

No.1

真庭商工会景況調査

平成20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 20 年 4～6 月期の現状 平成 20 年 7～9 月期の見通し
調査時期	平成 20 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	不詳
	37 社	32 社	25 社	6 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。

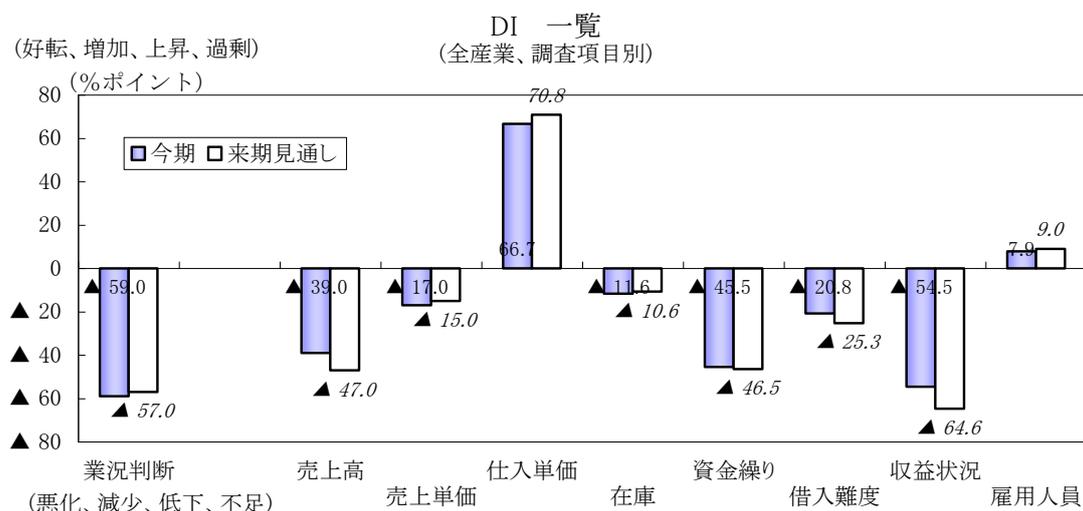
目次

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20年4～6月期の業況判断DIは▲59.0と低水準である。商品、原材料等の仕入価格が上昇し、燃料費、物流費等の経費が増加する中で、民間、官公庁とも需要が停滞しているため、販売・受注価格を引き上げることは容易でなく、収益状況は悪化している。

先行き平成20年7～9月期は、仕入単価の上昇が続く一方、売上高の減少傾向が広がって収益状況は悪化し、業況判断DIは低水準が続く見通しである。



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	38.0
2位	官公庁の需要の停滞	15.0
3位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	10.0
	燃料費・物流費など経費の増加	10.0

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	30.0
2位	競合他社との差別化	19.0
3位	経費の削減	17.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
20/4～6	 ▲ 59.0	 ▲ 48.0	 ▲ 40.0	 ▲ 76.0	 ▲ 72.0
7～9 見通し	 ▲ 57.0	 ▲ 44.0	 ▲ 48.0	 ▲ 56.0	 ▲ 80.0

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 20 年 4～6 月期の業況判断 DI は、▲48.0 となった。仕入単価 DI は大幅なプラス、売上単価 DI と売上高 DI は相対的に小幅なマイナスとなり、収益状況 DI はマイナスとなった。最重要の経営上の問題点として最も多く挙げられたものは、「民間需要の停滞」であった。

(建設業)

平成 20 年 4～6 月期の業況判断 DI は、▲40.0 となった。仕入単価 DI は大幅なプラス、売上単価 DI、売上高 DI、収益状況 DI はマイナスとなった。最重要の経営上の問題点として最も多く挙げられたものは、「官公庁の需要の停滞」であった。

(卸小売業)

平成 20 年 4～6 月期の業況判断 DI は▲76.0 と、大幅なマイナスとなった。仕入単価 DI は大幅なプラス、売上単価 DI はゼロであったが、売上高 DI が大幅なマイナスとなり、収益状況 DI は大幅なマイナスとなった。最重要の経営上の問題点として最も多く挙げられたものは、「民間需要の停滞」であった。

(サービス業)

平成 20 年 4～6 月期の業況判断 DI は▲72.0 と、大幅なマイナスとなった。仕入単価 DI は大幅なプラス、売上単価 DI はマイナスとなり、売上高 DI は大幅なマイナス、収益状況 DI も大幅なマイナスとなった。最重要の経営上の問題点として最も多く挙げられたものは、「民間需要の停滞」であった。

