

No.56

真庭商工会景況調査

令和4年1～3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	メール、FAX、電話による調査
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4年1～3月期の現状 令和4年4～6月期の見通し
調査時期	令和4年4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	
	25社	44社	31社	
経営組織別	法人	個人		
	62社	38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。
 $DI = (\text{増加・上昇・好転等の回答割合}) - (\text{減少・低下・悪化等の回答割合})$
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

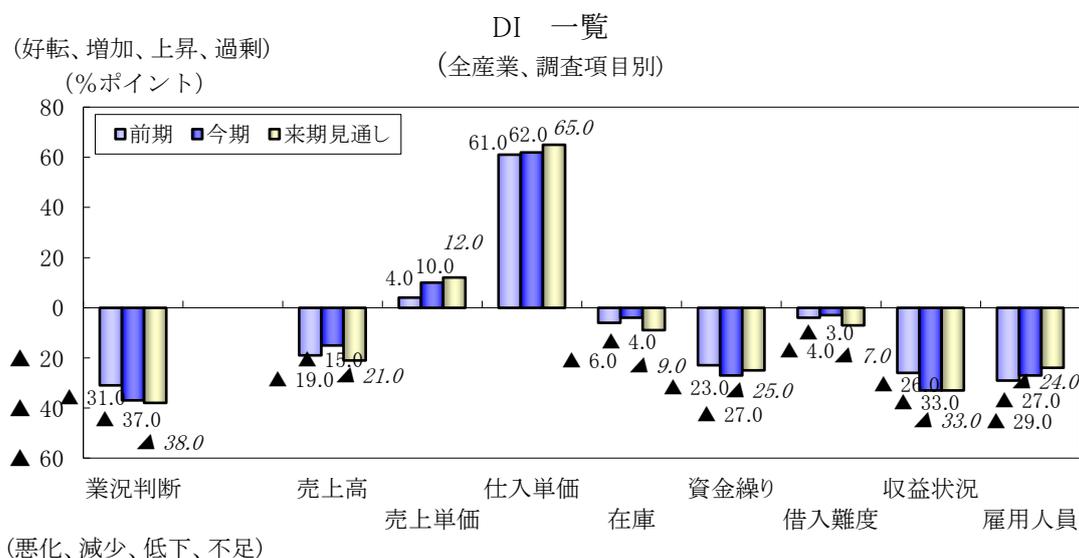
概況.....	1
1. 今期の状況と来期の見通し.....	3
a) 業況判断.....	3
b) 売上高(完成工事高、加工高等).....	4
c) 売上単価(加工・受注単価等).....	5
d) 仕入単価(原材料、商品等).....	6
e) 在庫(商品、製品等).....	7
f) 資金繰り.....	8
g) 借入難度(含む手形割引).....	9
h) 収益状況(経常利益).....	10
i) 雇用人員(人手).....	11
2. 今期直面している経営上の問題点.....	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策.....	14
4. その他(景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等).....	16

概況

令和4年1～3月期の業況判断DIは▲37.0と前期比6.0ポイント低下し、2期ぶりに悪化した。前期に持ち直した景況感は、新型コロナ第6波の感染拡大に伴い、当期は腰折れした。もっとも、地域内外の需要別にみると方向感が異なり、例えば卸小売業は改善した一方で、製造業は悪化した。域内需要を対象とする小売、サービス事業者はオミクロン株感染拡大の影響が限定的だったほか、建設事業者も堅調な完工高実績を計上した。一方、観光事業者はオミクロン株の影響を大きく受け、また外需型の製造事業者は資源価格の上昇や供給制約など国際情勢による負の影響が加わった。

先行き4～6月期の業況判断DIは、1.0ポイント低下の▲38.0と、ほぼ横ばいである。もっとも、内外需の好不調は当期と逆転する見通しである。とりわけ建設業においてはコロナ禍でも堅調だった反動もあって、手持工事が急速に減少している。さらに域内の消費需要はコロナの影響を受けにくくなっているとはいえ、構造的に元々の需要が弱い。一方、第6波の感染拡大が落ち着き、製造業や観光業では需要の回復を見込んでいる。

今期直面している経営上の問題点では、「仕入価格の上昇」が調査開始以降で最大の指摘割合となった。これを受け、経営改善対策として「販売単価の引上げ」を指摘する割合が急激に上昇した。実際に売上単価DIが上昇するなど、当地でも値上げの動きがみられている。コロナの感染状況に加え、世界情勢に連動する物価上昇の動きが、来期以降の当地経済へも大きな影響を及ぼすであろう。



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	24.0
2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	23.0
3位	人手不足・確保難	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	27.3
2位	経費の削減	14.1
3位	人材の育成	11.1

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
3/7～9	 ▲ 52.0	 ▲ 64.0	 ▲ 44.0	 ▲ 60.0	 ▲ 40.0
10～12	 ▲ 31.0	 ▲ 20.0	 ▲ 40.0	 ▲ 40.0	 ▲ 24.0
4/1～3	 ▲ 37.0	 ▲ 28.0	 ▲ 52.0	 ▲ 36.0	 ▲ 32.0
4～6 見通し	 ▲ 38.0	 ▲ 16.0	 ▲ 56.0	 ▲ 56.0	 ▲ 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)

令和4年1～3月期の業況判断DIは、前期比8.0ポイント低下の▲28.0と2期ぶりに悪化した。オミクロン株の感染拡大や原材料価格の上昇、供給制約の影響から、持ち直しが一服した。もっとも、先行き4～6月期の業況判断DIは12.0ポイント上昇の▲16.0と、回復軌道に復する見通しである。

(建設業)

令和4年1～3月期の業況判断DIは、前期比12.0ポイント低下の▲52.0と2期ぶりに悪化した。完工高はまずまずであったが、前年までの堅調な需要が一巡、さらに資材不足や資材価格の高騰から、手持工事が大きく減少している。この受注の息切れが先行き4～6月期の売上高DIを48.0ポイント低下させ、業況判断DIも4.0ポイント低下の▲56.0と、悪化を見込んでいる。

(卸小売業)

令和4年1～3月期の業況判断DIは、前期比4.0ポイント上昇の▲36.0と2期連続で改善した。オミクロン株の感染拡大はあったものの、コロナへの耐性が高まったこともあり、前年同期のデルタ株流行時より影響が小さかった。もっとも、先行き4～6月期の業況判断DIは20.0ポイント低下の▲56.0と、前年同期(▲48.0)からの反動や仕入価格上昇による収益悪化などによって、3期ぶりに悪化する見通しである。

(サービス業)

令和4年1～3月期の業況判断DIは、前期比8.0ポイント低下の▲32.0と4期ぶりに悪化した。オミクロン株の感染拡大による人流制限の影響をダイレクトに受けることになった。先行き4～6月期の業況判断DIは、オミクロン株の感染拡大が収束に向かうことから、業況判断DIは8.0ポイント上昇の▲24.0と、改善を見込む。

