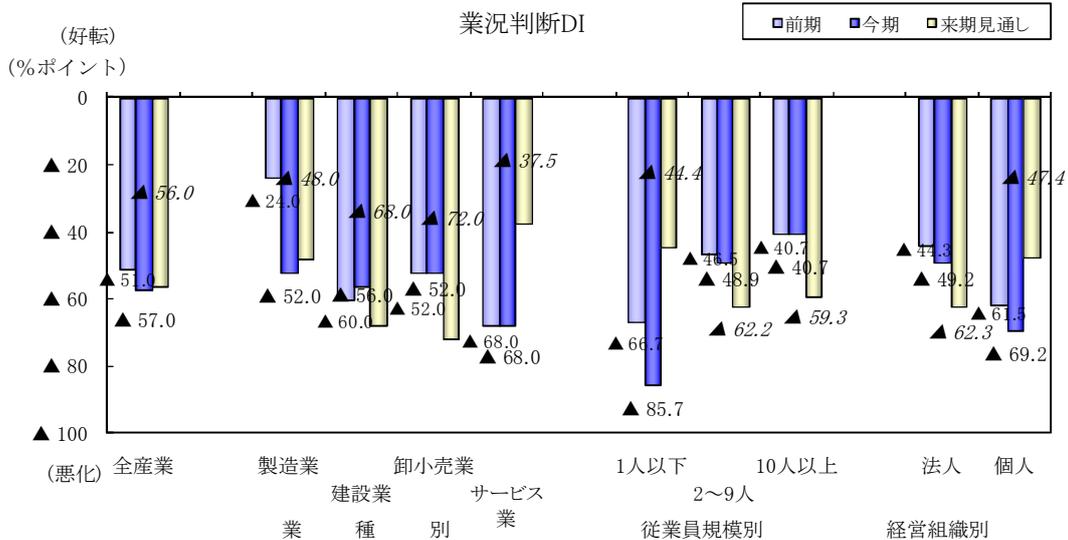
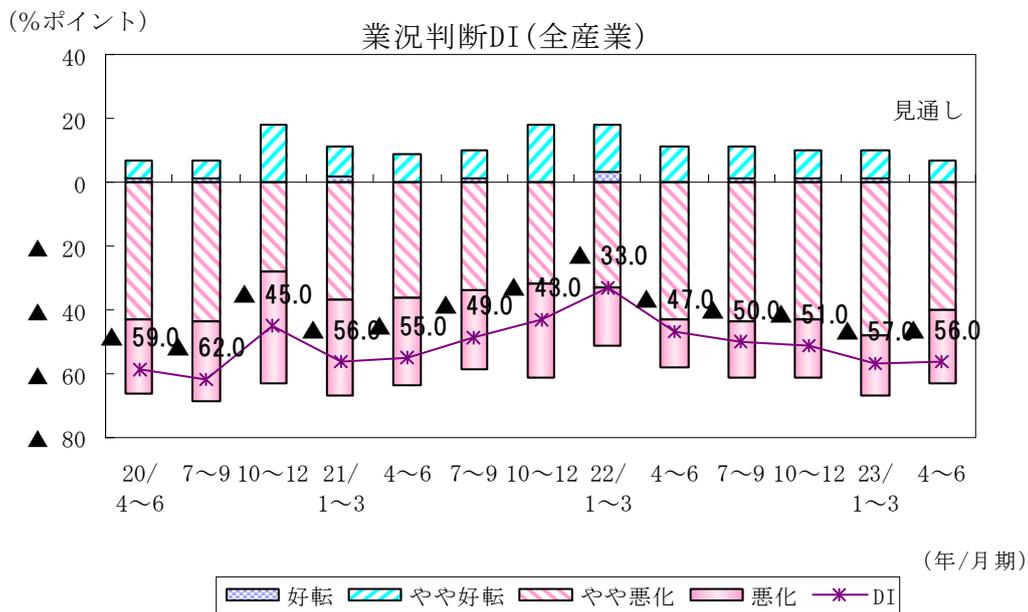
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、4期連続悪化

平成23年1～3月期の業況判断DIは▲57.0となり、4期連続で悪化した。業種別にみると、建設業は改善したものの、卸小売業とサービス業は横ばい、製造業は悪化した。建設業は「やや好転」とした企業が増加したものの、「悪化」とした企業も増加し4ポイントと小幅の改善であった。製造業は「悪化」とした企業が12ポイント増加した。従業員規模別にみると、1人以下は大幅に悪化したものの、2～9人では小幅の悪化、10人以上は横ばいとなった。経営組織別にみると、法人、個人ともに悪化した。

