

# 2014年景気予測調査

—結果概要報告書—

平成25年12月

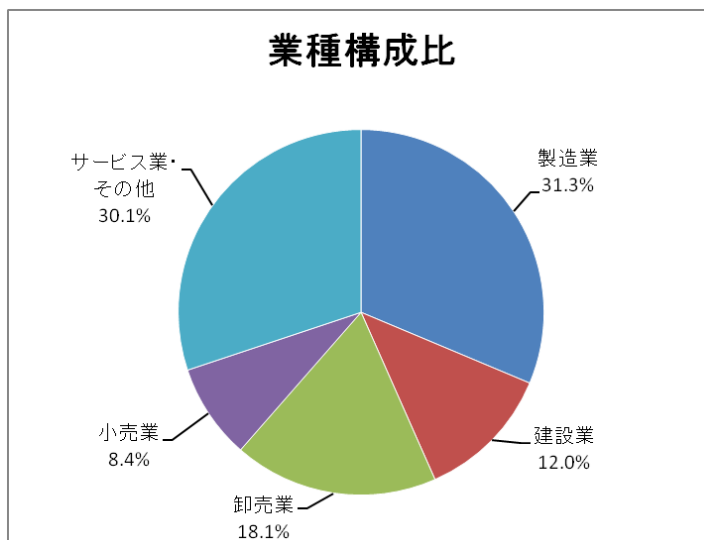
 甲府商工会議所

## ◆調査要領と概要

1. 調査の目的： 2014年の県内景気の動向を予測すると共に、関係各機関に提言する際、参考資料とする。
2. 調査実施機関： 甲府商工会議所
3. 調査実施時期： 平成25年12月4日(水)～10日(火)
4. 調査対象： 当所会員 241事業所
5. 調査方法： FAX調査
6. 有効回答数： 83
7. 有効回答率： 34.4%
8. 特記事項： 原則、小数点以下第2位で四捨五入。

### ＜業種別回答数＞

	回答数	構成比
製造業	26	31.3%
建設業	10	12.0%
卸売業	15	18.1%
小売業	7	8.4%
サービス業・その他	25	30.1%
合計	83	99.9%



都市部や一部の輸出関連企業を中心とした景気回復が、徐々に地方の中小企業へも波及しつつあると言われる中、当所では2014年の県内景気を予測するため調査を行った。

本調査の結果、36.1%の事業所が2014年の自社の業況は今年と「変わらない」と予想した。理由としては、「仕入価格の上昇・高止まり」や「需要の低迷」等が挙げられる。また、「需要の回復・拡大」等を理由に業況が「(大幅に)良くなる」と予想した事業所も26.5%あり、反対に「需要の低迷」等を理由に業況が「(大幅に)悪くなる」と予想した事業所は22.9%であった。

一方、今後の経営戦略としては、「営業・販売の強化」や「経費削減」等が上位に挙がっており、とりわけ2014年の自社の業況を「(大幅に)良くなる」と予想している事業所については、「新製品・新技術開発」という回答も多く見られる。

2014年の県内景気は、今年と「変わらない」との見方が33.7%を占めており、「(大幅に)良くなる」(30.1%)を上回る結果となった。業種によってバラつきが見られるものの、仕入価格の上昇や需要の低迷など、不安は払しょくできず、先行きはやや慎重な判断となっている。

## ◆結果詳細

『Q1. 来年の貴社の業況について、どのようにお考えですか。(2013年比)』

[択一回答]

### ●36. 1%の事業所が「変わらない」と回答。

各事業所に2014年の業況について尋ねたところ、「変わらない」と回答した事業所が36.1%と最も多く、ついで「良くなる」(24.1%)、「悪くなる」(21.7%)という結果になった。一方、「分からない」とする回答は14.5%であった。

業種別では、製造業やサービス業・その他は「変わらない」と回答した事業所が最も多く、卸売業では「良くなる」、小売業では「悪くなる」とする回答が多かった。また、建設業では、「変わらない」と「悪くなる」の回答割合が同じであった。

『Q2. Q1のように予想する理由をお聞かせ下さい。 [複数回答可]』

### ●「仕入価格の上昇・高止まり」「需要の低迷」が業況改善の足かせに。

Q1のように予想した理由を尋ねたところ、Q1で「変わらない」とした事業所では、57.1%が「仕入価格の上昇・高止まり」と回答しており、ついで「需要の低迷」(46.4%)という結果になった。「(大幅に)良くなる」とした事業所では、81.8%が「需要の回復・拡大」と回答しており、「政府の積極的な経済対策」(40.9%)がつづく。また、Q1で「(大幅に)悪くなる」とした事業所では、68.4%の事業所が「需要の低迷」と回答しており、ついで「仕入価格の上昇・高止まり」(57.9%)という結果になった。一方、「分からない」とした事業所では「消費増税の駆け込み需要、及びその反動」(72.7%)が最も多かった。

業種別では、製造業や建設業・卸売業で「仕入価格の上昇・高止まり」、小売業やサービス業・その他では「需要の低迷」と回答する割合が最も高かった。

『Q3. 来年の貴社の業況予測を踏まえて、今後どのような経営戦略をお考えですか。

〔複数回答可〕』

●「営業・販売の強化」「経費削減」を重視

Q1の予測を踏まえた今後の経営戦略を尋ねたところ、Q1で「変わらない」、「(大幅に)悪くなる」、「分からない」とした事業所では、いずれも「営業・販売を強化する」「経費を削減する」が回答上位に挙がっている。一方、「(大幅に)良くなる」とした事業所では、「営業・販売を強化する」(68.2%)につづいて、「新製品・新技術を開発する」(54.5%)という回答が多い。

