

No.37

真庭商工会景況調査

平成 29 年 4～6 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	平成 29 年 4～6 月期の現状 平成 29 年 7～9 月期の見通し
調査時期	平成 29 年 7 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	
	23 社	47 社	30 社	
経営組織別	法人	個人		
	66 社	34 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。
 $DI = (\text{増加} \cdot \text{上昇} \cdot \text{好転等の回答割合}) - (\text{減少} \cdot \text{低下} \cdot \text{悪化等の回答割合})$
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	1
1. 今期の状況と来期の見通し	3
a) 業況判断	3
b) 売上高（完成工事高、加工高等）	4
c) 売上単価（加工・受注単価等）	5
d) 仕入単価（原材料、商品等）	6
e) 在庫（商品、製品等）	7
f) 資金繰り	8
g) 借入難度（含む手形割引）	9
h) 収益状況（経常利益）	10
i) 雇用人員（人手）	11
2. 今期直面している経営上の問題点	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策	14
4. その他（景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等）	16

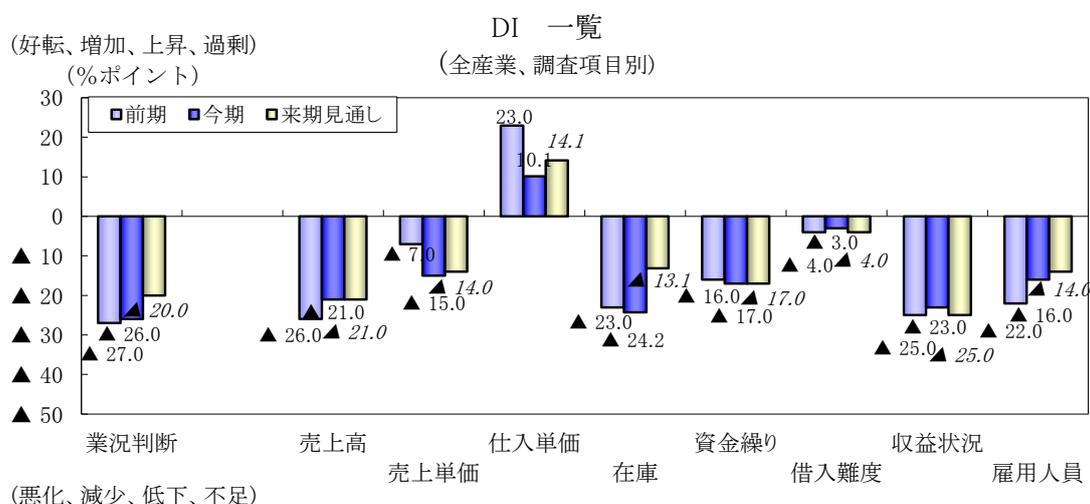
概況

平成 29 年 4～6 月期の業況判断 DI は、前期比 1.0 ポイント上昇の▲26.0 と、2 期ぶりに改善したものの、総じて足踏みが続いた。生産活動の持ち直しが続き、底堅い民間工事需要と持ち直し感のある公共工事需要を背景に、製造業、建設業が当地の景気をけん引した。一方、個人消費を中心に域内需要が再び下げに転じ、卸売業、サービス業が景況感の押し下げ要因となった。

近時調査では、経営改善対策のうち「競合他社との差別化」が増加しており、特に卸小売業、サービス業で多く指摘されている。一方、製造業、建設業では「人材の育成」を指摘する声が比較的多くなっており、今後の地域経済の持続的発展のためには、人手不足という「数的課題」に加え、人材育成という「質的課題」へ取り組む重要性が高まっている。

先行き平成 29 年 7～9 月期は、域内需要の下げ止まりと建設需要の持ち直しで、業況判断 DI は 6.0 ポイント上昇の▲20.0 と改善するも、景況感は概ね一進一退で推移する見通しである。

全国の景気は、緩やかな回復基調が続いている。岡山県の景気は、足踏みから緩やかな脱却の動きがみられている。そのような中、真庭地域の景況感は下げ止まりつつあるも、域内需要が弱く経済の自立性に乏しいことから、先行きについては域外需要頼みとなり、不透明な状況が続く見通しである。



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	民間需要の停滞	29.3
2位	消費者(製品)ニーズへの対応	14.1
3位	官公庁の需要の停滞	12.1

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	29.0
2位	競合他社との差別化	26.0
3位	経費の削減	10.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
28/10～ 12	 ▲ 27.0	 ▲ 28.0	 ▲ 16.0	 ▲ 32.0	 ▲ 32.0
29/1～3	 ▲ 27.0	 ▲ 24.0	 ▲ 20.0	 ▲ 36.0	 ▲ 28.0
4～6	 ▲ 26.0	 ▲ 8.0	 ▲ 12.0	 ▲ 52.0	 ▲ 32.0
7～9	 ▲ 20.0	 ▲ 12.0	 ▲ 4.0	 ▲ 40.0	 ▲ 24.0

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)

平成29年4～6月期の業況判断DIは、▲8.0と前期比16.0ポイント上昇し、3期連続で改善した。食品、住宅関連などで底堅い動きがみられ、生産活動全般で持ち直しが続いた。価格転嫁も一定程度進んでおり、収益面でも持ち直している。先行きについては、持ち直しの動きが一服する見通しである。

(建設業)

平成29年4～6月期の業況判断DIは、▲12.0と前期比8.0ポイント上昇し、3期ぶりに改善した。公共工事需要で持ち直し感がみられるほか、民間工事も一定の需要を維持している。先行きについては、手持工事の確保によって持ち直しが続くものの、収益環境は悪化が見込まれている。

(卸小売業)

平成29年4～6月期の業況判断DIは、▲52.0と前期比16.0ポイント低下し、2期連続で悪化した。下げ止まりつつあった域内需要が再び下げに転じ、特に零細企業での景況感が大幅に悪化した。先行きについては、引き続き低迷が続くものの、域外需要を持ち直しの材料として、全体では改善が見込まれている。

(サービス業)

平成29年4～6月期の業況判断DIは、▲32.0と前期比4.0ポイント低下し、2期ぶりに悪化した。域内需要の低迷に加え、これまで比較的堅調であった観光需要が息切れした。先行きについては、シーズンを迎える観光需要の伸びを背景として、景況感は総じて改善を見込んでいる。

