

景気見通し調査(平成24年3月期)

調査結果

福井商工会議所
中小企業総合支援センター

【調査の概要】

当調査は、福井商工会議所管内の小規模事業所の短期的な景気動向を把握するため、毎年3月・6月・9月・12月の年4回実施している。

調査時期 平成24年3月14日(水)～3月16日(金)
調査方法 F A Xによる送付、回収
調査対象 福井商工会議所 会員小規模事業所より 360件を抽出
(製造業・建設業・・・従業員20人以下の事業所
卸・小売業、商業・サービス・その他・・・従業員5人以下の事業所)
回答数 185件 (回収率51.4%)

	製造	建設	卸・小売業	サービス・その他	合計
5人以内	15(20.8)	19(26.4)	24(33.3)	14(19.5)	72
6～10人	9(17.6)	18(35.3)	16(31.4)	8(15.7)	51
11人以上	16(25.8)	17(27.4)	12(19.4)	17(27.4)	62
合計	40(21.6)	54(29.2)	52(28.1)	39(21.1)	185

文中にてでくる「DI値」とは

ディフュージョン・インデックス(Diffusion Index)の略で、景気動向を示す指標。「良い」「上昇」したとする企業割合から、「悪い」「下落」したとする企業割合を差し引いた値。

【調査結果の概要】

改善は続かず 再び低水準の足踏み状態へ
 ~ 売上・仕入価格の影響を大きく受け 全業種で採算悪化 ~

- 1) 業界全体の景況 DI 値は 67.3 と前回調査 (H23 年 12 月) と比べ、12.7 ポイントの悪化。「今後 (3 ヶ月後)」の先行 DI 値は 63.6 と、若干ではあるが改善のきざしが見えているものの、先行きは現在並みの厳しい状況を予想している。
 今回は建設業で悪化幅が大きく、発注元が予算編成の時期で、現時点での仕事の発注が少ないという季節的な要因がみられた。
 前回調査では、降雪期前の駆け込み工事が増加した建設業や、タイの洪水被害による特需による改善が見られた製造業が数値を押し上げ一時的改善となったが、前回は除けば低水準での足踏み状態と言える。
- 2) 業界全体の景況 DI 値は 67.3 と前回調査 (H23 年 12 月) と比べ、12.7 ポイントの悪化。「今後 (3 ヶ月後)」の先行 DI 値は 63.6 と現在値並みの厳しい状況を予想している。
- 3) 自社の景況感をみると、現在の DI 値は 49.8 となり、前回調査 (H23 年 12 月) に比べ 6.2 ポイント悪化。「今後 (3 ヶ月後)」の先行 DI 値は 51.2 と先行についても厳しい状況を予測している。
- 4) 売上 (受注高) については、現在の DI 値は 37.4 ポイントと前回調査より 13.1 ポイント悪化。業種別にみると、「製造業」23.4、「建設業」17.3 ポイントダウンと大幅な悪化。「今後 (3 ヶ月後)」の先行 DI 値は 41.8 と厳しい状況を予測している。
- 5) 仕入価格は「現在」で 24.8 ポイントとなり、前回調査 (H23 年 12 月) に比べ 4.1 ポイントと若干の悪化も横ばい。但し、依然「下落」より「上昇」の割合が高く、「変わらず」が 6 割を占めている。「今後 (3 ヶ月後)」の先行 DI 値は 34.3 と先行きの仕入価格上昇を警戒している。
- 6) 販売価格 (単価) は「現在」の DI 値は 18.6 と前回と比べ 2.5 ポイントの悪化。「今後 (3 ヶ月後)」の先行 DI 値は 12.9 と販売価格の上昇の動きも見られ、特に「製造業」、「建設業」でその動きが強い。

7) DI 値前回調査との比較

- (マイナス) は悪化、+ (プラス) は改善

	業界 DI		自社 DI		売上 DI		仕入 DI		販売 DI		採算 DI	
	現在	先行	現在	先行								
全業種	-12.7	+5.1	-6.2	+7.7	-13.1	-1.5	-4.1	-19.3	-2.5	+6.0	-21.3	-1.9
製造業	-12.1	+2.0	+4.0	+8.8	-23.4	-2.6	+0.2	-26.0	+0.5	+14.3	-12.0	+5.3
建設業	-22.2	-10.0	-17.0	-5.7	-17.3	-15.3	+5.8	-13.0	-4.1	+9.9	-17.7	-7.0
卸・小売業	-5.8	+19.9	-2.8	+20.6	-5.8	+12.0	-13.7	-21.7	+0.6	+1.9	-26.9	-5.9
サービス業・その他	+0.1	+14.9	-1.0	+21.9	-1.5	+5.8	-9.1	-15.2	-10.6	-4.4	-25.7	+9.6

【業界別動向】

業種		キーワード		業界 (現在)	自社 (現在)	売上動向 (現在)
製造	+	・季節的な特需あり(食品製造) ・3月末までに仕事が集中した(電気器具製造)	前回 H23. 12	 ↓	 ↓	 ↓
	-	・外食産業の不振による売上減少(食品製造) ・季節要因による需要減少(その他製造)	今回 H24. 3			
建設	+	・年度末で受注多い ・受注物件が多く、金額も大きい ・大型受注物件あり ・復興需要に期待	前回 H23. 12	 ↓	 ↓	 ↓
	-	・発注元が予算編成時期のため、今は発注が少ない ・受注単価の下落 ・取引先の倒産 ・公共工事の発注量減少による、競争激化	今回 H24. 3			
卸小売	+	・春物商戦に期待できる(小売) ・キャンペーンによる集客向上(小売) ・復興需要に期待(卸売) ・エコカー減税による売上増加(自動車小売) ・節約志向や買控えが和らぐ(金属小売業)	前回 H23. 12	 ↓	 ↓	 ↓
	-	・スーパーの売上不振(卸売) ・消費の落ち込みによる売上減少(卸売) ・米価の高騰(小売) ・円高による輸出不振(繊維卸売)	今回 H24. 3			
サービスその他	+	・お客の出足が良くなった(サービス) ・気温上昇による売上増加が期待できる(サービス)	前回 H23. 12	 ↓	 ↓	 ↓
	-	・デフレで利益が1割も出ない(印刷) ・今後の円相場次第で不安定(その他サービス)	今回 H24. 3			