先行き平成23年4～6月期は1ポイント改善の▲56.0とほぼ横ばいで推移する見通しである。

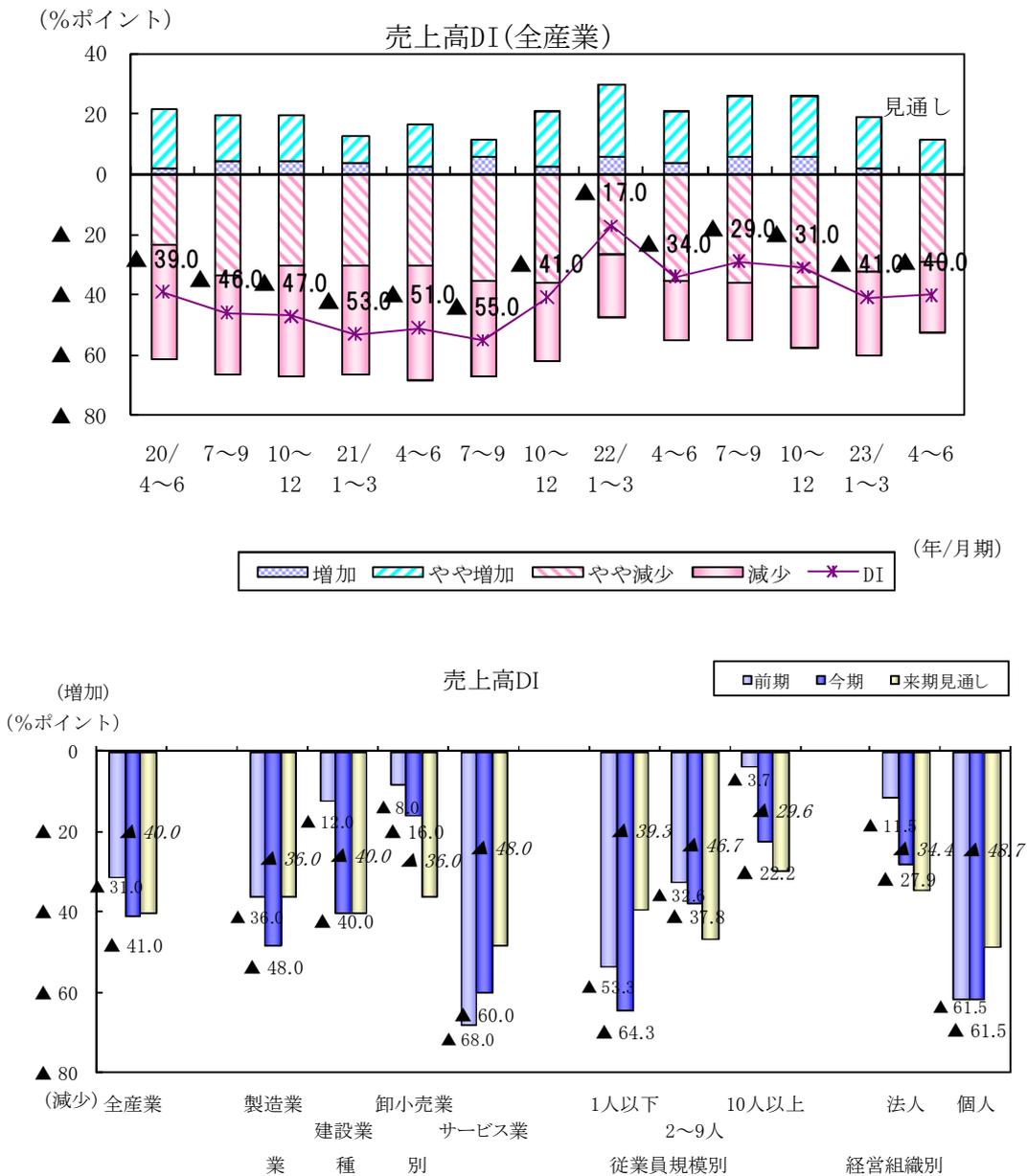


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期連続で低下

平成23年1～3月期の売上高DIは前期比10ポイント低下の▲41.0となり、2期連続で低下した。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、卸小売業は低下した。特に建設業は公共工事、住宅建設ともに振るわず、「減少」とする企業が増加し、28ポイントと大幅に低下した。一方、サービス業は一部の飲食店、宿泊業で幾分の増加がみられたことから、改善した。従業員規模別にみると、全ての規模で低下した。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23年4～6月期は、売上高が不変と見込む企業が増加し、1ポイント上昇の▲40.0と横ばい見通しとなった。

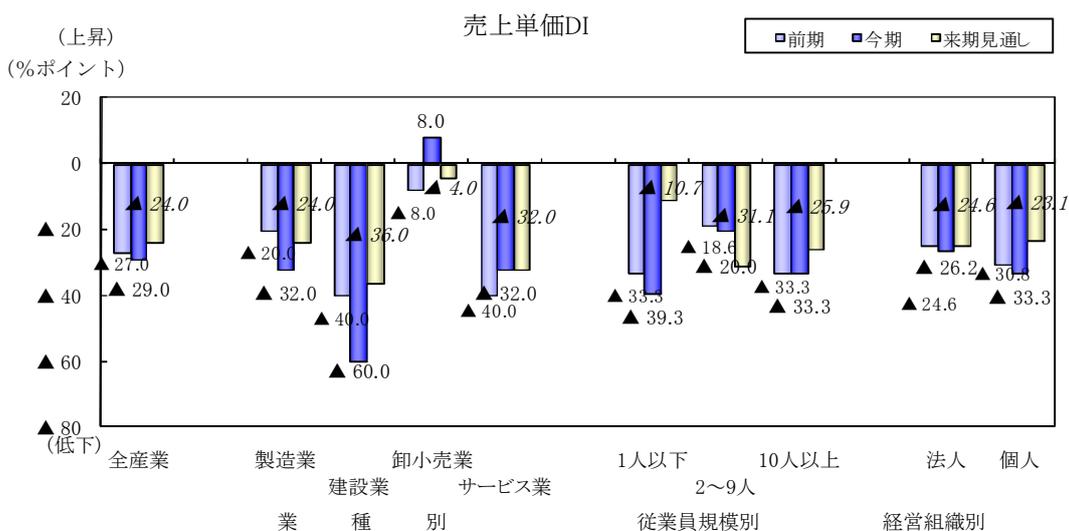
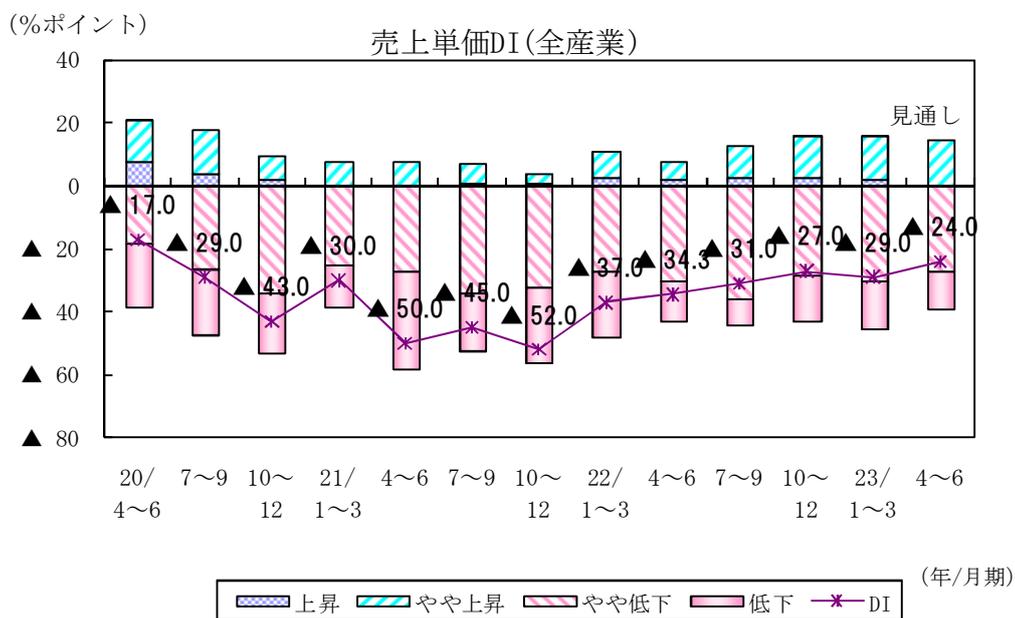