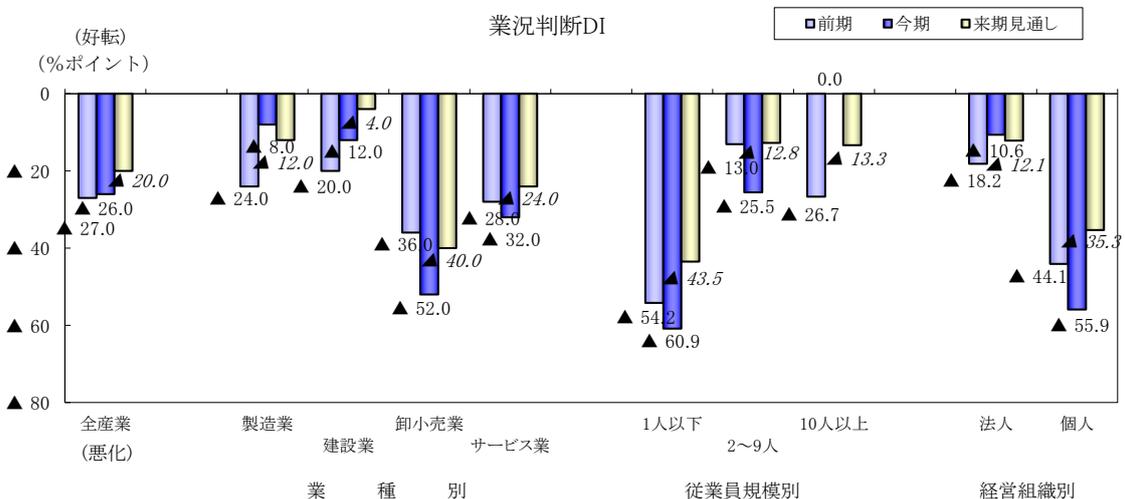
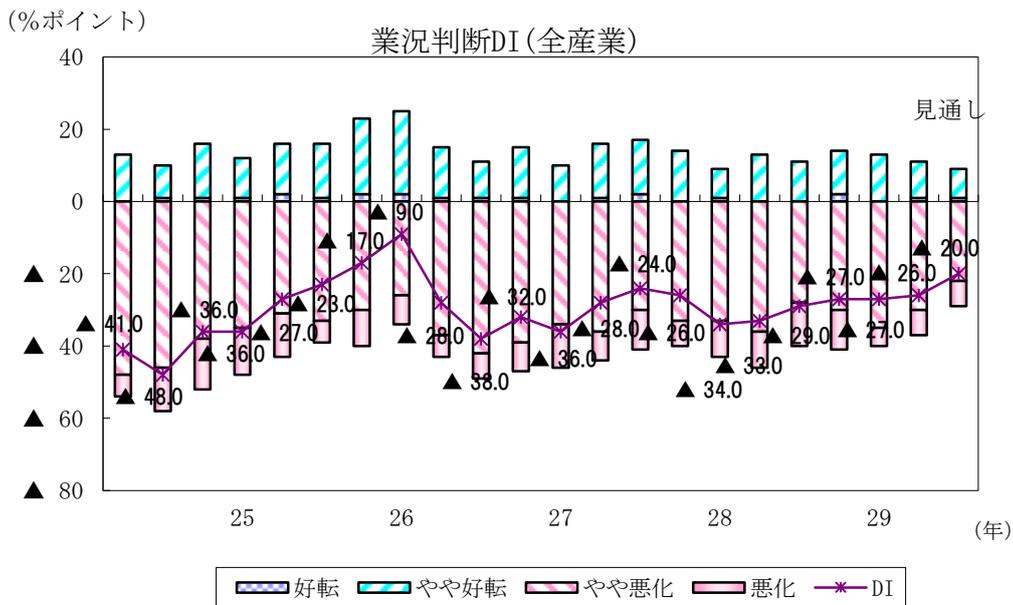
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

小幅ながら2期ぶりに改善

平成29年4～6月期の業況判断DIは、前期比1.0ポイント上昇の▲26.0となり、2期ぶりに改善した。生産活動が広く持ち直したほか、高速道路など公共工事需要で持ち直し感がみられた。もともと、下げ止まったかにみえた域内の個人消費が停滞し、景況感の改善は小幅にとどまった。業種別にみると、製造業、建設業は改善した一方で、卸小売業、サービス業は悪化し、業種間で二極化がみられた。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続、2～9人は5期ぶりに悪化した一方、10人以上は2期連続で改善し、3年ぶりにマイナスから脱した。経営組織別にみると、個人は2期連続で悪化した一方、法人は2期連続で改善した。

建設業が引き続きけん引役となることに加え、域内需要も持ち直すことから、先行き平成29年7～9月期は6.0ポイント上昇の▲20.0となる見通しである。

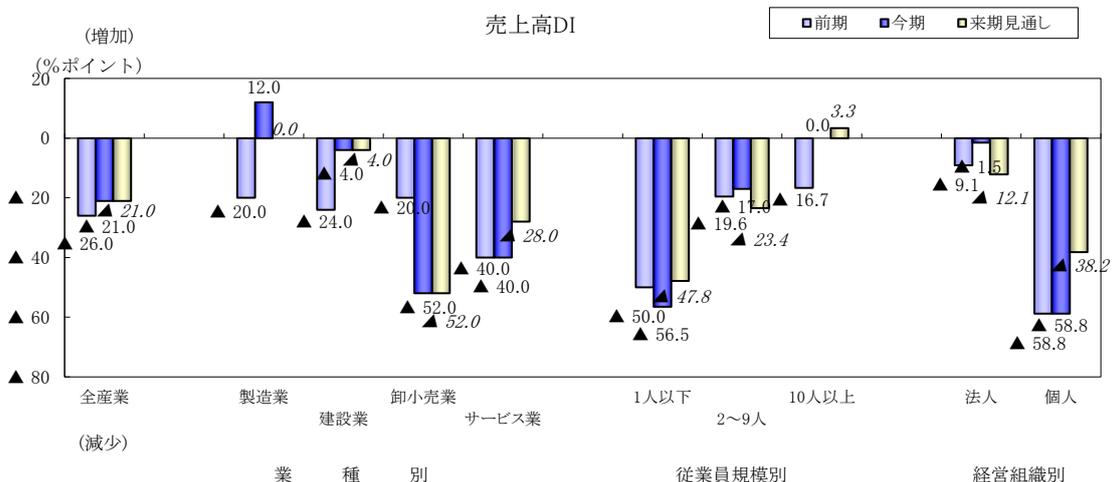
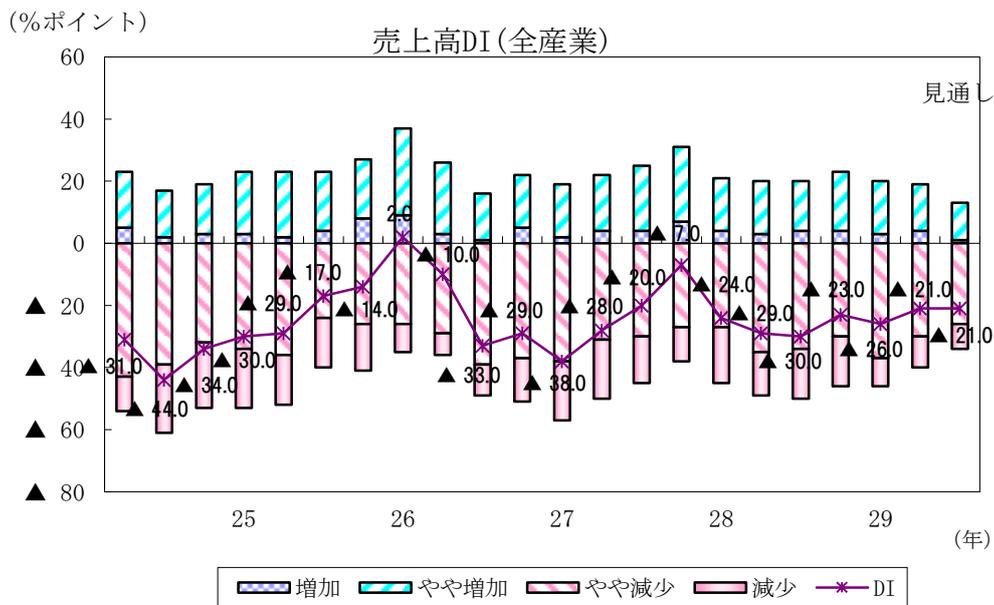


