

No.45

真庭商工会景況調査

平成31年4～令和元年6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 4～令和元年 6 月期の現状 令和元年 7～9 月期の見通し
調査時期	令和元年 7 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

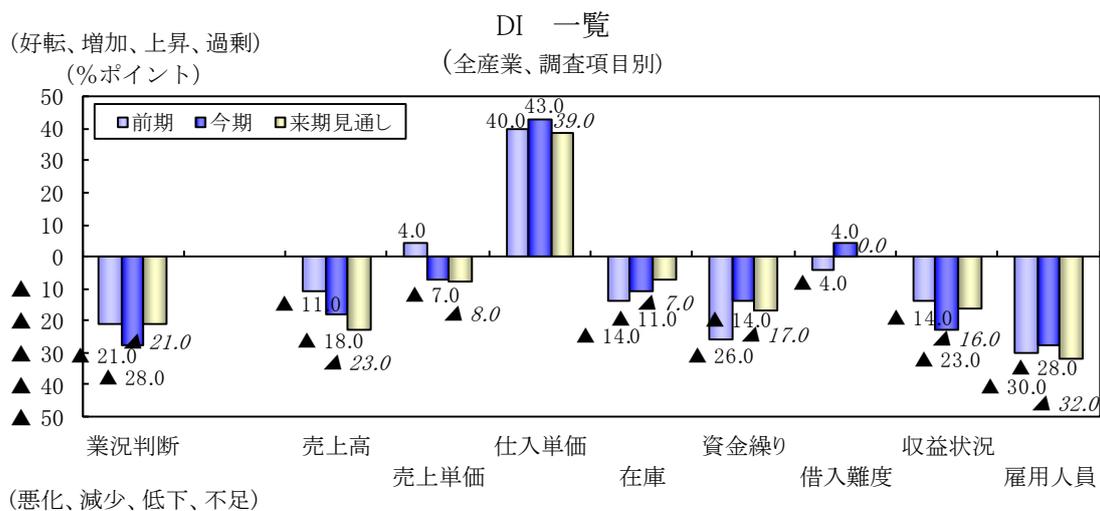
概況

平成31年4～令和元年6月期の業況判断DIは、前期比7.0ポイント低下の▲28.0と、2期連続の悪化となった。豪雨の復興需要で土木工事関連は堅調であったものの、昨年好調であった反動で住宅関連の受注が減少し、景況感を牽引していた建設業がマイナスに転じた。加えて、改元に伴う大型連休では、域外への旅行やレジャー、外食産業に客足を奪われた形で、地元顧客を対象とする小売業やサービス業が低迷し、全体の景況感を押し下げた。

先行き7～9月期は、製造業と建設業で持ち直しの兆しがあり、業況判断DIは7.0ポイント上昇の▲21.0と、改善する見通しである。

今回調査では、直面している経営上の問題点として「民間需要の停滞」、経営改善対策として「販売・受注・出荷数量の増加」、「競合他社との差別化」の指摘割合が増加した。域内需要の弱さが目立ち、企業間の競合が激化した結果、売上高や売上単価の減少に繋がった。

全国の景気は、米中貿易摩擦の影響で外需に弱さがみられるものの、内需の底堅さから生産活動に下げ止まりの動きがみられている。岡山県の景気は、足踏み状態であった生産と個人消費が緩やかに回復に向かっている。真庭地域の景気は、域内需要が依然として低い水準にあり、不透明な状態が続く見通しである。



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	29.0
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	9.0

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	26.0
2位	競合他社との差別化	20.0
3位	人材の育成	14.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
30/10～12	 ▲ 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	 ▲ 28.0	 ▲ 12.0	 ▲ 8.0	 ▲ 64.0	 ▲ 28.0
1/7～9	 ▲ 21.0	 0.0	 4.0	 ▲ 60.0	 ▲ 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31年4～令和元年6月期の業況判断DIは、▲12.0と前期比4.0ポイント上昇し、2期ぶりに改善した。食料品をはじめとする内需向けの生産で持ち直しの動きがみられたほか、復旧工事の資材関連なども好調であった。先行き7～9月期は、12.0ポイント上昇の0.0と大きく改善し、回復の兆しをみせている。

(建設業)

平成31年4～令和元年6月期の業況判断DIは、▲8.0と前期比12.0ポイント低下し、2期ぶりに悪化したうえ、マイナスに転じた。災害復旧工事による公共事業は堅調に推移しているが、昨年好調であった反動で住宅関連の受注が減少した。先行き7～9月期は12.0ポイント上昇の4.0と、悪化は一時的なもので、マイナスを脱する見通しである。

(卸小売業)

平成31年4～令和元年6月期の業況判断DIは、▲64.0と前期比12.0ポイント低下し、2期連続で悪化した。改元に伴うゴールデンウィーク休みの長期化は、当地域では域外への旅行や外食などに向かった結果、域内消費が落ち込んだとみられる。先行き7～9月期は、4.0ポイント上昇の▲60.0と改善するも、消費増税前の駆け込み需要に大きな期待はできない見通しである。

(サービス業)

平成31年4～令和元年6月期の業況判断DIは、▲28.0と前期比8.0ポイント低下し、3期ぶりに悪化した。風評被害からの観光需要の復調に一服感がみられていることに加え、地元顧客を対象とする店舗での売上高が減少する等、域内消費が低調であった。先行き7～9月期は、需要回復の決め手はなく横ばいで推移する見込みである。

