

No.58

真庭商工会景況調査

令和4年7～9月期

真庭商工会

〒719-3214 岡山県真庭市鍋屋6
Tel.0867-42-4325 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7～9月期の現状 令和4年10～12月期の見通し
調査時期	令和4年10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	
	25社	43社	32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

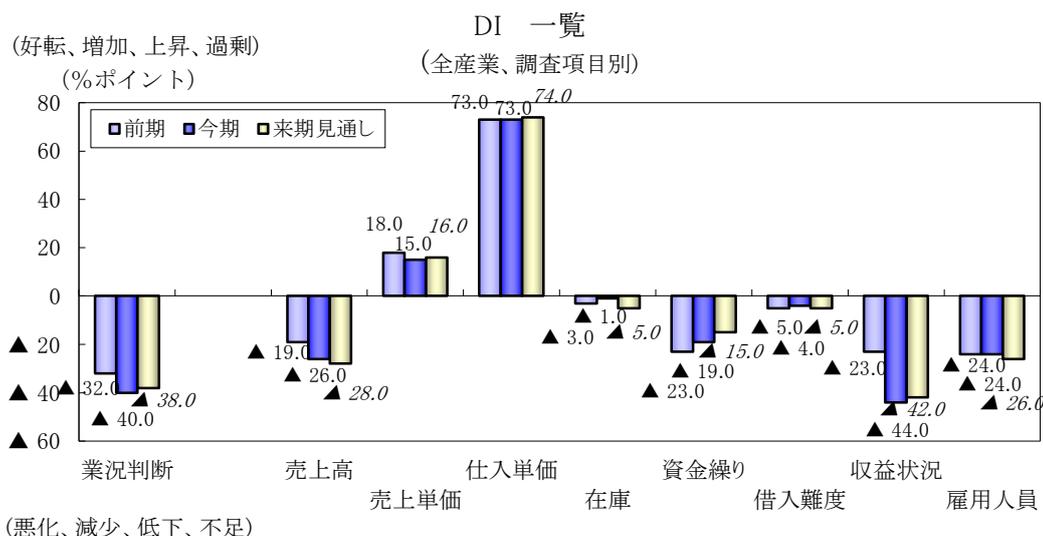
概況.....	1
1. 今期の状況と来期の見通し.....	3
a) 業況判断.....	3
b) 売上高(完成工事高、加工高等).....	4
c) 売上単価(加工・受注単価等).....	5
d) 仕入単価(原材料、商品等).....	6
e) 在庫(商品、製品等).....	7
f) 資金繰り.....	8
g) 借入難度(含む手形割引).....	9
h) 収益状況(経常利益).....	10
i) 雇用人員(人手).....	11
2. 今期直面している経営上の問題点.....	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策.....	14
4. その他(景気動向に関するコ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

概況

令和4年7～9月期の業況判断DIは▲40.0と前期比8.0ポイント低下し、2期ぶりに悪化した。新型コロナ第7波の感染拡大期と重なったものの、行動制限が課されず、総じてコロナの影響は限定的であった。一方で、原材料（仕入）価格の上昇を主因に、収益の悪化が当地の景況感をコロナ以上に下押しした。収益状況DIは▲44.0と前期比21.0ポイント低下し、業種別にみると4業種のうち3業種（製造業、建設業、サービス業）で悪化した。この3業種は、業況判断DIも揃って低下している。

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のは、1位が「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」、2位が「燃料費・物流費など経費の増加」である。この順位は業種別、従業員規模別、経営組織別にみても、同一となった。この2項目は「（民間・官公庁）需要の停滞」を指摘する順位を上回っており、すなわち、需要減よりも、物価高を原因とするコスト増の影響の方が、多くの当地事業者の景況感を下押ししていることがうかがえる。

わが国の景気を見ると、コロナ禍による経済への影響が和らぎつつある中、資源高と円安による物価高に直面している。先行き7～9月期の業況判断DIは、2.0ポイント上昇の▲38.0と、改善見通しとなっているものの、仕入単価は高止まり、収益状況に抜本的な改善が見通せないなか、景気水準の大きな変動は考えにくい。



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)	33.3
2位	民間需要の停滞	20.2
3位	官公庁の需要の停滞	14.1

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	27.3
2位	販売単価の引上げ	13.1
3位	人材の育成	12.1
"	経費の削減	12.1

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
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	 ▲ 40.0	 ▲ 28.0	 ▲ 60.0	 ▲ 40.0	 ▲ 32.0
10～12 見通し	 ▲ 38.0	 ▲ 24.0	 ▲ 56.0	 ▲ 52.0	 ▲ 20.0

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7～9月期の業況判断DIは、前期比8.0ポイント低下の▲28.0と2期ぶりに悪化した。原材料費と経費の高止まりに出荷減が重なり、利益水準が大きく悪化した。とりわけ製材事業者は、ウッドショックの恩恵からの反動減、建設投資の減少などマイナス影響が直撃した。先行き10～12月期の業況判断DIは4.0ポイント上昇の▲24.0と、持ち直しを見込む。

(建設業)

令和4年7～9月期の業況判断DIは、前期比12.0ポイント低下の▲60.0と2期ぶりに悪化した。公共工事だけでなく住宅中心に民間工事も低迷し、資材高騰もあって収益環境は厳しい状態である。先行き10～12月期の業況判断DIは▲56.0と4.0ポイント上昇するものの、景況の水準に大きな変化はない見通しである。

(卸小売業)

令和4年7～9月期の業況判断DIは、前期比12.0ポイント上昇の▲40.0と2期ぶりに改善した。コロナによる行動制限が課されなかったこともあり、小売業を中心に持ち直した。もっとも、先行き10～12月期の業況判断DIは12.0ポイント低下の▲52.0と、改善は持続しない見通しである。

(サービス業)

令和4年7～9月期の業況判断DIは、前期比24.0ポイント低下の▲32.0と2期ぶりに悪化した。コロナ第7波の感染拡大もあって客足が伸びなかったほか、エネルギーなど経費の上昇が収益を圧迫した。経費高止まりの懸念材料はあるものの、コロナの影響が和らぐことから、先行き10～12月期の業況判断DIは、12.0ポイント上昇の▲20.0と、改善を見込んでいる。

