

No.33

# 真庭商工会景況調査

平成 28 年 4～6 月期

真庭商工会

〒719-3214 岡山県真庭市鍋屋 6  
Tel.0867-42-4325 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 28 年 4～6 月期の現状 平成 28 年 7～9 月期の見通し
調査時期	平成 28 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	
	28 社	43 社	29 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

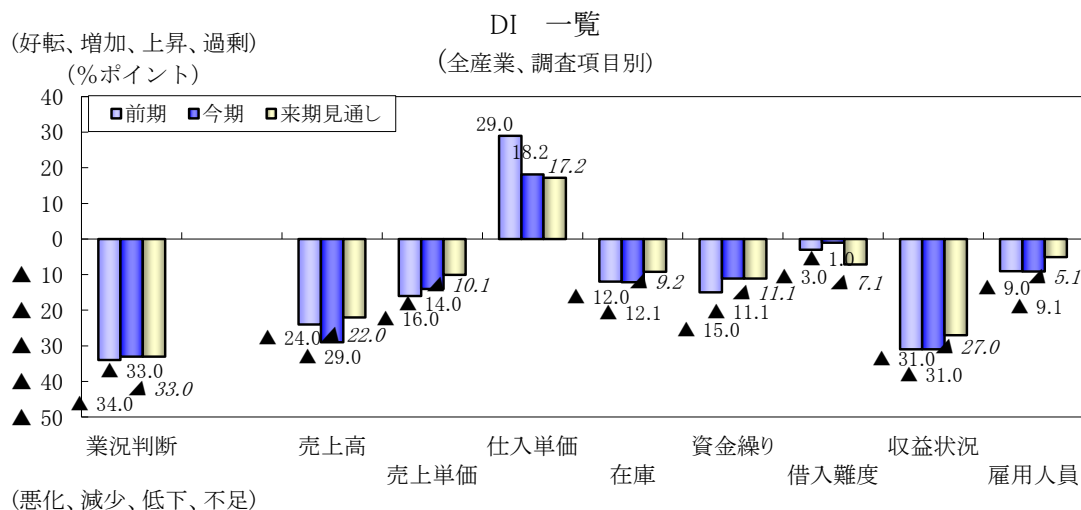
概況	1
1. 今期の状況と来期の見通し	3
a) 業況判断	4
b) 売上高（完成工事高、加工高等）	5
c) 売上単価（加工・受注単価等）	6
d) 仕入単価（原材料、商品等）	7
e) 在庫（商品、製品等）	8
f) 資金繰り	9
g) 借入難度（含む手形割引）	10
h) 収益状況（経常利益）	11
i) 雇用人員（人手）	12
2. 今期直面している経営上の問題点	13
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策	15
4. その他（景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等）	17

## 概況

平成 28 年 4～6 月期の業況判断 DI は、前期比 1.0 ポイント上昇の▲33.0 と、3 期ぶりに改善した。もっとも、改善幅は小幅にとどまり、消費増税直後の調査となった平成 26 年 4～6 月期の業況判断 DI (▲28.0) を、前期に続いて下回った。域内の個人消費が引き続き低迷したほか、地元景気の下支えを期待される公共工事が減少するなど、地域内需要の回復はみられなかった。一方、総じてみれば横ばいとなった景況感は、業種によってベクトルが異なり、改善した業種と悪化した業種とに分かれた。また景況感は悪化するも人手不足が進む業種がみられるなど、景気変動と雇用人員の関連性が、従来の経済原理では説明しづらくなっている。地域の景気を一体的、一元的に捉えることが困難になりつつある。

先行き平成 28 年 7～9 月期は、業況判断 DI は▲33.0 と横ばいとなり、景況感の低迷が続く見通しである。今回調査では、経営改善施策として「競合他社との差別化」を挙げる企業割合が増加したが、限られたパイを地域内で奪い合うだけでなく、域外需要を取り込めるような差別化を図り、地域全体を底上げする各事業者の施策が期待される。

全国の景気は、個人消費などで弱さがみられ、足踏み感がみられる。岡山県の景気は、県内完成車メーカーの生産停止の影響などで弱含んでいる。国内・県内経済が足踏みする中で、真庭地域における景況感はさらに低迷している。当地域においては内外需要とも弱さを増しており、需要拡大への経営努力がこれまで以上に各事業者に求められている。



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	33.3
2位	官公庁の需要の停滞	15.2
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	29.0
2位	競合他社との差別化	24.0
3位	経費の削減	13.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
27/10～ 12	 ▲ 26.0	 ▲ 40.0	 ▲ 16.0	 ▲ 44.0	 ▲ 4.0
28/1～3	 ▲ 34.0	 ▲ 32.0	 ▲ 40.0	 ▲ 48.0	 ▲ 16.0
4～6	 ▲ 33.0	 ▲ 36.0	 ▲ 32.0	 ▲ 52.0	 ▲ 12.0
7～9	 ▲ 33.0	 ▲ 32.0	 ▲ 36.0	 ▲ 48.0	 ▲ 16.0

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28年4～6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期ぶりに悪化した。当地では三菱自動車の生産停止の影響は限定的で、生産活動そのものは底堅かったものの、製品単価の下落など収益面の悪化が景況感低迷につながった。先行きについては、収益状況の持ち直しによる改善を見込んでいる。

(建設業)

平成28年4～6月期の業況判断DIは、▲32.0と前期比8.0ポイント上昇し、6期ぶりに改善した。工事単価の改善や資材価格上昇の一服などで収益状況の好転がみられた。もっとも、民間需要の持ち直しが一服したことに加え、公共工事の減少が続き、全体の工事高は減少した。域内の工事需要の水準は弱い動きが続くことから、先行きの景況感悪化を見込んでいる。

(卸小売業)

平成28年4～6月期の業況判断DIは、▲52.0と前期比4.0ポイント低下し、3期連続で悪化した。域内消費の低迷が続いていることに加え、デフレ志向の強まりで販売単価が下落した。また建設事業者向け卸売業者の受注が低迷した。先行きについては、域内需要の下げ止まりを背景にDI値は上昇するも、依然として底ばいで推移する見通しである。

(サービス業)

平成28年4～6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。観光需要が引き続き底堅く推移したほか、一部の事業者では値上げの実施や食材など調達コストの低減で、収益状況が改善した。域外需要は引き続き安定推移を見込むものの、域内需要の弱さから、先行きについては悪化を見込んでいる。

