

No.7

# 真庭商工会景況調査

平成 21 年 10～12 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 10～12 月期の現状 平成 22 年 1～3 月期の見通し
調査時期	平成 22 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	
	28 社	44 社	28 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。

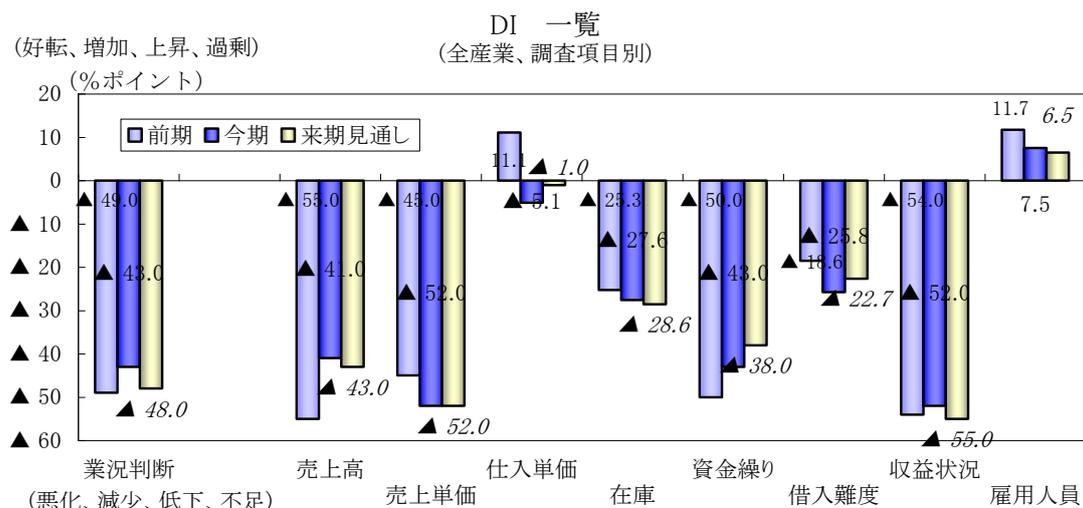
## 目次

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 10～12 月期の業況判断 DI は▲43.0 となり、前期比 6.0 ポイント改善した。民間、官公庁とも需要が停滞していることから、売上単価 DI は低下し、収益状況 DI は低水準で推移している。しかし、従業員数 10 人以上の中堅・中小企業を中心に需要が持ち直しつつあることから、売上高 DI は改善し、業況判断 DI も改善した。

先行き平成 22 年 1～3 月期は、仕入単価は落ち着く見通しであるが、売上高の持ち直しの動きの頓挫、売上単価の低下の持続などが懸念されることから、収益状況 DI は悪化見通しであり、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	54.0
2位	官公庁の需要の停滞	12.0
3位	既存の同業者間の競争激化	7.0
	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	39.0
2位	競合他社との差別化	16.0
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
21/4～6	 ▲ 55.0	 ▲ 44.0	 ▲ 48.0	 ▲ 58.3	 ▲ 69.2
7～9	 ▲ 49.0	 ▲ 28.0	 ▲ 62.5	 ▲ 42.3	 ▲ 64.0
10～12	 ▲ 43.0	 0.0	 ▲ 52.0	 ▲ 52.0	 ▲ 68.0
22/1～3	 ▲ 48.0	 ▲ 8.0	 ▲ 60.0	 ▲ 60.0	 ▲ 64.0

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 21 年 10～12 月期の業況判断 DI は 0.0 と前期比 28.0 ポイント改善し、初めてマイナスを脱した。売上単価の低下のため収益状況は厳しいものの、電子部品、自動車部品などで売上が持ち直しつつあることから、業況判断 DI は改善した。

(建設業)

平成 21 年 10～12 月期の業況判断 DI は▲52.0 となり、前期比 10.5 ポイント改善した。官公庁、民間とも需要が低調な中で、経費の削減、財務体質の改善に努め、一部の企業で収益が改善したことから、業況判断 DI は改善した。

(卸小売業)

平成 21 年 10～12 月期の業況判断 DI は▲52.0 となり、前期比 9.7 ポイント悪化した。家電販売など一部に売上高の持ち直しの動きはみられるものの、デフレで売上単価が下落していることから総じて収益状況は厳しく、業況判断 DI は悪化した。

(サービス業)

平成 21 年 10～12 月期の業況判断 DI は▲68.0 となり、前期比 4.0 ポイント悪化した。飲食店や理美容店を中心に、8 割以上で売上高が減少した。売上単価の低下も広がって収益状況が悪化し、業況判断 DI は悪化した。

# 1. 今期の状況と来期の見通し

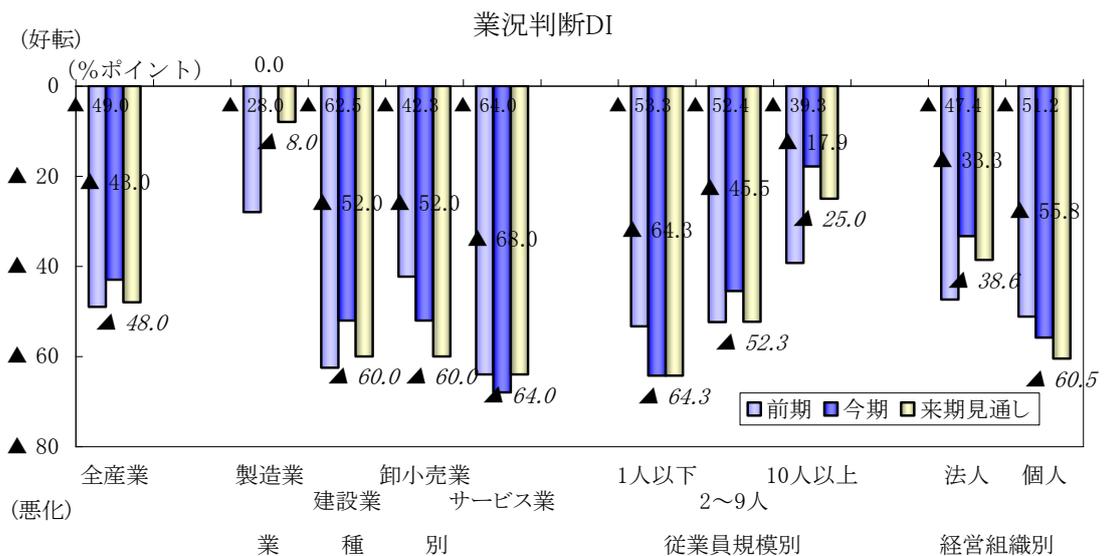
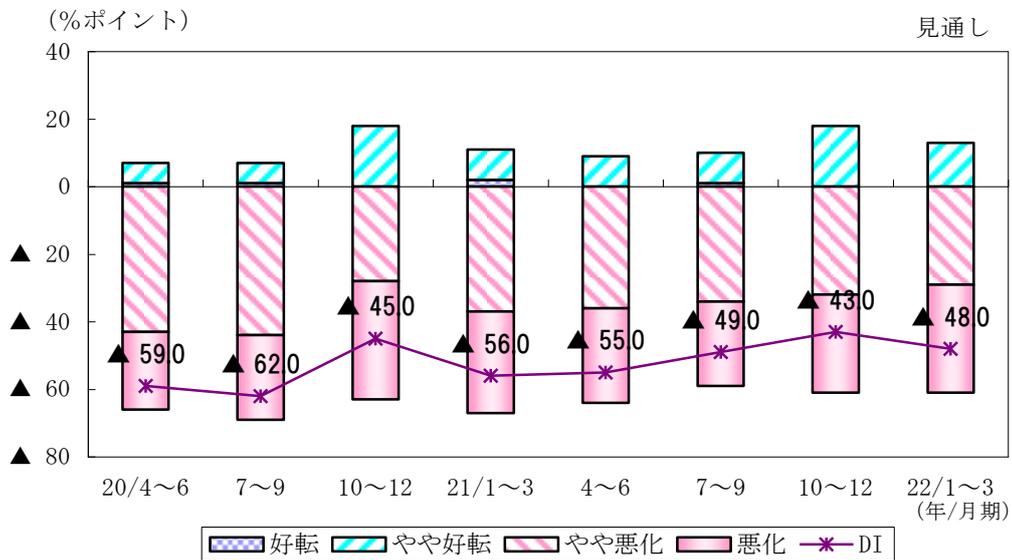
## a) 業況判断

