

No.32

真庭商工会景況調査

平成 28 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	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 1～3 月期の現状 平成 28 年 4～6 月期の見通し
調査時期	平成 28 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	
	23 社	47 社	30 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

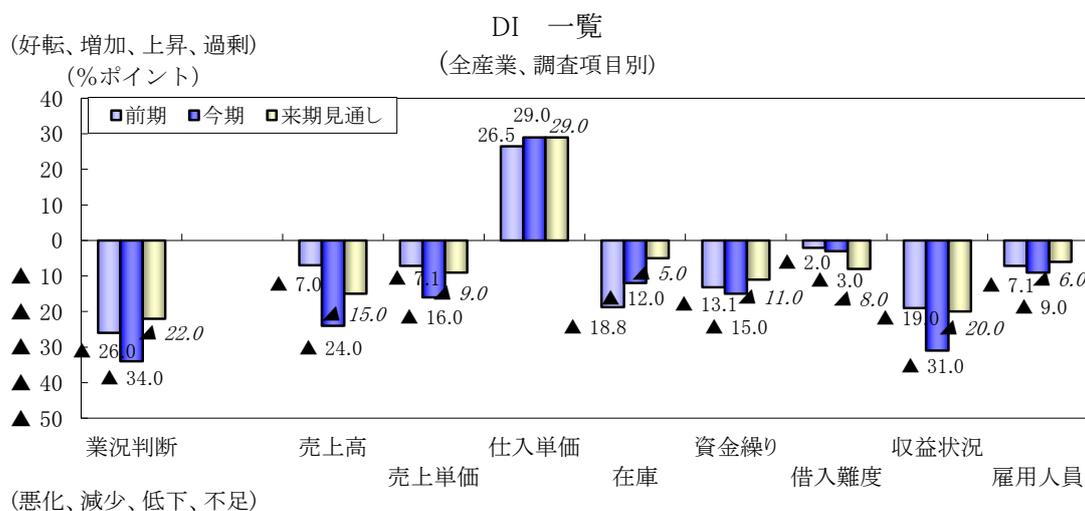
概況	1
1. 今期の状況と来期の見通し	3
a) 業況判断	3
b) 売上高（完成工事高、加工高等）	4
c) 売上単価（加工・受注単価等）	5
d) 仕入単価（原材料、商品等）	6
e) 在庫（商品、製品等）	7
f) 資金繰り	8
g) 借入難度（含む手形割引）	9
h) 収益状況（経常利益）	10
i) 雇用人員（人手）	11
2. 今期直面している経営上の問題点	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策	14
4. その他（景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等）	16

概況

平成 28 年 1～3 月期の業況判断 DI は、前期比 8.0 ポイント低下の▲34.0 と、2 期連続の悪化となった。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)を下回り、増税後 1 年続いた低迷期と同水準に逆戻りした。消費増税の駆け込み需要の反動減が一巡する中で、売上高の減少がみられたほか、売上単価や収益状況など個別項目もほぼ悪化した。このように景況感が悪化する一方、経営上の問題点として「人手不足・確保」、経営改善施策として「人材の育成」を挙げる企業割合は増加傾向にある。当地域においても人手不足が慢性化する中、その重要性が認識され、対策が実行されている。

先行き平成 28 年 4～6 月期は、幅広い業態で持ち直しを見込む製造業や観光需要がけん引するサービス業など、すべての業種で改善を見込むことから、業況判断 DI は▲22.0 と改善する見通しとなっている。もっとも、長期的な先行き見通しをみると、景況感の持続的改善については、不透明感が強い。

全国の景気は、緩やかな回復基調にあるものの、このところ弱さがみられている。岡山県の景気は、内外需要とも盛り上がりを欠き、足踏みの状態にある。このような外部環境下、真庭地域は全国、岡山県に比べ、さらに景気回復の足取りが重くなっている。域内の個人消費や公共投資は今後も弱い動きが見込まれ、また県内に生産拠点を置く三菱自動車の不正燃費問題が発覚し、当地域の景気を下押しするリスクも高まっている。



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	33.0
2位	官公庁の需要の停滞	20.0
3位	人手不足・確保難	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	31.0
2位	競合他社との差別化	17.0
3位	経費の削減	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
27/7～9	 ▲ 24.0	 ▲ 24.0	 ▲ 16.0	 ▲ 40.0	 ▲ 16.0
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	 ▲ 22.0	 ▲ 16.0	 ▲ 32.0	 ▲ 32.0	 ▲ 8.0

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1～3月期の業況判断DIは、▲32.0と前期比8.0ポイント上昇し、2期ぶりに改善した。食料品が底堅く推移したほか、住宅関連が持ち直した。一方、鉄鋼など素材関連がやや苦戦した。先行きについては、引き続き食料品が堅調に推移するほか、幅広い業態で持ち直しを見込んでおり、2期連続で改善する見通しである。

(建設業)

平成28年1～3月期の業況判断DIは、3期連続の横ばいのあと、▲40.0と4期ぶりに悪化した。民間住宅投資は持ち直しの動きが続いているものの、真庭地区での公共工事減少などで官公庁需要が低迷し、全体の工事高は減少した。結果的に、工事高の減少が人手不足緩和の要因となっている。引き続き住宅関連は持ち直しが続くものの、官公庁需要の回復は期待できず、先行きはやや改善も景況感の低迷は続く見通しである。

(卸小売業)

平成28年1～3月期の業況判断DIは、▲48.0と前期比4.0ポイント低下し、2期連続で悪化した。暖冬の影響で季節商品の販売が前期に続き低調であった。消費増税の反動減の影響が一巡するも、回復傾向にあった売上高は多くの事業者で前年同期比減少した。先行きについては、製造業向け卸売業者の持ち直しや域内需要の下げ止まりなどを背景に、改善が見込まれている。

(サービス業)

平成28年1～3月期の業況判断DIは、▲16.0と前期比12.0ポイント低下し、2期ぶりに悪化した。これまで堅調であった観光関連が一服したことに加え、食材など仕入単価の上昇によって収益状況が悪化した。もっとも、域外需要は引き続き安定推移を見込み、先行きについては改善を見通している。

