

No.53

# 真庭商工会景況調査

令和3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	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4～6月期の現状 令和3年7～9月期の見通し
調査時期	令和3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	
	27社	40社	33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

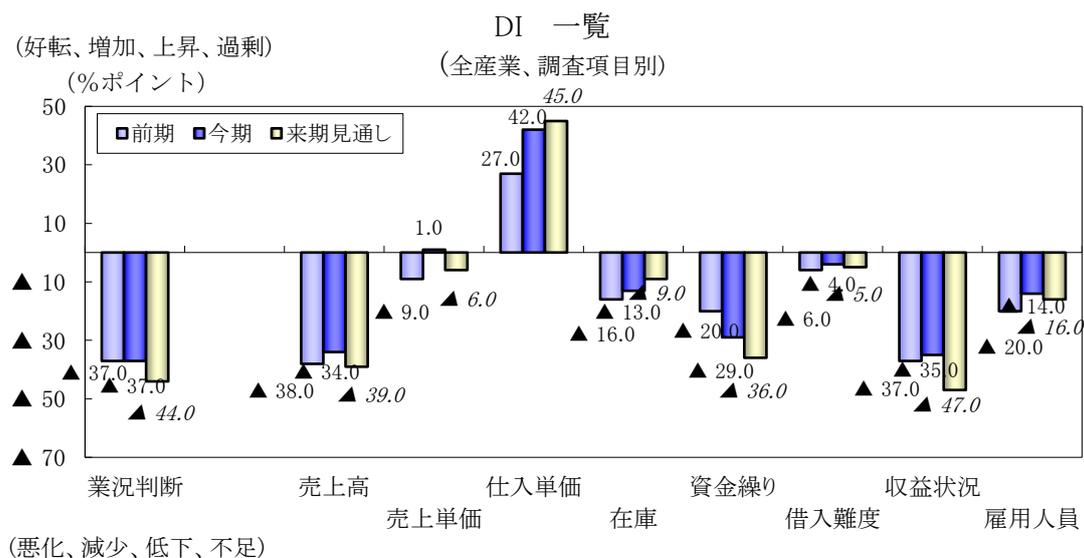
概況.....	1
1. 今期の状況と来期の見通し.....	3
a) 業況判断.....	3
b) 売上高(完成工事高、加工高等).....	4
c) 売上単価(加工・受注単価等).....	5
d) 仕入単価(原材料、商品等).....	6
e) 在庫(商品、製品等).....	7
f) 資金繰り.....	8
g) 借入難度(含む手形割引).....	9
h) 収益状況(経常利益).....	10
i) 雇用人員(人手).....	11
2. 今期直面している経営上の問題点.....	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策.....	14
4. その他(景気動向に関するコ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

## 概況

令和3年4～6月期の業況判断DIは、業種や企業規模でばらつきがあるものの、全体としては▲37.0と前期から横ばいとなった。当期は岡山県が2度目の緊急事態宣言下にあったが、売上高DIは4.0ポイント、収益状況DIは2.0ポイント上昇と、ともに2期ぶりに上昇するなど、新型コロナの影響は前年同期よりは幾分か緩和された。一方で、企業物価の上昇が真庭地域にも影響しており、仕入単価DIは15.0ポイント上昇し、長引くコロナ禍において、仕入単価の上昇という懸念事項が浮上した。

経営上の問題点としては、「民間需要の停滞」が依然として突出している。この状況下で仕入単価の上昇が続けば、収益の低下を招く可能性が高い。経営改善対策（重要度の高い3項目の合計）として、「経費の削減」が1位となり、需要が停滞するなかで経費を削って収益を確保しようとする状況が伺える。

先行き7～9月期の業況判断DIは、7.0ポイント低下の▲44.0と、2期ぶりに悪化する見通しである。資金繰りDI、借入難度DIも悪化を見通し、企業体力が通減するなかで、仕入単価DIの上昇が収益状況DIの悪化を招くと見込む。全国的なワクチン接種の普及による感染拡大の抑制が見通せるまで、企業体力を支える支援策がより一層望まれる。



### 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	36.0
2位	官公庁の需要の停滞	11.0
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	25.3
2位	競合他社との差別化	16.2
3位	経費の削減	15.2

## 業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
2/10～12	 ▲ 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	 ▲ 37.0	 ▲ 40.0	 ▲ 12.0	 ▲ 48.0	 ▲ 48.0
7～9 見通し	 ▲ 44.0	 ▲ 32.0	 ▲ 40.0	 ▲ 48.0	 ▲ 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3年4～6月期の業況判断DIは、前期比12.0ポイント低下の▲40.0と4期ぶりに悪化した。これまでコロナ禍での景気持ち直しを牽引してきたものの、改善は一服した。もっとも、先行き7～9月期は8.0ポイント上昇の▲32.0と、悪化は一時的なものとなる見込みである。

#### (建設業)

令和3年4～6月期の業況判断DIは、前期比4.0ポイント上昇の▲16.0と2期ぶりに改善した。公共工事・住宅投資ともに底堅く推移しており、再び改善へと転じた。もっとも、先行き7～9月期は28.0ポイント低下の▲40.0と、工事需要の先行き不安が強まった。

#### (卸小売業)

令和3年4～6月期の業況判断DIは、横ばいの▲48.0と、前期までの4期連続の改善は一服した。もっとも、売上高DIは12.0ポイント上昇した一方、仕入単価DIが24.0ポイント上昇し、収益状況DIは16.0ポイント低下した。先行き7～9月期の業況判断DIは横ばいを見込むものの、仕入単価の上昇には、引き続き注視する必要がある。

#### (サービス業)

令和3年4～6月期の業況判断DIは、前期比8.0ポイント上昇の▲48.0と3期ぶりに改善した。もっとも、1度目の緊急事態宣言下で人流が激減した前年同期からの反動が大きく、先行き7～9月期は8.0ポイント低下と悪化に再度転じる見込みである。水準の見通しも▲56.0と、厳しい状況は依然として変わらない。

