

No.57

真庭商工会景況調査

令和 4 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4年4～6月期の現状 令和4年7～9月期の見通し
調査時期	令和4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	
	26社	43社	31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＝(増加・上昇・好転等の回答割合)－(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

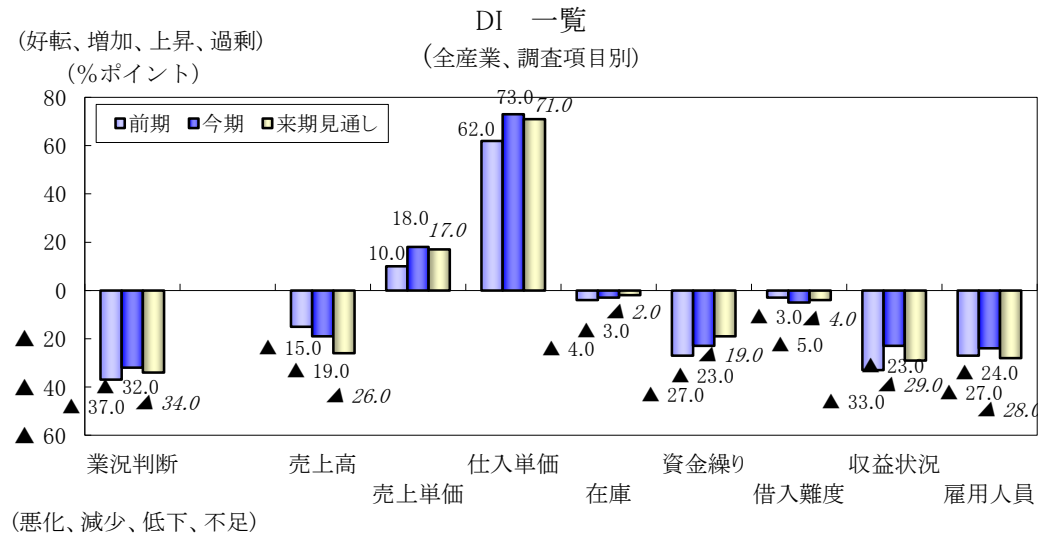
概況.....	1
1. 今期の状況と来期の見通し.....	3
a) 業況判断.....	3
b) 売上高(完成工事高、加工高等).....	4
c) 売上単価(加工・受注単価等).....	5
d) 仕入単価(原材料、商品等).....	6
e) 在庫(商品、製品等).....	7
f) 資金繰り.....	8
g) 借入難度(含む手形割引).....	9
h) 収益状況(経常利益).....	10
i) 雇用人員(人手).....	11
2. 今期直面している経営上の問題点.....	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策.....	14
4. その他(景気動向に関するコ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

概況

令和 4 年 4～6 月期の業況判断 DI は▲32.0 と前期比 5.0 ポイント上昇し、2 期ぶりに改善した。新型コロナ第 6 波の感染拡大に伴い前期に腰折れした景況感は、感染が落ち着いたことで改善した。もっとも、コロナの感染状況が、直ちに景況感に連動したといえるのはサービス業ぐらいである。例えば製造業は、資源価格の上昇や円安、供給制約など国際情勢の動向による影響の方が大きく、建設業では公共工事を中心に急激な工事量の減少に直面した。さらに卸小売業においては、コロナ感染初期に近い水準まで DI が下落し、業種別では唯一景況感が悪化した。

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を更新、これに伴い経営改善対策として「販売単価の引上げ」、「経費の削減」を指摘する割合が急激に上昇した。物価高とその対応策が経営課題として目立った一方、最重要の経営改善対策に「販売・受注・出荷数量の増加」を掲げる事業者が依然最多となっており、本質的な課題に「需要の停滞」があることは見逃せない。

足元、全国的にコロナの感染は再び急拡大しているが、感染が落ち着いていた調査時点において、先行き 7～9 月期の業況判断 DI は、2.0 ポイント低下の▲34.0 と、再び悪化の見通しとなっている。建設業、卸小売業といった地域内需要に依存する産業での見通しがとりわけ暗くなっている。このことを踏まえると、コロナのような短期的な変動要因よりも、人口減をはじめとする構造的な当地経済の脆さが顕在化しつつあるのかもしれない。



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	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	31.0
2 位	民間需要の停滞	15.0
3 位	官公庁の需要の停滞	14.0

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	26.0
2 位	販売単価の引上げ	18.0
3 位	人材の育成	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
3/10～12	 ▲ 31.0	 ▲ 20.0	 ▲ 40.0	 ▲ 40.0	 ▲ 24.0
4/1～3	 ▲ 37.0	 ▲ 28.0	 ▲ 52.0	 ▲ 36.0	 ▲ 32.0
4～6	 ▲ 32.0	 ▲ 20.0	 ▲ 48.0	 ▲ 52.0	 ▲ 8.0
7～9 見通し	 ▲ 34.0	 ▲ 16.0	 ▲ 56.0	 ▲ 60.0	 ▲ 4.0

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4年4～6月期の業況判断 DI は、前期比 8.0 ポイント上昇の▲20.0 と 2 期ぶりに改善した。コロナ感染拡大の落ち着きに加え、原材料価格の上昇に対し比較的価格転嫁が進んだことで、持ち直しに復した。先行き 7～9 月期の業況判断 DI は 4.0 ポイント上昇の▲16.0 と、持ち直しの着実な継続を見込んでいる。

(建設業)

令和4年4～6月期の業況判断 DI は、前期比 4.0 ポイント上昇の▲48.0 と 2 期ぶりに改善した。木材高騰等の影響が一巡し、不安定だった収益状況の見通しが立ちつつある。もっとも、公共工事を中心に工事量の急激な減少に直面しており、先行き 7～9 月期の業況判断 DI は 8.0 ポイント低下の▲56.0 と、景況感は悪化の方向性となっている。

(卸小売業)

令和4年4～6月期の業況判断 DI は、前期比 16.0 ポイント低下の▲52.0 と 3 期ぶりに悪化した。コロナの感染は前年同期より収まっていたにもかかわらず、その耐性が高まったことで、反動はみられなかった。さらに建設業向けの受注減少も影響した。先行き 7～9 月期の業況判断 DI は 8.0 ポイント低下の▲60.0 と、2 期連続で悪化する見通し。コロナの影響よりも、地域内需要の減少という構造的課題が顕在化するとみられる。

(サービス業)

令和4年4～6月期の業況判断 DI は、前期比 24.0 ポイント上昇の▲8.0 と 2 期ぶりに改善した。新型コロナの行動制限がなく人流が戻ったことで、大幅な改善となった。先行き 7～9 月期の業況判断 DI は、調査時期にはコロナの感染拡大が落ち着いていたこともあり、4.0 ポイント上昇の▲4.0 と、2 期連続の改善を見込んでいる。