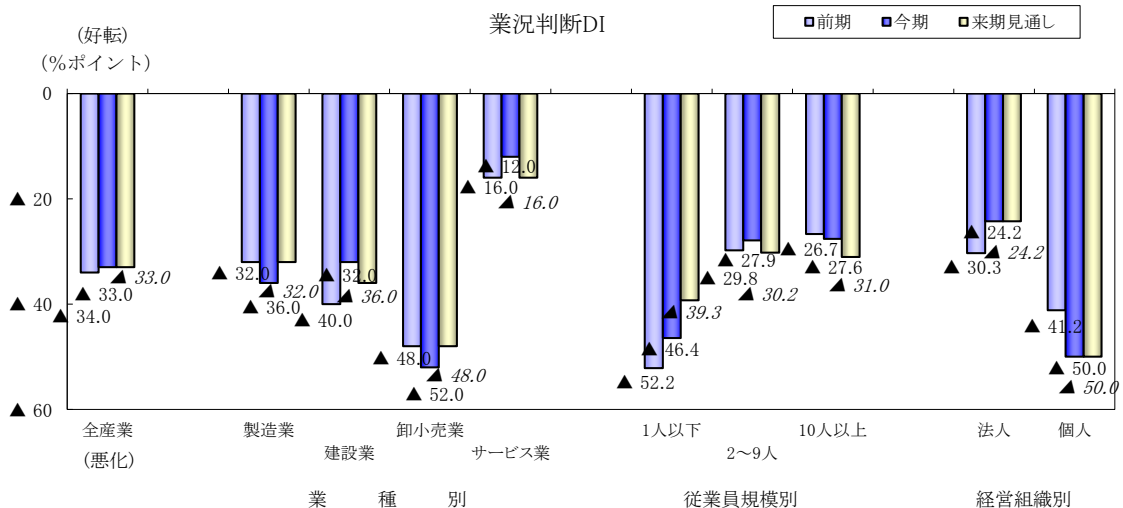
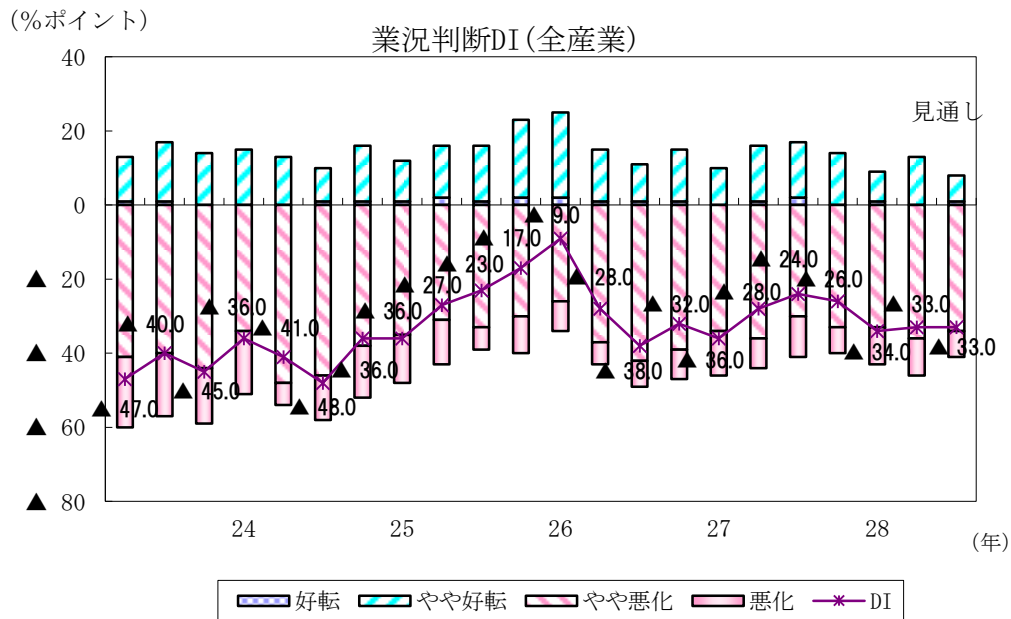
# 1. 今期の状況と来期の見通し

## a) 業況判断

### 総じて横ばいも業種によって異なる景況感

平成28年4～6月期の業況判断DIは、前期比1.0ポイント上昇の▲33.0と、3期ぶりに改善も小幅となった。全体としては横ばいとなったものの、「やや好転」「やや悪化」と回答した割合がそれぞれ増加するなど、会員企業や業種によりばらつきがみられた。業種別にみると、建設業、サービス業は改善したのに対し、製造業、卸小売業は悪化した。建設業は収益状況の悪化に一定の歯止めがかかったほか、サービス業は観光需要や一部の飲食店が堅調であった。一方、製造業は、生産活動自体は底堅かったものの、収益状況が悪化、卸小売業は域内需要がさらに冷え込んだ。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶり、2～9人は3期ぶりに改善した一方、10人以上は3期連続で悪化した。経営組織別にみると、法人は2期ぶりに改善したものの、個人は2期ぶりに悪化した。

先行き平成28年7～9月期は横ばいの▲33.0となり、景況感の低迷は続く見通しである。

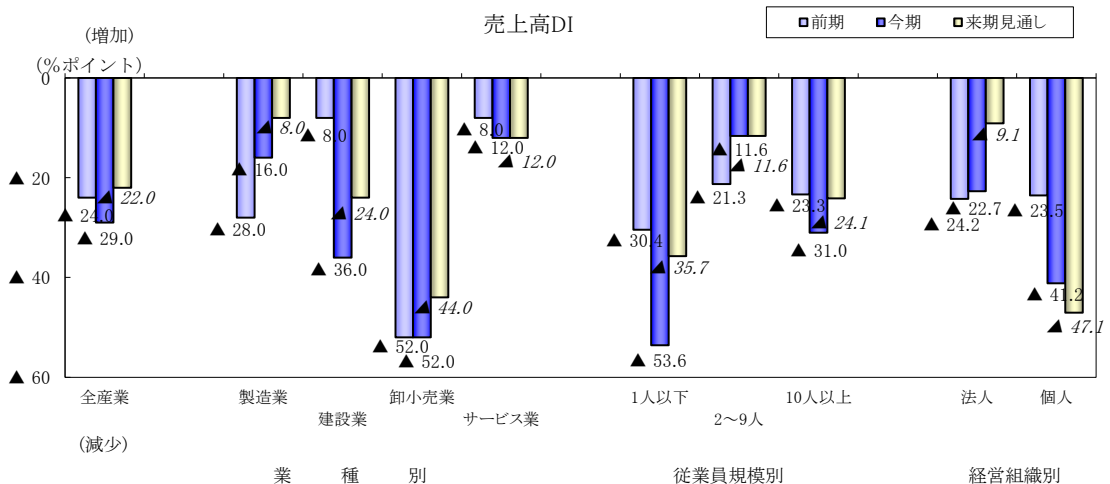
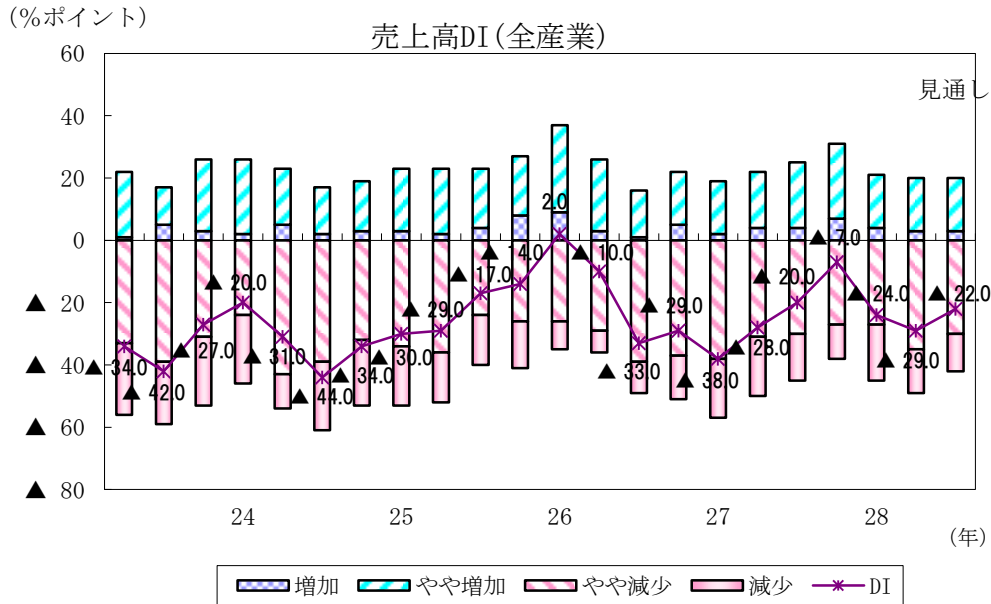


