

No.42

真庭商工会景況調査

平成30年7～9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 7～9 月期の現状 平成 30 年 10～12 月期の見通し
調査時期	平成 30 年 10 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	
	22 社	47 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

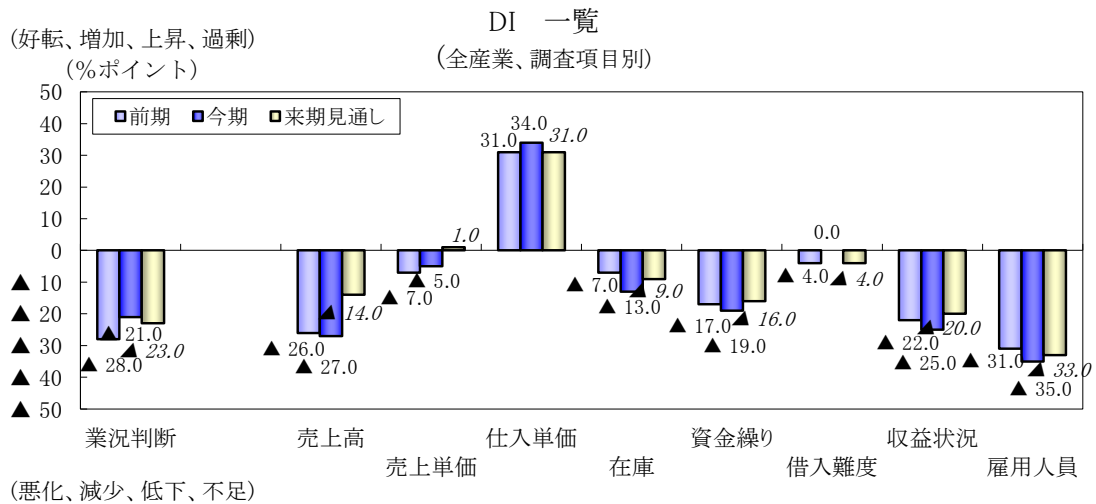
概況

平成30年7～9月期の業況判断DIは、前期比7.0ポイント上昇の▲21.0と、3期ぶりの改善となった。もっとも、豪雨災害による工事特需に支えられた面が大きく、生産活動には明るさがみられるものの、地域内の個人消費は低迷が続き、風評被害による観光需要減少が景況感を下押しした。

先行き10～12月期は、豪雨による特需は景況感を持続的に改善する力に欠き、観光需要の回復にも時間を要すことから、業況判断DIは2.0ポイント低下の▲23.0と、景況感は再び悪化の見通しである。

今回調査では、今期直面している経営上の問題点として「燃料費・物流費など経費の増加」が大きく増加した。仕入価格の上昇に加え、経費のコスト高が収益を圧迫しており、収益状況DIは3期連続で悪化している。このような収益面の悪化は、持続的に景況感の改善を妨げており、今後も懸念材料として注視される。

真庭地域の景気は、今期においては豪雨の影響が総じてプラスに出たものの、今後の観光需要の低迷や、地域内需要の弱さなど先行きの景気動向は一層不透明さを増している。当面は製造業を中心とした外需が、地域内の景気を下支えする構造が続く見込みである。























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	26.3
2位	人手不足・確保難	18.2
3位	官公庁の需要の停滞	10.1







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	32.0
2位	競合他社との差別化	17.0
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
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	 ▲ 21.0	 ▲ 8.0	 8.0	 ▲ 44.0	 ▲ 40.0
10～12	 ▲ 23.0	 0.0	 ▲ 4.0	 ▲ 40.0	 ▲ 48.0

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7～9月期の業況判断DIは、▲8.0と前期比12.0ポイント上昇し、3期ぶりに改善した。豪雨の影響で出荷は伸び悩むも、建設関連産業が底堅く推移したほか、全般的に受注状況が上向き景況感が好転した。生産計画に明るさがみられる先行き10～12月期は、0.0まで改善が進む見通しである。

(建設業)

平成30年7～9月期の業況判断DIは、8.0と前期比16.0ポイント上昇し、4期ぶりに改善したうえ、18期ぶりのプラスとなった。基調としては公共工事の減少が続いているものの、豪雨の緊急災害復旧工事が景況感を押し上げた。もっとも、先行き10～12月期については、人手確保難など工事採算の悪化を要因に、12.0ポイント低下の▲4.0と再びマイナスに転じる見通しである。

(卸小売業)

平成30年7～9月期の業況判断DIは、▲44.0と前期比4.0ポイント上昇し、2期ぶりに改善した。個人消費は低迷が続くものの、製造業、建設業向けの資材販売に動きがみられた。先行きについては、引き続き卸売業がけん引し、4.0ポイントの上昇の▲40.0と改善が続く見通しである。

(サービス業)

平成30年7～9月期の業況判断DIは、▲40.0と前期比4.0ポイント低下し、2期ぶりに悪化した。当地域において豪雨による直接的被害は限定的だったものの、風評被害により観光客が大きく減少し、湯原、蒜山地区では特に苦戦した。先行き10～12月期についても不透明な見方が多く、8.0ポイント低下の▲48.0と悪化が続く見通しである。

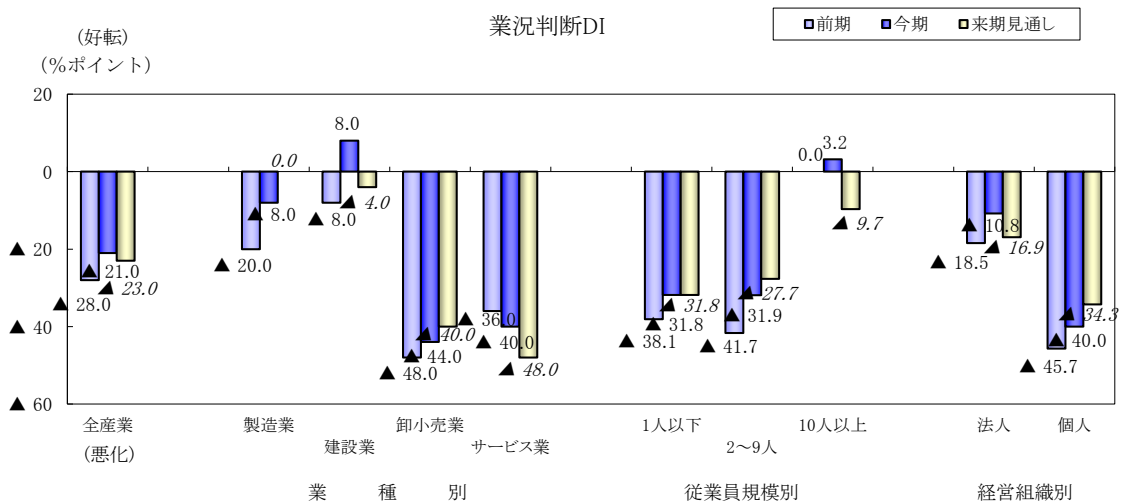
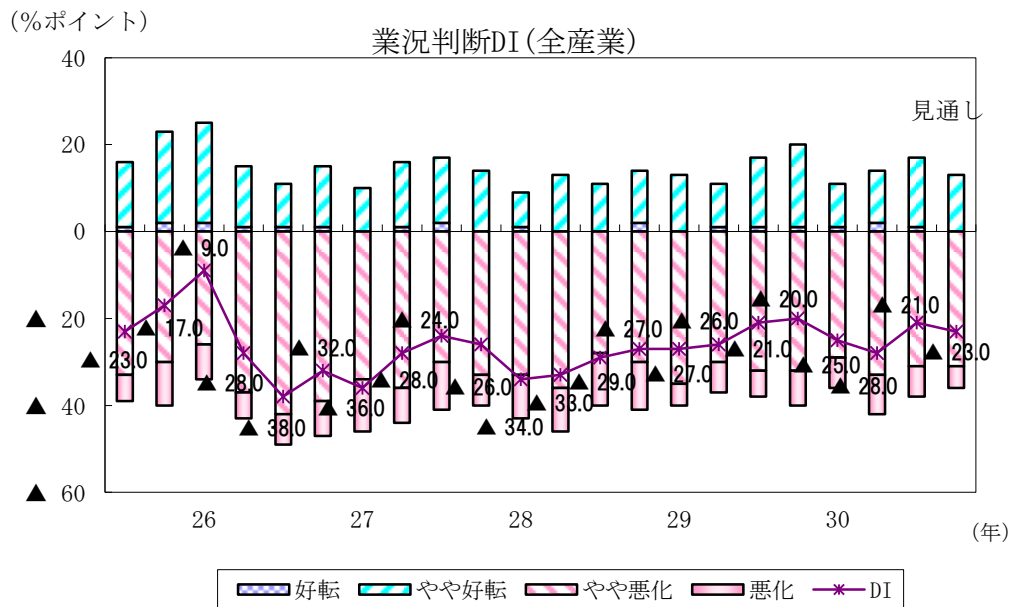
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

