

No.44

真庭商工会景況調査

平成 31 年 1～3 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 31 年 1～3 月期の現状 平成 31（令和元）年 4～6 月期の見通し
調査時期	平成 31 年 4 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	
	20 社	49 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。
 $DI = (\text{増加} \cdot \text{上昇} \cdot \text{好転等の回答割合}) - (\text{減少} \cdot \text{低下} \cdot \text{悪化等の回答割合})$
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

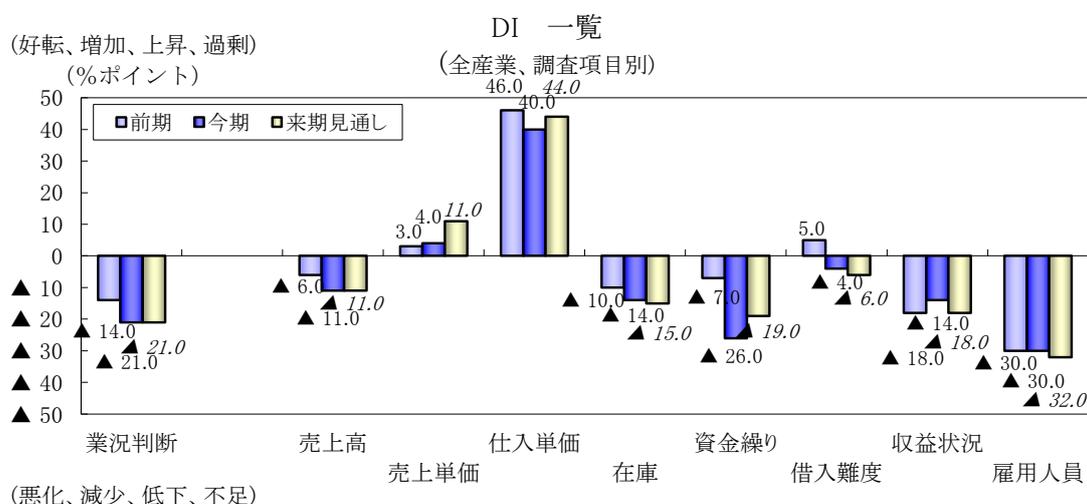
概況

平成31年1～3月期の業況判断DIは、前期比7.0ポイント低下の▲21.0と、3期ぶりの悪化となり、景況感は前々期の水準に後退した。豪雨からの復旧工事需要の継続と、観光需要の復調というプラス材料はあったものの、外需の弱さを主因として生産活動が停滞し、これが真庭地域の景況感を大きく押し下げた。

先行き4～6月期は、駆け込み需要などで域内の個人消費は持ち直すも、生産活動は盛り上がり欠くうえ、復旧工事と観光需要が一服するため、業況判断DIは横ばいの▲21.0と、景況感は変わらない見通しである。

日本経済は、輸出や生産の一部に弱い動きがみられ、戦後最長とされる景気拡大は後退局面入りが懸念されている。同様に岡山県経済も、回復に向けた動きの中で、外需の弱さが景気を下押ししている。真庭地域の景気は、そのような外部の影響を受けながらも、豪雨災害復旧の特需などがプラスに作用し、水準は低調ながら横ばい圏内の動きを保っている。

今回調査では売上単価DIが調査開始以降、最も大きな上昇超幅となった一方、直面している経営上の問題点として「仕入価格の上昇」の指摘割合が増加した。当地域の値上げの動きは、仕入価格高止まりによる、やむに已まれぬ価格転嫁とみる向きが適当であろう。真庭地域に限らないが、人材不足への対応と合わせ、収益面の動向が今後の景況感を大きく左右すると考えられる。



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	24.0
2位	人手不足・確保難	21.0
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	22.0
2位	競合他社との差別化	17.0
3位	人材の育成	12.0
〃	経費の削減	12.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
30/7～9	 ▲ 21.0	 ▲ 8.0	 8.0	 ▲ 44.0	 ▲ 40.0
10～12	 ▲ 14.0	 4.0	 4.0	 ▲ 36.0	 ▲ 28.0
31/1～3	 ▲ 21.0	 ▲ 16.0	 4.0	 ▲ 52.0	 ▲ 20.0
4～6	 ▲ 21.0	 ▲ 16.0	 ▲ 8.0	 ▲ 40.0	 ▲ 20.0

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 31 年 1～3 月期の業況判断 DI は、▲16.0 と前期比 20.0 ポイント低下し、3 期ぶりに悪化したうえ、マイナスに転じた。中国経済減速の影響で外需向けが厳しかったほか、建設関連を除き国内向けも伸び悩んだ。先行き 4～6 月期の見通しも厳しく、横ばいの▲16.0 と景況感の改善は見込まれていない。

(建設業)

平成 31 年 1～3 月期の業況判断 DI は、4.0 と前期比横ばいとなったものの、3 期連続でプラスを維持した。豪雨災害の復旧工事が継続していることに加え、住宅関連が堅調で、収益面も持ち直した。先行き 4～6 月期は復旧工事の一服により、12.0 ポイント低下の▲8.0 と、マイナスに転じる見通しである。

(卸小売業)

平成 31 年 1～3 月期の業況判断 DI は、▲52.0 と前期比 16.0 ポイント低下し、3 期ぶりに悪化した。域内個人消費の低迷に加え、製造業の減速による卸売業者の売上が大きく落ち込んだ。先行き 4～6 月期は、12.0 ポイント上昇の▲40.0 と、消費税率引き上げ前の駆け込み需要などで持ち直しを見込むも、一時的な改善にとどまるとみられる。

(サービス業)

平成 31 年 1～3 月期の業況判断 DI は、▲20.0 と前期比 8.0 ポイント上昇し、2 期連続で改善した。豪雨による風評被害からの観光需要の復調が続いている。先行き 4～6 月期は観光需要の復調が一服するほか、域内消費の盛り上がりも欠き、▲20.0 の横ばい見込みである。

