

No.43

真庭商工会景況調査

平成 30 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 30 年 10～12 月期の現状 平成 31 年 1～3 月期の見通し
調査時期	平成 31 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	
	20 社	50 社	30 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

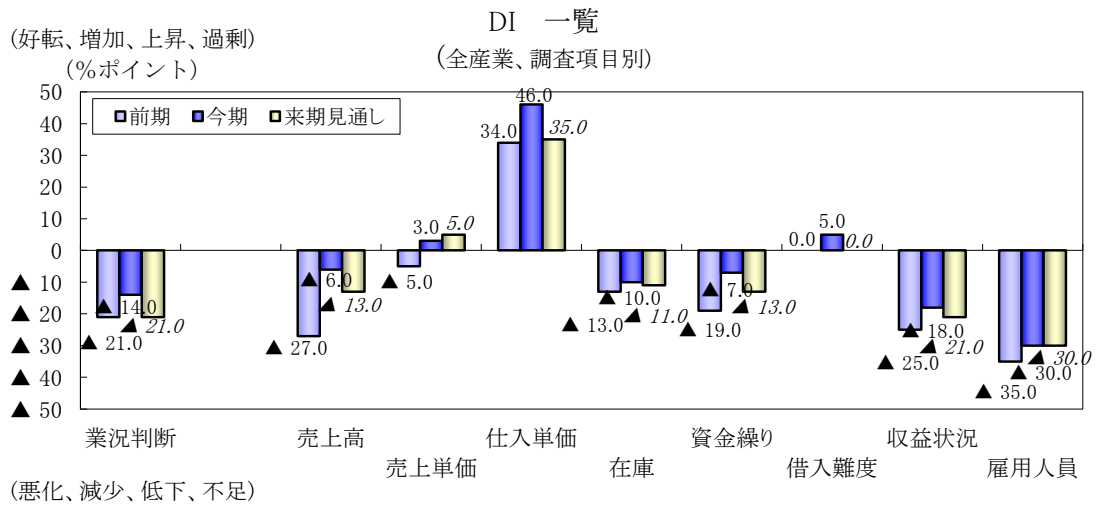
概況

平成30年10～12月期の業況判断DIは、前期比7.0ポイント上昇の▲14.0と、2期連続の改善となった。もっとも、豪雨災害に起因する復旧工事需要や風評被害からの観光需要の持ち直し、すなわち一時的な要因での改善という側面が強く、生産活動こそ上向いているものの、持続性を裏付ける材料に乏しい景況感の改善となっている。

これを受け、先行き平成31年1～3月期は、観光需要は引き続き復調するものの、生産活動ならびに豪雨による工事特需が一般することから、業況判断DIは7.0ポイント低下の▲21.0と、景況感は前期の水準まで後退する見通しである。

真庭地域の経済にとって、豪雨の影響は総じて2期連続でプラスに作用した一方、地域内需要の回復など持続可能な景気改善につながる動きはみられていない。また売上単価上昇の動きは、仕入価格上昇、経費のコスト増を吸収するほど強い動きではなく、収益面でも不透明な先行きを示している。

直面している経営上の問題点として近時、「人手不足・確保難」が緩やかに増加している。企業規模の大きな事業者ほど「現在(今後)進めている(いく)経営改善対策」に「人材の育成」を挙げており、地域経済をけん引するこれらの企業がコスト増を吸収したうえで、量的・質的人材を確保していけるかどうか、今後の地域経済の先行きを占ううえで重要な材料の一つとして注目される。























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	27.0
2位	人手不足・確保難	18.0
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	29.0
2位	競合他社との差別化	18.0
3位	人材の育成	16.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
30/4～6	 ▲ 28.0	 ▲ 20.0	 ▲ 8.0	 ▲ 48.0	 ▲ 36.0
7～9	 ▲ 21.0	 ▲ 8.0	 8.0	 ▲ 44.0	 ▲ 40.0
10～12	 ▲ 14.0	 4.0	 4.0	 ▲ 36.0	 ▲ 28.0
31/1～3	 ▲ 21.0	 ▲ 8.0	 ▲ 8.0	 ▲ 44.0	 ▲ 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10～12月期の業況判断DIは、4.0と前期比12.0ポイント上昇し、2期連続で改善したうえ、4期ぶりのプラスとなった。豪雨の影響が和らぎ出荷が正常に戻ったほか、建材関連はじめ全体的に売上高が回復した。もっとも、先行き平成31年1～3月期は生産活動が一服し、12.0ポイント低下の▲8.0と景況感は後退が見込まれている。

(建設業)

平成30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、2期ぶりに悪化したものの、2期連続でプラスを維持した。コスト高から採算面は低調なものの、豪雨の災害復旧工事受注が続き、工事高を大きく押し上げた。先行き平成31年1～3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30年10～12月期の業況判断DIは、▲36.0と前期比8.0ポイント上昇し、2期連続で改善した。製造業、建設業向けの資材販売に引き続き動きがみられたほか、域内の個人消費が持ち直した。もっとも、先行き平成31年1～3月期は、製造業、建設業の減速による影響から、8.0ポイント低下の▲44.0と、改善は持続しない見通しである。

(サービス業)

平成30年10～12月期の業況判断DIは、▲28.0と前期比12.0ポイント上昇し、2期ぶりに改善した。豪雨による風評被害から観光需要が大きく持ち直したほか、法人向けサービスに動きがみられた。先行き平成31年1～3月期は観光需要の復調が続き、4.0ポイント上昇の▲24.0と、業種別で唯一改善する見通しである。