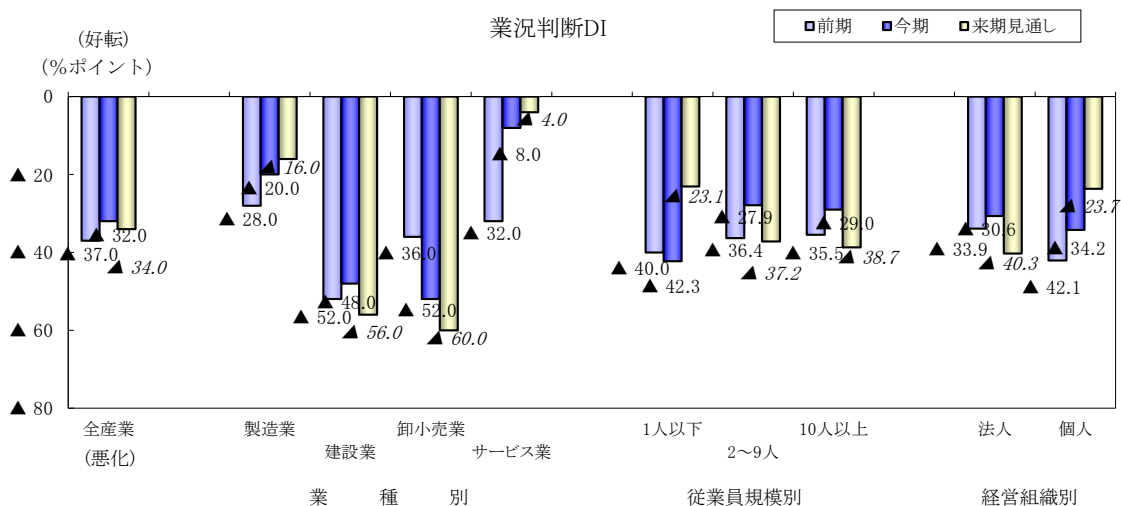
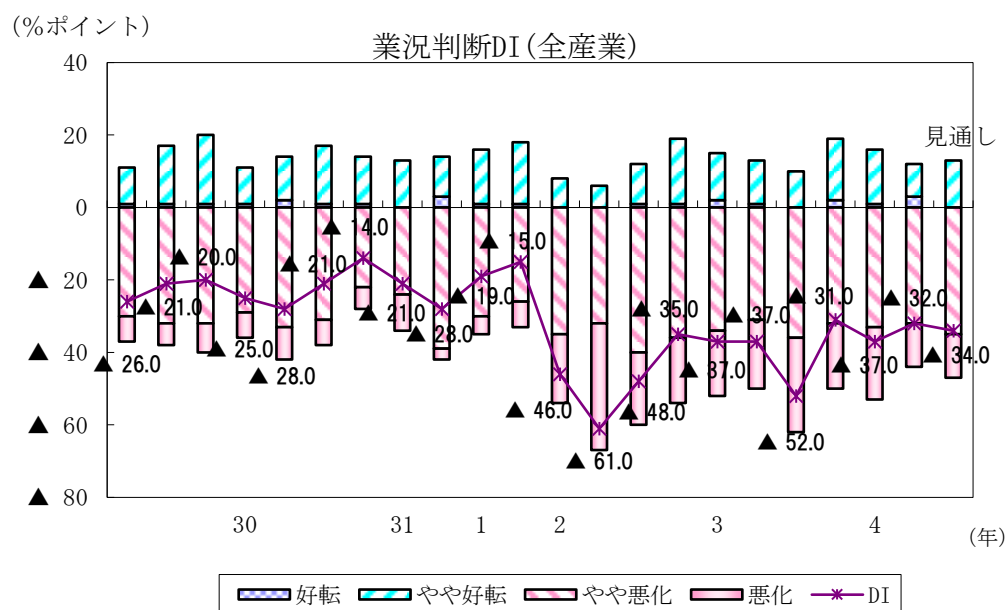
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、2期ぶりに改善

令和4年4～6月期の業況判断DIは、前期比5.0ポイント上昇の▲32.0と2期ぶりに改善した。新型コロナによる行動制限がなく人流が戻ったことが、総じて景況感の改善にプラスに寄与した。業種別にみると、製造業、建設業、サービス業は改善した。建設業の改善は物価高の影響が一巡した要因の方が大きかった。一方、コロナの影響が和らいだにもかかわらず、卸小売業は悪化した。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶりに悪化したものの、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、個人ともに2期ぶりに改善した。

先行き7～9月期は、2.0ポイント低下の▲34.0と、地域内需要の落ち込みが顕著である建設業、卸小売業が悪化するため、地域全体での改善は続かない見通しである。

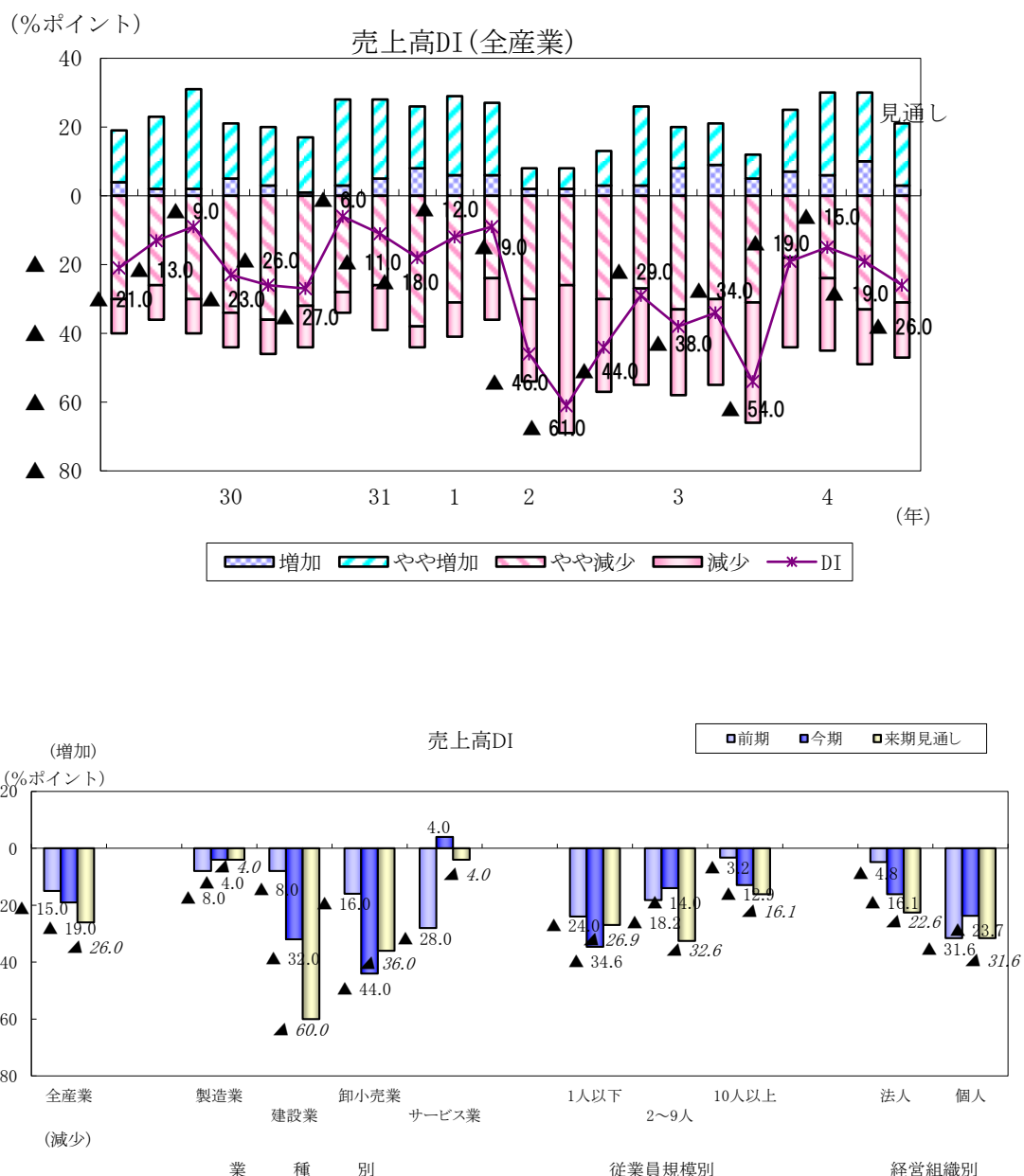


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高 DI は、3 期ぶりに低下

令和 4 年 4～6 月期の売上高 DI は、前期比 4.0 ポイント低下の▲19.0 と 3 期ぶりに低下し、改善した業況判断 DI と逆の動きとなった。業況判断 DI の改善した建設業で、当該 DI が低下したことが影響した。業種別にみると、製造業、サービス業は 2 期ぶりに上昇した一方、建設業、卸小売業は 3 期ぶりに低下した。従業員規模別にみると、2～9 人は 3 期連続で上昇した一方、1 人以下は 3 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、個人は 2 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 7～9 月期は、7.0 ポイント低下の▲26.0 と、2 期連続で悪化する見通しである。とりわけ建設業は 28.0 ポイントもの低下を見込み、全体を強く下押しする。

