No.8

真庭商工会景況調査

平成 22 年 1～3 月期

真庭商工会
〒719-3214　岡山県真庭市鍋屋 6
℡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 22 年 1～3 月期の現状
平成 22 年 4～6 月期の見通し

調査時期　　平成 22 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	
	32 社	40 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＝(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

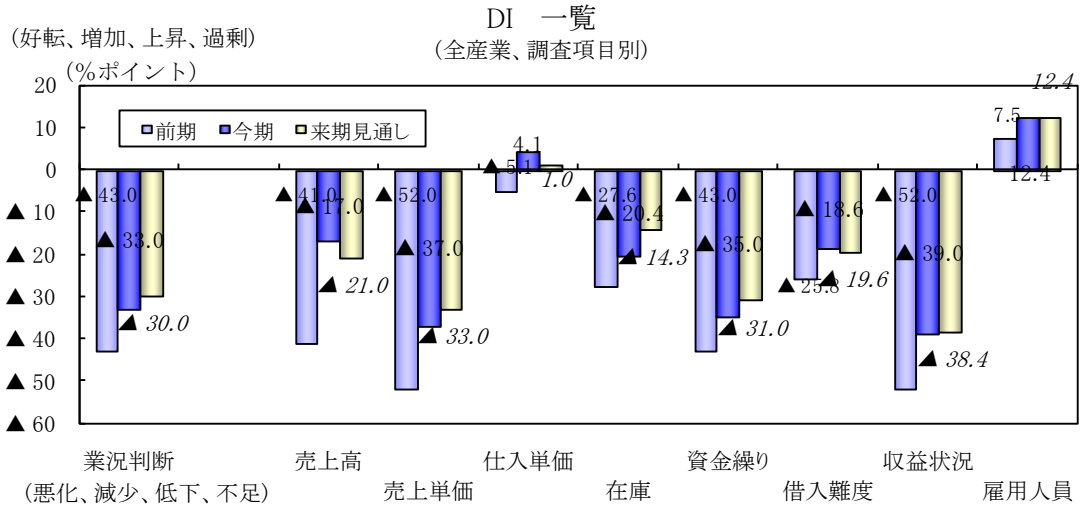
4.　その他（景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等）---------- 16

概況

平成 22 年 1～3 月期の業況判断 DI は▲33.0 となり、前期比 10.0 ポイント改善した。民間、官公庁とも需要は依然として厳しい状況であるが、一部で持ち直しつつあり、売上高 DI はサービス業が著しく改善、24.0 ポイント上昇した。もっとも、比較対象の前年同期が金融危機後に急減していた時期であったことを織り込む必要がある。売上単価 DI が上昇したことから、低水準ながら収益状況 DI が改善、業況判断 DI も改善した。

先行き平成 22 年 4～6 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、売上単価の上昇がわずかであることなどから、収益状況 DI は横ばい見通しであり、業況判断 DI もわずかな改善にとどまる見通しである。

DI　一覧
（全産業、調査項目別）



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	12.0

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	37.4
	２位	競合他社との差別化	14.1
	〃	経費の削減	14.1

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
21/7～9	▲ 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	▲ 33.0	▲ 12.0	▲ 44.0	▲ 36.0	▲ 40.0
4～6	▲ 30.0	▲ 4.0	▲ 48.0	▲ 32.0	▲ 36.0

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 22 年 1～3 月期の業況判断 DI は▲12.0 と前期比 12.0 ポイント悪化し、再びマイナスに転じた。売上単価の回復の遅れや仕入単価の上昇などから収益状況が悪化、食料品製造業を中心に業況判断 DI は低下した。

（建設業）

平成 22 年 1～3 月期の業況判断 DI は▲44.0 となり、前期比 8.0 ポイント改善した。官公庁、民間とも需要が低調な中で、販売・受注の拡大や経費の削減に努め、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 22 年 1～3 月期の業況判断 DI は▲36.0 となり、前期比 16.0 ポイント改善した。売上高の低下や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いものの、食品関係などで業況が好転、業況判断 DI は改善した。

（サービス業）

平成 22 年 1～3 月期の業況判断 DI は▲40.0 となり、前期比 28.0 ポイント改善した。半数が収益状況について悪化していると回答する中、飲食店や理美容店を中心に、低水準ながら売上単価の低下に歯止めがかかり、売上高が増加、業況判断 DI は持ち直した。