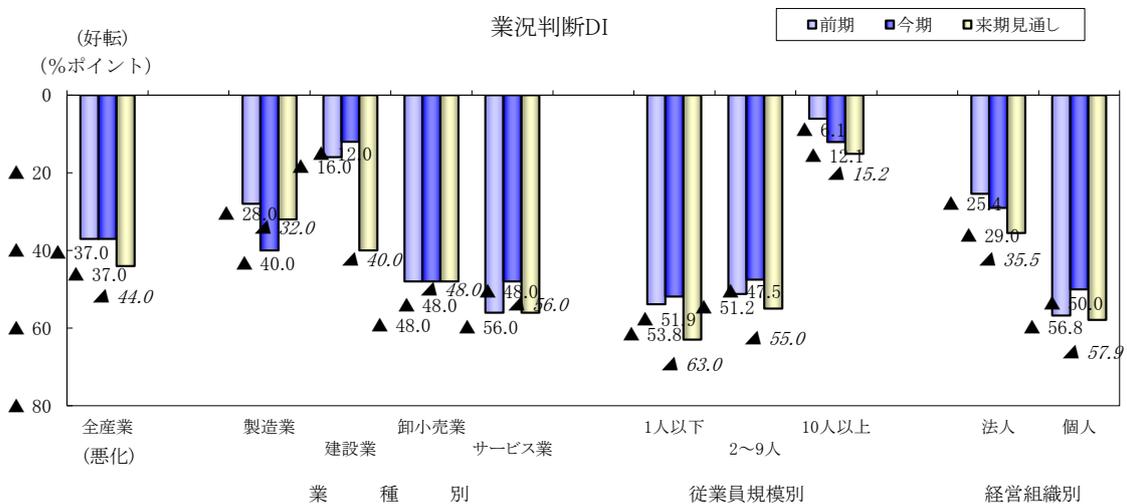
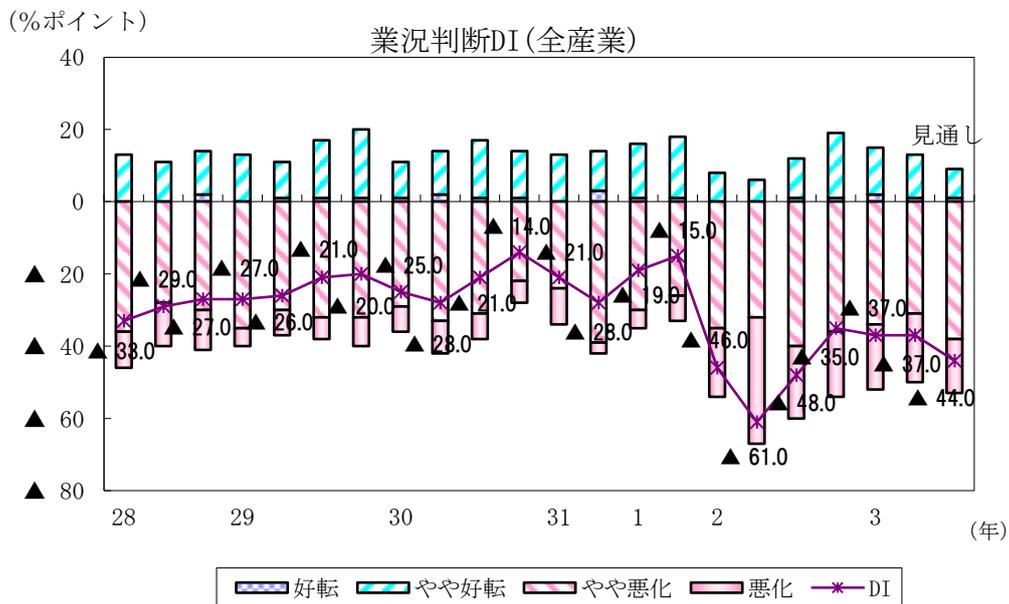
# 1. 今期の状況と来期の見通し

## a) 業況判断

### 業況判断DIは、横ばいも今後に不透明感

令和3年4～6月期の業況判断DIは▲37.0と、3期ぶりに悪化した前期から横ばいとなった。業種別にみると、建設業は2期ぶり、サービス業は3期ぶりに改善、卸小売業は横ばいの一方、製造業は4期ぶりに悪化した。製造業とサービス業で逆の動きをみせるなど、業種間で方向性に違いがみられたが、全体としては横ばいとなった。従業員別にみると、1人以下、2～9人が2期ぶりに改善の一方、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2期ぶりに改善の一方、法人は4期ぶりに悪化した。

先行き7～9月期は、7.0ポイント低下の▲44.0と、新型コロナの感染状況の不透明感が強く、2期ぶりに悪化する見通しである。

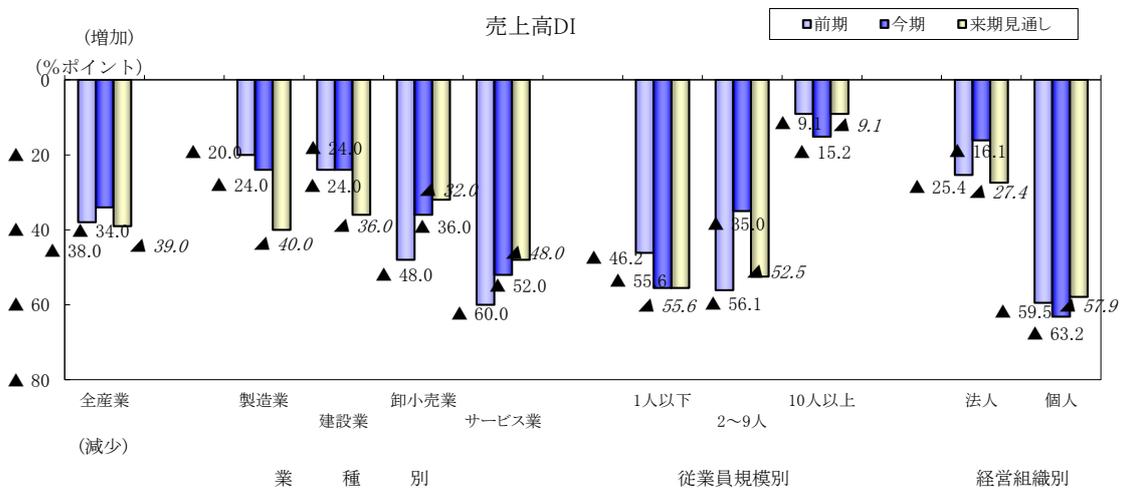
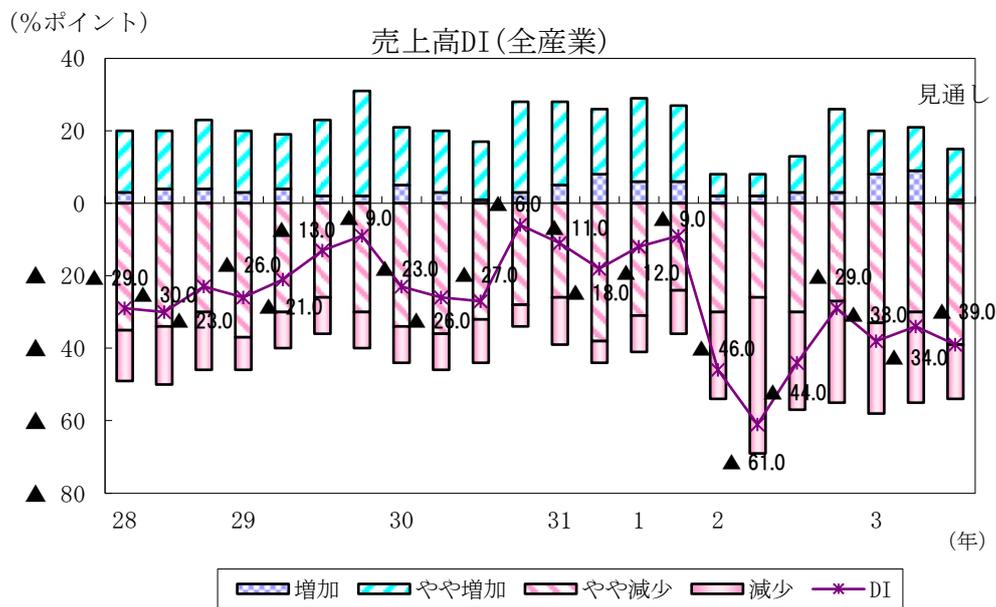


## b) 売上高(完成工事高、加工高等)

### 売上高DIは、2期ぶりに上昇

令和3年4～6月期の売上高DIは、前期比4.0ポイント上昇の▲34.0と2期ぶりに上昇した。業種別にみると、製造業は4期ぶりに低下、建設業は横ばいだったものの、卸小売業は2期ぶり、サービス業は3期ぶりに上昇した。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶり、10人以上は2期連続で低下したものの、2～9人は2期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、個人は2期連続で低下したものの、法人は2期ぶりに上昇した。

