

No.47

真庭商工会景況調査

令和元年 10～12 月期

真庭商工会

〒719-3214 岡山県真庭市鍋屋 6
Tel0867-42-4325 Fax0867-42-4337

調査要領

調査方法	経営指導員の直接訪問による調査
調査項目	売上高、売上単価、仕入単価、在庫、資金繰り、借入難度、収益状況、業況判断、雇用人員
調査対象期間	令和元年10～12月期の現状 令和2年1～3月期の見通し
調査時期	令和2年1月
調査対象	真庭商工会の会員企業100社
有効回答数	100社

内訳

業種別	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
	25社	25社	25社	25社
従業員規模別	1人以下	2～9人	10人以上	
	21社	48社	31社	
経営組織別	法人	個人		
	63社	37社		

DI Diffusion Index の略。売上高、仕入単価、業況判断など各調査項目について、前年の同時期と比較した判断の状況を表す。
 $DI = (\text{増加・上昇・好転等の回答割合}) - (\text{減少・低下・悪化等の回答割合})$
DI がプラスの時は増加・上昇・好転等を表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの時は減少・低下・悪化等を表す回答の割合が多いことを示している。

目次

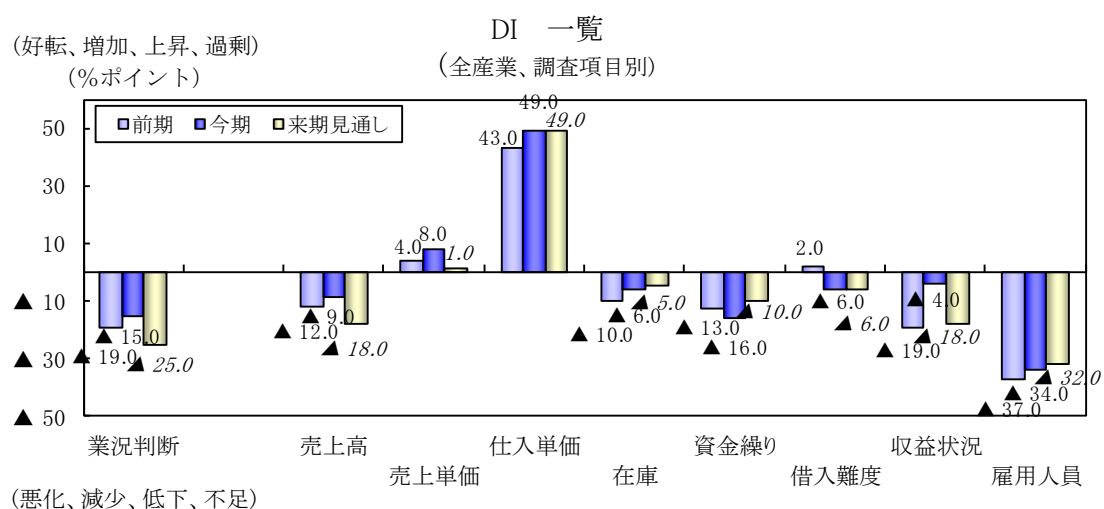
概況	2
1. 今期の状況と来期の見通し	4
a) 業況判断	4
b) 売上高（完成工事高、加工高等）	5
c) 売上単価（加工・受注単価等）	6
d) 仕入単価（原材料、商品等）	7
e) 在庫（商品、製品等）	8
f) 資金繰り	9
g) 借入難度（含む手形割引）	10
h) 収益状況（経常利益）	11
i) 雇用人員（人手）	12
2. 今期直面している経営上の問題点	13
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策	15

概況

令和元年10～12月期の業況判断DIは、前期比4.0ポイント上昇の▲15.0と、2期連続の改善となった。懸念された消費増税の駆け込み需要の反動減は、景況を大きく下押しするまでには至らず、影響は限定的であった。これは見方を変えれば、増税のようなインパクトがあっても景況が大きく動かない、域内経済の硬直化を示しているともいえる。また建設業に着目すると、公共工事を中心とした工事需要の堅調な推移が続き、業況判断DI(16.0)は、平成25年10～12月期に並び、調査開始以降最高値であった。

先行き令和2年1～3月期は、工事需要の一服が見込まれることから、業況判断DIは10.0ポイント低下の▲25.0と、景況感は再び後退する見通しである。

今回の調査では景況感改善の背景のひとつとして、収益状況が好転している点が挙げられる。消費税が10%に引き上げられたタイミングでもあり、売上単価DI、仕入価格DIともに上昇した。売上単価DIがプラス圏に定着しつつあるなど、特に価格転嫁による収益改善がうかがわれ、中でも製造業、建設業での改善が顕著であった。直面している経営上の問題点として増加している「人手不足・確保難」、これらのコスト増加要因も販売価格に転嫁する動きが広まれば、なお一層景況感を改善する材料になると考えられる。先行きの収益状況は悪化見込みで、改善は一時的となる可能性は否めないものの、これまでのデフレ環境下における安値受注から脱却する動きの加速化を期待したい。



今期直面している経営上の問題点

最重要として挙げられたもの





















総合	上位項目	回答企業の割合 (%)
1位	人手不足・確保難	24.0
2位	民間需要の停滞	23.0
3位	既存の同業者間の競争激化	10.0

現在(今後)進めている(いく)経営改善対策







最重要として挙げられたもの

総合	上位項目	回答企業の割合 (%)
1位	販売・受注・出荷数量の増加	27.0
2位	人材の育成	21.0
3位	経費の削減	15.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
1/4～6	 ▲ 28.0	 ▲ 12.0	 ▲ 8.0	 ▲ 64.0	 ▲ 28.0
7～9	 ▲ 19.0	 ▲ 16.0	 12.0	 ▲ 40.0	 ▲ 32.0
10～12	 ▲ 15.0	 ▲ 24.0	 16.0	 ▲ 32.0	 ▲ 20.0
2/1～3	 ▲ 25.0	 ▲ 16.0	 ▲ 12.0	 ▲ 44.0	 ▲ 28.0

判定基準 業況判断 DI の水準

					
20以上	0以上 20未満	▲20以上 0未満	▲40以上 ▲20未満	▲60以上 ▲40未満	▲60未満

(製造業)

令和元年 10～12 月期の業況判断 DI は、▲24.0 と前期比 8.0 ポイント低下し、2 期連続で悪化した。内需を中心に出荷、収益状況とも回復する中、消費落ち込みや米中貿易摩擦など先行き懸念の不安心理が強く反映される結果となった。もっとも、先行き令和 2 年 1～3 月期は、8.0 ポイント上昇の▲16.0 と改善が見込まれている。

(建設業)

令和元年 10～12 月期の業況判断 DI は、16.0 と前期比 4.0 ポイント上昇し、2 期連続で改善した。県内全体で続く復旧工事のほか、防災、道路工事など公共工事全般が堅調なうえ、工事単価も改善した。先行き令和 2 年 1～3 月期はこれまでの動きが一服し、28.0 ポイント低下の▲12.0 と、マイナスに転じる見通しである。

(卸小売業)

令和元年 10～12 月期の業況判断 DI は、▲32.0 と前期比 8.0 ポイント上昇し、2 期連続で改善した。前期に続き建設業向けの資材販売に動きがみられたほか、消費増税による駆け込み需要の反動減は限定的であった。もっとも、先行き令和 2 年 1～3 月期は、建設業の減速による影響から、12.0 ポイント低下の▲44.0 と、改善は持続しない見通しである。

(サービス業)

