

No.52

真庭商工会景況調査

令和3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3年1～3月期の現状 令和3年4～6月期の見通し
調査時期	令和3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	
	26社	41社	33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。
 $DI = (\text{増加・上昇・好転等の回答割合}) - (\text{減少・低下・悪化等の回答割合})$
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

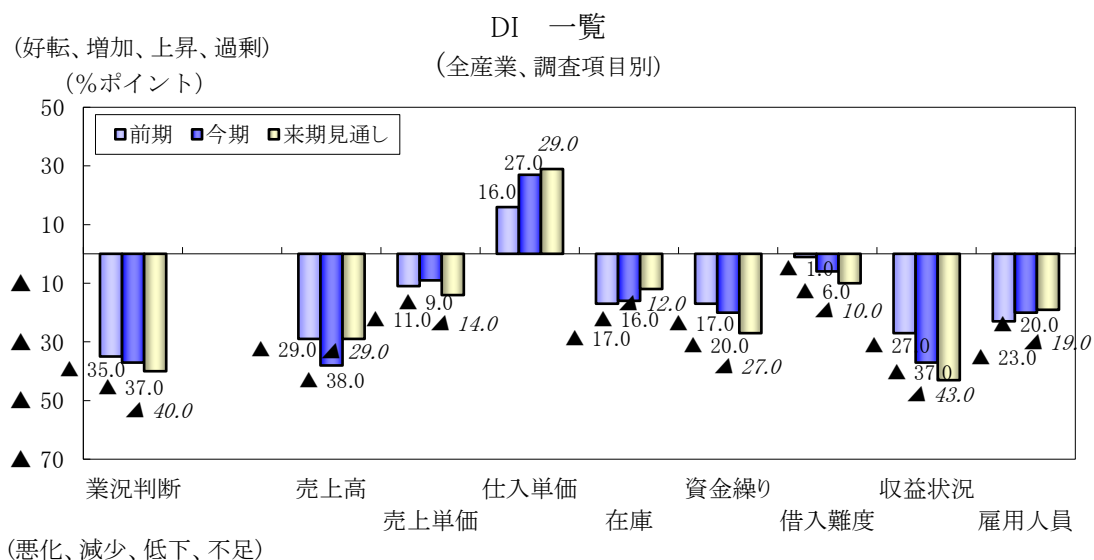
概況.....	1
1. 今期の状況と来期の見通し.....	3
a) 業況判断.....	3
b) 売上高(完成工事高、加工高等).....	4
c) 売上単価(加工・受注単価等).....	5
d) 仕入単価(原材料、商品等).....	6
e) 在庫(商品、製品等).....	7
f) 資金繰り.....	8
g) 借入難度(含む手形割引).....	9
h) 収益状況(経常利益).....	10
i) 雇用人員(人手).....	11
2. 今期直面している経営上の問題点.....	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策.....	14
4. その他(景気動向に関するコ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

概況

令和3年1～3月期の業況判断DIは▲37.0と前期比2.0ポイント低下し、3期ぶりに悪化した。低空飛行ながら持ち直しが続いた景況感は、新型コロナ第3波の感染拡大に伴い、当期は腰折れする結果となった。もともと、業種別にみるとその方向感が大きく異なり、例えば製造業は大きく改善した一方、サービス業は大きく悪化した。景気の急激な落ち込み後、回復する分野と停滞する分野とに分岐する経済の二極化、すなわち「K字」型と呼ばれる現象が当地でも起こっている。

今回調査では仕入単価DIの上昇を受け、経営上の問題点の3位に「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」が入った。そもそも不況化において物価が上昇するという状況は、回復が進む分野がこれをけん引していると考えられが、販売価格に転嫁できる事業者とできない事業者に分かれると、さらに二極化が進む懸念が強まる。

当期とほぼ期間を同じくした2度目の緊急事態宣言は3月21日に解除されるも、足元では第4波を抑制するため、3度目の緊急事態宣言が関西圏と東京に再発出されている。先行き4～6月期の業況判断DIは、3.0ポイント低下の▲40.0と、2期連続で悪化する見通しであるが、さらなる悪化幅拡大も予想される。また先行きの方向感、引き続き業種毎にばらつきがみられ、よりミクロな視点での事業者への目配りが必要である。



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	32.0
2位	人手不足・確保難	16.0
3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	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	24.0
2位	人材の育成	13.0
〃	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
2/7～9	 ▲ 48.0	 ▲ 64.0	 ▲ 44.0	 ▲ 56.0	 ▲ 28.0
10～12	 ▲ 35.0	 ▲ 48.0	 ▲ 8.0	 ▲ 52.0	 ▲ 32.0
3/1～3	 ▲ 37.0	 ▲ 28.0	 ▲ 16.0	 ▲ 48.0	 ▲ 56.0
4～6	 ▲ 40.0	 ▲ 40.0	 ▲ 32.0	 ▲ 48.0	 ▲ 40.0

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3年1～3月期の業況判断 DI は、前期比 20.0 ポイント上昇の▲28.0 と 3 期連続で改善した。海外経済の回復を受け、外需依存の高いわが国製造業は追い風となり、当地企業へも波及した。先行き 4～6 月期は、第 4 波の感染再拡大が懸念され、12.0 ポイント低下の▲40.0 と、持ち直しは一服する見込みである。

(建設業)

令和3年1～3月期の業況判断 DI は、前期比 8.0 ポイント低下の▲16.0 と 2 期ぶりに悪化した。公共工事並びにコロナで後ずれ需要のみられた民間工事が一服した。もともと、水準としては全産業で最も高くなっている。先行き 4～6 月期は 16.0 ポイント低下の▲32.0 と、工事需要の落ち込みは続く見込みである。

(卸小売業)

令和3年1～3月期の業況判断 DI は、前期比 4.0 ポイント上昇の▲48.0 と、4 期連続で改善した。コロナ下でのモノ消費の堅調さに加え、製造業関連への卸売りは底堅い動きとなった。先行き 4～6 月期は前期比横ばいの▲48.0 と、水準こそ冴えないものの、第 4 波の感染再拡大が懸念される中でも、現状を維持する見通しである。

(サービス業)

令和3年1～3月期の業況判断 DI は、▲56.0 と前期比 24.0 ポイント低下し、2 期連続で悪化した。新型コロナ第 3 波の拡大で緊急事態宣言が再発出、移動と外出自粛の影響を受け大きく悪化した。調査時点は緊急事態宣言が解除され、先行き 4～6 月期は▲40.0 と 16.0 ポイント上昇する見込みながら、3 度目の緊急事態宣言発出により、大きく下押しされる懸念される。