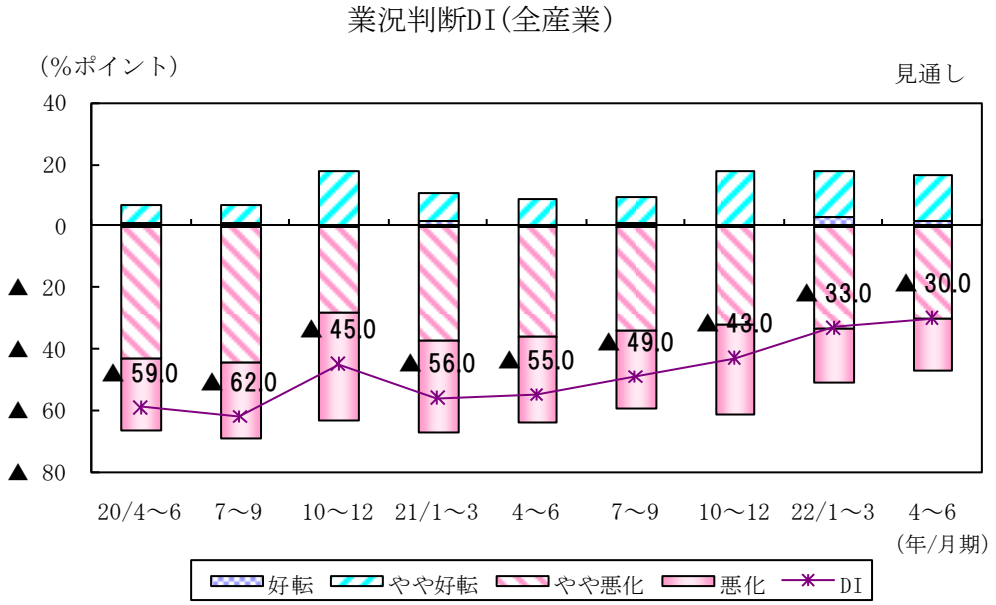
1. 今期の状況と来期の見通し

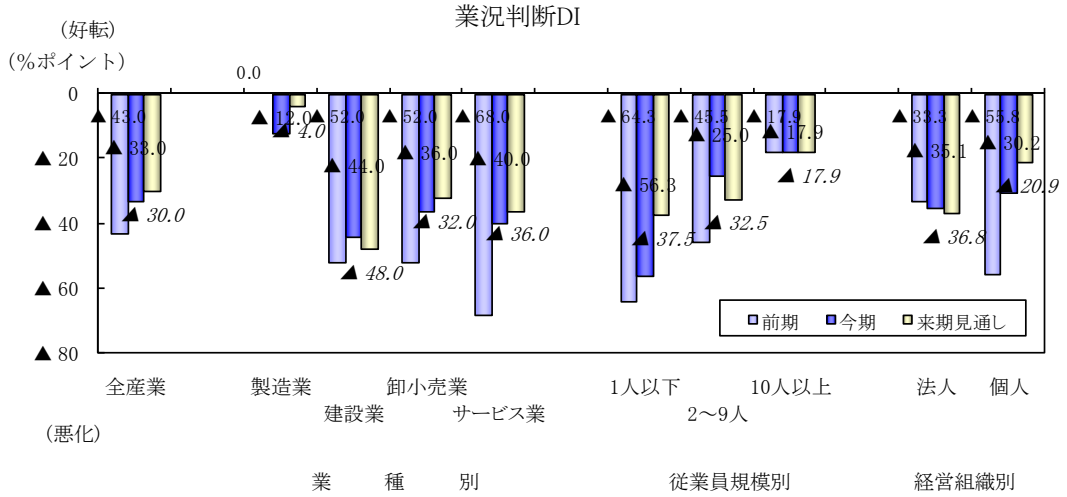
a) 業況判断

業況判断 DI は、4 期連続で改善

平成 22 年 1～3 月期の業況判断 DI は▲33.0 となり、4 期連続で改善した。業種別にみると、製造業は悪化したものの、建設業、卸小売業、サービス業が改善した。前回 8 割以上が悪化と回答したサービス業は、28.0 ポイント上昇と大幅に改善、悪化と回答した企業は 5 割に減少した。従業員規模別にみると、2～9 人で大幅に改善した。経営組織別にみると、法人は悪化したものの、個人は改善した。

先行き平成 22 年 4～6 月期は 3.0 ポイント改善の▲30.0 と、改善の動きが持続する見通しである。





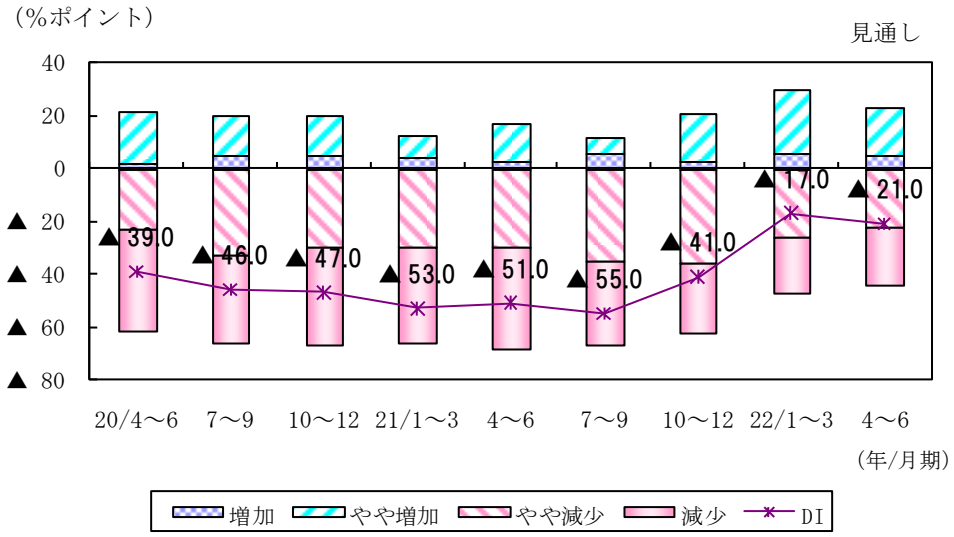
b)　売上高（完成工事高、加工高等）

売上高 DI は、サービス業を中心に改善

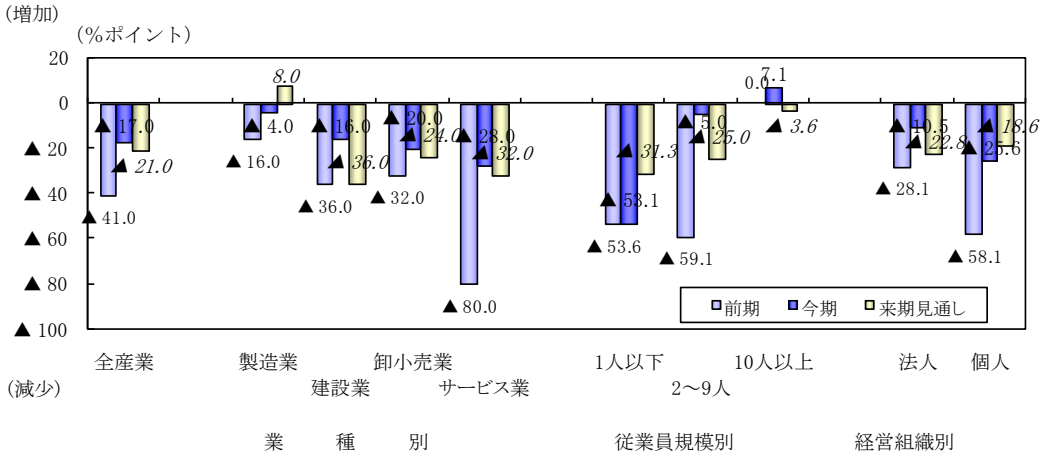
平成 22 年 1～3 月期の売上高 DI は▲17.0 と、前期比 24.0 ポイント上昇した。業種別にみると、製造業、建設業、卸小売業、サービス業の 4 業種すべてが上昇した。中でもサービス業は 52.0 ポイント上昇と大幅に改善した。従業員規模別にみると、1 人以下はほぼ横ばいであったのに対し、2～9 人、10 人以上は上昇、中でも 10 人以上はプラスに転じた。経営組織別にみると、法人、個人ともに改善した。

