

No.60

真庭商工会景況調査

令和5年1～3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5年1～3月期の現状 令和5年4～6月期の見通し
調査時期	令和5年4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	
	24社	44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

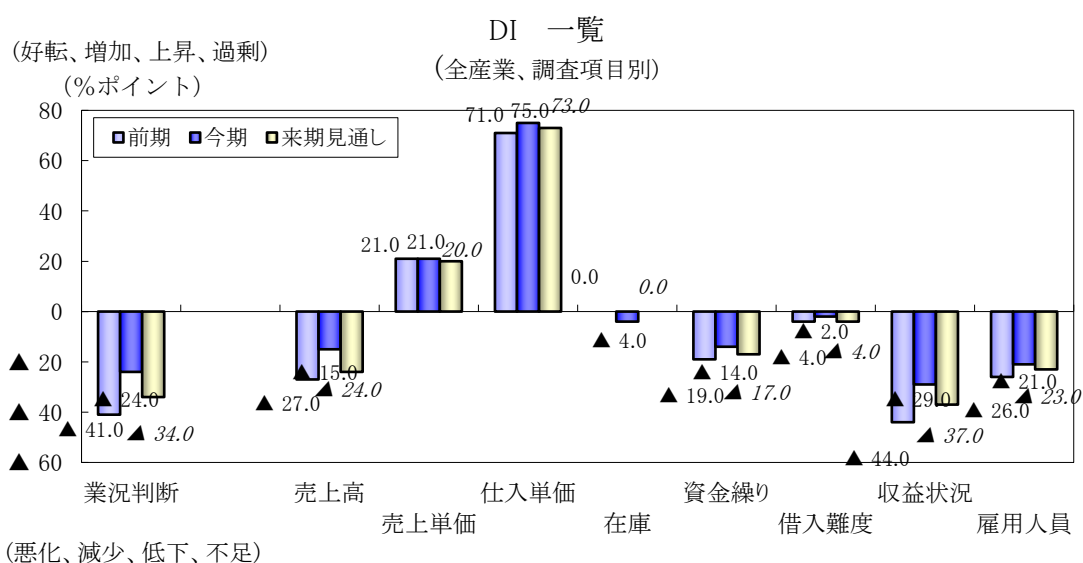
概況.....	1
1. 今期の状況と来期の見通し.....	3
a) 業況判断.....	3
b) 売上高(完成工事高、加工高等).....	4
c) 売上単価(加工・受注単価等).....	5
d) 仕入単価(原材料、商品等).....	6
e) 在庫(商品、製品等).....	7
f) 資金繰り.....	8
g) 借入難度(含む手形割引).....	9
h) 収益状況(経常利益).....	10
i) 雇用人員(人手).....	11
2. 今期直面している経営上の問題点.....	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策.....	14
4. その他(景気動向に関するコ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

概況

令和5年1～3月期の業況判断DIは▲24.0と前期比17.0ポイント低下し、3期ぶりに改善した。感染の落ち着きから時を追うごとにコロナの影響は和らぎ、社会経済活動の再開が進んだことで売上高DIは上昇した。また、一部で価格転嫁が進んだこともあって収益状況DIも上昇し、当地の景況感は改善した。業種別にみても、全ての業種で改善し、特にコロナの影響を大きく受けるサービス業(0.0)は調査開始後初めてマイナスから脱却した。

一方、今期直面している経営上の問題点では「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」が前期に続き最も多く、仕入単価DIは前期に続き過去最高値を更新したほか、収益状況DIの今期の持ち直しも一時的と見込まれている。実際に当期が比較対象とする前年同期は、コロナ第6波の感染拡大期にあたり、数値の改善を額面どおりに受け止められない側面がある。

先行き4～6月期は、売上高DI、収益状況DIともに低下し、業況判断DIは、10.0ポイント低下の▲34.0と、悪化を見込んでいる。真庭地域の企業にとって、物価上昇、すなわち収益環境の悪化が、コロナ禍に代わる経営課題として出現している。現在(今後)進めている(いく)経営改善対策として、本調査の回答で多く挙げられた「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を進めていくしかない。