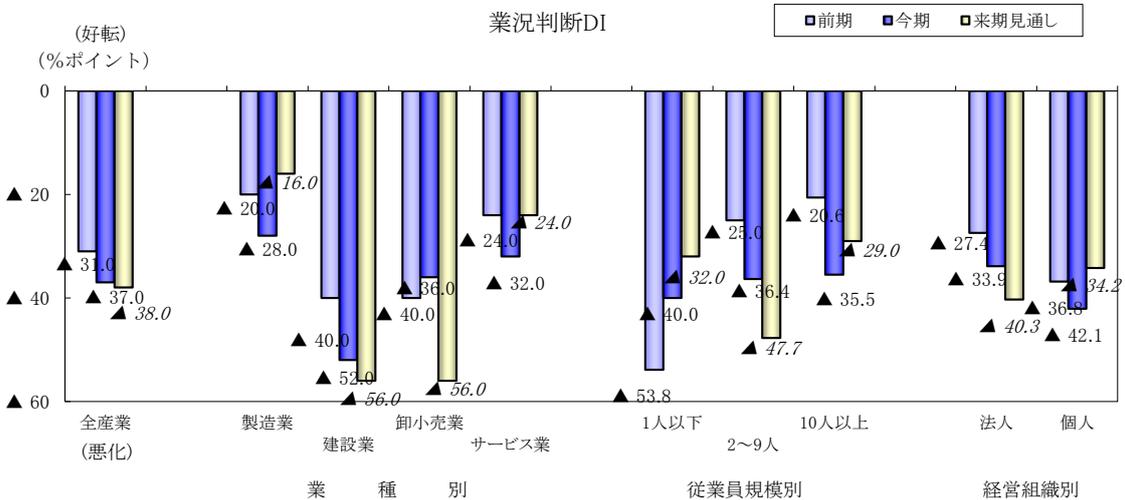
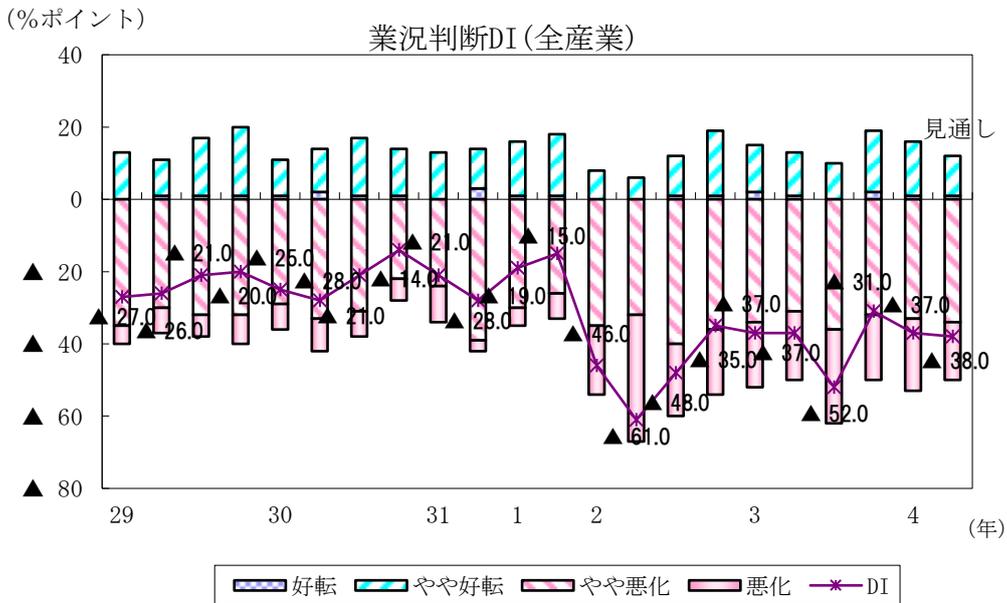
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、2期ぶりに悪化

令和4年1～3月期の業況判断DIは、前期比6.0ポイント低下の▲37.0と2期ぶりに悪化した。オミクロン株感染拡大の影響は限定的だったものの、資源価格の上昇や供給制約など国際情勢による影響を大きく受けた。業種別にみると、卸小売業は2期連続で改善したものの、製造業、建設業は2期ぶり、サービス業は4期ぶりに悪化した。建設業は前期比12.0ポイント低下の52.0となり、▲50ポイントを下回るのは平成23年1～3月期以来であった。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続で改善したものの、2～9人、10人以上は2期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、法人、個人ともに2期ぶりに悪化した。

先行き4～6月期は、▲38.0と低下幅は1.0ポイントながら、地域内需要の落ち込みが懸念されており、2期連続で悪化する見通しである。

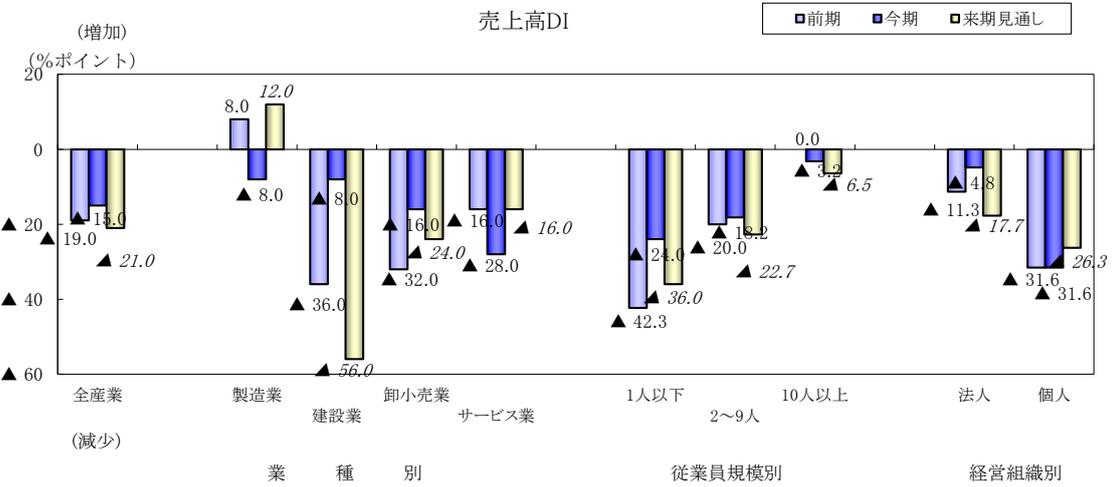
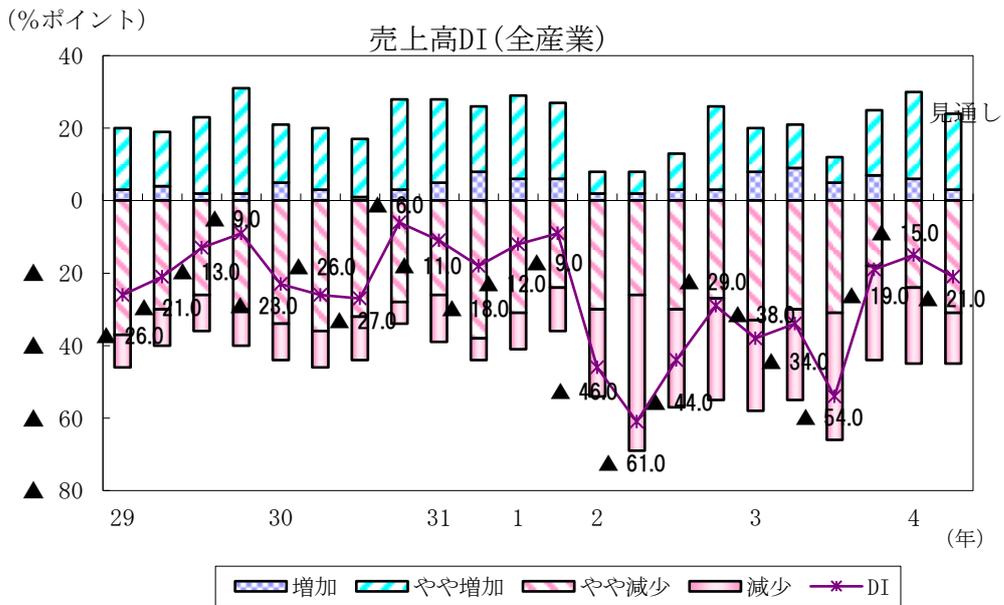


