

No.46

# 真庭商工会景況調査

令和元年 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	令和元年 7～9 月期の現状 令和元年 10～12 月期の見通し
調査時期	令和元年 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		
	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

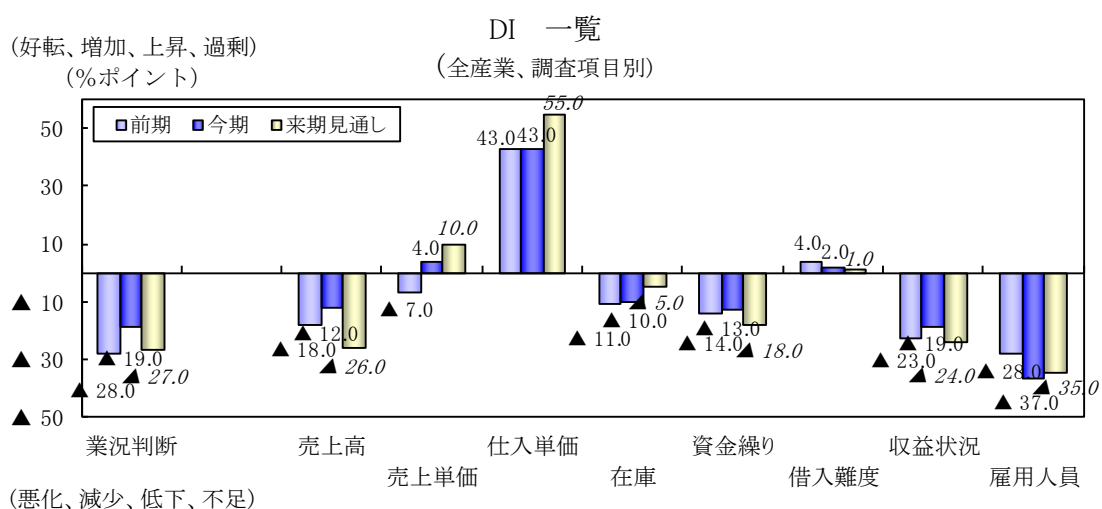
## 概況

令和元年7～9月期の業況判断DIは、前期比9.0ポイント上昇の▲19.0と、3期ぶりに改善した。卸小売業を中心に消費増税前の駆け込み需要が全体を押し上げたほか、公共工事ならびに関連の受注が好調であった。その一方で、観光客が豪雨前ほど戻らず、世界経済減速の影響から製造業は生産活動が弱含み、外需が伸び悩んだ。

先行き10～12月期は、引き続き堅調な公共工事需要ならびに生産活動の持ち直しが見込まれるものの、駆け込み需要の反動減が全体を押し下げ、業況判断DIは8.0ポイント低下の▲27.0と、景況感は再び後退する見通しである。

今回調査では、今期直面している経営上の問題点として、「人手不足・確保難」と「仕入価格の上昇」の増加が目立った。とりわけ当地の景気をけん引した建設業では、人員の確保難から、需要の取りこぼしや人件費上昇による採算悪化を招いているようである。また仕入価格の上昇は同時に、売上単価の上昇につながっており、数字上は値上げの好循環がみられている。もっとも仕入相当分の転嫁に至っているかは不透明で、加えて今後の需要の弱さを見越すと、仕入単価の上昇は単なるコストアップと化す懸念が拭えない。

真庭地域の景気は、今期においては駆け込み需要で改善したものの、来期以降においては、その反動減や観光需要の低迷が見込まれている。そして地域内需要の弱さという本質的問題を抱えていることに変わりはない。当面は公共工事を中心とした建設業が、地域内の景気を下支えする状態である。



### 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	27.0
2位	人手不足・確保難	24.0
3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	11.0

### 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	25.3
2位	人材の育成	18.2
3位	競合他社との差別化	14.1

## 業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
31/1～3	 ▲ 21.0	 ▲ 16.0	 4.0	 ▲ 52.0	 ▲ 20.0
4～6	 ▲ 28.0	 ▲ 12.0	 ▲ 8.0	 ▲ 64.0	 ▲ 28.0
1/7～9	 ▲ 19.0	 ▲ 16.0	 12.0	 ▲ 40.0	 ▲ 32.0
10～12	 ▲ 27.0	 ▲ 4.0	 0.0	 ▲ 56.0	 ▲ 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)

令和元年 7～9 月期の業況判断 DI は、▲16.0 と前期比 4.0 ポイント低下し、2 期ぶりに悪化した。米中貿易摩擦の影響による世界経済の減速を受け、電機、素材関連など域外を出荷先とする当地の製造業の生産が弱含んだ。先行き 10～12 月期は、世界経済の減速は和らぐ見通しが大勢で、12.0 ポイント上昇し▲4.0 まで改善が進む見込みである。

#### (建設業)

令和元年 7～9 月期の業況判断 DI は、12.0 と前期比 20.0 ポイント上昇し、4 期ぶりに改善したうえ、プラスに転じた。域内の災害復旧工事は一服するも県内全体では続けることに加え、高速道路の更新工事などもあり、公共工事全般が堅調であった。先行き 10～12 月期には、人手不足による失注や採算悪化の懸念から 12.0 ポイント低下も、DI は 0.0 と、受注環境は依然として堅調な見通しである。

#### (卸小売業)

令和元年 7～9 月期の業況判断 DI は、▲40.0 と前期比 24.0 ポイント上昇し、3 期ぶりに改善した。建設業向けの資材販売に動きがみられたほか、消費増税前の駆け込み需要が全体を押し上げた。もっとも、先行きについては、域内消費の弱い基調は変わっておらず、駆け込み需要の反動減も予想され、16.0 ポイントの低下の▲56.0 と改善は続かない見通しである。

#### (サービス業)

令和元年 7～9 月期の業況判断 DI は、▲32.0 と前期比 4.0 ポイント低下し、2 期連続で悪化した。台風など天候不順もあって、当地を訪れる観光客が戻らないことに加え、域内消費も低迷した。先行き 10～12 月期についても、内外需ともネガティブな見方が主流であり、16.0 ポイント低下の▲48.0 と悪化が加速する見通しである。

