

企業景況調査報告書

(平成24年10～12月期)



打吹山

< 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 (その他 要望・意見)	3
集計結果	4～8
業況判断DIの推移	9
調査票様式	10

倉吉商工会議所

倉吉市明治町 1037-11

TEL 0858-22-2191

FAX 0858-22-2193

Email cci3103@kurayoshi-cci.or.jp

倉吉商工会議所企業景況調査報告書(平成24年10～12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 24年12月末～平成 25年 1 月中旬
回収状況	83社(回収率 83.0%) ※前回(7～9月)81 社(回収率81.0%)

《調査結果概要》

当地域の業況は、売上高の減少傾向が表れる厳しい状況である。

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、僅かに悪化幅が縮小するも依然として厳しい数値を示している。売上高の項目では、建設業が昨期に続きプラスの値で推移している一方で、卸売業や小売業をはじめとする業種で大きくマイナスに傾倒する結果となった。また収益状況についても引き続き厳しい数値を示しており、資金繰りの悪化傾向が色濃くみられた。

来期見通しでは消費の冷え込みを受け、売上高の減少、収益状況の悪化を懸念し、収益力の向上に努める企業が一段と増加している。

< 今期の状況 > ☆一部業種を除き売上高の減少が続く厳しい状況

前年同期比では、自社の業況判断が▲35.1 ポイント(前回値▲42.5 ポイント)と僅かに悪化幅が縮小しているものの、依然として厳しい数値を示している。

売上高の項目では、公共工事の受注量が持ち直しつつある建設業で+21.0 ポイント(前回値+11.8 ポイント)とプラスに転じており、総合でも▲23.3 ポイント(前回値▲33.3 ポイント)と減少幅が縮小している。しかし、民需は依然として冷え込みをみせており、卸売業▲71.4 ポイント(前回値▲75.0 ポイント)や小売業▲44.4 ポイント(前回値▲57.1 ポイント)を中心に売上高の減少が続いている。

またこれに伴い収益状況も▲30.1 ポイント(前回値▲43.8 ポイント)と大きくマイナスに振れており、資金繰り▲24.3 ポイント(前回値▲23.6 ポイント)が悪化している業種もみられた。

雇用人員については▲12.1 ポイント(前回値▲2.8 ポイント)と前期まで適正値を示していたが、今期は建設業▲26.3 ポイント(前回値▲11.7 ポイント)を中心に不足傾向である。

< 来期の見通し > ☆全業種でマイナスに傾倒する厳しい見通し

来期(1～3月)は、自社の業況判断で▲37.0 ポイント(前回値▲28.1 ポイント)とさらに悪化幅が拡大する見通しとなった。この傾向は製造業、卸売業で顕著に表れており、それぞれ▲53.3 ポイント(前回値▲42.9 ポイント)、▲57.1 ポイント(前回値▲50.0 ポイント)と大幅に悪化する見込みである。

項目別では今期の消費・需要の冷え込みを受け、売上高▲34.2 ポイント(前回値▲29.2 ポイント)の減少と収益状況▲32.4 ポイント(前回値▲22.0 ポイント)の悪化を予想する回答が大半を占めた。

※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）

今期も前期に引き続き、「売上が増えない」、「利益率が上がらない」と回答した企業が目立つ結果となった。また前回調査時と比較し、「消費・需要の停滞」を上位に挙げる業種が増加している。

〔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(32) 消費・需要の停滞(32)		利益率が上がらない(28)
建設業	利益率が上がらない(9)	既存同業者間による競争の激化(7)	販売・受注単価の低下難(6) 売上が上がらない(6)
製造業	売上が増えない(10)	消費・需要の停滞(9)	利益率が上がらない(8)
卸売業	売上が増えない(4) 利益率が上がらない(4)	大企業の進出による競争の激化(2)	
小売業	消費・需要の停滞(11)	既存同業者間による競争の激化(8)	消費者ニーズの変化への対応(7)
サービス業	消費・需要の停滞(5)	売上が増えない(4)	売上が増えない(4)
その他業種	既存同業者間による競争の激化(3) 販売・受注単価の低下難(3)		消費・需要の停滞(2) 新規事業展開について(2) 売上が増えない(2) 利益率が上がらない(2)