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、業種によりばらつき

令和4年1～3月期の売上高DIは、前期比4.0ポイント上昇の▲15.0と2期連続で上昇した。「やや増加」「やや減少」と回答した割合がそれぞれ同ポイント増加した一方、「減少」が減少したことで、全体としては改善となった。製造業、サービス業は2期ぶりに低下した一方、建設業、卸小売業は2期連続で上昇した。業種別の動きをみると、概ね外需が低迷し、内需が堅調だったといえる。従業員規模別にみると、10人以上は2期ぶりに低下した一方、1人以下、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2期連続で上昇し、個人は横ばいであった。

先行き4～6月期は、6.0ポイント低下の▲21.0と、3期ぶりに悪化する見通しである。当期とは逆に内需が落ち込む見通しで、とりわけ建設業が48.0ポイントもの低下を見込み、受注の息切れを起こしているようである。

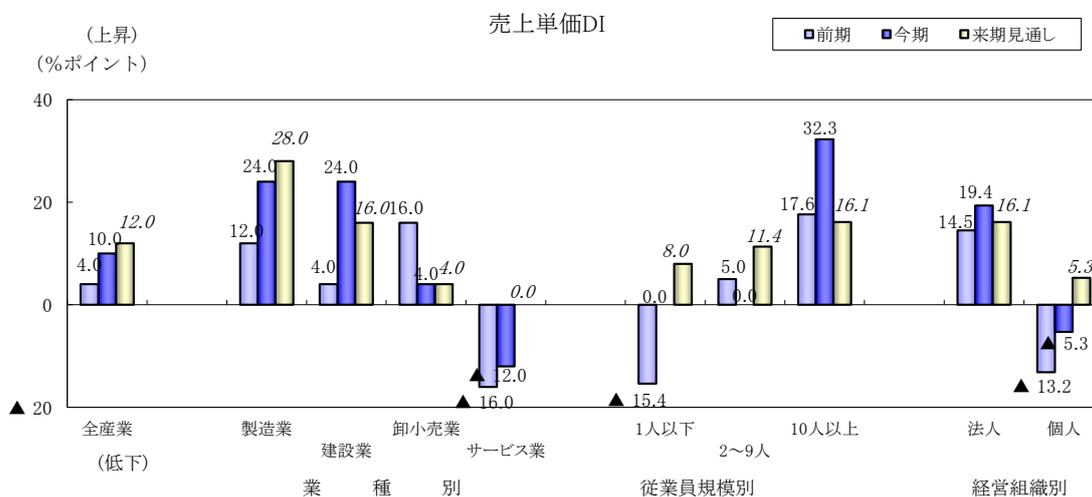
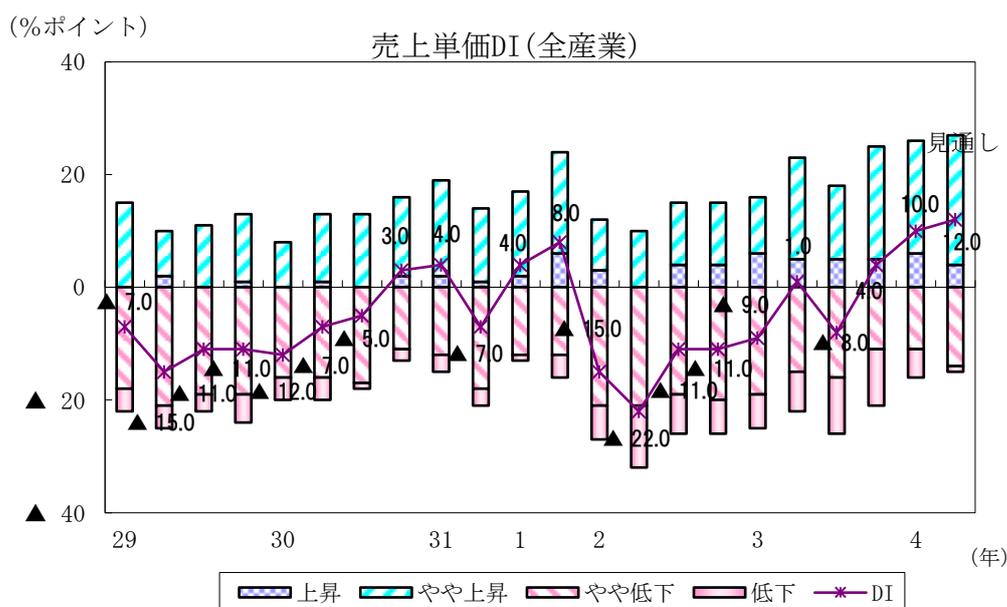


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、上昇基調

令和4年1～3月期の売上単価DIは、前期比6.0ポイント上昇の10.0と2期連続で上昇し、プラス圏を維持した。仕入価格上昇に対し、一定程度を販売価格に転嫁できていることがうかがえる。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、サービス業は2期連続、建設業は3期ぶりに上昇した。とりわけ製造業は12.0ポイント、建設業は20.0ポイントと、その上昇幅が大きかった。従業員規模別にみると、2～9人は2期ぶりに低下したものの、1人以下は2期連続、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、個人ともに2期連続で上昇した。

先行き令和4～6月期は、2.0ポイント上昇の12.0を見込む。唯一マイナスだったサービス業もプラス圏に転じ、全体として売上単価DIの上昇基調は継続する見通しである。

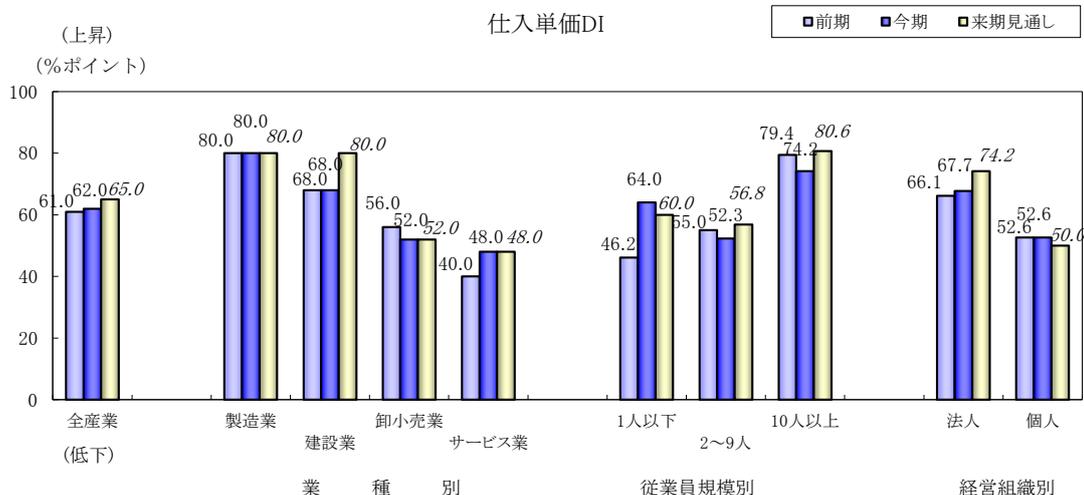
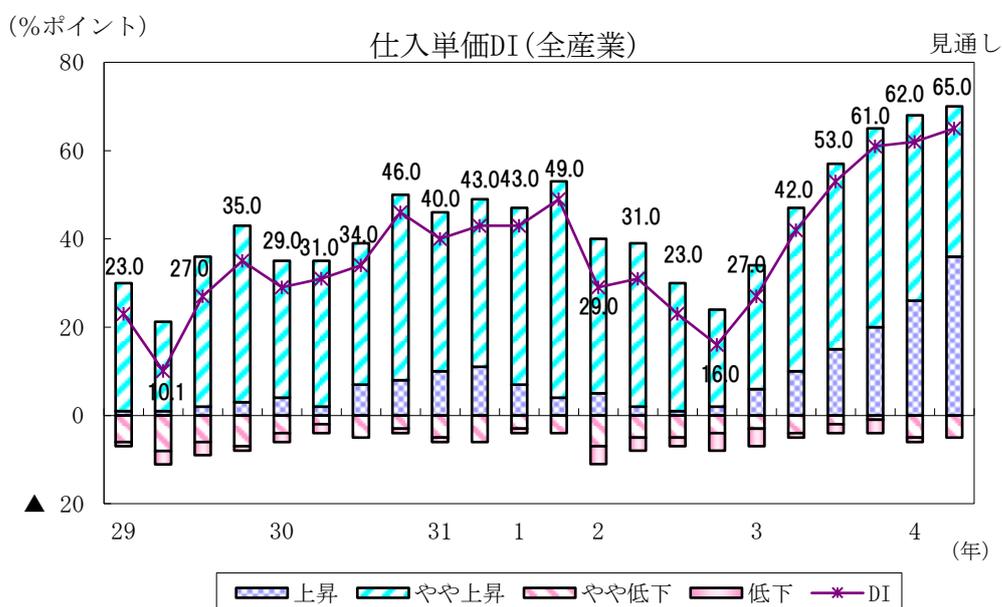