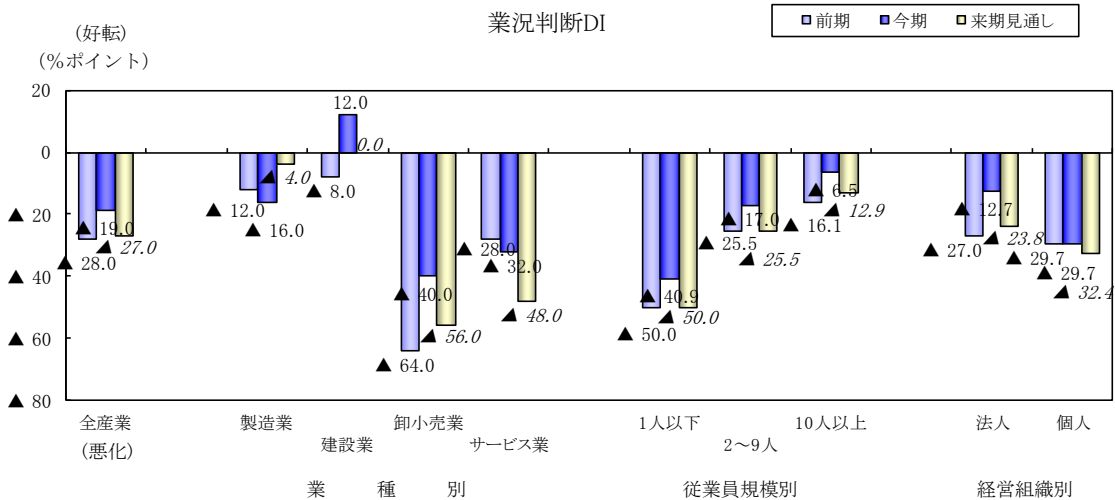
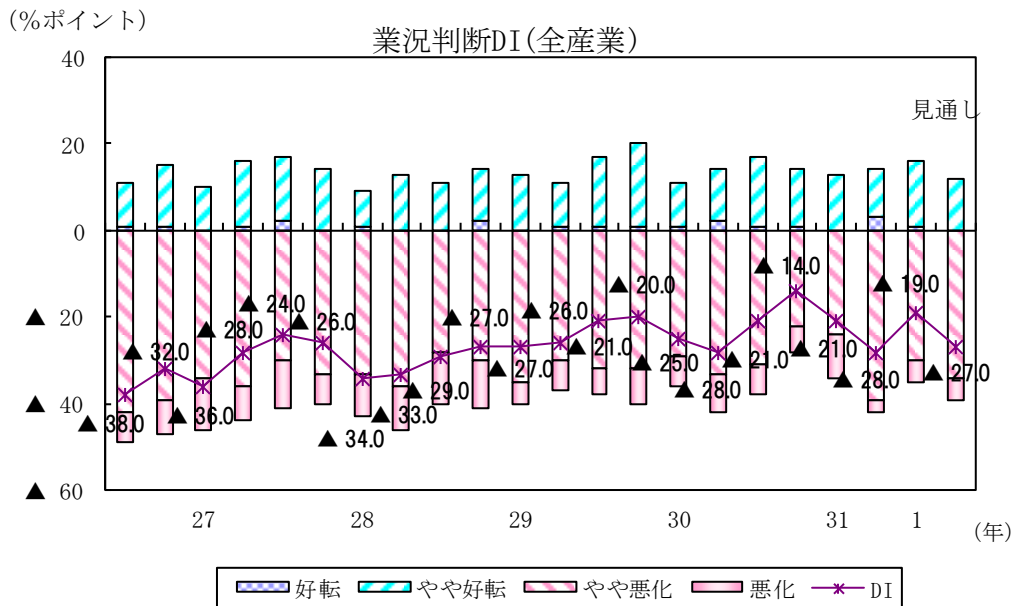
# 1. 今期の状況と来期の見通し

## a) 業況判断

### 駆け込み需要と公共工事で、3期ぶりに改善

令和元年7～9月期の業況判断DIは、前期比9.0ポイント上昇の▲19.0と、3期ぶりに改善した。卸小売業を中心に消費増税前の駆け込み需要が全体を押し上げたほか、公共工事関連の受注が好調であった。一方、世界経済の減速を受け、地域内の製造業は需要が減少したほか、観光需要の戻りは鈍かった。業種別にみると、建設業、卸小売業は改善した一方で、製造業、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2期ぶり、2～9人は3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、個人は横ばいだったものの、法人は3期ぶりに改善した。

先行き令和元年10～12月期は、生産活動が持ち直し、公共工事は堅調な需要が続くも、駆け込み需要の反動減と観光需要の低迷が全体を押し下げることから、8.0ポイント低下の▲27.0と悪化を見込んでいる。

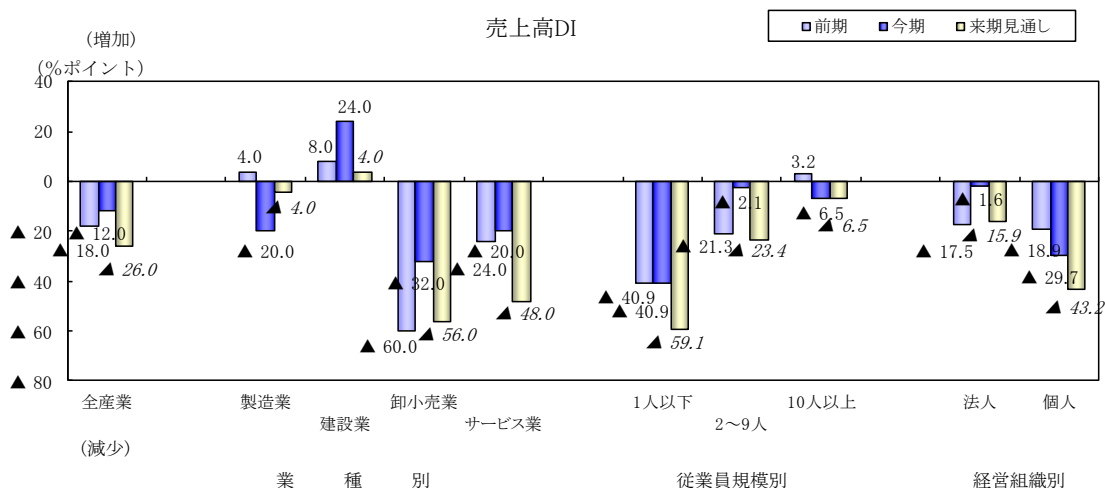
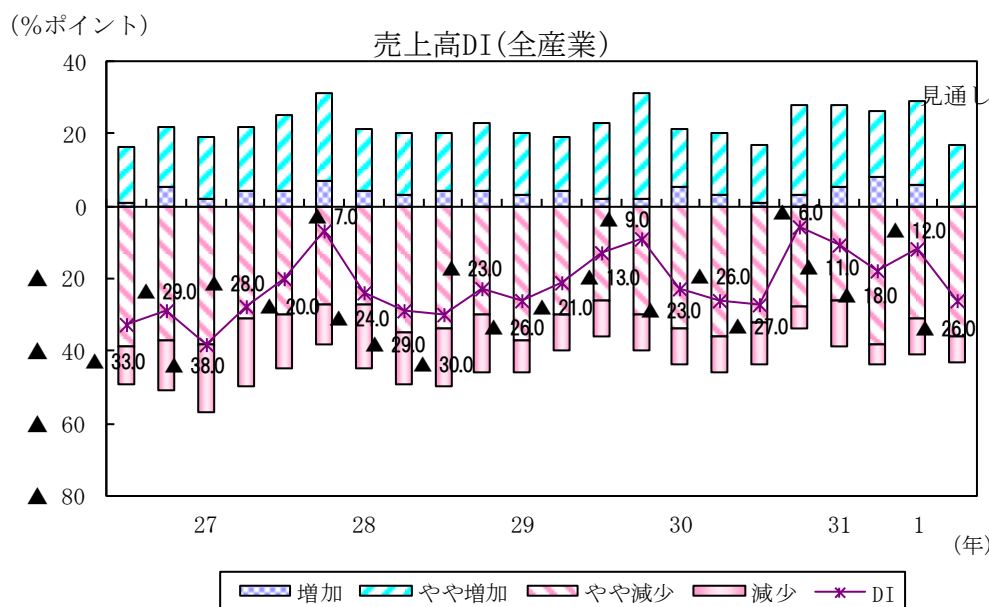