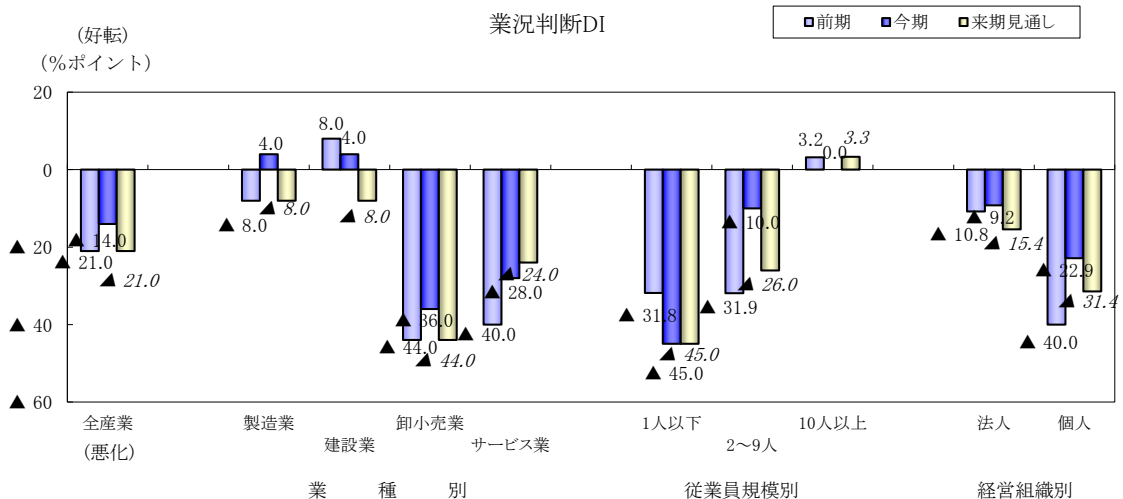
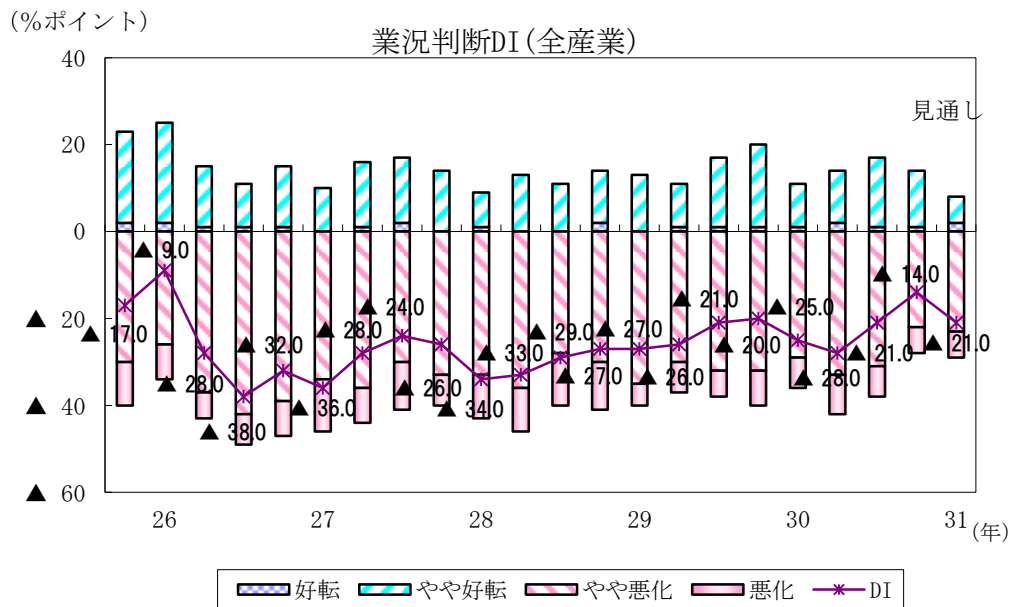
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

2 期連続で改善、26 年 1～3 月期に次ぐ水準

平成 30 年 10～12 月期の業況判断 DI は、前期比 7.0 ポイント上昇の▲14.0 と、2 期連続で改善し、26 年 1～3 月期に次ぐ水準となった。生産活動が大きく上向き、関連産業をけん引した。また豪雨による風評被害から観光需要が大きく持ち直したほか、前期に続き復旧工事の需要が景況感を下支えした。業種別にみると、建設業は悪化したもののプラスを維持、製造業、卸小売業、サービス業はそれぞれ改善した。従業員規模別にみると、1 人以下は 6 期ぶり、10 人以上は 2 期ぶりに悪化したものの、対象会員企業の半数を占める 2～9 人は 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。

観光需要は引き続き回復を見込むものの、豪雨災害による特需の影響が剥落し、生産活動も一服することから、先行き平成 31 年 1～3 月期は、7.0 ポイント低下の▲21.0 と悪化に転じる見込みである。

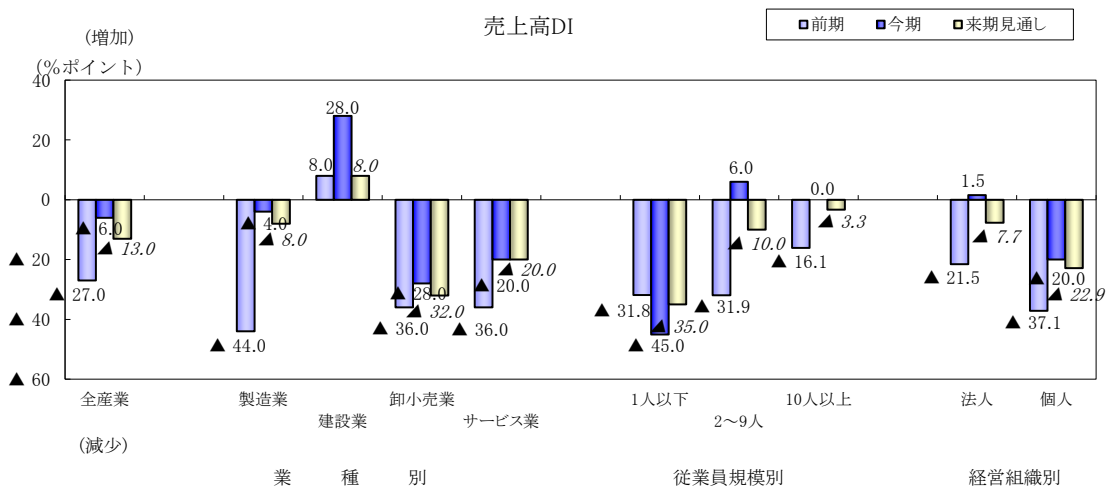
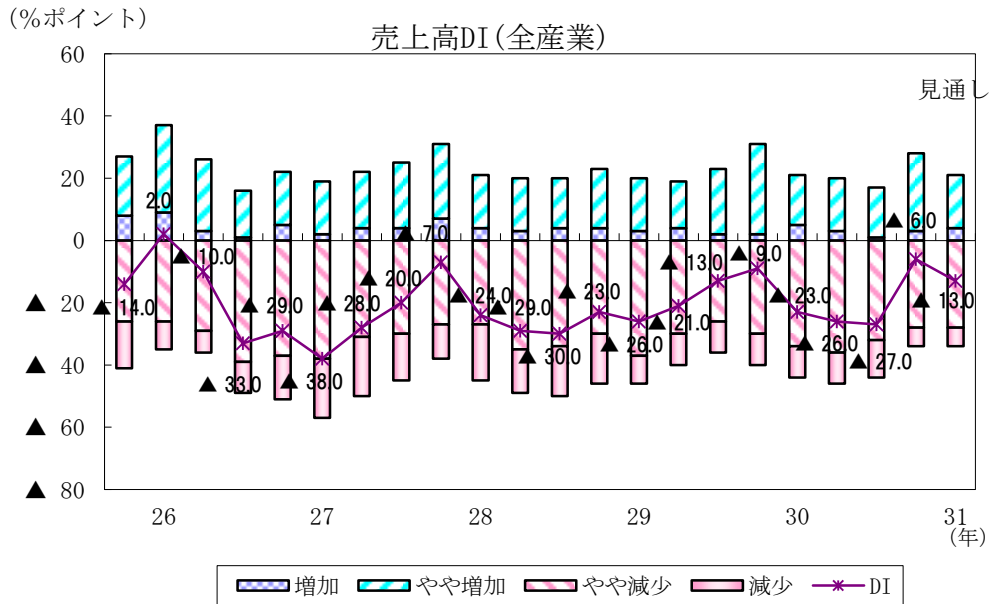


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、4期ぶりの上昇

平成30年10～12月期の売上高DIは、前期比21.0ポイント上昇の▲6.0となり、4期ぶりに上昇した。業種別にみると、全ての業種で上昇、製造業は4期ぶり、建設業は2期連続、卸小売業は4期ぶり、サービス業は2期ぶりの上昇となった。製造業は40.0ポイント、建設業は20.0ポイントの上昇幅で、全体の上昇に大きく寄与した。建設業のDI(28.0)は調査開始以降、最高の水準となった。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続で低下したものの、2～9人は2期連続、10人以上は5期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、法人は4期ぶり、個人は3期連続で上昇した。