業種別では、「営業・販売を強化する」や「経費を削減する」という回答の他に、製造業と卸売業で「新製品・新技術を開発する」、建設業とサービス業・その他では「人材の確保・育成を強化する」という回答も多い。

『Q4. 来年の県内景気について、どのようにお考えですか。(2013年比) 〔択一回答〕』

●33. 7%の事業所が「変わらない」と回答。

2014年の県内景気について尋ねたところ、「変わらない」と回答した事業所が33.7%と最も多く、ついで「良くなる」(28.9%)、「悪くなる」(19.3%)という結果になった。一方、「分からない」とする回答は14.5%であった。

業種別では、製造業は「変わらない」と回答した事業所が最も多く、小売業では「悪くなる」、サービス業・その他では「良くなる」とする回答が多かった。また、建設業では、「良くなる」と「変わらない」、卸売業では、「良くなる」と「悪くなる」の回答割合が同じであった。

以上

<添付資料>

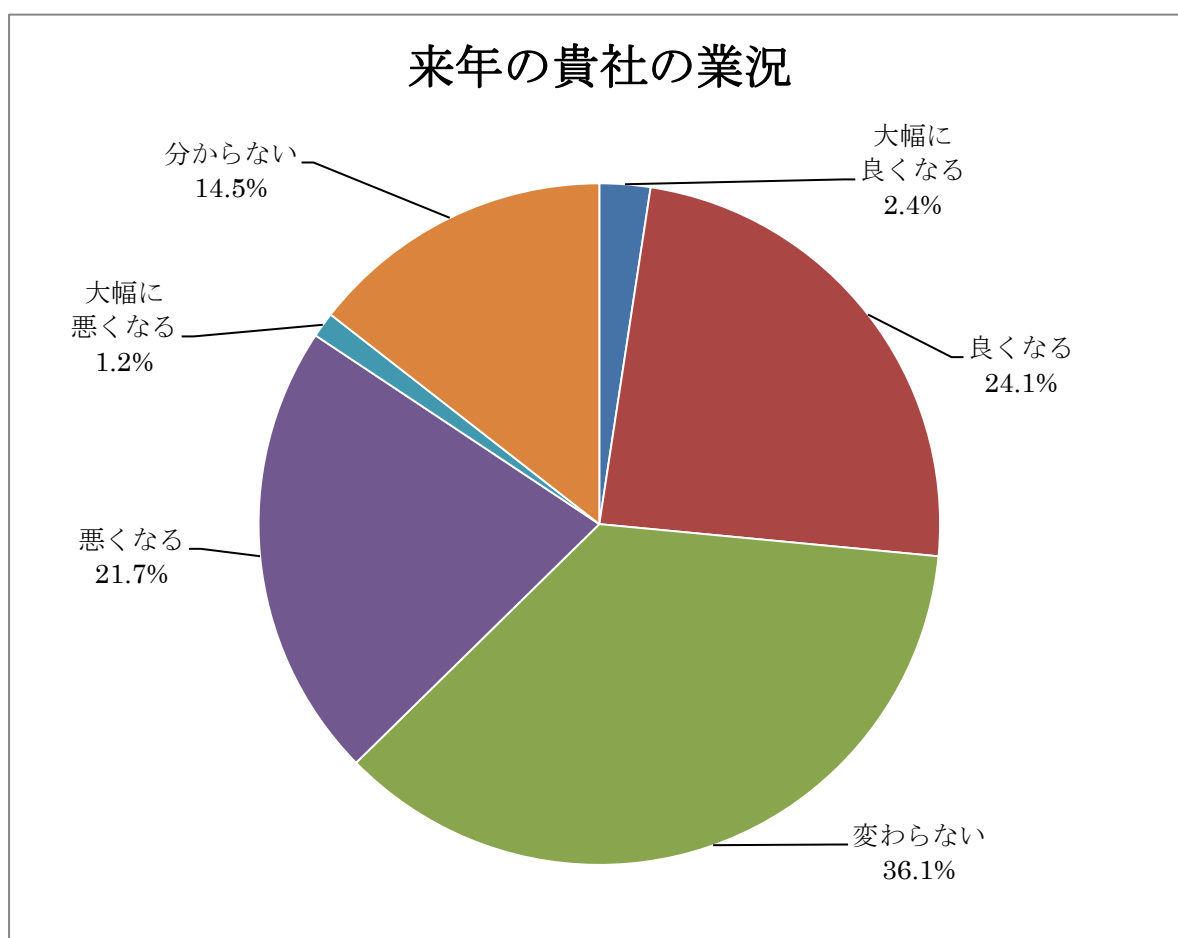
○『2014年景気予測調査』結果集計表

◆ 『Q1. 来年の貴社の業況について、どのようにお考えですか。(2013年比)』

[択一回答]