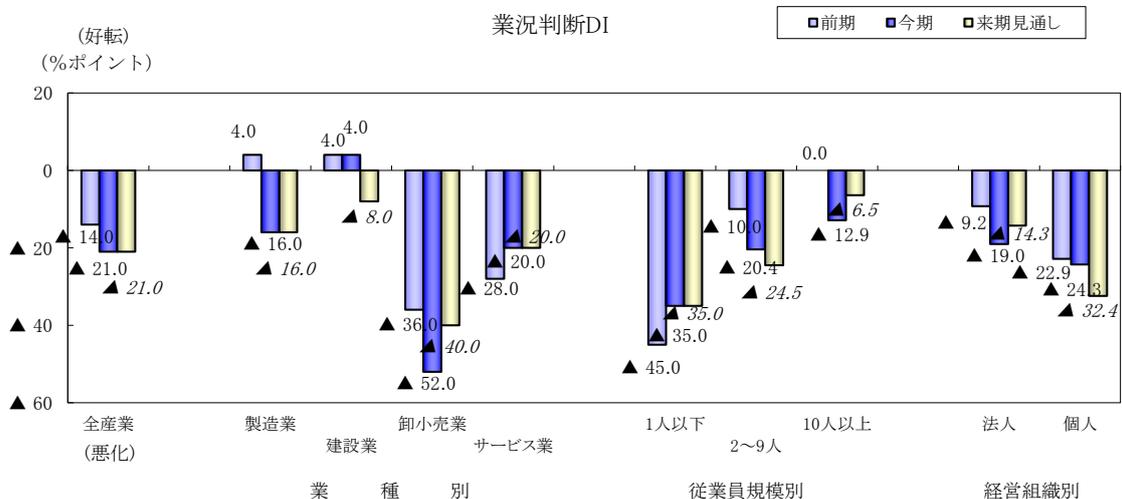
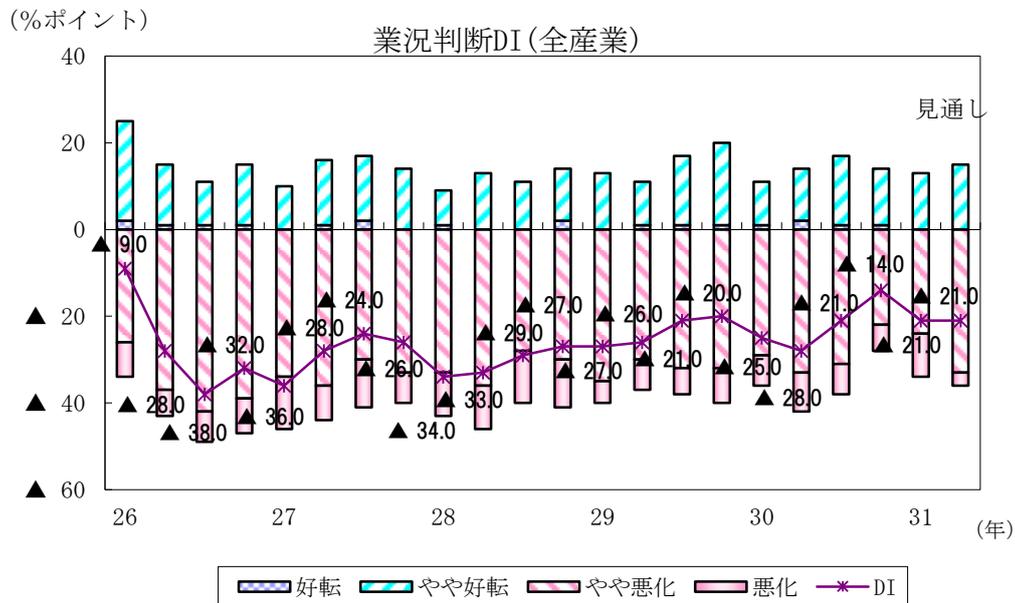
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、3期ぶりに悪化

平成31年1～3月期の業況判断DIは、前期比7.0ポイント低下の▲21.0と、3期ぶりに悪化し、前々7～9月期の水準に後退した。豪雨からの復旧工事需要の継続、観光需要の復調はあったものの、生産活動が停滞し、全体の地域経済の景況感を下押しした。業種別にみると、建設業は横ばいながらプラスを維持、サービス業は改善したものの、製造業、卸小売業は悪化した。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに改善したものの、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、法人、個人ともに3期ぶりに悪化した。

駆け込み需要などで域内の個人消費は持ち直すも、復旧工事と観光需要が一服するうえ、製造業で大きな持ち直しが見込まれず、先行き4～6月期は、▲21.0の横ばいとなる見通しである。

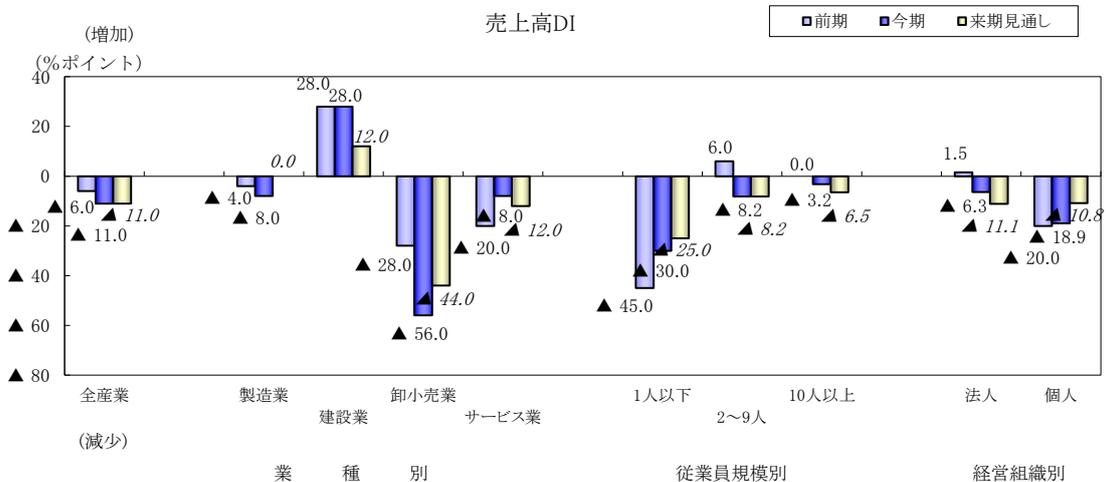
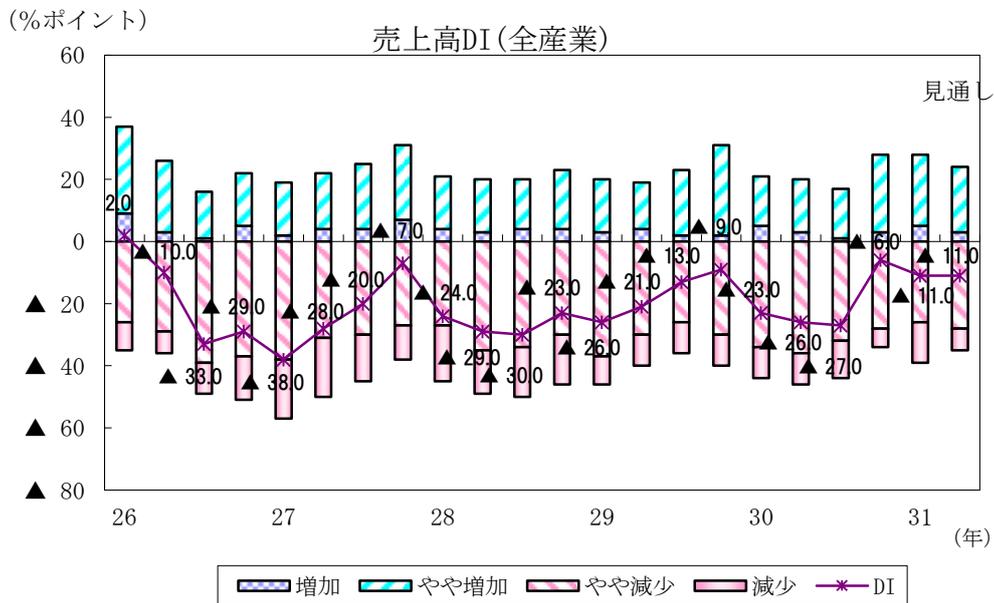