上向き生産と豪雨特需で、3期ぶりに改善

平成30年7～9月期の業況判断DIは、前期比7.0ポイント上昇の▲21.0と、3期ぶりに改善した。生産活動が上向いたほか、豪雨災害による復興需要が建設業の景況感改善に大きく寄与した。一方、豪雨の風評被害によって観光需要が大きく落ち込んだほか、地域内の個人消費は低迷が続いた。業種別にみると、サービス業は悪化したものの、製造業、建設業、卸小売業は改善となった。従業員規模別にみると、1人以下は5期連続、2～9人は4期ぶり、10人以上は2期ぶりに改善した。経営組織別にみると、法人は4期ぶり、個人は2期ぶりに改善した。

生産活動は上向き基調を見込むものの、豪雨災害による特需は景況感を大きく改善する力には欠け、観光需要の回復にも時間を要すことから、先行き平成30年10～12月期は、2.0ポイント低下の▲23.0と悪化する見込みである。

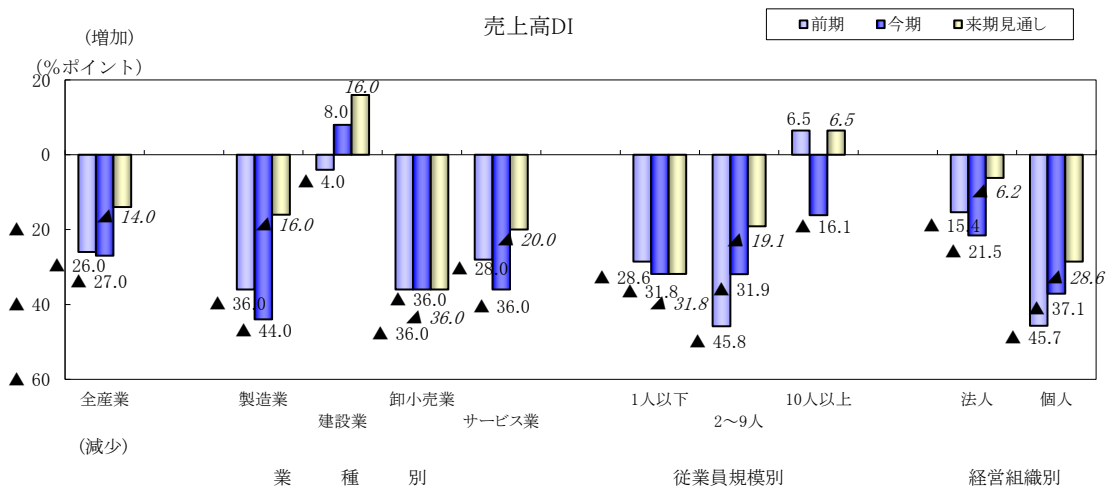
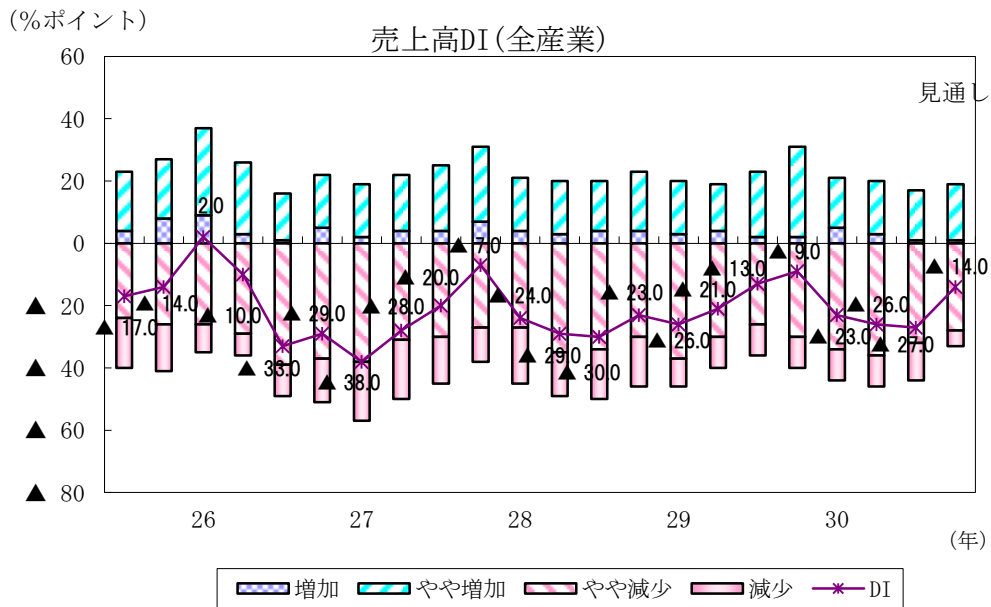


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、3期連続で低下

平成30年7～9月期の売上高DIは、前期比1.0ポイント低下の▲27.0となり、3期連続で低下した。業種別にみると、製造業、サービス業の低下幅が8.0ポイントと大きく、製造業は3期連続、サービス業は2期ぶりの低下となった。一方、卸小売業は横ばい、建設業は上昇幅が12.0ポイントに及び、プラスに転じたうえ2期ぶりの上昇であった。従業員規模別にみると、2～9人は3期ぶりに上昇したものの、1人以下は5期ぶり、10人以上は4期連続で低下した。経営組織別にみると、個人は2期連続で上昇したものの、法人は3期連続で低下した。