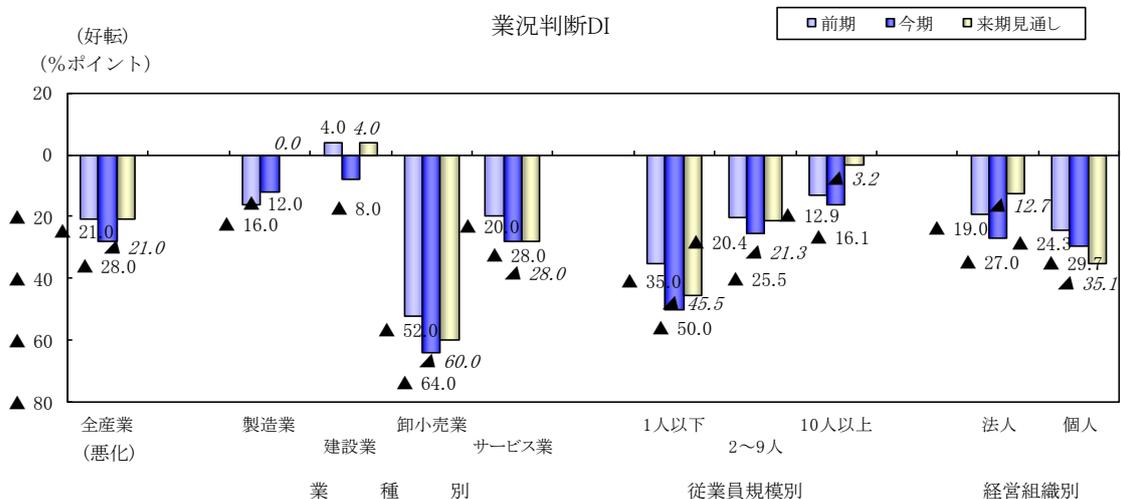
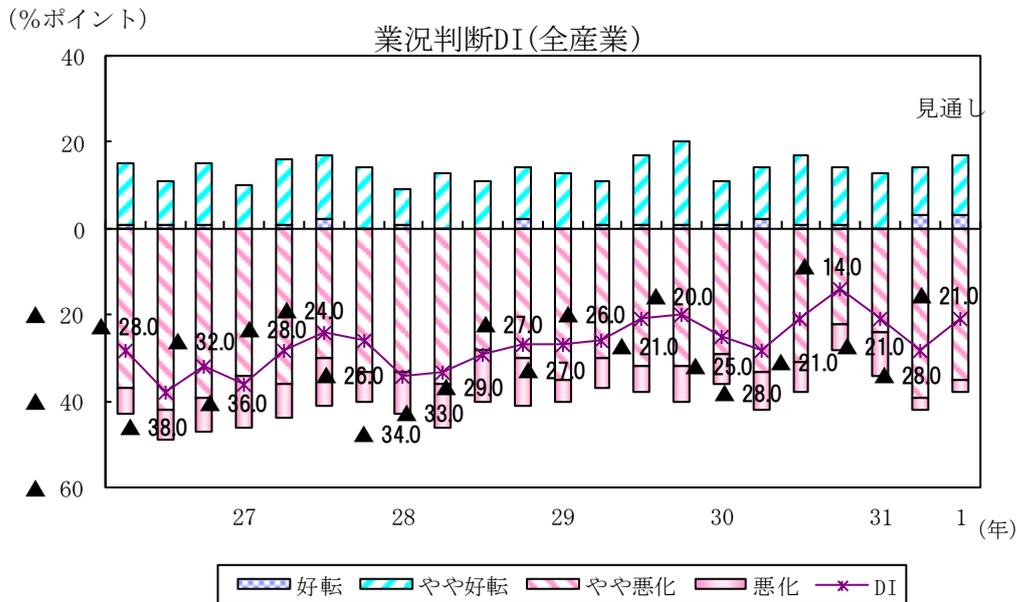
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、2期連続で悪化

平成31年4～令和元年6月期の業況判断DIは、前期比7.0ポイント低下の▲28.0と、2期連続で悪化した。豪雨災害の復興需要で資材関連や土木工事は好調であったものの、ゴールデンウィークの10連休にも域内の消費活動は活発化せず、風評被害から復調していた観光需要が一服したため、景況感は悪化した。業種別にみると、製造業は改善したものの、建設業、卸小売業、サービス業は悪化した。卸小売業は、12.0ポイント低下の▲64.0と、2008年6月期に次ぐ低いDI値となった。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期連続で悪化した。経営組織別にみると、法人、個人ともに2期連続で悪化した。

生産活動の持ち直しと建設需要の底堅さから、先行き7～9月期は、7.0ポイント上昇の▲21.0と改善する見通しである。

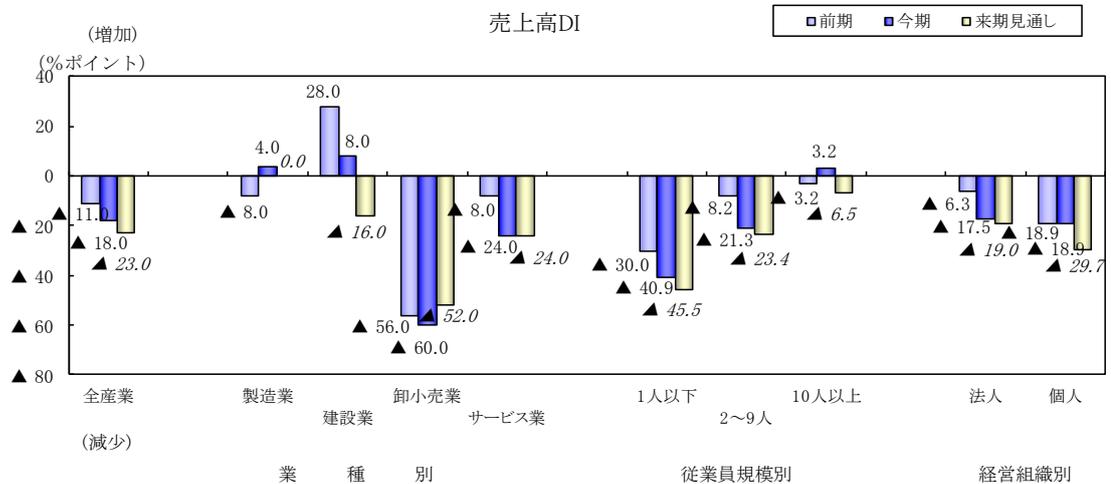
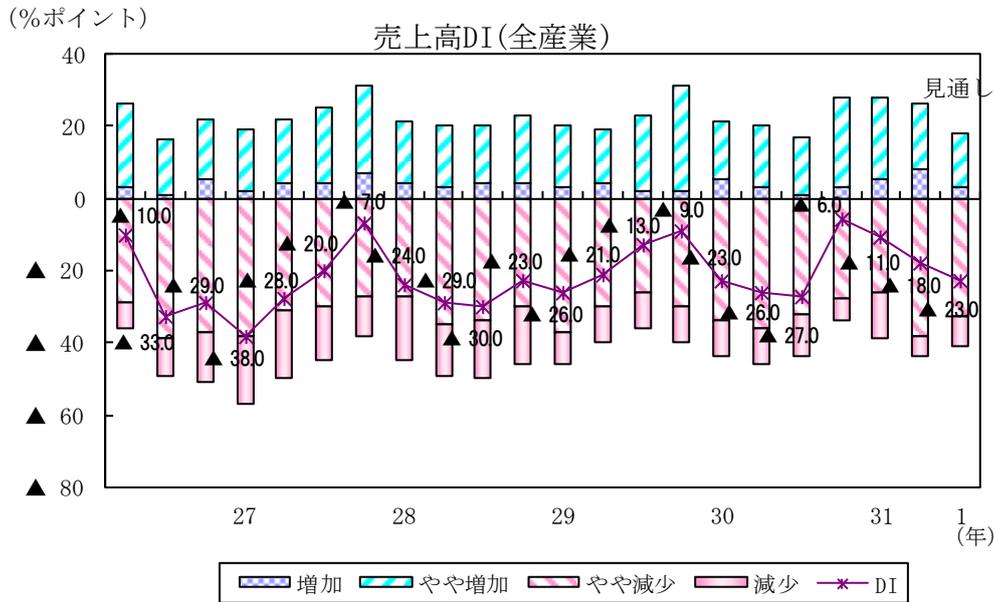


