

No.41

真庭商工会景況調査

平成30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 30 年 4～6 月期の現状 平成 30 年 7～9 月期の見通し
調査時期	平成 30 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	
	21 社	48 社	31 社	
経営組織別	法人	個人		
	65 社	35 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

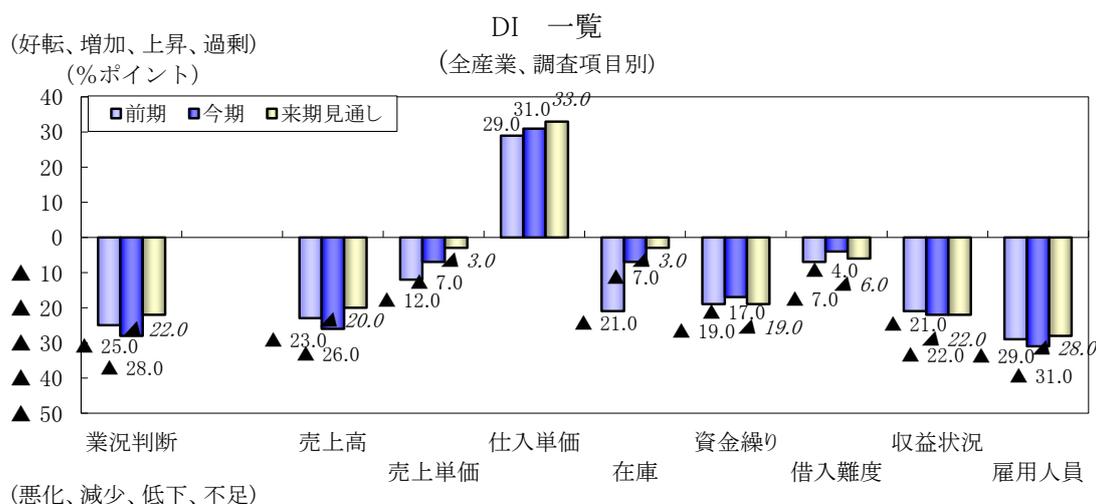
概況

平成 30 年 4～6 月期の業況判断 DI は、前期比 3.0 ポイント低下の▲28.0 と悪化した。生産活動が上向かず、景況感は 2 期連続の悪化となった。域内需要は下げ止まるも回復の兆しはみえず、これまで景況感をけん引してきた一部の建設業においても、一服感がみられている。

先行き 7～9 月期は、生産活動の小休止は一時的で、観光需要も持ち直すことから、業況判断 DI は 6.0 ポイント上昇の▲22.0 と、景況感は改善する見通しである。もっとも、7 月に発生した西日本豪雨の影響について本調査では考慮されておらず、景気に与える今後の変動については留意が必要である。

今回調査では雇用人員 DI が調査開始以来、最も大きな不足超幅を更新し、経営改善対策として「人材の育成」を挙げる企業が大きく増加した。景況が低迷する当地においても人手不足は深刻化しており、供給制約によって一層景況感を下押しすることが懸念される。

真庭地域の景気は、下げ止まった状態から改善へ転じる兆しがあったが、生産活動の小休止や地域外建設需要の一服など外需頼みの構造が今回調査で再確認され、先行きの景気動向は不透明さを増している。自律的な景気回復のためには、地域内での需要創造や人材育成といった課題を解決することが益々重要になっている。



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	27.3
2位	人手不足・確保難	15.2
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	30.0
2位	競合他社との差別化	23.0
3位	人材の育成	13.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
29/10～ 12	 ▲ 20.0	 8.0	 ▲ 4.0	 ▲ 44.0	 ▲ 40.0
30/1～3	 ▲ 25.0	 ▲ 16.0	 ▲ 4.0	 ▲ 36.0	 ▲ 44.0
4～6	 ▲ 28.0	 ▲ 20.0	 ▲ 8.0	 ▲ 48.0	 ▲ 36.0
7～9	 ▲ 22.0	 8.0	 ▲ 24.0	 ▲ 48.0	 ▲ 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30年4～6月期の業況判断DIは、▲20.0と前期比4.0ポイント低下し、2期連続で悪化した。食品や建材などで期待されたほど受注が上向かず、生産活動は一旦小休止となった。もっとも、域外需要を中心にその足踏みは一時的なものにとどまり、先行き7～9月期は8.0とプラスに転じる見通しである。

(建設業)

平成30年4～6月期の業況判断DIは、▲8.0と前期比4.0ポイント低下し、2期ぶりに悪化した。公共工事の減少が続いているほか、これまで堅調であった地域外工事を受注する企業においても一服感がみられた。先行き7～9月期についても、全般的に不透明感が強く、16.0ポイント低下の大幅な悪化が見込まれている。一方で、7月豪雨災害の復興需要が下支えし、景況感を押し上げる可能性がある。

(卸小売業)

平成30年4～6月期の業況判断DIは、▲48.0と前期比12.0ポイント低下し、4期ぶりに悪化した。BtoBの卸売業が伸び悩み、下げ止まった域内消費も回復へ転じる兆しまではみられなかった。先行きについては、個人向け、企業向けとも好材料に乏しく、横ばいが見込まれている。

(サービス業)

平成30年4～6月期の業況判断DIは、▲36.0と前期比8.0ポイント上昇し、5期ぶりに改善した。前々期に台風により大きく減退した観光需要の持ち直しが、改善に寄与した。先行き7～9月期は回復を見込むものの、7月豪雨災害は本調査では反映されておらず、風評被害による観光客の減少が懸念される。