先行き平成 22 年 4～6 月期は、4.0 ポイント低下の▲21.0 と、売上高は減少する見通しである。

売上高DI（全産業）



売上高DI



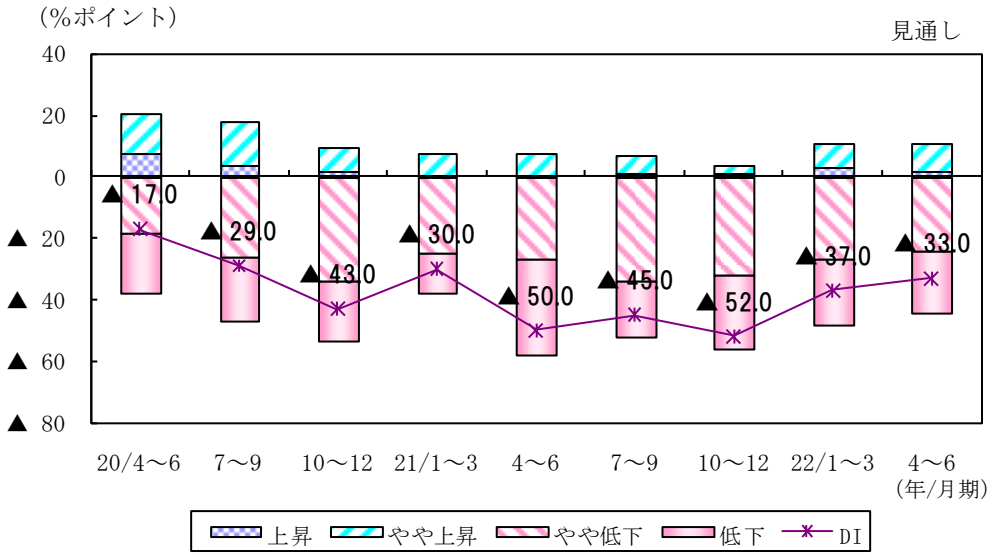
c)　売上単価(加工･受注単価等)

売上単価 DI は、小幅改善

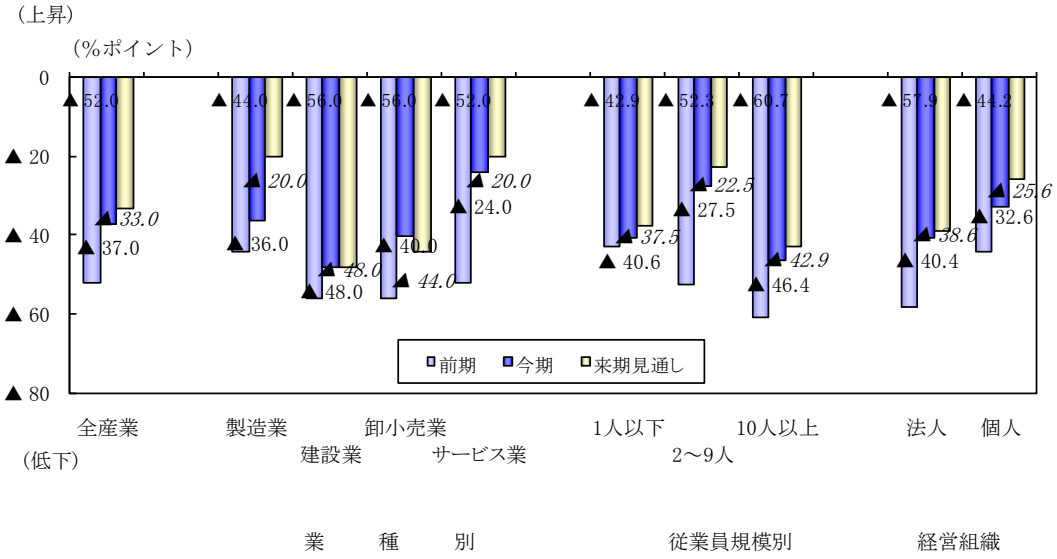
平成 22 年 1～3 月期の売上単価 DI は▲37.0 となり、前期比 15.0 ポイント上昇した。業種別にみると、すべての業種で上昇したものの水準は低く、売上単価は低下傾向が続いている。従業員規模別にみると、特に 2～9 人で売上単価が改善した。経営組織別にみると、法人、個人とも上昇した。

先行き平成 22 年 4～6 月期は 4.0 ポイント上昇の▲33.0 と、売上単価の低下は幾分改善する見通しである。

売上単価DI(全産業)



売上単価DI



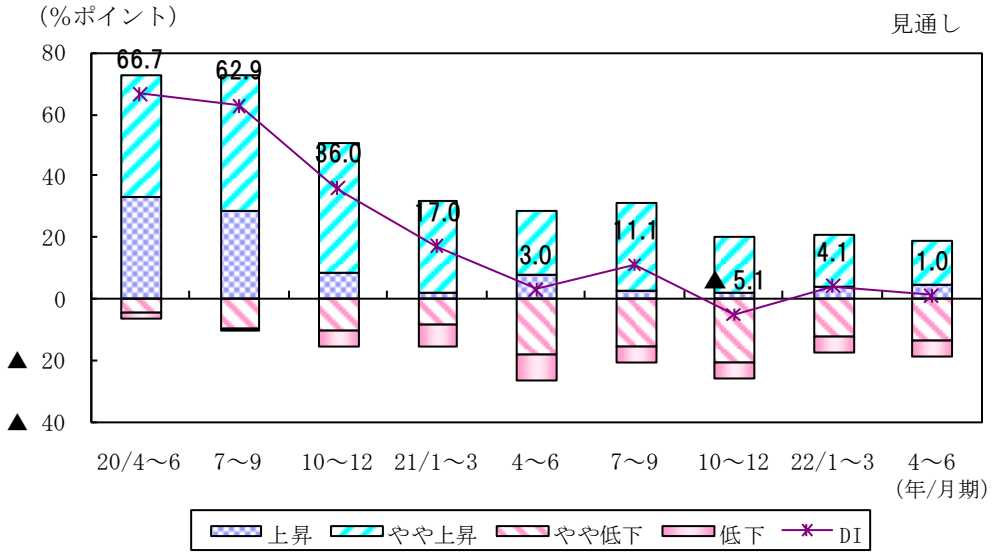
d)　仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価 DI は、概ね前年並み