(網かけは上位1位、単位：%)。n=83

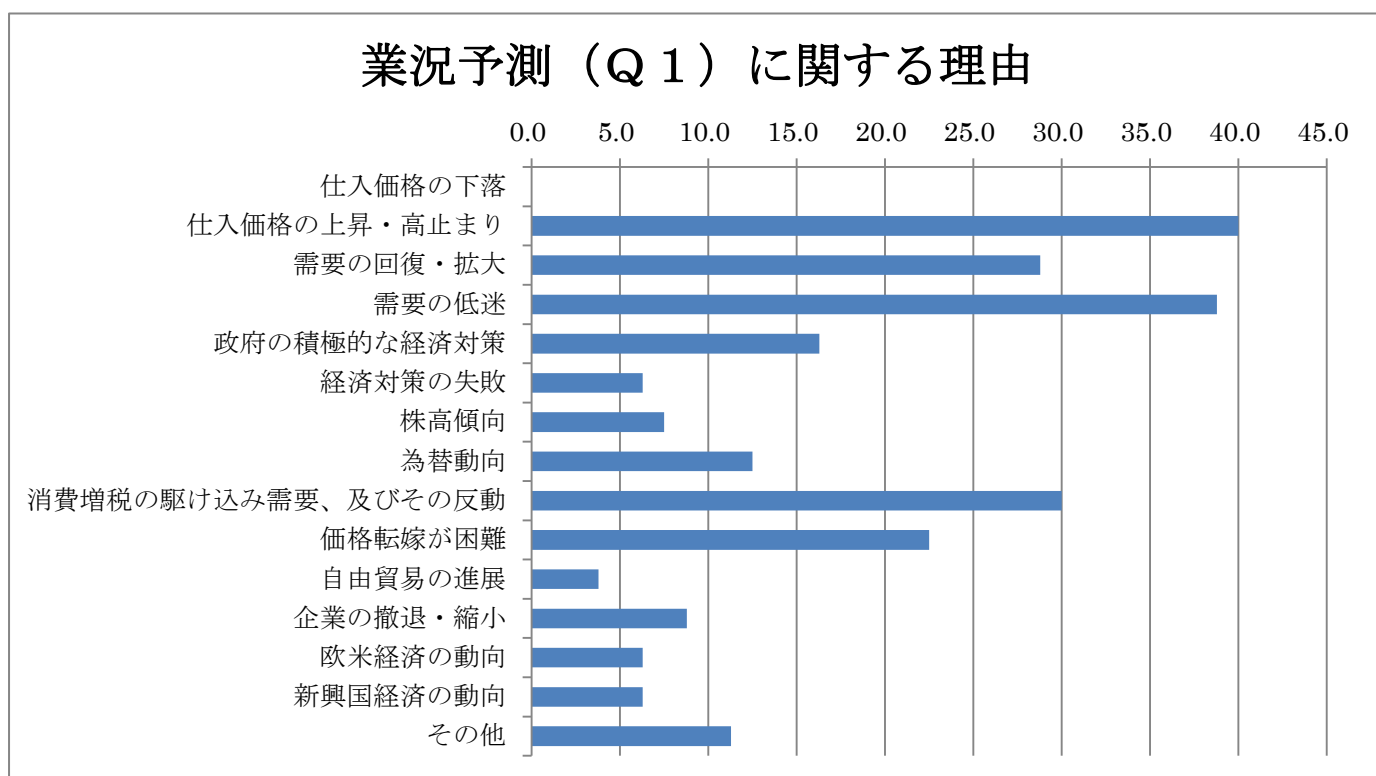
	全業種	製造業	建設業	卸売業	小売業	サービス業・ その他
大幅に良くなる	2.4	3.8	0.0	0.0	0.0	4.0
良くなる	24.1	23.1	20.0	33.3	28.6	20.0
変わらない	36.1	34.6	30.0	26.7	14.3	52.0
悪くなる	21.7	19.2	30.0	20.0	42.9	16.0
大幅に悪くなる	1.2	0.0	10.0	0.0	0.0	0.0
分からない	14.5	19.2	10.0	20.0	14.3	8.0



◆ 『Q2. Q1のように予想する理由をお聞かせ下さい。 [複数回答可]』

(網かけは上位3位、単位：%)。 n=80

	全業種	製造業	建設業	卸売業	小売業	サービス業・ その他
仕入価格の下落	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
仕入価格の上昇・高止まり	40.0	46.2	66.7	46.7	28.6	21.7
需要の回復・拡大	28.8	23.1	44.4	26.7	28.6	30.4
需要の低迷	38.8	42.3	22.2	40.0	57.1	34.8
政府の積極的な経済対策	16.3	15.4	11.1	20.0	28.6	13.0
経済対策の失敗	6.3	7.7	11.1	6.7	14.3	0.0
株高傾向	7.5	0.0	0.0	20.0	0.0	13.0
為替動向	12.5	26.9	11.1	13.3	0.0	0.0
消費増税の駆け込み需要、及びその反動	30.0	26.9	33.3	46.7	28.6	21.7
価格転嫁が困難	22.5	23.1	44.4	20.0	14.3	17.4
自由貿易の進展	3.8	7.7	0.0	6.7	0.0	0.0
企業の撤退・縮小	8.8	7.7	11.1	6.7	14.3	8.7
欧米経済の動向	6.3	11.5	0.0	13.3	0.0	0.0
新興国経済の動向	6.3	19.2	0.0	0.0	0.0	0.0
その他	11.3	3.8	11.1	13.3	14.3	17.4



