

企業景況調査報告書

(平成22年10～12月期)



1/15 JR倉吉駅竣工式

< 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D I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22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23年1月の約1ヶ月間
回収状況	84 社(回収率 84.0%) ※前回(7～9 月)89 社(回収率 89.0%)
調査結果概要	

《まとめ》

当地域の業況は収益状況の悪化傾向が強く出ており、予断を許さない状況である。

全業種の業況判断については、前年同期比の好転から悪化を引いたDI値はほぼ横ばいのマイナス幅を示しており、仕入価格の上昇や同業者間の競争激化により経常利益確保が困難な業種が多く見られた。売上高については唯一建設業で改善結果が出ているものの、収益状況については横ばいであり回復基調とは言い難い状況である。

また、来期の業況判断にかかる見通しについては全業種でマイナス幅拡大の厳しい予想が出ており、小売・サービス業で大手資本の参入等を懸念する声も多く聞かれる中、自社にとっての新たな試みによる市場競争力確保に積極的な業種も見られた。

< 今期の状況 > ☆業況判断は建設業の一部業種を除いて大きくマイナスに振れる厳しい状況。

前年同期比では、自社の業況判断▲20.5ポイント(前回値▲20.7ポイント)でほぼ横ばいのマイナス幅を示し、建設業の一部業種を除いて大きくマイナスに振れる厳しい内容である。

売上単価の減少幅が▲16.8ポイント(前回値▲21.9ポイント)と多少鈍化してはいるものの、収益状況で▲23.8ポイント(前回値▲12.6ポイント)と更なる悪化を示しており、仕入価格の上昇を転嫁できない状況が窺える。

昨期に続き唯一改善が見られたのは建設業で、売上高+15.0ポイント(前回値+30.0ポイント)とDI値がプラスに振れており、資金繰り等でも改善傾向が見られるが収益状況に変化はなく、依然として厳しい状況である。

雇用人員については製造業・小売業で過剰傾向が解消されず、繁閑の差が激しい建設業では人手不足との回答が目立った。

< 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)見通しでは、自社の業況判断▲35.0ポイント(前回値▲27.1ポイント)となり、全業種でマイナスに傾倒する厳しい見通しとなった。

特に悪化予想幅が大きいのがサービス業の▲66.7ポイント(前回値▲46.2ポイント)である。小売・サービス業では大手資本の参入等で同業者間の競争激化が特に著しく、後継者不在の現状から近い将来廃業を考へざるを得ないとの声も少なくない。

売上高についても同様に、▲33.3ポイント(前回値▲21.2ポイント)と減少幅拡大が予想されているが、人口減・消費低迷等の厳しい経営環境の中、現状を打破すべく農商工連携や新規事業展開に意欲的に取り組む業種も見られた。

※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）

上位に大きな変化はないが、「同業者間の競争の激化」により新分野進出等新規事業展開を模索する業種も見られる。

〔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(36)	同業者間による競争の激化(34)	消費・需要の停滞(29)
建設業	同業者間による競争の激化(10)	消費・需要の停滞(7) 売上が増えない(7) 利益率が上がらない(7)	
製造業	同業者間による競争の激化(7) 売上が増えない(7) 利益率が上がらない(7)		
卸売業	新規参入業者の増加による競争の激化(3) 販売単価、受注単価の低下・上昇難(3) 売上が増えない(3)		
小売業	消費・需要の停滞(9)	売上が増えない(8)	同業者間による競争の激化(6)
サービス業	売上が増えない(8)	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(4)	新分野進出等新規事業展開について(3) 売上が増えない(3) 利益率が上がらない(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、「市場競争力強化策」に力を入れる業種も見られる。

〔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(56)	利益率向上策(46)	経費削減策(26)
建設業	売上高増加策(13)	利益率向上策(11)	経費削減策(6)
製造業	売上高増加策(10)	経費削減策(7) 利益率向上策(7)	
卸売業	売上高増加策(5) 利益率向上策(5)	市場競争力強化策(3)	
小売業	売上高増加策(12)	利益率向上策(9)	経費削減策(8)
サービス業	売上高増加策(11)	利益率向上策(10)	市場競争力強化策(4)
その他の業種	売上高増加策(5)	利益率向上策(4)	経費削減策(3) 市場競争力強化策(3)