### 業況判断DIは、3期連続で改善

平成21年10～12月期の業況判断DIは▲43.0となり、3期連続で改善した。業種別にみると、卸小売業、サービス業は悪化したものの、製造業、建設業が改善した。中でも製造業は、改善した企業と悪化した企業が同数となり、DIは初めてマイナスを脱した。従業員規模別にみると、10人以上で大幅に改善した。経営組織別にみると、個人は悪化したものの、法人は改善した。

先行き平成22年1～3月期は5.0ポイント悪化の▲48.0と、改善の動きは弱まる見通しである。

業況判断DI(全産業)



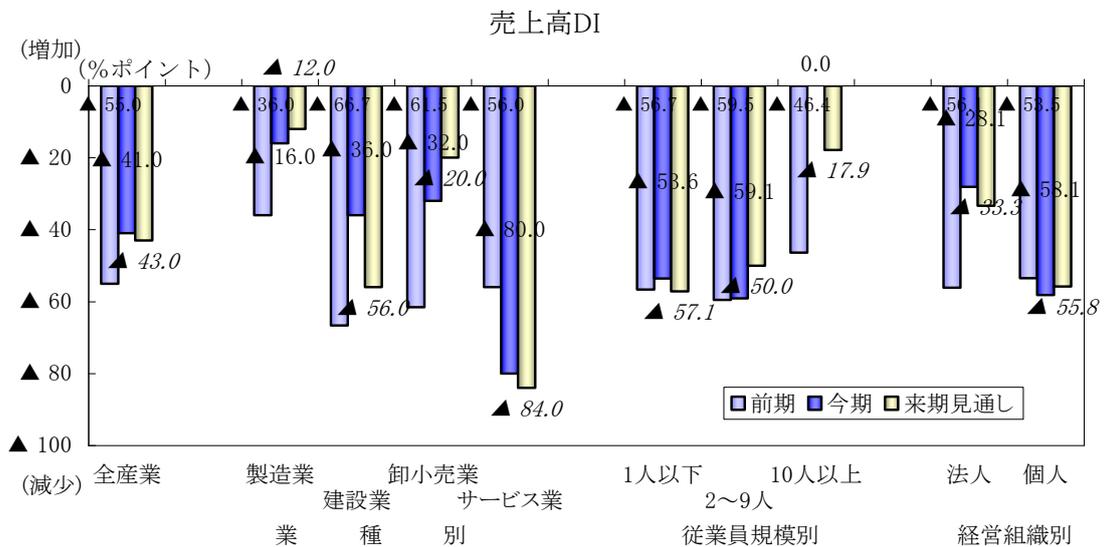
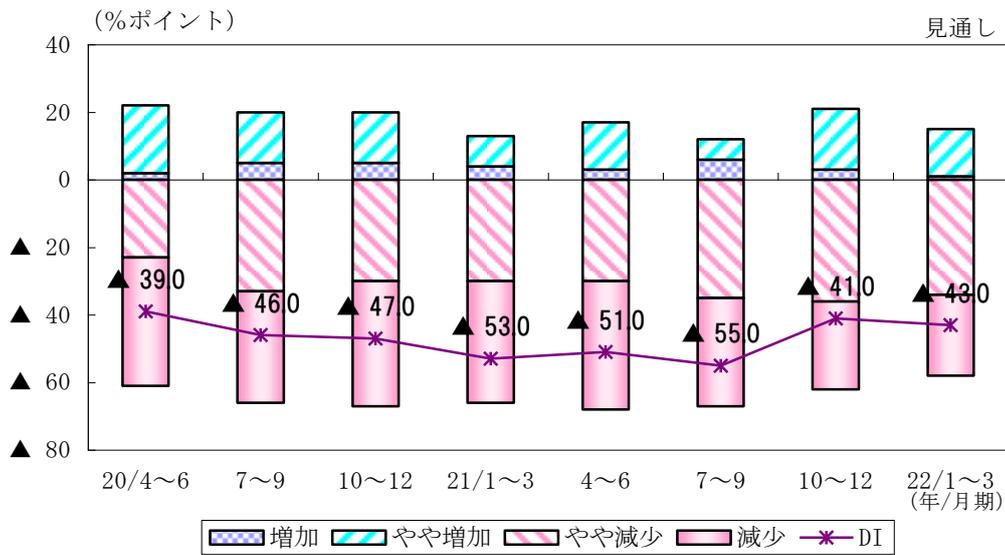
b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、中小・中堅企業を中心に改善

平成21年10～12月期の売上高DIは▲41.0と、前期比14.0ポイント上昇した。業種別にみると、サービス業は悪化したものの、製造業、建設業、卸小売業が上昇した。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人はほぼ横ばいであったのに対し、10人以上が大幅に上昇した。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22年1～3月期は、2.0ポイント低下の▲43.0と、売上高の減少は続く見通しである。

売上高DI(全産業)