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、3期ぶりに上昇

令和元年7~9月期の売上高DIは、前期比6.0ポイント上昇の▲12.0となり、3期ぶりに上昇した。業種別にみると、製造業は2期ぶりに低下したものの、建設業、卸小売業は3期ぶり、サービス業は2期ぶりの上昇となった。卸小売業の上昇幅は28.0ポイントに及んだ。上昇した業種では駆け込み需要がみられたほか、建設業は公共工事の受注状況が好調であった。従業員規模別にみると、10人以上は2期ぶりに低下したものの、1人以下は横ばい、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6期ぶりに低下したものの、法人は3期ぶりに上昇した。

先行き令和元年10~12月期は、14.0ポイント上昇の▲26.0と、駆け込み需要の反動により大きく低下し、売上高の改善は一時的なものにとどまる見込みである。

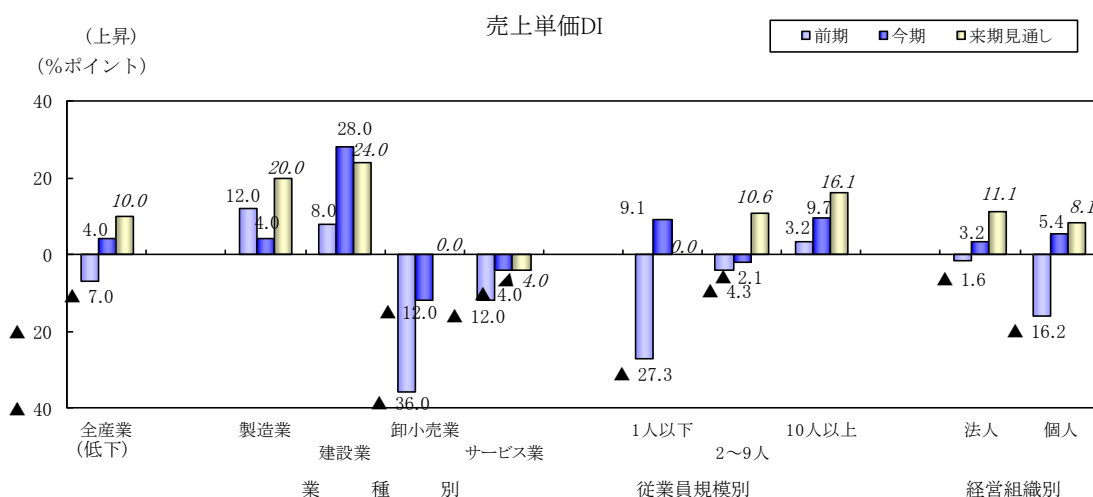
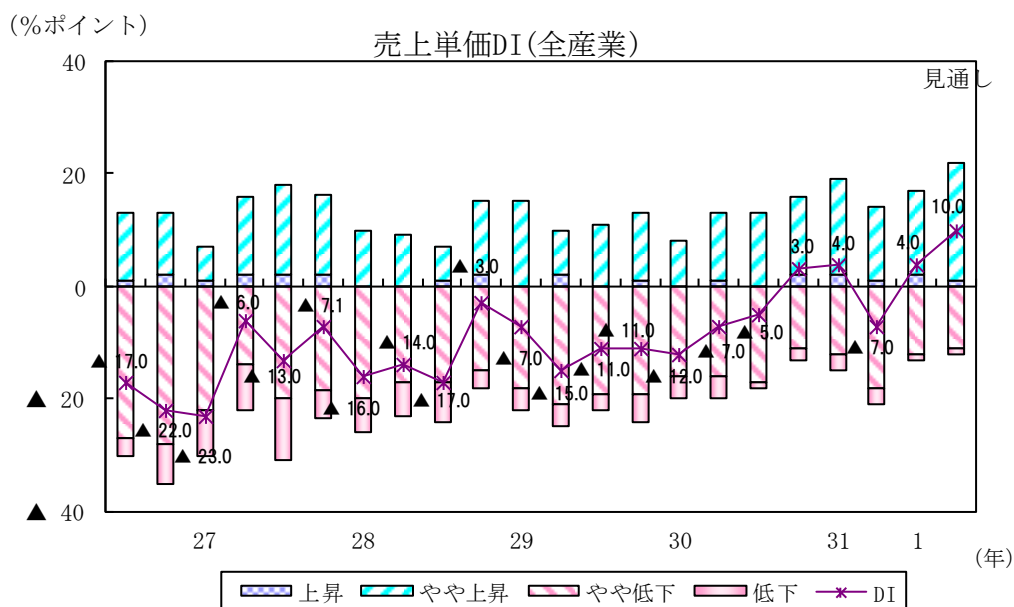


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、最大の「上昇超」幅に

令和元年7～9月期の売上単価DIは、前期比11.0ポイント上昇の4.0と、2期ぶりに上昇したうえ、調査開始以降最大となる平成31年1～3月期の「上昇超」幅に並んだ。「やや低下」と回答した企業割合が6.0ポイント低下した。業種別にみると、製造業は2期ぶりに低下したものの、建設業、サービス業は2期ぶり、卸小売業は3期ぶりに上昇した。卸小売業の上昇幅は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期ぶり、2～9人は3期ぶり、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、個人ともに2期ぶりに上昇した。

