

No.39

真庭商工会景況調査

平成 29 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	平成 29 年 10～12 月期の現状 平成 30 年 1～3 月期の見通し
調査時期	平成 30 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	
	23 社	46 社	31 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

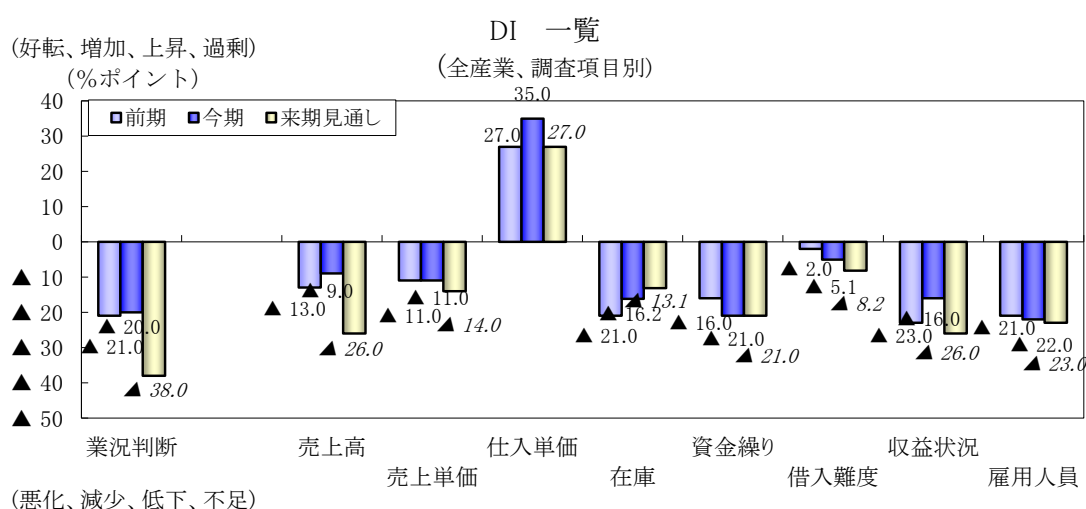
概況

平成 29 年 10～12 月期の業況判断 DI は、前期比 1.0 ポイント上昇の▲20.0 と、小幅ながら改善した。生産活動の持ち直しが続き、景況感は 3 期連続の改善となった。もっとも業種を問わず、域内需要の低迷が続いているほか、台風の悪影響で期待された観光需要が減退し、改善は主として製造業に依存する構図となっている。

直面している経営上の問題点は、「民間需要の停滞」が再び増加基調にあり、域内の個人消費の停滞が大きな理由を占めているように思われる。一方、経営改善対策として「競合他社との差別化」を挙げる企業が多く、これは需要先の地域内外に関わらず、独自性を発揮しにくい事業者における、将来に対する危機感や不安感の表れといえる。

短期的な先行き平成 30 年 1～3 月期においても、地域経済のけん引役である製造業、建設業で改善の持続性へ懐疑的な見方が多く、業況判断 DI は 18.0 ポイント低下の▲38.0 と、景況感は大幅に悪化する見通しである。

全国の景気は、堅調な外需と個人消費の持ち直しで緩やかに回復している。岡山県の景気は、力強さには欠くも足踏み状態から脱却し、回復に向けた動きがみられる。真庭地域の景気は、台風による特殊要因が下押しするなど低調ながら、総じて改善基調で推移した。もっとも先行きについては、域外需要への不透明感、人口減少や高齢化による域内需要の先行き減退感が強いことから、改善基調は大きく腰折れする見通しとなっている。























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	36.4
2位	官公庁の需要の停滞	12.1
3位	人手不足・確保難	11.1







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	27.3
2位	競合他社との差別化	26.3
3位	経費の削減	10.1

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
29/4～6	 ▲ 26.0	 ▲ 8.0	 ▲ 12.0	 ▲ 52.0	 ▲ 32.0
7～9	 ▲ 21.0	 0.0	 0.0	 ▲ 48.0	 ▲ 36.0
10～12	 ▲ 20.0	 8.0	 ▲ 4.0	 ▲ 44.0	 ▲ 40.0
30/1～3	 ▲ 38.0	 ▲ 24.0	 ▲ 32.0	 ▲ 44.0	 ▲ 52.0

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 10～12 月期の業況判断 DI は、8.0 と前期比 8.0 ポイント上昇し、5 期連続で改善したうえ、調査開始以来、初めてプラスとなった。幅広い業態で生産活動の持ち直しが続いた。もっとも、30 年 1～3 月期の先行きについては▲24.0 と、大幅な悪化を見込んでおり、持ち直しの持続性については懐疑的な見方が多い。

(建設業)

平成 29 年 10～12 月期の業況判断 DI は、▲4.0 と前期比 4.0 ポイント低下し、3 期ぶりに悪化した。地域外工事を獲得できた事業者は堅調なもの、地域内の住宅・公共投資は弱い動きとなった。また人材不足に起因する供給制約も一部にみられる。先行きについては、全体的な工事需要の減退から大幅な悪化が見込まれている。

(卸小売業)

平成 29 年 10～12 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 期連続で改善した。もっとも、事業者所向けの卸売業の改善にとどまり、下げ止まった域内消費が回復に向かう兆しはみられていない。先行きについては、需要回復の決め手はなく、景況感は底ばいで推移すると見込まれている。

(サービス業)

平成 29 年 10～12 月期の業況判断 DI は、▲40.0 と前期比 4.0 ポイント低下し、3 期連続で悪化した。域内需要は下げ止まったものの、台風 21 号の影響で湯原地区の温泉供給が一時ストップし、観光関連が大きく落ち込んだ。先行きについては、観光需要の早期回復が望めないことから、更なる悪化を見込んでいる。

