

No.38

真庭商工会景況調査

平成 29 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 29 年 7～9 月期の現状 平成 29 年 10～12 月期の見通し
調査時期	平成 29 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	48 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

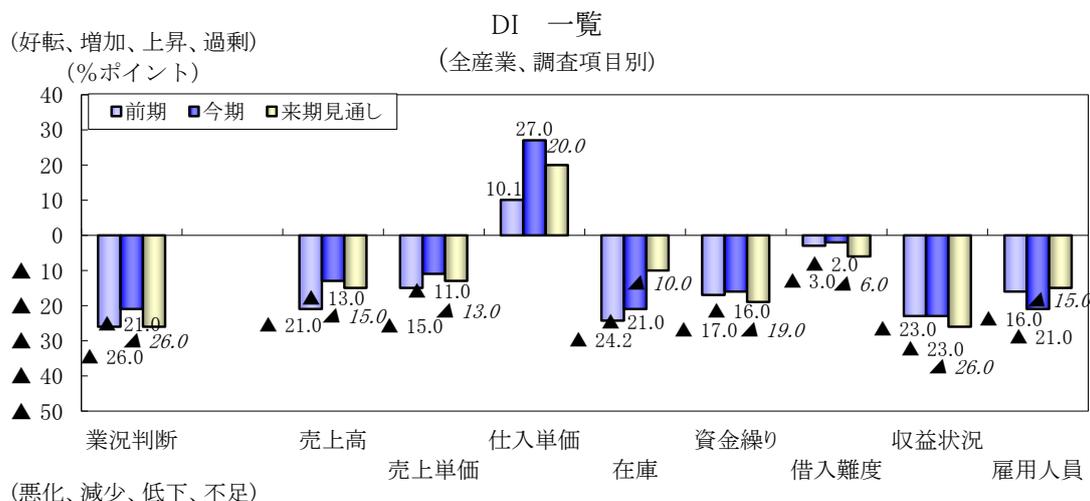
概況

平成 29 年 7～9 月期の業況判断 DI は、前期比 5.0 ポイント上昇の▲21.0 と、2 期連続で改善し、景況感は下げ止まりつつある。域外需要を背景に生産活動の持ち直しが続いた製造業、民間工事需要が下支えした建設業が当地の景気をけん引した。一方で、個人消費を中心に域内需要の動きは弱いままで、前年からの反動減もあり観光需要は押し上げ材料には至らなかった。

近時調査では、今期直面している経営上の問題点のうち、「消費者（製品）ニーズへの対応」の割合が高まっており、特に卸小売業、サービス業において指摘されている。この点を踏まえると、地域の消費者を顧客とする各事業者において、単に「民間需要の停滞」を嘆くのではなく、新たな需要を喚起していく取り組みが、景気回復に向けての鍵となる。

先行き平成 29 年 10～12 月期は、けん引役の製造業と建設業が減速することから、業況判断 DI は 5.0 ポイント低下の▲26.0 と悪化し、景況感は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をたどり、岡山県の景気は足踏みから脱却の動きがみられている。真庭地域の景況感は下げ止まりつつあるも、域外需要頼みの構造であるため、外部要因が景気を下押しするリスクが高く、現状では自立的な回復が見通せない状態である。



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	32.3
2位	官公庁の需要の停滞	13.1
3位	消費者(製品)ニーズへの対応	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	34.0
2位	競合他社との差別化	21.0
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
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	 ▲ 21.0	 0.0	 0.0	 ▲ 48.0	 ▲ 36.0
10～12	 ▲ 26.0	 ▲ 12.0	 ▲ 16.0	 ▲ 48.0	 ▲ 28.0

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7～9月期の業況判断DIは、0.0と前期比8.0ポイント上昇し、4期連続で改善した。食品、住宅、電子部品関連など域外からの受注が堅調で、生産活動は持ち直しが続いた。もっとも、仕入単価上昇などで収益状況は横ばいとなった。先行きについては、収益面での不透明感が強く、持ち直しの動きは一服する見通しである。

(建設業)

平成29年7～9月期の業況判断DIは、0.0と前期比12.0ポイント上昇し、2期連続で改善した。公共工事需要は冴えなかったものの、住宅含め民間工事の需要が下支えたことに加え、地域外の工事需要に対応した。先行きについては、工事単価下落や人手不足による失注、経費増加など懸念材料が多く、悪化を見込んでいる。

(卸小売業)

平成29年7～9月期の業況判断DIは、▲48.0と前期比4.0ポイント上昇し、3期ぶりに改善した。域内需要は低調だったものの、企業向けに取引を行う卸売業で持ち直した。先行きについては、域内個人消費に回復の兆しはみられず、横ばいながら総じて低調に推移する見込みである。

(サービス業)

平成29年7～9月期の業況判断DIは、▲36.0と前期比4.0ポイント低下し、2期連続で悪化した。地元顧客を対象とする飲食店、理美容店の低迷に加え、前期に続き観光需要が息切れしている。先行きについては、観光需要の持ち直しや域内需要の下げ止まりで、改善を見込んでいる。

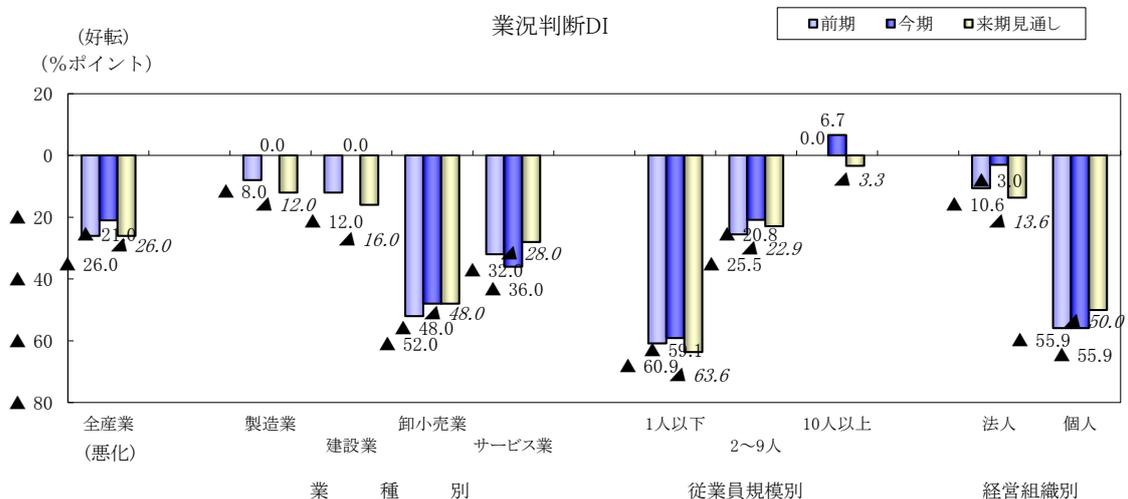
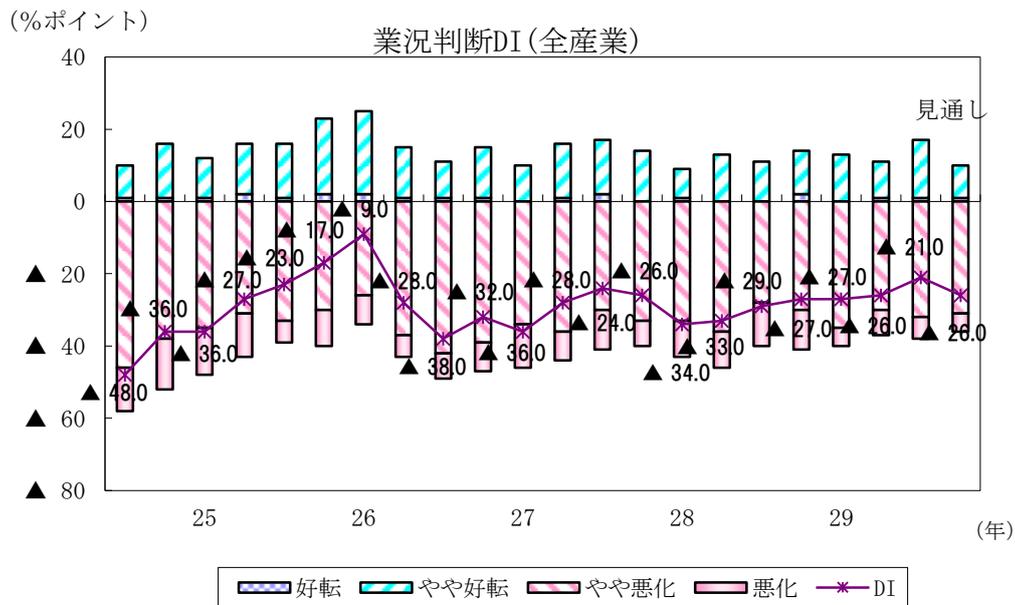
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