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）

今期、消費・需要の停滞を実感する企業が増加する中、「売上高増加策」、「利益率向上策」に取り組み、収益力を高めようとする動きがみられた。

〔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(44)	利益率向上策(32)	経費削減策(29)
建設業	売上高増加策(11)	利益率向上策(9)	市場競争力強化策(7) 経費削減策(7)
製造業	売上高増加策(10)	経費削減策(8)	利益率向上策(6) 新商品、新製品開発(6)
卸売業	経費削減策(5)	売上高増加策(4) 利益率向上策(4)	
小売業	売上高増加策(10)	利益率向上策(9)	経費削減策(5)
サービス業	売上高増加策(6)	人材育成策(4)	販売単価上昇策(2) 経費削減策(2) 利益率向上策(2) 広告宣伝強化策(2)
その他業種	売上高増加策(3) 適正人員確保策(3)		経費削減策(2) 利益率向上策(2) 新分野事業展開(2)

質問4 その他（要望・意見等自由記入）

【建設業】

- ・消費税増税後の政府の対策に興味がある。

【卸売業】

- ・政権が交代し、株価・為替等日本経済にとって良い報道もあるが、地方はまだまだである。特に大手スーパーの安売りに対して、地元の商業者が太刀打ちできていない。また最低賃金の上昇も労働者にとってはプラスであるが、地元中小企業にとっては厳しさに拍車をかける材料となっている。こうした状況をふまえ、企業誘致だけでなく、地元中小企業の活性化についても考えていかなければならない。

【小売業】

- ・中国を中心としたダンピング商品が主流を占めている為、付加価値の高い商品開発によりデフレスパイラルから脱却し、収益・待遇改善を図ることが急務である。

【サービス業】

- ・官公庁、企業による団体向けの需要が低迷しており、価格も依然として低価格傾向が続いており、先行きが不透明である。
- ・鳥取市や米子市に出かける方が多く、今年の正月は静かで売上も少なかった。倉吉市は街に魅力が無い様である。

【その他】

- ・一番売上の高い月が平均的な月と同程度になってしまい、年末の限られた期間が忙しい程度であった。この不況を切り抜けるのは大変であり、自民党に景気対策のかじとりをしっかりと行ってほしい。
- ・燃料費の高騰が続いているが、さらに円安が進行すればますます値上がりすると思われる。早急に減税等の対策が必要である。

<集計結果>

質問1 DI値集計(前年同期比=24年10~12月期、来期の見通し=25年1~3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	-23.3	-34.2	-15.1	-30.1	-24.3	-24.3
製造業	-33.3	-53.3	0.0	-33.3	-26.6	-33.3
非製造業	-20.7	-29.3	-19.0	-29.3	-23.7	-22.0

	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	1.4	-8.3	-30.1	-32.4	-12.1	-10.8
製造業	0.0	-13.3	-26.6	-38.5	0.0	-6.7
非製造業	1.8	-7.0	-31.1	-31.0	-15.2	-11.8