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、5期ぶり悪化

平成23年1～3月期の売上単価DIは▲29.0となり、前期比2ポイント悪化した。前期を下回るのは5期ぶり。業種別にみると、卸小売業、サービス業で上昇したものの、製造業、建設業は低下した。製造業は3期ぶりの低下、卸小売業、サービス業は2期連続の上昇となった。建設業は、2期連続の低下であり、22年7～9月期(▲24.0)比36ポイントの大幅な低下となった。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人は低下、10人以上は横ばいであった。経営組織別にみると、個人、法人ともに悪化した。

先行き平成23年4～6月期は5ポイント改善の▲24.0と、再び緩やかな改善に向けた動きが続く見通しである。

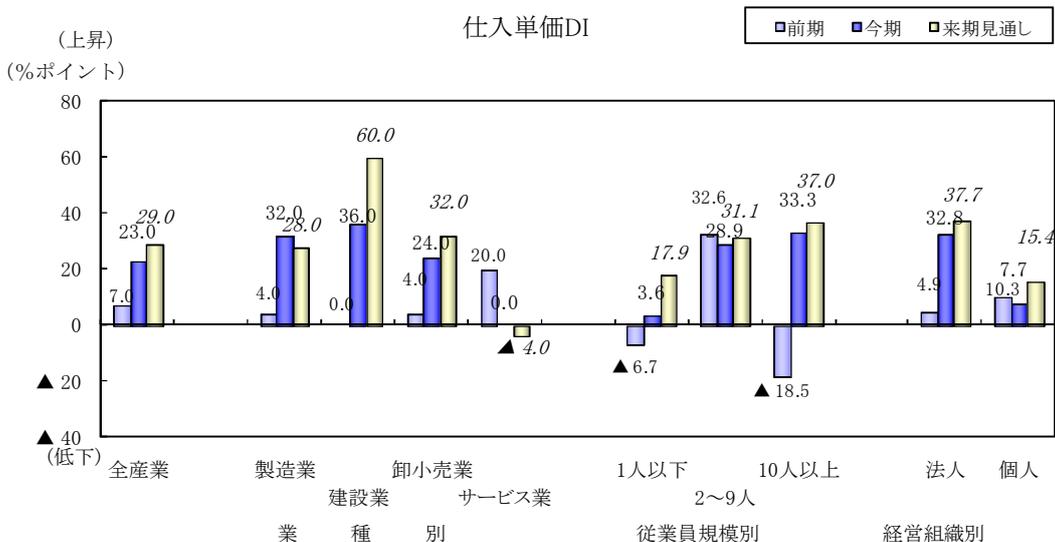
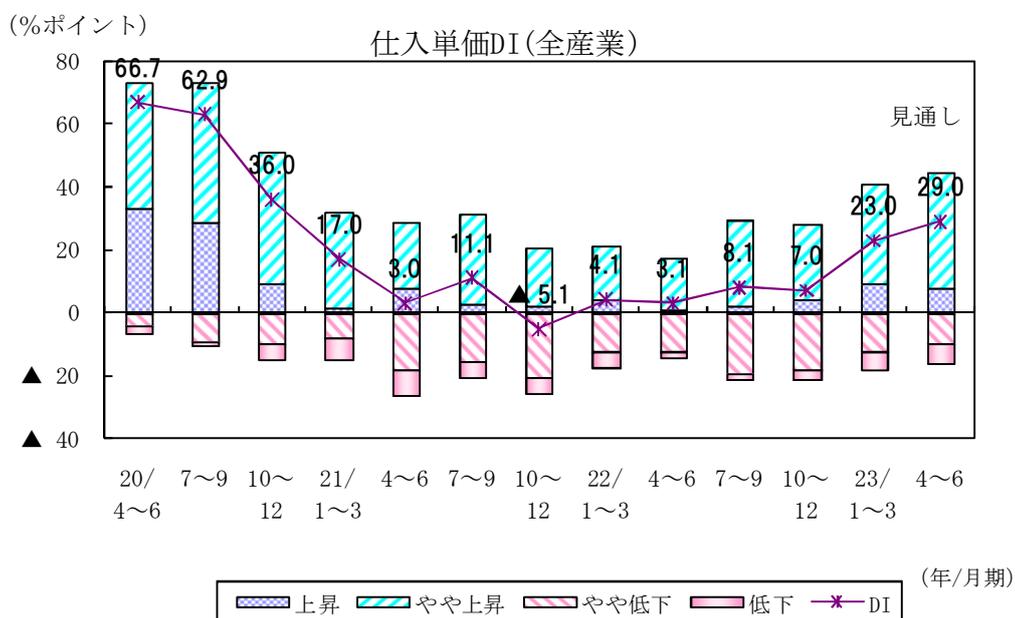


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、2期ぶりに上昇

平成23年1～3月期の仕入単価DIは23.0となり、前期比16ポイントと調査開始以来最大の上昇となった。前期を上回るのは2期ぶり。業種別にみると、サービス業は低下したものの、製造業、建設業、卸小売業は上昇した。製造業は28ポイント、建設業は36ポイント、卸小売業は20ポイント上昇、サービス業は20ポイント低下と全ての業種で大幅に変動した。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人以上は大幅に上昇し、「上昇」超に転じた。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23年4～6月期は2ポイント上昇の29.0と上昇の勢いは幾分緩やかになる見通しである。

