

# 企業景況調査報告書

(平成23年7～9月期)



10/22 山陰KAMIあかり

## < 目次 >

調査の概要・調査結果概要	..... 1
質問2 (直面している経営上の問題点)	..... 2
質問3 (講じている経営改善対策)	..... 2
質問4 (円高による事業活動への影響)	..... 3, 4
質問5 (その他 要望・意見)	..... 5
集計結果	..... 6~10
業況判断DIの推移	..... 11
調査票様式	..... 12

## 倉吉商工会議所

倉吉市明治町1037-11

TEL0858-22-2191

FAX0858-22-2193

Email [cci3103@kurayoshi-cci.or.jp](mailto:cci3103@kurayoshi-cci.or.jp)

## 倉吉商工会議所企業景況調査報告書(平成23年7～9月)

調査対象企業	倉吉市内の商工会議所会員企業 100 社 (建設業 22 社、製造業 20 社、卸売業 10 社、小売業 22 社、サービス業 18 社、その他 8 社)
調査方法	各事業所を職員が直接訪問し、聞き取り又は依頼後調査票回収による。
調査時期	平成 23 年 9 月中旬～10 月中旬の約1ヶ月間
回収状況	90 社(回収率 90.0%) ※前回(4～6月)85 社(回収率 85.0%)
調査結果概要	

### 《まとめ》

当地域の業況は依然として厳しく、売上単価低下による収益状況の悪化が一段と進行し、予断を許さない状況である。

全業種の業況判断で、前年同期比の好転から悪化を引いたDI値は四期連続でマイナス幅が拡大する厳しい内容である。売上高についてはサービス業を中心に減少傾向にあり、雇用人員では製造業・小売業で慢性的な過剰傾向となっている。

また来期の見通しでは、製造業、サービス業を中心に大幅な悪化が予想されている。さらに円高による景気低迷や同業者間の競争激化等の懸念が高まる中で、経営改善対策で広告宣伝の強化や若い人材の育成等これまでにない項目を上位に掲げる業種が見られた。

### < 今期の状況 > ☆全業種で売上単価が一段と低下する厳しい見通し

前年同期比では、自社の業況判断は▲40.7ポイント(前回値▲37.4ポイント)となり、さらにマイナス幅が拡大する厳しい内容である。

項目別では、売上高減少に伴う収益状況の悪化に歯止めがかかっている。特にサービス業で売上高▲64.3ポイント(前回値▲38.4ポイント)、収益状況▲50.0ポイント(前回値▲23.1ポイント)とその傾向は顕著に表れており、景気後退による購買意欲の減退や同業者間の競争激化によって売上単価を下げざるをえない状況が背景にあると考えられる。

雇用人員では総合で▲2.4ポイント(前回値+10.7ポイント)と過剰傾向の解消に至っているが、業種別にみると製造業、小売業でそれぞれ+22.2ポイント(前回値+29.4ポイント)、+22.2ポイント(前回値+10.0ポイント)と慢性的に人員が過剰となっている。

### < 来期の見通し > ☆一部業種で持ち直し予想が出ているものの依然として厳しい見通し

来期(10～12月)見通しでは、自社の業況判断▲35.8ポイント(前回値▲33.3ポイント)となり、その他業種の+7.7ポイント(前回値▲7.7ポイント)を除く全業種でマイナスに傾倒する厳しい予想である。

その中でも製造業では▲62.5ポイント(前回値▲25.0ポイント)と大幅な悪化が予想されており、サービス業でも▲61.5ポイント(前回値▲61.5ポイント)と依然として予断を許さない状況である。

さらに今後、円高による景気低迷や同業者間による競争激化によって経営環境が一段と悪化する事が予想される中で、広告宣伝の強化や若い人材の育成に取り組み自社の競争力を高めようとする業種が見られた。

※DI値＝売上・採算・業況などの各項目についての、判断の状況を表します。ゼロを基準として、プラスの値で景気の上向き傾向を表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの値で景気の下向き傾向を表す回答の割合が多いことを示します。したがって、売上高などの実数値の上昇率を示すものではなく、**強気・弱気などの景気感の相対的な広がり**を意味するものです。

DI＝(増加・好転などの回答割合)－(減少・悪化などの回答割合)

◇業況・採算DI値：(好転)－(悪化)、◇売上DI値：(増加)－(減少)

## 質問2 今期直面している経営上の問題点（上位3点を回答）

「同業者間による競争の激化」が以前にも増して上位にきており、「売上が増えない」「利益率が上がらない」要因である事が窺える。

〔上位項目〕

※（ ）内は今回件数

分類	1 位	2 位	3 位
全業種	売上が増えない(42)	利益率が上がらない(34)	同業者間による競争の激化(34)
建設業	利益率が上がらない(11)	同業者間による競争の激化(9)	売上が増えない(7)
製造業	売上が増えない(11)	利益率が上がらない(7)	同業者間による競争の激化(6) 仕入価格の上昇(6)
卸売業	売上が増えない(5)	同業者間による競争の激化(3) 仕入価格の上昇(3) 利益率が上がらない(3)	
小売業	消費・需要の停滞(13)	売上が増えない(7)	大手の進出による競争の激化(5) 販売単価、受注単価の低下・上昇難(5)
サービス業	売上が増えない(9)	利益率が上がらない(7)	同業者間による競争の激化(5) 消費・需要の停滞(5)
その他業種	同業者間による競争の激化(5)	利益率が上がらない(4)	売上が増えない(3)