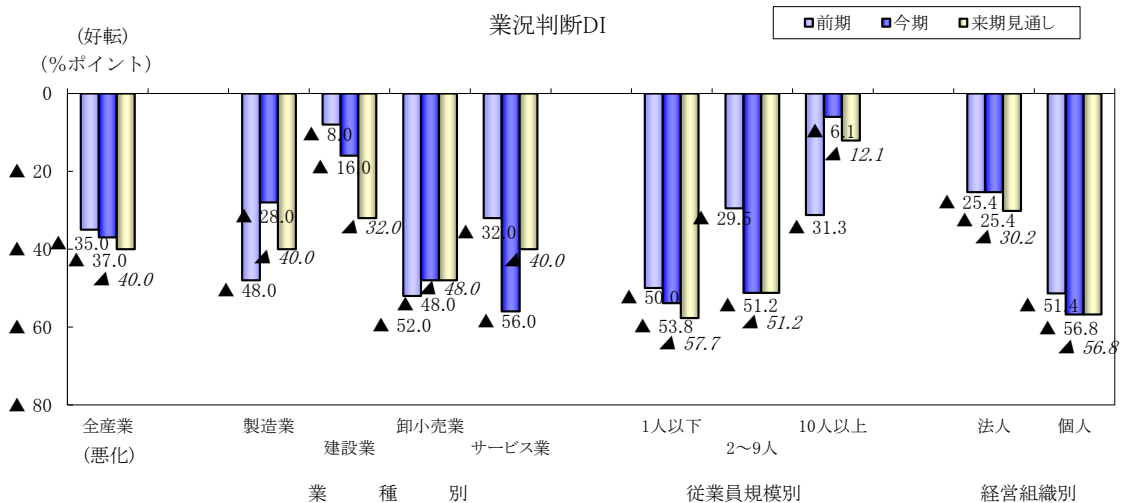
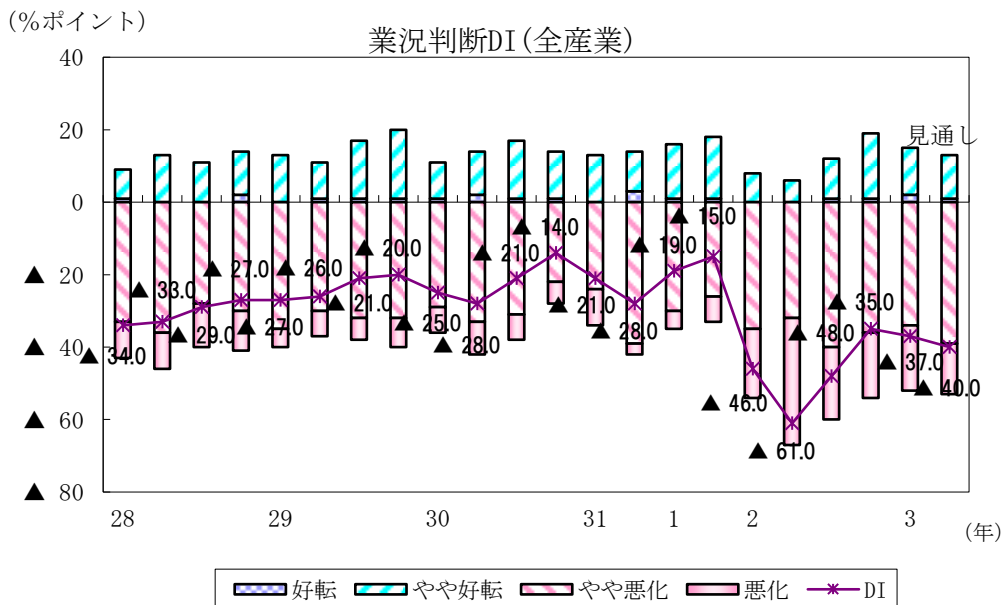
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

二極化ながら、総じて悪化

令和3年1～3月期の業況判断DIは、前期比2.0ポイント低下の▲37.0と3期ぶりに悪化した。もっとも業種別、従業員別にみると、その方向性に違いがみられる。製造業は20.0ポイント、卸小売業は4.0ポイント上昇した一方、建設業は8.0ポイント、サービス業は24.0ポイント低下した。とりわけ、製造業とサービス業における対極が際立つ。従業員規模別にみると、10人以上は3期連続で改善したものの、1人以下、2～9人は3期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、法人は横ばいだった一方、個人は3期ぶりに悪化した。

先行き4～6月期は、業種による方向性の違いはあるものの、全体としては3.0ポイント低下の▲40.0と、悪化は2期連続となる見込みである。

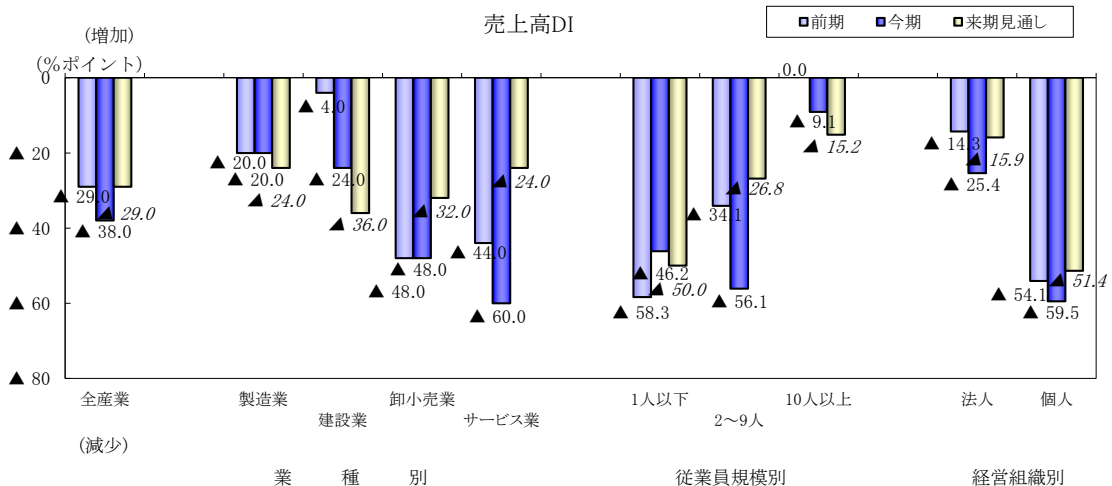
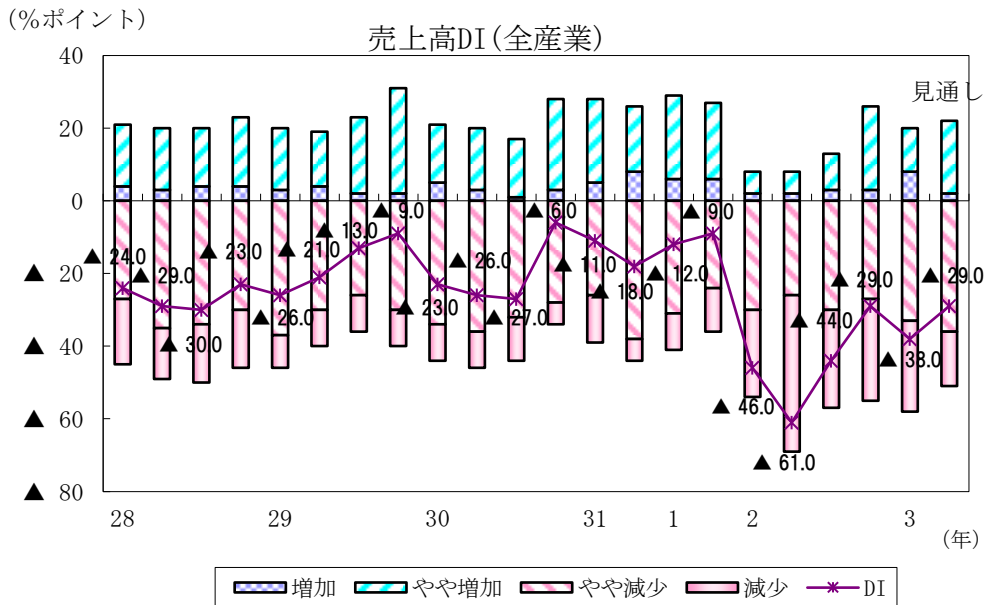