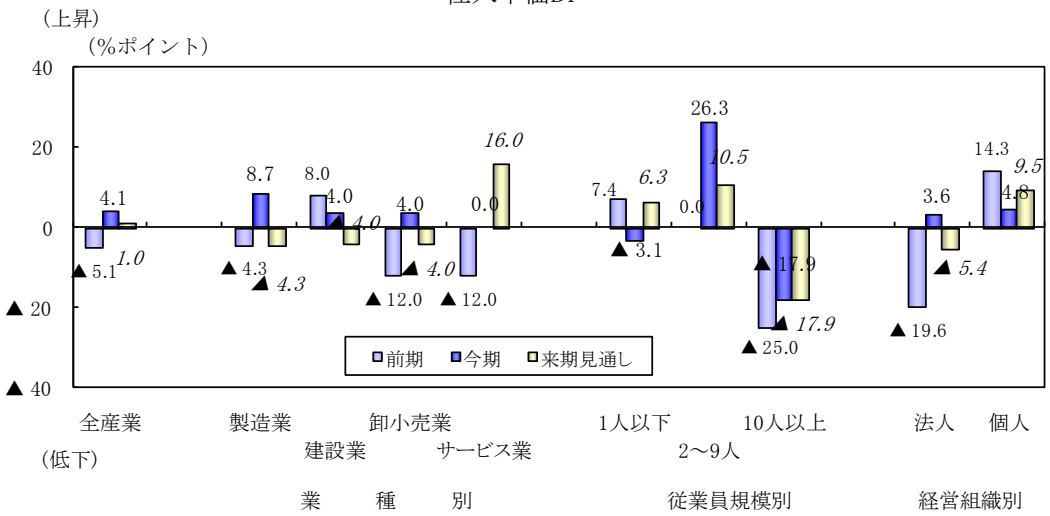
平成 22 年 1～3 月期の仕入単価 DI は 4.1 と前期比 9.2 ポイント上昇し、2 期ぶりにプラスとなった。業種別にみると、製造業と卸小売業が再びプラスに転じ、サービス業は 0.0 となった。建設業は引き続きプラスであったが、4.0 ポイント低下した。従業員規模別にみると、2～9 人はプラスに、1 人以下は低下してマイナスになり、10 人以上はマイナスが続いている。経営組織別にみると、法人がプラスに転じ、個人とともにプラスとなった。

先行き平成 22 年 4～6 月期は 3.1 ポイント低下の 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



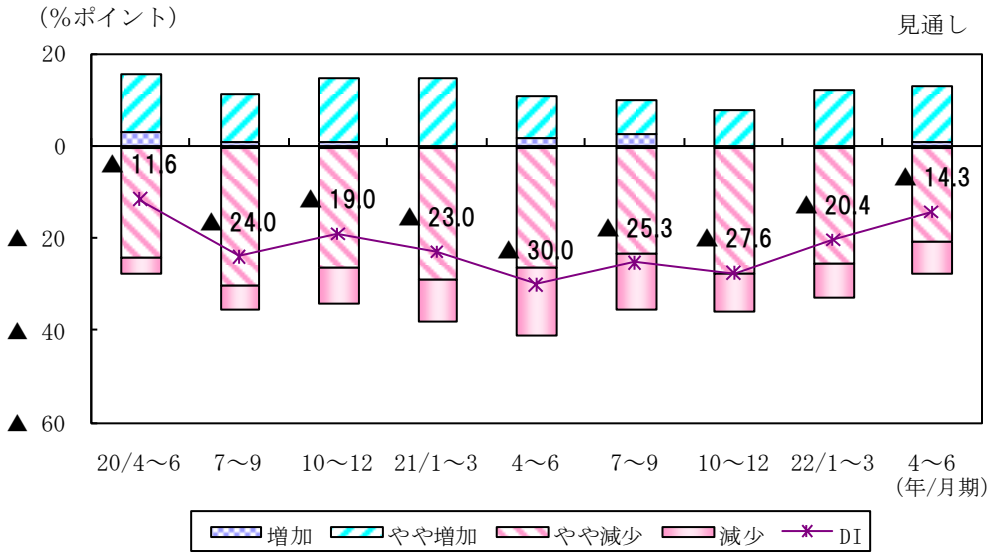
e)　在庫(商品、製品等)

在庫 DI は、2 期ぶりに上昇

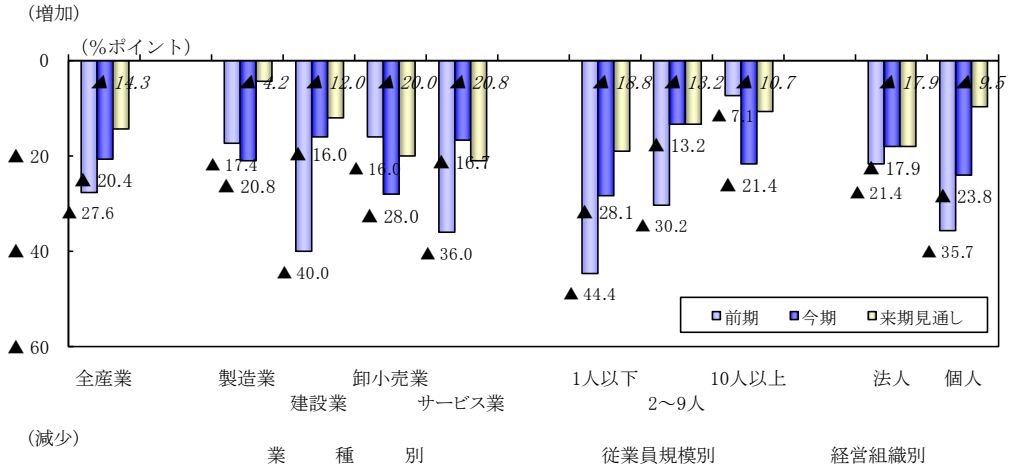
平成 22 年 1～3 月期の在庫 DI は▲20.4 となり、前期比 7.2 ポイント上昇した。業種別にみると、建設業、サービス業が大幅に上昇した。一方、製造業と卸小売業は低下した。従業員規模別にみると、10 人以下で低下、1 人以上、2～9 人は上昇した。経営組織別にみると、法人、個人とも上昇した。

先行き平成 22 年 4～6 月期は 6.1 ポイント上昇の▲14.3 と、在庫抑制の動きは弱まる見通しである。

在庫DI(全産業)