先行き平成30年10～12月期は、13.0ポイント上昇の▲14.0と、製造業の順調な出荷と建設業の復興特需、サービス業の回復がけん引し、4期ぶりの改善を見込んでいる。

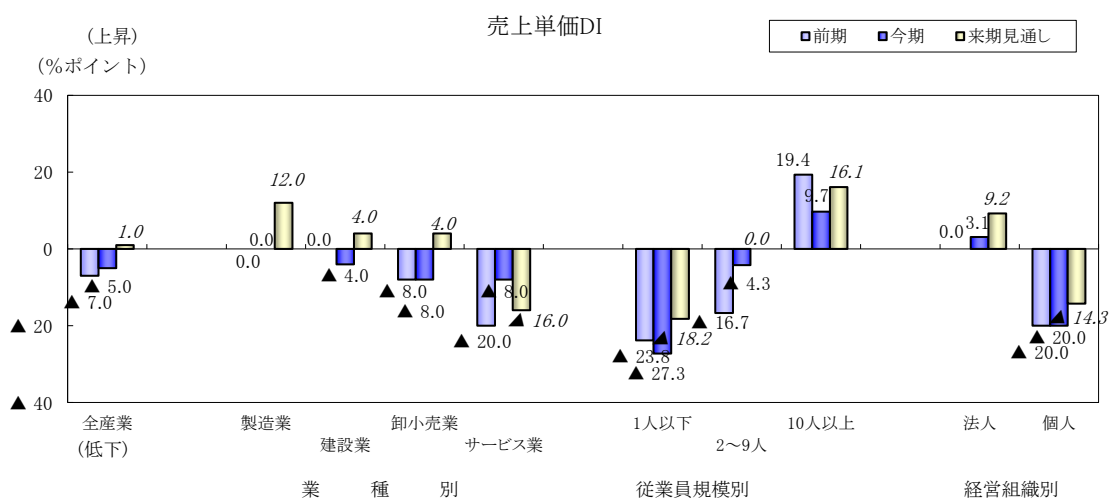
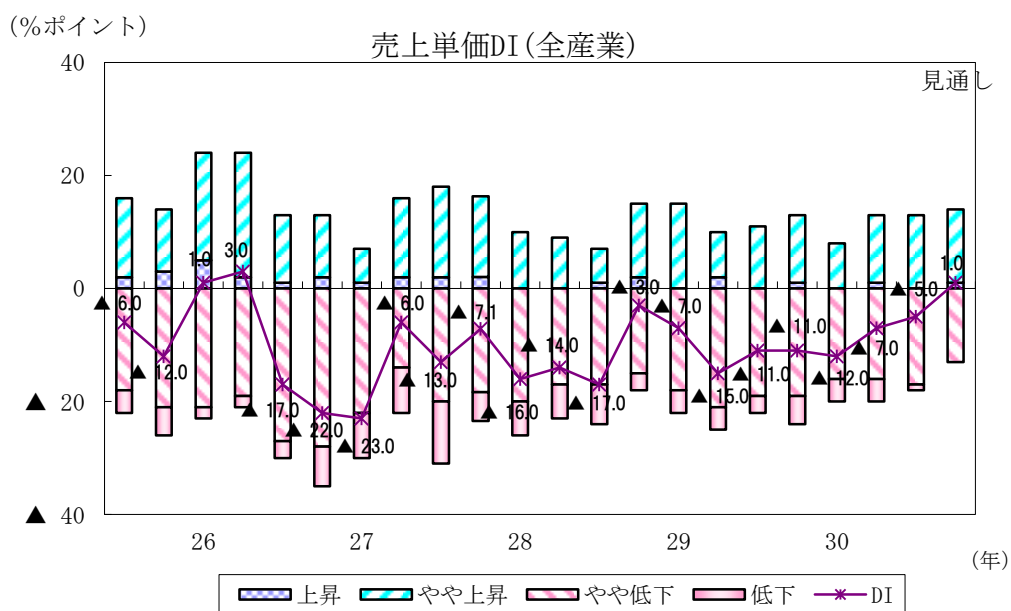


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、上昇基調へ

平成30年7～9月期の売上単価DIは、前期比2.0ポイント上昇の▲5.0となり、2期連続で上昇した。「低下」と回答した企業割合は1%にとどまり、来期はゼロとなる見込みである。業種別にみると、製造業、卸小売業は横ばい、建設業は2期ぶりに低下したものの、サービス業は2期連続かつ12.0ポイントの上昇であった。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶり、10人以上は2期ぶりに低下したものの、2～9人は3期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、個人は横ばい、法人は2期連続で上昇した。

先行き平成30年10～12月期は、6.0ポイント上昇した1.0と、2期連続で上昇したうえ、18期ぶりにプラスに転じる見込みである。今期改善をけん引したサービス業は低下するものの、全体として売上単価DIは上昇基調の動きである。

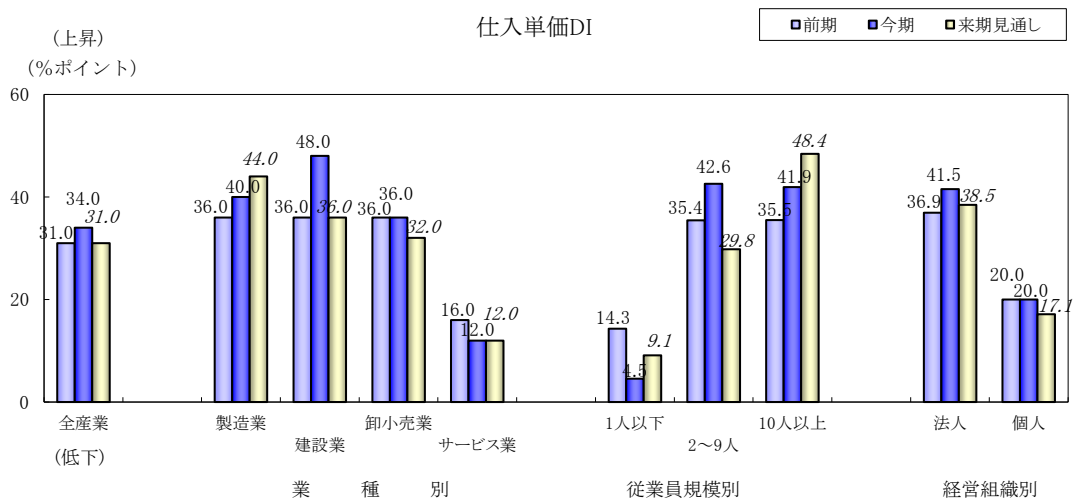
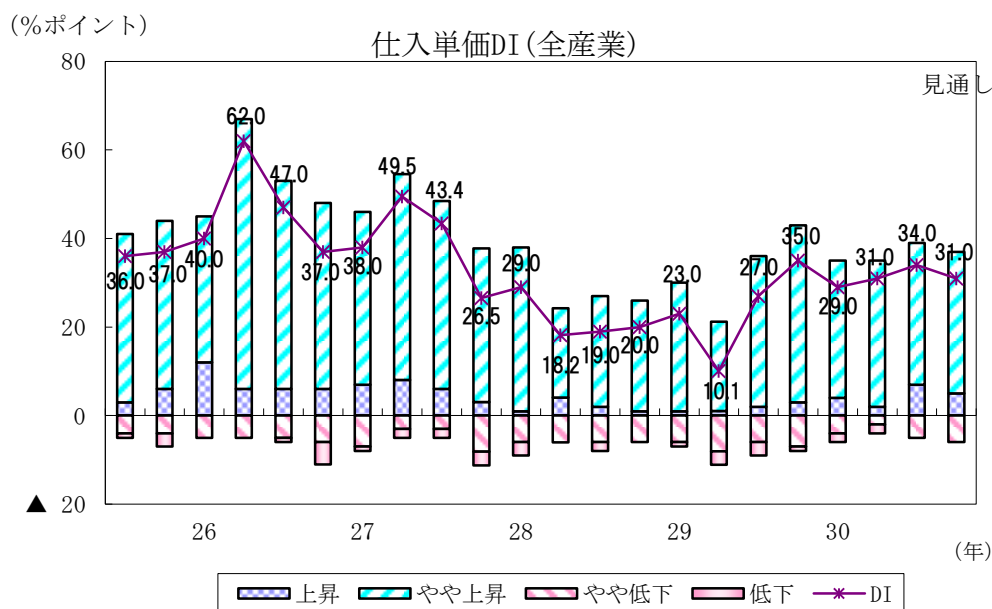