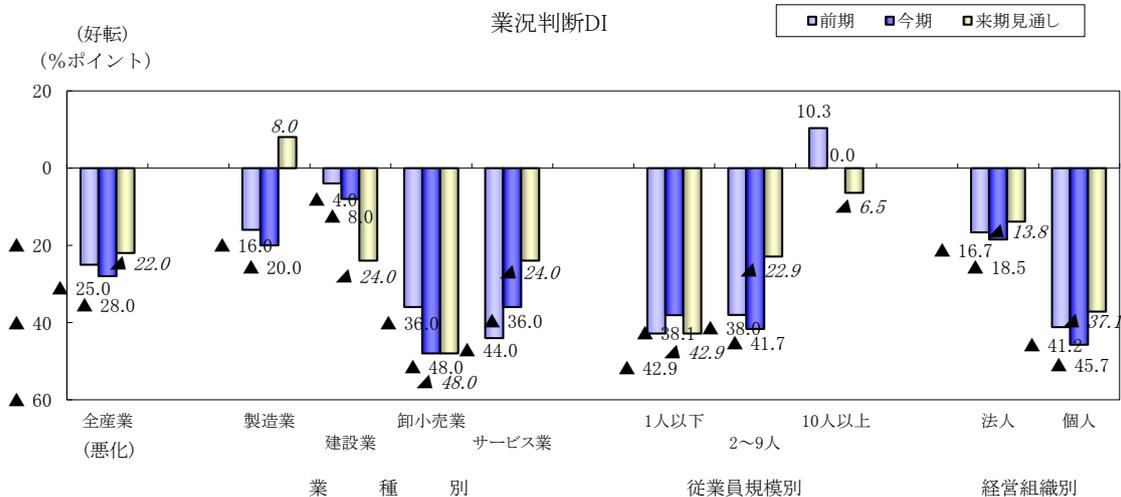
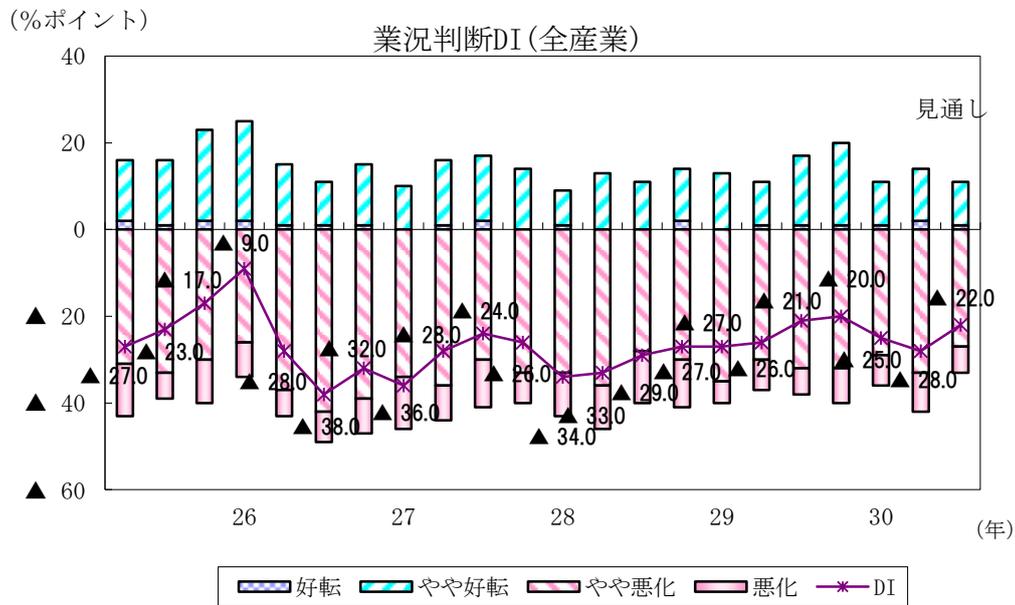
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

生産上向かず、2期連続で悪化

平成30年4～6月期の業況判断DIは、前期比3.0ポイント低下の▲28.0と、2期連続で悪化した。製造業における生産活動の小休止が他業種にも及んだほか、地域外を中心とする建設需要に一服感がみられた。一方、観光需要は低迷を脱し、持ち直しつつある。業種別にみると、サービス業は改善したものの、製造業、建設業、卸小売業は悪化した。従業員規模別にみると、1人以下は4期連続で改善した一方、2～9人は3期連続、10人以上は2期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、法人は2期連続、個人は4期ぶりの悪化となった。

製造業の小休止は一時的で、サービス業も観光需要の持ち直しが見込まれることから、先行き平成30年7～9月期は、6.0ポイント上昇の▲22.0と全体では改善する見通しとなっている。もっとも、7月豪雨災害の影響については留意が必要である。

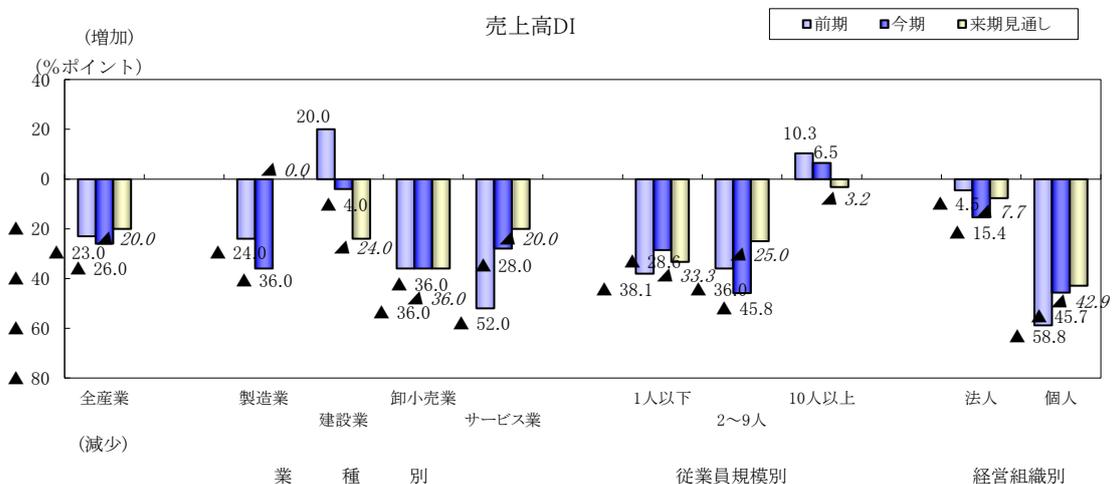
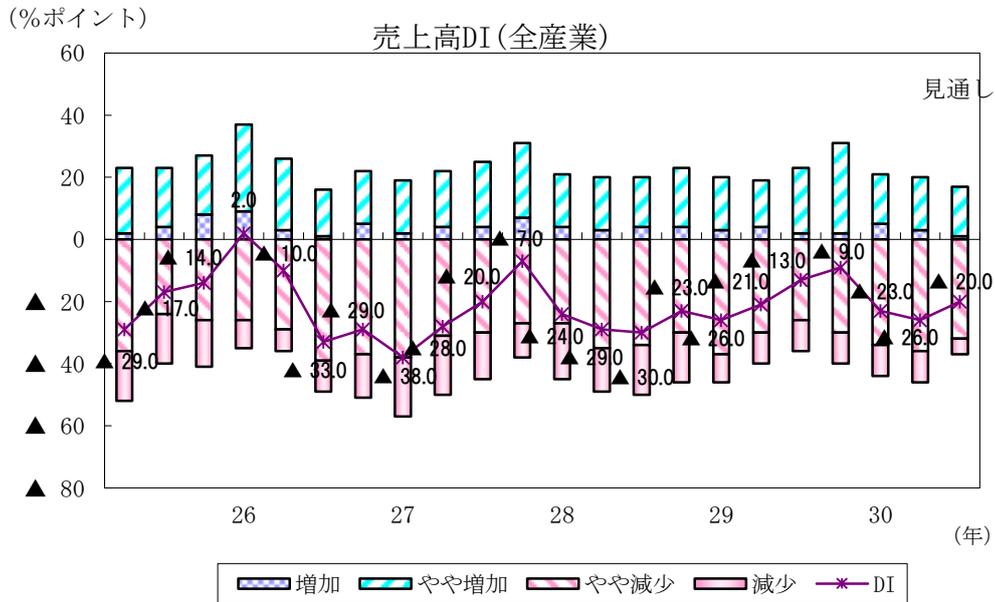


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期連続で低下

平成30年4～6月期の売上高DIは、前期比3.0ポイント低下の▲26.0となり、2期連続で低下した。業種別にみると、建設業の低下幅が大きく、同24.0ポイントの低下と2期ぶりに悪化したうえ、4期ぶりにマイナスに転じた。また製造業は2期連続の低下となった。一方、卸小売業は横ばい、サービス業は3期ぶりに上昇したうえ、上昇幅は24.0ポイントに及んだ。従業員規模別にみると、1人以下は4期連続で上昇したものの、2～9人は2期連続、10人以上は3期連続で低下した。経営組織別にみると、個人は3期ぶりに上昇したものの、法人は2期連続で低下した。