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期ぶりに低下

平成31年1～3月期の売上高DIは、前期比5.0ポイント低下の▲11.0となり、2期ぶりに低下した。「減少」と回答した企業割合が大きく増加した。業種別にみると、建設業は横ばいで、調査開始以降、最高のDI(28.0)を維持し、サービス業は2期連続で上昇した。一方、製造業は2期ぶり、卸小売業は4期ぶりに低下した。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶりに上昇したものの、2～9人は3期ぶり、10人以上は2期ぶりに低下した。経営組織別にみると、個人は4期連続で上昇したのに対し、法人は2期ぶりに低下した。

先行き4～6月期は、▲11.0と、豪雨災害からの復旧工事特需ならびに観光需要の一段を見込むも、生産活動と個人消費の持ち直しで、総じて横ばい見通しである。

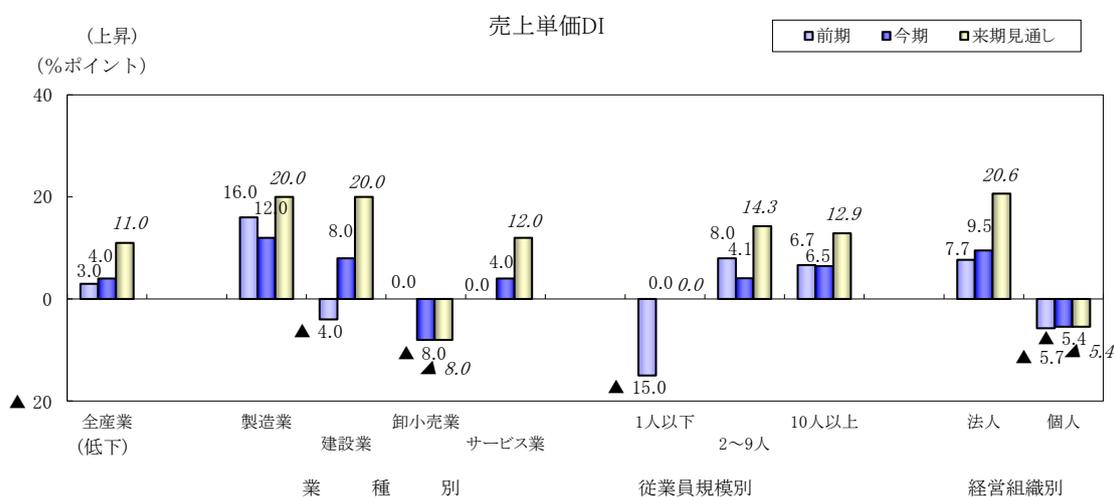
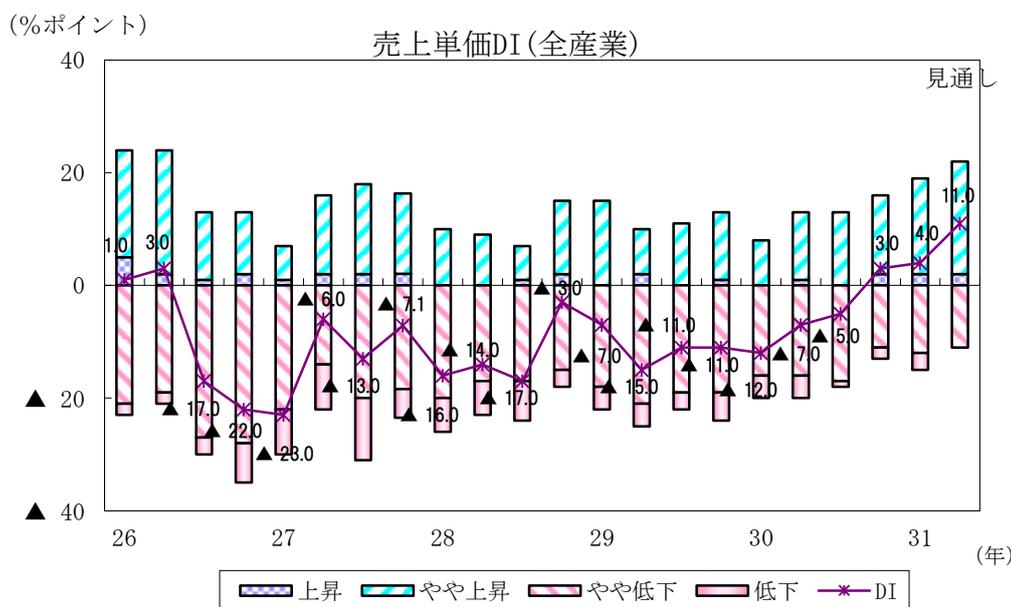


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、調査開始以降最大の「上昇超」幅

平成31年1～3月期の売上単価DIは、前期比1.0ポイント上昇の4.0と、4期連続で上昇したうえ、調査開始以降最大の「上昇超」幅となった。業種別にみると、製造業は5期ぶり、卸小売業は7期ぶりに低下したものの、建設業は3期ぶり、サービス業は4期連続で上昇した。また3業種が「上昇超」となり、製造業は2期連続、建設業は9期ぶり、サービス業は15期ぶりの「上昇超」であった。従業員規模別にみると、2～9人は3期ぶり、10人以上は3期連続で低下したものの、1人以下は2期連続で上昇した。経営組織別にみると、法人は4期連続、個人は2期連続で上昇した。

先行き4～6月期は、7.0ポイント上昇の11.0と、5期連続で上昇し、プラス圏に定着する見込みである。

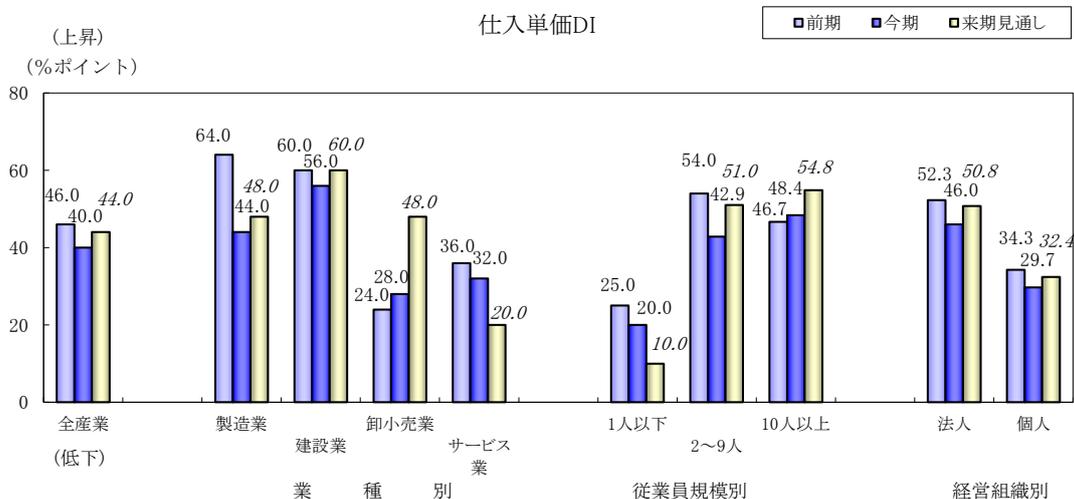
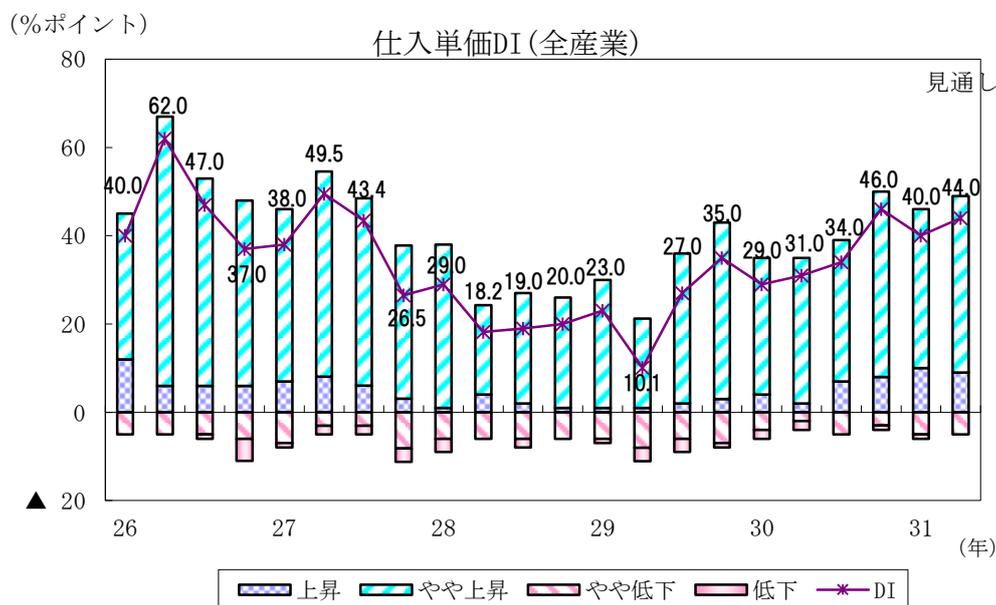