令和元年 10～12 月期の業況判断 DI は、▲20.0 と前期比 12.0 ポイント上昇し、3 期ぶりに改善した。豪雨後停滞が続く観光需要が持ち直しつつあるほか、値上げなどによる収益改善の動きがみられた。もっとも、先行き令和 2 年 1～3 月期は、景況を押し上げる材料には乏しく、8.0 ポイント低下の▲28.0 と、再び悪化の見通しである。

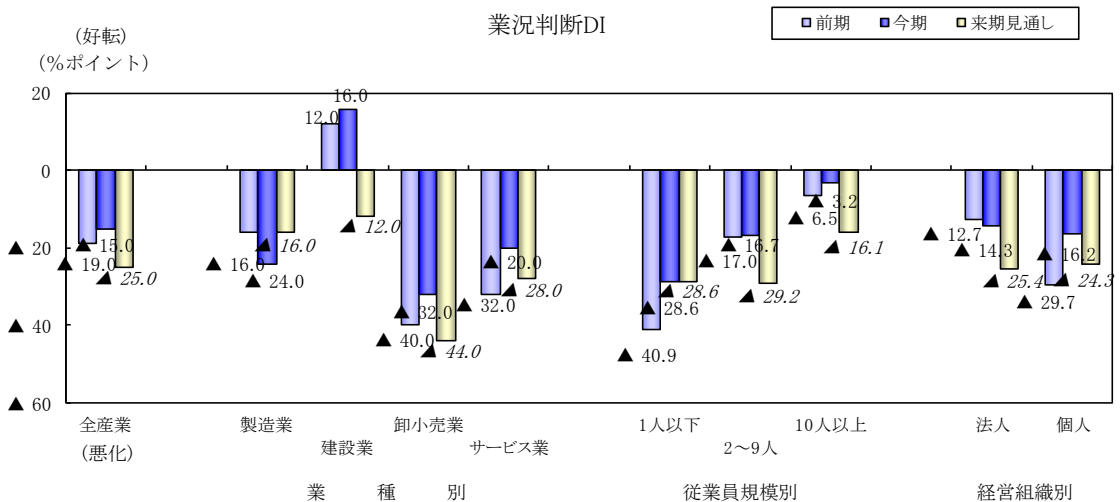
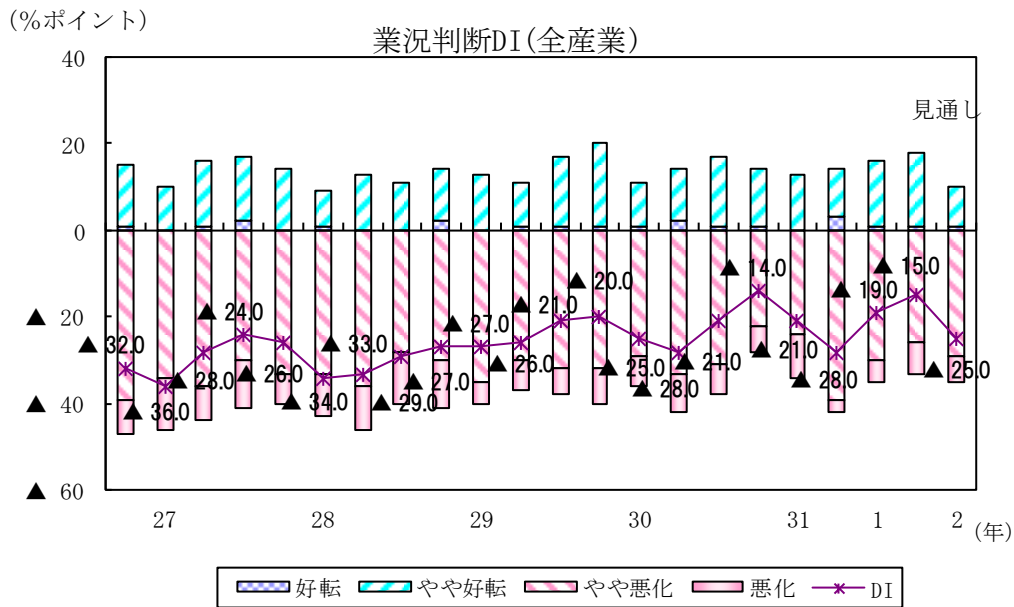
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、2期連続で改善

令和元年10～12月期の業況判断DIは、前期比4.0ポイント上昇の▲15.0と、2期連続で改善した。公共工事関連が堅調に推移し、地域全体の景況感改善をけん引した。また消費増税後の反動減は限定的だったほか、収益の改善が景況感を下支えした。業種別にみると、製造業は悪化したものの、建設業、卸小売業、サービス業は改善した。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人、10人以上いずれも2期連続で改善した。経営組織別にみると、法人は2期ぶりに悪化したものの、個人は4期ぶりに改善した。

公共工事関連が下支えする環境が一巡するほか、地域の内需を押し上げる材料に乏しいことから、先行き令和2年1～3月期は、10.0ポイント低下の▲25.0と悪化に転じる見込みである。

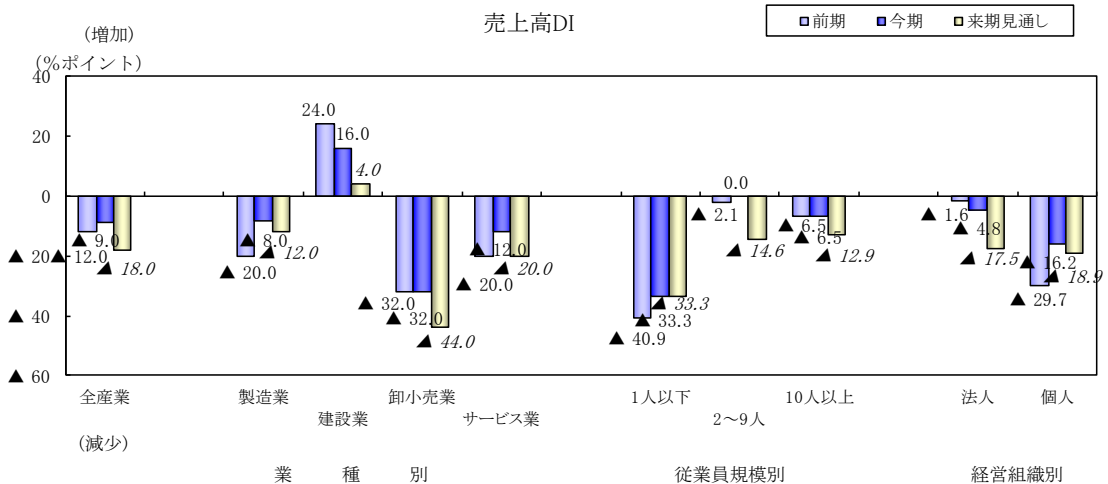
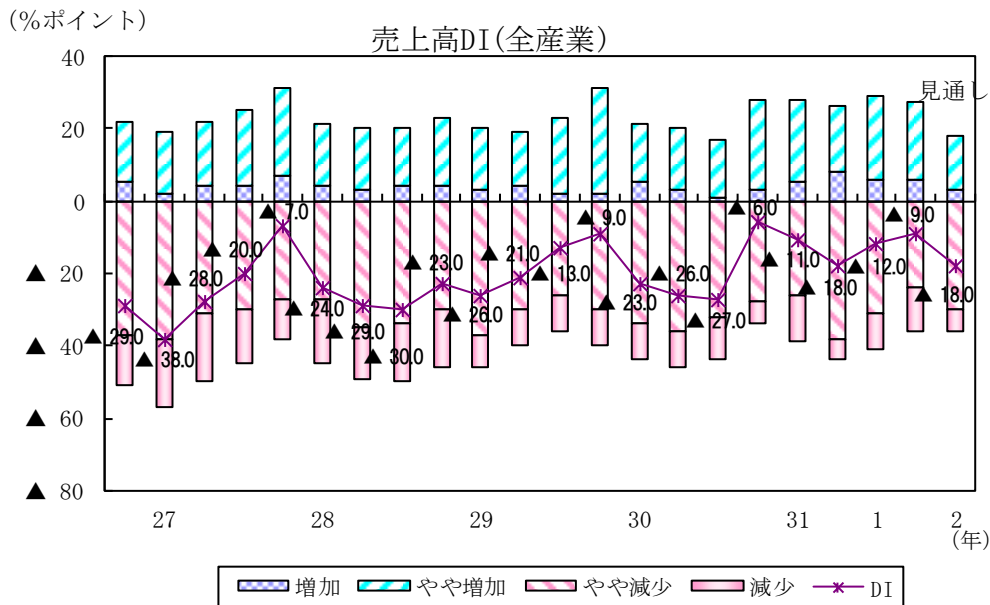