先行き平成30年7～9月期は、6.0ポイント上昇の▲20.0と、製造業の持ち直しとサービス業の回復がけん引し、全体としては3期ぶりの改善を見通している。

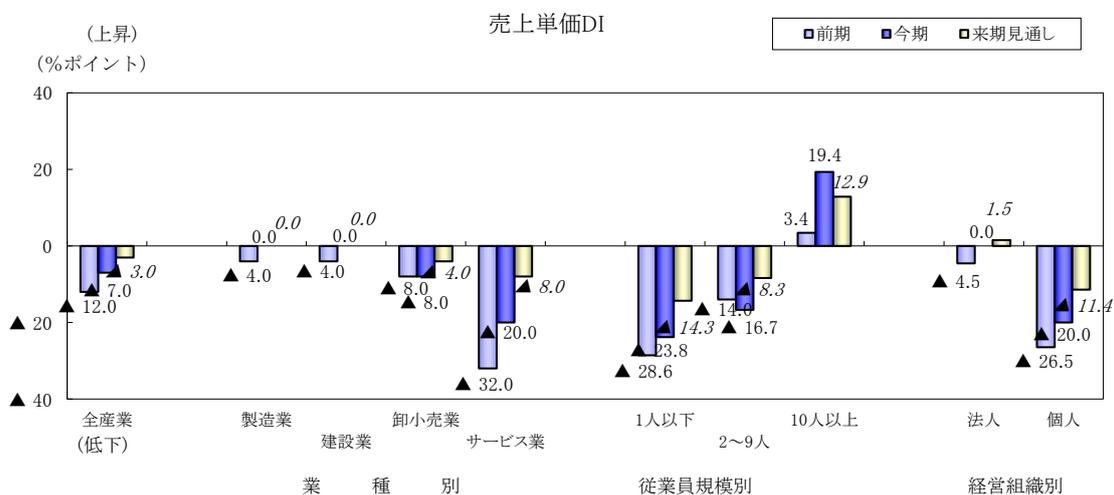
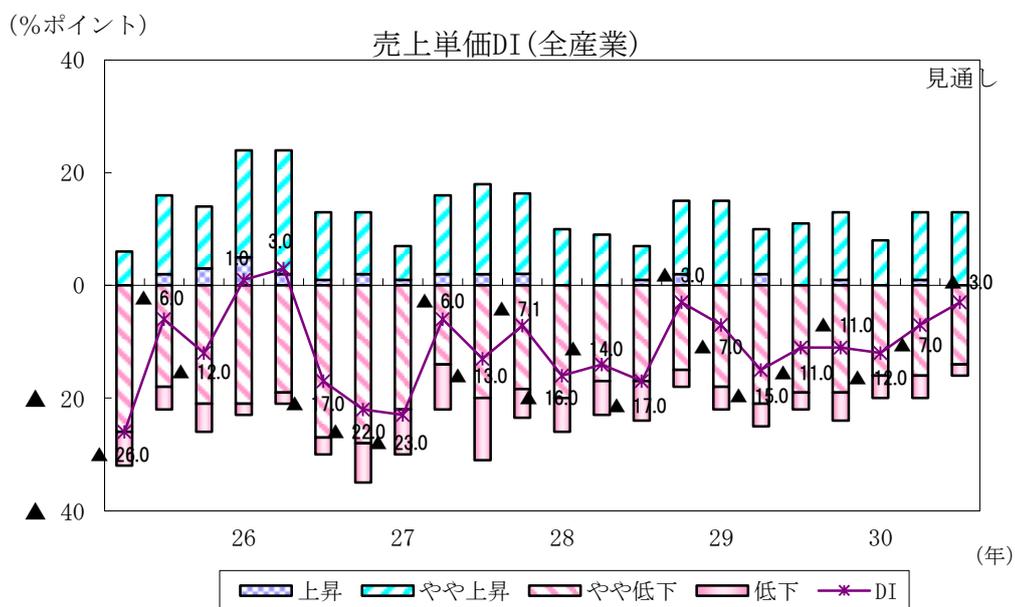


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、3期ぶりに上昇

平成30年4～6月期の売上単価DIは、前期比5.0ポイント上昇の▲7.0となり、3期ぶりに上昇した。「低下」「やや低下」と回答した企業割合は変わらなかったものの、「上昇」「やや上昇」と回答する割合が上昇した。業種別にみると、卸小売業は横ばいとどまったものの、製造業は4期ぶり、建設業は2期ぶり、サービス業は3期ぶりに上昇した。従業員規模別にみると、2～9人は2期連続で低下したものの、1人以下は2期連続、10人以上は2期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、法人は2期ぶり、個人は2期連続で上昇した。

先行き平成30年7～9月期は、4.0ポイント上昇の▲3.0と、2期連続の上昇となる見込みであり、プラス圏をうかがう勢いである。

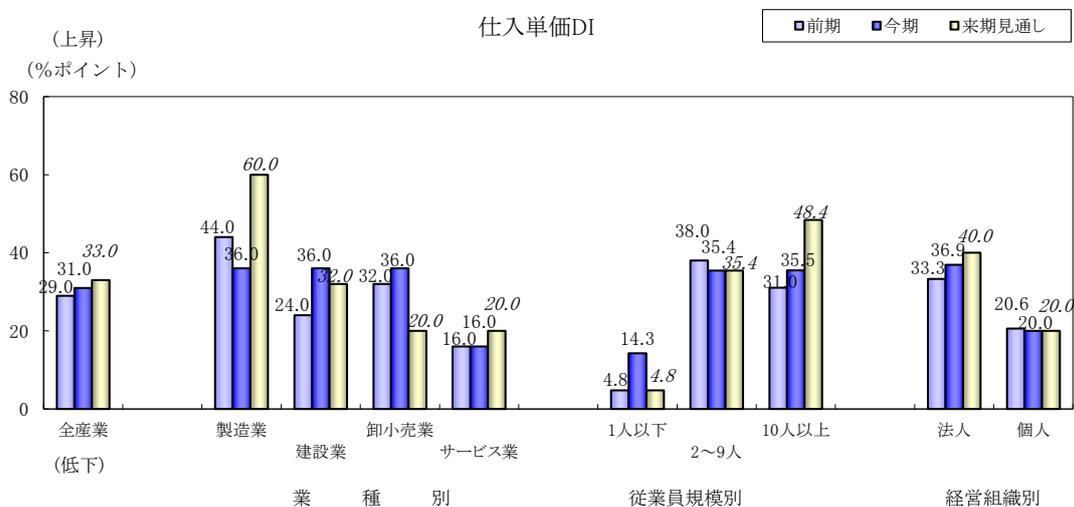
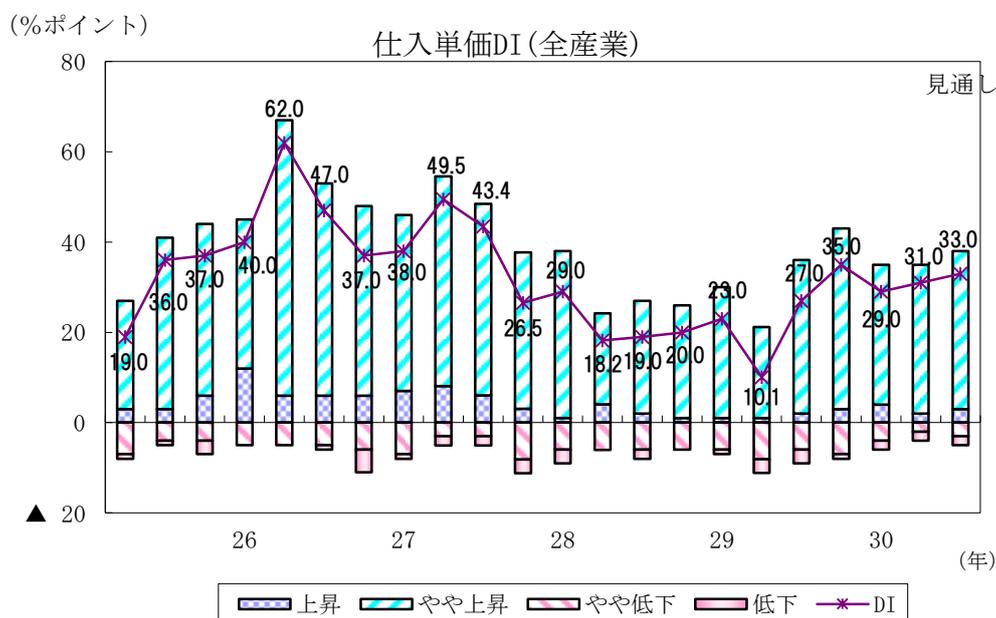