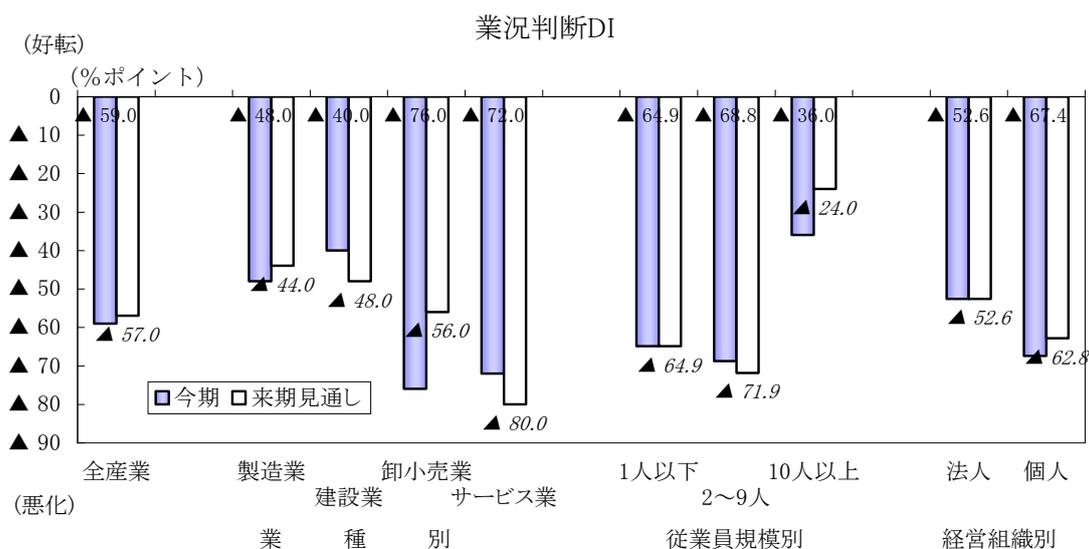
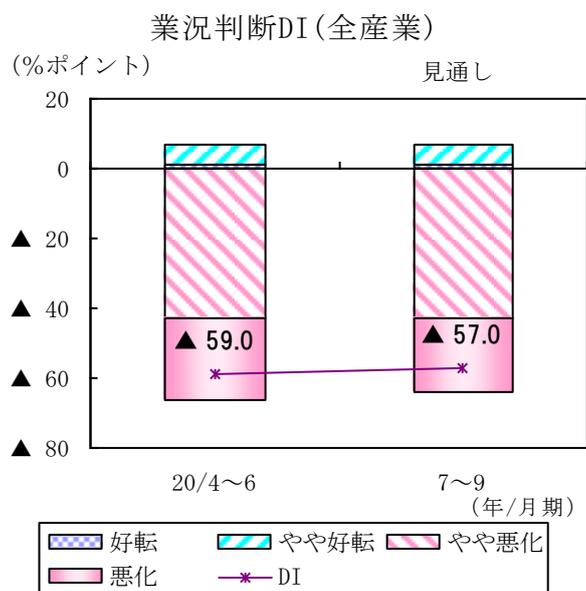
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは卸小売業、サービス業などで大幅なマイナス

平成20年4～6月期の業況判断DIは▲59.0となった。業種別にみると、いずれの業種もマイナスであるが、特に卸小売業、サービス業のマイナス幅が大きい。従業員規模別にみると、1人以下、2人～9人、10人以上のいずれもマイナスとなった。経営組織別にみると、法人、個人ともマイナスとなった。

先行き平成20年7～9月期は2.0ポイント上昇の▲57.0と、厳しい状況が続く見通しである。

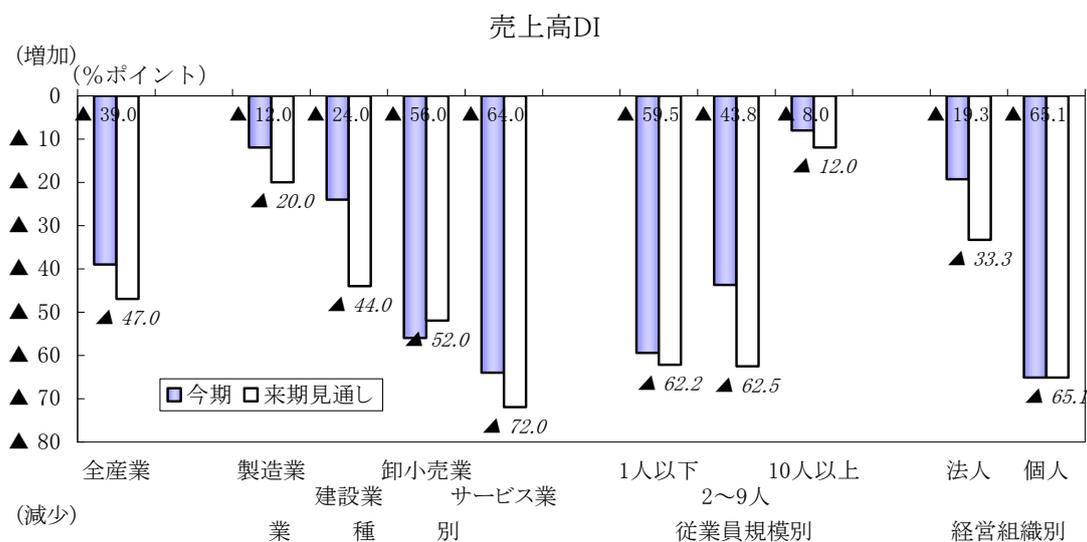
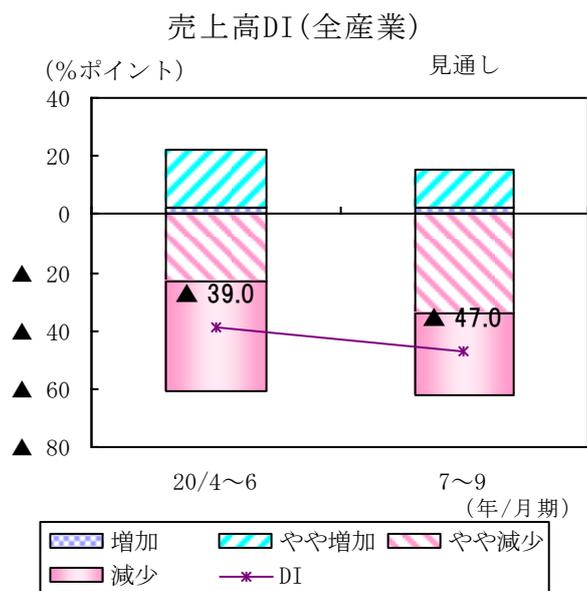