## 質問3 現在（今後）進めている（いく）経営改善対策（上位3点を回答）

「売上高増加策」「利益率向上策」「経費削減策」への傾注に変化はないが、今回調査では「広告宣伝強化策」、「市場競争力強化策」を上位に挙げる業種が見られる。

〔上位項目〕

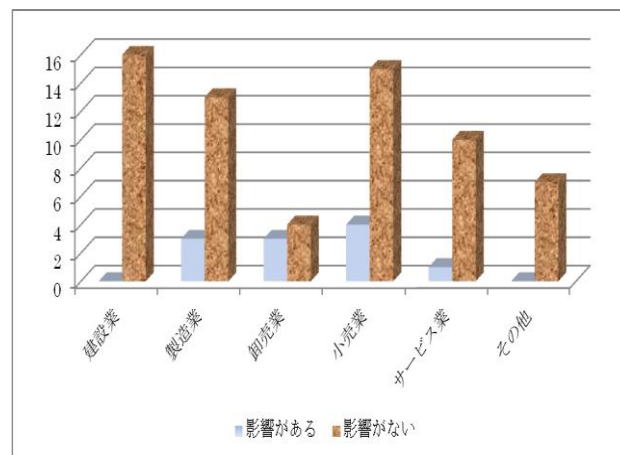
※（ ）内は件数

分類	1 位	2 位	3 位
全業種	売上高増加策(59)	利益率向上策(39)	経費削減策(38)
建設業	広告宣伝強化策(12)	経費削減策(9)	利益率向上策(7)
製造業	売上高増加策(13)	経費削減策(12)	新商品、新製品開発(6)
卸売業	売上高増加策(6) 利益率向上策(6)	経費削減策(4)	市場競争力強化策(3)
小売業	売上高増加策(13)	利益率向上策(9)	市場競争力強化策(6) 経費削減策(6)
サービス業	売上高増加策(11)	利益率向上策(8)	人材育成策(6)
その他の業種	売上高増加策(4) 市場競争力強化策(4) 利益率向上策(4) 人材育成策(4)		

## 質問4 円高による生産・販売等事業活動への影響

〈現時点（平成23年9月末）での影響〉（単位：社）

	影響あり	影響なし
建設業	0	16
製造業	3	13
卸売業	3	4
小売業	4	15
サービス業	1	10
その他	0	7
合計(全体比)	11 (14.5%)	65 (85.5%)



### 〈影響の具体的内容〉

#### 【製造業】

- ・受注コストの低減、国外へ流れる影響の少ない製品へのシフト。
- ・外国人観光客の減少、メーカーの海外シフト。

#### 【卸売業】

- ・輸入なのでプラス。少々粗利アップ。価格も上がっているので相殺。

#### 【小売業】

- ・原料費の圧縮につながる。
- ・一部商品の値上がり、どうしようもないです。
- ・輸入商品の価格下落。対応策は為替デリバティブ。

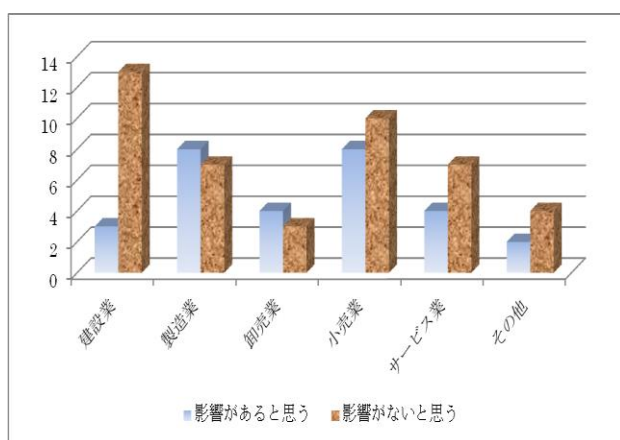
#### 【サービス業】

- ・「ない」と答えたが、良いと思われる影響として、ガソリンの値上げが抑えられているので助かる。
- ・お客様の減少。

### 〈今後の影響について〉

（単位：社）

	影響があると思う	影響がないと思う
建設業	3	13
製造業	8	7
卸売業	4	3
小売業	8	10
サービス業	4	7
その他	2	4
合計(全体比)	29 (39.7%)	44 (60.3%)



## <影響の具体的内容>

### 【建設業】

- ・販売単価へ転嫁。
- ・円高により工場出荷が落ち込み全般的に不況になる、受注が減少する。対応策はなし。
- ・民間工事の減少。

### 【製造業】

- ・生産活動の中で円高メリットは感じられない。円高、デフレによる景気低迷によって消費意欲が落ちないことが心配される。
- ・納入先、輸出の減少。
- ・自動車メーカーの海外からの部品調達又現地生産組立てが加速されることが懸念される。

### 【卸売業】

- ・中国元の切り上げも少しずつ進んでいて製品価格の値上げ要求が強い。

### 【小売業】

- ・海外輸入品の単価が下がれば、販売単価も売上も下がり、デフレ傾向となり経営の悪化を心配。
- ・対応策を教えてください。
- ・国内の生産活動の空洞化が懸念される。
- ・輸入商品の仕入価格の下落。対応策は為替デリバティブ。
- ・景気の後退に伴う消費マインド低下。

### 【サービス業】

- ・輸出産業の不振、産業の空洞化が加速することによって税収が下がり財政赤字が拡大する可能性がある。そして公共事業がさらに減少する可能性が高い。対策は、賃金コストの低い若い技術者を育てることによって競争力を高める。

### 【その他】

- ・海外向け貨物の減少。

## <まとめ>

### 【現時点(平成23年9月末時点)での影響について】

円高による企業への「影響がある」と答えた企業は76社のうち11社に留まり、現時点では消費の冷え込みや仕入価格の上昇を除き、当地域での影響は一部に留まっている。しかし製造業では、すでに生産拠点の海外シフトや輸出割合の削減等の対策をとり、円高によるリスクを回避しようとする動きが見られる。