先行き7～9月期は5.0ポイント低下の▲39.0と、売上高の改善は一時的なものにとどまる見込みである。

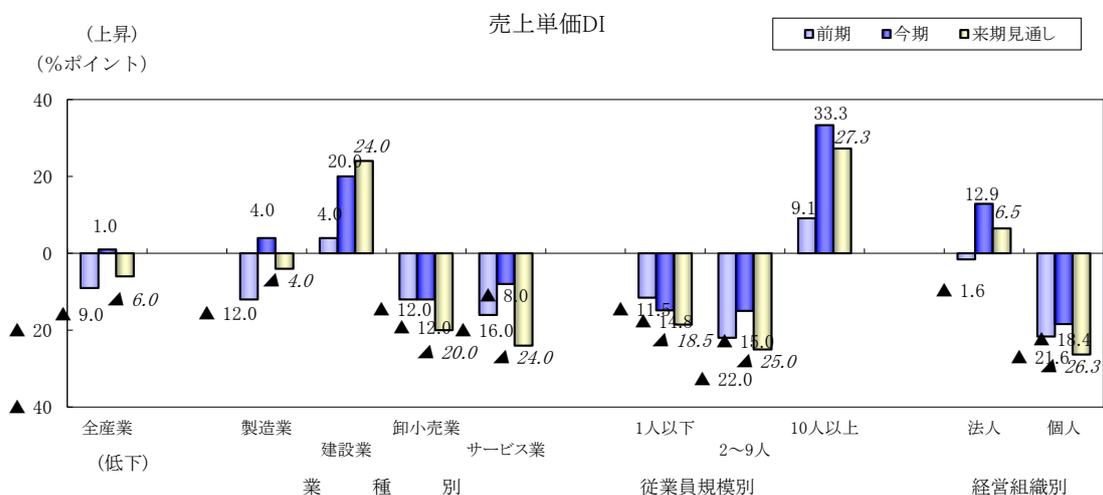
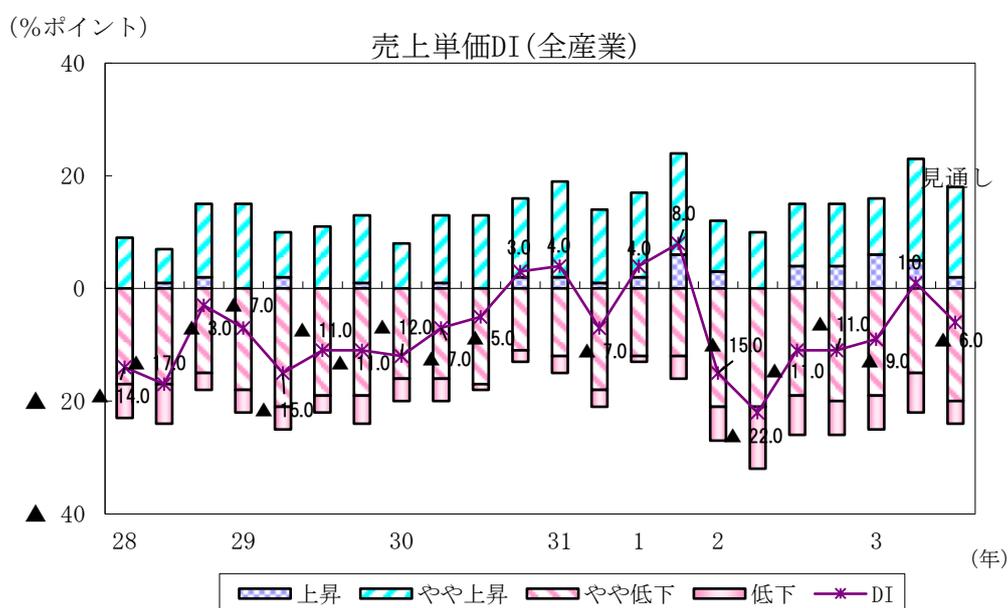


### c) 売上単価(加工・受注単価等)

#### 売上単価DIは、6期ぶりのプラス圏

令和3年4～6月期の売上単価DIは、前期比10.0ポイント上昇の1.0と2期連続で上昇し、6期ぶりにプラスに転じた。新型コロナウイルス感染拡大に伴う景気悪化で加速した売上単価低下の動きは、持ち直した。業種別にみると、卸小売業は横ばいだったものの、製造業、サービス業は3期ぶり、建設業は3期連続で上昇した。従業員規模別でみると、1人以下は2期ぶりに低下した一方、2～9人、10人以上は2期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、個人は2期連続、法人は4期連続で上昇した。

先行き7～9月期は、7.0ポイント低下の▲6.0と、再びマイナスに転じることから、改善は足止めとなる見通しである。

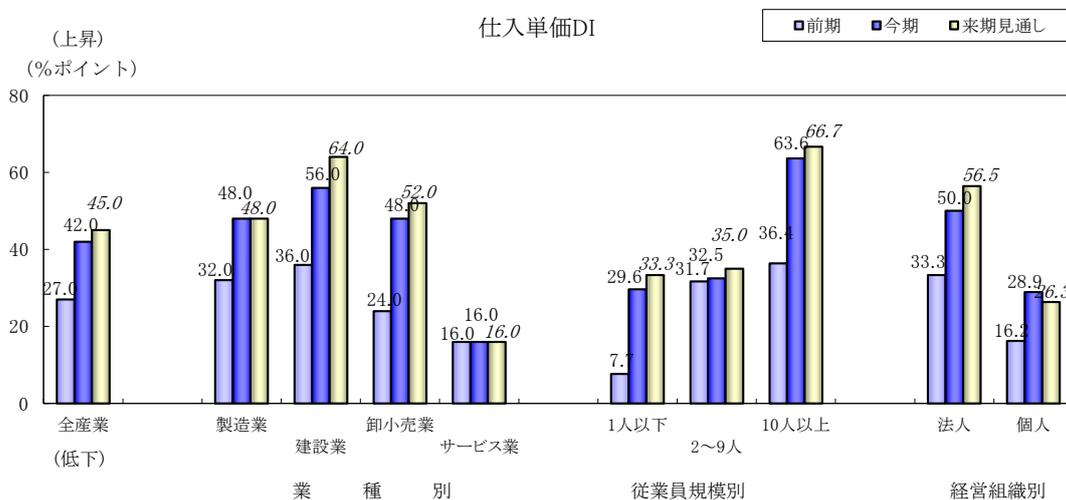
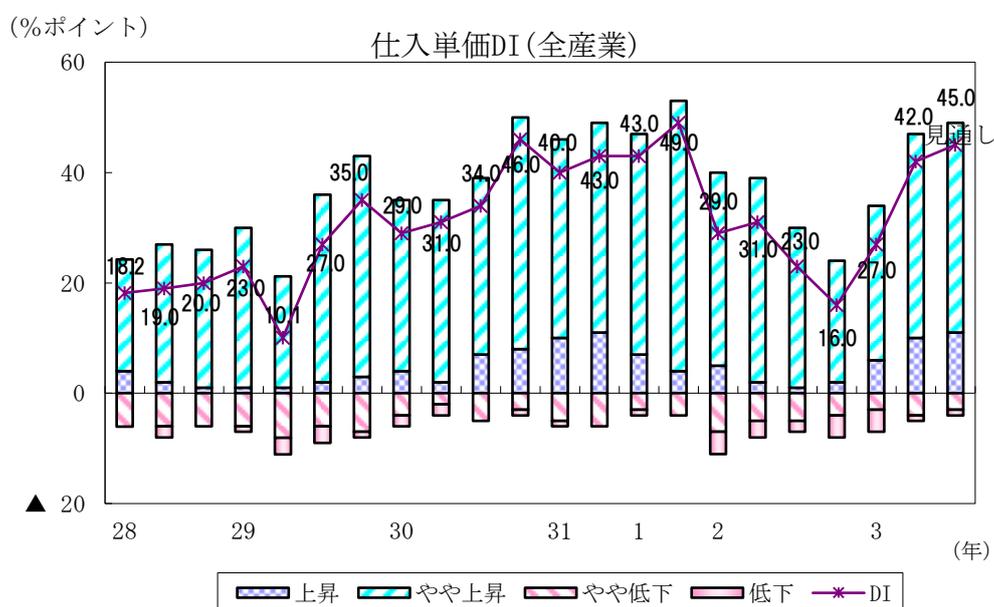