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、4期ぶりに低下

平成31年1～3月期の仕入単価DIは前期比6.0ポイント低下の40.0となり、4期ぶりに低下した。もっとも、「上昇超」は37期連続となり、仕入単価上昇の動きは続いている。業種別にみると、卸小売業は3期ぶりに上昇したものの、製造業は3期ぶり、建設業は4期ぶり、サービス業は2期ぶりに低下した。従業員規模別にみると、10人以上は4期連続で上昇したものの、1人以下は2期ぶり、2～9人は3期ぶりに低下した。経営組織別にみると、法人は4期ぶり、個人は3期ぶりに低下した。

先行き4～6月期は4.0ポイント上昇の44.0と、依然「上昇超」は続き、仕入単価上昇の動きは高止まって推移する見通しである。

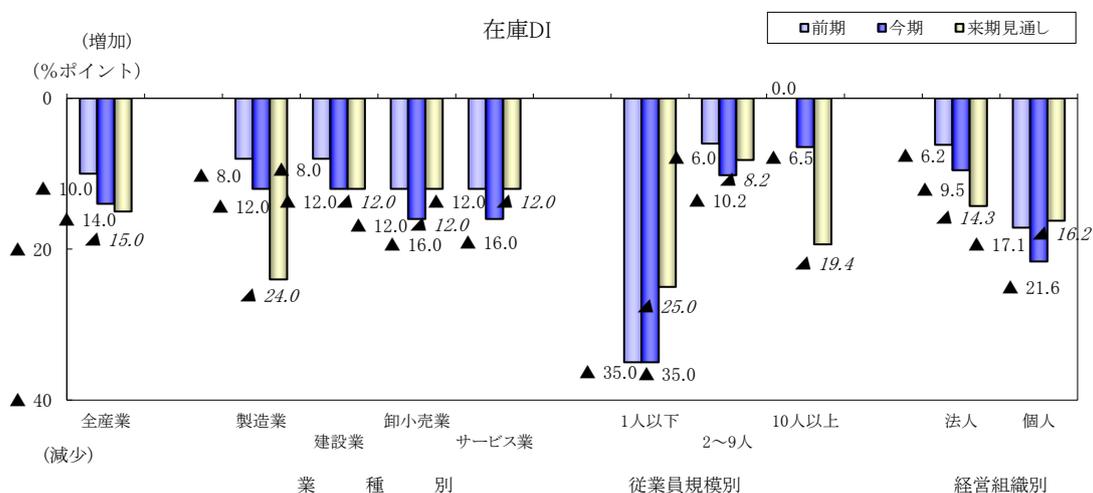
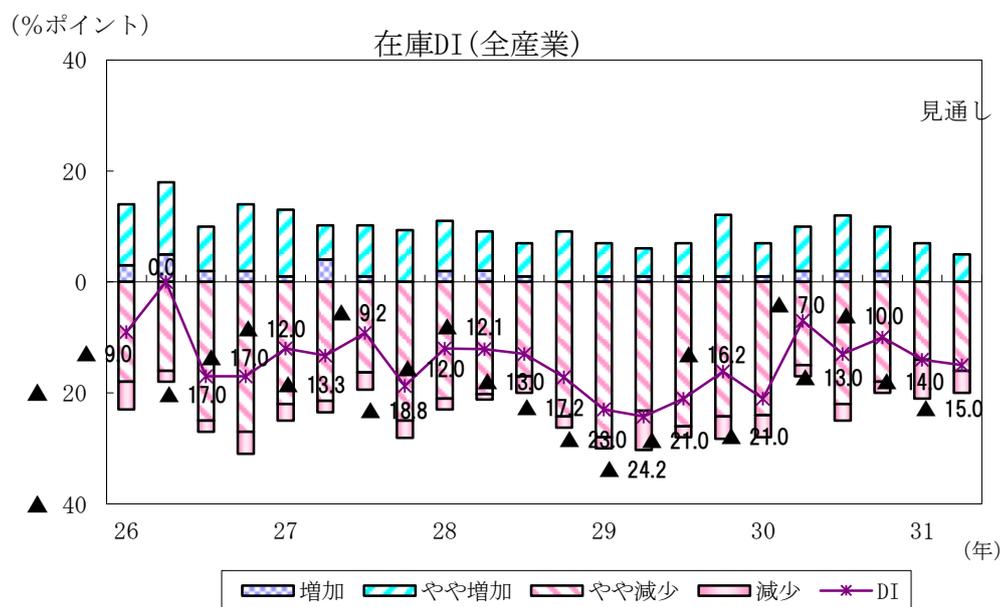


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、抑制の動き強まる

平成31年1~3月期の在庫DIは、前期比4.0ポイント低下の▲14.0と、2期ぶりに減少超幅が拡大した。業種別にみると、全業種で減少超幅が拡大し、製造業、卸小売業は2期ぶり、建設業は6期ぶり、サービス業は2期連続の減少超幅拡大となった。従業員規模別にみると、1人以下は横ばいだったものの、2~9人、10人以上は2期ぶりに低下した。経営組織別にみると、法人、個人とも2期ぶりに減少超幅が拡大した。