	ト. 自社の業況判断	
	前年同期比	来期の見通し
総合	-35.1	-37.0
製造業	-46.6	-53.3
非製造業	-32.2	-32.7

【業種別】

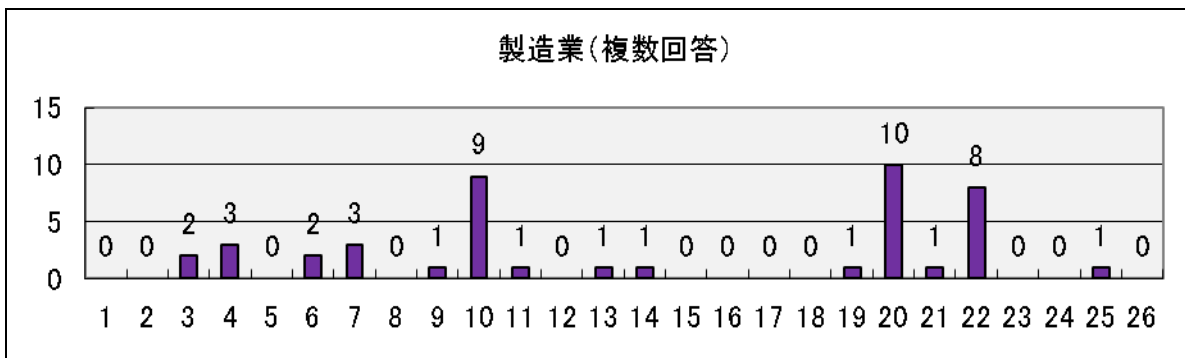
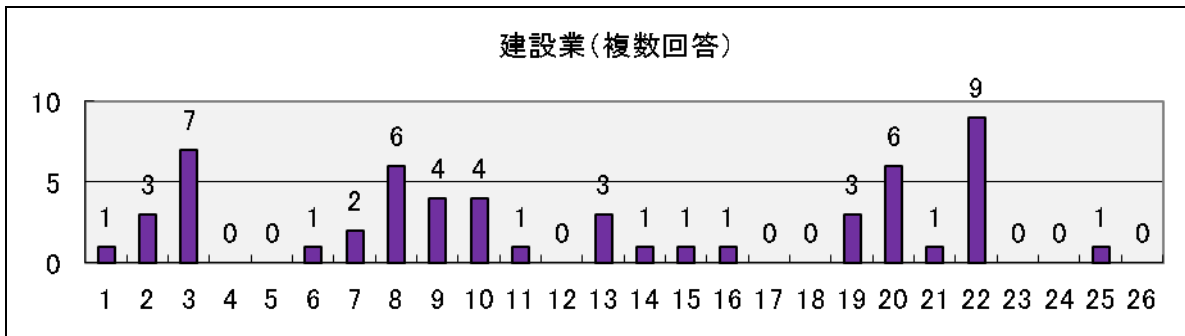
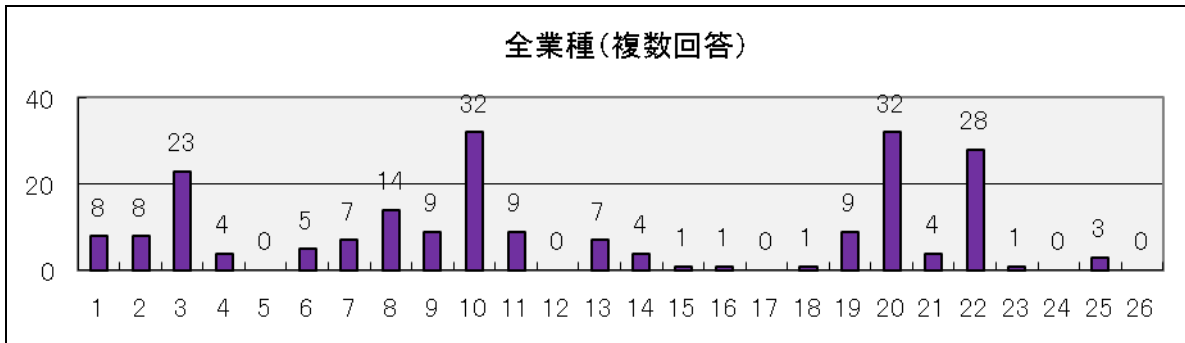
	イ. 売上高		ロ. 売上単価		ハ. 資金繰り	
	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し
総合	-23.3	-34.2	-15.1	-30.1	-24.3	-24.3
建設業	21.0	-5.3	-5.3	-15.8	0.0	0.0
製造業	-33.3	-53.3	0.0	-33.3	-26.6	-33.3
卸売業	-71.4	-71.4	-42.8	-28.6	-57.1	-57.1
小売業	-44.4	-38.9	-15.8	-31.5	-26.3	-15.8
サービス業	-25.0	-12.5	-37.5	-50.0	-37.5	-50.0
その他	-16.7	-50.0	-20.0	-40.0	-33.3	-33.3
非製造業	-20.7	-29.3	-19.0	-29.3	-23.7	-22.0