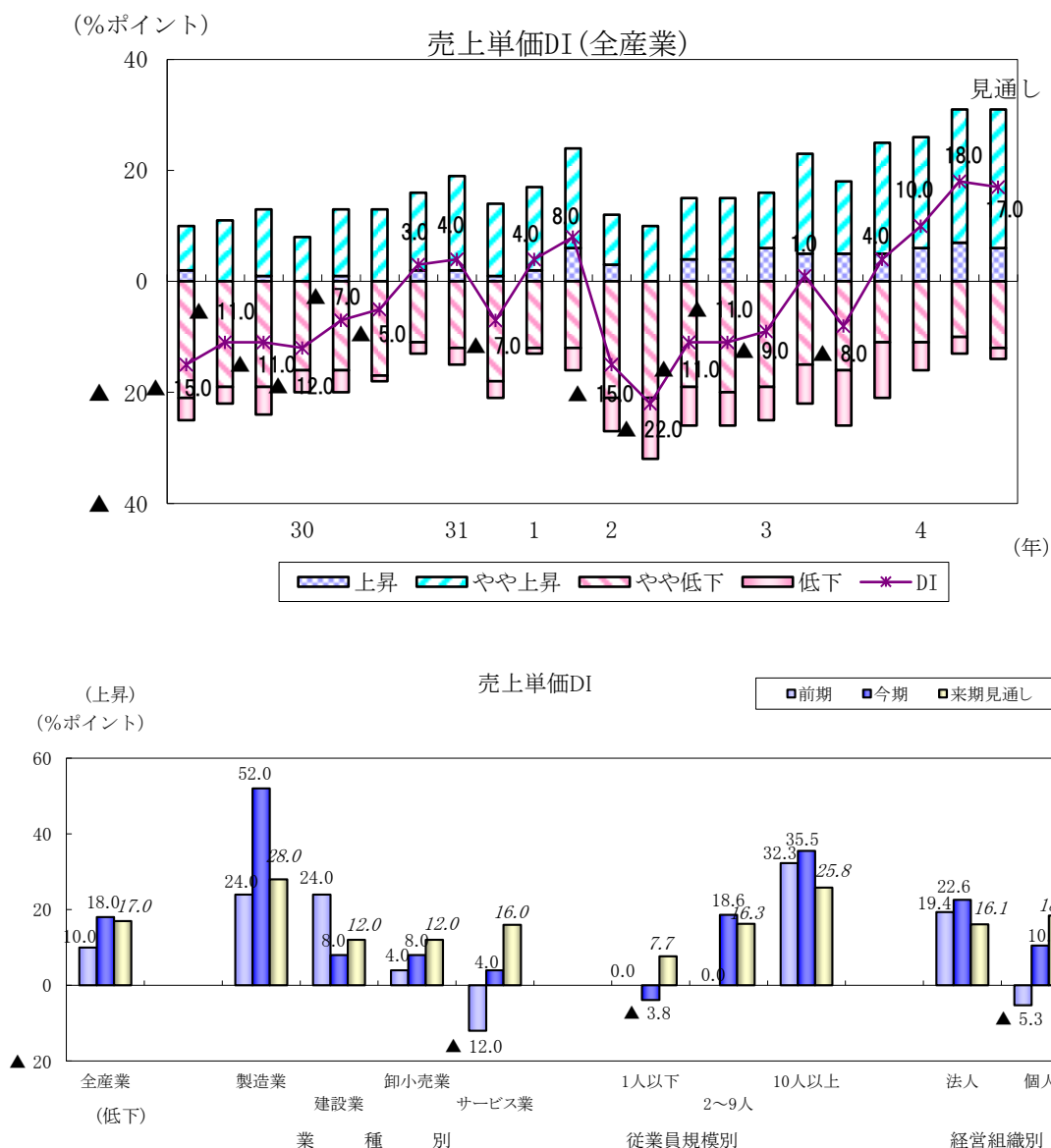


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価 DI は、全業種がプラス圏に

令和4年4～6月期の売上単価 DI は、前期比 8.0 ポイント上昇の 18.0 と 3 期連続で上昇し、上昇超幅は調査開始以降で最大となった。業種別にみると、建設業は 2 期ぶりに低下したものの、製造業、サービス業は 3 期連続、卸小売業は 2 期ぶりに上昇した。製造業の上昇幅は 28.0 ポイントに及んだ。また、サービス業が低下超を脱したことで、すべての業種が上昇超となった。従業員規模別にみると、1 人以下は 3 期ぶりに低下したものの、2～9 人は 2 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、法人、個人ともに 3 期連続で上昇した。