2 期連続の改善も先行き不透明感

平成 29 年 7～9 月期の業況判断 DI は、前期比 5.0 ポイント上昇の▲21.0 となり、2 期連続で改善した。生産活動の持ち直しが続いたほか、住宅投資や地域外での設備投資を中心に建築需要が堅調であった。一方、域内の個人消費は停滞が続き、観光需要も振るわなかった。業種別にみると、製造業、建設業、卸小売業は改善した一方で、サービス業は悪化した。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、10 人以上は 3 期連続で改善した。このうち、10 人以上では 14 期ぶりにプラスとなった。経営組織別にみると、個人は横ばいだったものの、法人は 3 期連続で改善した。

域内需要が低調なことに加え、域外需要を下支えに回復した製造業、建設業で不透明感が強いことから、先行き平成 29 年 10～12 月期は 5.0 ポイント低下の▲26.0 と、改善は続かない見通しである。

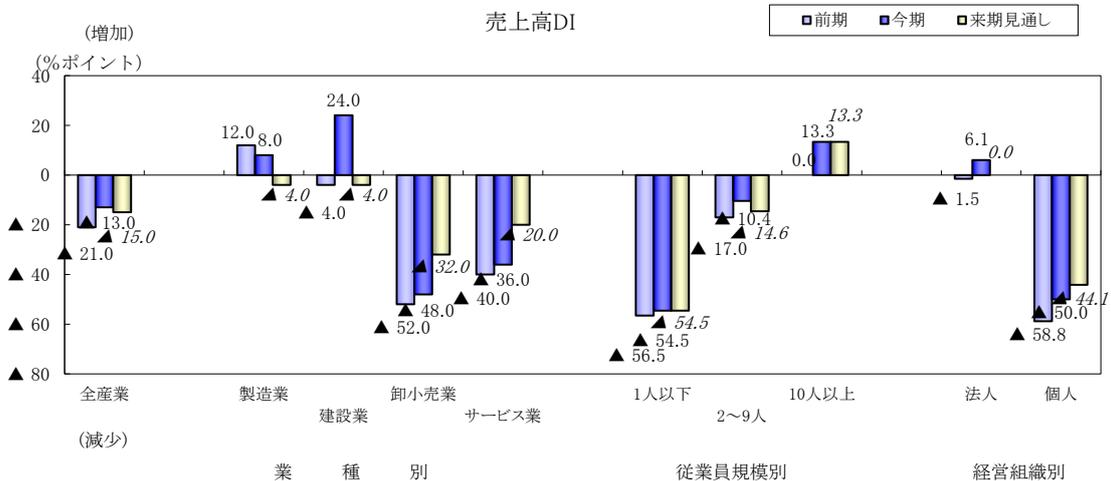
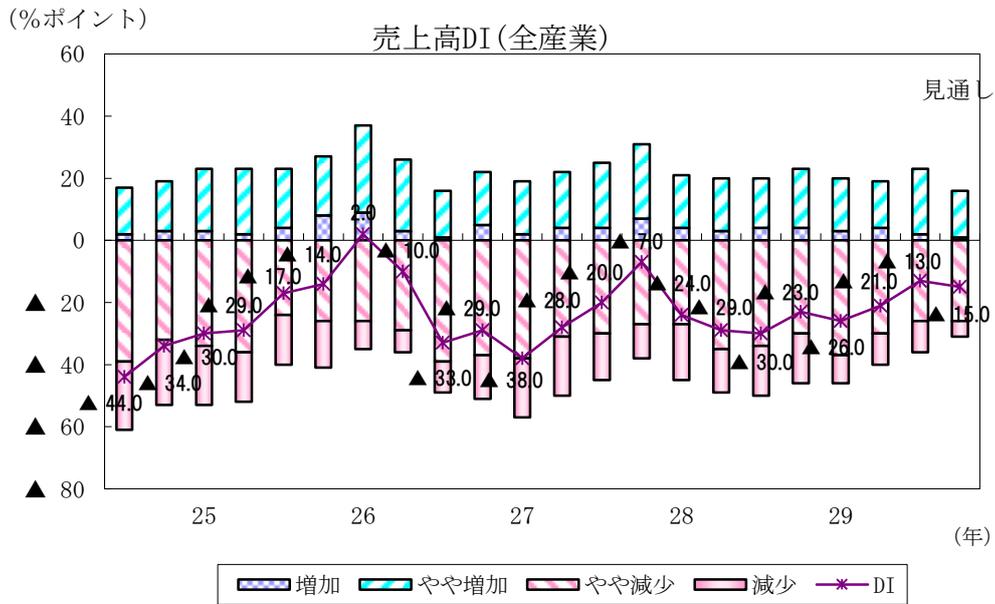


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期連続で上昇

平成29年7～9月期の売上高DIは、前期比8.0ポイント上昇の▲13.0となり、2期連続で上昇した。業種別にみると、製造業は4期ぶりに低下したものの、建設業は2期連続、卸小売業は3期ぶり、サービス業は2期ぶりに上昇した。もっとも水準をみると、製造業、建設業はプラス、卸小売業、サービス業はマイナスとなり、明暗が分かれている。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶり、2～9人は2期連続、10人以上は3期連続で上昇した。10人以上ではDI値が13期ぶりにプラスとなった。経営組織別にみると、法人は6期連続、個人は3期ぶりに上昇した。