	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	1.4	-8.3	-30.1	-32.4	-12.1	-10.8
建設業	10.5	5.3	-5.3	-10.6	-26.3	-21.0
製造業	0.0	-13.3	-26.6	-38.5	0.0	-6.7
卸売業	-16.7	-16.7	-71.4	-57.1	14.3	28.6
小売業	16.7	0.0	-44.4	-44.4	-5.2	-10.5
サービス業	-37.5	-37.5	-25.0	-37.5	-25.0	0.0
その他	0.0	-16.7	-33.3	-16.7	-25.0	-37.5
非製造業	1.8	-7.0	-31.1	-31.0	-15.2	-11.8

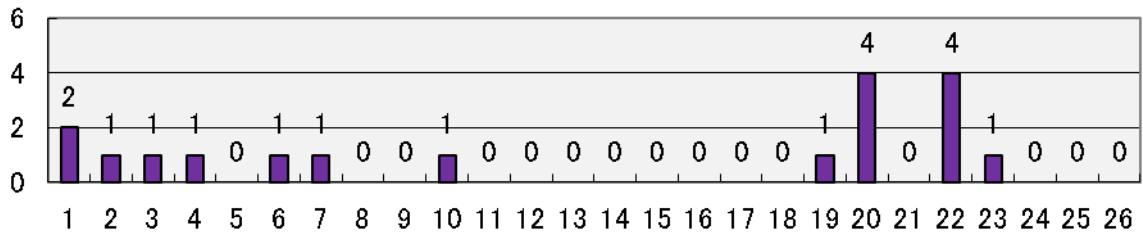
	ト. 自社の業況判断	
	前年同期比	来期の見通し
全業種	-35.1	-37.0
建設業	21.0	-26.3
製造業	-46.6	-53.3
卸売業	-85.7	-57.1
小売業	-63.2	-33.3
サービス業	-37.5	-37.5
その他	-25.0	-12.5
非製造業	-32.2	-32.7

質問2 今期直面している経営上の問題点

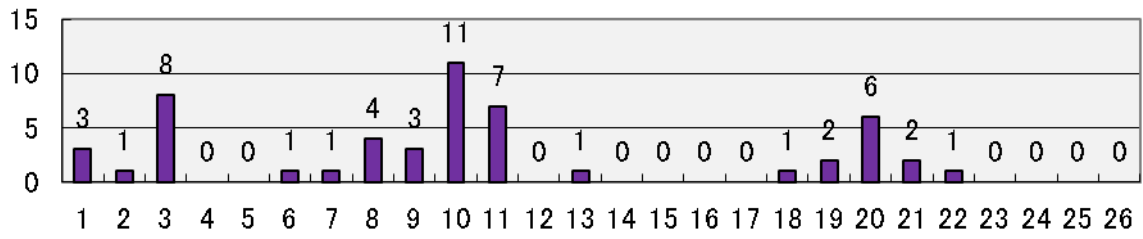
- | | |
|-----------------------------------|---------------------|
| 01 大手(大企業・大型店等)の進出による競争の激化 | 14 熟練技術者・技能者の確保難 |
| 02 同業者の進出・新規参入業者の増加による競争の激化(大手以外) | 15 外注・下請け単価の上昇 |
| 03 既存同業者間による競争の激化 | 16 外注・下請け業者の確保難 |
| 04 店舗・工場(生産設備)・倉庫の不足・老朽化 | 17 金利負担の増加 |
| 05 店舗・工場(生産設備)・倉庫の過剰 | 18 事業資金の借入難 |
| 06 在庫(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() |



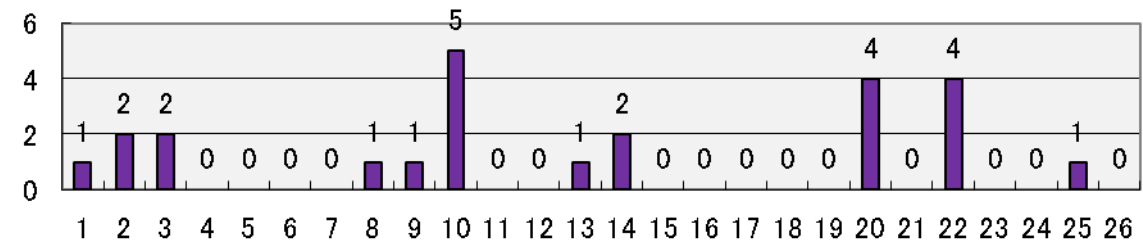
卸売業(複数回答)