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、5期連続で上昇

令和4年1~3月期の仕入単価DIは、前期比1.0ポイント上昇の62.0と、5期連続で上昇した。業種別にみると、卸小売業は6期ぶりの低下、製造業、建設業は横ばいだったものの、サービス業は3期連続で上昇した。従業員規模別にみると、2~9人は2期連続、10人以上は4期ぶりに低下したものの、1人以下は2期連続で上昇した。経営組織別にみると、個人は横ばいだったものの、法人は5期連続で上昇した。

先行き4~6月期は、3.0ポイント上昇の65.0と、6期連続の上昇となるうえ、DIは過去最高となった初回調査(平成20年4~6月期)の66.7に次ぐ水準となる見通しである。さらに近年の調査では「上昇」の割合が高く、4~6月期は過去最高の36%に達する見込みで、DIの数値以上に仕入単価の上昇が進んでいるといえる¹。



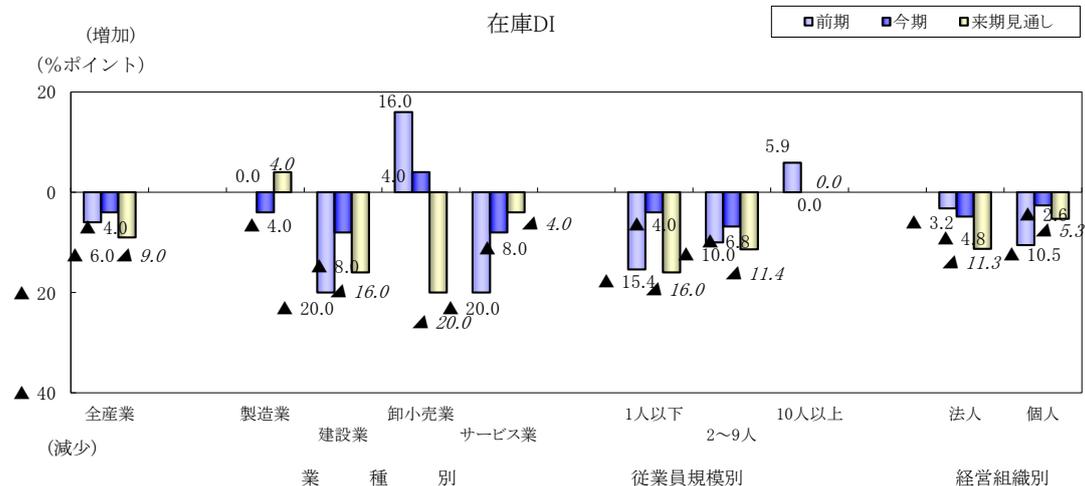
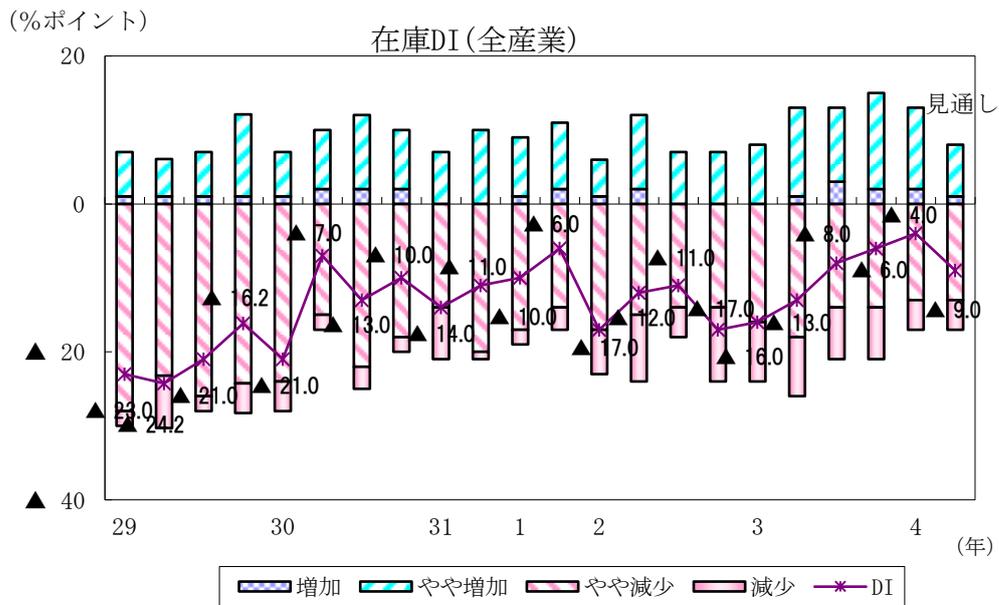
¹ DIの計算上、「上昇」「やや上昇」のどちらであっても同じプラスの数(割合)でカウントされる。

e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、抑制緩和が継続

令和4年1~3月期の在庫DIは、前期比2.0ポイント上昇の▲4.0と5期連続で上昇し、在庫の抑制を緩和する動きが継続している。もっとも業種別にみると、建設業は12.0ポイントの上昇、卸小売業は12.0ポイントの低下となるなど、業種で異なる動きがみられた。建設業は3期ぶり、サービス業は2期ぶりの上昇だった一方、製造業は2期連続、卸小売業は5期ぶりの低下であった。従業員規模別にみると、1人以下は4期連続、2~9人は2期ぶりに上昇した一方、10人以上は2期ぶりに低下した。経営組織別にみると、個人は4期連続で上昇した一方、法人は5期ぶりに低下した。

