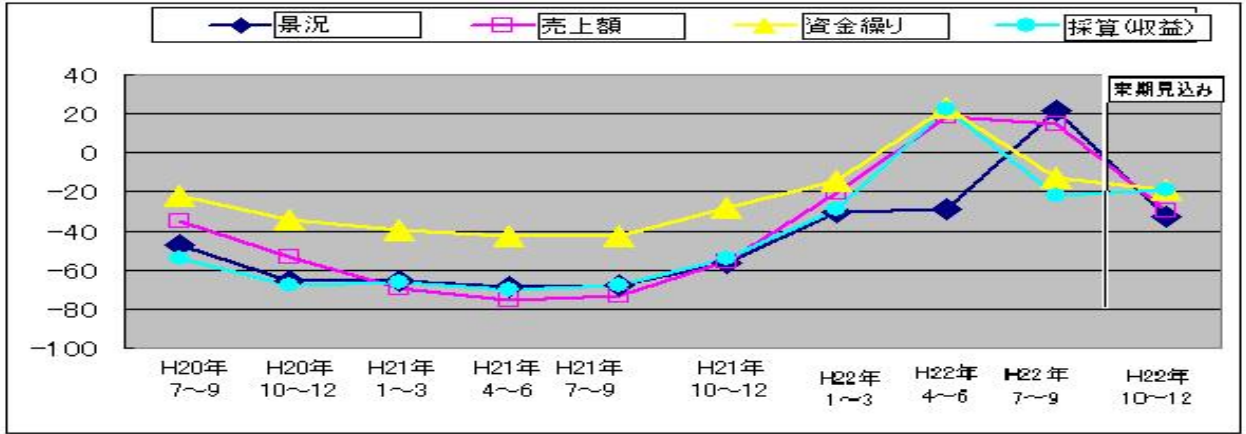


岡崎市内景況調査結果 (平成22年7～9月期分)

岡崎市内の今期(平成22年7～9月)の景況判断DIは、22.0ポイントとなり、前期に比べ微増しており、景況感は5四半期連続で回復した。

来期(平成22年10～12月)の先行き見通しについては、全ての項目で減少しており、エコカー補助金の終了による減産、円高の影響への懸念などによる景気回復の勢いが鈍化するとの見方が強いことが分かる。



1. 調査対象

- (1)対象企業数 本所各部会役員・幹事事業所 468企業
- (2)回答企業数 有効回答 168企業(回答率35.8%)

2. 調査対象時期

- 平成22年7～9月期
- (1)前年同期(平成22年7～9月)と比べた今期の状況
- (2)今期と比べた来期(平成22年10～12月)の先行き見通し

3. 調査時点

平成22年10月7日～平成22年10月22日

4. 調査方法

ファクシミリによるアンケート方式

5. 有効回答企業数内訳

業種	回答企業数	構成比
製造業	49	29.2%
建設業	38	22.6%
小売・卸売業	38	22.6%
サービス業	43	25.6%
合計	168	100.0%

6 その他

本報告書中のDIとは、「ディフュージョン・インデックス」(景気動向指数)の略で、各調査項目について「増加」(上昇、好転)した企業割合から、「減少」(低下、悪化)した企業割合を差し引いた値である。例えば、売上額で「増加」30%、「不変」50%、「減少」20%の場合のDIは、 $30 - 20 = 10$ となる。

また変化幅は、「景況」、「売上額」、「資金繰り」、「採算(収益)」のプラス幅が増加し「」であれば企業経営にとって良好になっていることを意味する。一方「原材料仕入価格」、「製品在庫」では、変化幅が「」であれば、「増加」が増えていることから、企業経営にとっては悪化したことを意味する。

市内の景況全体の概要

岡崎市内の今期(平成22年7～9月)の景況判断DIは、22.0ポイントとなり、前期に比べ微増しており、5四半期連続で回復した。

業種別に見ると、製造業では、自動車部品関連では、エコカー補助金終了に伴い、駆け込み需要で受注が増加したほか、装置関連メーカーも輸出向けが好調だった。

サービス業は運輸・サービス関係が回復傾向にあることから全体の景況感はプラスに転じた。建設、小売業は以前厳しい状況である。

業種別の経営課題のトップは、建設業では「競争の激化」、次いで「需要の停滞」の回答が多く、公共事業の減少の影響や、民需も縮小傾向にあるため、過当競争の業界事情が伺える。またそれ以外の業種では「需要の停滞」が最も多かった。

来期(平成22年10～12月)の先行き見通しについては、全ての項目で減少しており、エコカー補助金の終了による減産、円高の影響への懸念などによる景気回復の勢いが鈍化するとの見方が強いことが分かる。