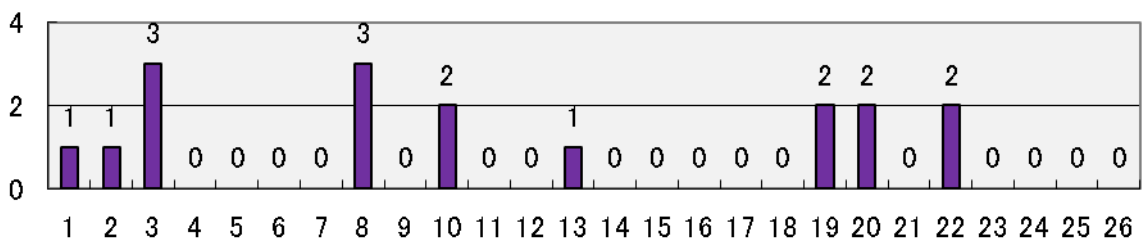
小売業(複数回答)



サービス業(複数回答)

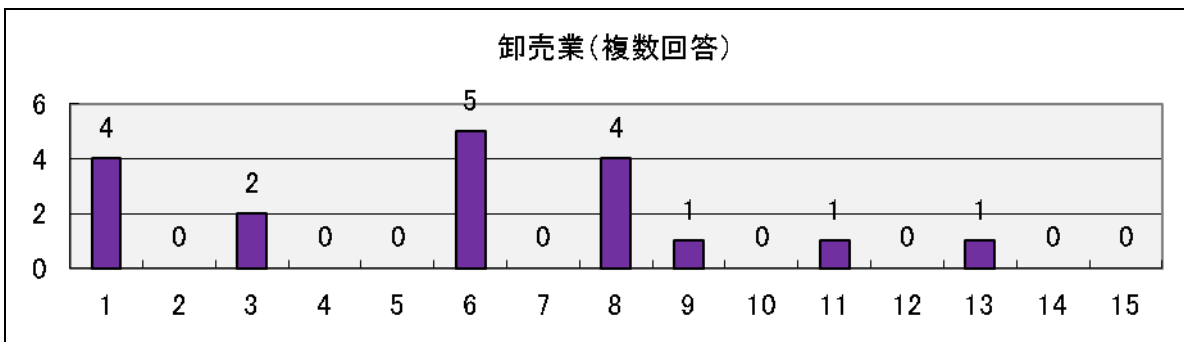