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

駆け込み需要の反動減は限定的

令和元年10～12月期の売上高DIは、前期比3.0ポイント上昇の▲9.0となり、2期連続で上昇した。業種別にみると、卸小売業は横ばい、建設業は2期ぶりに低下したものの、製造業は2期ぶり、サービス業は2期連続で上昇した。総じて駆け込み需要の反動減は限定的であった。また低下こそすれ、建設業は6期連続でプラスを維持しており、受注環境は決して悪くはない。従業員規模別にみると、10人以上は横ばいだったものの、1人以下は3期ぶり、2～9人は2期連続で上昇した。経営組織別にみると、法人は2期ぶりに低下したものの、個人は3期ぶりに上昇した。

先行き令和2年1～3月期は、9.0ポイント低下の▲18.0と、全業種で低下を見込んでいることもあり、売上環境は悪化する見通しである。

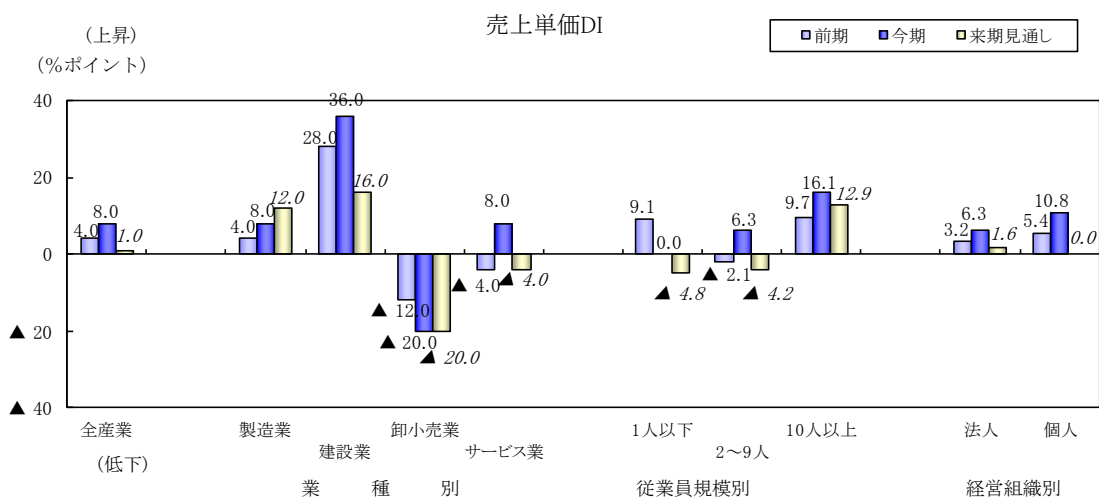
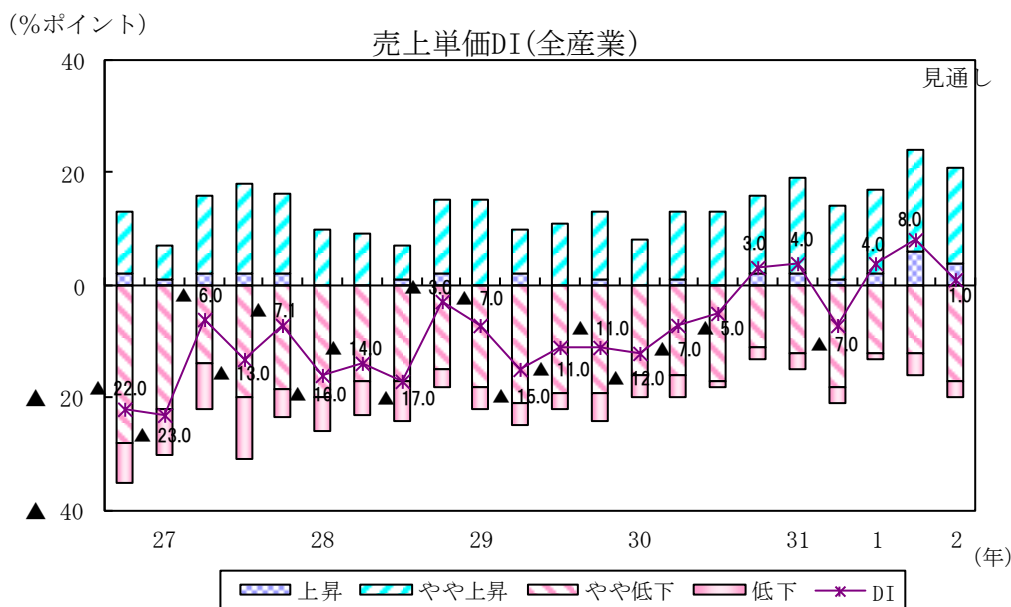


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、調査開始以降最大の上昇超幅

令和元年10～12月期の売上単価DIは、前期比4.0ポイント上昇の8.0と、2期連続で上昇した。「上昇超」は2期連続となったうえ、調査開始以降最大の上昇超幅となった。「上昇」「やや上昇」と回答した企業割合が伸びた。業種別にみると、卸小売業は2期ぶりに低下したものの、製造業は4期ぶり、建設業、サービス業は2期連続で上昇した。建設業は4期連続で「上昇超」となったうえ、調査開始以降最大の上昇超幅となった。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに低下したものの、2～9人、10人以上は2期連続で上昇した。経営組織別にみると、法人、個人ともに2期連続で上昇した。