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、2期連続で上昇

平成30年7～9月期の仕入単価DIは前期比3.0ポイント上昇の31.0となり、2期連続で上昇した。「低下」と回答した割合がゼロとなり、「上昇」と回答した割合が増加した。業種別にみると、卸小売業は横ばい、サービス業は2期ぶりに低下したものの、製造業は3期ぶり、建設業は2期連続で上昇した。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに低下したものの、2～9人は4期ぶり、10人以上は2連続で上昇した。経営組織別にみると、個人は横ばい、法人は2期連続で上昇した。

先行き平成30年10～12月期は31.0と3.0ポイント低下するものの、「上昇超」は36期連続となり、仕入単価の上昇傾向は変わらない見通しである。

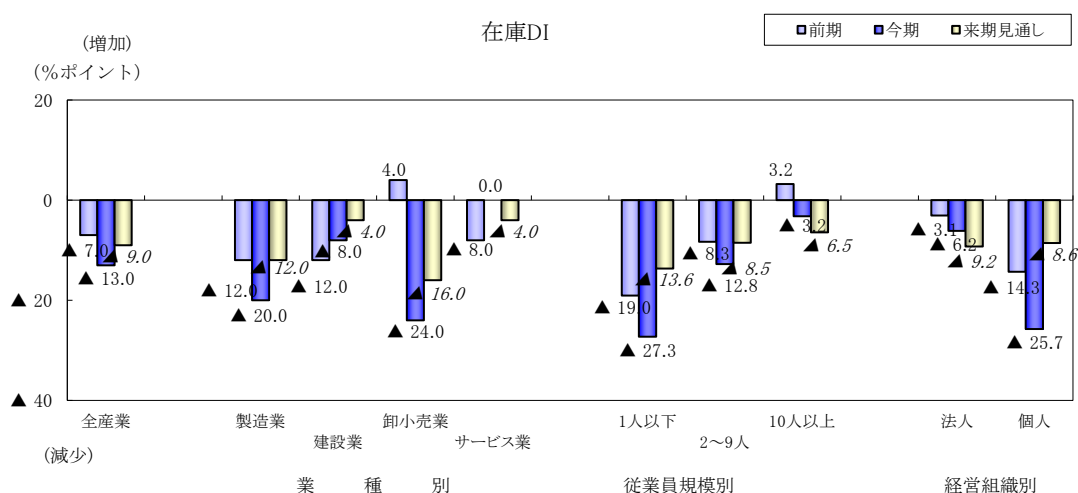
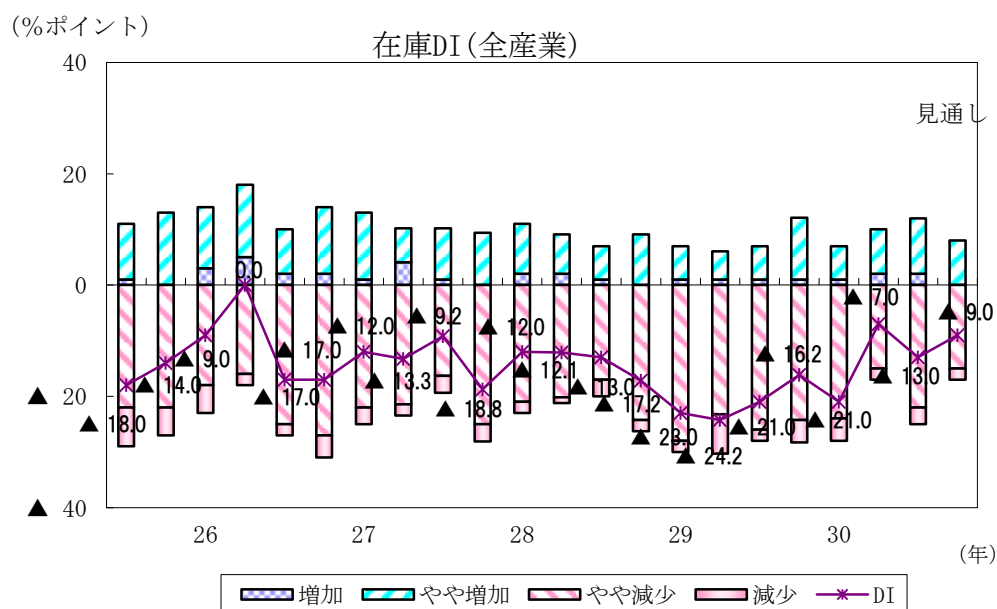


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、再び抑制の動き

平成30年7～9月期の在庫DIは、前期比6.0ポイント低下の▲13.0と、2期ぶりに減少超幅が拡大した。前期、抑制に大きな緩和の動きがみられた在庫動向は一時的なものとなった。業種別にみると、建設業、サービス業は2期連続で上昇した一方、製造業は2期連続、卸小売業は2期ぶりに低下した。卸小売業は増加超から減少超に転じた。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶり、2～9人は2期ぶりに減少超幅が拡大した。10人以上は5期ぶりに低下し、減少超に転じた。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拡大した。

