

No.55

真庭商工会景況調査

令和3年10～12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10～12月期の現状 令和4年1～3月期の見通し
調査時期	令和4年1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	40社	34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。

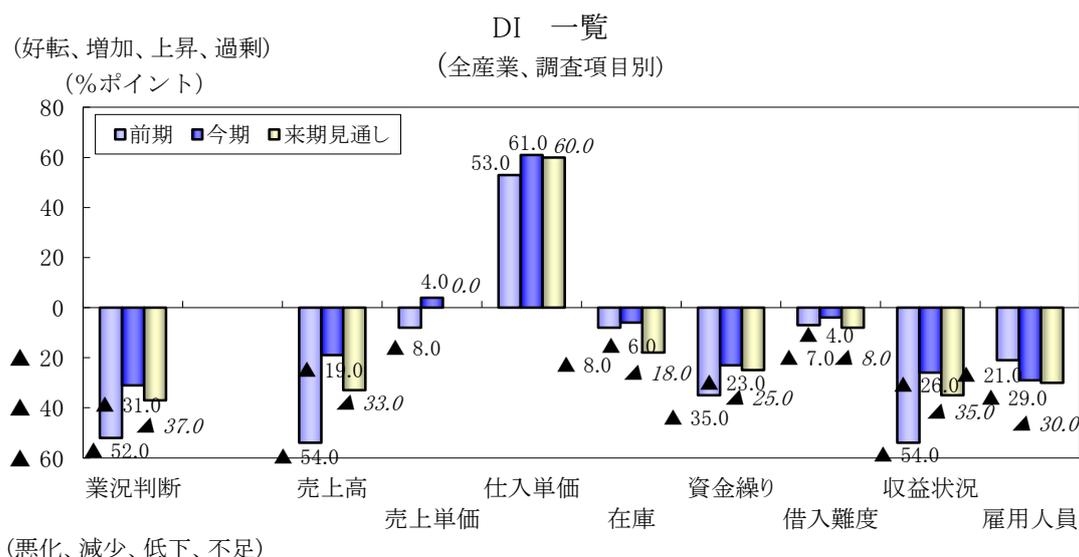
目次

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10～12月期の業況判断DIは▲31.0となった。デルタ株感染拡大の影響を受けた前期から21.0ポイント上昇し、4期ぶりに改善した。売上高DIは前期比35.0ポイント、収益状況DIは同28.0ポイント上昇と、ともに調査開始(2008年4～6月期)以降で最大の上昇幅となった。新型コロナウイルスの新規感染者数が減少し消費行動が持ち直したことに加え、供給制約の緩和や仕入単価を販売単価に転嫁する動きが、業況の回復を後押しした。なかでも、製造業の業況判断DIは前期比44.0ポイント上昇と、調査開始以降、最大の上昇幅となり、全体の景況感の回復を牽引した。

当期、真庭地域の景況感は大きく改善したものの、あくまでコロナ禍中で最も感染状態が落ち着いた時期であったとも捉えられる。実際、オミクロン株の感染拡大による不透明感から、先行き令和4年1～3月期の業況判断DIは、6.0ポイント低下の▲37.0となる見通しとなっている。さらに、今期直面している経営上の問題点では、「仕入価格の上昇」が調査開始以降で最大の指摘割合となり、今後も仕入単価DIは高止まって推移する見込みである。新型株の流行だけでなく、物価上昇も加わった当地経済への影響が懸念される。



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	23.0
2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	20.0
3位	人手不足・確保難	18.0

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	22.0
2位	経費の削減	18.0
3位	人材の育成	17.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
3/4～6	 ▲ 37.0	 ▲ 40.0	 ▲ 12.0	 ▲ 48.0	 ▲ 48.0
7～9	 ▲ 52.0	 ▲ 64.0	 ▲ 44.0	 ▲ 60.0	 ▲ 40.0
10～12	 ▲ 31.0	 ▲ 20.0	 ▲ 40.0	 ▲ 40.0	 ▲ 24.0
4/1～3 見通し	 ▲ 37.0	 ▲ 28.0	 ▲ 44.0	 ▲ 52.0	 ▲ 24.0

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10～12月期の業況判断DIは、前期比44.0ポイント上昇の▲20.0と3期ぶりに改善した。新型コロナが小康状態となり需要が持ち直したのに加え、供給制約の緩和や価格転嫁の動きが広がったことで、売上高が急激に回復した。先行き令和4年1～3月期の業況判断DIは8.0ポイント低下の▲28.0と、再び悪化する見通しである。

(建設業)

令和3年10～12月期の業況判断DIは、前期比4.0ポイント上昇の▲40.0と2期ぶりに改善した。仕入価格の上昇が緩和し、収益状況が改善したことが要因となった。先行き令和4年1～3月期の業況判断DIは、受注の伸び悩みから4.0ポイント低下の▲44.0と、悪化が見込まれている。

(卸小売業)

令和3年10～12月期の業況判断DIは、前期比20.0ポイント上昇の▲40.0と2期ぶりに改善した。新型コロナの新規感染者数が減少し消費行動が持ち直したことが、業況の回復に繋がった。先行き令和4年1～3月期の業況判断DIは12.0ポイント低下の▲52.0と、オミクロン株拡大による需要の落ち込み懸念から、再び悪化する見通しである。

(サービス業)

令和3年10～12月期の業況判断DIは、前期比16.0ポイント上昇の▲24.0と3期連続で改善した。行動制限の緩和や、県の「おかやま旅応援割」等の需要喚起策の効果もあり、上昇幅が拡大した。先行き令和4年1～3月期の業況判断DIは横ばいと、オミクロン株の感染拡大による人流制限の影響等から、足踏みが見込まれている。