先行き令和元年10～12月期は、消費増税もあり6.0ポイント上昇の10.0と、2期連続で上昇したうえ、調査開始以来最大の「上昇超」幅を更新する見込みである。



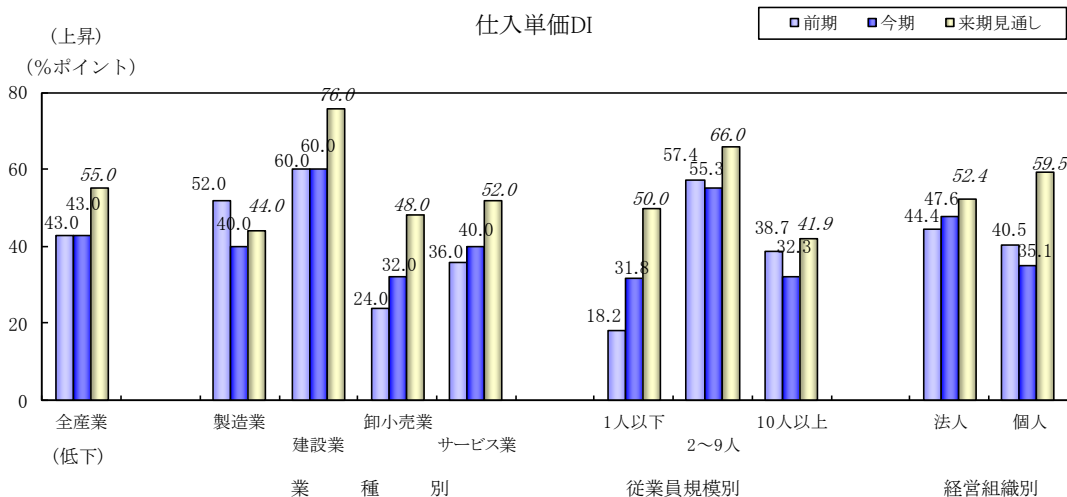
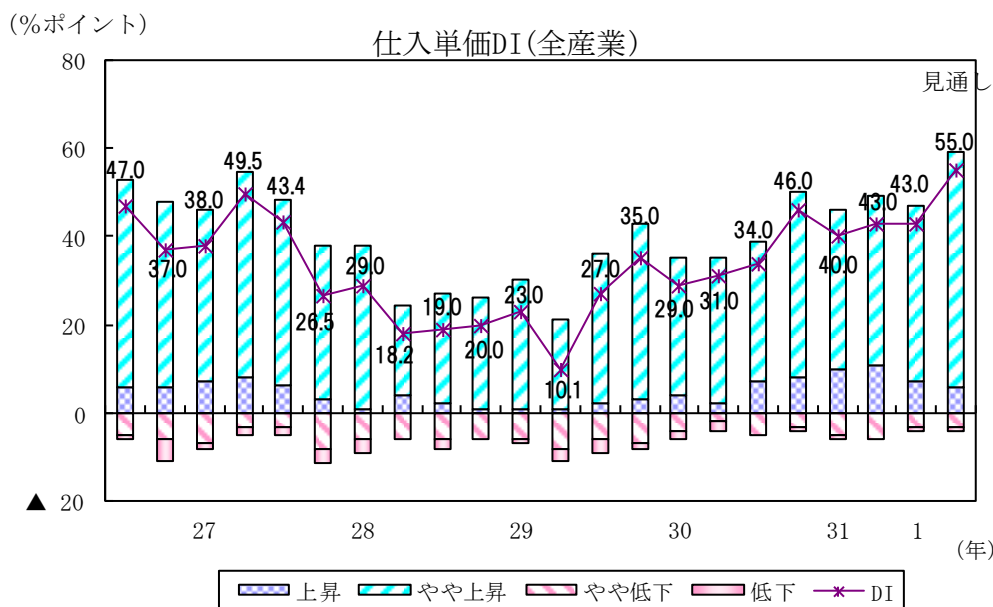


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、高止まり

令和元年7~9月期の仕入単価DIは、前期比横ばいの43.0となった。もっとも、「上昇超」は平成22年1~3月期以降39期連続で、仕入単価は高止まっている。業種別にみると、建設業は横ばい、製造業は2期ぶりに低下したものの、卸小売業は2期ぶり、サービス業は2期連続で上昇した。従業員規模別にみると、2~9人は2期ぶり、10人以上は2期連続で低下したものの、1人以下は3期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、個人は2期ぶりに低下したものの、法人は3期ぶりに上昇した。

先行き令和元年10~12月期は12.0ポイント上昇の55.0と、消費税が8%となった平成26年4~6月期の62.0以来、50%ポイントを超える「上昇超」幅となる見通しである。

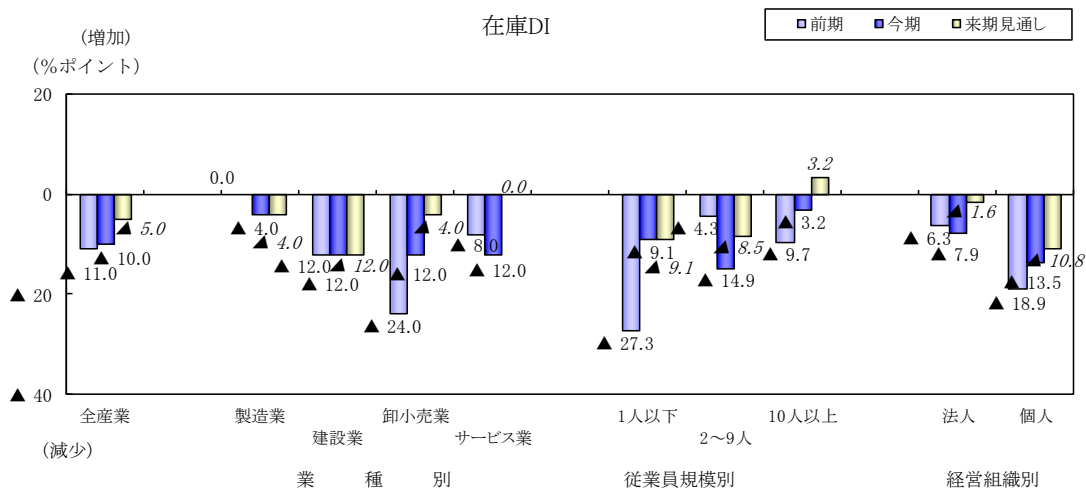
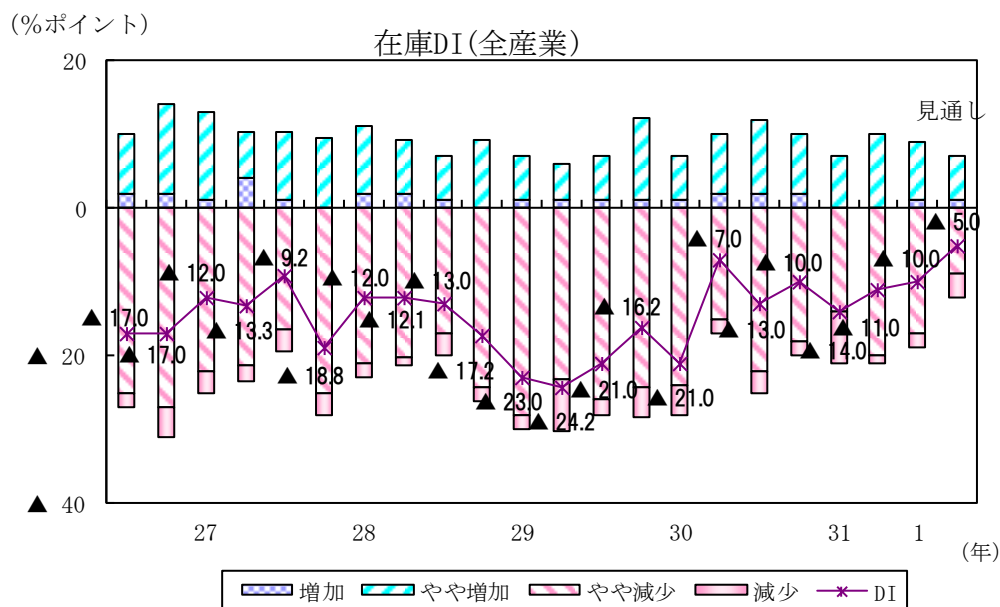


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、抑制の動きが緩和へ

令和元年7~9月期の在庫DIは、前期比1.0ポイント上昇の▲10.0と、2期連続で減少超幅が縮小した。業種別にみると、製造業、サービス業は2期ぶりに減少超幅が拡大した一方、建設業は横ばい、卸小売業は3期ぶりに減少超幅が縮小した。従業員規模別にみると、2~9人は2期ぶりに減少超幅が拡大した一方、1人以下は2期連続、10人以上は3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2期ぶりに減少超幅が拡大した一方、個人は2期連続で減少超幅が縮小した。