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期連続で悪化

平成28年4～6月期の売上高DIは、前期比5.0ポイント低下の▲29.0となり、2期連続で低下した。「やや減少」と回答した企業割合が増加し、公共工事が減少した建設業における28.0ポイントの低下幅が全体を押し下げた。業種別にみると、製造業は2期ぶりに上昇、卸小売業は横ばい、建設業、サービス業は2期連続で低下した。製造業では「やや減少」「減少」と回答した企業割合が減少した。従業員規模別にみると、2～9人は2期ぶりに上昇したものの、1人以下は2期ぶり、10人以上は2期連続で低下した。経営組織別にみると、法人は2期ぶりに上昇した一方、個人は2期ぶりに低下した。

先行き平成28年7～9月期は、7.0ポイント上昇の▲22.0と、製造業、建設業を中心に持ち直しを見込んでおり、改善する見通しである。



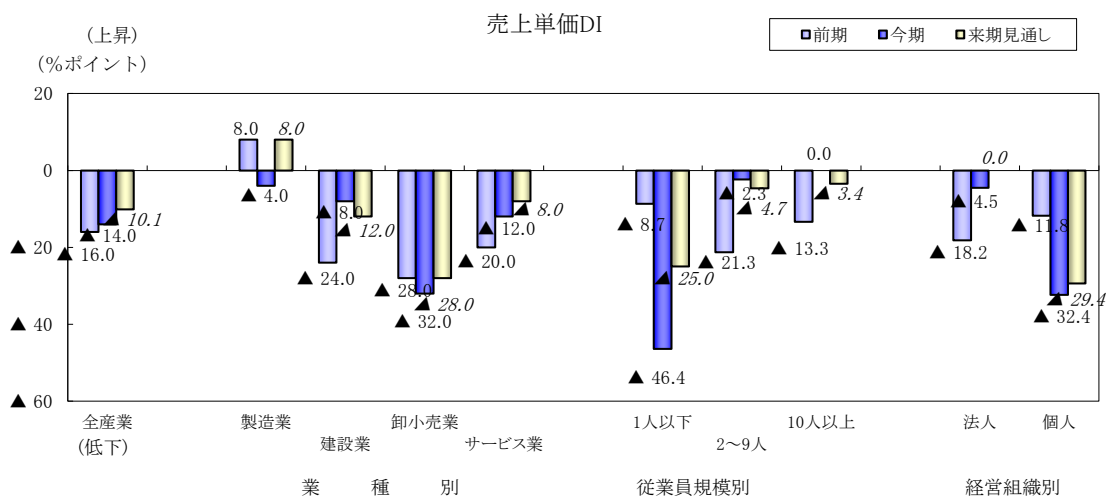
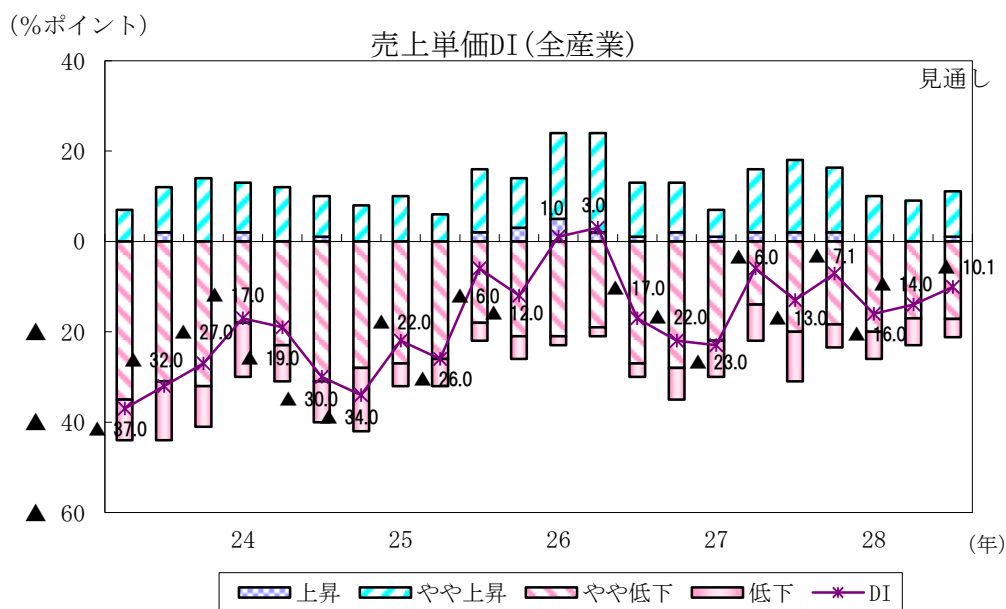


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、2期ぶりに改善

平成28年4～6月期の売上単価DIは、前期比2.0ポイント上昇の▲14.0となり、2期ぶりに改善した。全体では「やや低下」と回答した企業割合が減少したものの、業種によるばらつきがみられた。業種別にみると、製造業が2期ぶりに低下しマイナスに転じたほか、卸小売業は2期連続で低下した。一方、建設業、サービス業は2期ぶりに上昇し、建設業の上昇幅は16.0ポイントに及んだ。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続で低下したものの、2～9人、10人以上は2期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、個人は低下したものの、法人は上昇した。