先行き 7～9 月期は 17.0 と、1.0 ポイント低下するものの、上昇超幅の水準は高止まり、売上単価の上昇基調は継続見込みである。

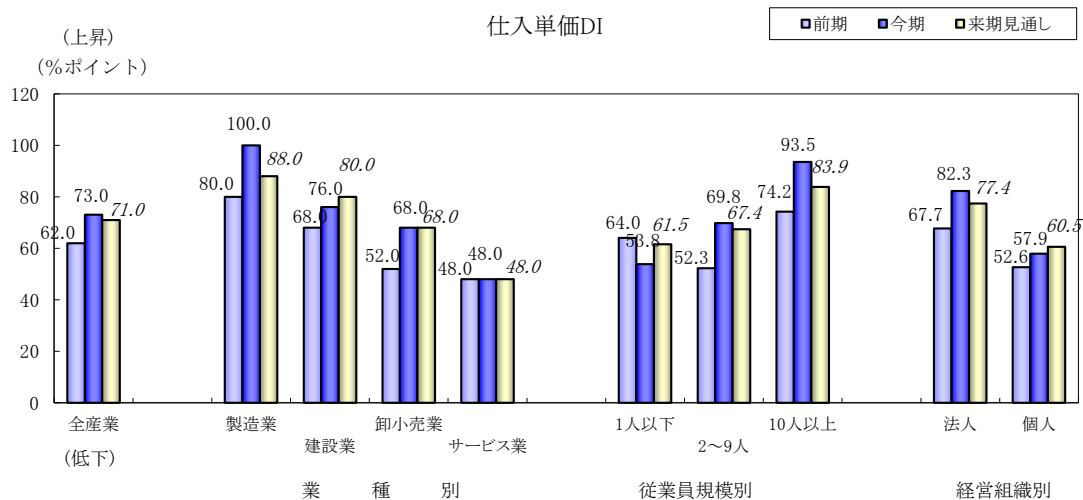
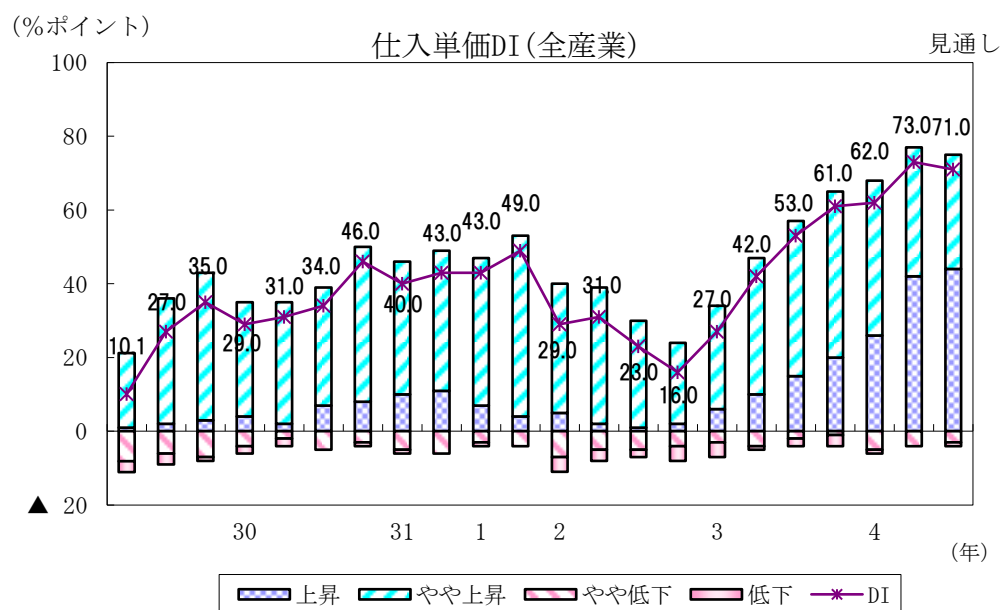


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、過去最高値を更新

令和4年4～6月期の仕入単価DIは、前期比11.0ポイント上昇の73.0と、6期連続で上昇したうえ、調査開始以降の最高値を更新した。さらに「上昇」の回答割合も42%となり、過去最高であった。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、卸小売業は2期ぶり、建設業は3期ぶりに上昇した。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶりに低下したものの、2～9人は3期ぶり、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6期連続、個人は2期ぶりに上昇した。

先行き7～9月期は、2.0ポイント低下の71.0と、7期ぶりに低下する見込みである。もっとも、水準自体は過去2番目の高さであり、仕入単価上昇の動きに変動はない。

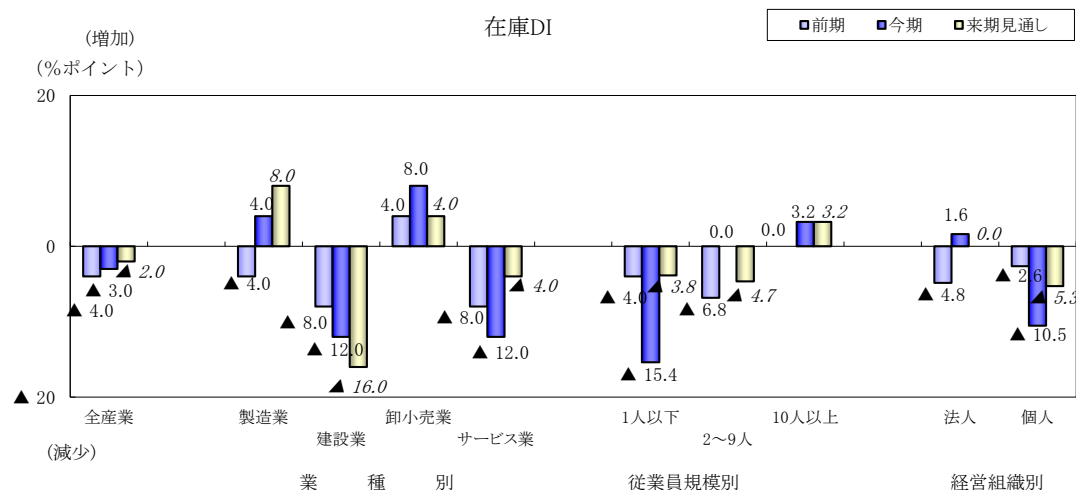
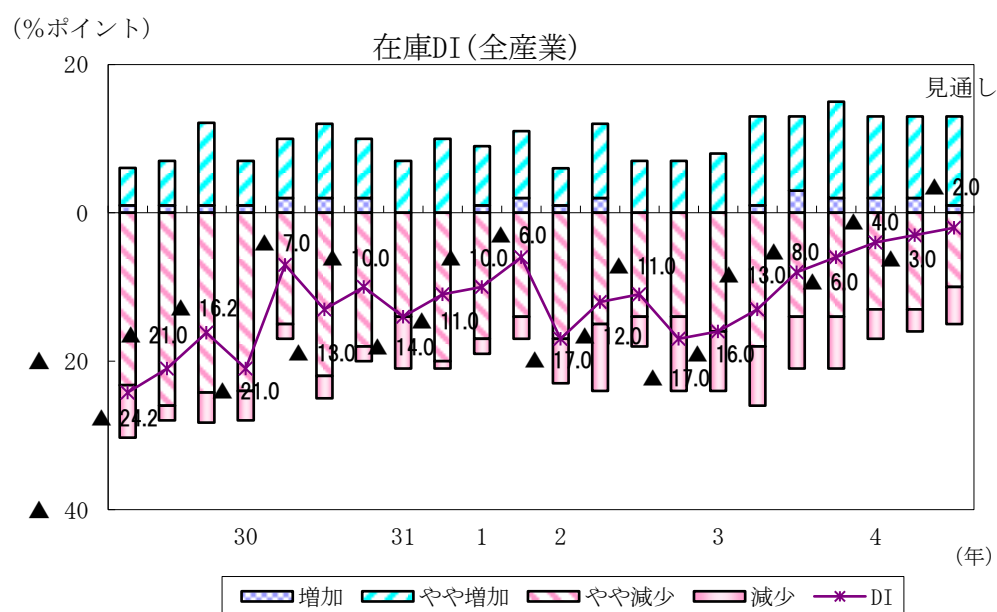


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、6期連続で上昇

令和4年4～6月期の在庫DIは、前期比1.0ポイント上昇の▲3.0と6期連続で上昇した。小幅な動きながら、在庫の抑制を緩和する動きが継続している。業種別にみると、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、製造業は3期ぶり、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人以下は5期ぶりに低下した一方、2～9人は2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、個人は5期ぶりに低下した一方、法人は2期ぶりに上昇した。