先行き令和元年10~12月期は、5.0ポイント減少超幅が縮小した▲5.0と、抑制の動きはさらに緩和される見通しである。

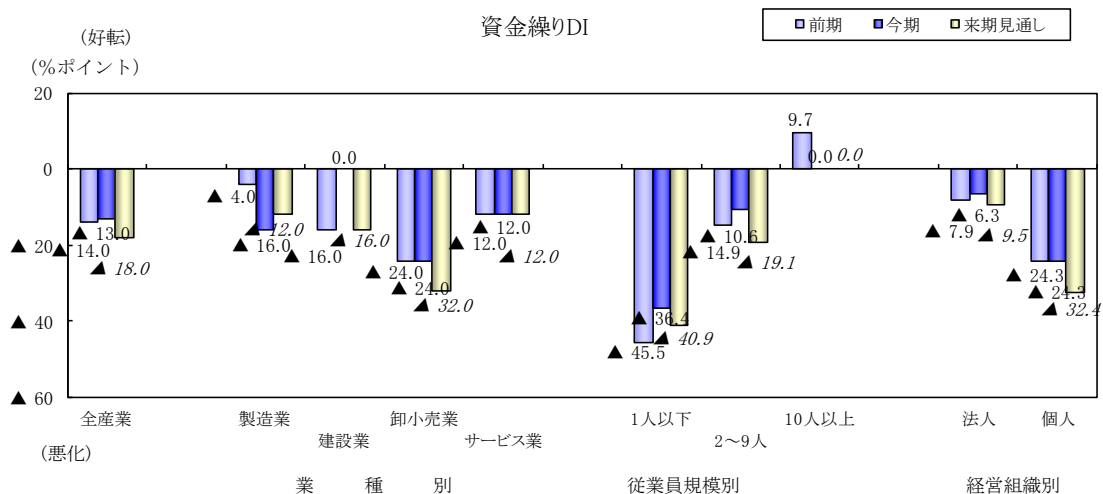
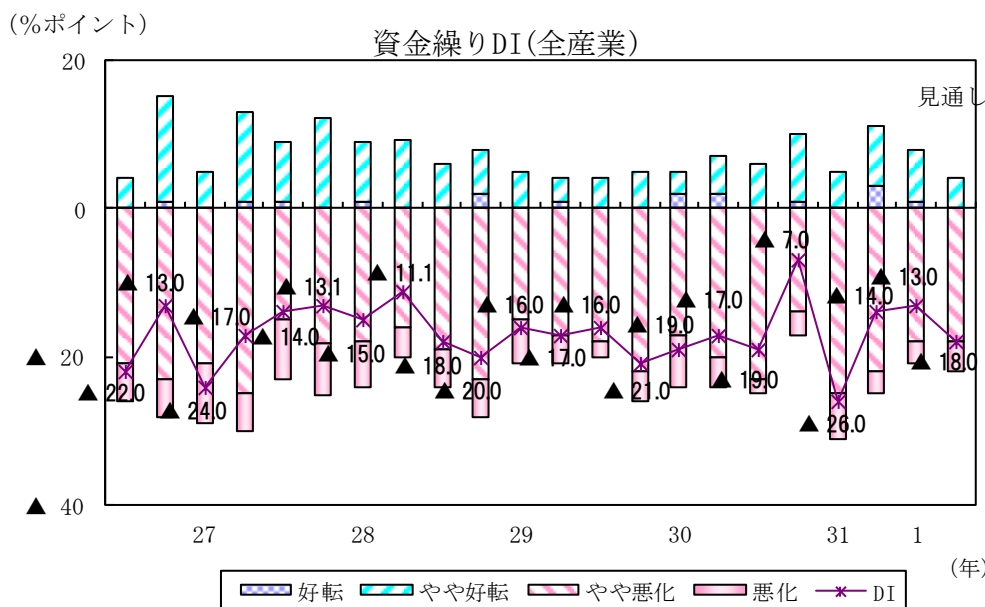


f) 資金繰り

資金繰りDIは、2期連続で改善

令和元年7～9月期の資金繰りDIは、前期比1.0ポイント上昇の▲13.0となり、2期連続で改善した。「好転」「やや好転」と回答した企業割合が減少したものの、「やや悪化」と回答した割合が減少した。業種別にみると、製造業は2期ぶりに悪化したものの、建設業は2期連続で改善した。卸小売業、サービス業は横ばいであった。従業員規模別にみると、10人以上は2期ぶりに悪化したものの、1人以下、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2期連続で改善し、個人は横ばいであった。

先行き令和元年10～12月期は5.0ポイント悪化の▲18.0となり、資金繰りの改善傾向は一服する見通しである。

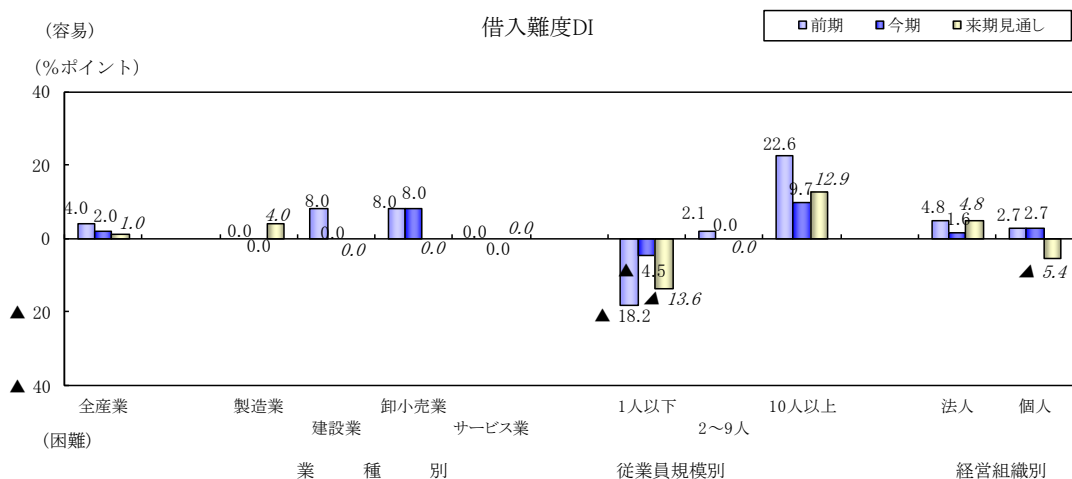
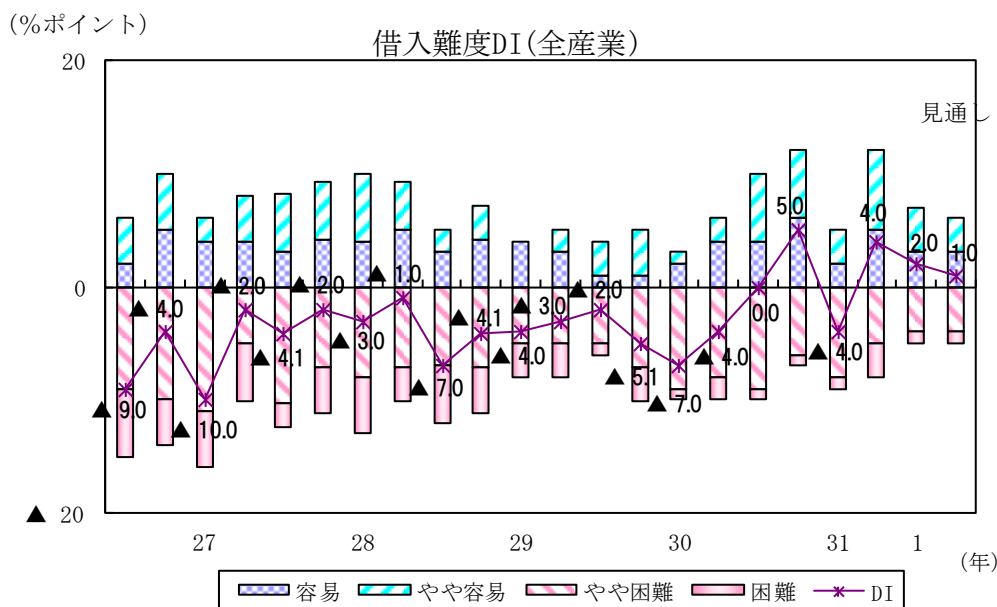