先行き平成31年1～3月期は、7.0ポイント低下の▲13.0と、建設業の復旧工事特需の影響が剥落することから、悪化に転じる見通しである。

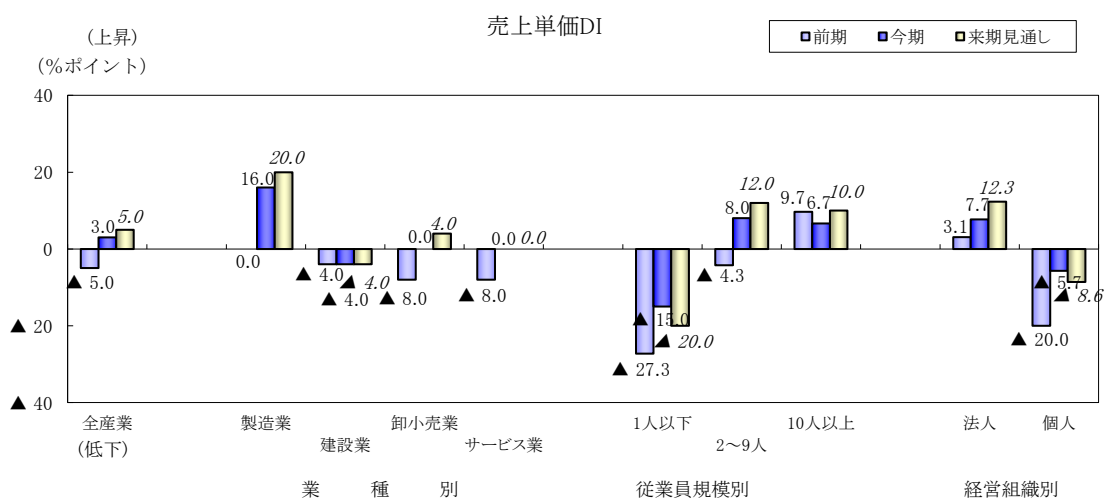
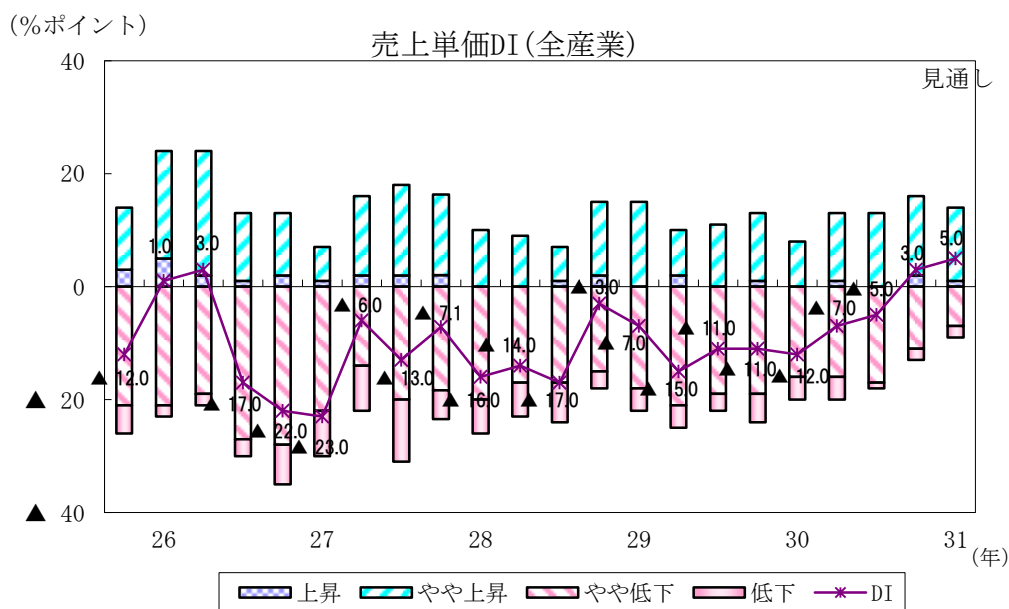


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、18期ぶりのプラスに

平成30年10～12月期の売上単価DIは、前期比8.0ポイント上昇の3.0と、3期連続で上昇したうえ、18期ぶりに「上昇超」となった。「やや低下」と回答した企業割合が大きく減少した。業種別にみると、建設業は横ばいにとどまったものの、製造業は2期ぶり、卸小売業は3期ぶり、サービス業は3期連続で上昇した。製造業の上昇幅は16.0ポイントであった。従業員規模別にみると、10人以上は2期連続で低下したものの、1人以下は2期ぶり、2～9人は2期連続で上昇した。経営組織別にみると、法人は3期連続、個人は2期ぶりに上昇した。

先行き平成31年1～3月期は、2.0ポイント上昇の5.0と、4期連続で上昇し、プラス圏の定着をうかがう見通しである。

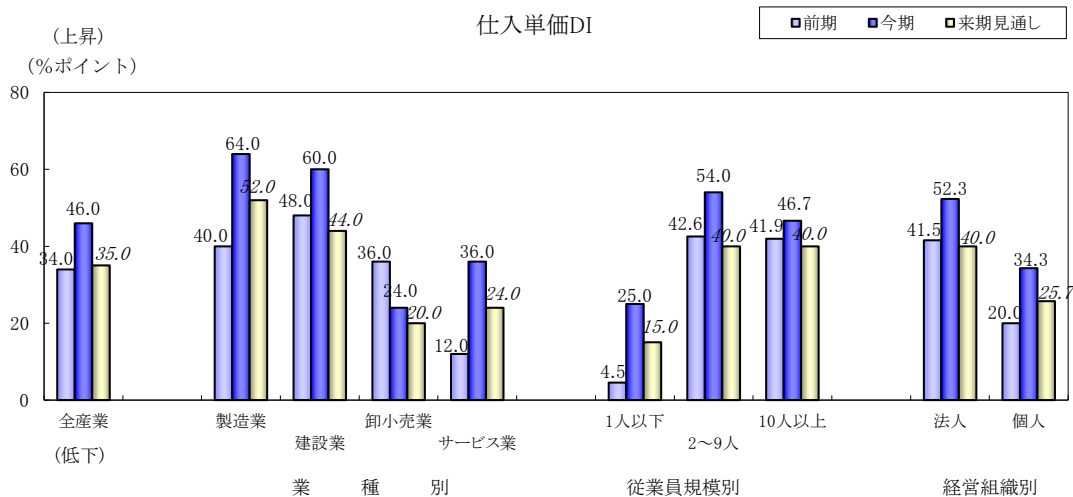
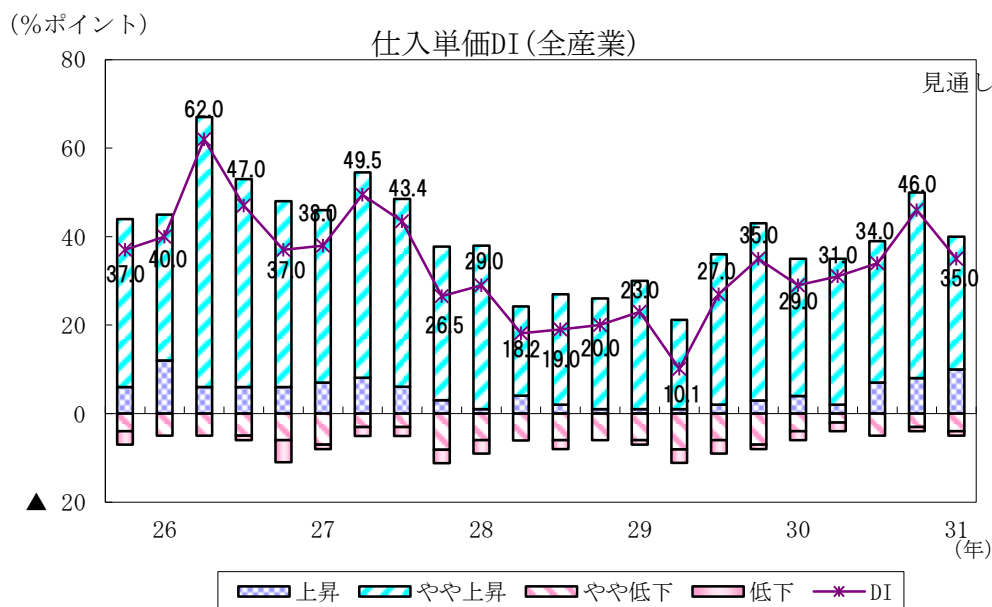


