

No.40

真庭商工会景況調査

平成30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 30 年 1～3 月期の現状 平成 30 年 4～6 月期の見通し
調査時期	平成 30 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	
	21 社	50 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	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

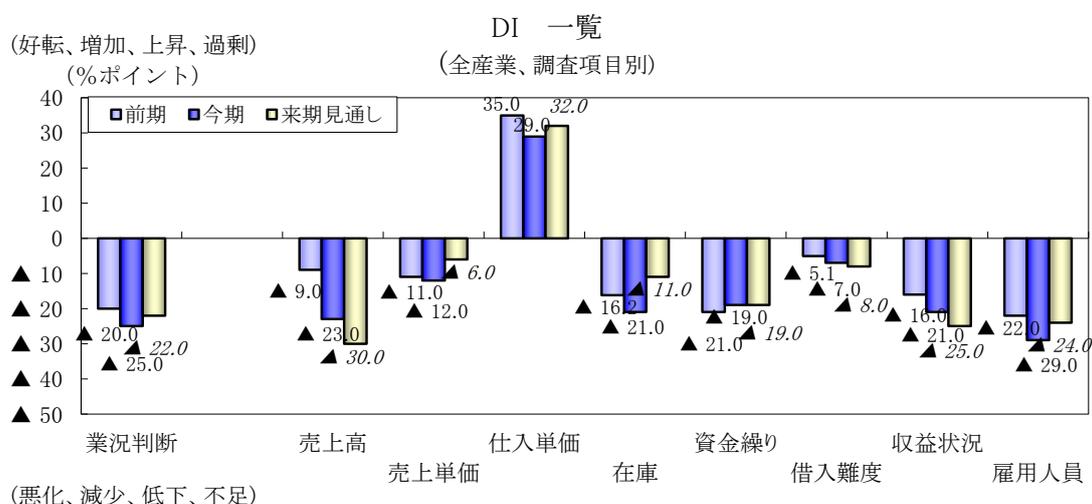
概況

平成 30 年 1～3 月期の業況判断 DI は、前期比 5.0 ポイント低下の▲25.0 と悪化した。生産活動の持ち直しが一服し、景況感は 8 期ぶりの悪化となった。域内需要の低迷が続いていることに加え、これまで景況感をけん引してきた製造業の悪化が、全体を大きく下押しした。

先行き 4～6 月期は、製造業の停滞が一時的なものにとどまることから、業況判断 DI は 3.0 ポイント上昇の▲22.0 と、景況感は改善する見通しである。

日本経済は、堅調な外需と個人消費の復調などで景気の回復期間は戦後 2 番目の長さとなり、岡山県経済は、「アベノミクス」の効果は限定的ながら回復に向けた動きがみられている。真庭地域の景気は、下げ止まった状態からおおむね改善基調にあるが、その水準は低調で全国や岡山県に比べ格差が広がっている。

今回調査では雇用人員 DI が調査開始以来、最も大きな不足超幅となり、また近時調査では、経営改善対策として「人材の育成」を挙げる企業が増加傾向にある。人手不足や企業側が求める水準の人材確保難は、従来に比べ景気との連動性が薄れ、域内景気が低迷する当地にあっても顕在化している。これには、人口減少や世代間の人口ボリュームの偏り、雇用のミスマッチなど就業構造の変化を要因としていることがみてとれる。



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	官公庁の需要の停滞	13.0
3位	既存の同業者間の競争激化	12.0

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	29.0
2位	競合他社との差別化	22.0
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
29/7～9	 ▲ 21.0	 0.0	 0.0	 ▲ 48.0	 ▲ 36.0
10～12	 ▲ 20.0	 8.0	 ▲ 4.0	 ▲ 44.0	 ▲ 40.0
30/1～3	 ▲ 25.0	 ▲ 16.0	 ▲ 4.0	 ▲ 36.0	 ▲ 44.0
4～6	 ▲ 22.0	 4.0	 ▲ 24.0	 ▲ 40.0	 ▲ 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 30 年 1～3 月期の業況判断 DI は、▲16.0 と前期比 24.0 ポイント低下し、7 期ぶりに悪化したうえ、マイナスに転じた。幅広い業態で生産活動の持ち直しが一服した。もっとも、近時持ち直しが続いてきた反動減の面もあり、4～6 月期の先行きについては 4.0 と、再びプラス転換を見込むなど一時的な悪化にとどまり、数字の実感ほど悪化しているものではない。

(建設業)

平成 30 年 1～3 月期の業況判断 DI は、▲4.0 と前期比横ばいとなった。他業種に比べ、総じて堅調に推移しているものの、地域外工事と地域内工事、民間工事と公共工事など受注元によって温度差が生じており、地域内及び公共工事を受注する企業は悪化している。先行きについては、地域外や民間工事でも新規受注の不透明感が強く、大幅な悪化が見込まれている。

(卸小売業)

平成 30 年 1～3 月期の業況判断 DI は、▲36.0 と前期比 8.0 ポイント上昇し、3 期連続で改善した。事業者所向けの卸売業の改善に加え、厳冬で季節商材を扱う小売業が比較的好調であった。もっとも、先行きについては、域内消費は下げ止まっているものの、1～3 月期のような消費を押し上げる材料を欠き、悪化を見込んでいる。

(サービス業)

平成 30 年 1～3 月期の業況判断 DI は、▲44.0 と前期比 4.0 ポイント低下し、4 期連続で悪化した。前期に台風により大きく影響を受けた観光需要の回復が遅れた。先行きについては、観光需要の回復から改善を見込んでいる。