先行き平成29年10～12月期は、2.0ポイント低下の▲15.0と、製造業、建設業で減速するも、卸小売業、サービス業が持ち直し、全体の低下幅は小幅にとどまる見通しである。

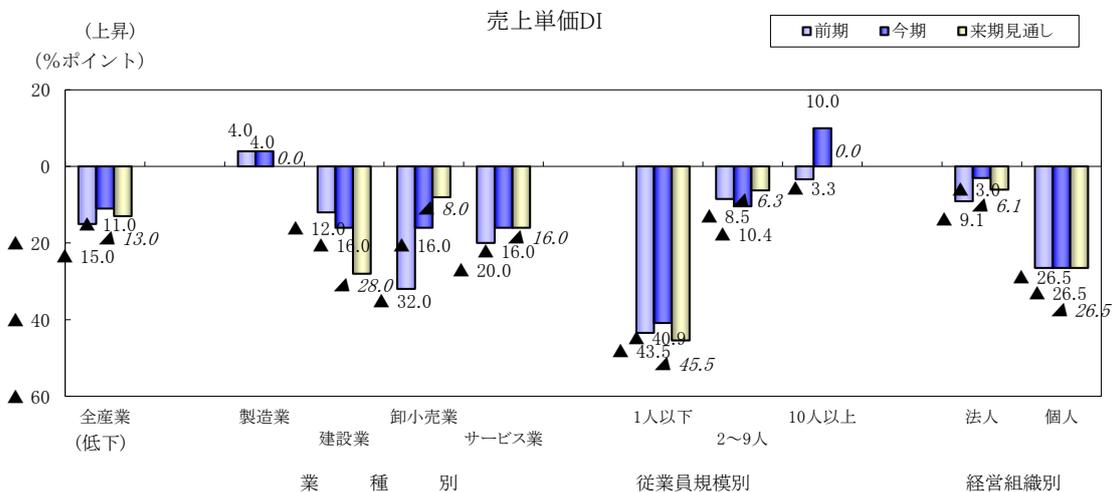
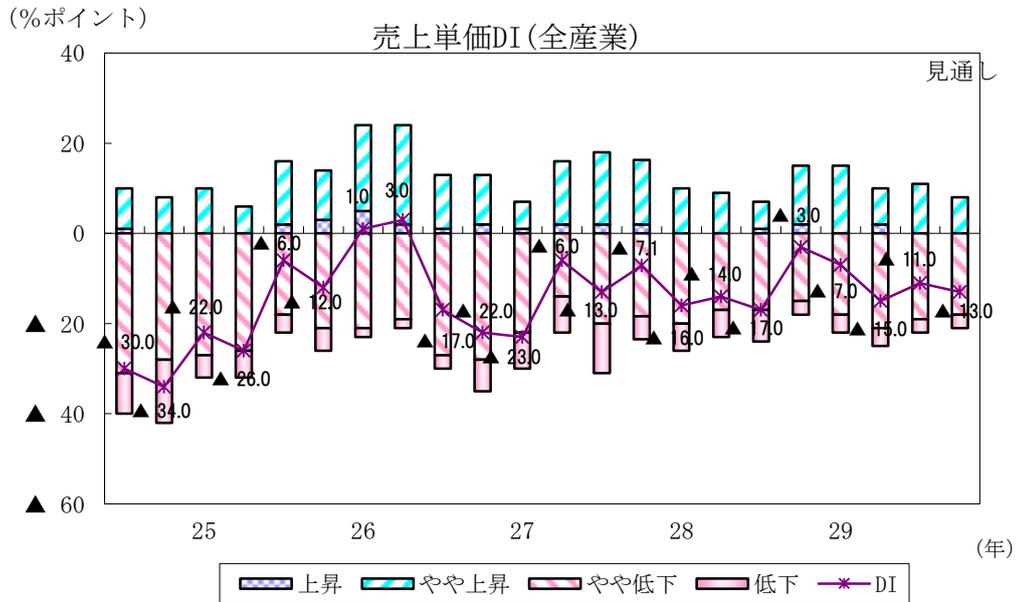


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、3期ぶりに上昇

平成29年7～9月期の売上単価DIは、前期比4.0ポイント上昇の▲11.0となり、3期ぶりに上昇した。化学品や建材など素材関連の値上げが企業間取引でみられた。業種別にみると、建設業は3期連続で低下したものの、製造業は横ばい、卸小売業、サービス業は3期ぶりに上昇した。卸小売業は16.0ポイントの上昇であった。従業員規模別にみると、2～9人は2期連続で低下した一方、1人以下、10人以上は3期ぶりに上昇した。10人以上は13・3ポイント上昇したうえ、プラスに転じた。経営組織別にみると、法人は3期ぶりに上昇、個人は横ばいであった。

先行き平成29年10～12月期は、2.0ポイント低下の▲13.0と、建設業での工事単価の下落見込みが影響し、改善は持続しない見通しである。

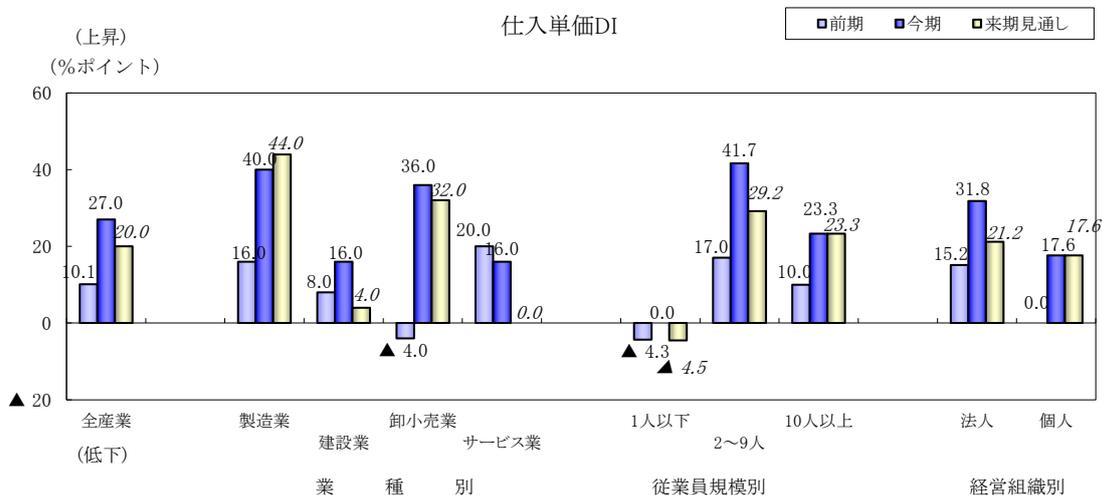
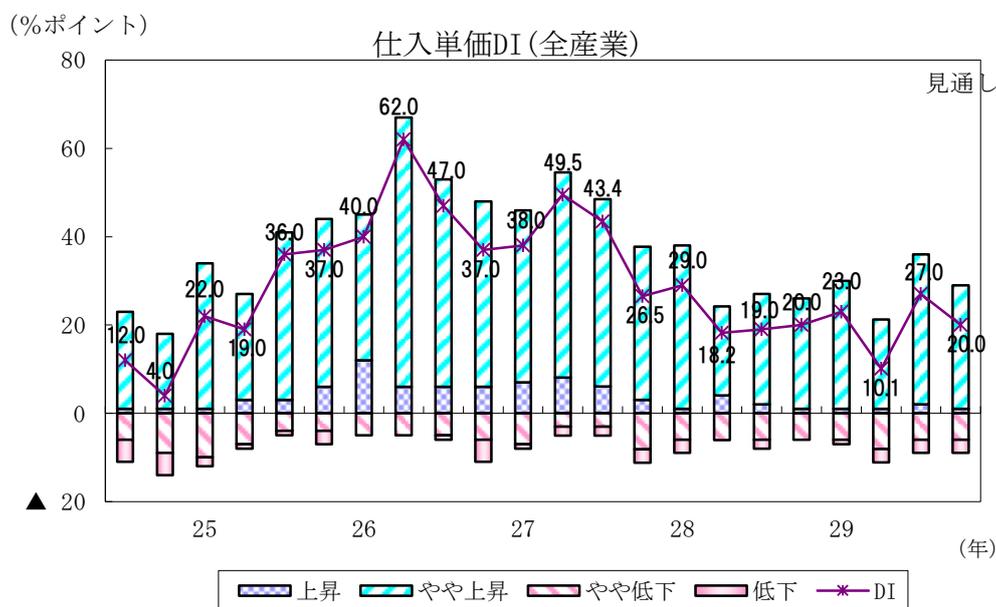