### 【今後の影響について】

今後は円高によって73社のうち29社が「影響があると思う」と回答し、製造業や小売業を中心に約4割の企業が円高による影響について危機感を示している。

特に円高不況による輸出産業の不振、それに伴う国内産業の空洞化、消費の冷え込みが懸念材料として挙げられており、今後の対応策が見出せず不安を抱える企業も少なくない。

## 質問5 その他（要望・意見等自由記入）

### 【製造業】

- ・台風で被害を受けた南紀地区は当社の市場。秋のシーズンを目前に風評被害が拡大しないことを望むだけ。
- ・第三次予算を早急に通して景気対策をとって欲しい。
- ・鳥取県の公共工事の予算が減るのが心配です。

### 【卸売業】

- ・24時間スーパーの展開に伴い得意先小売店、当社営業のコンビニに売上減少の傾向がでてきています。当然、当社の売り上げも前年を下回っています。経費の削減もギリギリまできているので、利益率の向上を考えたいと思います。昨年10月はたばこの値上げがあったので9月～11月頃の販売額にアンバランスがあります。たばこの単価が上がり売り上げも増えていますが利益率は悪いです。
- ・以後、商品の物流の流れがおかしくなりましたが、その後大分普通になってきましたが、原材料の高騰が続きお客様も必要なものしか買わなくなっている。安い量販店で購入したりして、地元企業は大変です。地元企業なりのやり方を問われる時代となりました。

### 【小売業】

- ・大型店の進出により地元業者の売上が圧迫されてくる。競争激化となり、地域密着型の専門店の個性が失われてくる。大型店の正社員ではなくパート社員増により、経済も減少傾向になり資金が地元には廻らない事を心配する。
- ・昨年が良すぎた為です。

### 【サービス業】

- ・復興に伴う財政赤字について、安易な増税で乗り切ろうとしないで景気回復主導策を主眼にしてもらいたい。近年増税と緊縮財政の結果財政赤字が拡大しているので同じことを繰り返さないでほしい。
- ・円高だからと言って海外旅行を楽しむという経済状況では無い様です。震災後かなり観光業界は落ちています。
- ・放射能汚染による牛肉の影響がある。物が動かなくなるのと、企業が海外に移転する事による日本の空洞化が心配。

<集計結果>

質問1 DI値集計(前年同期比=23年7~9月期、来期の見通し=23年10月~12月期) ※ DI=Diffusion Index

【製造業・非製造業別】

	イ. 売上高		ロ. 売上単価		ハ. 資金繰り	
	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し
総合	-35.3	-25.9	-35.0	-28.8	-20.0	-22.5
製造業	-42.1	-50.0	-21.0	-25.0	-21.1	-25.0
非製造業	-33.3	-20.0	-39.0	-29.6	-19.7	-21.8

	ニ. 借入難度(含手形割引)		ホ. 収益状況(経常利益)		ヘ. 雇用人員(過剰・適正・不足)	
	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し
総合	-2.3	-6.3	-37.2	-24.0	-2.4	-3.8
製造業	0.0	-12.5	-42.1	-46.6	22.2	20.0
非製造業	-3.0	-4.7	-35.8	-18.8	-9.2	-9.3