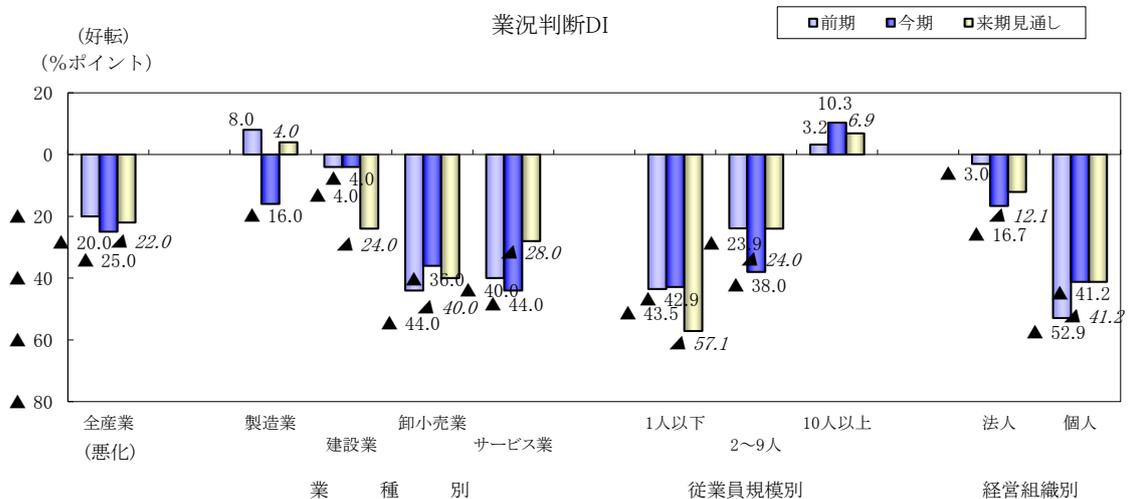
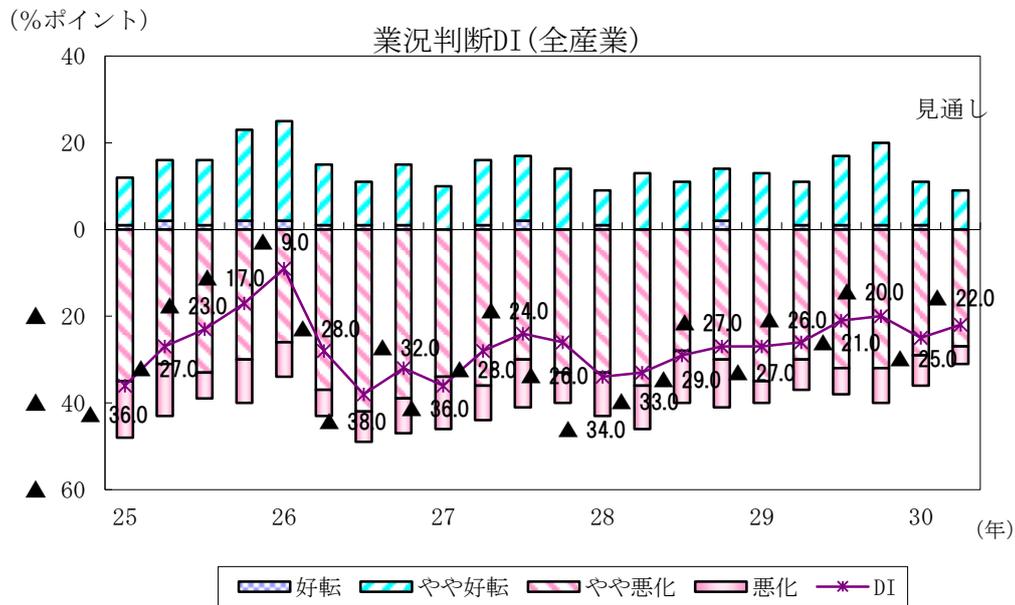
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

生産活動の持ち直しが一服、8期ぶりに悪化

平成30年1～3月期の業況判断DIは、前期比5.0ポイント低下の▲25.0と、8期ぶりに悪化した。生産活動の持ち直しが一服したほか、観光需要の低迷が続いた。一方、工事関連は堅調な動きが続き、厳冬の影響で季節商品の売れ行きが好調だった。業種別にみると、卸小売業は改善、建設業は横ばいだったものの、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3期連続、10人以上は2期ぶりに改善した一方、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5期ぶりの悪化、個人は2期連続の改善であった。

今回悪化の要因は、生産活動持ち直しの一服であるが、製造業の改善基調は変わらず、一時的な悪化と見込まれている。製造業がプラスに転化することもあり、先行き平成30年4～6月期は、3.0ポイント上昇の▲22.0と改善する見込みである。

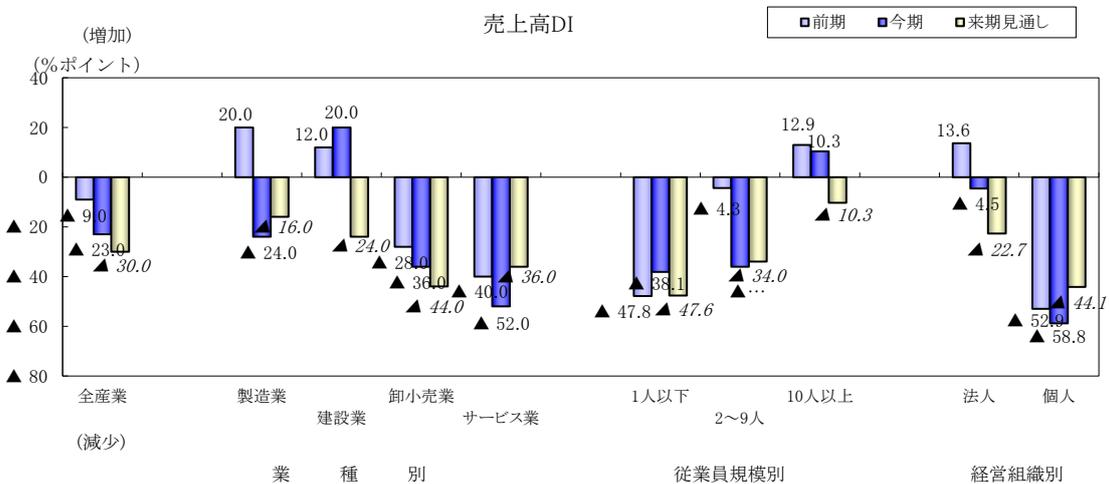
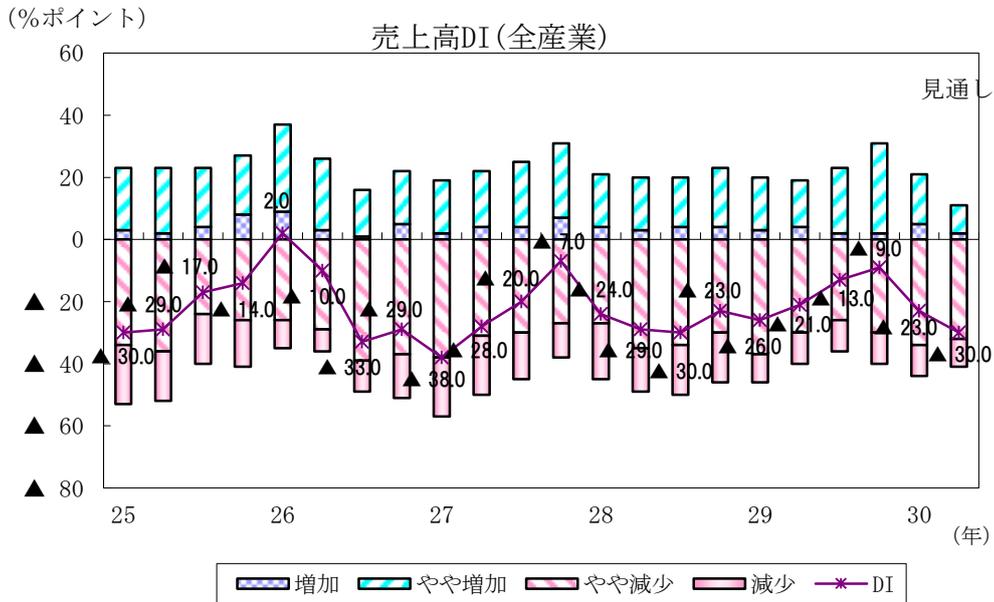


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、4期ぶりに低下

平成30年1～3月期の売上高DIは、前期比14.0ポイント低下の▲23.0となり、4期ぶりに低下した。「やや増加」と回答した企業割合が大きく減少した。業種別にみると、製造業の低下幅が大きく、同44.0ポイントの低下と2期ぶりに低下したうえ、4期ぶりにマイナスに転じた。また卸小売業は3期ぶり、サービス業は2期連続の低下となった。一方、建設業は2期ぶりに上昇したうえ、3期連続でプラスを維持した。従業員規模別にみると、1人以下は3期連続で上昇したものの、2～9人は5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8期ぶり、個人は2期連続で低下した。