先行き平成28年7～9月期は建設業を除き上昇し、3.9ポイント上昇の▲10.1となり、売上単価は2期連続で改善する見通しである。

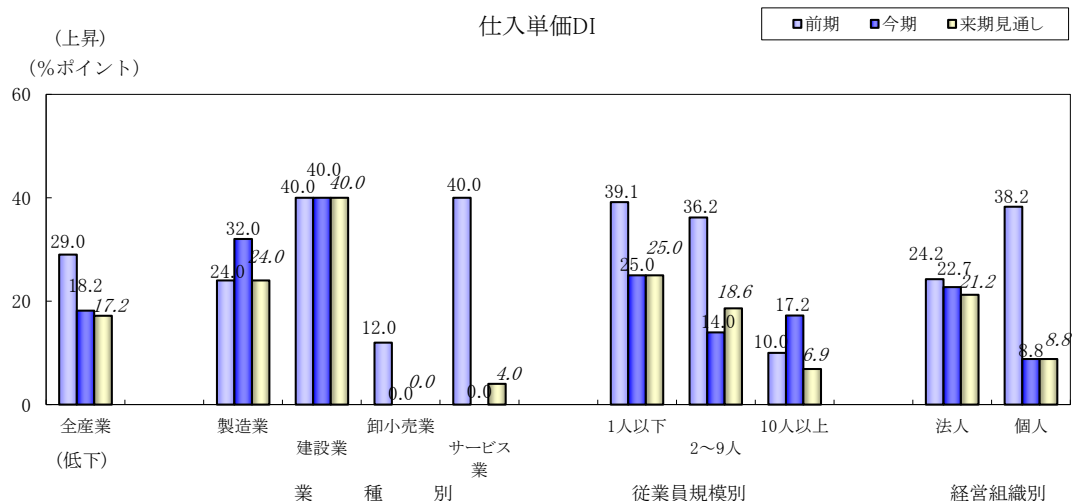
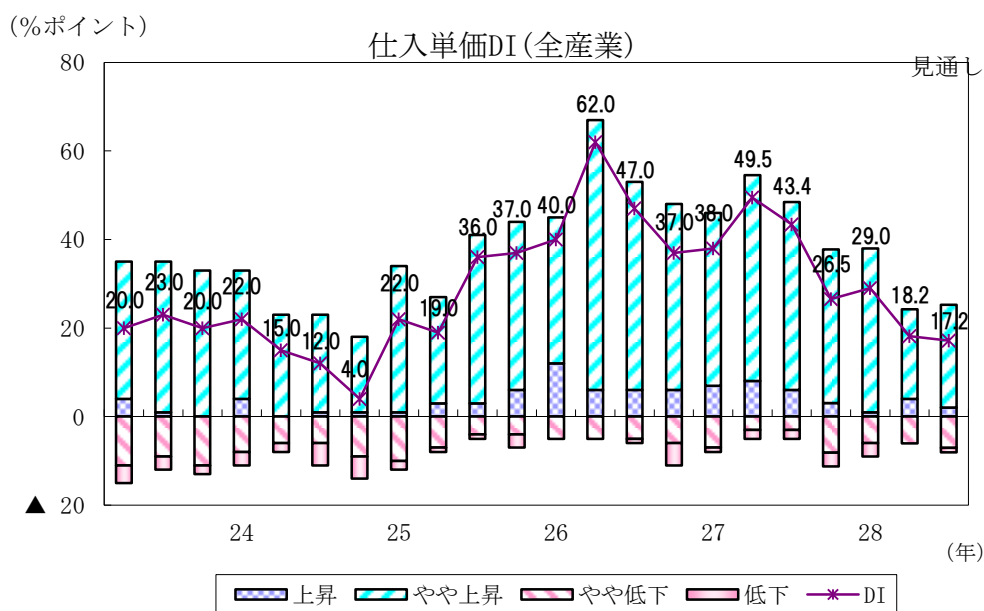


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価上昇の動きは緩和

平成 28 年 4～6 月期の仕入単価 DI は前期比 10.8 ポイント低下の 18.2 となり、2 期ぶりに低下した。「やや上昇」と回答した割合が大幅に減少し、平成 25 年 4～6 月期並みの水準となり、仕入単価上昇の動きは緩和されつつある。業種別にみると、製造業は 3 期ぶりに上昇したものの、建設業は横ばい、卸小売業、サービス業は 2 期ぶりに低下した。もともと、比較的原価率の低いサービス業の低下が寄与しており、地域全体での実感は低下幅ほどではないと考えられる。従業員規模別にみると、10 人以上は 5 期ぶりに上昇した一方、1 人以下、2～9 人は 2 期ぶりに低下した。経営組織別にみると、法人、個人ともに低下した。

先行き平成 28 年 7～9 月期は 1.0 ポイント低下の 17.2 と、仕入単価上昇の動きは引き続き緩和される見通しである。

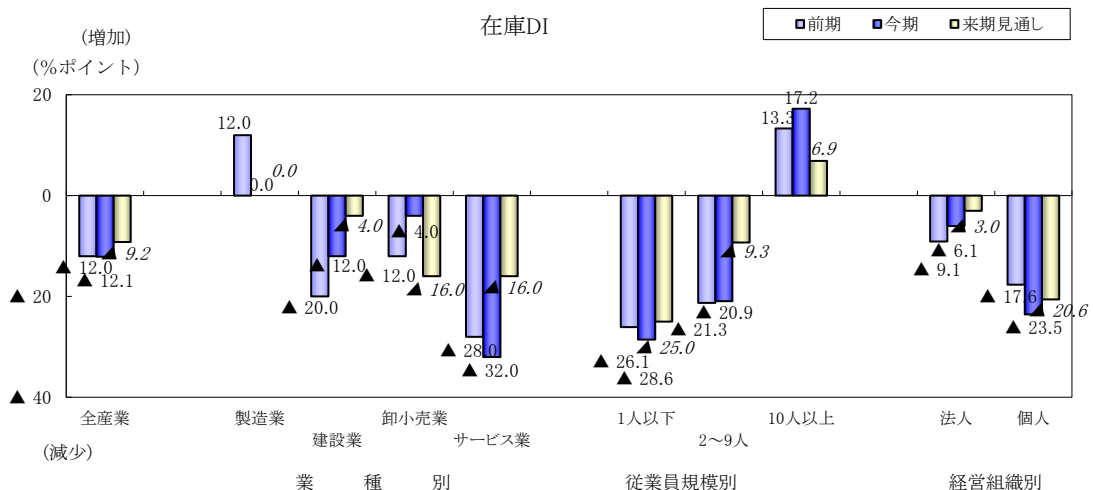
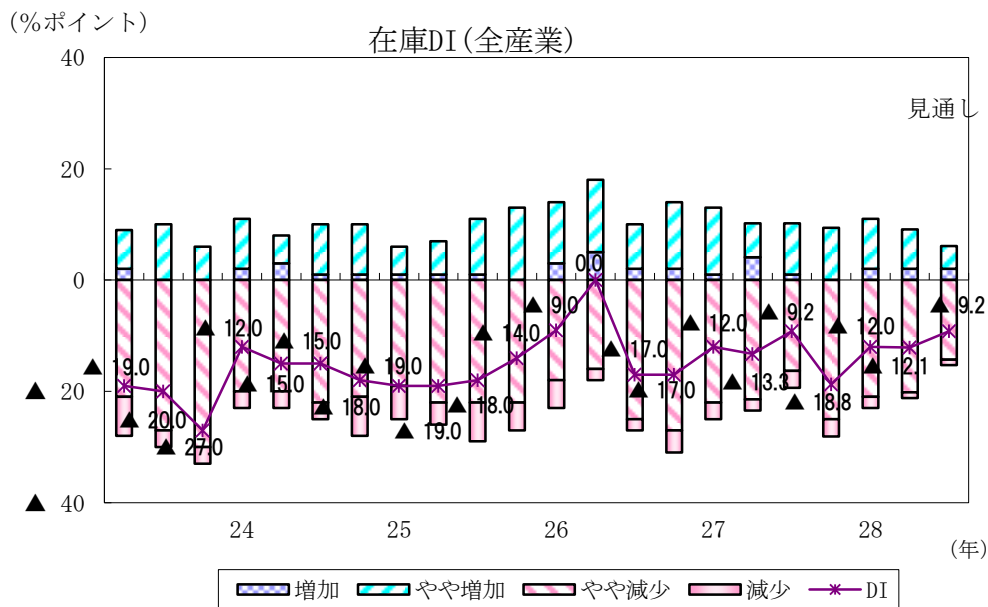


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、横ばい

平成 28 年 4～6 月期の在庫 DI は、前期比 0.1 ポイント低下の▲12.1 となり、ほぼ横ばいとなった。業種別にみると、製造業は 2 期ぶりに低下し、4 期連続の増加超から 0.0 となった。建設業は 3 期ぶり、卸小売業は 3 期連続で減少超幅が縮小した一方、サービス業は 2 期ぶりに減少超幅が拡大した。従業員規模別にみると、10 人以上は 2 期連続で上昇かつ増加超となった。1 人以下は 2 期ぶりに減少超幅が拡大、2～9 人は 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 期ぶりに減少超幅が縮小した一方、個人は 2 期ぶりに拡大した。