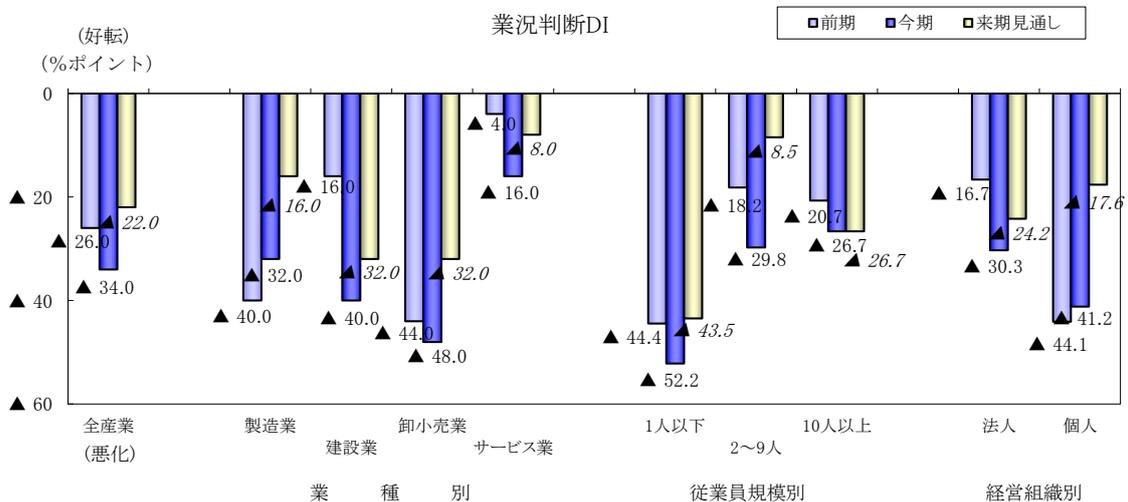
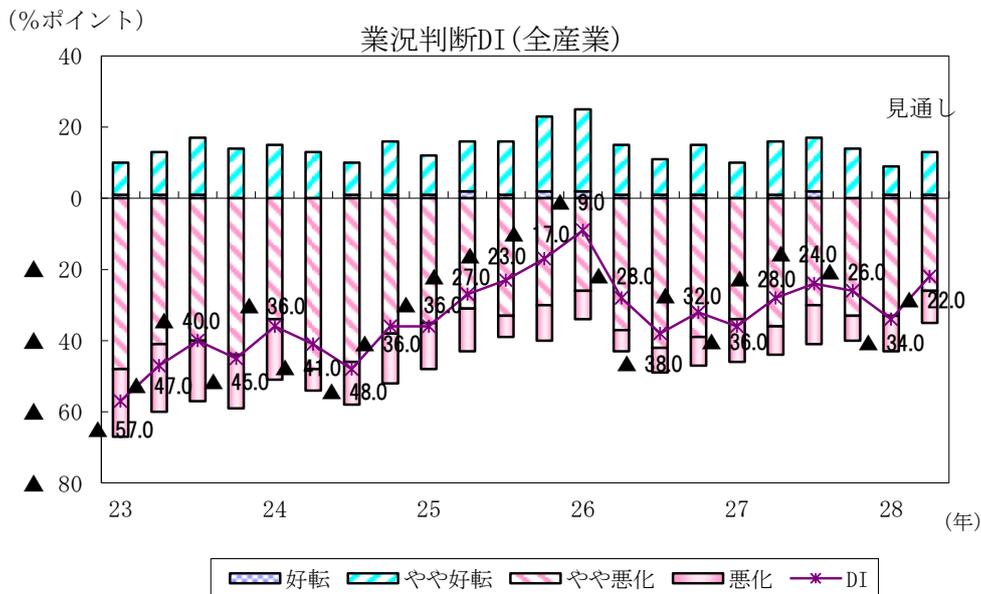
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

景況感は2期連続で悪化

平成28年1～3月期の業況判断DIは、前期比8.0ポイント低下の▲34.0と、2期連続で悪化した。すべての業種で売上高DIの低下がみられ、真庭地域の内外を問わず需要が弱かった。業種別にみると、製造業は、売上単価の上昇や仕入単価上昇の和らぎなど、先行きに明るさもあり改善した。一方、建設業は公共工事の減少、卸小売業は暖冬の影響、サービス業は観光需要の一服を主因に、それぞれ悪化した。またサービス業を除き、消費増税直後の調査となった平成26年4～6月期のDIをそれぞれ下回った。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期連続で悪化した。経営組織別にみると、個人は2期ぶりに改善したものの、法人は2期ぶりに悪化した。

先行き平成28年4～6月期は12.0ポイント上昇の▲22.0となり、景況感は3期ぶりに改善する見通しである。

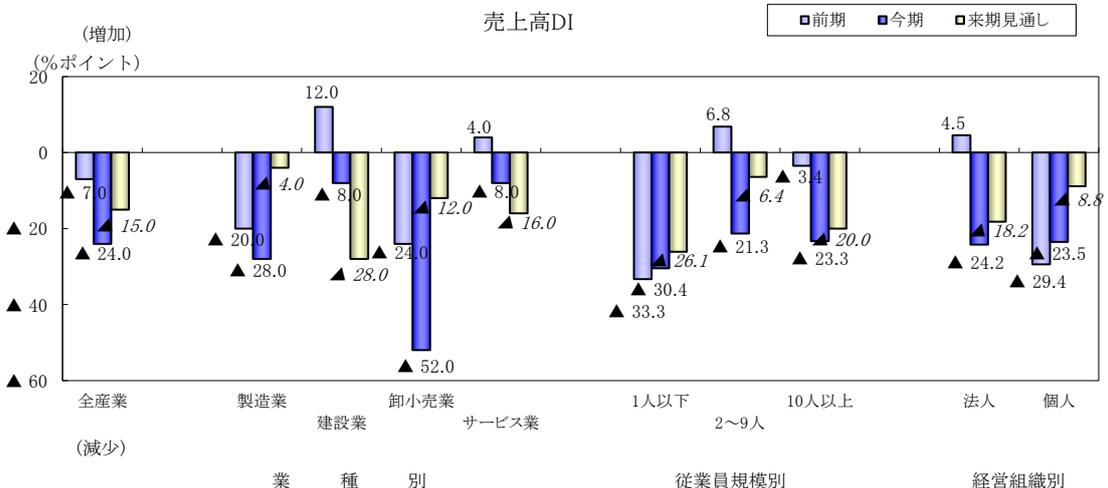
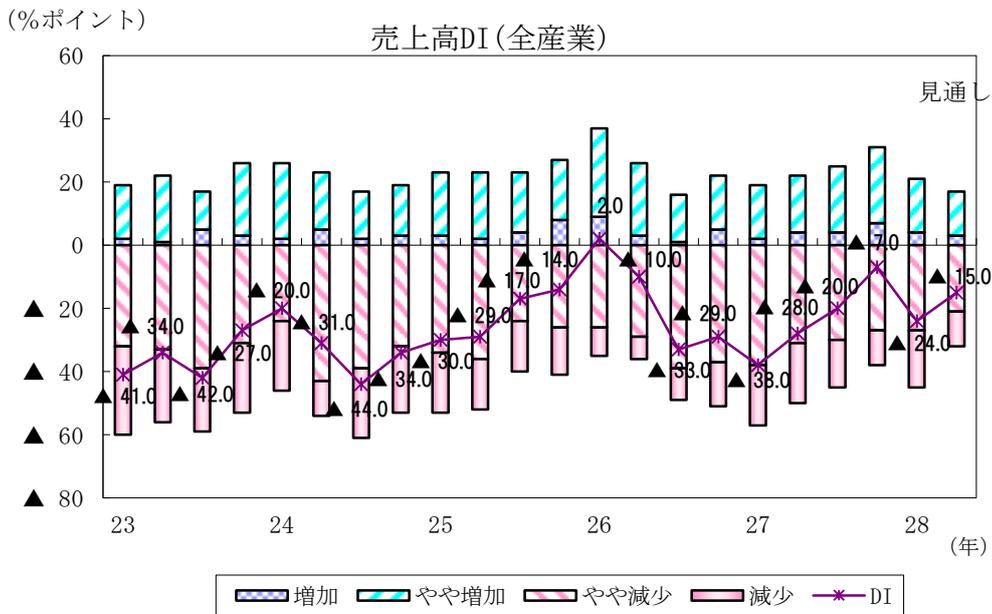