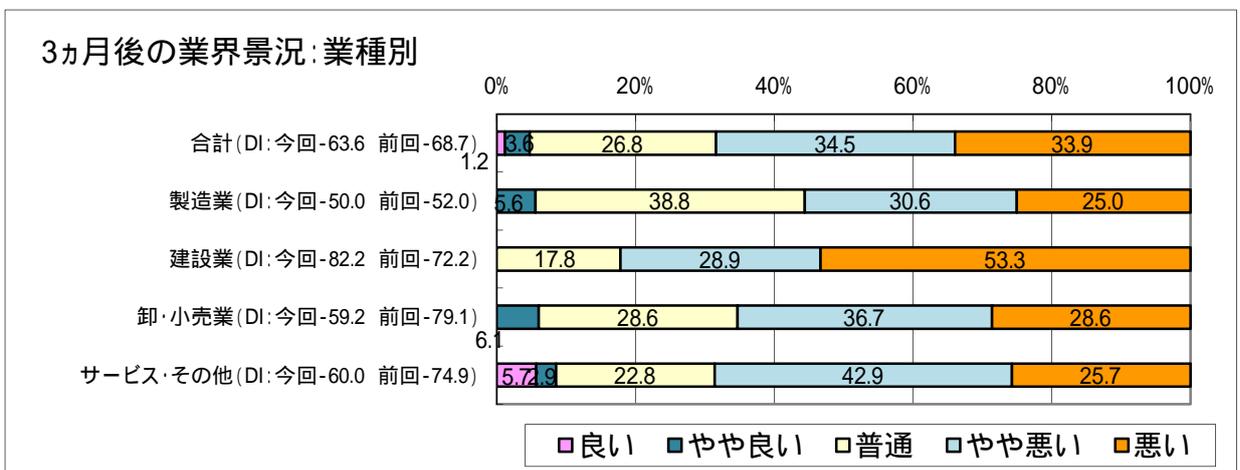
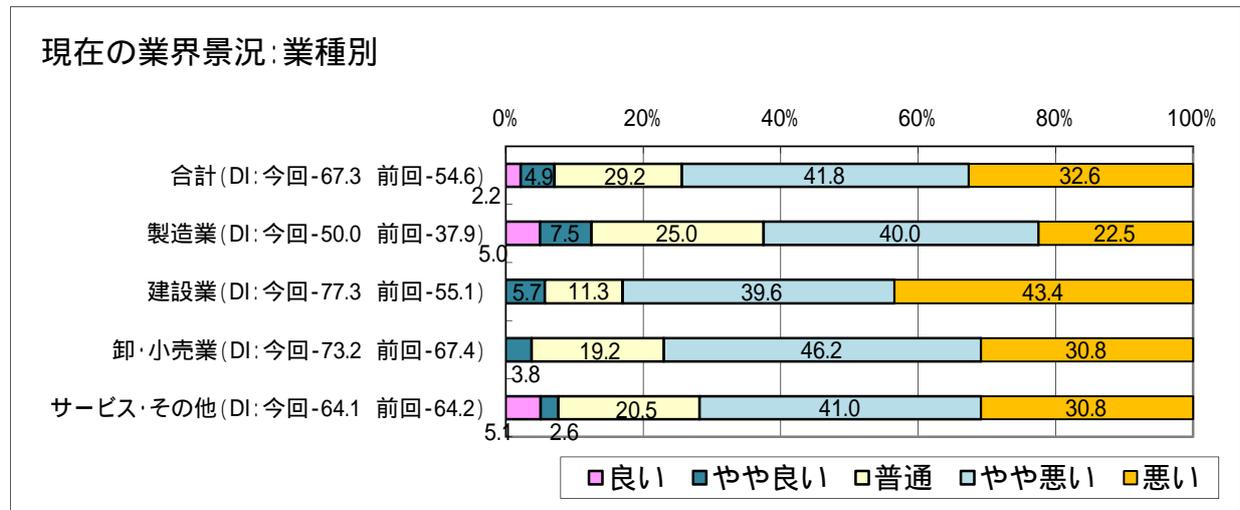
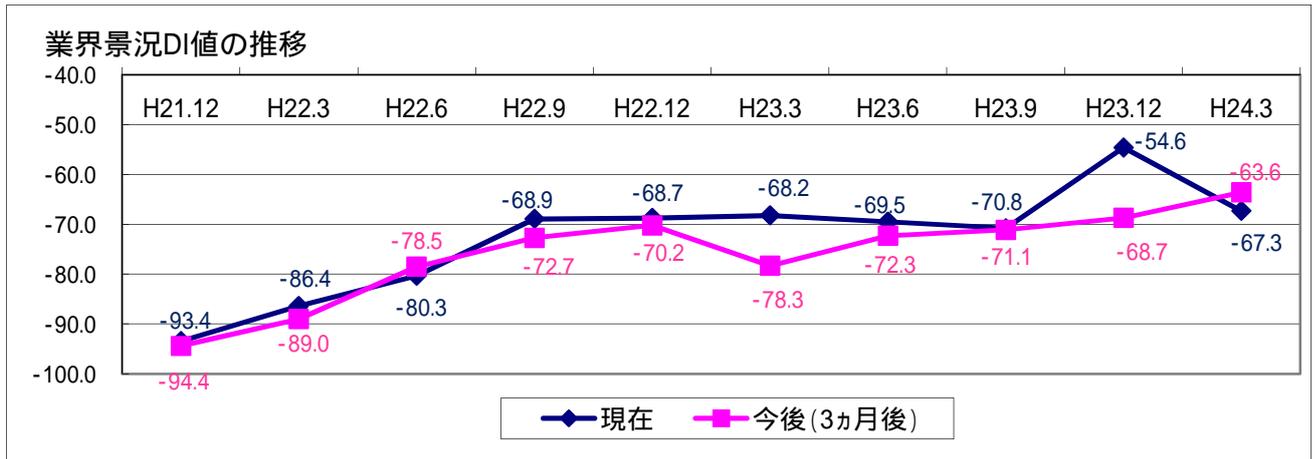
DI値	天気	DI値	天気	DI値	天気
20.1 以上		5.0 ~ 5.0		20.1 ~ 40.0	
5.1 ~ 20.0		5.1 ~ 20.0		40.1 以下	

【業界の景況】

改善傾向続かず低水準に戻る 特に「建設業」で顕著

業界全体の景況DI値は 67.3と前回調査(H23年12月)と比べ、12.7ポイントの悪化。業種別にみると、建設業で悪化幅が大きく、発注元が予算編成の時期で、現時点での仕事の発注が少ないという季節的な要因が聞かれた他、前回調査でみられた降雪期前の駆け込み工事が少ないことも要因と考えられる。

「今後(3ヶ月後)」の先行DI値は 63.6と、若干の改善が見られるものの、現在並みの厳しい状況を予想している。

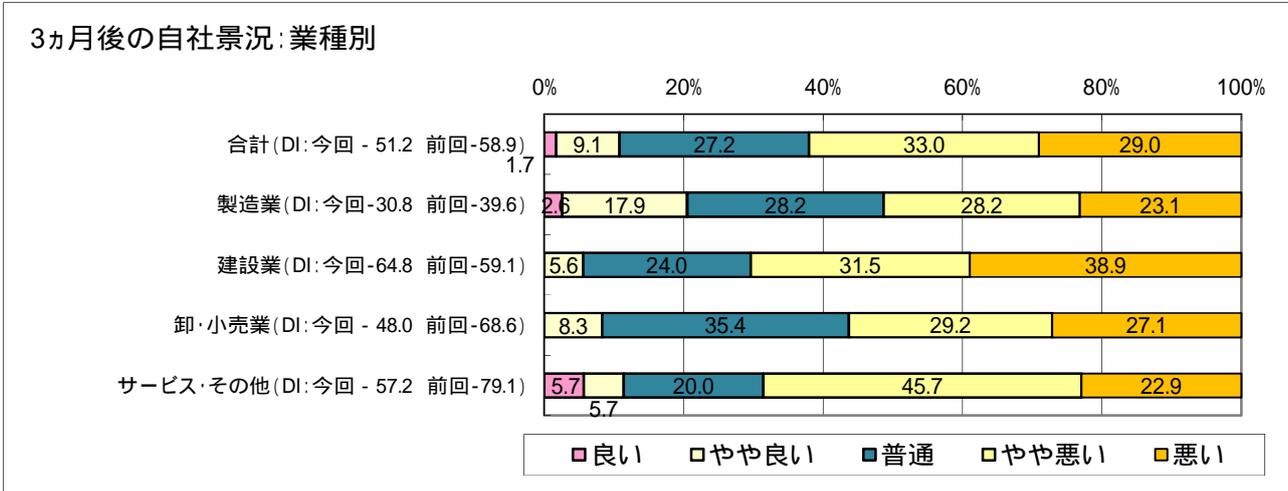
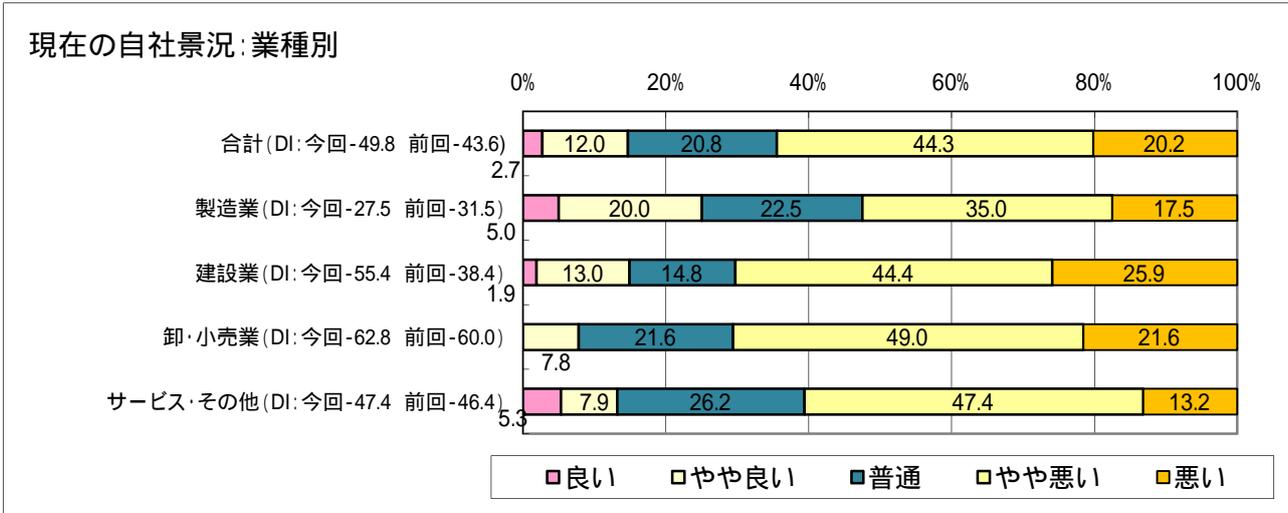
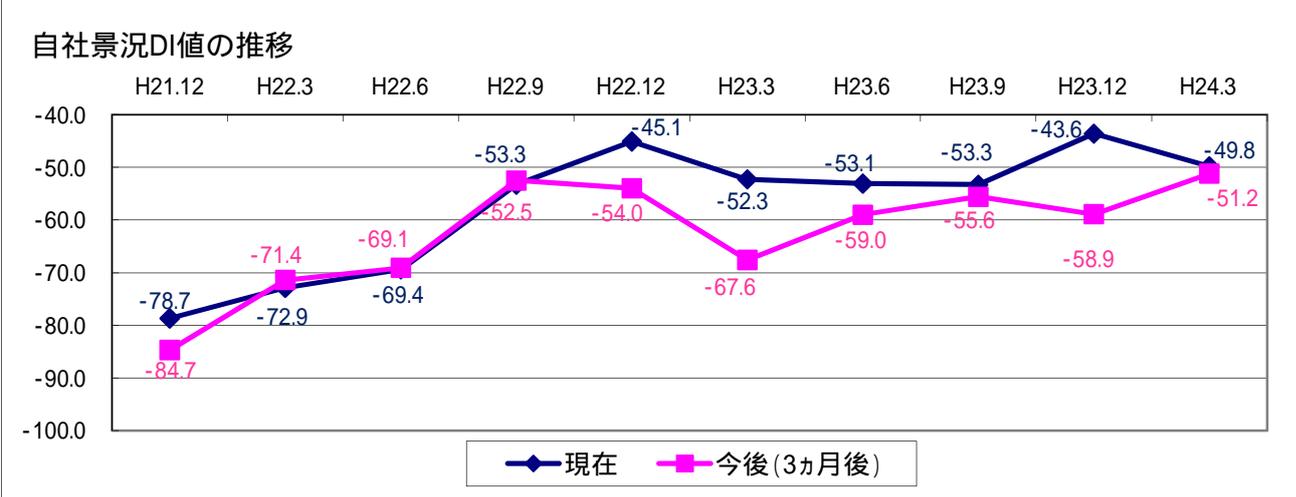