質問4 その他（要望・意見等自由記入）

【建設業】

- ・全体的に雇用不安・低収入が進み、住宅ローンの借入れができず、住宅等の需要の低下・低価格化が進んでいると感じる。
- ・今期は現在行っている経営革新による新たな試みを頑張るのみ。
- ・市発注工事の市内業者数が減少傾向である。
下請の市内業者優先使用を希望する。

【製造業】

- ・異常気象と需要の変化等により、原材料の値上げが発生してきた。
価格転嫁が可能か、また販売に影響がでないか不安材料がつかない。
- ・原材料の一部値上げによる資金繰り難。

【卸売業】

- ・大手企業の進出により、地元の商業にどのような影響があるのか不安です。

【小売業】

- ・新分野事業展開で県等の助成金、その他資金補助の制度を利用したい。
- ・大手進出でコストダウン競争が激化し、宣伝広告費・人件費の見直しをせざるを得ない厳しい状況を迎えている。デフレスパイラルに歯止めがかからない現状が、既存の専門客の減少と淘汰の要因となっている。
- ・地元事業者の生き残りが大変な時代を迎えている。雇用不安と所得水準の低下により地方経済は縮小傾向である。収入が安定しているのは一部の職業の特定の人だけ。
行政は対策を打っていけるでしょうか・・・。
- ・医療保険制度の方向性が見えない。
- ・大型店舗出店が続きますが、地域にとってのメリットを再検証していただきたい。
- ・各地域・各店舗の「底力再生」を目指し、関係団体と共に連携して行きたい。
また、観光客へのもてなしレベル向上のため、盛り上がりにも更なる勢いをつけたい。
- ・販売単価低下に加え、お客様も減っていき売上減少に歯止めがかからない。
経費削減も限界に達しており、人員削減以外考えられないところまできているが、これまで一生懸命働いてくれている従業員は絶対解雇できない。何とか立ち直らなければと思っていますところである。

【サービス業】

- ・企業誘致による雇用確保、農業活性化への支援、中部以外から人を集めるイベントに期待。
鳥短学生の若い力と地域を結び行動を起こす(会議所職員の仲介)。

【その他】

- ・デフレの解消、景気対策、地域内雇用の増加対策を希望。

<集計結果>

質問1 DI値集計(前年同期比=22年10~12月期、来期の見通し=23年1月~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	-13.1	-33.3	-16.8	-17.5	-7.1	-11.1
製造業	-31.2	-37.5	-18.7	-6.3	-12.5	-12.5
非製造業	-8.8	-32.4	-16.4	-20.3	-5.9	-10.8

	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	4.9	-6.3	-23.8	-25.3	-5.9	2.4
製造業	-6.3	-12.5	-31.2	-40.0	18.8	18.8
非製造業	7.5	-4.7	-22.0	-21.9	-11.7	-1.5