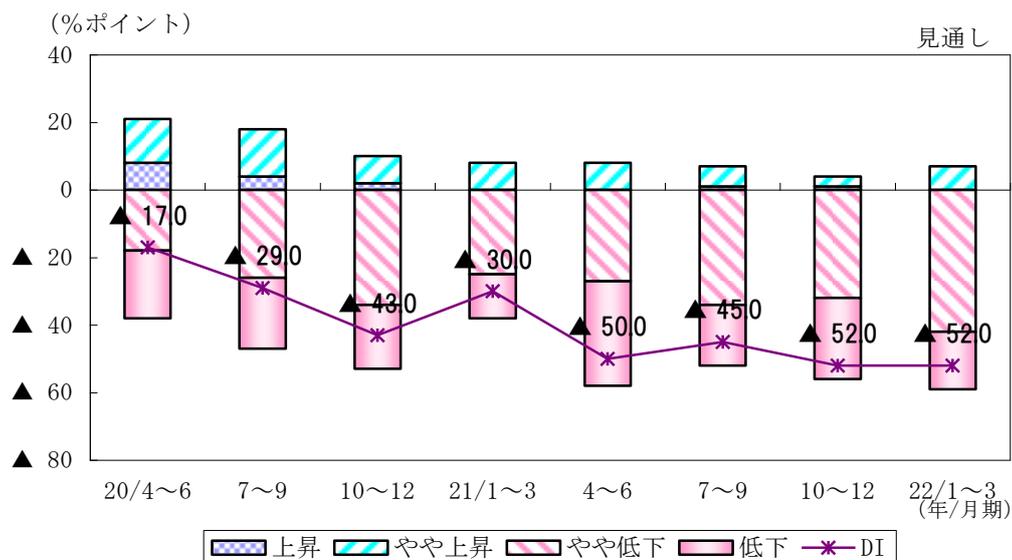
c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、一段と低下

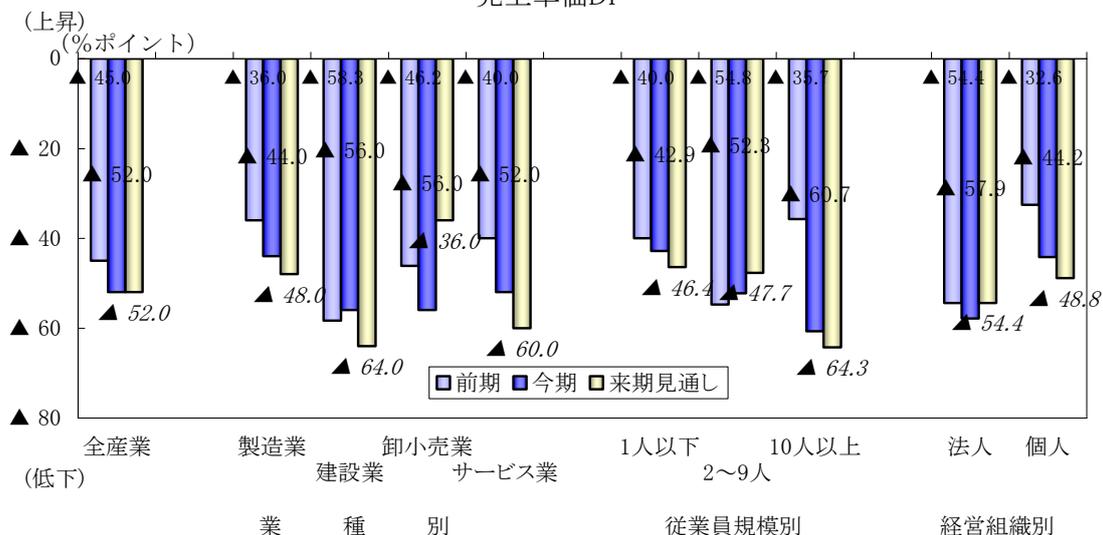
平成 21 年 10～12 月期の売上単価 DI は▲52.0 となり、前期比 7.0 ポイント低下した。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業で低下し、売上単価下落の動きが広がっている。従業員規模別にみると、特に 10 人以上で売上単価下落の動きが広がっている。経営組織別にみると、法人、個人とも低下した。

先行き平成 22 年 1～3 月期は横ばいの▲52.0 と、売上単価の低下は続く見通しである。

売上単価DI(全産業)



売上単価DI



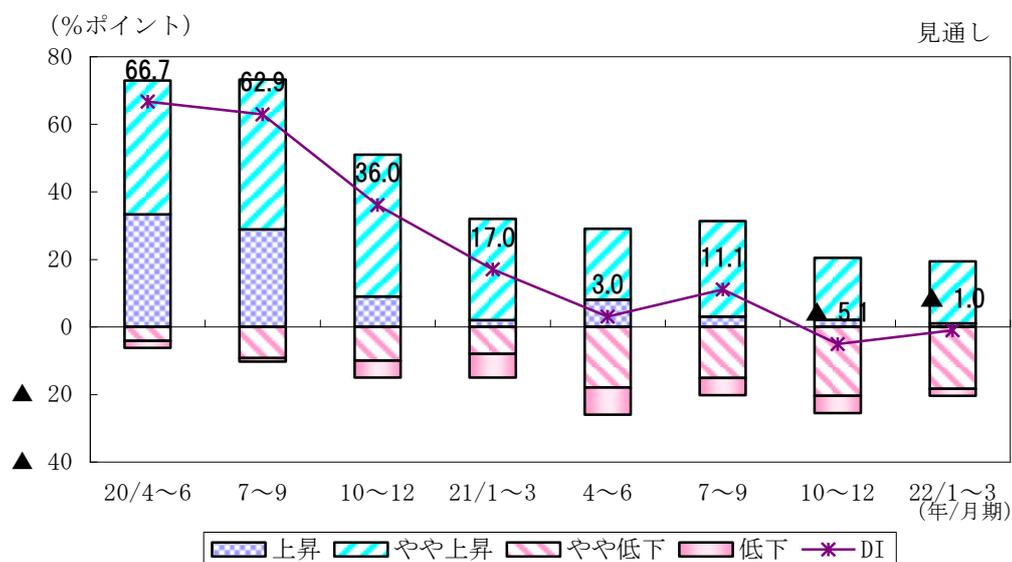
d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、概ね前年並み