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、4期ぶりに低下

平成28年1～3月期の売上高DIは、前期比17.0ポイント低下の▲24.0となり、4期ぶりに悪化した。消費増税による反動減の影響が和らぎ、DIは前期まで3期連続で改善していたものの、今回は反動減の影響が最も大きかったとみられる前年同期(27年1～3月期)との比較にも関わらず、売上高が減少した企業割合が増加した企業を上回る結果となった。業種別にみると、製造業は3期ぶり、建設業、卸小売業は4期ぶり、サービス業は2期ぶりに、すべての業種で低下した。前期プラスとなった建設業、サービス業は、再びマイナスに転じた。従業員規模別にみると、1人以下は4期連続で上昇したものの、2～9人は6期ぶり、10人以上は4期ぶりに低下した。経営組織別にみると、法人は低下しマイナスに転じた一方で、個人は上昇した。

先行き平成28年4～6月期は、9.0ポイント上昇の▲15.0と、製造業、卸小売業で持ち直しを見込んでおり、全体では改善する見通しである。

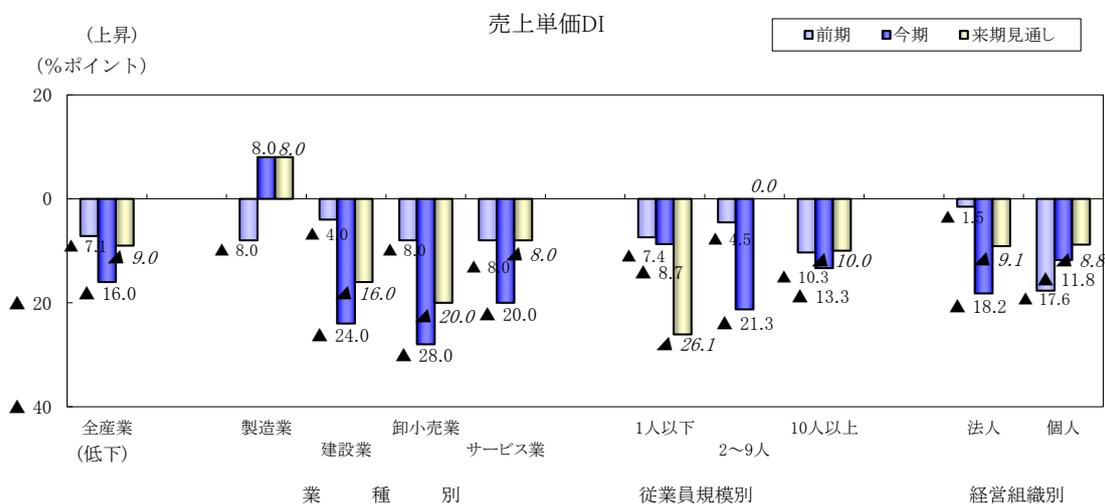
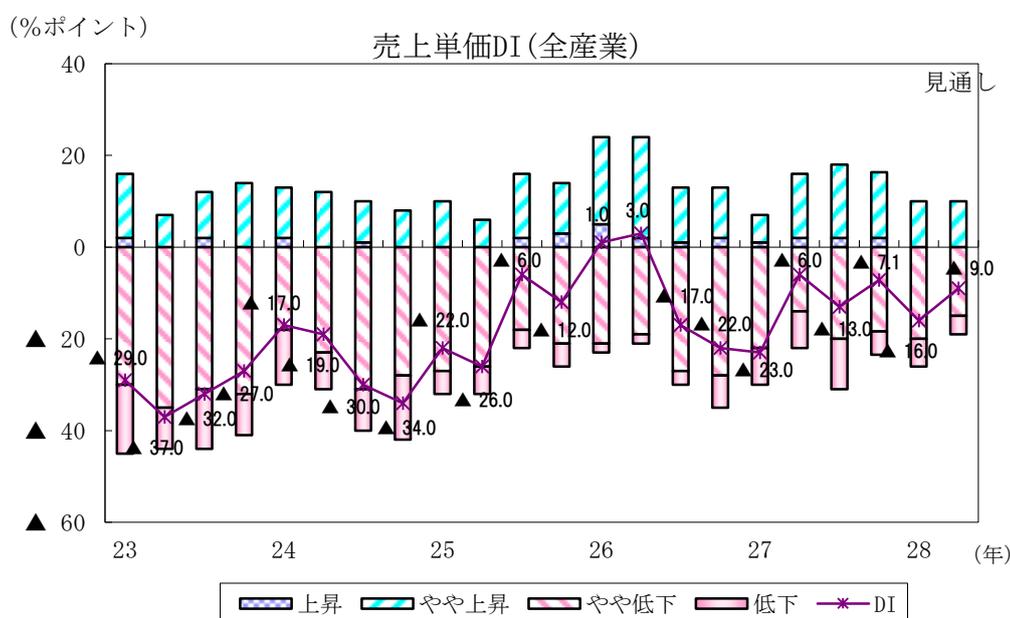


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、2期ぶりに悪化

平成28年1～3月期の売上単価DIは、前期比8.9ポイント低下の▲16.0となり、2期ぶりに悪化した。「上昇」と回答した企業がゼロとなったほか、「やや上昇」と回答した割合が減少し、「低下」「やや低下」と回答する企業が増加した。業種別にみると、製造業が2期ぶりに上昇しプラスに転じたものの、建設業、サービス業は2期ぶり、卸小売業は5期ぶりに低下した。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人、10人以上すべてで低下し、2～9人は5期ぶりの悪化となった。経営組織別にみると、個人は上昇したものの、法人は低下した。