#### d) 仕入単価(原材料、商品等)

##### 仕入単価DIは、平成29年7～9月期以来の上昇幅

令和3年4～6月期の仕入単価DIは、前期比15.0ポイント上昇の42.0と2期連続で上昇した。上昇幅は平成29年7～9月期(同16.9ポイント上昇)以来の大きさとなった。「ウッドショック」をはじめとする国際商品市況の上昇が、当地企業にも影響している。業種別にみると、サービス業は横ばいだったものの、製造業、建設業、卸小売業は2期連続で上昇した。従業員規模別にみると、10人以上は2期ぶり、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、個人ともに2期連続で上昇した。

先行き7～9月は、3.0ポイント上昇の45.0と、3期連続で上昇する見通しである。当期の10ポイントを超える上昇に比べると、上昇幅は落ち着くものの、高止まりを見通す。

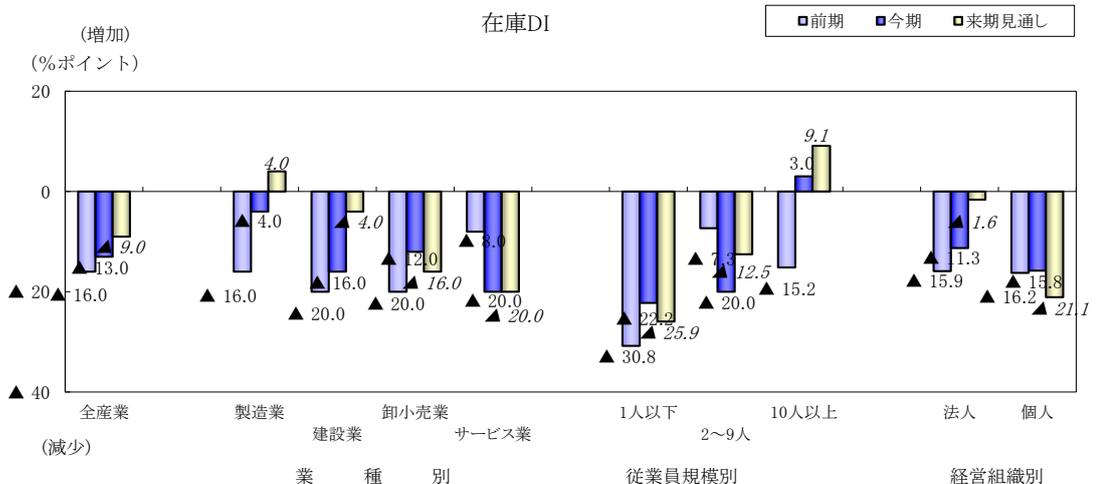
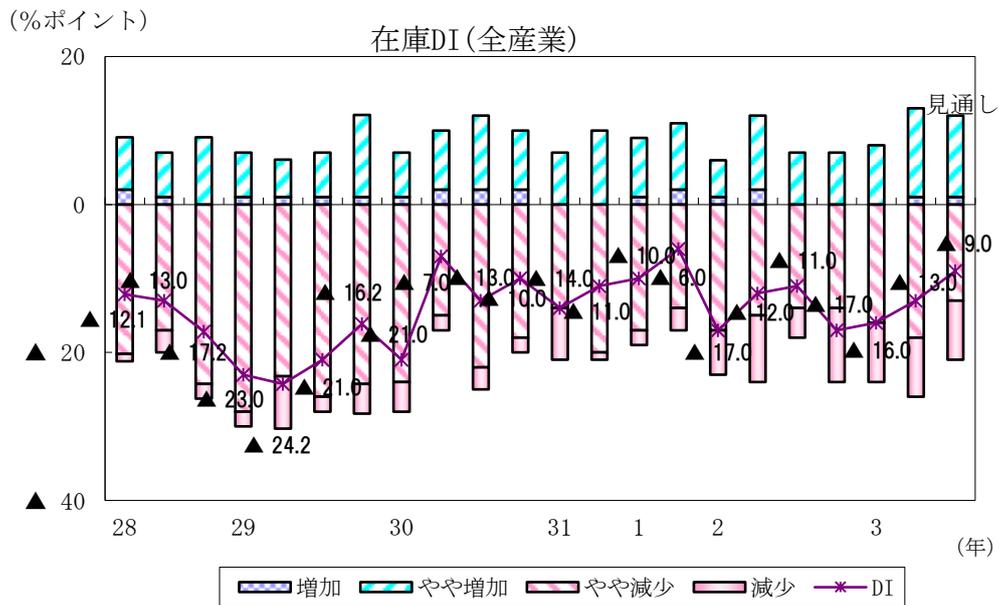


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、抑制緩和が継続

令和3年4~6月期の在庫DIは、前期比3.0ポイント上昇の▲13.0と、2期連続で上昇した。業種別にみると、サービス業は3期ぶりに低下した一方、製造業は3期ぶり、建設業は2期ぶり、卸小売業は2期連続で上昇した。従業員規模別にみると、2~9人は2期ぶりに低下した一方、1人以下は3期ぶり、10人以上は2期連続で上昇した。経営組織別にみると、個人は4期ぶり、法人は2期連続で上昇した。