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、3期ぶりに低下

令和3年1~3月期の売上高DIは、前期比9.0ポイント低下の▲38.0と3期ぶりに低下した。「増加」と回答した割合が8.0%に達した一方、「やや増加」が12.0%(前回23.0%)と大きく減少した。業種別にみると、製造業、卸小売業は横ばいだったものの、建設業は3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、10人以上は3期ぶりに低下した。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4~6月期は▲29.0と、9.0ポイントの上昇となるものの、1回目の緊急事態宣言が発出された時期との比較であり、実態は数値ほどの回復ではないと見込まれる。

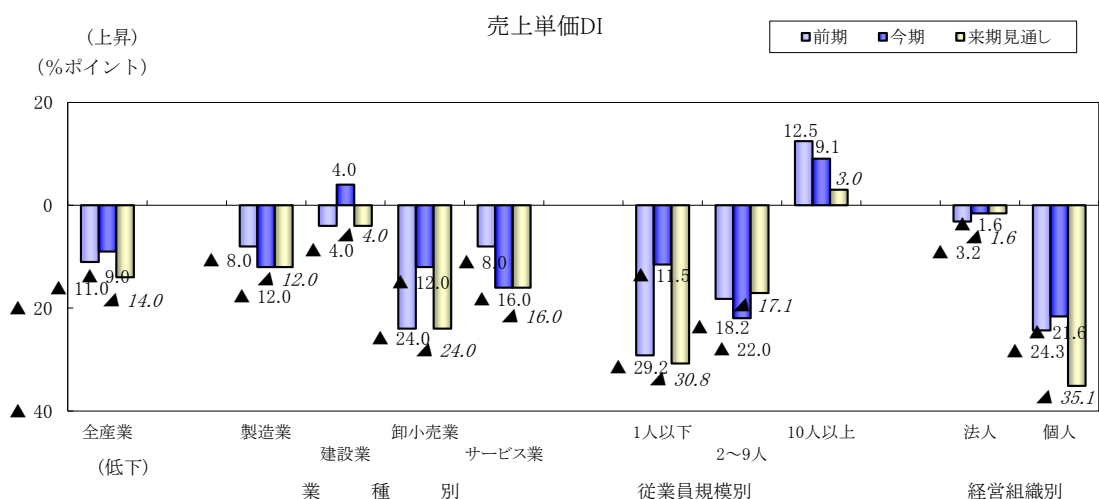
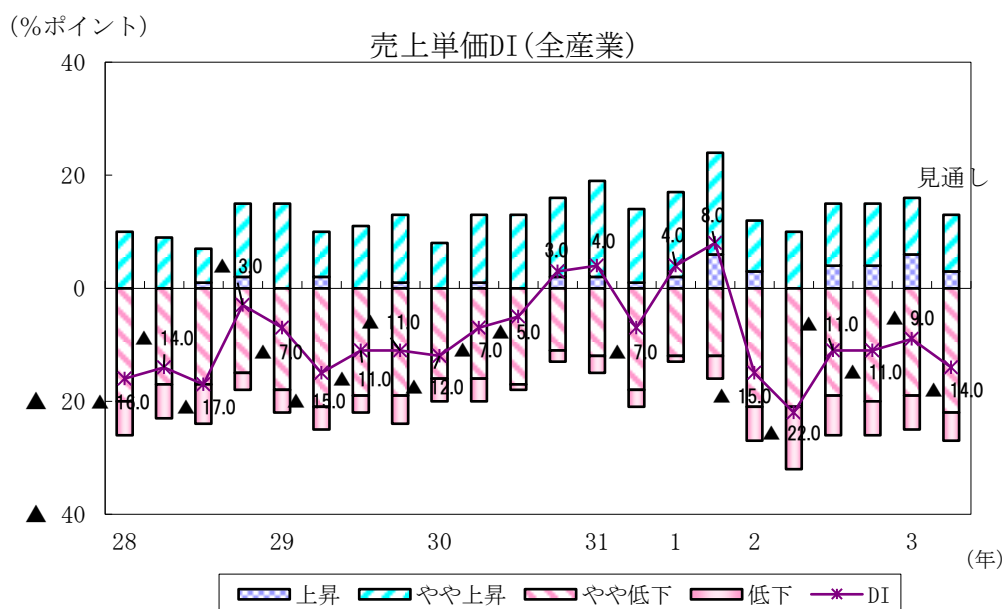


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、2期ぶりに上昇

令和3年1～3月期の売上単価DIは、前期比2.0ポイント上昇の▲9.0と2期ぶりに上昇した。新型コロナウイルス感染拡大に伴う景気悪化で一気に加速した売上単価低下の動きは、やや落ち着いた。業種別にみると、製造業、サービス業は2期連続で低下した一方、建設業は2期連続、卸小売業は3期連続で上昇した。従業員規模別にみると、2～9人は3期ぶり、10人以上は4期ぶりに低下した一方、1人以下は2期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、法人は3期連続、個人は2期ぶりに上昇した。

先行き4～6月期は、上昇した2業種が低下に転じ、全産業では5.0ポイント低下の▲14.0と、一進一退の推移となる見通しである。

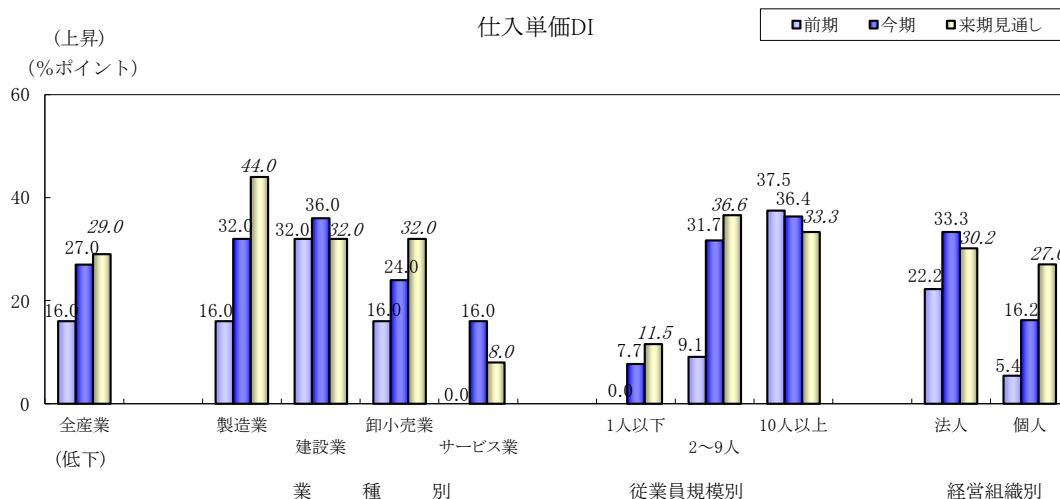
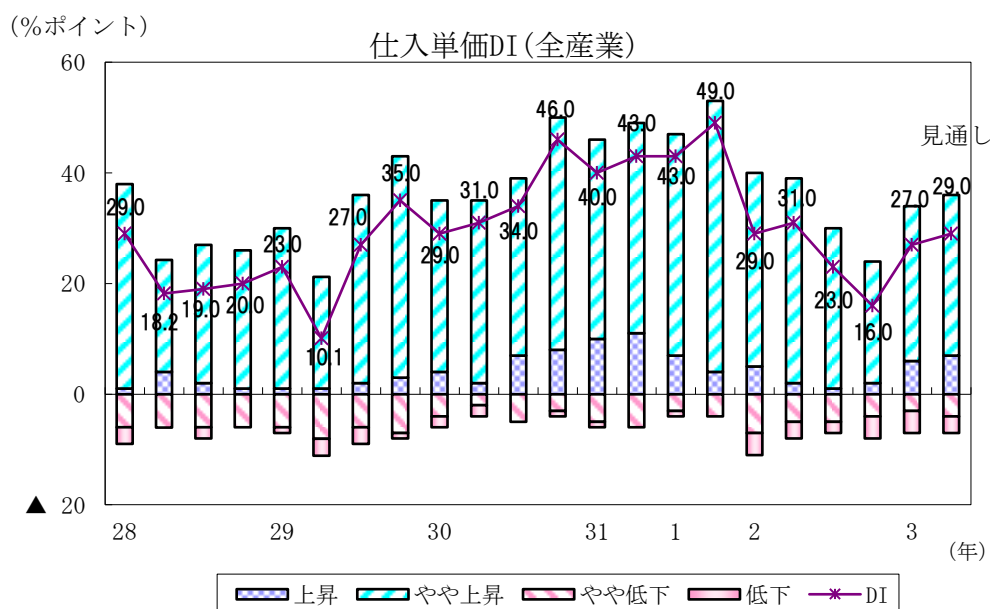