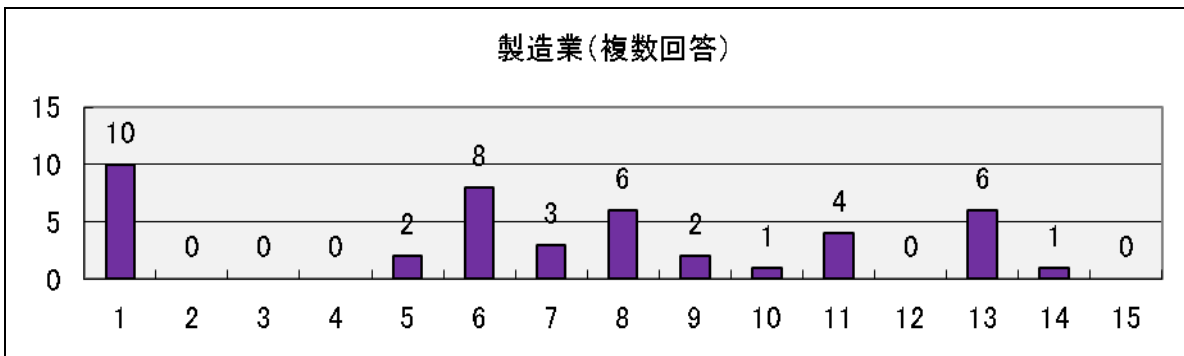
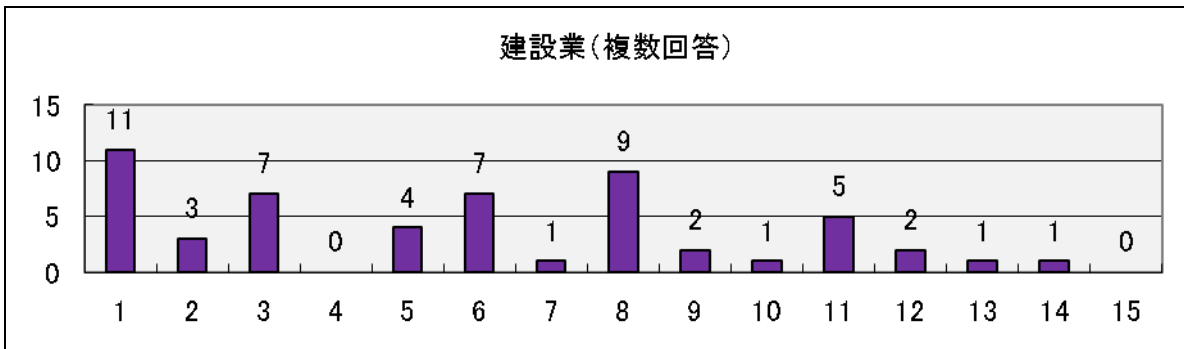
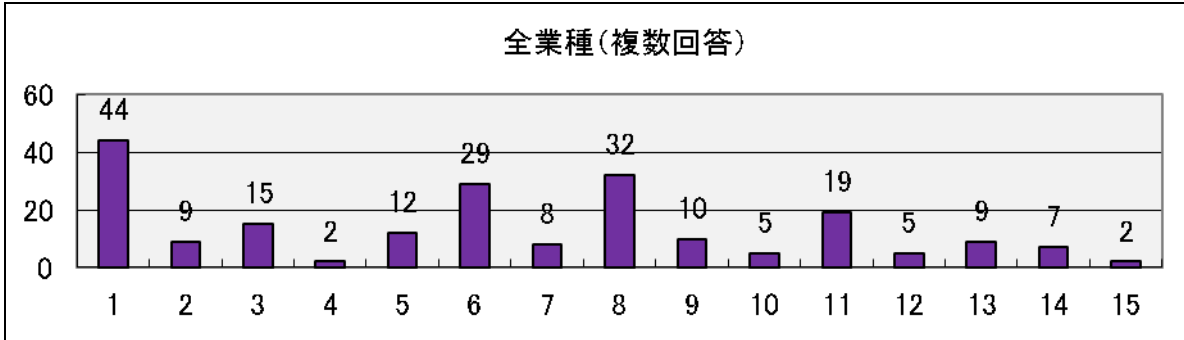


その他(複数回答)