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、2期連続で「容易超」

令和元年7~9月期の借入難度DIは前期比2.0ポイント低下の2.0と、2期ぶりに悪化したものの、2期連続で「容易超」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、卸小売業、サービス業は横ばいとなった。いずれの業種においても「困難超」はなかった。従業員規模別にみると、2~9人、10人以上は2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2期ぶりに悪化した一方、個人は横ばいであった。

先行き令和元年10~12月期は1.0と1.0ポイント低下するも、「容易超」は3期連続となる見通しである。

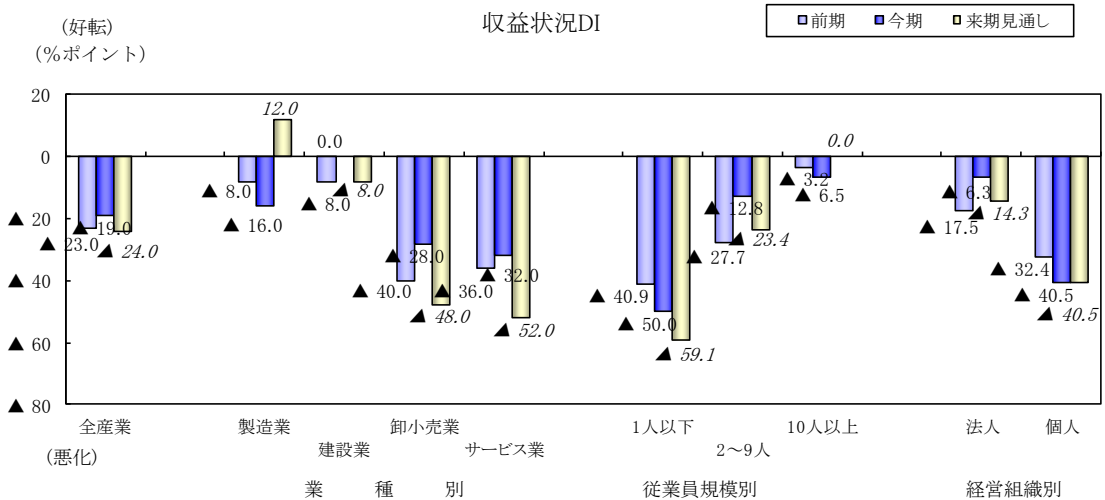
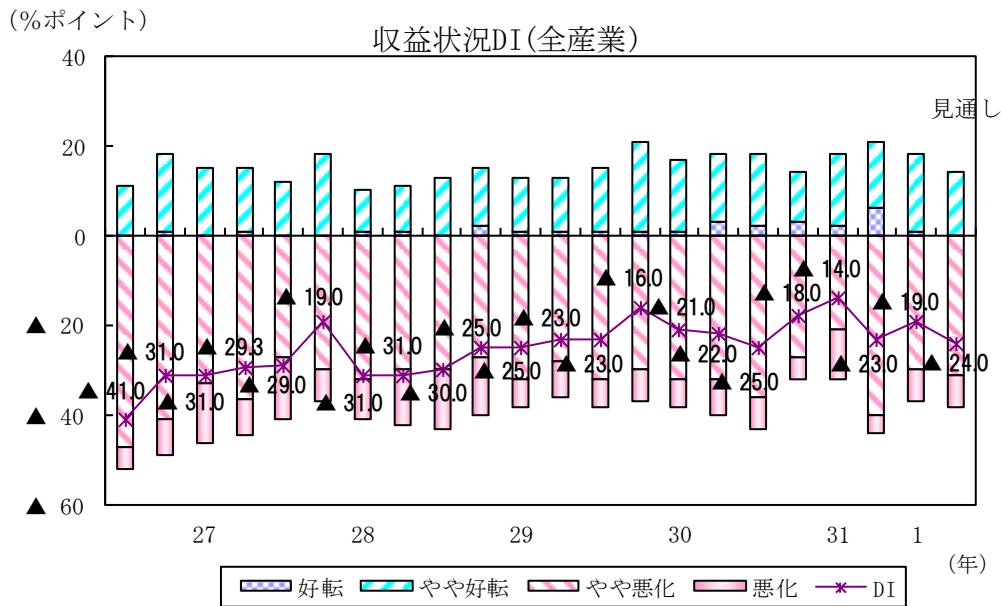


## h) 収益状況(経常利益)

### 収益状況は、2期ぶりに改善

令和元年7~9月期の収益状況DIは、前期比4.0ポイント上昇の▲19.0となり、2期ぶりに改善した。「悪化」と回答した企業割合が増加した一方で、それ以上に「やや悪化」と回答した割合が減少した。業種別にみると、製造業は4期ぶりに悪化したものの、建設業、サービス業は2期ぶり、卸小売業は3期ぶりに改善した。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上は2期連続で悪化したものの、2~9人は3期ぶりに改善した。経営組織別にみると、個人は2期連続で悪化したものの、法人は2期ぶりに改善した。

先行き令和元年10~12月期は、改善をけん引した卸小売業が今回の上昇幅以上に下落することもあり、全体では5.0ポイント低下の▲24.0と、改善は一時的なものにとどまる見込みである。