【自社の景況】

改善からやや悪化も 概ね横ばい傾向

自社の景況感をみると、現在のDI値は 49.8となり、前回調査(H23年12月)に比べ6.2ポイント悪化。業種別にみると、「建設業」で悪化幅が大きくなっており、ここでも「建設業」が顕著であり、業界全体と同様の要因が考えられる。

「今後(3ヶ月後)」の先行DI値は 51.2 と、現在並みの厳しい状況を予想している。また、業種別では、「建設業」以外の全ての業種は改善もしくは横ばい。

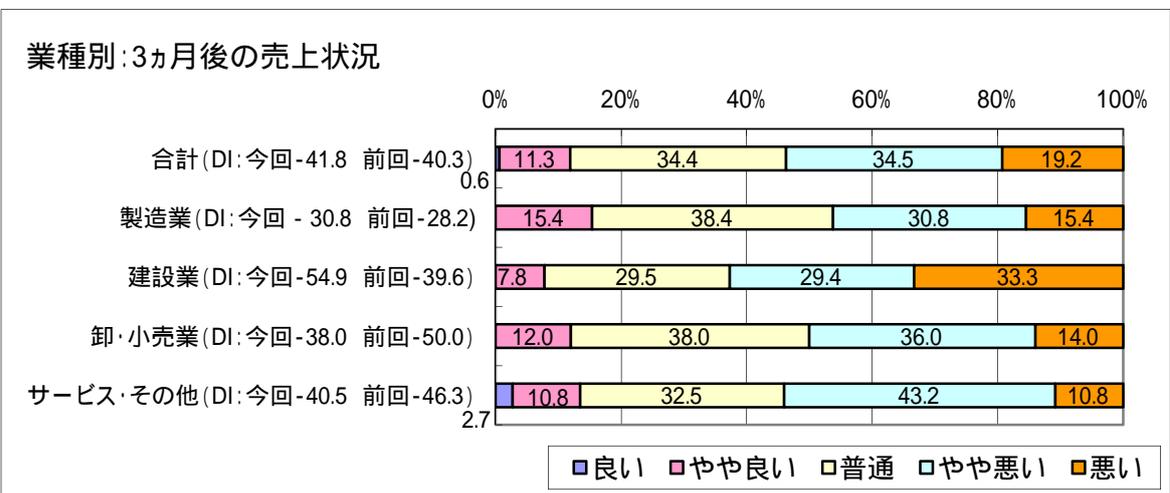
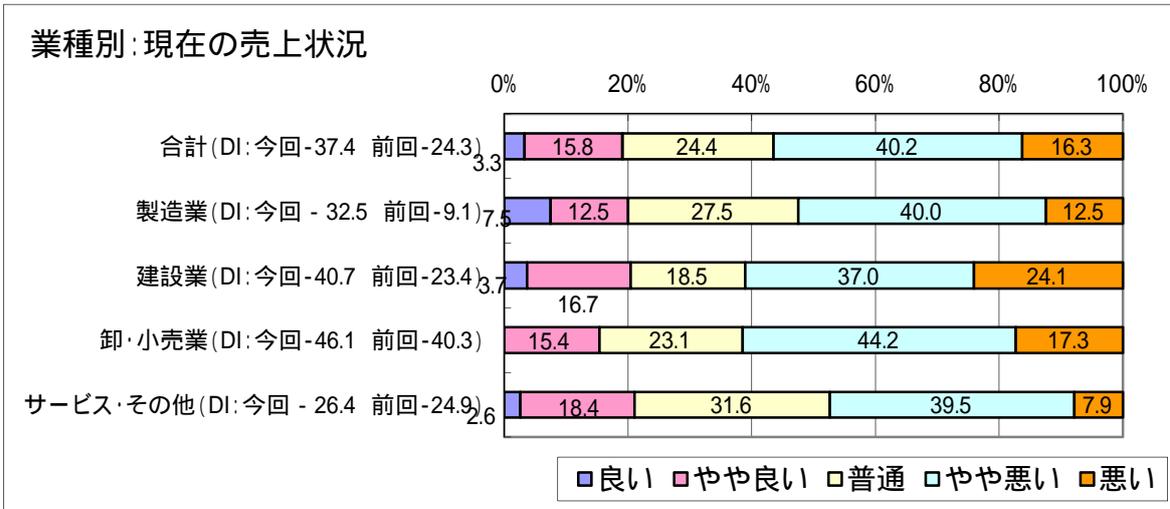
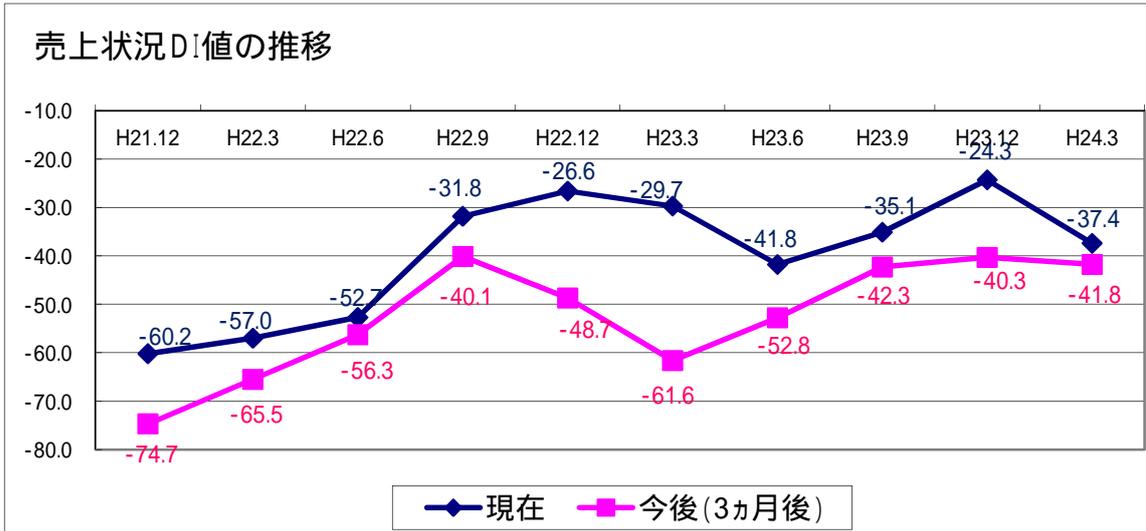


【売上(受注高)】

改善から一転、悪化傾向へ
「製造業」、「建設業」で大幅な悪化

売上(受注高)については、現在のDI値は 37.4 ポイントと前回調査より 13.1 ポイント悪化。業種別にみると、「製造業」23.4、「建設業」17.3 ポイントダウンと大幅な悪化。