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、2期ぶりに上昇

平成30年4～6月期の仕入単価DIは前期比2.0ポイント上昇の31.0となり、2期ぶりに上昇した。上昇超は平成22年1～3月期以降、34期連続となっている。業種別にみると、製造業は2期連続の低下、サービス業は横ばいだったものの、建設業は2期ぶり、卸小売業は2期連続で上昇した。従業員規模別にみると、2～9人は3期連続で低下した一方、1人以下、10人以上は2期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、個人は2期連続で低下した一方、法人は2期ぶりに上昇した。

先行き平成30年7～9月期は2.0ポイント上昇の33.0と、依然「上昇超」は続き、仕入単価上昇の動きは加速する見通しである。

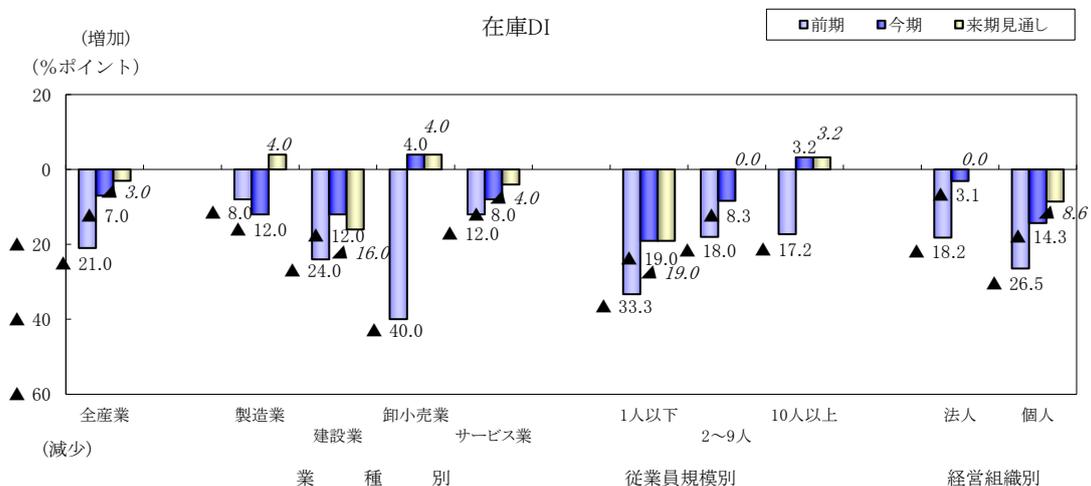
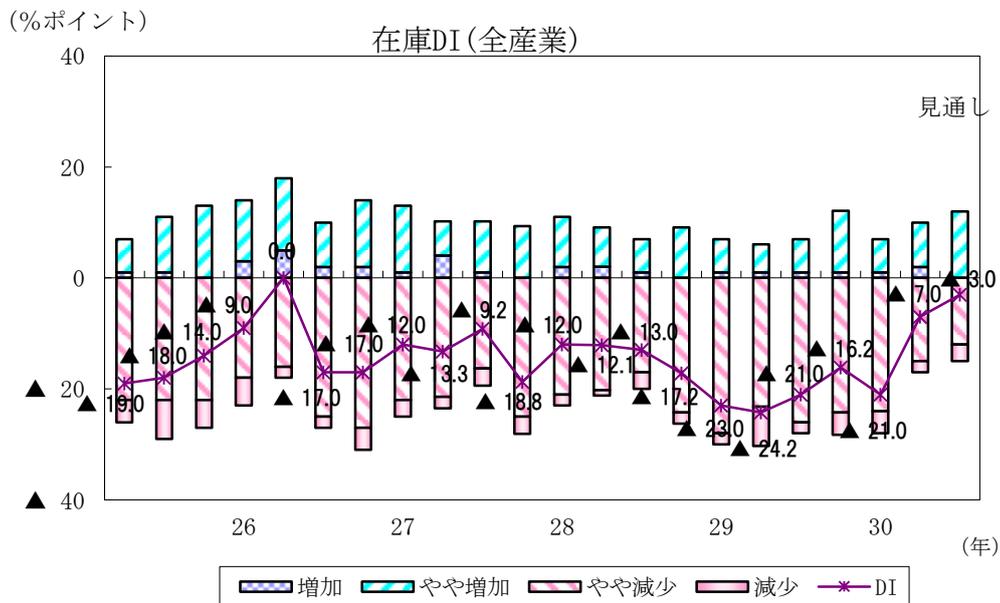


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、抑制に大きな緩和の動き

平成30年4～6月期の在庫DIは、前期比14.0ポイント上昇の▲7.0と、2期ぶりに減少超幅が縮小したうえ、27年7～9月期以来の水準となった。「やや減少」とする回答割合が大きく低下した。業種別にみると、製造業は2期ぶりに低下したものの、建設業は5期ぶり、卸小売業、サービス業は2期ぶりに上昇した。卸小売業は44.0ポイント上昇し、減少超から増加超に転じた。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続、2～9人は2期ぶりに減少超幅が縮小した。10人以上は4期連続で上昇し、増加超に転じた。経営組織別にみると、法人、個人ともに2期ぶりに減少超幅が縮小した。