## Q1の回答別に集計

(網かけは上位3位、単位：%)。n=80

	(大幅に) 良くなる	変わらない	(大幅に) 悪くなる	分からない
仕入価格の下落	0.0	0.0	0.0	0.0
仕入価格の上昇・高止まり	0.0	57.1	57.9	45.5
需要の回復・拡大	81.8	10.7	5.3	9.1
需要の低迷	0.0	46.4	68.4	45.5
政府の積極的な経済対策	40.9	7.1	5.3	9.1
経済対策の失敗	0.0	0.0	21.1	9.1
株高傾向	18.2	7.1	0.0	0.0
為替動向	0.0	10.7	10.5	45.5
消費増税の駆け込み需要、及びその反動	9.1	25.0	36.8	72.7
価格転嫁が困難	0.0	21.4	47.4	27.3
自由貿易の進展	4.5	0.0	0.0	18.2
企業の撤退・縮小	0.0	14.3	15.8	0.0
欧米経済の動向	4.5	3.6	0.0	27.3
新興国経済の動向	0.0	3.6	0.0	36.4
その他	9.1	17.9	5.3	9.1

### 【(大幅に) 良くなる】

- ・ 自社の企業努力により。(卸売業)
- ・ 設備投資を行ったため。(サービス業・その他)

### 【変わらない】

- ・ アベノミクスの効果が多少見えてくる一方で、県内から撤退する企業(の影響)もありプラスマイナス0。(小売業)
- ・ 少子高齢化。(サービス業・その他)
- ・ 顧客が、サービス役務提供の対価支払額を低位水準に固定化している。(サービス業・その他)
- ・ 薬価公定価の改定による国内販売単価の下落。(製造業)

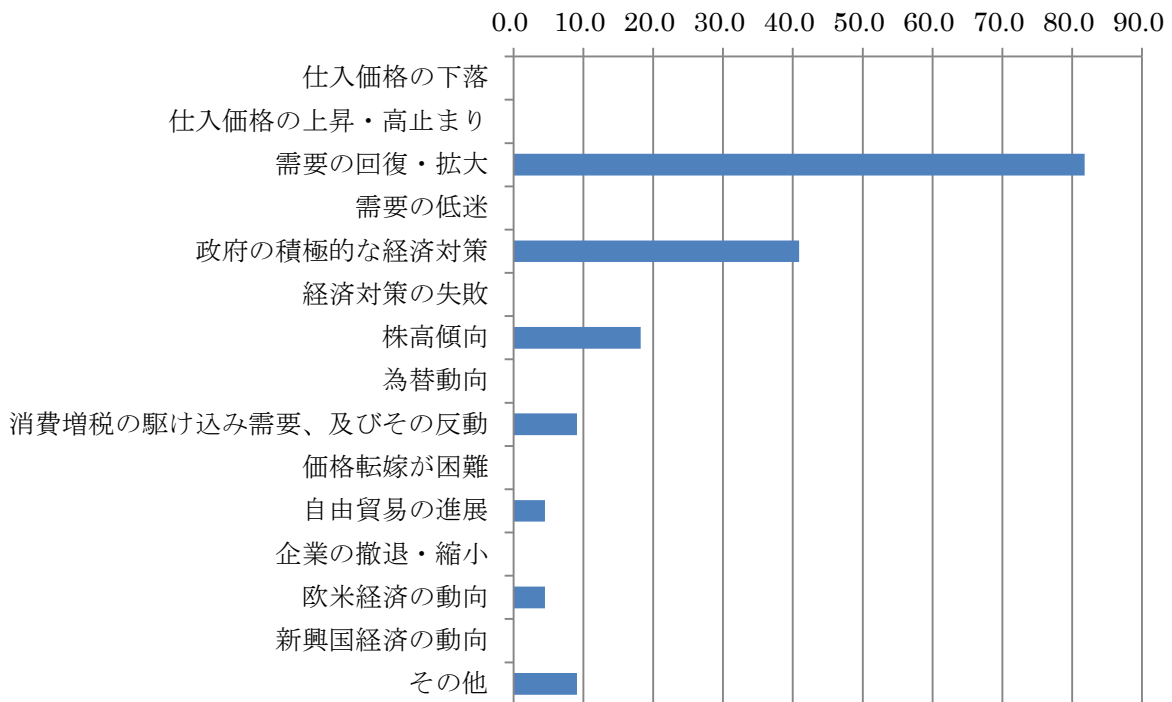
### 【(大幅に) 悪くなる】

- ・ 消費増税に伴う消費減退。(卸売業)