先行き平成 28 年 7～9 月期は 2.9 ポイント上昇の▲9.2 と、在庫抑制の動きは弱まる見込みである。

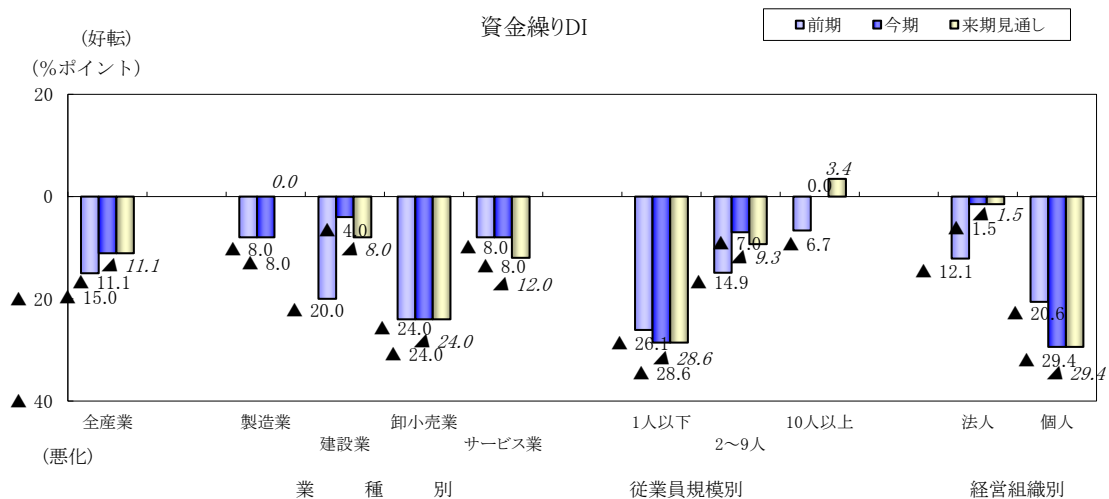
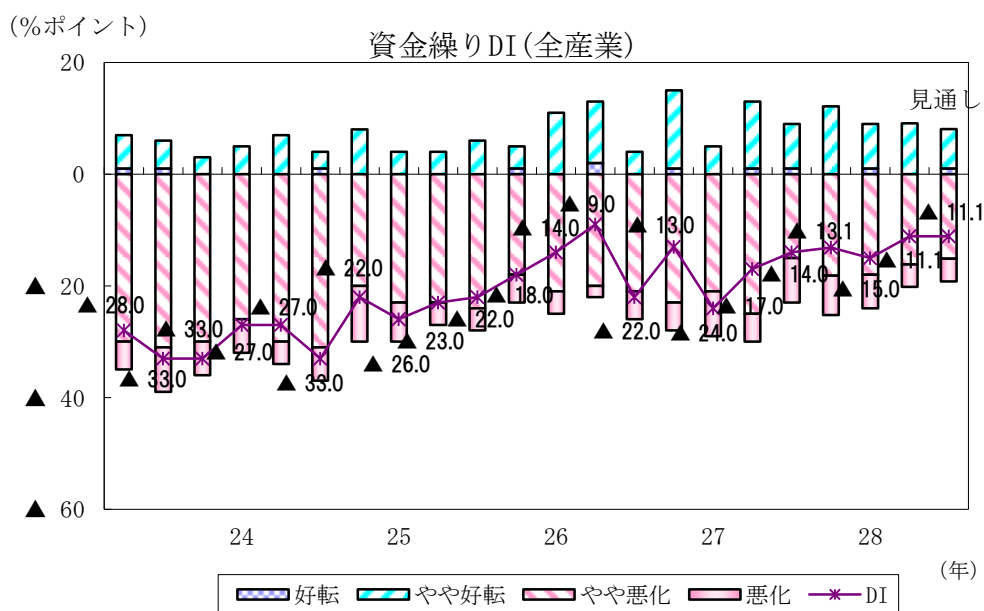


f) 資金繰り

資金繰りDIは、再び改善傾向

平成 28 年 4～6 月期の資金繰り DI は、前期比 3.9 ポイント上昇の▲11.1 となった。上昇は 2 期ぶりで、小休止した前期から反転し再び改善の傾向がみられる。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業は横ばいとなり、建設業は 2 期連続で改善した。受注減少による工事建替資金の減額に加え、工事単価の上昇など収益面の改善も寄与しているとみられる。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 2 期ぶり、10 人以上は 2 期連続で改善した。経営組織別にみると、個人は悪化した、法人は改善した。

先行き平成 28 年 7～9 月期は横ばいの▲11.1 となり、資金繰りの改善傾向は一服する見込みである。

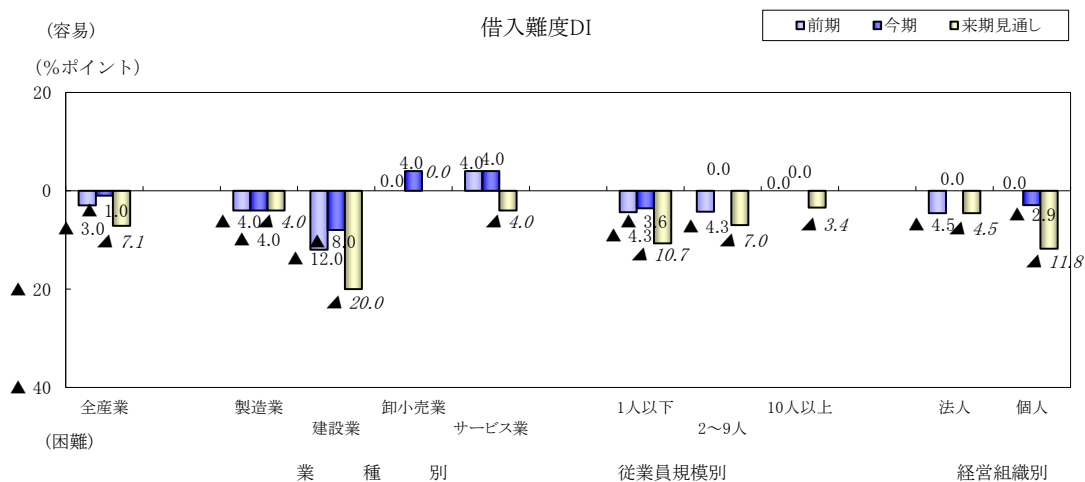
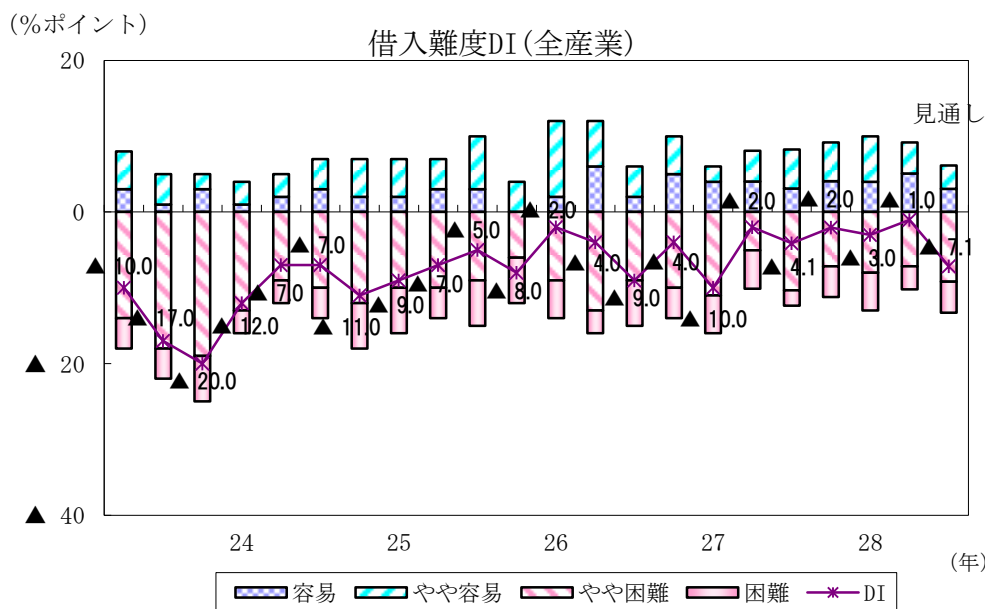