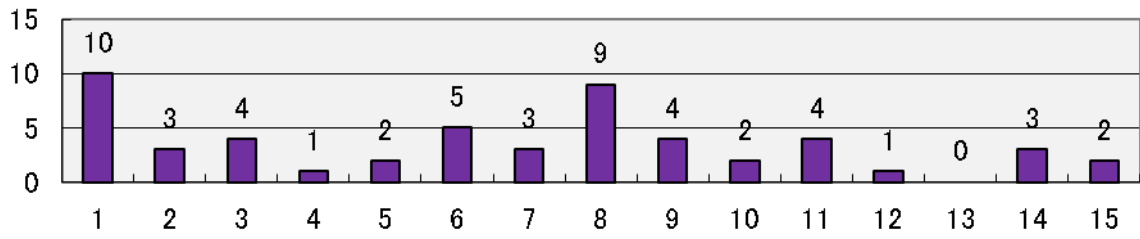


質問3 現在（今後）進めている（いく）経営善対策

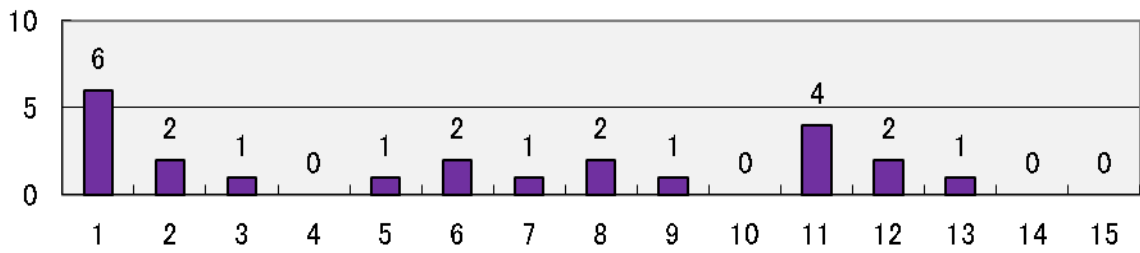
- 01 売上高増加策(販売高、製品出荷高、完成工事高等)
- 02 販売単価上昇策
- 03 市場競争力強化策
- 04 適正な生産(販売)設備配置策
- 05 適正人員確保策(雇用、整理)
- 06 経費削減策
- 07 資金繰円滑化策(金融)
- 08 利益率向上策
- 09 在庫調整策
- 10 仕入単価圧縮策
- 11 人材育成策
- 12 広告宣伝強化策
- 13 新商品、新製品開発
- 14 新分野事業展開
- 15 その他:具体的



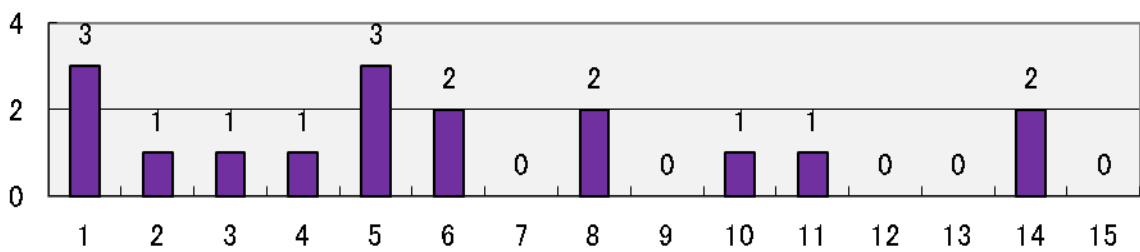
小売業(複数回答)



サービス業(複数回答)



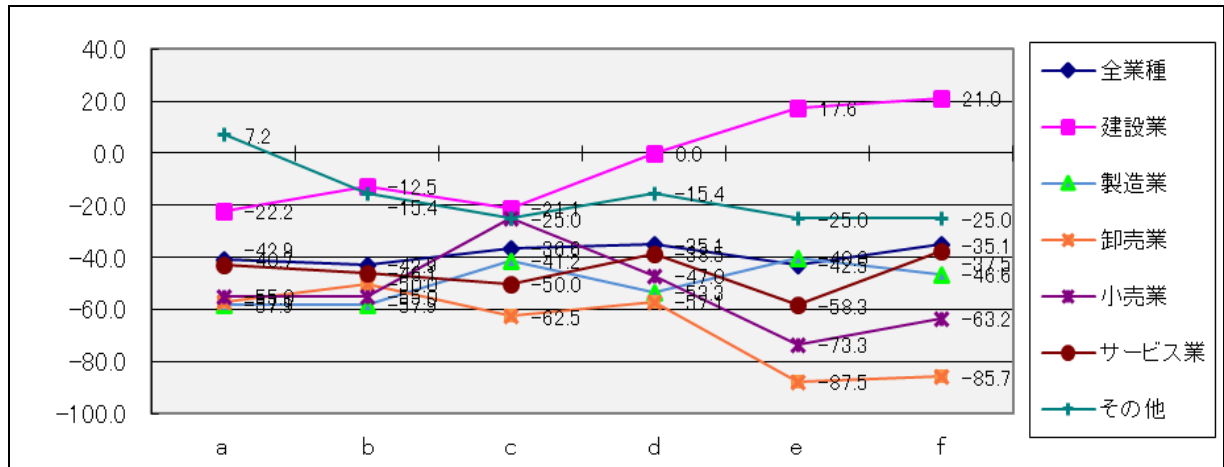
その他(複数回答)