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期連続で低下

平成31年4～令和元年6月期の売上高DIは、前期比7.0ポイント低下の▲18.0となり、2期連続で低下した。業種別にみると、建設業はプラスを維持したものの、低下幅が20.0ポイントと大きく、4期ぶりに低下した。また卸小売業は2期連続、サービス業は3期ぶりに低下した。一方、製造業は上昇幅が12.0ポイントに及び、プラスに転じたうえ2期ぶりに上昇した。従業員規模別にみると、10人以上は2期ぶりに上昇したものの、1人以下は2期ぶり、2～9人は2期連続で低下した。経営組織別にみると、個人は横ばい、法人は2期連続で低下した。

先行き7～9月期は、5.0ポイント低下の▲23.0と悪化する見通しである。もともと、悪化の主要因である建設業の落ち込みは、昨年好調であった反動減であり、数字の実感ほど悪化するものではないとみられる。

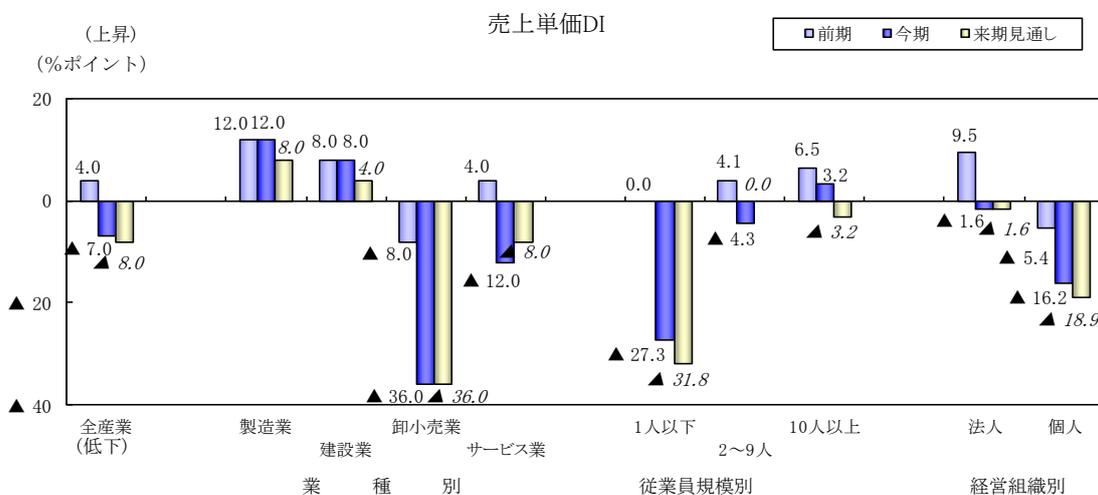
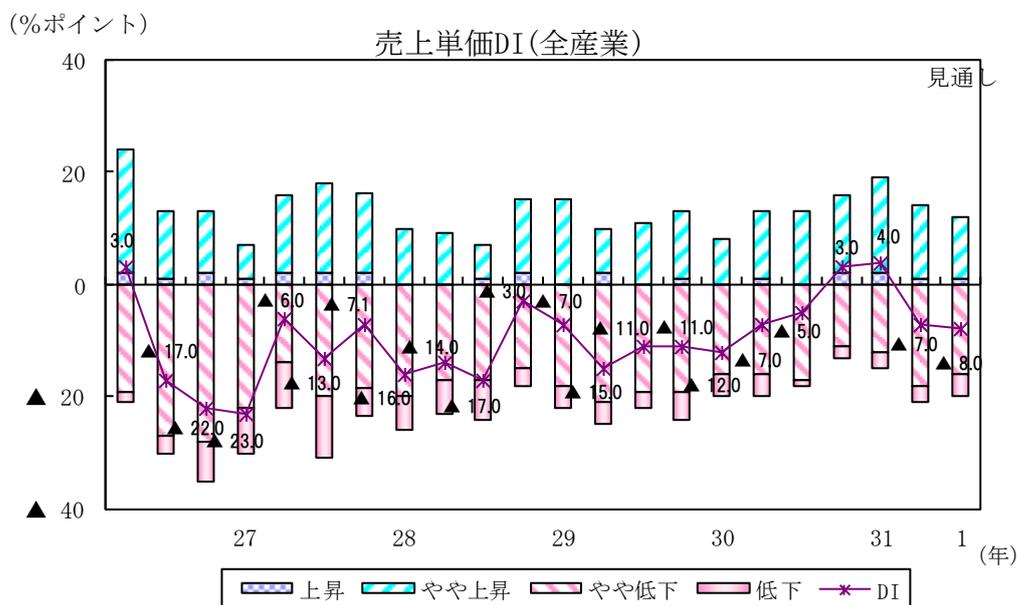


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、5期ぶりに低下

平成31年4～令和元年6月期の売上単価DIは、前期比11.0ポイント低下の▲7.0となり、5期ぶりに低下した。「上昇」「やや上昇」と回答する企業割合が減少した一方、「やや減少」と回答する割合が上昇した。業種別にみると、製造業、建設業は横ばいだった一方、卸小売業は2期連続、サービス業は5期ぶりに低下した。卸小売業は28.0ポイント、サービス業は16.0ポイントと大幅に低下した。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶり、2～9人は2期連続、10人以上は4期連続で低下した。経営組織別にみると、法人は5期ぶり、個人は6期ぶりに低下した。