先行き7~9月期は4.0ポイント上昇の▲9.0と、在庫抑制の動きはさらに緩和する見込みである。

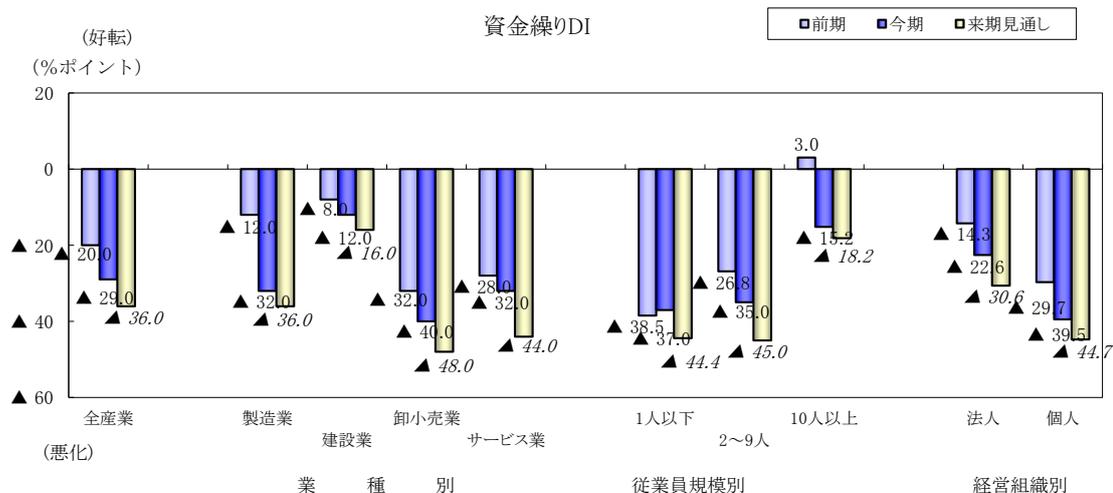
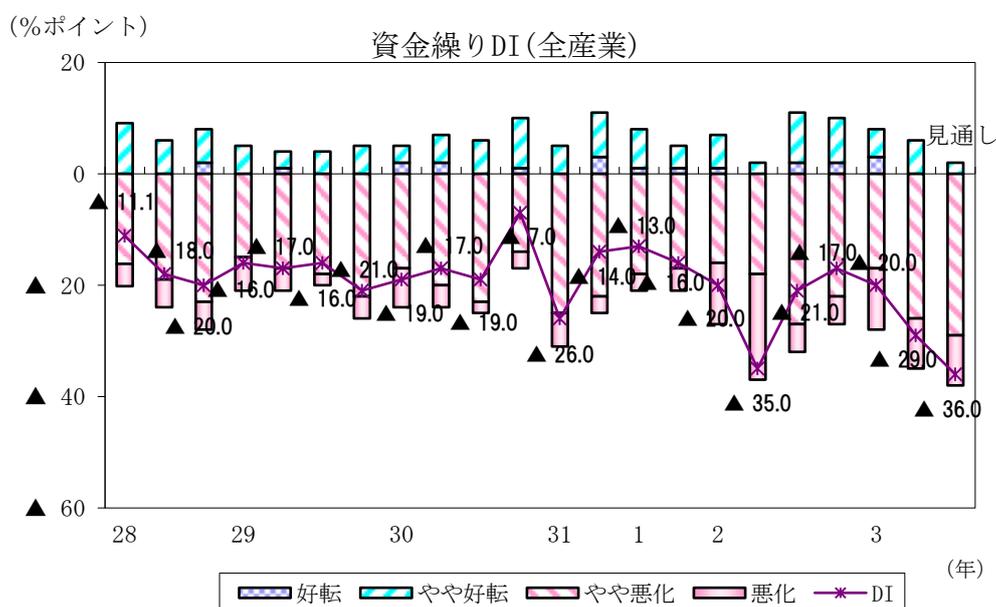


## f) 資金繰り

### 資金繰りDIは、悪化幅が拡大

令和3年4～6月期の資金繰りDIは、前期比9.0ポイント低下の▲29.0と2期連続で悪化幅が拡大した。業種別にみると、製造業、建設業ともに4期ぶりに悪化に転じたほか、卸小売業は2期連続、サービス業は3期連続で悪化した。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに改善した一方、2～9人は2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、個人は4期ぶり、法人は2期連続で悪化した。

先行き7～9月期は7.0ポイント低下の▲36.0と、全業種で悪化が継続する見通しである。コロナ禍が長期になればなるほど、資金面での企業体力の逡減を招くであろう。

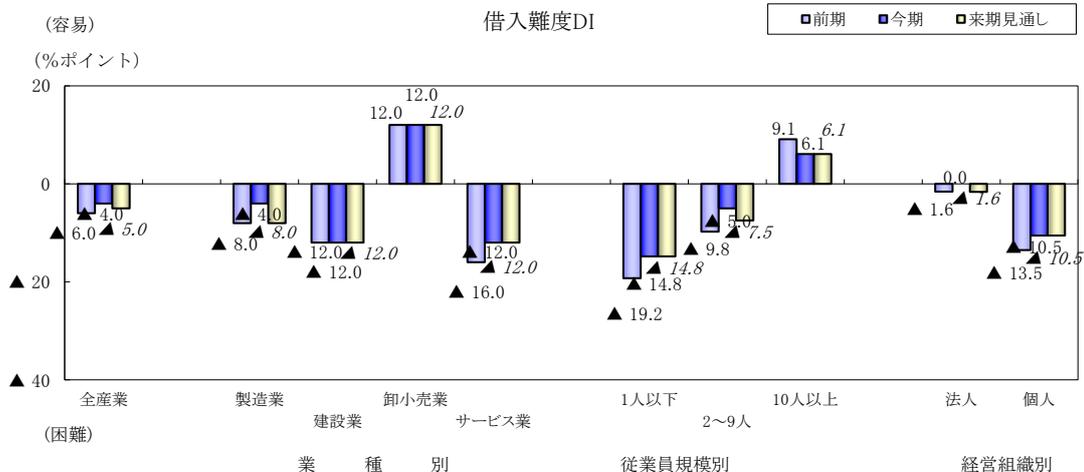
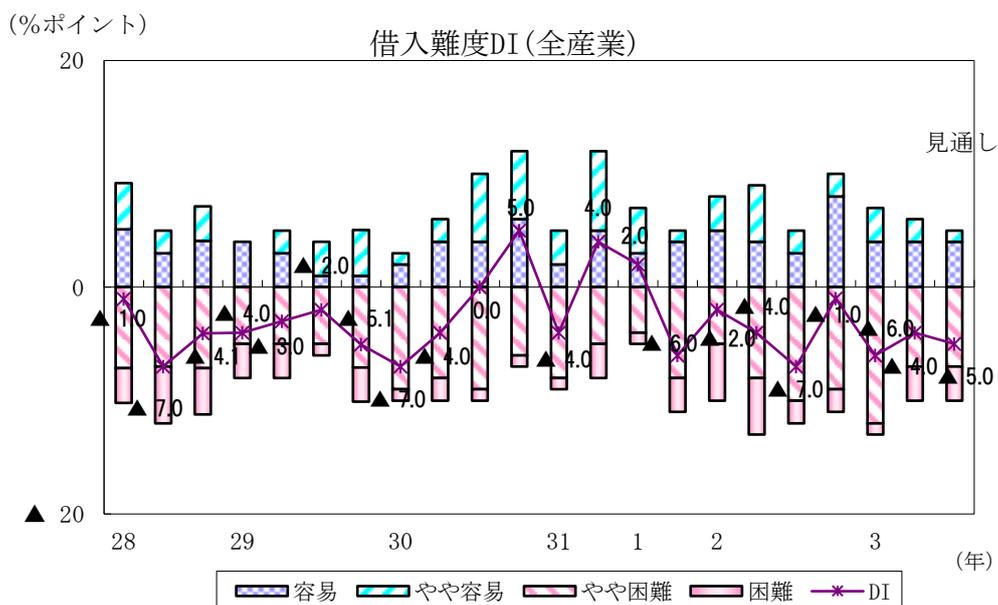


### g) 借入難度(含む手形割引)

#### 借入難度DIは、2期ぶりに改善

令和3年4～6月期の借入難度DIは、2.0ポイント上昇の▲4.0と、2期ぶりに改善した。業種別にみると、建設業、卸小売業は横ばいだったものの、製造業は2期ぶり、サービス業は5期ぶりに改善した。従業員規模別にみると、10人以上は2期連続で悪化したものの、1人以下は2期連続、2～9人は2期ぶりに改善した。経営組織別にみると、法人、個人ともに2期ぶりに改善した。