在庫DI



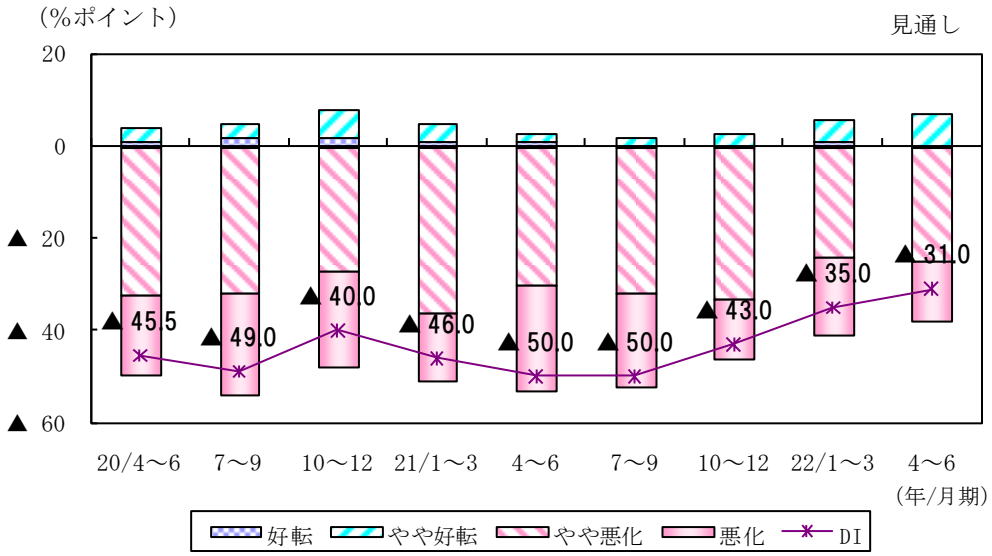
f)　資金繰り

資金繰りDIは、2期連続で改善

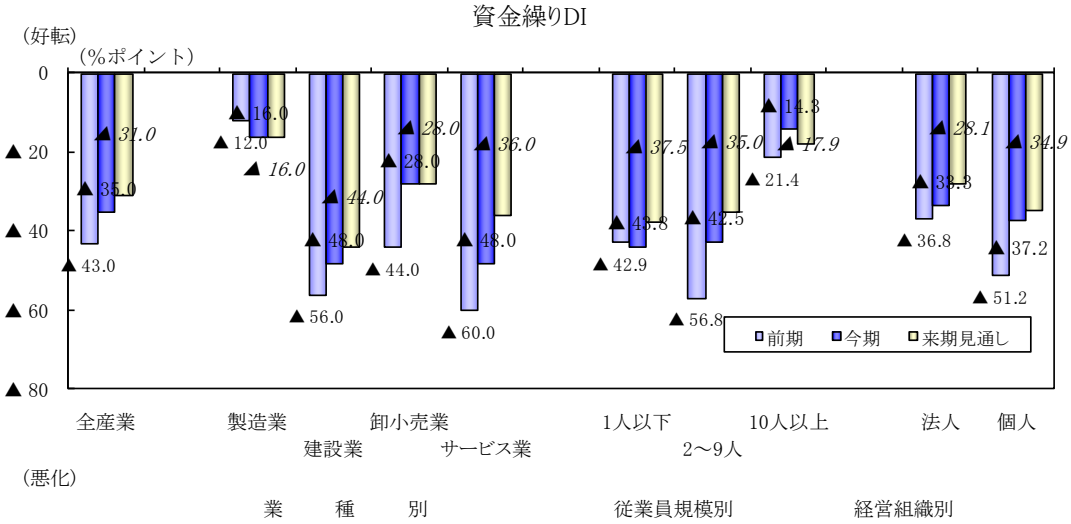
平成22年1～3月期の資金繰りDIは▲35.0となり、前期比8.0ポイント改善した。業種別にみると、卸小売業で大幅に改善した。建設業、サービス業も改善したが、依然として厳しい状況にある。製造業は小幅悪化した。従業員規模別にみると、2～9人、10人以上で改善した。経営組織別にみると、法人、個人ともに改善した。

先行き平成22年4～6月期は4.0ポイント上昇の▲31.0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