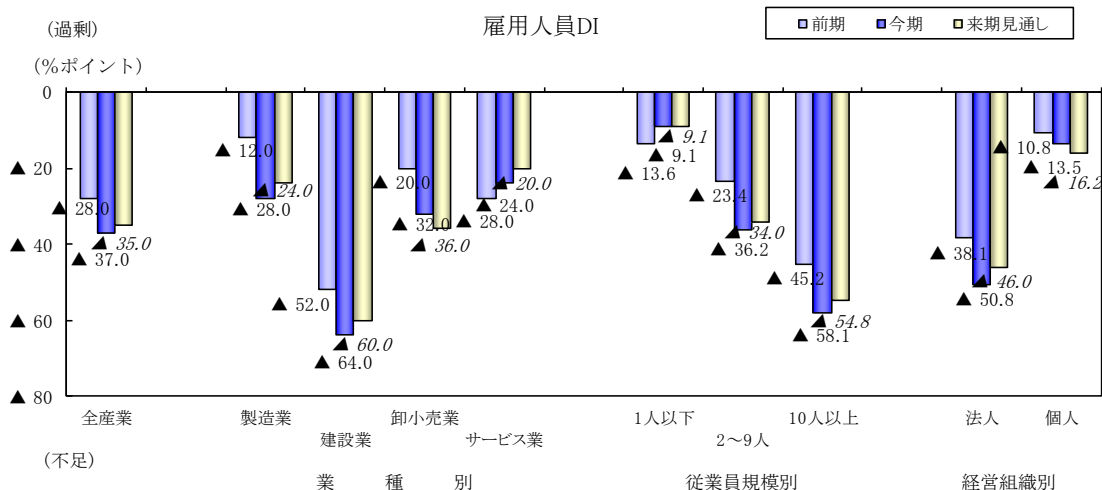
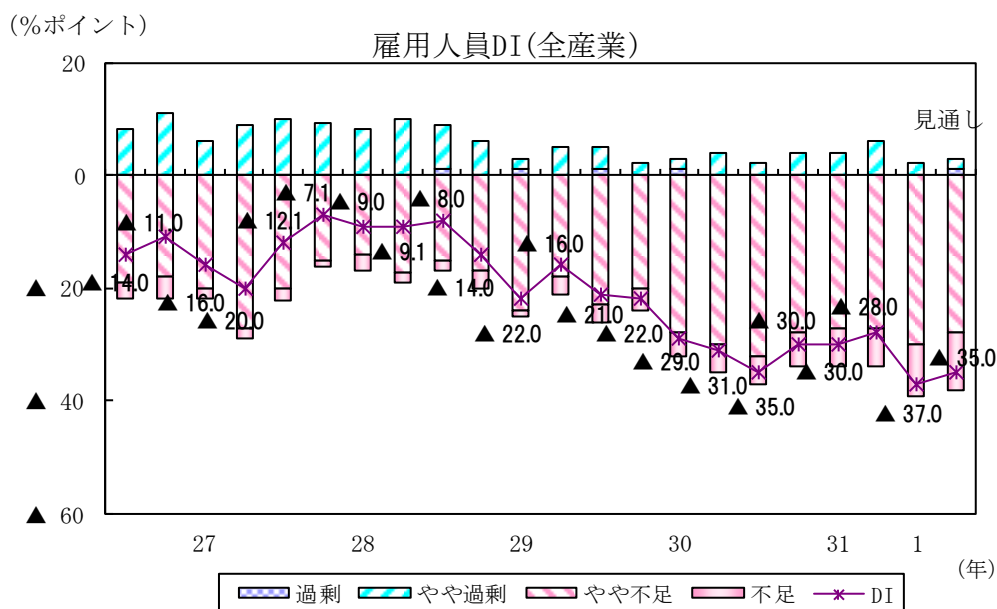


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超幅が過去最大に

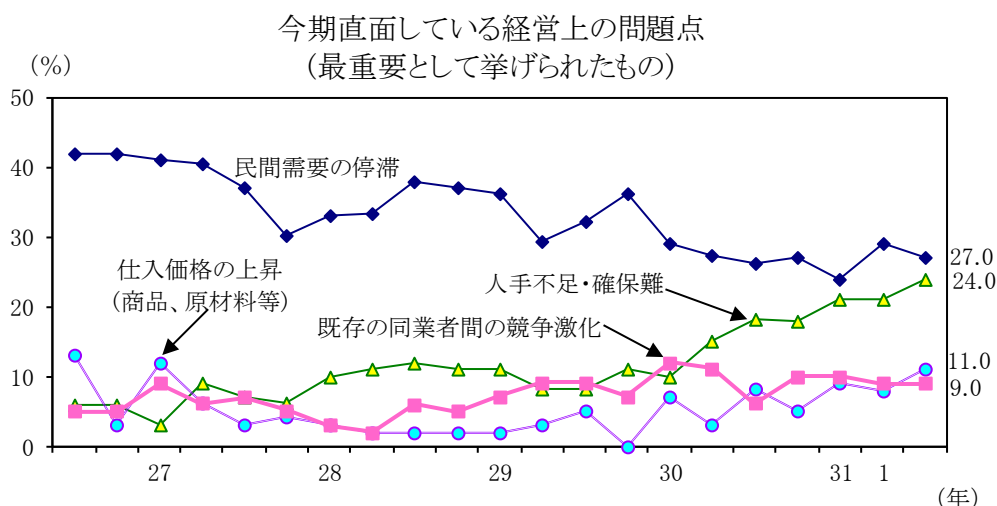
令和元年7~9月期の雇用人員DIは、前期比9.0ポイント低下の▲37.0と、不足超幅は4期ぶりに拡大、「不足超」は29期連続となった。「不足」と回答した企業割合は9.0%に達し、不足超幅とともに最大値を更新した。業種別にみると、サービス業は2期ぶりに不足超幅が縮小したものの、製造業、卸小売業は4期ぶり、建設業は2期ぶりに不足超幅が拡大した。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続で不足超幅が縮小したものの、2~9人は2期ぶり、10人以上は4期ぶりに不足超幅が拡大した。経営組織別にみると、法人は4期ぶり、個人は2期ぶりに不足超幅が拡大した。

先行き令和元年10~12月期は2.0ポイント不足超幅が縮小した▲35.0となるも、「不足超」幅は、依然として高水準を維持する見通しである。



## 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%)が最多となった。2位の「人手不足・確保難」(24.0%)は調査開始以降、最大の指摘割合を更新した。3位は「仕入価格の上昇」(11.0%)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」、建設業は「人手不足・確保難」が最多となった。製造業では「人手不足・確保難」「燃料費・物流費など経費の増加」も並列1位となった。

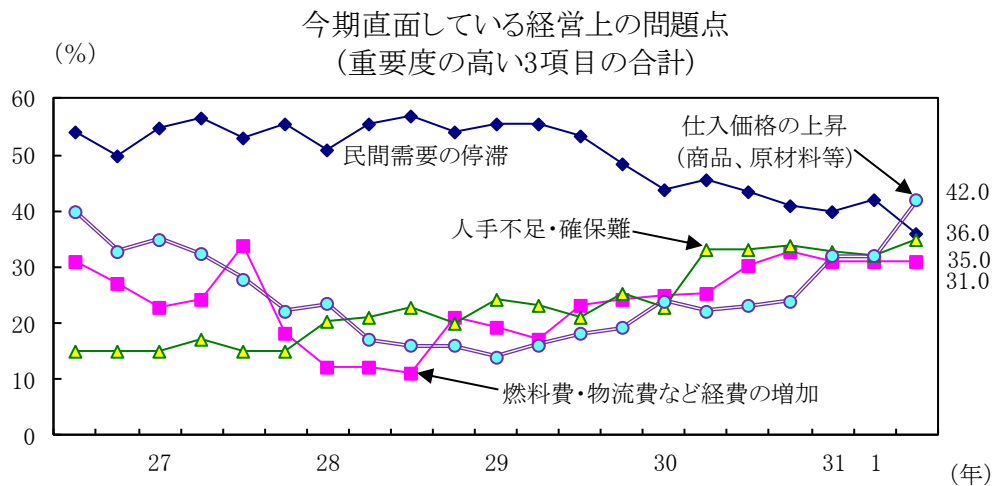


### 今期直面している経営上の問題点

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	27.0
	2位	人手不足・確保難	24.0
	3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	11.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	16.0
	〃	人手不足・確保難	16.0
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	16.0
建設業	1位	人手不足・確保難	48.0
	2位	民間需要の停滞	12.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	52.0
	2位	人手不足・確保難	20.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	28.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	16.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	45.5
	2位	既存の同業者間の競争激化	22.7
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
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	17.0
10人以上	1位	人手不足・確保難	45.2
	2位	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	9.7
経営組織別			
法人	1位	人手不足・確保難	31.7
	2位	民間需要の停滞	19.0
個人	1位	民間需要の停滞	40.5
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	16.2