先行き平成30年4～6月期は、7.0ポイント低下の▲30.0と、これまで底堅かった建設業における工事高が一服するため、2期連続の悪化を見通している。

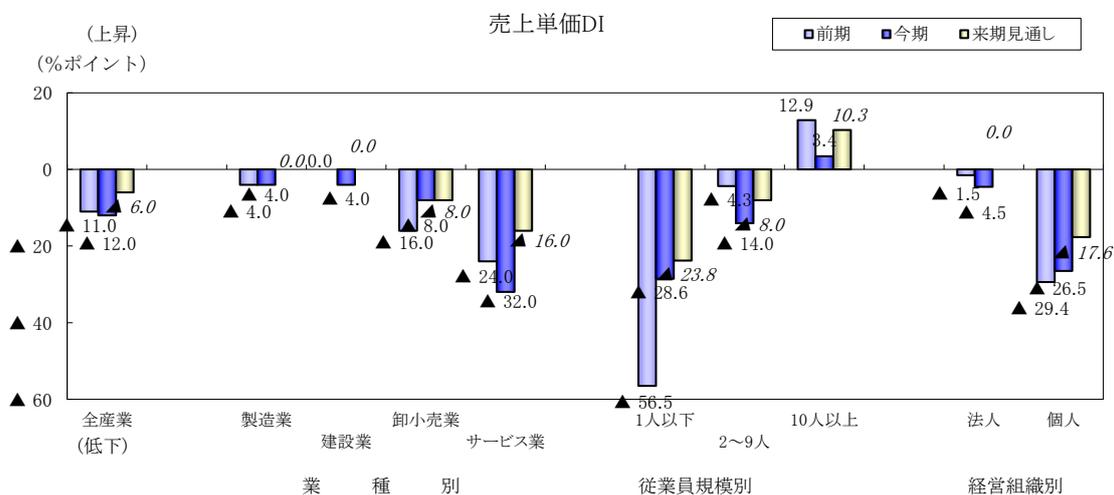
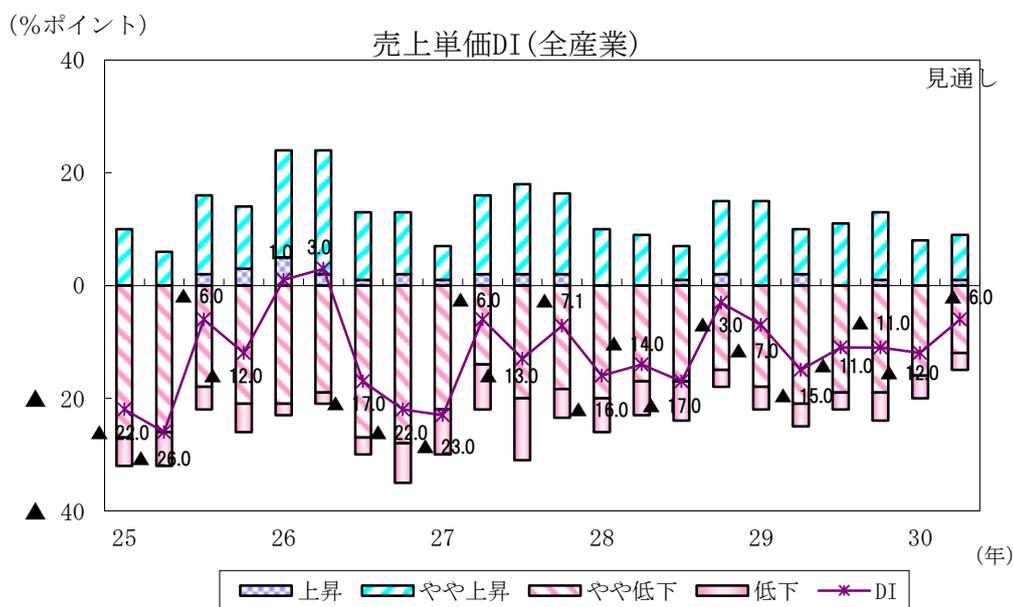


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価 DI は、3 期ぶりに低下

平成 30 年 1～3 月期の売上単価 DI は、前期比 1.0 ポイント低下の▲12.0 となり、3 期ぶりに低下した。「低下」「やや低下」と回答した企業割合は減少したものの、「上昇」「やや上昇」と回答する割合が低下した。業種別にみると、製造業は横ばい、卸小売業は 2 期ぶりに上昇した一方、建設業は 2 期ぶり、サービス業は 2 期連続で低下した。従業員規模別にみると、1 人以下は 2 期ぶりに上昇したものの、2～9 人は 2 期ぶり、10 人以上は 4 期連続で低下した。経営組織別にみると、個人は 5 期ぶりに上昇した一方、法人は 3 期ぶりに低下した。

先行き平成 30 年 4～6 月期は、6.0 ポイント上昇の▲6.0 と、低下は一時的となる見込みである。近時の売上単価 DI の推移をみると、低下から上昇へ転じる兆しがある。

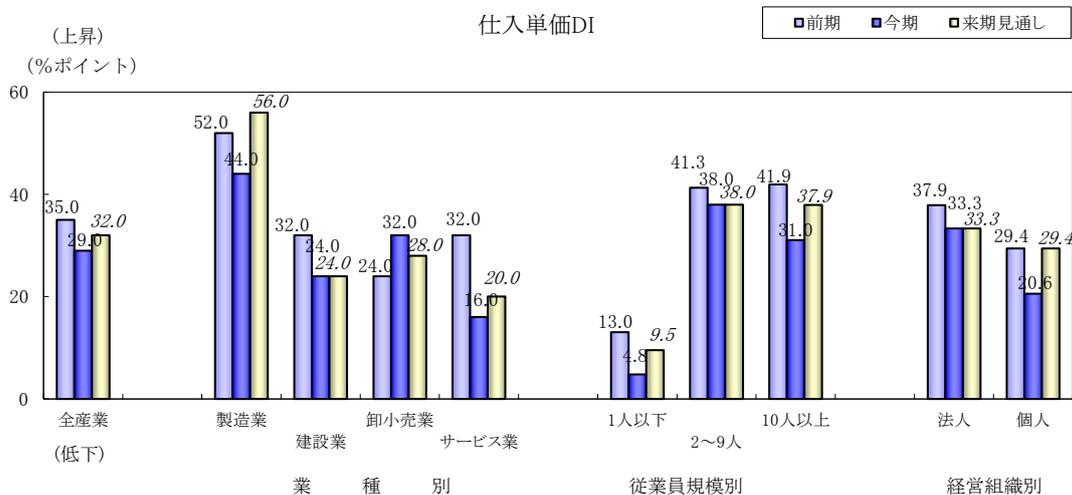
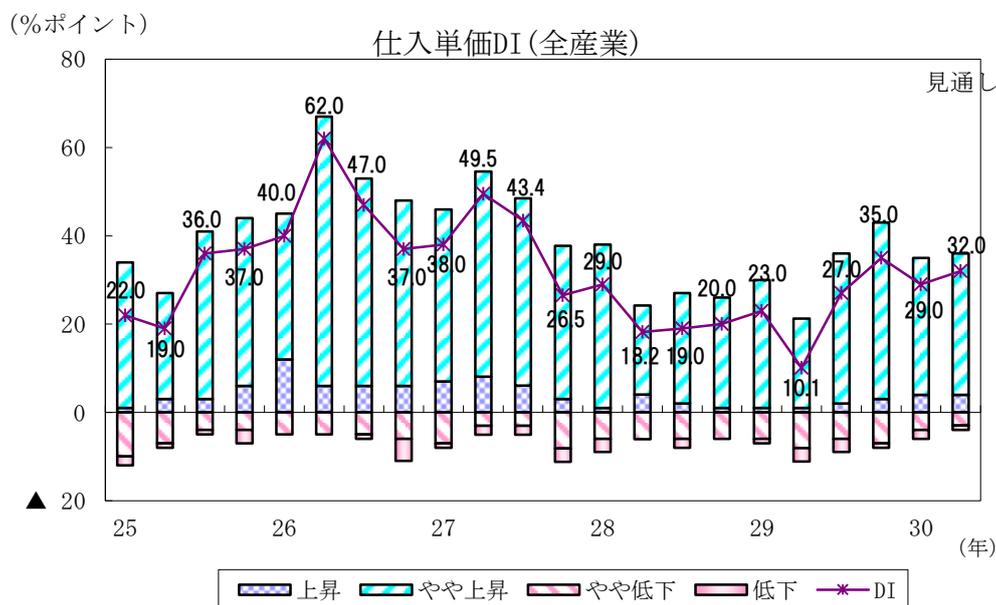