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期ぶりに上昇

平成29年4～6月期の売上高DIは、前期比5.0ポイント上昇の▲21.0となり、2期ぶりに上昇した。売上高DIは業種で二極化がみられ、卸小売業は32.0ポイントの大幅な低下となった一方、製造業は32.0ポイント、建設業は20.0ポイントの大幅な上昇となった。業種別にみると、卸小売業は2期連続で低下、サービス業は横ばいとなったものの、製造業は3期連続、建設業は3期ぶりに上昇した。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続で低下した一方、2～9人は4期ぶり、10人以上は2期連続で上昇した。1人以下では停滞が続いている。経営組織別にみると、個人は横ばい、法人は5期連続の上昇となった。

先行き平成29年7～9月期は、横ばいの▲21.0と、業種、従業員規模でばらつきはあるものの、総じて同水準を見込んでいる。

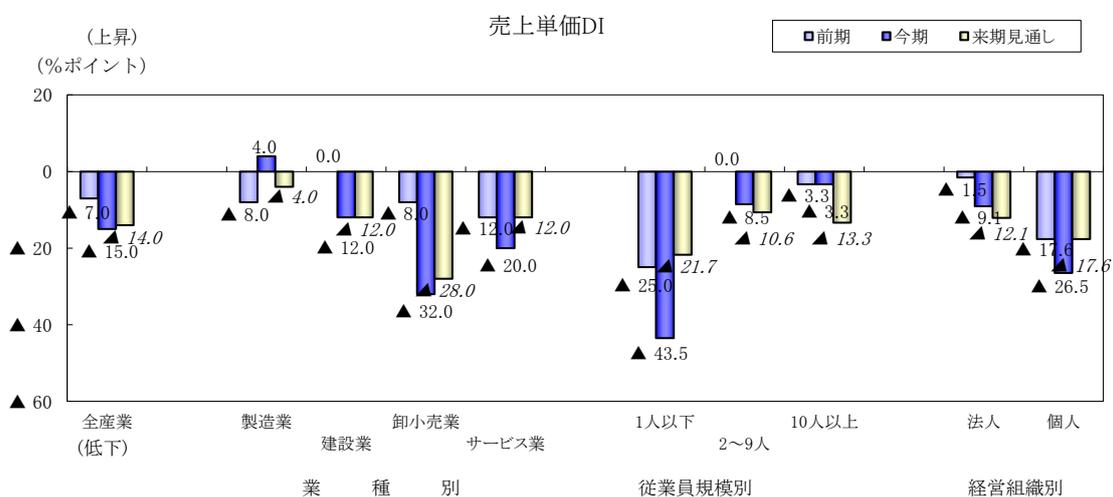
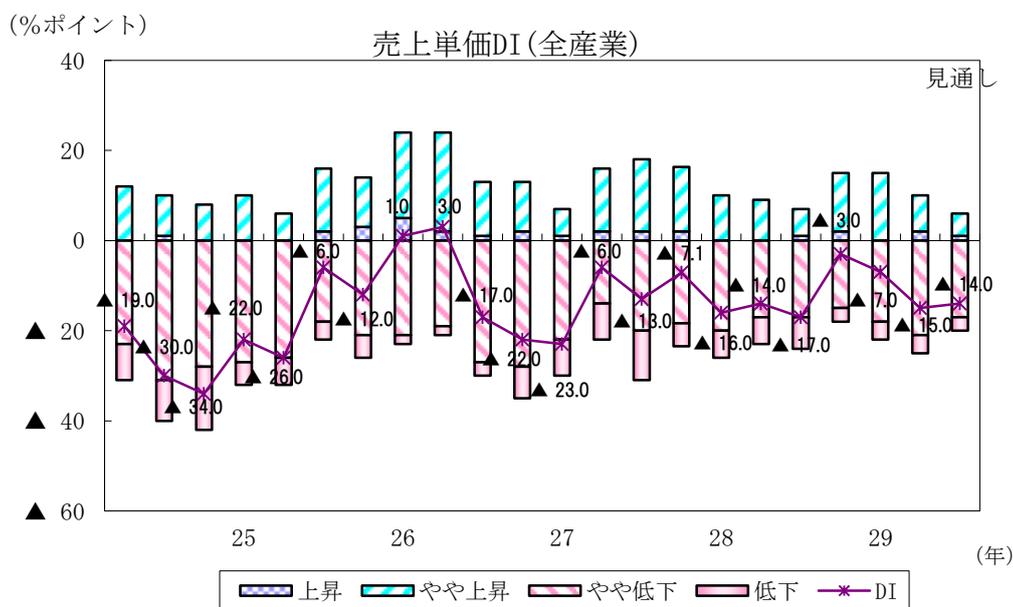


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、2期連続で低下

平成29年4～6月期の売上単価DIは、前期比8.0ポイント低下の▲15.0となり、2期連続で低下した。建設業での持ち直し一服と、卸小売業での大幅低下が影響した。業種別にみると、製造業は2期ぶりに上昇したものの、建設業、卸小売業は2期連続、サービス業は3期ぶりに低下した。製造業は低下超から上昇超に転じた。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2期連続、2～9人は3期ぶりに低下した。経営組織別にみると、法人、個人ともに2期連続で低下した。

先行き平成29年7～9月期は、1.0ポイント上昇の▲14.0と、売上単価の低下に歯止めがかかる見込みである。

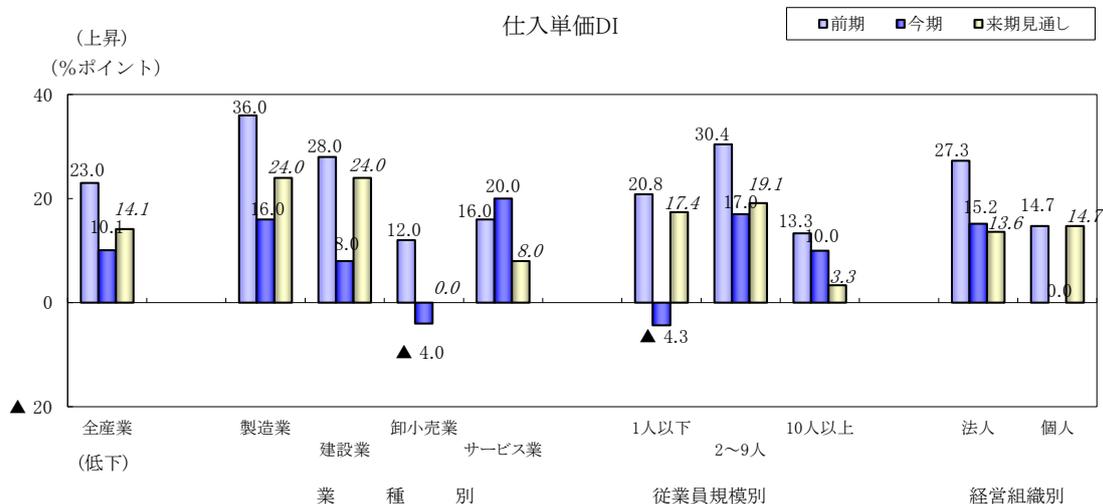
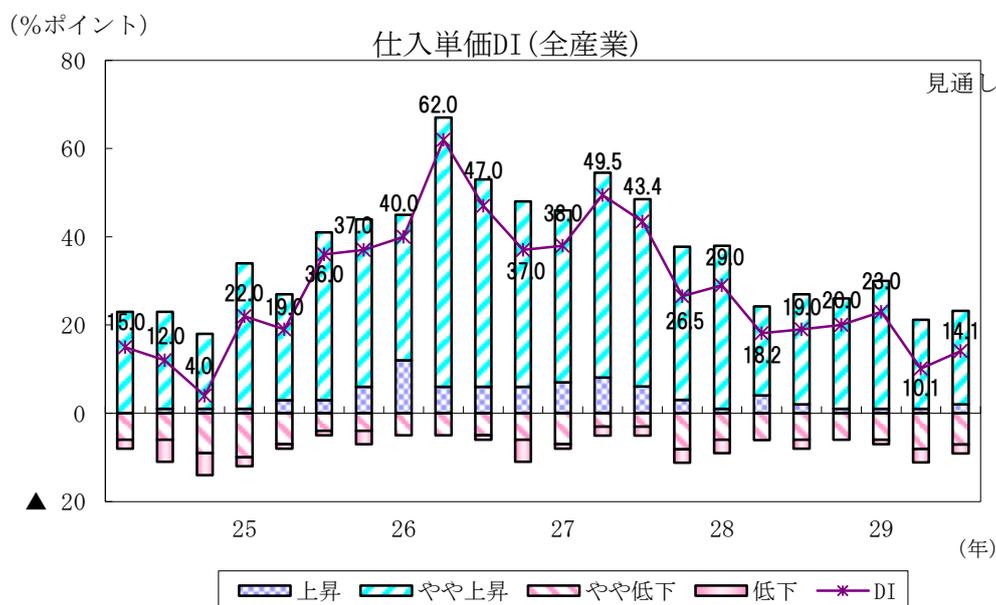