先行き平成30年7～9月期は4.0ポイント上昇の▲3.0と、在庫の抑制は引き続き緩和する見通しである。

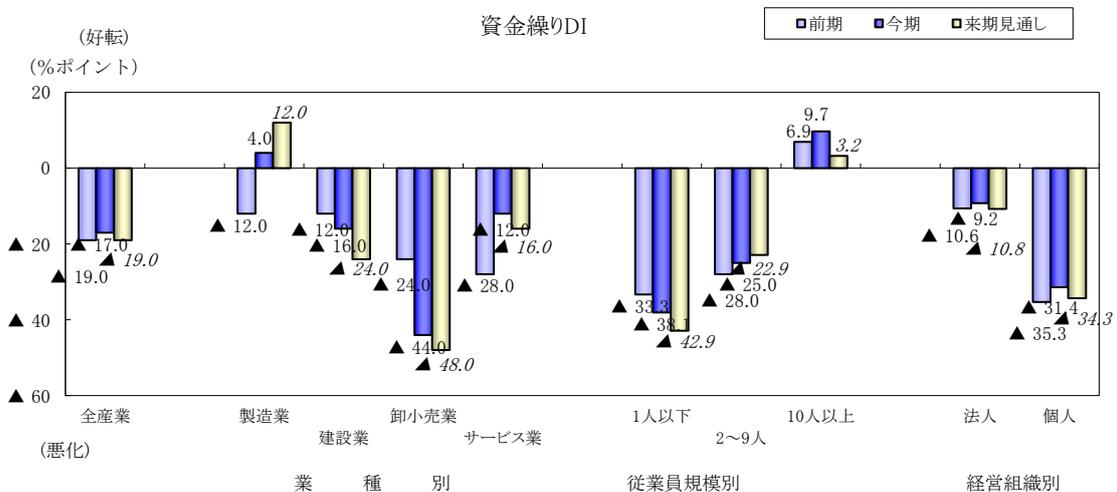
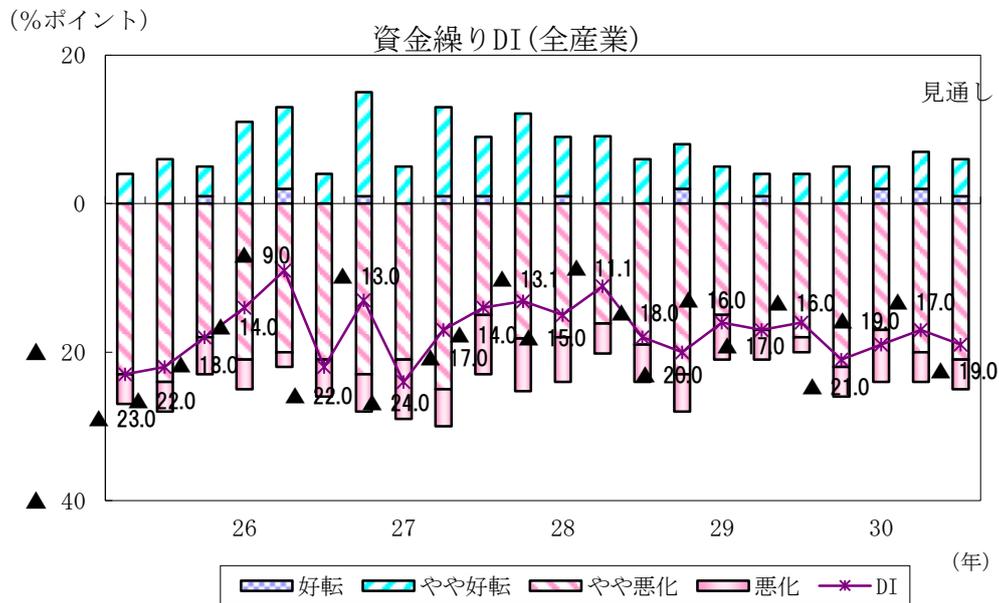


f) 資金繰り

資金繰りDIは、2期連続で改善

平成30年4～6月期の資金繰りDIは、前期比2.0ポイント上昇の▲17.0となり、2期連続で改善した。「やや悪化」「悪化」とする回答割合が減少した。業種別にみると、建設業は3期ぶり、卸小売業は2期ぶりに悪化したのに対し、製造業、サービス業は3期ぶりに改善し、業種によりばらつきがみられた。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに悪化した一方、2～9人は5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、個人ともに2期連続で改善した。

先行き平成30年7～9月期は2.0ポイント低下の▲19.0と、資金繰りの改善は続かない見通しである。

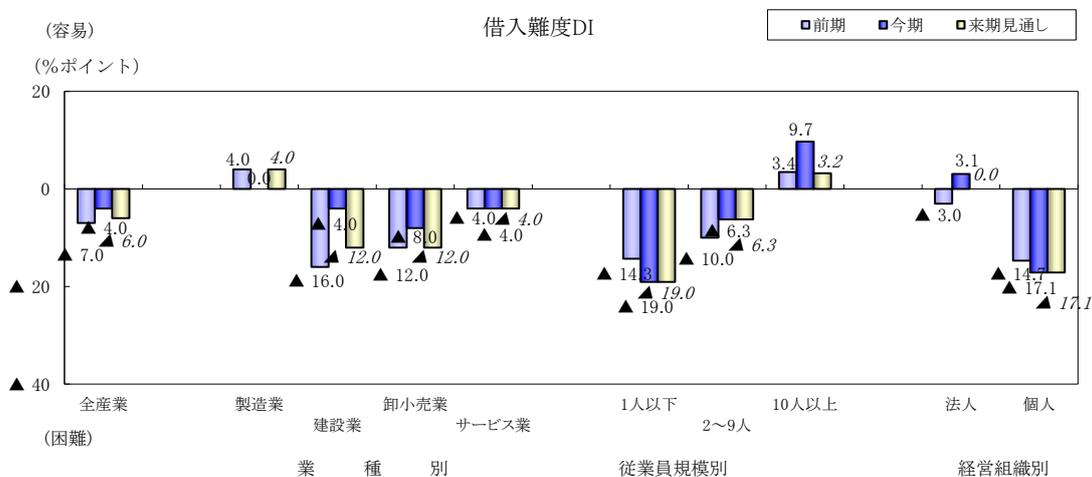
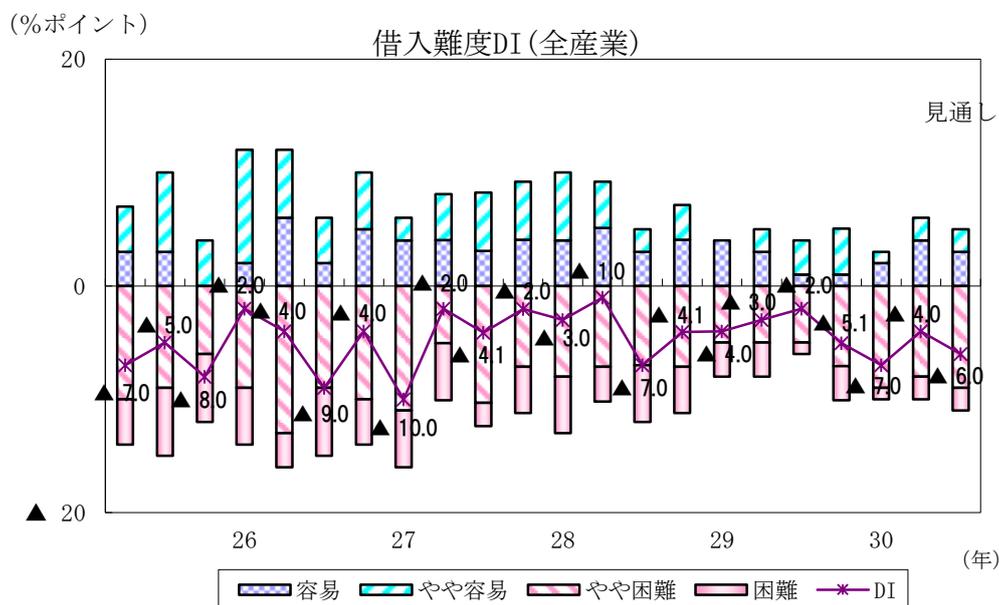


