

No.59

真庭商工会景況調査

令和4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4年10～12月期の現状 令和5年1～3月期の見通し
調査時期	令和5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	
	22社	48社	30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

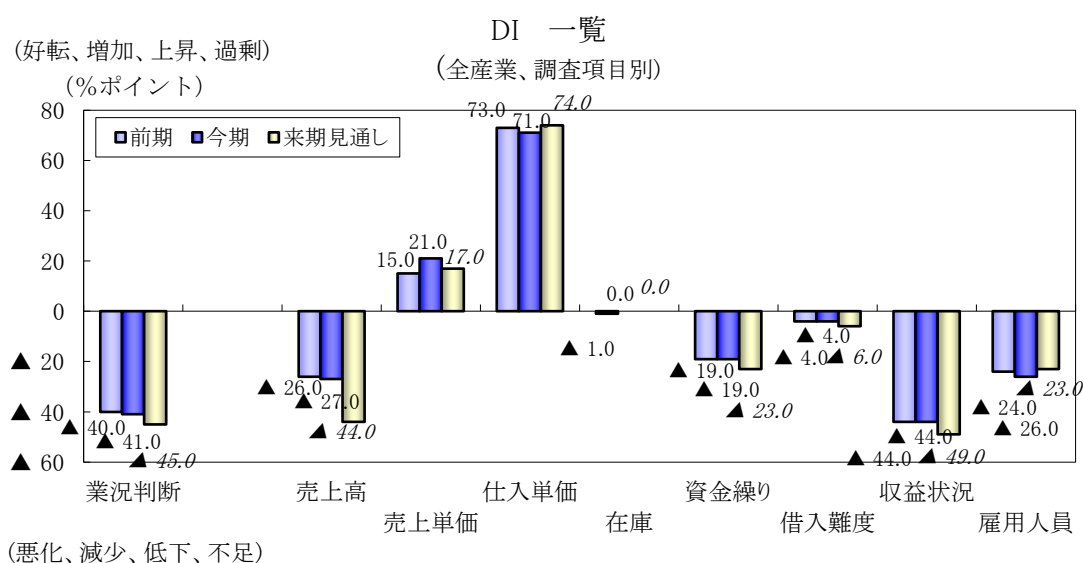
概況.....	1
1. 今期の状況と来期の見通し.....	3
a) 業況判断.....	3
b) 売上高(完成工事高、加工高等).....	4
c) 売上単価(加工・受注単価等).....	5
d) 仕入単価(原材料、商品等).....	6
e) 在庫(商品、製品等).....	7
f) 資金繰り.....	8
g) 借入難度(含む手形割引).....	9
h) 収益状況(経常利益).....	10
i) 雇用人員(人手).....	11
2. 今期直面している経営上の問題点.....	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策.....	14
4. その他(景気動向に関するコ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

概況

令和4年10～12月期の業況判断DIは▲41.0と前期比1.0ポイント低下し、2期連続で悪化した。行動制限が課されず新型コロナの影響が和らいだ一方、物価高による原材料（仕入）価格の上昇、経費の増加など収益の悪化がこれを打ち消し、景況感は総じて横ばいとなった。業種別にみると、物価高による収益悪化の影響が大きかった製造業、卸小売業が悪化した。また建設業はDI自体改善したものの、その水準は低迷している。

現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、上位をみると「販売単価の引上げ」、「経費の削減」といった収益確保に向けた取組みが挙がっている。実際、売上単価DIのプラスは5期連続となり、DIは調査開始以降の最高値を更新し、かつすべての業種が上昇超となった。もっとも、価格転嫁の動きは進んでいるものの、仕入単価や経費上昇分をカバーするには至っていない。需要減もさることながら、収益改善が当地企業の喫緊の課題となっており、その動向が景況感を左右する環境にある。

今後、更なる値上げや経費削減の成否が当地の景気動向のカギを握るとみられるが、先行き5年1～3月期の収益状況DIは低下し、その見通しは明るいものではない。収益水準の低迷に需要減も重なって、1～3月期の業況判断DIは、4.0ポイント低下の▲45.0と、悪化を見込んでいる。



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)	25.3
2位	民間需要の停滞	22.2
3位	人手不足・確保難	12.1

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	23.5
2位	販売単価の引上げ	15.3
3位	経費の削減	12.2

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
4/4～6	 ▲ 32.0	 ▲ 20.0	 ▲ 48.0	 ▲ 52.0	 ▲ 8.0
7～9	 ▲ 40.0	 ▲ 28.0	 ▲ 60.0	 ▲ 40.0	 ▲ 32.0
10～12	 ▲ 41.0	 ▲ 40.0	 ▲ 52.0	 ▲ 48.0	 ▲ 24.0
5/1～3	 ▲ 45.0	 ▲ 32.0	 ▲ 52.0	 ▲ 48.0	 ▲ 48.0

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10～12月期の業況判断DIは、前期比12.0ポイント低下の▲40.0と2期連続で悪化した。受注は持ち直したものの、原材料費が高止まったことで収益状況が低迷した。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前期からのマイナス影響が継続した。先行き5年1～3月期の業況判断DIは8.0ポイント上昇の▲32.0と、反転を見込んでいる。

(建設業)

令和4年10～12月期の業況判断DIは、前期比8.0ポイント上昇の▲52.0と2期ぶりに改善した。もっとも、一部の民間工事が持ち直したものの、全体の市況は低調で水準としては厳しい状態が続いている。先行き5年1～3月期の業況判断DIは▲52.0と横ばいであり、厳しさは変わらない見通しである。

(卸小売業)

令和4年10～12月期の業況判断DIは、前期比8.0ポイント低下の▲48.0と2期ぶりに悪化した。コロナによる行動制限は課されなかったものの、事業者向け卸売業を中心に悪化した。先行き5年1～3月期の業況判断DIは▲48.0と横ばいで、低空飛行が続く見通しである。

(サービス業)

令和4年10～12月期の業況判断DIは、前期比8.0ポイント上昇の▲24.0と2期ぶりに改善した。需要が大きく改善したわけではないが「全国旅行支援」の効果のほか、他業種に比べ物価上昇による収益の悪化が一部にとどまった。もっとも、先行き5年1～3月期の業況判断DIは、24.0ポイント低下の▲48.0と、改善は続かない見通しである。