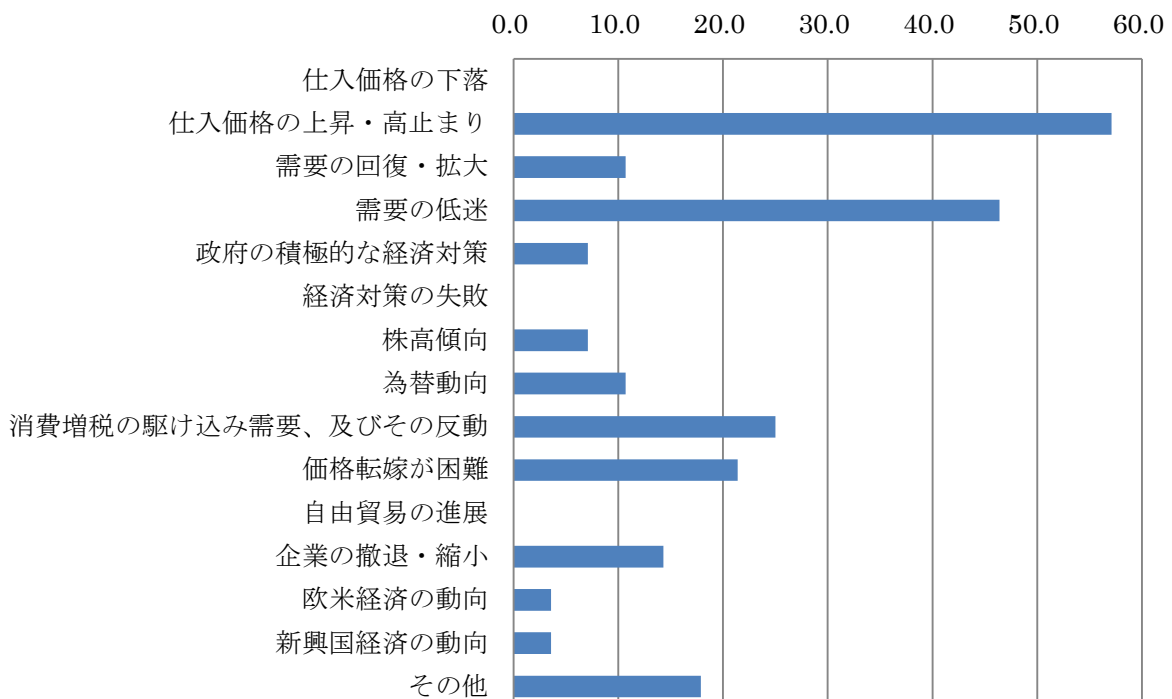
### 【分からない】

- ・ 人手(技術者)、特に若年層の不足により人件費が上昇。(建設業)