	ト. 自社の業況判断	
	前年同期比	来期の見通し
総合	-20.5	-35.0
製造業	-33.3	-43.8
非製造業	-17.6	-32.8

【業種別】

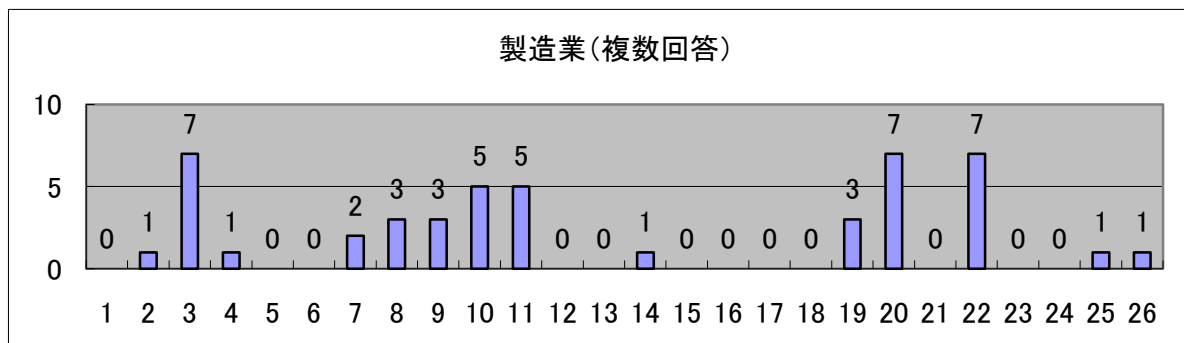
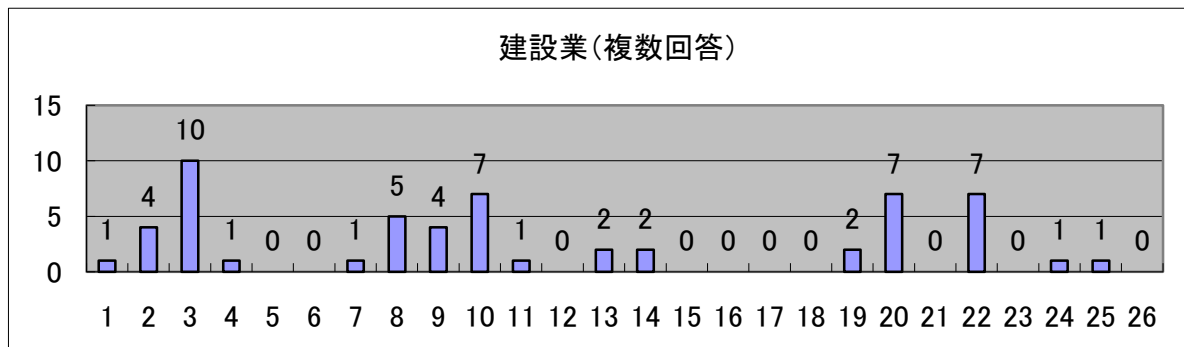
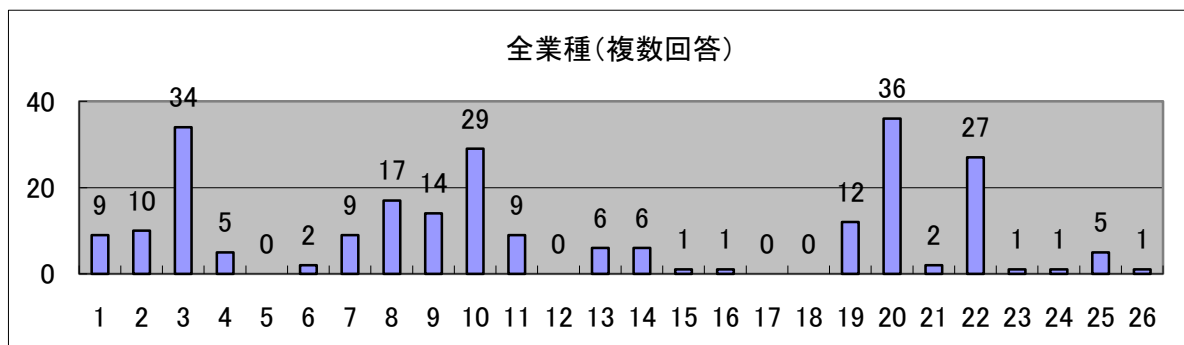
	イ. 売上高		ロ. 売上単価		ハ. 資金繰り	
	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し
総合	-13.1	-33.3	-16.8	-17.5	-7.1	-11.1
建設業	15.0	-22.2	-15.0	0.0	5.0	0.0
製造業	-31.2	-37.5	-18.7	-6.3	-12.5	-12.5
卸売業	-28.6	-28.6	-14.3	-42.9	-28.6	-28.6
小売業	-20.0	-25.0	-20.0	-20.0	-20.0	-20.0
サービス業	-23.0	-50.0	-38.4	-33.4	0.0	-8.3
その他	0.0	-50.0	28.6	-28.6	12.5	0.0
非製造業	-8.8	-32.4	-16.4	-20.3	-5.9	-10.8