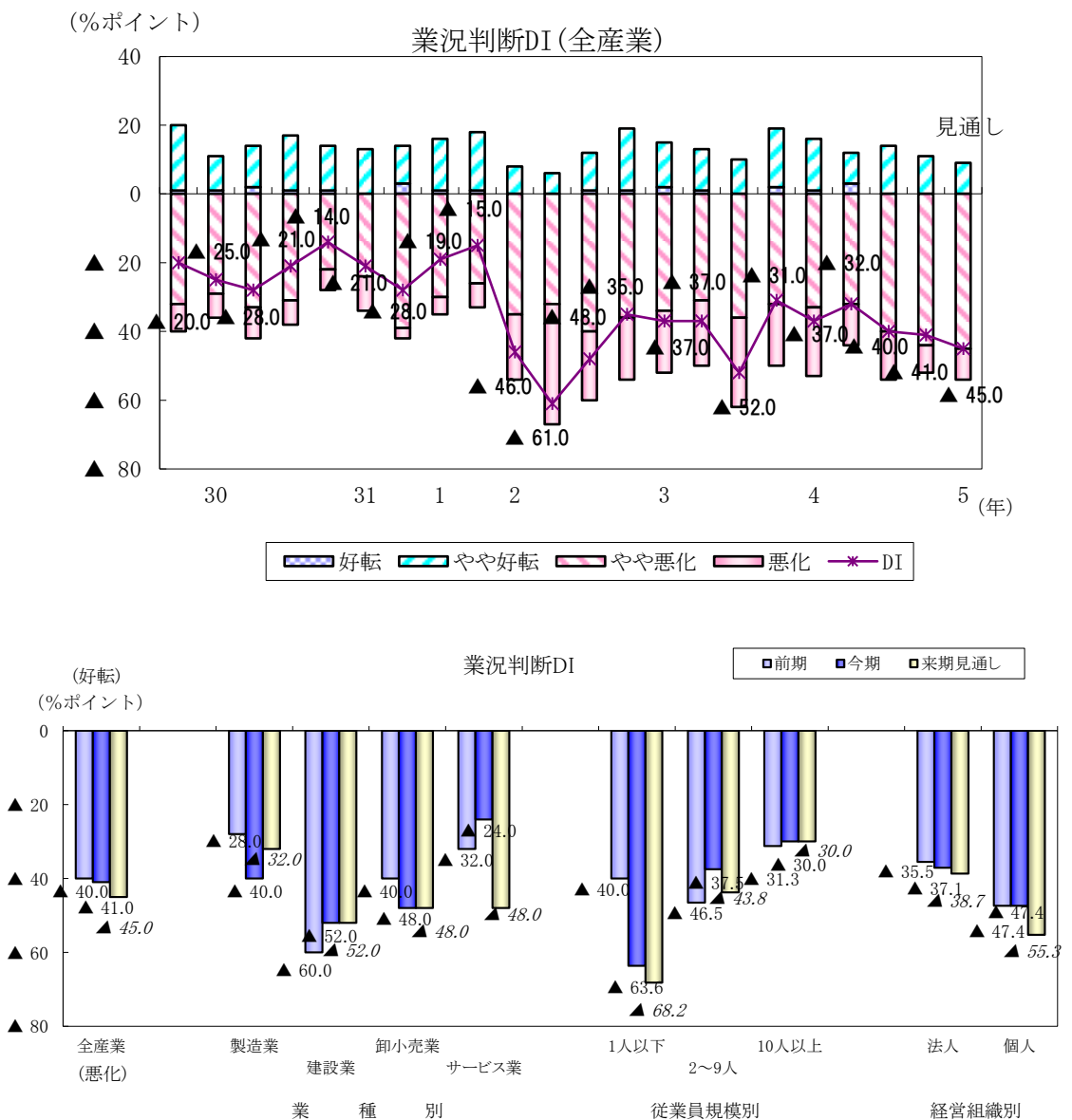
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、総じて横ばい

令和4年10～12月期の業況判断DIは、前期比1.0ポイント低下の▲41.0と2期連続で悪化した。新型コロナによる影響が和らぎ地域内需要は持ち直したものの、原材料費や経費の上昇が収益を圧迫し、総じて景況感は横ばいとなった。業種別にみると、建設業、サービス業は改善したものの、製造業、卸小売業は悪化した。従業員規模別にみると、2～9人、10人以上は2期ぶりに改善したものの、1人以下は2期ぶりに悪化した。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期連続で悪化した。

先行き5年1～3月期は、4.0ポイント低下の▲45.0と、3期連続で悪化する見込みである。原材料費や経費の上昇による収益悪化は続き、さらに地域内外の需要も大きく落ち込む見通しである。

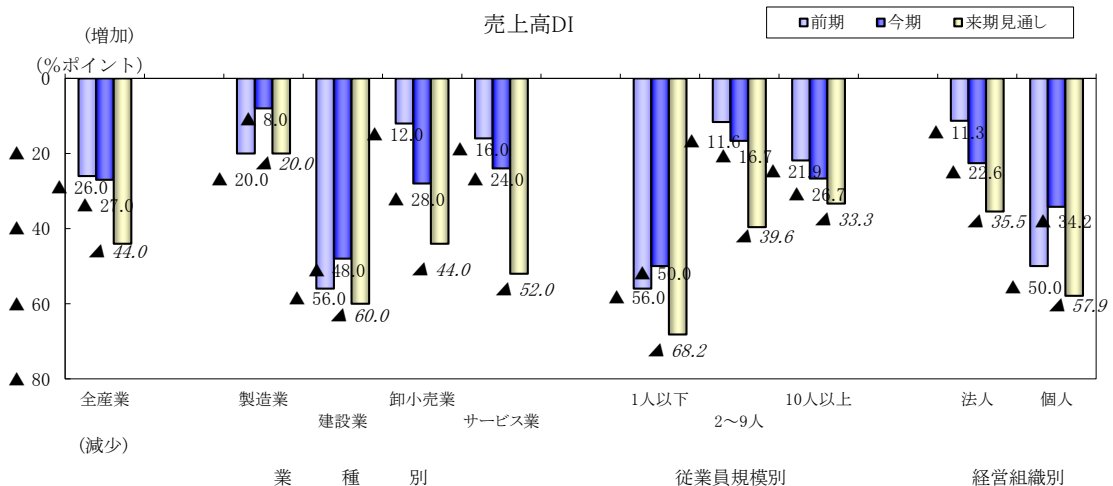
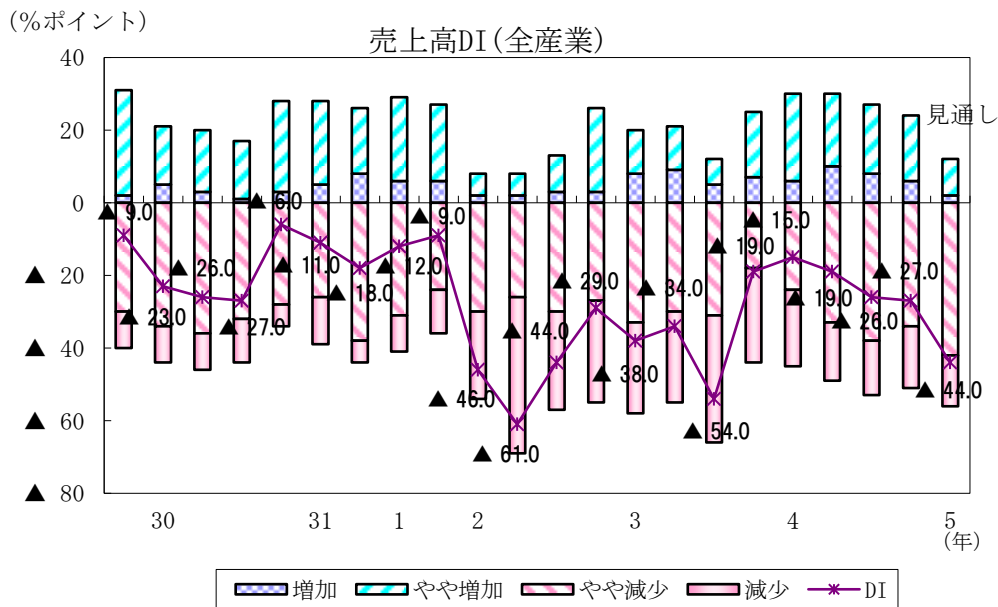