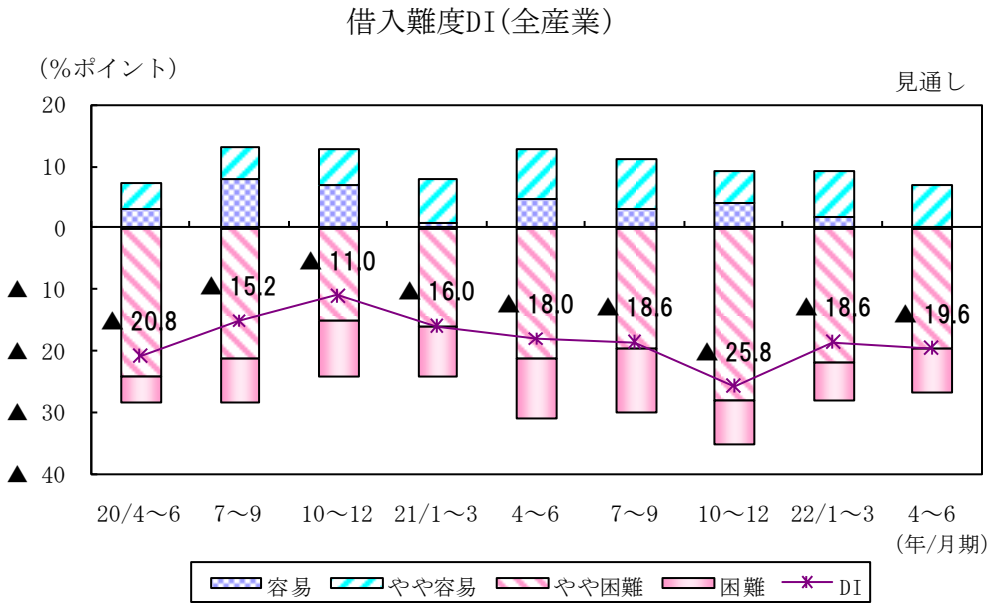


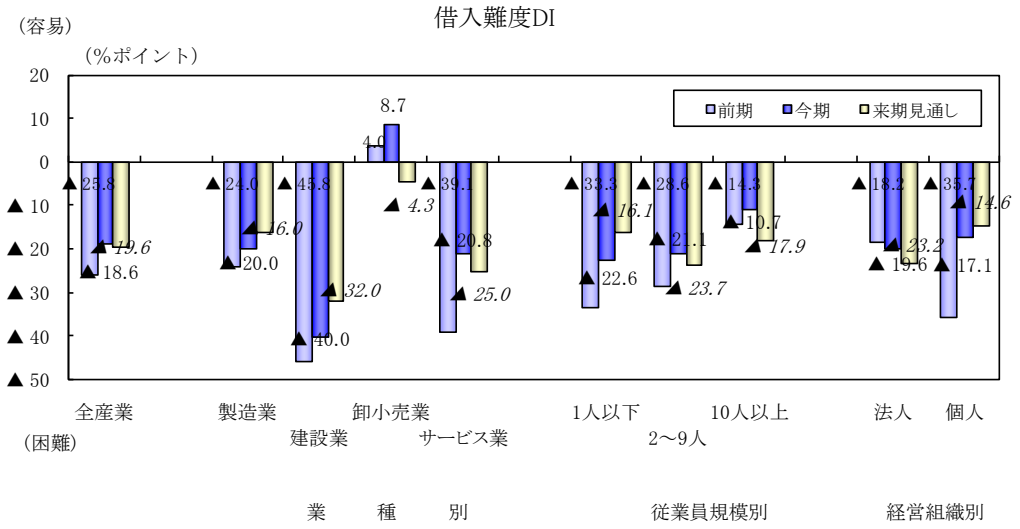
g） 借入難度（含む手形割引）

借入難度 DI は、4 期連続で悪化

平成 22 年 1～3 月期の借入難度 DI は▲18.6 となり、前期比 7.2 ポイント改善した。業種別にみると、すべての業種で改善した。中でも卸小売業はプラス幅が拡大した。従業員規模別も、すべての規模で改善した。経営組織別にみると、個人は大幅に改善したものの、法人は悪化した。

先行き平成 22 年 4～6 月期は 1.0 ポイント悪化の▲19.6 を見込んでいる。





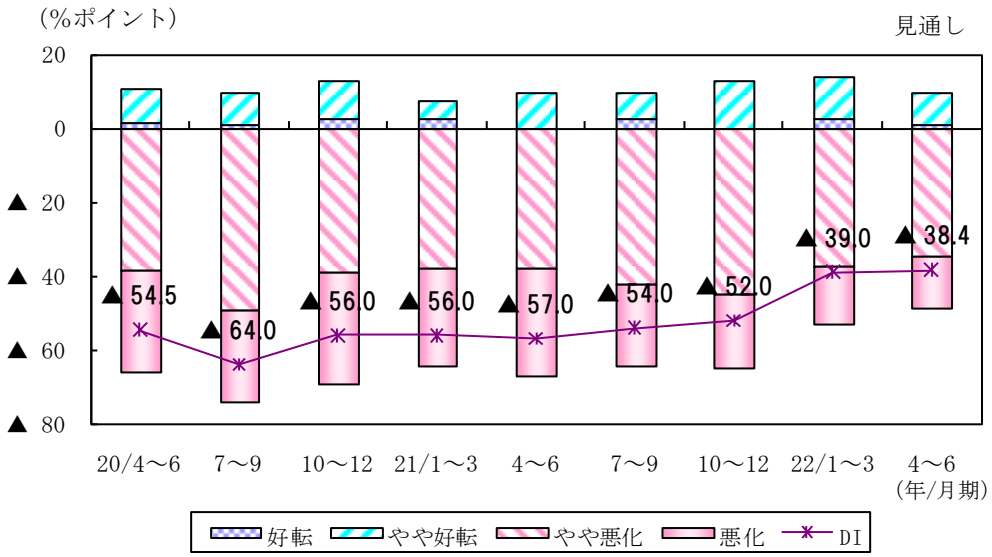
h)　収益状況（経常利益）

収益状況 DI は、3 期連続で改善

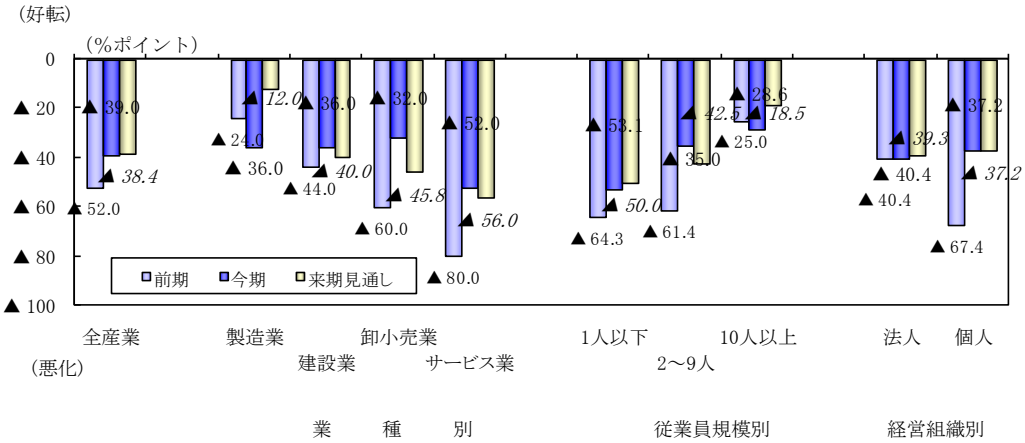
平成 22 年 1～3 月期の収益状況 DI は▲39.0 となり、前期比 13.0 ポイント改善した。業種別にみると、製造業が悪化したものの、卸小売業、サービス業が大幅に改善した。従業員規模別にみると、1 人以下、2～9 人で改善した。経営組織別にみると、法人は横ばい、個人は改善した。