## Q 1 の回答 = (大幅に) 良くなる

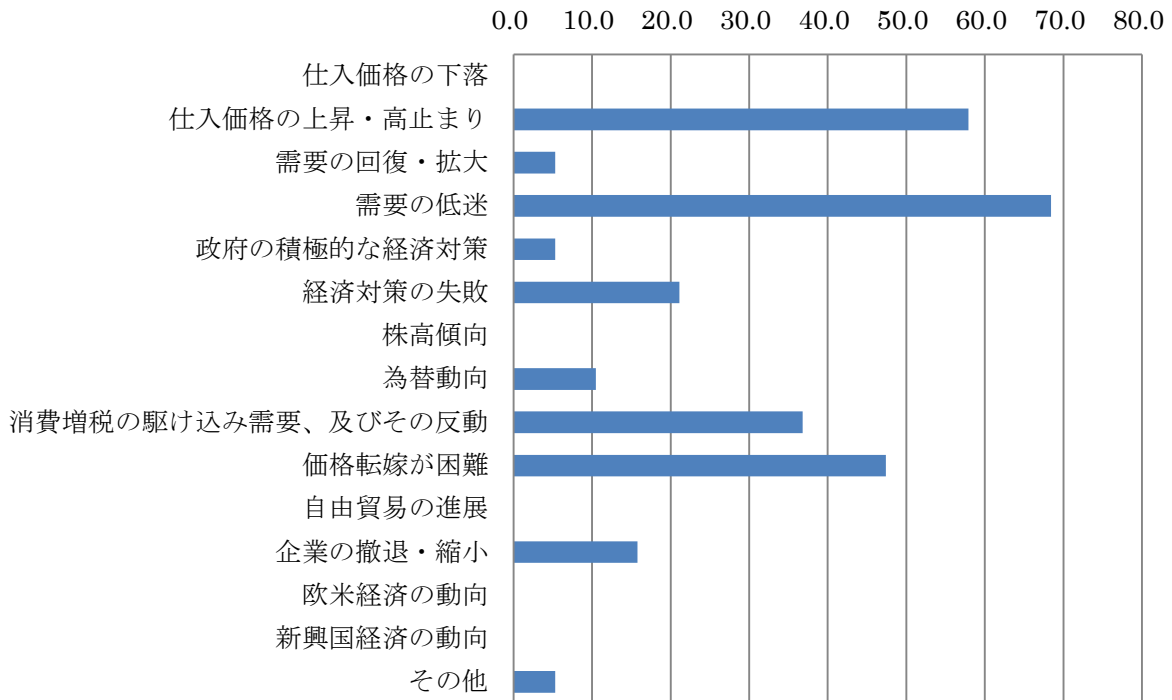


## Q 1 の回答 = 変わらない

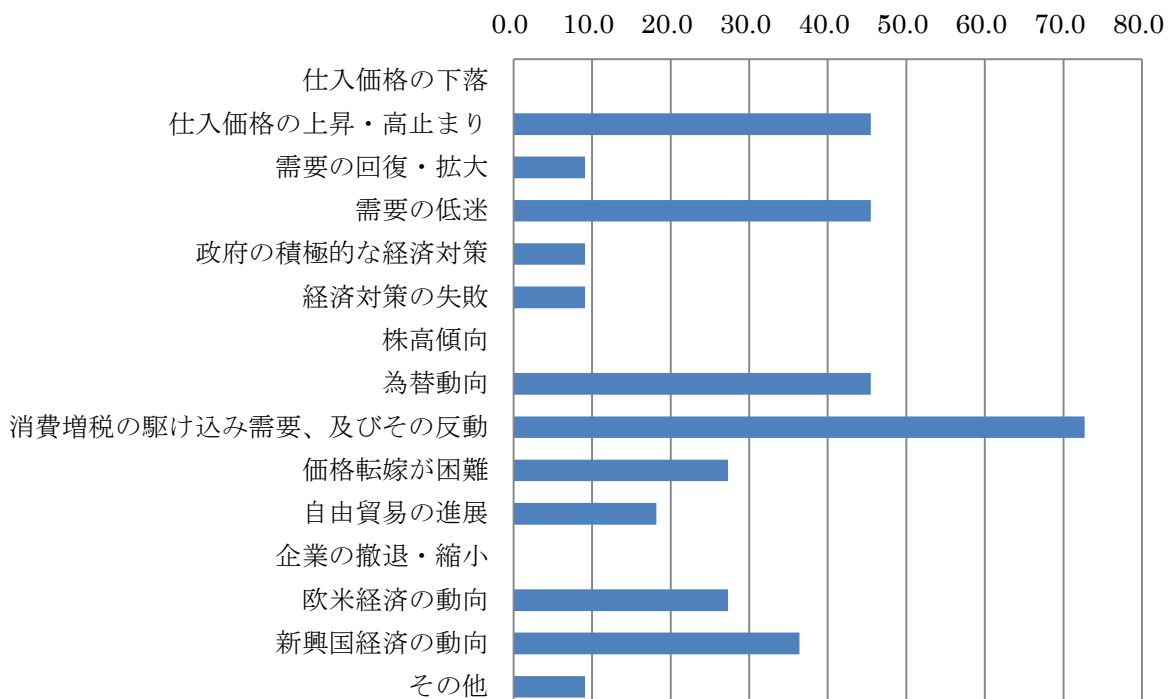




## Q 1 の回答 = (大幅に) 悪くなる



## Q 1 の回答 = 分からない

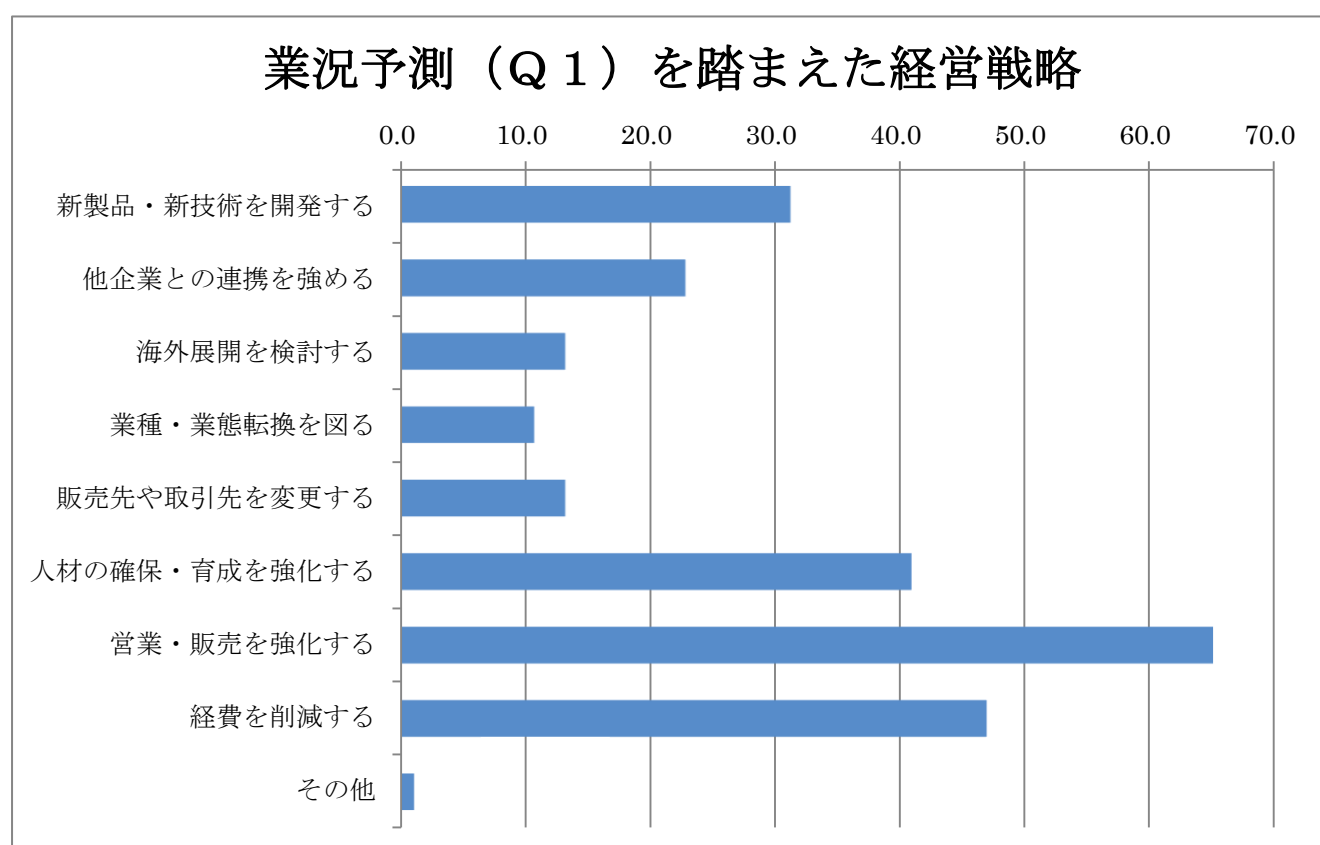


◆ 『Q3. 来年の貴社の業況予測を踏まえて、今後どのような経営戦略をお考えですか。』

[複数回答可]