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、3期連続で低下

令和4年10~12月期の売上高DIは、前期比1.0ポイント低下の▲27.0と3期連続で低下した。業種別にみると、製造業は2期ぶり、建設業は3期ぶりに上昇した一方、卸小売業は2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3期ぶりに上昇した一方、2~9人は5期ぶりに上昇した一方、10人以上は4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2期ぶりに低下した。

先行き5年1~3月期は、17.0ポイント低下の▲44.0と、4期連続で悪化する見通しである。全業種で低下を見込み、建設業は12.0ポイント低下の▲60.0、サービス業は28.0ポイント低下の▲52.0と、両業種が売上高DI低迷の主要因となる。

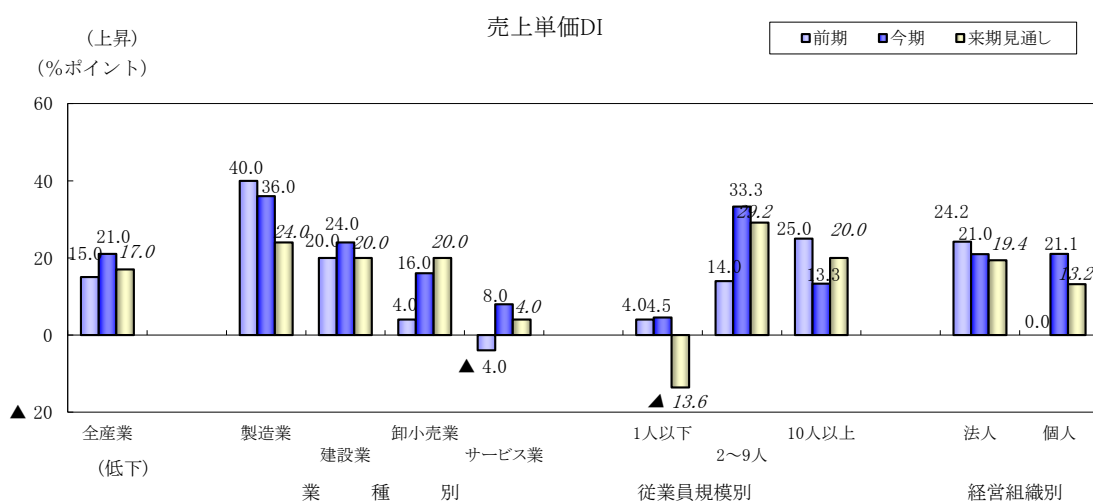
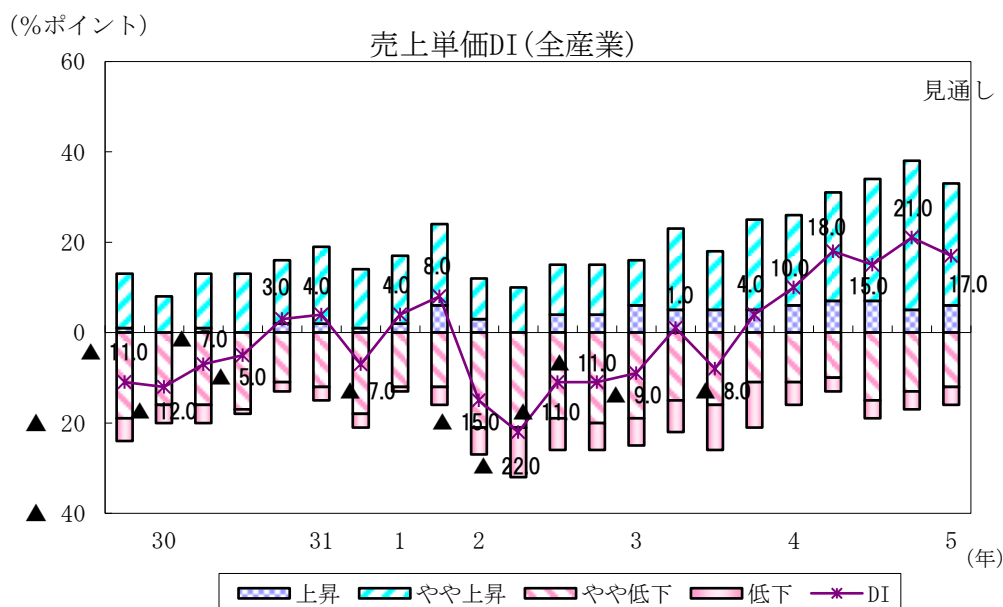


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、過去最高値を更新

令和4年10～12月期の売上単価DIは、前期比6.0ポイント上昇の21.0と2期ぶりに上昇した。プラスは5期連続となり、DIは調査開始以降の最高値を更新し、すべての業種が上昇超となった。仕入単価DIの上昇値には依然追いついていないものの、価格転嫁の動きは進んでいる。業種別の動きをみると、製造業は2期連続で低下したものの、建設業は2期連続、卸小売業、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、10人以上は2期連続で低下したものの、1人以下は2期連続、2～9人は2期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、法人は5期ぶりに低下した一方、個人は2期ぶりに上昇した。

先行き5年1～3月期は、17.0と4.0ポイント低下するものの、引き続きプラス圏で推移する見込みである。

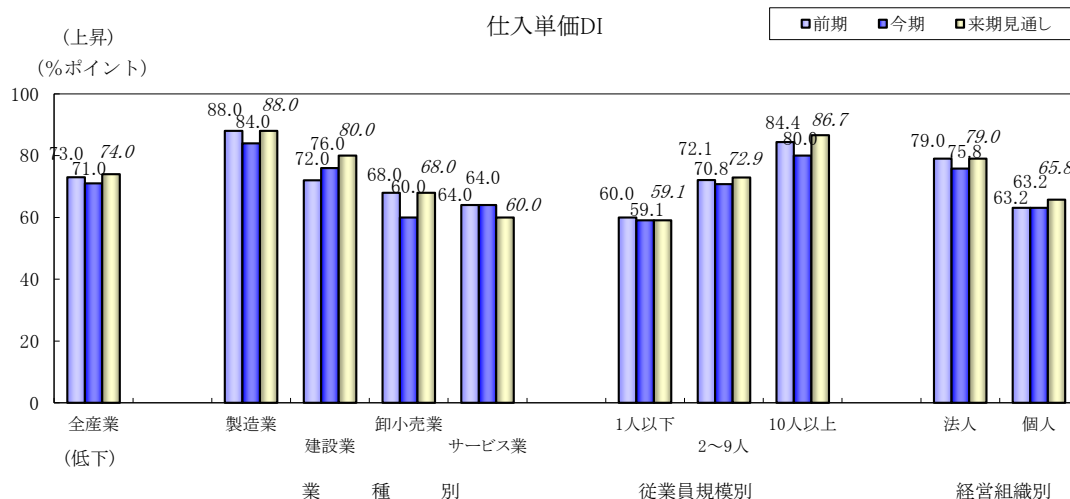
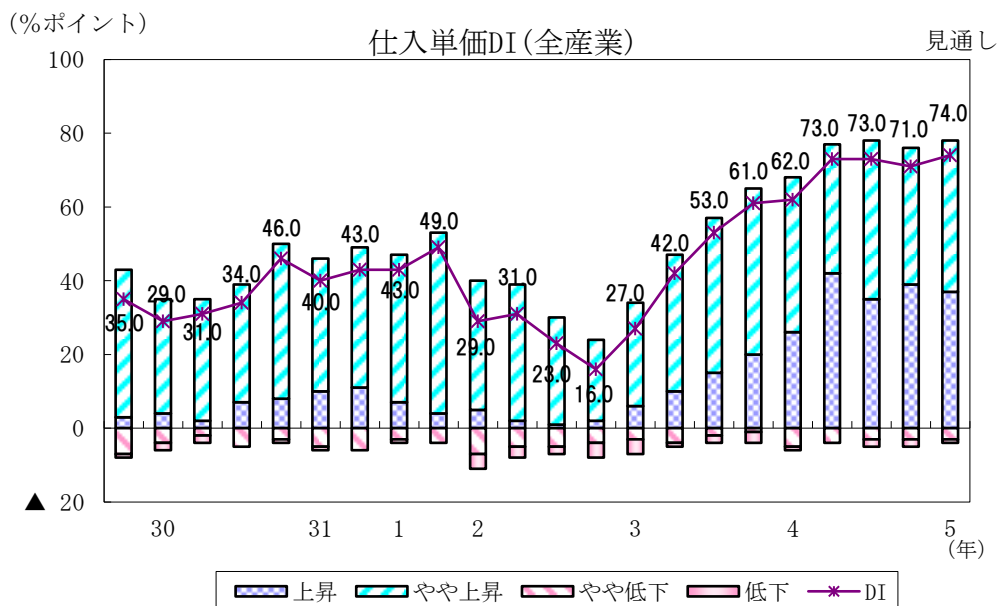