先行き7～9月期は、1.0ポイント低下の▲8.0と、2期連続で低下し、売上単価の低下超は続く見通しである。

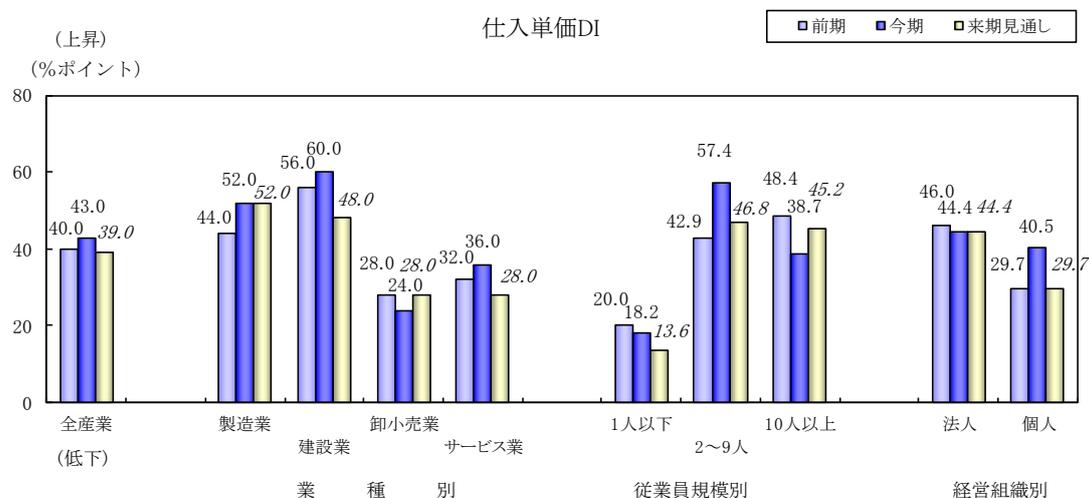
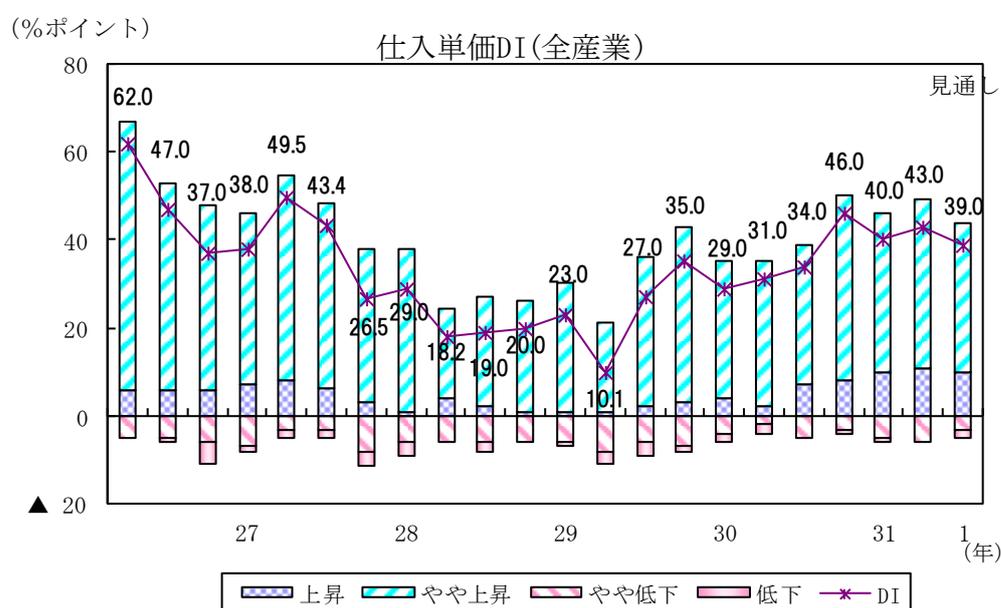


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、2期ぶりに上昇

平成31年4～令和元年6月期の仕入単価DIは、前期比3.0ポイント上昇の43.0となり、2期ぶりに上昇した。「上昇超」は平成22年1～3月期以降38期連続となり、依然として仕入れ単価の上昇が続いている。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、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、1人以下は2期連続、10人以上は5期ぶりに低下したものの、2～9人は2期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、法人は2期連続で低下したものの、個人は2期ぶりに上昇した。

先行き7～9月期は4.0ポイント低下の39.0と、仕入単価上昇の動きはやや緩和されるも、「上昇超」は続く見通しである。

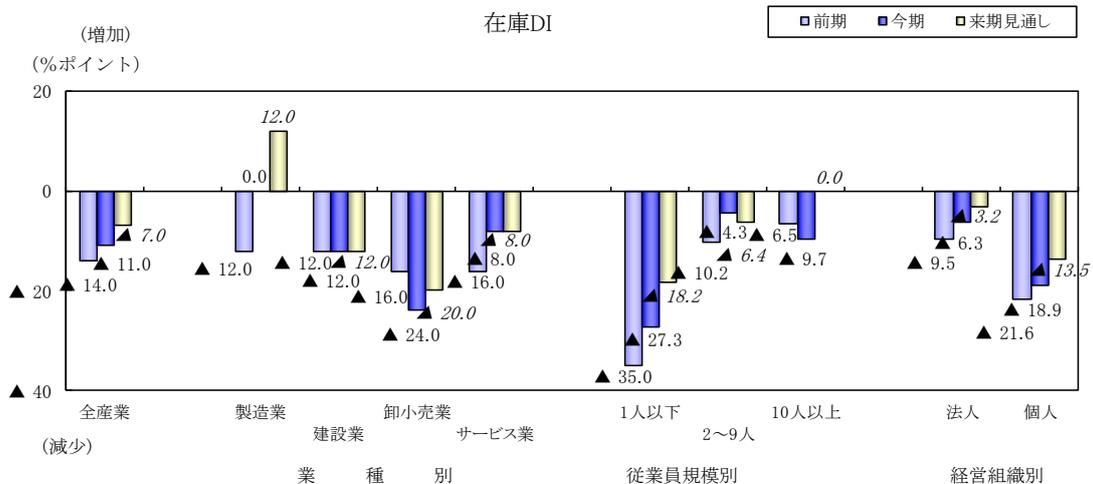
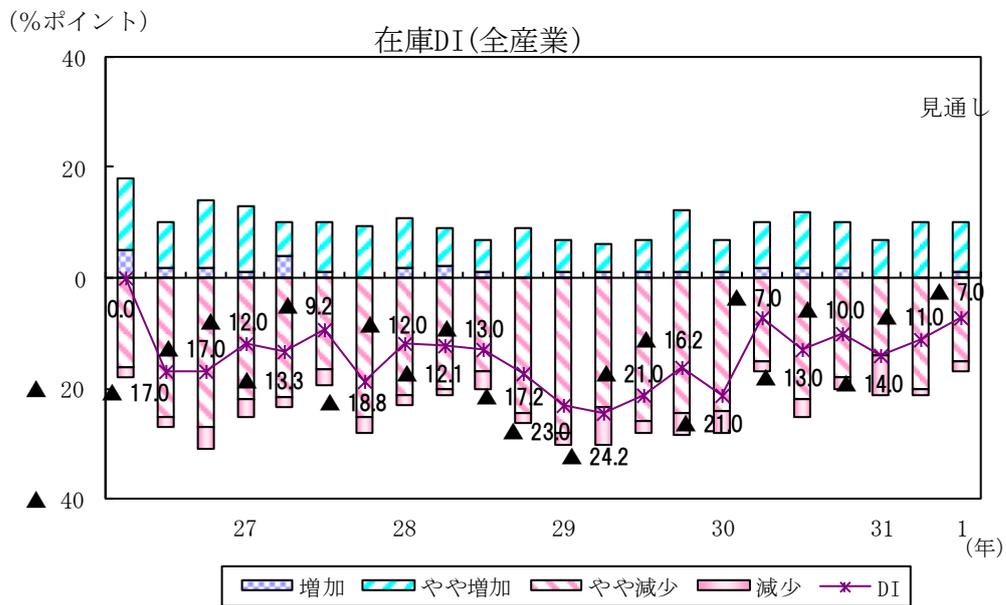


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、抑制の動きが弱まる

平成31年4～令和元年6月期の在庫DIは、前期比3.0ポイント上昇の▲11.0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、卸小売業は2期連続で低下した一方、製造業は2期ぶり、サービス業は3期ぶりに上昇した。従業員規模別にみると、10人以上は2期連続で減少超幅が拡大したものの、1人以下は4期ぶり、2～9人は2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4期ぶり、個人は2期ぶりに減少超幅が縮小した。