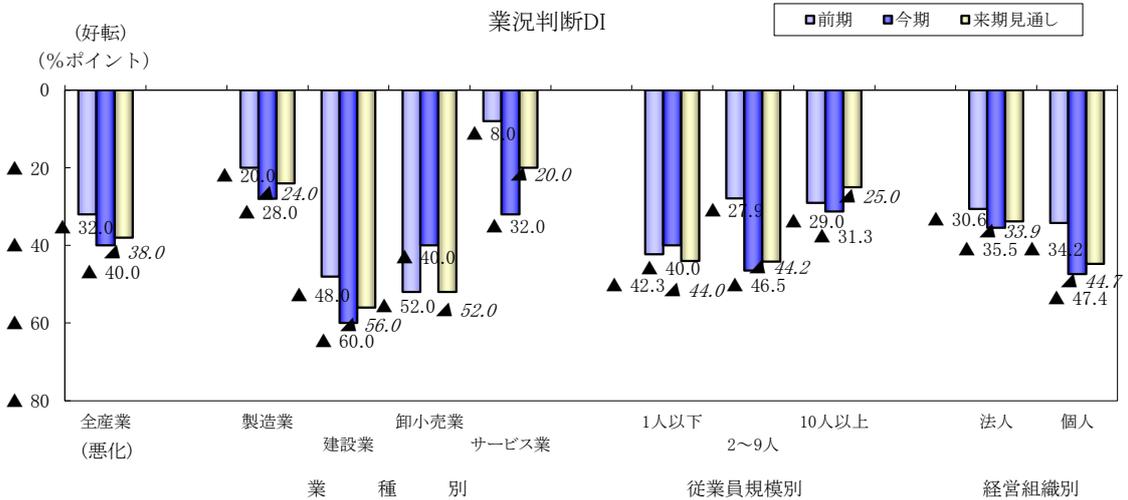
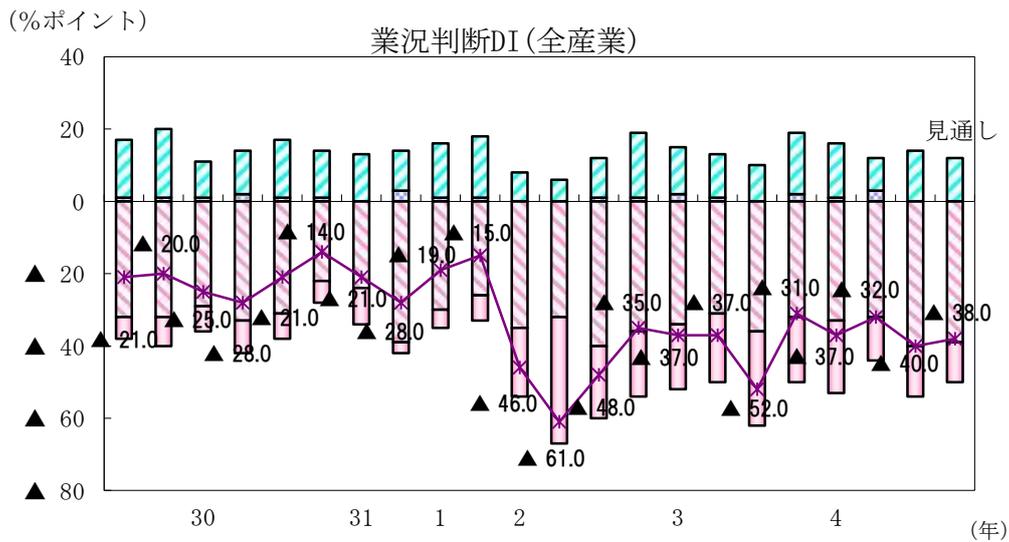
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、2期ぶりに悪化

令和4年7～9月期の業況判断DIは、前期比8.0ポイント低下の▲40.0と2期ぶりに悪化した。新型コロナによる影響が和らぐ中、物価高を受けた原材料費や経費の上昇が収益を圧迫したことが、景況感の悪化につながった。業種別にみると、卸小売業は改善したものの、製造業、建設業、サービス業は悪化した。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに改善したものの、2～9人、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、個人ともに2期ぶりに悪化した。

先行き10～12月期は、2.0ポイント上昇の▲38.0と、2期ぶりに改善する見込みである。もともと、物価高に伴う原材料費や経費の上昇は収束が見通せておらず、景況水準自体に大きな変化はない。

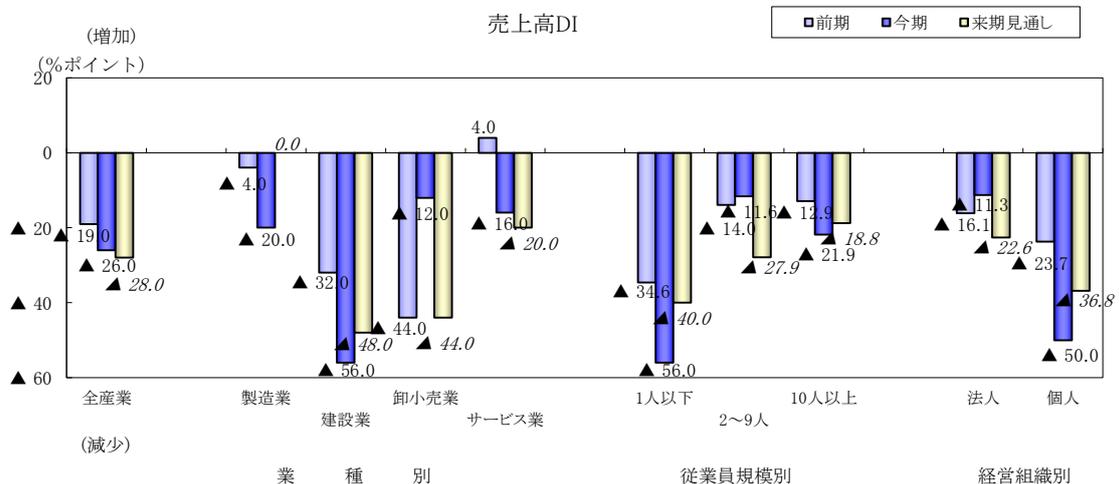
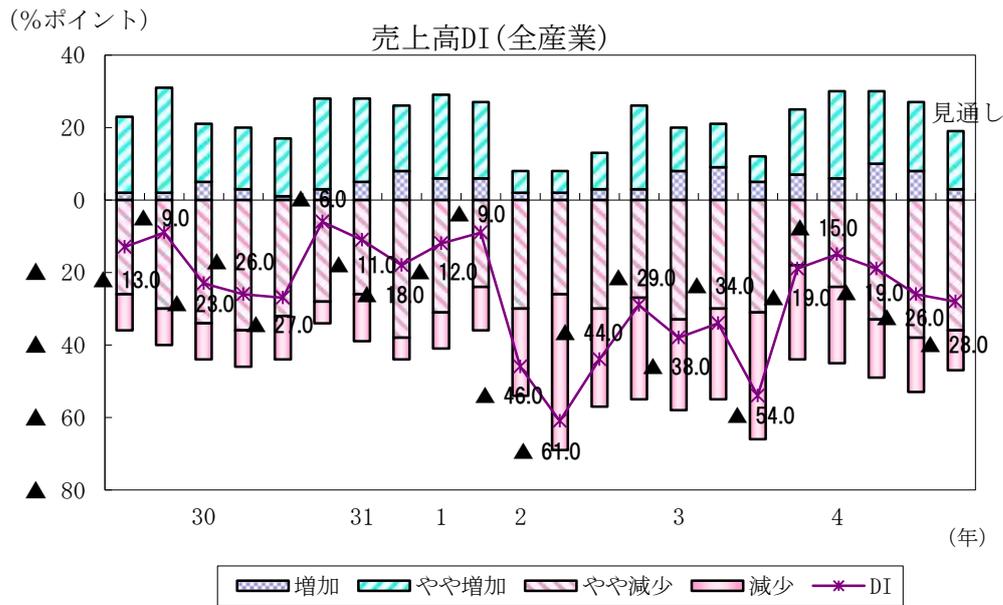