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、一進一退が続く

平成 28 年 4～6 月期の借入難度 DI は前期比 2.0 ポイント上昇の▲1.0 となり、2 期ぶりに改善した。「困難」「やや困難」と回答した企業が減少した。平成 26 年 7～9 月期以降、一進一退で推移しているものの、他の DI と比べると高い水準にある。業種別にみると、製造業、サービス業は横ばいだったものの、建設業は 3 期連続、卸小売業は 2 期連続で改善し、卸小売業の DI は 3 期ぶりに容易超となった。従業員規模別にみると、10 人以上は横ばいであったが、1 人以下は 3 期連続で、2～9 人は 2 期ぶりに改善した。経営組織別にみると、法人は改善したが、個人は悪化した。

先行き平成 28 年 7～9 月期は 6.1 ポイント低下の▲7.1 となり、一進一退の動きが続く見込みである。

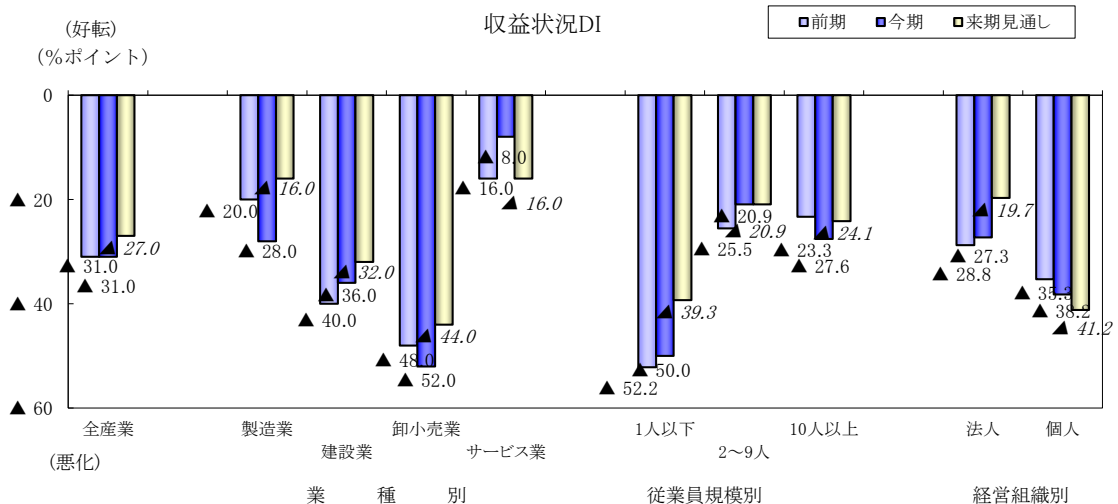
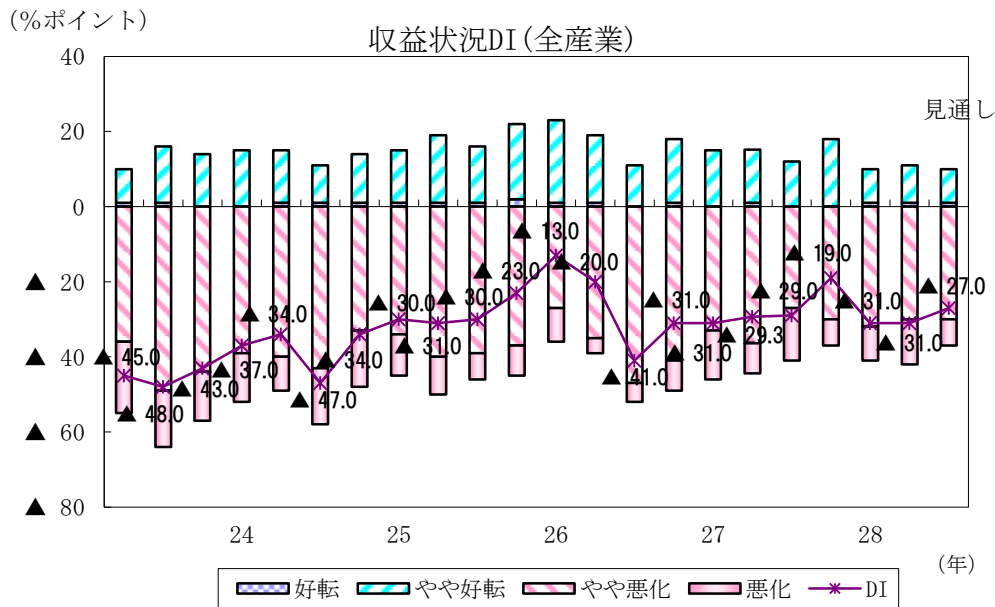


## h) 収益状況(経常利益)

### 総じて横ばいも収益状況は業種でばらつき

平成 28 年 4～6 月期の収益状況 DI は、前期比横ばいの▲31.0 となった。前期において大幅に悪化した収益状況は、低い水準を維持している。業種別にみると、製造業は 2 期連続、卸小売業は 3 期連続で悪化した一方、建設業、サービス業は 2 期ぶりに改善した。業種によるばらつきは、売上単価 DI と同様の特徴となっている。従業員規模別にみると、1 人以下、2～9 人は 2 期ぶりに改善した一方、10 人以上は 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 2 期ぶりに悪化した。