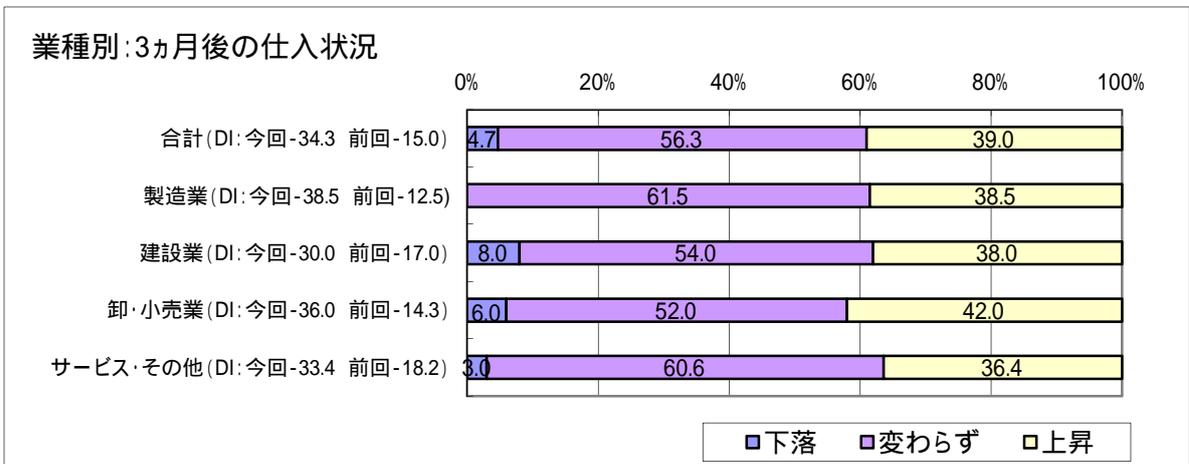
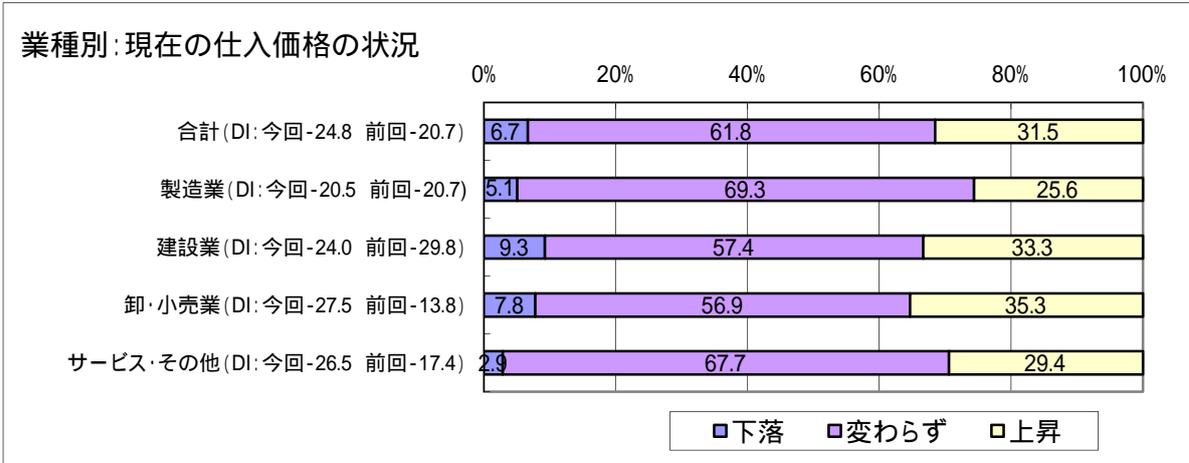
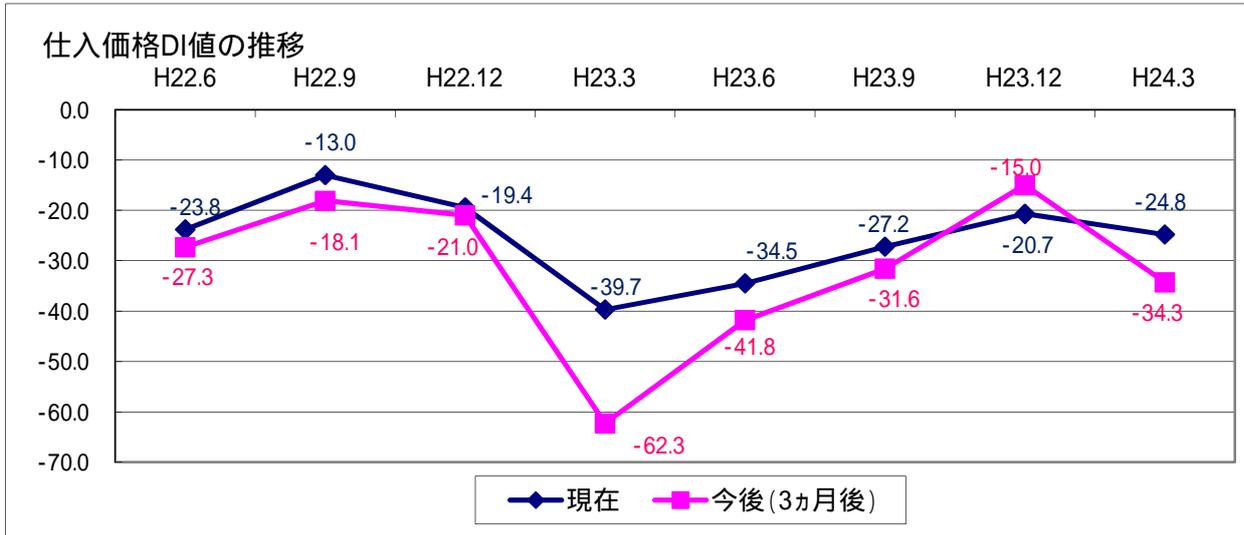
「今後(3ヶ月後)」の先行DI値は 41.8 と、現在並みの厳しい状況を予想している。業種別にみると、特に「卸・小売業」、「サービス業・その他」では現在よりも改善を予想しており、春以降行楽シーズンを迎えるなどの季節的要因による売上増加への期待が表れている。



【仕入価格】

低水準で横ばいが続く
先行きは仕入価格上昇を警戒

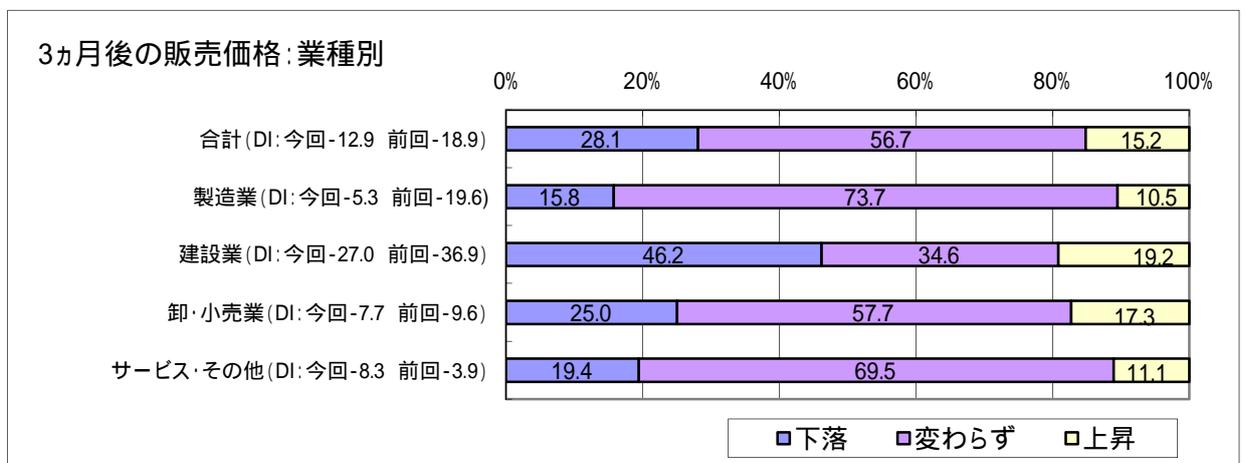
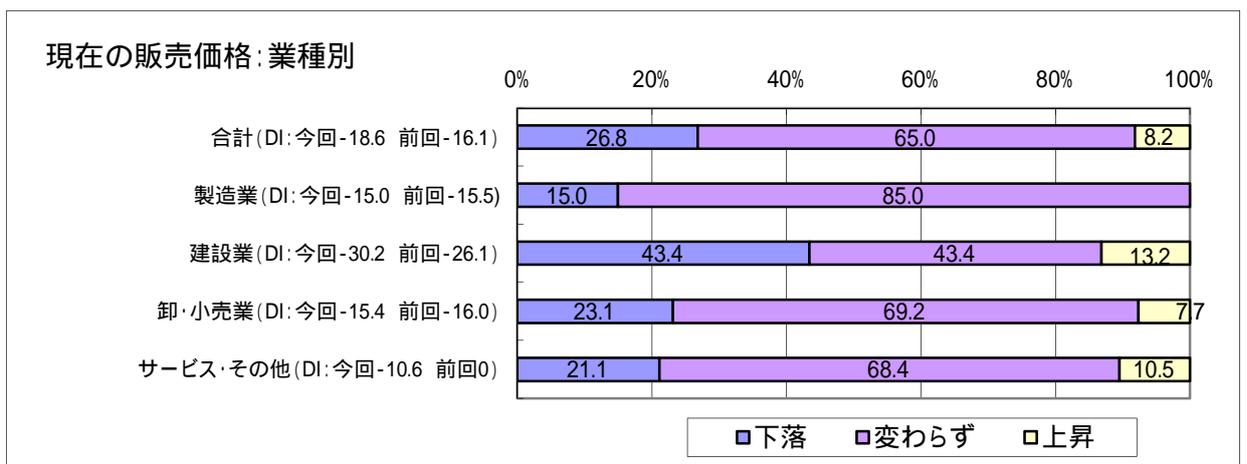
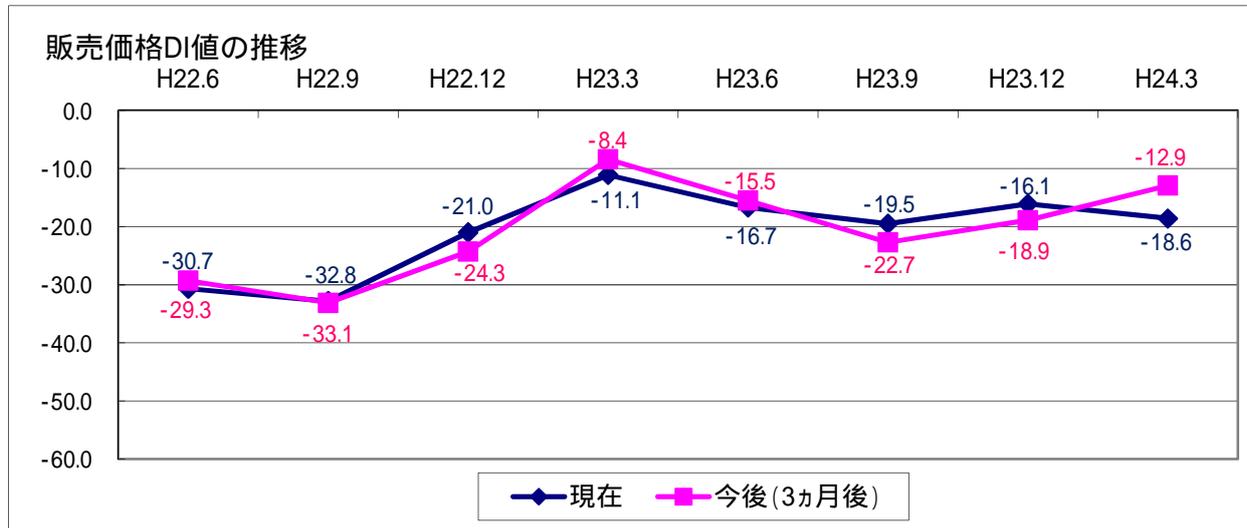
仕入価格は「現在」で 24.8 ポイントとなり、前回調査 (H23 年 12 月) に比べ 4.1 ポイントと若干の悪化も横ばい。但し、依然「下落」より「上昇」の割合が高く、「変わらず」が 6 割を占めている。「今後 (3 ヶ月後)」の先行DI値は 34.3 と、先行きの仕入価格上昇を警戒している。