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期連続で低下

令和4年7～9月期の売上高DIは、前期比7.0ポイント低下の▲26.0と2期連続で低下した。業種別にみると、卸小売業は2期ぶりに上昇した一方、製造業、サービス業は2期ぶり、建設業は2期連続で低下した。建設業は▲56.0と、調査開始以降最低であった平成21年7～9月期(▲66.7)に次ぐ水準まで低下した。従業員規模別にみると、2～9人は4期連続で上昇した一方、1人以下は2期連続、10人以上は3期連続で低下した。経営組織別にみると、法人は2期ぶりに上昇した一方、個人は4期ぶりに低下した。

先行き10～12月期は、2.0ポイント低下の▲28.0と、3期連続で悪化する見通しである。製造業、建設業の持ち直し以上に、卸小売業、サービス業での落ち込みが予想されている。

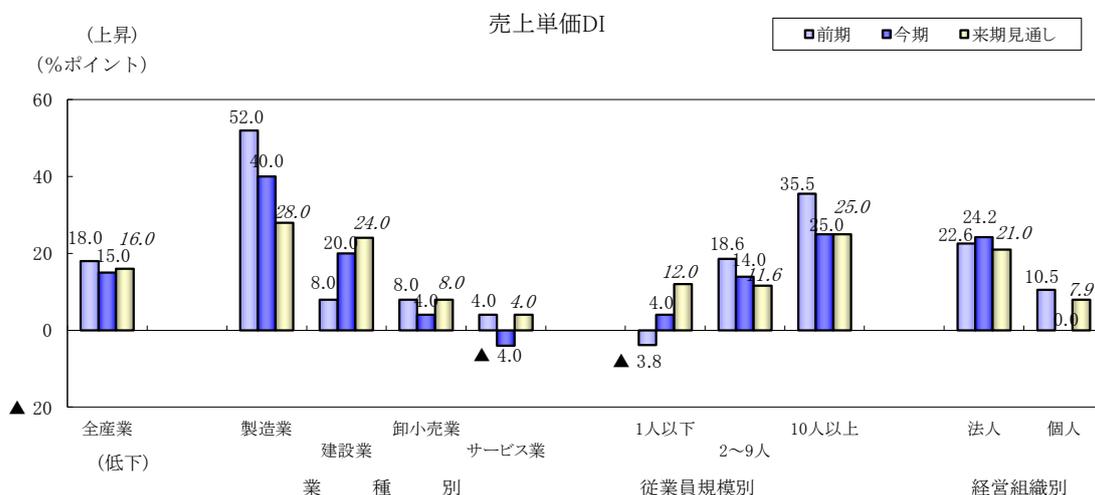
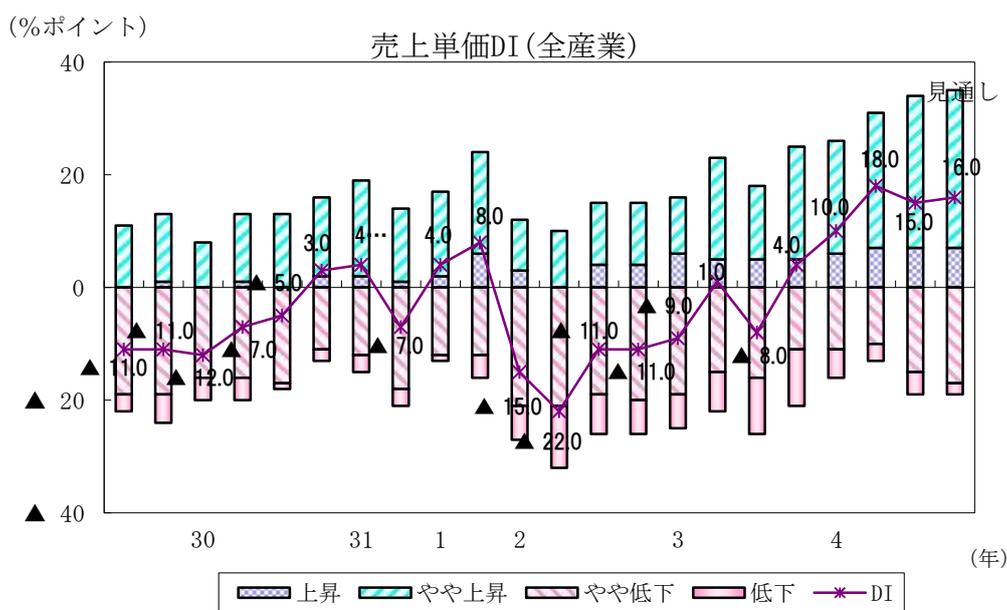


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、上昇基調が一服

令和4年7～9月期の売上単価DIは、前期比3.0ポイント低下の15.0と4期ぶりに低下した。上昇基調は一服したものの、プラス圏は4期連続となった。業種別にみると、建設業は2期ぶりに上昇した一方、製造業、サービス業は4期ぶり、卸小売業は2期ぶりに低下した。すべての業種が上昇超となった前期から、サービス業のみ低下超に転じた。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに上昇した一方、2～9人は2期ぶり、10人以上は3期ぶりに低下した。経営組織別にみると、法人は4期連続で上昇した一方、個人は4期ぶりに低下した。

先行き10～12月期は1.0ポイント上昇の16.0と、ほぼ横ばいとなり、プラス圏での推移は維持の見込みである。

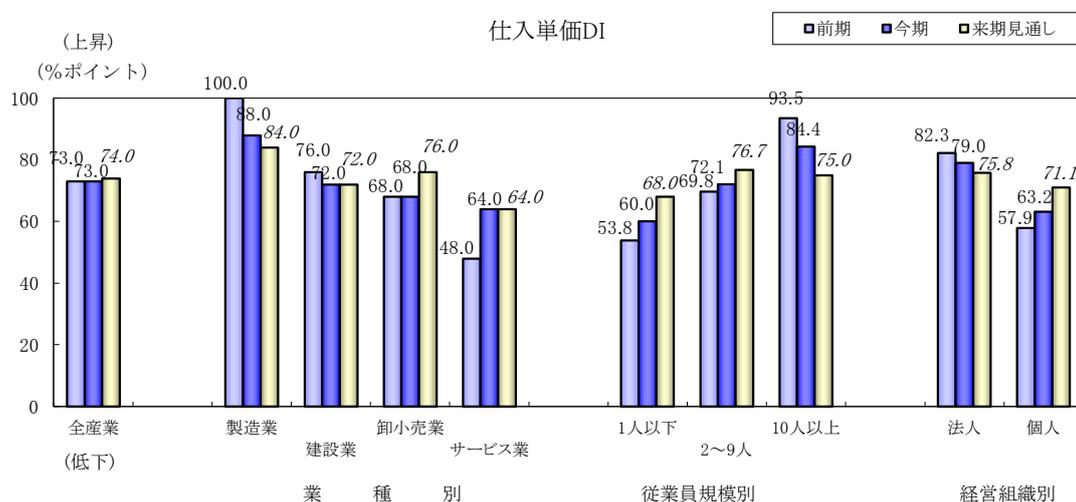
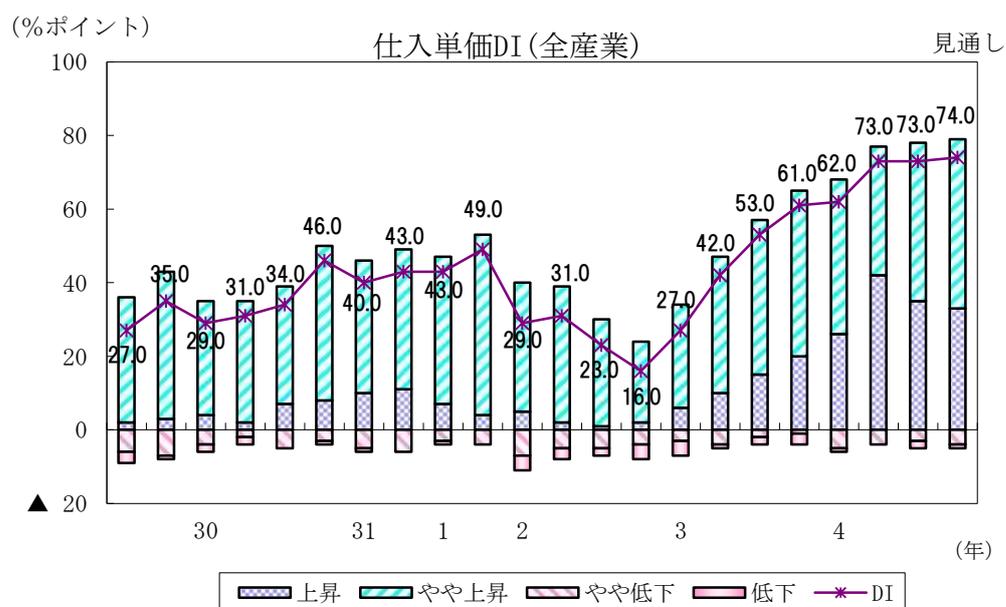