先行き平成 28 年 7～9 月期はサービス業を除き上昇し、4.0 ポイント上昇の▲27.0 となり、収益状況は改善する見込みである。

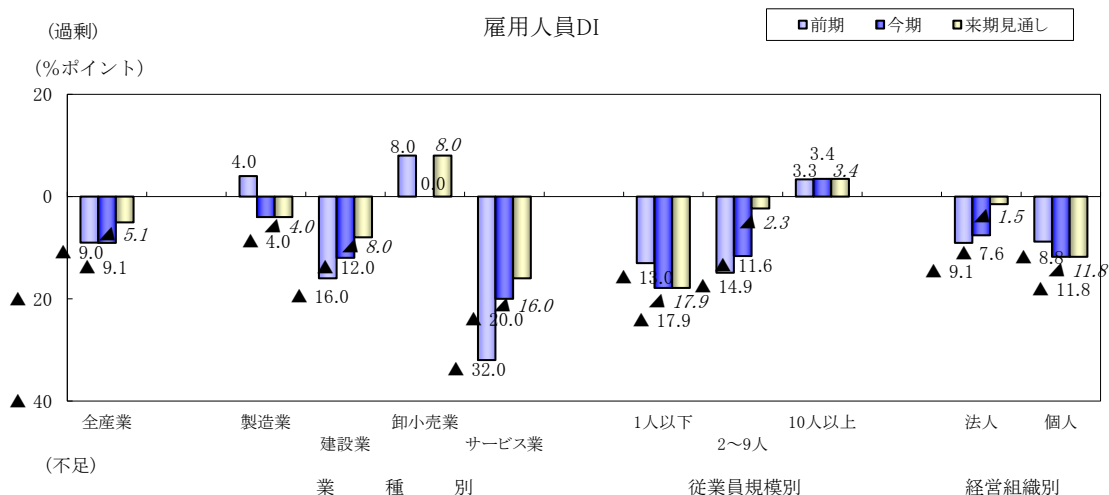
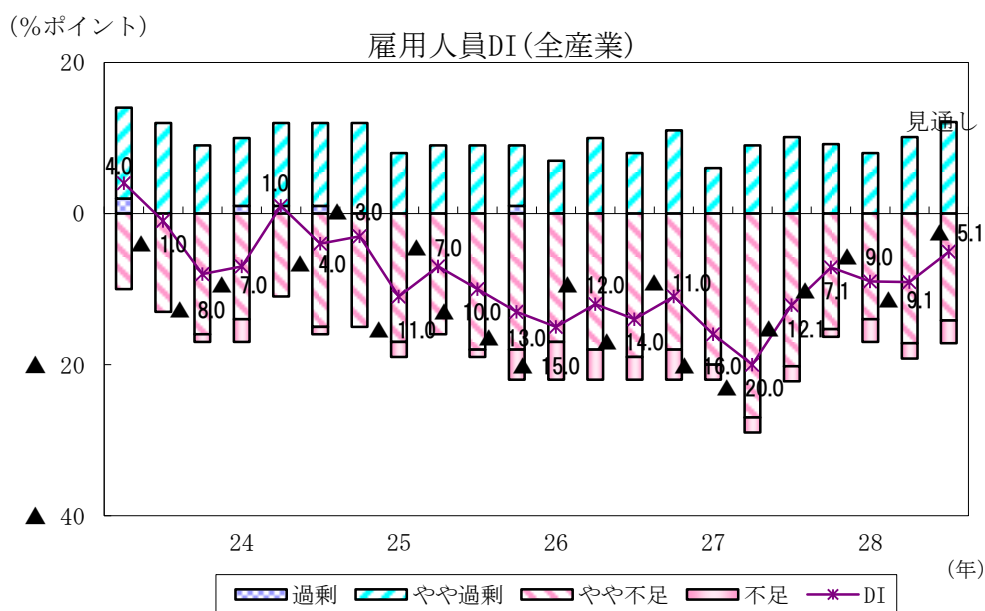


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超幅が2期連続で拡大

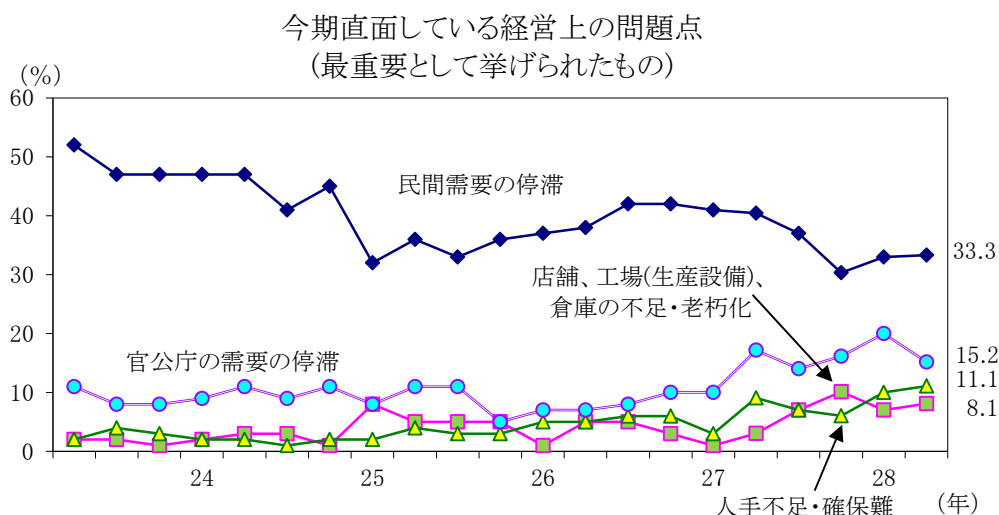
平成28年4～6月期の雇用人員DIは、前期比0.1ポイント低下の▲9.1となり、小幅ながら不足超幅は2期連続で拡大した。平成24年7～9月期以来、16期連続の「不足超」となっている。業種別にみると、「不足超」は続くも建設業は3期連続、サービス業は2期ぶりに不足超幅が縮小した。製造業は2期連続でDI値が低下し、3期ぶりに「不足超」に転じた。卸小売業ではDI値が0.0となり、「過剰超」が解消した。従業員規模別にみると、1人以下は3期連続で不足超幅が拡大した一方、2～9人は2期ぶりに不足超幅が縮小した。10人以上はほぼ横ばいで、2期連続で「過剰超」となった。経営組織別にみると、法人は不足超幅が縮小する一方、個人は拡大した。

先行き平成28年7～9月期は4.0ポイント不足超幅が縮小した▲5.1となり、人員の不足感は和らぐ見通しである。



## 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」(33.3%)が前期同様、最多となった。2位は「官公庁の需要の停滞」(15.2%)、3位は「人手不足・確保難」(11.1%)となった。「人手不足・確保難」は2期連続で伸び、調査開始以来最も高い割合を更新した。業種別にみると、製造業、卸小売業は「民間需要の停滞」、建設業は「官公庁の需要の停滞」、サービス業は「人手不足・確保難」が最多となった。



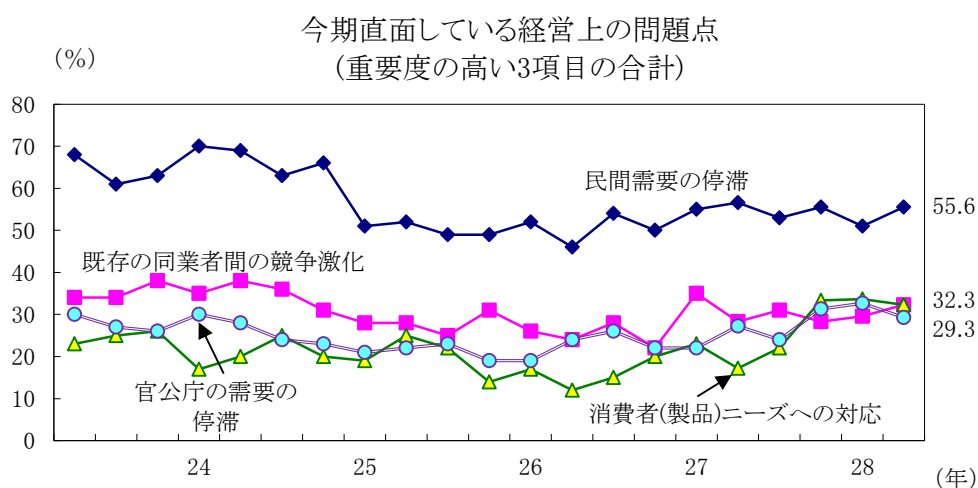
今期直面している経営上の問題点  
最重要として挙げられたもの

総合		上位項目	回答企業の割合 (%)
	1位	民間需要の停滞	33.3
	2位	官公庁の需要の停滞	15.2
	3位	人手不足・確保難	11.1
	4位	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	8.1
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	32.0
	2位	官公庁の需要の停滞	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	官公庁の需要の停滞	48.0
	2位	民間需要の停滞	20.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	64.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	12.0
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	46.4
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	10.7
	〃	人手不足・確保難	10.7
2人～9人	1位	民間需要の停滞	27.9
	2位	人手不足・確保難	16.3
10人以上	1位	官公庁の需要の停滞	34.5
	2位	民間需要の停滞	27.6
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	28.8
	2位	官公庁の需要の停滞	21.2
個人	1位	民間需要の停滞	41.2
	2位	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	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」(55.6%)で、2位には「消費者(製品)ニーズへの対応」と「既存の同業者間の競争激化」(32.3%)が並んだ。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。