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)	30.0
2位	民間需要の停滞	18.0
3位	官公庁の需要の停滞	12.0







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	24.0
2位	経費の削減	15.0
3位	販売単価の引上げ	14.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
4/7～9	 ▲ 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	 ▲ 24.0	 ▲ 20.0	 ▲ 44.0	 ▲ 32.0	 0.0
4～6 見通し	 ▲ 34.0	 ▲ 20.0	 ▲ 56.0	 ▲ 20.0	 ▲ 40.0

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5年1～3月期の業況判断DIは、前期比20.0ポイント上昇の▲20.0と3期ぶりに改善した。受注は減少したものの、原材料費の上昇に沈静化の兆しがみえ、価格転嫁も進んでいることから収益状況が改善した。資金繰りにも改善の傾向がみられており、物価上昇の悪影響から一早く立ち直りつつある。先行き4～6月期の業況判断DIは横ばいとなる見込み。

(建設業)

令和5年1～3月期の業況判断DIは、前期比8.0ポイント上昇の▲44.0と2期連続で改善した。もっとも、工事高の低迷、工事原価の上昇から大幅な悪化超の状況に変わりなく、業界市況は他の業種と比べて厳しい状態が続いている。先行き4～6月期の業況判断DIは12.0ポイント低下の▲56.0となり、厳しい状態が続く見通しである。

(卸小売業)

令和5年1～3月期の業況判断DIは、前期比16.0ポイント上昇の▲32.0と2期ぶりに改善した。コロナの影響緩和が進む小売業が堅調だったほか、卸売業（事業者向け）も需要が持ち直した。先行き4～6月期の業況判断DIは12.0ポイント上昇の▲20.0と2期連続で上昇し、総じて持ち直しが続く見込み。

(サービス業)

令和5年1～3月期の業況判断DIは、前期比24.0ポイント上昇の0.0と2期連続で改善した。コロナ禍の影響緩和により人流が回復し、調査開始後初めてマイナス圏から脱却した。もっとも、先行き4～6月期の業況判断DIは、40.0ポイント低下の▲40.0と、一転して悪化を見込んでいる。物価高が娯楽などサービス支出を抑制する懸念に加え、コロナ禍ではDIの変動幅が大きく動いてきた業種という側面もある。