先行き4~6月期は1.0ポイント低下の▲15.0とほぼ横ばいながら、抑制の動きが続く見通しである。

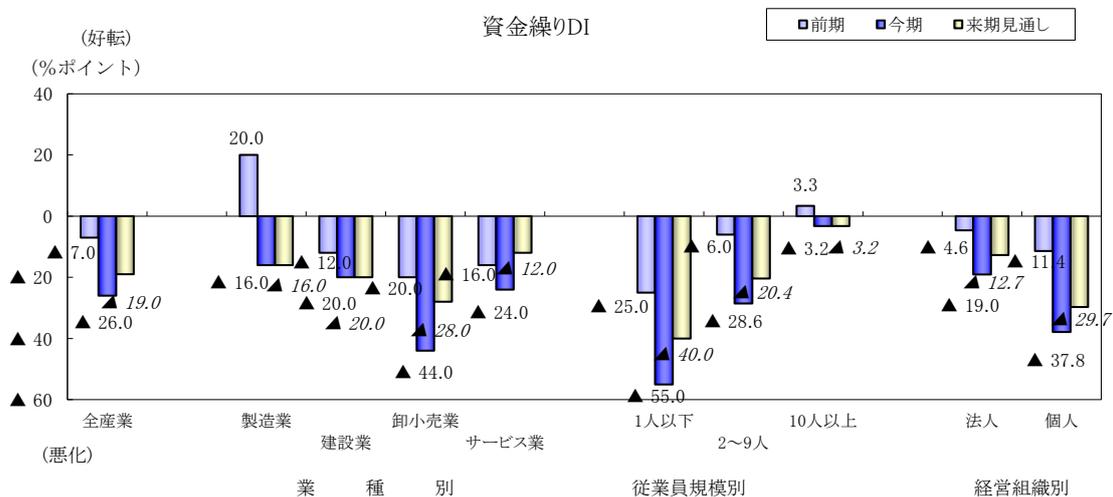
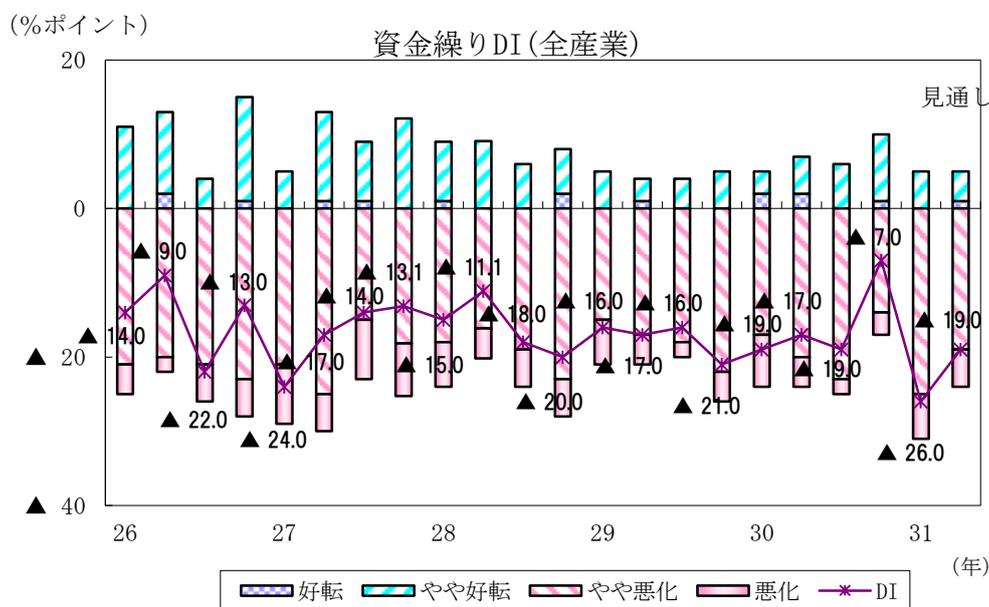


f) 資金繰り

資金繰りDIは、大幅悪化

平成 31 年 1～3 月期の資金繰り DI は、前期比 19.0 ポイント低下の▲26.0 と、2 期ぶりに悪化した。前回調査の改善幅を上回る大きな悪化幅となり、改善は一時的なものにとどまった。業種別にみると、全業種で悪化し、製造業、サービス業は 2 期ぶり、建設業は 2 期連続、卸小売業は 3 期ぶりに悪化した。悪化幅は製造業では 36.0 ポイント、卸小売業では 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 3 期ぶり、2～9 人は 4 期ぶり、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 期ぶり、個人は 5 期ぶりに悪化した。

先行き 4～6 月期は 7.0 ポイント上昇の▲19.0 と改善するも、資金繰り DI は依然として低調な推移が続く見通しである。

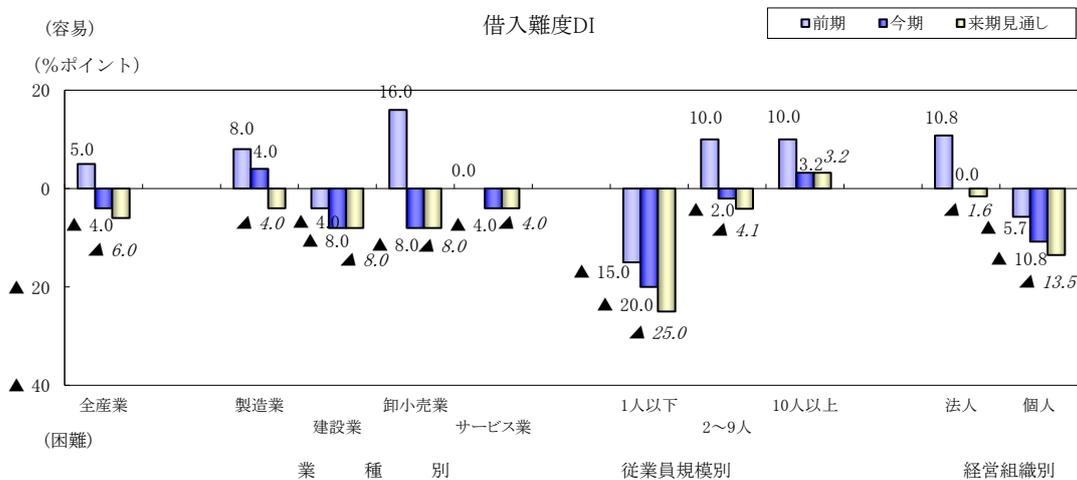
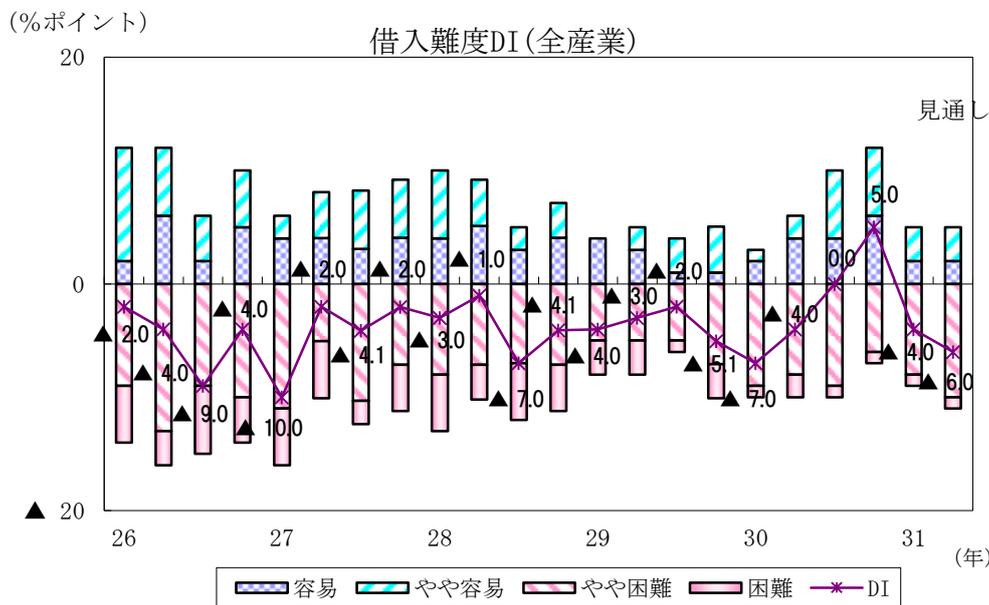