【販売価格(単価)】

横ばい傾向も 先行きは販売価格(単価)上昇の傾向

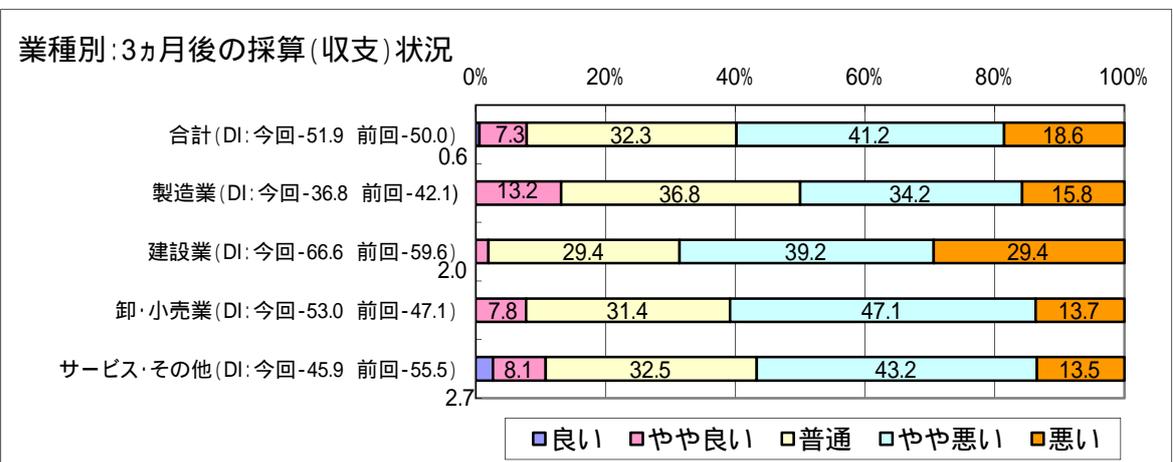
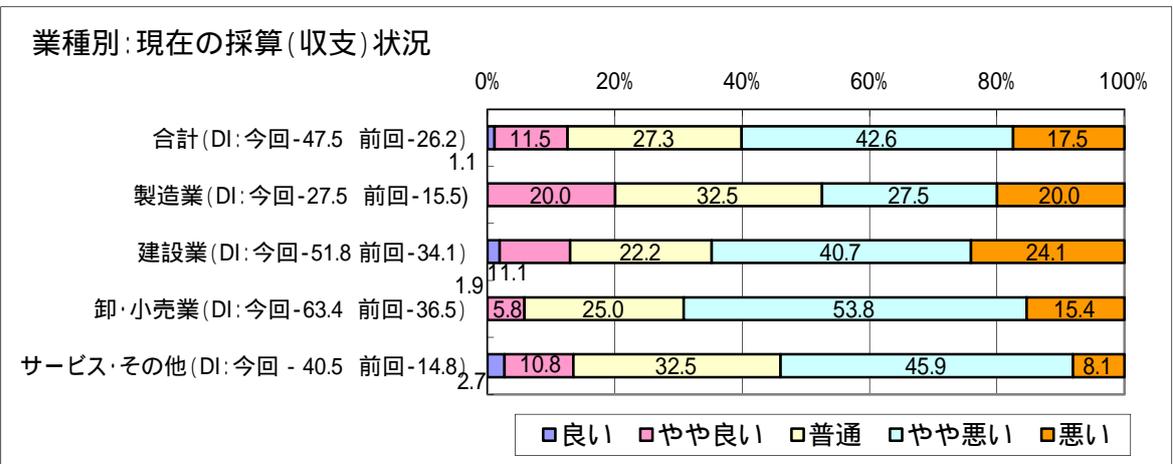
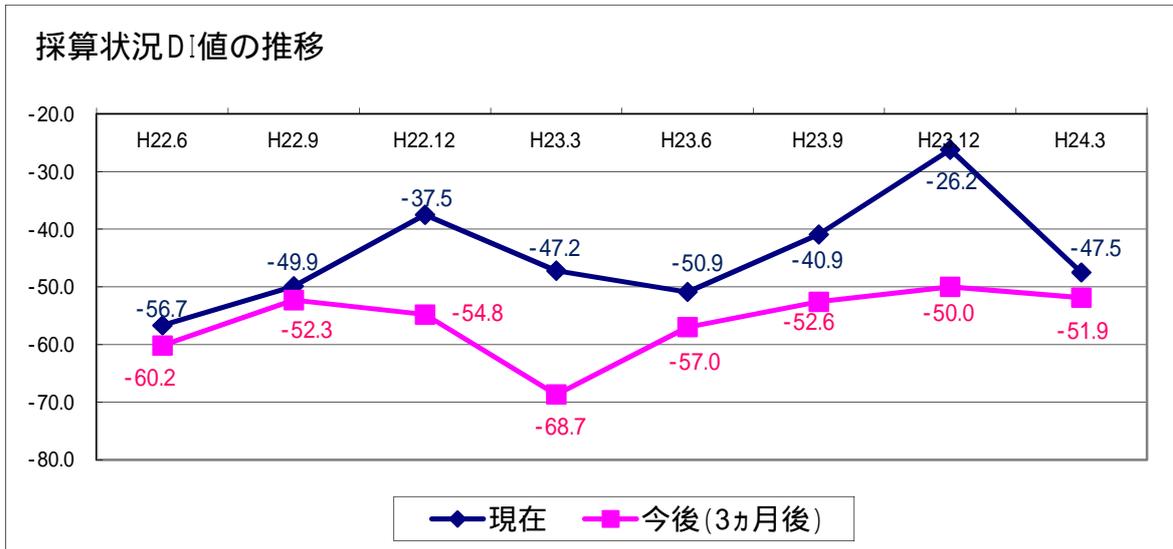
「現在」のDI値は 18.6 と前回と比べ 2.5 ポイントの悪化。「今後(3ヶ月後)」の先行DI値は 12.9 と、先行きの販売価格の上昇の動きも見られ、特に「製造業」、「建設業」でその動きが強い。