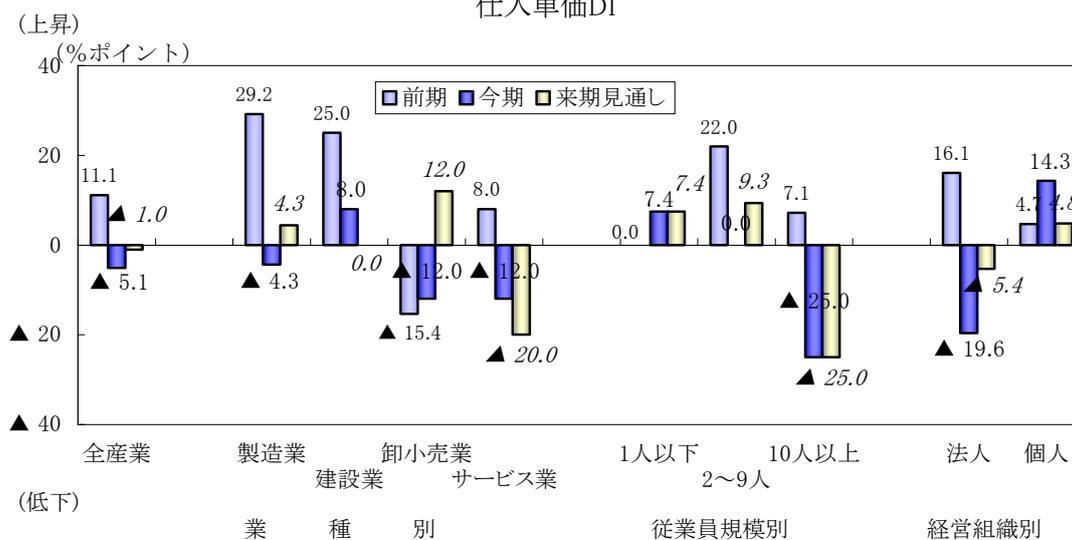
平成 21 年 10～12 月期の仕入単価 DI は▲5.1 と前期比 16.2 ポイント低下し、調査開始以来、初めてマイナスとなった。業種別にみると、製造業、サービス業がマイナスに転じ、卸小売業は 3 期連続でマイナスとなった。建設業は引き続きプラスであったが、17.0 ポイント低下した。従業員規模別にみると、10 人以上がマイナスとなり、2～9 人はゼロとなった。経営組織別にみると、法人がマイナスとなった。

先行き平成 22 年 1～3 月期は 4.1 ポイント上昇の▲1.0 と、仕入単価は落ち着く見通しである。

仕入単価DI(全産業)



仕入単価DI



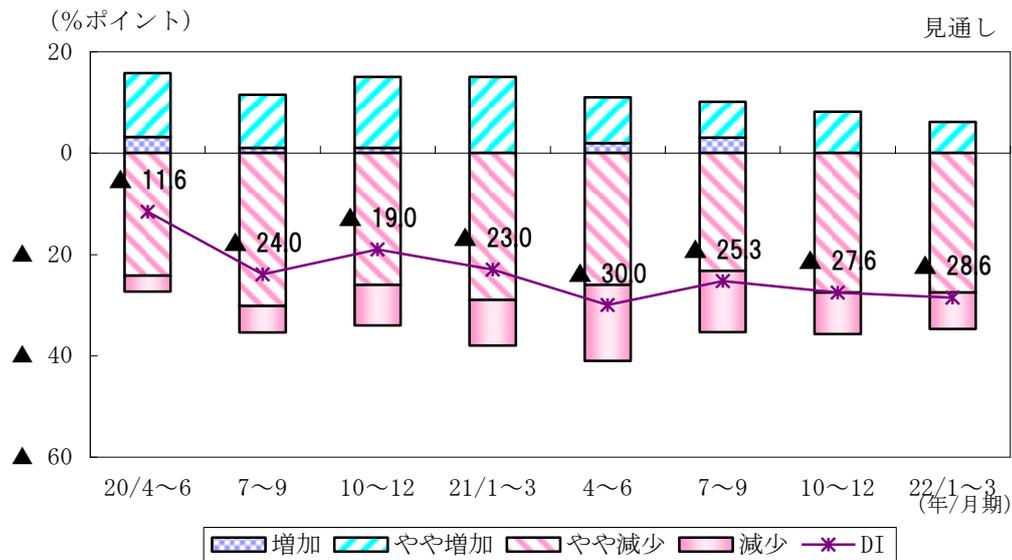
e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、2期ぶりに低下

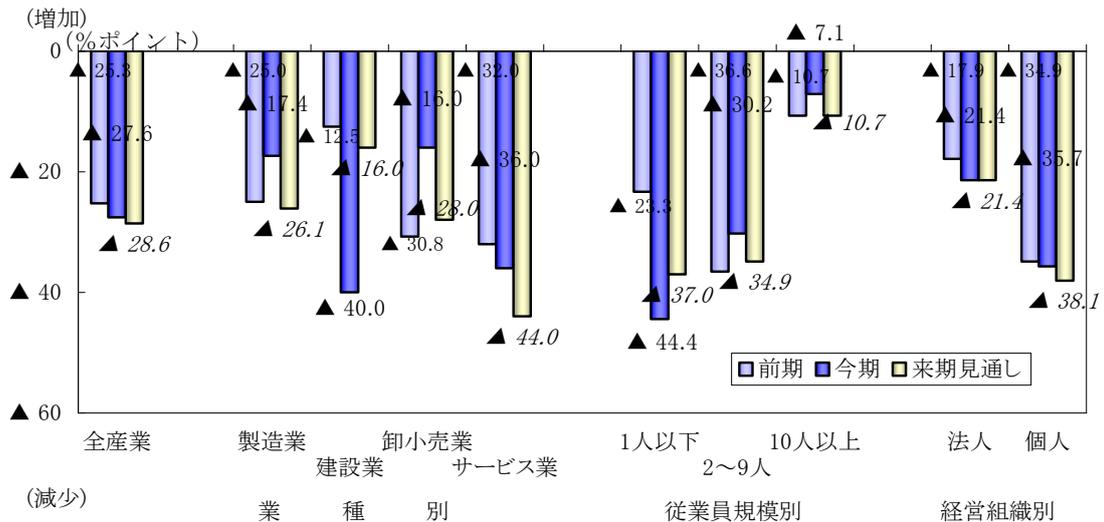
平成21年10～12月期の在庫DIは▲27.6となり、前期比2.3ポイント低下した。業種別にみると、建設業が大幅に低下し、サービス業も低下した。一方、製造業と卸小売業は上昇した。従業員規模別にみると、1人以下で大幅に低下した。経営組織別にみると、法人、個人とも低下した。

先行き平成22年1～3月期は1.0ポイント低下の▲28.6と、在庫抑制の動きが広がる見通しである。

在庫DI(全産業)