	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	4.9	-6.3	-23.8	-25.3	-5.9	2.4
建設業	10.0	0.0	0.0	-16.6	-30.0	-16.6
製造業	-6.3	-12.5	-31.2	-40.0	18.8	18.8
卸売業	-14.3	-14.3	-28.6	-42.8	-14.3	-14.3
小売業	5.0	-10.0	-35.0	-40.0	10.0	20.0
サービス業	-8.3	-18.2	-46.2	-18.2	-7.7	0.0
その他	50.0	25.0	0.0	25.0	-15.4	-8.3
非製造業	7.5	-4.7	-22.0	-21.9	-11.7	-1.5

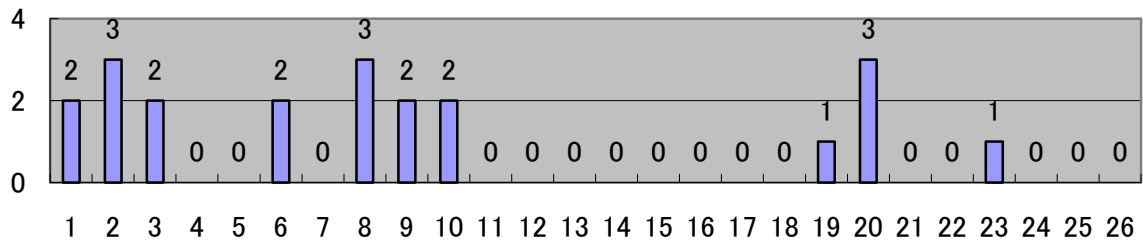
	ト. 自社の業況判断	
	前年同期比	来期の見通し
全業種	-20.5	-35.0
建設業	15.0	-11.8
製造業	-33.3	-43.8
卸売業	-14.3	-28.6
小売業	-30.0	-30.0
サービス業	-53.8	-66.7
その他	-7.7	-25.0
非製造業	-17.6	-32.8

質問2 今期直面している経営上の問題点

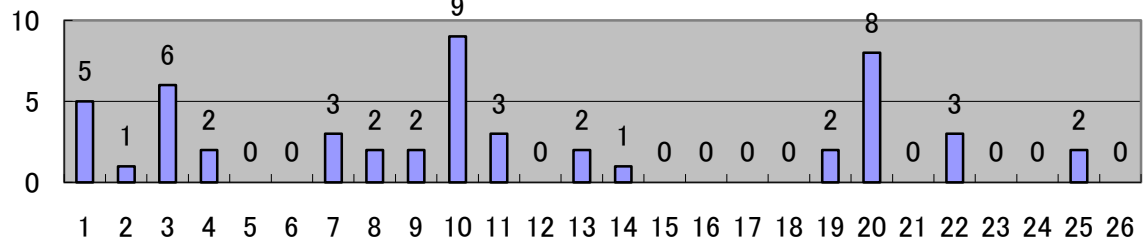
- | | |
|-----------------------------------|---------------------|
| 01 大手(大企業・大型店等)の進出による競争の激化 | 14 熟練技術者・技能者の確保難 |
| 02 同業者の進出・新規参入業者の増加による競争の激化(大手以外) | 15 外注・下請け単価の上昇 |
| 03 既存同業者間による競争の激化 | 16 外注・下請け業者の確保難 |
| 04 店舗・工場(生産設備)・倉庫の不足・老朽化 | 17 金利負担の増加 |
| 05 店舗・工場(生産設備)・倉庫の過剰 | 18 事業資金の借入難 |
| 06 在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