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、上昇基調に転じる

令和3年1～3月期の仕入単価DIは、前期比11.0ポイント上昇の27.0と3期ぶりに上昇した。業種別にみると、製造業、卸小売業は3期ぶり、建設業は7期ぶり、サービス業は5期ぶりに低下した。従業員規模別にみると、10人以上は2期ぶりに低下したものの、1人以下は3期ぶり、2～9人は5期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、法人は6期ぶり、個人は3期ぶりに上昇した。

先行き4～6月期は、2.0ポイント上昇の29.0と、2期連続で上昇する見通しである。令和元年10～12月期の49.0をピークに上昇が緩和傾向にあった仕入単価は、上昇基調に転じている。

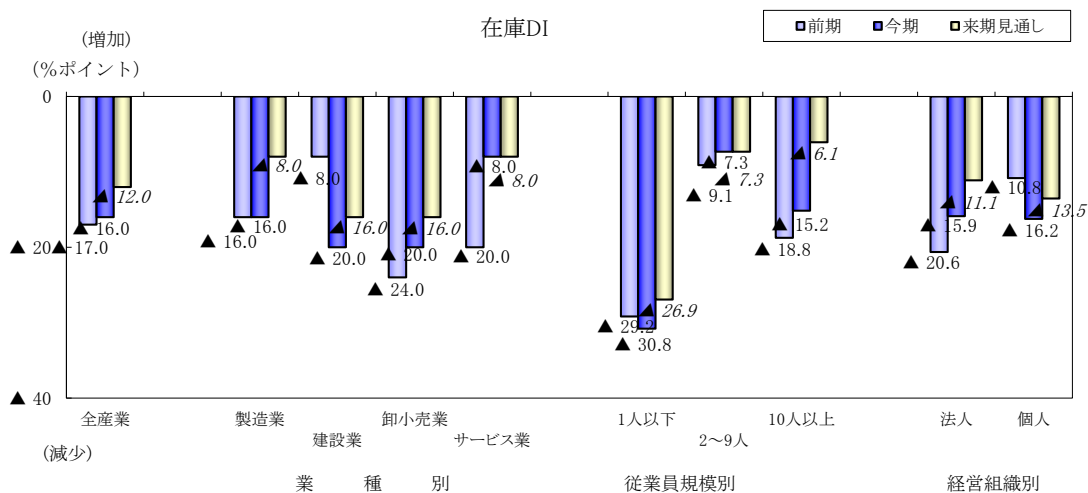
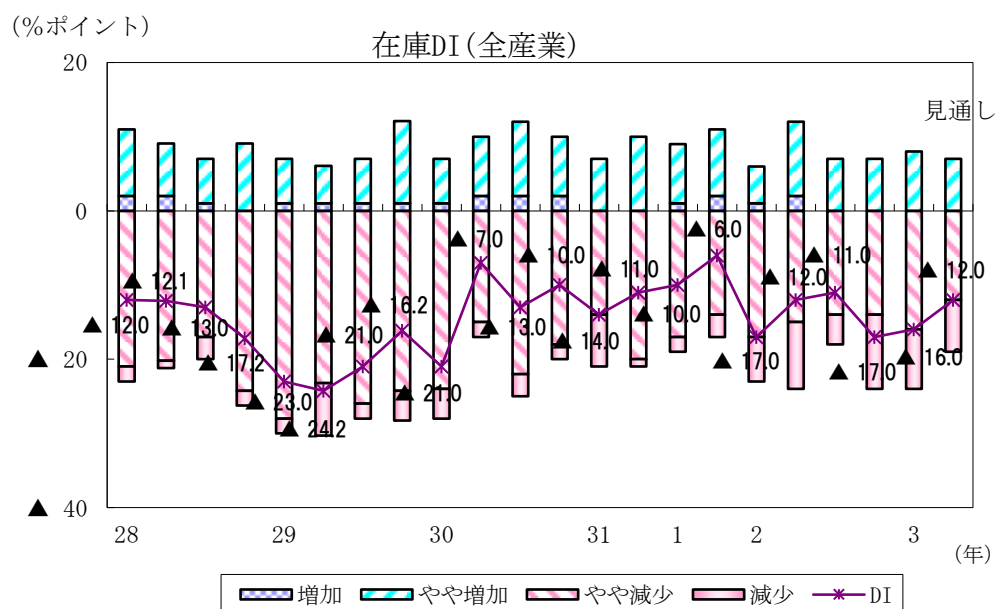


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、抑制の動きが緩和

令和3年1~3月期の在庫DIは、前期比1.0ポイント上昇の▲16.0と、2期ぶりに減少超幅が縮小した。もっとも業種別にみると、製造業は横ばい、建設業は12.0ポイントの低下、サービス業は12.0ポイントの上昇となるなど、業種で異なる動きがみられた。卸小売業は2期ぶり、サービス業は2期連続の上昇だった一方、建設業は2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2期連続で減少超幅が拡大した一方、2~9人は3期ぶり、10人以上は2期ぶりに減少超幅が縮小した。経営組織別にみると、個人は2期ぶりに減少超幅が拡大した一方、法人は2期ぶりに減少超幅が縮小した。