	ト. 自社の業況判断	
	前年同期比	来期の見通し
総合	-40.7	-35.8
製造業	-57.9	-62.5
非製造業	-35.9	-29.2

【業種別】

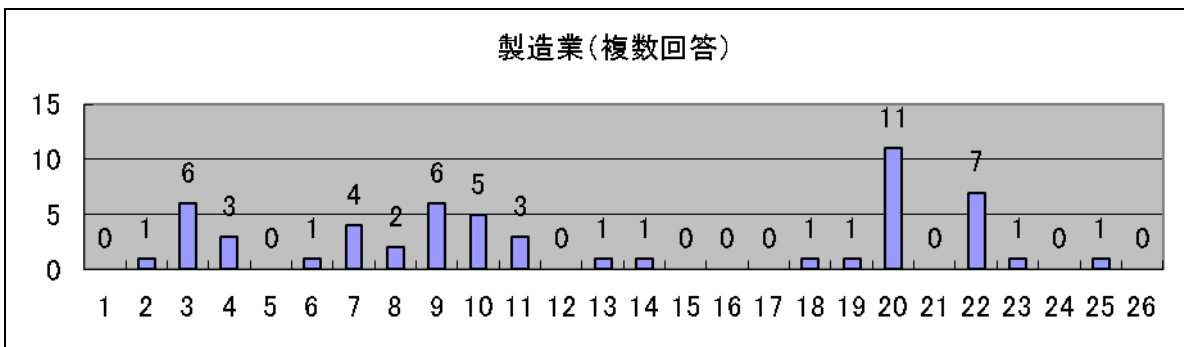
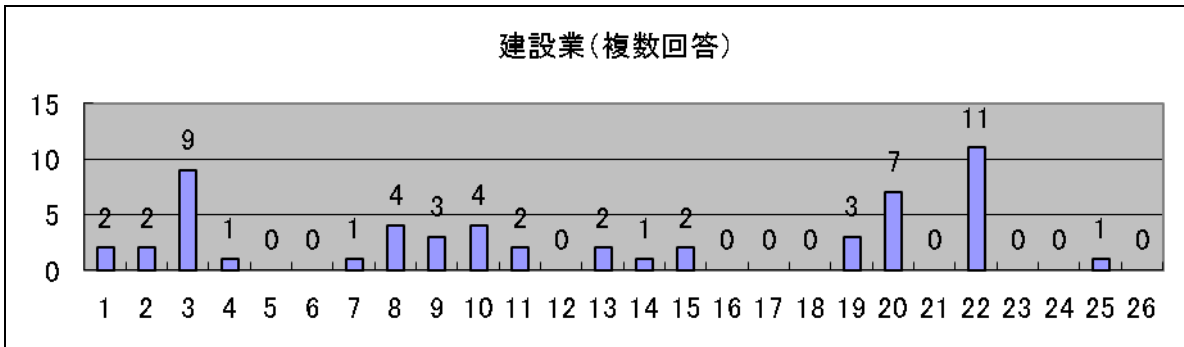
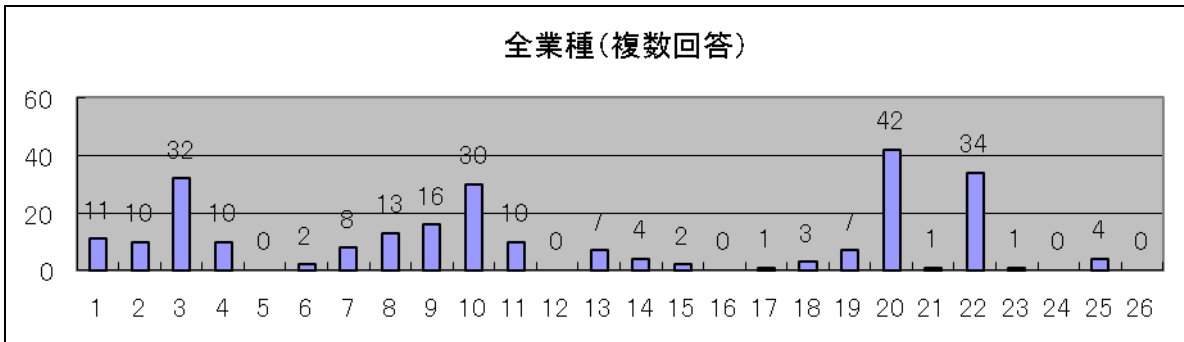
	イ. 売上高		ロ. 売上単価		ハ. 資金繰り	
	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し
総合	-35.3	-25.9	-35.0	-28.8	-20.0	-22.5
建設業	-22.2	0.0	-27.7	-16.7	-22.2	-11.8
製造業	-42.1	-50.0	-21.0	-25.0	-21.1	-25.0
卸売業	-57.1	0.0	-33.3	-28.6	-28.6	-28.6
小売業	-26.3	-31.5	-36.8	-26.3	-26.3	-31.6
サービス業	-64.3	-61.5	-57.1	-46.2	-14.3	-30.8
その他	0.0	12.5	-42.9	-42.9	0.0	0.0
非製造業	-33.3	-20.0	-39.0	-29.6	-19.7	-21.8

	ニ. 借入難度(含手形割引)		ホ. 収益状況(経常利益)		ヘ. 雇用人員(過剰・適正・不足)	
	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し
総合	-2.3	-6.3	-37.2	-24.0	-2.4	-3.8
建設業	-5.5	-5.6	-33.3	-22.2	-22.2	-5.6
製造業	0.0	-12.5	-42.1	-46.6	22.2	20.0
卸売業	0.0	0.0	-71.4	-14.3	14.3	0.0
小売業	5.2	0.0	-36.8	-27.7	22.2	16.6
サービス業	-21.4	-23.1	-50.0	-23.1	-28.6	-30.8
その他	12.5	12.5	12.5	12.5	-21.4	-30.8
非製造業	-3.0	-4.7	-35.8	-18.8	-9.2	-9.3

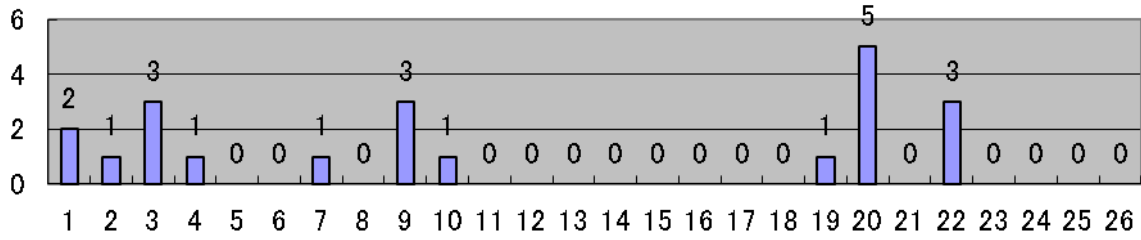
	ト. 自社の業況判断	
	前年同期比	来期の見通し
全業種	-40.7	-35.8
建設業	-22.2	-5.5
製造業	-57.9	-62.5
卸売業	-57.1	-14.3
小売業	-55.0	-52.6
サービス業	-42.9	-61.5
その他	7.2	7.7
非製造業	-35.9	-29.2

**質問2 今期直面している経営上の問題点**

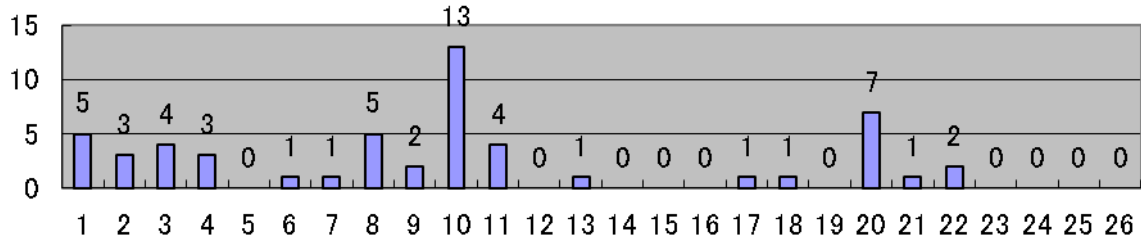
- |                                   |                     |
|-----------------------------------|---------------------|
| 01 大手(大企業・大型店等)の進出による競争の激化        | 14 熟練技術者・技能者の確保難    |
| 02 同業者の進出・新規参入業者の増加による競争の激化(大手以外) | 15 外注・下請け単価の上昇      |
| 03 既存同業者間による競争の激化                 | 16 外注・下請け業者の確保難     |
| 04 店舗・工場(生産設備)・倉庫の不足・老朽化          | 17 金利負担の増加          |
| 05 店舗・工場(生産設備)・倉庫の過剰              | 18 事業資金の借入難         |
| 06 在庫(商品・製品等)の過剰                  | 19 新分野進出等新規事業展開について |
| 07 人件費等の経費の増加                     | 20 売上が増えない          |
| 08 販売単価(商品・製品等)、受注単価の低下・上昇難       | 21 合理化が進まない         |
| 09 仕入価格の上昇(商品・原材料等)               | 22 利益率が上がらない        |
| 10 消費・需要の停滞(民間・官公庁)               | 23 原材料不足            |
| 11 消費者(製品)ニーズの変化への対応              | 24 代金回収条件悪化         |
| 12 過剰労働力                          | 25 資金繰困難            |
| 13 従業員の不足・確保                      | 26 その他:具体的に( )      |



