

No.49

真庭商工会景況調査

令和2年4～6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	令和2年4～6月期の現状 令和2年7～9月期の見通し
調査時期	令和2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	
	20社	49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

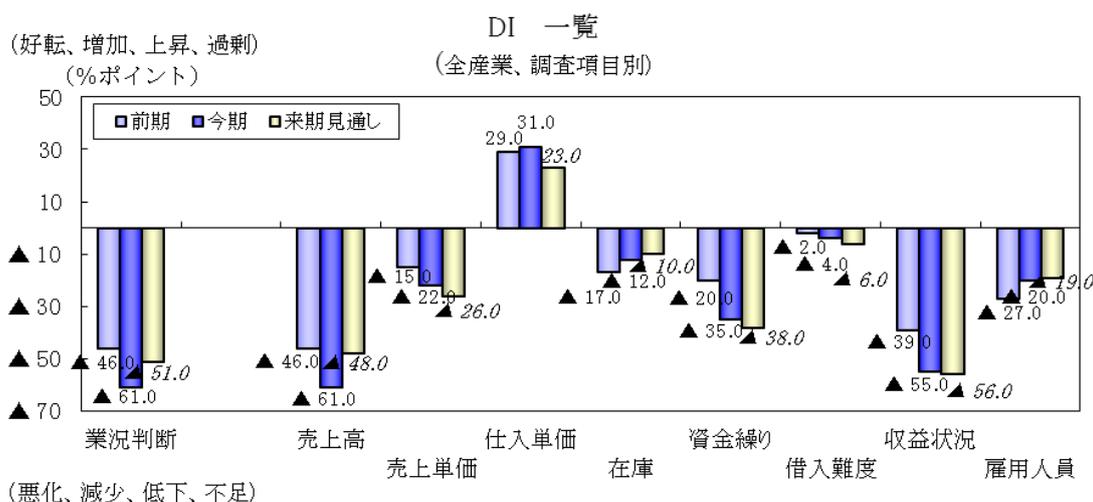
概況	1
1. 今期の状況と来期の見通し	3
a) 業況判断	3
b) 売上高（完成工事高、加工高等）	4
c) 売上単価（加工・受注単価等）	5
d) 仕入単価（原材料、商品等）	6
e) 在庫（商品、製品等）	7
f) 資金繰り	8
g) 借入難度（含む手形割引）	9
h) 収益状況（経常利益）	10
i) 雇用人員（人手）	11
2. 今期直面している経営上の問題点	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策	14
4. その他（景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等）	16

概況

令和2年4～6月期の業況判断DIは前期比15.0ポイント低下の▲61.0と、リーマン・ショック最悪期の平成20年7～9月期(▲62.0)に並ぶ低水準となった。前期において卸小売業、サービス業で先行していた新型コロナウイルス感染症による悪影響は、製造業と建設業においても本格化し、当地域の景況感はさらに後退することとなった。

新型コロナが当地事業者にもたらした最も大きな影響は、売上高の急減である。これにより、今回の調査では直面している経営上の最重要の問題点として「民間需要の停滞」を挙げる声が突出している。個々の企業努力だけで事態の打開を図るのは難しい状況の中、経営改善策では、小規模事業者は「経費の削減」、大規模事業者は「人材の育成」を重視する傾向がみられ、経営体力に乏しい事業者への目配りが望まれている。

先行き7～9月期については、新型コロナによる悪影響は今期が底であるとして、業況判断DIは10.0ポイント上昇の▲51.0と改善が見込まれている。緊急事態宣言解除に伴う経済活動再開によって、全国や岡山県と同様、当地域の先行きも持ち直しが見込まれているものの、今後の感染状況は見通しが立たず依然として厳しい状況が続く可能性は高い。各種助成金などの制度を活用するなどして事業の継続を図るとともに、「新しい生活様式」への適応を進めた経済活動を展開していくことが重要となっている。



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	32.3
2位	人手不足・確保難	16.2
3位	官公庁の需要の停滞	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	経費の削減	16.0
〃	人材の育成	16.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
10～12	 ▲ 15.0	 ▲ 24.0	 16.0	 ▲ 32.0	 ▲ 20.0
2/1～3	 ▲ 46.0	 ▲ 48.0	 ▲ 12.0	 ▲ 72.0	 ▲ 52.0
4～6	 ▲ 61.0	 ▲ 72.0	 ▲ 40.0	 ▲ 68.0	 ▲ 64.0
7～9	 ▲ 51.0	 ▲ 60.0	 ▲ 28.0	 ▲ 60.0	 ▲ 56.0

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2年4～6月期の業況判断DIは4期連続で低下し、前期比24.0ポイント低下の▲72.0と過去最低となった。新型コロナの影響は生産面に遅れて反映され、景況の悪化は卸小売業やサービス業に遅行し当期に強く表れた。今後は出荷先の活動再開や観光需要の復活などが期待され▲60.0と改善見込みも、先行きについては厳しい見方が続く。

(建設業)

令和2年4～6月期の業況判断DIは、▲40.0と前期比28.0ポイント低下し、2期連続で悪化した。新型コロナの感染拡大に伴う資材調達難に加え、住宅など民間需要が停滞した。今後も民間需要については不透明感があるものの、サプライチェーンの正常化もあり、先行きは▲28.0と改善を見込んでいる。

(卸小売業)

令和2年4～6月期の業況判断DIは、▲68.0と前期比4.0ポイント改善したものの、依然として低い水準となった。前期に続き新型コロナによる需要の減少が継続した。もっとも、生活必需品の需要は大きく減少しないことに加え、在宅生活を充実させるための支出を増やす動きもあり、先行きは▲60.0と改善するものの、底ばいの動きが続く。

(サービス業)

令和2年4～6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。前期に続き、観光客の減少と地域住民の需要減少が影響した。新型コロナの影響は消費の対象をサービスから財にシフトする誘因ではあるものの、外出自粛と県境をまたぐ移動制限の緩和に伴い、先行きは▲56.0と改善が見込まれている。