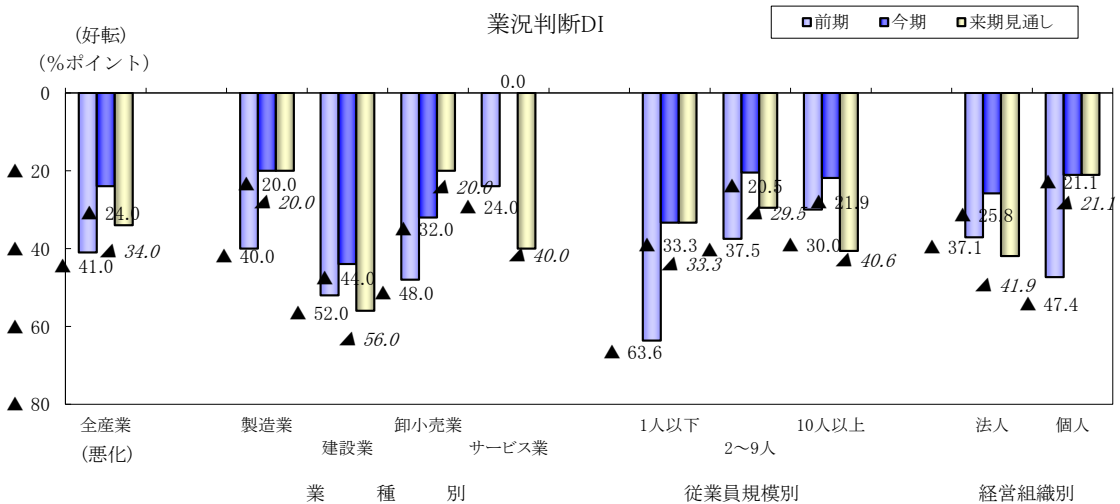
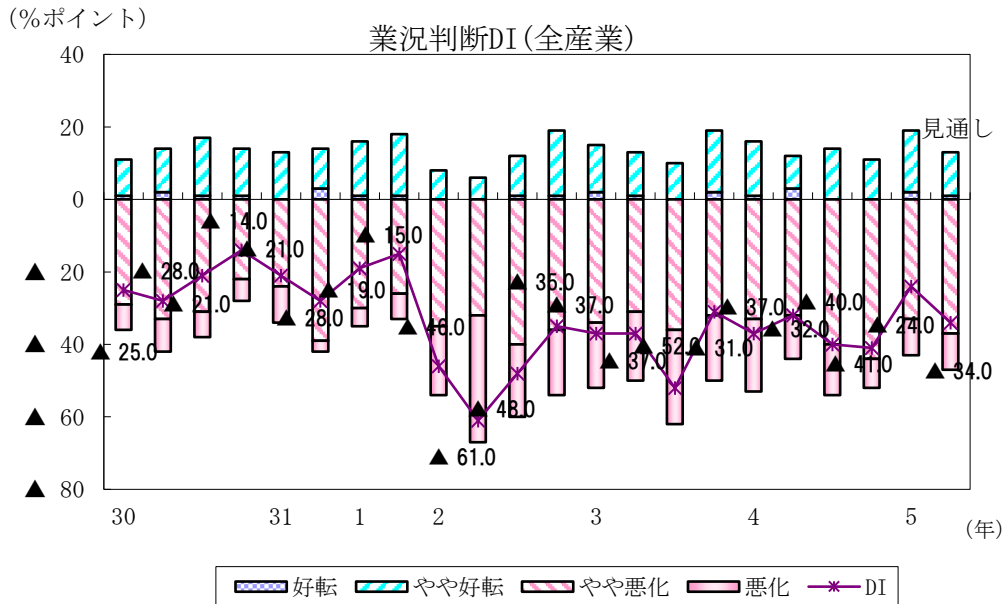
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、3期ぶりに改善

令和5年1～3月期の業況判断DIは、前期比17.0ポイント上昇の▲24.0と3期ぶりに改善した。原材料やエネルギーなど物価上昇による下押し圧力を受けつつも、コロナ禍の影響緩和が引き続き進んだことで、景況感は改善した。業種別にみると、全ての業種で改善し、サービス業(0.0)は調査開始以降、初めてマイナス圏から脱却した。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶり、2～9人、10人以上は2期連続で改善した。また、経営組織別においても、個人、法人いずれも2期ぶりに改善した。

先行き4～6月期は、10.0ポイント低下の▲34.0と、2期ぶりに悪化する見込みである。仕入単価や経費の上昇など収益環境の悪化が、当地域における景況感の足を引っ張る見通しである。