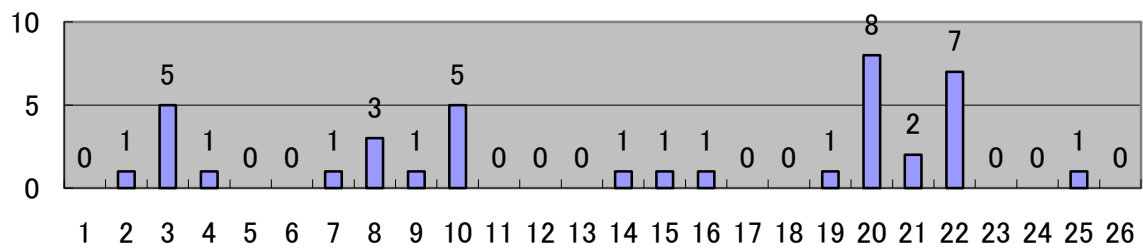
卸売業(複数回答)



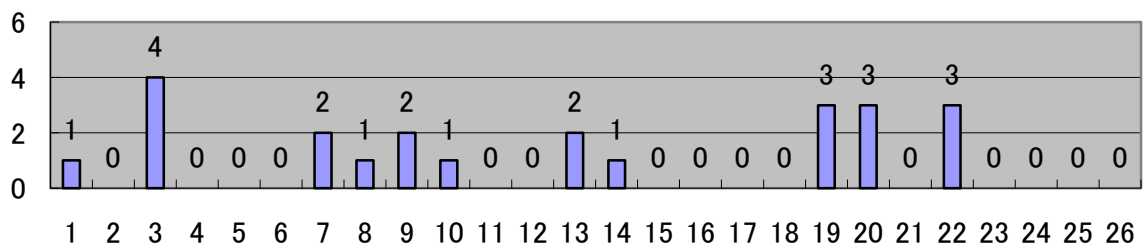
小売業(複数回答)



サービス業(複数回答)