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、3期ぶりに低下

平成30年1~3月期の仕入単価DIは前期比6.0ポイント低下の29.0となり、3期ぶりに低下した。もっとも、平成22年1~3月期以来、33期連続の上昇超と、仕入単価上昇の動きは続いている。業種別にみると、製造業、建設業は3期ぶり、サービス業は2期ぶりに低下した一方、卸小売業は2期ぶりに上昇した。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上は3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、法人、個人ともに3期ぶりに低下した。

先行き平成30年4~6月期は3.0ポイント上昇の32.0と、依然「上昇超」は続き、仕入単価上昇の動きは変わらない見通しである。

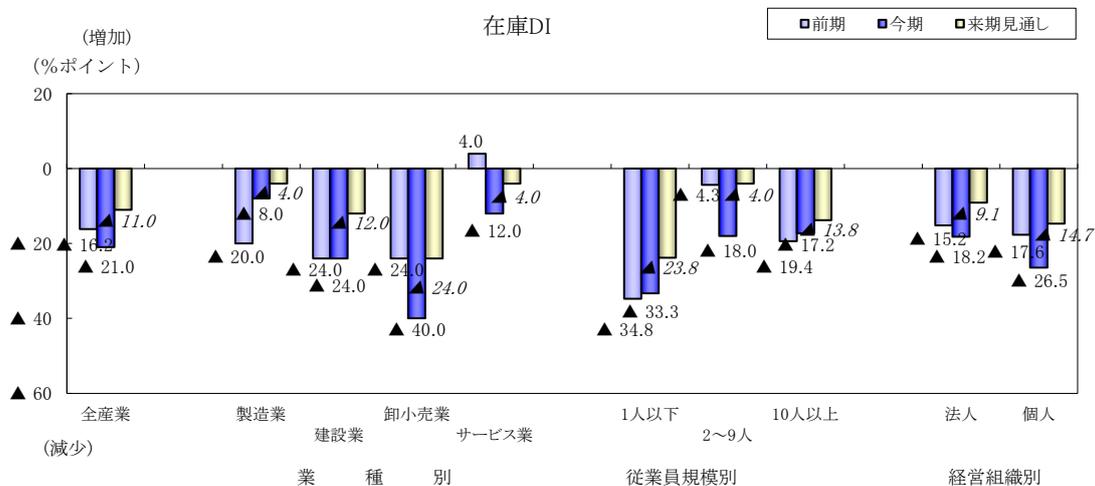
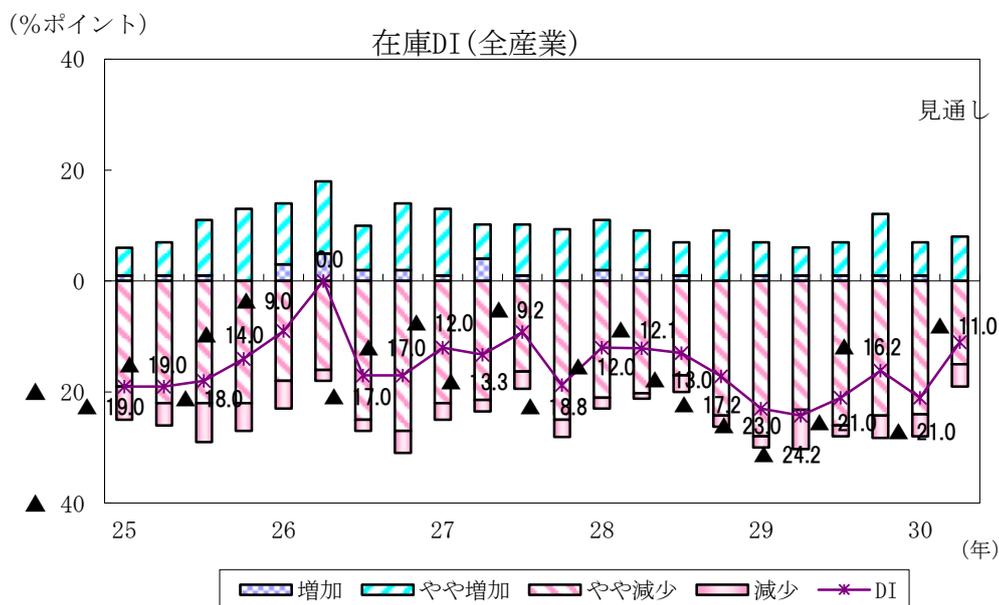


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、抑制の動きが強まる

平成30年1~3月期の在庫DIは、前期比4.8ポイント低下の▲21.0と、3期ぶりに減少超幅が拡大した。業種別にみると、建設業は横ばい、製造業は2期ぶりに上昇した一方、卸小売業は3期ぶり、サービス業は2期ぶりに低下した。サービス業は増加超から減少超に転じた。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期連続で減少超幅が縮小した一方、2~9人は2期ぶりに減少超幅が拡大した。経営組織別にみると、法人は3期ぶり、個人は4期ぶりに減少超幅が拡大した。