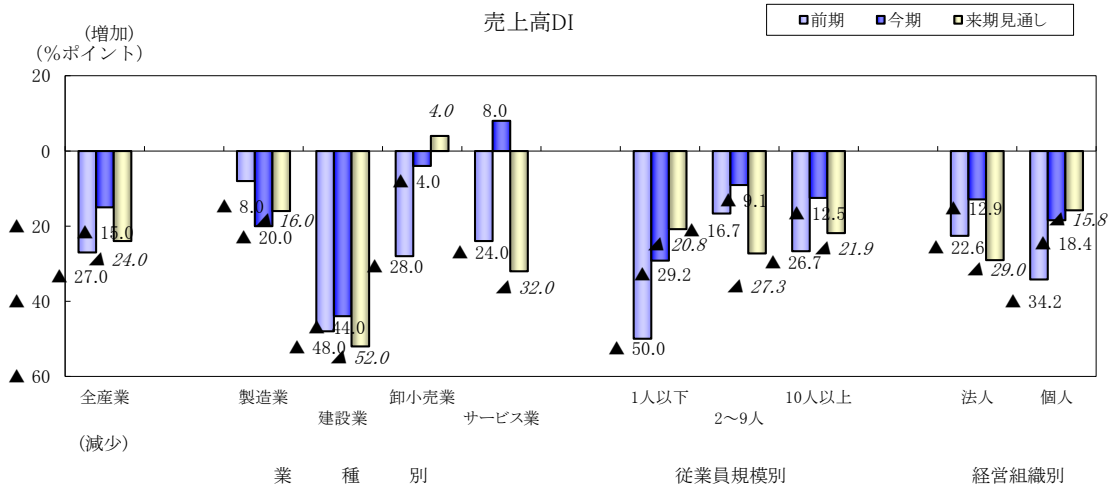
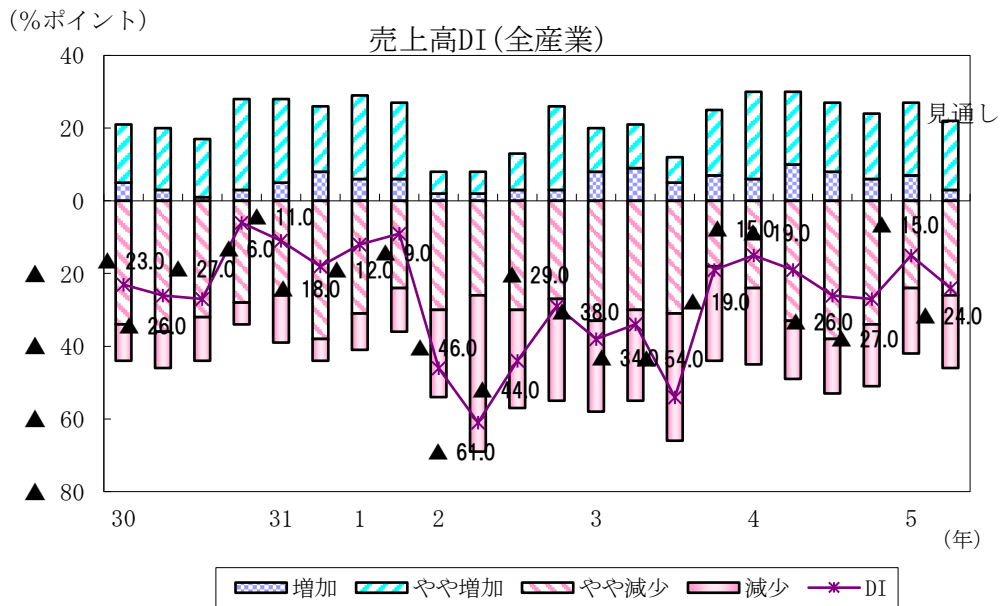


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、4期ぶりに上昇

令和5年1～3月期の売上高DIは、前期比12.0ポイント上昇の▲15.0と4期ぶりに上昇した。業種別にみると、製造業は2期ぶりに低下したものの、建設業は2期連続、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期連続、2～9人は2期ぶり、10人以上は5期ぶりとして、いずれの規模でも上昇した。経営組織別にみると、法人は2期ぶり、個人は2期連続で上昇した。

もっとも先行き4～6月期は、9.0ポイント低下の▲24.0と、ふたたび悪化する見通しである。業種別にみると、製造業、卸小売業は改善するものの、建設業、サービス業は悪化する。建設業は8.0ポイント低下の▲52.0と、深刻な受注不振が見込まれている。さらにサービス業は40.0ポイント低下の▲32.0と、悪化幅が大きい。最近のDIの動き(前期▲24.0→当期8.0→来期▲32.0)をみても乱高下しており、コロナの感染状況の変動をダイレクトに受けるサービス業においては、DI値の上下幅が大きくなることを考慮する必要がある。