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、上昇の動きが再燃

平成 29 年 7～9 月期の仕入単価 DI は前期比 16.9 ポイント上昇の 27.0 となり、2 期ぶりに上昇した。一服感のみられた仕入単価上昇の動きは再び加速し、売上単価 DI における上昇幅を大きく上回った。業種別にみると、サービス業は 2 期ぶりに低下した一方、製造業は 2 期ぶり、建設業は 3 期ぶり、卸小売業は 4 期ぶりに上昇した。従業員規模別にみると、1 人以下は 4 期ぶり、2～9 人は 2 期ぶり、10 人以上は 3 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 3 期ぶりの上昇となった。

先行き平成 29 年 10～12 月期は 7.0 ポイント低下の 20.0 と、増勢は弱まるものの、仕入単価上昇の動きは続く見通しである。

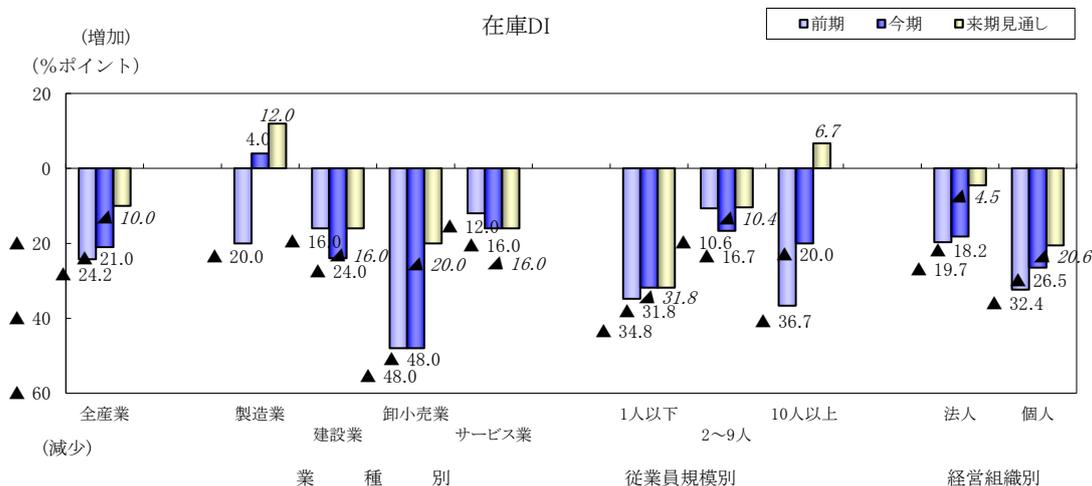
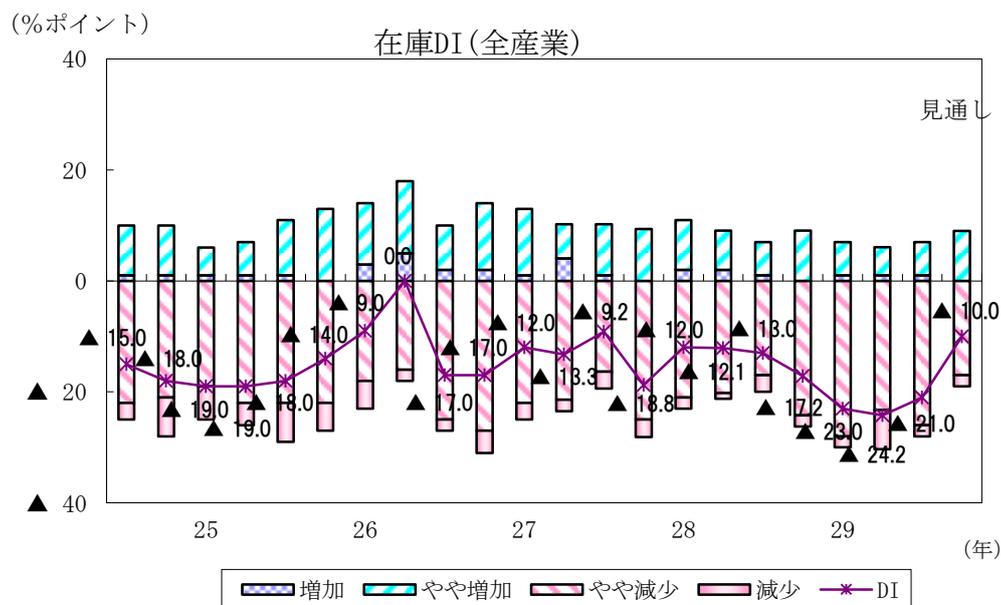


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、抑制の動きが緩和へ

平成 29 年 7～9 月期の在庫 DI は、前期比 3.2 ポイント上昇の▲21.0 となり、6 期ぶりに上昇した。続いていた在庫削減の動きは一服した。業種別にみると、建設業は 3 期ぶり、サービス業は 2 期ぶりに減少超幅が拡大、卸小売業は横ばいとなった。DI 値が上昇したのは製造業のみで、24.0 ポイント上昇したうえ、6 期ぶりに増加超に転じた。従業員規模別にみると、2～9 人は 3 期ぶりに減少超幅が拡大した一方、1 人以下は 3 期ぶり、10 人以上は 5 期ぶりに減少超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人は 5 期ぶり、個人は 2 期連続で減少超幅が縮小した。