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、上昇の動きが一服

平成29年4～6月期の仕入単価DIは前期比12.9ポイント低下の10.1となり、4期ぶりに低下した。「やや上昇」と回答する割合が減少し、仕入単価上昇の動きに一服感がみられる。業種別にみると、サービス業は2期ぶりに上昇した一方、製造業、卸小売業は2期ぶり、建設業は2期連続で低下した。卸小売業は19期ぶりに低下超に転じた。従業員規模別にみると、1人以下は3期連続、2～9人は3期ぶり、10人以上は2期連続で低下した。経営組織別にみると、法人は3期ぶり、個人は2期連続の低下となった。

先行き平成29年7～9月期は4.0ポイント上昇の14.1と、仕入単価上昇の一服は一時的なものと思われている。

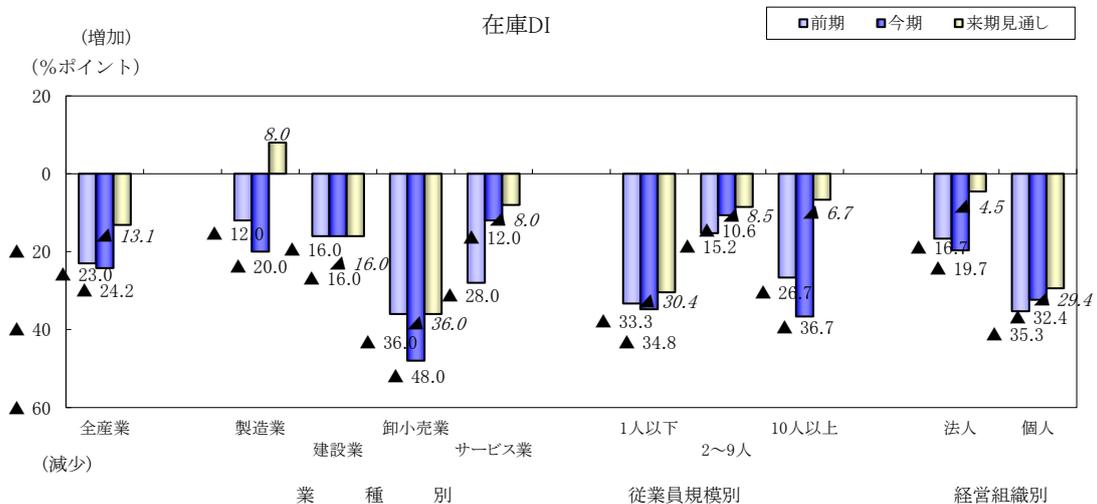
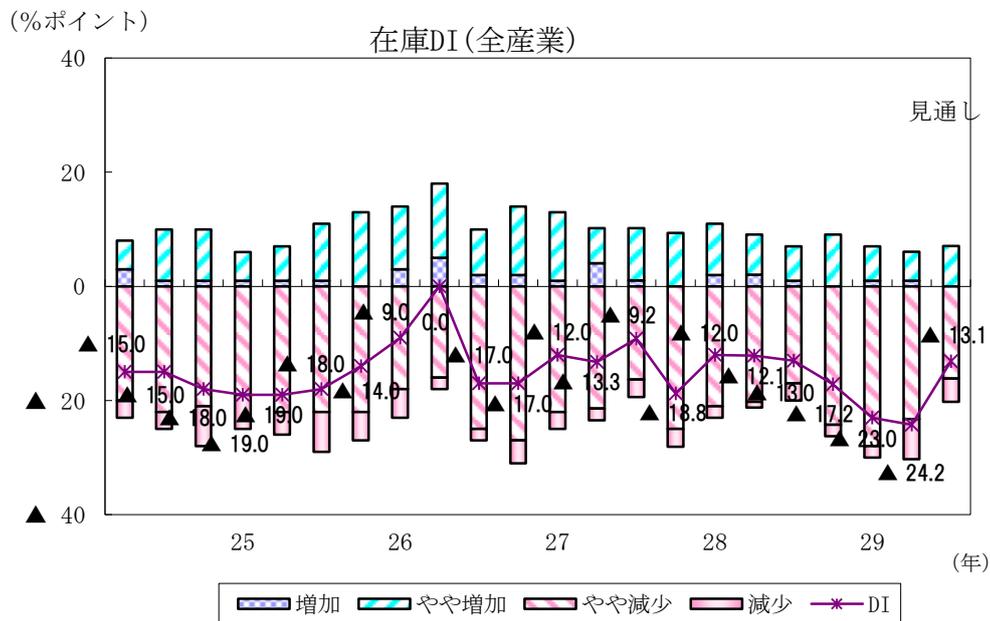


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、抑制の動きが加速

平成 29 年 4～6 月期の在庫 DI は、前期比 1.2 ポイント低下の▲24.2 となり、5 期連続で低下し、在庫削減の動きが加速している。業種別にみると、サービス業は 3 期ぶりに減少超幅が縮小し、建設業は横ばいとなった一方、製造業、卸小売業は 2 期連続で減少超幅が拡大した。従業員規模別にみると、2～9 人は 3 期ぶりに減少超幅が縮小した一方、1 人以下は 2 期連続、10 人以上は 4 期連続で減少超幅が拡大した。経営組織別にみると、個人は 3 期ぶりに減少超幅が縮小した一方、法人は 2 期連続で減少超幅が拡大した。