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、最重要項目では3位ながらも最多は「仕入価格の上昇」(42.0%)となり、幅広い事業者が問題として捉えている。2位は「民間需要の停滞」(36.0%)、3位は「人手不足・確保難」(35.0%)と続いた。業種別にみると、製造業、サービス業は「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」が最多となった。製造業では「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

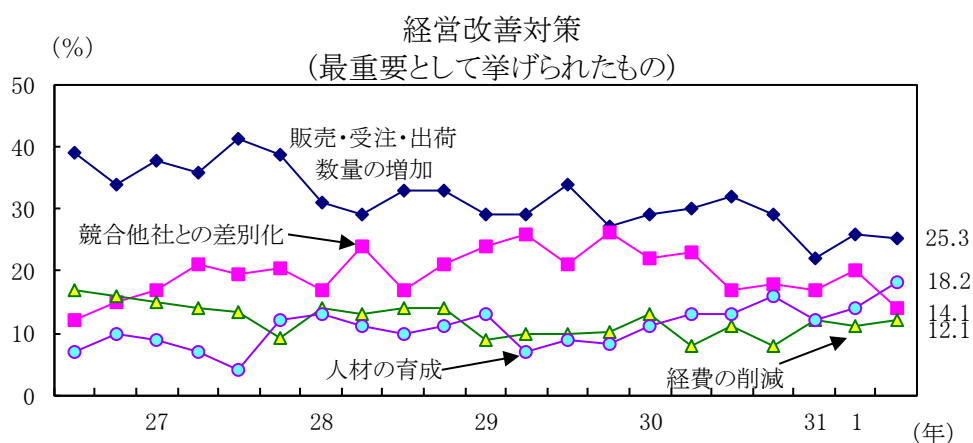
重要度の高い3項目の合計

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)
	1位	2位	
	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	42.0
	2位	民間需要の停滞	36.0
	3位	人手不足・確保難	35.0
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	36.0
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	36.0
	3位	既存の同業者間の競争激化	28.0
建設業	1位	人手不足・確保難	60.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	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	44.0
サービス業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	52.0
	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	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	31.8
	〃	既存の同業者間の競争激化	31.8
2人~9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	46.8
	2位	民間需要の停滞	42.6
10人以上	1位	人手不足・確保難	64.5
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	41.9
経営組織別			
法人	1位	人手不足・確保難	49.2
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	42.9
個人	1位	民間需要の停滞	48.6
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	40.5
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	40.5



### 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」(25.3%)が最多となった。2位の「人材の育成」(18.2%)は調査開始以降、最大の指摘割合となった。3位は「競合他社との差別化」(14.1%)が続いた。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業で「販売・受注・出荷数量の増加」が1位となった。建設業は「人材の育成」と「雇用の拡大」が1位に並んだ。「人材の育成」は卸小売業でも並立1位であった。

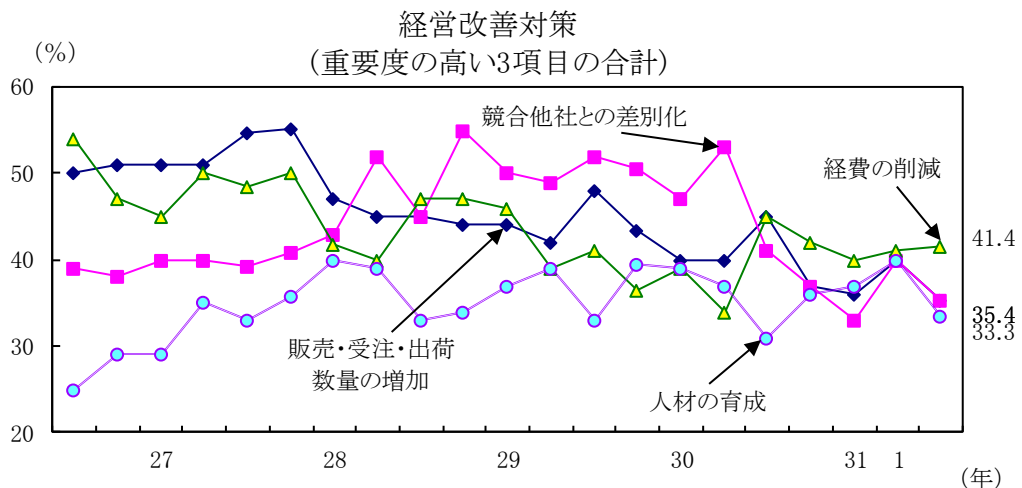


#### 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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	25.3
	2位	人材の育成	18.2
	3位	競合他社との差別化	14.1
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	2位	経費の削減	16.0
	〃	人材の育成	16.0
建設業	1位	人材の育成	24.0
	〃	雇用の拡大	24.0
	2位	経費の削減	20.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	〃	人材の育成	24.0
	2位	販売単価の引上げ	16.0
サービス業	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	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	40.9
	2位	競合他社との差別化	18.2
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0
	2位	経費の削減	36.4
10人以上	1位	人材の育成	54.5
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	22.7
経営組織別			
法人	1位	人材の育成	25.4
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	20.6
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.4
	2位	競合他社との差別化	16.2
	〃	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は、最重要項目では4位の「経費の削減」(41.4%)が最多となった。2位は「販売・受注・出荷数量の増加」「競合他社との差別化」(35.4%)が並んだ。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」「経費の削減」「雇用の拡大」、卸小売業は「人材の育成」「販売単価の引上げ」「経費の削減」、サービス業は「競合他社との差別化」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	
2位	販売・受注・出荷数量の増加	35.4	
〃	競合他社との差別化	35.4	
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	56.0
	2位	経費の削減	44.0
建設業	1位	人材の育成	48.0
	〃	経費の削減	48.0
	〃	雇用の拡大	48.0
卸小売業	1位	人材の育成	40.0
	〃	販売単価の引上げ	40.0
	〃	経費の削減	40.0
サービス業	1位	競合他社との差別化	56.0
	2位	販売単価の引上げ	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	50.0
	2位	販売単価の引上げ	45.5
2人～9人	1位	経費の削減	44.7
	2位	競合他社との差別化	34.0
	〃	販売単価の引上げ	34.0
10人以上	1位	人材の育成	58.1
	2位	経費の削減	35.5
経営組織別			
法人	1位	人材の育成	42.9
	〃	経費の削減	42.9
個人	1位	販売単価の引上げ	48.6
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.5
	〃	競合他社との差別化	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)

##### 【製造業】

- ・増税前の駆け込み需要はほぼ無かったが、反動減はあるのでは？

##### 【建設業】

- ・人手不足、下請会社不足。

##### 【卸小売業】

- ・消費税 10%の反動が、10～11月にはありそうかなと思います。