先行き7～9月期は、1.0ポイント低下の▲2.0と、抑制緩和の動きは7期連続となる見通しである。

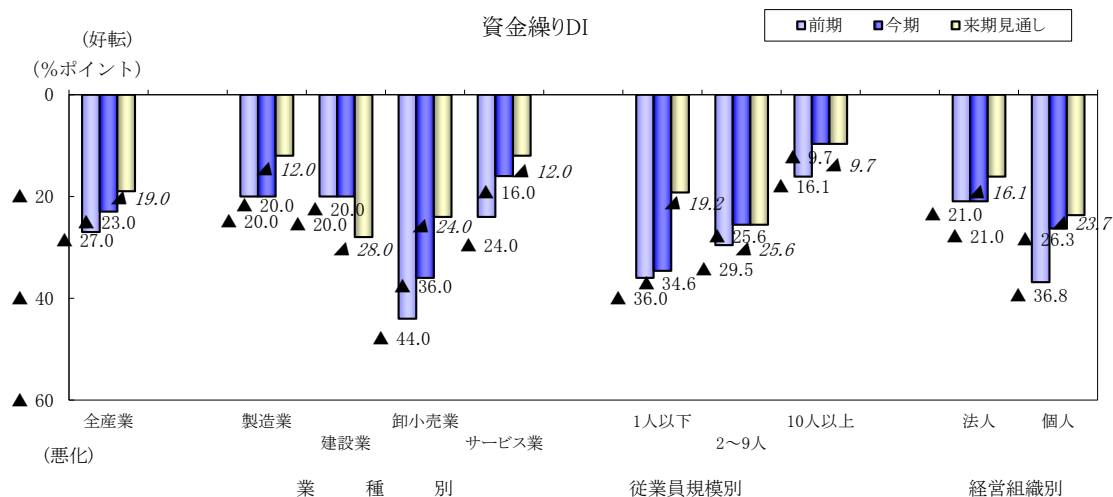
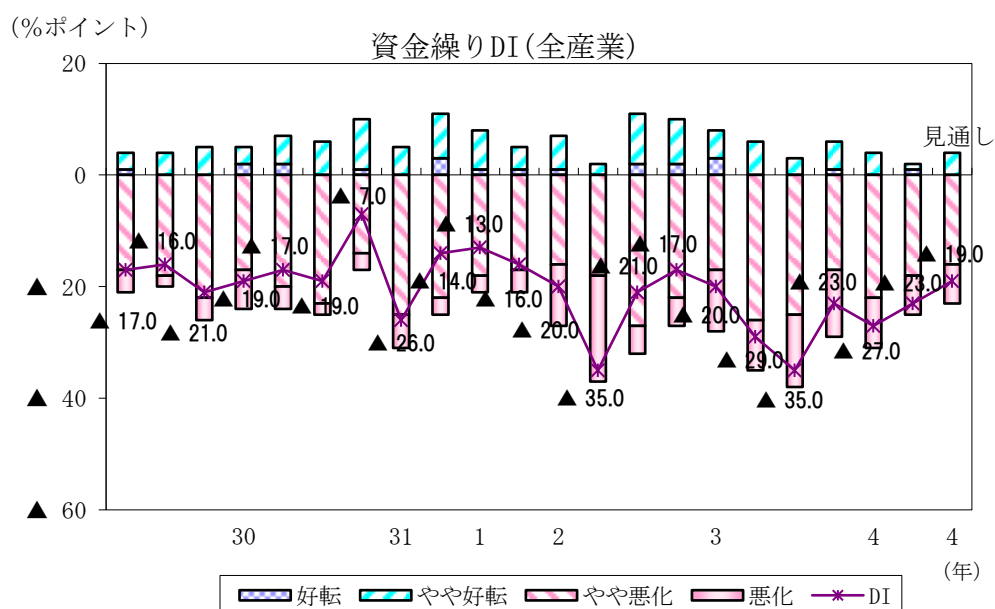


f) 資金繰り

資金繰りDIは、2期ぶりに改善

令和4年4～6月期の資金繰りDIは、前期比4.0ポイント上昇の▲23.0と2期ぶりに改善した。業種別にみると、製造業、建設業は横ばいとなり、卸小売業、サービス業は2期ぶりに改善した。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続、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、法人は横ばい、個人は2期ぶりに改善した。

先行き7～9月期は、▲19.0と4.0ポイント上昇し、2期連続の改善となる見通しである。

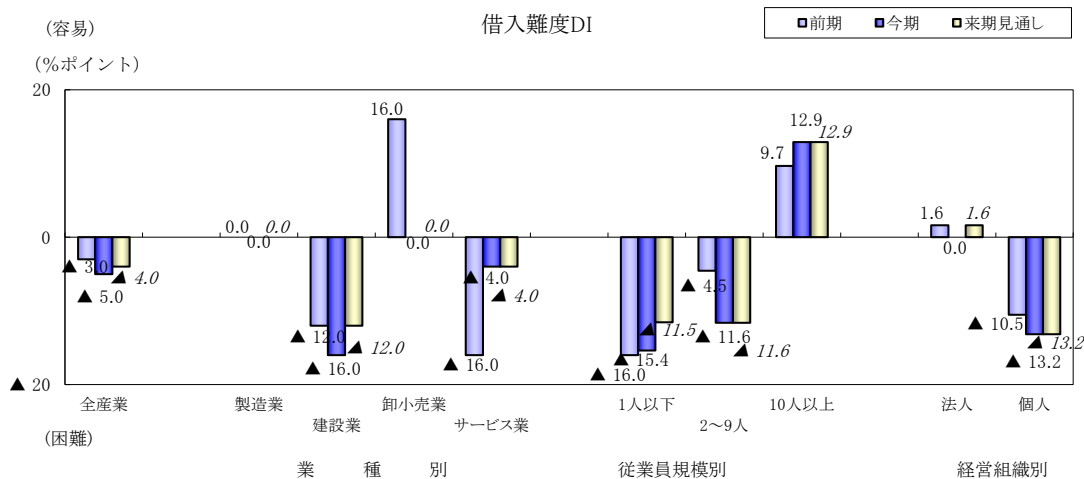
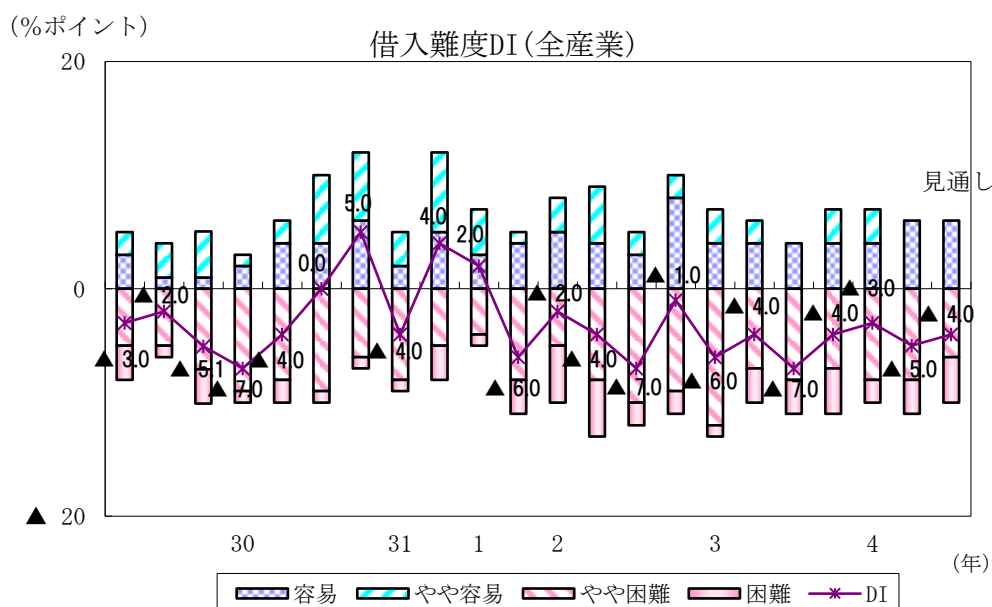