先行き平成30年10～12月期は4.0ポイント上昇の▲9.0と、抑制の動きは続くもやや緩和される見通しである。

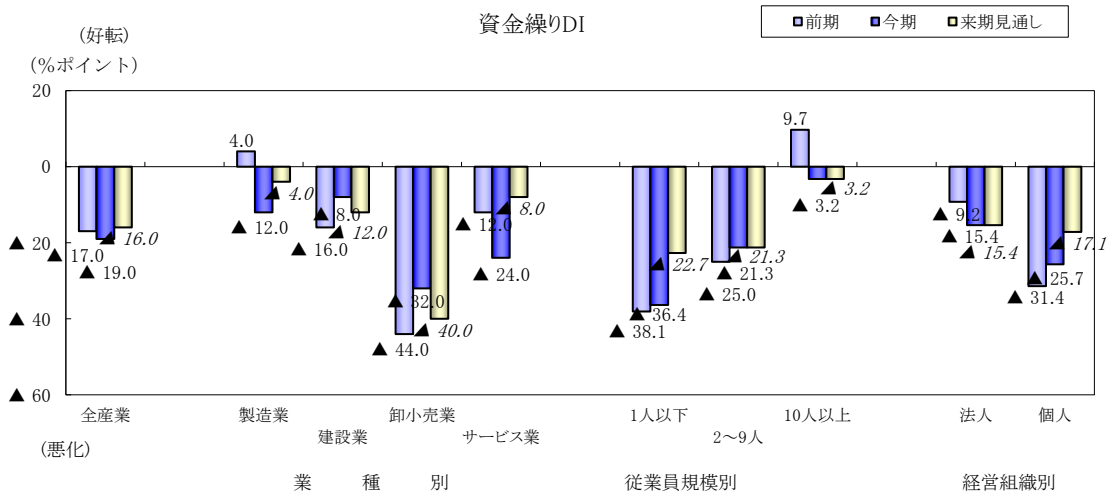
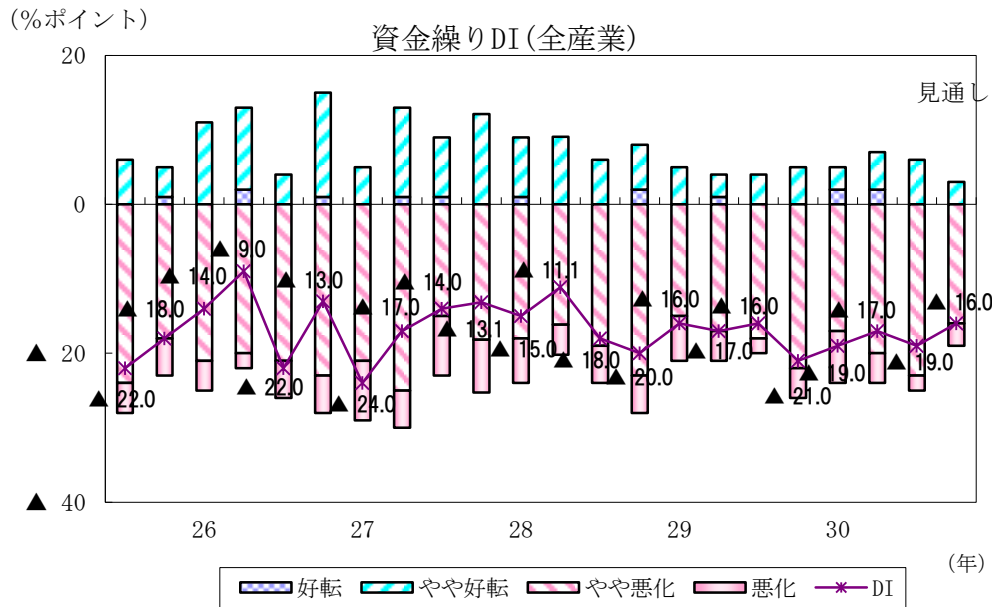


f) 資金繰り

資金繰りDIは、3期ぶりに悪化

平成30年7～9月期の資金繰りDIは、前期比2.0ポイント低下の▲19.0となり、3期ぶりに悪化した。資金繰りDIの数値は近年、▲20ポイント前後で一進一退が続いている。業種別にみると、建設業、卸小売業は2期ぶりに改善したのに対し、製造業は2期ぶり、サービス業は3期ぶりに悪化した。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶり、2～9人は2期連続で改善した一方、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3期連続で改善したものの、法人は3期ぶりの悪化となった。

先行き平成30年10～12月期は3.0ポイント改善の▲16.0となるも、資金繰り動向は一進一退の動きが続く見込みである。

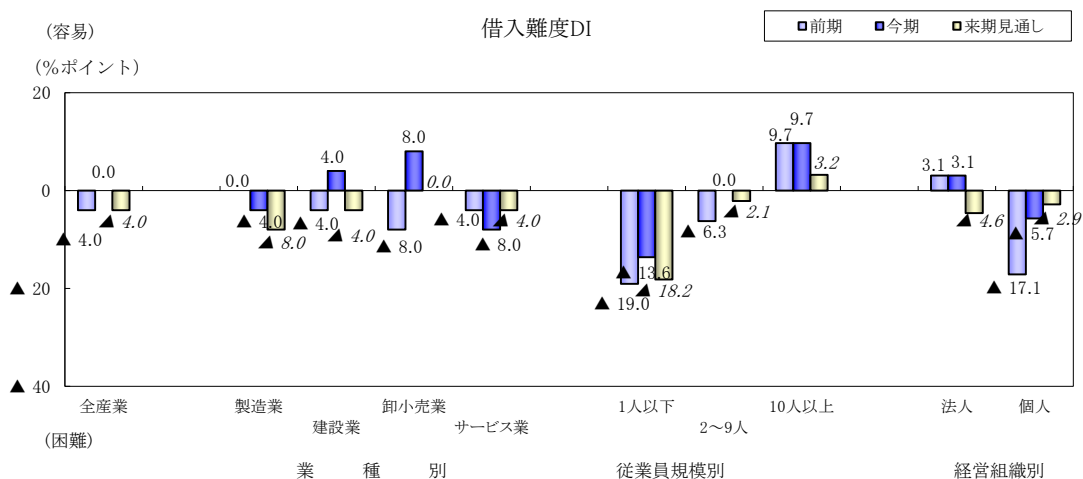
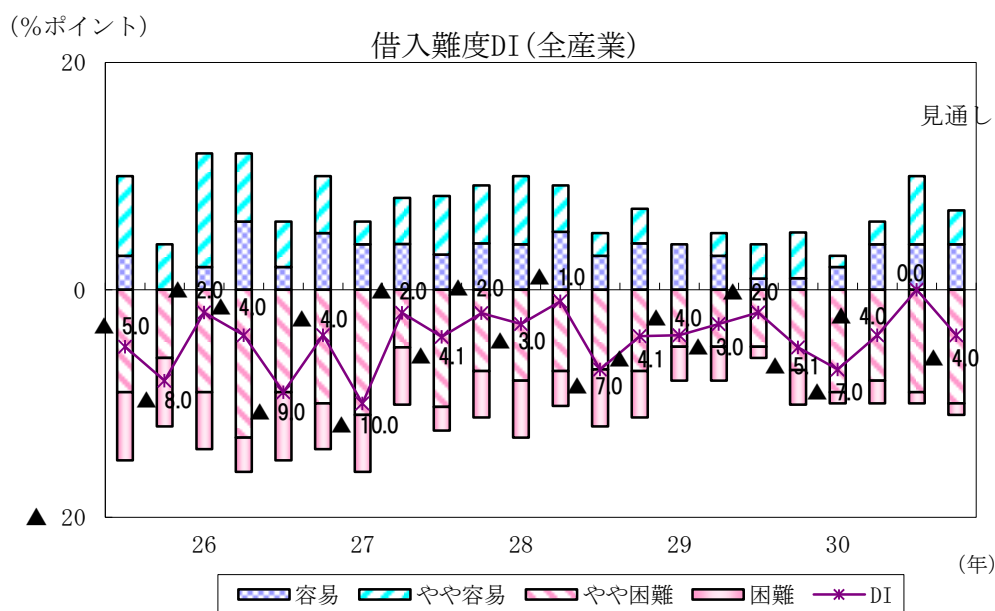