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは卸小売業、サービス業などで大幅なマイナス

平成20年4～6月期の売上高DIは▲39.0となった。業種別にみると、製造業、建設業、卸小売業、サービス業の4業種いずれもマイナスとなった。従業員規模別にみると、10人以上は比較的小幅のマイナスであったのに対し、1人以下、2人～9人は大幅なマイナスとなった。経営組織別にみると、法人、個人ともマイナスとなった。

先行き平成20年7～9月期は8.0ポイント低下の▲47.0と、一段の悪化を見込んでいる。

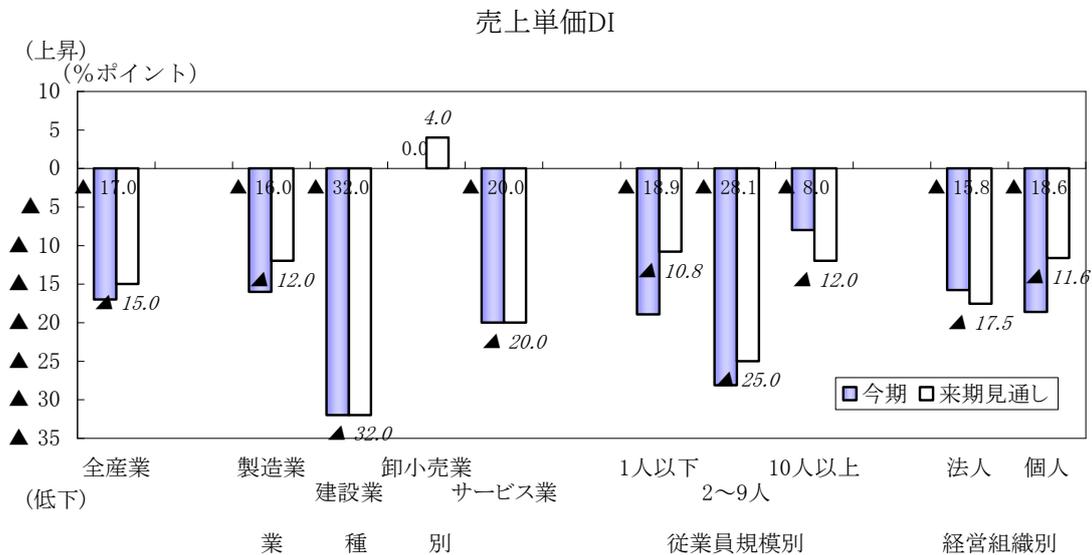
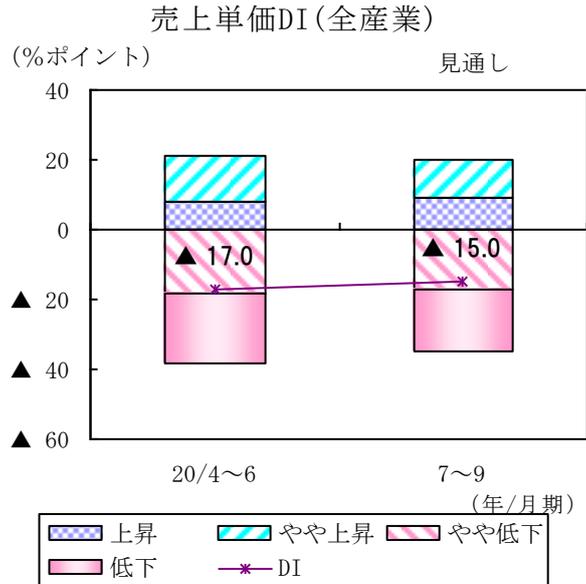


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは建設業などでマイナス

平成20年4～6月期の売上単価DIは▲17.0となった。業種別にみると、製造業、建設業、サービス業の3業種でマイナスとなった。従業員規模別にみると、いずれの規模でもマイナスとなった。経営組織別にみると、法人、個人ともマイナスとなった。