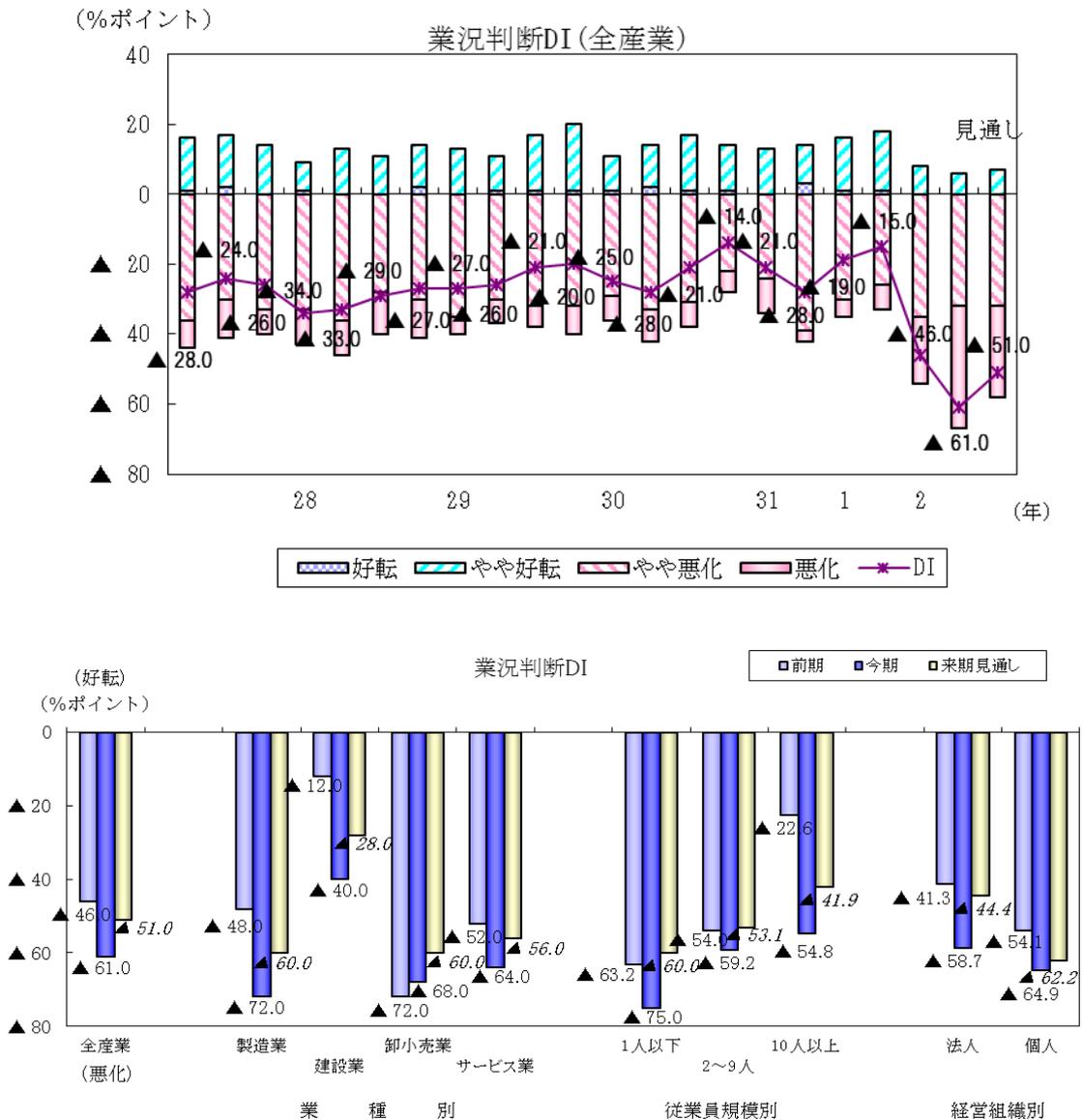
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、リーマン・ショック期並みに

令和2年4～6月期の業況判断DIは、前期比15.0ポイント低下の▲61.0と2期連続で悪化し、リーマン・ショック最悪時の平成20年7～9月期(▲62.0)に並ぶ低水準となった。前期において卸小売業とサービス業で先行して表れた新型コロナウイルス感染症の影響によるDIの低下は、幅広い業種へ拡大し、今期は製造業、建設業でも大きく低下したことから、全体の落ち込み幅が拡大した。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人、10人以上のすべてで2期連続の悪化となった。経営組織別にみると、法人は3期連続、個人は2期連続で悪化した。

先行き7～9月期は、新型コロナウイルス感染症の悪影響は底を打つとの観測から、10.0ポイント上昇の▲51.0と改善が見込まれている。

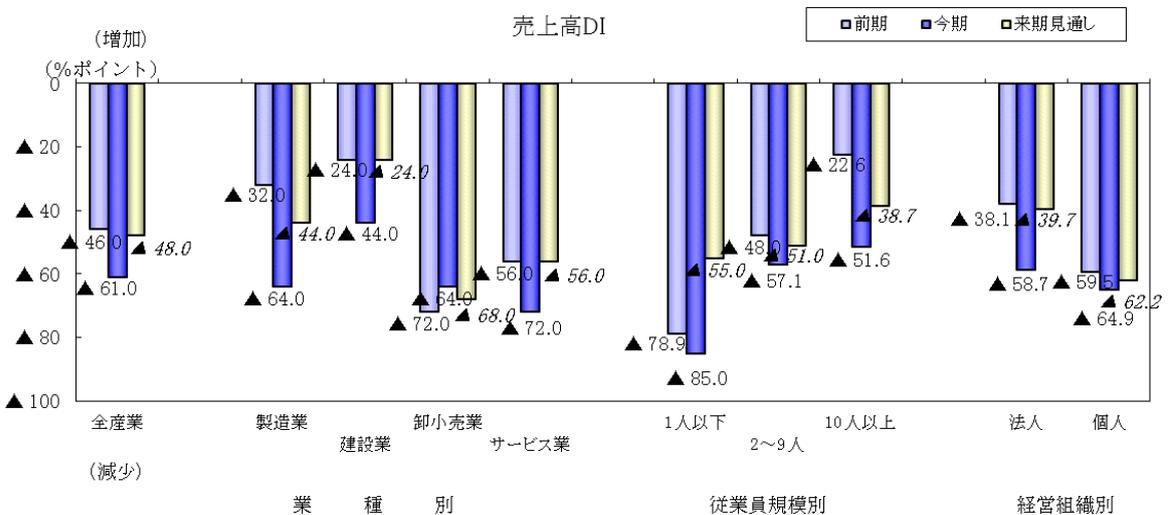
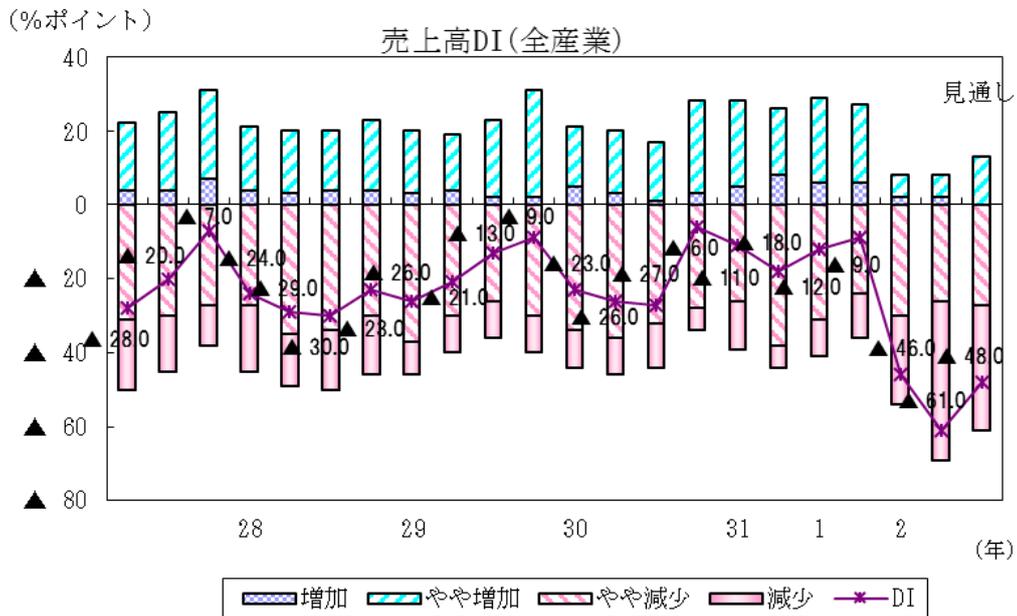


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、過去最低に

令和2年4～6月期の売上高DIは▲61.0と2期連続で低下し、リーマン・ショック時をも下回る調査開始以降の最低値となった。業種別にみると、卸小売業は3期ぶりに上昇したものの、製造業とサービス業は2期連続、建設業は3期連続で低下した。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2期連続の低下となった。経営組織別にみると、法人は3期連続、個人は2期連続で低下した。