在庫DI



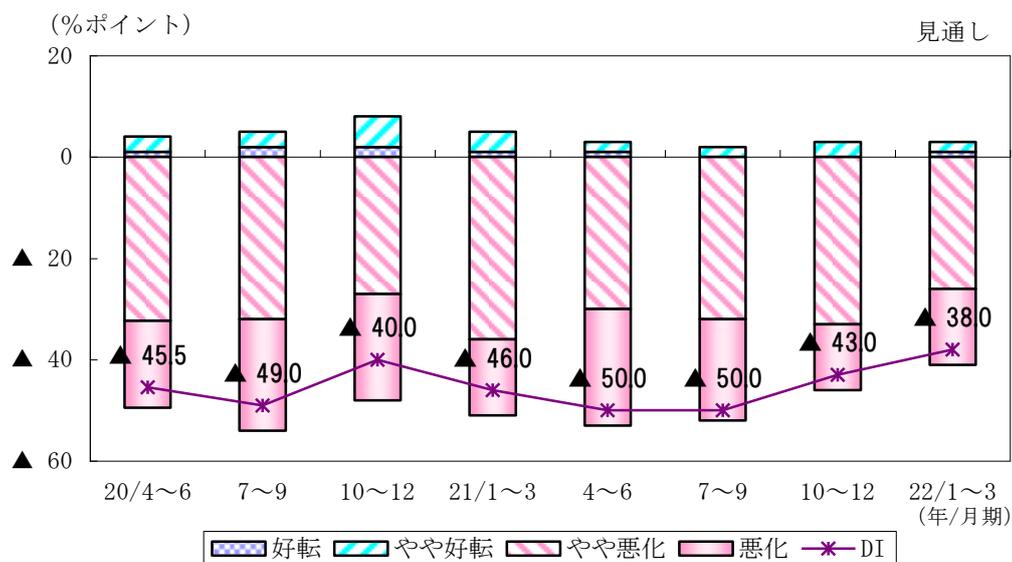
## f) 資金繰り

### 資金繰りDIは、4期ぶりに改善

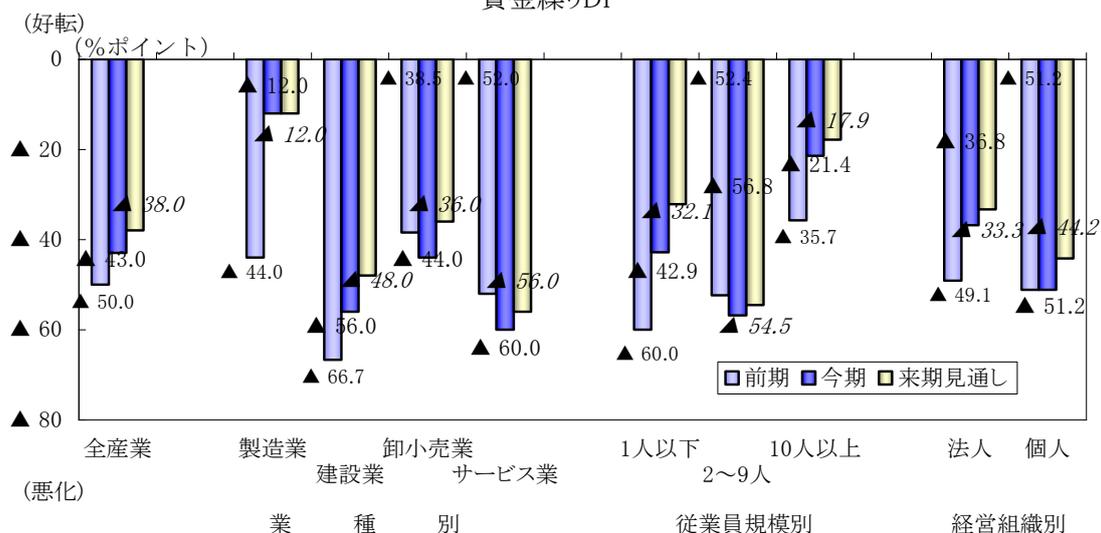
平成21年10～12月期の資金繰りDIは▲43.0となり、前期比7.0ポイント改善した。業種別にみると、製造業で大幅に改善した。建設業も改善したが、依然として厳しい状況にある。卸小売業、サービス業は悪化した。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上で改善した。経営組織別にみると、法人が改善した。

先行き平成22年1～3月期は5.0ポイント上昇の▲38.0と、資金繰りは改善が続く見込みである。

資金繰りDI(全産業)



資金繰りDI



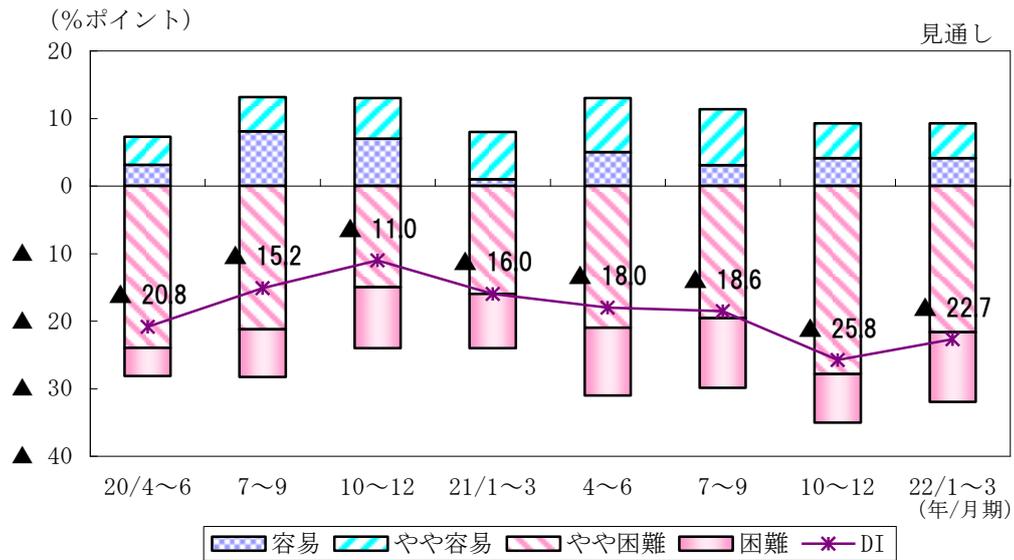
g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、4期連続で悪化