先行き平成 29 年 10～12 月期は 11.0 ポイント上昇の▲10.0 と、在庫抑制の動きは大幅に緩和される見通しである。

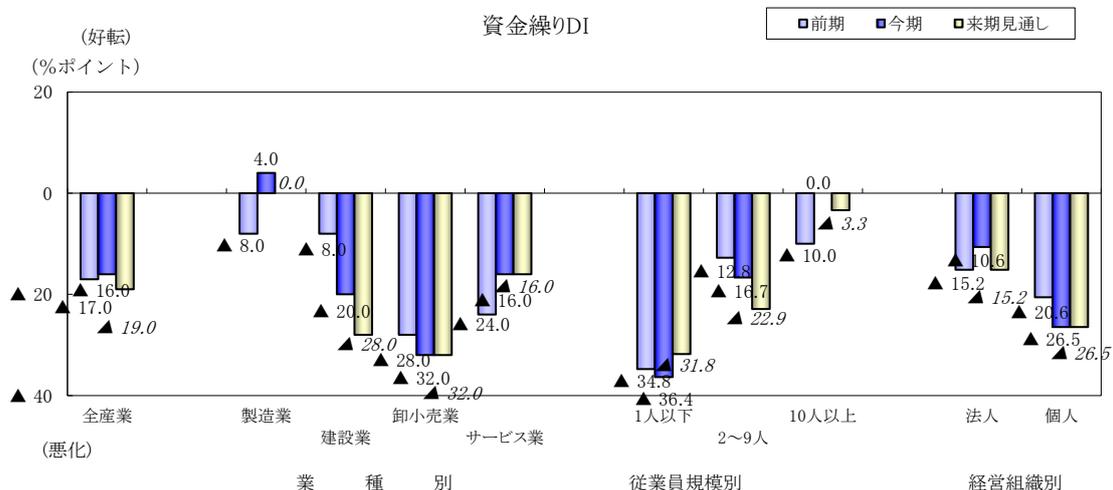
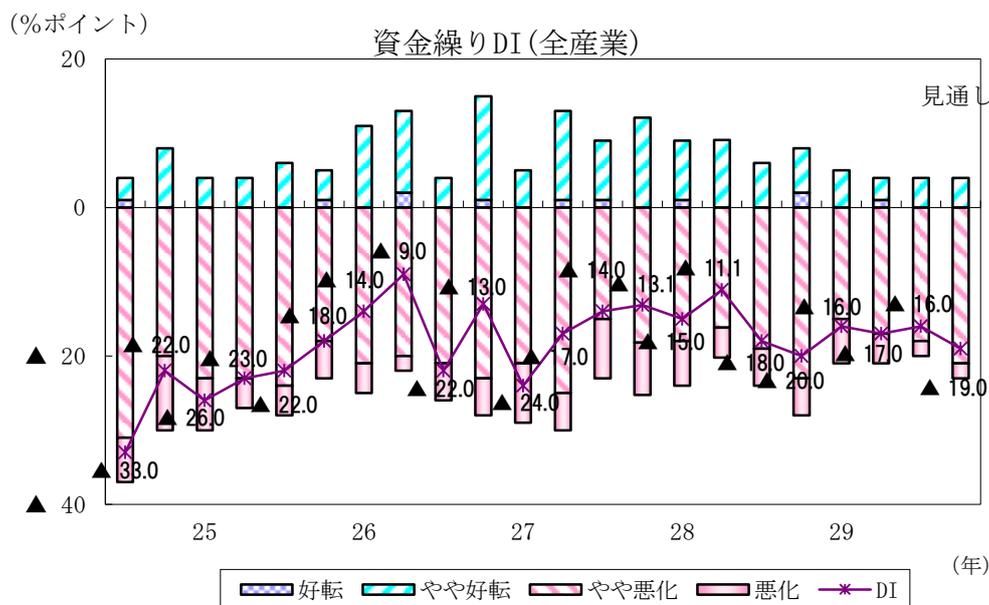


f) 資金繰り

資金繰りDIは、2期ぶり改善も低調推移

平成29年7～9月期の資金繰りDIは、前期比1.0ポイント上昇の▲16.0となり、2期ぶりに改善した。もっとも横ばい圏内の動きで、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3期連続、サービス業は7期ぶりに改善したものの、建設業は3期ぶり、卸小売業は2期連続で悪化した。なお、製造業は調査開始以来、初めて改善超となった。従業員規模別にみると、10人以上は3期連続で改善した一方、1人以下は6期連続、2～9人は2期連続で悪化した。経営組織別にみると、法人は2期ぶりに改善したものの、個人は4期ぶりに悪化した。

先行き平成29年10～12月期は3.0ポイント低下の▲19.0となり、資金繰りは改善が見通せない状況である。

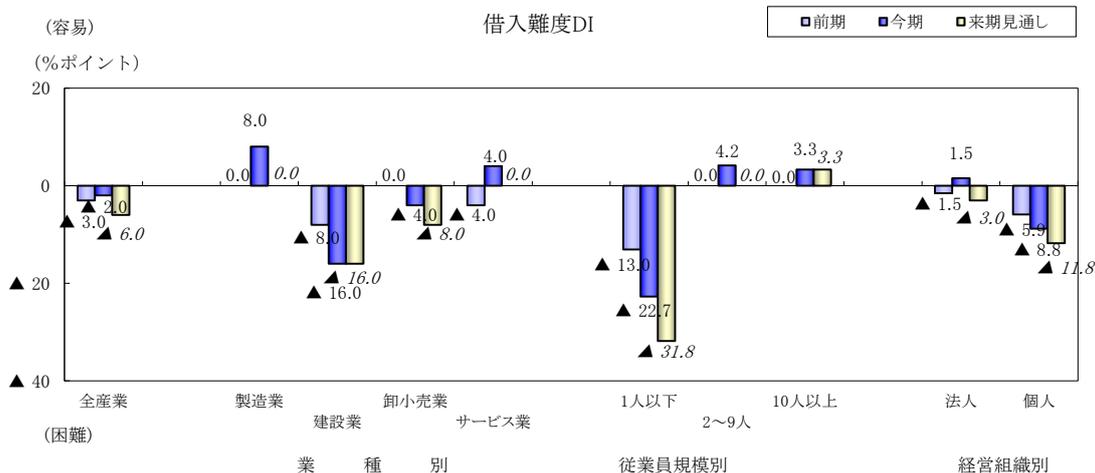
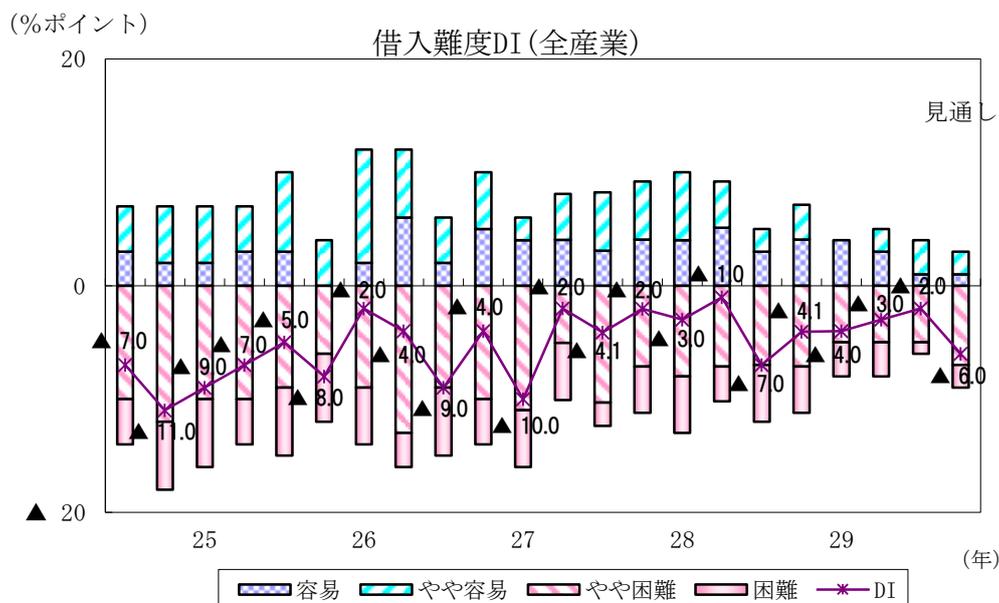