先行き7～9月期は4.0ポイント上昇の▲7.0と、抑制の動きは引き続き弱まる見通しである。

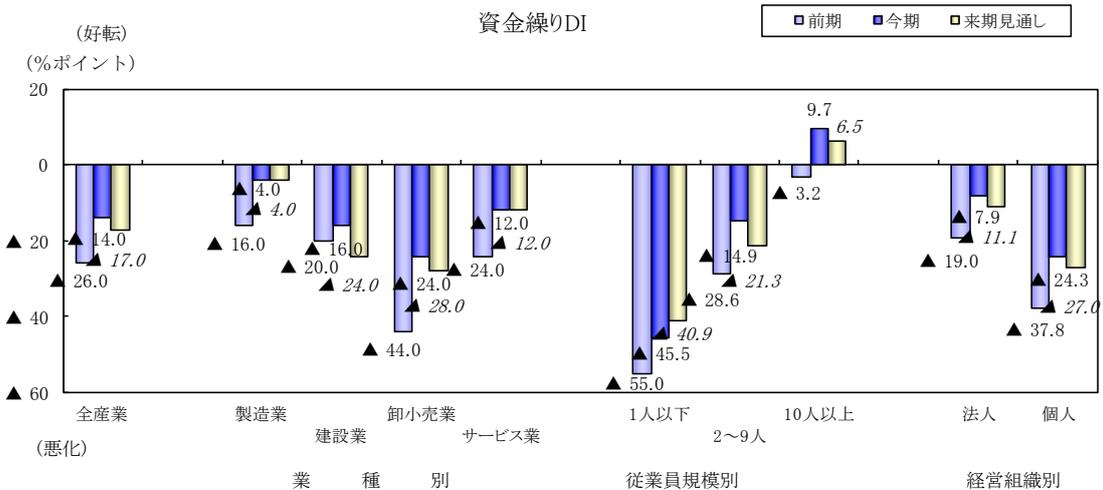
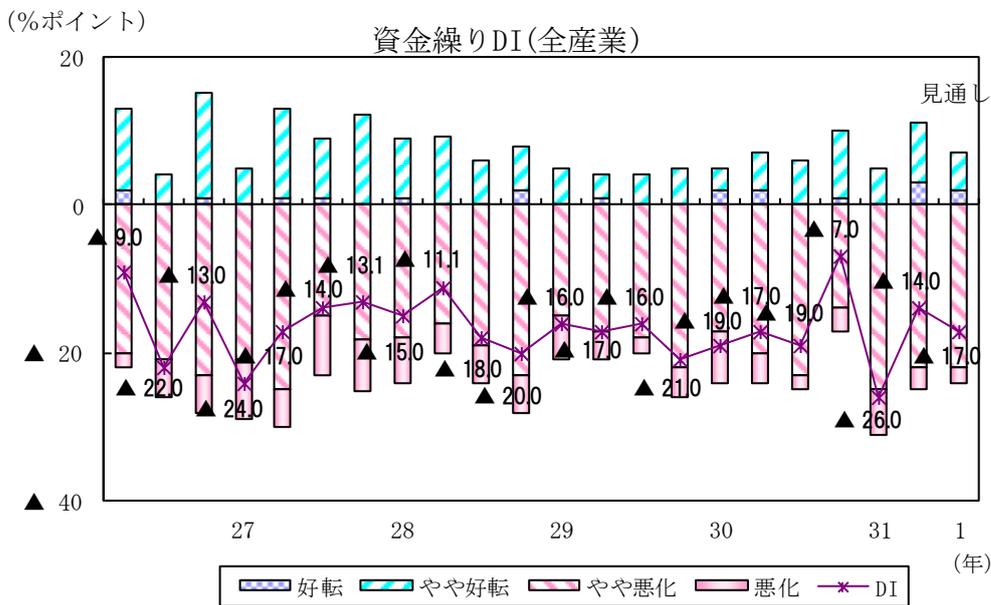


f) 資金繰り

資金繰りDIは、大幅に改善

平成31年4～令和元年6月期の資金繰りDIは、前期比12.0ポイント上昇の▲14.0と、2期ぶりに改善した。前期の大きな悪化幅を埋めるまでには至らないものの、今期は一転して大きな改善がみられた。業種別にみると、全業種で改善し、製造業、卸小売業、サービス業は2期ぶり、建設業は3期ぶりに改善した。卸小売業の上昇幅は、20.0ポイントに及んだ。従業員規模別にみると、全規模で改善し、1人以下、2～9人、10人以上はいずれも2期ぶりに改善した。経営組織別にみると、法人、個人ともに2期ぶりに改善した。

先行き7～9月期は3.0ポイント低下の▲17.0となり、資金繰りは一進一退で推移する見通しである。

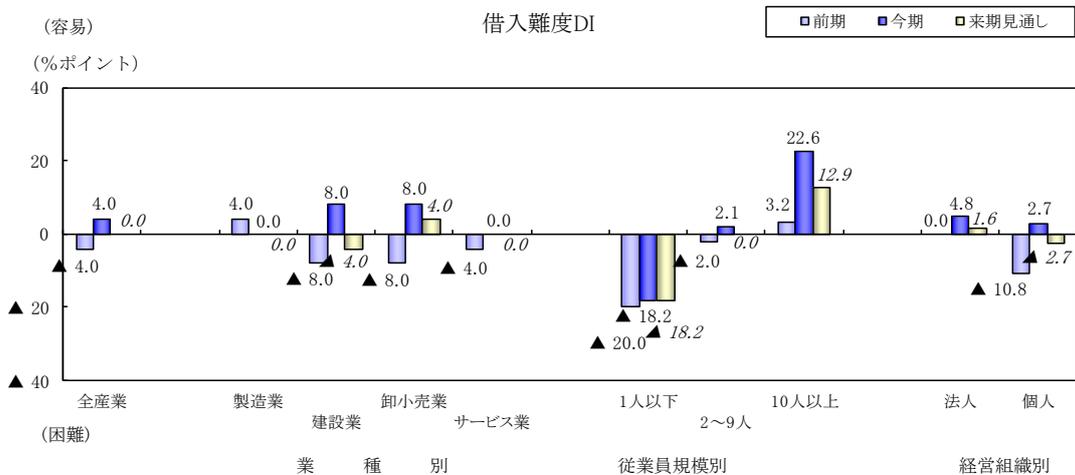
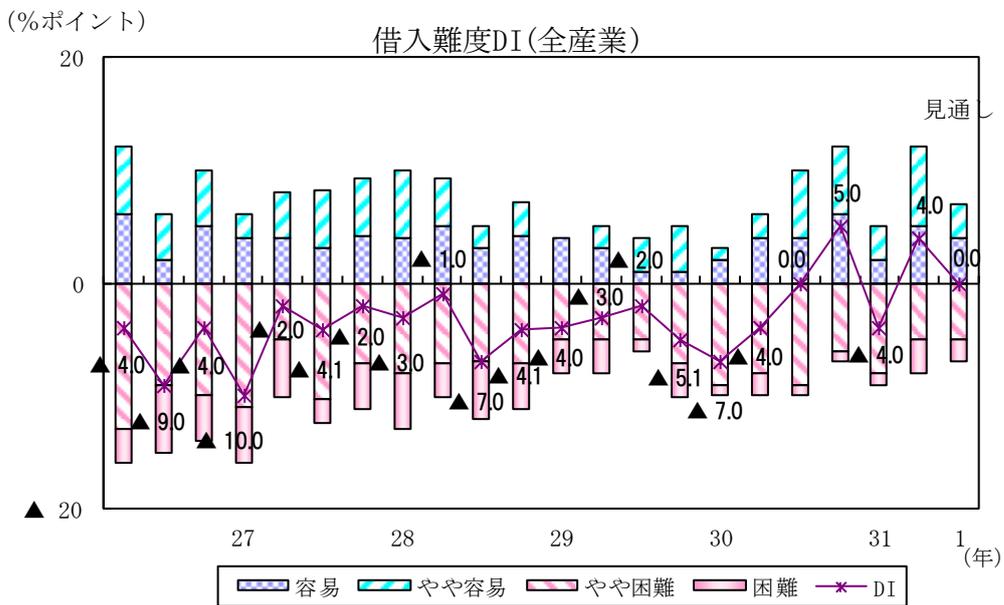