先行き7～9月期は1.0ポイント低下の▲1.0と、小幅ながら悪化が見込まれている。

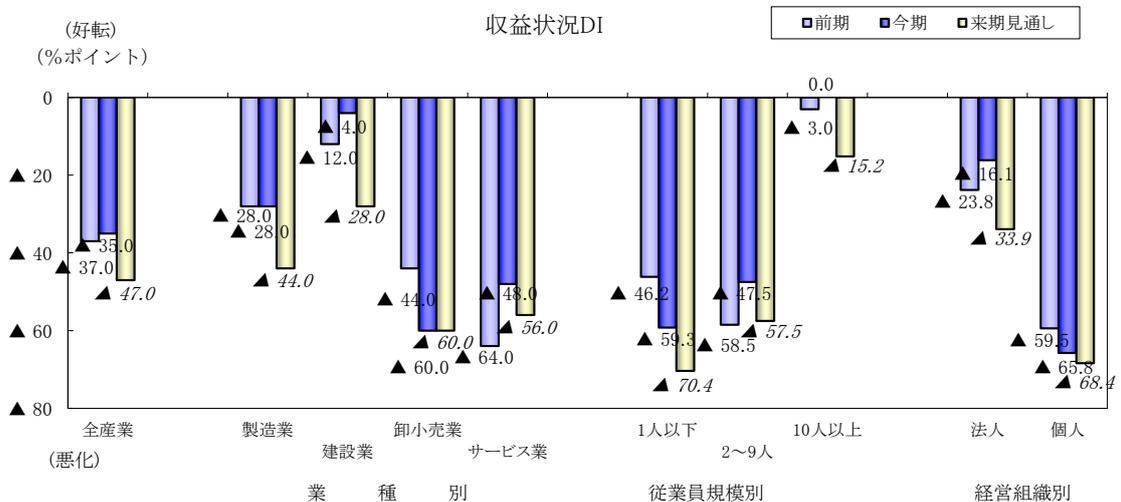
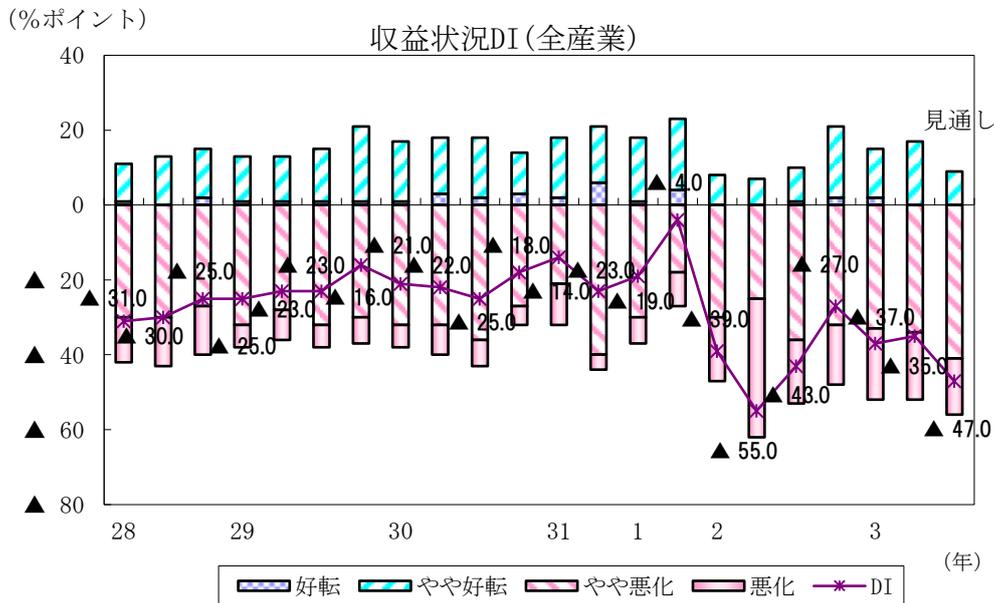


## h) 収益状況(経常利益)

### 収益状況 DI は、総じて横ばい

令和3年4~6月期の収益状況 DI は 2.0 ポイント上昇の▲35.0 と 2 期ぶりに改善した。業種別にみると、建設業、サービス業は 2 期ぶりに改善、製造業は横ばい、卸小売業は 4 期ぶりに悪化と、業種によりばらつきがみられた。従業員規模別でも同様にばらつきが生じており、1 人以下は 4 期ぶりに悪化した一方、2~9 人は 2 期ぶり、10 人以上は 4 期連続で改善した。経営組織別にみると、個人は 2 期連続で悪化した一方、法人は 2 期ぶりに改善した。

先行き 7~9 月期は、12.0 ポイント低下の▲47.0 となる見通しである。業種別では卸小売業以外の業種で悪化を見込み、従業員規模別、経営組織別では全区分で悪化を見込む。

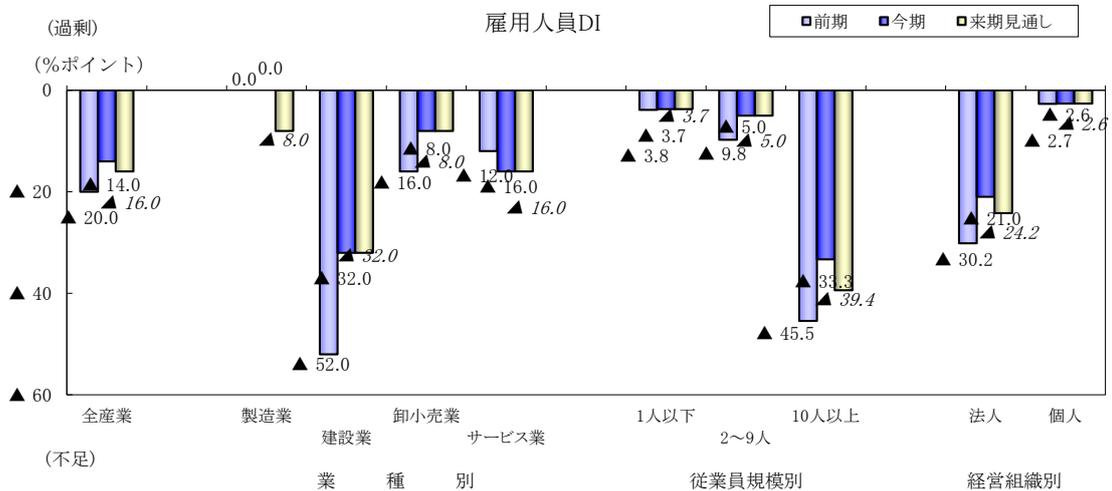
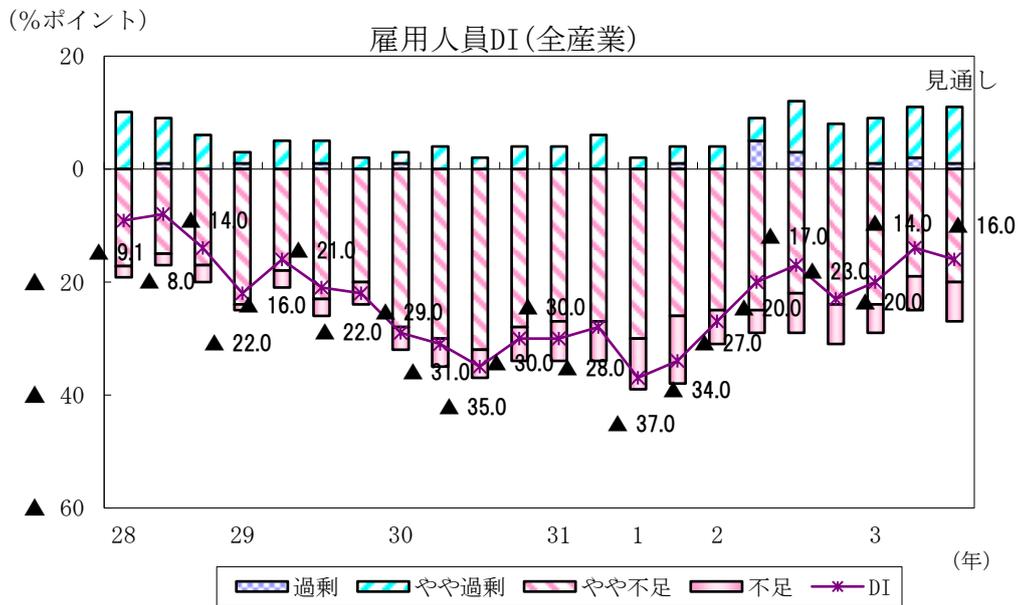