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、3期ぶりに改善

平成30年4~6月期の借入難度DIは前期比3.0ポイント上昇の▲4.0となり、3期ぶりに改善した。業種別にみると、製造業は2期ぶりに悪化した一方、サービス業は横ばい、建設業は4期ぶり、卸小売業は5期ぶりに改善した。もともと、建設業は14期連続、卸小売業は4期連続で困難超となっている。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶりに悪化したものの、2~9人は3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3期ぶりの改善、個人は2期ぶりの悪化となった。

先行き平成30年7~9月期は2.0ポイント低下の▲6.0となり、借入難度は資金繰りDIの動きと同様に、改善は続かない見込みである。

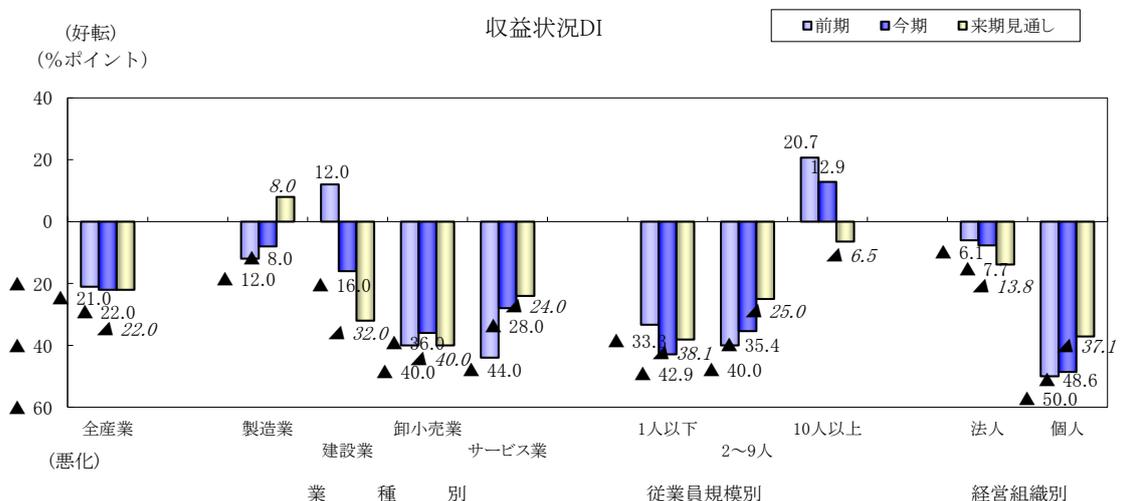
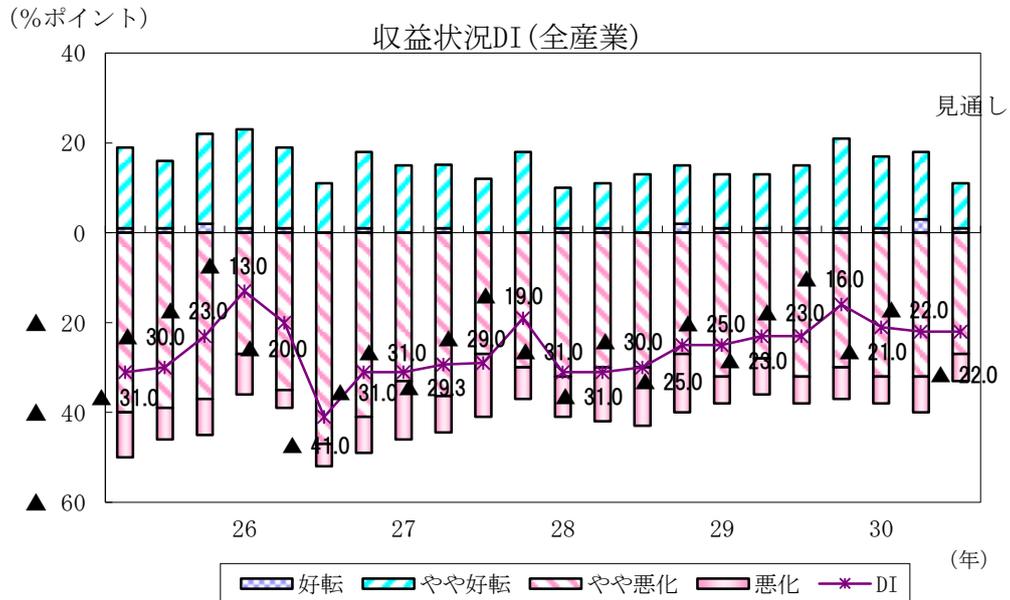


h) 収益状況(経常利益)

収益状況は、2期連続で悪化

平成30年4～6月期の収益状況DIは、前期比1.0ポイント低下の▲22.0となり、2期連続で悪化した。総じて横ばいであるが、「好転」の企業が増加した一方で、「悪化」の企業も増加した。業種別にみると、製造業、卸小売業は2期ぶり、サービス業は3期ぶりに改善した一方、建設業は6期ぶりの悪化となった。建設業は28.0ポイント低下したうえ、悪化超に転じた。従業員規模別にみると、2～9人は3期ぶりに改善した一方、1人以下は5期ぶり、10人以上は3期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、個人は2期ぶりに改善した一方、法人は2期連続で悪化した。