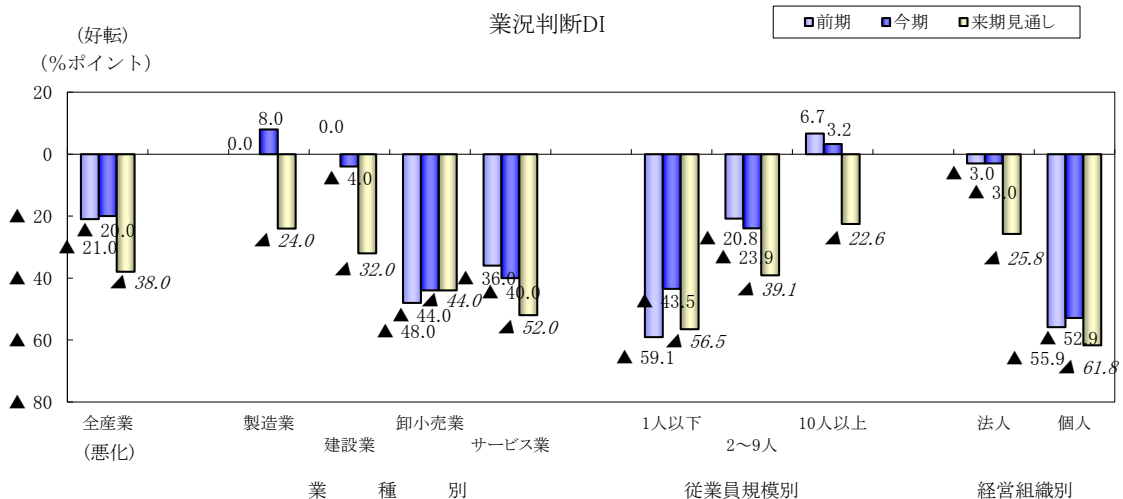
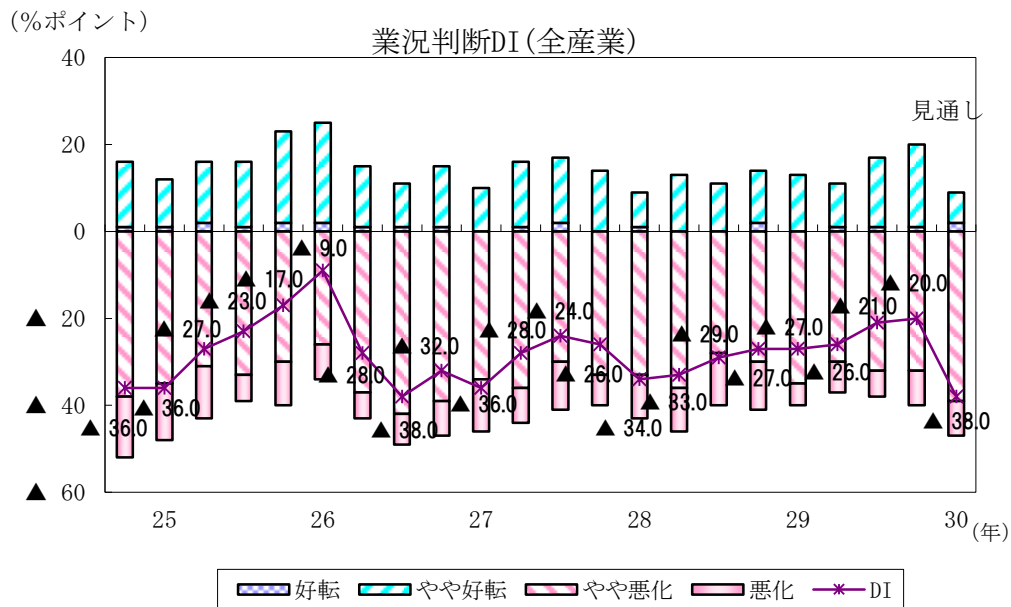
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

3期連続で改善も持続性に疑問符

平成29年10～12月期の業況判断DIは、前期比1.0ポイント上昇の▲20.0と、3期連続で改善した。生産活動の持ち直しが鮮明となったほか、地域外工事を中心に建築需要が堅調に推移した。もっとも、特殊要因で観光需要が減少したほか、公共工事の減少が加速し、全体の改善幅は小幅にとどまった。業種別にみると、建設業、サービス業は悪化したものの、製造業、卸小売業は改善した。製造業は操業率が高まったことで収益状況も大きく改善、地域経済をけん引した。製造業向けの卸小売業も増産の恩恵を受けた。一方、サービス業は台風の影響で観光需要が落ち込んだ。従業員規模別にみると、2～9人は2期ぶり、10人以上は4期ぶりに悪化した一方、1人以下は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4期ぶりに改善した。

先行き平成30年1～3月期は、当地の景気をけん引する製造業、建設業で売上高の大きな落ち込み予想から、18.0ポイント低下の▲38.0と大幅に悪化する見込みである。

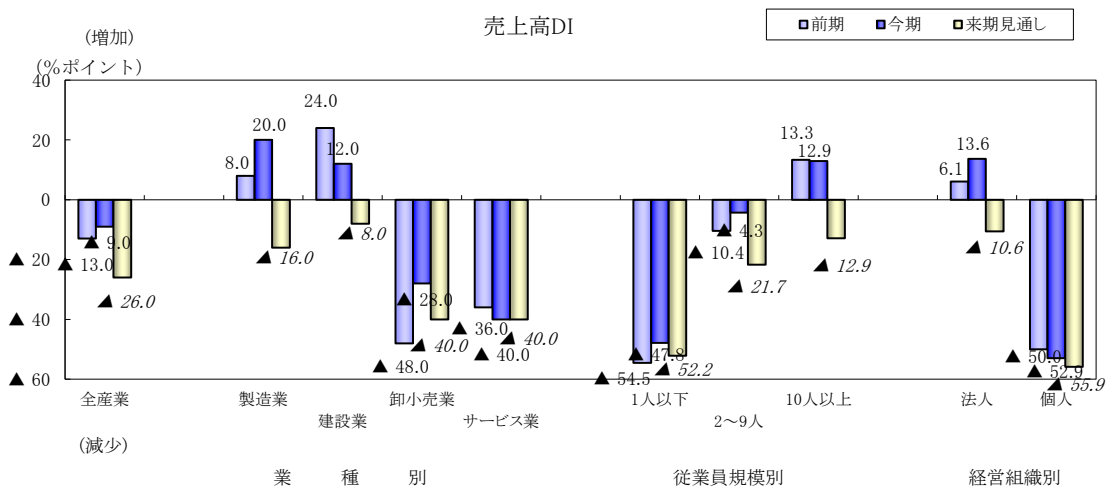
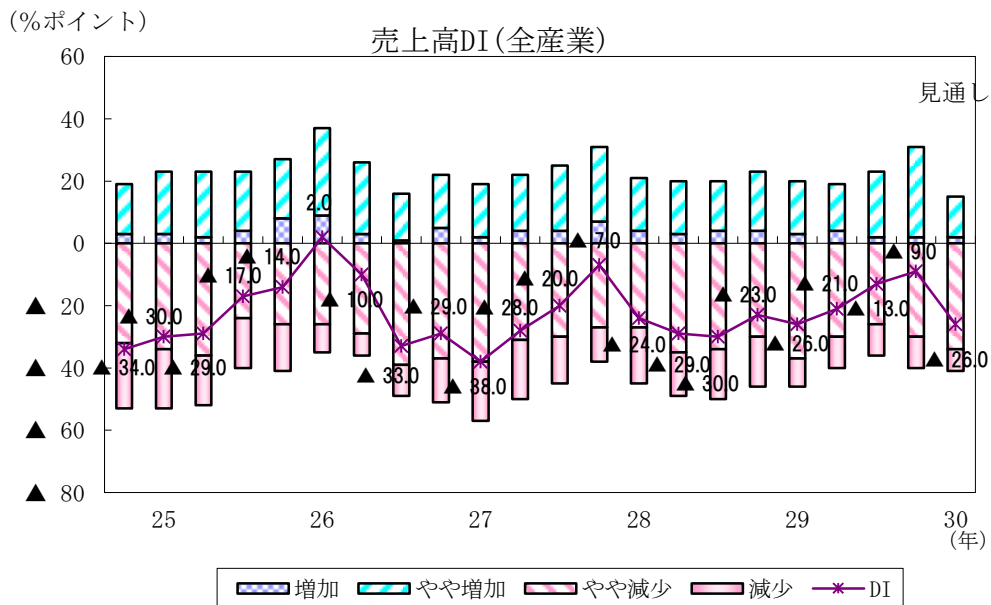


