

企業景況調査報告書

(平成25年1～3月期)



4/13 遙かなまちのレトロパレード

< 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 (25年度採用状況) 3
質問5 (その他 要望・意見) 4
集計結果 5～9
業況判断DIの推移 10
調査票様式 11

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25年1～3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 25 年 3 月末～平成 25 年 4 月中旬
回収状況	82社(回収率 82.0%) ※前回(10～12 月)83 社(回収率 83.0%)

《調査結果概要》

当地域の業況は、収益状況の悪化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、前回に引き続き厳しい数値を示している。売上高の項目では回復基調にある業種がみられるも、消費者ニーズの変化への対応が遅れ、製造業では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製造業や卸売業を中心にマイナスに振れる業種が目立ち、資金繰りは悪化の一途をたどっている。雇用人員については、売上高が堅調に推移している建設業、その他業種で依然として不足傾向である。

来期見通しでは売上単価の下落幅縮小が見込まれる中、厳しい収益状況を加味し、先行きを懸念する企業が依然として多くみられた。

<今期の状況> ☆一部業種を除き収益状況の悪化が続く厳しい状況

前年同期比では、自社の業況判断が▲20.3 ポイント(前回値▲42.5 ポイント)と悪化幅の縮小に至るも依然として厳しい数値である。

売上高の項目では、消費税増税を見据えた住宅の駆け込み特需や堅調に推移している公共工事等を背景に、建設業で+17.7 ポイント(+11.7 ポイント)とプラスの値を維持する結果となった。また総合でも▲23.5 ポイント(▲33.3 ポイント)と悪化幅が縮小しているが、製造業では消費者ニーズの変化への対応が遅れ、▲69.2 ポイント(前回値▲33.3 ポイント)と大幅に悪化している。

収益状況についても製造業や卸売業で、それぞれ▲46.1 ポイント(前回値▲53.3 ポイント)、▲42.8 ポイント(前回値▲75.0 ポイント)と足踏み状態が続いており、資金繰りの悪化に歯止めがかかっていない。

雇用人員は、売上高が堅調に推移している建設業▲23.5 ポイント(▲11.7 ポイント)、その他業種▲12.5 ポイント(▲16.7 ポイント)で引き続き不足傾向である。

<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(4～6 月)は、自社の業況判断で▲23.9 ポイント(前回値▲28.1 ポイント)と前回から若干悪化幅が縮小する見通しとなった。また売上単価についても▲9.1 ポイント(前回値▲18.9 ポイント)と下落幅の縮小が期待されるが、収益状況の悪化傾向が著しく表れている卸売業▲71.4 ポイント(前回値▲50.0 ポイント)をはじめ、先行きを懸念する回答が多くみられた。

※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）

前期に引き続き「売上高が増えない」、「利益率が上がらない」と回答した企業が大半を占めている。また「消費者ニーズへの変化への対応」を上位項目に挙げる業種もみられる。

〔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(34)	利益率が上がらない(29)	消費需要の停滞(25)
建設業	利益率が上がらない(7)	売上が増えない(6) 既存同業者間による競争の激化(6)	
製造業	売上が増えない(6) 消費者ニーズの変化への対応(6)		利益率が上がらない(4)
卸売業	利益率が上がらない(7)	売上が増えない(5)	既存同業者間による競争の激化(2) 仕入価格の上昇(2)
小売業	消費・需要の停滞(10)	売上が増えない(7)	既存同業者間による競争の激化(5)
サービス業	売上が増えない(6)	利益率が上がらない(4)	消費需要の停滞(3) 熟練技術者・技能者の確保難(3)
その他業種	売上が増えない(4) 利益率が上がらない(4)		既存同業者間による競争の激化(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）