先行き平成30年4~6月期は10.0ポイント上昇の▲11.0と、在庫抑制の動きは緩和される見通しである。

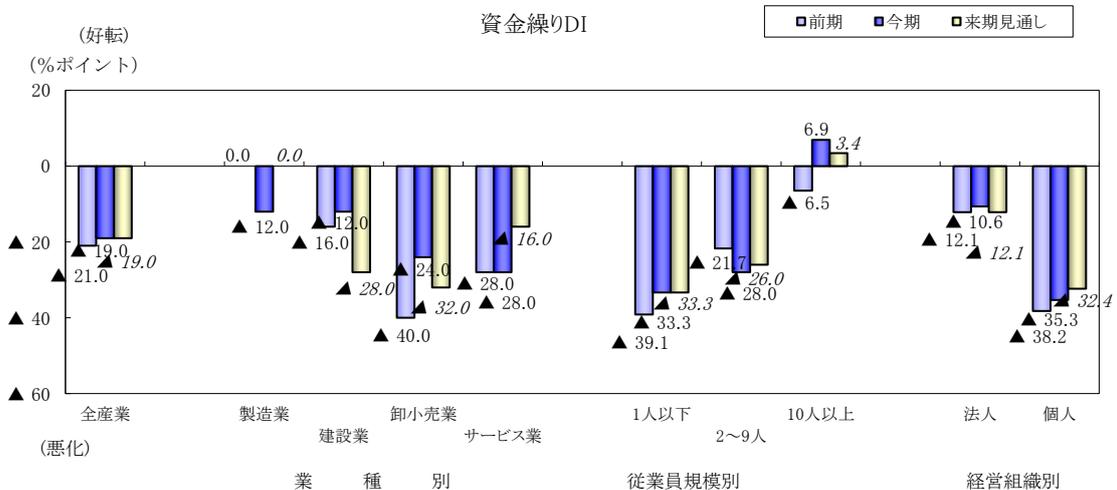
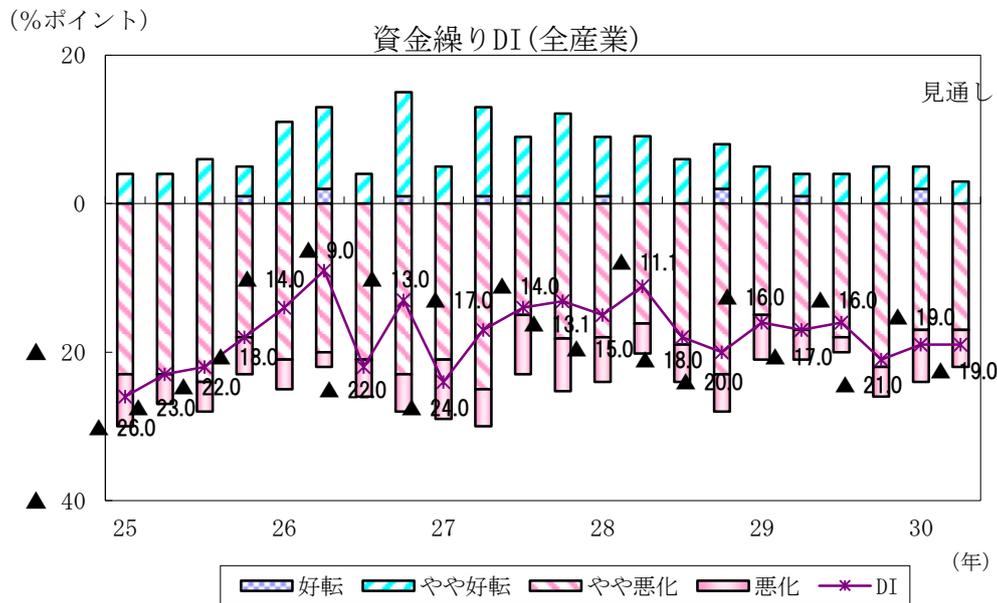


f) 資金繰り

資金繰りDIは、2期ぶりに改善

平成30年1～3月期の資金繰りDIは、前期比2.0ポイント上昇の▲19.0となり、2期ぶりに改善した。もっとも、改善は小幅にとどまり、悪化傾向は続いている。業種別にみると、サービス業は横ばい、建設業は2期連続、卸小売業は4期ぶりに改善したのに対し、製造業は2期連続で悪化したうえ、低下幅は12.0ポイントに及んだ。従業員規模別にみると、1人以下は8期ぶり、10人以上は2期ぶりに改善した一方、2～9人は4期連続で悪化した。経営組織別にみると、法人は2期ぶり、個人は3期ぶりに改善した。

先行き平成30年4～6月期は横ばいの▲19.0と、資金繰りは低調な推移が続く見通しである。

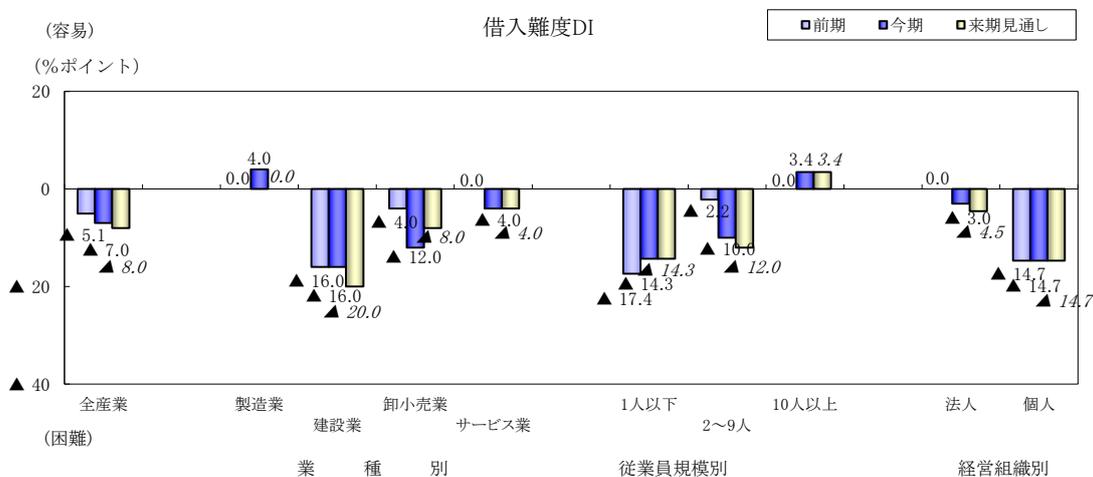
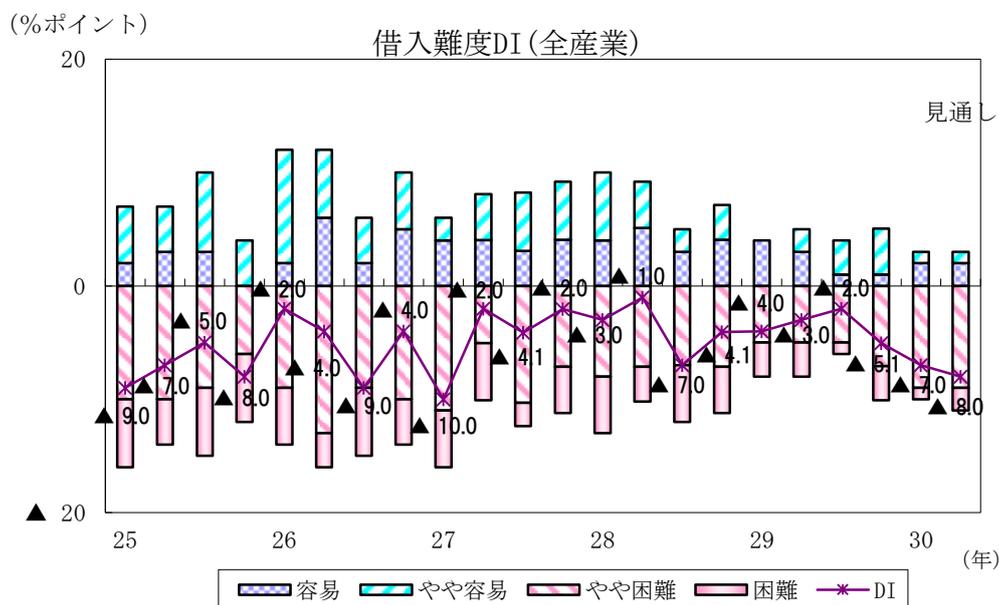