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、悪化基調へ

平成31年1～3月期の借入難度DIは前期比9.0ポイント低下の▲4.0となり、4期ぶりに悪化したうえ、前期初めて「容易超」となったDIはわずか1期で「困難超」に転じた。業種別にみると、全業種で悪化し、製造業、サービス業は2期ぶり、建設業は2期連続、卸小売業は4期ぶりに悪化した。卸小売業の低下幅は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2期連続、2～9人は4期ぶり、10人以上は5期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、法人は4期ぶり、個人は3期ぶりに悪化した。

先行き4～6月期は2.0ポイント低下の▲6.0と、「困難超」は2期連続となり、悪化基調に転じる見込みである。

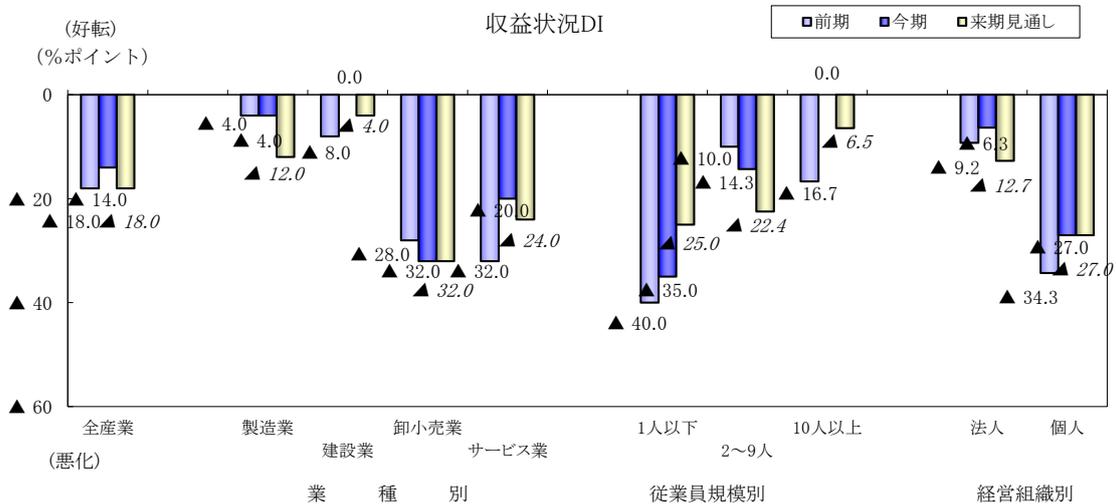
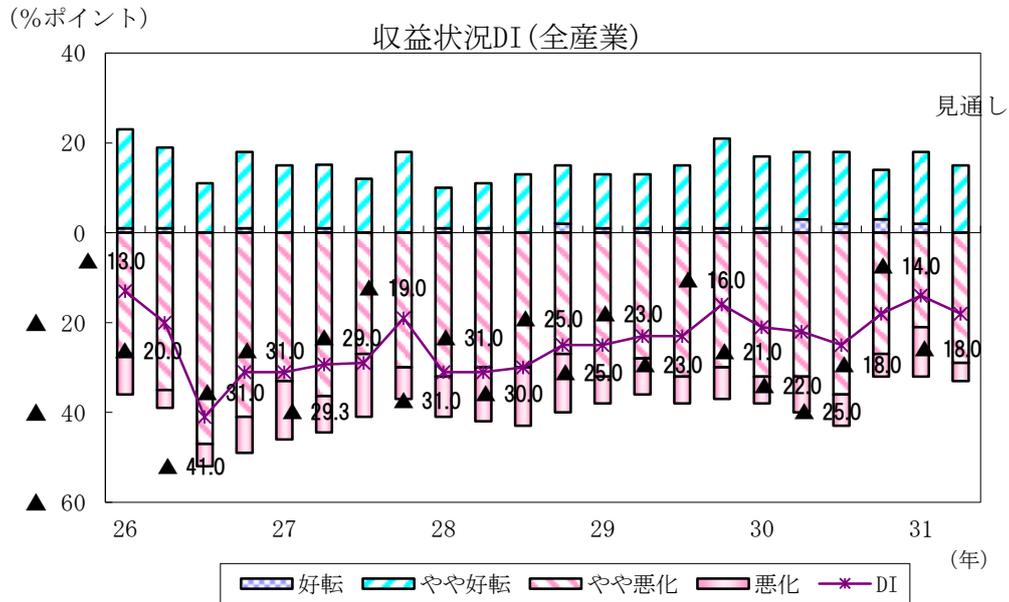


h) 収益状況(経常利益)

収益状況は、2期連続で改善

平成31年1～3月期の収益状況DIは、前期比4.0ポイント上昇の▲14.0となり、2期連続で改善した。もっとも、「やや好転」と回答した割合が増加した一方で、「悪化」の割合が増加し、二極化している。仕入価格や経費の上昇は続くものの、売上単価上昇によって、収益状況は持ち直しがみられている。業種別にみると、卸小売業は4期ぶりに悪化したものの、製造業は横ばい、建設業は2期ぶり、サービス業は2期連続で改善した。従業員規模別にみると、2～9人は4期ぶりに悪化したものの、1人以下は2期ぶり、10人以上は4期ぶりに改善した。経営組織別にみると、法人は2期連続、個人は4期連続で改善した。