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度 DI は、2 期連続で改善

平成 30 年 7～9 月期の借入難度 DI は前期比 4.0 ポイント上昇の 0.0 となり、2 期連続で改善した。借入難度 DI がマイナス圏を脱したのは、調査開始以降初めてとなった。業種別にみると、製造業は 2 期連続、サービス業は 2 期ぶりに悪化した一方、建設業、卸小売業は 2 期連続で改善した。建設業は調査開始以降、初めて「容易超」となった。従業員規模別にみると、10 人以上は横ばいにとどまったものの、1 人以下は 2 期ぶり、2～9 人は 2 期連続で改善した。経営組織別にみると、法人は横ばい、個人は 5 期ぶりの改善となった。

先行き平成 30 年 10～12 月期は 4.0 ポイント低下の▲4.0 となり、改善の動きは後退する見込みである。

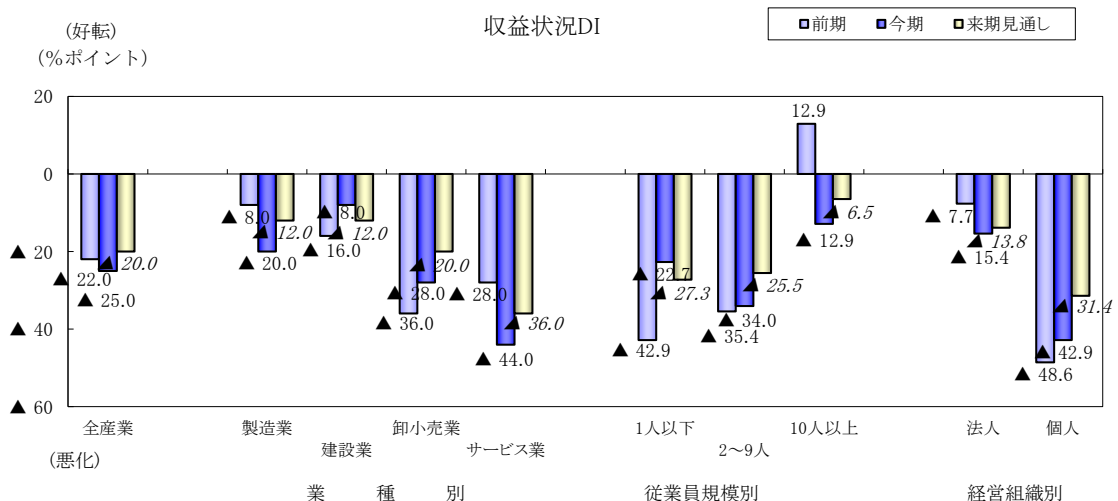
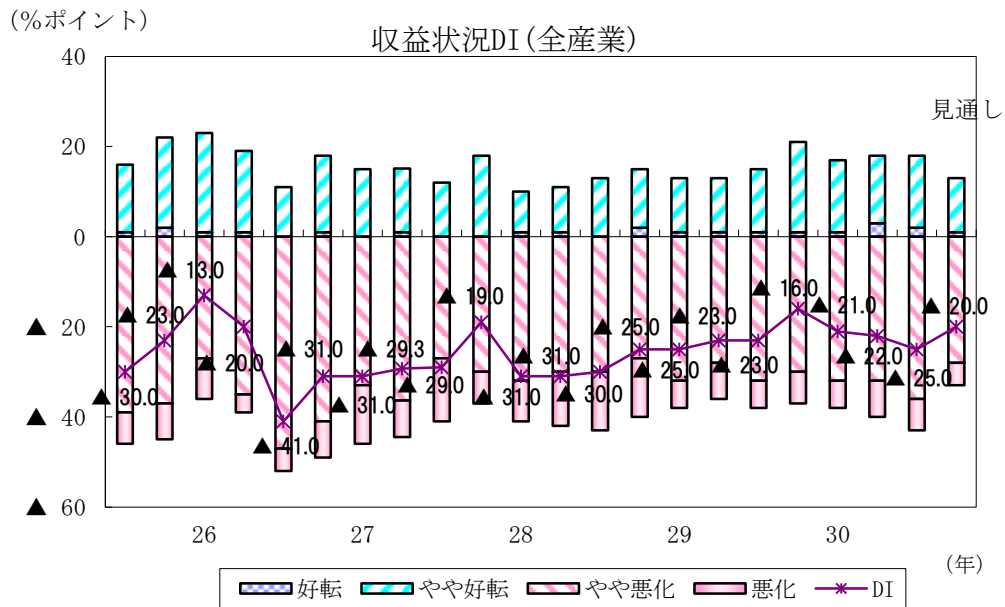


h) 収益状況(経常利益)

収益状況は、3期連続の悪化

平成30年7～9月期の収益状況DIは、前期比3.0ポイント低下の▲25.0となり、3期連続で悪化した。仕入価格の上昇に加え、物流費や人件費など経費のコスト高も収益を圧迫した。業種別にみると、建設業は2期ぶり、卸小売業は2期連続で改善したものの、製造業は12.0ポイント、サービス業は16.0ポイントの低下となり、製造業は2期ぶり、サービス業は3期ぶりに悪化した。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶり、2～9人は2期連続で改善した一方、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期連続で改善した一方、法人は3期連続で悪化した。