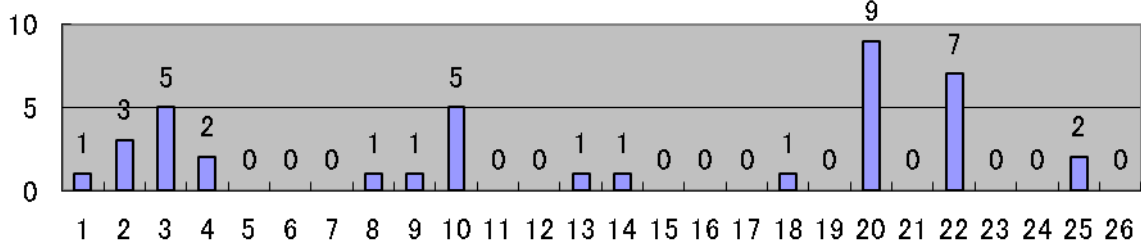
卸売業(複数回答)



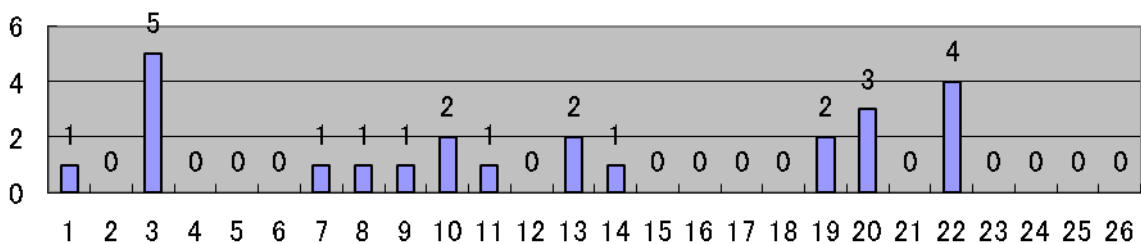
小売業(複数回答)



サービス業(複数回答)