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度 DI は、3 期ぶりに悪化

令和 4 年 4～6 月期の借入難度 DI は、前期比 2.0 ポイント低下の▲5.0 と 3 期ぶりに悪化した。業種別にみると、製造業は横ばい、サービス業は 4 期ぶりに改善した一方、建設業は 2 期ぶり、卸小売業は 3 期ぶりに悪化した。また水準としては、建設業の困難幅が際立っている。従業員規模別にみると、1 人以下、10 人以上は 2 期連続で改善した一方、2～9 人は 2 期連続で悪化した。経営組織別にみると、法人、個人ともに 3 期ぶりに悪化した。

先行き 7～9 月期は、1.0 ポイント低下の▲4.0 を見込む。地域全体としては変動が小さいものの、業種や企業規模での格差が生じていることから、これに応じた対応策の検討が望まれる。

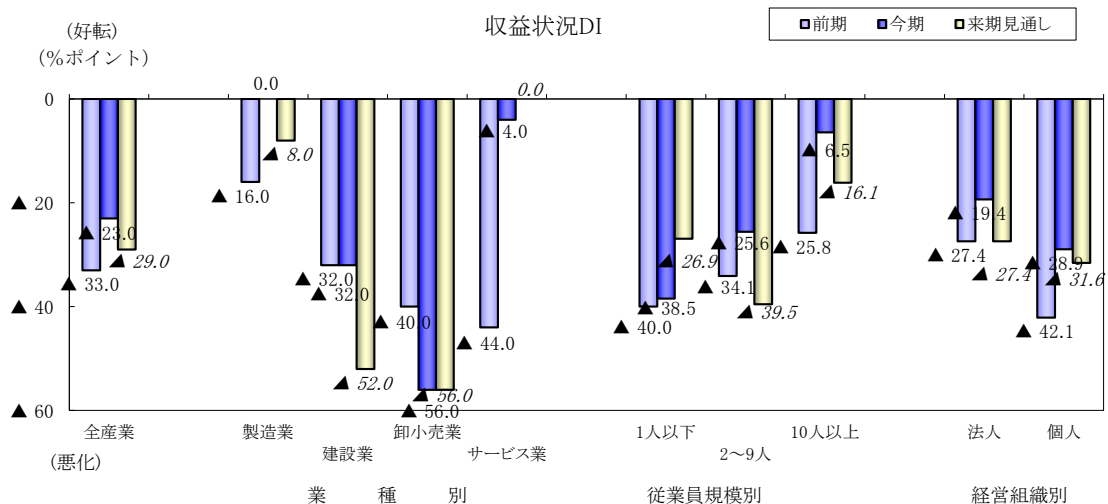
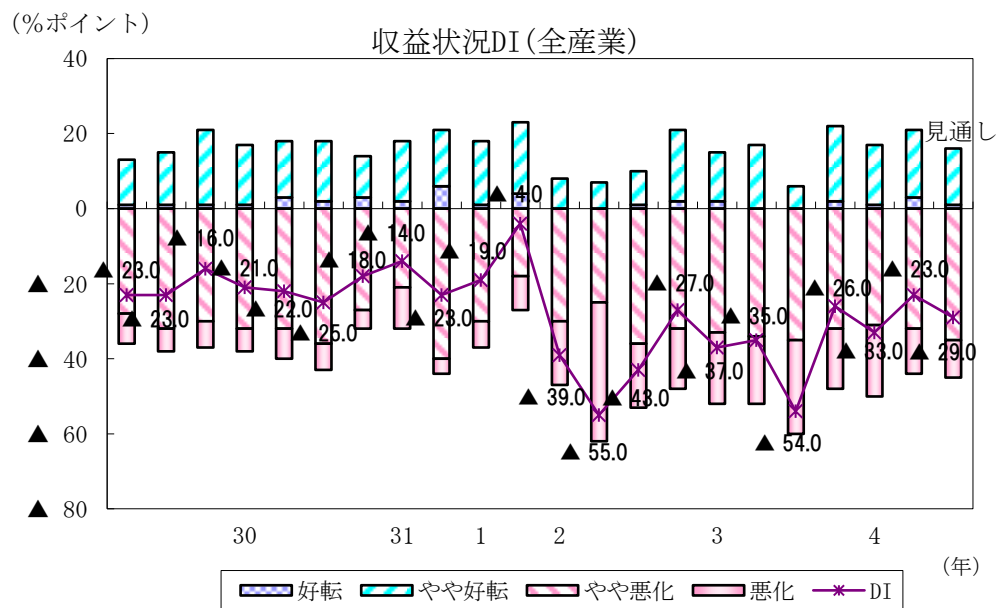


h) 収益状況(経常利益)

収益状況 DI は、2 期ぶりに改善

令和 4 年 4～6 月期の収益状況 DI は、前期比 10.0 ポイント上昇の▲23.0 と 2 期ぶりに改善した。業種別にみると方向性は異なり、建設業は横ばい、卸小売業は 2 期連続で悪化した。一方、製造業、サービス業は 2 期ぶりに改善し、上昇幅はそれぞれ 16.0 ポイント、40.0 ポイントとなった。仕入単価が上昇する環境下、比較的価格転嫁が進んだ外需型の産業で改善したものの、そうではない内需型産業で苦戦する二極化がみられた。従業員規模別にみると、1 人以下は 3 期連続、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、個人ともに 2 期ぶりに改善した。

先行き 7～9 月期は、▲29.0 と 6.0 ポイント低下する見通しであり、これは価格転嫁の見通しの厳しさを反映したものと考えられる。また、売上回復により仕入高による採算低下を一定程度吸収できる事業者がある一方、売上回復も価格転嫁もままならない事業者の存在も示唆される。