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、高水準を維持

令和4年10～12月期の仕入単価DIは、前期比2.0ポイント低下の71.0と、8期ぶりに低下した。もっとも、その水準は高止まりし、3期連続で70ポイントを上回った。業種別にみると、建設業は2期ぶりに上昇し、「上昇」の回答割合は48.0%に達した。一方、製造業は2期連続、卸小売業は3期ぶりに低下し、サービス業は横ばいであった。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶり、2～9人は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、個人は横ばいだった一方、法人は2期連続で低下した。

先行き5年1～3月期は、3.0ポイント上昇の74.0と、3期ぶりに上昇し、調査開始以降の最高値を更新する見通しである。

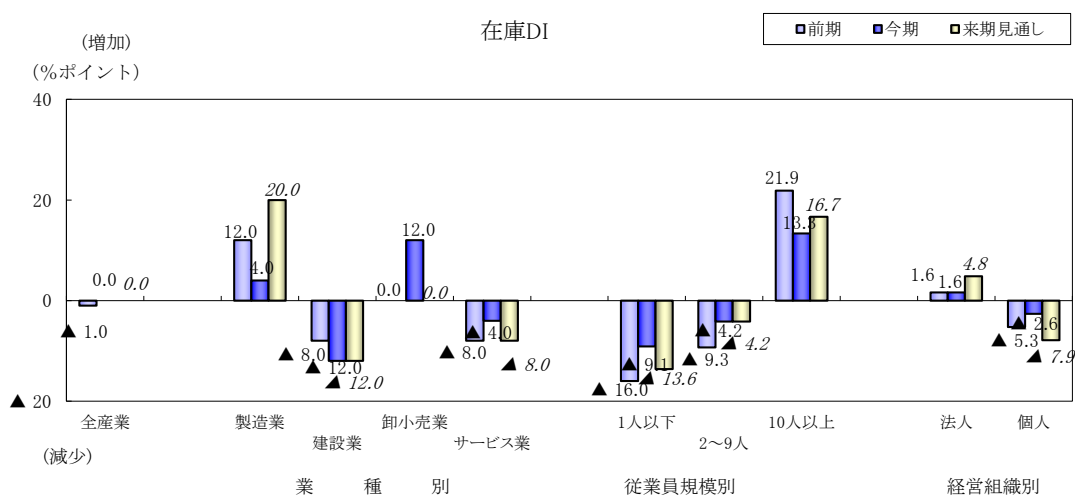
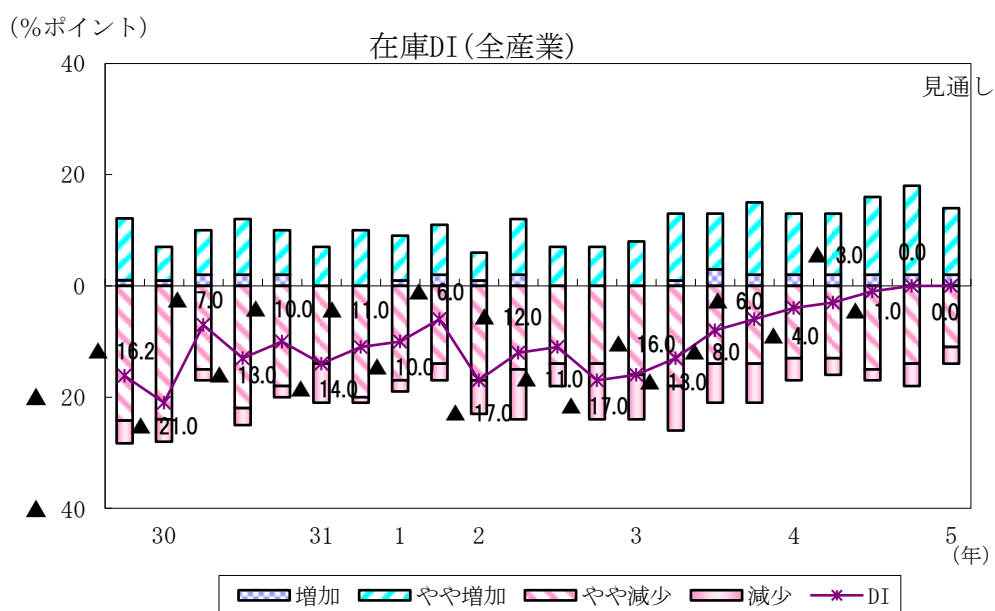


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、34期ぶりに減少超を脱却

令和4年10～12月期の在庫DIは、前期比1.0ポイント上昇の0.0と8期連続で上昇し、34期ぶりに減少超を脱した。前期比で見ると大きな変動ではないものの、在庫を抑制する動きが概ね収まったといえる。業種別にみると、製造業は3期ぶり、建設業は2期ぶりに低下した一方、卸小売業は2期ぶり、サービス業は2期連続で上昇した。もっとも水準をみると、製造業、卸小売業は増加超、建設業、サービス業は減少超となっている。従業員規模別にみると、10人以上は3期ぶりに低下した一方、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、法人は横ばいの一方、個人は2期連続で上昇した。