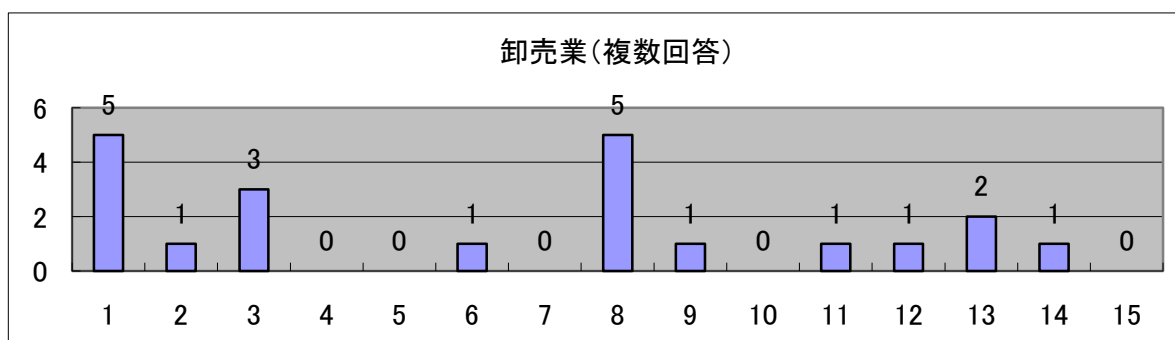
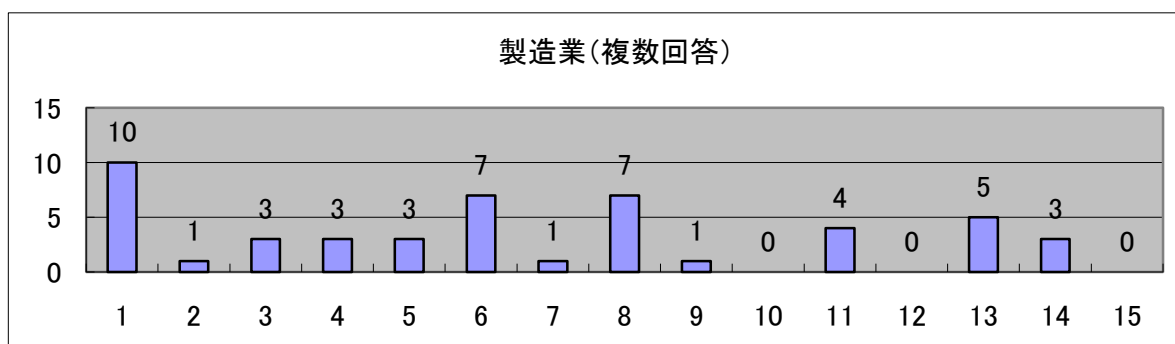
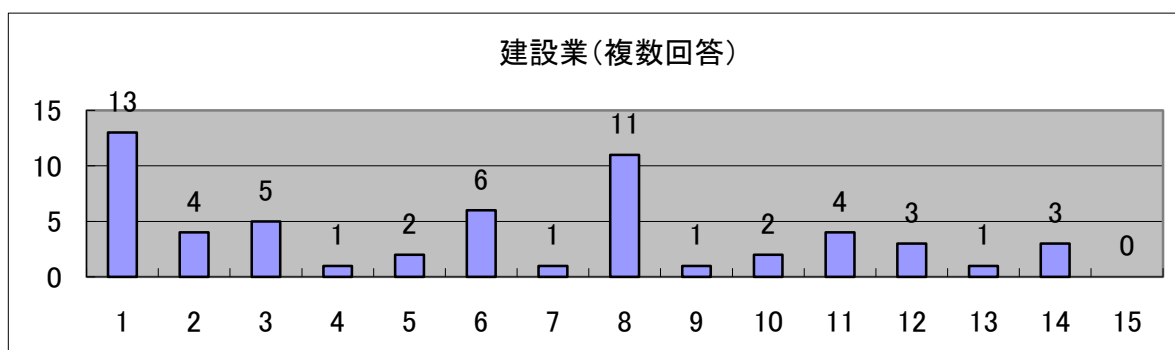
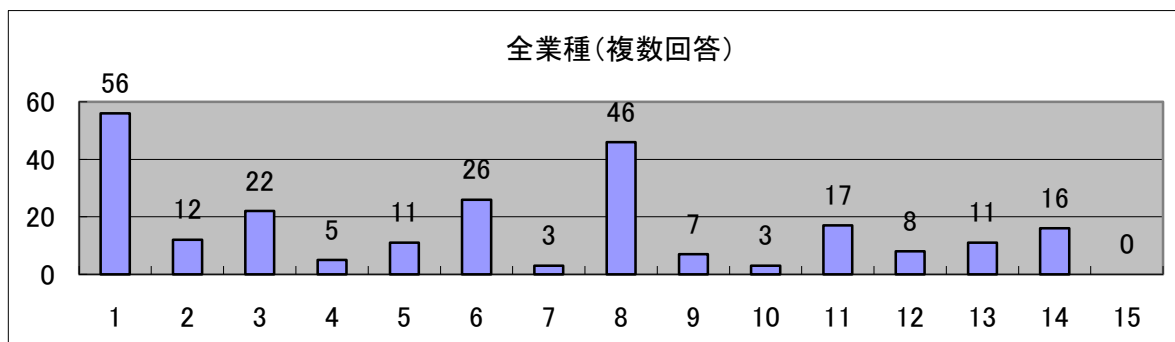


その他(複数回答)