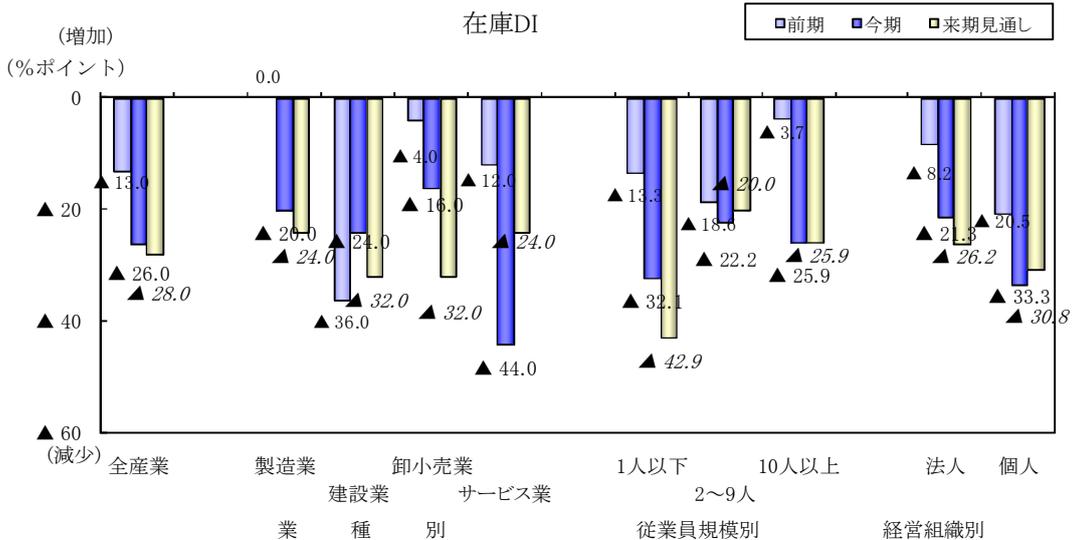
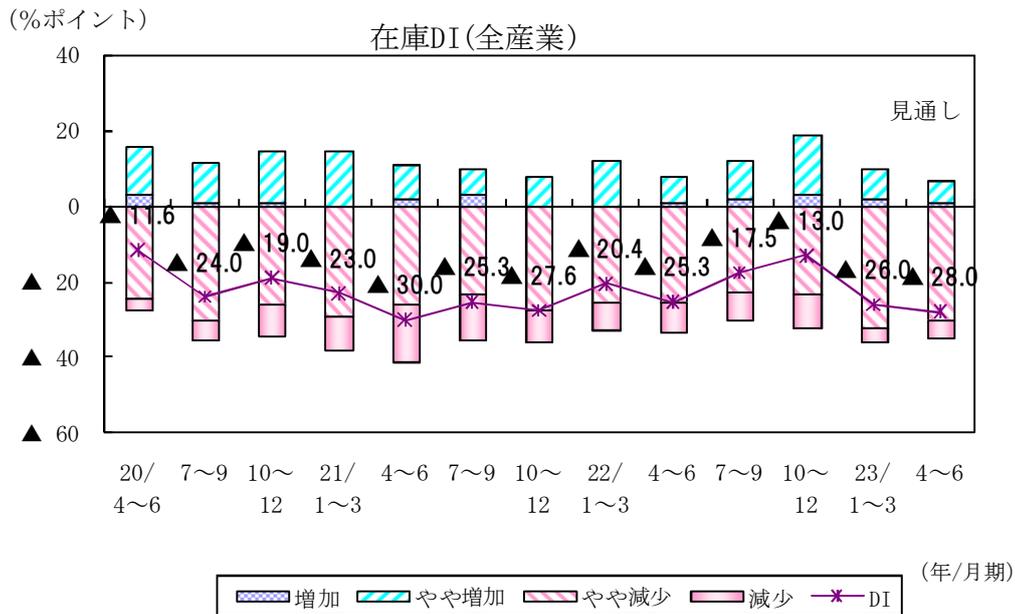


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、3期ぶりに低下

平成23年1~3月期の在庫DIは▲26.0となり、前期比13ポイント低下した。前期を下回るのは3期ぶり。業種別にみると、建設業はDIが上昇する一方、製造業は20ポイント、卸小売業は12ポイント、サービス業は32ポイントとそれぞれ大幅に低下した。従業員規模別にみると、全ての規模で低下した。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23年4~6月期は2ポイント低下の▲28.0と、在庫を増加させる企業は減少する見通しである。