先行き平成30年10～12月期は、建設業以外で持ち直し5.0ポイント上昇の▲20.0となるも、依然収益状況は低調に推移する見通しである。

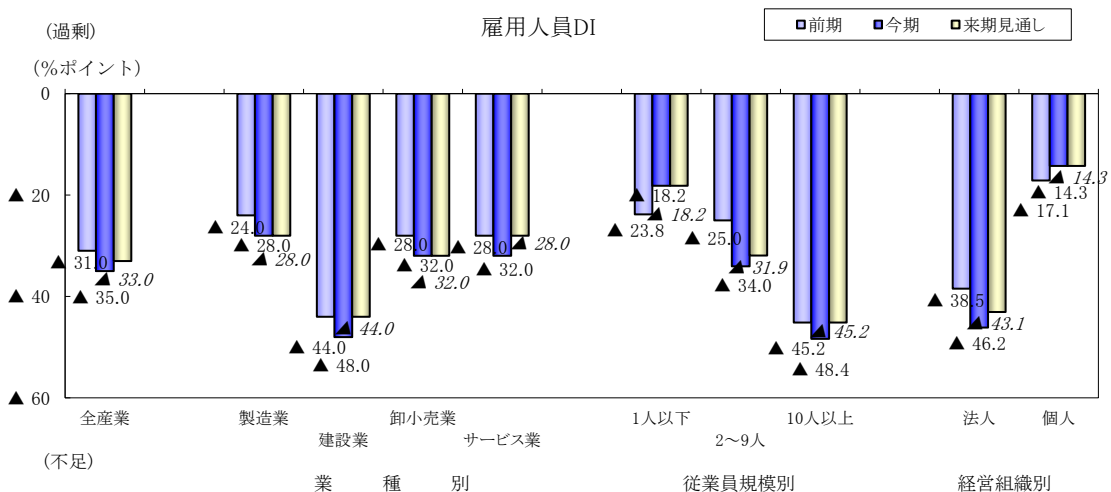
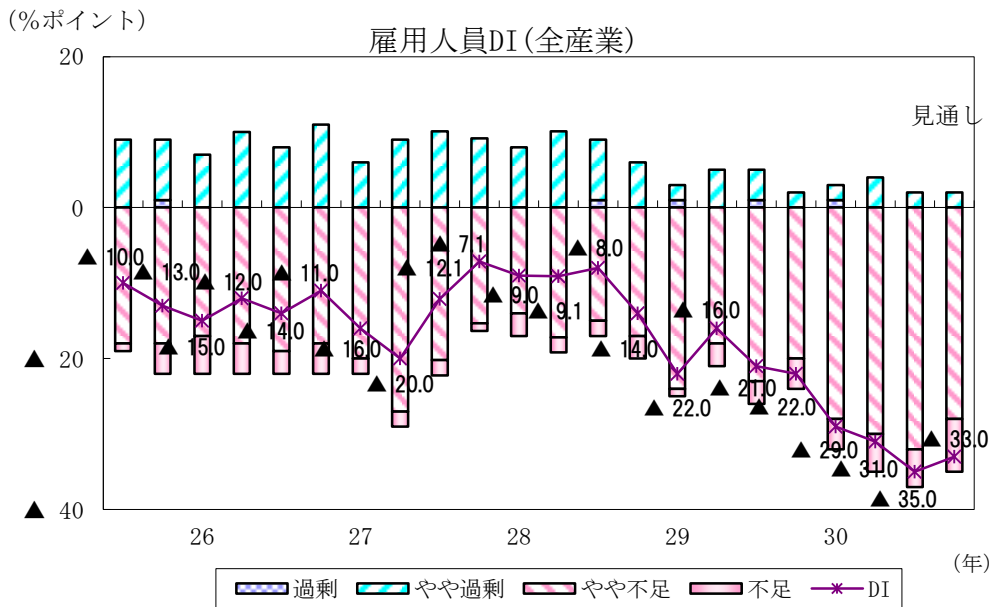


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超幅が5期連続で拡大

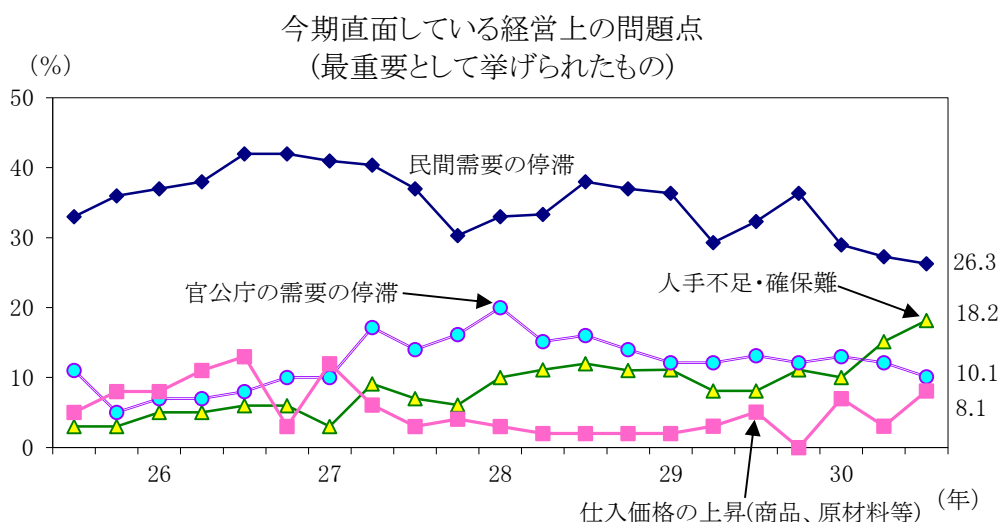
平成30年7～9月期の雇用人員DIは、前期比4.0ポイント低下の▲35.0となり、不足超幅は5期連続で拡大、「不足超」は25期連続となった。「不足」「やや不足」と回答した企業割合は37%に及び、不足超幅は前期に続き最大値を更新した。不足超幅は全業種で拡大し、製造業は2期連続、建設業、サービス業は2期ぶり、卸小売業は4期連続で不足超幅が拡大した。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶりに不足超幅が縮小したものの、2～9人は3期連続、10人以上は5期連続で不足超幅が拡大した。経営組織別にみると、個人は3期ぶりに不足超幅が縮小したものの、法人は2期ぶりに不足超幅が拡大した。

先行き平成30年10～12月期は2.0ポイント不足超幅が縮小した▲33.0となるも、雇用人員DI「不足超」は、依然高い水準で推移する見通しである。



2. 今期直面している経営上の問題点

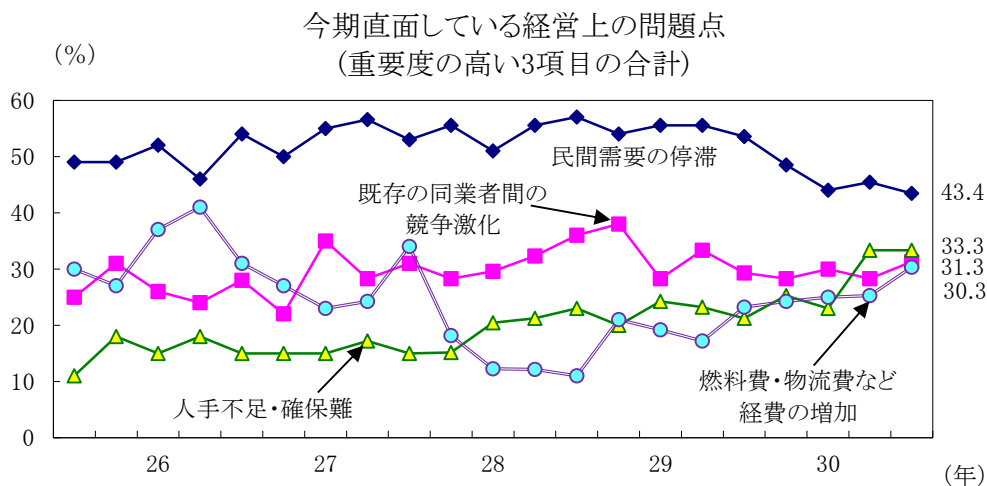
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目は、「民間需要の停滞」(26.3%)が最多となったものの、3期連続で減少した。2位の「人手不足・確保難」(18.2%)は調査開始以降、最大の指摘割合となった。3位は「官公庁の需要の停滞」(10.1%)であった。業種別にみると、卸小売業、サービス業では「民間需要の停滞」が前回に続き最多となったものの、製造業は「仕入価格の上昇」、建設業は「人手不足・確保難」がそれぞれ最多となった。



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	民間需要の停滞	26.3
	2位	人手不足・確保難	18.2
	3位	官公庁の需要の停滞	10.1
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	20.0
	2位	人手不足・確保難	16.0
建設業	1位	人手不足・確保難	36.0
	2位	官公庁の需要の停滞	32.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	48.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	12.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	32.0
	2位	人手不足・確保難	16.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	40.9
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	18.2
2人～9人	1位	民間需要の停滞	31.9
	2位	人手不足・確保難	17.0
10人以上	1位	人手不足・確保難	29.0
	2位	官公庁の需要の停滞	22.6
経営組織別			
法人	1位	人手不足・確保難	21.5
	2位	民間需要の停滞	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	11.4
	〃	人手不足・確保難	11.4