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、3期連続で上昇

平成29年10～12月期の売上高DIは、前期比4.0ポイント上昇の▲9.0となり、3期連続上昇した。「やや増加」と回答する企業割合が大幅に増加した。業種別にみると、建設業は3期ぶり、サービス業は4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期連続で上昇した。また、製造業と建設業はプラスを維持した一方、卸小売業、サービス業はマイナスが続き、水準には格差がみられる。従業員規模別にみると、10人以上は6期ぶりに低下したものの、1人以下は2期連続、2～9人は3期連続で上昇した。経営組織別にみると、法人は7期連続で上昇した一方、個人は3期ぶりに低下した。

先行き平成30年1～3月期は、17.0ポイント低下の▲26.0と、製造業、建設業での大幅な落ち込みを要因に、改善基調は足止めとなる見通しである。

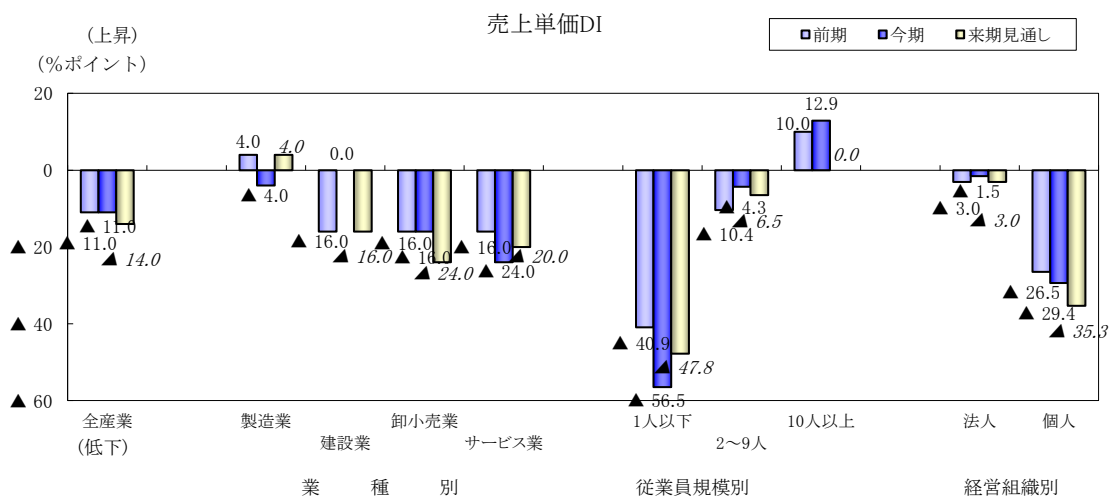
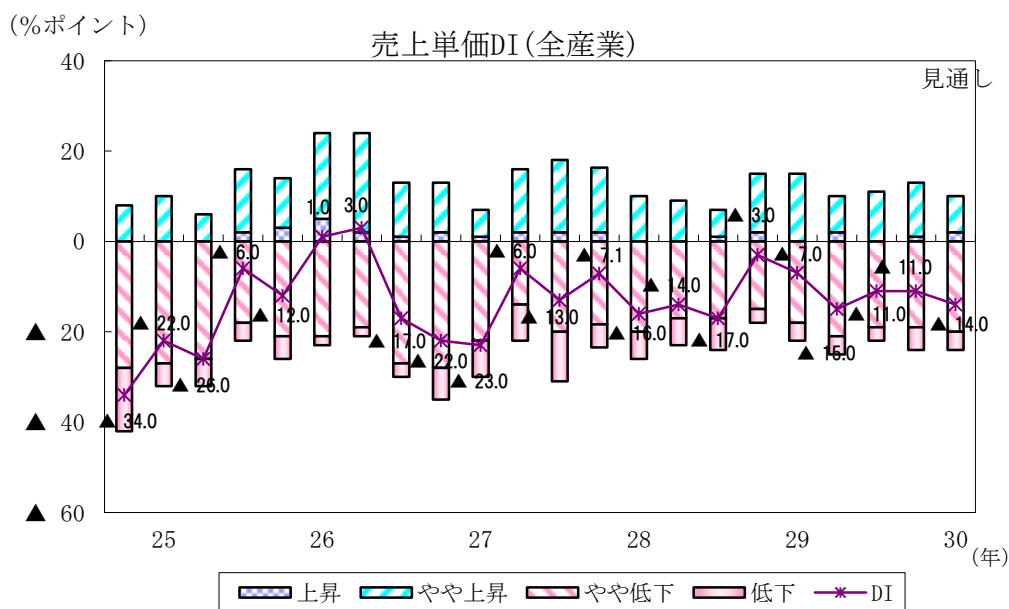


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、横ばい

平成 29 年 10～12 月期の売上単価 DI は、前期比横ばいの▲11.0 となった。「上昇」「やや上昇」と回答する企業割合は増加したものの、「低下」と回答した割合が増加した。業種別にみると、建設業は 4 期ぶりに上昇、卸小売業は横ばいだった一方、製造業は 3 期ぶり、サービス業は 2 期ぶりに低下した。建設業は 16.0 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 2 期ぶりに低下したものの、2～9 人は 3 期ぶり、10 人以上は 2 期連続で上昇した。経営組織別にみると、法人は 2 期連続で上昇した一方、個人は 2 期ぶりに低下した。

先行き平成 30 年 1～3 月期は、3.0 ポイント低下の▲14.0 と、建設業の改善が一時的となるなど、全体で悪化に転じる見通しである。

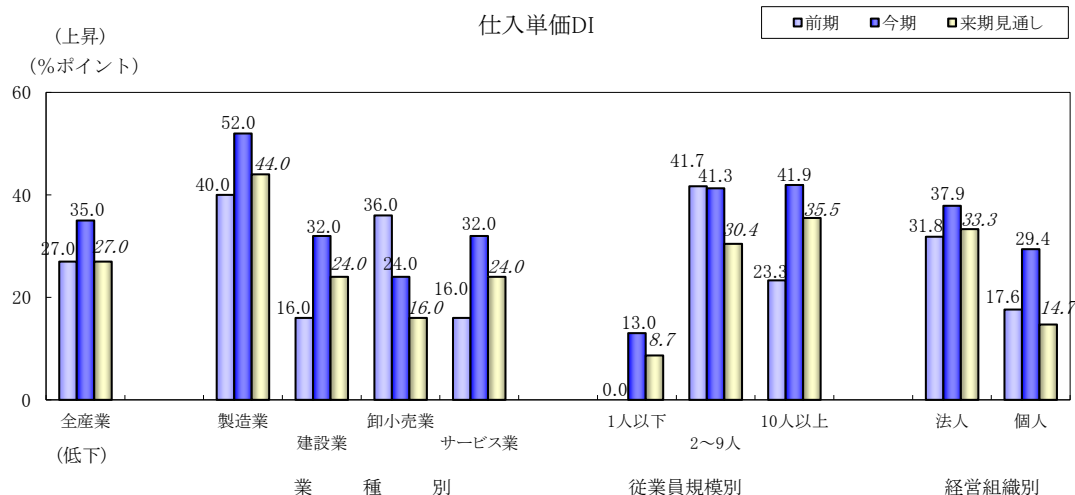
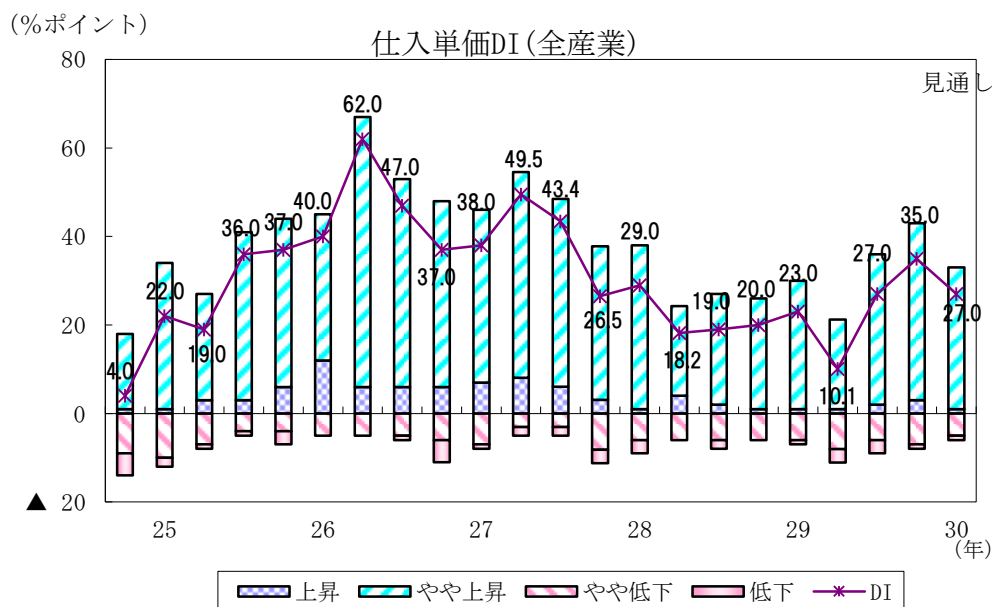