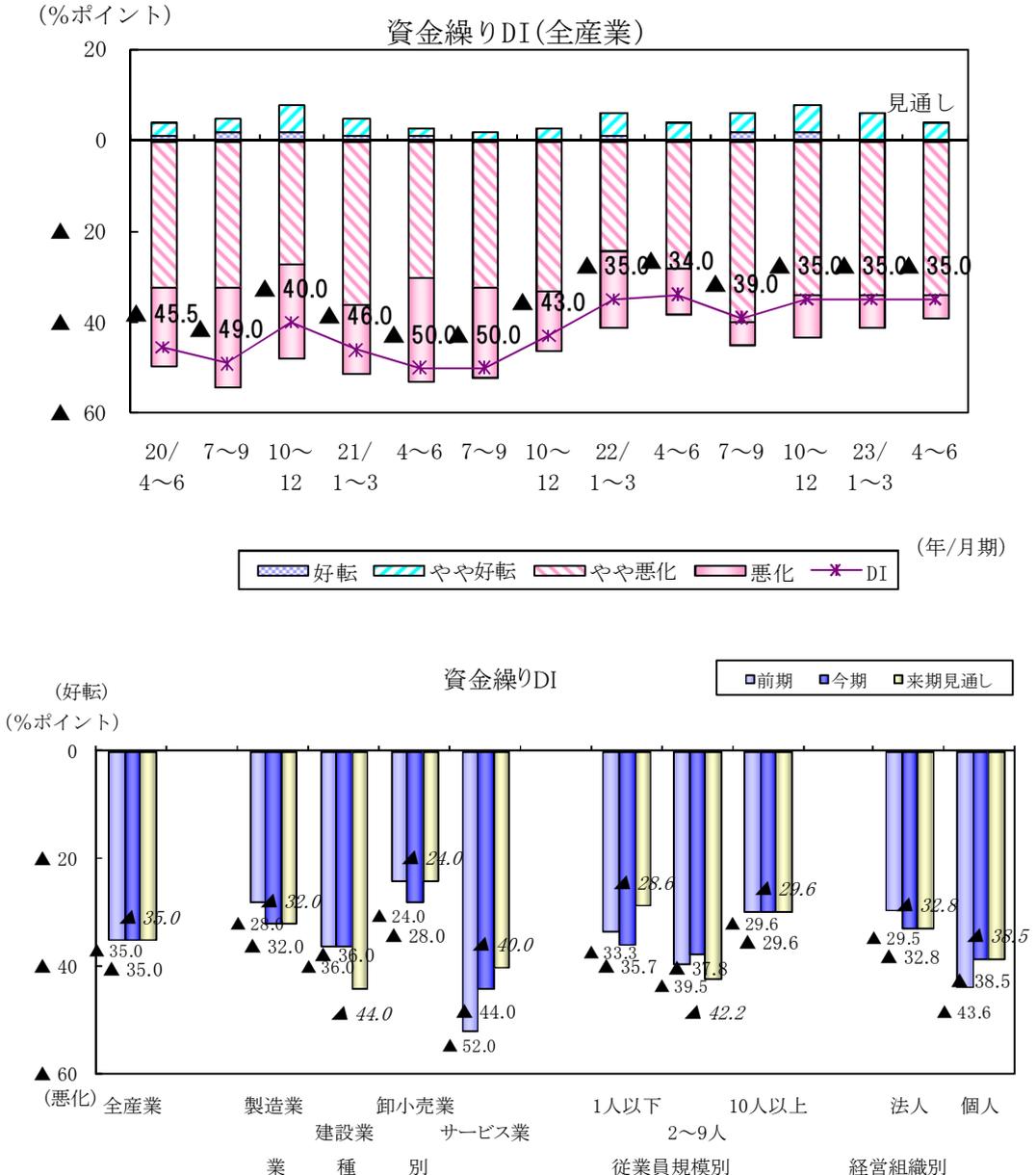


f) 資金繰り

資金繰りDIは横ばい

平成23年1～3月期の資金繰りDIは▲35.0となり、前期比横ばいとなった。業種別にみると、製造業、卸小売業は悪化したものの、建設業は横ばい、サービス業は改善した。いずれの業種も小幅な動きとなった。従業員規模別にみると、1人以下は悪化したものの、10人以上は横ばい、2～9人は改善した。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23年4～6月期は横ばいの▲35.0と、資金繰りは現状維持の見込みである。

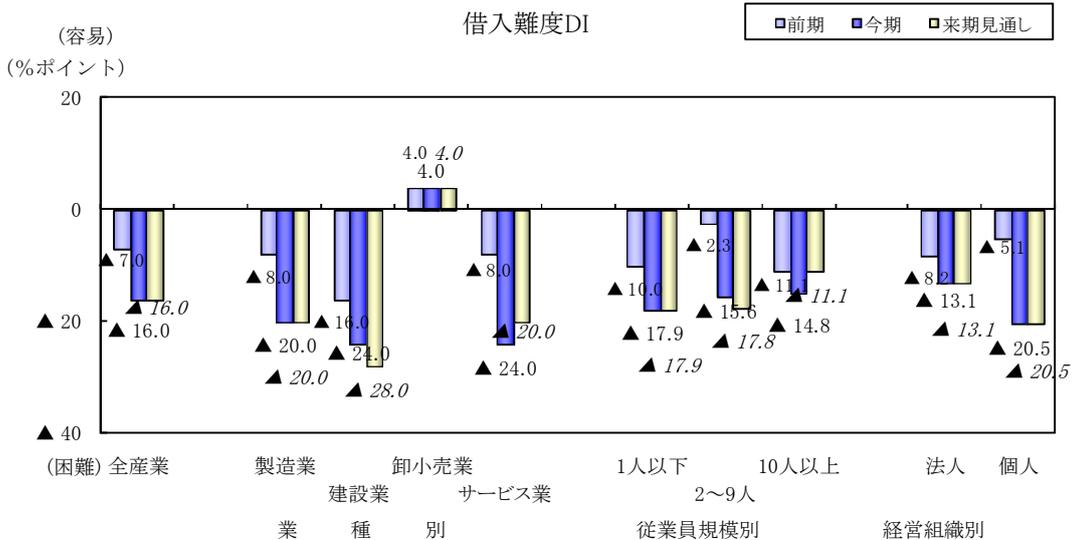
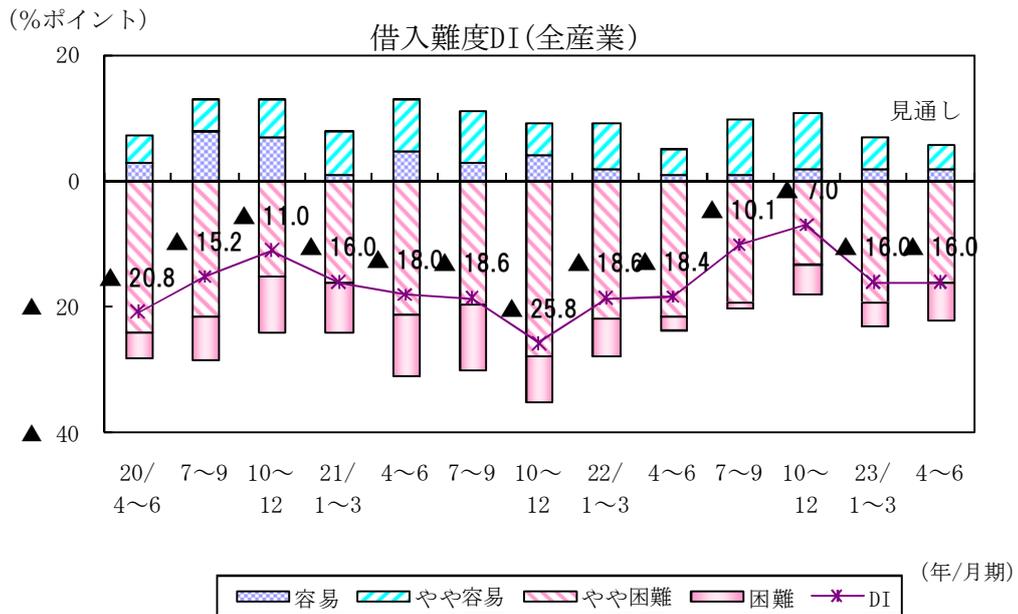


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度 DI は、5 期ぶりに悪化

平成 23 年 1～3 月期の借入難度 DI は▲16.0 となり、前期比 9 ポイント悪化した。平成 21 年 12 月の中小企業金融円滑化法施行以降、改善が続いていたが 5 期ぶりに悪化した。信用保証協会が 100%保証する「景気対応緊急保証制度」が 3 月末で終了したことが背景にあると思われる。業種別にみると、製造業、建設業、サービス業が悪化、卸小売業は横ばいであった。2 桁の悪化となった製造業、サービス業の低下が著しい。従業員規模別にみると、全ての規模で悪化した。経営組織別にみると、法人、個人いずれも悪化した。