先行き5年1～3月期は、横ばいの0.0と、総じて在庫は積増も抑制もないフラットな動きとなる見込みである。

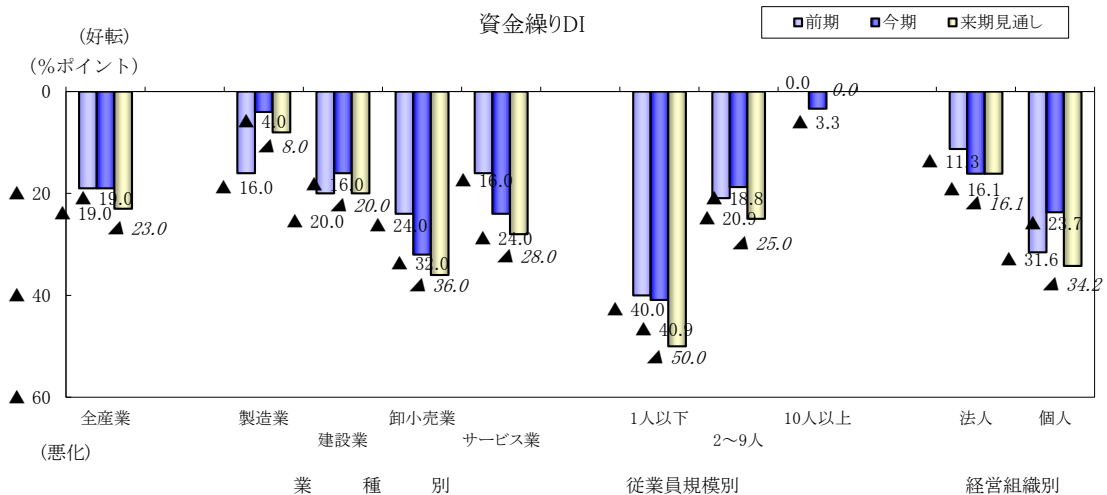
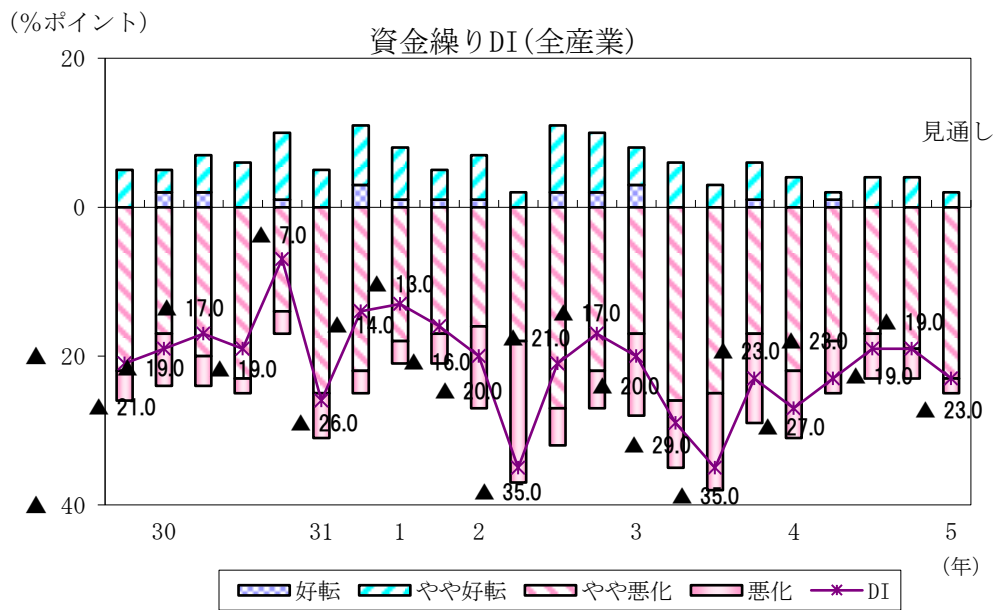


f) 資金繰り

資金繰りDIは、横ばい

令和4年10～12月期の資金繰りDIは、▲19.0と前期比横ばいとなった。業種別にみると、製造業は2期連続、建設業は5期ぶりに改善した一方、卸小売業、サービス業は3期ぶりに悪化した。従業員規模別にみると、2～9人は3期連続で改善した一方、1人以下は2期連続、10人以上は3期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、個人は2期ぶりに改善した一方、法人は3期ぶりに悪化した。

先行き5年1～3月期は、▲23.0と4.0ポイント低下し、4期ぶりに悪化する見通しである。

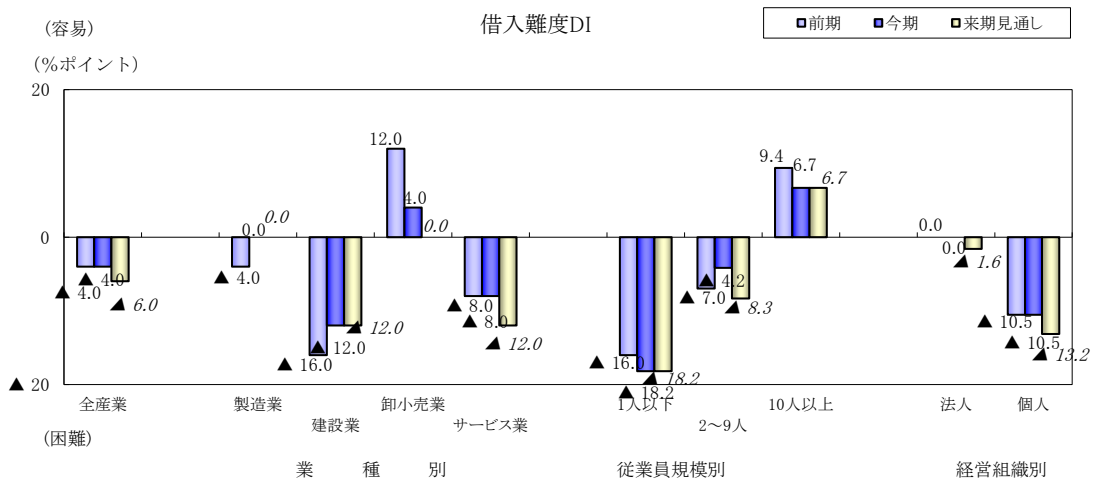
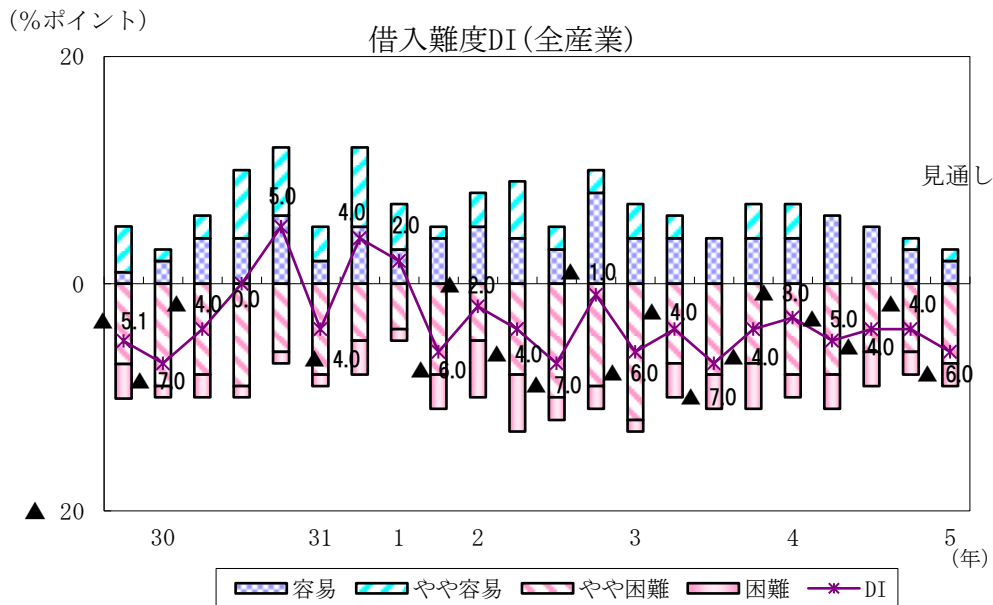