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、2期連続で上昇

平成29年10～12月期の仕入単価DIは前期比8.0ポイント上昇の35.0となり、2期連続で上昇した。平成22年1～3月期以来、32期連続の上昇超となり、仕入単価上昇の動きはさらに加速した。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、建設業は2期連続、サービス業は2期ぶりに上昇した。従業員規模別にみると、2～9人は2期ぶりに低下したものの、1人以下、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。

先行き平成30年1～3月期は8.0ポイント低下の27.0と、仕入単価上昇の動きは和らぐも、依然「上昇超」が続く見通しである。

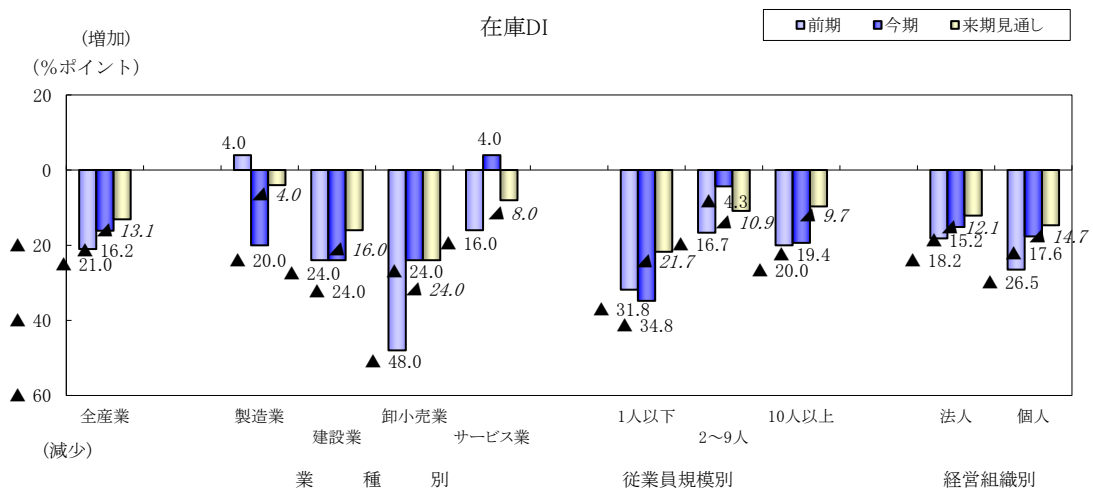
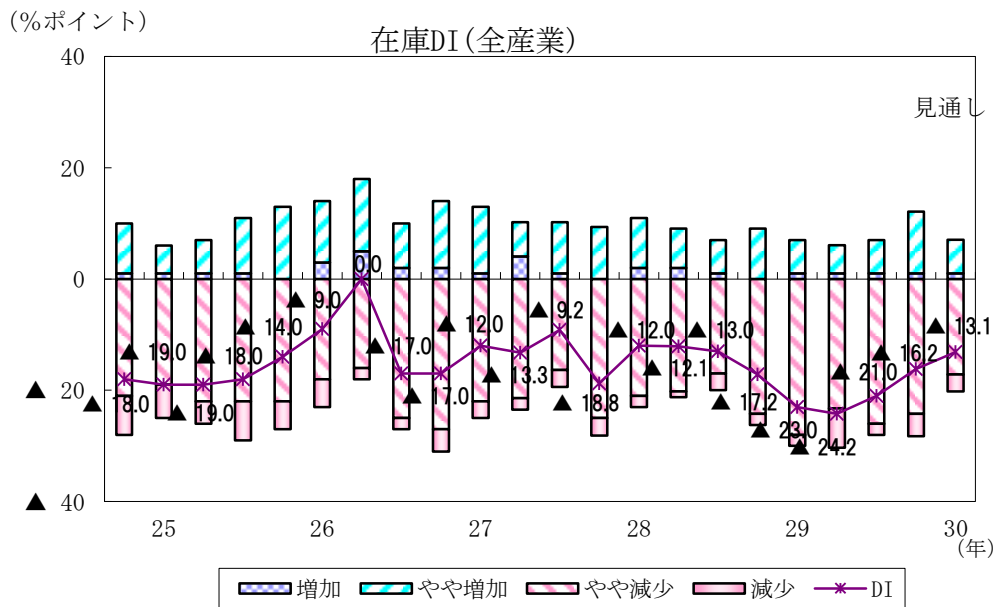


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、抑制の動きが弱まる

平成 29 年 10～12 月期の在庫 DI は、前期比 4.8 ポイント上昇の▲16.2 となり、2 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 期ぶりに低下し減少超に転じた。一方、卸小売業は 4 期ぶりに減少超幅が縮小し、サービス業は 2 期ぶりに上昇したうえ、調査開始以来、初めて増加超となった。建設業は横ばいであった。従業員規模別にみると、1 人以下は 2 期ぶりに減少超幅が拡大、2～9 人は 2 期ぶり、10 人以上は 2 期連続で減少超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人は 2 期連続、個人は 3 期連続で減少超幅が縮小した。