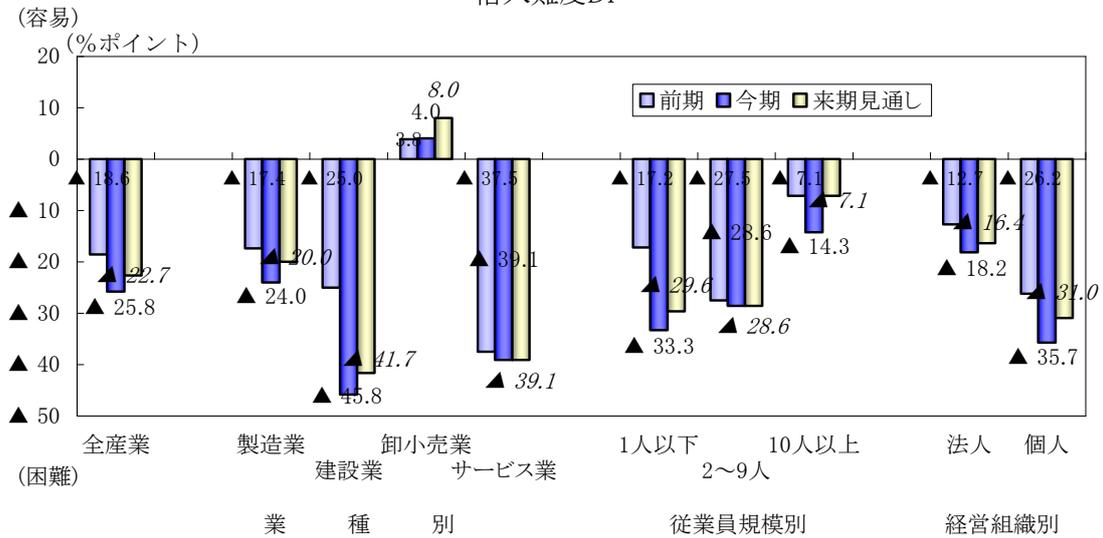
平成21年10～12月期の借入難度DIは▲25.8となり、前期比7.2ポイント悪化した。業種別にみると、建設業で大幅に悪化した。製造業、サービス業も悪化した。一方、卸小売業は4期連続でプラスとなった。従業員規模別にみると、1人以下で大幅に悪化した。経営組織別にみると、個人、法人とも悪化した。

先行き平成22年1～3月期は3.1ポイント改善の▲22.7を見込んでいる。

借入難度DI(全産業)



借入難度DI

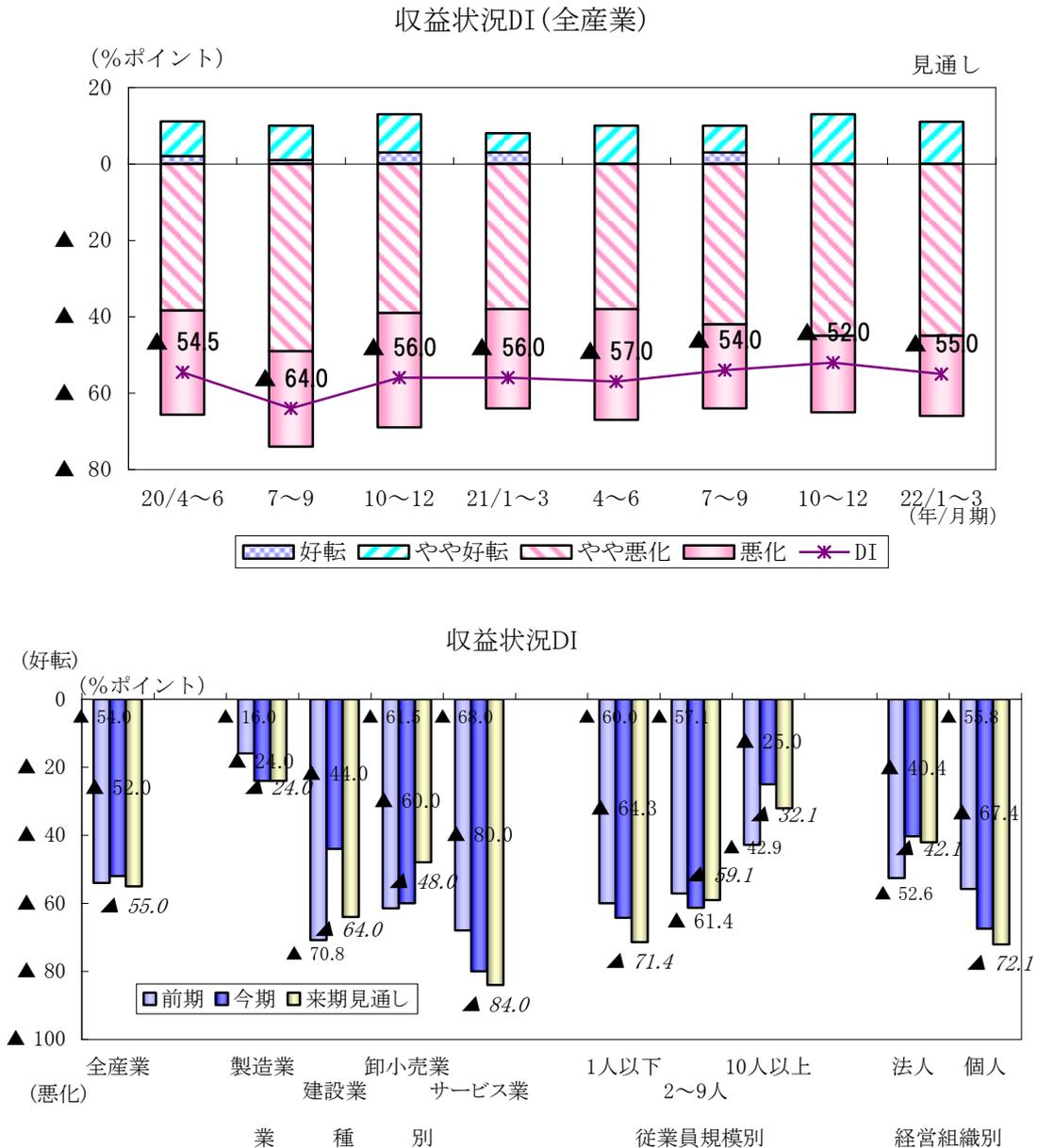


## h) 収益状況(経常利益)

### 収益状況DIは、2期連続で改善

平成21年10～12月期の収益状況DIは▲52.0となり、前期比2.0ポイント改善した。業種別にみると、製造業、サービス業が悪化したものの、建設業が大幅に改善した。従業員規模別にみると、10人以上で改善した。経営組織別にみると、個人は悪化したものの、法人が改善した。