i) 雇用人員(人手)

人手不足感は一時的に薄まる

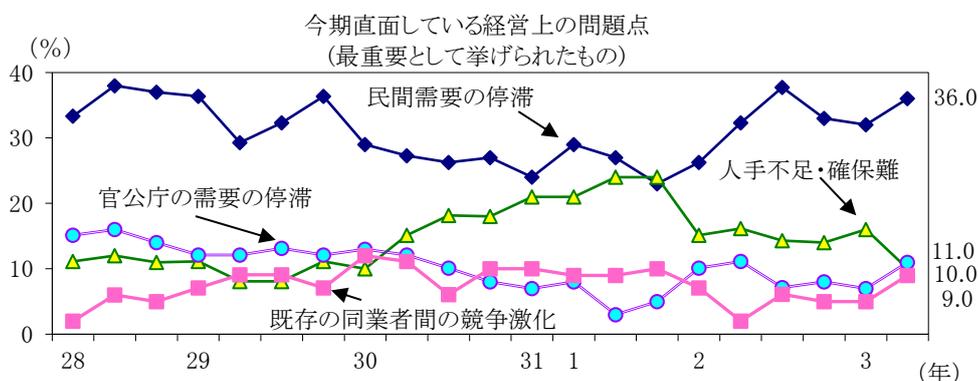
令和3年4~6月期の雇用人員DIは、前期比6.0ポイント上昇の▲14.0と2期連続で不足超幅が縮小した。もっとも、「不足超」は36期連続となった。業種別にみると、サービス業は6期ぶりに不足超幅が拡大、製造業は横ばいとなったものの、建設業は5期ぶり、卸小売業は3期ぶりに不足超幅が縮小した。建設業では「やや不足」の割合が半減した。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶり、2~9人は2期連続、10人以上は4期ぶりに不足超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人は2期連続、個人は2期ぶりに不足超幅が縮小した。

先行き7~9月期は2.0ポイント低下の▲16.0と、不足超幅が拡大する見通しで、慢性的な人員不足の傾向は続く見込みである。



## 2. 今期直面している経営上の問題点

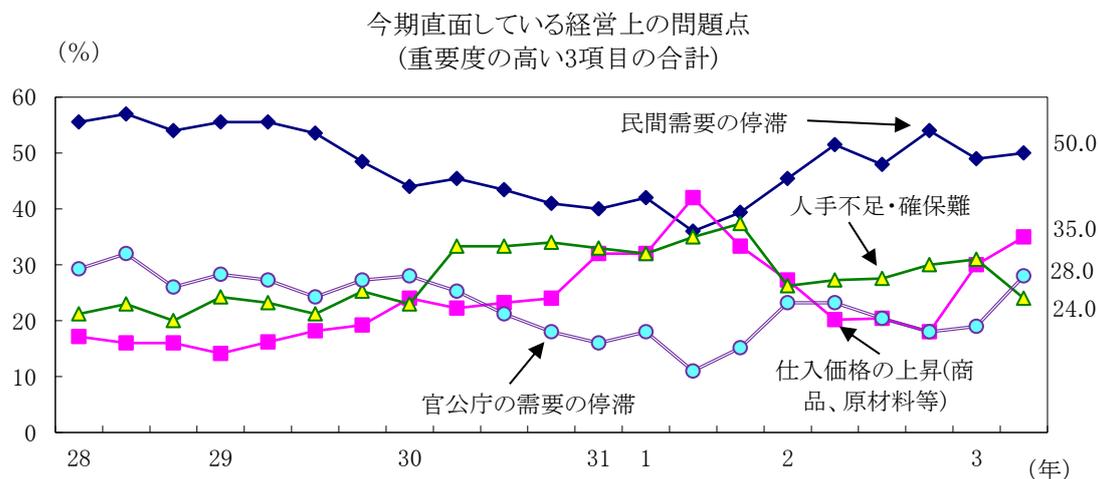
今期直面している経営上の問題点のうち最重要として挙げられた項目をみると、最多は「民間需要の停滞」（36.0％）で、2位に「官公庁の需要の停滞」（11.0％）、3位に「人手不足・確保難」（10.0％）が続いた。業種別にみると、「民間需要の停滞」は製造業、卸小売業、サービス業で、「官公庁の需要の停滞」は建設業でそれぞれ最多と、前回調査と同じ結果となった。従業員規模別、経営組織別では、「民間需要の停滞」が全区分で最多となった。



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 (%)
総合	1位 民間需要の停滞	36.0
	2位 官公庁の需要の停滞	11.0
	3位 人手不足・確保難	10.0
業種別		
製造業	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)	12.0
	〃 既存の同業者間の競争激化	12.0
建設業	1位 官公庁の需要の停滞	32.0
	2位 民間需要の停滞	20.0
卸小売業	1位 民間需要の停滞	36.0
	2位 人手不足・確保難	8.0
	〃 他社(大手以外)の市場参入による競争の激化	8.0
	〃 大企業・大型店等の進出による競争の激化	8.0
	〃 燃料費・物流費など経費の増加	8.0
サービス業	1位 民間需要の停滞	52.0
	2位 人手不足・確保難	8.0
	〃 既存の同業者間の競争激化	8.0
	〃 店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	8.0
	〃 消費者(製品)ニーズへの対応	8.0
従業員規模別		
1人以下	1位 民間需要の停滞	44.4
	2位 消費者(製品)ニーズへの対応	7.4
	〃 大企業・大型店等の進出による競争の激化	7.4
	〃 店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	7.4
2人～9人	1位 民間需要の停滞	37.5
	2位 人手不足・確保難	10.0
	〃 官公庁の需要の停滞	10.0
10人以上	1位 民間需要の停滞	27.3
	2位 官公庁の需要の停滞	18.2
	〃 既存の同業者間の競争激化	18.2
経営組織別		
法人	1位 民間需要の停滞	35.5
	2位 官公庁の需要の停滞	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)	7.9
	〃 消費者(製品)ニーズへの対応	7.9
	〃 店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	7.9

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」(50.0%)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%)が前回調査から順位を1つ上げ、2位となった。3位は「官公庁の需要の停滞」(28.0%)が続いた。コロナ禍での需要停滞に、仕入価格の上昇が加わった。業種別、従業員規模別、経営組織別にみても、多くで「民間需要の停滞」と「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」が1位と2位を占めた。