先行き令和2年1～3月期は、7.0ポイント低下の1.0と、低下はするものの、プラスは維持する見込みである。

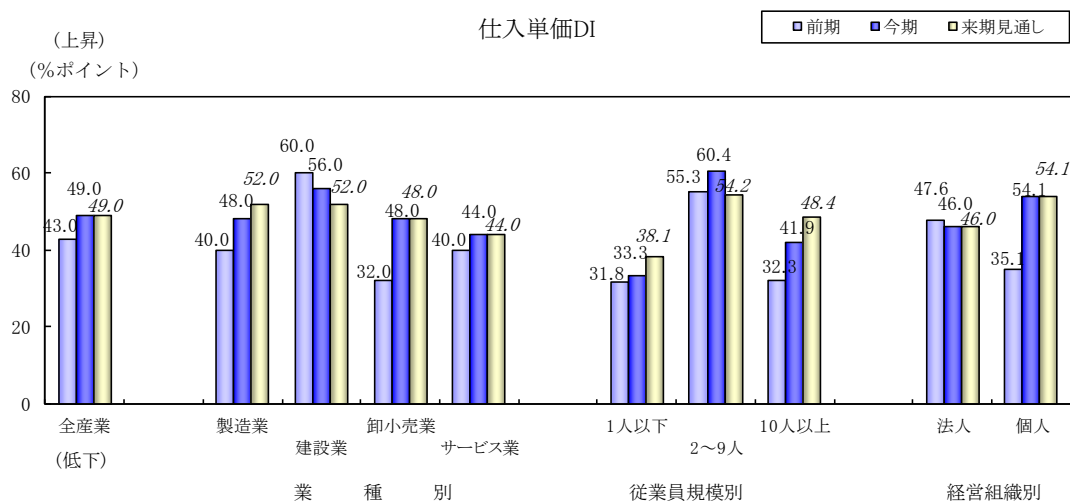
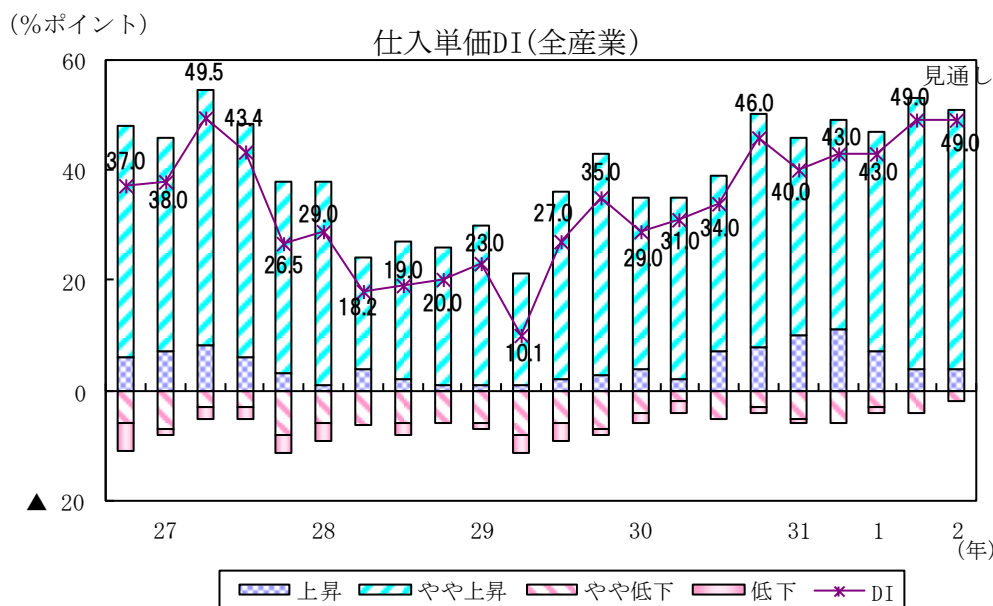


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、2期ぶりに上昇

令和元年10～12月期の仕入単価DIは前期比6.0ポイント上昇の49.0となり、2期ぶりに上昇した。業種別にみると、建設業は3期ぶりに低下したものの、製造業は2期ぶり、卸小売業は2期連続、サービス業は3期連続で上昇した。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続、2～9人は2期ぶり、10人以上は3期ぶりに各上昇した。経営組織別にみると、法人は2期ぶりに低下したものの、個人は2期ぶりに上昇した。

先行き令和2年1～3月期は横ばいの49.0となるものの、「上昇超」は変わらず、仕入単価の上昇基調は続く見込みである。

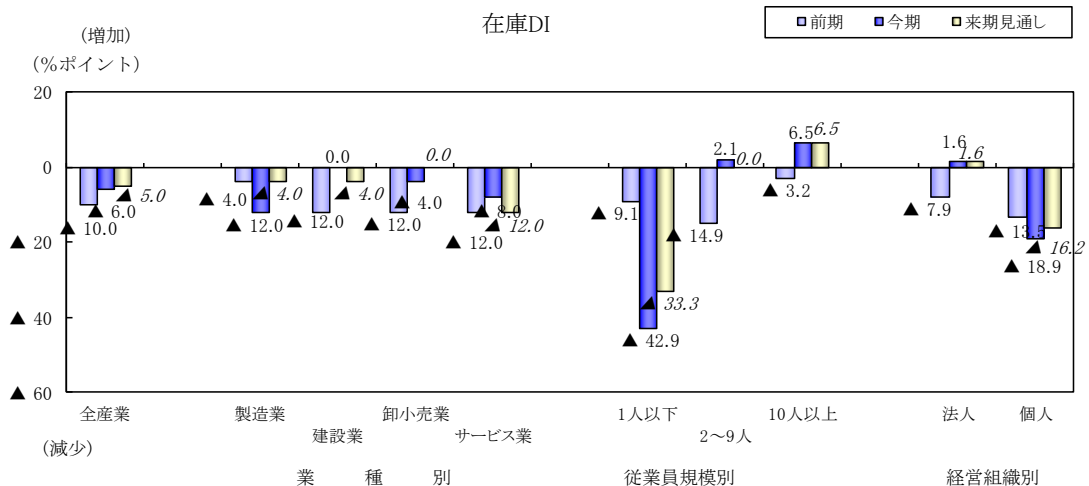
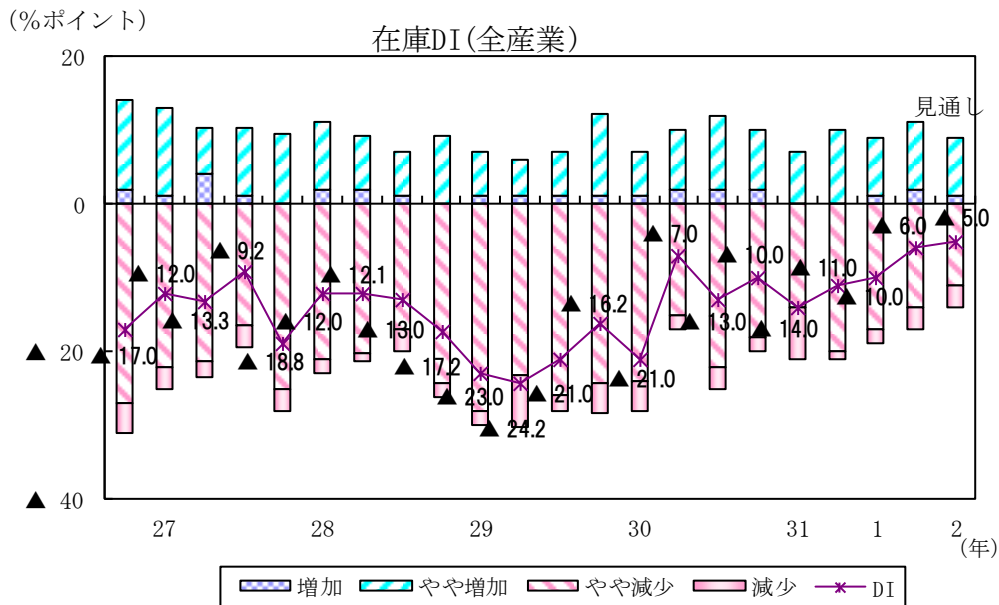


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、抑制の動きがさらに緩和

令和元年10～12月期の在庫DIは、前期比4.0ポイント上昇の▲6.0と、3期連続で減少超幅が縮小した。業種別にみると、製造業は2期連続で減少超幅が拡大したものの、建設業は5期ぶり、卸小売業は2期連続、サービス業は2期ぶりに減少超幅が縮小した。従業員規模別にみると、1人以下は4期ぶりに低下した一方、2～9人は2期ぶり、10人以上は2期連続で上昇した。2～9人は調査開始以降初めて、10人以上は6期ぶりに増加超となった。経営組織別にみると、個人は3期ぶりに減少超幅が拡大した一方、法人は2期ぶりに上昇したうえ22期ぶりの増加超となった。