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、過去最高値を維持

令和4年7～9月期の仕入単価DIは、前期比横ばいの73.0と、7期ぶりに上昇が止まったものの、調査開始以降の最高値にある。もっとも、「上昇」は35%、「やや上昇」は43%と、構成比の大小は逆転し、上昇のテンポは緩やかになっている。業種別にみると、製造業は7期ぶり、建設業は3期ぶりに低下し、卸小売業は横ばいだった。一方、サービス業は2期ぶりに上昇し、上昇幅は16.0ポイントであった。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2期ぶり、2～9人は2期連続で上昇した。経営組織別にみると、法人は7期ぶりに低下したものの、個人は2期連続で上昇した。

先行き10～12月期は、1.0ポイント低下の74.0と、ほぼ横ばいながら最高値を更新する。仕入単価は高止まりを見通す。

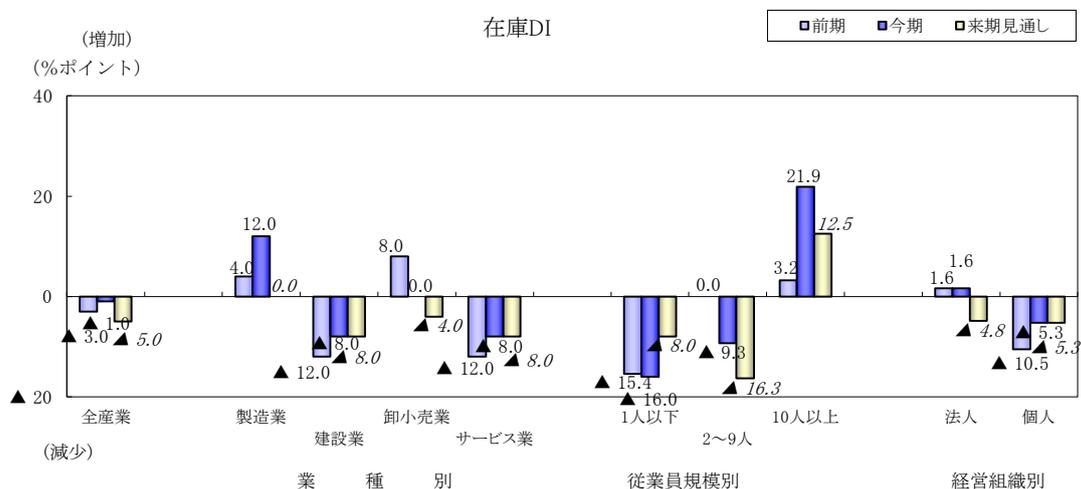
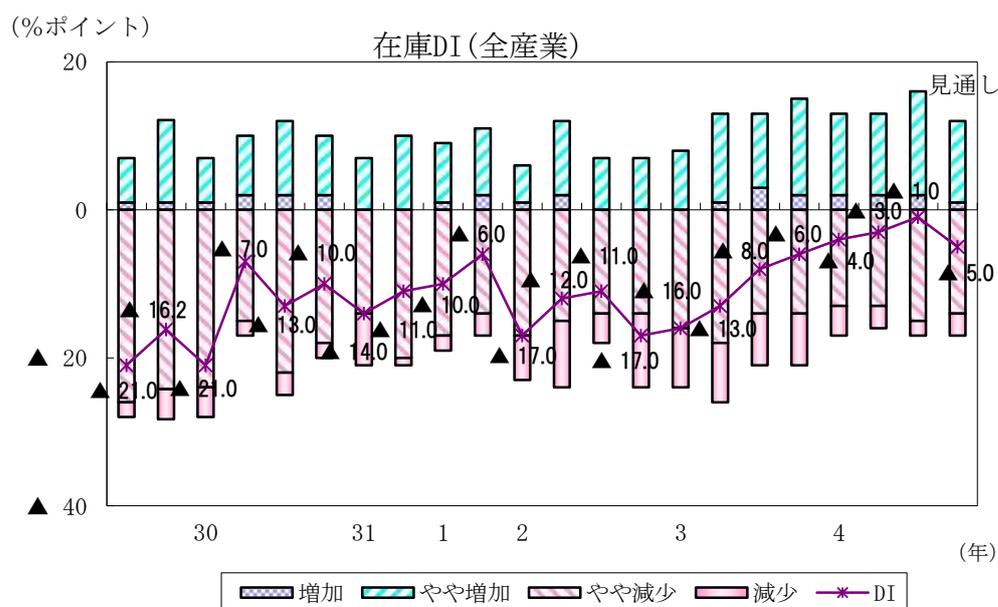


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、7期連続で上昇

令和4年7~9月期の在庫DIは、前期比2.0ポイント上昇の▲1.0と7期連続で上昇した。在庫の抑制を緩和する動きはおよそ2年にわたって継続しており、仕入価格の上昇や調達難が影響しているとみられる。業種別にみると、卸小売業は2期ぶりに低下した一方、製造業は2期連続、建設業、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3期ぶりに低下した一方、10人以上は2期連続で上昇したうえ、上昇幅は18.6ポイントに及んだ。このことから、従業員規模の大きな製造業および建設業事業者において、在庫の増加がみてとれる。経営組織別にみると、法人は横ばいだった一方、個人は2期ぶりに上昇した。