先行き平成 29 年 7～9 月期は 11.1 ポイント上昇の▲13.1 と、在庫抑制の動きは減速する見通しである。

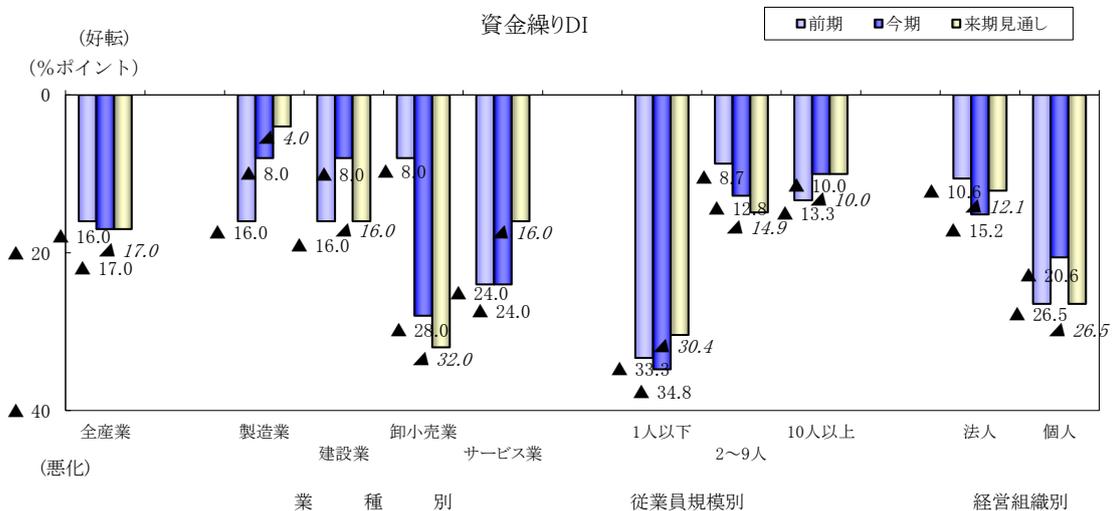
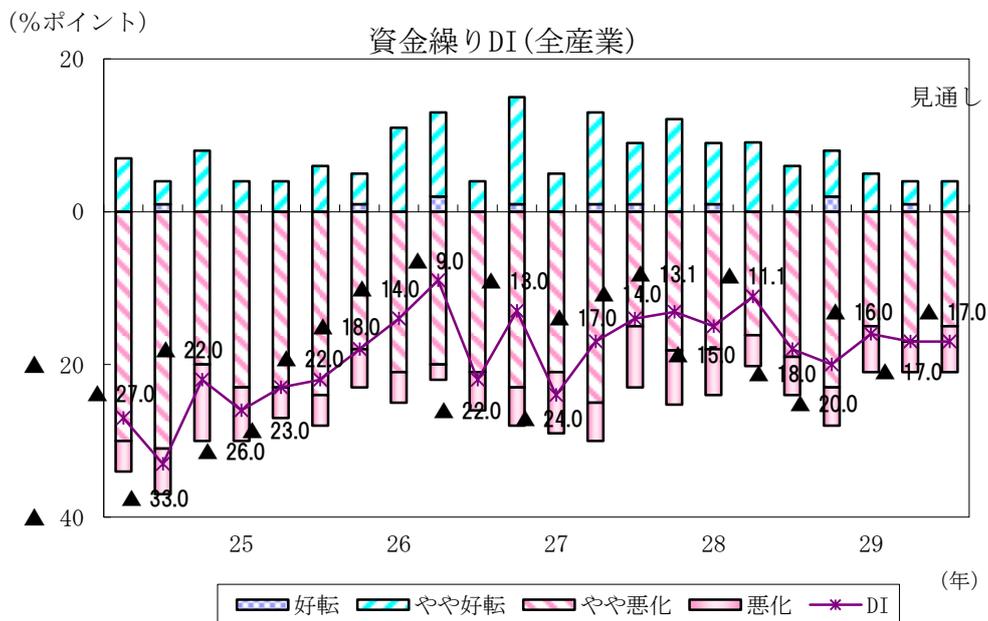


f) 資金繰り

資金繰りDIは、2期ぶりに悪化

平成29年4～6月期の資金繰りDIは、前期比1.0ポイント低下の▲17.0となり、2期ぶりに悪化した。前回調査で悪化傾向に歯止めはかかったものの、依然として低調に推移している。業種別にみると、製造業は2期連続、建設業は4期ぶりに改善し、サービス業は横ばいだったものの、卸小売業は3期ぶりに悪化したうえ低下幅も大きく、全体を押し下げた。従業員規模別にみると、10人以上は2期連続で改善したものの、1人以下は5期連続、2～9人は3期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、法人は悪化、個人は改善した。

先行き平成29年7～9月期は横ばいの▲17.0となり、資金繰りの悪化超は続く見通しである。

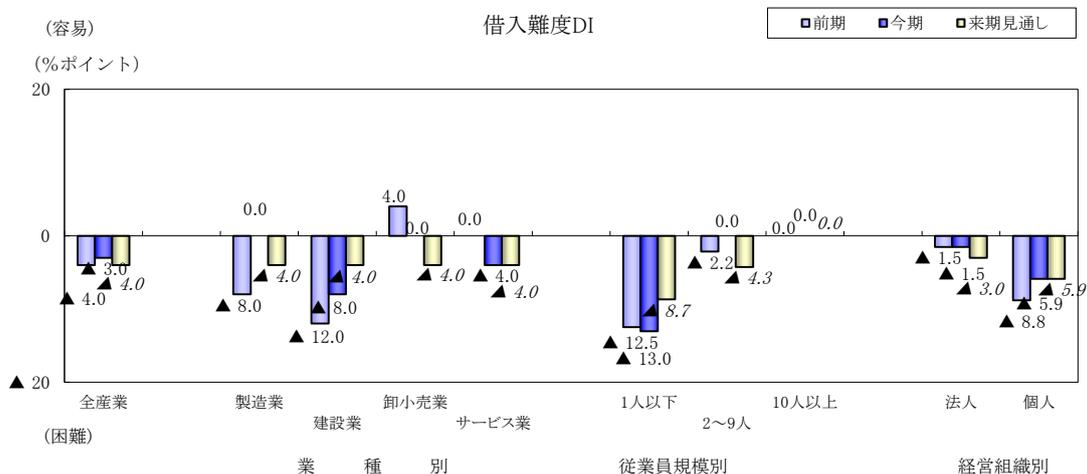
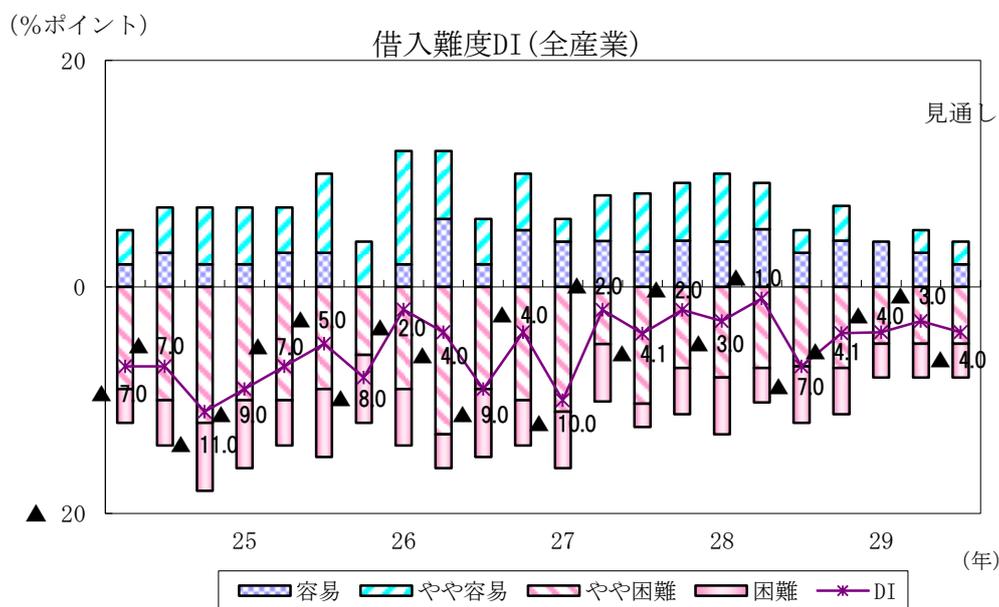