先行き平成20年7～9月期は2.0ポイント上昇の▲15.0と、販売価格の低下が続く見通しである。

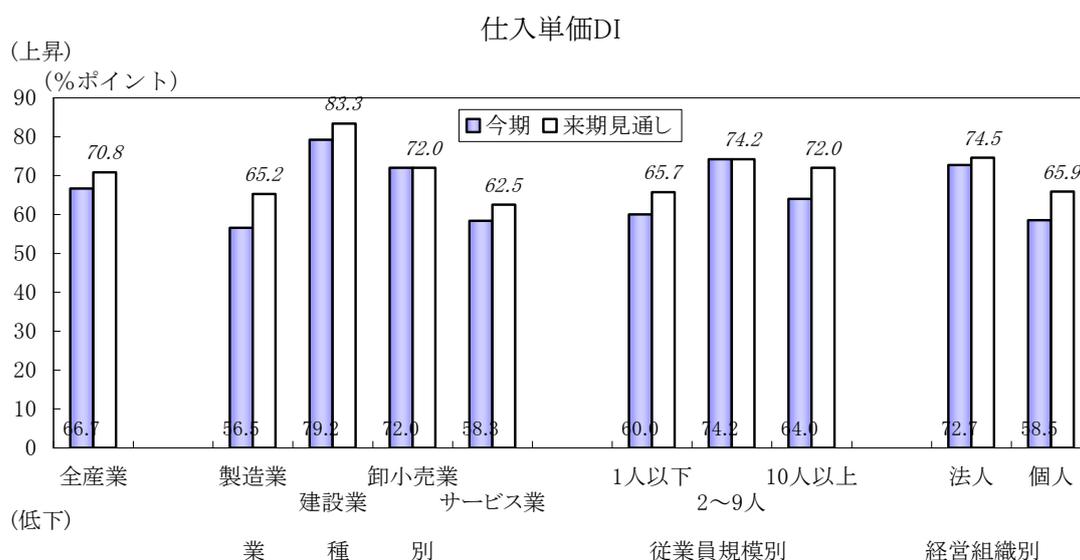
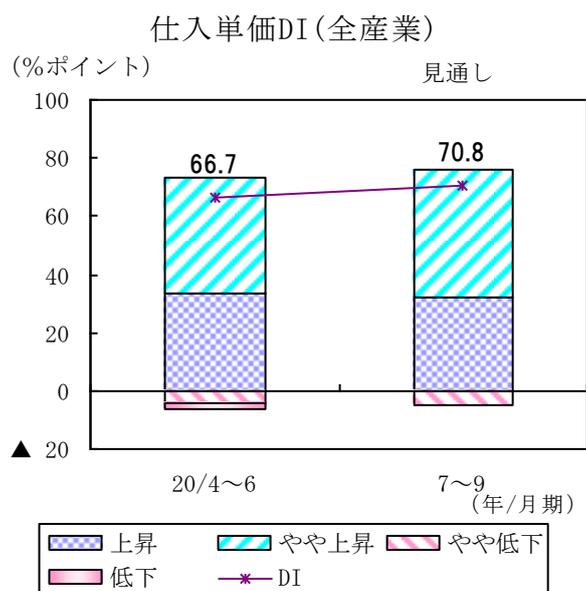


d) 仕入単価(原材料、商品等)

すべての業種で仕入単価DIは高水準

平成20年4～6月期の仕入単価DIは66.7となった。業種別にみると、製造業、建設業、卸小売業、サービス業の4業種いずれも50を上回る高水準である。従業員規模別にみると、いずれの規模でも50を上回る高水準である。経営組織別にみると、法人、個人とも50を上回る高水準である。

先行き平成20年7～9月期は4.1ポイント上昇の70.8と、仕入単価上昇の動きが広がる見込みである。

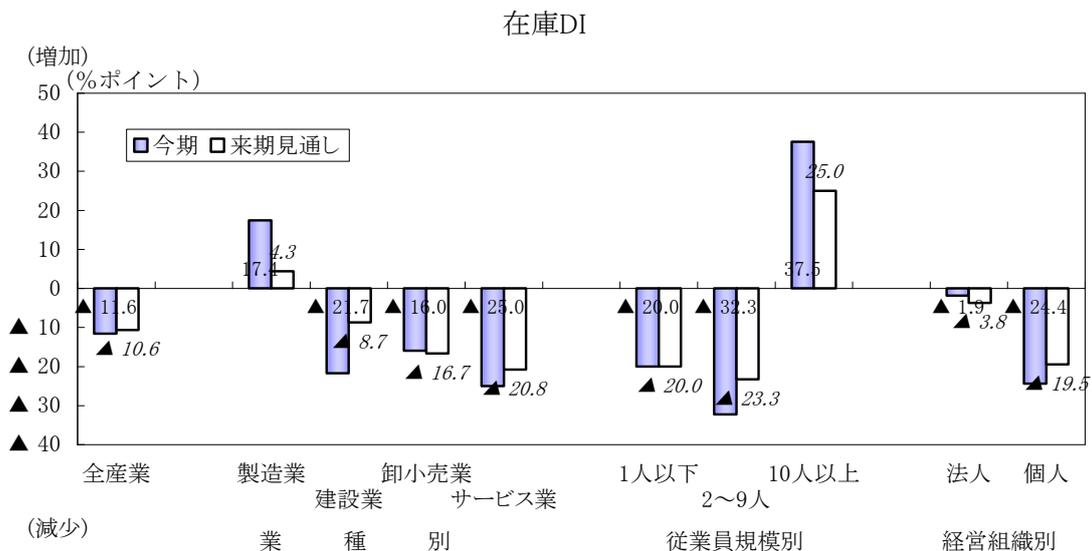
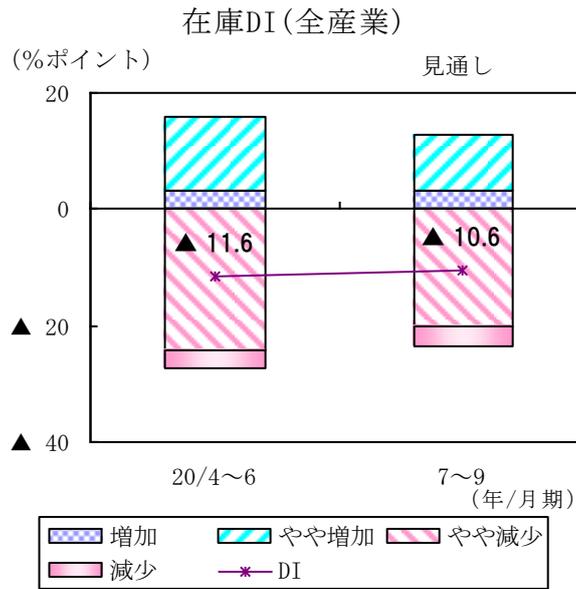