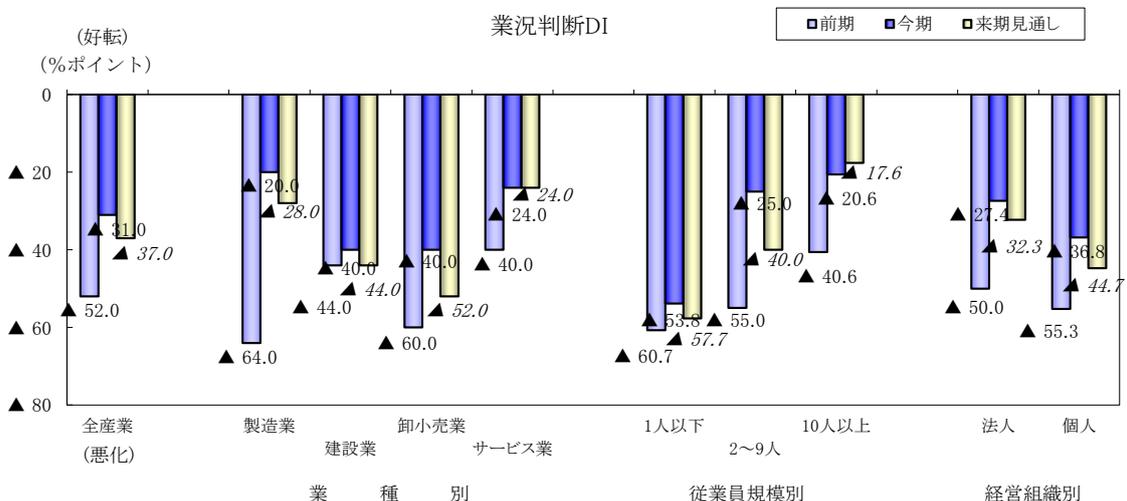
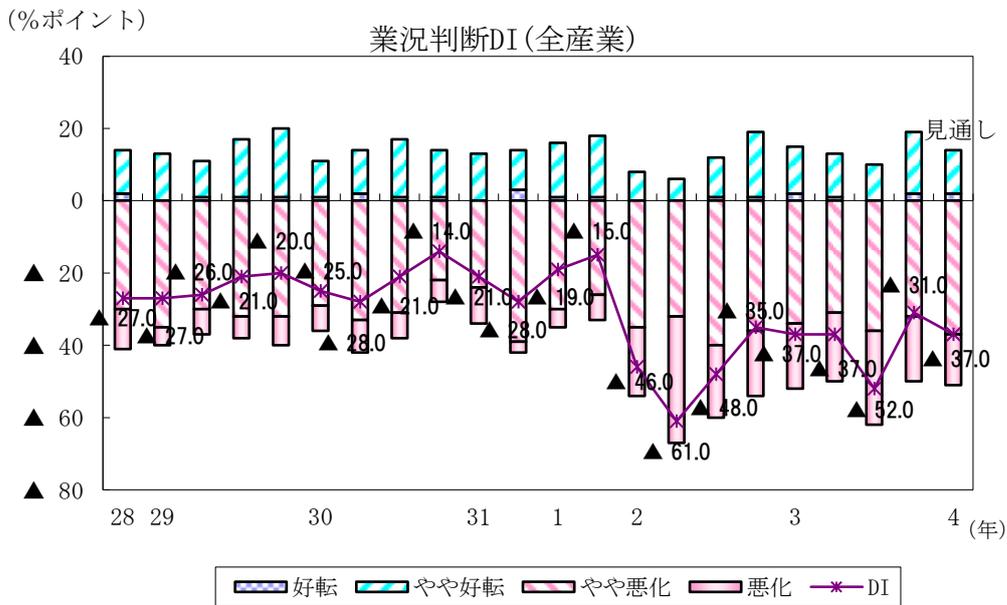
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、4期ぶりに改善

令和3年10～12月期の業況判断DIは、前期比21.0ポイント上昇の▲31.0と4期ぶりに改善した。新型コロナの新規感染者数が減少し消費行動が持ち直したことに加え、供給制約の緩和や仕入単価を製品単価に転嫁する動きが進んだことが、要因となった。業種別にみると、製造業、卸小売業は3期ぶり、建設業は2期ぶり、サービス業は3期連続で上昇した。とりわけ、製造業は前期比44.0ポイント上昇と、調査開始以降、最大の上昇幅となった。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期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、法人は4期ぶり、個人は2期ぶりに上昇した。

先行き令和4年1～3月期は、6.0ポイント低下の▲37.0と、新型コロナ感染再拡大を受けての先行き不透明感から、再び悪化する見通しである。

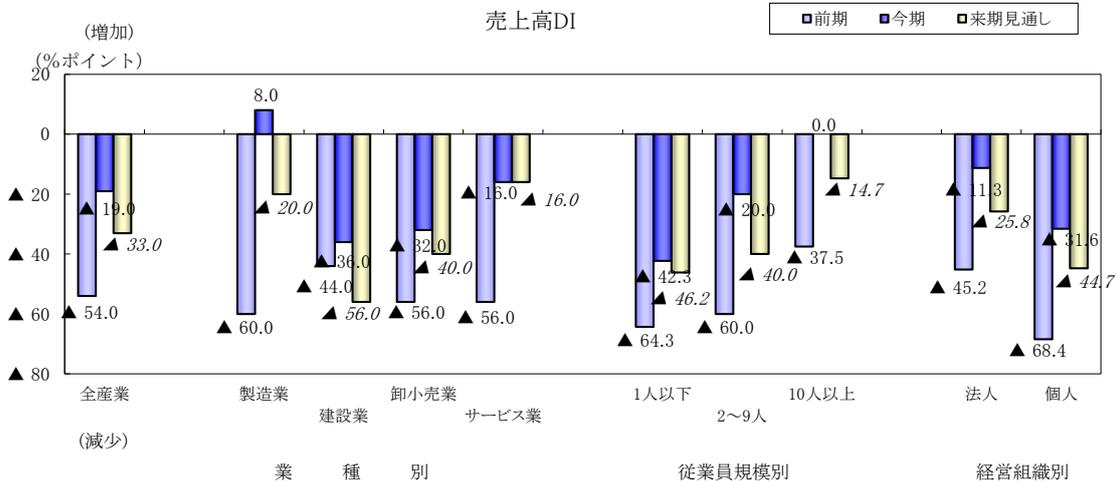
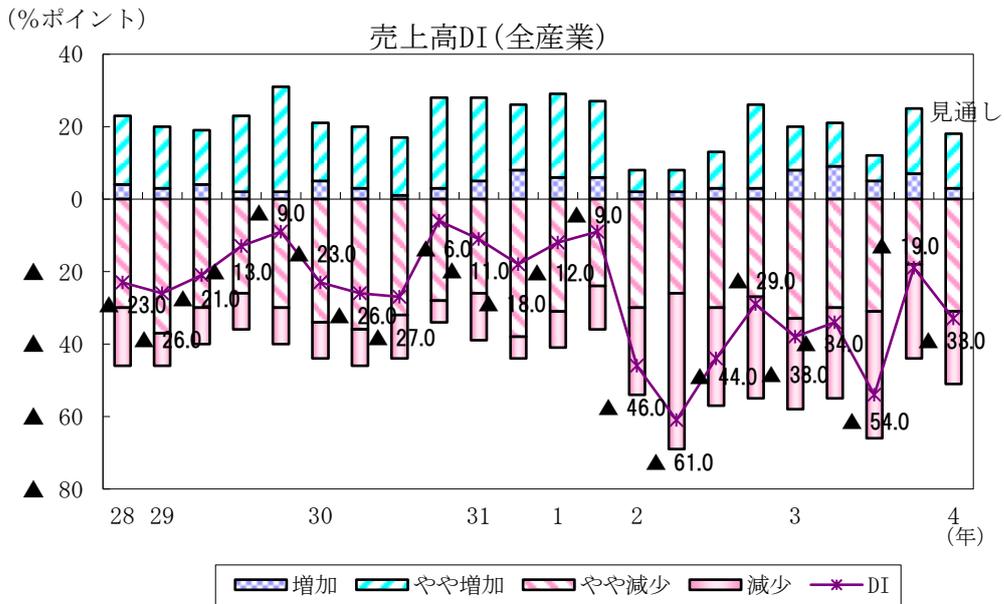