先行き平成 23 年 4～6 月期は横ばいの▲16.0 と現状維持の見込みである。

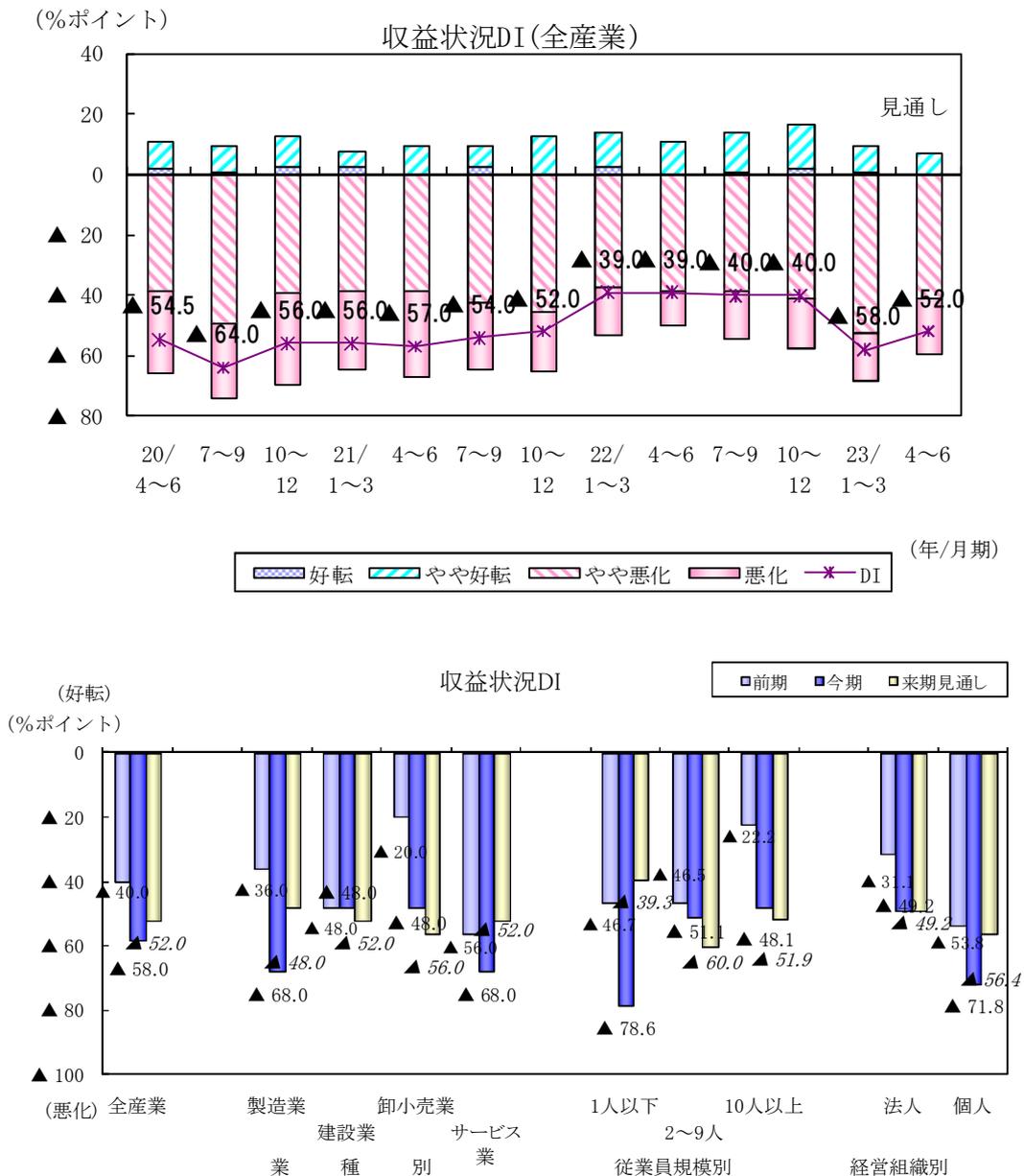


h) 収益状況(経常利益)

収益状況DIは、大幅に悪化

平成23年1～3月期の収益状況DIは▲58.0となり、前期比18ポイントの大幅な悪化となった。▲50台となるのは、平成21年10～12期以来。業種別にみると、建設業は横ばいながら、製造業、卸小売業、サービス業は悪化した。建設業は「やや好転」とした企業とともに「悪化」とした企業が増加したことから、横ばいとなった。卸小売業は、「やや好転」とした企業が減少、「やや悪化」が過半数となる一方、「悪化」とした企業は12ポイント低下しており、DIほどは悪化していない可能性がある。従業員規模別にみると、全ての規模で悪化した。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23年4～6月期は▲52.0と、減益を見込む企業が幾分減る見通しである。

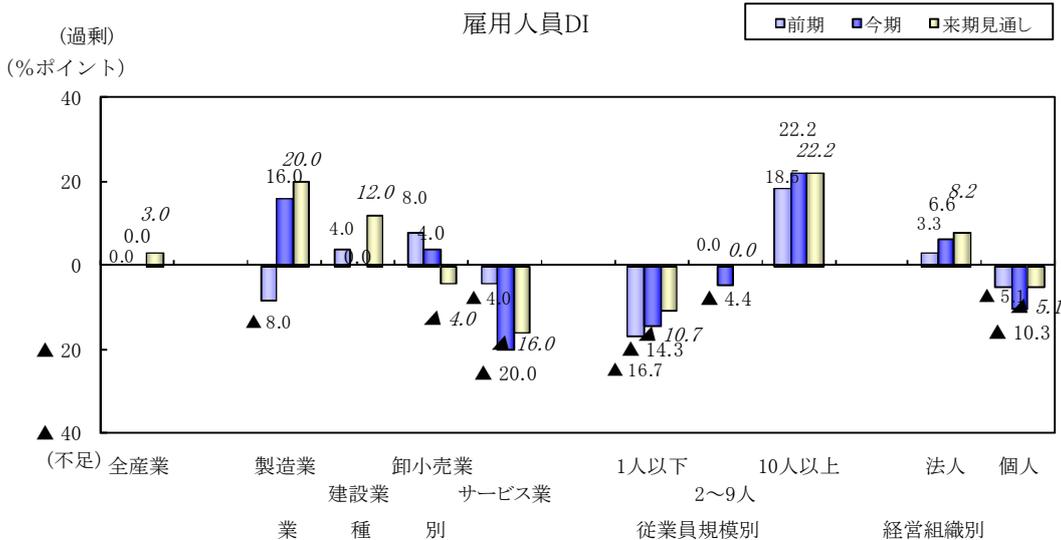
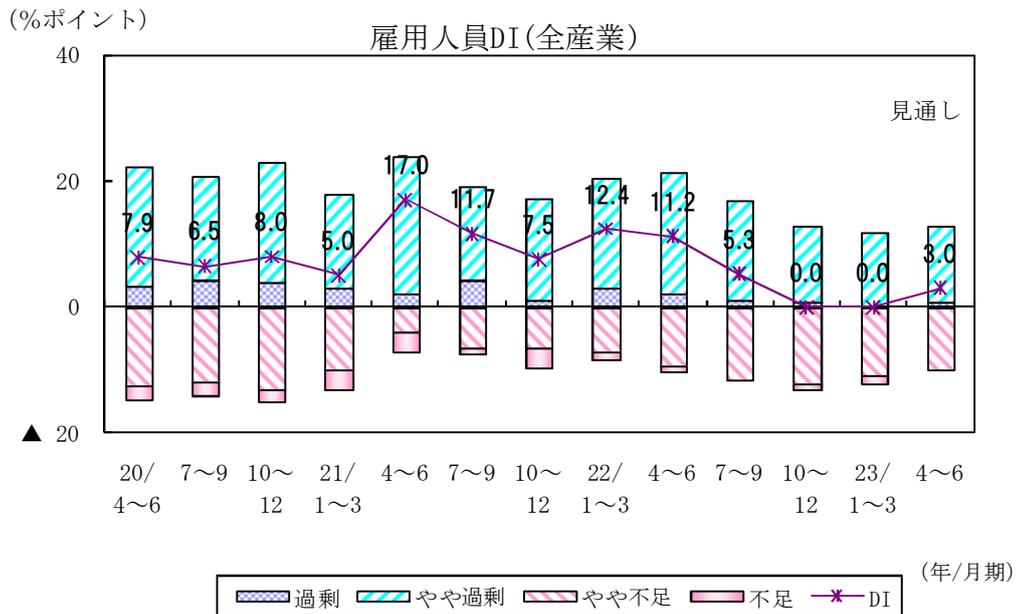