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、緩やかな改善

平成 29 年 7～9 月期の借入難度 DI は前期比 1.0 ポイント上昇の▲2.0 となり、4 期連続で改善した。平成 28 年 10～12 月期以降、緩やかながら改善傾向が続いている。業種別にみると、製造業は 2 期連続、サービス業は 3 期ぶりに上昇したものの、建設業は 2 期ぶり、卸小売業は 2 期連続で低下した。従業員規模別にみると、2～9 人は 2 期連続、10 人以上は 7 期ぶりに上昇した一方、1 人以下は 2 期連続で低下した。経営組織別にみると、それぞれ 3 期ぶりに法人は上昇、個人は低下した。

先行き平成 29 年 10～12 月期は 4.0 ポイント低下の▲6.0 となり、借入難度は改善傾向が小休止する見通しである。

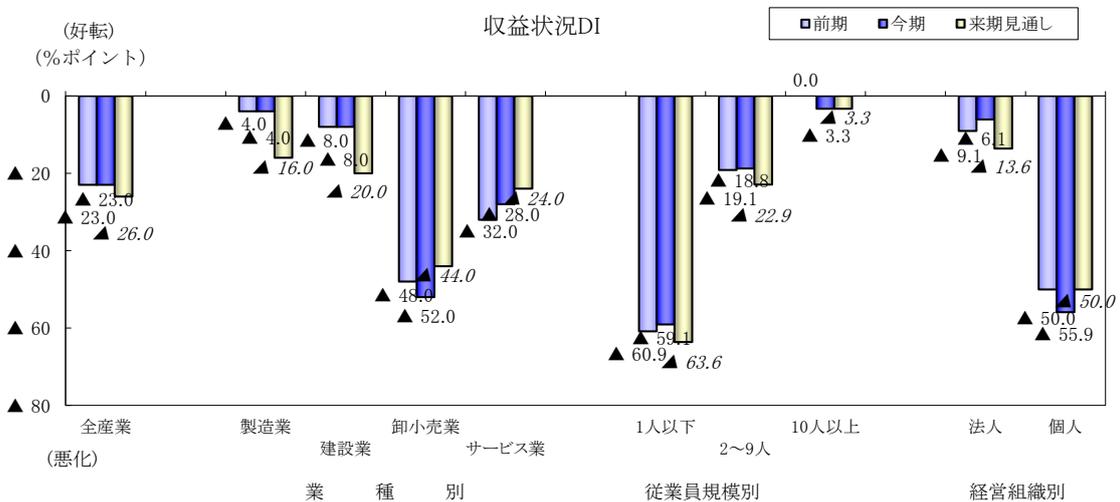
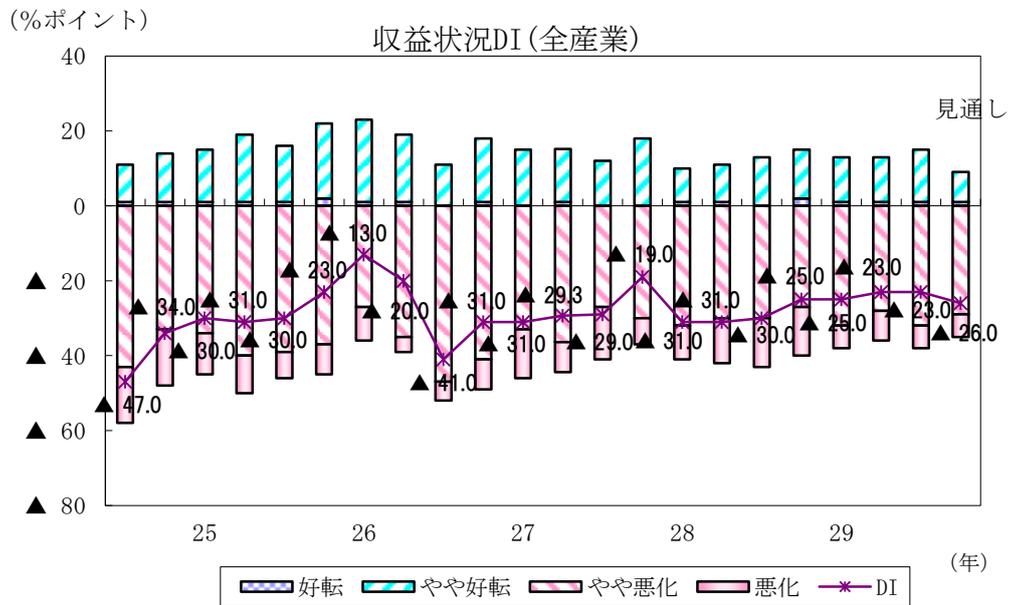


h) 収益状況(経常利益)

収益状況は、低水準で横ばい

平成 29 年 7～9 月期の収益状況 DI は、前期比横ばいの▲23.0 となった。「やや好転」と回答した割合が増加したものの、「やや悪化」の割合が増加し、全体としては横ばいとなった。業種別にみると、製造業、建設業は横ばい、卸小売業は 2 期連続の悪化、サービス業は 2 期連続の改善であった。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、法人は 3 期連続で改善したものの、個人は 2 期ぶりに悪化した。