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは製造業でプラス

平成20年4～6月期の在庫DIは▲11.6となった。業種別にみると、製造業はプラスとなり、建設業、卸小売業、サービス業はマイナスとなった。従業員規模別にみると、10人以上ではプラスとなり、1人以下、2人～9人ではマイナスとなった。経営組織別にみると、法人、個人ともマイナスとなった。

先行き平成20年7～9月期は1.0ポイント上昇の▲10.6と、在庫抑制が続く見込みである。

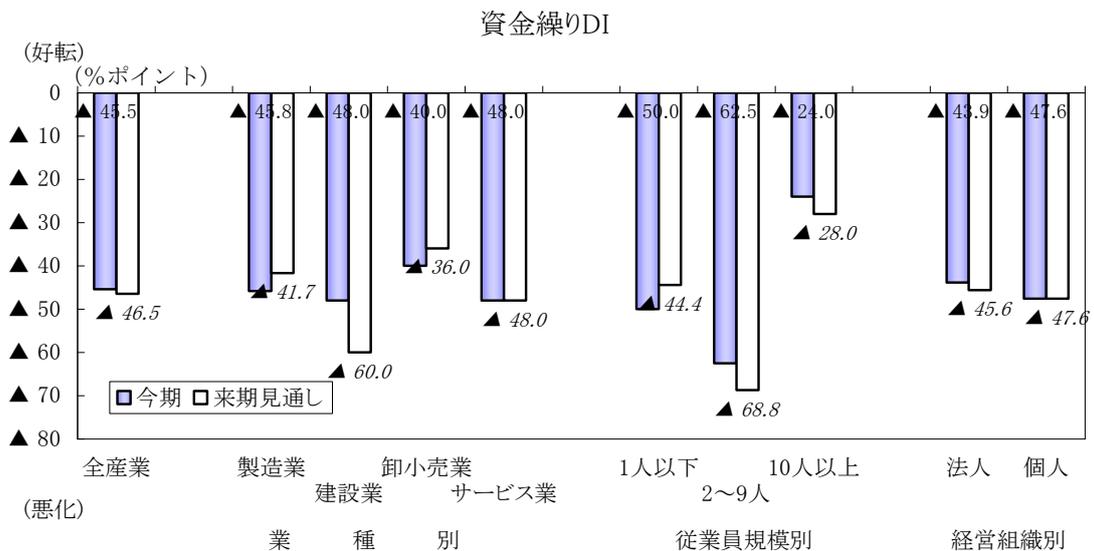
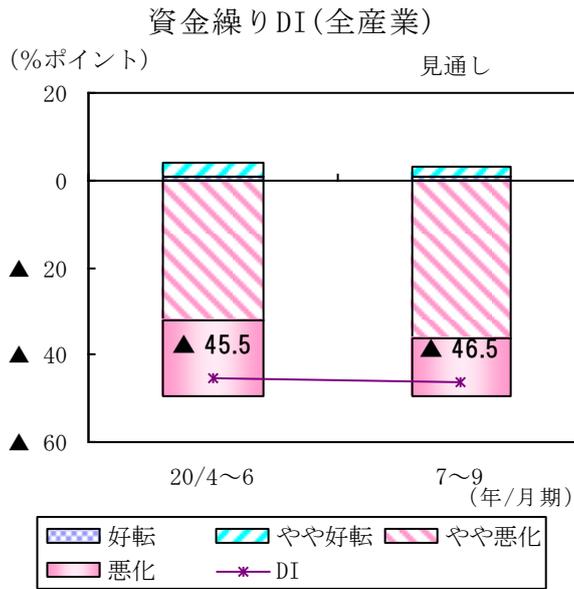


f) 資金繰り

資金繰りDIはすべての業種でマイナス

平成 20 年 4～6 月期の資金繰り DI は▲45.5 となった。業種別にみると、製造業、建設業、卸小売業、サービス業のいずれもマイナスとなった。従業員規模別にみると、10 人以上は相対的にマイナス幅が小さいのに対し、1 人以下、2 人～9 人では▲50 以下の厳しい状況にある。経営組織別にみると、法人、個人ともマイナスとなった。