先行き4~6月期は、5.0ポイント低下の▲9.0と、5期続いた抑制緩和の動きは、一転して抑制に転じる見通しである。

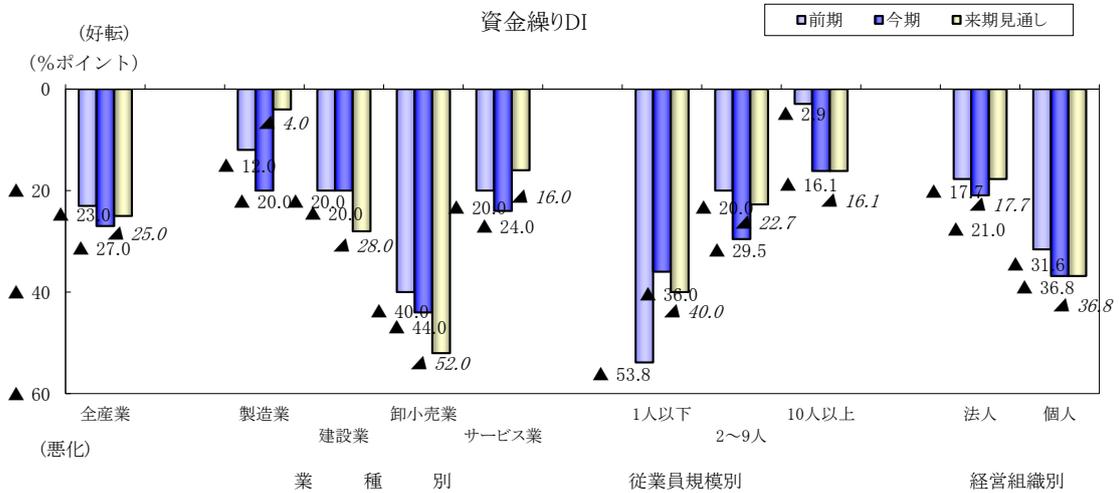
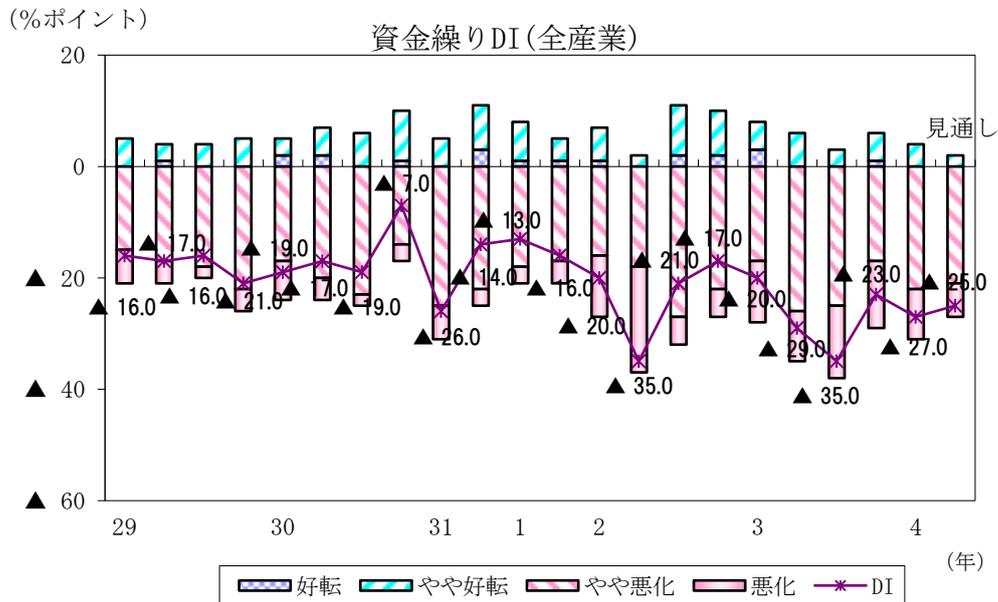


f) 資金繰り

資金繰りDIは、2期ぶりに悪化

令和4年1～3月期の資金繰りDIは、前期比4.0ポイント低下の▲27.0と2期ぶりに悪化した。業種別にみると、建設業は横ばいだったものの、製造業、卸小売業、サービス業は2期ぶりに悪化した。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶりに改善したものの、2～9人、10人以上は2期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、法人、個人ともに2期ぶりに悪化した。

先行き4～6月期は、2.0ポイント上昇の▲25.0を見込む。新型コロナの感染状況や物価上昇の動向次第ではあるが、資金繰りDIは一進一退が見込まれる。

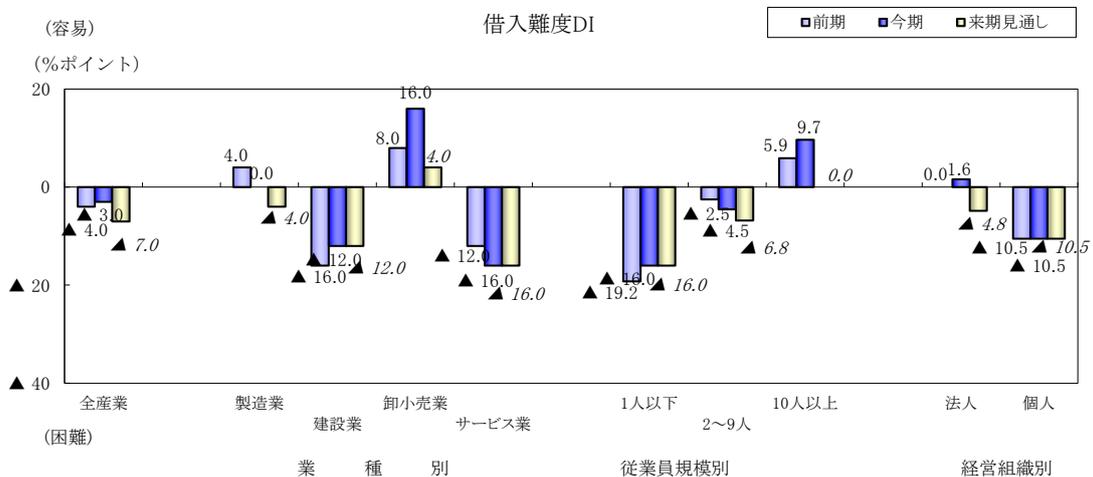
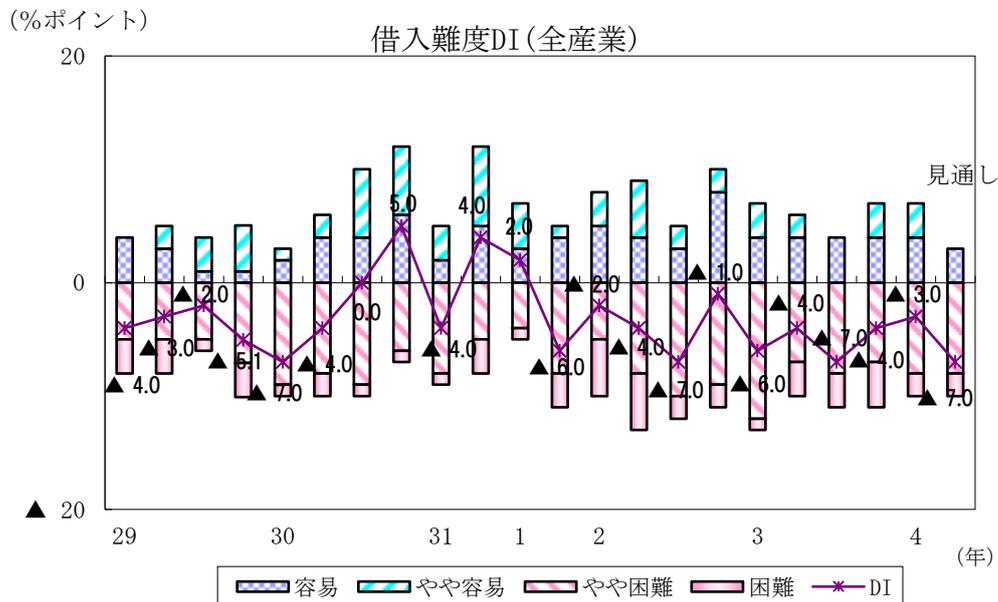