先行き令和2年1～3月期は1.0ポイント上昇の▲5.0とほぼ横ばいながら、在庫抑制の緩和は続く見通しである。

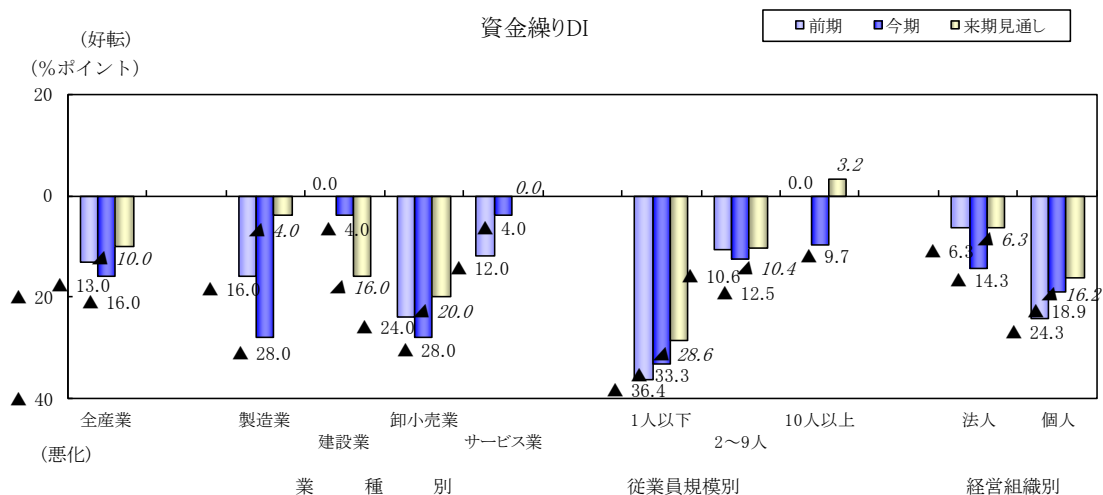
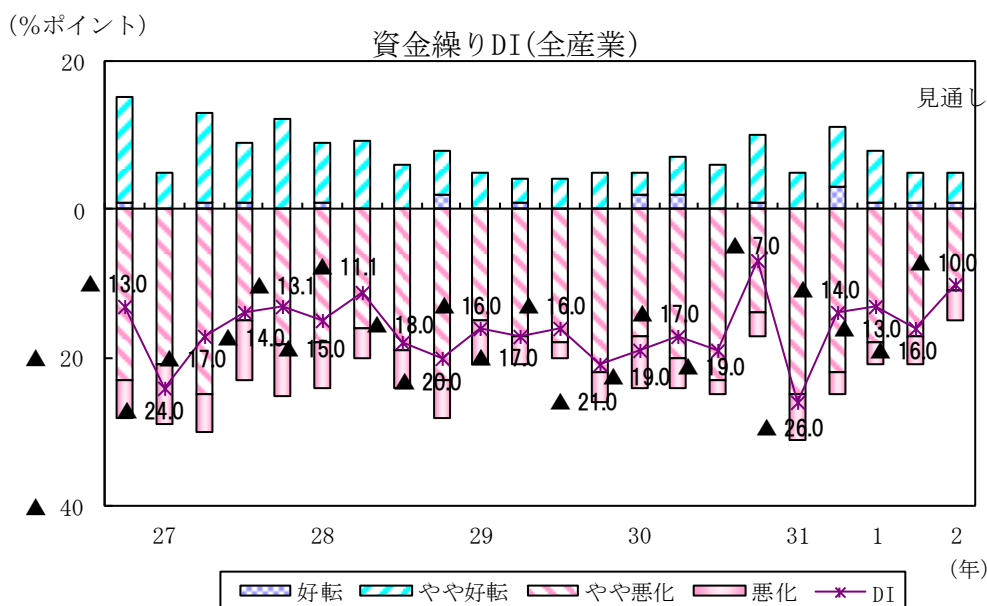


f) 資金繰り

資金繰りDIは、3期ぶりに悪化

令和元年10～12月期の資金繰りDIは、前期比3.0ポイント低下の▲16.0と、3期ぶりに悪化した。業種別にみると、サービス業は2期ぶりに改善したものの、製造業は2期連続、建設業、卸小売業は3期ぶりに悪化した。このうち、製造業の12.0ポイントの悪化幅が目立った。従業員規模別にみると、1人以下は3期連続で改善したものの、2～9人は3期ぶり、10人以上は2期連続で悪化した。経営組織別にみると、個人は2期ぶりに改善したものの、法人は3期ぶりに悪化した。

先行き令和2年1～3月期は6.0ポイント上昇の▲10.0となり、悪化は一時的なものにとどまる見込みである。

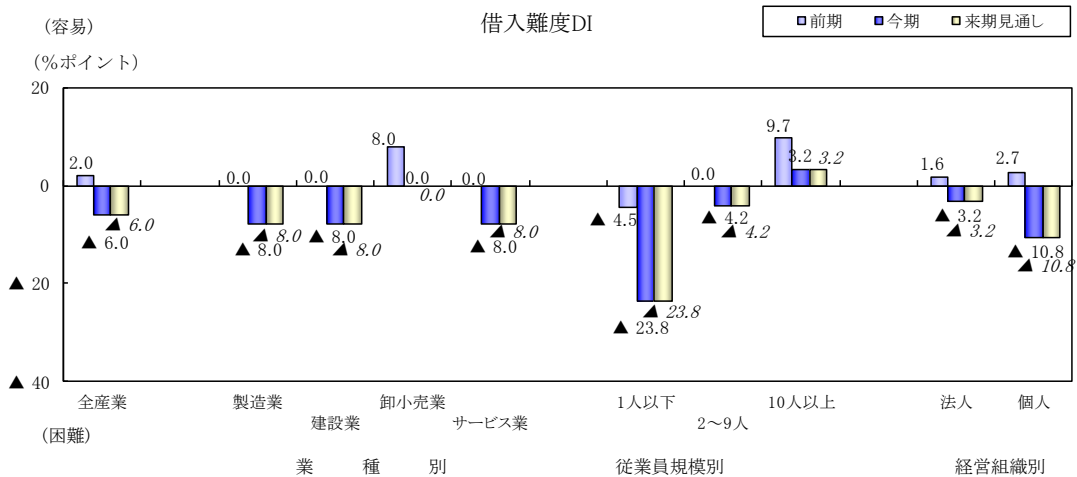
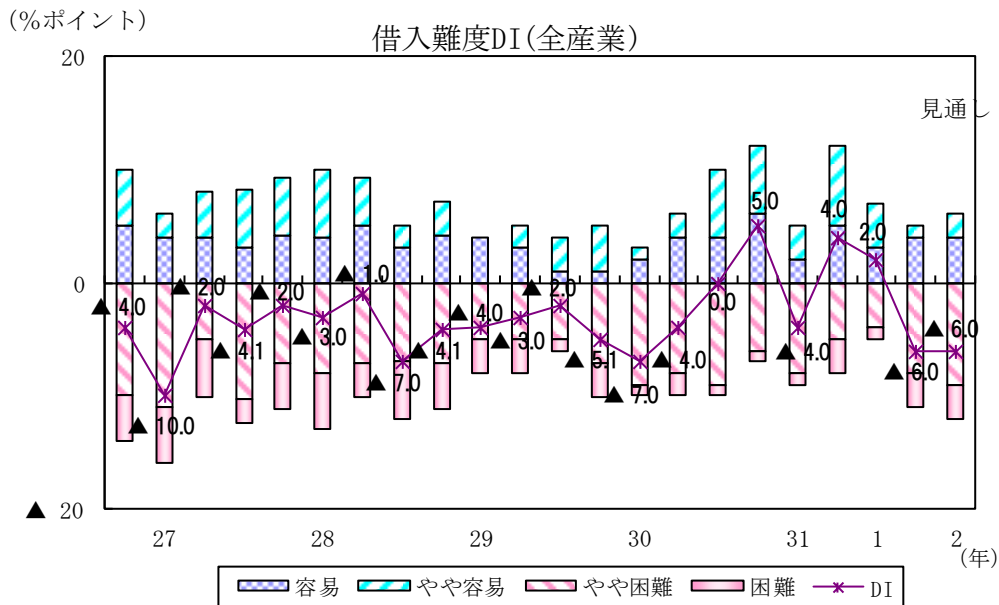