先行き10~12月期は、4.0ポイント低下の▲5.0と、抑制緩和の動きは一服し、8期ぶりに低下する見通しである。

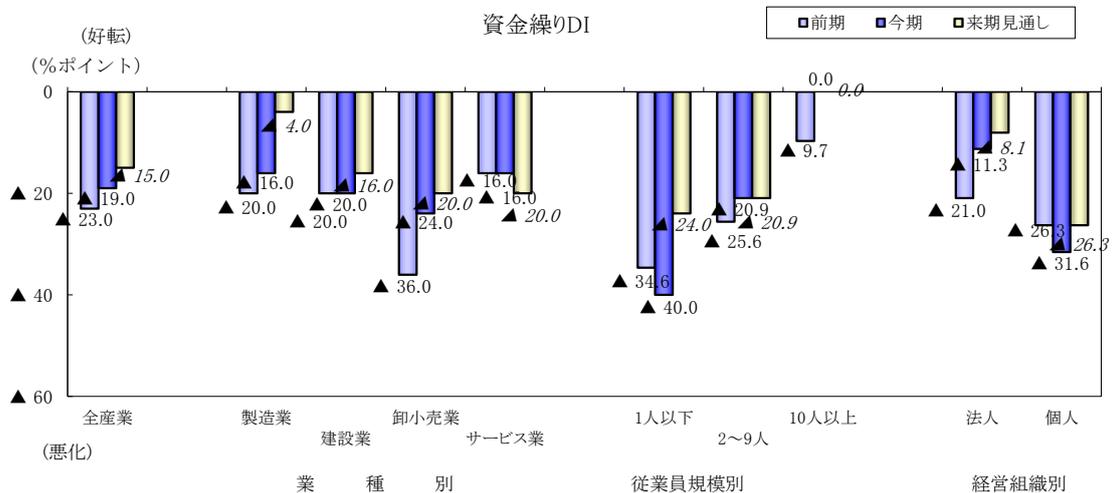
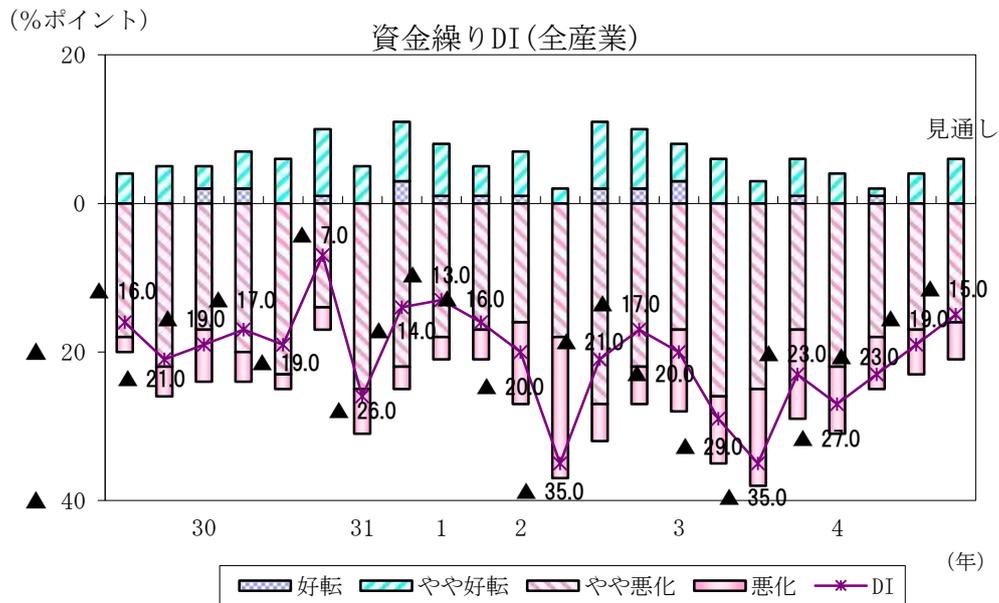


f) 資金繰り

資金繰りDIは、2期連続で改善

令和4年7～9月期の資金繰りDIは、前期比4.0ポイント上昇の▲19.0と2期連続で改善した。業種別にみると、建設業、サービス業は横ばいで、製造業は3期ぶり、卸小売業は2期連続で改善した。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3期ぶりに改善した。ここまでをみると、1人以下、個人のみが悪化しており、家族経営の事業者のみ悪化していることが気になった。

先行き10～12月期は、▲15.0と4.0ポイント上昇し、3期連続の改善となる見通しである。なお、1人以上、個人もそれぞれ改善する見通しである。

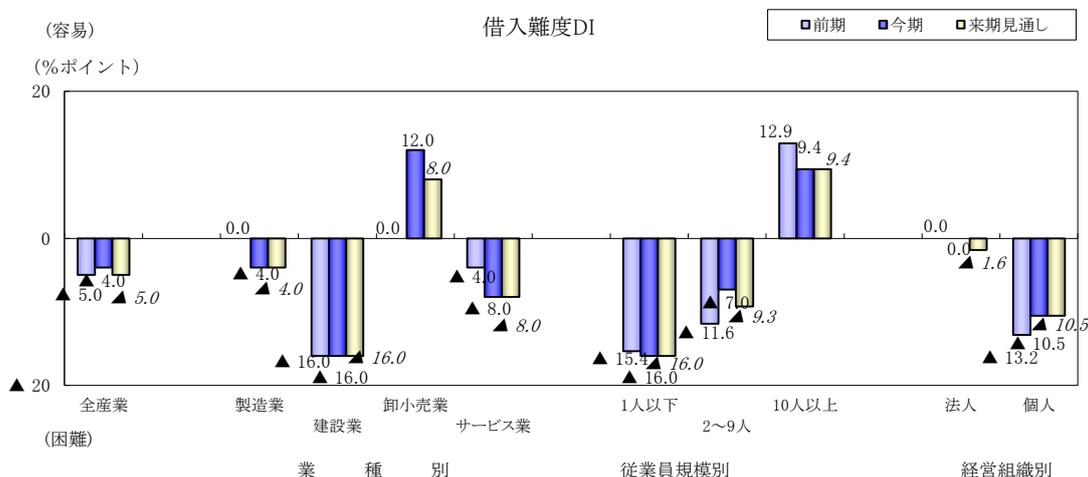
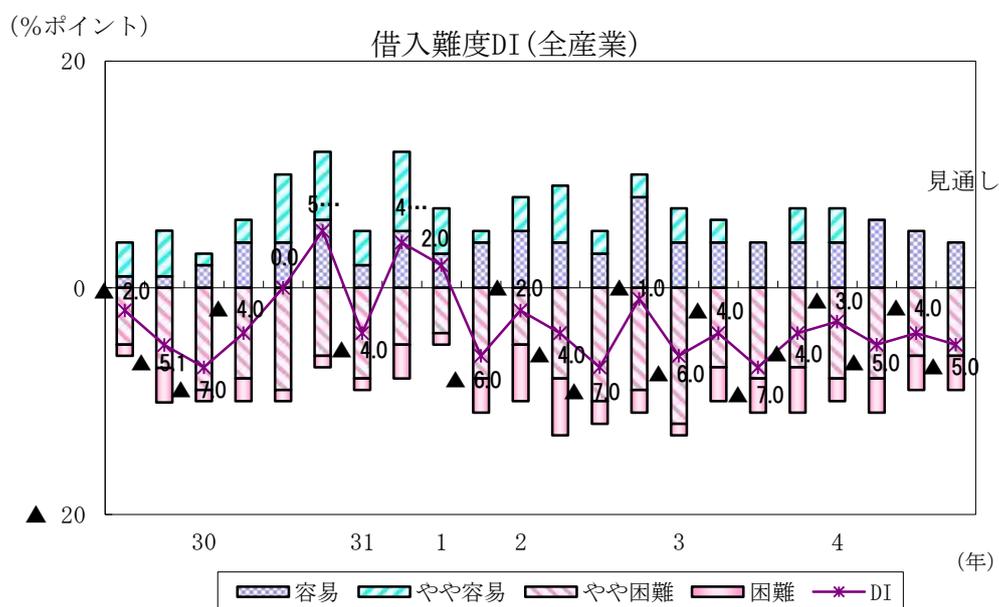