先行き平成28年4～6月期は製造業以外が持ち直し、7.0ポイント上昇の▲9.0となり、売上単価は改善される見通しである。

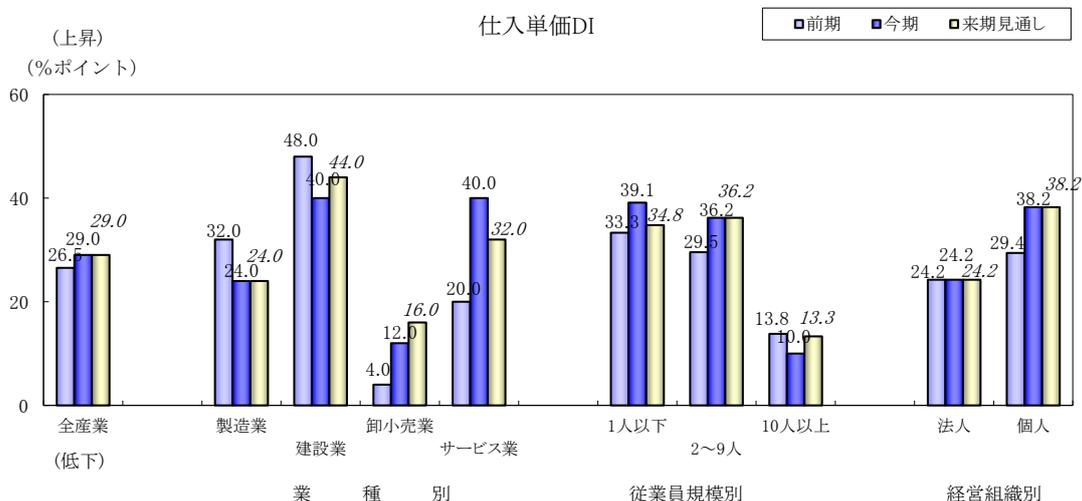
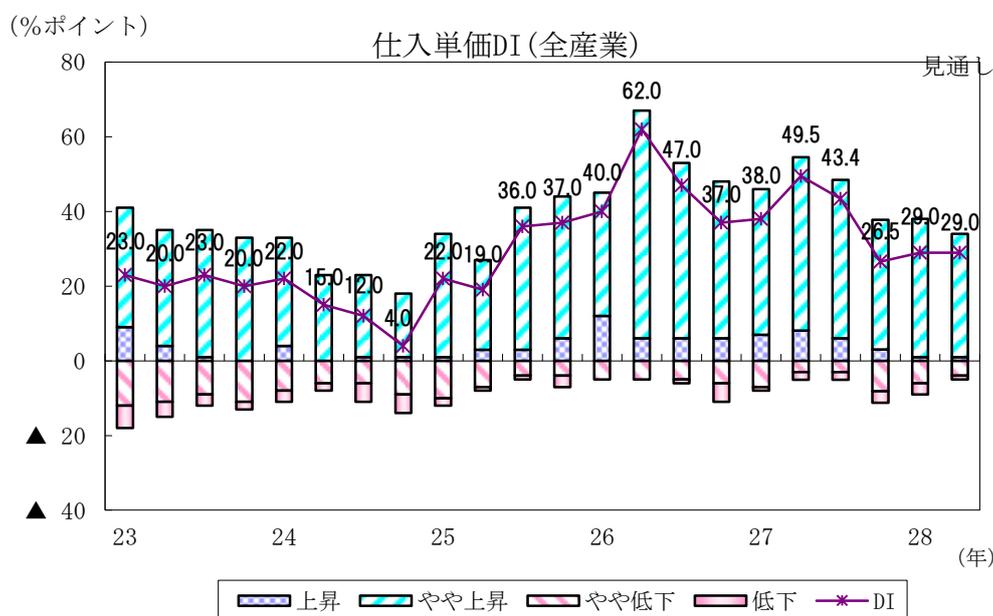


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、3期ぶりに上昇

平成28年1~3月期の仕入単価DIは前期比2.5ポイント上昇の29.0となった。「上昇」「やや上昇」と回答した割合はほぼ同じであったものの、「低下」「やや低下」と回答した割合が減少した。業種別にみると、製造業は2期連続、建設業は2期ぶりに低下したものの、卸小売業は3期ぶり、サービス業は2期ぶりに上昇した。鋼材など素材関連の価格下落の影響で、製造業、建設業で仕入単価DIが低下した。従業員規模別にみると、10人以上は4期連続で低下したのに対し、1人以下、2~9人は3期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、法人は横ばい、個人は3期ぶりに上昇した。

先行き平成28年4~6月期は横ばいの29.0と、仕入単価上昇の動きは一服する見通しである。

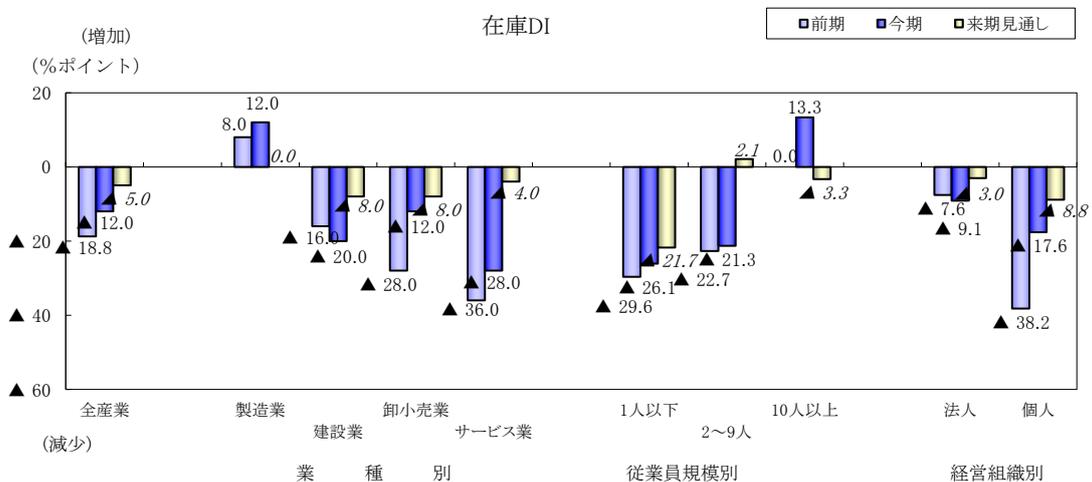
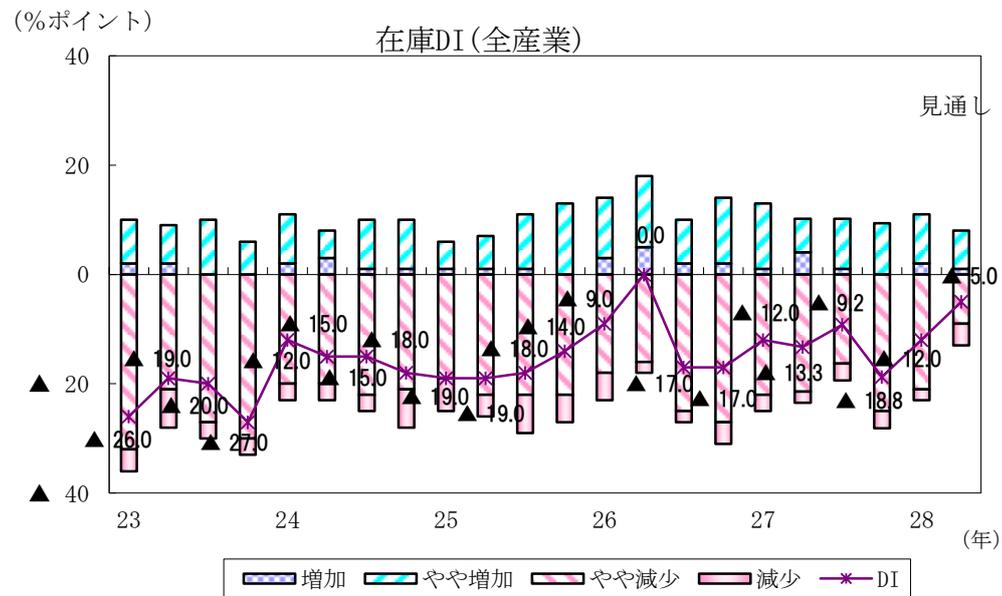


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、減少超幅が縮小

平成 28 年 1～3 月期の在庫 DI は、前期比 6.8 ポイント上昇の▲12.0 となり、在庫抑制の動きは弱まった。業種別にみると、製造業は 2 期ぶりに上昇したうえ、4 期連続で増加超となった。卸小売業は 2 期連続、サービス業は 2 期ぶりに減少超幅が縮小した一方、建設業は 2 期連続で減少超幅が拡大した。従業員規模別にみると、10 人以上では、2 期ぶりに DI 値が上昇し増加超となった。1 人以下は 3 期ぶり、2～9 人は 4 期ぶりに減少超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人は減少超幅が拡大した一方、個人は縮小した。