先行き平成 22 年 4～6 月期は▲38.4 と、ほぼ横ばいで推移する見込みである。

収益状況DI（全産業）



収益状況DI



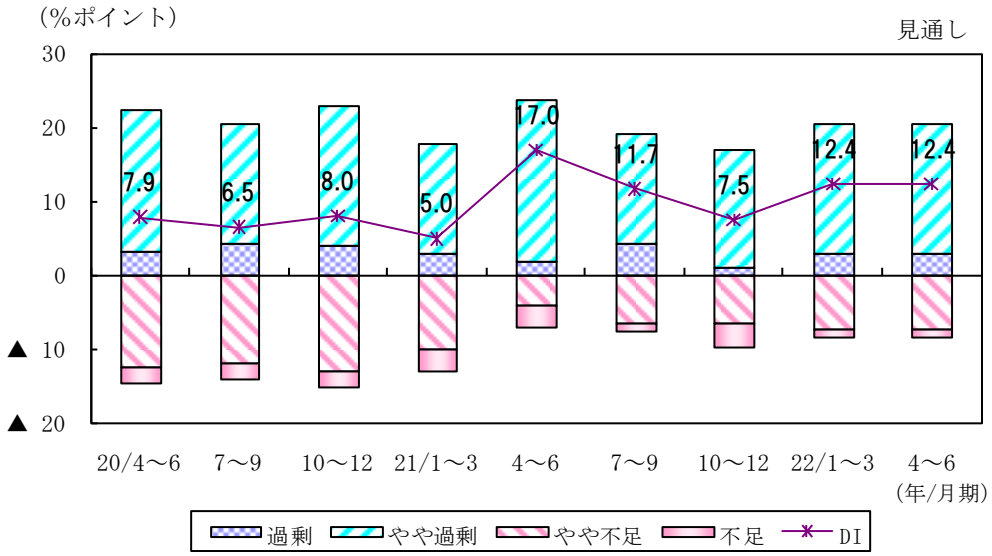
i)　雇用人員（人手）

雇用人員 DI は、過剰超幅が 3 期ぶりに拡大

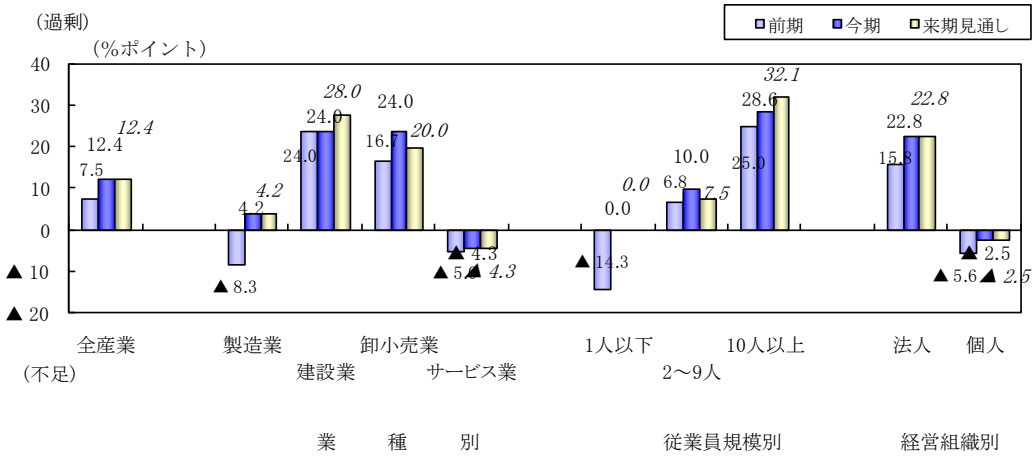
平成 22 年 1～3 月期の雇用人員 DI は 12.4 となり、過剰超幅は前期比 4.9 ポイント拡大した。業種別にみると、製造業は再び過剰超に転じ、卸小売業は 2 期連続の過剰超幅拡大と過剰感が強まる一方、サービス業は 3 期連続で不足超となった。従業員規模別にみると、2～9 人、10 人以上で過剰超幅が拡大した。経営組織別にみると、法人は過剰超幅が拡大し、個人は不足超が続いている。

先行き平成 22 年 4～6 月期は 12.4 と横ばいの見通しである。

（雇用人員DI）全産業



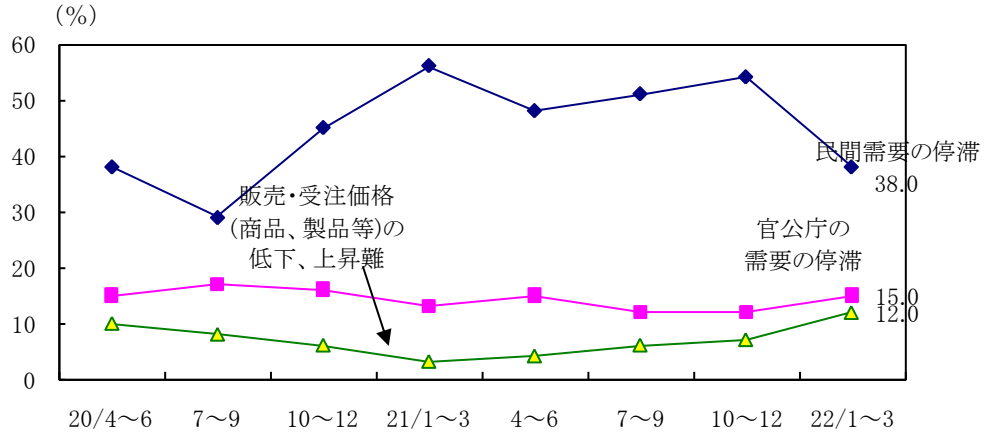
雇用人員DI



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」(38.0%)であり、3 期ぶりに過半数を割った。業種別にみると、製造業では半数を超えていた水準から 3 割未満へと大幅に減少した。卸小売業、サービス業では半数近くを占める状態が続いている。建設業では官公庁の需要停滞が半数近くを占めた。

今期直面している経営上の問題点(1位)



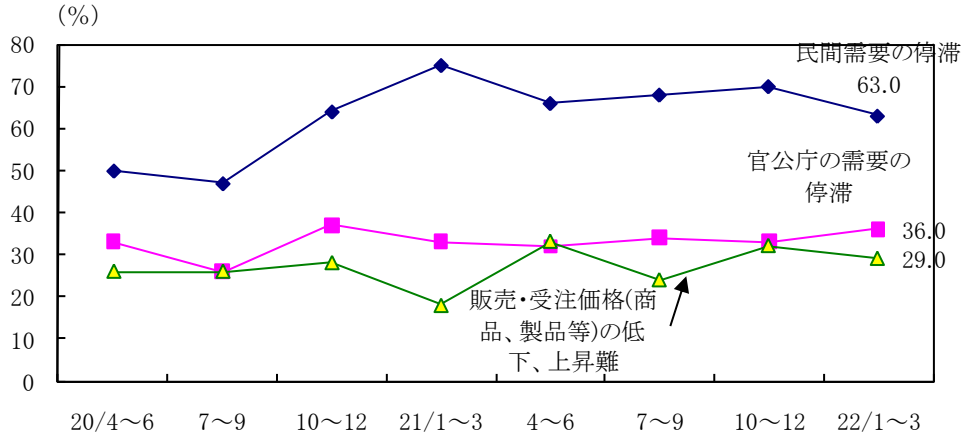
今期直面している経営上の問題点

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	民間需要の停滞	38.0
	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	28.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	24.0
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	32.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	44.0
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	12.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	48.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	24.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	46.9
	2位	既存の同業者間の競争激化	9.4
	〃	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	9.4
2人～9人	1位	民間需要の停滞	45.0
	2位	官公庁の需要の停滞	15.0
10人以上	1位	官公庁の需要の停滞	28.6
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	25.0
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
個人	1位	民間需要の停滞	41.9
	2位	既存の同業者間の競争激化	9.3
	〃	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	9.3
	〃	大企業・大型店等の進出による競争の激化	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ものをみると、最多は「民間需要の停滞」(63.0%)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」が再び上昇した。建設業では「民間需要の停滞」が低下し、「官公庁の需要の停滞」が最多となった。