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、横ばい

令和4年10~12月期の借入難度DIは、▲4.0と前期比横ばいとなった。業種別にみると、製造業は4期ぶり、建設業は3期ぶりに改善した一方、卸小売業は2期ぶりに悪化し、サービス業は横ばいであった。従業員規模別にみると、2~9人は2期連続で改善した一方、1人以下、10人以上は2期連続で悪化した。なお、DIの水準をみると、1人以下は18.2と35期連続の困難超、10人以上は6.7と20期連続の容易超と、規模による格差が続いている。経営組織別にみると、法人、個人ともに横ばいであった。

先行き5年1~3月期は、2.0ポイント低下の▲6.0を見込む。全体での変動は小さいものの、1人以下でのDI低迷は続くことから、この層への目配りが必要である。

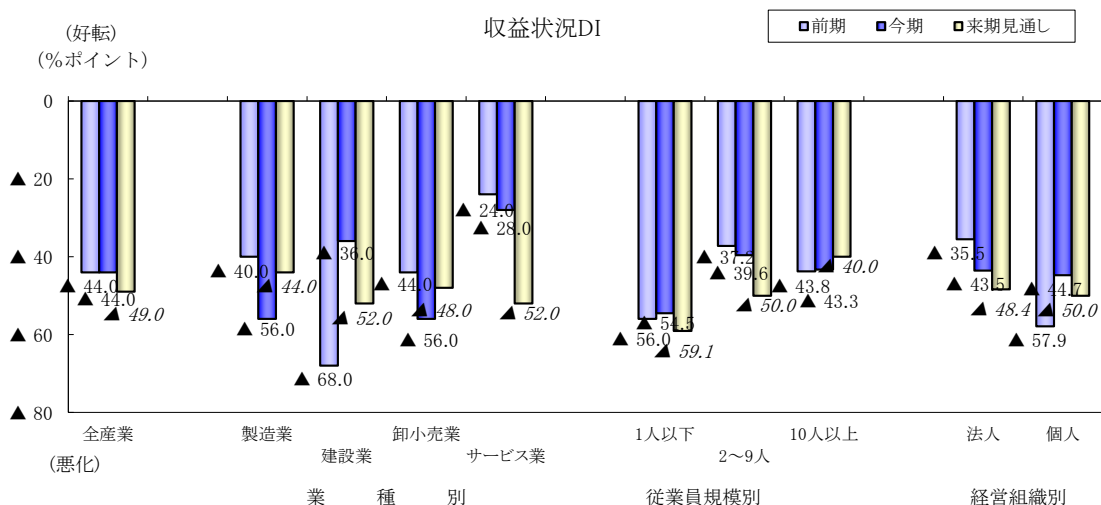
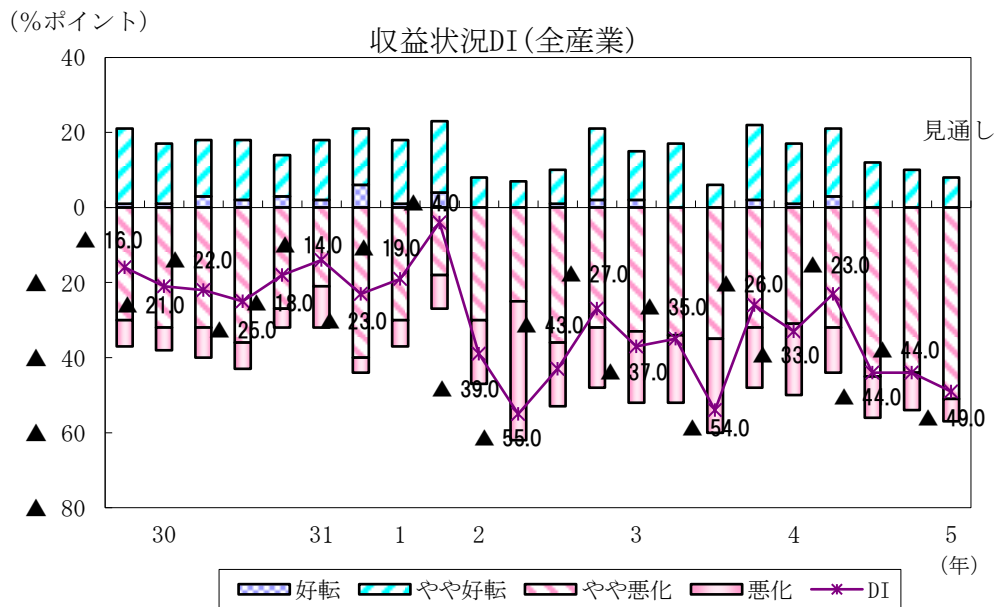


h) 収益状況(経常利益)

収益状況DIは、低位推移

令和4年10~12月期の収益状況DIは、▲44.0と前期比横ばいとなった。業種別にみると、建設業は4期ぶりに改善した一方、製造業、サービス業は2期連続、卸小売業は2期ぶりに悪化した。変動をみると、製造業は16.0ポイント低下し前期(40.0ポイント低下)を加えると、半年で56.0ポイントもの低下となった。一方、建設業は32.0ポイント上昇し、持ち直した。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上は2期ぶりに改善した一方、2~9人は2期連続で悪化した。経営組織別にみると、個人は2期ぶりに改善した一方、法人は2期連続で悪化した。