もっとも、先行き7～9月期は卸小売業を除く業種で持ち直す見込みで、全産業では13.0ポイント上昇の▲48.0となる見込みである。



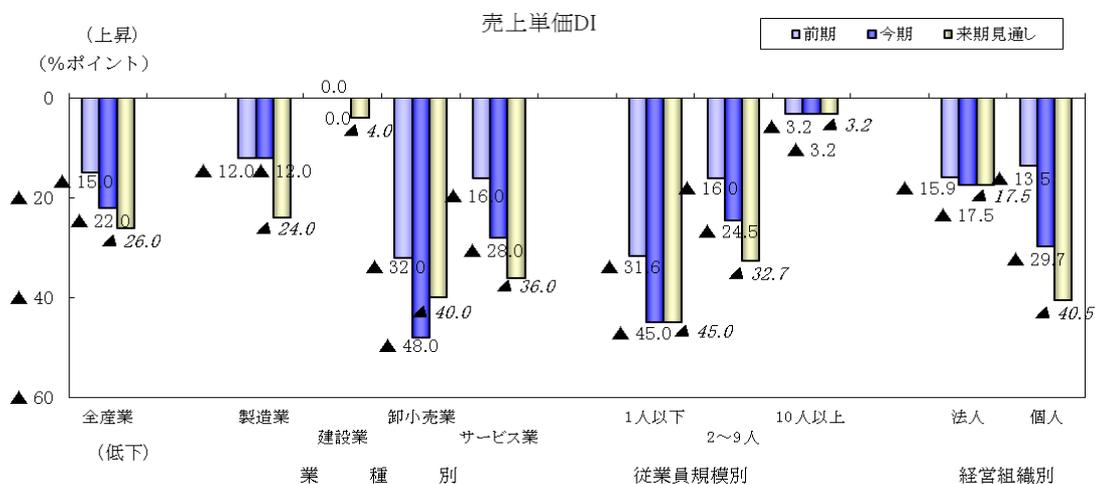
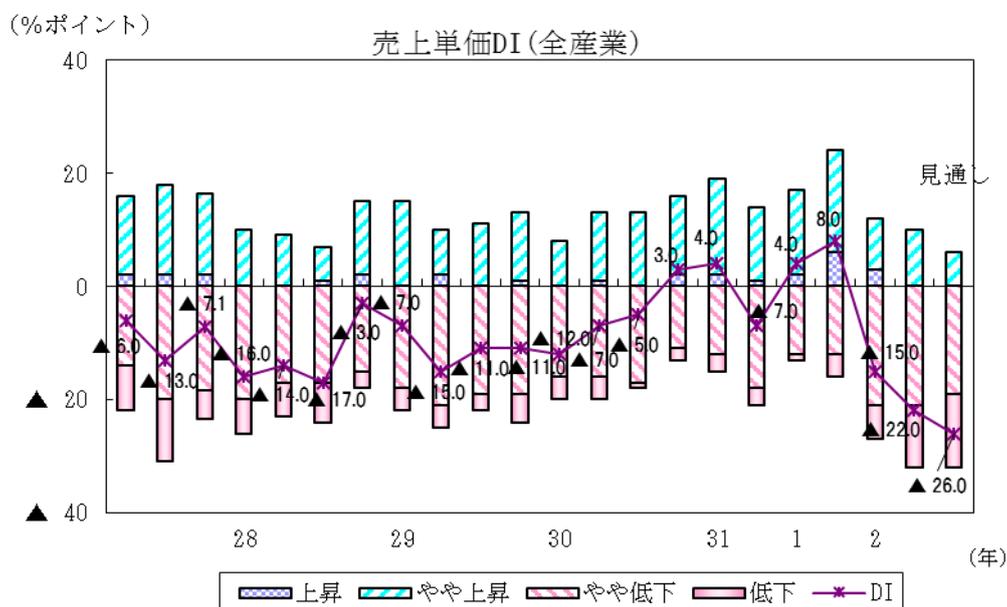
c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、2期連続の低下

令和2年4～6月期の売上単価DIは、前期比7.0ポイント低下の▲22.0となり、2期連続で悪化した。前期において、新型コロナウイルス感染拡大による売上の急激な落ち込みが当地域の売上単価上昇の動きの腰を折ったが、今期は低下が加速した。

業種別にみると、製造業と建設業は横ばいだったものの、卸小売業は3期連続、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、10人以上は横ばいだったものの、1人以下は3期連続、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2期連続で低下した。

先行き7～9月期は卸小売業を除くすべての業種で低下し、全産業では4.0ポイント低下の▲26.0と、売上単価は下落が続く見込みである。

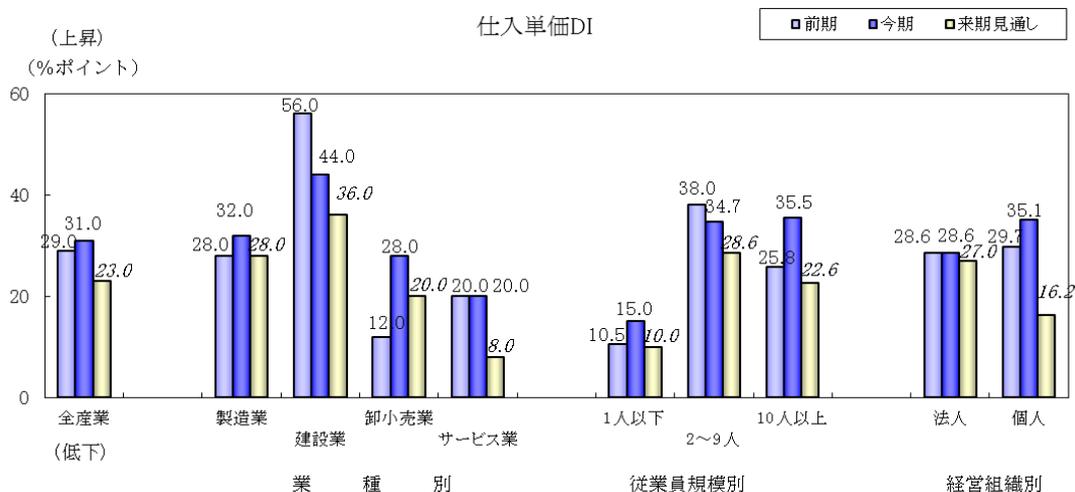
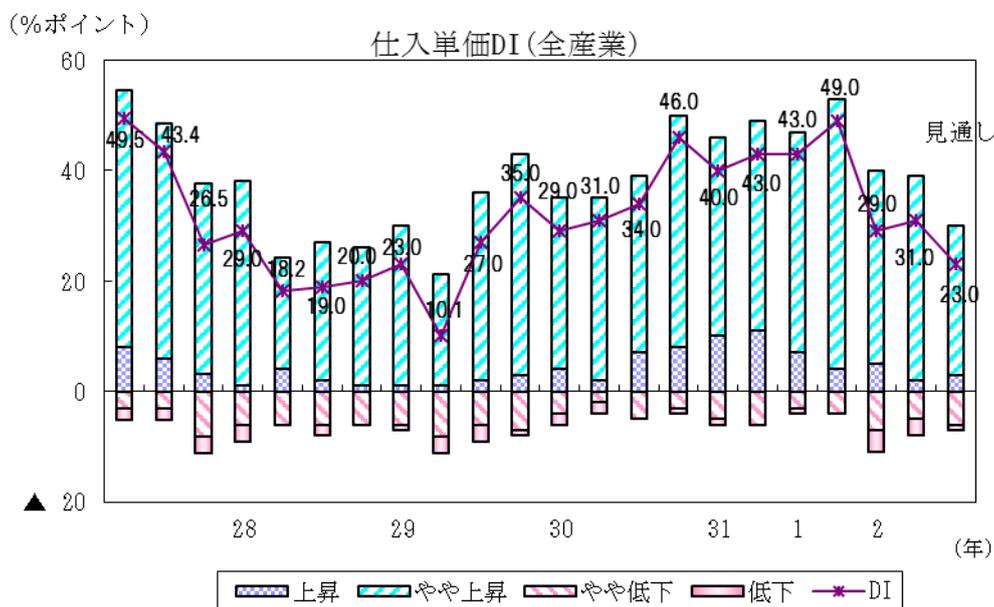