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、2期連続で悪化

平成30年1~3月期の借入難度DIは前期比1.9ポイント低下の▲7.0となり、2期連続で悪化した。業種別にみると、建設業は横ばい、製造業は2期ぶりに改善したものの、卸小売業は2期ぶり、サービス業は2期連続で悪化した。また建設業は13期連続、卸小売業は3期連続で困難超となった。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続、10人以上は2期ぶりに改善したものの、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2期連続の悪化、個人は横ばいとなった。

先行き平成30年4~6月期は1.0ポイント低下の▲8.0となり、借入難度は悪化基調が続く見込みである。

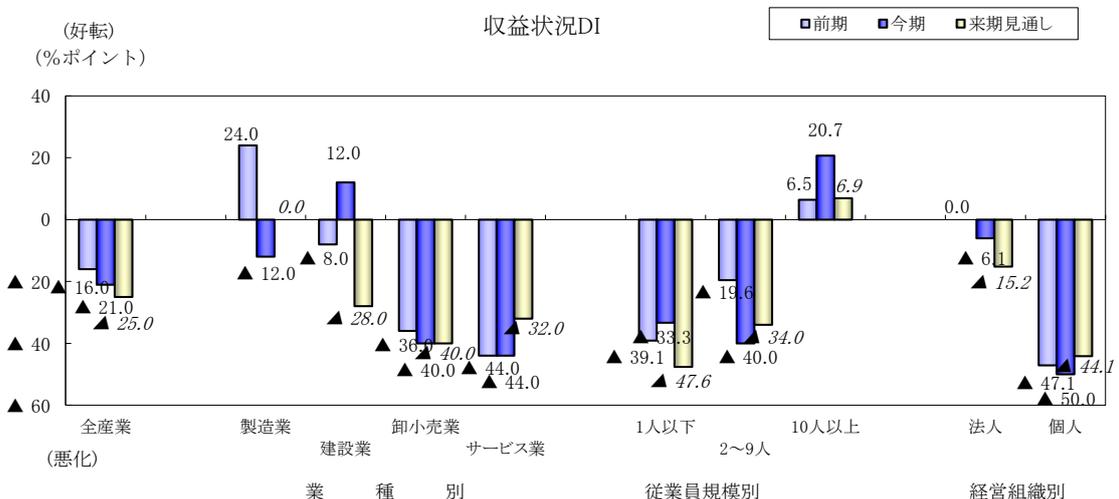
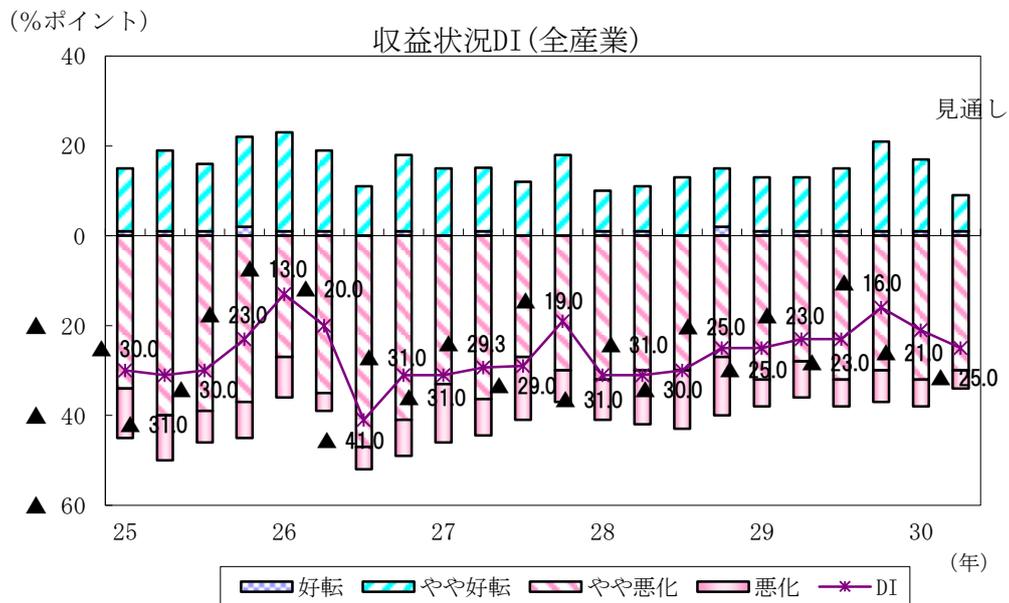


h) 収益状況(経常利益)

収益状況は、8期ぶりに悪化

平成30年1～3月期の収益状況DIは、前期比5.0ポイント低下の▲21.0となり、8期ぶりの悪化となった。低位ながら改善基調にあったDIに変調の兆しがみられる。業種別にみると、サービス業は横ばい、建設業は3期ぶりに改善した一方、製造業は6期ぶり、卸小売業は2期ぶりに悪化した。建設業は20.0ポイント上昇の12.0と、調査開始以来、初めてプラスとなった。従業員規模別にみると、1人以下は4期連続、10人以上は2期連続で改善したものの、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8期ぶり、個人は2期ぶりに、ともに悪化した。