先行き平成 28 年 1～3 月期は 7.0 ポイント上昇の▲5.0 と、在庫抑制の動きはさらに弱まる見込みである。

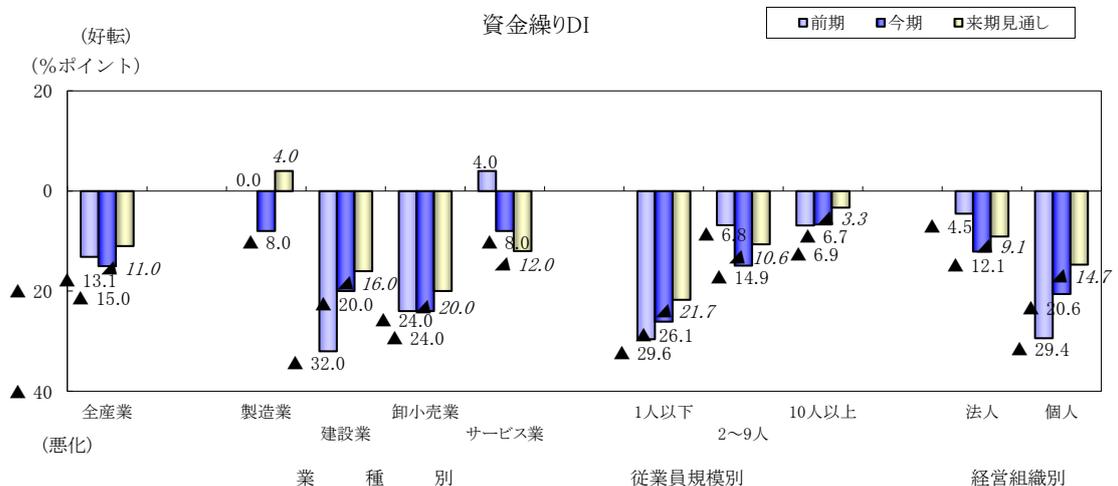
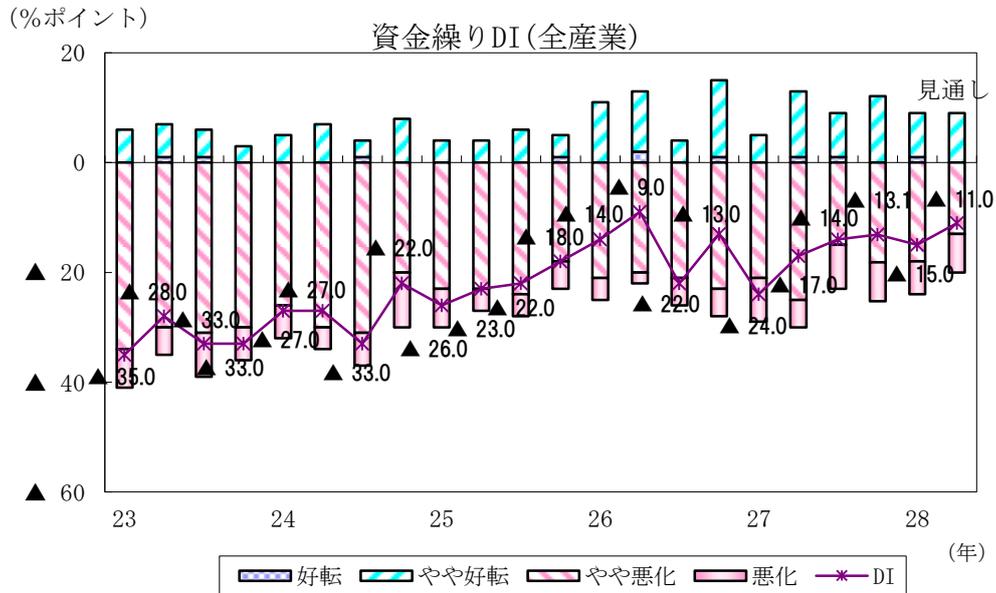


f) 資金繰り

資金繰りDIは、4期ぶりに悪化

平成28年1～3月期の資金繰りDIは、前期比1.9ポイント低下の▲15.0となり、4期ぶりに悪化に転じた。売上高の減少や在庫抑制の弱まりなどで、改善傾向に歯止めがかかった。業種別にみると、建設業は3期ぶりに改善、卸小売業は横ばいだったものの、製造業は4期ぶり、サービス業は5期ぶりに悪化したうえ、DI値がそれぞれマイナスとなった。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期ぶりに改善した一方、2～9人は2期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、法人は悪化した、個人は改善した。

先行き平成28年4～6月期は4.0ポイント上昇の▲11.0となり、資金繰りは再び改善に向かう見込みである。

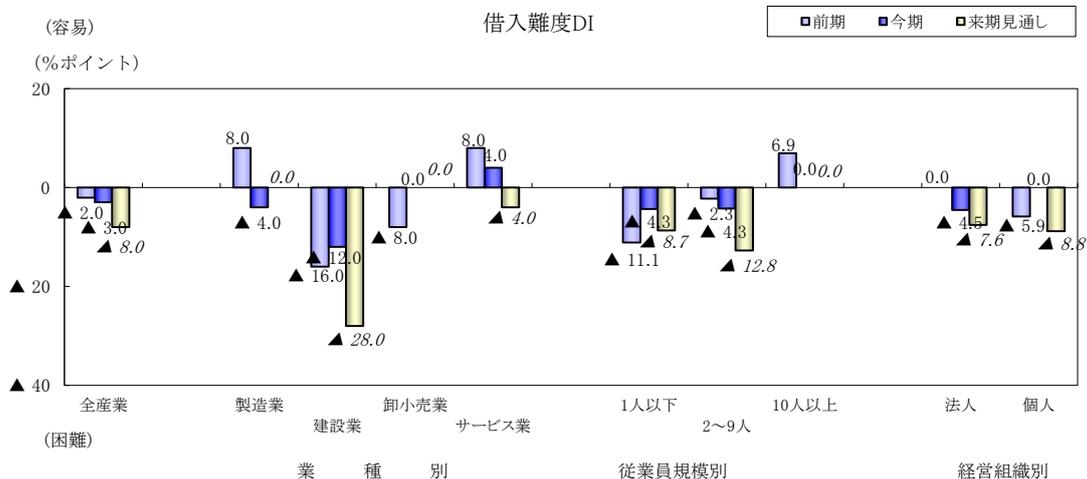
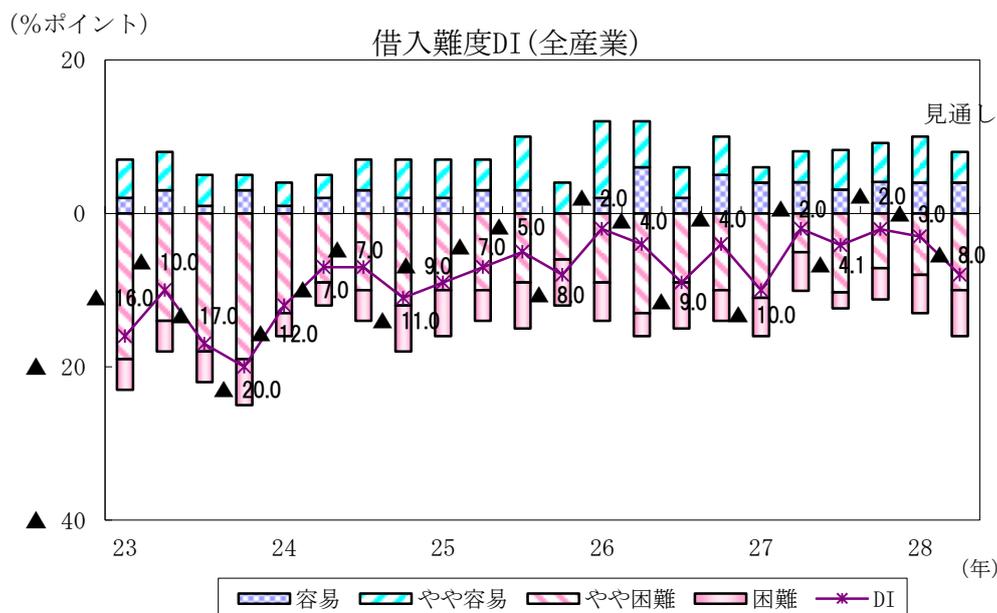