先行き4~6月期は4.0ポイント上昇の▲12.0と、在庫抑制の動きはさらに緩和する見込みである。

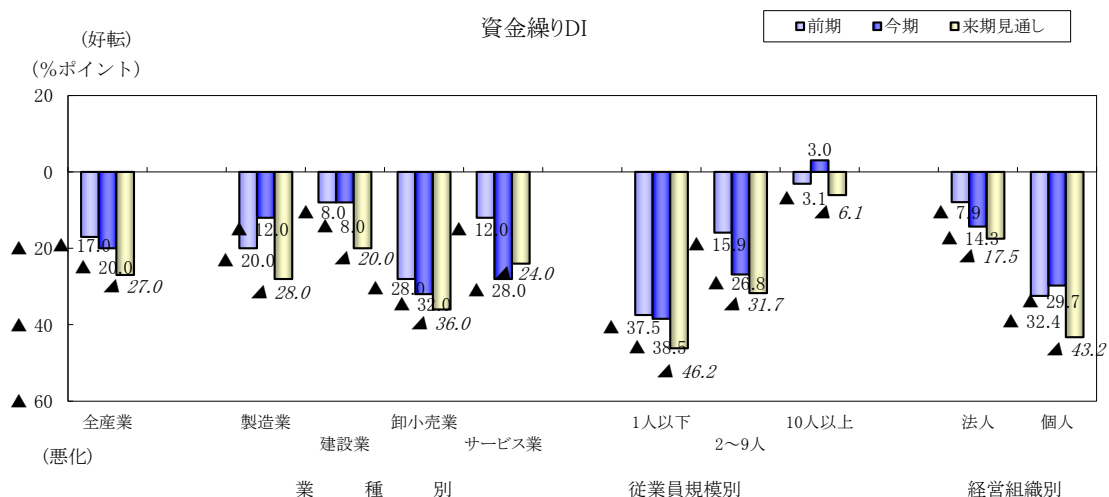
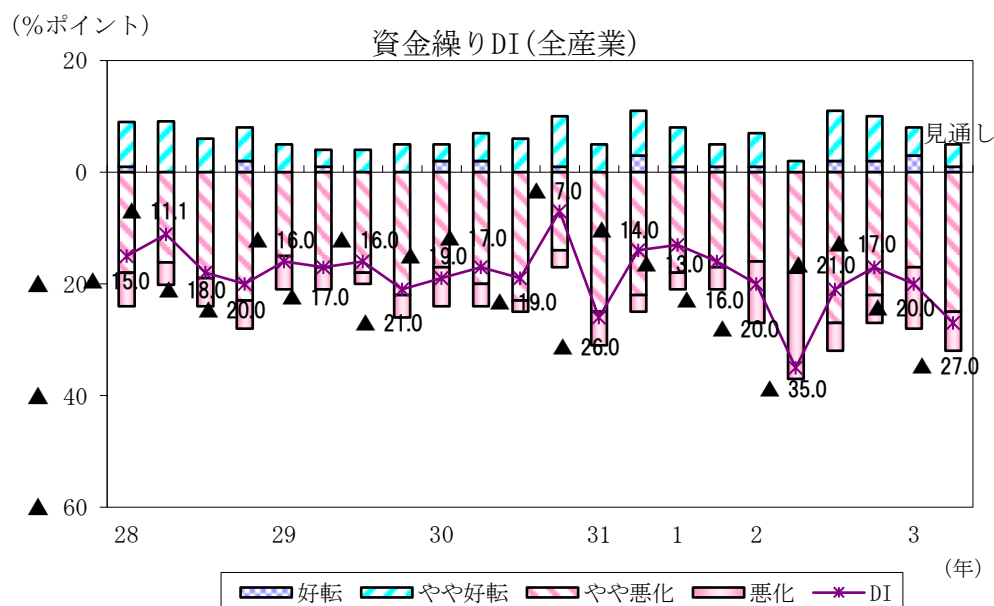


f) 資金繰り

資金繰りDIは3期ぶりに悪化

令和3年1～3月期の資金繰りDIは、前期比3.0ポイント低下の▲20.0と3期ぶりに悪化した。「悪化」の回答割合が大きく増加した。業種別にみると、製造業は3期連続で改善、建設業は横ばいだったものの、卸小売業は3期ぶり、サービス業は2期連続で悪化した。従業員規模別にみると、10人以上は2期ぶりに改善したものの、1人以下、2～9人は3期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、個人は3期連続で改善したものの、法人は3期ぶりに悪化した。

先行き4～6月期は7.0ポイント低下の▲27.0と、さらなる悪化が見込まれている。新型コロナウイルスの影響長期化を踏まえ、資金繰り支援の新たな体制構築が望まれる。

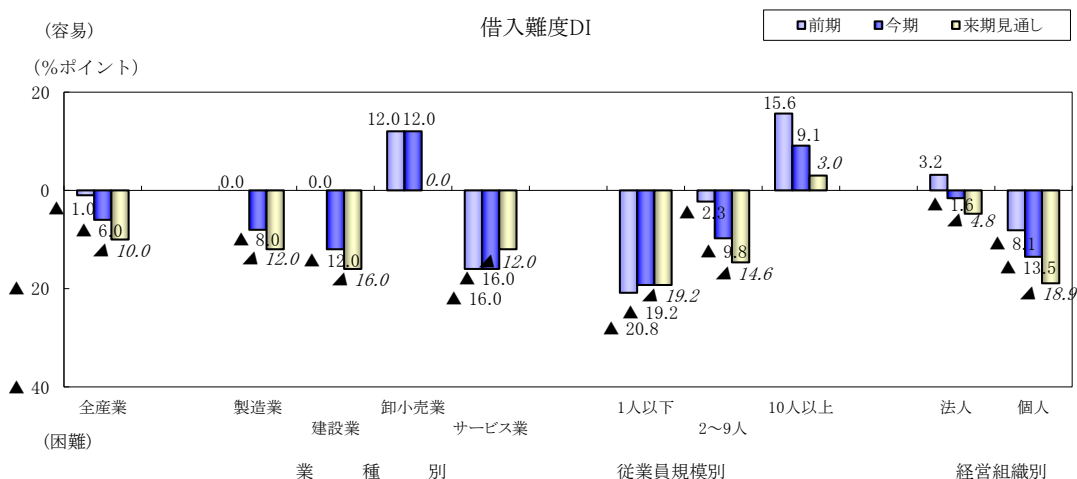
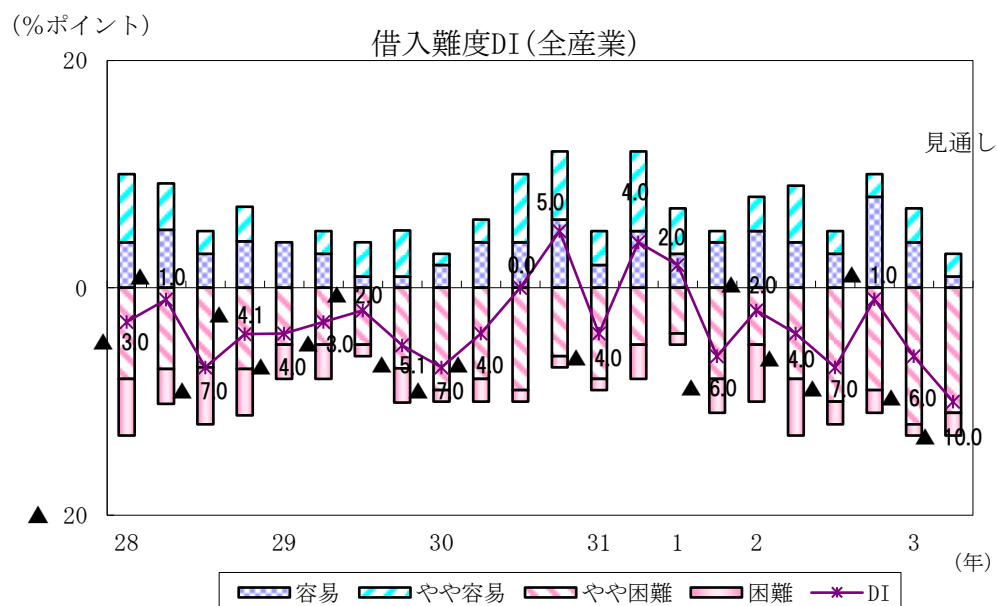