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、トレンドとしては上昇の動きが緩和

令和2年4~6月期の仕入単価DIは2期ぶりに上昇し、前期比2.0ポイント上昇の31.0となった。もっとも、上昇は小幅にとどまり、先行きは低下が見込まれていることもあり、仕入単価DIの上昇は一時的とみられる。業種別にみると、製造業と卸小売業は2期ぶりに上昇したものの、サービス業は横ばい、建設業は2期ぶりに低下した。従業員規模別にみると、1人以下と10人以上は2期ぶりに上昇したものの、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2期ぶりに上昇したものの、法人は横ばいだった。

先行き7~9月期は8.0ポイントの低下の▲23.0と、トレンドとしては仕入単価上昇の動きは緩和が見込まれている。

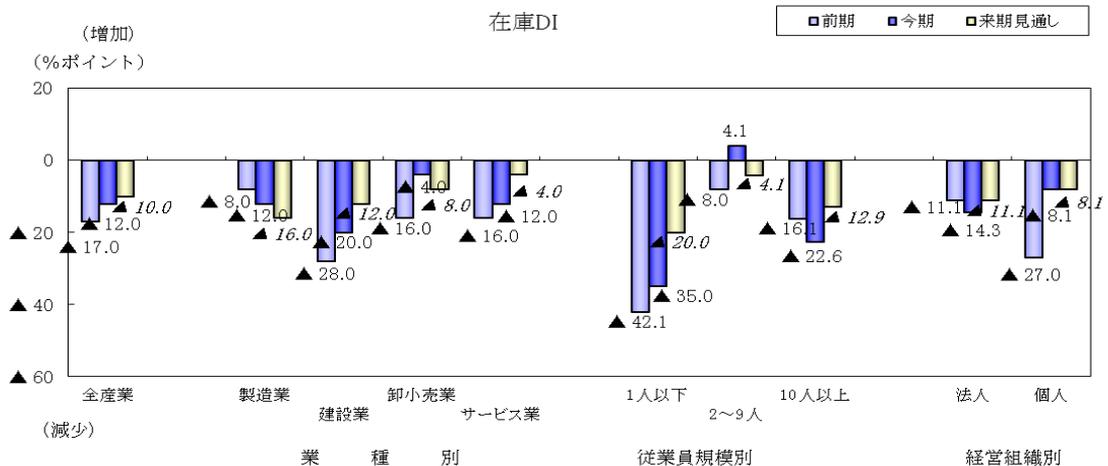
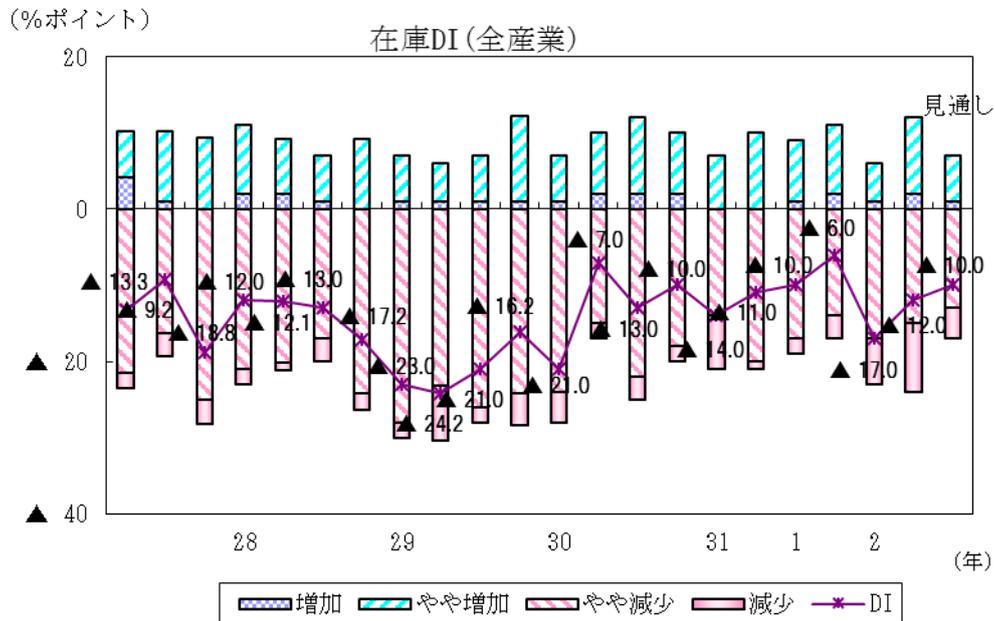


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、減少超幅が縮小

令和2年4～6月期の在庫DIは、前期比5.0ポイント上昇の▲12.0となった。在庫抑制の動きは強いものの、それを上回る売上減もあり、マイナス幅は縮小した。業種別にみると、製造業は2期ぶりに低下した一方、建設業、卸小売業、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、2～9人は2期ぶりに上昇したものの、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期連続で低下し、個人は3期ぶりに上昇した。

先行き7～9月期は2.0ポイント上昇の▲10.0と、在庫抑制の動きはさらに弱まる見込みである。

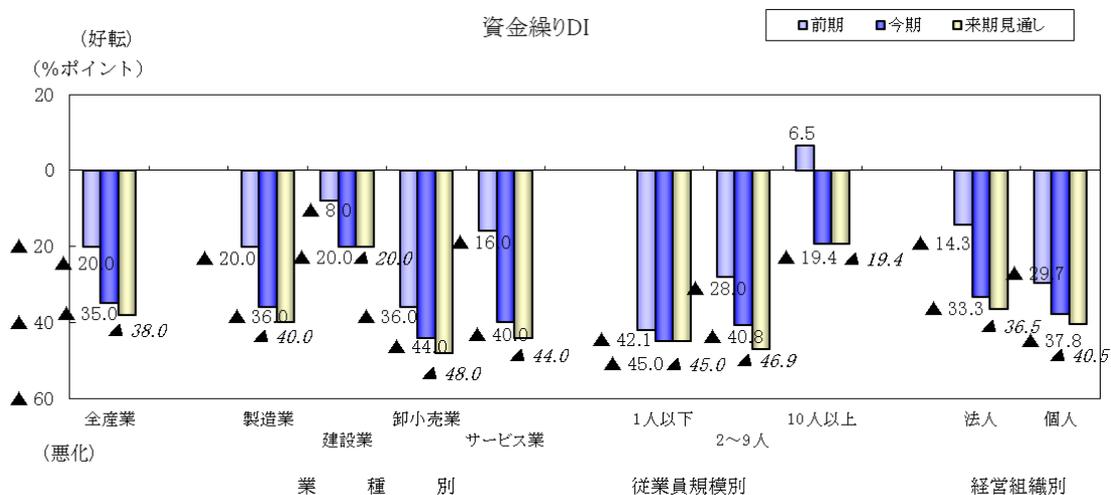
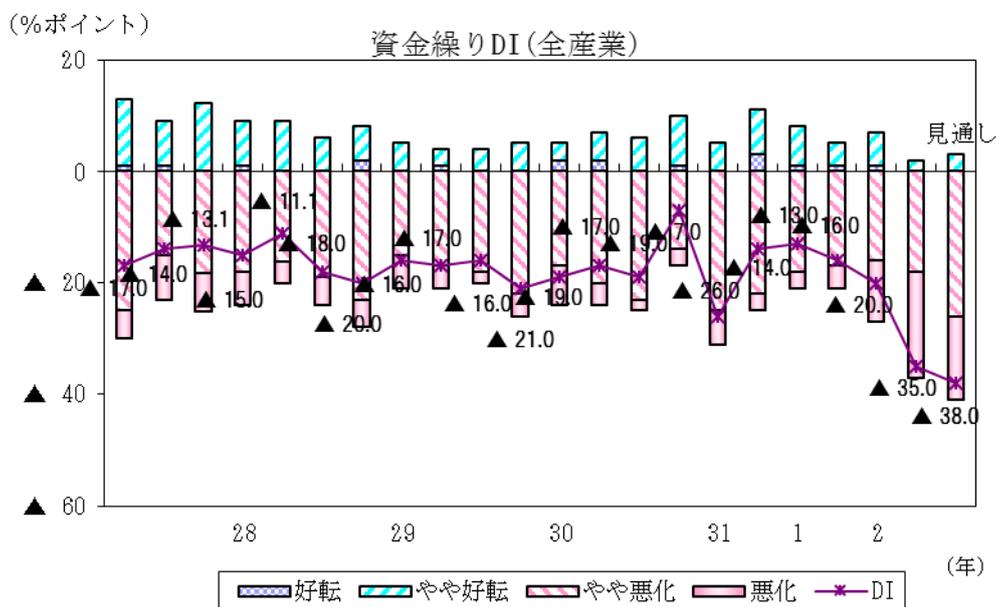