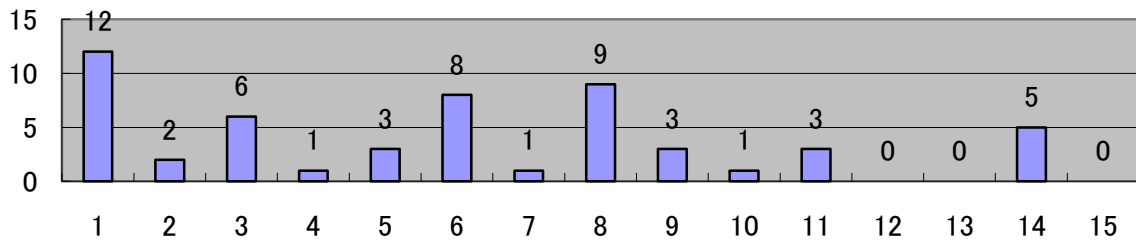


質問3 現在（今後）進めている（いく）経営善対策

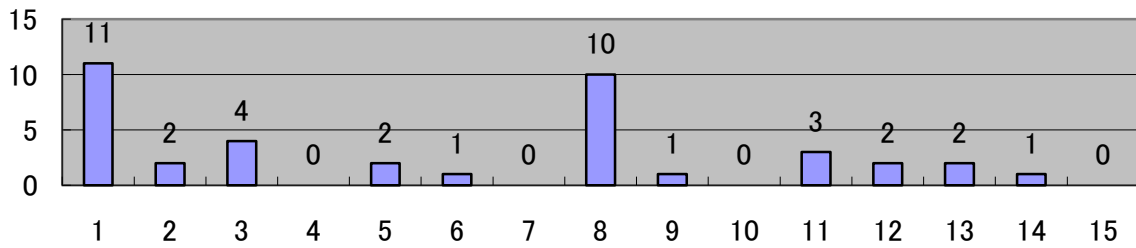
- | | |
|-----------------------------|--------------|
| 01 売上高増加策(販売高、製品出荷高、完成工事高等) | 08 利益率向上策 |
| 02 販売単価上昇策 | 09 在庫調整策 |
| 03 市場競争力強化策 | 10 仕入単価圧縮策 |
| 04 適正な生産(販売)設備配置策 | 11 人材育成策 |
| 05 適正人員確保策(雇用、整理) | 12 広告宣伝強化策 |
| 06 経費削減策 | 13 新商品、新製品開発 |
| 07 資金繰円滑化策(金融) | 14 新分野事業展開 |
| | 15 その他:具体的 |



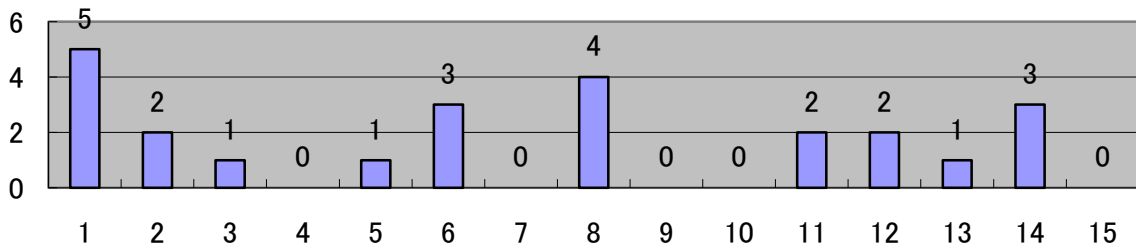
小売業(複数回答)



サービス業(複数回答)



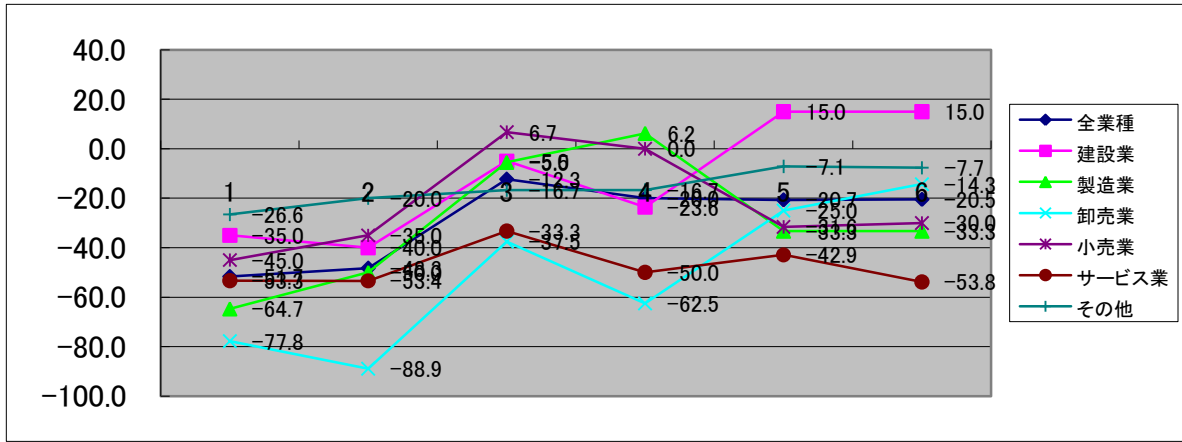
その他(複数回答)