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、2期ぶりに改善

令和4年7～9月期の借入難度DIは、前期比1.0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、製造業、サービス業は2期ぶりに悪化した一方、建設業は横ばい、卸小売業は2期ぶりに改善した。もっとも水準としては、建設業の困難幅(▲16.0)が継続して際立っている。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上は3期ぶりに悪化した一方、2～9人は3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3期ぶりに改善した。

先行き10～12月期は、1.0ポイント低下の▲5.0を見込む。当地全体としては変動が小さいものの、受注不振の建設業で低水準が続くことから、対応策の検討が望まれる。

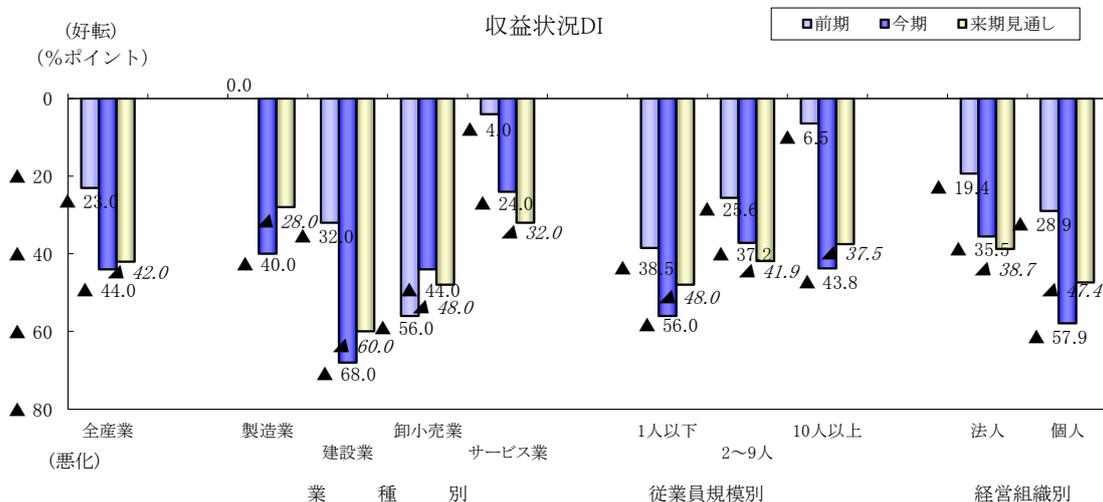
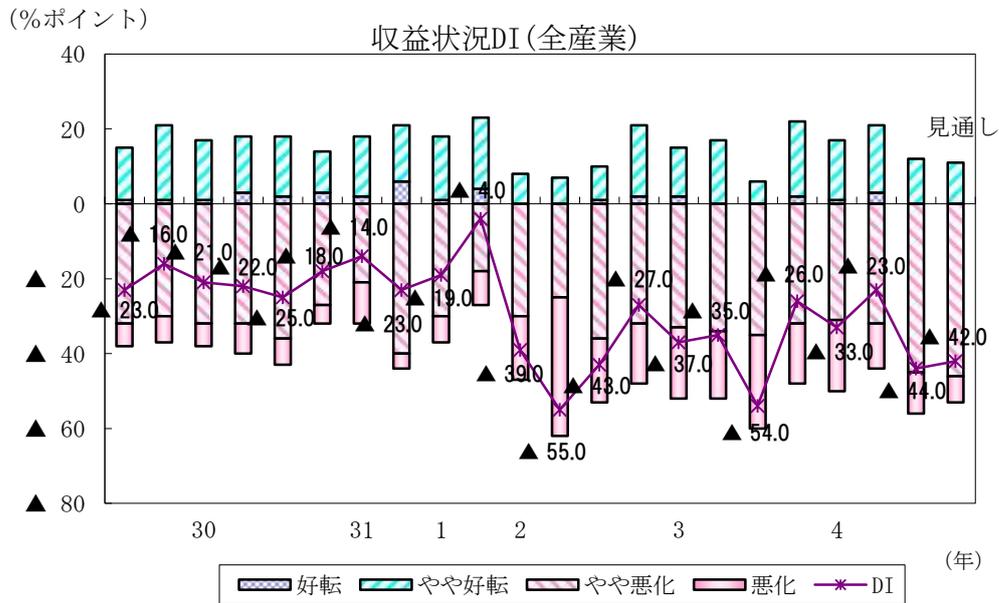


h) 収益状況(経常利益)

収益状況 DI は、大幅な悪化

令和4年7～9月期の収益状況 DI は、前期比 21.0 ポイント低下の▲44.0 と 2 期ぶりに悪化した。業種別にみると、卸小売業は 3 期ぶりに改善した一方、製造業、サービス業は 2 期ぶり、建設業は 4 期ぶりに悪化した。低下幅の大きな業種は、製造業が 40.0 ポイント、建設業が 36.0 ポイントとなった。売上単価 DI と仕入単価 DI に大きな変動がない中、価格転嫁が追い付かないことに加え、建設業は損益分岐に届かないほどの受注不振が背景にあると考えられる。従業員規模別にみると、1 人以下は 4 期ぶり、2～9 人、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、個人ともに 2 期ぶりに悪化した。

先行き 10～12 月期は、▲42.0 と 2.0 ポイント上昇するも、地域全体での悪化傾向に歯止めはかからない。また、当期大きく悪化した製造業、建設業は改善見込みなるも、卸小売業、サービス業は悪化の見通しである。