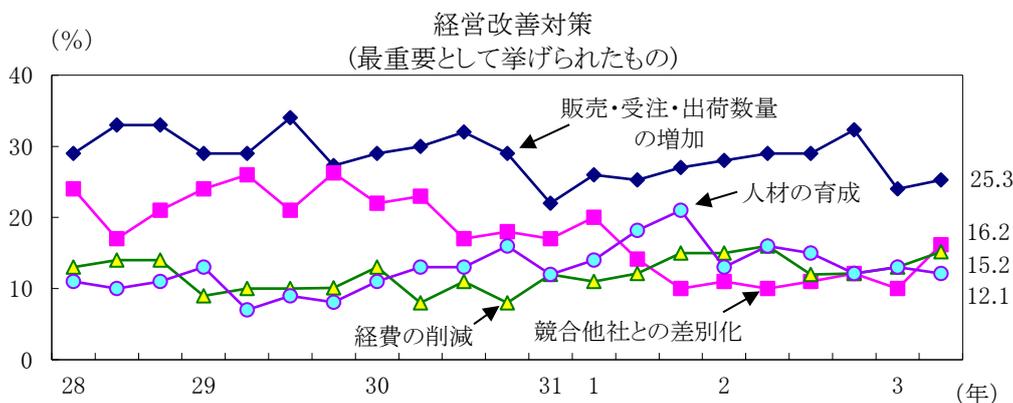


今期直面している経営上の問題点  
重要度の高い3項目の合計

総合		上位項目	回答企業の割合 (%)
	1位	民間需要の停滞	50.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	35.0
	3位	官公庁の需要の停滞	28.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	48.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	32.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	56.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	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	36.0
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	36.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	64.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	32.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	63.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	37.0
2人~9人	1位	民間需要の停滞	57.5
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	30.0
	〃	官公庁の需要の停滞	30.0
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	39.4
	〃	官公庁の需要の停滞	39.4
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	48.4
	2位	官公庁の需要の停滞	37.1
個人	1位	民間需要の停滞	52.6
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	39.5

### 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」(25.3%)が最多となり、2位に「競合他社との差別化」(16.2%)、3位に「経費の削減」(15.2%)と続いた。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業は「販売・受注・出荷数量の増加」、建設業は「雇用の拡大」が最多となった。従業員規模別、経営組織別では、「販売・受注・出荷数量の増加」がすべての区分で最多となった。



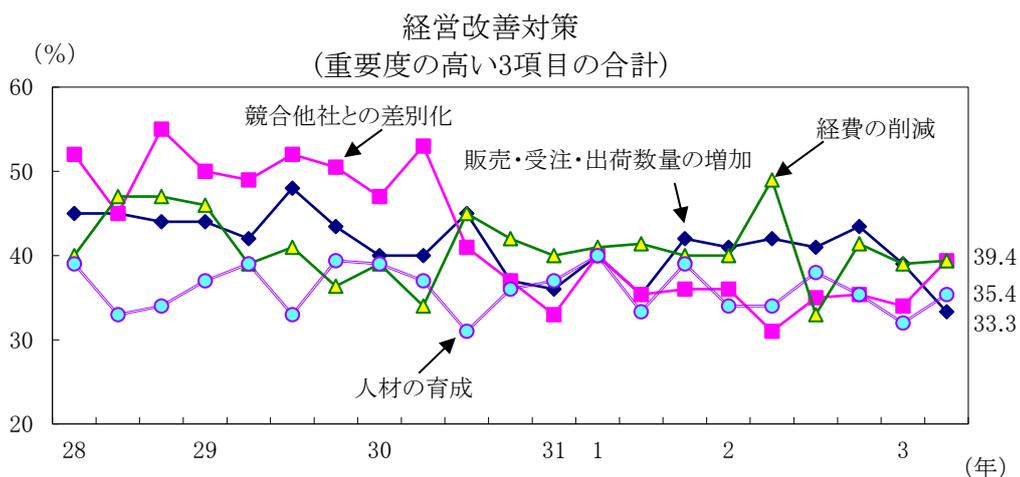
#### 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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	25.3
	2位	競合他社との差別化	16.2
	3位	経費の削減	15.2
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	24.0
建設業	1位	雇用の拡大	24.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	20.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	28.0
	2位	経費の削減	16.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	〃	競合他社との差別化	24.0
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	37.0
	2位	経費の削減	22.2
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	29.6
	〃	競合他社との差別化	29.6
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	25.9
	2位	雇用の拡大	18.5
	〃	経費の削減	18.5
	〃	人材の育成	18.5
	〃	競合他社との差別化	18.5
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	25.8
	2位	人材の育成	16.1
	〃	競合他社との差別化	16.1
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	23.7
	2位	経費の削減	18.4

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」、「競合他社との差別化」(39.4%)が並立1位となり、3位は「人材の育成」(35.4%)となった。

業種別にみると、製造業は「経費の削減」、建設業は「人材の育成」、サービス業は「競合他社との差別化」が1位となった。卸小売業は「競合他社との差別化」、「販売単価の引上げ」が並立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」「競合他社との差別化」、10人以上は「人材の育成」が1位となった。



### 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	39.4
	〃	競合他社との差別化	39.4
	3位	人材の育成	35.4
業種別			
製造業	1位	経費の削減	48.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
建設業	1位	人材の育成	56.0
	2位	競合他社との差別化	40.0
卸小売業	1位	競合他社との差別化	36.0
	〃	販売単価の引上げ	36.0
サービス業	1位	競合他社との差別化	56.0
	2位	経費の削減	40.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	44.4
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.7
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	35.0
	〃	競合他社との差別化	35.0
10人以上	1位	人材の育成	63.6
	2位	経費の削減	45.5
経営組織別			
法人	1位	人材の育成	48.4
	2位	経費の削減	38.7
個人	1位	競合他社との差別化	42.1
	2位	経費の削減	39.5

#### 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】

- ・観光客減少。展示会中止等の影響あり。
- ・今期売上げは増加。しかし平年比では1/3ぐらい。国は助成金を考えてほしい。
- ・取引先が不調なため去年よりも若干悪いが、計画を立てているため影響少ない。秋の見通しは分からない。
- ・産学官連携等、販売商品の研究開発に係る支援のようなものがないか？

##### 【建設業】

- ・ウッドショックにより木材業界は順調と思われるが、一般的（採算が取れる）な価格水準に戻っていると認識している。建築の案件は都市部ではコロナにより順調と思われるが、地方では停滞していると思われる。都市と地方の格差が更に広がっているように思われる。

##### 【卸小売業】

- ・原木市場の相場はウッドショックの影響で上昇している。
- ・食品は堅調だが、アパレルは変わらず不調。
- ・展示会等の催事がやりにくい。注文商品の入荷が遅いものがある。4、5月は売上増だが今のところ6月は非常に悪い。いずれもコロナが要因。
- ・給付金について、もう少し早く振り込んで欲しい。
- ・5、6月と観光客がほとんど来ない。7月の回復の見通しはまだたたない。
- ・コロナで「自粛自粛」はやめて欲しい。バイトが足りない。
- ・コロナで来店客が減ったというよりは、イベント中止等による販売の減少が大きい。

##### 【サービス業】

- ・国・県などの協力金等の早期支給を商工会からも提案して頂きたい。
- ・家族連れや（単日ではなく）2・3日の宿泊（連泊）が少し増えた。