【採算(収支)状況】

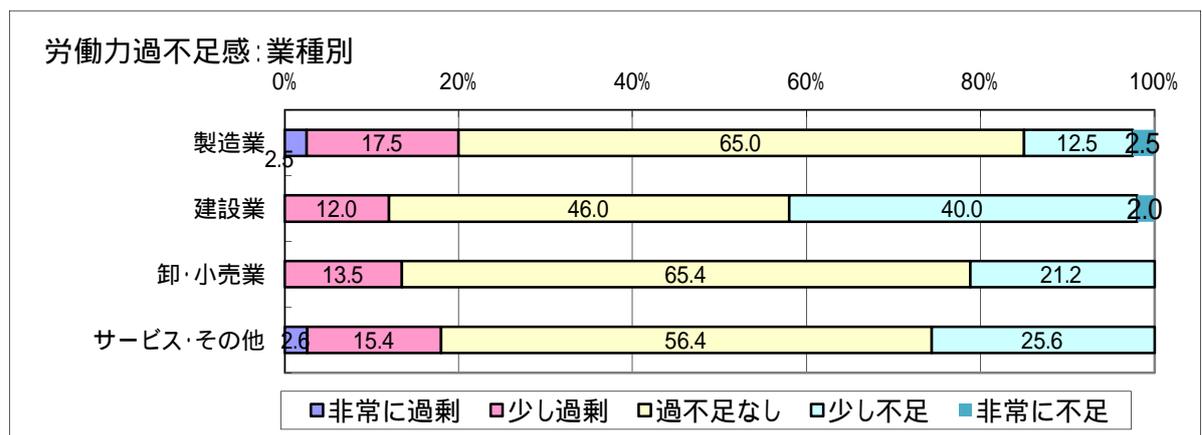
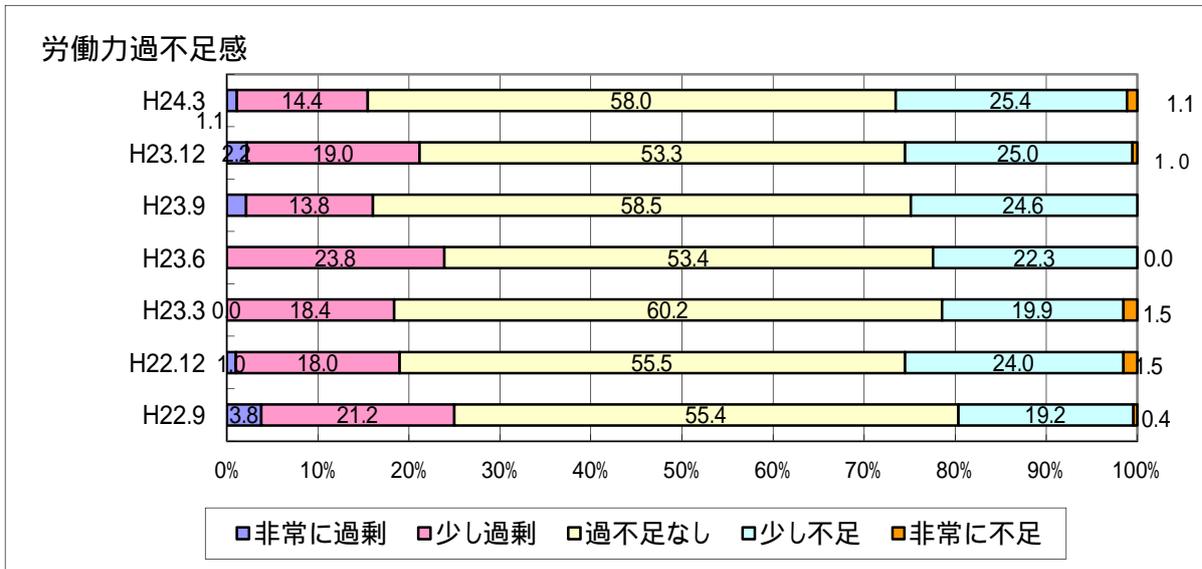
売上・仕入価格の影響を大きく受け 全業種で採算悪化

現在DI値は 47.5 と前回調査 (H23 年 12 月) に比べ 21.3 ポイント悪化。業種別にみると、「製造業」、「建設業」は売上悪化、「卸・小売業」、「サービス・その他」は仕入価格悪化の影響を受け全ての業種で悪化している。「今後(3ヶ月後)」の先行DI値は 51.9 と、先行きは依然、現在並みの厳しい状況を予想している。



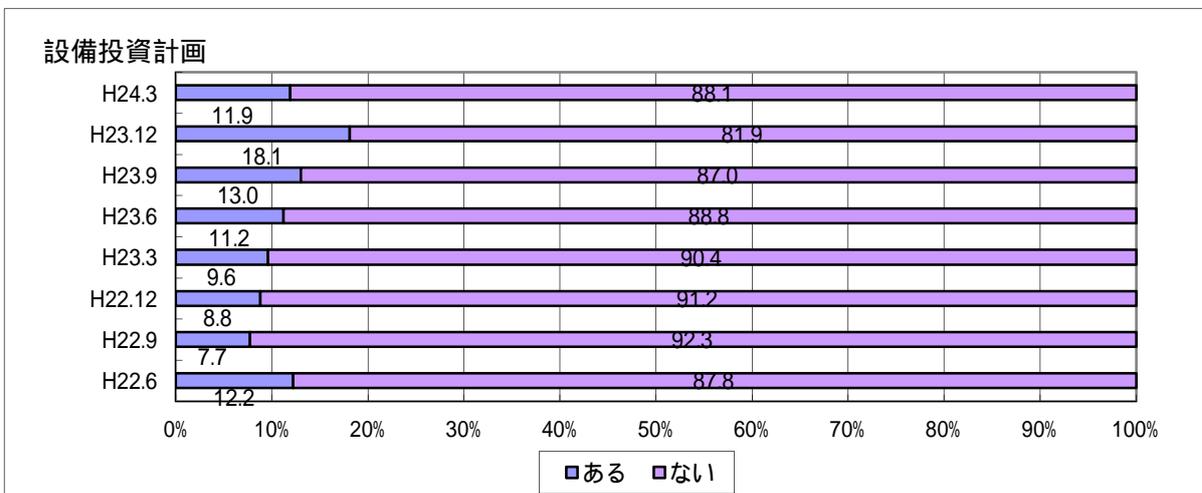
【労働力の過不足感】

前回調査(H23年12月期)より「過不足なし」は58.0%と4.7%増加。「過剰」(「非常に過剰」+「少し過剰」と回答する企業は15.5%で5.7%減少、「不足」(「少し不足」+「非常に不足」と回答する企業は26.5%と前回より0.5%増加にとどまり横ばい。「過不足なし」が58.0%と前回より4.7%増加し多少過剰感は改善している。



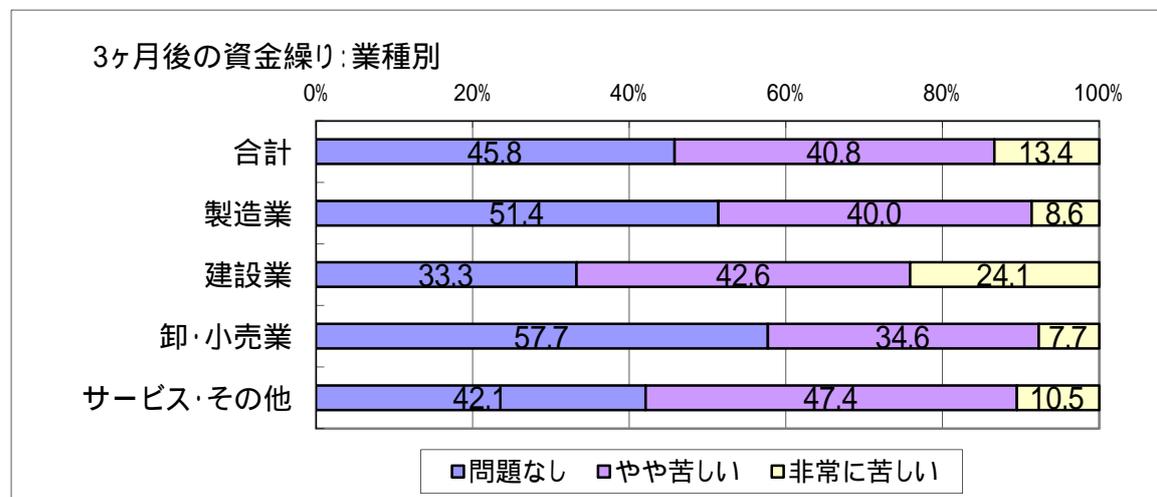
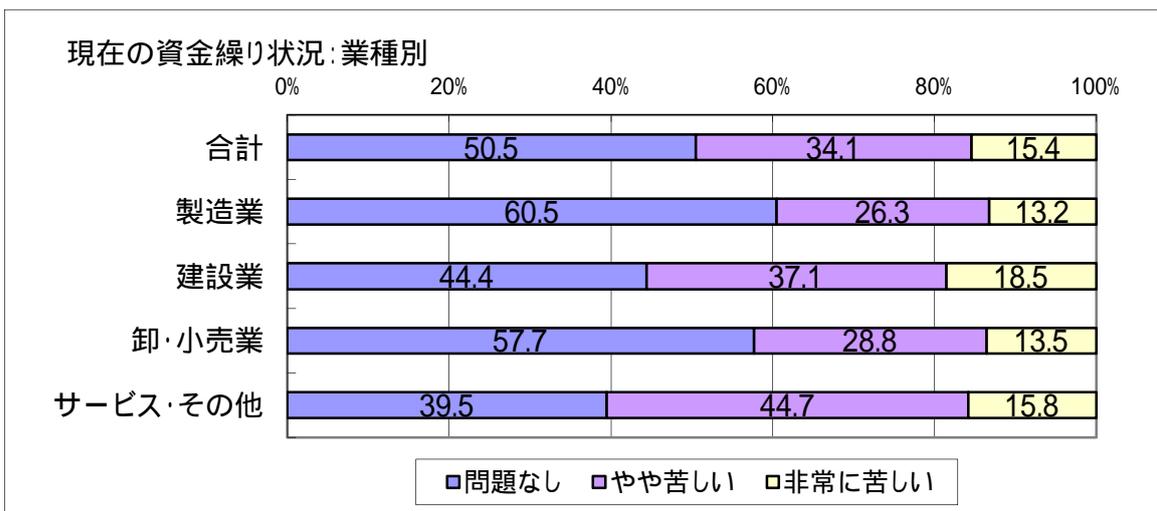
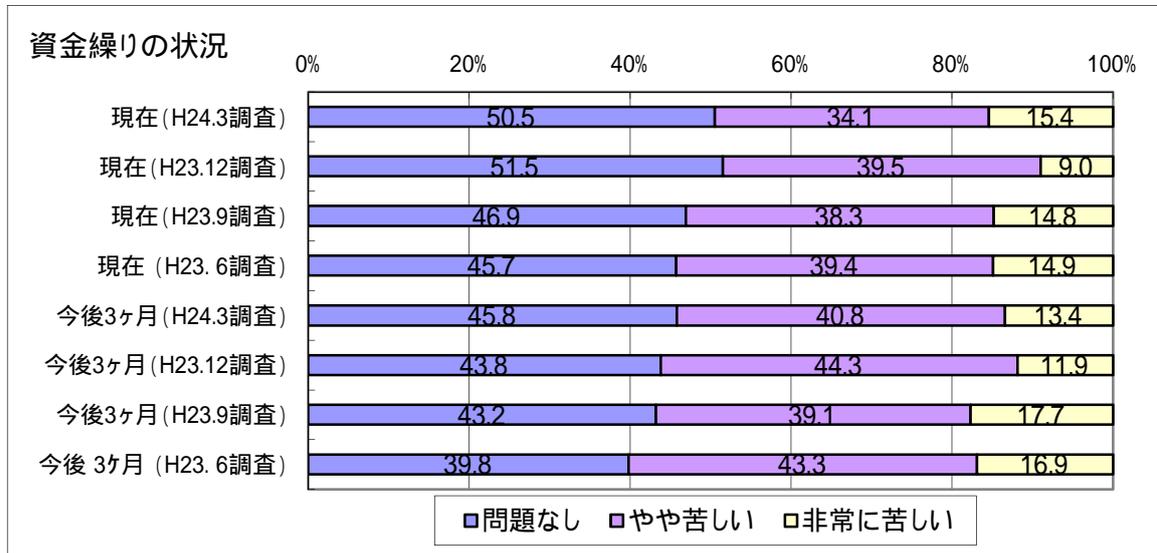
【設備投資計画】