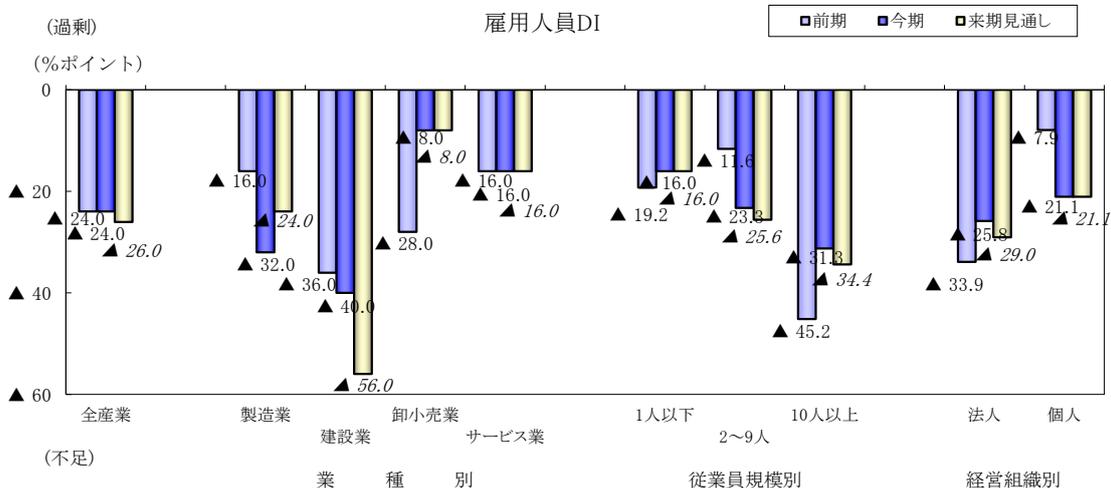
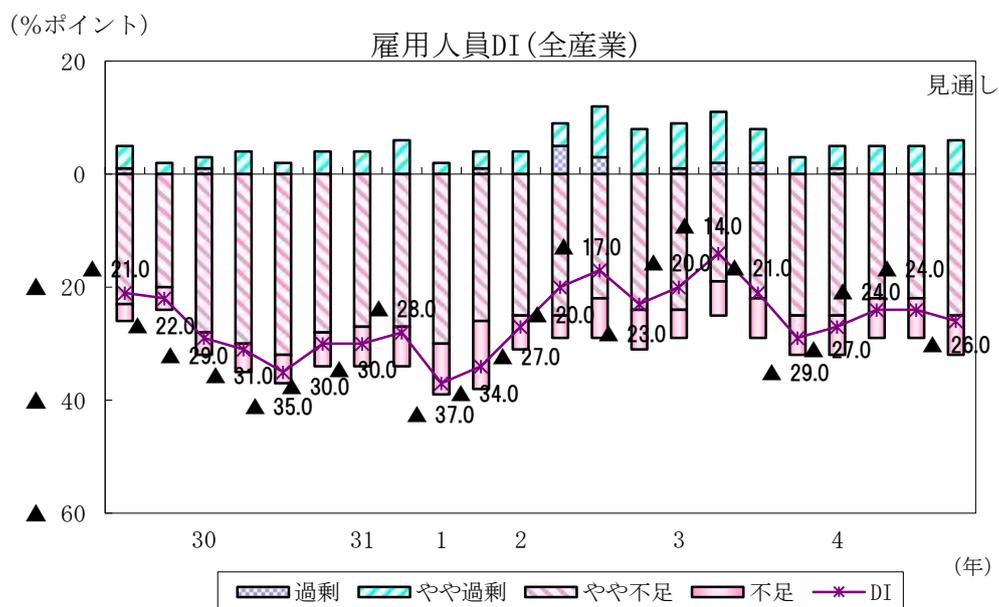


i) 雇用人員(人手)

人手不足感が続く

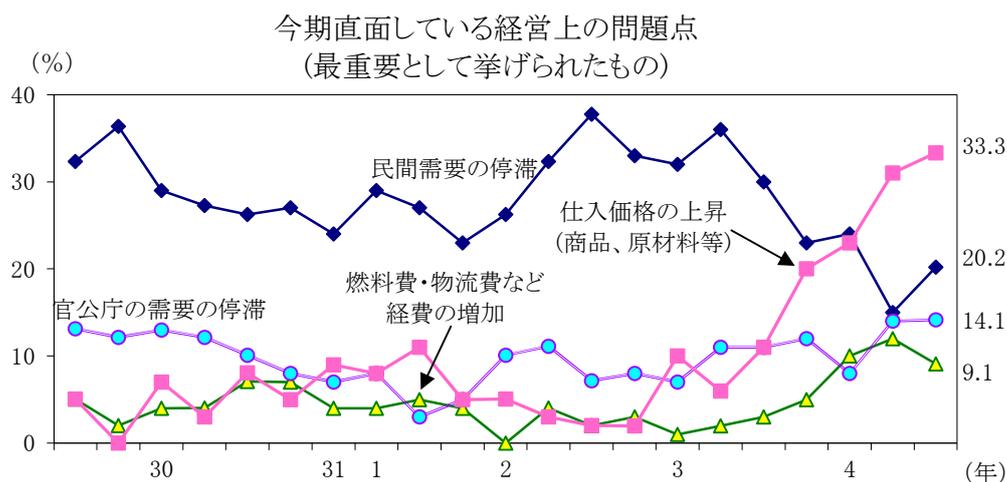
令和4年7～9月期の雇用人員DIは、前期比横ばいの▲24.0となった。もっとも、「不足超」は41期連続となり、人手不足感は続いている。業種別にみると、サービス業は横ばい、卸小売業は3期ぶりに不足超幅が縮小した一方、製造業は2期ぶり、建設業は3期ぶりに不足超幅が拡大した。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶり、10人以上は2期連続で不足超幅が縮小した一方、2～9人は3期ぶりに不足超幅が拡大した。経営組織別にみると、個人は3期ぶりに不足超幅が縮小した一方、法人は3期連続で不足超幅が拡大した。

先行き10～12月期は、2.0ポイント低下の▲26.0と、人手不足感はさらに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）」（33.3％）で、2位に「民間需要の停滞」（20.2％）、3位に「官公庁の需要の停滞」（14.1％）と続いた。「仕入価格の上昇」は前期から2.3ポイント上昇し、過去最多の指摘割合を更新した。さらに業種別、規模別、組織別のいずれでも2位までにランクインした。業種別にみると、製造業、サービス業は「仕入価格の上昇」、卸小売業は「民間需要の停滞」、建設業は「官公庁の需要の停滞」が最多となった。

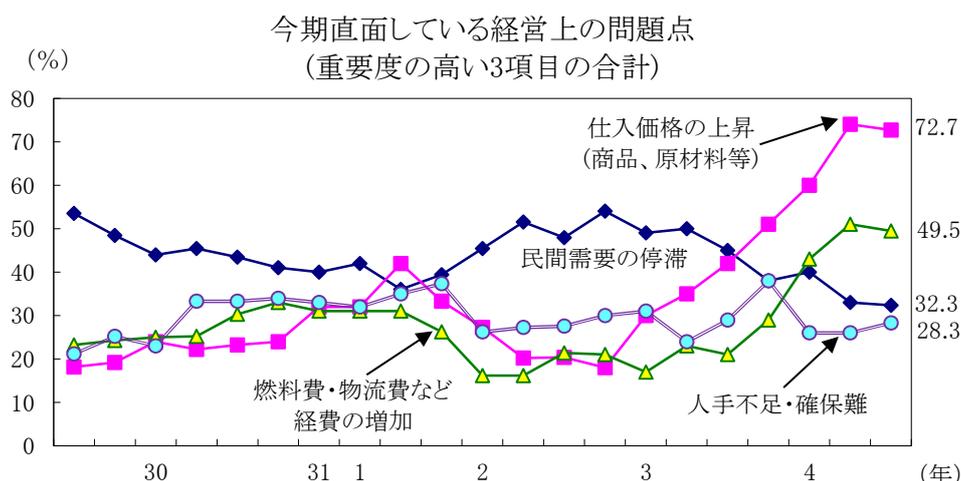


今期直面している経営上の問題点

最重要として挙げられたもの

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)	33.3	
2位	民間需要の停滞	20.2	
3位	官公庁の需要の停滞	14.1	
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	燃料費・物流費など経費の増加	16.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	44.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	20.0
卸小売業	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)	28.0
サービス業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	36.0
	2位	民間需要の停滞	28.0
従業員規模別			
1人以下	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)	20.0
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	20.9
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	40.6
	2位	官公庁の需要の停滞	25.0
経営組織別			
法人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	35.5
	2位	官公庁の需要の停滞	21.0
個人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	28.9
	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を見ると、最多は「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（72.7%）、2位は「燃料費・物流費など経費の増加」（49.5%）、3位は「民間需要の停滞」（32.3%）と続いた。業種別にみると、「仕入価格の上昇」は全業種で最多となった。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。そして「燃料費・物流費など経費の増加」が2位となっている。これを踏まえると、程度の差はあれ、当地ほぼすべての事業者の経営に、物価高の影響が及んでいることがうかがえる。