f) 資金繰り

資金繰りDIは、リーマン・ショック期に迫る悪化

令和2年4～6月期の資金繰りDIは、前期比15.0ポイント低下の▲35.0と3期連続で悪化し、リーマン・ショックの影響を脱しつつあった平成23年1～3月期(▲35.0)に並んだ。新型コロナウイルス感染症に起因する売上高のさらなる減少が資金繰りの悪化にそのままつながった。業種別にみると、製造業は2期ぶり、サービス業は2期連続、建設業、卸小売業は3期連続の悪化となった。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続、2～9人は3期連続、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2期連続の悪化となった。

先行き7～9月期は3.0ポイント低下の▲38.0と、さらなる悪化が見込まれている。

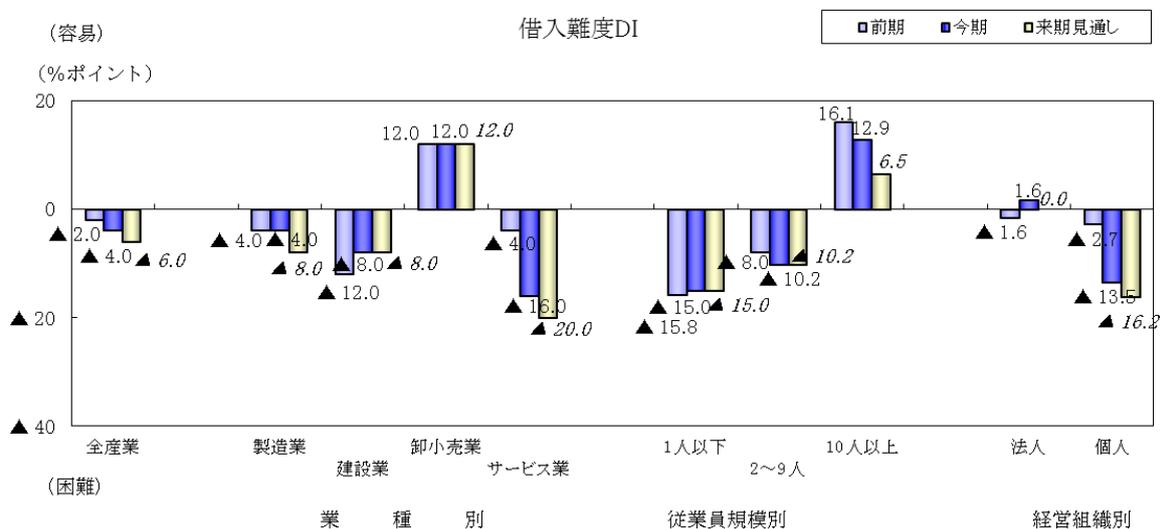
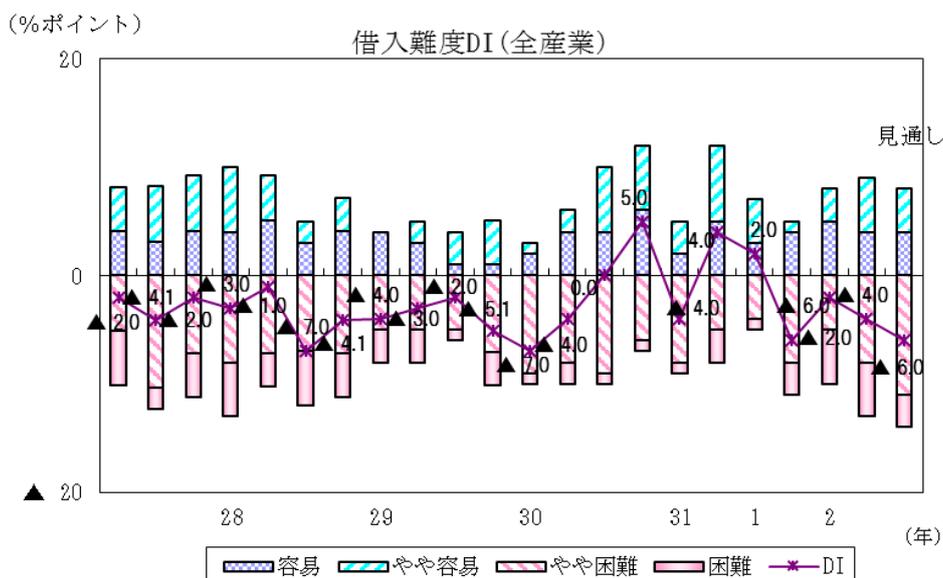


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度 DI は、全体は横ばいも事業者で温度差

令和2年4～6月期の借入難度 DI は▲4.0 と 2 期ぶりに悪化したものの、悪化幅は前期比 2.0 ポイント低下にとどまった。業種別にみると、サービス業は 2 期ぶりに悪化したものの、製造業と卸小売業は横ばい、建設業は 4 期ぶりに改善した。従業員規模別にみると、2～9 人は 4 期連続、10 人以上は 2 期ぶりに悪化したものの、1 人以下は 2 期連続で改善した。経営組織別にみると、個人は 2 期ぶりに悪化した一方、法人は 2 期連続で改善した。全体の DI はほぼ横ばいであるものの、サービス業は 12.0 ポイント、個人は 10.8 ポイント悪化するなど、業種や規模により温度差があることから、個々の事業者により目配りする形での資金繰り支援が望まれる。