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、2期ぶりに悪化

令和3年1～3月期の借入難度DIは、5.0ポイント低下の▲6.0と、2期ぶりに悪化した。業種別にみると、卸小売業、サービス業は横ばいだったものの、製造業は2期ぶり、建設業は4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。もっとも水準面で見ると、サービス業は▲16.0、1人以下は▲19.2と、他に比べると低い業種、従業員規模が存在する。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4.0ポイント低下の▲10.0と、さらなる悪化が見込まれ、DIは平成27年1～3月期(▲10.0)以来の水準となる。資金繰りDIの悪化も踏まえると、金融支援のニーズが高まるとみられる。

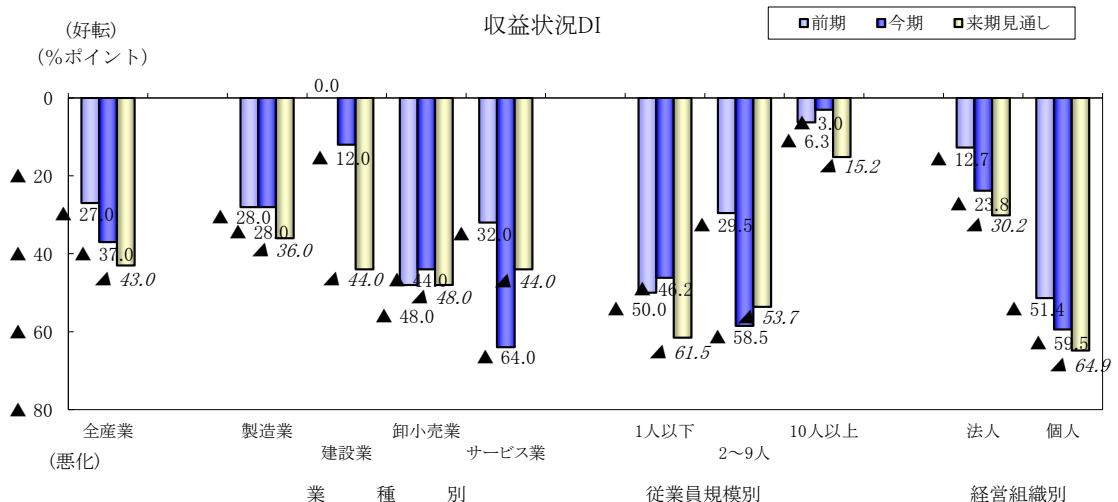
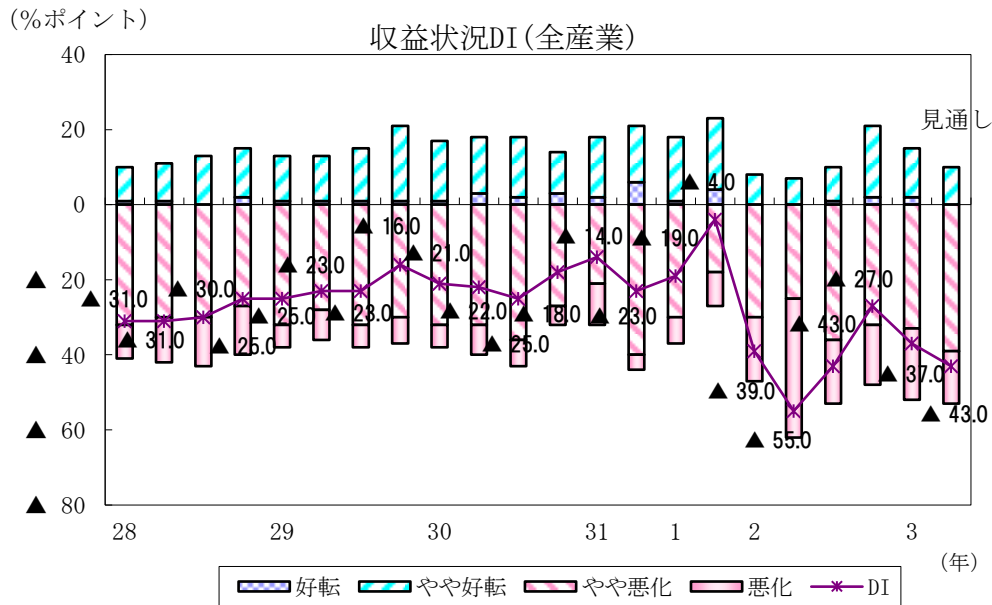


h) 収益状況(経常利益)

収益状況DIは、3期ぶりに悪化

令和3年1~3月期の収益状況DIは10.0ポイント低下の▲37.0と3期ぶりに悪化した。持ち直しが続いたDIは、新型コロナウイルス感染拡大の影響が初めて及んだ令和2年1~3月期(▲39.0)並みの水準に逆戻りした。業種別にみると、製造業は横ばい、卸小売業は3期連続で改善したものの、建設業、サービス業は3期ぶりに悪化した。とりわけサービス業の悪化幅は32.0ポイントに及んだ。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上は3期連続で改善した一方、2~9人は3期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、法人、個人ともに3期ぶりに悪化した。