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、2期ぶりに改善

平成31年4～令和元年6月期の借入難度DIは前期比8.0ポイント上昇の4.0となり、2期ぶりに改善したうえ、調査開始以降2度目の「容易超」となった。業種別にみると、製造業は2期連続で悪化したものの、建設業は3期ぶり、卸小売業、サービス業は2期ぶりに改善した。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶり、2～9人、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、個人ともに2期ぶりに改善した。

先行き7～9月期は4.0ポイント低下の0.0と、一進一退の動きが続く見込みである。

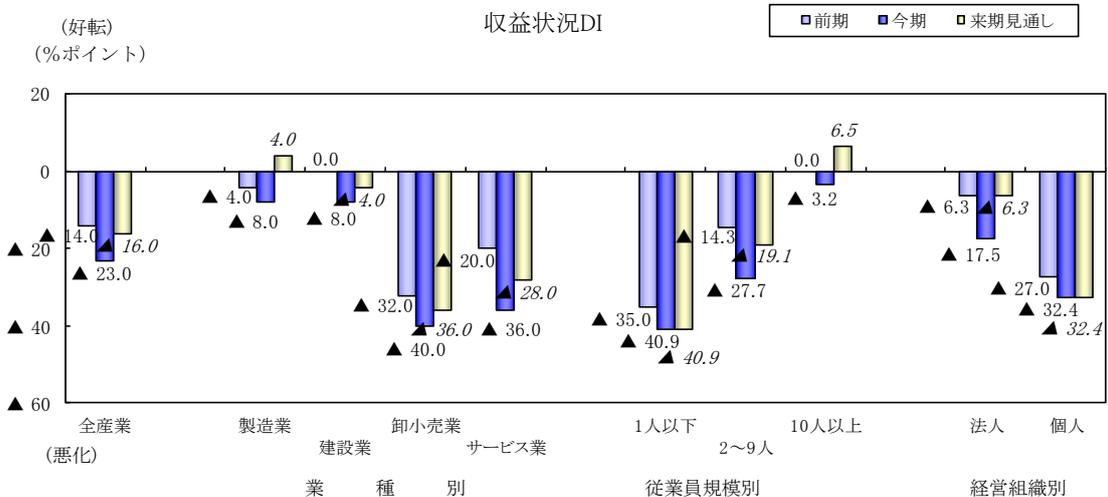
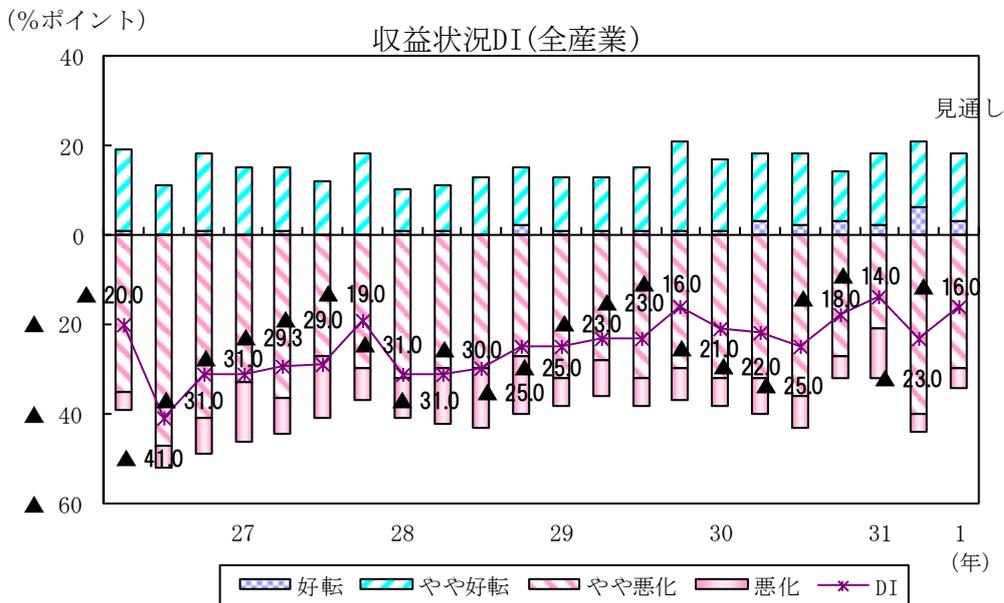


h) 収益状況(経常利益)

収益状況は、3期ぶりに悪化

平成31年4～令和元年6月期の収益状況DIは、前期比9.0ポイント低下の▲23.0となり、3期ぶりに悪化した。「悪化」と回答した割合が減少した一方で、それ以上に「やや悪化」と回答した割合が増加した。売上高の減少や売上単価の低下に加え、仕入価格や経費が上昇したため、収益状況が悪化した。業種別にみると、全業種で悪化し、製造業、サービス業は3期ぶり、建設業は4期ぶり、卸小売業は2期連続で悪化した。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上は2期ぶり、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3期ぶり、個人は5期ぶりに悪化した。