先行き 7～9 月期は 2.0 ポイント低下の▲6.0 と、小幅ながら悪化が見込まれている。中でも悪化幅拡大を見込むサービス業、個人の動向が懸念される。

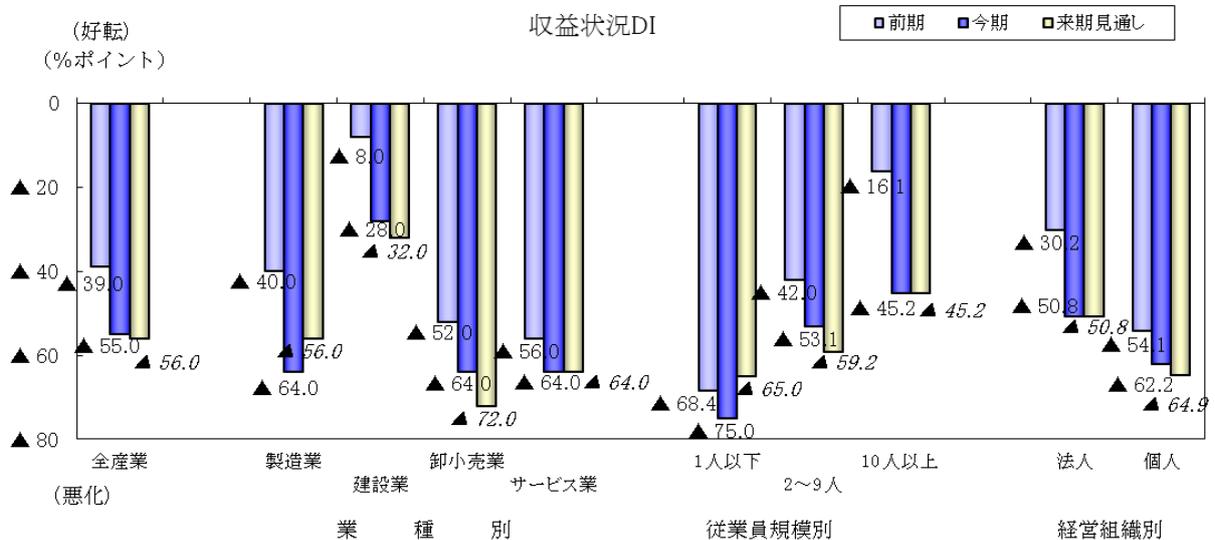
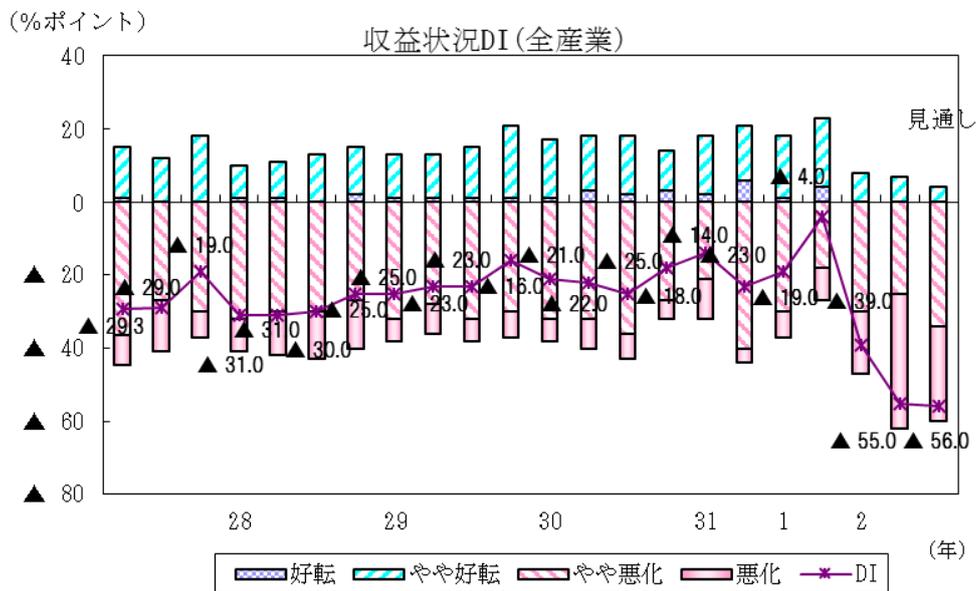


h) 収益状況(経常利益)

収益状況 DI は、リーマン・ショック期並みに

令和2年4～6月期の収益状況 DI は▲55.0 と2期連続で悪化したうえ、リーマン・ショック時と同様の▲50.0 台の DI 値となった。売上高の急減によりコストが吸収できない状況が続き、すべての業種で2期連続の悪化となった。従業員規模別にみても、すべての規模で2期連続の悪化となった。中でも10人以上の低下幅が29.1ポイントに及ぶなど、企業規模が大きいほど収益状況の低下が際立つ状況となっている。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。

先行き7～9月期は13.0ポイントの上昇が見込まれている売上高 DI に比べ、収益状況 DI は▲56.0 と1.0ポイント低下する。見込まれる売上の回復幅では、収益の改善に結びつかないとの厳しい見方が強い。

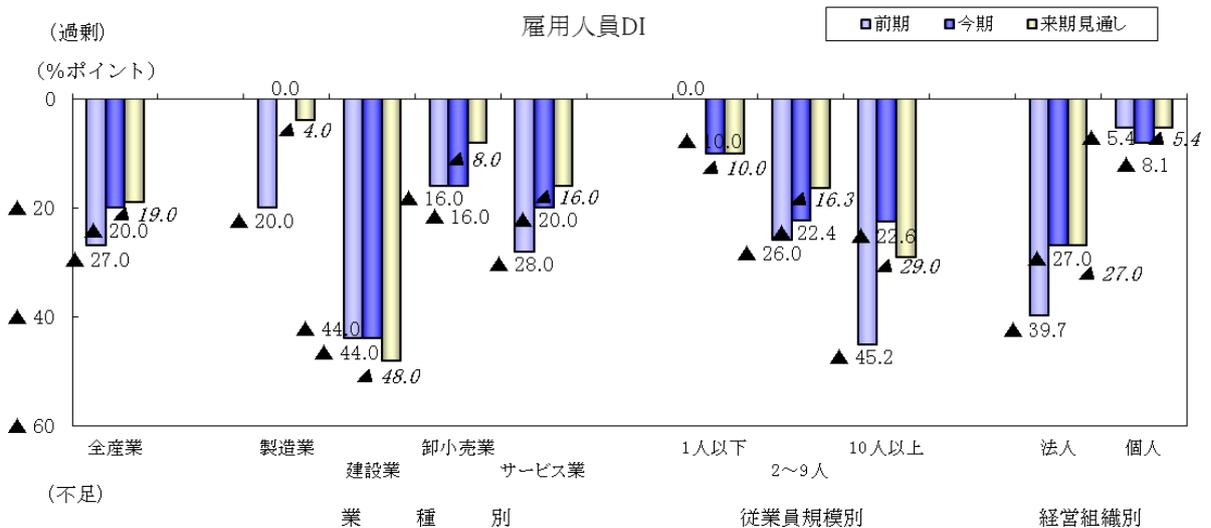
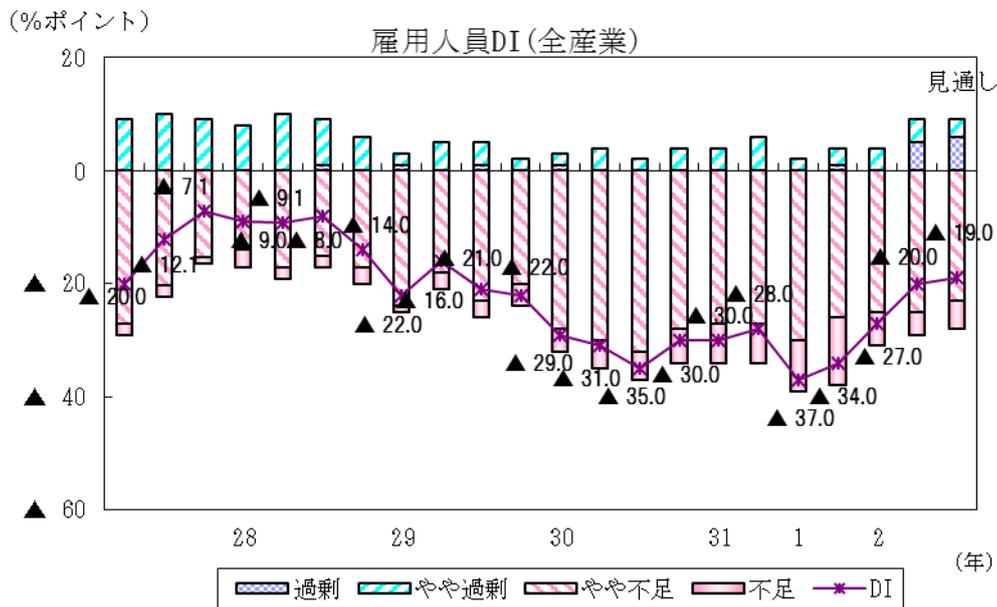


i) 雇用人員(人手)