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、製造業、サービス業が大きく上昇

令和3年10～12月期の売上高DIは、前期比35.0ポイント上昇の▲19.0と2期ぶりに上昇した。上昇幅は、調査開始以降、最大となった。新型コロナが小康状態となり需要が持ち直したのに加え、供給制約の緩和も寄与した。製造業、建設業は4期ぶり、卸小売業、サービス業は2期ぶりと、DIは全ての業種で上昇した。なかでも、製造業は同68.0ポイント、サービス業は同40.0ポイント上昇と、両業種が全体の伸びを牽引した。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶり、2～9人は2期ぶり、10人以上は4期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、法人は2期ぶり、個人は5期ぶりに上昇した。

先行き令和4年1～3月期は、14.0ポイント低下の▲33.0と、2期ぶりに悪化する見通しである。新型コロナ感染再拡大の影響が、再び当地の消費行動や生産活動に停滞を招くことが懸念されている。

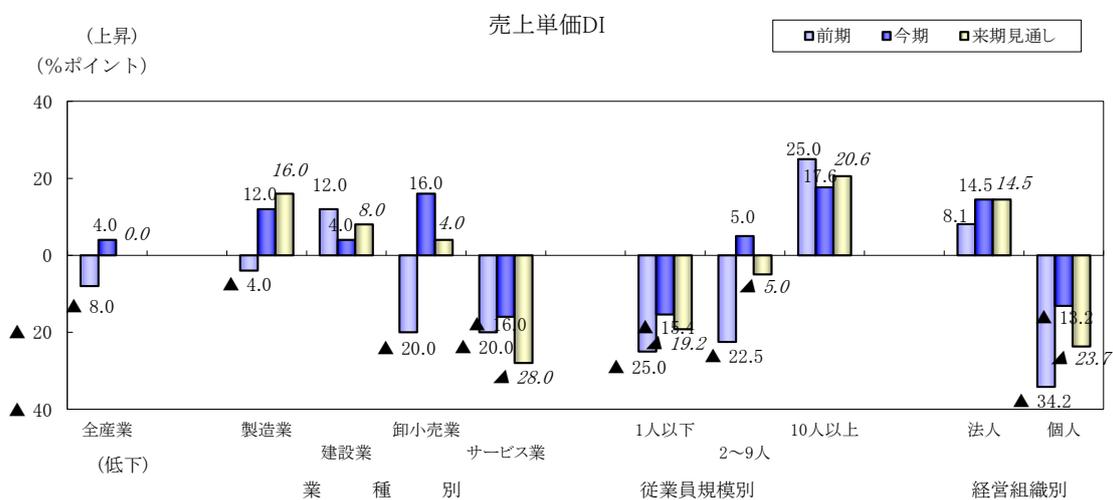
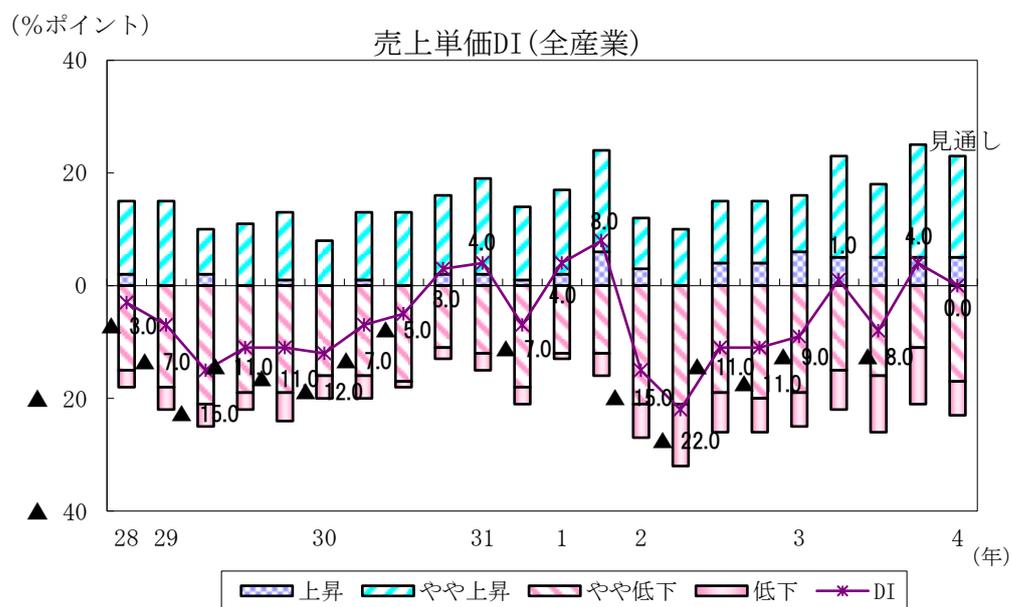


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、再びプラス圏に

令和3年10～12月期の売上単価DIは、前期比12.0ポイント上昇の4.0と2期ぶりに上昇し、再びプラス圏となった。仕入価格の上昇を、製品価格に転嫁できていることが一つの要因である。業種別にみると、建設業は2期連続で低下したものの、卸小売業は3期ぶり、製造業、サービス業は2期ぶりに上昇した。卸小売業では同36.0ポイント上昇の16.0と、2014年4～6月期以来のプラスとなった。従業員規模別でみると、10人以上は2期連続で低下したものの、1人以下は3期ぶり、2～9人は2期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、法人、個人ともに2期ぶりに上昇した。

先行き令和4年1～3月期は、4.0ポイント低下の0.0を見込む。新型コロナウイルス再拡大が需要の落ち込みをもたらす懸念から、売上単価DIは2期ぶりに低下する見通しである。