【データ：全業種】

	前年同期比(前期) (H22.4-6月期)	変化幅	前年同期比(今期) (H22.7-9月期)	変化幅	来期の見通し(来期) (H22.10-12月期)
景況	28.9	6.9	22.0	10.7	32.7
売上額	18.4	2.9	15.5	14.3	29.8
資金繰り	23.0	10.5	12.5	6.5	19.0
採算(収益)	26.9	4.9	22.0	3.0	19.0

売上額は、建設業では完成工事(請負工事)額

業種別の概要

(1) 製造業

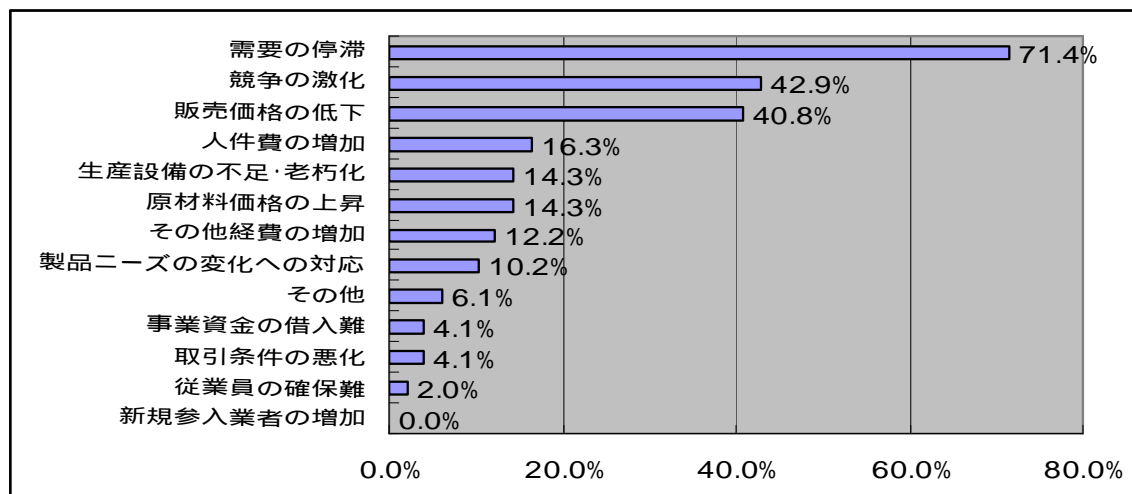
売上額、採算がともに25ポイント以上の減少をしていることから、景況DIは、前年同期比が20.0減の0ポイントとなって、製造業が牽引してきた回復基調が一転して減少に転じた。

来期の見通しについては、エコカー補助金の終了による減産や円高の影響への懸念等により、さらに悪化を予想しており、景況DIは29.0ポイント減の-29.0となった。

【データ：製造業】

	前年同期比(前期) (H22.4-6月期)	変化幅	前年同期比(今期) (H22.7-9月期)	変化幅	来期の見通し(来期) (H22.10-12月期)
景況	20.0	20.0	0	29.0	29.0
売上額	42.9	27.3	15.6	11.4	27.0
原材料仕入価格	25.7	3.2	28.9	19.8	9.1
製品在庫	14.0	12.0	2.0	0	2.0
資金繰り	8.6	2.5	11.1	18.1	7.0
採算(収益)	34.3	25.4	8.9	26.9	18.0

【経営上の問題点】



その他：円高、自動車産業の海外生産シフト

【主な事業者の声 直面する経営課題・業界動向】

- ・ 需要先が新興国に傾きつつあり、国内需要は多くは望めなくなる。
- ・ 急激な円高の影響を危惧する。
- ・ 住宅着工件数が減少し、デフレが継続し安価な輸入品が業界の倒産・廃業を増加させている。
- ・ 経営者の高齢化、長年の需要停滞のため、業界組合員の減少が著しく困っております。
- ・ 繊維リサイクル業界に最も影響のある自動車業界はデフレ、円高を受け、国内上の海外への投資に移行する様相を呈し、作業手袋・フェルト製造業者には大きく需要減退を招き苦難の中にあり。
- ・ 建設業界はやや上向き感はあるがなかなか需要が安定しない。波が激しい。
- ・ 政府の補助金打ち切り減産と円高による親企業の輸出の停滞。