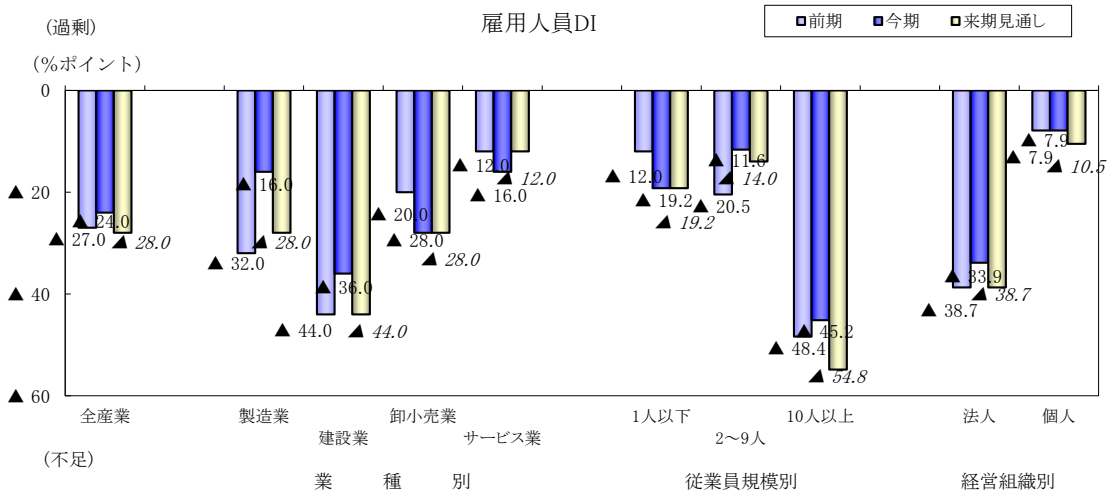
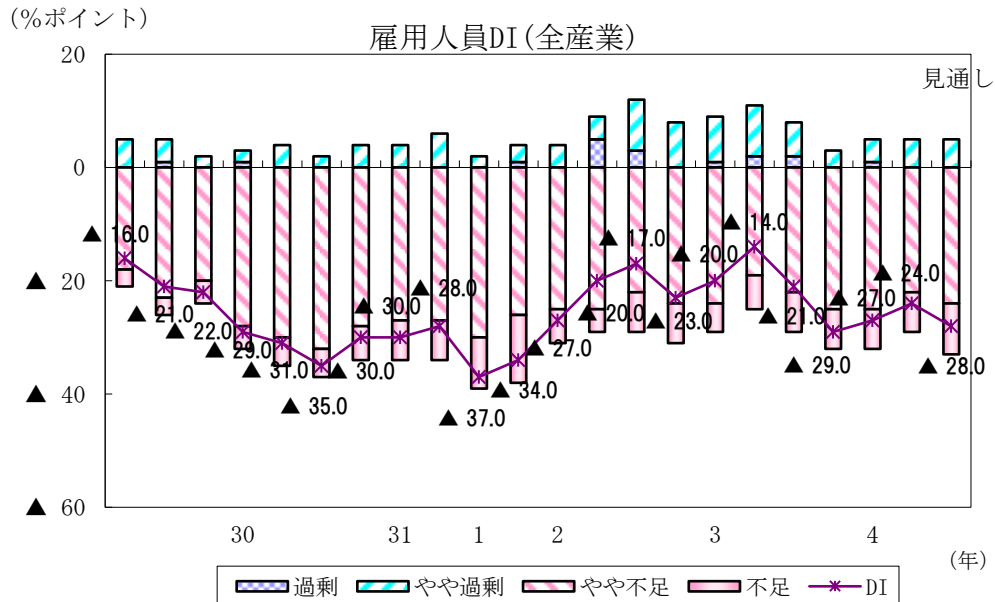


i) 雇用人員(人手)

人手不足感は緩和

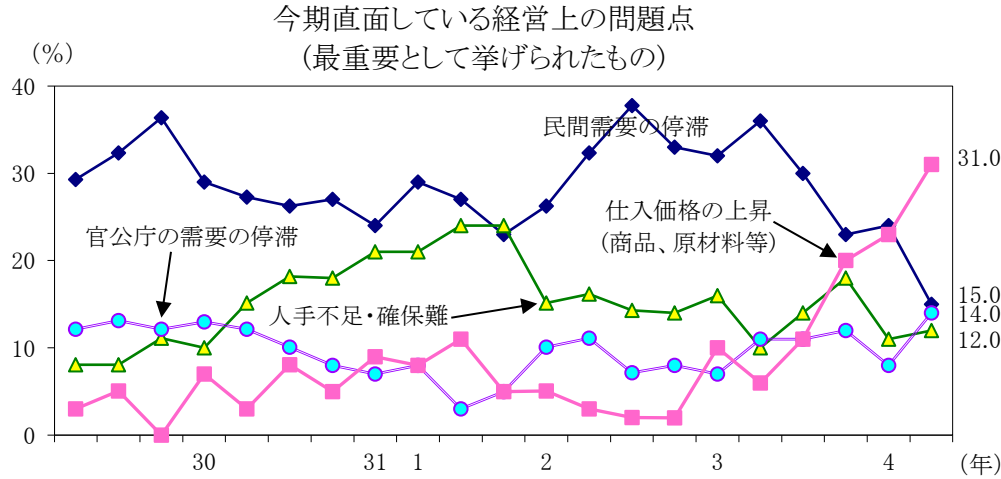
令和4年4～6月期の雇用人員DIは、前期比3.0ポイント上昇の▲24.0と2期連続で不足超幅が縮小した。もっとも、「不足超」は40期連続となり、コロナ前より和らいでいるとはいえ、人手不足の構造に変化はない。業種別にみると、卸小売業は3期ぶり、サービス業は2期ぶりに不足超幅が拡大した一方、製造業は5期ぶり、建設業は2期連続で不足超幅が縮小した。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続で不足超幅が拡大した一方、2～9人は2期連続、10人以上は4期ぶりに不足超幅が縮小した。経営組織別にみると、個人は横ばいだった一方、法人は2期連続で不足超幅が縮小した。

先行き7～9月期は、4.0ポイント低下の▲28.0と、人手不足感は強まる見通しである。



2. 今期直面している経営上の問題点

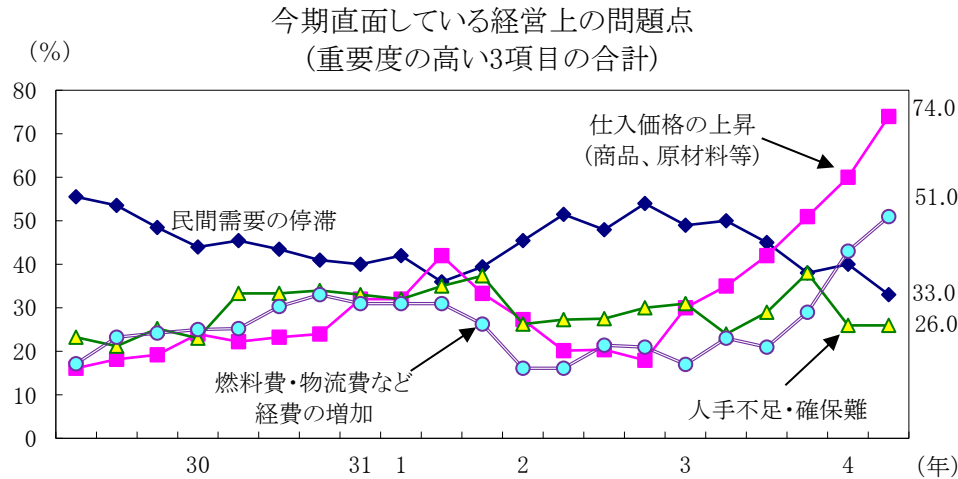
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（31.0％）で、2 位に「民間需要の停滞」（15.0％）、3 位に「官公庁の需要の停滞」（14.0％）が続いた。「仕入価格の上昇」は前期から 8.0 ポイント上昇し、過去最多の指摘割合を更新した。業種別では製造業、卸小売業、サービス業、従業員規模別では 2～9 人、10 人以上、経営組織別では法人、個人とも、それぞれ最多となった。「官公庁の需要の停滞」は建設業において最多で、その割合は突出している。



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	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	31.0
	2 位	民間需要の停滞	15.0
	3 位	官公庁の需要の停滞	14.0
業種別			
製造業	1 位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	48.0
	2 位	人手不足・確保難	16.0
建設業	1 位	官公庁の需要の停滞	44.0
	2 位	人手不足・確保難	24.0
卸小売業	1 位	民間需要の停滞	28.0
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	28.0
サービス業	1 位	民間需要の停滞	28.0
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	28.0
従業員規模別			
1 人以下	1 位	民間需要の停滞	34.6
	2 位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	26.9
2 人～9 人	1 位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	34.9
	2 位	民間需要の停滞	14.0
10 人以上	1 位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	29.0
	〃	官公庁の需要の停滞	29.0
経営組織別			
法人	1 位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	27.4
	2 位	官公庁の需要の停滞	22.6
個人	1 位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	36.8
	2 位	民間需要の停滞	26.3