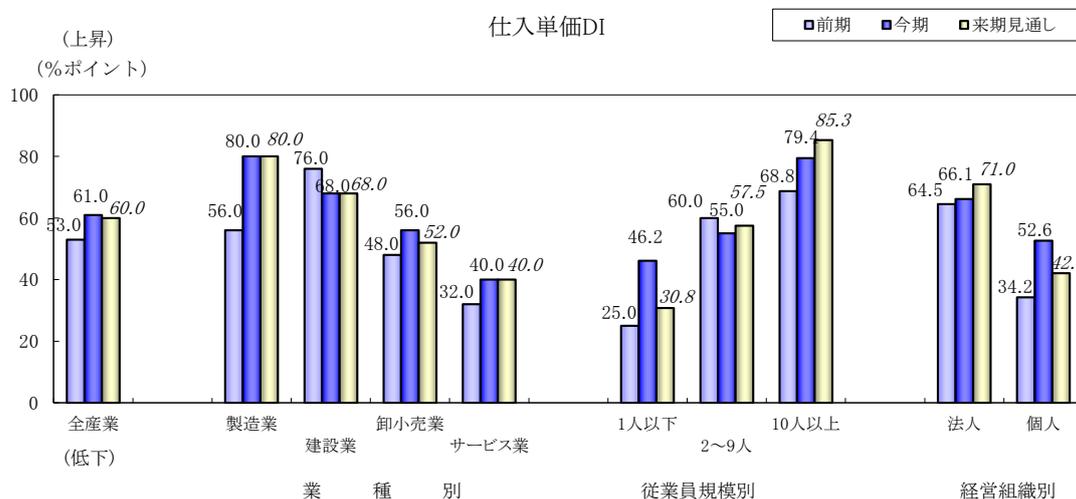
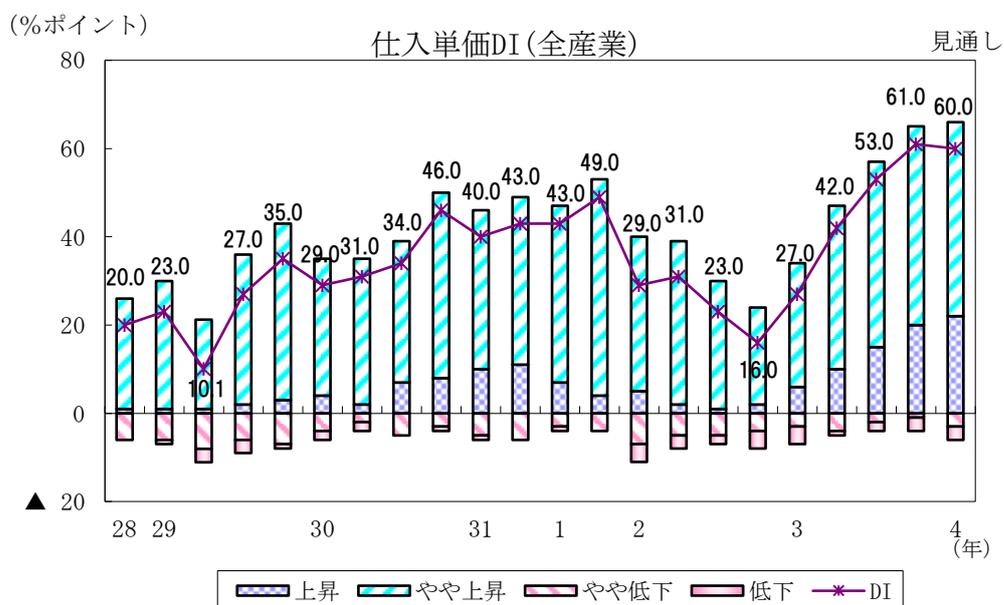


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、4期連続で上昇

令和3年10～12月期の仕入単価DIは、前期比8.0ポイント上昇の61.0と、4期連続で上昇した。DIは、過去最高であった初回調査(平成20年4～6月期)の66.7に迫る高水準となった。業種別にみると、建設業は4期ぶりに低下したものの、製造業は4期連続、卸小売業は2期ぶり、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、2～9人は4期ぶりに低下したものの、1人以下は2期ぶり、10人以上は3期連続で上昇した。経営組織別にみると、法人、個人ともに4期連続で上昇した。

先行き令和4年1～3月期は、1.0ポイント低下の60.0と、5期ぶりに低下する見通しである。もっとも、その低下幅は僅かであることから、仕入単価DIは高止まる見込みである。

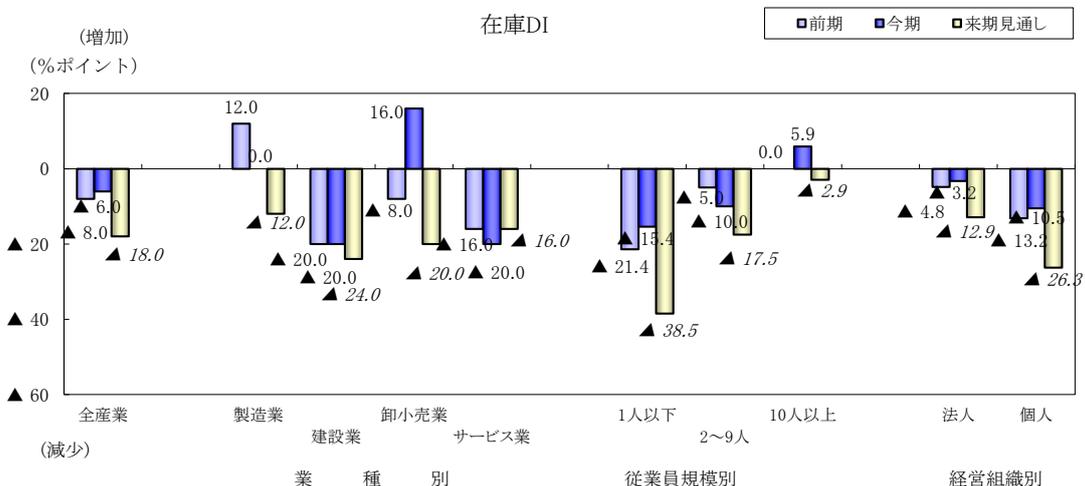
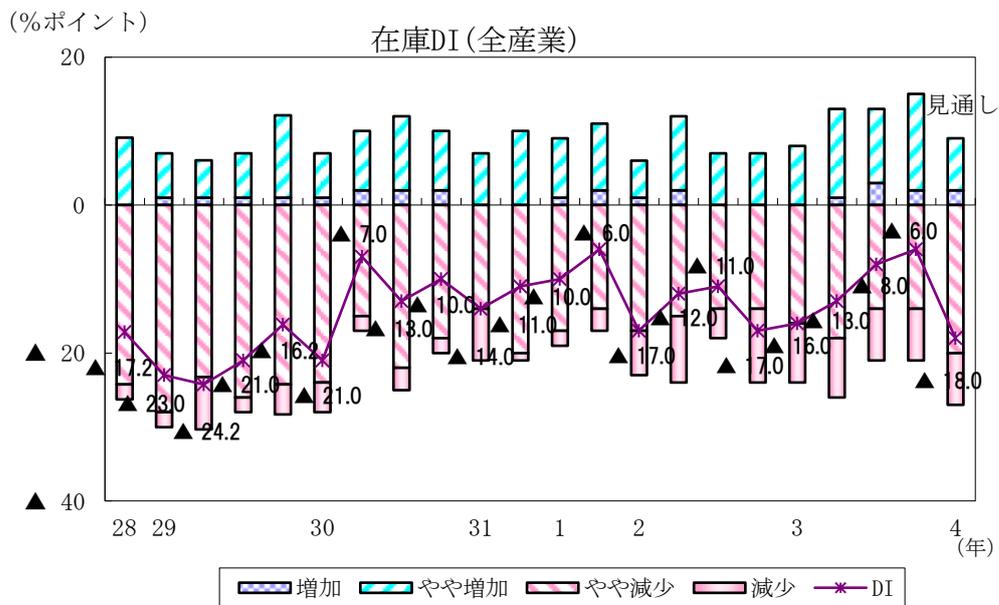