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、3期連続で上昇

平成30年10～12月期の仕入単価DIは前期比12.0ポイント上昇の46.0となり、3期連続で上昇した。「やや上昇」と回答した割合が大きく増加した。業種別にみると、卸小売業は4期ぶりに低下したものの、製造業は2期連続、建設業は3期連続、サービス業は4期ぶりに上昇した。製造業(64.0)、建設業(60.0)のDIは60%ポイント以上となった。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、10人以上は3期連続で上昇した。経営組織別にみると、法人は3期連続、個人は4期ぶりに上昇した。

先行き平成31年1～3月期は35.0と11.0ポイント低下するものの、「上昇超」は変わらず、仕入単価の上昇基調は続く見込みである。

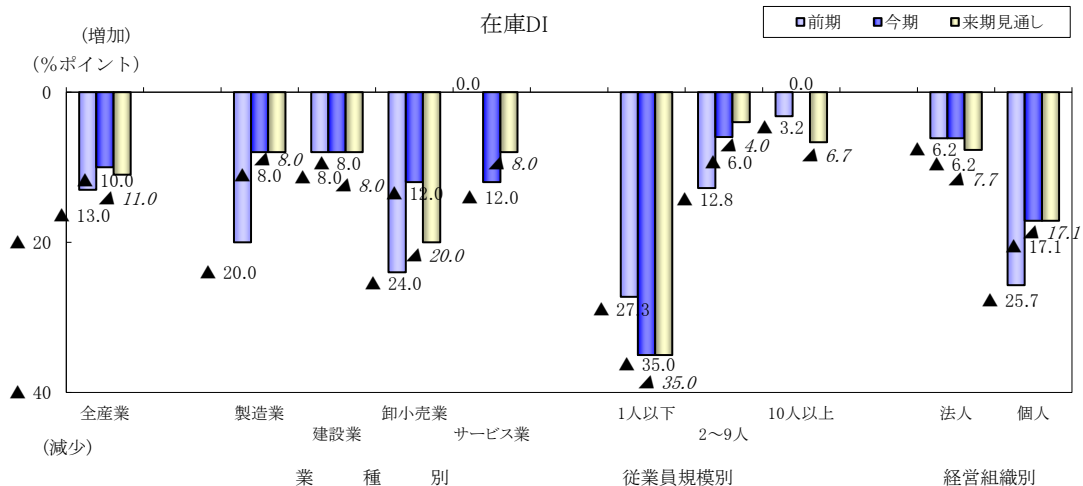
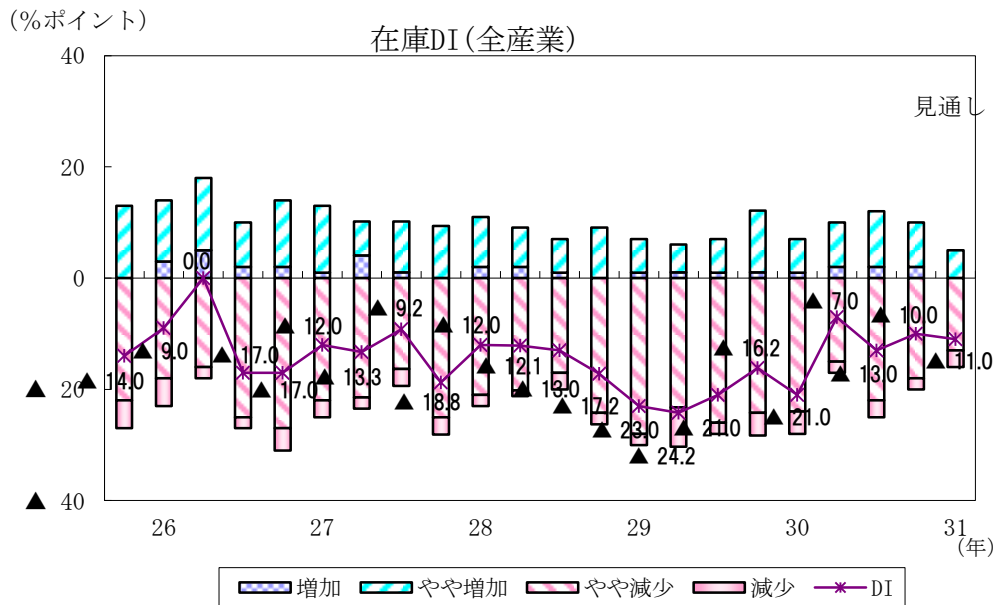


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、抑制の動きがやや緩和

平成30年10～12月期の在庫DIは、前期比3.0ポイント上昇の▲10.0と、2期ぶりに減少超幅が縮小した。業種別にみると、建設業は横ばい、サービス業は3期ぶりに低下となった一方、製造業は3期ぶり、卸小売業は2期ぶりに上昇した。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続で減少超幅が拡大した一方、2～9人は2期ぶりに減少超幅が縮小し、10人以上は2期ぶりの上昇で0.0となった。経営組織別にみると、法人は横ばい、個人は2期ぶりに減少超幅が縮小した。