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、一進一退

平成 28 年 1～3 月期の借入難度 DI は前期比 1.0 ポイント低下の▲3.0 となり、2 期ぶりに悪化した。「容易」「やや容易」と回答した企業は微増したものの、「困難」「やや困難」と回答した企業が増加した。平成 26 年 7～9 期以降は、一進一退となっているものの、改善傾向が続いている。業種別にみると、建設業は 2 期連続、卸小売業は 5 期ぶりに改善したものの、製造業、サービス業は 4 期ぶりに悪化した。製造業の DI は、3 期ぶりに困難超となった。従業員規模別にみると、1 人以下は 2 期連続で改善した一方、2～9 人、10 人以上は 4 期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、個人は改善したが、法人は悪化した。

先行き平成 28 年 4～6 月期は 5.0 ポイント低下の▲8.0 となり、2 期連続で悪化する見込みである。

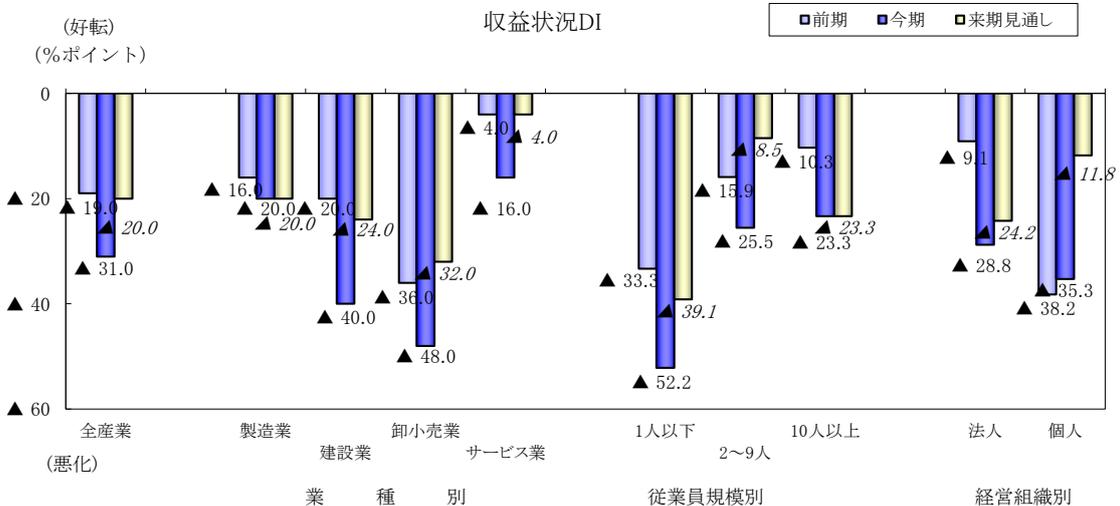
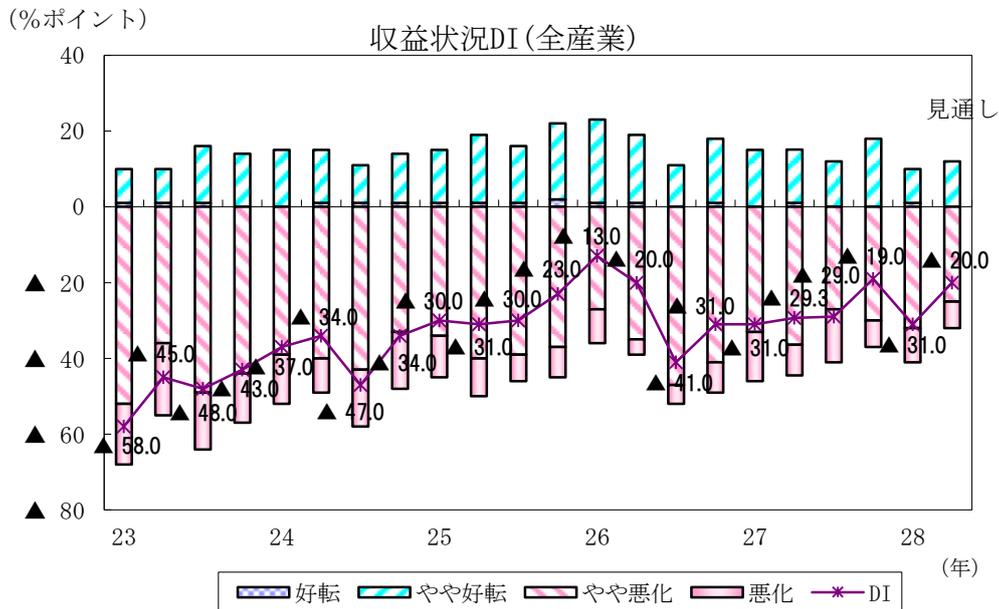


h) 収益状況(経常利益)

収益状況は改善基調が息切れ

平成 28 年 1～3 月期の収益状況 DI は、前期比 12.0 ポイント低下の▲31.0 となった。平成 26 年 10～12 月期以降は改善基調にあった収益状況が息切れしたうえ、大幅な悪化となった。業種別にみると、製造業、建設業、サービス業は 2 期ぶり、卸小売業は 2 期連続で、すべての業種において悪化した。建設業は低下幅が 20.0 ポイントとなり、全体を押し下げた。従業員規模別にみると、1 人以下は 3 期ぶり、2～9 人は 6 期ぶり、10 人以上は 2 期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、個人は改善したもの、法人は悪化した。