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、抑制緩和が継続

令和3年10～12月期の在庫DIは、前期比2.0ポイント上昇の▲6.0と4期連続で上昇し、抑制緩和の動きが継続している。業種別にみると、製造業は4期ぶり、サービス業は2期ぶりに低下、建設業は横ばいとなったものの、卸小売業は4期連続で上昇した。従業員規模別にみると、2～9人は2期ぶりに低下したものの、1人以下は3期連続、10人以上は2期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、法人は4期連続、個人は3期連続で上昇した。

先行き令和4年1～3月期は、12.0ポイント低下の▲18.0と、4期続いた抑制緩和の動きは、一転して在庫抑制に転じる見通しである。

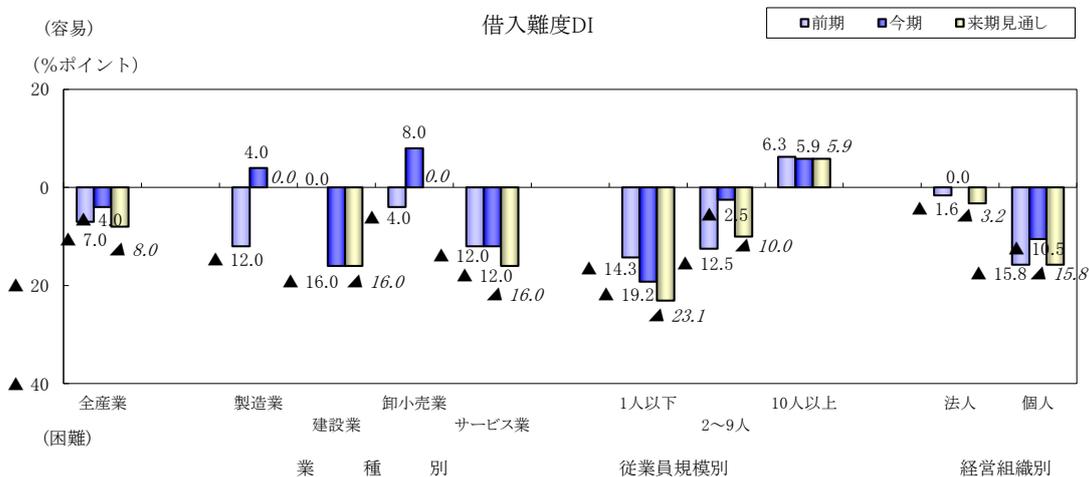
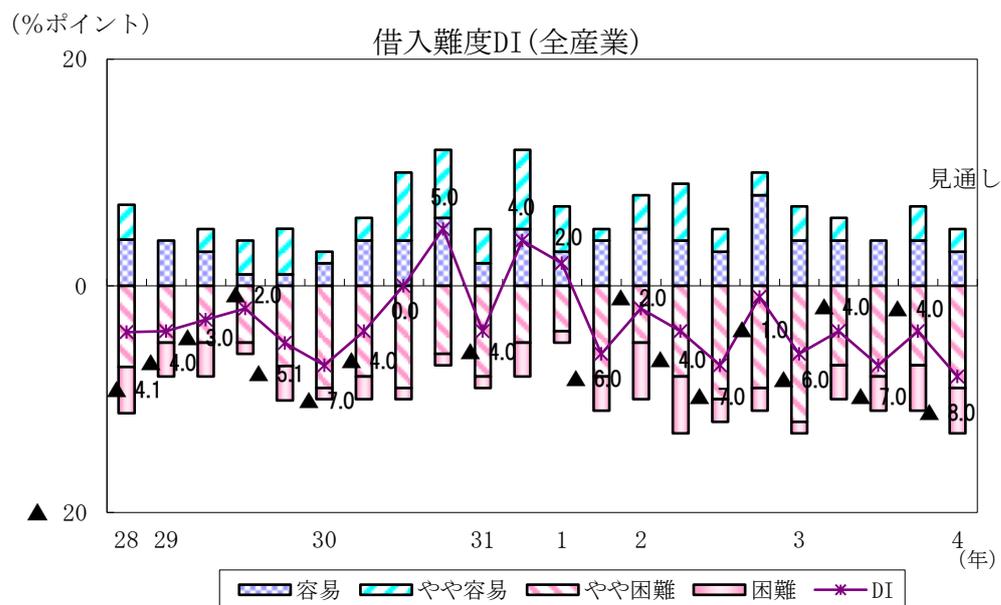


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度 DI は、2 期ぶりに改善

令和 3 年 10～12 月期の借入難度 DI は、前期比 3.0 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、建設業は 3 期ぶりに悪化、サービス業は横ばいだったものの、製造業は 2 期ぶり、卸小売業は 4 期ぶりに改善した。従業員規模別にみると、1 人以下は 4 期ぶり、10 人以上は 2 期ぶりに悪化したものの、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。