今後3ヶ月以内の設備投資計画が「ある」と回答した事業所は11.9%と前回調査(H23年12月期)より6.2%減少し、依然全体的に動きは弱含みである。設備の予定があると回答した企業は、「設備更新」が高い割合を占めた。



【資金繰り】

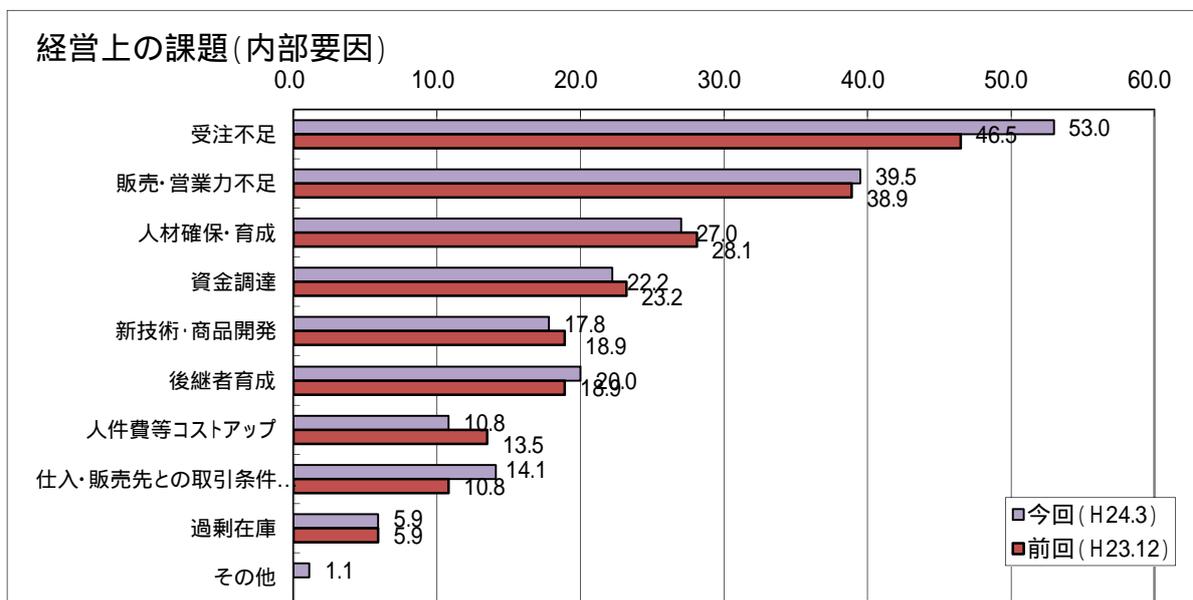
現在の資金繰り状況について、49.5%が「苦しい」（「やや苦しい」「非常に苦しい」と回答している。また今後3ヶ月後の予想でも54.2%が「苦しい」と予想しており、依然として小規模事業所の資金繰りは厳しい状況である。特に「建設業」、「サービス業・その他」で「現在」、「先行き」ともに資金繰りが苦しいと回答している。



【経営上の課題】（複数回答）

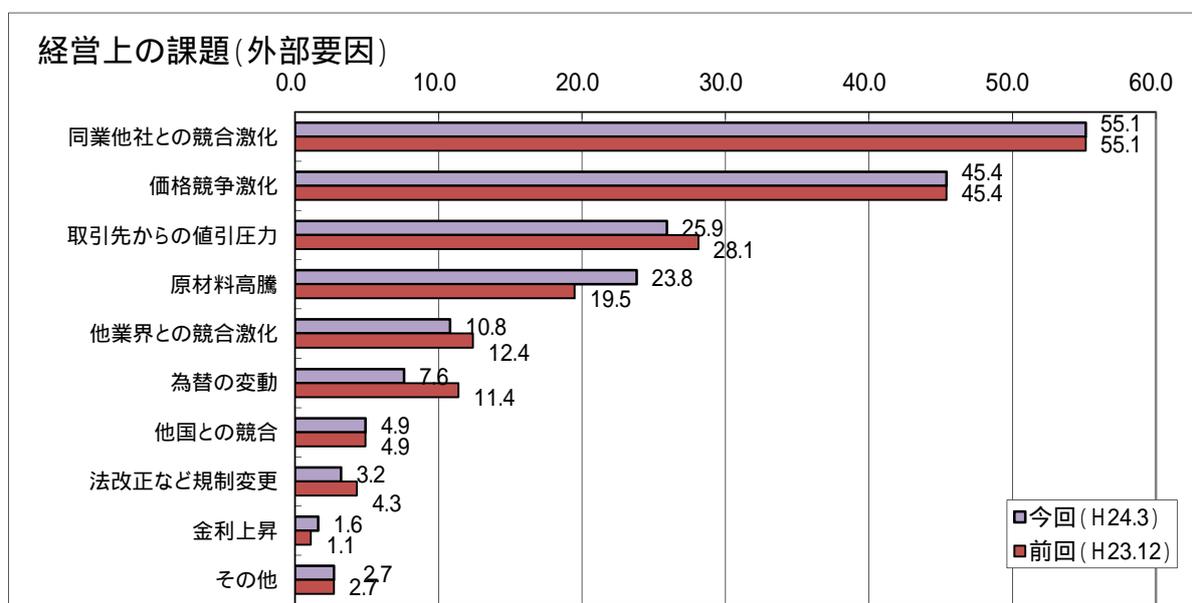
内部要因では「受注不足」と回答している企業が最も多く 53.0%、次いで「販売・営業力不足」39.5%、「人材確保・育成」27.0%と続いている。

「受注不足」が 6.5%増加しており、降雪による建設業の受注減少や、サービス業ではお客の動きが鈍ったことなど季節要因が考えられる。



外部要因としては「同業他社との競合激化」が最も多く 55.1%、次いで「価格競争激化」が 45.4%、「取引先からの値引圧力」が 25.9%、「原材料高騰」が 23.8%となっている。

「原材料高騰」は、前回調査(平成 23 年 12 月)より 4.3%増加しており、前項調査(P7)の仕入価格がやや上昇傾向にあることから、その結果が裏付けられた。