先行き平成 28 年 4～6 月期は 11.0 ポイント上昇の▲20.0 となり、収益状況は再び改善に向かう見込みである。

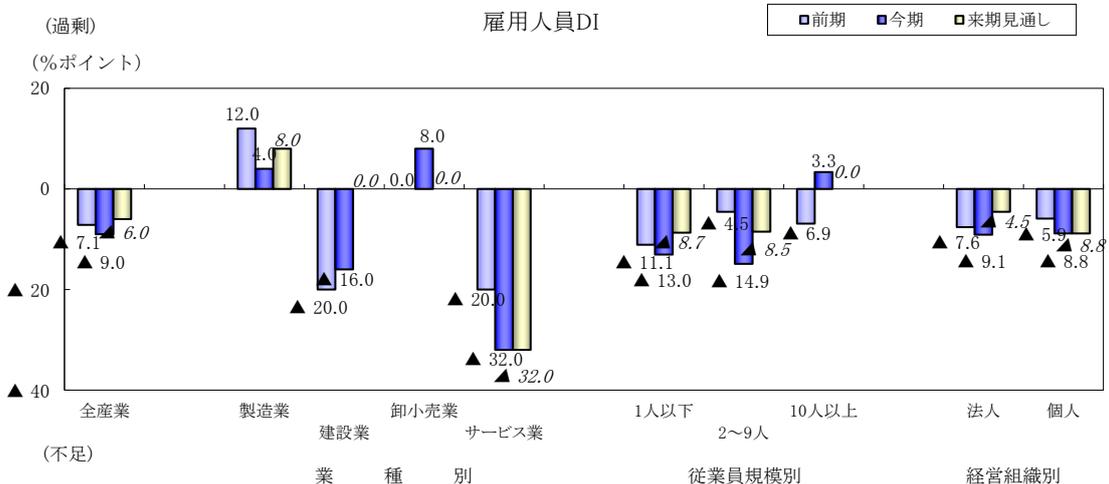
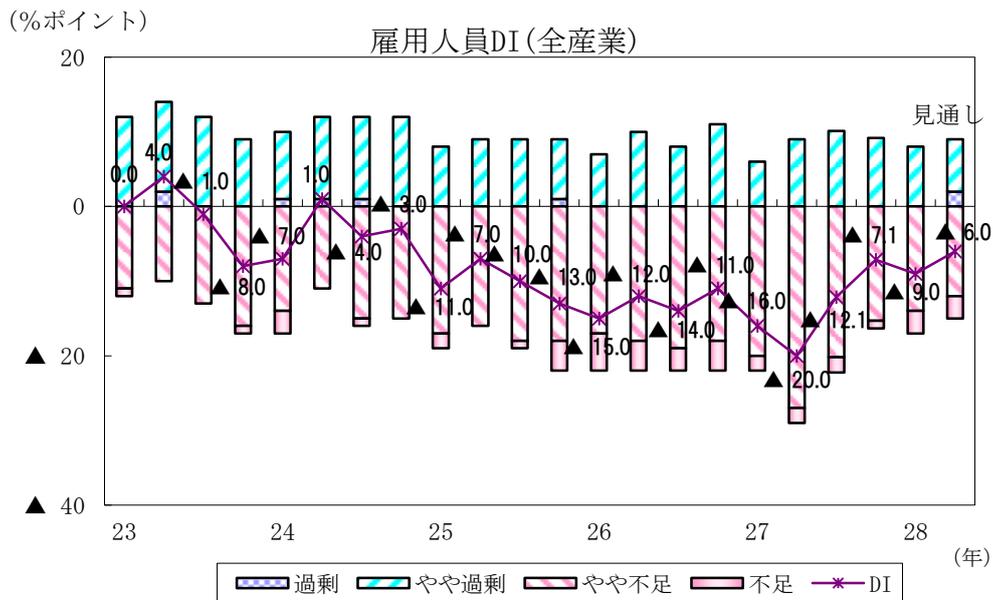


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超幅が3期ぶりに拡大

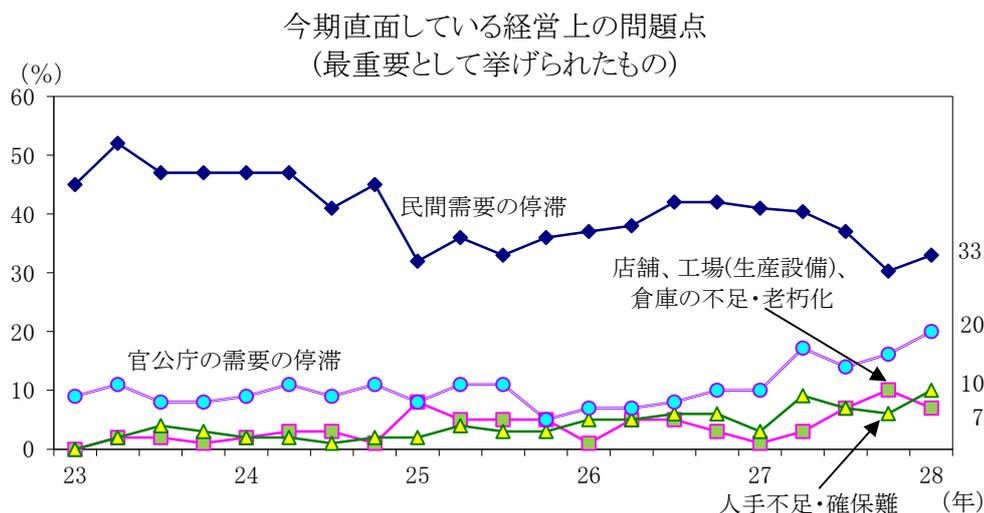
平成28年1~3月期の雇用人員DIは、前期比1.9ポイント低下の▲9.0となり、不足超幅は3期ぶりに拡大した。平成24年7~9月期以来、15期連続の「不足超」となり、総じて人員不足は恒常化しているものの、雇用の動きは業種間でばらつきがみられる。業種別にみると、製造業は3期ぶりにDI値は低下したものの、2期連続で「過剰超」となった。建設業は19期連続で「不足超」なるも、不足超幅は2期連続で縮小した。卸小売業は2期ぶりにDI値が上昇し、「過剰超」となった。サービス業は2期連続で不足超幅が拡大し、13期連続で「不足超」となった。従業員規模別にみると、10人以上は4期連続でDI値が上昇し、15期ぶりに「過剰超」となった。一方、1人以上は2期連続、2~9人は3期ぶりに不足超幅が拡大した。経営組織別にみると、法人、個人ともに不足超幅が拡大した。

先行き平成28年4~6月期は3.0ポイント不足超幅が縮小した▲6.0となり、サービス業は人手不足感が依然強いものの、全体で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」(33.0%)が前期同様、最多となった。2位は「官公庁の需要の停滞」(20.0%)、3位は「人手不足・確保難」(10.0%)となった。「官公庁の需要の停滞」は2期連続で伸び、調査開始以来最も高い割合となった。業種別にみると、建設業では「官公庁の需要の停滞」、その他の業種では「民間需要の停滞」が最多となった。



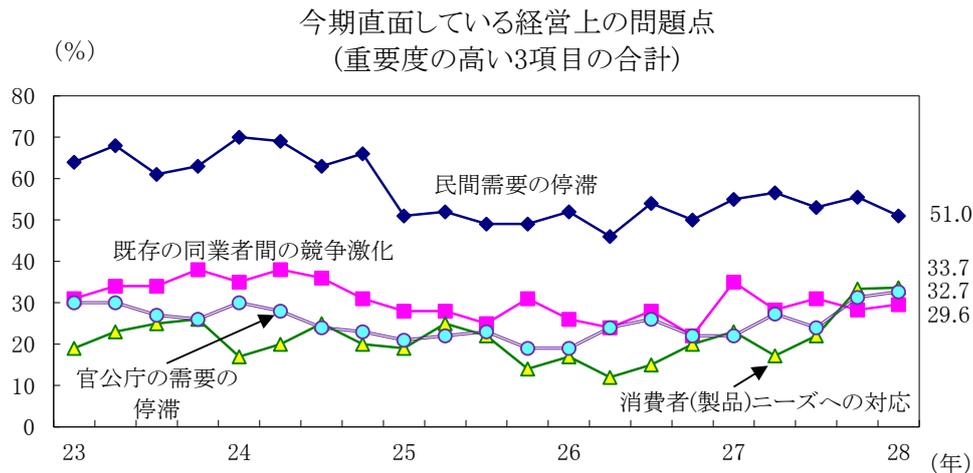
今期直面している経営上の問題点

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	33.0
	2位	官公庁の需要の停滞	20.0
	3位	人手不足・確保難	10.0
	4位	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	7.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	24.0
	2位	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	16.0
	〃	官公庁の需要の停滞	16.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	52.0
	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	大企業・大型店等の進出による競争の激化	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	16.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	47.8
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	13.0
2人～9人	1位	民間需要の停滞	38.3
	2位	官公庁の需要の停滞	12.8
10人以上	1位	官公庁の需要の停滞	40.0
	2位	人手不足・確保難	13.3
	〃	民間需要の停滞	13.3
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	27.3
個人	1位	民間需要の停滞	41.2
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	14.7