(2)建設業

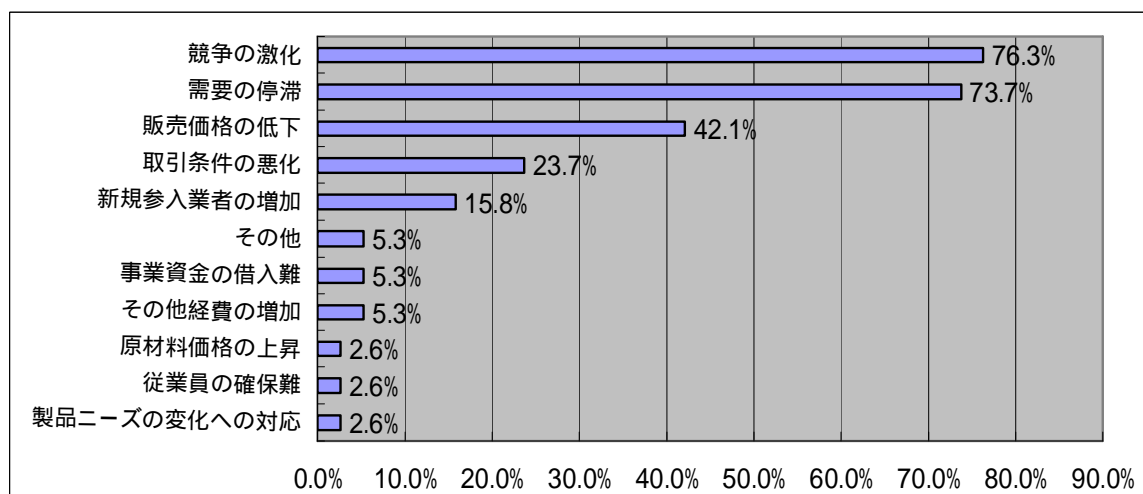
景況DIは前期に比べて3ポイント増加に転じてはいるが、完成工事額、採算ともに横ばいとなっており、依然として低迷が続いている。

来期の見通しについては、完成工事額14.4ポイント減、新規受注額は57.1と新たな需要が見込めないが、円高等の影響により資材仕入価格が大幅に減少することから採算は改善され、景況DIは変化幅が17.0増の51.4となりやや改善が予想される。

【データ：建設業】

	前年同期比(前期) (H22.4-6月期)	変化幅	前年同期比(今期) (H22.7-9月期)	変化幅	来期の見通し(来期) (H22.10-12月期)
景況	71.4	3.0	68.4	17.0	51.4
完成工事額	69.0	3.2	65.8	14.4	51.4
受注額(新規契約)	57.1	0.8	57.9	57.9	0
資材仕入価格	11.9	9.2	2.7	48.7	51.4
資金繰り	47.6	5.0	52.6	9.6	62.2
採算(収益)	73.8	5.4	68.4	14.3	54.1

【経営上の問題点】



【主な事業者の声 直面する経営課題・業界動向】

- ・公共工事の減少が各方面に大きな問題。
- ・市発注工事資格を市内事業者に限定してほしい。
- ・業界全体が仕事量の減少により受注が非常に厳しい状況。
- ・建築業界の不況と異業種参入により受注数、単価の低下が著しいです。
- ・

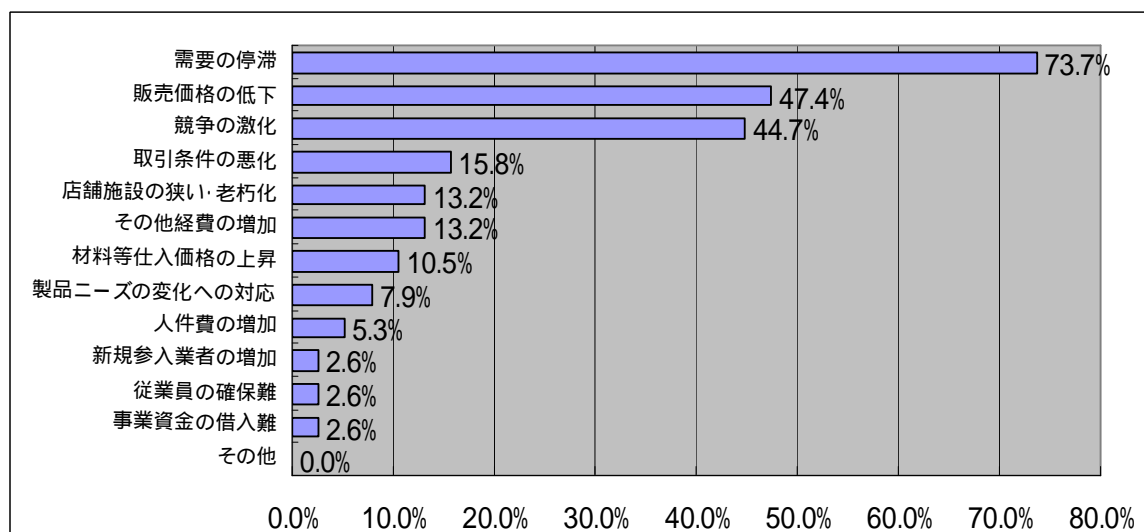
(3)小売・卸売業

円高等の影響により仕入価格の減少や売上、採算がプラスに改善しているが、景況感はほぼ横ばいとなっていることから、全体としては依然厳しい状況であることが分かった。来期の見通しは、景気の腰折れ感から他業種が大幅な減少する中、2.1ポイント増の22.2で、ほぼ横ばいであったことから影響は少なく、現状維持との見方が多いことが分かる。