先行き7～9月期は、すべての業種で持ち直し7.0ポイント上昇の▲16.0と、収益状況は改善する見通しである。

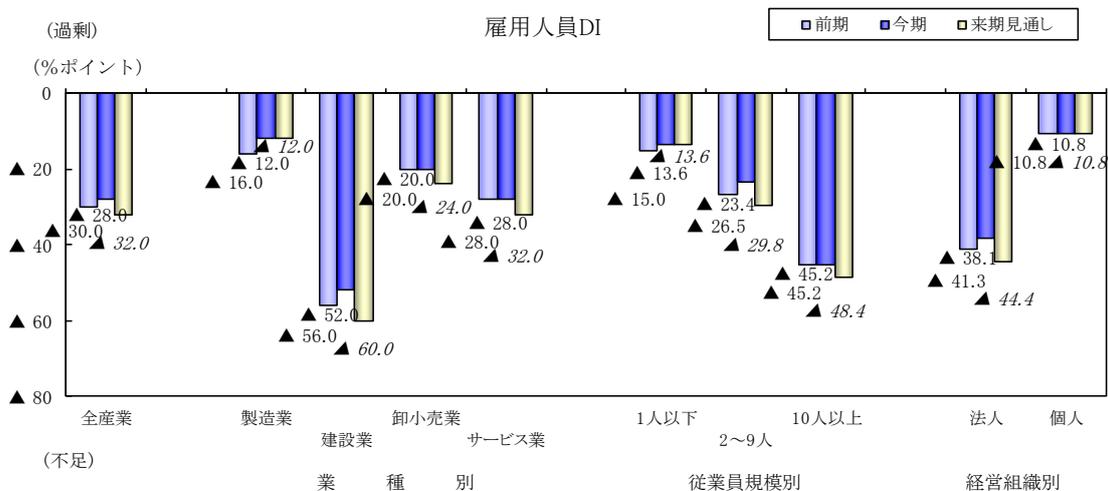
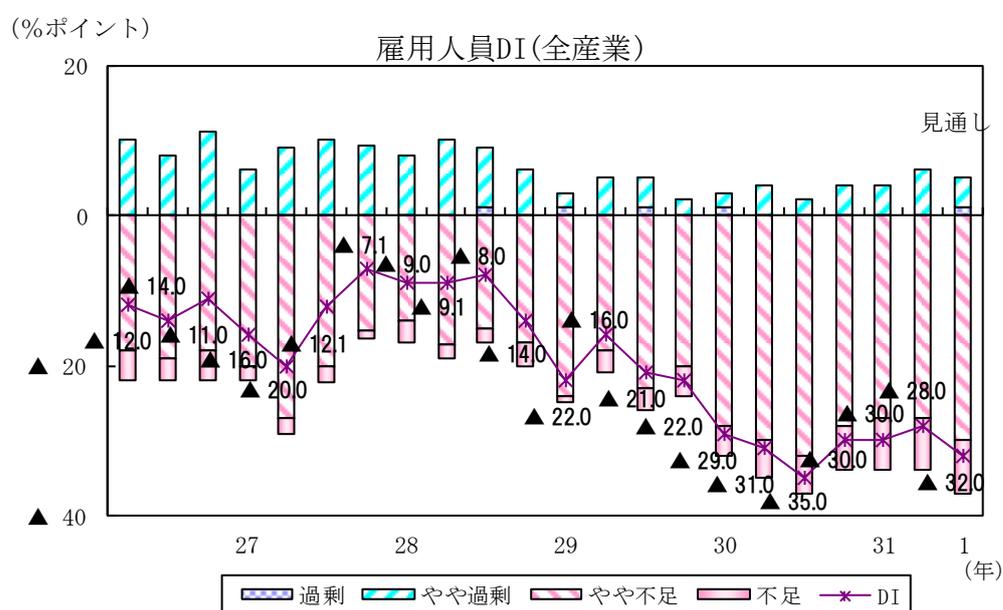


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、高い「不足超」が続く

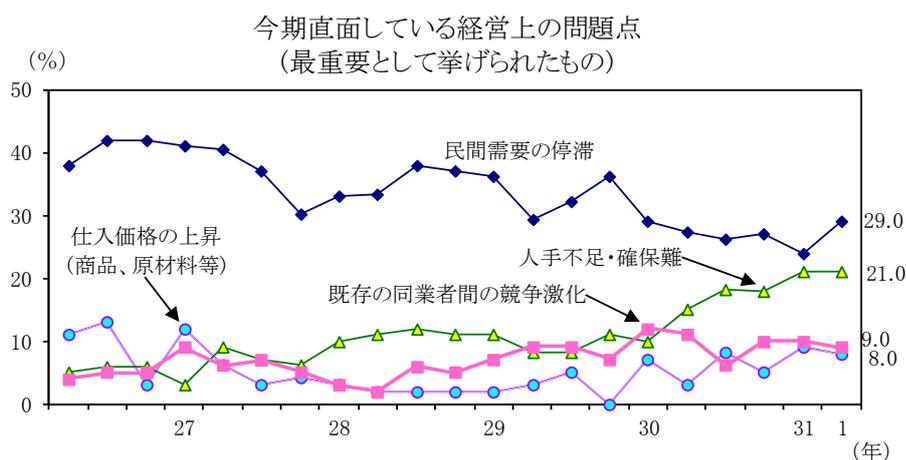
平成31年4～令和元年6月期の雇用人員DIは、前期比2.0ポイント上昇の▲28.0となり、不足超幅は2期ぶりに縮小した。もっとも、平成24年7～9月期以降、28期連続の「不足超」となった。業種別にみると、卸小売業、サービス業は横ばいだった一方、製造業は3期連続、建設業は2期ぶりに不足超幅が縮小した。従業員規模別にみると、10人以上は横ばいだった一方、1人以下、2～9人は2期ぶりに不足超幅が縮小した。経営組織別にみると、個人は横ばいだった一方、法人は3期連続で不足超幅が縮小した。

先行き7～9月期は、4.0ポイント不足超幅が拡大した▲32.0となり、人員の不足感は引き続き高い水準で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

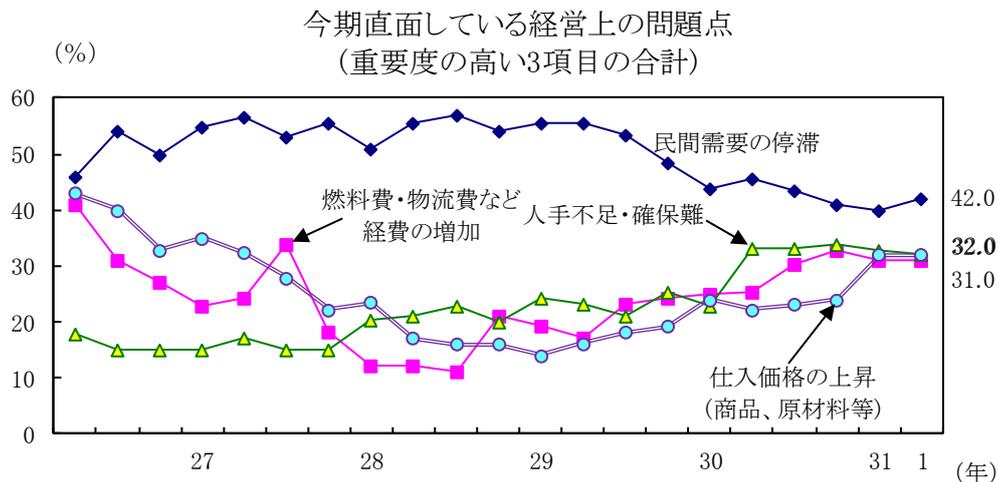
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目は、「民間需要の停滞」(29.0%)が最多、2位は「人手不足・確保難」(21.0%)、3位は「既存の同業者間の競争激化」(9.0%)と続いた。「民間需要の停滞」は、製造業、卸小売業で大きく割合が増加した結果、5.0ポイント上昇し、2期ぶりに増加した。業種別にみると、製造業、卸小売業は「民間需要の停滞」が最多となったものの、建設業、サービス業は「人手不足・確保難」が最多となった。