先行き4～6月期は、卸小売業を除く業種で低下となり、全体では4.0ポイント低下の▲18.0と、改善は一服する見込みである。

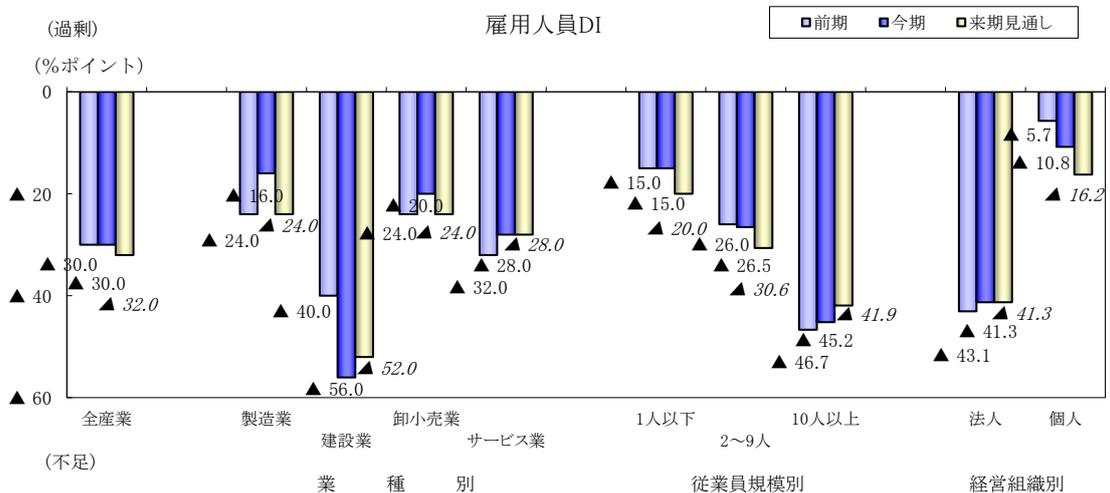
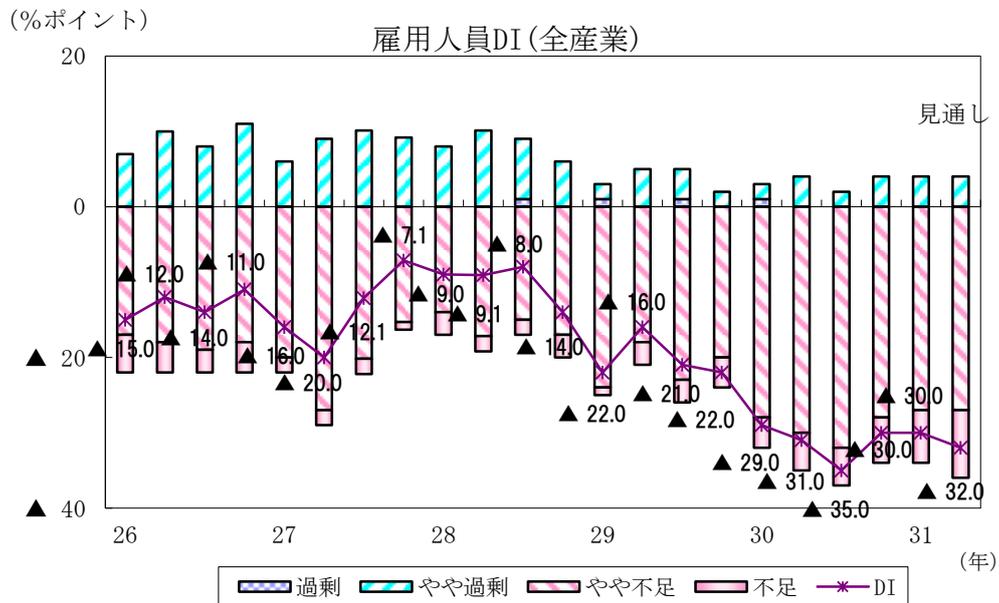


i) 雇用人員(人手)

DIは横ばいも、「不足超」は27期連続

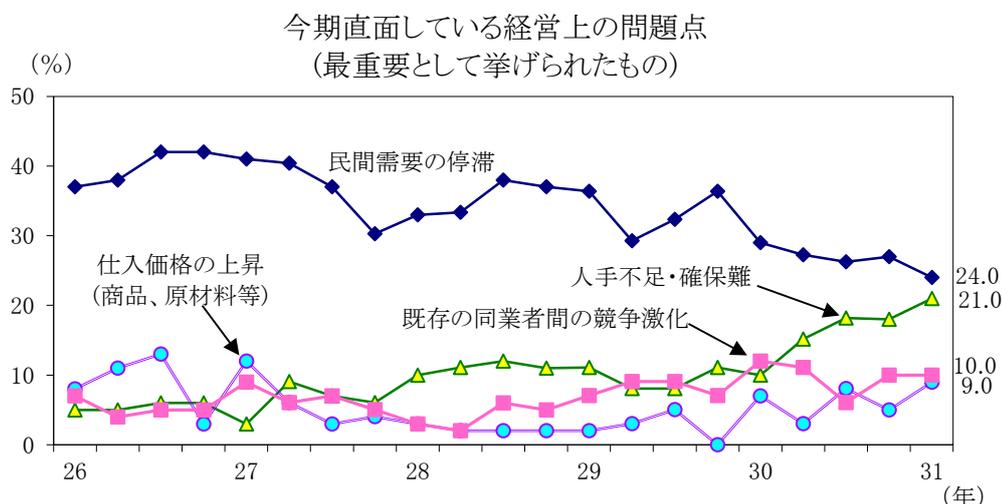
平成31年1~3月期の雇用人員DIは、前期比横ばいの▲30.0となり、「不足超」は27期連続となった。業種別にみると、製造業、卸小売業は2期連続、サービス業は5期ぶりに不足超幅が縮小した一方、建設業は2期ぶりに不足超幅が拡大した。建設業の低下幅は16.0ポイントとなり、全体における横ばい要因となった。従業員規模別にみると、1人以下は横ばい、2~9人は2期ぶりに不足超幅が拡大、10人以上は2期連続で不足超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人は2期連続で不足超幅が縮小した一方、個人は3期ぶりに不足超幅が拡大した。

先行き4~6月期は、2.0ポイント不足超幅が拡大した▲32.0と、引き続き雇用人員DIの「不足超」は高止まって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

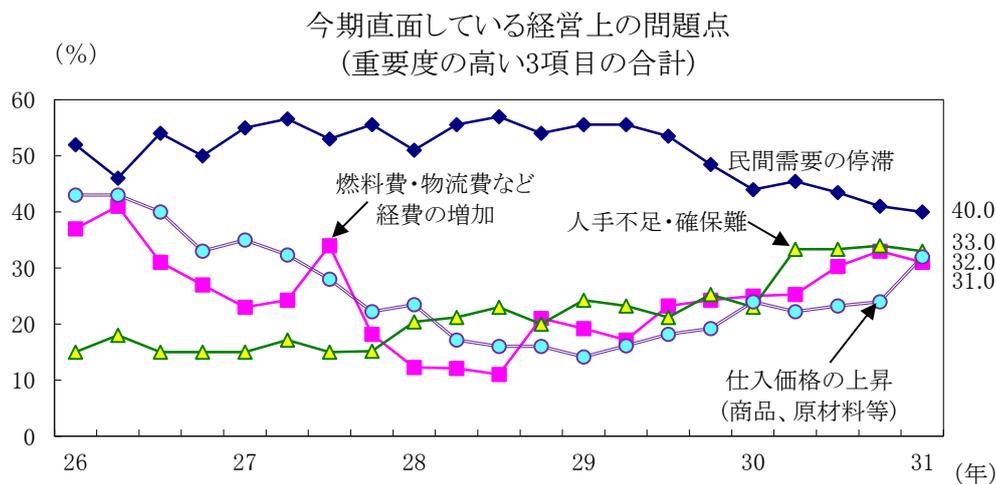
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目は、「民間需要の停滞」(24.0%)が最多となるも、2位の「人手不足・確保難」(21.0%)とは3.0ポイント差に縮まった。3位は「既存の同業者間の競争激化」(10.0%)となった。業種別にみると、製造業、卸小売業は「民間需要の停滞」が最多となったものの、建設業、サービス業は「人手不足・確保難」が最多となった。