先行き平成 20 年 7～9 月期は 1.0 ポイント低下の▲46.5 と、厳しい状況が続く見込みである。

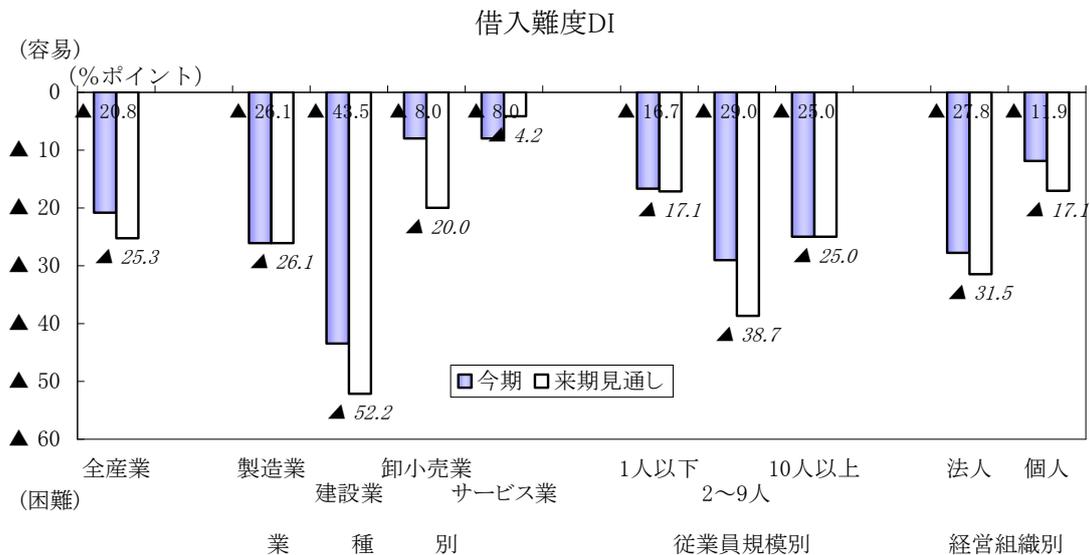
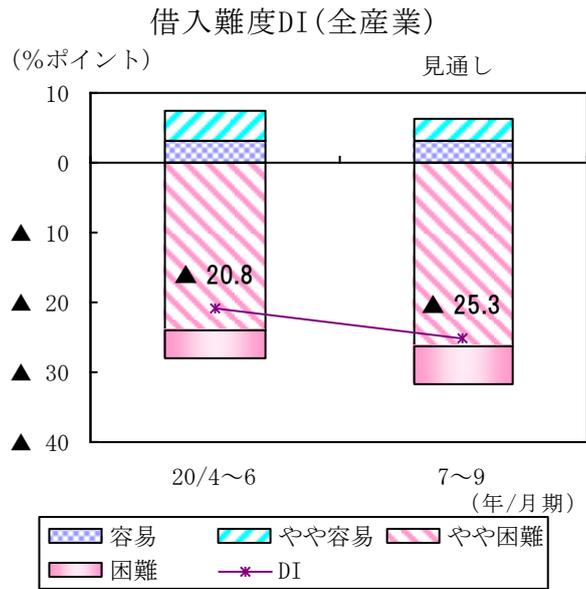


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは建設業で大幅なマイナス

平成20年4～6月期の借入難度DIは▲20.8となった。業種別にみると、いずれの業種もマイナスであるが、特に建設業のマイナス幅が大きい。従業員規模別にみると、1人以下、2人～9人、10人以上のいずれもマイナスとなった。経営組織別にみると、法人、個人ともマイナスとなった。

先行き平成20年7～9月期は4.5ポイント低下の▲25.3と、借入は難しくなる見込みである。

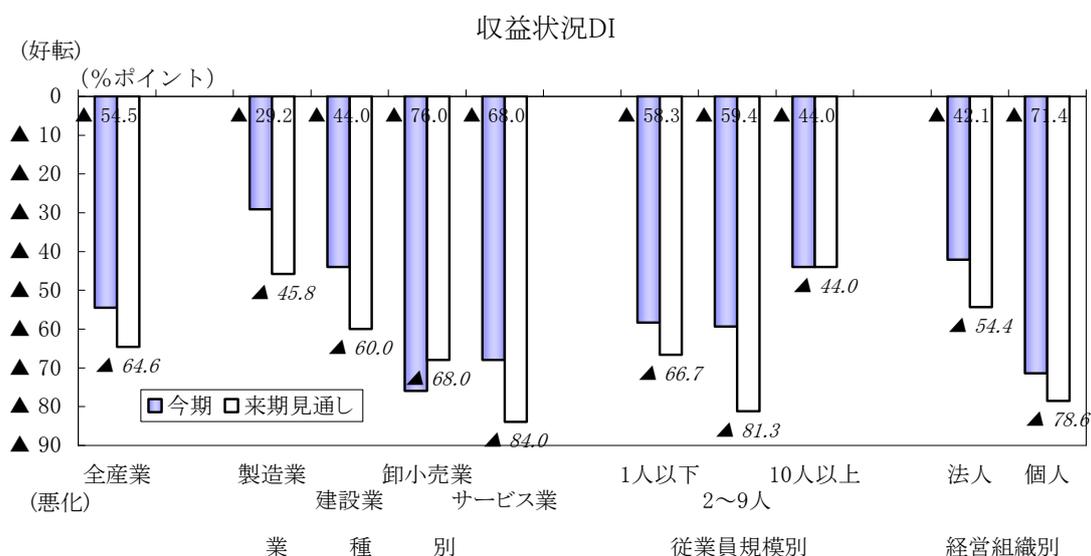
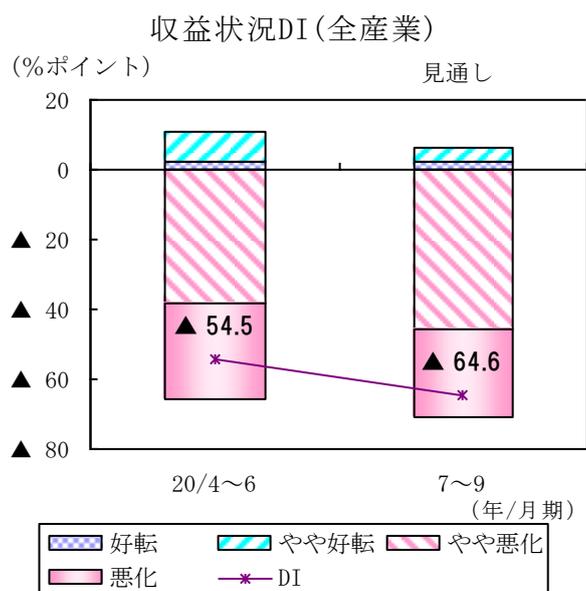


h) 収益状況(経常利益)