先行き平成 29 年 10～12 月期は、製造業と建設業での悪化を背景に、3.0 ポイント低下の▲26.0 と、依然として低水準で推移する見通しである。

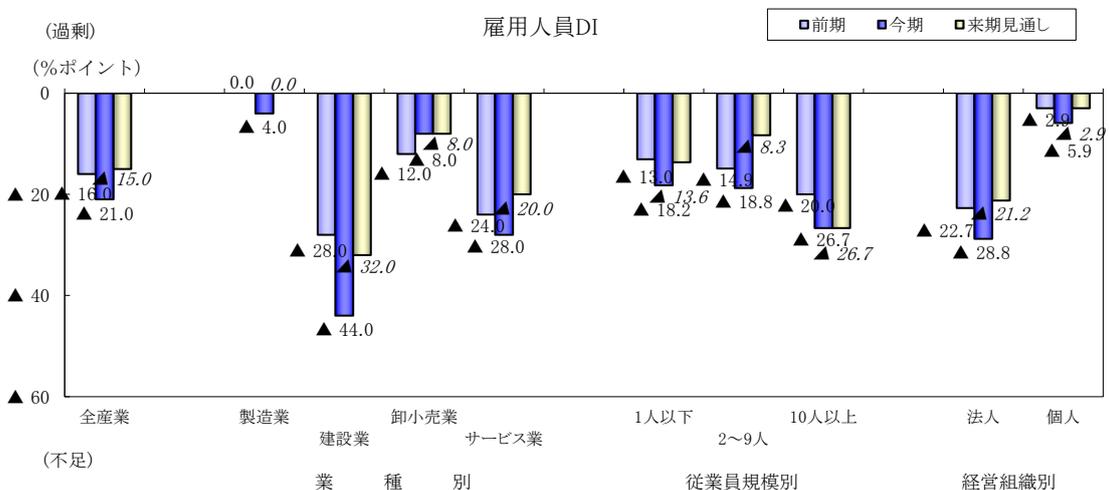
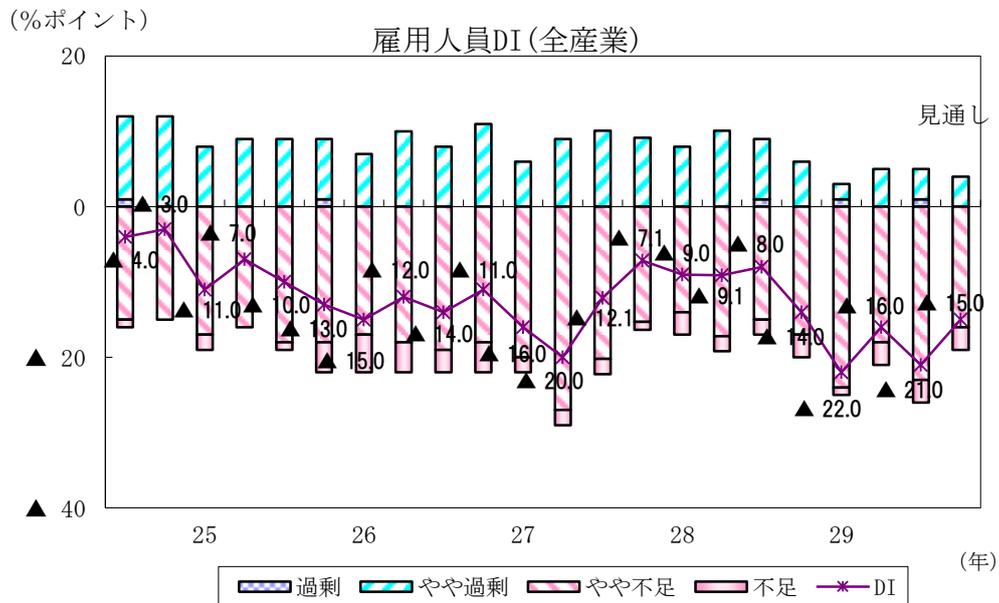


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超幅が再び拡大

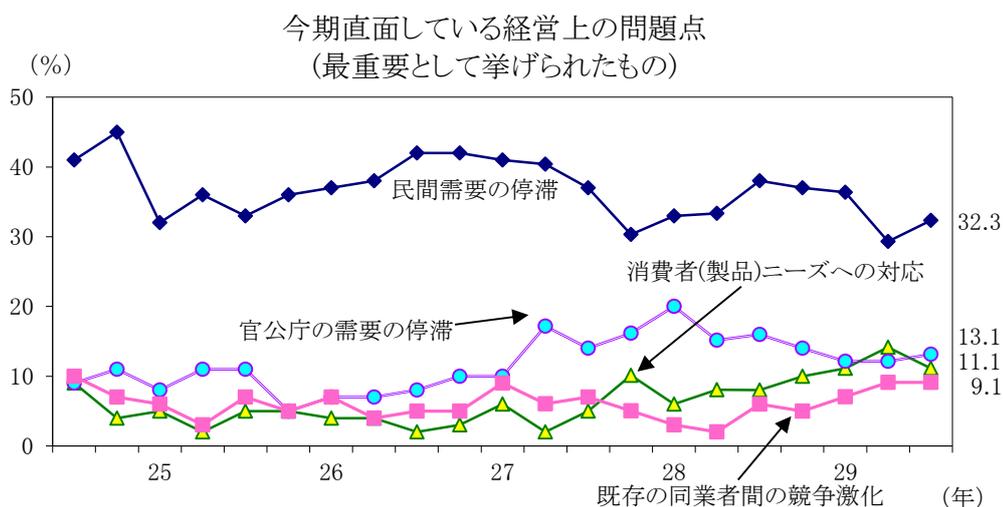
平成 29 年 7～9 月期の雇用人員 DI は、前期比 5.0 ポイント低下の▲21.0 となった。不足超幅は 2 期ぶりに拡大し、21 期連続の「不足超」となった。業種別にみると、卸小売業は 2 期連続で不足超幅が縮小した一方、製造業、建設業は 2 期ぶり、サービス業は 3 期ぶりに不足超幅が拡大した。建設業では拡大幅が 16.0 ポイントに及んだ。従業員規模別にみると、1 人以下、2～9 人、10 人以上のすべてにおいて、2 期ぶりに不足超幅が拡大した。経営組織別にみると、法人、個人ともに 2 期ぶりに不足超幅が拡大した。

先行き平成 29 年 10～12 月期は 6.0 ポイント不足超幅が縮小した▲15.0 となり、人手不足の状態は続くものの、その水準は和らぐ見込みである。



2. 今期直面している経営上の問題点

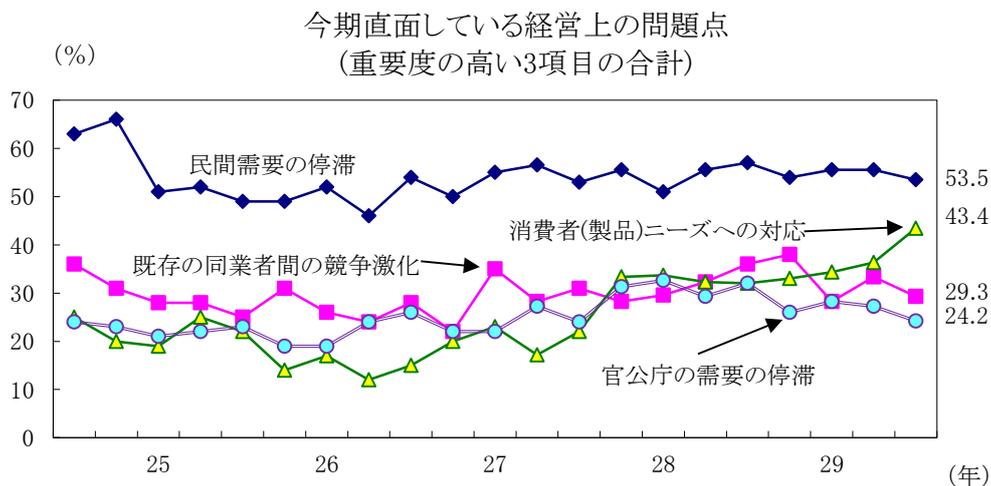
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目は、「民間需要の停滞」(32.3%)が最多となり、4期ぶりに増加した。2位は「官公庁の需要の停滞」(13.1%)、3位は「消費者(製品)ニーズへの対応」(11.1%)と続いた。4位の「既存の同業者間の競争激化」(9.1%)は近時調査で上昇傾向にある。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業は「民間需要の停滞」、建設業は「官公庁の需要の停滞」が最多となり、近時同じ結果が続いている。