昨季に引き続き「売上高増加策」、「利益率向上策」を上位に掲げる業種が多い中、「人材育成策」、「適正人員確保策」等人員に係る対策が目立つ結果となった。

〔上位項目〕

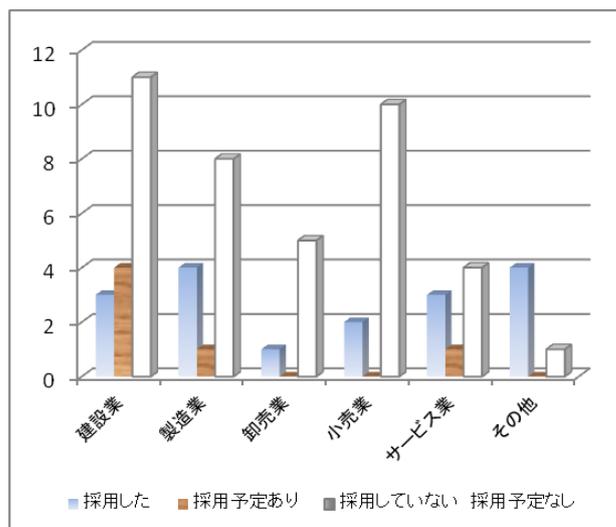
※（ ）内は件数

分類	1 位	2 位	3 位
全業種	売上高増加策(44)	利益率向上策(31)	市場競争力強化策(19) 経費削減策(19) 人材育成策(19)
建設業	売上高増加策(11)	利益率向上策(10)	販売単価上昇策(7) 市場競争力強化策(7)
製造業	売上高増加策(6) 経費削減策(6)		利益率向上策(4) 在庫調整策(4) 仕入単価圧縮策(4)
卸売業	利益率向上策(7)	売上高増加策(6)	経費削減策(4)
小売業	売上高増加策(12)	利益率向上策(6)	市場競争力強化策(5)
サービス業	売上高増加策(5)	人材育成策(4)	適正人員確保策(3)
その他業種	売上高増加策(4) 人材育成策(4)		市場競争力強化策(3) 適正人員確保策(3) 利益率向上策(3)

質問4 新卒者・既卒者の25年度採用状況（4月時点）および採用予定

（単位：社）

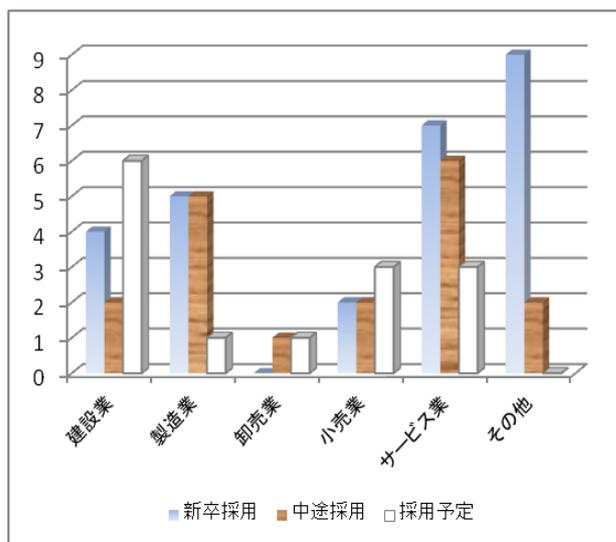
	採用した	採用予定あり	採用していない 採用予定なし
建設業	3	4	11
製造業	4	1	8
卸売業	1	0	5
小売業	2	0	10
サービス業	3	1	4
その他	4	0	1
合計	17	6	39
全体比	27.4%	9.7%	62.9%



平成25年度採用人数（4月時点）および年度中採用予定者数

（単位：人）

	新卒採用	中途採用	採用予定
建設業	4	2	6
製造業	5	5	1
卸売業	0	1	1
小売業	2	2	3
サービス業	7	6	3
その他	9	2	0
合計	27	18	14



<まとめ>

【4月時点での採用状況および採用予定】

「採用した」・「採用予定あり」と回答した企業は23社で全体の37%と微増傾向にあるが、建設業や小売業を中心に採用を控える企業が目立ち、依然として厳しい雇用情勢である。

【4月時点での採用者数および年度中採用予定者数】

業況判断の厳しい卸売業をはじめ採用を抑制する動きがみられる。しかし昨期、雇用人員の不足傾向がみられたサービス業16名(昨年比+8名)やその他業種11名(昨年比+8名)で積極的な採用に踏み切る企業がみられ、総合では59名(昨年比+3名)と微増で推移している。

質問5 その他（要望・意見等自由記入）

【建設業】

- ・2040年には鳥取県内の人口が44.1万人になると予想されており、この地方で仕事が続けられるのか不安に思う。

【卸売業】

- ・急激な円安により仕入高になった。早急な価格転嫁が必要である。

【小売業】

- ・倉吉市の街づくりと合わせて活性化を図る企画をどしどしつくっていきたい。
若い方を中心に活性化委員会を立ち上げ、盛り上げていきたい。会議所、市役所、県職員の方を引っ張っていける組織作りをしましょう。