業況判断DIの推移

(1) 前年同期比

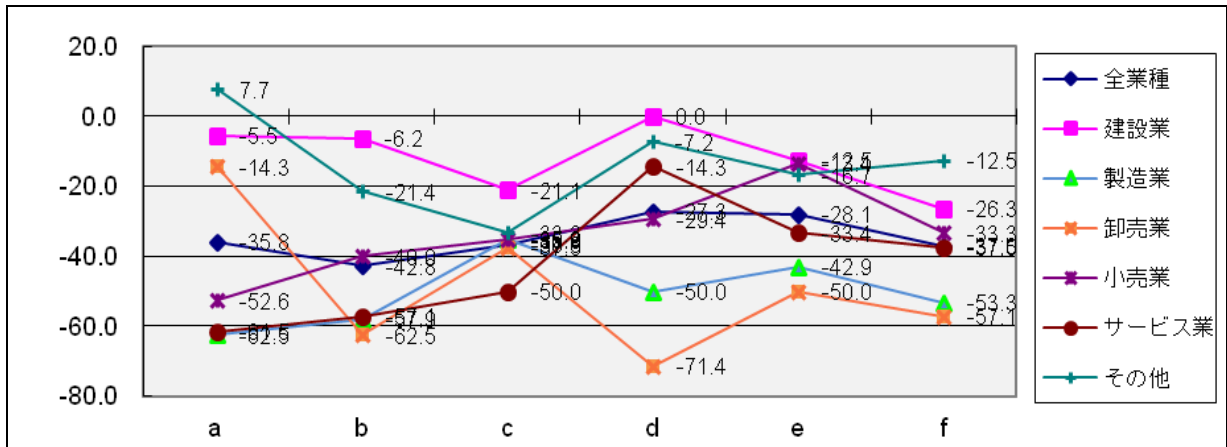
<業種別>



	a	b	c	d	e	f
	H23年7~9月	H23年10~12月	H24年1~3月	H24年4~6月	H24年7~9月	H24年10~12月
全業種	-40.7	-42.9	-36.6	-35.1	-42.5	-35.1
建設業	-22.2	-12.5	-21.1	0.0	17.6	21.0
製造業	-57.9	-57.9	-41.2	-53.3	-40.0	-46.6
卸売業	-57.1	-50.0	-62.5	-57.1	-87.5	-85.7
小売業	-55.0	-55.0	-25.0	-47.0	-73.3	-63.2
サービス業	-42.9	-46.1	-50.0	-38.5	-58.3	-37.5
その他	7.2	-15.4	-25.0	-15.4	-25.0	-25.0

(2) 来期の見通し

<業種別>



	a	b	c	d	e	f
	H23年10~12月	H24年1~3月	H24年4~6月	H24年7~9月	H24年10~12月	H25年1~3月
全業種	-35.8	-42.8	-36.6	-27.3	-28.1	-37.0
建設業	-5.5	-6.2	-21.1	0.0	-12.5	-26.3
製造業	-62.5	-57.9	-35.3	-50.0	-42.9	-53.3
卸売業	-14.3	-62.5	-37.5	-71.4	-50.0	-57.1
小売業	-52.6	-40.0	-35.0	-29.4	-13.4	-33.3
サービス業	-61.5	-57.1	-50.0	-14.3	-33.4	-37.5
その他	7.7	-21.4	-33.3	-7.2	-16.7	-12.5



倉吉商工会議所企業景況調査票

(平成 24 年 10 月～12 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	

<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(24年10月～12月)の状況					来期(25年1月～3月)の見通し				
	前年同期(23年10月～12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
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 ()

回答欄	
1 位	
2 位	
3 位	

<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
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	

回答欄	
1 位	
2 位	
3 位	

<質問5> その他(貴社又は業界の景気動向並びに財政・金融政策等)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。