(網かけは上位2位、単位：%)， n=83

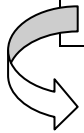
	全業種	製造業	建設業	卸売業	小売業	サービス業・ その他
新製品・新技術を開発する	31.3	61.5	10.0	40.0	0.0	12.0
他企業との連携を強める	22.9	30.8	20.0	0.0	14.3	32.0
海外展開を検討する	13.3	23.1	0.0	13.3	14.3	8.0
業種・業態転換を図る	10.8	11.5	30.0	20.0	0.0	0.0
販売先や取引先を変更する	13.3	19.2	20.0	13.3	0.0	8.0
人材の確保・育成を強化する	41.0	30.8	80.0	33.3	14.3	48.0
営業・販売を強化する	65.1	65.4	30.0	66.7	71.4	76.0
経費を削減する	47.0	50.0	40.0	33.3	85.7	44.0
その他	1.2	0.0	10.0	0.0	0.0	0.0



## Q1の回答別に集計

(網かけは上位2位、単位：%)，n=83

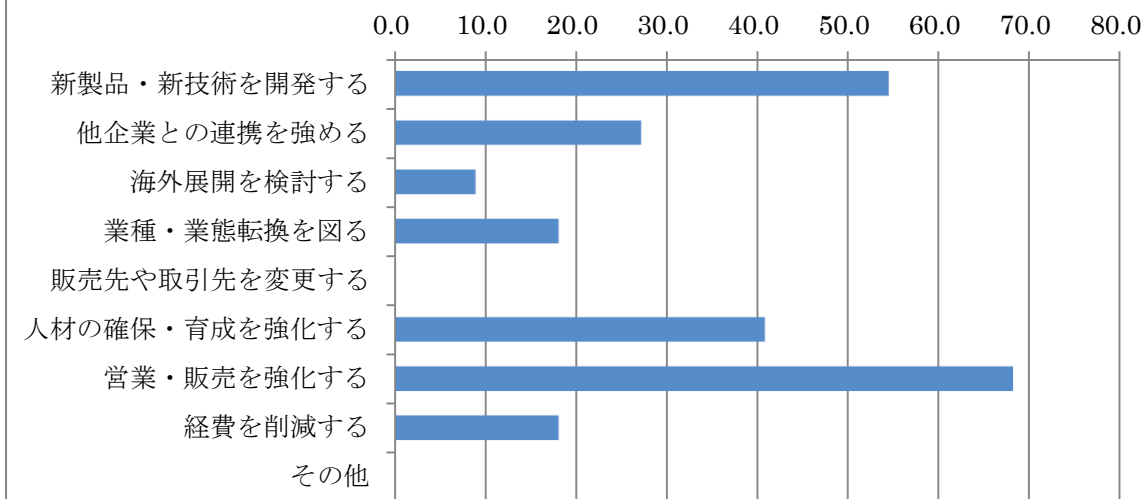
	(大幅に) 良くなる	変わらない	(大幅に) 悪くなる	分からない
新製品・新技術を開発する	54.5	26.7	15.8	25.0
他企業との連携を強める	27.3	26.7	15.8	16.7
海外展開を検討する	9.1	16.7	15.8	8.3
業種・業態転換を図る	18.2	3.3	15.8	8.3
販売先や取引先を変更する	0.0	6.7	31.6	25.0
人材の確保・育成を強化する	40.9	50.0	36.8	25.0
営業・販売を強化する	68.2	70.0	57.9	58.3
経費を削減する	18.2	60.0	47.4	66.7
その他	0.0	0.0	5.3	0.0



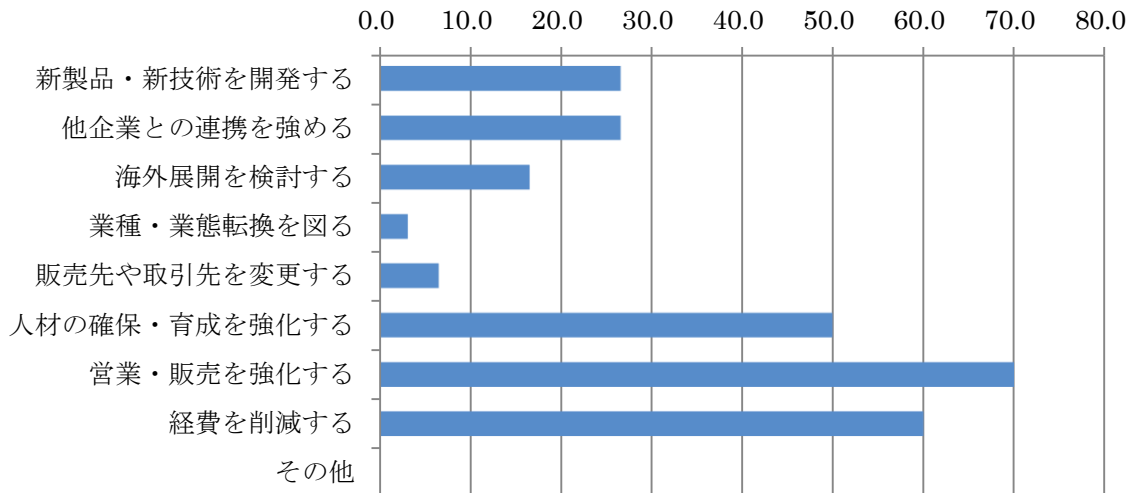
【(大幅に) 悪くなる】

・ 県外展開。(建設業)