【サービス業】

- ・政権が変わり、公共事業の予算が増えるといわれているので良い方向に行くと思われるが、短期的な変化は見込めない。建設の必要な箇所が減ることが心配である。
- ・アベノミクスで盛り上がっているが、円安になると牛肉等の仕入原価が上昇する。
上昇した価格は転嫁することが出来ない為、ますます利益率が悪化すると思われる。
一次産業には助成制度があるが、飲食業には無い為、制度を設けてほしい。
- ・市の人口を増やすことが必要である。
- ・アベノミクスによる景気浮揚を期待したいが、未だ実感が湧かない。
- ・飲食業界では外からのチェーン店が増えており、あまり地元の業者を利用しない傾向がある。また雇用もわずかで、倉吉市の為にあまりなっていないと思われる。

<集計結果>

質問1 DI値集計(前年同期比=25年1~3月期、来期の見通し=25年4~6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	-23.5	-10.4	-18.2	-9.1	-13.0	-7.4
製造業	-69.2	-7.7	-23.1	-15.4	-23.1	-15.4
非製造業	-12.7	-11.1	-17.0	-7.5	-10.7	-5.5

	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	0.0	-3.1	-21.8	-18.1	1.4	3.0
製造業	0.0	0.0	-46.1	-23.1	-7.7	0.0
非製造業	0.0	-3.7	-16.1	-17.0	3.6	3.7

	ト. 自社の業況判断	
	前年同期比	来期の見通し
総合	-20.3	-23.9
製造業	-46.1	-30.8
非製造業	-14.3	-22.2

【業種別】

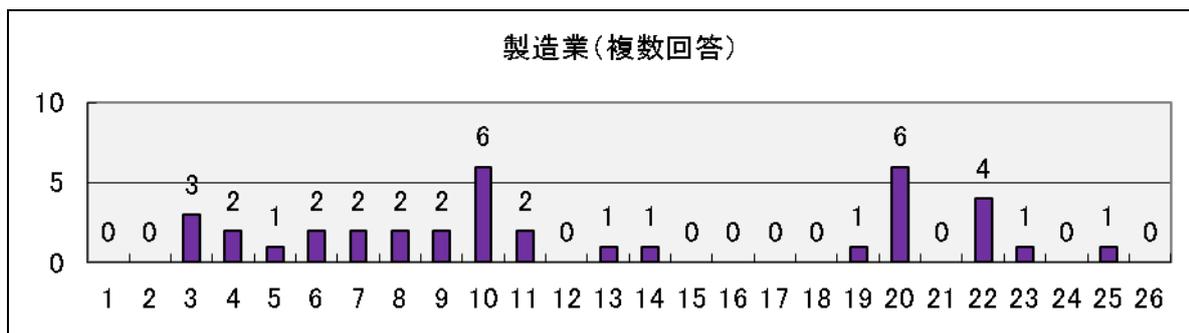
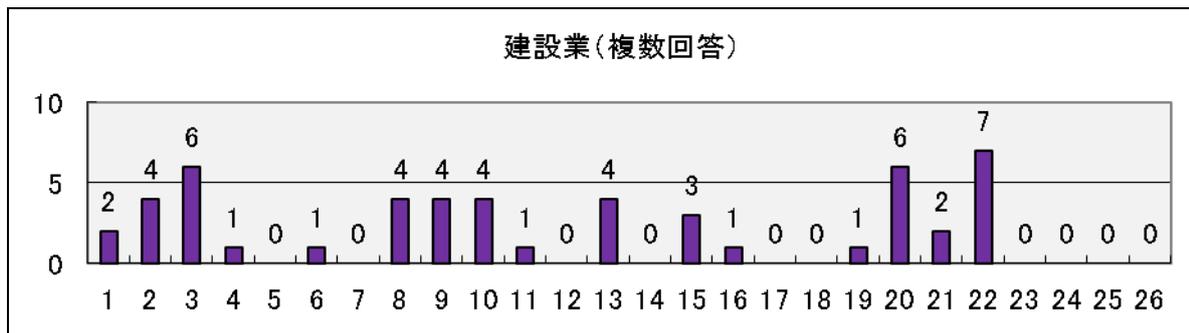
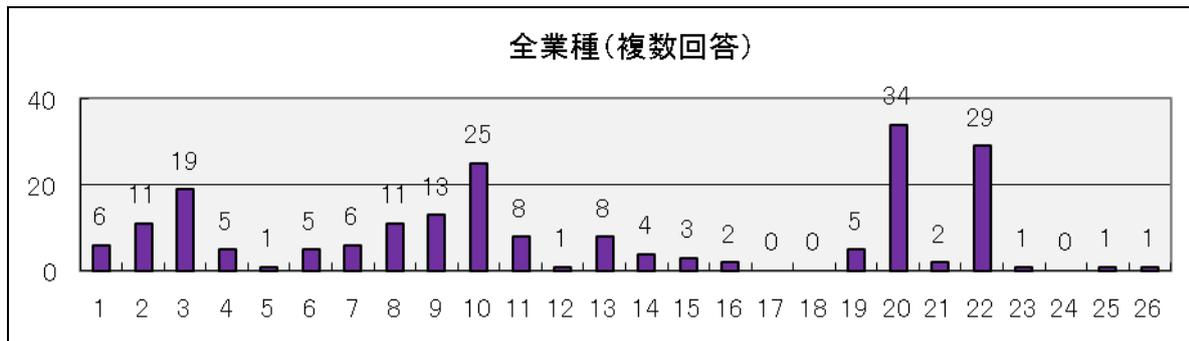
	イ. 売上高		ロ. 売上単価		ハ. 資金繰り	
	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し
総合	-23.5	-10.4	-18.2	-9.1	-13.0	-7.4
建設業	17.7	18.7	0.0	25.0	17.6	18.8
製造業	-69.2	-7.7	-23.1	-15.4	-23.1	-15.4
卸売業	-71.4	-71.4	-16.6	-28.6	-42.9	-42.9
小売業	-37.5	-31.2	-12.5	-6.3	-23.5	-6.2
サービス業	0.0	12.5	-25.0	-25.0	-12.5	0.0
その他	14.3	0.0	-66.7	-50.0	-14.3	-28.6
非製造業	-12.7	-11.1	-17.0	-7.5	-10.7	-5.5