収益状況 DI は卸小売業、サービス業などで大幅なマイナス

平成 20 年 4～6 月期の収益状況 DI は▲54.5 となった。業種別にみると、いずれの業種もマイナスであるが、特に卸小売業、サービス業のマイナス幅が大きい。従業員規模別にみると、1 人以下、2 人～9 人、10 人以上のいずれもマイナスとなった。経営組織別にみると、法人、個人ともマイナスとなった。

先行き平成 20 年 7～9 月期は 10.1 ポイント低下の▲64.6 と、一段と悪化する見込みである。

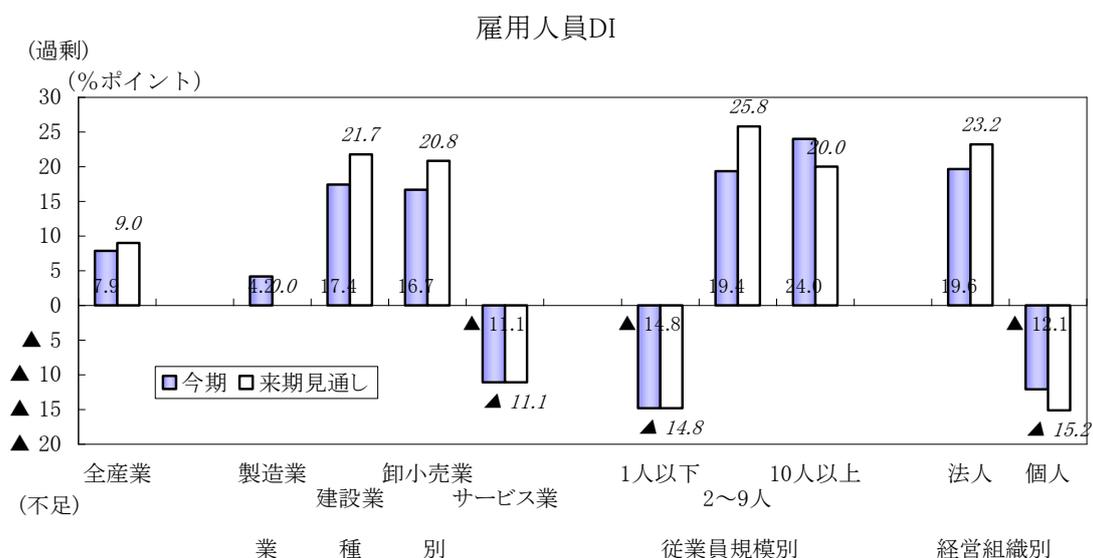
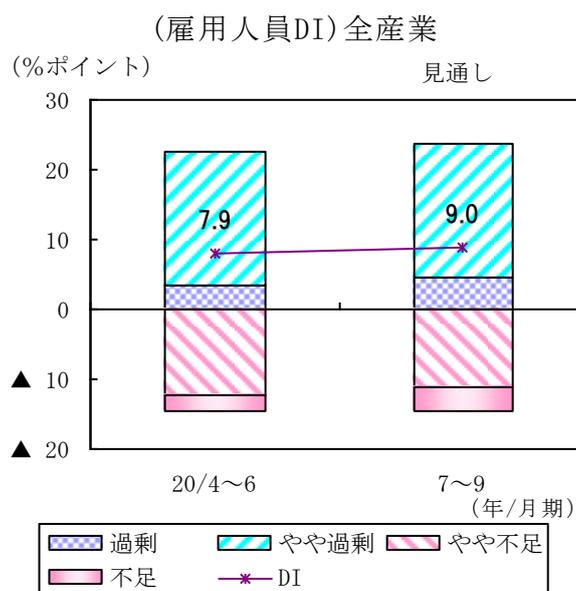


i) 雇用人員(人手)

従業員規模 2 人以上の企業では従業員数が過剰気味

平成 20 年 4～6 月期の雇用人員 DI は 7.9 の過剰超となった。業種別にみると、サービス業は不足超であったのに対し、製造業、建設業、卸小売業は過剰超であった。従業員規模別にみると、1 人以下は不足超であったのに対し、2 人～9 人、10 人以上は過剰超であった。経営組織別にみると、個人は不足超であったのに対し、法人は過剰超であった。

先行き平成 20 年 7～9 月期は 1.1 ポイント上昇の 9.0 と、過剰超幅が拡大する見通しである。



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」(38.0%)が最多であった。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業の2業種では「民間需要の停滞」が最多、建設業は「官公庁の需要の停滞」が最多であった。

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	2位	
	1位	民間需要の停滞	38.0
	2位	官公庁の需要の停滞	15.0
	3位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	10.0
		燃料費・物流費など経費の増加	10.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	32.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	20.0
	3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	16.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	44.0
	2位	民間需要の停滞	40.0
	3位	既存の同業者間の競争激化	8.0
卸小売業	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	12.0
		仕入価格の上昇(商品、原材料等)	12.0
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	20.0
	3位	既存の同業者間の競争激化	8.0
		他社(大手以外)の市場参入による競争の激化	8.0
		消費者(製品)ニーズへの対応	8.0
		販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	8.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	45.9
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	13.5
	3位	消費者(製品)ニーズへの対応	10.8
2人～9人	1位	民間需要の停滞	40.6
	2位	官公庁の需要の停滞	21.9
	3位	燃料費・物流費など経費の増加	15.6
10人以上	1位	民間需要の停滞	24.0
	2位	官公庁の需要の停滞	20.0
		仕入価格の上昇(商品、原材料等)	20.0
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	35.1
	2位	官公庁の需要の停滞	22.8
	3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	10.5
		燃料費・物流費など経費の増加	10.5
個人	1位	民間需要の停滞	41.9
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	14.0
	3位	消費者(製品)ニーズへの対応	11.6