先行き平成30年7～9月期は、業種によるばらつきが大きいものの、全体では横ばいの▲22.0となる見通しである。

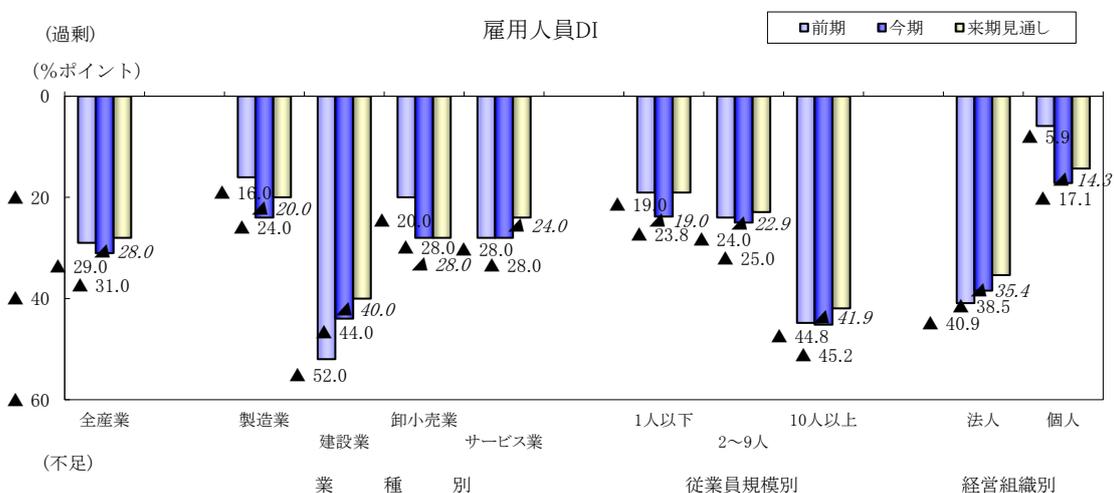
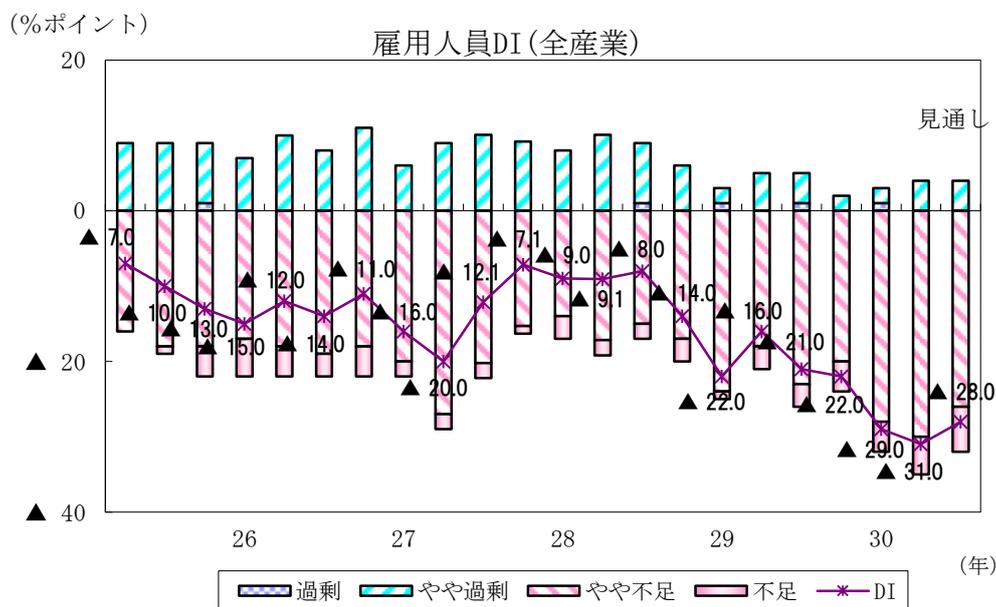


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超幅が4期連続で拡大

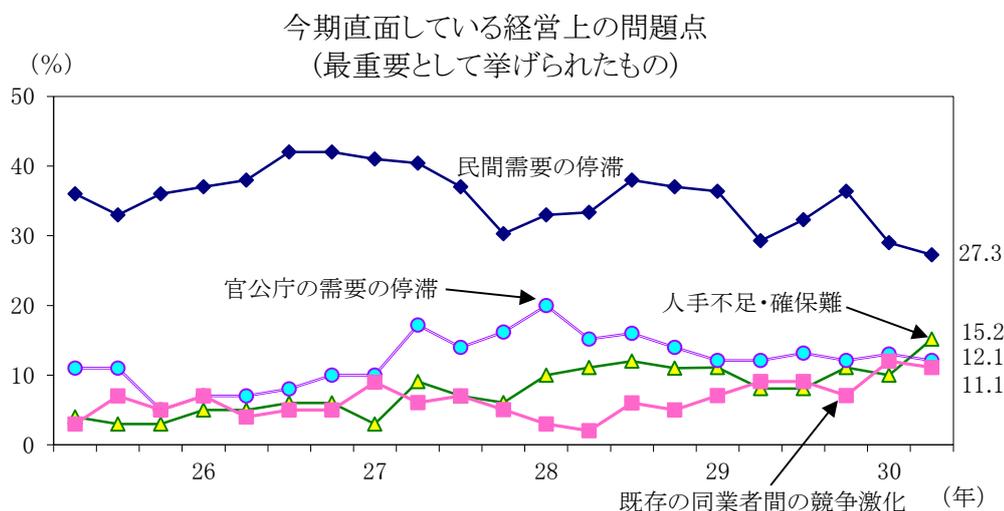
平成30年4～6月期の雇用人員DIは、前期比2.0ポイント低下の▲31.0となり、不足超幅は4期連続で拡大したうえ、「不足超」は24期連続となった。「不足」「やや不足」と回答した企業割合は35%となり、不足超幅は調査開始以降、最大値を更新した。業種別にみると、建設業は2期ぶりに不足超幅が縮小し、サービス業は横ばいだったものの、製造業は2期ぶり、卸小売業は3期連続で不足超幅が拡大した。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人は2期連続、10人以上は4期連続で不足超幅が拡大した。経営組織別にみると、法人は4期ぶりに不足超幅が縮小した一方、個人は2期連続で不足超幅が拡大した。

先行き平成30年7～9月期は3.0ポイント不足超幅が縮小した▲28.0となるも、依然として雇用人員DI「不足超」は高い水準を維持する見通しである。



2. 今期直面している経営上の問題点

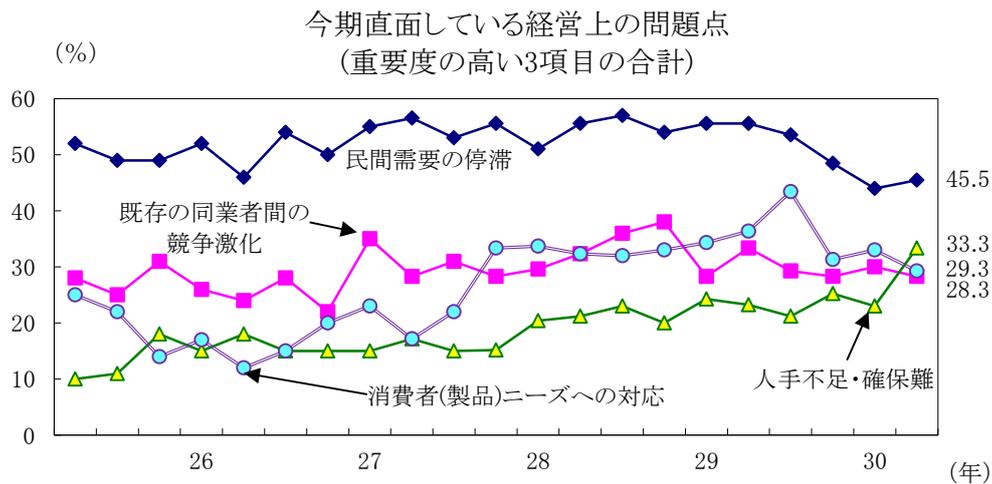
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目は、「民間需要の停滞」(27.3%)が最多となったものの、2期連続で減少した。「人手不足・確保難」(15.2%)は前回4位から2位となり、3位は「官公庁の需要の停滞」(12.1%)であった。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業は「民間需要の停滞」、建設業は「官公庁の需要の停滞」が最多となり、同じ結果が続いている。