	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	0.0	-3.1	-21.8	-18.1	1.4	3.0
建設業	23.5	12.5	17.7	0.0	-23.5	-12.5
製造業	0.0	0.0	-46.1	-23.1	-7.7	0.0
卸売業	-42.9	-42.9	-42.8	-57.1	14.3	14.3
小売業	11.8	0.0	-23.6	-25.0	29.4	31.3
サービス業	-37.5	-12.5	-37.5	-12.5	12.5	-25.0
その他	0.0	0.0	-28.6	0.0	-12.5	0.0
非製造業	0.0	-3.7	-16.1	-17.0	3.6	3.7

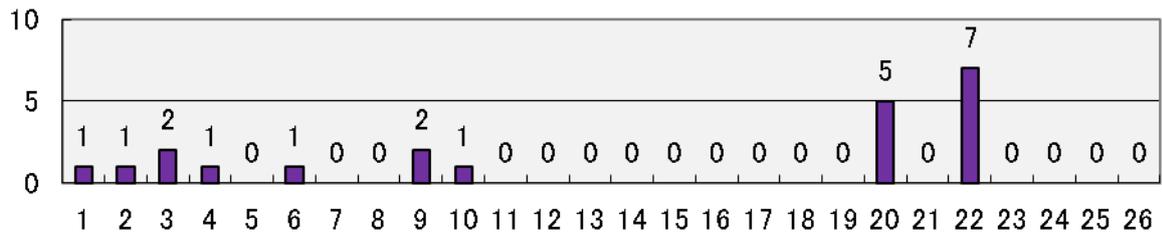
	ト. 自社の業況判断	
	前年同期比	来期の見通し
全業種	-20.3	-23.9
建設業	23.6	12.5
製造業	-46.1	-30.8
卸売業	-57.1	-71.4
小売業	-29.5	-25.0
サービス業	-12.5	-25.0
その他	-25.0	-37.5
非製造業	-14.3	-22.2

質問2 今期直面している経営上の問題点

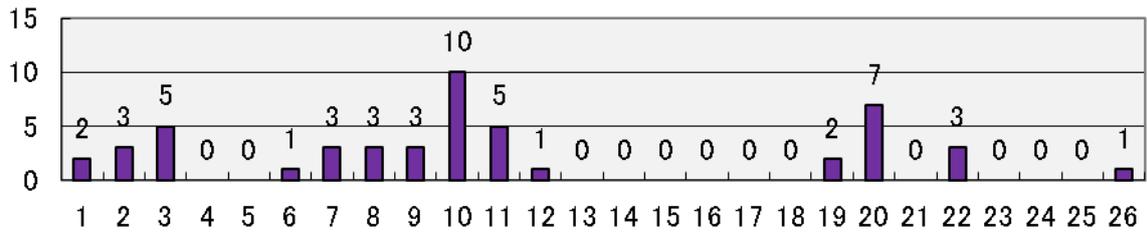
- | | |
|-----------------------------------|---------------------|
| 01 大手(大企業・大型店等)の進出による競争の激化 | 14 熟練技術者・技能者の確保難 |
| 02 同業者の進出・新規参入業者の増加による競争の激化(大手以外) | 15 外注・下請け単価の上昇 |
| 03 既存同業者間による競争の激化 | 16 外注・下請け業者の確保難 |
| 04 店舗・工場(生産設備)・倉庫の不足・老朽化 | 17 金利負担の増加 |
| 05 店舗・工場(生産設備)・倉庫の過剰 | 18 事業資金の借入難 |
| 06 在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