先行き4~6月期は6.0ポイント低下の▲43.0と、悪化が続く見込みで、コロナ禍による収益悪化の厳しさが続く。

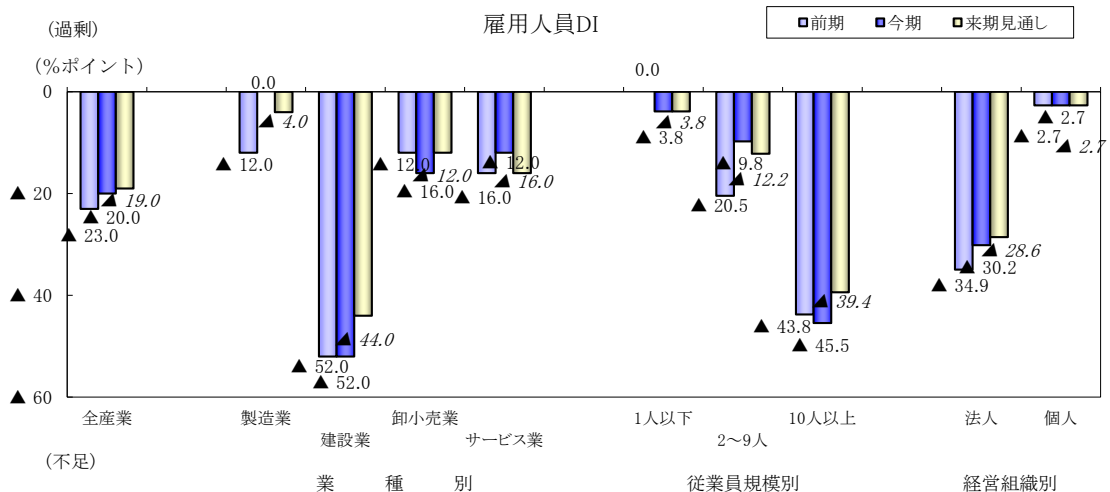
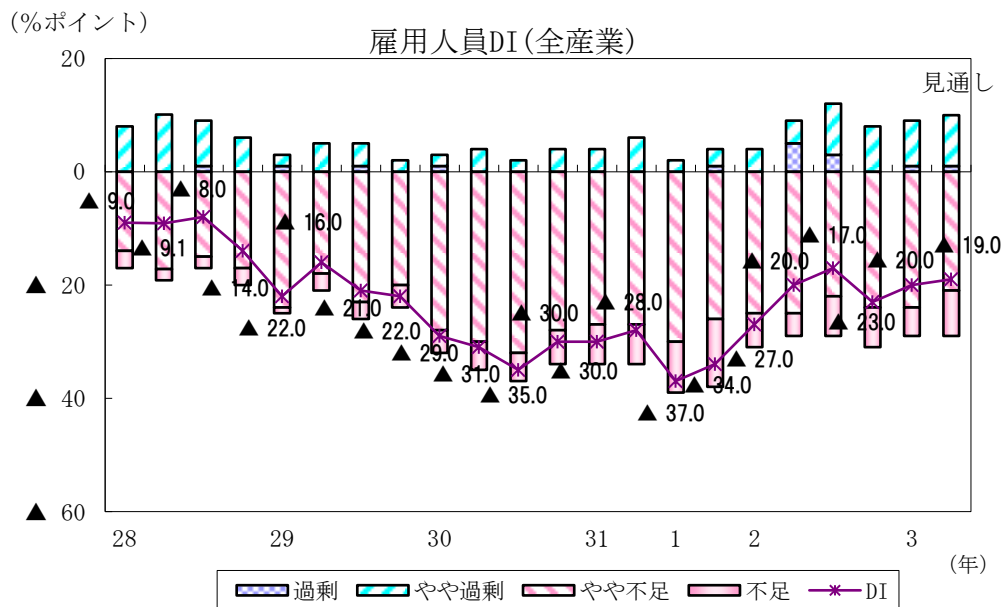


i) 雇用人員(人手)

人手不足感は薄まる

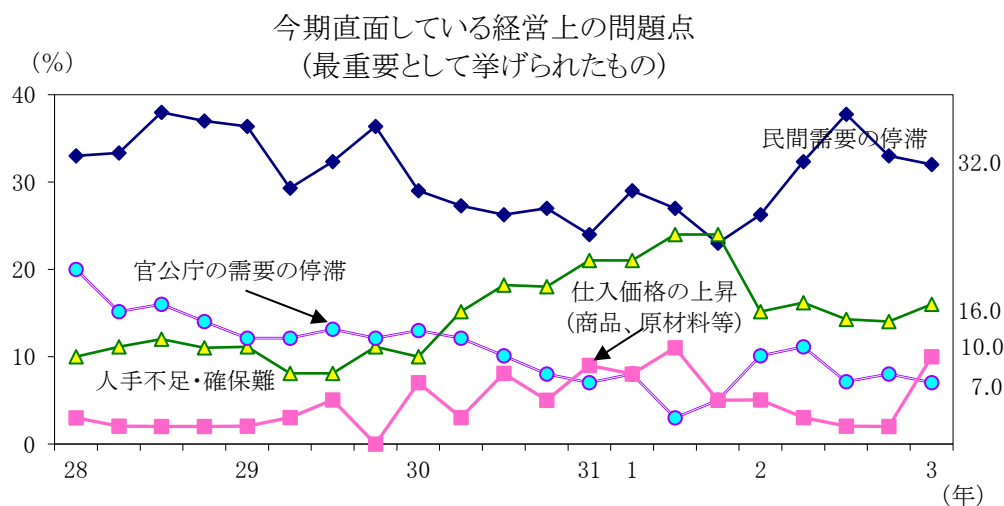
令和3年1~3月期の雇用人員DIは、前期比3.0ポイント上昇の▲20.0と2期ぶりに不足超幅が縮小した。「不足超」は35期連続となったものの、令和元年7~9月期(▲37.0)をボトムに、不足超幅の縮小傾向が続いている。業種別にみると、建設業は横ばい、卸小売業は2期連続で不足超幅が拡大したものの、サービス業は2期連続で不足超幅が縮小した。製造業は2期ぶりの上昇で、0.0となった。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶり、10人以上は3期連続で不足超幅が拡大したものの、2~9人は2期ぶりに不足超幅が縮小した。経営組織別にみると、個人は横ばいだったものの、法人は2期ぶりに不足超幅が縮小した。

先行き4~6月期は1.0ポイント上昇の▲19.0と、大きな動きはないものの、不足超幅の縮小傾向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

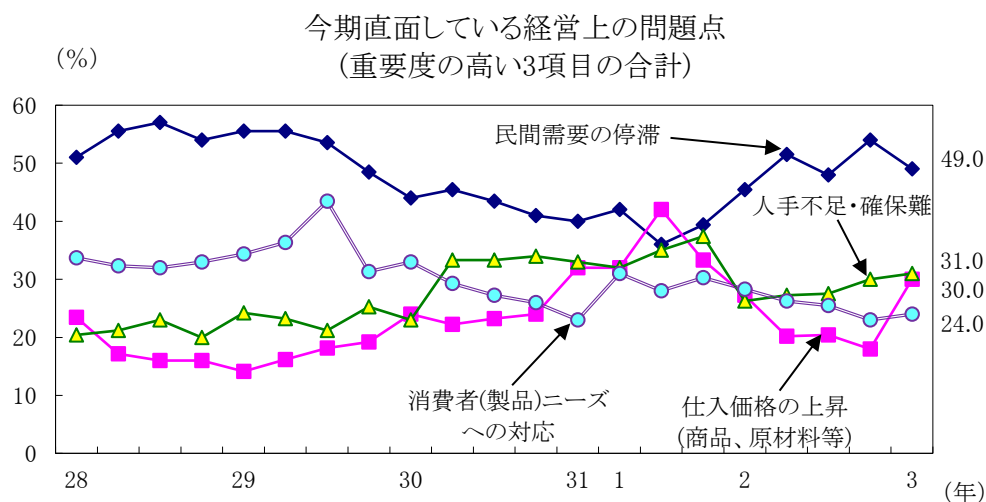
今期直面している経営上の問題点のうち最重要として挙げられた項目をみると、最多は「民間需要の停滞」（32.0%）、2位は「人手不足・確保難」（16.0%）と、前回調査と同順位となった。3位の「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（10.0%）は急伸した。業種別にみると、「民間需要の停滞」は製造業、卸小売業、サービス業で、「官公庁の需要の停滞」は建設業でそれぞれ最多となった。従業員規模別にみると、10人以上では総合順位の1位と2位がそれぞれ逆になっている。



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	32.0
	2位	人手不足・確保難	16.0
	3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	10.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	28.0
	2位	人手不足・確保難	20.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	24.0
	2位	人手不足・確保難	20.0
	〃	民間需要の停滞	20.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	36.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	16.0
	〃	人手不足・確保難	16.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	44.0
	2位	人手不足・確保難	8.0
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	8.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	50.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	7.7
2人～9人	1位	民間需要の停滞	34.1
	2位	人手不足・確保難	14.6
10人以上	1位	人手不足・確保難	27.3
	2位	民間需要の停滞	15.2
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	23.8
	2位	人手不足・確保難	22.2
個人	1位	民間需要の停滞	45.9
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	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見ると、最多は「民間需要の停滞」(49.0%)、2位は「人手不足・確保難」(31.0%)となった。仕入単価DIの上昇に伴い、「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(30.0%)が急伸し、3位となった。コロナ禍で需要が停滞しているにも関わらず、仕入価格の上昇が加わる二重苦がうかがえる。業種別、従業員規模別、経営組織別にみると、多くで「民間需要の停滞」が1位となった一方、建設業、10人以上では前期に続き「人手不足・確保難」が1位であった。