先行き平成31年1～3月期は1.0ポイント低下の▲11.0とほぼ横ばいで、抑制の動き自体は変わらない見通しである。

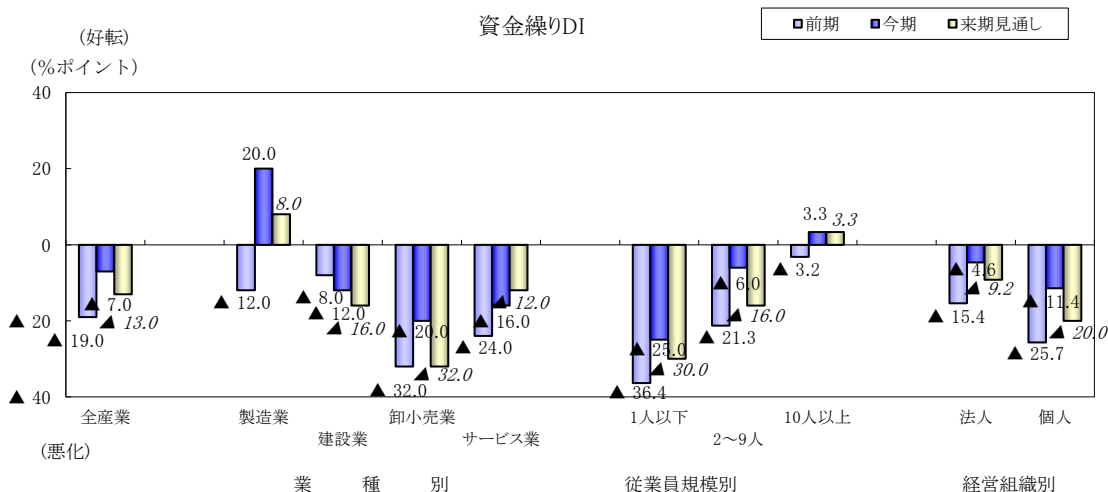
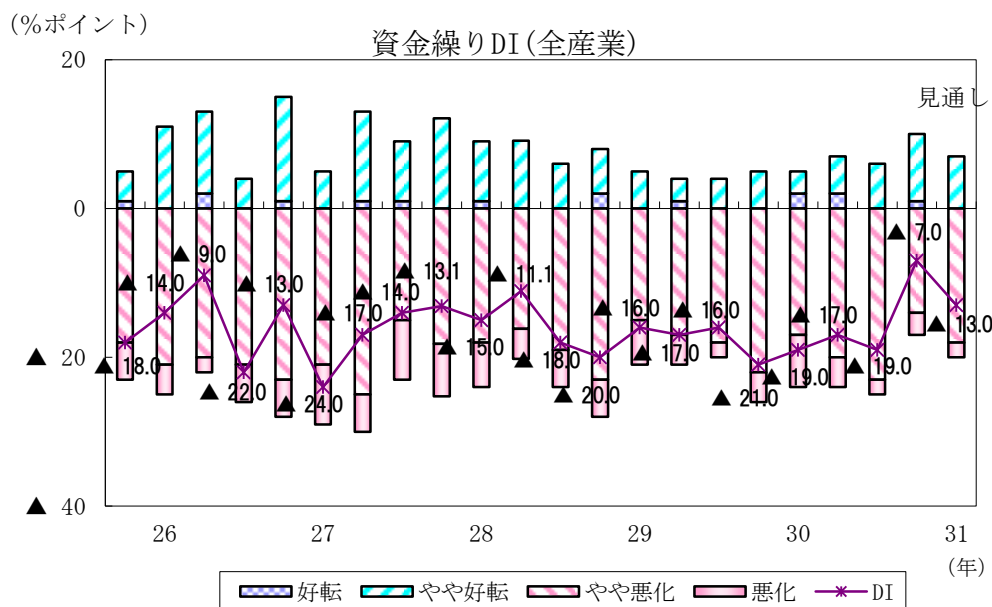


f) 資金繰り

資金繰りDIは、大きく改善

平成 30 年 10～12 月期の資金繰り DI は、前期比 12.0 ポイント上昇の▲7.0 と、依然として「悪化超」であるも、大きく改善し、26 年 4～6 月期を上回り、調査開始以降最も高い DI 値となった。業種別にみると、建設業は、2 期ぶりに悪化したものの、製造業、サービス業は 2 期ぶり、卸小売業は 2 期連続で改善した。製造業の上昇幅は 32.0 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 3 期連続、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 2 期ぶり、個人は 4 期連続で改善した。

先行き平成 31 年 1～3 月期は 6.0 ポイント悪化の▲13.0 となり、改善は一時的なものにとどまる見込みである。

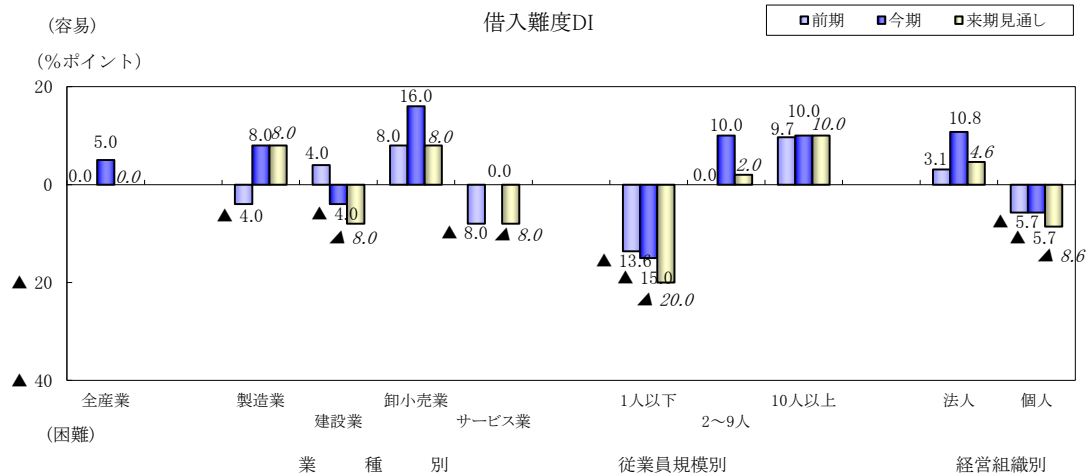
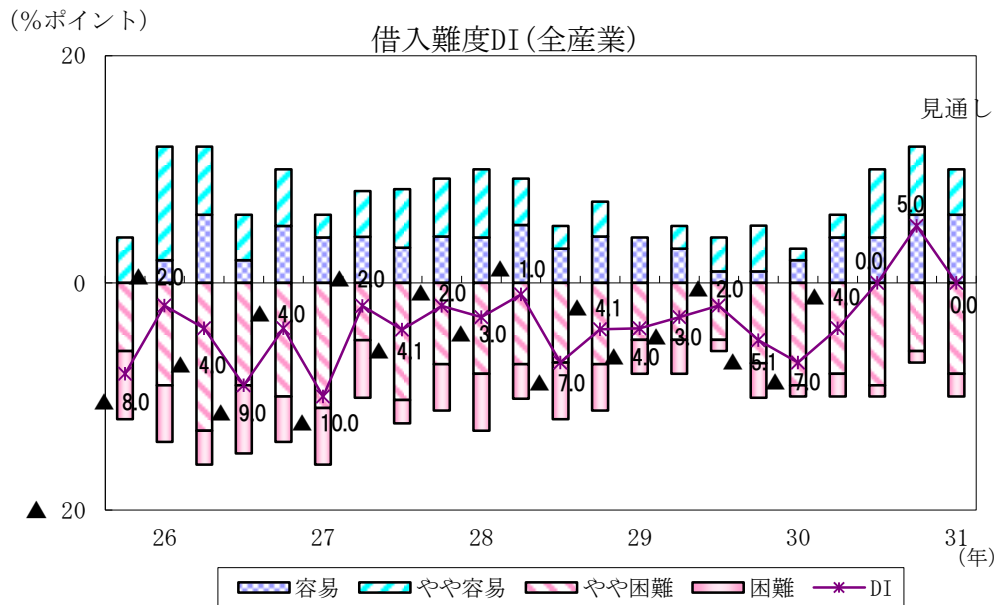