先行き令和 4 年 1～3 月期は、4.0 ポイント低下の▲8.0 を見込む。悪化は 2 期ぶりで、借入難度 DI は今後も一進一退で推移する見通しである。

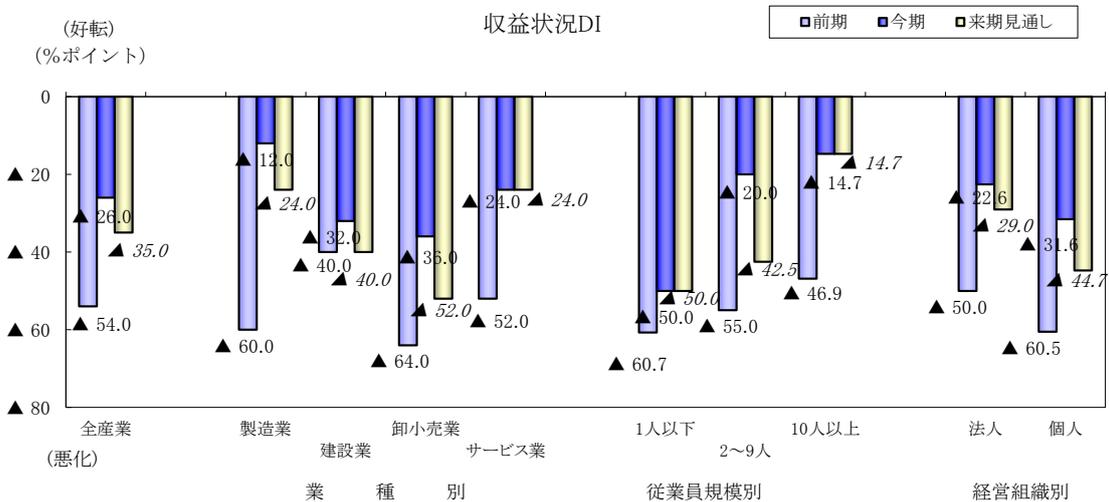
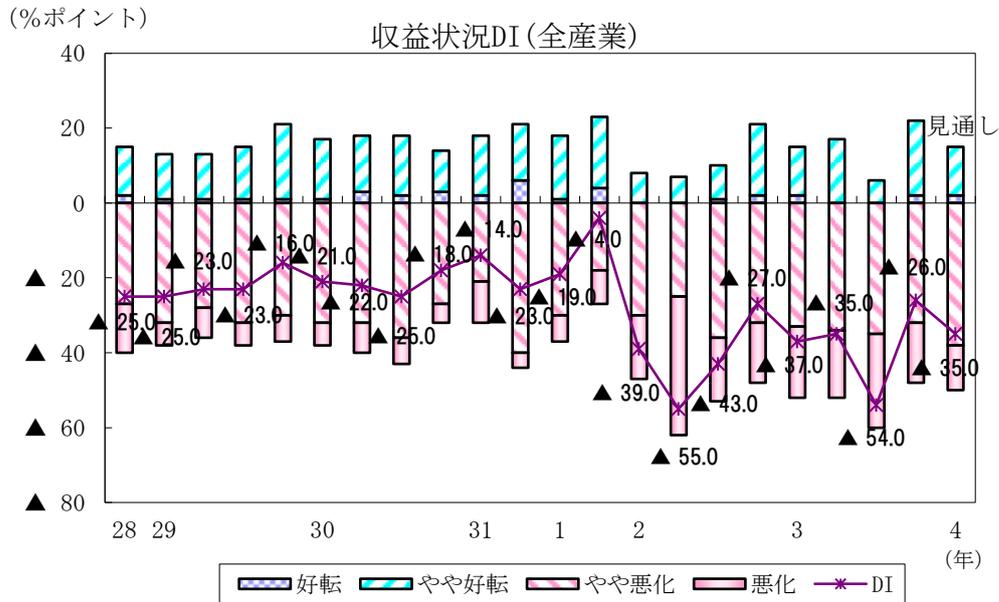


h) 収益状況(経常利益)

収益状況DIは、売上急回復で大幅改善

令和3年10～12月期の収益状況DIは、前期比28.0ポイント上昇の▲26.0と2期ぶりに改善した。上昇幅は、調査開始以降、最大となった。仕入単価DIが上昇したものの、売上高DIの急回復を受け、収益状況DIは大幅に改善した。業種別にみると、製造業は4期ぶり、建設業、サービス業は2期ぶり、卸小売業は3期ぶりに改善した。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期ぶりに改善した。経営組織別にみると、法人は2期ぶり、個人は2期連続で改善した。

先行き令和4年1～3月期は、9.0ポイント低下の▲35.0と、2期ぶりに悪化する見通しである。仕入単価の高止まりに加え、新型コロナウイルス感染再拡大による売上高の落ち込みが懸念されている。

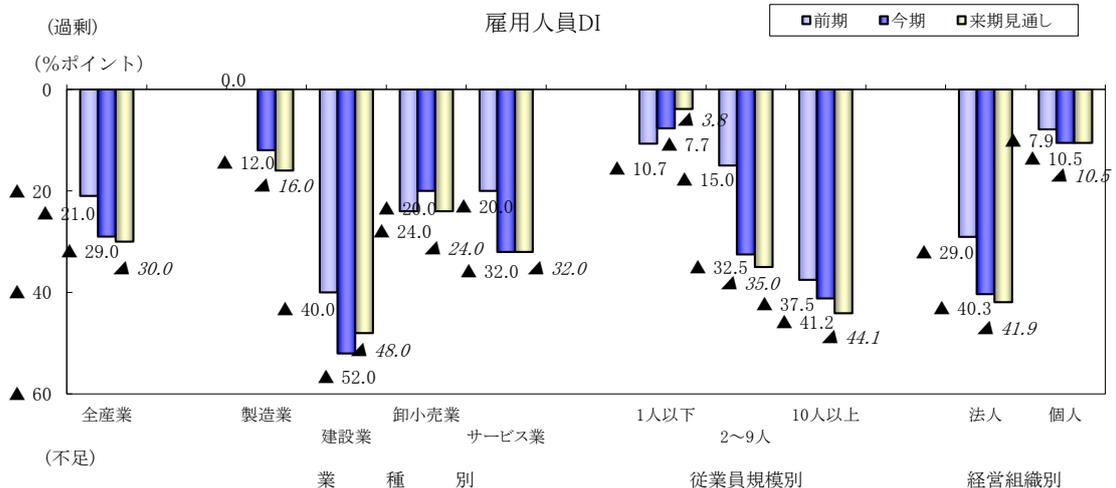
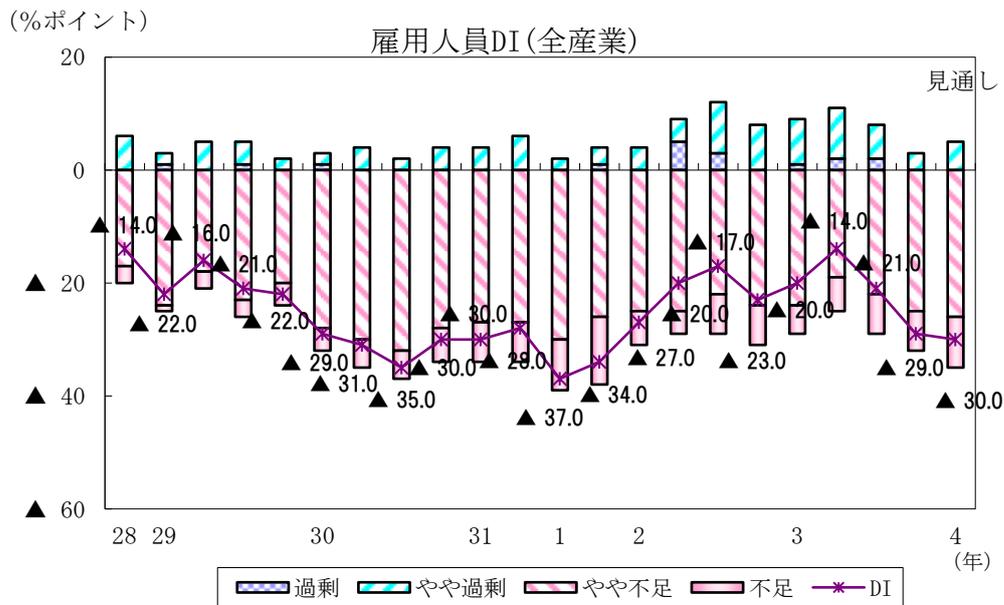


i) 雇用人員(人手)