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度 DI は、3 期ぶりに困難超

令和元年 10～12 月期の借入難度 DI は前期比 8.0 ポイント低下の▲6.0 と、2 期連続で悪化したうえ、3 期ぶりに困難超となった。業種別にみると、製造業は 2 期ぶり、建設業は 2 期連続、卸小売業、サービス業は 3 期ぶり、すべての業種で悪化した。また卸小売業を除き「困難超」となった。従業員規模別にみると、1 人以下は 3 期ぶり、2～9 人、10 人以上は 2 期連続で悪化した。経営組織別にみると、法人は 2 期連続、個人は 3 期ぶりに悪化した。

先行き令和 2 年 1～3 月期は横ばいの▲6.0 と、「困難超」が続く見込みである。

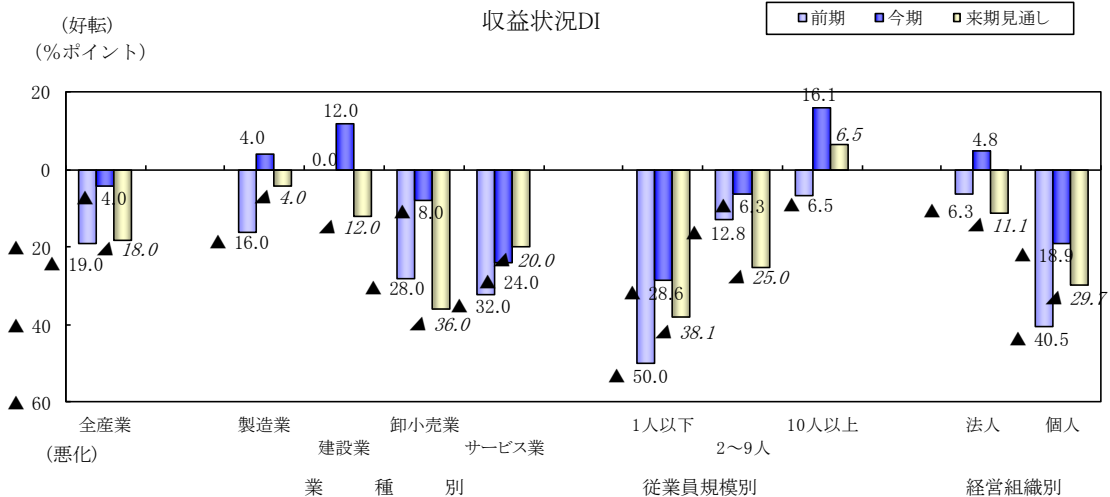
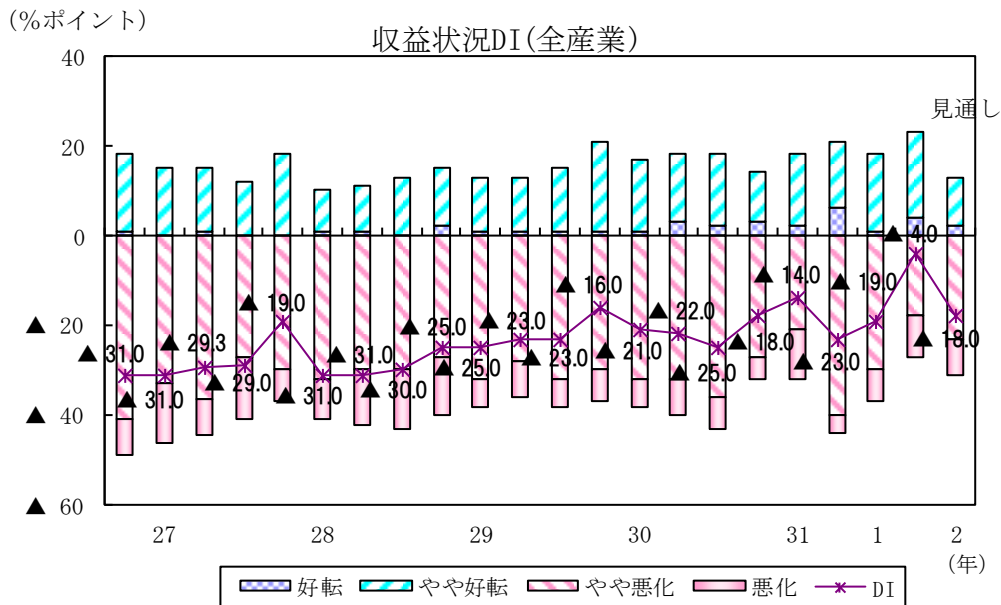


h) 収益状況(経常利益)

調査開始以降、最小の「悪化超幅」

令和元年10～12月期の収益状況DIは、前期比15.0ポイント上昇の▲4.0となり、2期連続で改善した。「やや悪化」と回答した割合が大きく減少し、調査開始以降「悪化超」が続く中、悪化超幅は最小となった。売上単価上昇や売上増によるコスト吸収によって、「悪化超」ながら、収益状況は大幅に持ち直した。業種別にみると、製造業は4期ぶり、建設業、卸小売業、サービス業は2期連続と、すべての業種で改善した。製造業、建設業は「好転超」となった。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上は3期ぶり、2～9人は2期連続と、いずれも改善した。経営組織別にみると、法人は2期連続、個人は3期ぶりに改善した。