先行き平成30年4～6月期は、建設業の大幅な低下により、全体で4.0ポイント低下の▲25.0と、収益状況は低下基調へ転じる見通しである。

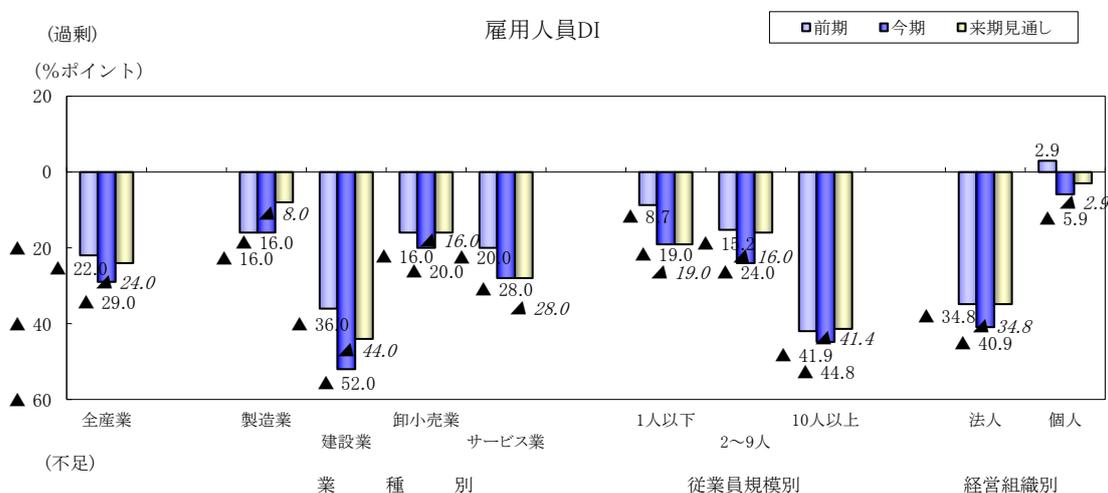
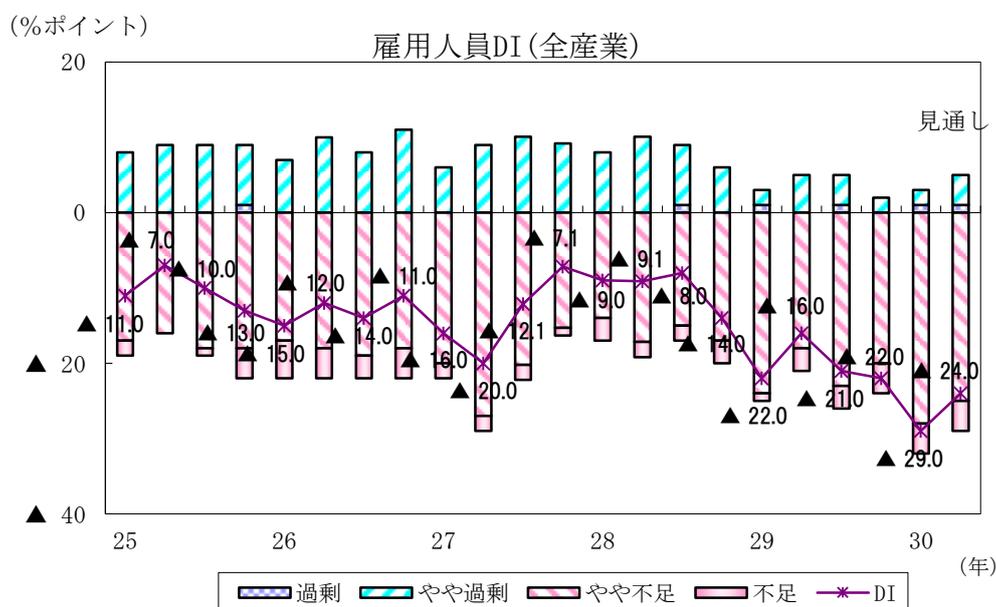


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超幅が3連続で拡大

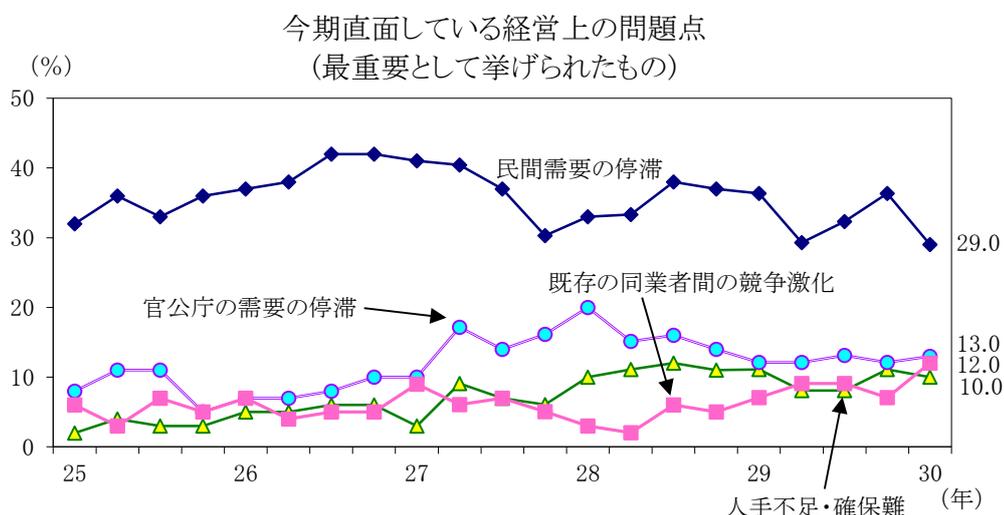
平成30年1~3月期の雇用人員DIは、前期比7.0ポイント低下の▲29.0となり、不足超幅は3期連続で拡大したうえ、「不足超」は23期連続となった。「不足」「やや不足」と回答した企業割合は32%に達し、不足超幅は調査開始以来、最も大きくなった。業種別にみると、製造業は横ばいだったものの、建設業、サービス業は2期ぶり、卸小売業は2期連続で不足超幅が拡大した。従業員規模別にみると、1人以下、2~9人は2期ぶり、10人以上は3期連続で不足超幅が拡大した。経営組織別にみると、法人は3期連続、個人は2期ぶりに不足超幅が拡大した。

先行き平成30年4~6月期は5.0ポイント不足超幅が縮小した▲24.0となるものの、依然として雇用人員DI「不足超」は高い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

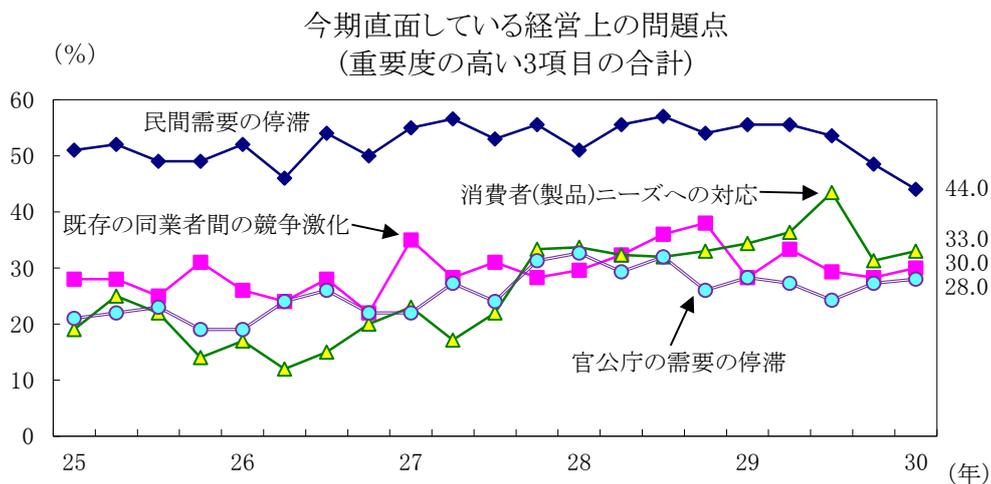
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目は、「民間需要の停滞」(29.0%)が最多となったものの、その割合は大きく減少した。2位は「官公庁の需要の停滞」(13.0%)、3位は「既存の同業者間の競争激化」(12.0%)となった。業種別に見ると、製造業、卸小売業、サービス業は「民間需要の停滞」、建設業は「官公庁の需要の停滞」、建設業は「官公庁の需要の停滞」が最多となり、同じ結果が続いている。