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」（43.4%）、2位は「人手不足・確保難」（33.3%）、3位に「既存の同業者間の競争激化」（31.3%）と続いた。5期連続で伸びた「燃料費・物流費など経費の増加」が4位となった。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」が最多、建設業は「官公庁の需要の停滞」「人手不足・確保難」が並立1位、製造業では「仕入価格の上昇」「燃料費・物流費など経費の増加」も1位に並んだ。



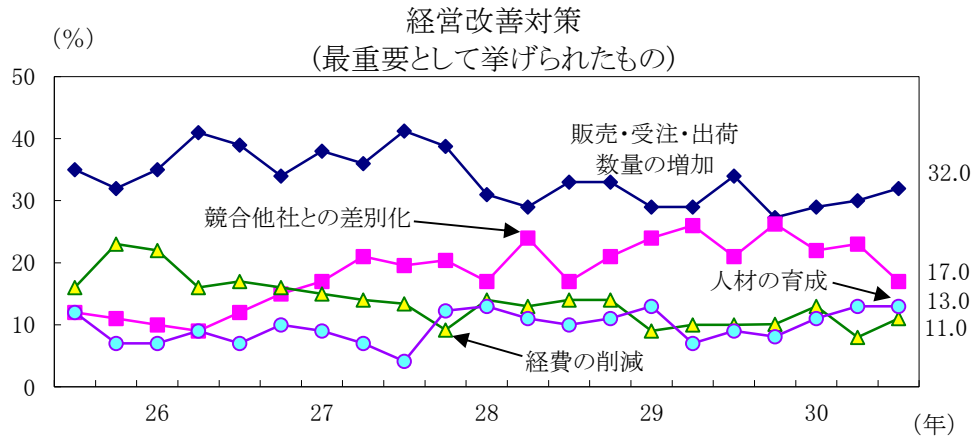
今期直面している経営上の問題点

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	43.4
		2位 人手不足・確保難	33.3
		3位 既存の同業者間の競争激化	31.3
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	40.0
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	40.0
	〃	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	52.0
	〃	人手不足・確保難	52.0
	3位	既存の同業者間の競争激化	40.0
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	民間需要の停滞	40.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	36.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	54.5
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	31.8
	〃	消費者(製品)ニーズへの対応	31.8
2人~9人	1位	民間需要の停滞	51.1
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	31.9
10人以上	1位	人手不足・確保難	54.8
	2位	官公庁の需要の停滞	38.7
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	41.5
	2位	人手不足・確保難	40.0
個人	1位	民間需要の停滞	45.7
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	42.9

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

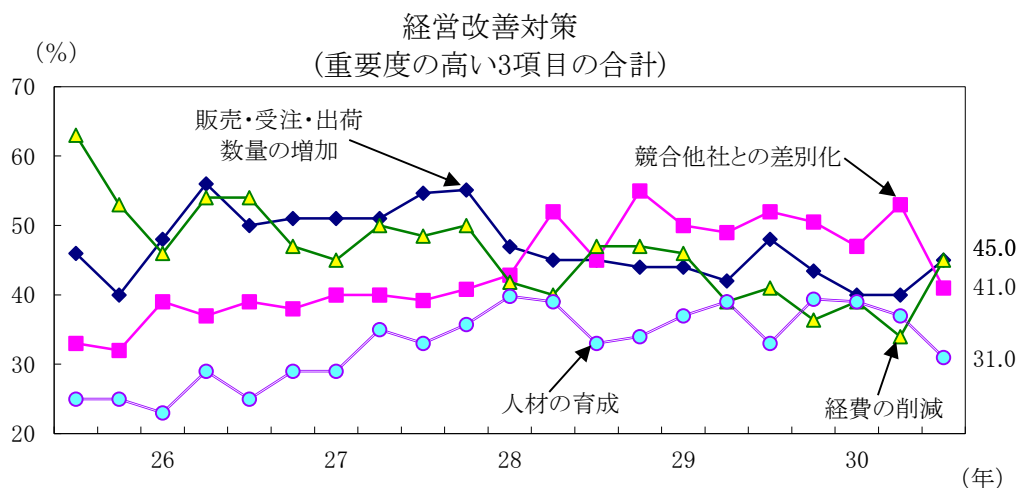
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(32.0%)が最多となった。2位は「競合他社との差別化」(17.0%)、3位は「人材の育成」(13.0%)と続いた。業種別にみると、全業種で「販売・受注・出荷数量の増加」が1位となった。サービス業は「競合他社との差別化」が並立1位となった。従業員規模別にみると、前期に続き1人以下、2～9人は「販売・受注・出荷数量の増加」が1位となり、10人以上では「人材の育成」が最多となった。



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	32.0	
2位	競合他社との差別化	17.0	
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	40.0
	2位	競合他社との差別化	12.0
	〃	人材の育成	12.0
	〃	販売単価の引上げ	12.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	28.0
	2位	人材の育成	24.0
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	20.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	〃	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	45.5
	2位	競合他社との差別化	18.2
	〃	経費の削減	18.2
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	77.3
	2位	競合他社との差別化	31.8
10人以上	1位	人材の育成	40.9
	2位	競合他社との差別化	27.3
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.3
	2位	人材の育成	20.0
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	31.4
	2位	競合他社との差別化	20.0

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「販売・受注・出荷数量の増加」(45.0%)、「経費の削減」(45.0%)が並んで最多となった。3位は「競合他社との差別化」(41.0%)となった。業種別の最多をみると、製造業は「販売・受注・出荷数量の増加」、建設業は「人材の育成」、卸小売業は「競合他社との差別化」、サービス業は「経費の削減」となった。総合で並立1位の「経費の削減」は、従業員規模別・1人以下、経営組織別・個人で1位となるなど、今回調査で急伸した。



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	2位	
	1位	販売・受注・出荷数量の増加	45.0
	〃	経費の削減	45.0
	3位	競合他社との差別化	41.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	64.0
	2位	経費の削減	40.0
	〃	販売単価の引上げ	40.0
建設業	1位	人材の育成	60.0
	2位	経費の削減	48.0
卸小売業	1位	競合他社との差別化	52.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
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	経費の削減	50.0
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	50.0
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	46.8
	〃	経費の削減	46.8
10人以上	1位	人材の育成	67.7
	2位	競合他社との差別化	38.7
	〃	経費の削減	38.7
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	38.7
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	49.2
	2位	経費の削減	43.1
個人	1位	競合他社との差別化	48.6
	〃	経費の削減	48.6

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】

- ・ 今後 2～3 年間は売上増が見込まれるため、設備・人材確保が急務。消費税 10%の影響？
- ・ 燃料費の高騰で厳しい。
- ・ 西日本豪雨と週末の悪天候により、観光客減少、売上大幅ダウン。

【建設業】

- ・ 7 月豪雨の緊急災害復旧による受注の一時的な拡大あり。

【卸小売業】

- ・ 人口減少による売上の減少。

【サービス業】

- ・ 7 月は豪雨災害の影響が強かった。8 月 9 月は回復の兆しがある。