先行き平成 30 年 1～3 月期は 3.1 ポイント上昇の▲13.1 と、在庫抑制の動きはさらに弱まる見通しである。

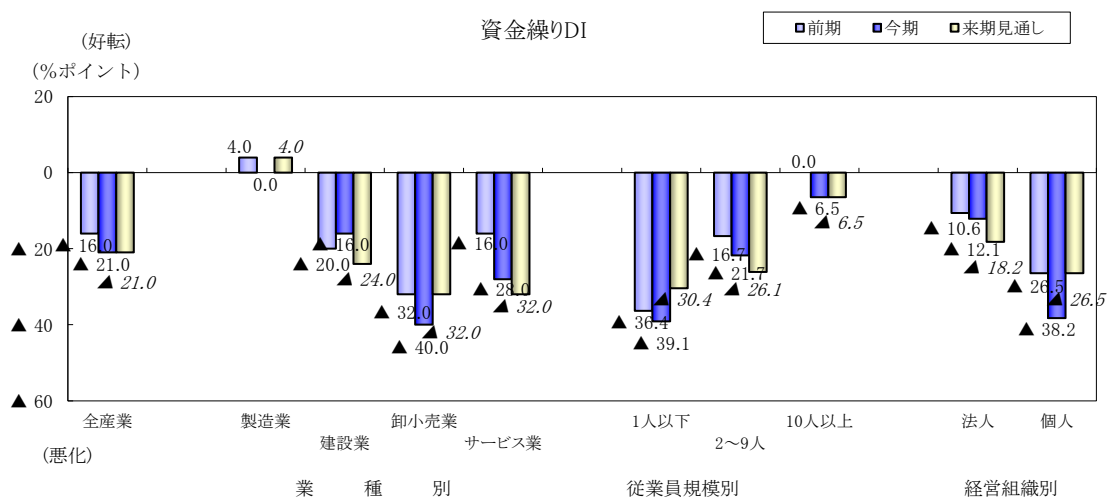
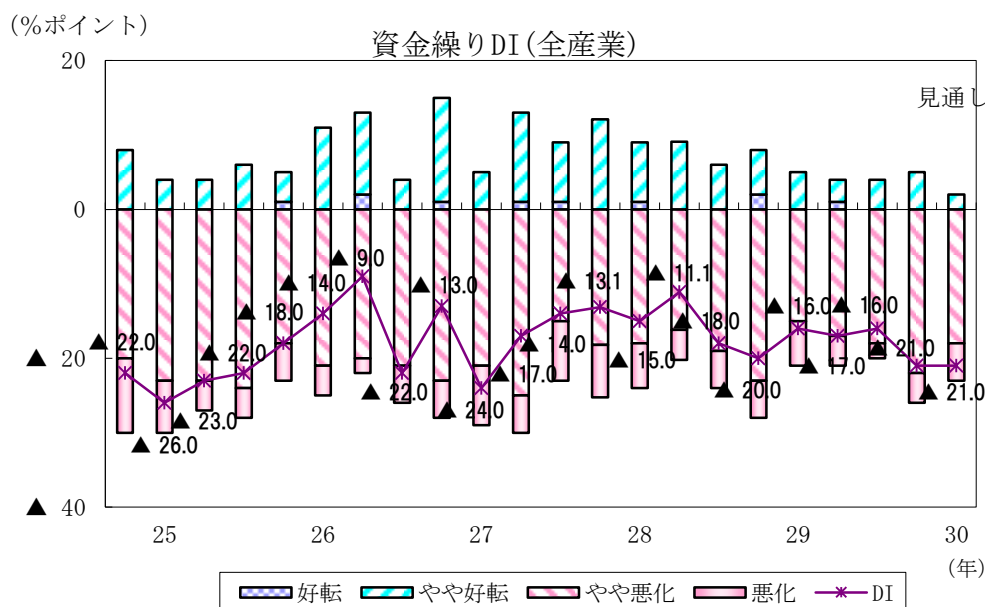


f) 資金繰り

資金繰りDIは、2期ぶりに悪化

平成29年10～12月期の資金繰りDIは、前期比5.0ポイント低下の▲21.0となり、2期ぶりに悪化した。資金繰り動向は低調な推移から脱け出せずにいる。業種別にみると、建設業は2期ぶりに改善したものの、製造業は4期ぶり、卸小売業は3期連続、サービス業は3期ぶりに悪化した。製造業では前向きな資金需要とみられるが、卸小売業、サービス業では業績低迷を要因とする資金繰り悪化が多いとみられる。従業員規模別にみると、1人以下は7期連続、2～9人は3期連続、10人以上は4期ぶりに、いずれも悪化した。経営組織別にみると、法人は2期ぶり、個人は2期連続で悪化した。

先行き平成30年1～3月期は横ばいの▲21.0と、資金繰りは低調な推移が続く見通しである。

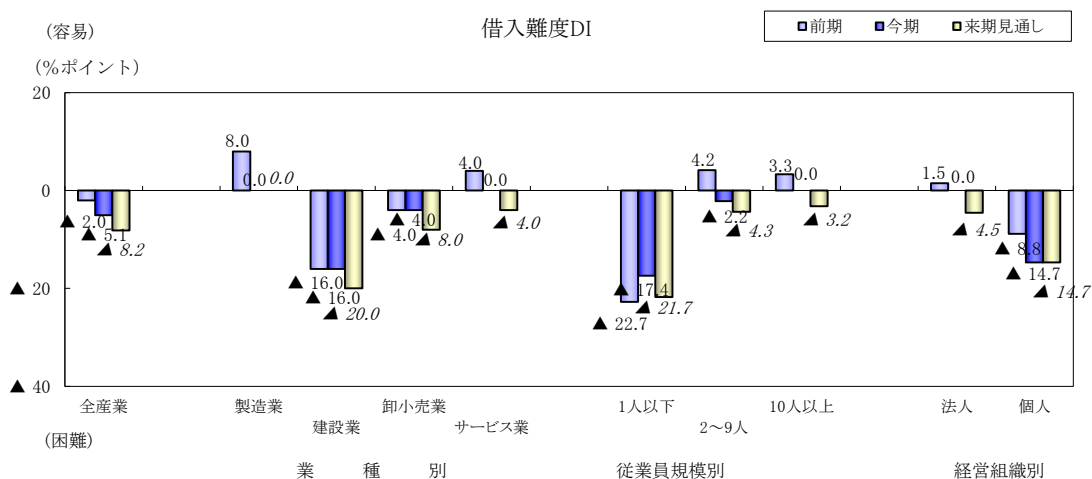
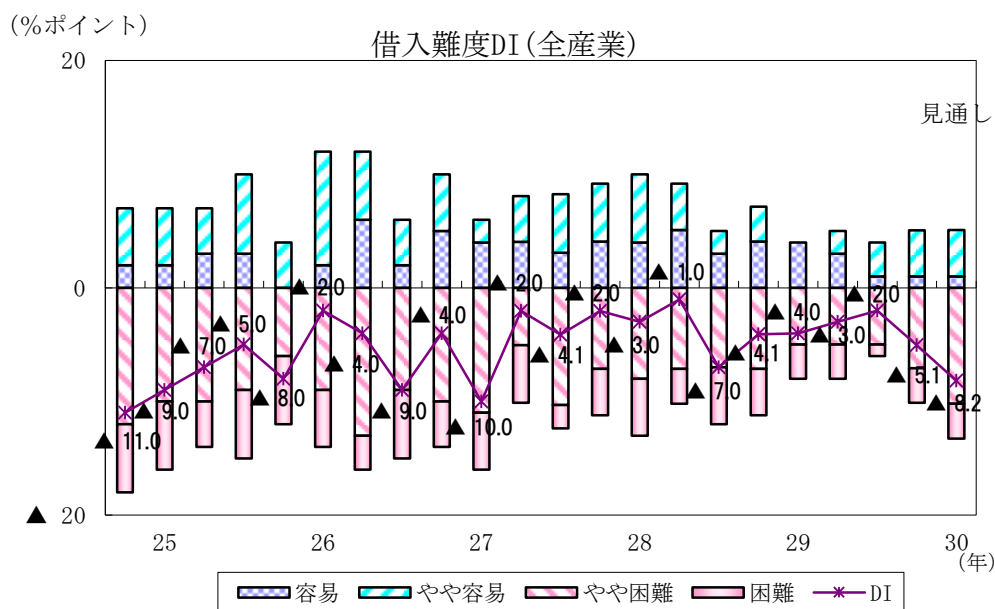