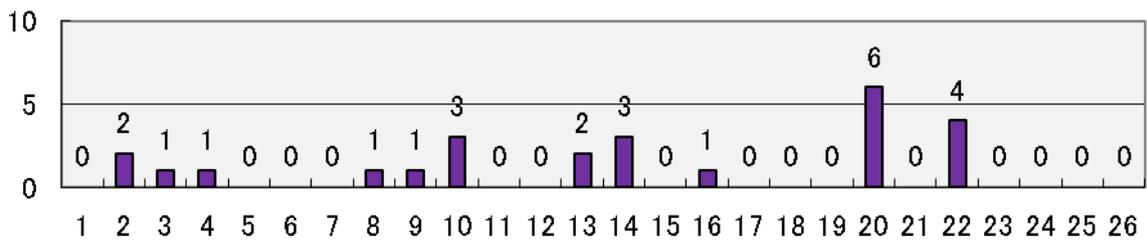
卸売業(複数回答)



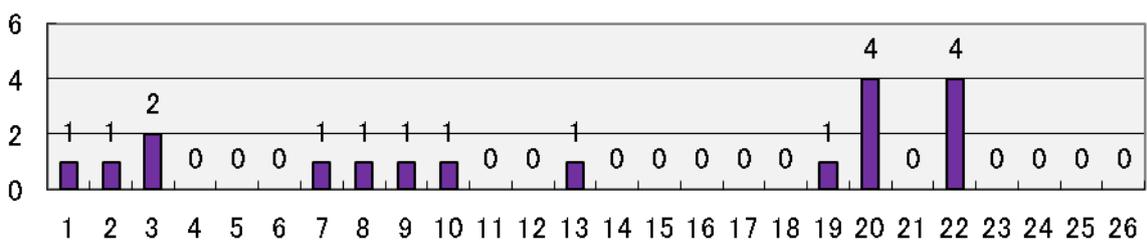
小売業(複数回答)



サービス業(複数回答)