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、2期連続で改善

令和4年1～3月期の借入難度DIは、前期比1.0ポイント上昇の▲3.0と2期連続で改善した。業種別にみると、製造業は2期ぶり、サービス業は7期ぶりに悪化した一方、建設業は2期ぶり、卸小売業は2期連続で改善した。従業員規模別にみると、2～9人は2期ぶりに悪化した一方、1人以下、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期連続で改善、個人は横ばいであった。

先行き4～6月期は、4.0ポイント低下の▲7.0を見込む。資金繰り支援に対する不透明感がうかがわれ、コロナだけではなく、物価上昇に対する支援検討も望まれる。

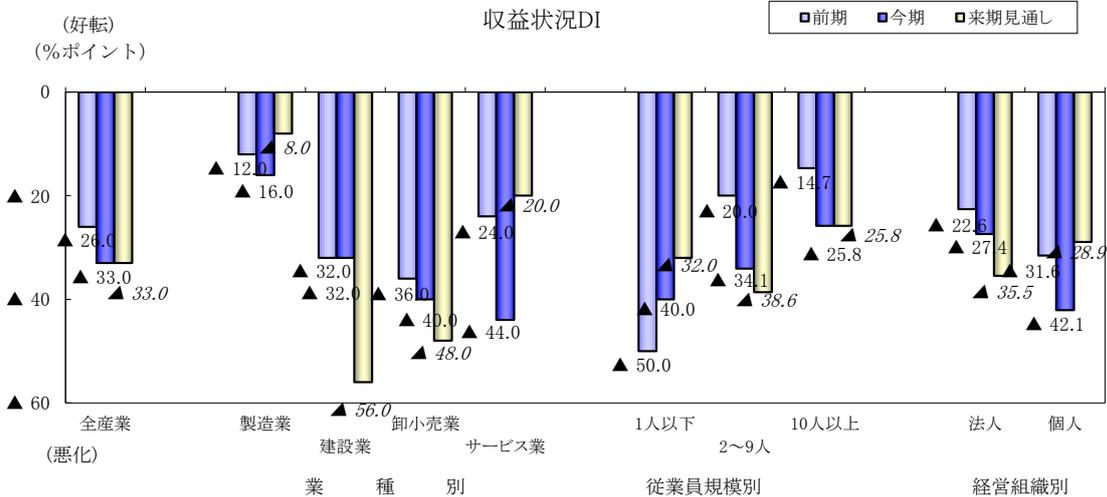
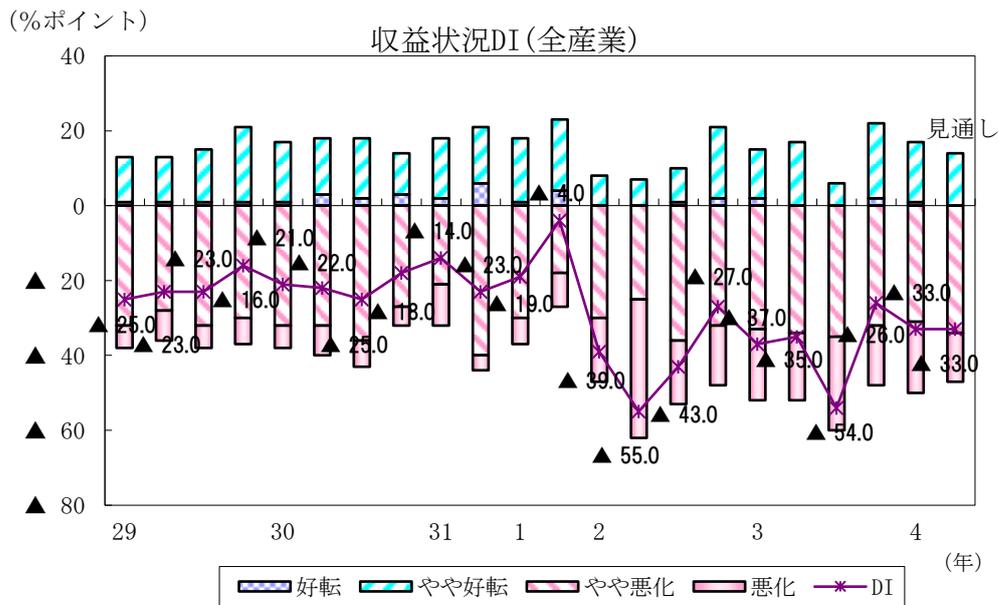


h) 収益状況(経常利益)

収益状況 DI は、前期から一転して悪化

令和4年1~3月期の収益状況 DI は、調査開始以降最大となった上昇幅(28.0ポイント)となった前期から一転、前期比7.0ポイント低下の▲33.0と2期ぶりに悪化した。需要の減少に加え、近時の急激な仕入単価上昇に見合う売上単価 DI の上昇、すなわち価格転嫁が追い付いていない。業種別にみると、建設業は横ばいだったものの、製造業、卸小売業、サービス業は2期ぶりに悪化した。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続で改善したものの、2~9人、10人以上は2期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、法人は2期ぶり、個人は3期ぶりに悪化した。

先行き4~6月期は、▲33.0と横ばいの見通しである。もともと、一定の価格転嫁が期待できる外需産業は持ち直すものの、転嫁の難しさを見込む内需型産業では厳しい予想となっている。

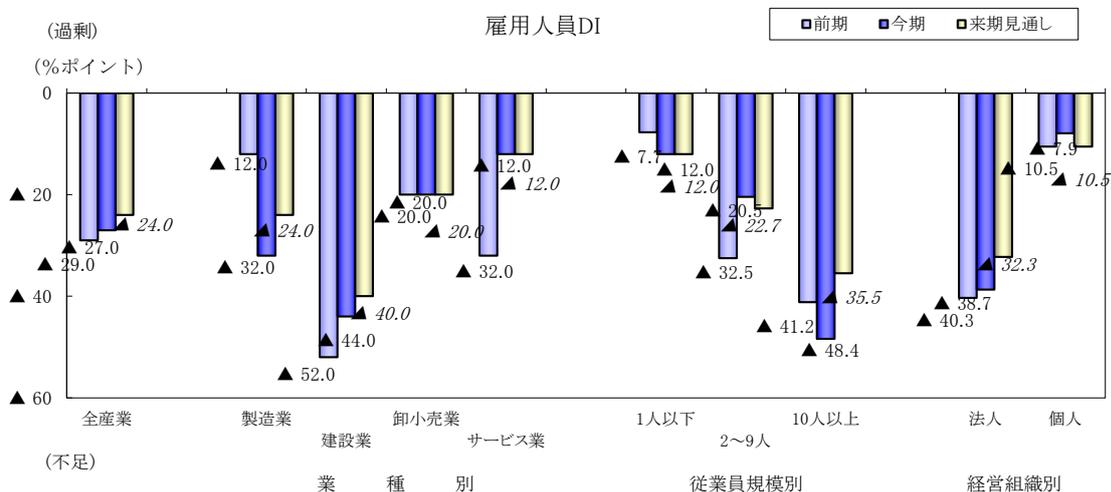
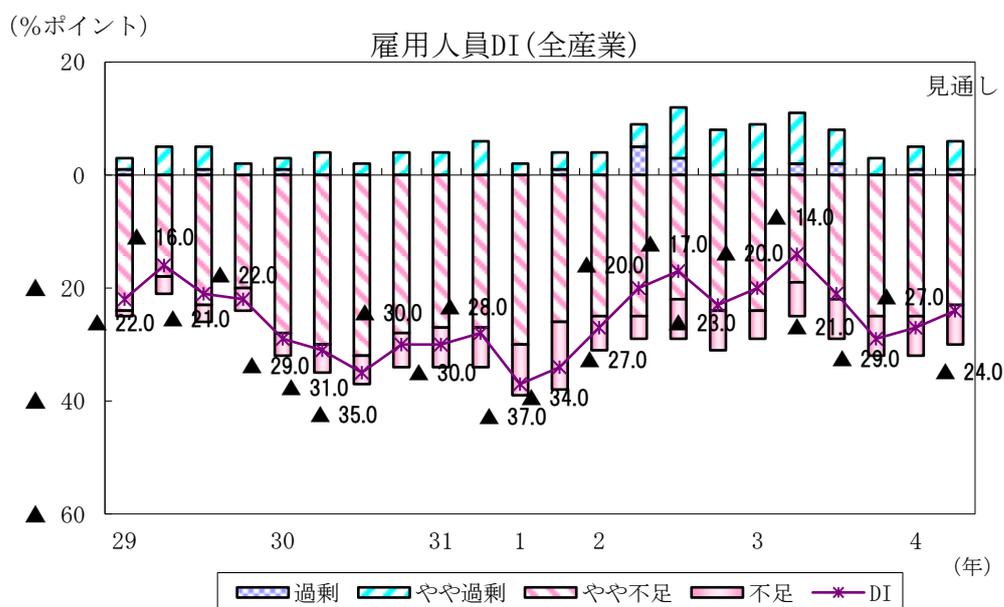