先行き令和2年1～3月期は、サービス業を除き低下し、全体では14.0ポイント低下の▲18.0と、一時的な改善と見込まれている。

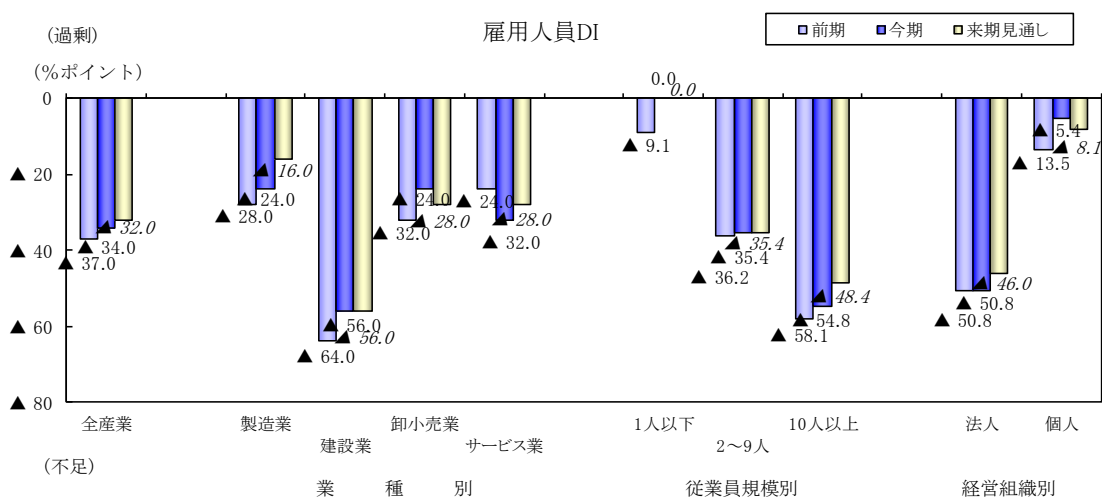
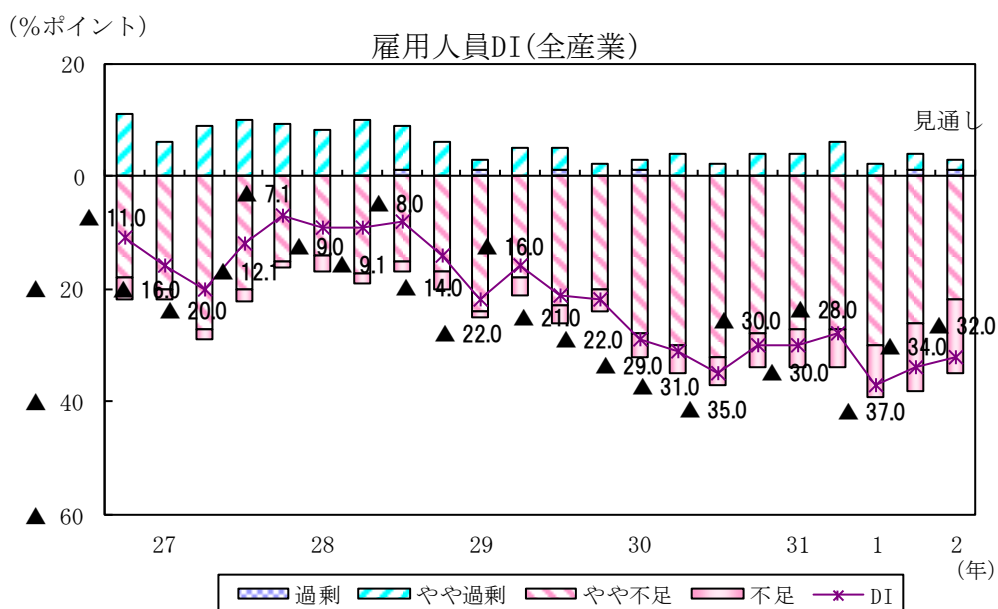


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超幅が2期ぶりに縮小

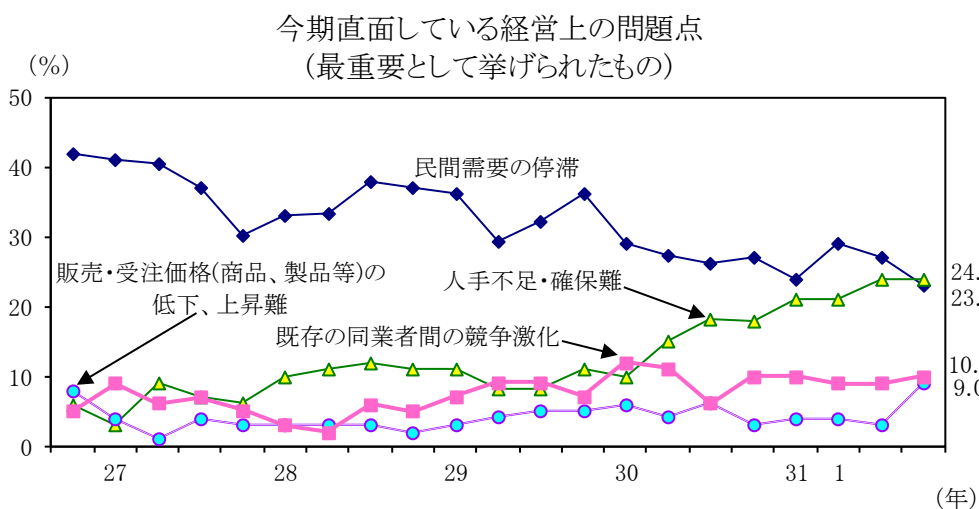
令和元年10～12月期の雇用人員DIは、前期比3.0ポイント上昇の▲34.0と、不足超幅は2期ぶりに縮小した。もっとも、「不足超」は30期連続で、不足超幅は引き続き高い水準にある。業種別にみると、サービス業は5期ぶりに不足超幅が拡大した一方、製造業、建設業は2期ぶり、卸小売業は3期ぶりに不足超幅が縮小した。従業員規模別にみると、1人以下は3期連続、2～9人は2期ぶり、10人以上は3期ぶりにそれぞれ不足超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人は横ばい、個人は4期ぶりに不足超幅が縮小した。

先行き令和2年1～3月期は、2.0ポイント上昇の▲32.0と2期連続で不足超幅は縮小するも、「不足超」は依然続く見通しである。



2. 今期直面している経営上の問題点

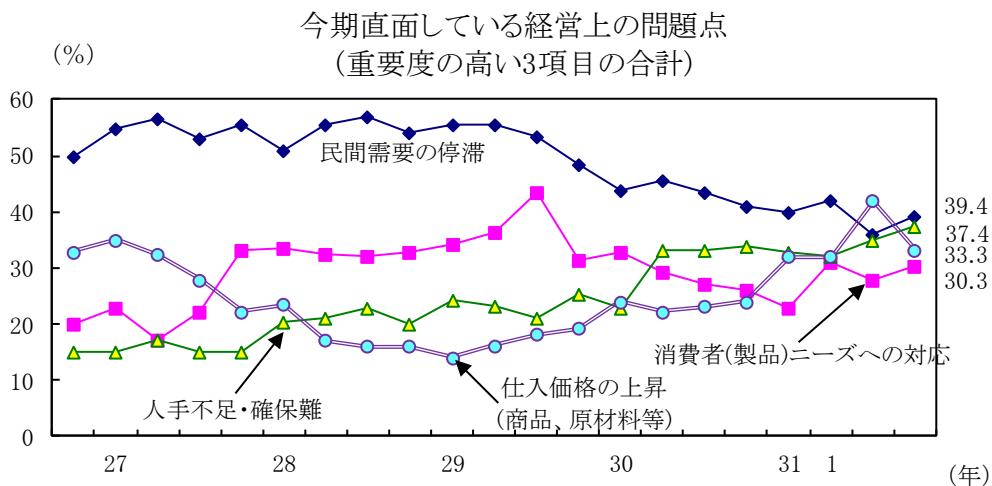
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目は、「人手不足・確保難」(24.0%)が最多で、調査開始以来、初めて1位となった。2位は「民間需要の停滞」(23.0%)、3位は「既存の同業者間の競争激化」(10.0%)と続いた。業種別にみると、「人手不足・確保難」は建設業、サービス業で最多となり、「民間需要の停滞」は製造業、卸小売業、サービス業で最多となった。



今期直面している経営上の問題点
最重要として挙げられたもの

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)
	1位	人手不足・確保難	
	2位	民間需要の停滞	23.0
	3位	既存の同業者間の競争激化	10.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	16.0
	2位	人手不足・確保難	12.0
	〃	既存の同業者間の競争激化	12.0
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	12.0
	〃	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	12.0
建設業	1位	人手不足・確保難	52.0
	2位	民間需要の停滞	12.0
	〃	既存の同業者間の競争激化	12.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	40.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	12.0
	〃	他社(大手以外)の市場参入による競争の激化	12.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	24.0
	〃	人手不足・確保難	24.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	38.1
	2位	既存の同業者間の競争激化	14.3
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	14.3
2人~9人	1位	民間需要の停滞	29.2
	2位	人手不足・確保難	20.8
10人以上	1位	人手不足・確保難	41.9
	2位	既存の同業者間の競争激化	19.4
経営組織別			
法人	1位	人手不足・確保難	31.7
	2位	民間需要の停滞	15.9
個人	1位	民間需要の停滞	35.1
	2位	人手不足・確保難	10.8