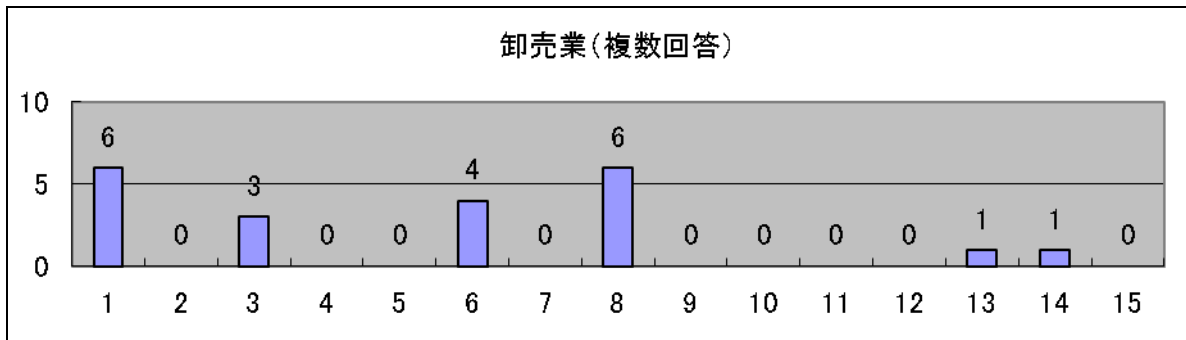
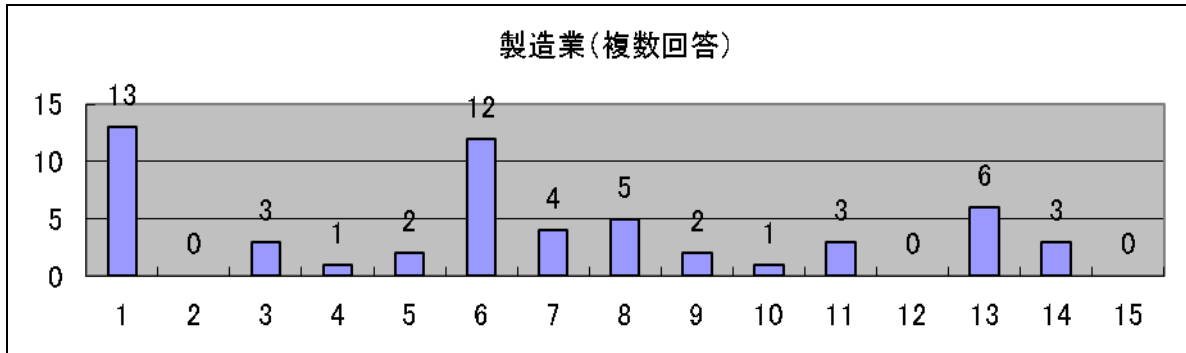
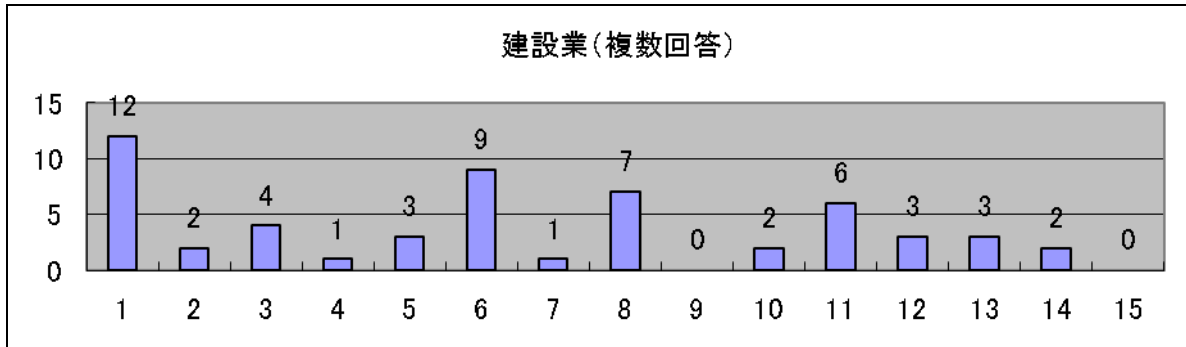
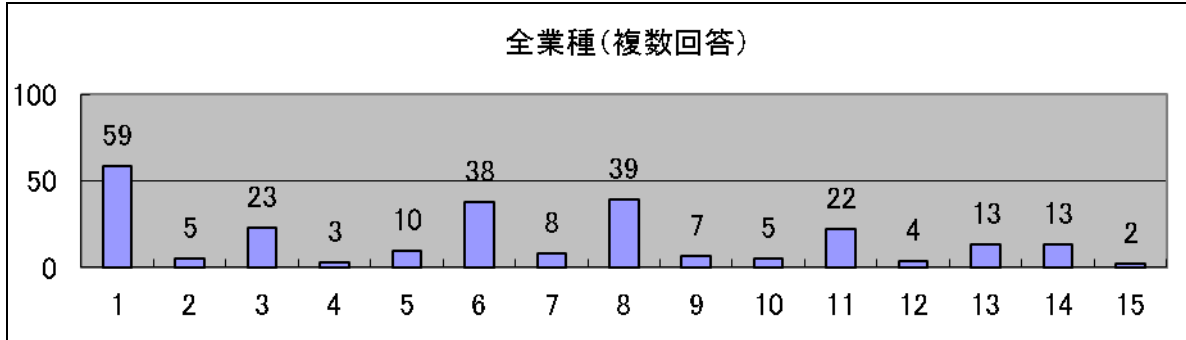


その他(複数回答)

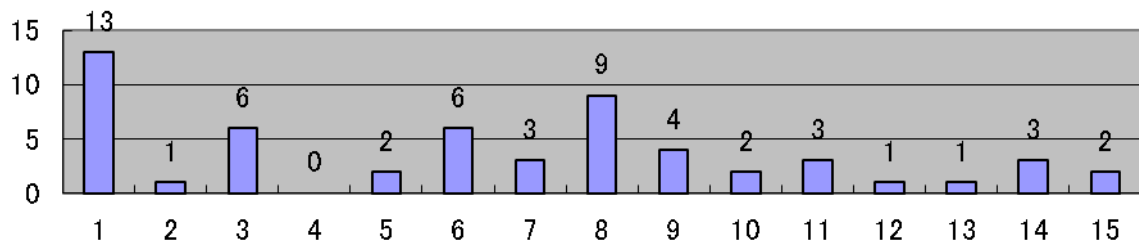


質問3 現在（今後）進めている（いく）経営善対策

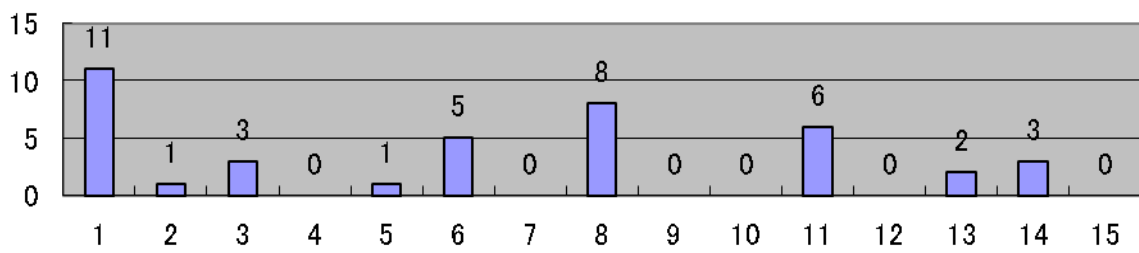
- 01 売上高増加策(販売高、製品出荷高、完成工事高等)
- 02 販売単価上昇策
- 03 市場競争力強化策
- 04 適正な生産(販売)設備配置策
- 05 適正人員確保策(雇用、整理)
- 06 経費削減策
- 07 資金繰円滑化策(金融)
- 08 利益率向上策
- 09 在庫調整策
- 10 仕入単価圧縮策
- 11 人材育成策
- 12 広告宣伝強化策
- 13 新商品、新製品開発
- 14 新分野事業展開
- 15 その他:具体的