i) 雇用人員(人手)

人手不足感はやや緩和

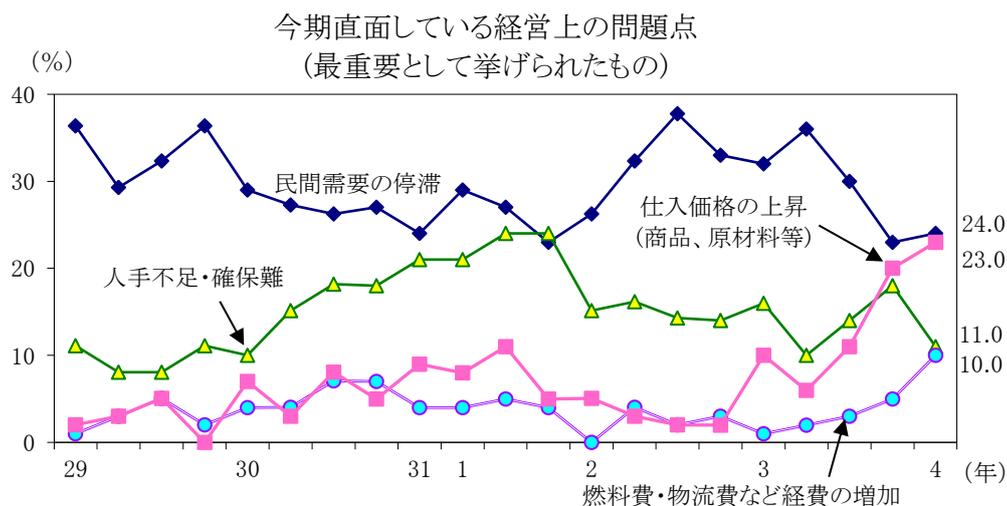
令和4年1~3月期の雇用人員DIは、前期比2.0ポイント低下の▲27.0と3期ぶりに不足超幅が縮小した。もっとも、「不足超」は39期連続となり、人手不足の構造に変化はない。業種別にみると、製造業は2期連続で不足超幅が拡大した一方、卸小売業は横ばい、建設業は3期ぶり、サービス業は4期ぶりに不足超幅が縮小した。従業員規模別にみると、2~9人は3期ぶりに不足超幅が拡大した一方、1人以下は2期ぶり、10人以上は3期ぶりに不足超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人、個人ともに3期ぶりに不足超幅が縮小した。

先行き4~6月期は、3.0ポイント上昇の▲24.0と、人手不足の構図は変わらないものの、不足超幅の縮小が続く見通しである。



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をみると、最多は「民間需要の停滞」(24.0%)で、2位に「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(23.0%)、3位に「人手不足・確保難」(11.0%)が続いた。「人手不足・確保難」は前期比7.0ポイント低下した一方で、同3.0ポイント上昇した「仕入価格の上昇」は、調査開始以降最多の指摘割合であった。業種別にみると、製造業は「仕入価格の上昇」、建設業は「官公庁の需要の停滞」、卸小売業、サービス業は「民間需要の停滞」が最多となり、前期と同様の結果となった。

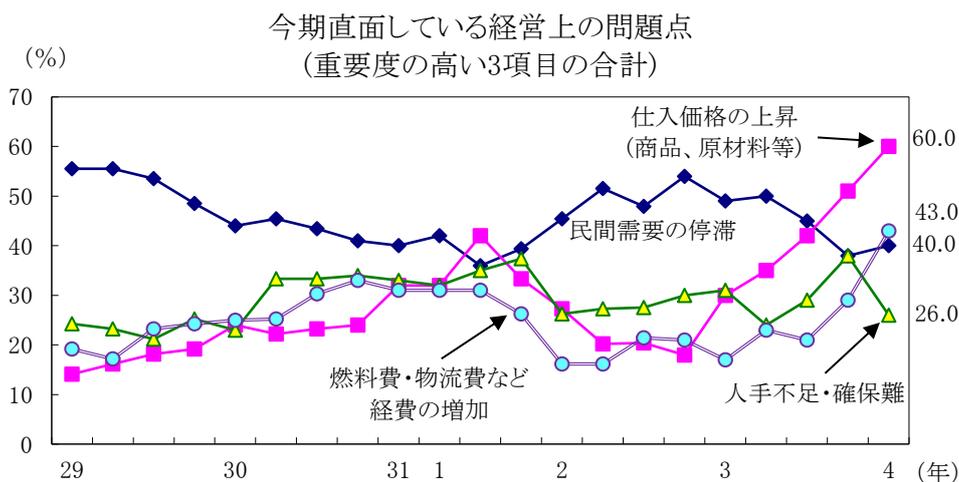


今期直面している経営上の問題点

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	24.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	23.0
	3位	人手不足・確保難	11.0
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	40.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	16.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	28.0
	2位	人手不足・確保難	24.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	40.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	16.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	36.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	16.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	48.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	16.0
2人～9人	1位	民間需要の停滞	22.7
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	18.2
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	35.5
	2位	官公庁の需要の停滞	16.1
経営組織別			
法人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	22.6
	2位	民間需要の停滞	16.1
個人	1位	民間需要の停滞	36.8
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	23.7

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見ると、最多は「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（60.0%）、2位は「燃料費・物流費など経費の増加」（43.0%）、3位は「民間需要の停滞」（40.0%）と続いた。「仕入価格の上昇」を指摘する割合は過去最多となり、業種別では製造業、建設業で最多である。一方、卸小売業、サービス業は「民間需要の停滞」が最多となった。従業員規模別、経営組織別にみると、「仕入価格の上昇」はすべてで最多である。10人以上、法人で2位となった「燃料費・物流費など経費の増加」も踏まえると、比較的規模の大きな事業者が物価上昇の問題を抱えているようだ。