先行き平成22年1～3月期は▲55.0と、悪化する見込みである。



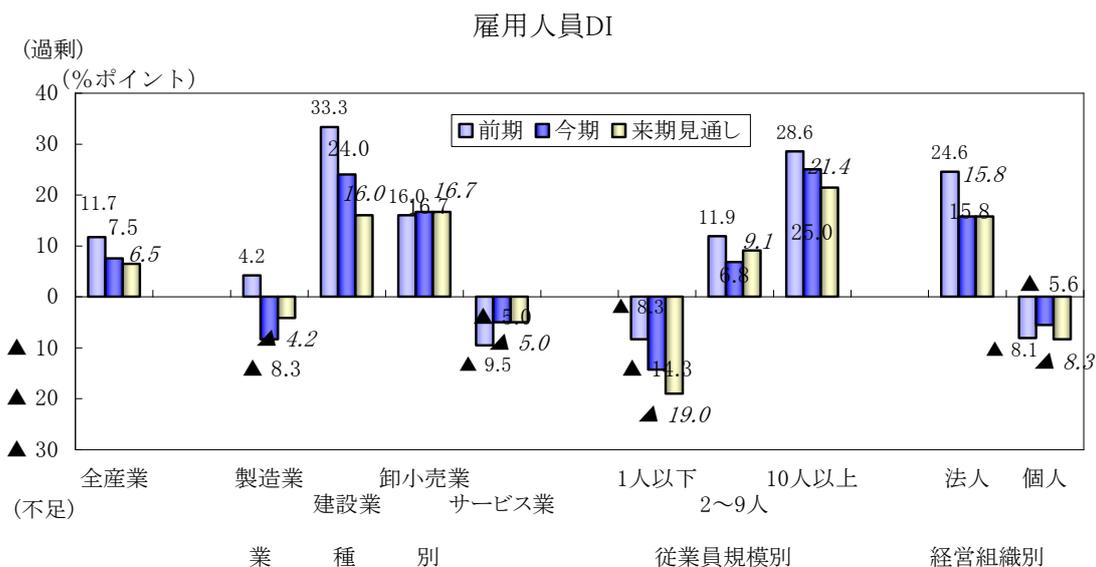
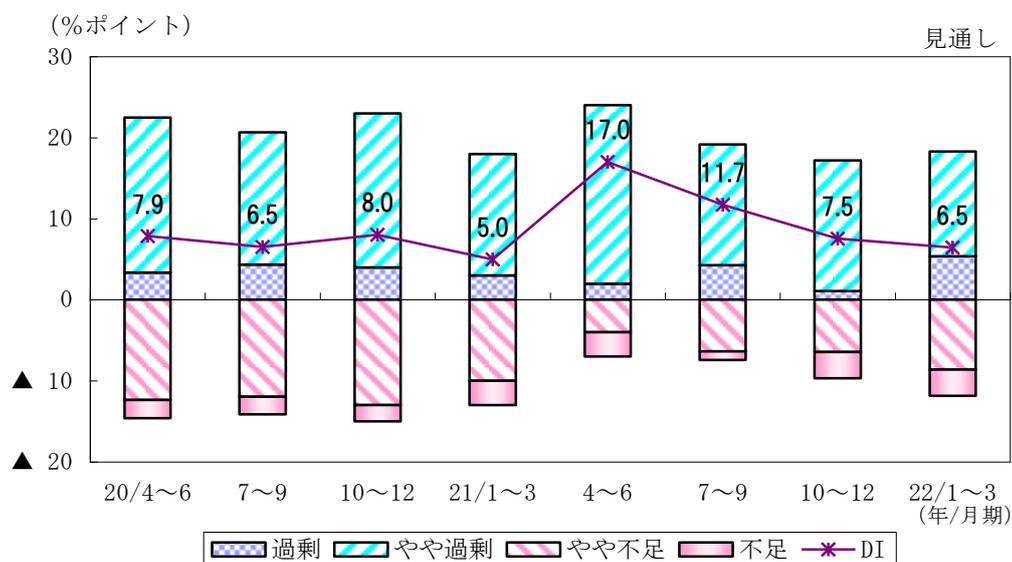
i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、過剰超幅が2期連続で縮小

平成21年10～12月期の雇用人員DIは7.5となり、過剰超幅は前期比4.2ポイント縮小した。業種別にみると、建設業は過剰感が低下し、卸小売業には過剰感が残る。一方、製造業は不足超に転じ、サービス業は2期連続で不足超となった。従業員規模別にみると、2～9人、10人以上で過剰超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人は過剰超幅が縮小し、個人は不足超が続いている。

先行き平成22年1～3月期は1.0ポイント低下の6.5と、過剰超幅が縮小する見通しである。

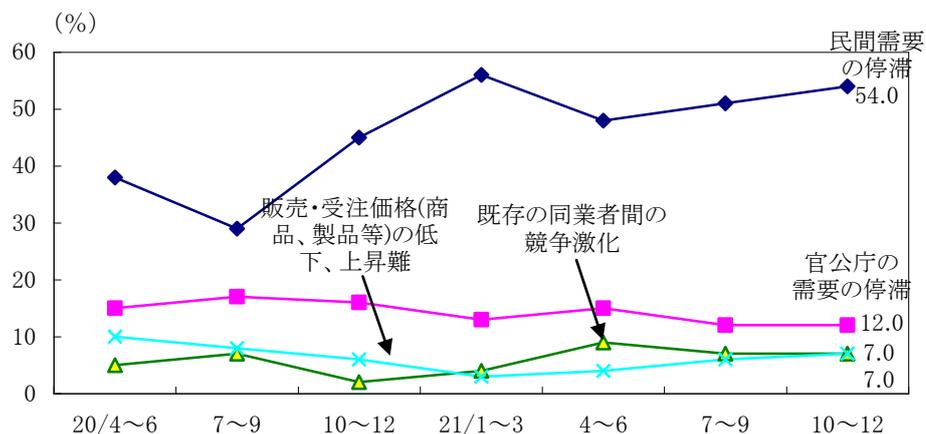
(雇用人員DI)全産業



## 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」(54.0%)であり、2期連続で過半数を占めた。業種別にみると、建設業では初めて半数を超え、卸小売業、サービス業では過半数を占める状態が続いている。製造業でも半数近くを占めた。

今期直面している経営上の問題点(1位)