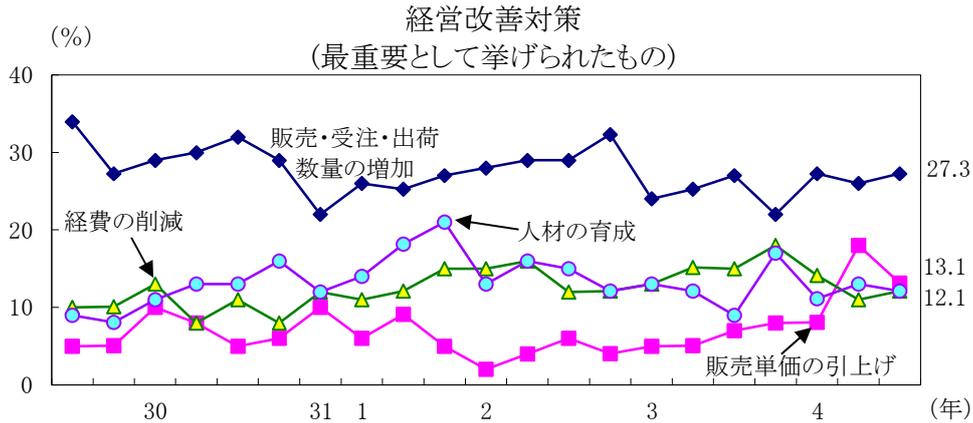
今期直面している経営上の問題点

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)	72.7
	2位 燃料費・物流費など経費の増加	49.5
	3位 民間需要の停滞	32.3
業種別		
製造業	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	80.0
	2位 燃料費・物流費など経費の増加	76.0
建設業	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	64.0
	2位 官公庁の需要の停滞	56.0
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 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	68.0
	2位 燃料費・物流費など経費の増加	56.0
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)	80.0
	2位 燃料費・物流費など経費の増加	44.0
	〃 民間需要の停滞	44.0
2人～9人	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	72.1
	2位 燃料費・物流費など経費の増加	46.5
10人以上	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	65.6
	2位 燃料費・物流費など経費の増加	56.3
経営組織別		
法人	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	71.0
	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	50.0

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」(27.3%)で、2位に「販売単価の引上げ」(13.1%)、3位に「人材の育成」、「経費の削減」(12.0%)が続いた。順位は前期調査と同じ結果となった。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」が最多となった一方、建設業は「仕入単価の圧縮」が最多となり過去最高であった。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。



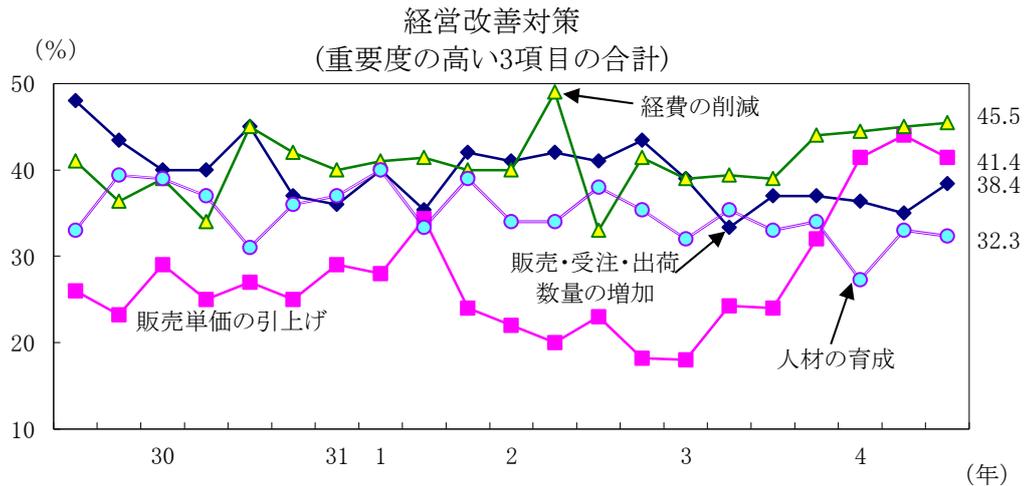
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

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 (%)	
総合	1位	販売・受注・出荷数量の増加	27.3
	2位	販売単価の引上げ	13.1
	3位	人材の育成	12.1
	〃	経費の削減	12.1
業種別			
製造業	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
	〃	人材の育成	16.0
建設業	1位	仕入単価の圧縮	20.0
	2位	人材の育成	16.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	2位	経費の削減	20.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	2位	販売単価の引上げ	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	28.0
	2位	経費の削減	20.0
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	52.0
	2位	販売単価の引上げ	28.0
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	28.0
	2位	経費の削減	24.0
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	29.0
	2位	人材の育成	16.1
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	23.7
	2位	販売単価の引上げ	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をみると、最多は「経費の削減」(45.5%)で、2位に「販売単価の引上げ」

(41.4%)、3位に「販売・受注・出荷数量の増加」(38.4%)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「販売単価の引上げ」「経費の削減」、サービス業は「経費の削減」が最多となった。従業員規模別、経営組織別にみると、それぞれで異なる改善対策が重要視されて(最多となって)おり、事業者の規模が大きくなるにつれ、「経費の削減」→「販売単価の引上げ」→「人材の育成」といった対策に遷移していく傾向が読み取れた。



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	45.5
	2位	販売単価の引上げ	41.4
	3位	販売・受注・出荷数量の増加	38.4
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	60.0
	2位	販売単価の引上げ	52.0
建設業	1位	人材の育成	48.0
	2位	経費の削減	40.0
卸小売業	1位	販売単価の引上げ	48.0
	〃	経費の削減	48.0
サービス業	1位	経費の削減	52.0
	2位	販売単価の引上げ	36.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	60.0
	2位	販売単価の引上げ	52.0
2人～9人	1位	販売単価の引上げ	39.5
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	39.5
10人以上	1位	人材の育成	46.9
	2位	経費の削減	46.9
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	37.5
経営組織別			
法人	1位	人材の育成	43.5
	2位	経費の削減	41.9
個人	1位	販売単価の引上げ	55.3
	2位	経費の削減	50.0

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】

- ・ 昨年のウッドショックの反動で需要が低迷。
- ・ コロナに関する影響なし。業況は良いが売上減。
- ・ 水道光熱費関係の高騰が酷いので助成がどうなるか期待。

【建設業】

- ・ 燃料、電力料の高騰、建築資材の高騰により収益を圧迫している状況である。また、ウッドショックも落ち着き、減収の傾向にある。建築も民間戸建の需要が住宅価格上昇の報道により減退。設備投資による需要回復を期待したい。

【卸小売業】

- ・ 建築製品の売れ行きが低調なため、製材所への販売価格が減少している状況。原木価格にも大きく影響している。相場は現状が底打ちになると思われるが、今後の動向に注意しないといけない。
- ・ 10月1日より、
酒類及び食品等の値上げによる販売力の低下が心配。