【データ：小売・卸売業】

	前年同期比(前期) (H22.4-6月期)	変化幅	前年同期比(今期) (H22.7-9月期)	変化幅	来期の見通し(来期) (H22.10-12月期)
景況	24.4	0.1	24.3	2.1	22.2
売上額	36.6	15.5	21.1	3.9	25.0
商品仕入価格	17.1	3.6	13.5	3.6	17.1
商品在庫	29.3	5.6	23.7	7.0	16.7
資金繰り	17.1	11.8	5.3	5.8	11.1
採算(収益)	34.1	13.0	21.1	1.7	19.4

【経営上の問題点】



【主な事業者の声 直面する経営課題・業界動向】

- ・きもの人口の減少が年々深刻になっている。何か対策はないか。
- ・売上減を見越して人件費他経費の見直しを行ったため、経営目標は多少の利益が出ているが先行きを考えた場合運用資金としての借入は一切考えず在庫のバランス等を図り、経費節約を基本に苦境を乗り切ろうと考えている。但し、取引業者の支払いのスパンも短くなり、一時的に資金が不足する月がある。

(4) サービス業

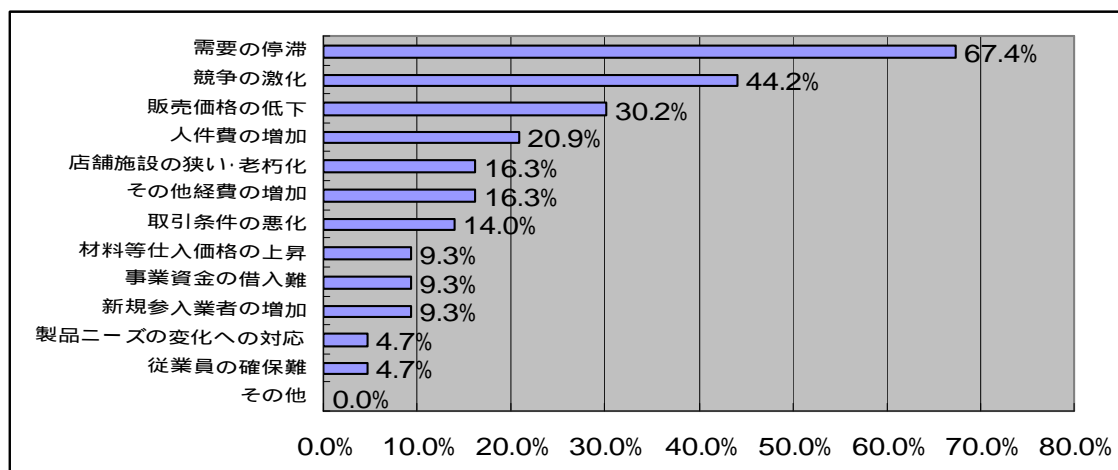
前期に引き続き、資金繰り、採算も改善しており、景況は27.6ポイント増で継続的に回復しており、4.8ポイントとなった。

来期の見通しは、景気回復の勢いに鈍化が懸念されることから、消費者の購買力が低下すると予想され、全ての項目で減少しており、景況DIも28.5ポイント減の33.3ポイントとなっている。

【データ：サービス業】

	前年同期比(前期) (H22.4-6月期)	変化幅	前年同期比(今期) (H22.7-9月期)	変化幅	来期の見通し(来期) (H22.10-12月期)
景況	32.4	27.6	4.8	28.5	33.3
売上額	2.9	2.9	0	23.8	23.8
利用客数	6.1	1.4	7.5	20.0	27.5
資金繰り	26.5	17.0	9.5	21.5	31.0
採算(収益)	24.2	7.5	16.7	17.4	34.1

【経営上の問題点】



【主な事業者の声 直面する経営課題・業界動向】

- ・ 需要の停滞と競争の激化で非常に厳しい。
- ・ 町に人が来ない。
- ・ 2011年も厳しい年になりそうです。
- ・ ニッチ、差別化戦略で成果を上げています。
- ・ 営業力で向上する事業と取引先が好転しないとどうにもならないことがある。日本全体が良くならないといずれ厳しい状況に多くの企業がなると思われます。
- ・ タクシーとの類似行為をする者の対策に頭を痛めている。
- ・ 3店舗中、1店をスタッフに貸し、2店舗で景況を見ているので売上そのものは減っているが、3店でみると昨年より売上増になっている。
- ・ 各社とも車両の減車が多く当社もピーク時より7台減らした。