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、変動ない状態続く

平成 29 年 4～6 月期の借入難度 DI は前期比 1.0 ポイント上昇の▲3.0 となり、3 期連続で改善した。もっとも、「容易」と回答した企業が減少した一方、「やや容易」とする企業割合が増加したため、総じて横ばいである。業種別にみると、製造業は 3 期ぶり、建設業は 2 期ぶりに上昇した一方、卸小売業、サービス業は 3 期ぶりに低下した。従業員規模別にみると、1 人以下は 2 期ぶりの低下、2～9 人は 2 期ぶりの上昇、10 人以上は横ばいであった。経営組織別にみると、法人は横ばい、個人は 2 期連続で上昇した。

先行き平成 29 年 7～9 月期は 1.0 ポイント低下の▲4.0 となり、借入難度は大幅な変動がない状態が続く見通しである。

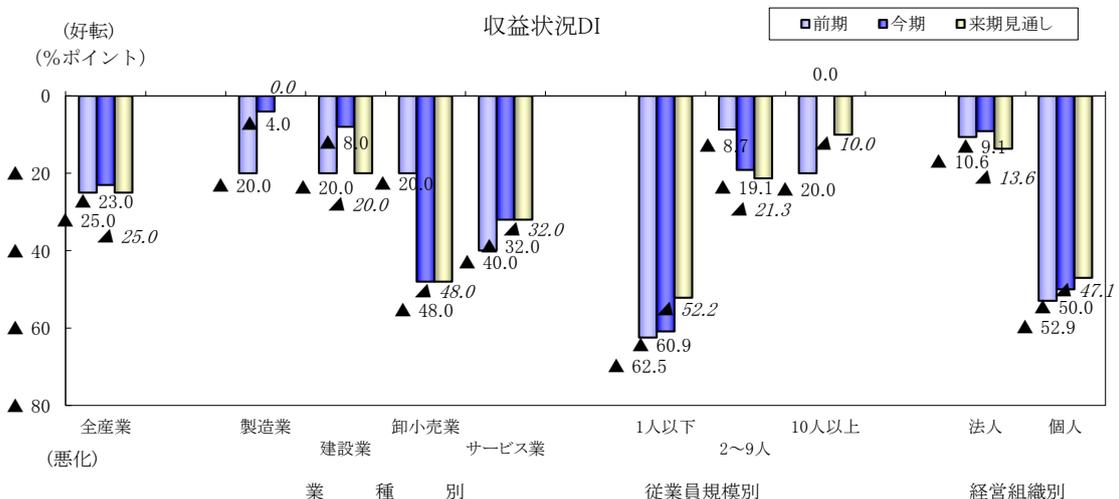
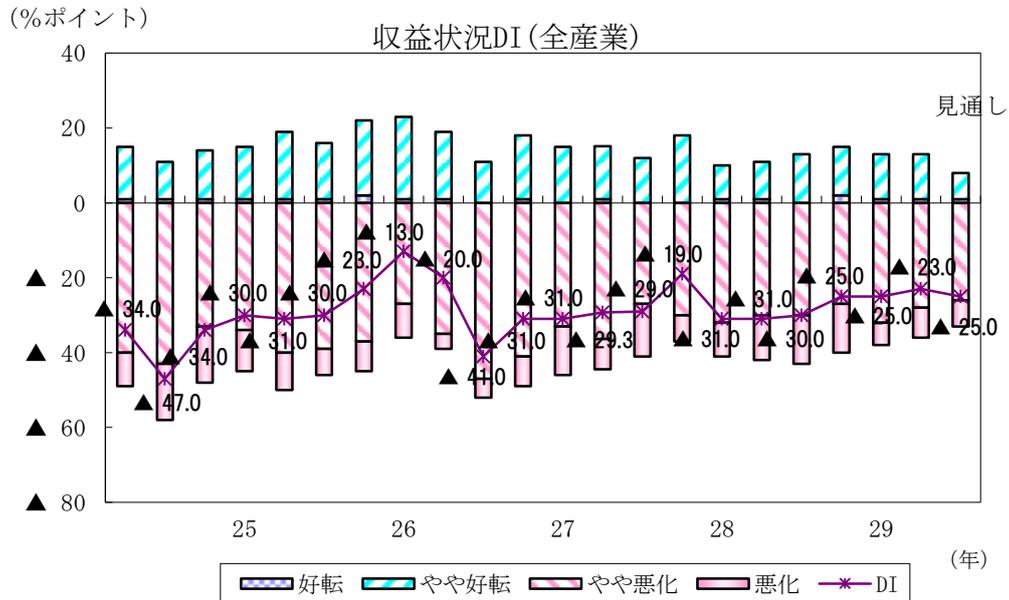


h) 収益状況(経常利益)

収益状況は、横ばいも低水準続く

平成 29 年 4～6 月期の収益状況 DI は、前期比 2.0 ポイント上昇の▲23.0 となり、2 期ぶりに改善した。業種別にみると、卸小売業は 4 期ぶりに悪化したものの、製造業は 3 期連続、建設業は 3 期ぶり、サービス業は 4 期ぶりに改善した。悪化は卸小売業のみであった。従業員規模別にみると、2～9 人は 5 期ぶりに悪化した一方、1 人以下は 2 期ぶり、10 人以上は 2 期連続で改善した。経営組織別にみると、法人は 2 期連続、個人は 2 期ぶりに改善した。