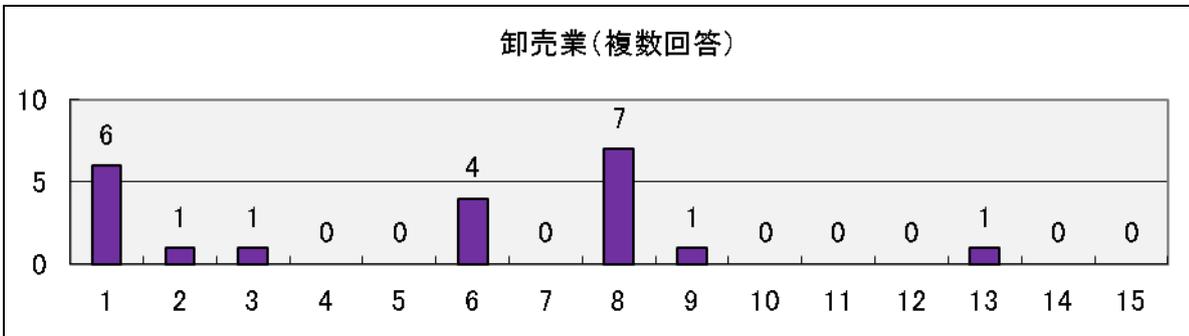
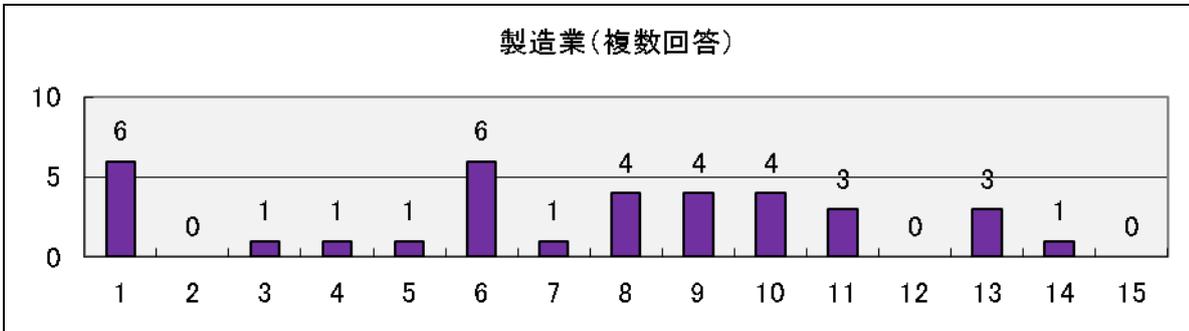
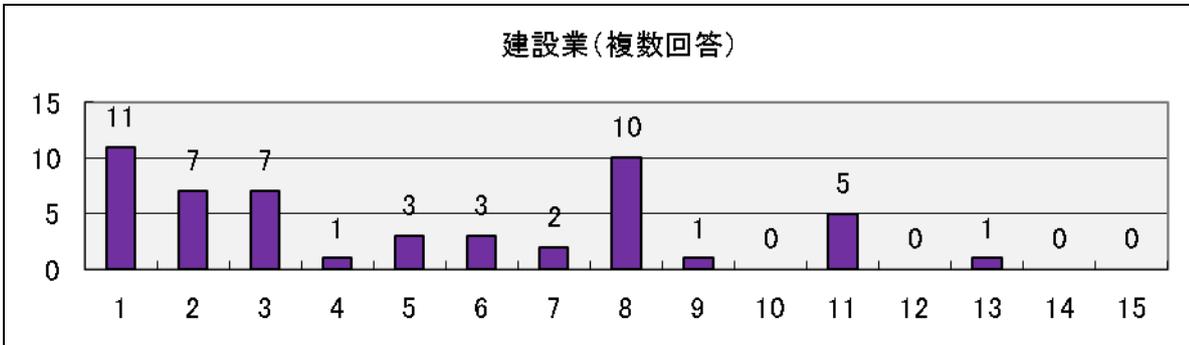
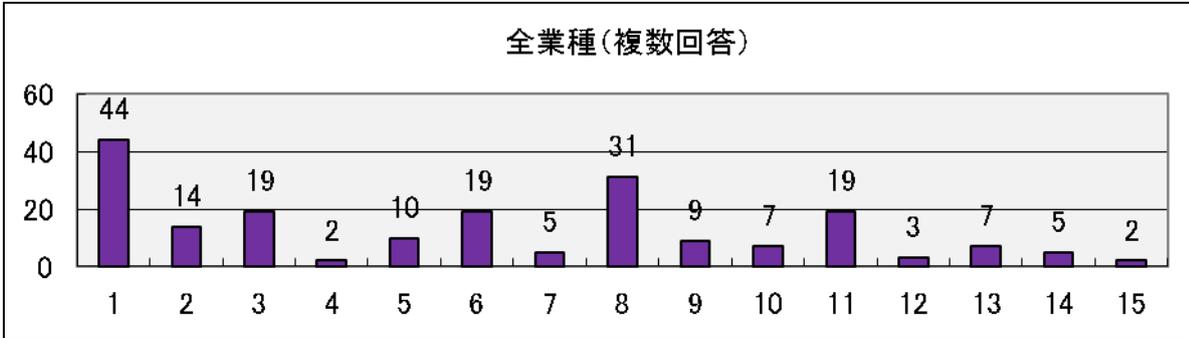


その他(複数回答)