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、過不足なしの0.0

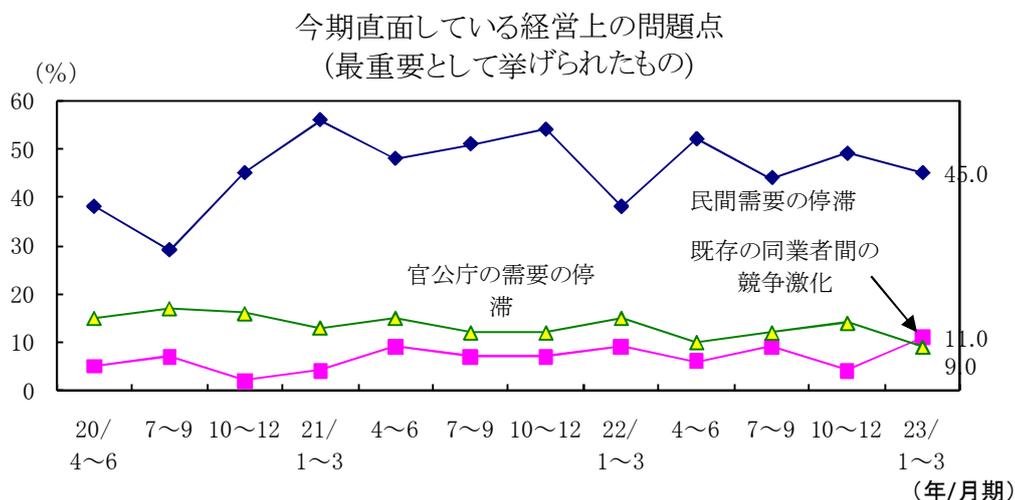
平成23年1~3月期の雇用人員DIは0.0となり、前期比横ばいとなった。業種別にみると、製造業は組立加工業種での人員余剰感が強まり過剰超に転じたものの、建設業と卸小売業は過剰超幅が縮小、サービス業は不足超幅が拡大している。従業員規模別にみると、2~9人は不足超幅が拡大した。一方、1人以下は不足超幅が縮小、10人以上では過剰超幅が拡大した。経営組織別にみると、法人は過剰超幅が拡大し、個人は不足超幅が拡大している。

先行き平成23年4~6月期は3.0と過不足が拮抗する圏内の動きとなる見通しである。



2. 今期直面している経営上の問題点

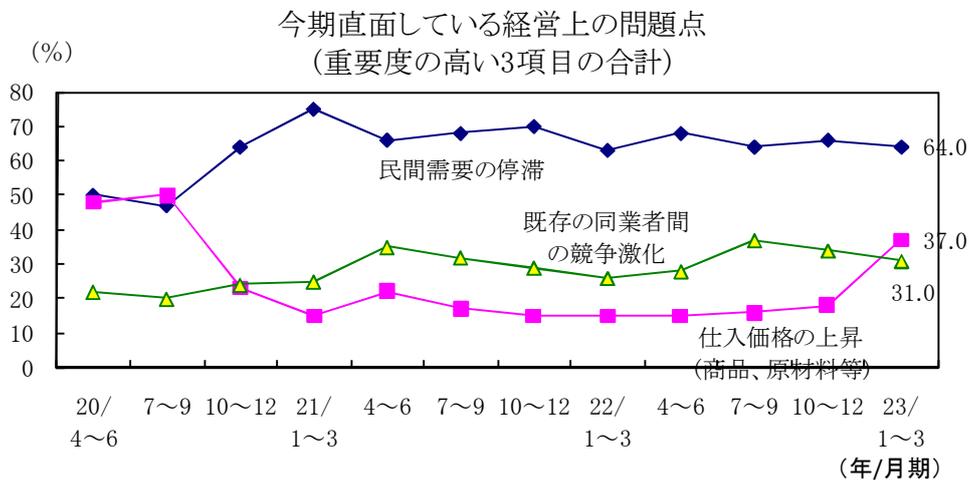
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目は、「民間需要の停滞」(45.0%)であり、3期連続で過半数を下回ったものの、全業種で最多となった。「既存の同業者間の競争激化」(11.0%)は調査以来最も多く、2位に入った。業種別にみると、卸小売業、サービス業で割合が多い。「官公庁の需要の停滞」(9%)が3位に入った。



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	45.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	11.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	40.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	16.0
	"	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	16.0
建設業	1位	民間需要の停滞	36.0
	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	32.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	24.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	72.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	8.0
	"	既存の同業者間の競争激化	8.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	50.0
2人~9人	1位	民間需要の停滞	53.3
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	13.3
10人以上	1位	民間需要の停滞	25.9
	2位	既存の同業者間の競争激化	18.5
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	34.4
	2位	既存の同業者間の競争激化	14.8
個人	1位	民間需要の停滞	61.5