先行き平成 29 年 7～9 月期は、工事採算の悪化を見込む建設業を主因に、2.0 ポイント低下の▲25.0 と、一進一退で推移する見通しである。

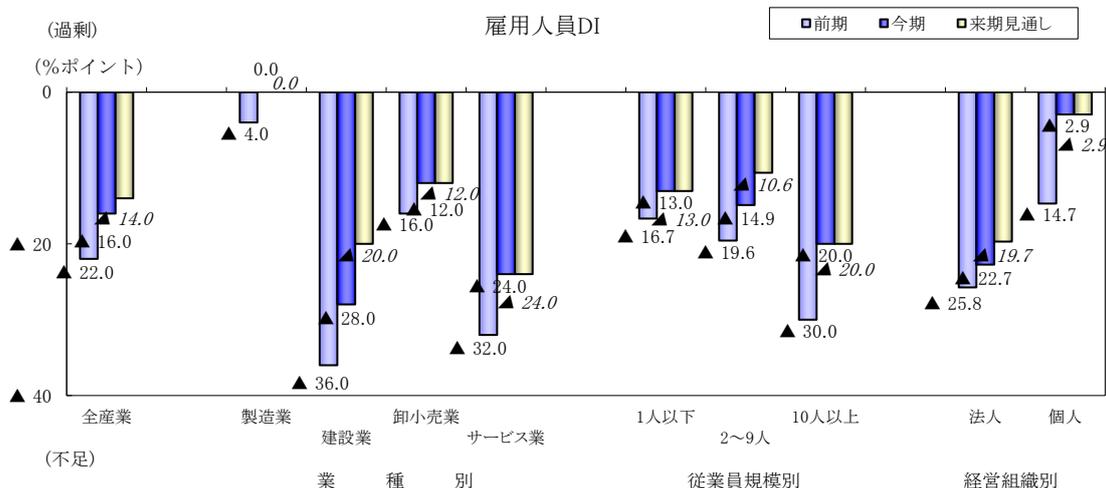
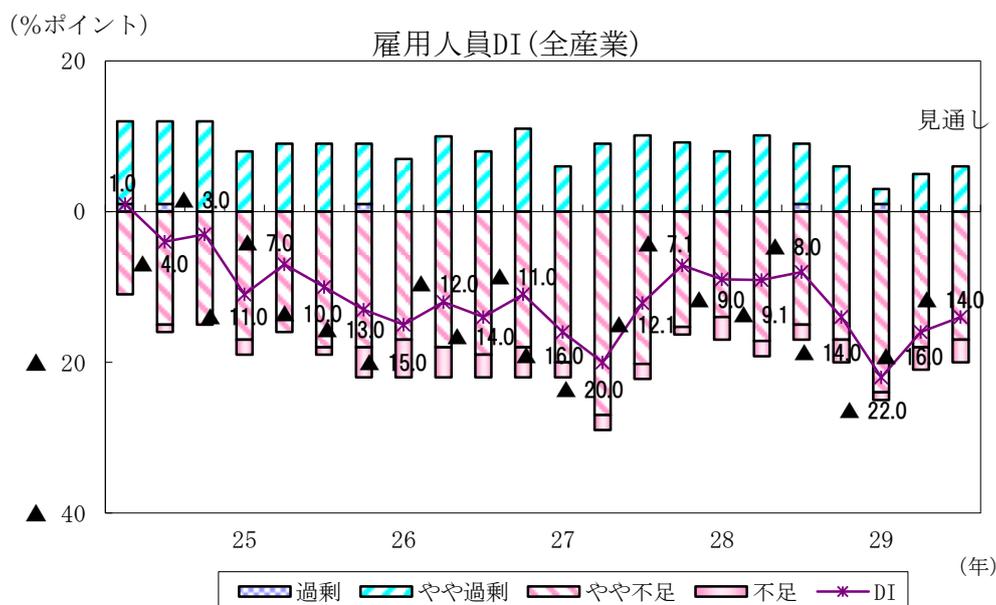


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超幅が3期ぶりに縮小

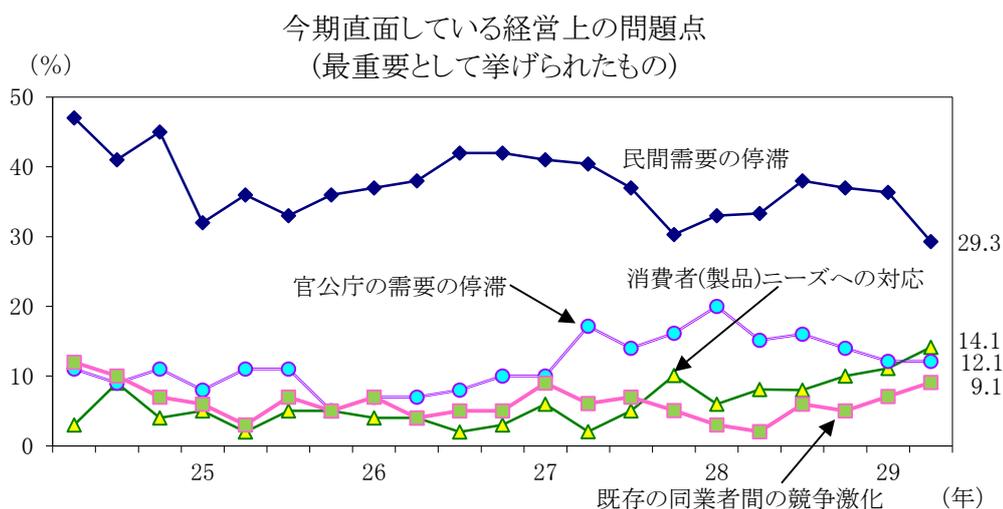
平成29年4～6月期の雇用人員DIは、前期比6.0ポイント上昇の▲16.0となり、不足超幅は3期ぶりに縮小した。20期連続の「不足超」となったものの、人手不足感は和らいだ。業種別にみると、製造業はDI値が0.0となったほか、建設業は4期ぶり、卸小売業は2期ぶり、サービス業は2期連続で、いずれの業種においても不足超幅が縮小した。もともと、業績不振による人手不足の和らぎが一部の業種では懸念される。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人は3期ぶり、10人以上は4期ぶりに不足超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人は4期ぶり、個人は2期ぶりに不足超幅が縮小した。

先行き平成29年7～9月期は2.0ポイント不足超幅が縮小した▲14.0となり、人手不足の和らぎは続く見通しである。



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、「民間需要の停滞」(29.3%)が最多となるも、その割合は大きく減少した。2位は「消費者(製品)ニーズへの対応」(14.1%)で、近年その割合は増加傾向にある。3位は「官公庁の需要の停滞」(12.1%)となった。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業は「民間需要の停滞」、建設業は「官公庁の需要の停滞」が最多となり、同じ結果が続いている。

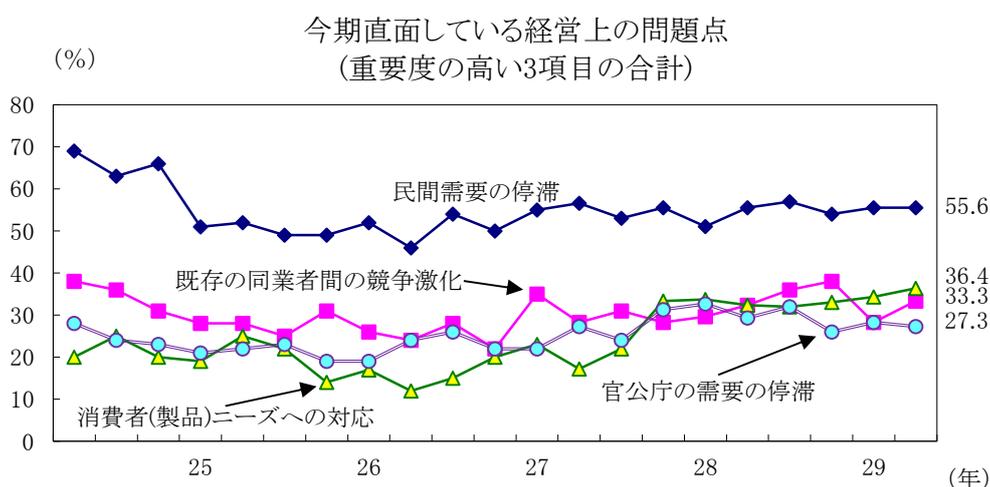


今期直面している経営上の問題点

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	民間需要の停滞	29.3
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	14.1
	3位	官公庁の需要の停滞	12.1
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	24.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	16.0
	〃	既存の同業者間の競争激化	16.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	36.0
	2位	民間需要の停滞	20.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	48.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	24.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	24.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	16.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	43.5
	2位	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	13.0
2人~9人	1位	民間需要の停滞	29.8
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	21.3
10人以上	1位	既存の同業者間の競争激化	23.3
	2位	官公庁の需要の停滞	20.0
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	24.2
	2位	官公庁の需要の停滞	15.2
	〃	消費者(製品)ニーズへの対応	15.2
個人	1位	民間需要の停滞	38.2
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	11.8