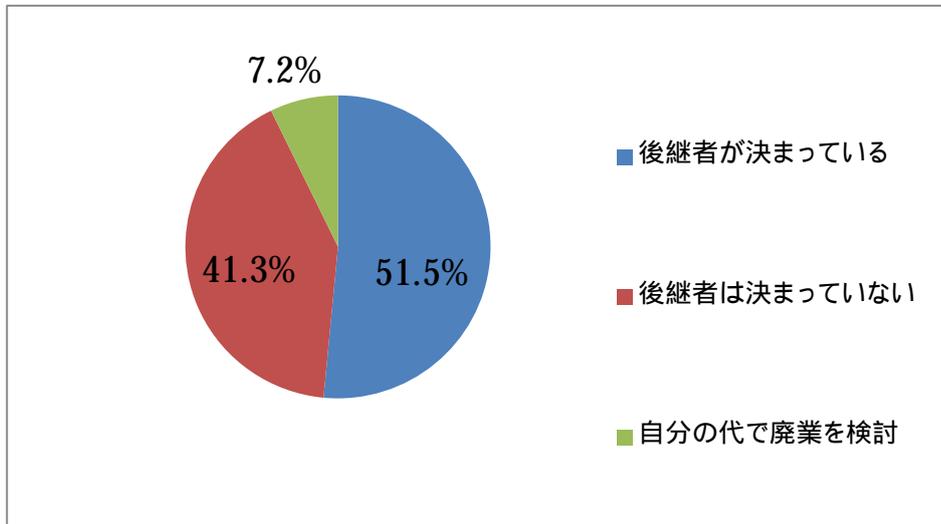


【事業承継について】

問1)後継者の有無(1つのみ回答)

事業承継について、既に後継者が決まっているかどうか質問したところ、「後継者が決まっている」が過半数の51.5%、「後継者は決まっていない」が41.3%、「自分の代で廃業を検討している」が7.2%という結果となった。

従業員の規模別にみると、従業員数が多くなるほど「後継者が決まっている」と回答した割合が増加する傾向にあった。また、小規模事業所(従業員5人以内)は「自分の代で廃業を検討」と回答した割合が従業員数が「6人～10人」、「11人以上」の事業所より高くなった。

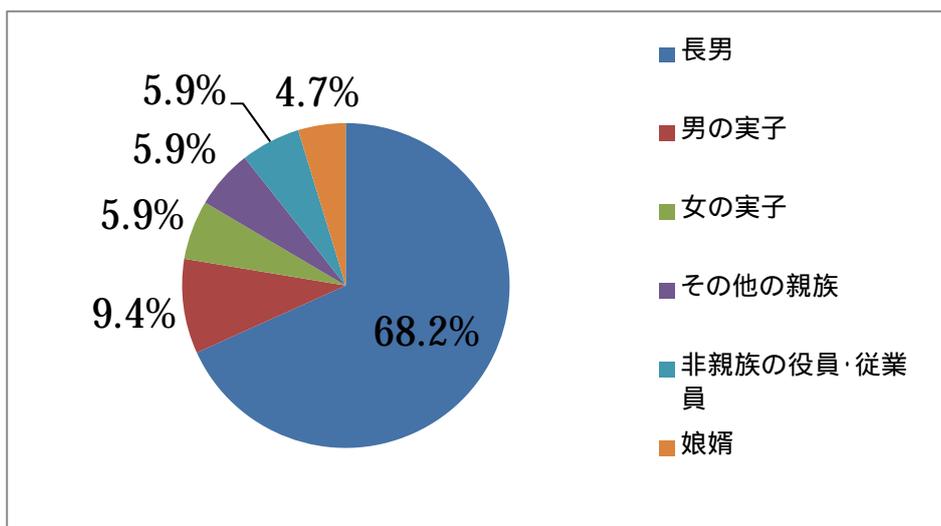


問2)後継者がいる場合、現代表と後継者との続柄(1つのみ回答)

問1で「後継者が決まっている」と回答した事業所に対して、その後継者と現代表との続柄を質問したところ、68.2%が「長男」という結果となった。次いで「男の実子」が9.4%、「女の実子」、「その他の親族」、「非親族の役員・従業員」がそれぞれ5.9%を占めた。

親族を後継者する事業所が9割以上を占め、「非親族」への承継は1割に満たない。

従業員の規模別にみると、従業員数が多くなるほど「長男」と回答した割合が低下し、それ以外の親族への承継を予定している。



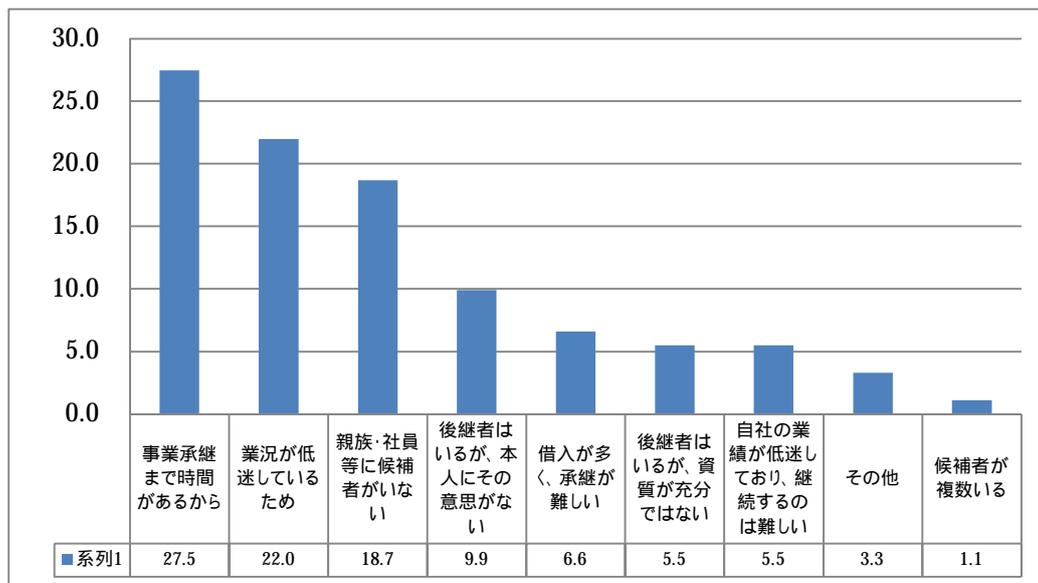
問3)後継者が決まっていない場合、後継者が決まっていない理由(複数回答)

問1で「後継者は決まっていない」と回答した事業所に対して、その理由を質問したところ、最も多かったのは、「事業承継まで時間がある」の27.5%である。次いで、自社の属する「業況が低迷している」が22.0%、「親族・社員等に候補者がいない」が18.7%、「後継者はいるが、本人にその意思がない」が9.9%となった。

「事業承継まで時間がある」が最も多くなったのは、前述の通り9割以上が近い親族への承継であることから、代表者の引退が近くなると候補者が決定しないことが考えられる。

「親族・社員等に候補者がいない」、「後継者はいるが、本人にその意思がない」などは、後継者の育成や、第三者や他社への事業譲渡によって事業継続が可能で、商工会議所など公的機関が実施する事業承継セミナーや、個別相談による他社とのマッチングが有効だと考えられる。

(単位: %)

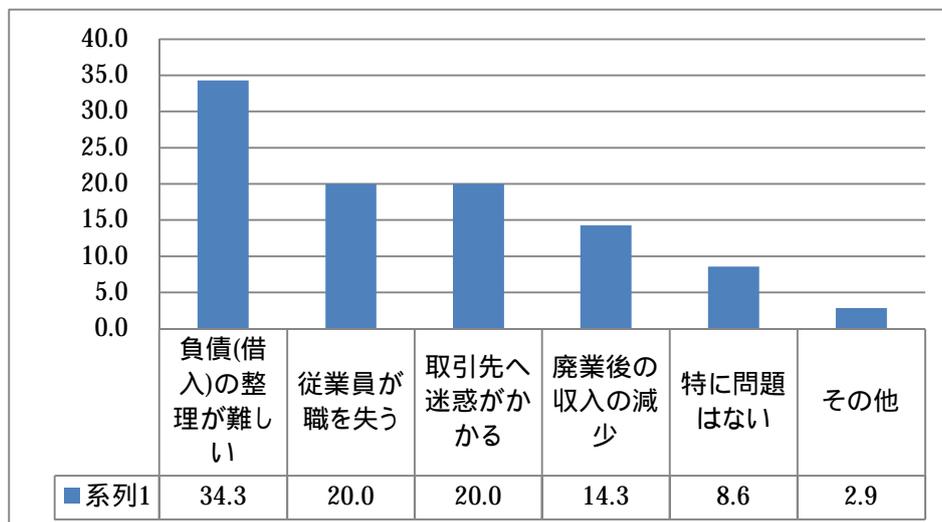


問4)廃業を検討している場合、廃業する際の問題点(複数回答)

問1で「自分の代で廃業を検討」と回答した事業所に対して、廃業する際の問題点を質問したところ、最も多かったのは「負債(借入)の整理が難しい」で34.3%、次いで「従業員が職を失う」、「取引先へ迷惑がかかる」が20.0%、「廃業後の収入の減少」が14.3%となった。

事業所の廃業には「負債の整理」、「従業員の働き先の確保」、「取引先への支払い」など自社では解決できない課題が多く、商工会議所など公的機関や弁護士などの専門家へ早期の相談が必要である。

(単位: %)



福井商工会議所 景気見通し調査 各種指標推移