総合2位の「消費者(製品)ニーズへの対応」は3期連続で30%を越え、高い水準を維持している。サービス業、卸小売業において指摘する声が多く、自ら需要の創造を行なおうとする事業者の存在がうかがえる。



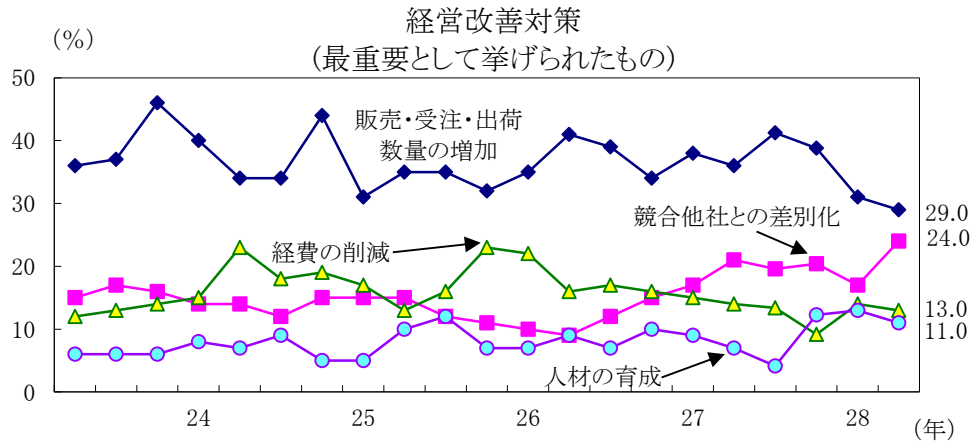
### 今期直面している経営上の問題点

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	55.6
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	32.3
	〃	既存の同業者間の競争激化	32.3
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	44.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	36.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	72.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	48.0
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	44.0
サービス業	1位	消費者(製品)ニーズへの対応	52.0
	2位	民間需要の停滞	48.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	67.9
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	28.6
	〃	消費者(製品)ニーズへの対応	28.6
2人～9人	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	39.5
10人以上	1位	既存の同業者間の競争激化	58.6
	2位	官公庁の需要の停滞	51.7
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	50.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	37.9
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	38.2

### 3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

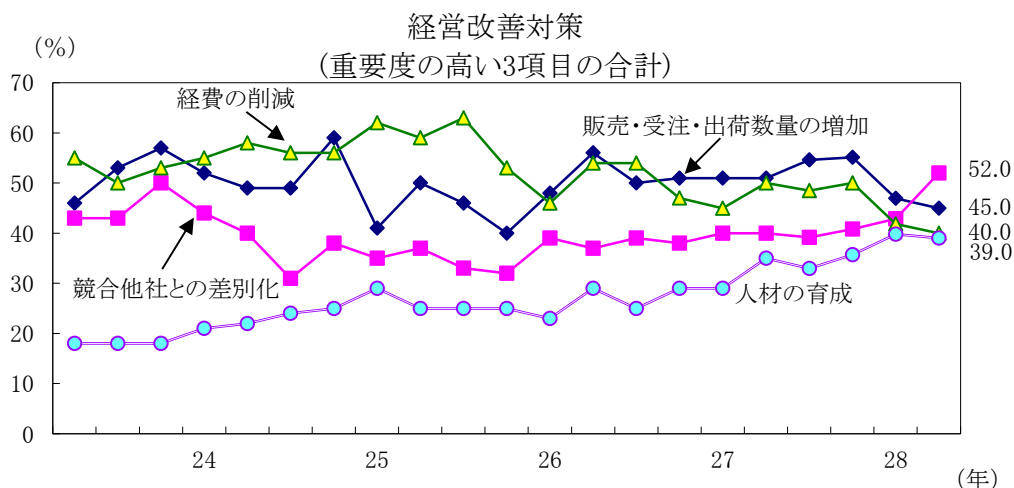
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(29.0%)が最多となり、次いで「競合他社との差別化」(24.0%)、3位は「経費の削減」(13.0%)となった。2位の「競合他社との差別化」は前回から7.0ポイント上昇し、調査開始以来最も高い割合となった。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業は「販売・受注・出荷数量の増加」が1位となり、「競合他社との差別化」は建設業で1位、サービス業で同率1位となった。



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	29.0
	2位	競合他社との差別化	24.0
	3位	経費の削減	13.0
	4位	人材の育成	11.0
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	16.0
建設業	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	24.0
卸小売業	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	24.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	〃	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	35.7
	2位	経費の削減	21.4
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	42.9
10人以上	1位	競合他社との差別化	32.1
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	17.9
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	28.8
	2位	競合他社との差別化	22.7
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	26.5

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%)で、今回2位の「販売・受注・出荷数量の増加」(45.0%)と入れ替わって最多となった。次いで「経費の削減」(40.0%)が続いた。「競合他社との差別化」は指摘割合が前回から9.1ポイント上昇し、最重要として挙げられた割合と同様、調査開始以来最多となった。項目別にみると、「競合他社との差別化」は建設業、卸小売業、サービス業で、「販売・受注・出荷数量の増加」は製造業、卸小売業で、それぞれ1位となった。また従業員規模別にみると、10人以上で特に「競合他社との差別化」を挙げる企業の割合が高くなっている。



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	競合他社との差別化	52.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	45.0
	3位	経費の削減	40.0
<b>業種別</b>			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	52.0
	2位	競合他社との差別化	48.0
建設業	1位	競合他社との差別化	60.0
	2位	人材の育成	56.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	52.0
	〃	競合他社との差別化	52.0
サービス業	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	40.0
<b>従業員規模別</b>			
1人以下	1位	経費の削減	50.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	42.9
2人~9人	1位	競合他社との差別化	53.5
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	51.2
10人以上	1位	競合他社との差別化	72.4
	2位	人材の育成	65.5
<b>経営組織別</b>			
法人	1位	競合他社との差別化	53.0
	2位	人材の育成	51.5
個人	1位	経費の削減	55.9
	2位	競合他社との差別化	50.0

#### 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)

##### 【卸小売業】

- ・購買意欲が低く、景気が悪いのが良く分かる。

##### 【サービス業】

- ・サービス業は企業や個人の収入が安定して成り立つように思う。今日の閉塞の中ではアベノミクスの恩恵は感じられない。消費税を 10%にする代わりに、将来の社会保障を確約すれば、消費は上向くかもしれない。増税はなし、保障は確保？人口減少なのに成長戦略？言葉の高揚だけで景気が上向くように喧伝しているのでは。商工会が全国ネットの組織として、もっと政治に関わっても良いのではと考える。(要約)
- ・地域の人口減少に伴う需要の低下が起こらないか心配。