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」(55.6%)、2位は「消費者(製品)ニーズへの対応」(36.4%)、3位は「既存の同業者間の競争激化」(33.3%)となった。2位の「消費者(製品)ニーズへの対応」は調査開始以来、最も高い指摘割合を更新した。業種別にみると、製造業、卸小売業では「民間需要の停滞」が前期に続き1位となった。建設業は「官公庁の需要の停滞」が、サービス業は「消費者(製品)ニーズへの対応」が引き続き1位となった。



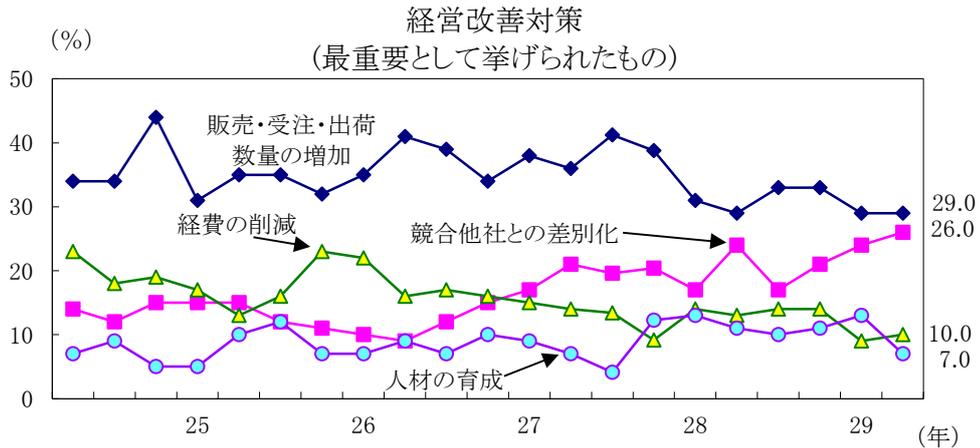
今期直面している経営上の問題点

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	2位	
総合	1位	民間需要の停滞	55.6
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	36.4
	3位	既存の同業者間の競争激化	33.3
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	48.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	40.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	68.0
	2位	民間需要の停滞	44.0
	〃	既存の同業者間の競争激化	44.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	80.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	48.0
サービス業	1位	消費者(製品)ニーズへの対応	56.0
	2位	民間需要の停滞	48.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	65.2
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	34.8
2人～9人	1位	民間需要の停滞	66.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	40.4
10人以上	1位	既存の同業者間の競争激化	63.3
	2位	官公庁の需要の停滞	40.0
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	48.5
	2位	既存の同業者間の競争激化	45.5
個人	1位	民間需要の停滞	67.6
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	41.2

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」(29.0%)が最多となり、次いで「競合他社との差別化」(26.0%)、「経費の削減」(10.0%)が続いた。2位の「競合他社との差別化」は、調査開始以来、最も高い指摘割合となり、建設業、サービス業では1位となった。一方、製造業、卸小売業では「販売・受注・出荷数量の増加」が1位であった。

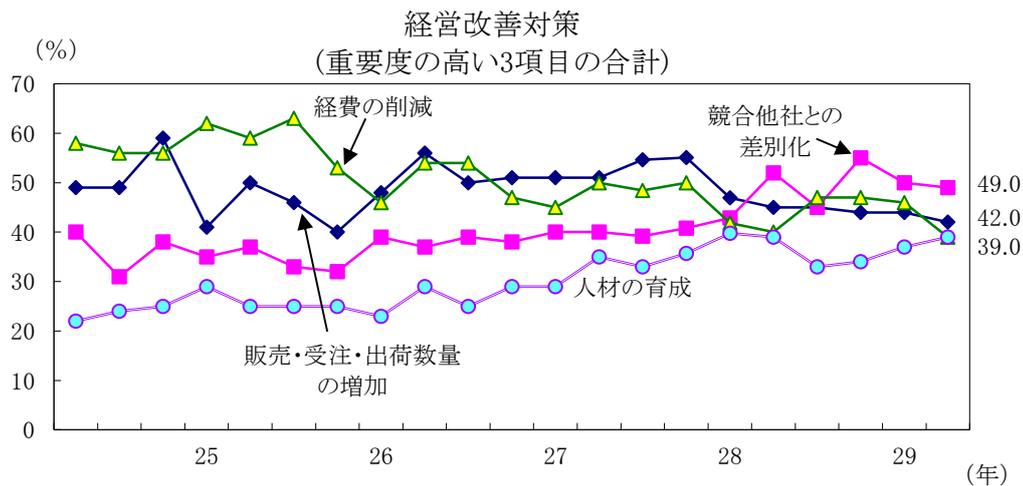


現在 (今後) 進めている (いく) 経営改善対策

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	29.0
	2位	競合他社との差別化	26.0
	3位	経費の削減	10.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	2位	競合他社との差別化	20.0
建設業	1位	競合他社との差別化	28.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.0
	2位	競合他社との差別化	28.0
サービス業	1位	競合他社との差別化	28.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	34.8
	2位	経費の削減	13.0
	〃	仕入単価の圧縮	13.0
	〃	生産・販売設備の増強	13.0
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	69.6
	2位	競合他社との差別化	56.5
10人以上	1位	競合他社との差別化	47.8
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	21.7
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	30.3
	2位	競合他社との差別化	27.3
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	26.5
	2位	競合他社との差別化	23.5

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は「競合他社との差別化」(49.0%)が最多となった。2位は「販売・受注・出荷数量の増加」(42.0%)、3位は「経費の削減」(39.0%)、「人材の育成」(同)が並んだ。長期的にみると、「経費の削減」が減少、「人材の育成」が増加傾向にある。業種別にみると、「競合他社との差別化」は建設業、卸小売業、サービス業で、「販売・受注・出荷数量の増加」は製造業で、「人材の育成」は建設業で最多となった。



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	競合他社との差別化	49.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	42.0
	3位	経費の削減	39.0
	〃	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	60.0
	2位	人材の育成	44.0
建設業	1位	人材の育成	56.0
	〃	競合他社との差別化	56.0
	3位	経費の削減	48.0
卸小売業	1位	競合他社との差別化	56.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
サービス業	1位	競合他社との差別化	56.0
	2位	経費の削減	44.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	60.9
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	47.8
2人～9人	1位	競合他社との差別化	48.9
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	44.7
10人以上	1位	人材の育成	70.0
	2位	競合他社との差別化	56.7
経営組織別			
法人	1位	人材の育成	53.0
	2位	競合他社との差別化	50.0
個人	1位	経費の削減	50.0
	2位	競合他社との差別化	47.1

4. その他(景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等)

【製造業】

- ・社員の賃上げ、老後が安心できる様な政策を。

【建設業】

- ・変動の大きな受注の安定供給を望む。
- ・公共工事への依存度の高い建設業にとって工事発注がなく今後の見通しがたたない。
特に美甘においては県、市共に発注工事の見通しがたない。企業努力以前の問題。

【サービス業】

- ・勝手を盛り上げましょう。