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、「燃料費・物流費など経費の増加」(51.0%)が最多であった。業種別にみると、製造業では「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」、建設業では「官公庁の需要の停滞」、卸小売業とサービス業の2業種では「燃料費・物流費など経費の増加」が最多であった。

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	2位	
	1位	燃料費・物流費など経費の増加	51.0
	2位	民間需要の停滞	50.0
	3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	48.0
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	56.0
	2位	民間需要の停滞	48.0
		販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	48.0
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	48.0
		燃料費・物流費など経費の増加	48.0
卸小売業	1位	燃料費・物流費など経費の増加	56.0
	2位	民間需要の停滞	52.0
	3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	48.0
サービス業	1位	燃料費・物流費など経費の増加	56.0
	2位	民間需要の停滞	52.0
	3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	48.0
従業員規模別			
1人以下	1位	燃料費・物流費など経費の増加	56.8
	2位	民間需要の停滞	51.4
	3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	45.9
2人～9人	1位	民間需要の停滞	59.4
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	46.9
	3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	43.8
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	52.0
		燃料費・物流費など経費の増加	52.0
	3位	民間需要の停滞	40.0
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	50.9
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	47.4
	3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	43.9
個人	1位	燃料費・物流費など経費の増加	55.8
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	53.5
	3位	民間需要の停滞	48.8

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」(30.0%)が最多であった。業種別にみると、製造業、建設業、卸小売業の3業種では「販売・受注・出荷数量の増加」が最多、サービス業は「経費の削減」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	30.0
	2位	競合他社との差別化	19.0
	3位	経費の削減	17.0
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
	3位	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	28.0
	2位	経費の削減	16.0
	3位	競合他社との差別化	16.0
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
	3位	競合他社との差別化	12.0
サービス業	1位	経費の削減	28.0
	2位	競合他社との差別化	24.0
	3位	販売・受注・出荷数量の増加	16.0
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	27.0
	2位	競合他社との差別化	18.9
	3位	経費の削減	13.5
2人～9人	1位	経費の削減	29.7
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	24.3
	3位	競合他社との差別化	13.5
10人以上	1位	経費の削減	16.2
	2位	競合他社との差別化	13.5
	3位	人材の育成	13.5
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	35.1
	2位	経費の削減	19.3
	3位	競合他社との差別化	17.5
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	23.3
	2位	競合他社との差別化	20.9
	3位	経費の削減	14.0

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」(58.0%)が最多であった。業種別にみると、製造業では「競合他社との差別化」、建設業とサービス業の2業種では「経費の削減」が最多、卸小売業では「経費の削減」と「販売・受注・出荷数量の増加」が同率1位であった。

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	58.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	39.0
		競合他社との差別化	39.0
業種別			
製造業	1位	競合他社との差別化	52.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
		新商品・新製品の開発	40.0
建設業	1位	経費の削減	60.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	3位	競合他社との差別化	28.0
		人材の育成	28.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	52.0
		経費の削減	52.0
	3位	販売単価の引上げ	28.0
		人材の育成	28.0
		新分野への事業展開	28.0
サービス業	1位	経費の削減	84.0
	2位	競合他社との差別化	52.0
	3位	販売単価の引上げ	28.0
		仕入単価の圧縮	28.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	62.2
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	37.8
	3位	販売単価の引上げ	35.1
2人～9人	1位	経費の削減	59.4
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	43.8
	3位	競合他社との差別化	31.3
		新分野への事業展開	31.3
10人以上	1位	経費の削減	60.0
	2位	競合他社との差別化	52.0
	3位	人材の育成	44.0
経営組織別			
法人	1位	経費の削減	56.1
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	45.6
	3位	競合他社との差別化	40.4
個人	1位	経費の削減	60.5
	2位	販売単価の引上げ	39.5
	3位	競合他社との差別化	37.2

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】

- 木製品(公共建物の木製化)販路拡充を望む。
- 原油価格上昇等のインフレ(材料)、デフレ(車関係)の解消を望む。内需拡大を望む(経団連の強力な指導力により)。
- 原材料、原油の値上がりは異常である。急激な環境悪化への支援策が必要！！
- 売上高はやや増加しているが、売上げは土・日の天候に左右される為、傾向はわからない。

【建設業】

- 新規事業に対する指導・支援の拡充・強化！！
- 景気回復が一番。

【卸小売業】

- 財政の安定が第一である。
- タスポ効果でタバコ売上額は前年比1.5倍。
- 近隣への大型店出店が不安。情報提供を望む。
- このままなら5年10年で小売店は激減するのでは！
- 業種的に地デジ関連で追風！

【サービス業】

- 下水道工事、新庁舎建設等による需要の拡大に期待する。
- 観光客が増えるような町づくり。
- 燃料費高騰による利益圧迫をなんとかしてほしい。
- 景気がよくなり、低金利。
- 構造的不況業界、真庭市の人口増政策を要望。