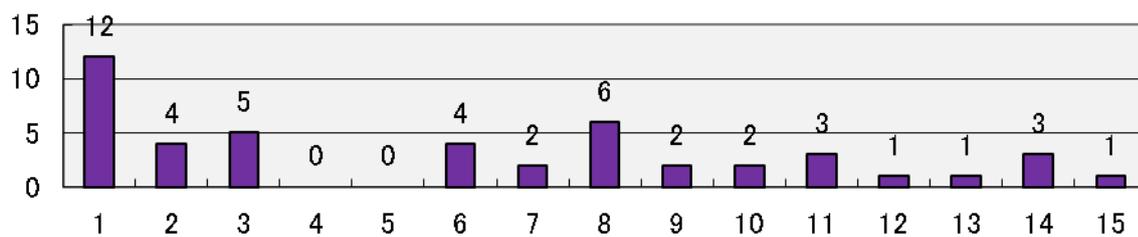


質問3 現在（今後）進めている（いく）経営善対策

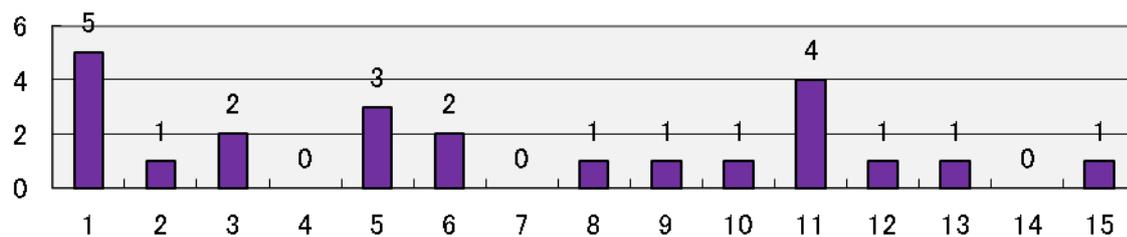
- 01 売上高増加策(販売高、製品出荷高、完成工事高等)
- 02 販売単価上昇策
- 03 市場競争力強化策
- 04 適正な生産(販売)設備配置策
- 05 適正人員確保策(雇用、整理)
- 06 経費削減策
- 07 資金繰円滑化策(金融)
- 08 利益率向上策
- 09 在庫調整策
- 10 仕入単価圧縮策
- 11 人材育成策
- 12 広告宣伝強化策
- 13 新商品、新製品開発
- 14 新分野事業展開
- 15 その他:具体的



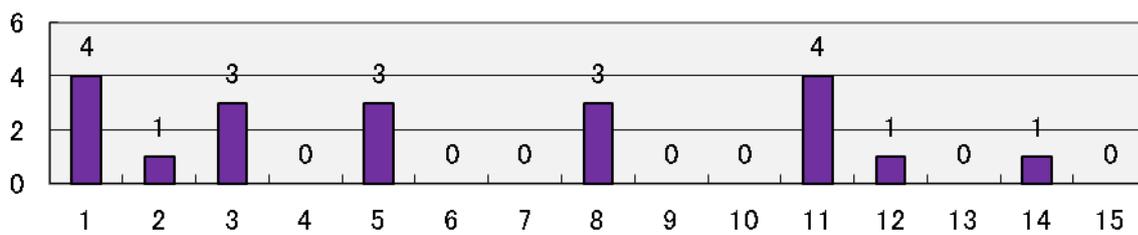
小売業(複数回答)



サービス業(複数回答)



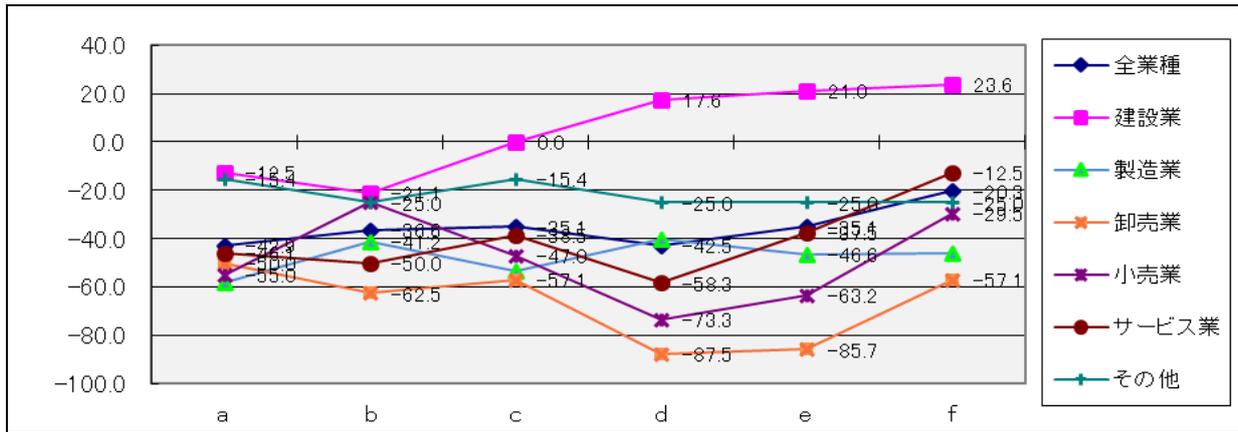
その他(複数回答)