先行き5年1~3月期は、5.0ポイント低下の▲49.0と、2期ぶりに悪化する見通しであり、収益状況は依然として低位の推移が続く。

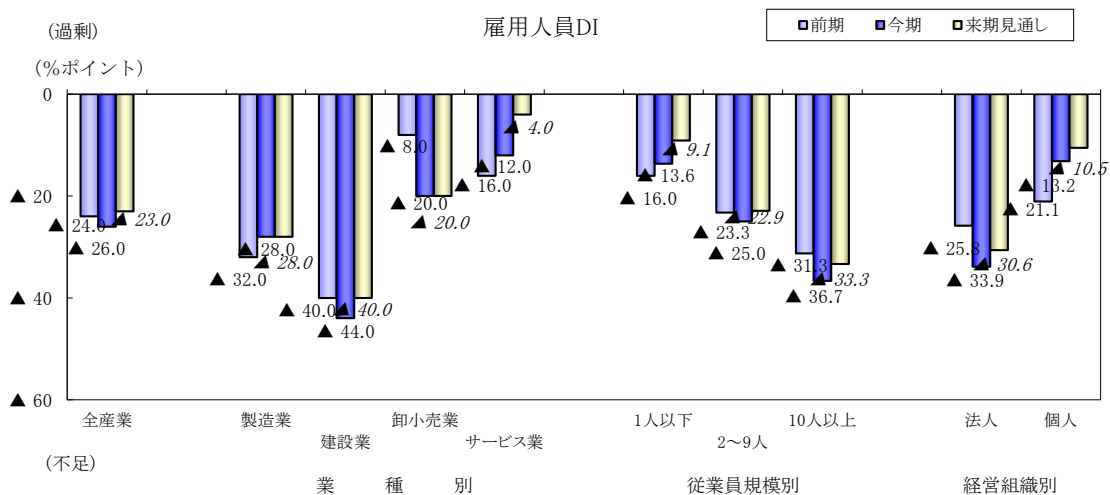
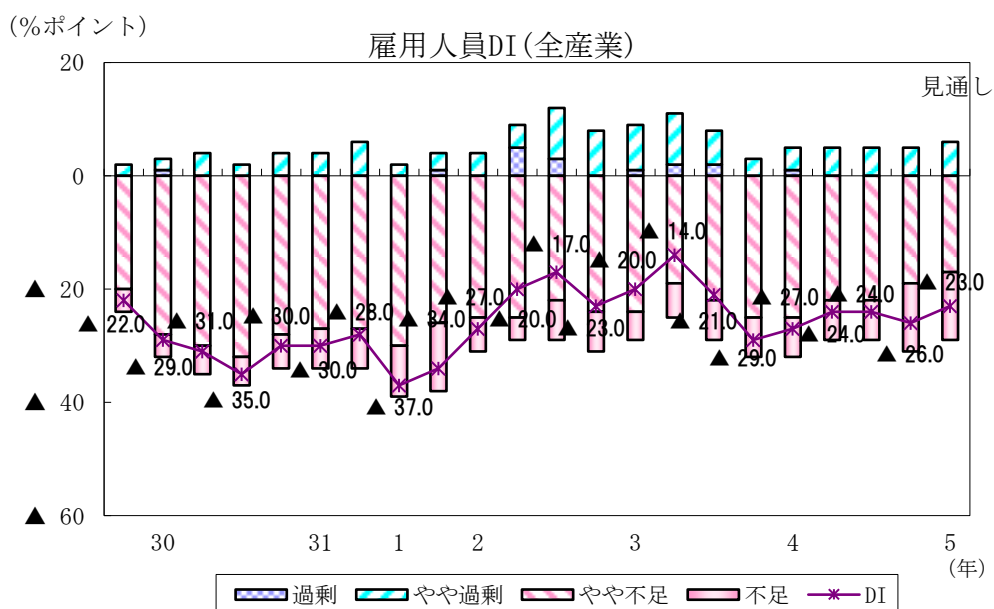


i) 雇用人員(人手)

人手不足感が続く

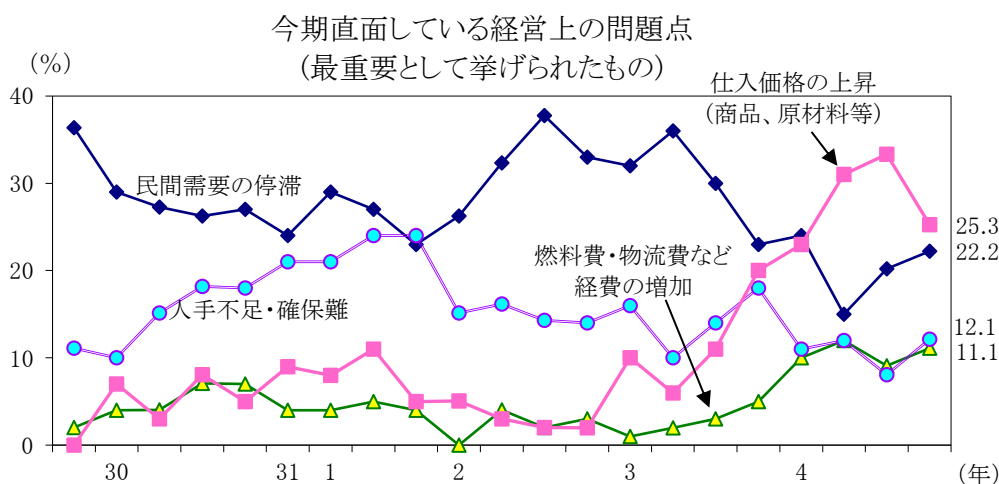
令和4年10~12月期の雇用人員DIは、前期比2.0ポイント低下の▲26.0と、4期ぶりに不足超幅が拡大した。「不足超」は42期連続となった。業種別にみると、製造業は2期ぶり、サービス業は3期ぶりに不足超幅が縮小した一方、建設業は2期連続、卸小売業は2期ぶりに不足超幅が拡大した。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続で不足超幅が縮小した一方、2~9人は2期連続、10人以上は3期ぶりに不足超幅が拡大した。経営組織別にみると、個人は3期ぶりに不足超幅が縮小した一方、法人は4期ぶりに不足超幅が拡大した。

先行き5年1~3月期は、3.0ポイント上昇の▲23.0と、やや和らぐも人手不足感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

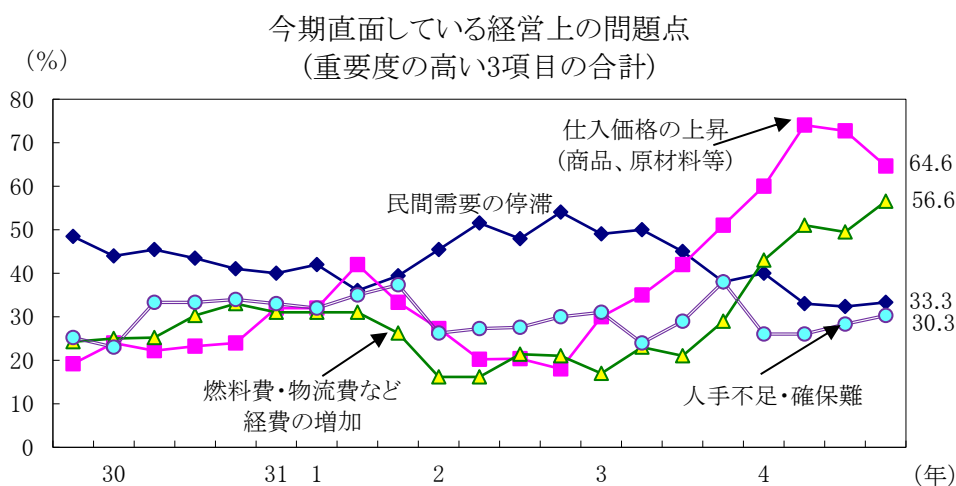
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（25.3%）で、2位に「民間需要の停滞」（22.2%）、3位に「人手不足・確保難」（12.1%）と続いた。前期と比べ1位2位の順位に変動はなかったものの、「仕入価格の上昇」の割合は減少し、「民間需要の停滞」は増加した。業種別にみると、製造業、サービス業は「仕入価格の上昇」、建設業は「官公庁の需要の停滞」、卸小売業は「民間需要の停滞」が最多となった。



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

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)
	1位	2位	
	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	25.3
	2位	民間需要の停滞	22.2
	3位	人手不足・確保難	12.1
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	40.0
	2位	人手不足・確保難	20.0
	〃	民間需要の停滞	20.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	28.0
	2位	人手不足・確保難	20.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	40.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	24.0
サービス業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	24.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	20.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	36.4
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	13.6
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	13.6
2人～9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	31.3
	2位	民間需要の停滞	22.9
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	23.3
	2位	官公庁の需要の停滞	20.0
経営組織別			
法人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	24.2
	2位	民間需要の停滞	21.0
個人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	26.3
	2位	民間需要の停滞	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、最多は「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（64.6%）、2位は「燃料費・物流費など経費の増加」（56.6%）、3位は「民間需要の停滞」（33.3%）と続いた。前期と比べ1～3位の順位に変動はなかったものの、「仕入価格の上昇」の割合は減少し、「燃料費・物流費など経費の増加」は増加した。業種別にみると、サービス業のみ「燃料費・物流費など経費の増加」が最多となり、ほかは「仕入価格の上昇」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」がすべてで最多となった。