今期直面している経営上の問題点(1～3位)



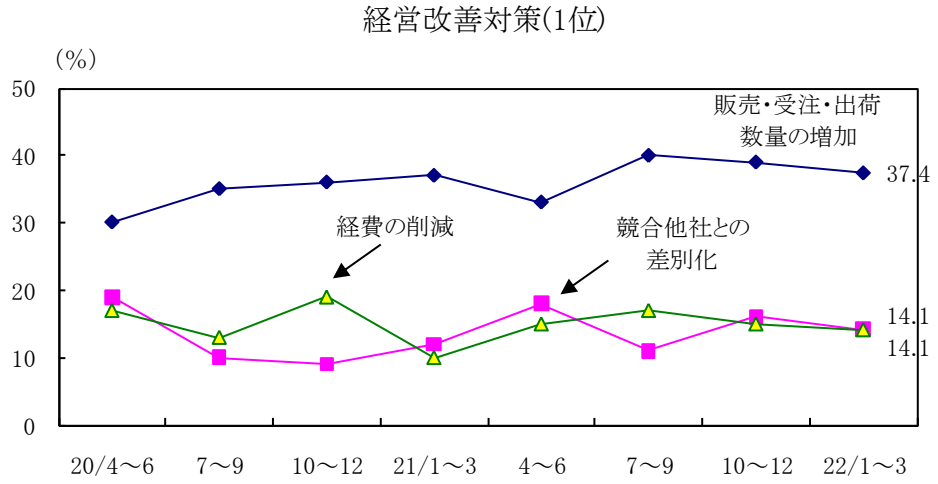
今期直面している経営上の問題点

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	63.0
	２位	官公庁の需要の停滞	36.0
業種別			
製造業	１位	民間需要の停滞	64.0
	２位	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	76.0
	２位	民間需要の停滞	56.0
卸小売業	１位	民間需要の停滞	60.0
	２位	消費者(製品)ニーズへの対応	32.0
	〃	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	32.0
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	36.0
従業員規模別			
１人以下	１位	民間需要の停滞	71.9
	２位	消費者(製品)ニーズへの対応	31.3
2人～9人	１位	民間需要の停滞	65.0
	２位	官公庁の需要の停滞	37.5
10人以上	１位	民間需要の停滞	50.0
	２位	官公庁の需要の停滞	46.4
経営組織別			
法人	１位	民間需要の停滞	61.4
	２位	官公庁の需要の停滞	47.4
個人	１位	民間需要の停滞	65.1
	２位	消費者(製品)ニーズへの対応	34.9

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」(37.4%)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。

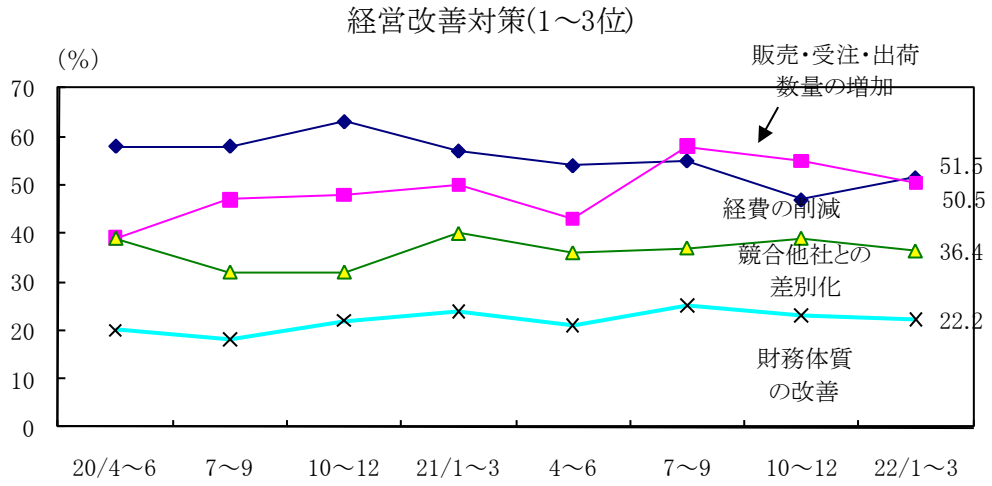


現在（今後）進めている（いく）経営改善対策

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	37.4
	2位	競合他社との差別化	14.1
	〃	経費の削減	14.1
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
	2位	競合他社との差別化	12.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.0
	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	33.3
	2位	競合他社との差別化	16.7
	〃	経費の削減	16.7
サービス業	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
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	38.7
	2位	競合他社との差別化	16.1
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0
	2位	競合他社との差別化	21.9
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	28.1
	2位	経費の削減	15.6
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	36.8
	2位	経費の削減	15.8
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	38.1
	2位	競合他社との差別化	19.0

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ものは、「経費の削減」(51.5%)が 3 期ぶりに最多となった。業種別にみると、すべての業種で「経費の削減」が増加した。製造業では、「販売・受注・出荷数量の増加」が大幅に減少した。建設業では、資金繰りや借入難度の改善を受けて「財務体質の改善」が減少、卸小売業、サービス業では、「競合他社との差別化」が減少し、「経費の削減」が増加した。



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	経費の削減	51.5
	２位	販売・受注・出荷数量の増加	50.5
業種別			
製造業	１位	販売・受注・出荷数量の増加	56.0
	２位	経費の削減	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	44.0
卸小売業	１位	経費の削減	58.3
	２位	販売・受注・出荷数量の増加	45.8
サービス業	１位	販売・受注・出荷数量の増加	56.0
	２位	経費の削減	48.0
	〃	競合他社との差別化	48.0
従業員規模別			
１人以下	１位	経費の削減	54.8
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	54.8
2人～9人	１位	販売・受注・出荷数量の増加	57.5
	２位	経費の削減	47.5
10人以上	１位	経費の削減	53.6
	２位	販売・受注・出荷数量の増加	35.7
	〃	人材の育成	35.7
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	50.9
個人	１位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0
	２位	経費の削減	47.6

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】

- 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】

- 住宅エコポイント制度をもう少しわかりやすくしてもらいたい。

【卸小売業】

- 地元ディスカウント出店の影響により売上が約 5%低下している。品質面では対抗できるが、ディスカウント支持の大きさは脅威。
- 住宅版エコポイント制度等各種補助金制度による需要拡大に期待。

【サービス業】

- 販売価格の引き上げが急務だが市場全体がその空気でないのが困る。
- エコカー減税の再々延長を望む。