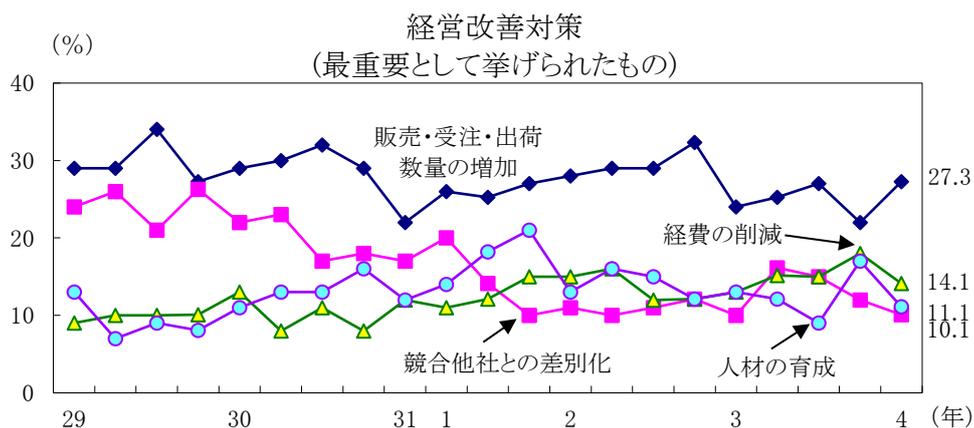


今期直面している経営上の問題点
重要度の高い3項目の合計

総合	上位項目	回答企業の割合 (%)
総合	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	60.0
	2位 燃料費・物流費など経費の増加	43.0
	3位 民間需要の停滞	40.0
業種別		
製造業	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	76.0
	2位 燃料費・物流費など経費の増加	56.0
建設業	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	64.0
	2位 人手不足・確保難	44.0
	〃 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	60.0
	2位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	48.0
サービス業	1位 民間需要の停滞	56.0
	2位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	52.0
従業員規模別		
1人以下	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	64.0
	2位 民間需要の停滞	52.0
2人～9人	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	54.5
	2位 民間需要の停滞	45.5
10人以上	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	64.5
	2位 燃料費・物流費など経費の増加	61.3
経営組織別		
法人	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	59.7
	2位 燃料費・物流費など経費の増加	45.2
個人	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	60.5
	2位 民間需要の停滞	47.4

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をみると、最多は「販売・受注・出荷数量の増加」(27.3%)で、2位に「経費の削減」(14.1%)、3位に「人材の育成」(11.1%)が続いた。業種別にみると、建設業、卸小売業、サービス業は「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となった一方、製造業は総合で上位に顔を出さなかった「販売単価の引上げ」が最多となった。従業員規模別、経営組織別にみると、いずれも「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となった。



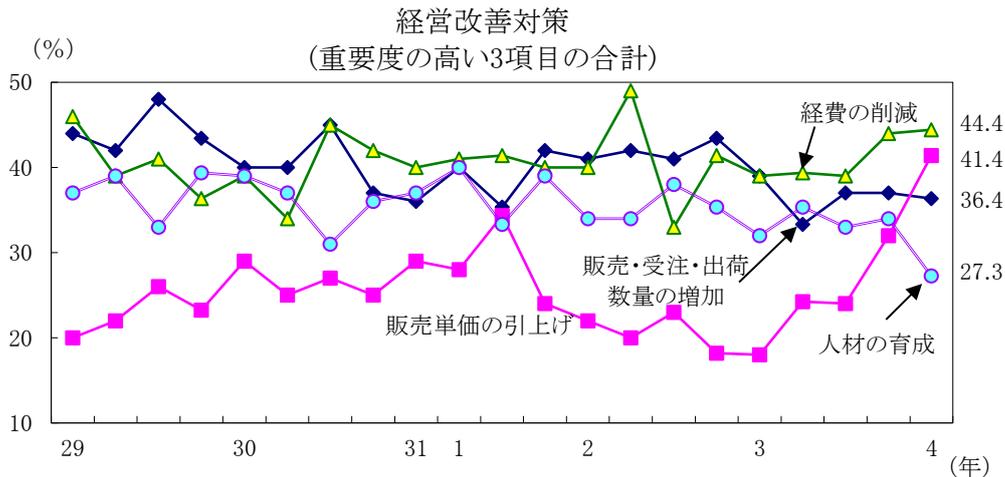
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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 (%)
	1位	販売・受注・出荷数量の増加	27.3
	2位	経費の削減	14.1
	3位	人材の育成	11.1
業種別			
製造業	1位	販売単価の引上げ	20.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	16.0
	〃	経費の削減	16.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	2位	人材の育成	16.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	2位	経費の削減	20.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.0
	2位	経費の削減	12.0
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	2位	経費の削減	28.0
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
	2位	人材の育成	28.0
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	2位	経費の削減	16.0
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	27.4
	2位	人材の育成	12.9
	〃	経費の削減	12.9
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	26.3
	2位	経費の削減	15.8

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をみると、最多は「経費の削減」(44.4%)で、2位に「販売単価の引上げ」

(41.4%)、3位に「販売・受注・出荷数量の増加」(36.4%)が続いた。業種別にみると、製造業、卸小売業は「販売単価の引上げ」、建設業、サービス業は「経費の削減」が最多となった。「経費の削減」は従業員規模別では1人以下、経営組織別では個人で1位となっており、小規模事業者において重要視されている。また「販売単価の引上げ」は最重要項目は総合5位だったものの、本3項目としては調査開始以降で最大の指摘割合となり、従業員規模別、経営組織別では2~9人、法人において最多となった。



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	44.4
	2位	販売単価の引上げ	41.4
	3位	販売・受注・出荷数量の増加	36.4
業種別			
製造業	1位	販売単価の引上げ	68.0
	2位	経費の削減	40.0
建設業	1位	経費の削減	44.0
	〃	仕入単価の圧縮	44.0
卸小売業	1位	販売単価の引上げ	48.0
	2位	経費の削減	44.0
	〃	競合他社との差別化	44.0
サービス業	1位	経費の削減	48.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
	〃	仕入単価の圧縮	44.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	68.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	〃	仕入単価の圧縮	40.0
2人~9人	1位	販売単価の引上げ	45.5
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.9
10人以上	1位	人材の育成	45.2
	2位	販売単価の引上げ	38.7
経営組織別			
法人	1位	販売単価の引上げ	38.7
	2位	人材の育成	37.1
	〃	経費の削減	37.1
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	37.1
個人	1位	経費の削減	55.3
	2位	販売単価の引上げ	44.7

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】

- ・web（販売）が好調。（製造小売）
- ・コロナの影響で取引が停まるのが痛い。
- ・油の価格の上がりようがひどい、約2倍。事業復活支援金の対象にならなかった。後は天気次第。
- ・2月は3割減。仕入れ価格の値上がりは一部のみ、これから（5%ぐらい）上がる見込み。

【建設業】

- ・ウクライナ侵攻によりモノの動きの見通しが立てにくい状況に一変した。又、資材価格高騰、半導体不足で資材が不足し、建築物の着工遅れの影響もある。燃料費、電気料の上昇率が大きく収益減少につながっている。
- ・SNSを活用した広告宣伝が有効的な感じもする。取り入れが必要か？

【卸小売業】

- ・ウッドショックにより原木単価が上昇し始めて約1年、いまだに物流の安定化は見えてこない状況。そのため業界景気は不透明な状況が今後も続く予想される。変動に対して柔軟に対応する体制づくりが必要である。
- ・コロナに加えてウクライナの影響がどれだけ広がるか、懸念しています。品不足、値上げなど。
- ・各種値上がりへの対応は在庫がなくなり次第、順次の予定。

【サービス業】

- ・飲食業界に対する支援の拡充を強く求めます。
- ・コロナ禍と事業者の高齢化で先づまり。
- ・宿泊支援の県スキームを再活用したい。早急な人材確保が課題。