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、初めて容易超に

平成30年10～12月期の借入難度DIは前期比5.0ポイント上昇の5.0となり、3期連続で改善したうえ、調査開始以降初めて「容易超」となった。業種別にみると、建設業は5期ぶりに悪化したものの、製造業は3期ぶり、卸小売業は3期連続、サービス業は5期ぶりに改善した。製造業、卸小売業は「容易超」となった。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに悪化したものの、2～9人は3期連続、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2期ぶりの改善、個人は横ばいであった。

先行き平成31年1～3月期は5.0ポイント低下の0.0と、改善の動きは後退するものの、「困難超」からは3期連続で脱する見込みである。

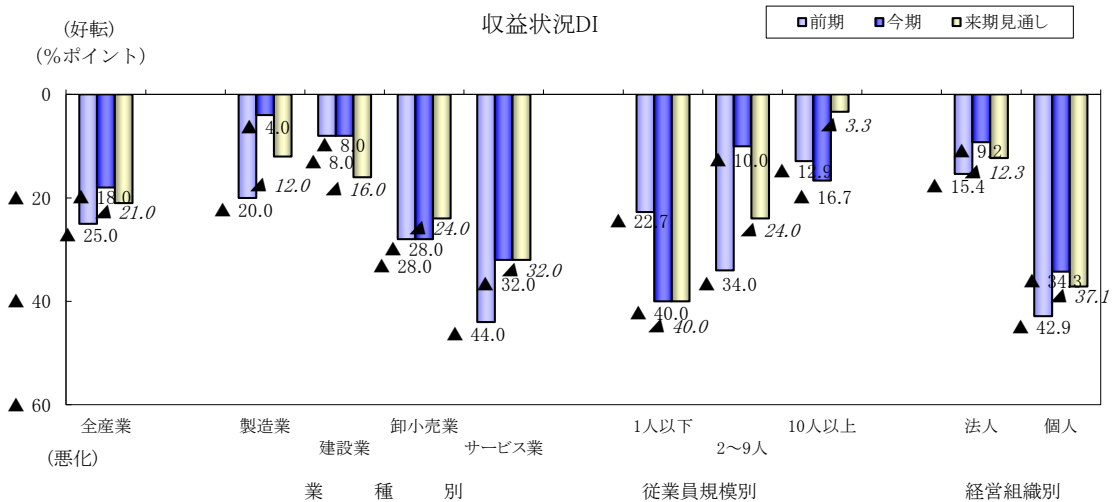
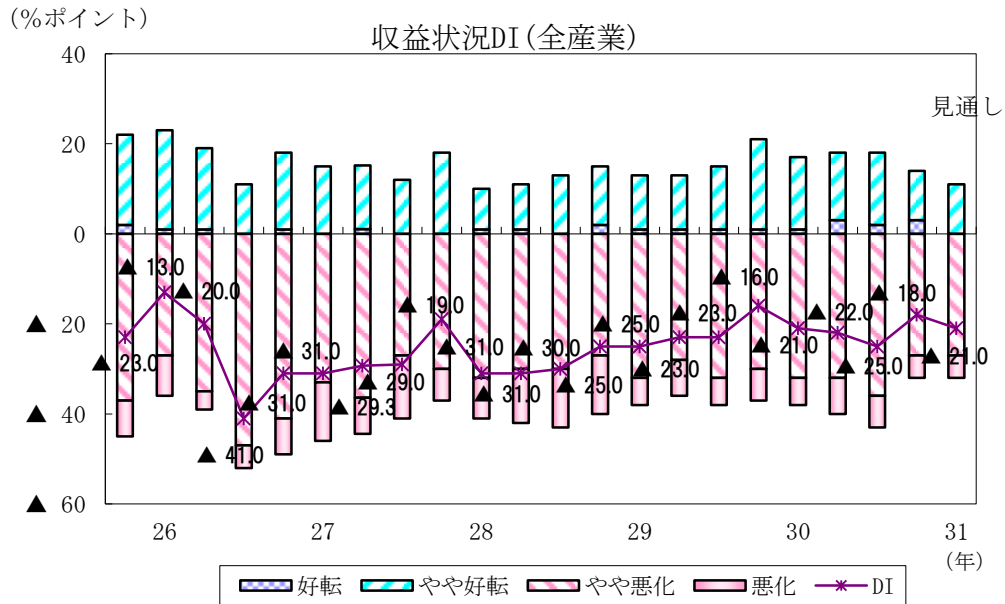


h) 収益状況(経常利益)

収益状況は、4期ぶりに改善

平成30年10～12月期の収益状況DIは、前期比7.0ポイント上昇の▲18.0となり、4期ぶりに改善した。仕入価格や経費の上昇で「悪化超」は続くものの、売上単価上昇や売上増によるコスト吸収によって、収益状況は持ち直した。業種別にみると、建設業、卸小売業は横ばいにとどまったものの、製造業は16.0ポイント、サービス業は12.0ポイントの上昇となり、ともに2期ぶりに改善した。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶり、10人以上は3期連続で悪化したものの、2～9人は3期連続で改善した。経営組織別にみると、法人は4期ぶり、個人は3期連続で改善した。