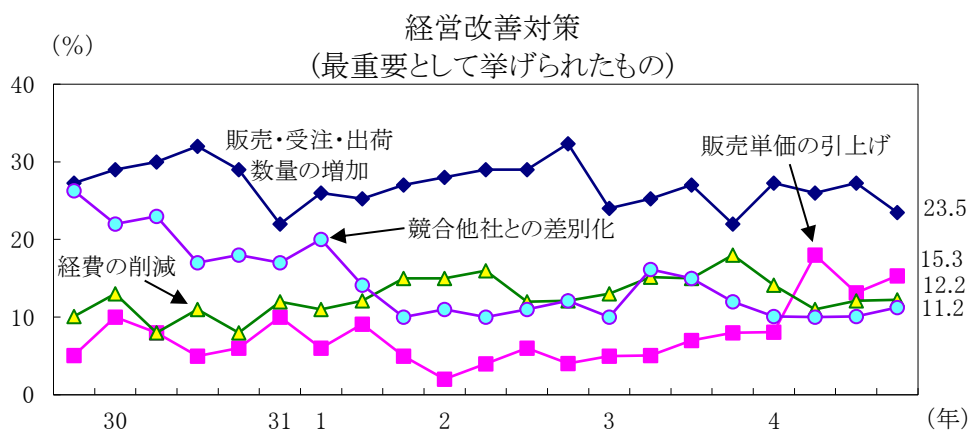
今期直面している経営上の問題点

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	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	64.6	
2位	燃料費・物流費など経費の増加	56.6	
3位	民間需要の停滞	33.3	
業種別			
製造業	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	60.0
建設業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	60.0
	2位	官公庁の需要の停滞	44.0
	〃	人手不足・確保難	44.0
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	44.0
卸小売業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	72.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	52.0
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)	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)	63.6
	2位	民間需要の停滞	54.5
2人～9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	68.8
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	60.4
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	56.7
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	53.3
経営組織別			
法人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	62.9
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	54.8
個人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	65.8
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	57.9

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

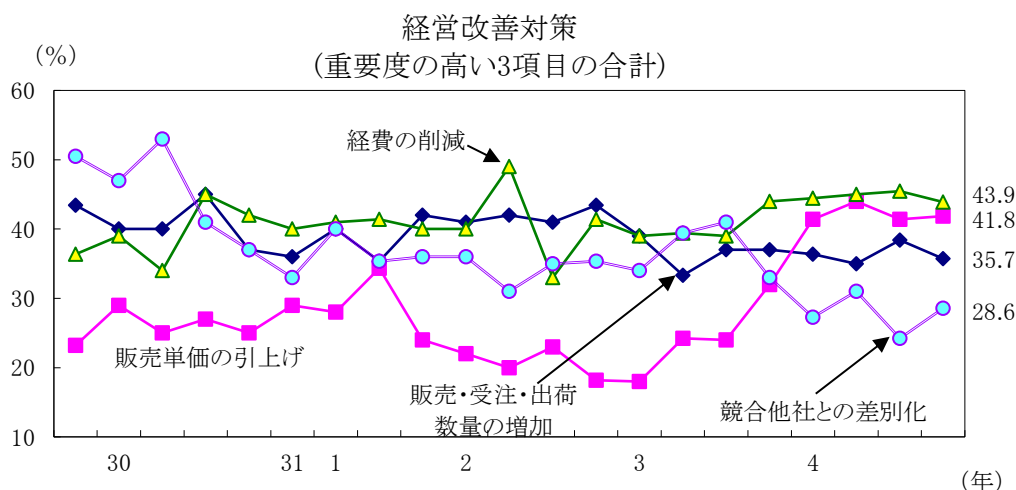
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「販売・受注・出荷数量の増加」(23.5%)で、2位に「販売単価の引上げ」(15.3%)、3位に「経費の削減」(12.2%)が続いた。順位は前期調査と同じ結果となった。業種別にみると、製造業は「販売単価の引上げ」、建設業、卸小売業は「販売・受注・出荷数量の増加」、サービス業は「経費の削減」が最多となった。従業員規模別、経営組織別にみると、1人以下を除き、いずれも「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となった。



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	23.5
	2位	販売単価の引上げ	15.3
	3位	経費の削減	12.2
業種別			
製造業	1位	販売単価の引上げ	28.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	20.0
	2位	仕入単価の圧縮	16.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.0
	2位	販売単価の引上げ	20.0
サービス業	1位	経費の削減	24.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	16.0
	〃	競合他社との差別化	16.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	22.7
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	18.2
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	59.1
	2位	販売単価の引上げ	40.9
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	27.3
	2位	人材の育成	22.7
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	16.1
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	21.1
	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は、最多が「経費の削減」(43.9%)で、2位に「販売単価の引上げ」(41.8%)、3位に「販売・受注・出荷数量の増加」(35.7%)と続いた。業種別にみると、製造業は「販売・受注・出荷数量の増加」、「販売単価の引上げ」、建設業、サービス業は「経費の削減」、卸小売業は「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、全体としては「経費の削減」、「販売単価の引上げ」が重要視されているものの、10人以上、法人では「人材の育成」が1位となっており、事業規模の大きな事業者において、対策の方向性がやや全体の傾向と異なっている。



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 (%)
総合	1位 経費の削減	43.9
	2位 販売単価の引上げ	41.8
	3位 販売・受注・出荷数量の増加	35.7
業種別		
製造業	1位 販売・受注・出荷数量の増加	44.0
	〃 販売単価の引上げ	44.0
建設業	1位 経費の削減	52.0
	2位 仕入単価の圧縮	36.0
卸小売業	1位 販売単価の引上げ	56.0
	2位 経費の削減	44.0
サービス業	1位 経費の削減	48.0
	2位 販売単価の引上げ	40.0
従業員規模別		
1人以下	1位 経費の削減	63.6
	2位 販売単価の引上げ	40.9
2人～9人	1位 販売単価の引上げ	50.0
	2位 販売・受注・出荷数量の増加	37.5
10人以上	1位 人材の育成	46.7
	2位 経費の削減	40.0
経営組織別		
法人	1位 人材の育成	38.7
	2位 経費の削減	35.5
	〃 販売・受注・出荷数量の増加	35.5
個人	1位 販売単価の引上げ	55.3
	〃 経費の削減	55.3

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】

- ・電気代の高騰に対しての支援。
- ・我々のような零細事業者にも届く補助や支援を国にお願いしたい。

【建設業】

- ・物価高騰により仕入価格が上昇するも価格転嫁が難しい。全体的にモノの流れが停滞している様子が伺える。エネルギー価格上昇による収益圧迫により今後の利益予想が難しい状況である。

【卸小売業】

- ・昨年のウッドショックからの反動により単価が下がっていたが、年末にかけて若干回復の兆しが見えてきた。今後の課題として、消費税のインボイス制度への対応が業務課題である。
- ・高齢化社会の為に商品を購入いただいても、故障と勘違いされて経費が多くかかる。特に人夫賃、燃料代。
- ・電気代が高すぎます。なんとかして下さい。

【サービス業】

- ・高齢化で後継者おらず廃業予定。