業況判断DIの推移

(1) 前年同期比

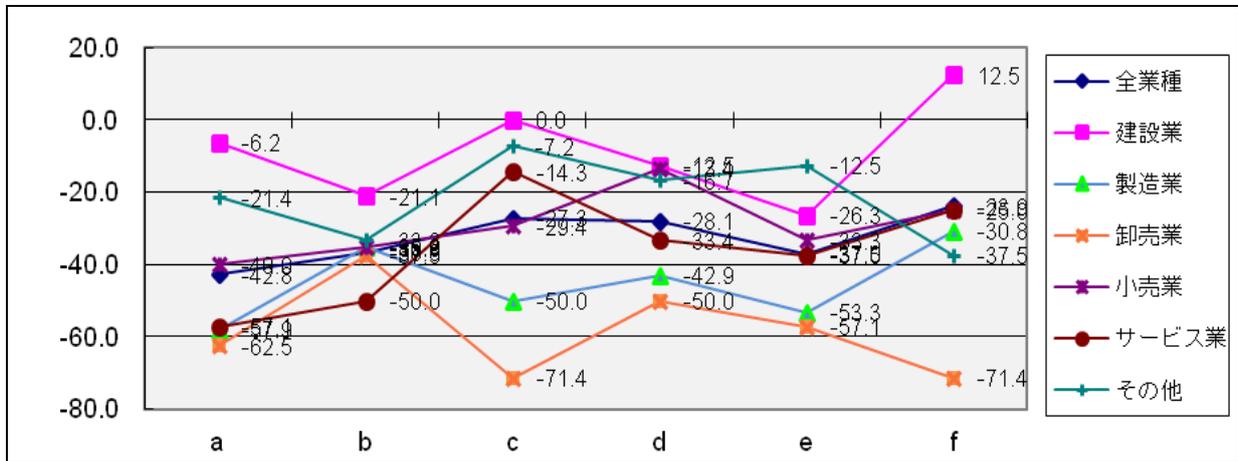
<業種別>



	a	b	c	d	e	f
	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	-42.9	-36.6	-35.1	-42.5	-35.1	-20.3
建設業	-12.5	-21.1	0.0	17.6	21.0	23.6
製造業	-57.9	-41.2	-53.3	-40.0	-46.6	-46.1
卸売業	-50.0	-62.5	-57.1	-87.5	-85.7	-57.1
小売業	-55.0	-25.0	-47.0	-73.3	-63.2	-29.5
サービス業	-46.1	-50.0	-38.5	-58.3	-37.5	-12.5
その他	-15.4	-25.0	-15.4	-25.0	-25.0	-25.0

(2) 来期の見通し

<業種別>



	a	b	c	d	e	f
	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	H25年4~6月
全業種	-42.8	-36.6	-27.3	-28.1	-37.0	-23.9
建設業	-6.2	-21.1	0.0	-12.5	-26.3	12.5
製造業	-57.9	-35.3	-50.0	-42.9	-53.3	-30.8
卸売業	-62.5	-37.5	-71.4	-50.0	-57.1	-71.4
小売業	-40.0	-35.0	-29.4	-13.4	-33.3	-25.0
サービス業	-57.1	-50.0	-14.3	-33.4	-37.5	-25.0
その他	-21.4	-33.3	-7.2	-16.7	-12.5	-37.5



倉吉商工会議所企業景況調査票

(平成 25 年 1 月～3 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(25年1月～3月)の状況					来期(25年4月～6月)の見通し				
	前年同期(24年1月～3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 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) 03 既存同業者間による競争の激化 04 店舗・工場(生産設備)・倉庫の不足・老朽化 05 店舗・工場(生産設備)・倉庫の過剰 06 在庫(商品・製品等)の過剰 07 人件費等経費の増加 08 販売単価(商品・製品等)、受注単価の低下・上昇難 09 仕入価格の上昇(商品・原材料等) 10 消費・需要の停滞(民間・官公庁) 11 消費者(製品)ニーズの変化への対応 12 過剰労働力 13 従業員の不足・確保難	14 熟練技術者・技能者の確保難 15 外注・下請け単価の上昇 16 外注・下請け業者の確保難 17 金利負担の増加 18 事業資金の借入難 19 新分野進出等新規事業展開について 20 売上が増えない 21 合理化が進まない 22 利益率が上がらない 23 原材料不足 24 代金回収条件悪化 25 資金繰り困難 26 その他: 具体的に ()	<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										

<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) 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 資金繰り滑化策(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: 具体的に ()	<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										

<質問4> 新卒者・既卒者の24年度採用状況(4月時点)および採用予定について該当する番号を回答欄へご記入ください。

01 採用した(人数をご記入ください: 新卒 人 既卒 人) 03 今年度中に採用予定あり(人数をご記入ください: 人)	02 採用していない	<table border="1"> <tr><th colspan="2">回答欄</th></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	回答欄			
回答欄						

<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。