先行き平成31年1～3月期は、製造業、建設業が低下し、全体では3.0ポイント低下の▲21.0と、改善は一時的なものと思込まれている。

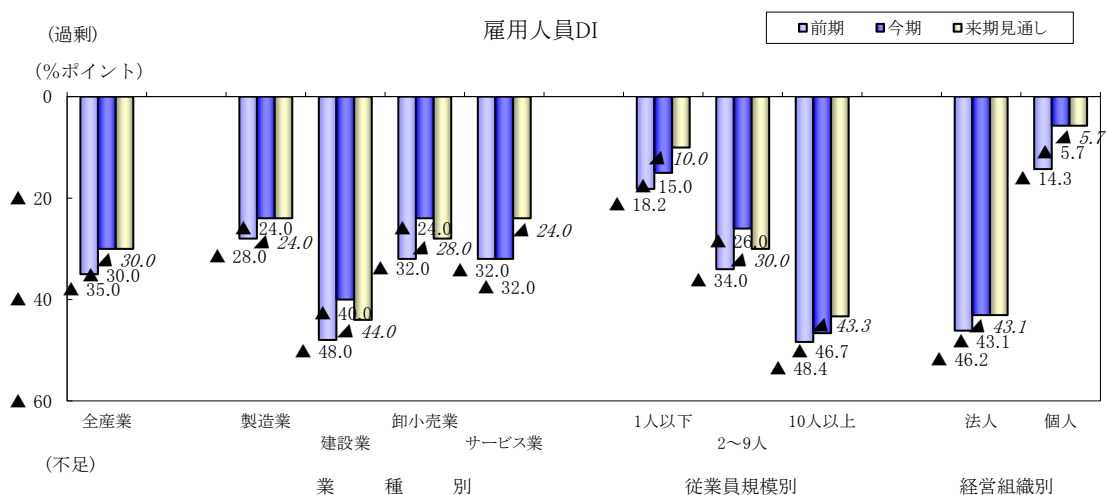
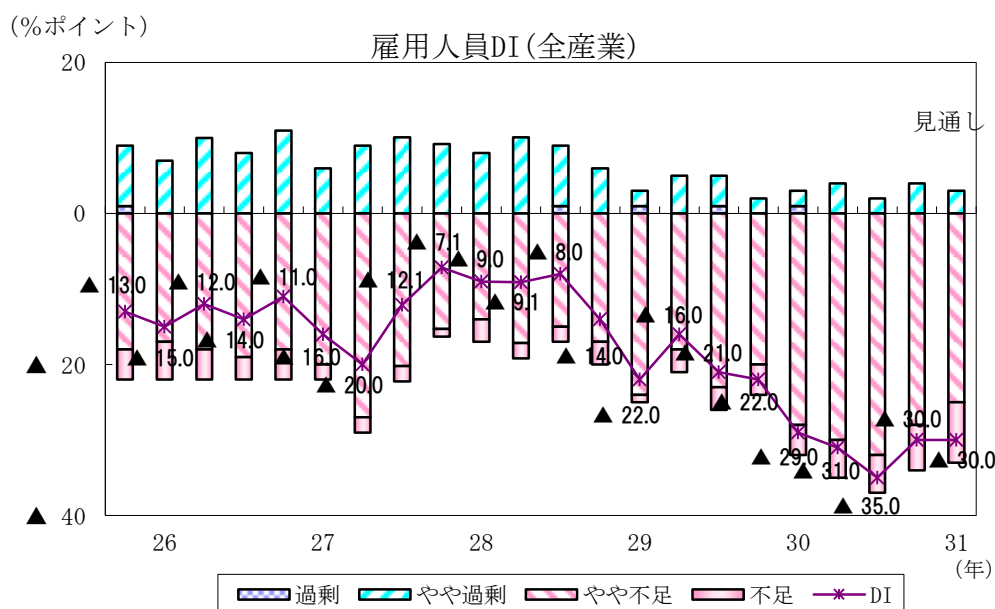


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超幅が6期ぶりに縮小

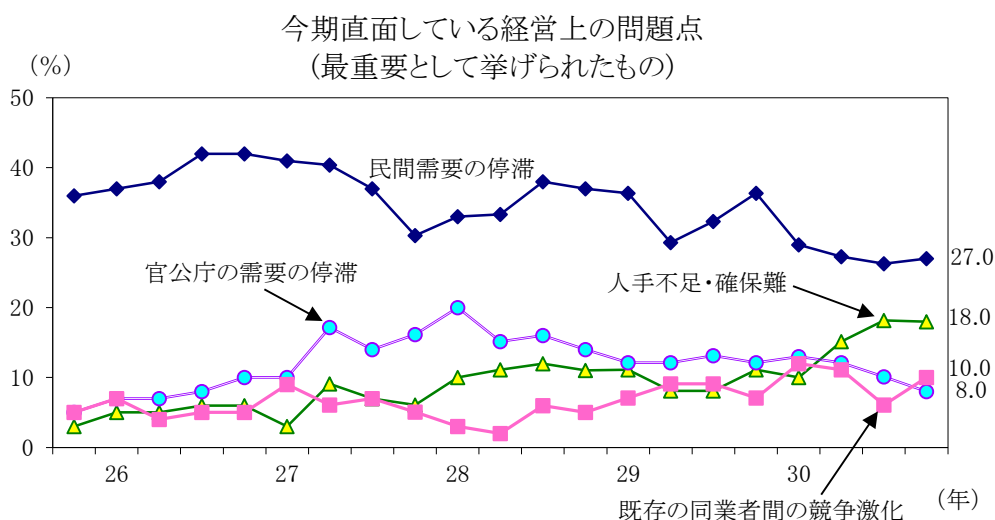
平成30年10～12月期の雇用人員DIは、前期比5.0ポイント上昇の▲30.0と、不足超幅は6期ぶりに縮小し、人手不足の逼迫感は一服した。もともと、26期連続で「不足超」となっており、不足超幅は引き続き高い水準にある。業種別にみると、サービス業は横ばいだった一方、製造業は6期ぶり、建設業は2期ぶり、卸小売業は5期ぶりに不足超幅が縮小した。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続、2～9人は4期ぶり、10人以上は6期ぶりに不足超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人は2期ぶり、個人は2期連続で不足超幅が縮小した。

先行き平成31年1～3月期は、横ばいの▲30.0と「不足超」が続き、雇用人員DI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

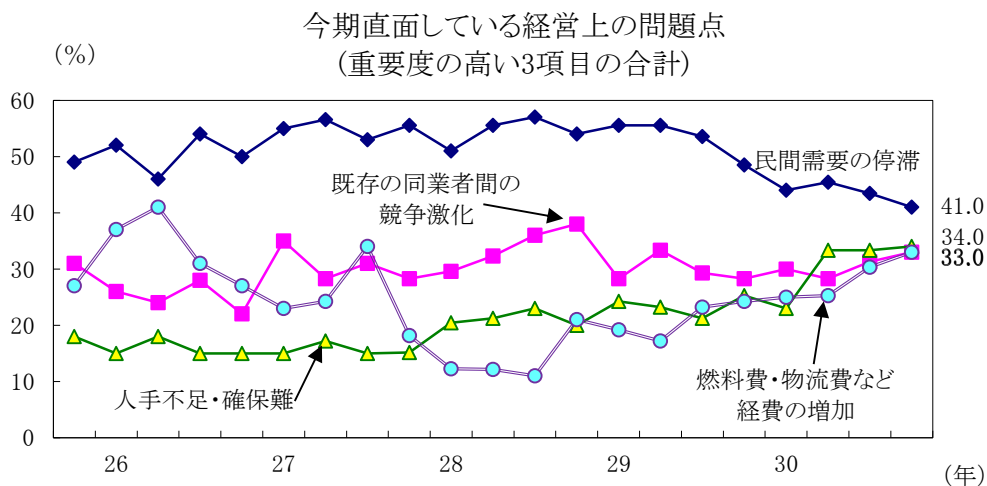
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目は、「民間需要の停滞」(27.0%)が最多で、4期ぶりに増加した。2位は「人手不足・確保難」(18.0%)、3位は「既存の同業者間の競争激化」(10.0%)と続いた。業種別にみると、卸小売業、サービス業では「民間需要の停滞」が最多となったものの、製造業は「燃料費・物流費など経費の増加」、建設業は「人手不足・確保難」がそれぞれ最多となった。