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	27.3
	2位	人手不足・確保難	15.2
	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	人手不足・確保難	20.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	32.0
	2位	人手不足・確保難	20.0
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
	〃	大企業・大型店等の進出による競争の激化	12.0
	〃	人手不足・確保難	12.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	32.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	20.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	42.9
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	9.5
	〃	人手不足・確保難	9.5
	〃	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	9.5
2人～9人	1位	民間需要の停滞	33.3
	2位	人手不足・確保難	12.5
10人以上	1位	官公庁の需要の停滞	29.0
	2位	人手不足・確保難	22.6
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	20.0
	2位	官公庁の需要の停滞	18.5
	〃	人手不足・確保難	18.5
個人	1位	民間需要の停滞	40.0
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	8.6
	〃	既存の同業者間の競争激化	8.6
	〃	人手不足・確保難	8.6

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」(45.5%)、2位は「人手不足・確保難」(33.3%)、3位に「消費者(製品)ニーズへの対応」(29.3%)と続いた。最重要として挙げられた項目と同様、「人手不足・確保難」は大きく増加し、その割合は調査開始以降で最大となった。業種別にみると、製造業、卸小売業は「民間需要の停滞」、建設業は「官公庁の需要の停滞」が1位、サービス業は「民間需要の停滞」「消費者(製品)ニーズへの対応」が並んで1位となった。

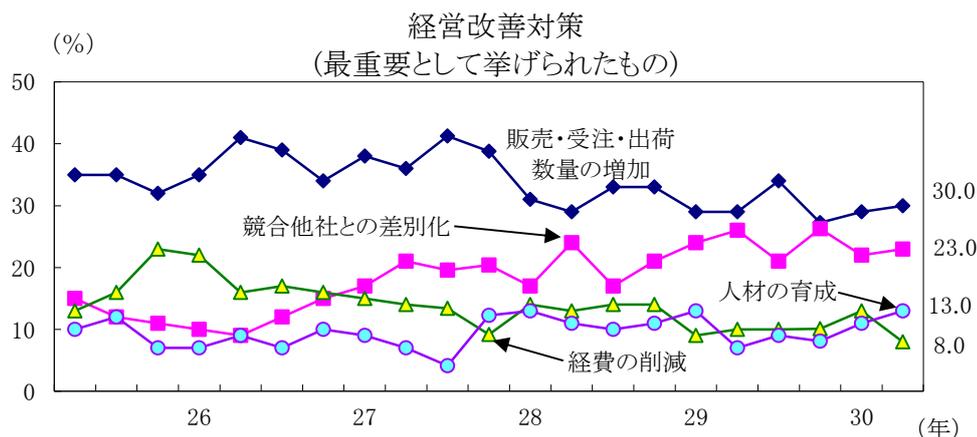


今期直面している経営上の問題点
重要度の高い3項目の合計

総合		上位項目	回答企業の割合 (%)
	1位	民間需要の停滞	45.5
	2位	人手不足・確保難	33.3
	3位	消費者(製品)ニーズへの対応	29.3
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	36.0
	2位	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	32.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	60.0
	2位	人手不足・確保難	44.0
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	40.0
サービス業	1位	消費者(製品)ニーズへの対応	44.0
	〃	民間需要の停滞	44.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	52.4
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	38.1
2人～9人	1位	民間需要の停滞	60.4
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	31.3
10人以上	1位	人手不足・確保難	51.6
	2位	官公庁の需要の停滞	41.9
経営組織別			
法人	1位	人手不足・確保難	40.0
	2位	民間需要の停滞	38.5
個人	1位	民間需要の停滞	57.1
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	40.0

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

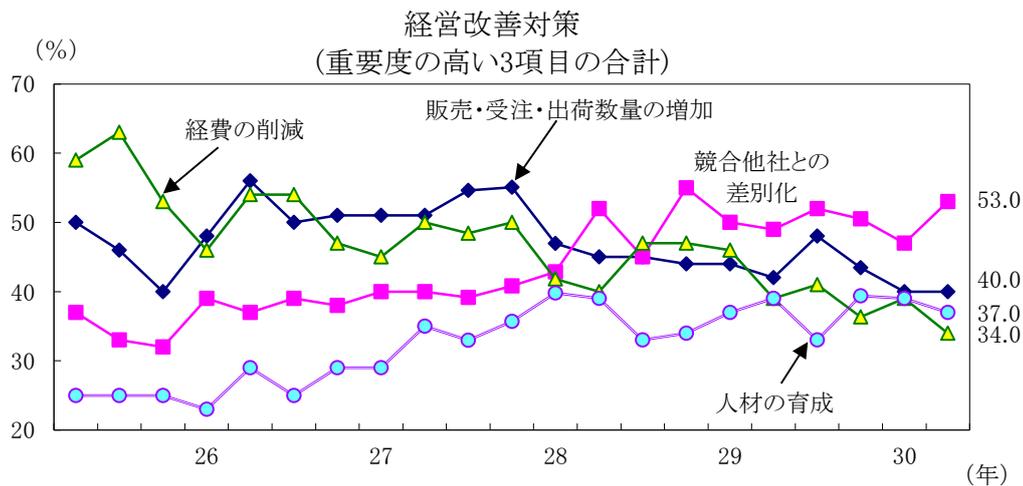
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(30.0%)が最多となった。「競合他社との差別化」(23.0%)は2位、「人材の育成」(13.0%)は2期連続で増加し、前回4位から3位となった。業種別にみると、すべての業種で「販売・受注・出荷数量の増加」が1位となった。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人は「販売・受注・出荷数量の増加」が1位であるが、10人以上では「人材の育成」が最多となっている。



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 (%)	
総合	1位	販売・受注・出荷数量の増加	30.0
	2位	競合他社との差別化	23.0
	3位	人材の育成	13.0
業種別			
製造業	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	24.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	2位	競合他社との差別化	16.0
	〃	人材の育成	16.0
卸小売業	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	28.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	28.0
	2位	競合他社との差別化	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	28.6
	2位	競合他社との差別化	23.8
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	90.5
	2位	競合他社との差別化	52.4
10人以上	1位	人材の育成	38.1
	2位	競合他社との差別化	33.3
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	27.7
	2位	競合他社との差別化	26.2
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	34.3
	2位	競合他社との差別化	17.1

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」(53.0%)が最多となり、2位は「販売・受注・出荷数量の増加」(40.0%)、3位は「人材の育成」(37.0%)となった。業種別にみると、「競合他社との差別化」は卸小売業、サービス業で最多となり、「販売・受注・出荷数量の増加」は製造業で最多となった。建設業の1位は「人材の育成」となった。総合4位の「経費の削減」は近時調査で減少傾向にあるものの、従業員規模別1人以下では1位となっており、小規模事業者においては改善項目として根強く残っている。



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	53.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	3位	人材の育成	37.0
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	44.0
建設業	1位	人材の育成	56.0
	2位	競合他社との差別化	52.0
卸小売業	1位	競合他社との差別化	60.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
サービス業	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	40.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	42.9
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	42.9
2人～9人	1位	競合他社との差別化	52.1
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0
10人以上	1位	人材の育成	71.0
	2位	競合他社との差別化	51.6
経営組織別			
法人	1位	競合他社との差別化	50.8
	2位	人材の育成	49.2
個人	1位	競合他社との差別化	57.1
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	45.7

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)

【建設業】

・国の省エネ住宅政策の補助金申請書類の作成等の業務は労力がかかり大変です。大手メーカーに有利というか、中小建築業者には受注が取れない状態です。

【卸小売業】

・200円バスで久世・勝山のスーパーに（顧客が）行ってしまったため、当方では買わない。