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	2位	
総合	1位	民間需要の停滞	32.3
	2位	官公庁の需要の停滞	13.1
	3位	消費者(製品)ニーズへの対応	11.1
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	20.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	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
	〃	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	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	24.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	52.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	16.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	32.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	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
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	45.5
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	13.6
2人～9人	1位	民間需要の停滞	35.4
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	14.6
10人以上	1位	既存の同業者間の競争激化	20.0
	〃	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	16.7
個人	1位	民間需要の停滞	47.1
	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」(53.5%)、2位は「消費者(製品)ニーズへの対応」(43.4%)、3位は「既存の同業者間の競争激化」(29.3%)となった。2位の「消費者(製品)ニーズへの対応」は前回調査に続き、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。



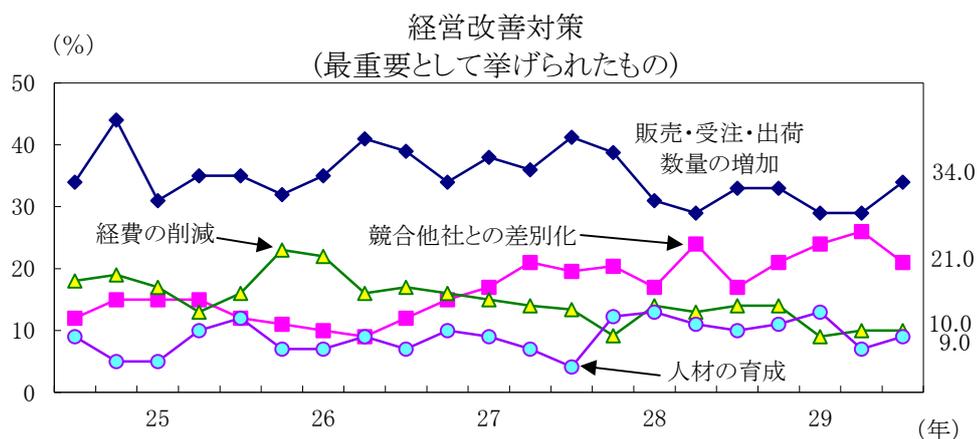
今期直面している経営上の問題点

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	
	1位	民間需要の停滞	53.5
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	43.4
	3位	既存の同業者間の競争激化	29.3
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	44.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	40.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	60.0
	2位	民間需要の停滞	44.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	84.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	64.0
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	40.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	59.1
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	54.5
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	45.8
10人以上	1位	既存の同業者間の競争激化	50.0
	2位	民間需要の停滞	36.7
	〃	人手不足・確保難	36.7
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	47.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	39.4
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	58.8

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

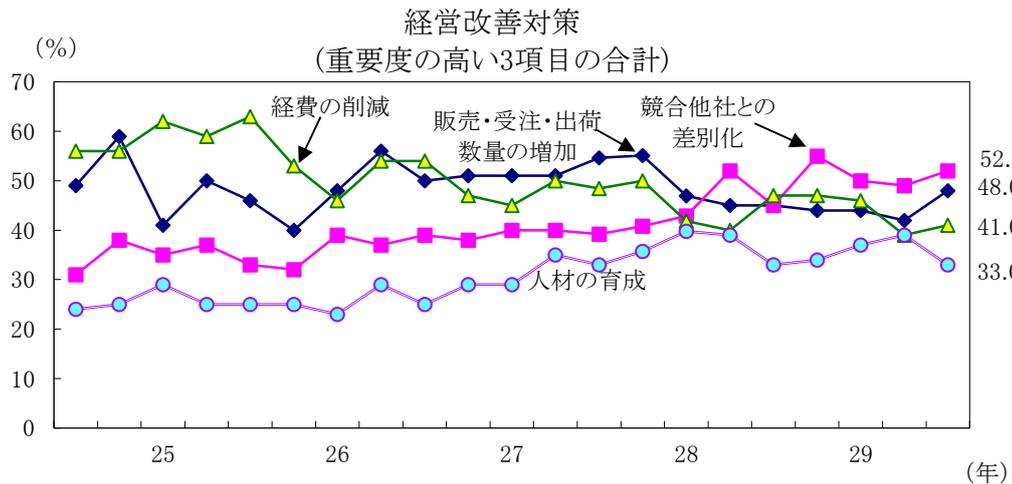
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(34.0%)が最多となり、次いで「競合他社との差別化」(21.0%)、「経費の削減」(10.0%)が続いた。1位の「販売・受注・出荷数量の増加」は、前回調査から5.0ポイント上昇し、製造業、卸小売業、サービス業で1位となった。一方、建設業は「競合他社との差別化」が1位となった。



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 (%)
	1位	販売・受注・出荷数量の増加	34.0
	2位	競合他社との差別化	21.0
	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	40.0
	2位	競合他社との差別化	16.0
建設業	1位	競合他社との差別化	24.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	20.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
	2位	競合他社との差別化	16.0
サービス業	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
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	経費の削減	22.7
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	90.9
	2位	競合他社との差別化	45.5
10人以上	1位	競合他社との差別化	45.5
	2位	人材の育成	27.3
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	25.8
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	41.2
	2位	競合他社との差別化	11.8
	〃	経費の削減	11.8
	〃	仕入単価の圧縮	11.8

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」(52.0%)が最多となった。2位は「販売・受注・出荷数量の増加」(48.0%)、3位は「経費の削減」(41.0%)と続いた。業種別にみると、製造業は「販売・受注・出荷数量の増加」、建設業は「経費の削減」、卸小売業、サービス業は「競合他社との差別化」がそれぞれ最多となった。全産業の上位3項目は前回調査と同じだったものの、同率3位の「人材の育成」は今回4位となった。業種別の項目では、建設業が「人材の育成」「競合他社との差別化」と入れ替わって「経費の削減」が1位となった。



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	
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	
	3位	経費の削減	
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	68.0
	2位	競合他社との差別化	48.0
建設業	1位	経費の削減	52.0
	2位	人材の育成	48.0
	〃	競合他社との差別化	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	52.0
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	40.0
	〃	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	59.1
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	54.5
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0
	2位	競合他社との差別化	47.9
10人以上	1位	競合他社との差別化	73.3
	2位	人材の育成	60.0
経営組織別			
法人	1位	競合他社との差別化	57.6
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	47.0
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0
	2位	経費の削減	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)

【建設業】

・公共工事への依存が高く、現在美甘においては市発注の工事がほとんどない状態。このままでは会社を存続することが出来なくなる事も考えられる。