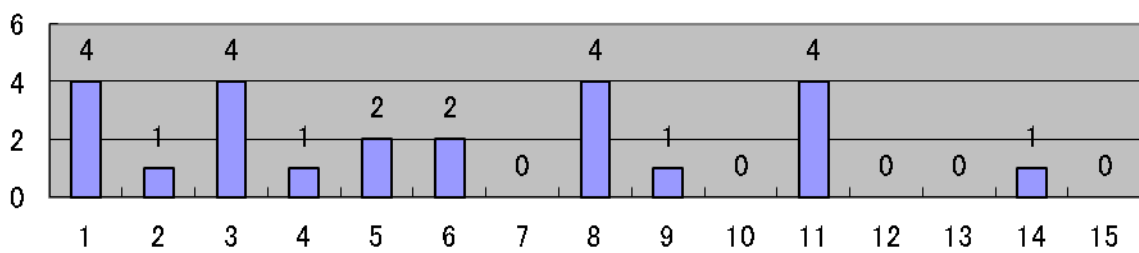
小売業(複数回答)



サービス業(複数回答)



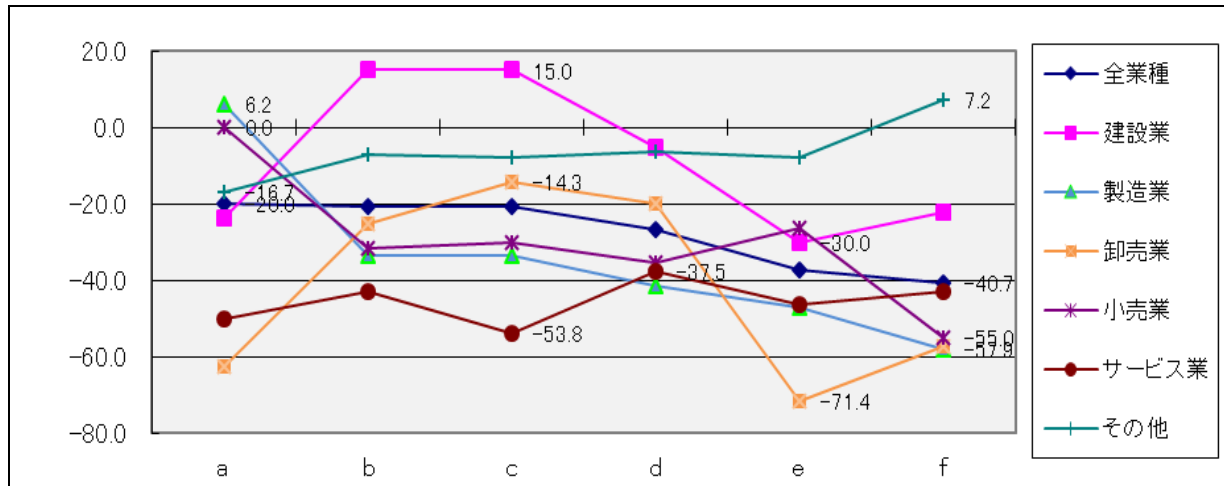
その他(複数回答)



# 業況判断DIの推移

## (1) 前年同期比

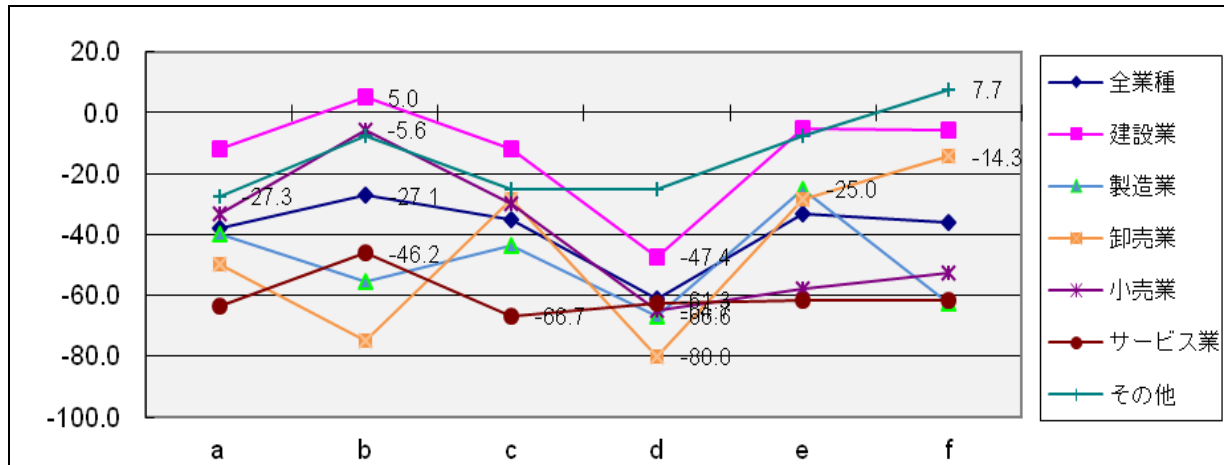
<業種別>



	a	b	c	d	e	f
	H22年4~6月	H22年7~9月	H22年10~12月	H23年1~3月	H23年4~6月	H23年7~9月
全業種	-20.0	-20.7	-20.5	-26.8	-37.4	-40.7
建設業	-23.6	15.0	15.0	-5.3	-30.0	-22.2
製造業	6.2	-33.3	-33.3	-41.2	-47.1	-57.9
卸売業	-62.5	-25.0	-14.3	-20.0	-71.4	-57.1
小売業	0.0	-31.6	-30.0	-35.3	-26.3	-55.0
サービス業	-50.0	-42.9	-53.8	-37.5	-46.1	-42.9
その他	-16.7	-7.1	-7.7	-6.2	-7.7	7.2