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とみると、最多は「民間需要の停滞」(51.0%)で、2位には「消費者(製品)ニーズへの対応」(33.7%)、3位に「官公庁の需要の停滞」(32.7%)が続いた。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6位の「人手不足・確保難」は、調査開始以来最も高い割合(20.4%)となっており、特にサービス業において指摘する事業者が多く、業種別では「消費者(製品)ニーズへの対応」と並んで1位となった。

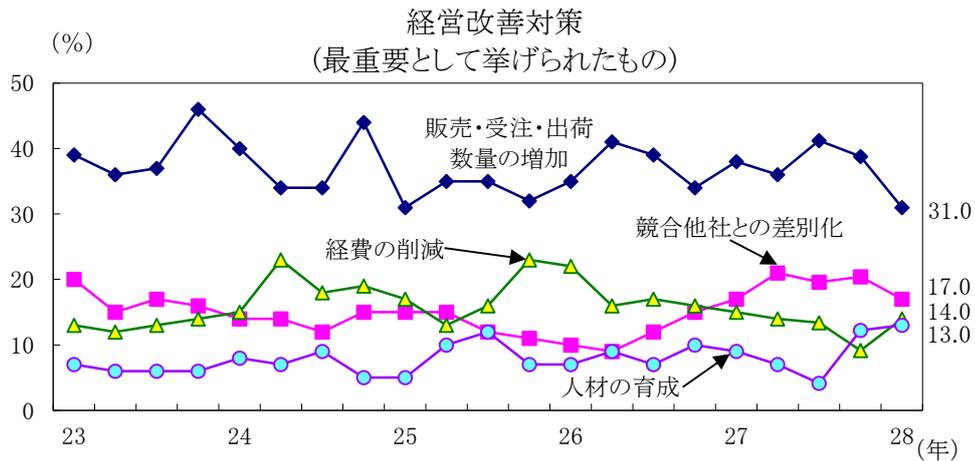


今期直面している経営上の問題点
重要度の高い3項目の合計

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)
	1位	民間需要の停滞	51.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	33.7
	3位	官公庁の需要の停滞	32.7
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	44.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	36.0
	〃	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	68.0
	2位	民間需要の停滞	44.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	80.0
	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	40.0
	〃	人手不足・確保難	40.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	56.5
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	34.8
	〃	官公庁の需要の停滞	34.8
2人～9人	1位	民間需要の停滞	53.2
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	40.4
10人以上	1位	既存の同業者間の競争激化	50.0
	2位	官公庁の需要の停滞	43.3
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	48.5
	2位	官公庁の需要の停滞	36.4
	〃	既存の同業者間の競争激化	36.4
個人	1位	民間需要の停滞	52.9
	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

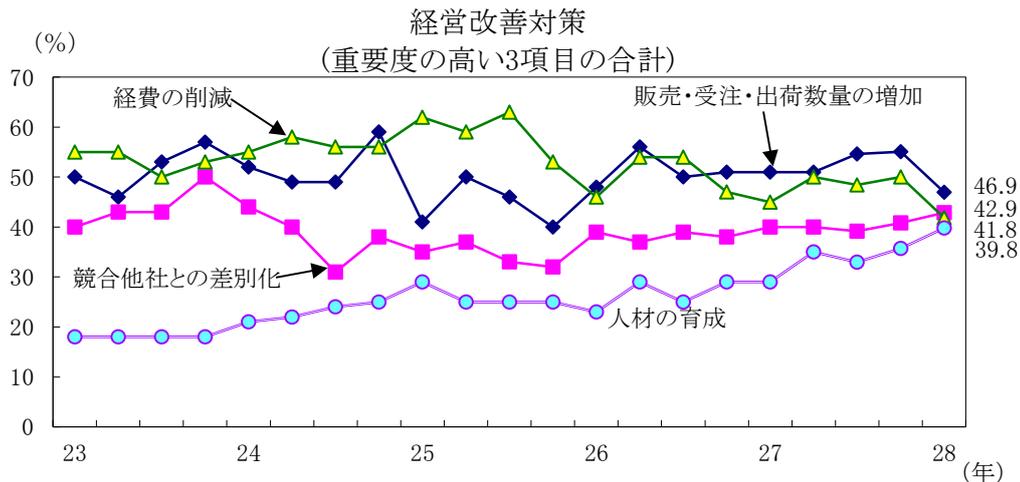
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(31.0%)が最多となり、次いで「競合他社との差別化」(17.0%)となった。3位の「経費の削減」(14.0%)は近年低下傾向にあったが、今回調査で指摘割合が増加した。前回3位の「人材の育成」(13.0%)は4位に順位を下げたものの、調査開始以来最も高い割合を更新した。業種別にみると、すべての業種において「販売・受注・出荷数量の増加」が1位となった。



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	31.0
	2位	競合他社との差別化	17.0
	3位	経費の削減	14.0
	4位	人材の育成	13.0
業種別			
製造業	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	12.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	28.0
	2位	人材の育成	24.0
卸小売業	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	24.0
サービス業	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	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	34.8
	2位	経費の削減	26.1
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	65.2
	2位	競合他社との差別化	34.8
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	34.8
	2位	人材の育成	30.4
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	33.3
	2位	人材の育成	19.7
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	26.5
	〃	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、「販売・受注・出荷数量の増加」(46.9%)が前期に続き最多となった。次いで「競合他社との差別化」(42.9%)、「経費の削減」(41.8%)が続いた。項目別にみると、「販売・受注・出荷数量の増加」は製造業と卸小売業で、「競合他社との差別化」は卸小売業とサービス業で、「人材の育成」は建設業で、それぞれ1位となった。「販売・受注・出荷数量の増加」「経費の削減」は、指摘割合が低下したのに対し、「競合他社との差別化」「人材の育成」は、指摘割合が近年増加傾向にある。特に「人材の育成」は、最重要として挙げられた割合と同様、調査開始以来最多を更新した。



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	販売・受注・出荷数量の増加	46.9
	2位	競合他社との差別化	42.9
	3位	経費の削減	41.8
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	60.0
	2位	競合他社との差別化	40.0
建設業	1位	人材の育成	60.0
	2位	経費の削減	52.0
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	経費の削減	40.0
	〃	競合他社との差別化	40.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	52.2
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	52.2
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.7
	2位	競合他社との差別化	42.6
10人以上	1位	人材の育成	70.0
	2位	競合他社との差別化	46.7
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	51.5
	〃	人材の育成	51.5
個人	1位	競合他社との差別化	50.0
	2位	経費の削減	47.1

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】

・東京オリンピック、東北の復興に大きな予算と人員が費やされているため、物価高で受注が減少。

【卸小売業】

・消費者の購買意欲の低下が大きい。

【サービス業】

・消費税増税に絶対反対。