人手不足感の拡大が続く

令和3年10～12月期の雇用人員DIは、前期比8.0ポイント低下の▲29.0と2期連続で不足超幅が拡大した。「不足超」は38期連続となった。業種別にみると、卸小売業は2期ぶりに不足超幅が縮小したものの、製造業は4期ぶり、建設業は2期連続、サービス業は3期連続で不足超幅が拡大した。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに不足超幅が縮小したものの、2～9人、10人以上は2期連続で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2期連続で不足超幅が拡大した。

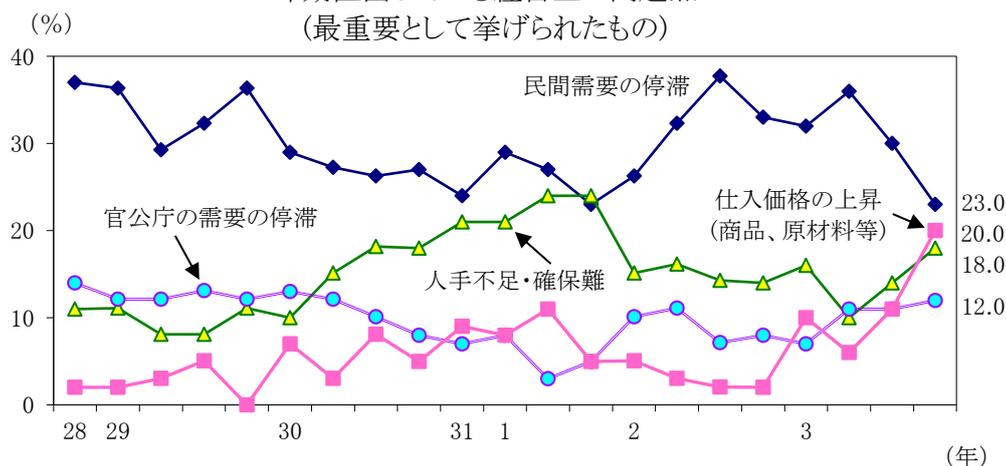
先行き令和4年1～3月期は、1.0ポイント低下の▲30.0と、不足超幅が拡大する見通しで、人手不足感はさらに高まる見込みである。



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」(23.0%)で、2位に「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(20.0%)、3位に「人手不足・確保難」(18.0%)が続いた。「民間需要の停滞」は前期比7.0ポイント低下した一方、「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」は同9.0ポイント上昇した。業種別にみると、製造業は「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」、建築業は「官公庁の需要の停滞」「人手不足・確保難」、卸小売業、サービス業は「民間需要の停滞」が最多となった。

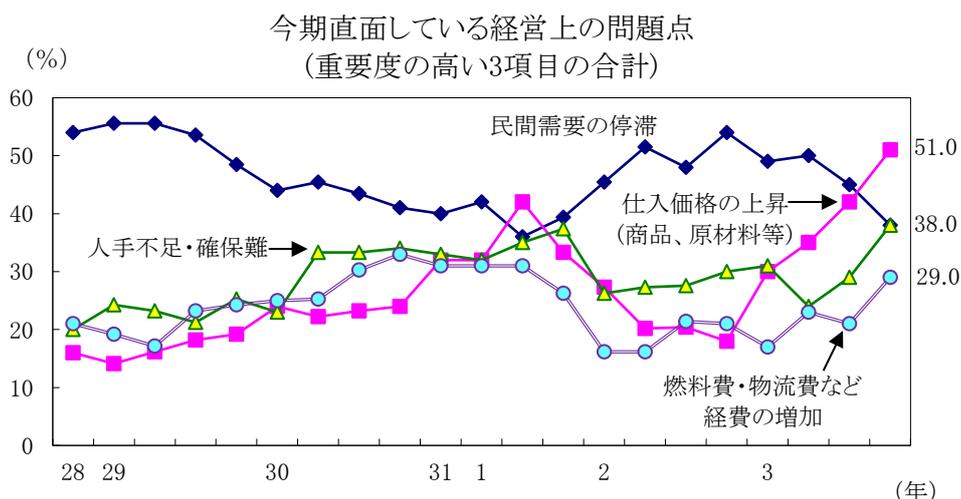
今期直面している経営上の問題点
(最重要として挙げられたもの)



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	23.0
	2位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	20.0
	3位 人手不足・確保難	18.0
業種別		
製造業	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	32.0
	2位 民間需要の停滞	16.0
	〃 人手不足・確保難	16.0
建設業	1位 官公庁の需要の停滞	32.0
	〃 人手不足・確保難	32.0
卸小売業	1位 民間需要の停滞	40.0
	2位 人手不足・確保難	12.0
	〃 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	12.0
サービス業	1位 民間需要の停滞	32.0
	2位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	20.0
従業員規模別		
1人以下	1位 民間需要の停滞	42.3
	2位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	15.4
2人～9人	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	25.0
	2位 民間需要の停滞	20.0
	〃 人手不足・確保難	20.0
10人以上	1位 人手不足・確保難	29.4
	2位 官公庁の需要の停滞	23.5
経営組織別		
法人	1位 人手不足・確保難	25.8
	2位 民間需要の停滞	17.7
	〃 官公庁の需要の停滞	17.7
	〃 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	17.7
個人	1位 民間需要の停滞	31.6
	2位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	23.7

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を見ると、「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（51.0%）が前期から順位を上げ最多となり、「民間需要の停滞」「人手不足・確保難」（各38.0%）が同率で続いた。「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」は、業種、従業員規模、経営組織のいずれの区分においても、上位2位以内となり、製造業での回答割合は60.0%である。製造業では「燃料費・物流費など経費の増加」が2位であることから、経営上の問題としてとりわけ物価上昇の影響を大きく受けているようだ。