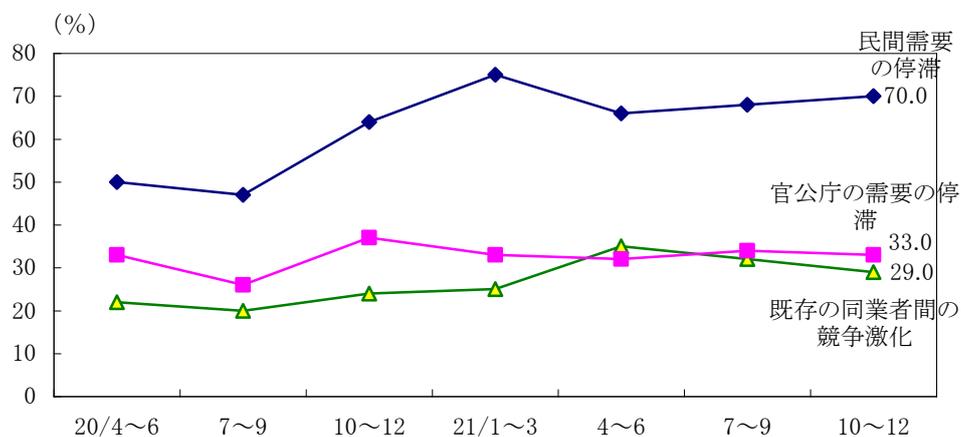
### 今期直面している経営上の問題点

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	2位	
総合	1位	民間需要の停滞	54.0
	2位	官公庁の需要の停滞	12.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	48.0
	2位	官公庁の需要の停滞	12.0
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	24.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	52.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	12.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	56.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	20.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	60.7
	2位	既存の同業者間の競争激化	10.7
2人~9人	1位	民間需要の停滞	56.8
	2位	官公庁の需要の停滞	13.6
10人以上	1位	民間需要の停滞	42.9
	2位	官公庁の需要の停滞	21.4
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	52.6
	2位	官公庁の需要の停滞	17.5
個人	1位	民間需要の停滞	55.8
	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」(70.0%)であった。業種別にみると、建設業では「民間需要の停滞」が「官公庁の需要の停滞」を上回り、初めて最多となった。卸小売業では、デフレを反映して、「販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難」が急増している。

今期直面している経営上の問題点(1~3位)



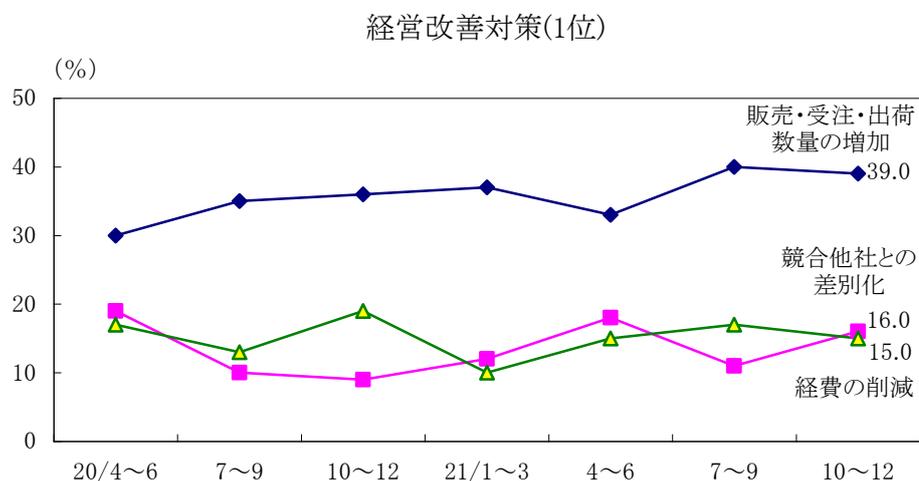
### 今期直面している経営上の問題点

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		
	2位		
<b>業種別</b>			
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	32.0
建設業	1位	民間需要の停滞	76.0
	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	72.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	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
<b>従業員規模別</b>			
1人以下	1位	民間需要の停滞	67.9
	2位	既存の同業者間の競争激化	32.1
2人~9人	1位	民間需要の停滞	81.8
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	43.2
10人以上	1位	民間需要の停滞	53.6
	2位	官公庁の需要の停滞	46.4
<b>経営組織別</b>			
法人	1位	民間需要の停滞	70.2
	2位	官公庁の需要の停滞	42.1
個人	1位	民間需要の停滞	69.8
	2位	既存の同業者間の競争激化	30.2

### 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。業種別にみると、製造業では、「販売・受注・出荷数量の増加」が過半数を占め、建設業、卸小売業、サービス業でも最多であった。

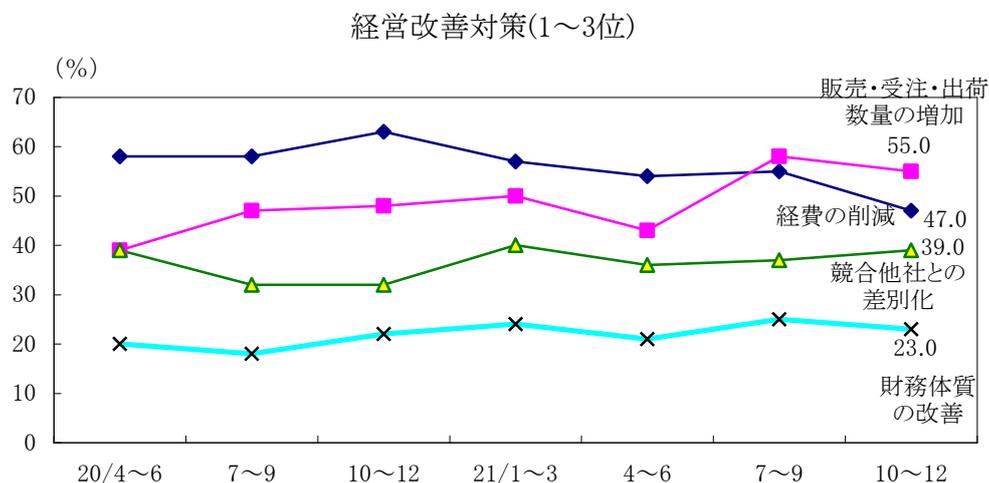


#### 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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	16.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	56.0
	2位	新商品・新製品の開発	8.0
		競合他社との差別化	8.0
		生産・販売設備の増強	8.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
		経費の削減	24.0
卸小売業	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
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	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	25.0
		経費の削減	25.0
2人~9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	75.0
	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	39.3
	2位	競合他社との差別化	14.3
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	43.9
	2位	経費の削減	15.8
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.6
	2位	競合他社との差別化	18.6

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は、「販売・受注・出荷数量の増加」(55.0%)が最多であった。業種別にみると、建設業では、需要回復を見通せない下で、「経費の削減」や「財務体質の改善」に取り組む企業が増加しつつある。卸小売業では、需要減少、販売価格の低下が進む中、「競合他社との差別化」に取り組む企業が増加しつつある。



### 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	55.0
	2位	経費の削減	47.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	76.0
	2位	経費の削減	32.0
		競合他社との差別化	32.0
建設業	1位	経費の削減	56.0
	2位	財務体質の改善	48.0
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	販売・受注・出荷数量の増加	60.0
	2位	競合他社との差別化	52.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	53.6
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	39.3
2人~9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	63.6
	2位	競合他社との差別化	40.9
10人以上	1位	経費の削減	57.1
		販売・受注・出荷数量の増加	57.1
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	59.6
	2位	経費の削減	50.9
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	48.8
	2位	経費の削減	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】

- 秋以降、若干荷動きが良くなったが、先行きは依然不透明。
- 政府の緊急財政出動、長期成長戦略の早期実施を望む。

##### 【建設業】

- 若手人材育成の為、技術継承支援。

##### 【卸小売業】

- 

##### 【サービス業】

-