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	29.0
	2位 官公庁の需要の停滞	13.0
	3位 既存の同業者間の競争激化	12.0
業種別		
製造業	1位 民間需要の停滞	16.0
	2位 既存の同業者間の競争激化	12.0
	〃 官公庁の需要の停滞	12.0
	〃 消費者(製品)ニーズへの対応	12.0
	〃 販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	12.0
	〃 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	12.0
建設業	1位 官公庁の需要の停滞	36.0
	2位 人手不足・確保難	20.0
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	16.0
サービス業	1位 民間需要の停滞	32.0
	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	42.9
	2位 大企業・大型店等の進出による競争の激化	9.5
	〃 販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	9.5
	〃 人手不足・確保難	9.5
2人～9人	1位 民間需要の停滞	32.0
	2位 消費者(製品)ニーズへの対応	14.0
10人以上	1位 官公庁の需要の停滞	27.6
	2位 既存の同業者間の競争激化	20.7
経営組織別		
法人	1位 民間需要の停滞	19.7
	2位 官公庁の需要の停滞	18.2
個人	1位 民間需要の停滞	47.1
	2位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	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」(44.0%)、2位は「消費者(製品)ニーズへの対応」(33.0%)、3位に「既存の同業者間の競争激化」(30.0%)と続いた。最重要として挙げられた項目と同様、「民間需要の停滞」は大きく減少し、その割合は調査開始以降で最少となった。業種別にみると、建設業は「官公庁の需要の停滞」、卸小売業は「民間需要の停滞」、サービス業は「消費者(製品)ニーズへの対応」が1位となった。製造業は3項目が1位に並んだ。



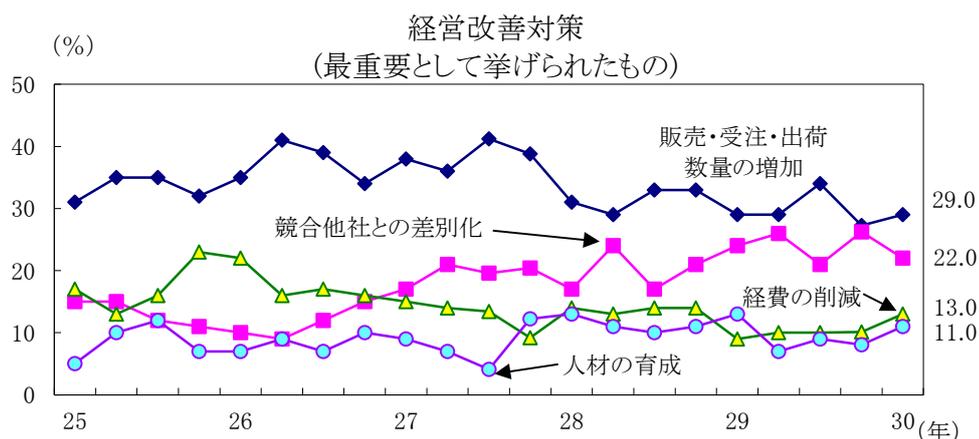
今期直面している経営上の問題点

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	民間需要の停滞	44.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	33.0
	3位	既存の同業者間の競争激化	30.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	36.0
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	36.0
	〃	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	36.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	68.0
	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	76.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	52.0
サービス業	1位	消費者(製品)ニーズへの対応	44.0
	2位	民間需要の停滞	36.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	52.4
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	28.6
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	28.6
	〃	大企業・大型店等の進出による競争の激化	28.6
2人～9人	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	36.0
10人以上	1位	官公庁の需要の停滞	44.8
	2位	既存の同業者間の競争激化	41.4
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	34.8
	〃	既存の同業者間の競争激化	34.8
	〃	消費者(製品)ニーズへの対応	34.8
個人	1位	民間需要の停滞	61.8
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	29.4
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	29.4

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

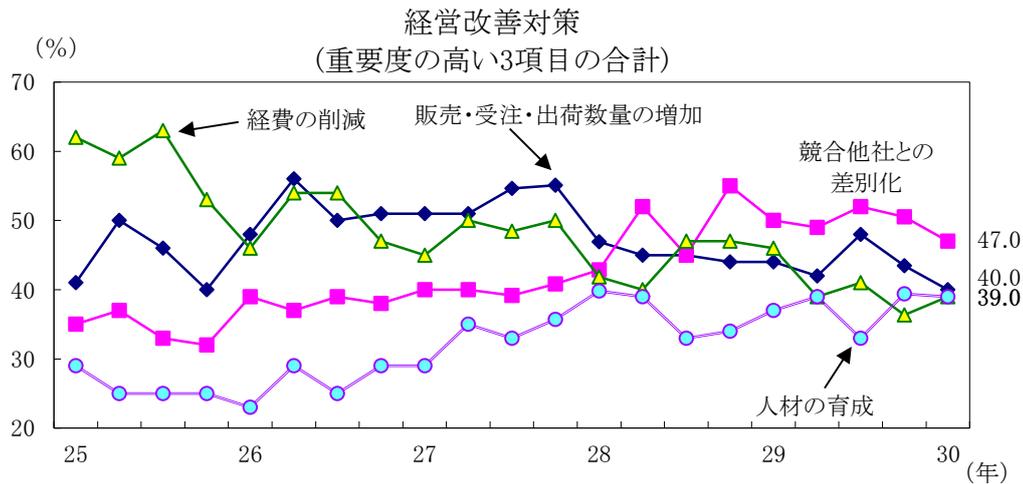
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(29.0%)が最多となった。2位の「競合他社との差別化」(22.0%)は、前回調査から減少した。3位は「経費の削減」(13.0%)、4位は「人材の育成」(11.0%)となった。「販売・受注・出荷数量の増加」は製造業、卸小売業、サービス業で1位となった。「競合他社との差別化」は建設業、サービス業で1位となった。



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	22.0
	3位	経費の削減	13.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
	2位	競合他社との差別化	20.0
建設業	1位	競合他社との差別化	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	32.0
	2位	競合他社との差別化	20.0
サービス業	1位	競合他社との差別化	24.0
	"	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	3位	販売単価の引上げ	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	33.3
	2位	経費の削減	28.6
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	81.0
	2位	競合他社との差別化	61.9
10人以上	1位	競合他社との差別化	42.9
	2位	人材の育成	33.3
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	27.3
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	29.4
	2位	経費の削減	17.6

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」(47.0%)が最多となり、2位は「販売・受注・出荷数量の増加」(40.0%)、3位は「人材の育成」「経費の削減」(39.0%)が並んだ。業種別にみると、「競合他社との差別化」は卸小売業、サービス業で最多となり、「販売・受注・出荷数量の増加」は製造業で最多となった。建設業の1位は「人材の育成」で、従業員規模別10人以上、経営組織別法人でも1位となっており、当地においては規模の大きな企業において改善すべき対策として重要視されている。



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 (%)
総合	1位	競合他社との差別化	47.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	3位	人材の育成	39.0
	〃	経費の削減	39.0
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	44.0
建設業	1位	人材の育成	60.0
	2位	競合他社との差別化	48.0
卸小売業	1位	競合他社との差別化	44.0
	2位	経費の削減	40.0
	〃	人材の育成	40.0
サービス業	1位	競合他社との差別化	56.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	57.1
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	47.6
2人～9人	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	40.0
	〃	経費の削減	40.0
10人以上	1位	人材の育成	69.0
	2位	競合他社との差別化	48.3
経営組織別			
法人	1位	人材の育成	51.5
	2位	競合他社との差別化	47.0
個人	1位	経費の削減	52.9
	2位	競合他社との差別化	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】

- ・官公庁の仕事がとれない。資金繰りに毎月困っている。どうしたらよいか。