強い人手過剰感を抱く事業者が現れ、人手不足感はさらに和らぐ

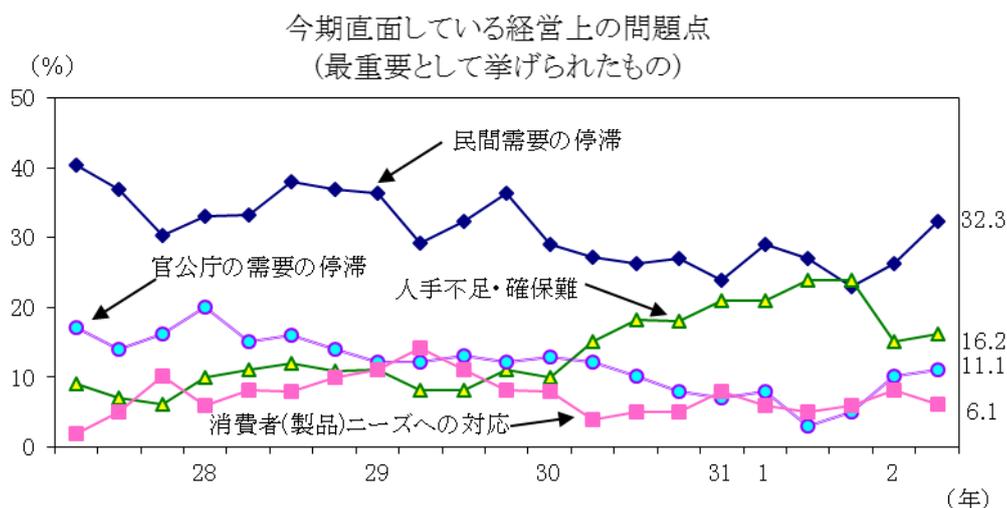
令和2年4~6月期の雇用人員DIは、前期比7.0ポイント上昇の▲20.0となった。「不足超」は32期連続となったものの、不足超幅は3期連続で縮小した。なお、「過剰」と答えた割合が5.0%と、調査開始以降最多であった。業種別にみると、建設業と卸小売業は横ばいだったものの、製造業は3期連続、サービス業は2期連続で上昇した。従業員規模別にみると、1人以下は8期ぶりに低下したものの、2~9人、10人以上は3期連続で上昇した。経営組織別にみると、個人は4期ぶりに低下した一方、法人は2期連続で上昇した。

先行き7~9月期は1.0ポイント低下の▲19.0と、人手不足緩和の動きは続く見通しである。



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」（32.3％）で、2位に「人手不足・確保難」（16.2％）、3位に「官公庁の需要の停滞」（11.1％）が続いた。業種別にみると、「民間需要の停滞」は製造業、卸小売業、サービス業で、「官公庁の需要の停滞」は建設業でそれぞれ最多となった。「民間需要の停滞」は総合の回答割合が6.0ポイント上昇したほか、従業員規模別、経営組織別でもすべての区分において1位となっており、突出ぶりが表れている。

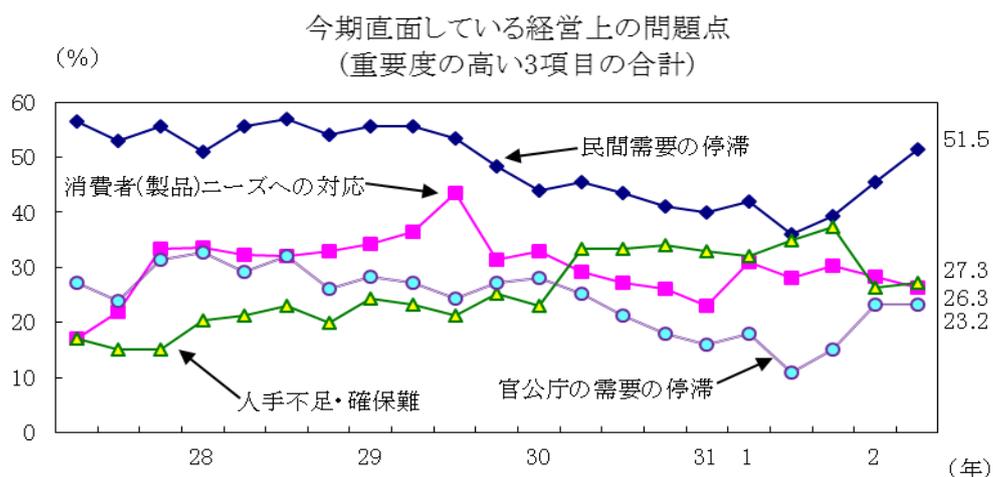


今期直面している経営上の問題点

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	2位	
	1位	民間需要の停滞	32.3
	2位	人手不足・確保難	16.2
	3位	官公庁の需要の停滞	11.1
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	20.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	12.0
	〃	人手不足・確保難	12.0
	〃	官公庁の需要の停滞	12.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	32.0
	2位	人手不足・確保難	24.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	48.0
	2位	人手不足・確保難	12.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	48.0
	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	45.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	15.0
2人～9人	1位	民間需要の停滞	32.7
	2位	人手不足・確保難	18.4
10人以上	1位	民間需要の停滞	22.6
	2位	官公庁の需要の停滞	19.4
	〃	人手不足・確保難	19.4
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	28.6
	2位	人手不足・確保難	22.2
個人	1位	民間需要の停滞	37.8
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	10.8

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」(51.5%)で、2位に「人手不足・確保難」(27.3%)、3位に「消費者(製品)ニーズへの対応」(26.3%)が続いた。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業では「民間需要の停滞」が前回に続き1位となった。建設業は「官公庁の需要の停滞」と並び「民間需要の停滞」が最多となった。「民間需要の停滞」は従業員規模別、経営組織別でもすべての区分において1位となっており、ここでも突出ぶりが際立っている。