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	24.0
	2位	人手不足・確保難	21.0
	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	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	12.0
	〃	人手不足・確保難	12.0
	〃	既存の同業者間の競争激化	12.0
	〃	官公庁の需要の停滞	12.0
建設業	1位	人手不足・確保難	40.0
	2位	民間需要の停滞	20.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	40.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	16.0
サービス業	1位	人手不足・確保難	24.0
	2位	民間需要の停滞	20.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	35.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	20.0
2人～9人	1位	民間需要の停滞	28.6
	2位	人手不足・確保難	20.4
10人以上	1位	人手不足・確保難	32.3
	2位	既存の同業者間の競争激化	16.1
経営組織別			
法人	1位	人手不足・確保難	28.6
	2位	民間需要の停滞	20.6
個人	1位	民間需要の停滞	29.7
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	10.8
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	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」(40.0%)、2位は「人手不足・確保難」(33.0%)となった。3位は「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(32.0%)となり、近時調査で増加傾向にある。業種別にみると、製造業、サービス業は「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」、建設業は「人手不足・確保難」、卸小売業は「民間需要の停滞」が最多となった。また「燃料費・物流費など経費の増加」は製造業で同率1位となった。



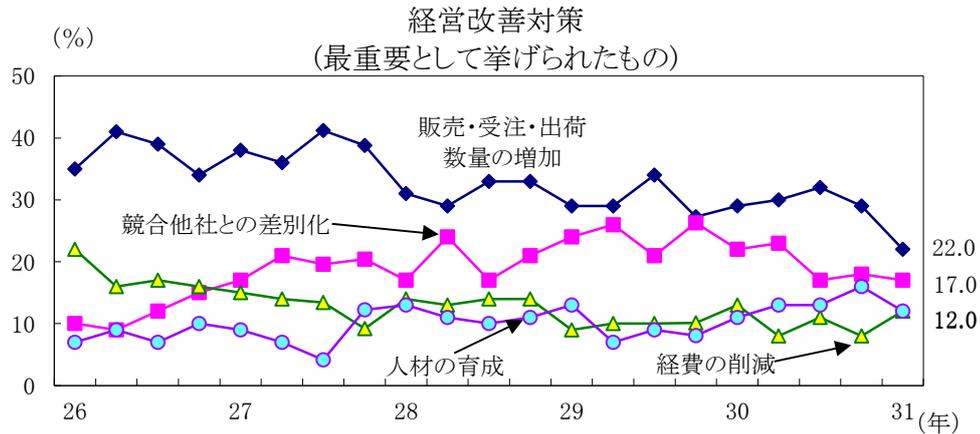
今期直面している経営上の問題点

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	
	1位	民間需要の停滞	40.0
	2位	人手不足・確保難	33.0
	3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	32.0
業種別			
製造業	1位	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	人手不足・確保難	56.0
	2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	64.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	32.0
サービス業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	44.0
	2位	民間需要の停滞	40.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	55.0
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	35.0
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	35.0
2人～9人	1位	民間需要の停滞	49.0
	2位	人手不足・確保難	34.7
10人以上	1位	人手不足・確保難	45.2
	2位	既存の同業者間の競争激化	38.7
経営組織別			
法人	1位	人手不足・確保難	42.9
	2位	民間需要の停滞	34.9
個人	1位	民間需要の停滞	48.6
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	35.1

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

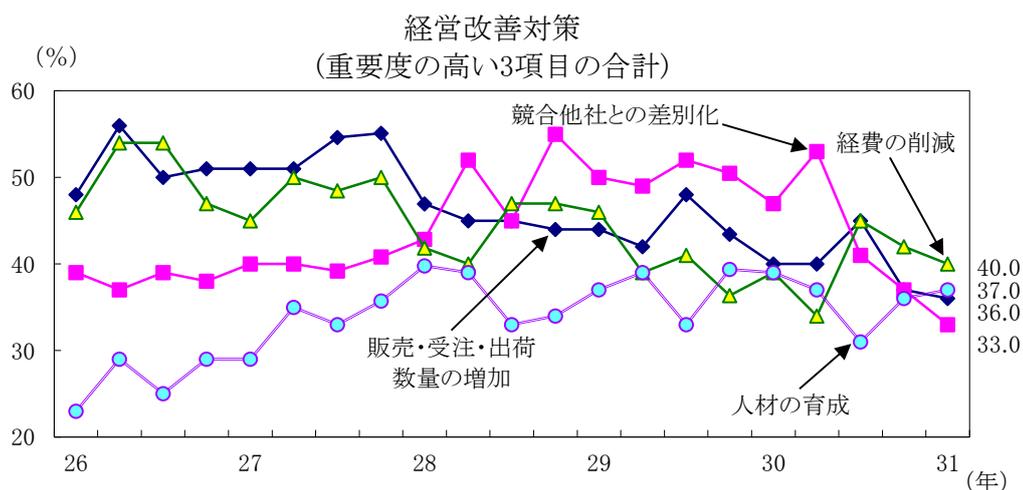
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(22.0%)が最多となったものの、前回より7.0ポイント低下した。2位は「競合他社との差別化」(17.0%)が続き、3位は「人材の育成」と「経費の削減」(12.0%)が並んだ。業種別にみると、「販売・受注・出荷数量の増加」は製造業、卸小売業、サービス業で最多となった。建設業は「人材の育成」「雇用の拡大」「競合他社との差別化」の3つが1位に並んだ。



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	22.0
	2位	競合他社との差別化	17.0
	3位	人材の育成	12.0
	〃	経費の削減	12.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	2位	経費の削減	20.0
建設業	1位	人材の育成	20.0
	〃	雇用の拡大	20.0
	〃	競合他社との差別化	20.0
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	16.0
	〃	人材の育成	16.0
サービス業	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
	〃	販売単価の引上げ	16.0
従業員規模別			
1人以下	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	20.0
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	65.0
	2位	人材の育成	35.0
	〃	経費の削減	35.0
10人以上	1位	競合他社との差別化	40.0
	2位	雇用の拡大	30.0
経営組織別			
法人	1位	競合他社との差別化	20.6
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	19.0
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	27.0
	2位	販売単価の引上げ	16.2

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「経費の削減」(40.0%)、2位は「人材の育成」(37.0%)、3位は「販売・受注・出荷数量の増加」(36.0%)と続いた。1~4位の中で「人材の育成」のみ前回調査より増加した。従業員規模別では10人以上、経営組織別では法人において最多となっており、規模の大きい企業ほど指摘している。また業種別では「人材の育成」は製造業(同率で「経費の削減」も最多)、建設業で最多となった。卸小売業は「販売・受注・出荷数量の増加」、サービス業は「競合他社との差別化」「経費の削減」が最多となった。



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	2位	
	1位	経費の削減	40.0
	2位	人材の育成	37.0
	3位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
業種別			
製造業	1位	経費の削減	48.0
	〃	人材の育成	48.0
建設業	1位	人材の育成	48.0
	2位	経費の削減	44.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
	2位	競合他社との差別化	32.0
	〃	人材の育成	32.0
サービス業	1位	競合他社との差別化	40.0
	〃	経費の削減	40.0
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0
	2位	経費の削減	45.0
2人~9人	1位	経費の削減	40.8
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	36.7
	〃	販売単価の引上げ	36.7
10人以上	1位	人材の育成	64.5
	2位	競合他社との差別化	38.7
経営組織別			
法人	1位	人材の育成	49.2
	2位	経費の削減	38.1
個人	1位	経費の削減	43.2
	2位	販売単価の引上げ	40.5

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】

- ・ 30年豪雨災害復旧工事により受注は多いが、利益は材料・労務費の高騰により減少。