今期直面している経営上の問題点のうち、重要度の高い3項目として指摘されたものをみると、最多は「民間需要の停滞」(39.4%)となった。2位の「人手不足・確保難」(37.4%)は調査開始以降、最大の指摘割合となった。次いで3位は「仕入価格の上昇」(33.3%)となった。業種別にみると、製造業は「仕入価格の上昇」と「民間需要の停滞」、建設業は「人手不足・確保難」、卸小売業は「民間需要の停滞」、サービス業は「仕入価格の上昇」が最多となった。

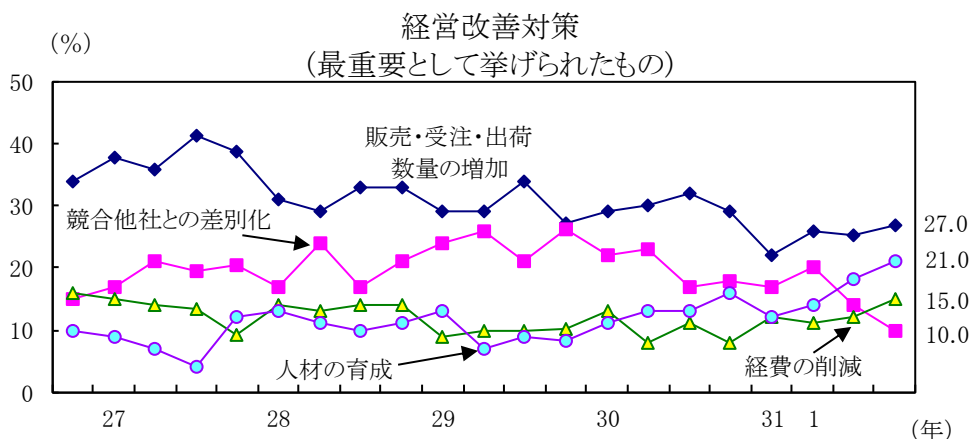


今期直面している経営上の問題点
重要度の高い3項目の合計

総合		上位項目	回答企業の割合 (%)
	1位	民間需要の停滞	39.4
	2位	人手不足・確保難	37.4
	3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	33.3
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	36.0
	〃	民間需要の停滞	36.0
建設業	1位	人手不足・確保難	64.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	48.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	60.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	48.0
サービス業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	44.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	36.0
	〃	民間需要の停滞	36.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	57.1
	2位	既存の同業者間の競争激化	38.1
2人~9人	1位	民間需要の停滞	45.8
	2位	人手不足・確保難	35.4
10人以上	1位	人手不足・確保難	58.1
	2位	既存の同業者間の競争激化	45.2
経営組織別			
法人	1位	人手不足・確保難	49.2
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	33.3
個人	1位	民間需要の停滞	51.4
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	37.8

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(27.0%)が最多となった。2位は「人材の育成」(21.0%)、3位は「経費の削減」(15.0%)と続いた。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業は「販売・受注・出荷数量の増加」、建設業は「人材の育成」が最多となった。総合2位の「人材の育成」は、調査開始以降最も高い指摘割合を更新し、業種別・建設業のほか、従業員規模別・10人以上、経営組織別・法人でも最多となった。

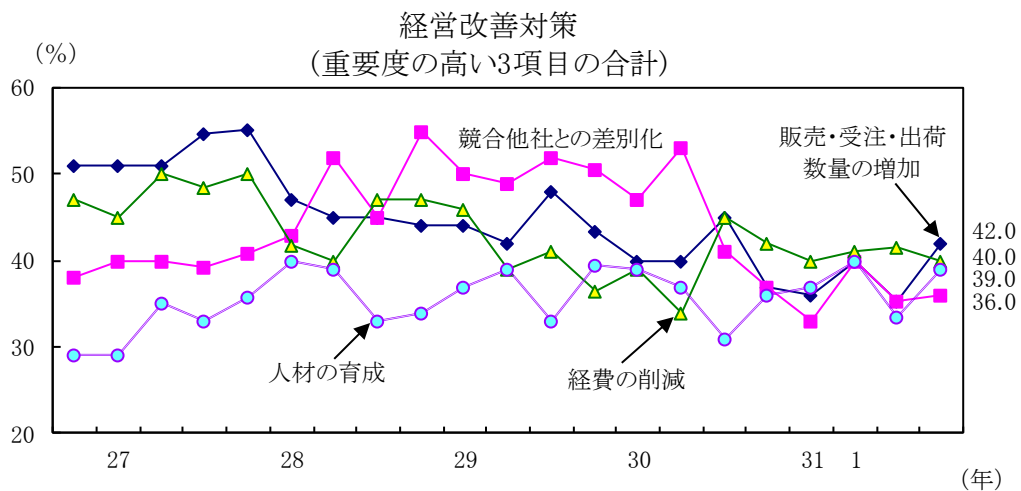


現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

最重要として挙げられたもの

総合		上位項目	回答企業の割合 (%)
	1位	販売・受注・出荷数量の増加	27.0
	2位	人材の育成	21.0
	3位	経費の削減	15.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
	2位	経費の削減	16.0
建設業	1位	人材の育成	40.0
	2位	雇用の拡大	20.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	28.0
	2位	経費の削減	20.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	28.0
	2位	人材の育成	20.0
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	33.3
	2位	経費の削減	19.0
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	81.0
	2位	人材の育成	38.1
10人以上	1位	人材の育成	52.4
	2位	経費の削減	23.8
経営組織別			
法人	1位	人材の育成	27.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	22.2
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	35.1
	2位	競合他社との差別化	13.5
	〃	経費の削減	13.5

現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、重要度の高い3項目として指摘されたものをみると、最多は「販売・受注・出荷数量の増加」(42.0%)、2位は「経費の削減」(40.0%)、3位は「人材の育成」(39.0%)と続いた。業種別にみると、製造業、卸小売業は「販売・受注・出荷数量の増加」、建設業は「人材の育成」、サービス業は「経費の削減」が最多となった。総合3位の「人材の育成」は、最重要として挙げられた項目と同じく、業種別・建設業のほか、従業員規模別・10人以上、経営組織別・法人でも最多となった。



現在(今後)進めている(いく)経営改善対策
重要度の高い3項目の合計

総合		上位項目	回答企業の割合 (%)
	1位	販売・受注・出荷数量の増加	42.0
	2位	経費の削減	40.0
	3位	人材の育成	39.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	56.0
	2位	経費の削減	36.0
建設業	1位	人材の育成	56.0
	2位	雇用の拡大	40.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
	2位	人材の育成	40.0
サービス業	1位	経費の削減	56.0
	2位	競合他社との差別化	48.0
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	52.4
	2位	経費の削減	47.6
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	45.8
	2位	経費の削減	41.7
10人以上	1位	人材の育成	58.1
	2位	競合他社との差別化	35.5
	〃	雇用の拡大	35.5
経営組織別			
法人	1位	人材の育成	46.0
	2位	経費の削減	39.7
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	39.7
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	45.9
	2位	競合他社との差別化	40.5
	〃	経費の削減	40.5