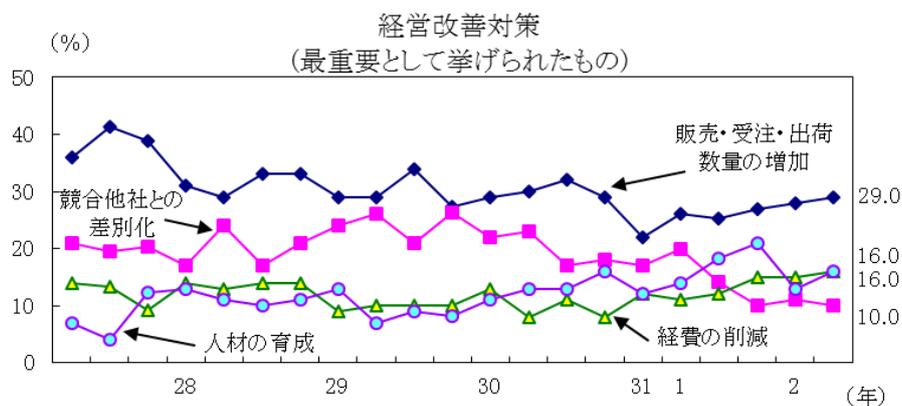
今期直面している経営上の問題点

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	
	1位	民間需要の停滞	51.5
	2位	人手不足・確保難	27.3
	3位	消費者(製品)ニーズへの対応	26.3
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	40.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	28.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	44.0
	〃	民間需要の停滞	44.0
	3位	人手不足・確保難	36.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	60.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	44.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	60.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	36.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	65.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	40.0
2人~9人	1位	民間需要の停滞	49.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	30.6
10人以上	1位	民間需要の停滞	45.2
	2位	人手不足・確保難	38.7
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	49.2
	2位	人手不足・確保難	33.3
個人	1位	民間需要の停滞	54.1
	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

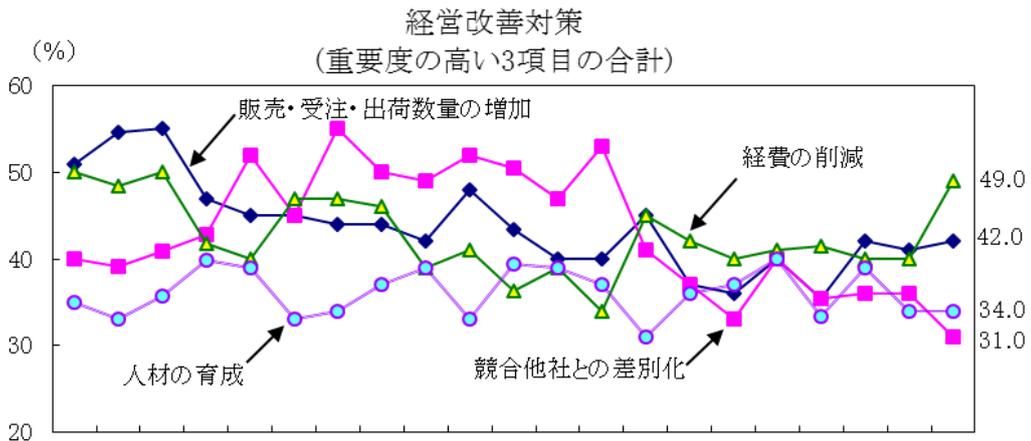
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(29.0%)が最多となり、次いで「経費の削減」と「人材の育成」(16.0%)が同率で続いた。業種別にみると、すべての業種で「販売・受注・出荷数量の増加」が1位となった。卸小売業は「経費の削減」が並立1位となった。



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 (%)
総合	1位 販売・受注・出荷数量の増加	29.0
	2位 経費の削減	16.0
	〃 人材の育成	16.0
	4位 競合他社との差別化	10.0
業種別		
製造業	1位 販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	2位 経費の削減	20.0
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	24.0
	〃 経費の削減	24.0
	3位 人材の育成	16.0
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 経費の削減	30.0
	2位 販売・受注・出荷数量の増加	20.0
2人~9人	1位 販売・受注・出荷数量の増加	80.0
	2位 人材の育成	35.0
10人以上	1位 販売・受注・出荷数量の増加	45.0
	2位 人材の育成	40.0
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	19.0
個人	1位 販売・受注・出荷数量の増加	21.6
	2位 競合他社との差別化	16.2

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、「経費の削減」(49.0%)が最多となり、前回最多の「販売・受注・出荷数量の増加」(42.0%)と入れ替わった。次いで3位に「人材の育成」(34.0%)が続いた。従業員規模別・経営組織別にみると1人以下、2人～9人、個人では「経費の削減」が1位となっているのに対し、10人以上、法人では「人材の育成」が1位となっている。進める対策が異なっている理由は、事業者の規模、すなわち経営体力によるものと考えられる。



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	経費の削減		49.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加		42.0
	3位	人材の育成		34.0
業種別				
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	60.0	
	2位	経費の削減	36.0	
建設業	1位	経費の削減	56.0	
	2位	人材の育成	52.0	
卸小売業	1位	経費の削減	48.0	
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0	
サービス業	1位	経費の削減	56.0	
	2位	競合他社との差別化	52.0	
従業員規模別				
1人以下	1位	経費の削減	70.0	
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0	
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	46.9	
	〃	経費の削減	46.9	
	3位	競合他社との差別化	30.6	
10人以上	1位	人材の育成	61.3	
	2位	経費の削減	38.7	
経営組織別				
法人	1位	人材の育成	42.9	
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	42.9	
	3位	経費の削減	39.7	
個人	1位	経費の削減	64.9	
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.5	

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】

- ・今後2～3年は不安定な状態が続きそうである。全面協力をお願いしたい。
- ・コロナの影響は特にない。
- ・コロナの影響で工事の中止や延期が発生しており、製品の納入や設置が先送り状態になっている。
- ・コロナの影響で先行き不透明のため、生産量も限られている。
- ・イベントの中止により、お酒等が売れなくなった。
- ・コロナの影響による機械部品の入手難はなし。
- ・コロナの影響によりデパートやお店が営業を自粛しお客も減少したので売上が減少した。
- ・蒜山高原センターに販売を依存しているので、団体客（観光客）が戻らないと苦しい。
- ・コロナ禍の影響で売上が前年対比 25%に落ち込んでいる。
- ・コロナ対策の補助金をもっと出して欲しい

【建設業】

- ・コロナの影響は特になし。
- ・飲食部門においてコロナの影響が出ている。
- ・当社に直接的な影響はないが、取引先が影響を受けている可能性はある。
- ・コロナの影響について、業種的に飲食業のようにすぐ影響が出ないので、来年がどうなるか不安。先行きが見通せない。
- ・注文した材料の入荷が遅い。
- ・コロナの影響により、既に決定済みの工事が来期以降に延びるかもしれない（予算の都合）。

【卸小売業】

- ・2019.5～2020.4までの前年度は、消費税 10%の影響で赤字となったが、今は順調である。コロナの影響はほとんどない。
- ・特に5月は新型コロナの影響により合同催事、お客さん訪問ができなかった。
- ・コロナにより来店客が減少しているほか、学校行事の中止で注文も減っている。
- ・コロナにより売上高が 25%～35%下がった。今後も元に戻らないと思う。何か販売の仕組みを変えないと、と考えている。
- ・行事の取りやめ等、コロナ自粛の影響が大きい。早く終息してほしい。
- ・景気悪化を気にしてか、一般客への売上が低下している。助成金等の制度拡充を期待したい。
- ・そろわない品はあるが、代替商品があるので特に問題ない。
- ・イベントやあつまり事が減り、出張販売の機会が大幅に減った。

【サービス業】

- コロナ禍により売上・収入ともに 0 円に近い状態なので長期にわたる援助の方法を検討してほしいと思う。
- 現状は仕事があり多忙だが秋以降の見通しが見つからない。
- 年配のお客さんの客足が遠ざかっている。
- コロナウイルスの為ダメージ大！
- コロナウイルスにより 4 月、5 月は特に売上が減少した。
- 特に気になる事なし。
- 宿泊客はまったく戻っていない。助成金は企業規模的に全て対象外となるので、対象となる制度が欲しい。ビュッフェは感染症対策を徹底して 7 月より再開で好評。
- GoTo キャンペーンの実施が迫っているのに内容がわからない。お客様からの問い合わせに対応できない。予約は早ければ 3 カ月前からあり、どうすればいいのか。コロナのガイドラインに沿って対策を進めている。