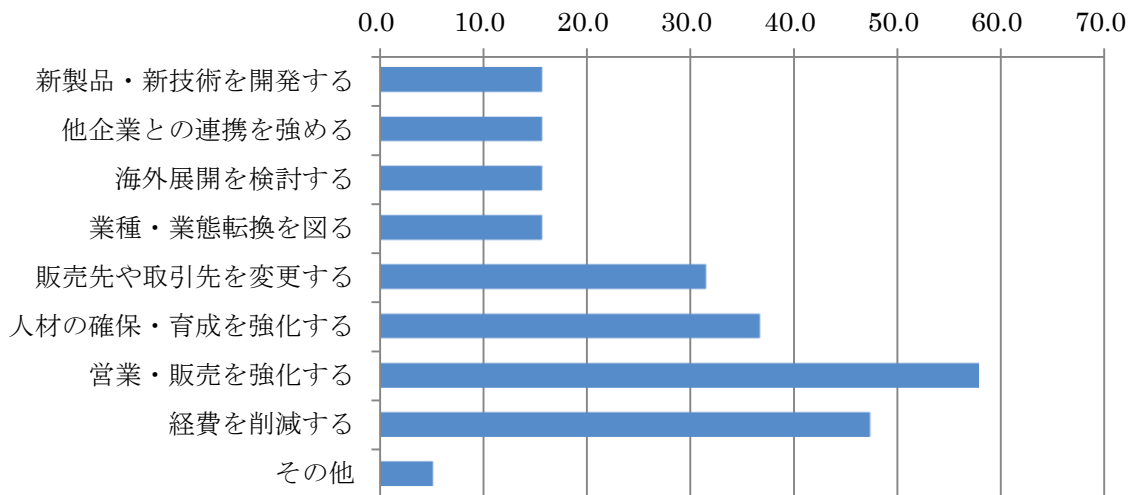
### Q1の回答 = (大幅に) 良くなる



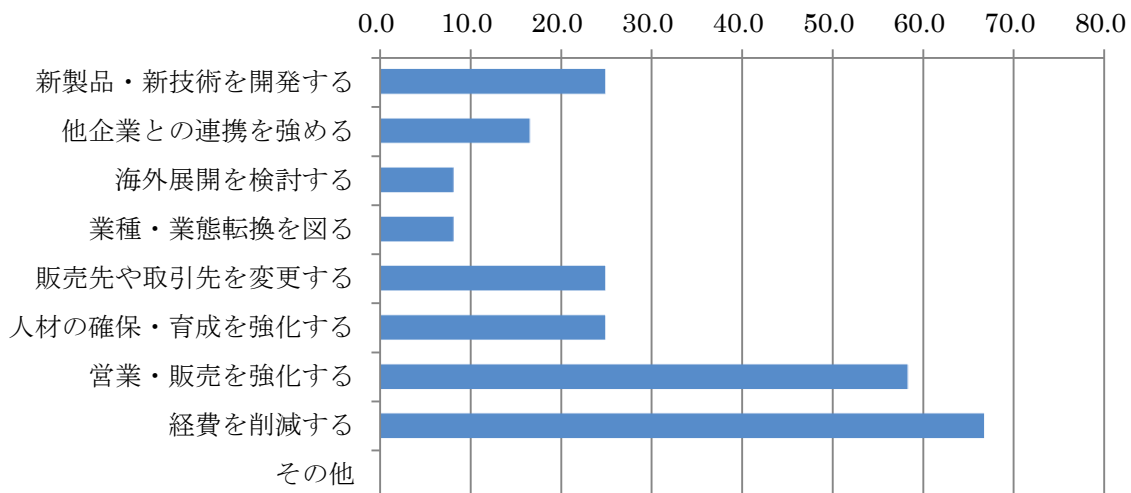
## Q 1 の回答=変わらない



## Q 1 の回答= (大幅に) 悪くなる



## Q 1 の回答=分からない



◆ 『Q4. 来年の県内景気について、どのようにお考えですか。(2013年比)』

[択一回答]

(網かけは上位1位、単位：%)。n=83

	全業種	製造業	建設業	卸売業	小売業	サービス業・ その他
大幅に良くなる	1.2	3.8	0.0	0.0	0.0	0.0
良くなる	28.9	15.4	30.0	26.7	14.3	48.0
変わらない	33.7	42.3	30.0	20.0	28.6	36.0
悪くなる	19.3	19.2	10.0	26.7	42.9	12.0
大幅に悪くなる	2.4	0.0	10.0	6.7	0.0	0.0
分からない	14.5	19.2	20.0	20.0	14.3	4.0