業況判断DIの推移

(1) 前年同期比

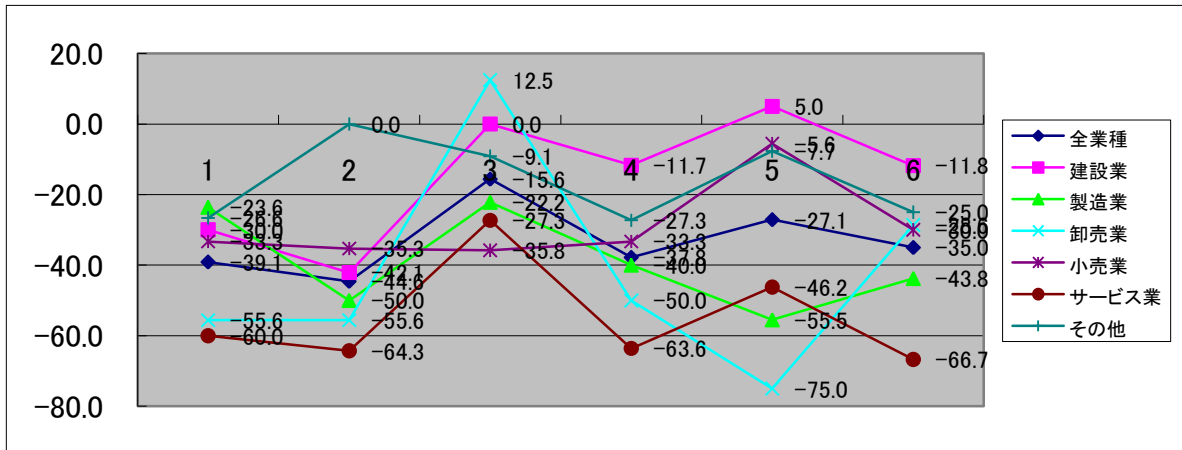
<業種別>



	1	2	3	4	5	6
	H21年7~9月	H21年10~12月	H22年1~3月	H22年4~6月	H22年7~9月	H22年10~12月
全業種	-51.7	-48.3	-12.3	-20.0	-20.7	-20.5
建設業	-35.0	-40.0	-5.0	-23.6	15.0	15.0
製造業	-64.7	-50.0	-5.5	6.2	-33.3	-33.3
卸売業	-77.8	-88.9	-37.5	-62.5	-25.0	-14.3
小売業	-45.0	-35.0	6.7	0.0	-31.6	-30.0
サービス業	-53.3	-53.4	-33.3	-50.0	-42.9	-53.8
その他	-26.6	-20.0	-16.7	-16.7	-7.1	-7.7

(2) 来期の見通し

<業種別>



	1	2	3	4	5	6
	H21年10~12月	H22年1~3月	H22年4~6月	H22年7~9月	H22年10~12月	H23年1~3月
全業種	-39.1	-44.6	-15.6	-37.8	-27.1	-35.0
建設業	-30.0	-42.1	0.0	-11.7	5.0	-11.8
製造業	-23.6	-50.0	-22.2	-40.0	-55.5	-43.8
卸売業	-55.6	-55.6	12.5	-50.0	-75.0	-28.6
小売業	-33.3	-35.3	-35.8	-33.3	-5.6	-30.0
サービス業	-60.0	-64.3	-27.3	-63.6	-46.2	-66.7
その他	-26.6	0.0	-9.1	-27.3	-7.7	-25.0

秘

倉吉商工会議所企業景況調査票

(平成 22 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	

※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(22年10月～12月)の状況					来期(23年1月～3月)の見通し				
	前年同期(21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	<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> 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。