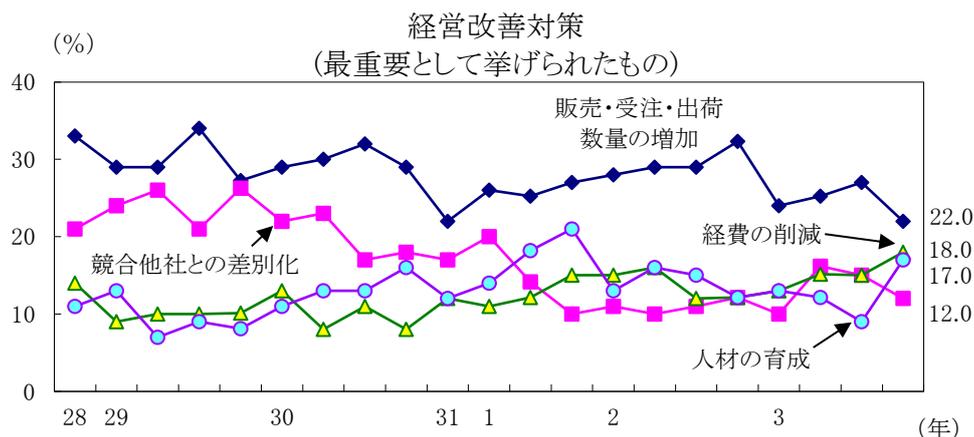


今期直面している経営上の問題点
重要度の高い3項目の合計

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)
	1位	2位	
総合	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	51.0
	2位	民間需要の停滞	38.0
	〃	人手不足・確保難	38.0
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	60.0
	2位	人手不足・確保難	36.0
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	36.0
建設業	1位	人手不足・確保難	56.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	48.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	52.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	40.0
サービス業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	56.0
	2位	民間需要の停滞	48.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	53.8
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	50.0
2人～9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	52.5
	2位	民間需要の停滞	40.0
	〃	人手不足・確保難	40.0
10人以上	1位	人手不足・確保難	58.8
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	50.0
経営組織別			
法人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	53.2
	2位	人手不足・確保難	50.0
個人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	47.4
	2位	民間需要の停滞	44.7

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をみると、最多は「販売・受注・出荷数量の増加」(22.0%)で、2位に「経費の削減」(18.0%)、3位に「人材の育成」(17.0%)が続いた。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「販売・受注・出荷数量の増加」「経費の削減」が最多となった。また、1人以下は「経費の削減」、2～9人は「人材の育成」、10人以上は「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となっており、事業者の規模によって重要視する対策が異なる結果となった。

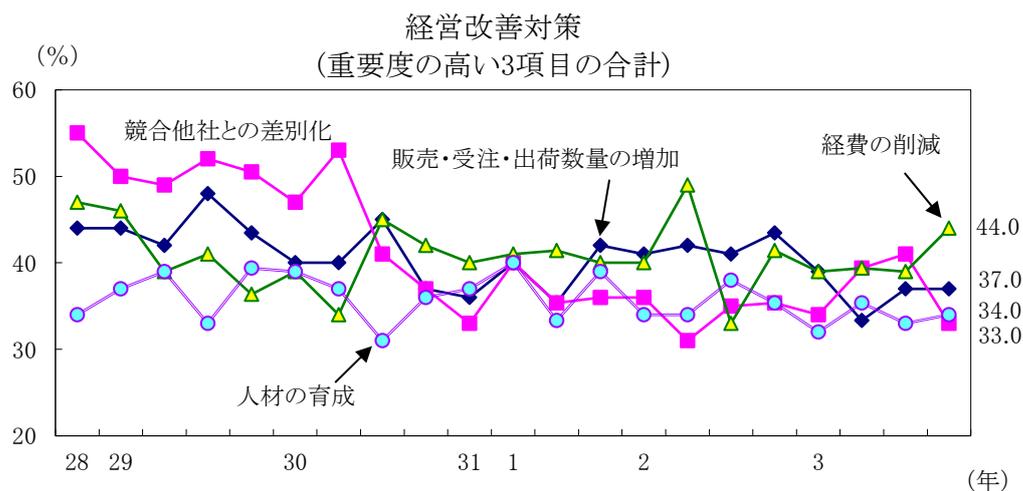


現在 (今後) 進めている (いく) 経営改善対策

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	22.0
	2位	経費の削減	18.0
	3位	人材の育成	17.0
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	20.0
建設業	1位	人材の育成	24.0
	2位	競合他社との差別化	16.0
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	16.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	2位	経費の削減	20.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	20.0
	〃	経費の削減	20.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	34.6
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	30.8
2人～9人	1位	人材の育成	30.8
	2位	競合他社との差別化	26.9
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	30.8
	〃	人材の育成	30.8
経営組織別			
法人	1位	人材の育成	22.6
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	19.4
個人	1位	経費の削減	28.9
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	26.3

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をみると、最多は「経費の削減」(44.0%)で、2位に「販売・受注・出荷数量の増加」(37.0%)、3位に「人材の育成」(34.0%)が続いた。業種別にみると、製造業は「販売・受注・出荷数量の増加」、建設業は「人材の育成」、卸小売業は「経費の削減」、サービス業は「競合他社との差別化」が最多となった。「経費の削減」は業種、従業員規模、経営組織のいずれの区分においても、上位2位以内となった。経営上の問題として「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」を指摘する声が高まるなか、その対策として「経費の削減」が重要視されているようだ。



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	44.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	37.0
	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	48.0
	2位	経費の削減	44.0
	〃	販売単価の引上げ	44.0
建設業	1位	人材の育成	60.0
	2位	経費の削減	44.0
卸小売業	1位	経費の削減	48.0
	2位	販売単価の引上げ	44.0
サービス業	1位	競合他社との差別化	44.0
	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	61.5
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	42.3
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	2位	経費の削減	35.0
10人以上	1位	人材の育成	55.9
	2位	経費の削減	41.2
経営組織別			
法人	1位	人材の育成	46.8
	2位	経費の削減	41.9
個人	1位	経費の削減	47.4
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	36.8
	〃	競合他社との差別化	36.8
	〃	販売単価の引上げ	36.8

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】

- ・原材料の供給不足が最大の悩み。
- ・雪の影響で売上が低下すると思われるが、元々、売上が低い時期なのでよく分からない。
- ・展示会や個展が再開するなどしたが、全体としてはマイナス。(木製品製造)
- ・年間売上は 50%減、コロナが増加すれば、宣言には関係なくお客様は減少するので、補償の方をしっかりとお願いしたい。(土産物製造)
- ・コロナ禍からの回復を見越しての需要増があるが、いつ(勢いが)止まるか心配。
- ・コロナに振り回されっぱなしで、いつまで続くか疲れた。後継者の育成も頭の痛い問題。

【建設業】

- ・原材料費の高止まり、住宅資材の不足、納入遅延により、売上、収益とも見通しが立たない状況。住宅資材の高騰と納入遅延により住宅、建物の着工棟数の減少、それに伴う木材需要の低下を見込むが、住宅資材(建築資材)の供給が増えると、待ち案件の着工により、木材需要も回復し、第二のウッドショックが訪れるかもしれない。
- ・木材、建材の急激な価格上昇で契約後の持ち出しに困っている。
- ・コロナの影響かもしれないが、需要が停滞しだした感がある。

【卸小売業】

- ・原木価格の上昇により、出荷量が急激に増えて作業量が増えた。現状の従業員での処理能力は限界に近いので、新たな雇用、人材の育成が急務である。(木材卸売)
- ・他地域でやっているような PayPay 企画や、再度プレミアム商品券企画をやってほしい。
- ・コロナで、一部商品の入荷が難しくなっているが、その範囲が広がり、長期化しそうなものが 2022 年の気がかり。
- ・支援金を要望したい。

【サービス業】

- ・(県の)GoTo トラベルなどの施策の効果はある。人手不足が問題。
- ・今年は雪があり、スキーレンタル事業に期待している。