## (2) 来期の見通し

<業種別>



	a	b	c	d	e	f
	H22年7~9月	H22年10~12月	H23年1~3月	H23年4~6月	H23年7~9月	H23年10~12月
全業種	-37.8	-27.1	-35.0	-61.3	-33.3	-35.8
建設業	-11.7	5.0	-11.8	-47.4	-5.2	-5.5
製造業	-40.0	-55.5	-43.8	-66.6	-25.0	-62.5
卸売業	-50.0	-75.0	-28.6	-80.0	-28.6	-14.3
小売業	-33.3	-5.6	-30.0	-64.7	-57.9	-52.6
サービス業	-63.6	-46.2	-66.7	-62.5	-61.5	-61.5
その他	-27.3	-7.7	-25.0	-25.0	-7.7	7.7



# 倉吉商工会議所企業景況調査票

(平成 23 年 7 月～9 月期)

調査元: 倉吉商工会議所(TEL22-2191/FAX22-2193)

事業所名		ご担当者名		記入日	. .
業種(必須)		従業員数		TEL	

※FAX等でご回答の場合は、①事業所名②ご担当者名③TELの記載については空白のままでも結構です。

<質問1> 前年同期と比較した今期の状況と、今期と比較した来期の見通しについてお尋ねします。該当する番号に○印をお付けください。

項目	今期(23年7月～9月)の状況					来期(23年10月～12月)の見通し				
	前年同期(22年7月～9月)と比べて					②今期と比べた来期の見通し				
イ. 売上高(完成工事高・請負工事高等)	1.増加	2.やや増加	3.不変	4.やや減少	5.減少	1.好転	2.やや好転	3.不変	4.やや悪化	5.悪化
ロ. 売上単価(商品・加工・受注単価等)	1.上昇	2.やや上昇	3.不変	4.やや低下	5.低下	1.上昇	2.やや上昇	3.不変	4.やや低下	5.低下
ハ. 資金繰り	1.好転	2.やや好転	3.不変	4.やや悪化	5.悪化	1.好転	2.やや好転	3.不変	4.やや悪化	5.悪化
ニ. 借入難度(含手形割引)	1.容易	2.やや容易	3.不変	4.やや困難	5.困難	1.容易	2.やや容易	3.不変	4.やや困難	5.困難
ホ. 収益状況(経常利益)	1.好転	2.やや好転	3.不変	4.やや悪化	5.悪化	1.好転	2.やや好転	3.不変	4.やや悪化	5.悪化
ヘ. 雇用人員(人手)	1.過剰	2.やや過剰	3.適正	4.やや不足	5.不足	1.過剰	2.やや過剰	3.適正	4.やや不足	5.不足
ト. 貴社の業況判断	1.好転	2.やや好転	3.不変	4.やや悪化	5.悪化	1.好転	2.やや好転	3.不変	4.やや悪化	5.悪化

<質問2> 今期直面している経営上の問題点について、重要度の高い順に該当する番号を回答欄へご記入ください。

01 大手(大企業・大型店等)の進出による競争の激化	14 熟練技術者・技能者の確保難	<table border="1"> <tr><th colspan="2">回答欄</th></tr> <tr><td>1位</td><td></td></tr> <tr><td>2位</td><td></td></tr> <tr><td>3位</td><td></td></tr> </table>	回答欄		1位		2位		3位	
回答欄										
1位										
2位										
3位										
02 同業者の進出・新規参入業者の増加による競争の激化(大手以外)	15 外注・下請け単価の上昇									
03 既存同業者間による競争の激化	16 外注・下請け業者の確保難									
04 店舗・工場(生産設備)・倉庫の不足・老朽化	17 金利負担の増加									
05 店舗・工場(生産設備)・倉庫の過剰	18 事業資金の借入難									
06 在庫(商品・製品等)の過剰	19 新分野進出等新規事業展開について									
07 人件費等経費の増加	20 売上が増えない									
08 販売単価(商品・製品等)・受注単価の低下・上昇難	21 合理化が進まない									
09 仕入価格の上昇(商品・原材料等)	22 利益率が上がらない									
10 消費・需要の停滞(民間・官公庁)	23 原材料不足									
11 消費者(製品)ニーズの変化への対応	24 代金回収条件悪化									
12 過剰労働力	25 資金繰り困難									
13 従業員の不足・確保難	26 その他:具体的に ( )									

<質問3> 貴社が現在(今後)進めている(いく)経営改善対策について、重要なものから順に該当する番号を回答欄へご記入ください。

01 売上高増加策(販売高・製品出荷高・完成工事高等)	09 在庫調整策	<table border="1"> <tr><th colspan="2">回答欄</th></tr> <tr><td>1位</td><td></td></tr> <tr><td>2位</td><td></td></tr> <tr><td>3位</td><td></td></tr> </table>	回答欄		1位		2位		3位	
回答欄										
1位										
2位										
3位										
02 販売単価上昇策	10 仕入単価圧縮策									
03 市場競争力強化策	11 人材育成策									
04 適正な生産(販売)設備配置策	12 広告宣伝強化策									
05 適正人員確保策(雇用・整理)	13 新商品・新製品開発									
06 経費削減策	14 新分野事業展開									
07 資金繰り円滑化策(金融)	15 その他:具体的に ( )									
08 利益率向上策										

<質問4> 円高による生産・販売等事業活動への影響について該当する番号を回答欄へご記入ください。

[現時点の影響](9月末時点) 01 ある 02 ない	「影響がある」と回答された方は、その内容、対応策等を具体的に 入下さい⇒	<table border="1"> <tr><th colspan="2">回答欄</th></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> </table>	回答欄					
回答欄								
[今後の影響] 01 あると思う 02 ないと思う	「影響があると思う」と回答された方は、その内容、対応策等を具体的に ご記入下さい⇒							

<質問5> その他(貴社又は業界の動向並びに東日本大震災・台風・円高被害等)に対する要望、その他ご意見)

ご協力ありがとうございました。