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 (%)
総合	1位 民間需要の停滞	27.0
	2位 人手不足・確保難	18.0
	3位 既存の同業者間の競争激化	10.0
業種別		
製造業	1位 燃料費・物流費など経費の増加	20.0
	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
	〃 民間需要の停滞	12.0
	〃 既存の同業者間の競争激化	12.0
	〃 他社(大手以外)の市場参入による競争の激化	12.0
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	24.0
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	12.0
	〃 他社(大手以外)の市場参入による競争の激化	12.0
サービス業	1位 民間需要の停滞	24.0
	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	50.0
	2位 大企業・大型店等の進出による競争の激化	10.0
	〃 他社(大手以外)の市場参入による競争の激化	10.0
	〃 消費者(製品)ニーズへの対応	10.0
2人～9人	1位 民間需要の停滞	30.0
	2位 人手不足・確保難	20.0
10人以上	1位 人手不足・確保難	26.7
	2位 官公庁の需要の停滞	16.7
	〃 既存の同業者間の競争激化	16.7
経営組織別		
法人	1位 人手不足・確保難	23.1
	2位 民間需要の停滞	20.0
個人	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	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」(41.0%)、2位は「人手不足・確保難」(34.0%)、3位は「既存の同業者間の競争激化」「燃料費・物流費など経費の増加」(33.0%)が並んだ。業種別にみると、製造業は「仕入価格の上昇」、建設業は「人手不足・確保難」、卸小売業は「民間需要の停滞」、サービス業は「燃料費・物流費など経費の増加」が最多となり、業種によって全て異なる結果となった。



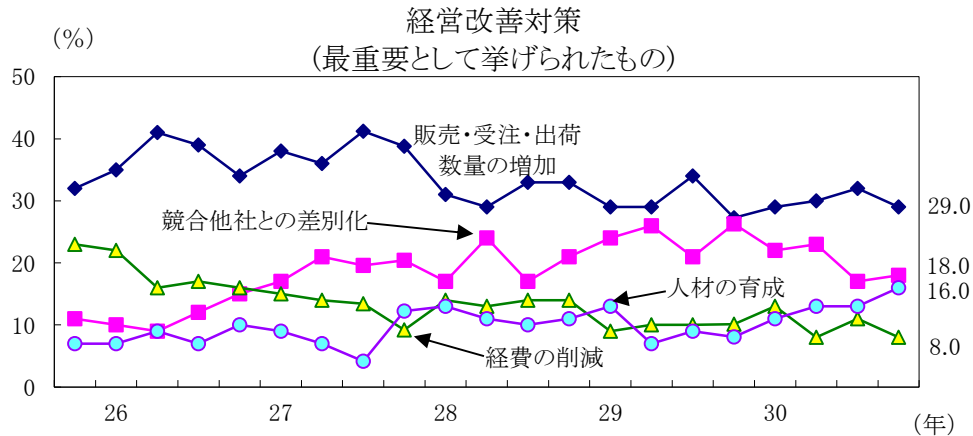
今期直面している経営上の問題点

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	
2位	人手不足・確保難	34.0	
3位	既存の同業者間の競争激化	33.0	
〃	燃料費・物流費など経費の増加	33.0	
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	48.0
	2位	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	人手不足・確保難	52.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	44.0
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	40.0
サービス業	1位	燃料費・物流費など経費の増加	40.0
	2位	民間需要の停滞	36.0
	〃	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	70.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	35.0
	〃	他社(大手以外)の市場参入による競争の激化	35.0
2人~9人	1位	民間需要の停滞	44.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	36.0
10人以上	1位	人手不足・確保難	53.3
	2位	既存の同業者間の競争激化	50.0
経営組織別			
法人	1位	人手不足・確保難	43.1
	〃	既存の同業者間の競争激化	43.1
個人	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	37.1
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	37.1

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

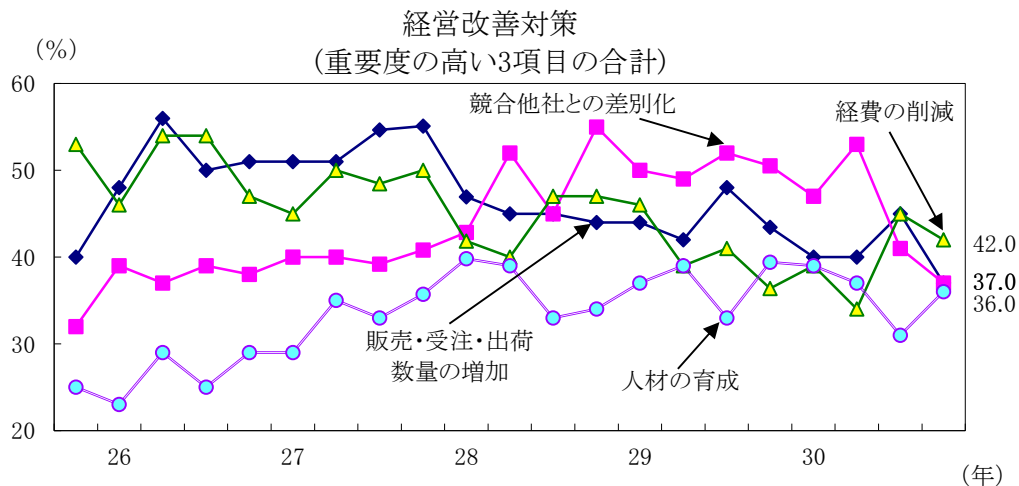
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(29.0%)が最多となった。2位は「競合他社との差別化」(18.0%)、3位は「人材の育成」(16.0%)と続いた。業種別にみると、製造業、建設業、卸小売業は「販売・受注・出荷数量の増加」、サービス業は「競合他社との差別化」が最多となった。総合3位の「人材の育成」は、調査開始以降最も高い指摘割合となり、業種別・建設業、従業員規模別・10人以上で最多となった。(※建設業は2項目が並立1位)



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	29.0
	2位	競合他社との差別化	18.0
	3位	人材の育成	16.0
業種別			
製造業	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	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
	〃	人材の育成	28.0
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
サービス業	1位	競合他社との差別化	32.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	20.0
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	競合他社との差別化	15.0
	〃	経費の削減	15.0
2人~9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	65.0
	2位	競合他社との差別化	50.0
10人以上	1位	人材の育成	50.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	30.0
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.6
	2位	人材の育成	21.5
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	37.1
	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をみると、最多は「経費の削減」(42.0%)、2位は「販売・受注・出荷数量の増加」「競合他社との差別化」(37.0%)が並んだ。もっとも、いずれも前回調査より回答割合は減少した。総合4位の「人材の育成」(36.0%)は、従業員規模別・10人以上、経営組織別・法人で最多となるなど、前回調査に比べ指摘割合が増加した。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」、卸小売業は「競合他社との差別化」「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」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	経費の削減	
2位	販売・受注・出荷数量の増加	37.0	
〃	競合他社との差別化	37.0	
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	52.0
	2位	経費の削減	36.0
	〃	人材の育成	36.0
建設業	1位	経費の削減	56.0
	2位	人材の育成	52.0
卸小売業	1位	競合他社との差別化	40.0
	〃	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	52.0
	2位	経費の削減	44.0
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	55.0
	2位	経費の削減	50.0
2人～9人	1位	経費の削減	38.0
	〃	競合他社との差別化	38.0
10人以上	1位	人材の育成	73.3
	2位	経費の削減	43.3
経営組織別			
法人	1位	人材の育成	47.7
	2位	経費の削減	40.0
個人	1位	経費の削減	45.7
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	42.9

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】

- ・災害復旧工事の発注に伴い仕事はあるものの、人手や材料の不足が見込まれる。

【卸小売業】

- ・高齢化による消費の減少が大分あります。