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とみると、最多は「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（74.0%）、2位は「燃料費・物流費など経費の増加」（51.0%）、3位は「民間需要の停滞」（33.0%）と続いた。「仕入価格の上昇」を指摘する割合は過去最多を更新した。業種別にみると、「仕入価格の上昇」はサービス業を除き最多となった。一方、サービス業は「燃料費・物流費など経費の増加」が最多となった。従業員規模別、経営組織別にみると、「仕入価格の上昇」がすべてで最多である。「仕入価格の上昇」、「燃料費・物流費など経費の増加」が上位である調査結果を踏まえると、当地のほぼすべての事業者の経営に、物価高が影響を与えていることが明白である。

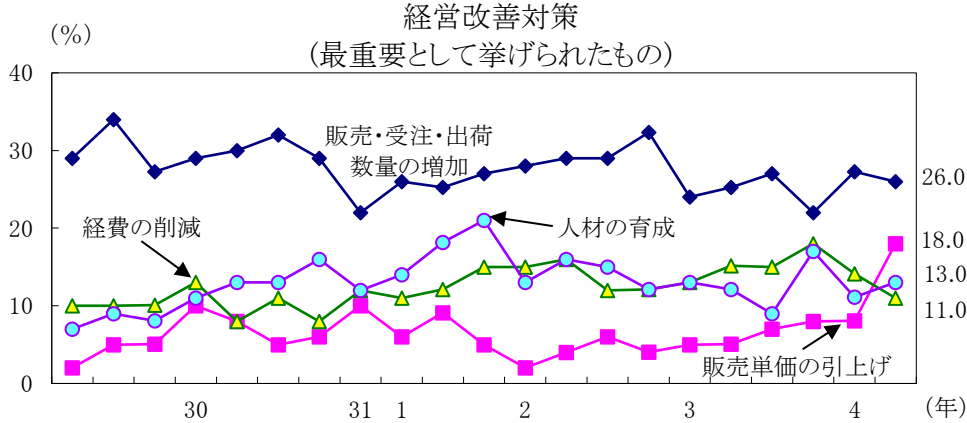


今期直面している経営上の問題点
重要度の高い3項目の合計

総合		上位項目	回答企業の割合 (%)
	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	74.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	51.0
	3位	民間需要の停滞	33.0
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	84.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	56.0
建設業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	76.0
	2位	官公庁の需要の停滞	52.0
卸小売業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	76.0
	2位	民間需要の停滞	44.0
サービス業	1位	燃料費・物流費など経費の増加	68.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	60.0
従業員規模別			
1人以下	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	73.1
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	57.7
2人～9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	69.8
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	44.2
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	80.6
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	54.8
経営組織別			
法人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	74.2
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	48.4
個人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	73.7
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	55.3

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

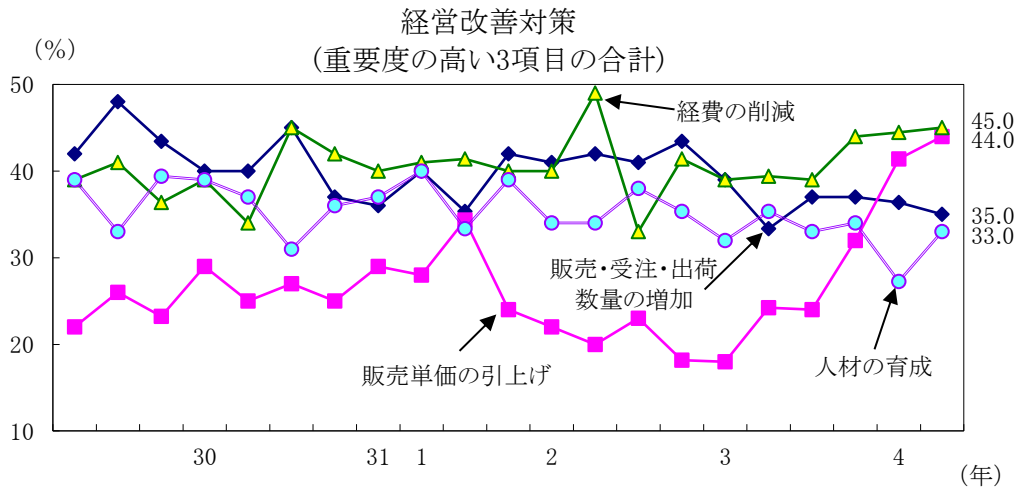
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「販売・受注・出荷数量の増加」(26.0%)で、2位に「販売単価の引上げ」(18.0%)、3位に「人材の育成」(13.0%)が続いた。「販売単価の引上げ」は、調査開始以降で最多の指摘割合となった。業種別にみると、建設業、卸小売業、サービス業は「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となった一方、製造業は「販売単価の引上げ」が最多となった。従業員規模別、経営組織別にみると、いずれも「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となった。



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	26.0
	2 位	販売単価の引上げ	18.0
	3 位	人材の育成	13.0
業種別			
製造業	1 位	販売単価の引上げ	40.0
	2 位	販売・受注・出荷数量の増加	16.0
	〃	人材の育成	16.0
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	16.0
卸小売業	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	2 位	販売単価の引上げ	16.0
サービス業	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	28.0
	2 位	経費の削減	16.0
従業員規模別			
1 人以下	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	30.8
	2 位	経費の削減	23.1
2 人～9 人	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	42.3
	2 位	販売単価の引上げ	34.6
10 人以上	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	26.9
	2 位	人材の育成	19.2
経営組織別			
法人	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	24.2
	2 位	人材の育成	17.7
個人	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	28.9
	2 位	販売単価の引上げ	21.1

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」(45.0%)で、2位に「販売単価の引上げ」(44.0%)、3位に「販売・受注・出荷数量の増加」(35.0%)が続いた。「販売単価の引上げ」は最多の指摘割合を更新した。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業は「販売単価の引上げ」、建設業は「経費の削減」が最多となった。総合4位の「人材の育成」は、従業員規模別では10人以上、経営組織別では法人で1位となっており、当地で比較的規模の大きな事業者において課題視されている。



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 (%)
	1位	経費の削減	45.0
	2位	販売単価の引上げ	44.0
	3位	販売・受注・出荷数量の増加	35.0
業種別			
製造業	1位	販売単価の引上げ	64.0
	2位	経費の削減	44.0
建設業	1位	経費の削減	52.0
	2位	人材の育成	44.0
卸小売業	1位	販売単価の引上げ	52.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
サービス業	1位	販売単価の引上げ	48.0
	2位	経費の削減	44.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	57.7
	2位	販売単価の引上げ	53.8
2人～9人	1位	販売単価の引上げ	48.8
	2位	経費の削減	41.9
10人以上	1位	人材の育成	51.6
	2位	経費の削減	38.7
	〃	競合他社との差別化	38.7
経営組織別			
法人	1位	人材の育成	46.8
	2位	経費の削減	40.3
個人	1位	経費の削減	52.6
	〃	販売単価の引上げ	52.6

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】

- ・コロナ感染症に伴う資材の不足、円安による原油価格の高騰により収益の圧迫が予想されます。動向の注視はもちろんのこと、価格転嫁、作業効率の改善、納期短縮を図り、収益確保に取り組んでいく方針です。

【卸小売業】

- ・国産原木価格は安定してきているが不透明で、製品の動向で状況が変動する。あわせて海外材動向も着目する必要がある。新入社員が入り、人材育成も必要となっている。
- ・コロナで便器、陶器、ボイラーなどの入荷に日数がかかっているものの、経営上のダメージまではない。

【サービス業】

- ・物価高に対する商工会独自の取り組みを希望します。