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」(64.0%)で、全業種で5割を超えた。次いで「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(37.0%)が大幅に増加した。業種別にみると、「民間需要の停滞」とともに、製造業、卸小売業では「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」が、建設業、サービス業では「官公庁の需要の停滞」が多く問題点として挙げられている。

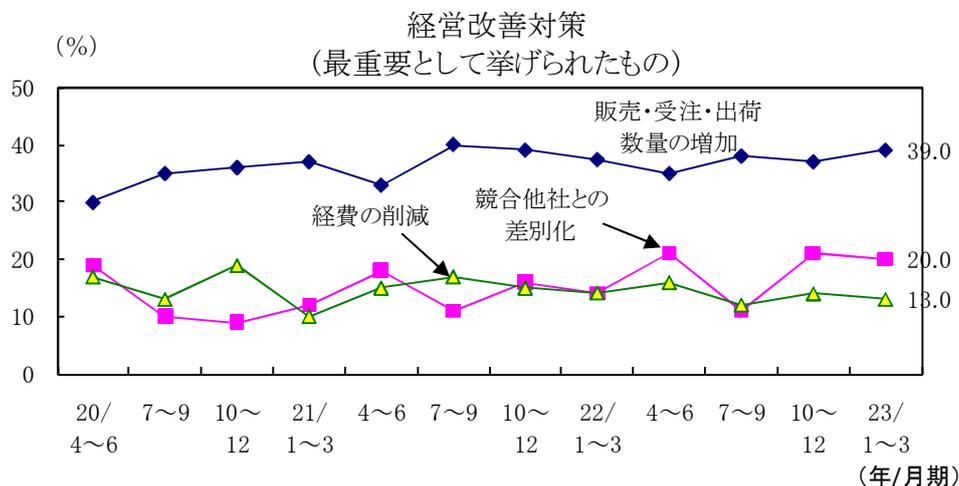


今期直面している経営上の問題点
重要度の高い3項目の合計

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	64.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	37.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	56.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	44.0
建設業	1位	民間需要の停滞	60.0
	2位	官公庁の需要の停滞	52.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	56.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	48.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	84.0
	2位	官公庁の需要の停滞	36.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	67.9
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	32.1
2人~9人	1位	民間需要の停滞	71.1
	2位	官公庁の需要の停滞	42.2
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	42.2
10人以上	1位	民間需要の停滞	48.1
	2位	既存の同業者間の競争激化	37.0
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	37.0
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	37.0
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	55.7
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	39.3
個人	1位	民間需要の停滞	76.9
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	33.3

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

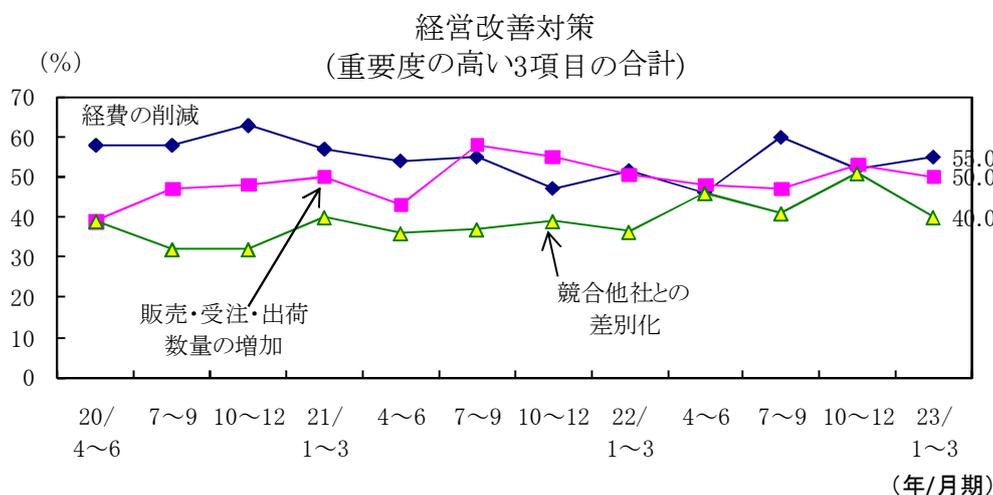
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(39.0%)が最多であった。次いで「競合他社との差別化」(20.0%)が2位となった。業種別にみると、建設業では「経費の削減」が最多となった。その他の業種では、「販売・受注・出荷数量の増加」が最多であった。



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	39.0
	2位	競合他社との差別化	20.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
建設業	1位	経費の削減	32.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	28.0
卸小売業	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	24.0
サービス業	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	32.0
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	28.6
	2位	競合他社との差別化	25.0
2人~9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	85.7
	2位	競合他社との差別化	28.6
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	25.0
	2位	競合他社との差別化	17.9
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.3
	2位	競合他社との差別化	14.8
	〃	経費の削減	14.8
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	30.8
	2位	競合他社との差別化	28.2

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」(55.0%)が2期ぶりに最多となった。業種別にみると、製造業では「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となった。建設業、卸小売業、サービス業では「経費の削減」が最多となった。



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	2位	
	1位	経費の削減	55.0
	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	68.0
	2位	経費の削減	44.0
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	40.0
	〃	競合他社との差別化	40.0
卸小売業	1位	経費の削減	52.0
	2位	競合他社との差別化	44.0
サービス業	1位	経費の削減	60.0
	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	経費の削減	50.0
	2位	競合他社との差別化	46.4
2人~9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	64.4
	2位	経費の削減	57.8
10人以上	1位	経費の削減	55.6
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	37.0
	〃	競合他社との差別化	37.0
経営組織別			
法人	1位	経費の削減	54.1
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	50.8
個人	1位	経費の削減	56.4
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	48.7
	〃	競合他社との差別化	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】

- 震災の影響で先の見通しは全く立たない状況
- 公共工事発注の県または市は、地域産業を守るべく、地産地消を推進すべきである。

【建設業】

- 東北震災の為、不測の状況による不安。

【卸小売業】

- 震災の影響で品物が入荷しづらいため、今後も売上が回復するまでに時間がかかりそうである。特にタバコの仕入れが出来ない。
- 近々開通する国道313号バイパスの砦部支部へ(北房支所内)の影響と対策をどの様になすべきか?
- 市の入札制度について物品の場合に商品によっては卸業者も小売業者もまとめて指名参加をされるので全く落札することができません。このようなことにつきまして配慮を願いたいところです。
- 震災により、観光客減少、商品仕入れ悪化(商品流通悪化)

【サービス業】

- 東日本災害による景気の動向を見ながら今後の対策をどの様に行ったら良いか不安である。