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	
	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	9.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	32.0
	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
建設業	1位	人手不足・確保難	44.0
	2位	官公庁の需要の停滞	16.0
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	8.0
	〃	既存の同業者間の競争激化	8.0
	〃	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	8.0
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	16.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	50.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	9.1
	〃	人手不足・確保難	9.1
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	9.1
2人～9人	1位	民間需要の停滞	27.7
	2位	人手不足・確保難	23.4
10人以上	1位	人手不足・確保難	25.8
	2位	既存の同業者間の競争激化	16.1
	〃	官公庁の需要の停滞	16.1
	〃	民間需要の停滞	16.1
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	27.0
	2位	人手不足・確保難	25.4
個人	1位	民間需要の停滞	32.4
	2位	人手不足・確保難	13.5

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」(42.0%)、2位は「人手不足・確保難」と「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(32.0%)が並び、4位は「燃料費・物流費など経費の増加」(31.0%)となった。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。製造業では、「燃料費・物流費など経費の増加」も同率で1位となった。



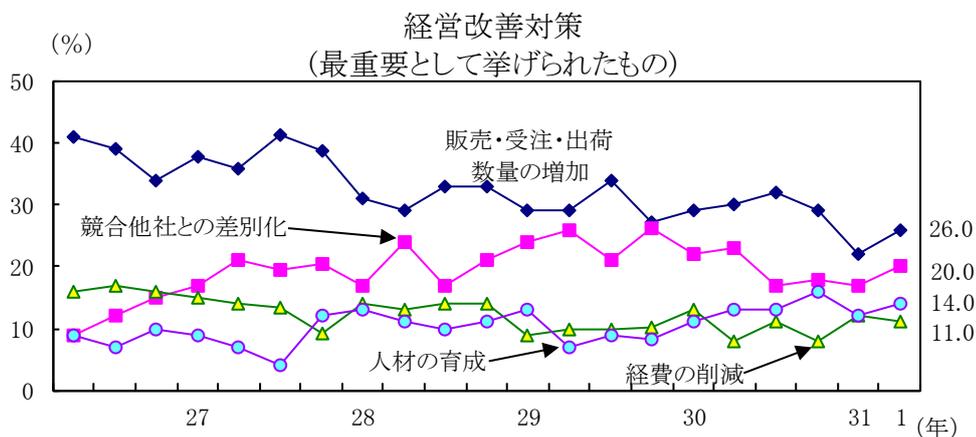
今期直面している経営上の問題点

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	
総合	1位	民間需要の停滞	42.0
	2位	人手不足・確保難	32.0
	〃	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
	2位	民間需要の停滞	36.0
建設業	1位	人手不足・確保難	60.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	44.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	72.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	48.0
サービス業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	48.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	44.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	68.2
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	40.9
2人~9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	42.6
	2位	民間需要の停滞	40.4
10人以上	1位	人手不足・確保難	51.6
	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	41.3
	2位	民間需要の停滞	38.1
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

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」(26.0%)が最多となった。2位は「競合他社との差別化」(20.0%)が続き、3位は「人材の育成」(14.0%)と続いた。業種別にみると、製造業、卸小売業で「販売・受注・出荷数量の増加」、建設業は「人材の育成」、サービス業は「競合他社との差別化」が最多となった。

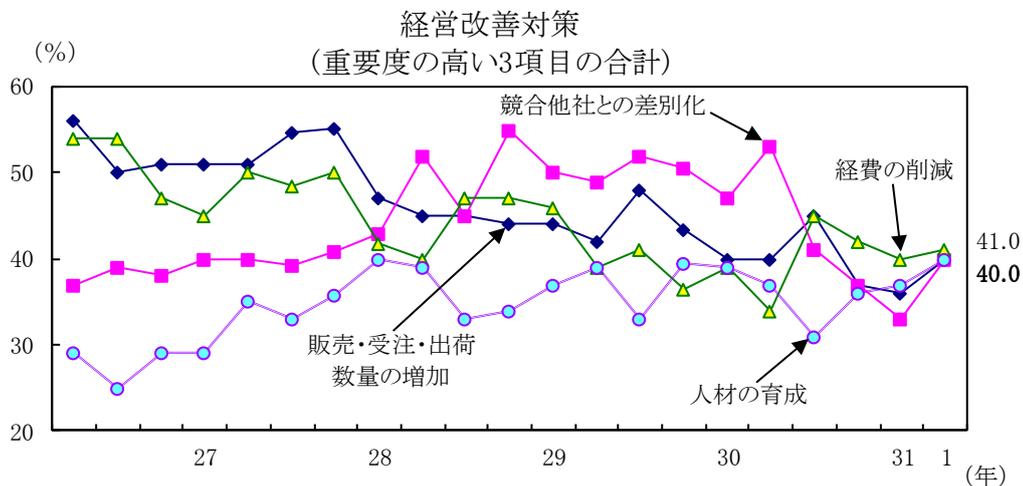


現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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	26.0
	2位	競合他社との差別化	20.0
	3位	人材の育成	14.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	2位	経費の削減	16.0
建設業	1位	人材の育成	24.0
	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	32.0
	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	20.0
	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	36.4
	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	競合他社との差別化	36.4
10人以上	1位	競合他社との差別化	36.4
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	31.8
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	27.0
	2位	競合他社との差別化	20.6
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.3
	2位	競合他社との差別化	18.9

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」(41.0%)、2位は「人材の育成」、「販売・受注・出荷数量の増加」、「競合他社との差別化」(40.0%)が同率で並んだ。業種別では、製造業は「販売・受注・出荷数量の増加」、建設業は「人材の育成」、卸小売業、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 (%)
総合	1位 経費の削減	41.0
	2位 人材の育成	40.0
	” 販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	” 競合他社との差別化	40.0
業種別		
製造業	1位 販売・受注・出荷数量の増加	64.0
	2位 経費の削減	48.0
建設業	1位 人材の育成	64.0
	2位 経費の削減	52.0
卸小売業	1位 競合他社との差別化	48.0
	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	48.0
	2位 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	40.9
	” 販売単価の引上げ	40.9
2人~9人	1位 経費の削減	44.7
	2位 人材の育成	40.4
10人以上	1位 人材の育成	61.3
	2位 競合他社との差別化	45.2
経営組織別		
法人	1位 人材の育成	50.8
	2位 競合他社との差別化	39.7
	” 販売・受注・出荷数量の増加	39.7
個人	1位 経費の削減	45.9
	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