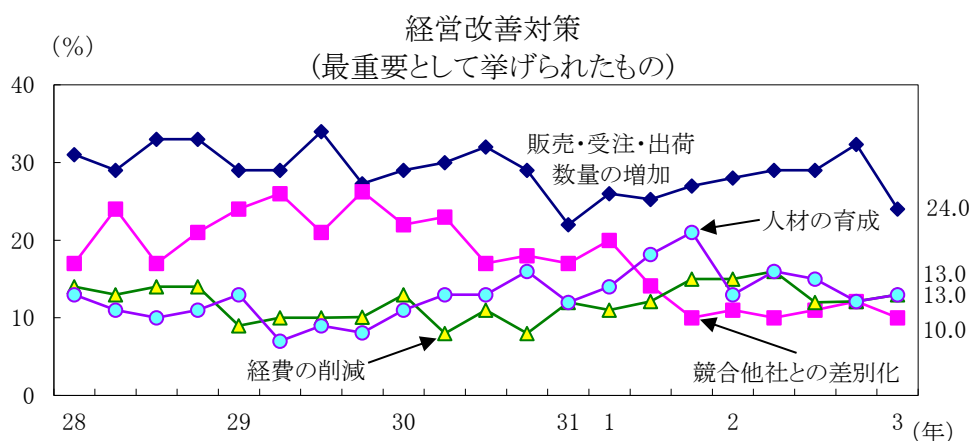


今期直面している経営上の問題点
重要度の高い3項目の合計

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)
	1位	民間需要の停滞	49.0
	2位	人手不足・確保難	31.0
	3位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	30.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	44.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	36.0
建設業	1位	人手不足・確保難	56.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	44.0
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	52.0
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	32.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	61.5
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	34.6
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	34.6
2人~9人	1位	民間需要の停滞	53.7
	2位	人手不足・確保難	34.1
10人以上	1位	人手不足・確保難	48.5
	2位	民間需要の停滞	33.3
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	46.0
	2位	人手不足・確保難	42.9
個人	1位	民間需要の停滞	54.1
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	35.1

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」(24.0%)が最多となり、2位に「人材の育成」、「経費の削減」(13.0%)が並んだ。業種別にみると、製造業、建設業、サービス業は「販売・受注・出荷数量の増加」、卸小売業は「経費の削減」が最多となった。従業員規模別にみると、2～9人、10人以上は「販売・受注・出荷数量の増加」、1人以下は「経費の削減」が最多となった。

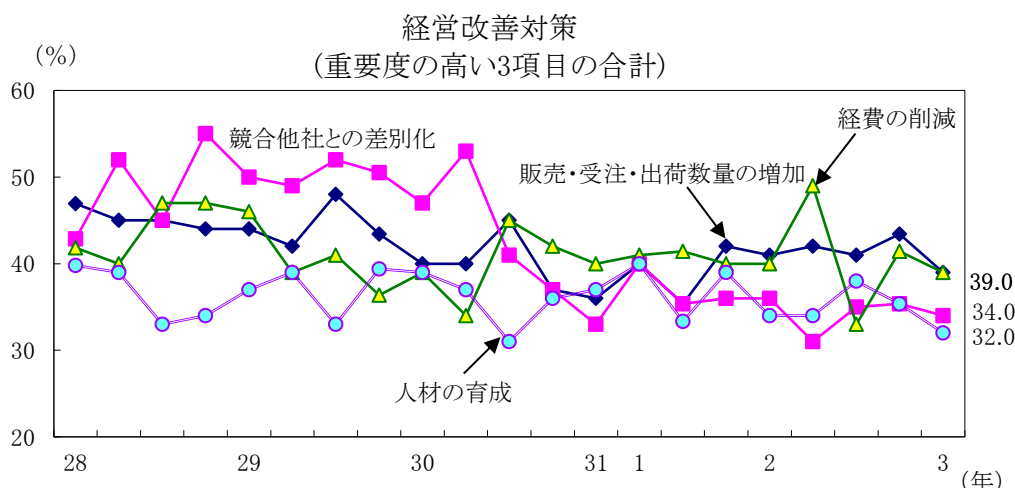


現在(今後)進めている(いく)経営改善対策
最重要として挙げられたもの

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	24.0
	2位	人材の育成	13.0
	〃	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	28.0
	2位	経費の削減	12.0
	〃	人材の育成	12.0
	〃	販売単価の引上げ	12.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	2位	雇用の拡大	20.0
卸小売業	1位	経費の削減	20.0
	2位	競合他社との差別化	16.0
サービス業	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	12.0
	〃	人材の育成	12.0
	〃	経費の削減	12.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	23.1
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	15.4
	〃	新商品・新製品の開発	15.4
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0
	2位	人材の育成	26.9
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	26.9
	2位	雇用の拡大	19.2
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	27.0
	2位	人材の育成	14.3
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	18.9
	2位	経費の削減	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、「販売・受注・出荷数量の増加」、「経費の削減」(39.0%)が並立1位となり、3位は「競合他社との差別化」(34.0%)となった。

業種別にみると、製造業、卸小売業は「販売・受注・出荷数量の増加」、建設業は「人材の育成」、サービス業は「経費の削減」が1位となった。卸小売業は「競合他社との差別化」、「経費の削減」も並立1位であった。従業員規模別にみると、1人以下は「経費の削減」、2～9人は「販売・受注・出荷数量の増加」、10人以上は「人材の育成」が1位となり、それぞれ異なる結果となった。



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	2位	
総合	1位	販売・受注・出荷数量の増加	39.0
	2位	経費の削減	39.0
	3位	競合他社との差別化	34.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	52.0
	2位	経費の削減	40.0
建設業	1位	人材の育成	48.0
	2位	競合他社との差別化	40.0
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	32.0
	3位	経費の削減	32.0
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
	3位	競合他社との差別化	44.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	53.8
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	26.9
	3位	販売単価の引上げ	26.9
	4位	新商品・新製品の開発	26.9
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	53.7
	2位	競合他社との差別化	31.7
	3位	経費の削減	31.7
10人以上	1位	人材の育成	57.6
	2位	経費の削減	36.4
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	42.9
	2位	人材の育成	41.3
個人	1位	経費の削減	45.9
	2位	競合他社との差別化	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】

- ・コロナの影響で商品が動かない。
- ・GWの見通しがたたない。
- ・助成金について、県の助成がない気がする(観光業に対する支援が少ない)。

【建設業】

- ・消費者直(ダイレクト)の受注を意識することが生き残りとなるカギ。

【卸小売業】

- ・おひな祭りのおかげで去年よりは売上があったが先が見通せない。
- ・補助金の情報を一元化して欲しい。申請書類が多いので申請しやすくして欲しい。
- ・道がかわった影響が出ている。自販機の売上。

【サービス業】

- ・(取引先)企業が不振のため(自社の)報酬を値引きしている。
- ・コロナ対策のキャンペーンなど、観光対策を進めて欲しい。