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、改善傾向に変調

平成 29 年 10～12 月期の借入難度 DI は前期比 3.1 ポイント低下の▲5.1 となり、5 期ぶりに悪化した。平成 28 年 10～12 月期以降の緩やかな改善傾向が変調した。業種別にみると、建設業、卸小売業は横ばいだったものの、製造業は 4 期ぶり、サービス業は 2 期ぶりに悪化した。もっとも、建設業は 12 期連続、卸小売業は 2 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 期ぶりに改善したものの、2～9 人は 3 期ぶり、10 人以上は 8 期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、法人は 3 期ぶり、個人は 2 期連続で悪化した。

先行き平成 30 年 1～3 月期は 3.1 ポイント低下の▲8.2 となり、借入難度は悪化基調に転じる見込みである。

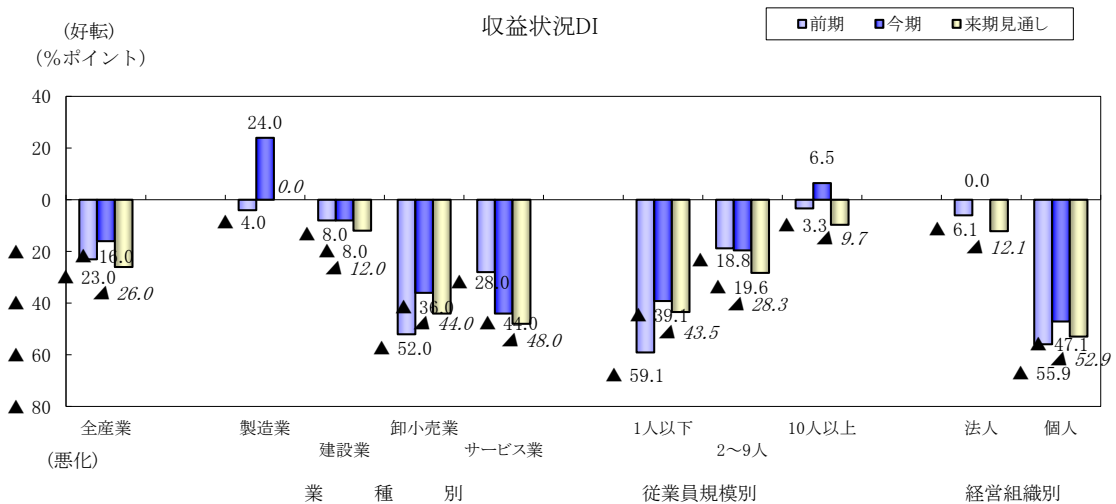
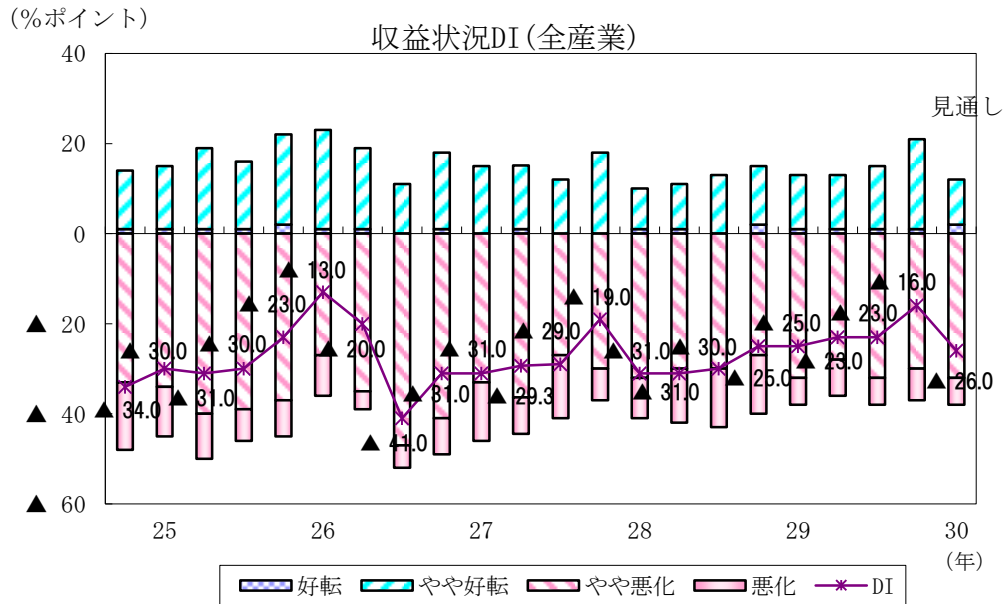


h) 収益状況(経常利益)

収益状況は、2期ぶり改善も一時的

平成29年10～12月期の収益状況DIは、前期比6.0ポイント上昇の▲16.0となり、消費税率が8%に引き上げられる直前の平成26年1～3月期並みの水準となった。もともと、大幅な上昇となった製造業がけん引しており、地域全体の底上げには至っていない。業種別にみると、サービス業は3期ぶりに悪化、建設業は横ばいだった一方、製造業は2期ぶり、卸小売業は4期ぶりに改善した。従業員規模別にみると、2～9人は2期ぶりに悪化したものの、1人以下は3期連続、10人以上は2期ぶりに改善した。10人以上は15期ぶりのプラスとなった。経営組織別にみると、法人は4期連続、個人は2期ぶりに改善した。

先行き平成30年1～3月期は、製造業での改善が一時的なものにとどまるため、10.0ポイント低下の▲26.0と、全体の収益状況の改善も一時的となる見込みである。

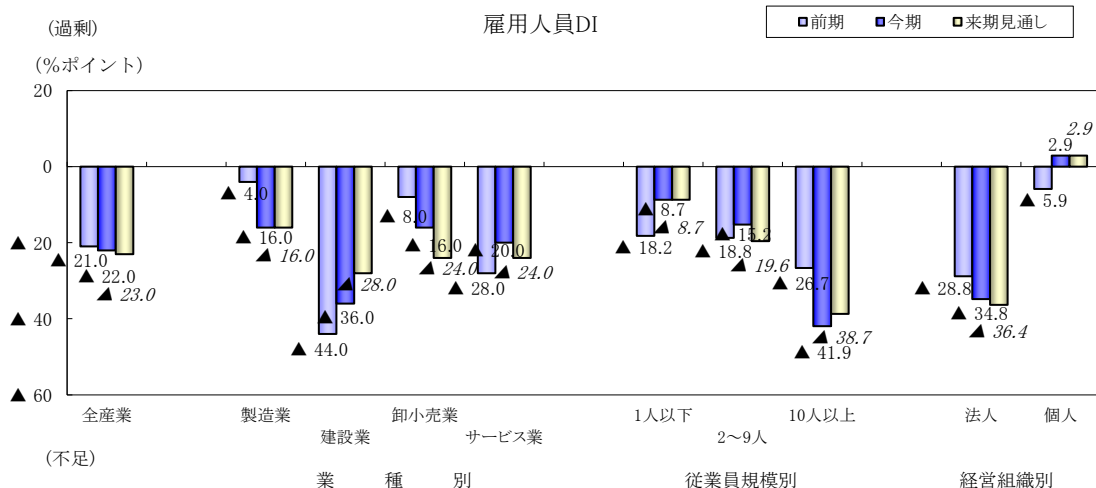
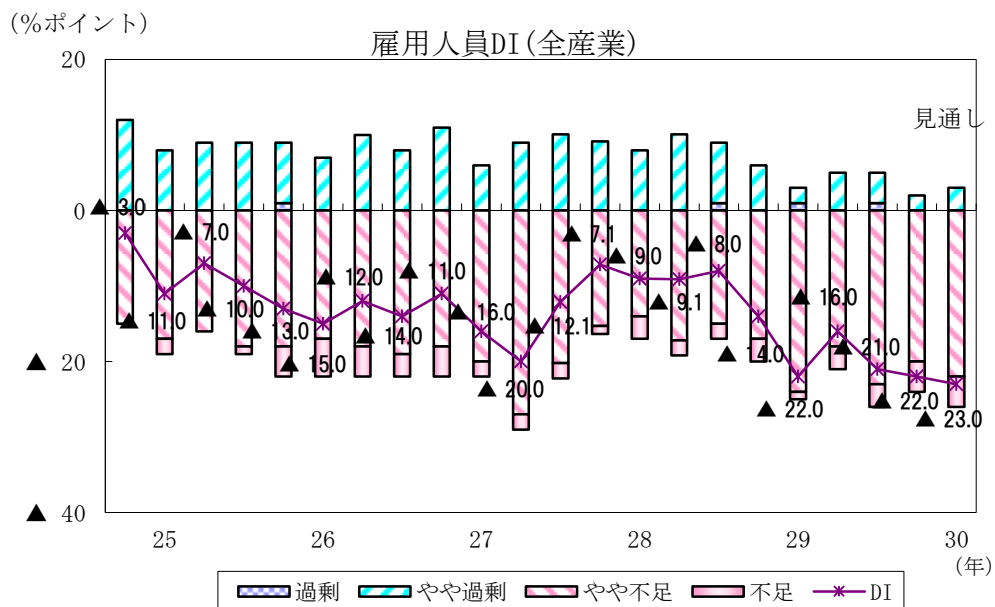


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超幅が2連続で拡大

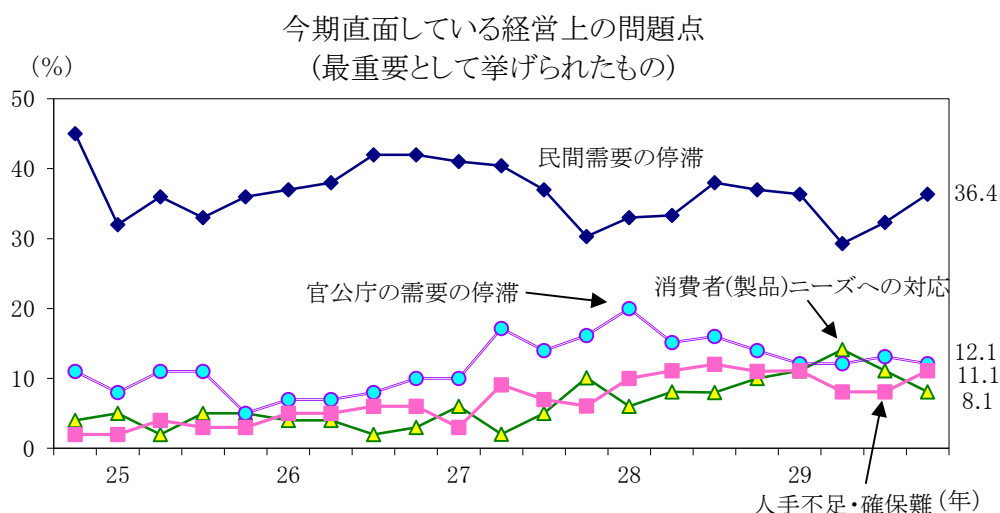
平成29年10～12月期の雇用人員DIは、前期比1.0ポイント低下の▲22.0となり、不足超幅は2期連続で拡大した。「不足超」は22期連続で、平成29年1～3月期と並び、調査開始以来、最も高い不足超幅となった。業種別にみると、建設業、サービス業は2期ぶりに不足超幅が縮小した一方、製造業は2期連続、卸小売業は3期ぶりに不足超幅が拡大した。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人は2期ぶりに不足超幅が縮小した一方、10人以上は2期連続で不足超幅が拡大、拡大幅は15.2ポイントに及んだ。経営組織別にみると、個人は2期ぶりにDI値が上昇し調査開始以来、初めて過剰超に転じた一方、法人は2期連続で不足超幅が拡大した。

先行き平成30年1～3月期は1.0ポイント不足超幅が拡大した▲23.0となり、調査開始以来最大の不足超幅となる見通しである。



2. 今期直面している経営上の問題点

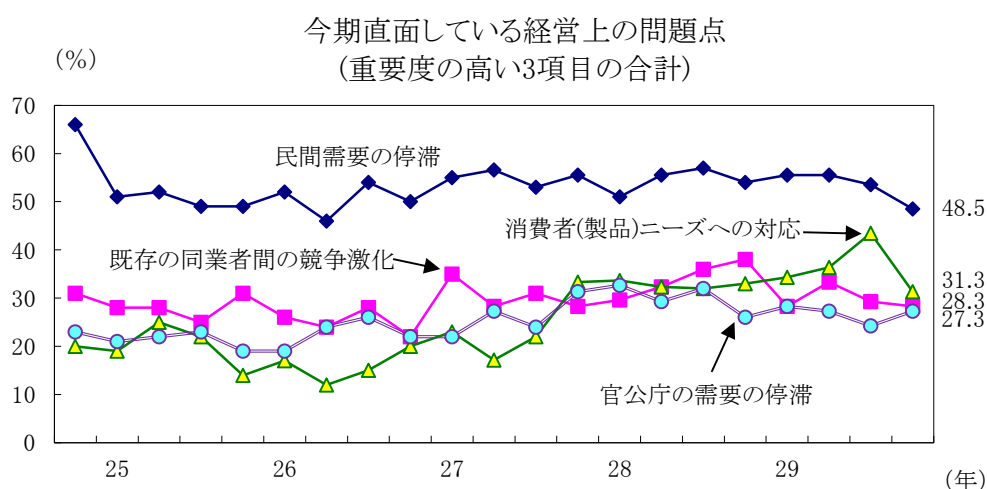
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目は、「民間需要の停滞」(36.4%)が最多となった。2位は「官公庁の需要の停滞」(12.1%)、3位は「人手不足・確保難」(11.1%)となった。「民間需要の停滞」は2期連続で増加した。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業は「民間需要の停滞」、建設業は「官公庁の需要の停滞」が最多となり、前回調査と同じ結果であった。



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	36.4
	2位	官公庁の需要の停滞	12.1
	3位	人手不足・確保難	11.1
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	24.0
	2位	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
	〃	人手不足・確保難	12.0
	〃	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	12.0
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	28.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	56.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	20.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	36.0
	2位	人手不足・確保難	20.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	52.2
	2位	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	8.7
	〃	他社(大手以外)の市場参入による競争の激化	8.7
2人～9人	1位	民間需要の停滞	43.5
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	10.9
10人以上	1位	官公庁の需要の停滞	22.6
	2位	人手不足・確保難	19.4
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	16.7
	〃	人手不足・確保難	16.7
個人	1位	民間需要の停滞	58.8
	2位	他社(大手以外)の市場参入による競争の激化	5.9
	〃	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	5.9
	〃	大企業・大型店等の進出による競争の激化	5.9

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」(48.5%)、2位は「消費者(製品)ニーズへの対応」(31.3%)、3位に「既存の同業者間の競争激化」(28.3%)が続いた。業種別にみると、建設業は「官公庁の需要の停滞」、卸小売業は「民間需要の停滞」が1位となった。製造業、サービス業は3項目が1位に並んだ。製造業では「店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化」が伸び、他業種に比べ比較的景況感の改善が進んだためか、供給制約を挙げる声が聞かれた。



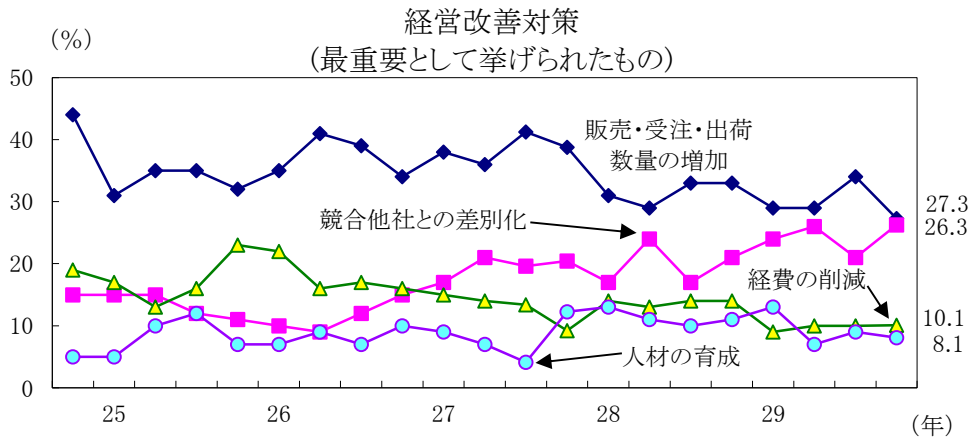
今期直面している経営上の問題点

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	48.5
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	31.3
	3位	既存の同業者間の競争激化	28.3
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	36.0
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	36.0
	〃	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	36.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	72.0
	2位	民間需要の停滞	52.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	68.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	56.0
サービス業	1位	消費者(製品)ニーズへの対応	36.0
	〃	民間需要の停滞	36.0
	〃	既存の同業者間の競争激化	36.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	60.9
	2位	他社(大手以外)の市場参入による競争の激化	47.8
2人~9人	1位	民間需要の停滞	54.3
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	34.8
10人以上	1位	既存の同業者間の競争激化	48.4
	2位	官公庁の需要の停滞	45.2
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	39.4
	2位	人手不足・確保難	34.8
個人	1位	民間需要の停滞	64.7
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	32.4
	〃	他社(大手以外)の市場参入による競争の激化	32.4

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」(27.3%)が最多となったものの、調査開始以来最高の指摘割合となった2位の「競合他社との差別化」(26.3%)との差が縮まった。3位は「経費の削減」(10.1%)となった。「販売・受注・出荷数量の増加」は製造業、建設業、卸小売業で1位となった。「競合他社との差別化」は製造業、サービス業で1位となった。

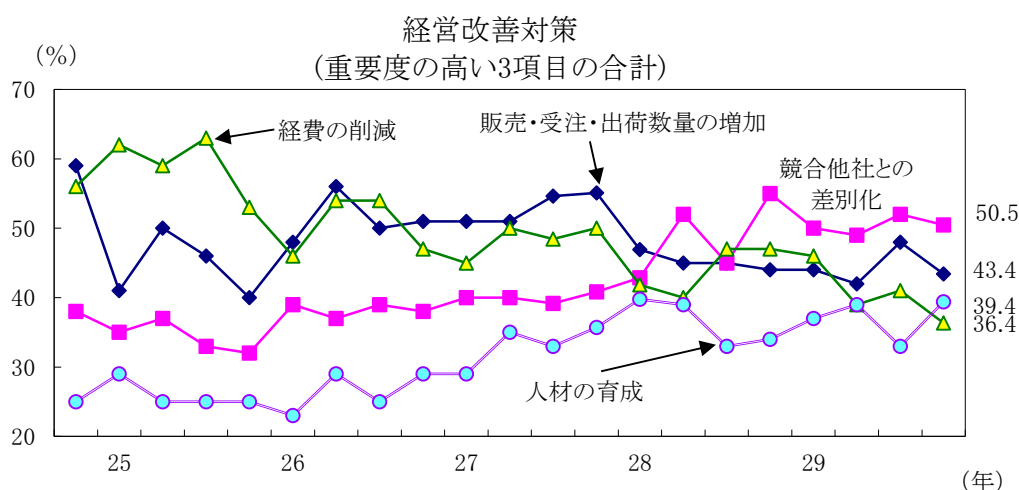


現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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 (%)
総合	1位	販売・受注・出荷数量の増加 27.3
	2位	競合他社との差別化 26.3
	3位	経費の削減 10.1
業種別		
製造業	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 28.0
	3位	生産・販売設備の増強 12.0
建設業	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 20.0
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	競合他社との差別化 28.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加 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 39.1
	2位	経費の削減 17.4
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加 56.5
	2位	競合他社との差別化 56.5
	3位	新商品・新製品の開発 17.4
10人以上	1位	競合他社との差別化 43.5
	2位	人材の育成 21.7
	3位	販売・受注・出荷数量の増加 21.7
経営組織別		
法人	1位	競合他社との差別化 28.8
	2位	販売・受注・出荷数量の増加 25.8
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加 29.4
	2位	競合他社との差別化 20.6

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」(50.5%)が最多となり、次いで「販売・受注・出荷数量の増加」(43.4%)、「人材の育成」(39.4%)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。総合3位の「人材の育成」は建設業で1位となり、人手不足を反映する結果となった。従業員規模別10人以上でも1位となるなど、近年調査で増加傾向にあり、人材については、量だけでなく質についても経営課題となっている。



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	2位	
	1位	競合他社との差別化	50.5
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	43.4
	3位	人材の育成	39.4
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	64.0
	2位	競合他社との差別化	40.0
建設業	1位	人材の育成	60.0
	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	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	52.0
	2位	経費の削減	40.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	47.8
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	47.8
	3位	仕入単価の圧縮	30.4
2人～9人	1位	競合他社との差別化	45.7
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	39.1
10人以上	1位	人材の育成	64.5
	2位	競合他社との差別化	58.1
経営組織別			
法人	1位	競合他社との差別化	48.5
	2位	人材の育成	47.0
個人	1位	競合他社との差別化	52.9
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	41.2

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】

- ・製造部門の人を募集しているのですが…。
- ・セキュリティ対応の設備導入を迫られ、経営を圧迫している。

【建設業】

- ・官公庁の工事は発注・金額等、中央（省庁、県等）で決まってしまう。

【サービス業】

- ・ポイントカード、ポスティングを実施。