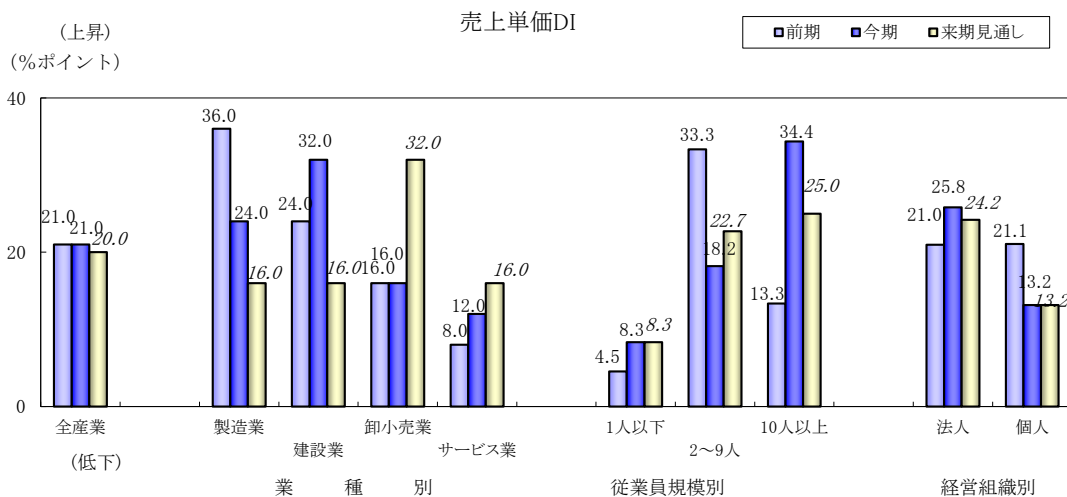
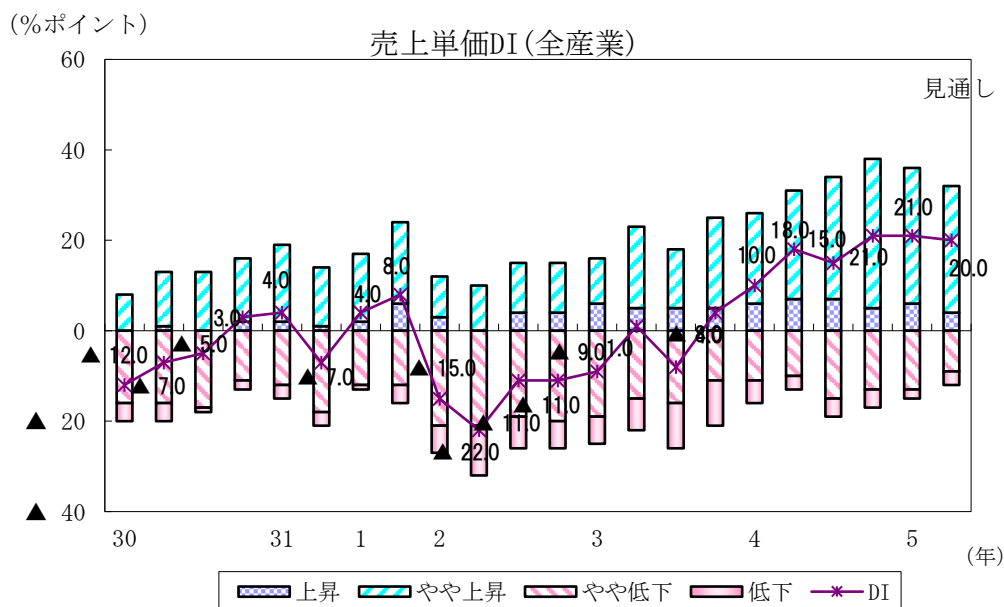


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、上昇が一服

令和5年1～3月期の売上単価DIは、6期連続のプラスとなり、前期から横ばいの21.0となった。DIは調査開始以降の最高値を維持し、価格転嫁の動きは続いているものの、依然仕入単価DI(75.0)を大きく下回っている。業種別にみると、卸小売業は横ばいで、建設業は3期連続、サービス業は2期連続で上昇した。一方、製造業は3期連続で低下しており、業種毎に方向性が異なる中での横ばいであった。従業員規模別にみると、1人以下は3期連続、10人以上は3期ぶりに上昇した一方、2～9人は2期ぶりに低下した。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2期ぶりに低下した。

先行き4～6月期は、1.0ポイント低下の20.0と引き続きプラス圏で推移するも、失速する見込みである。

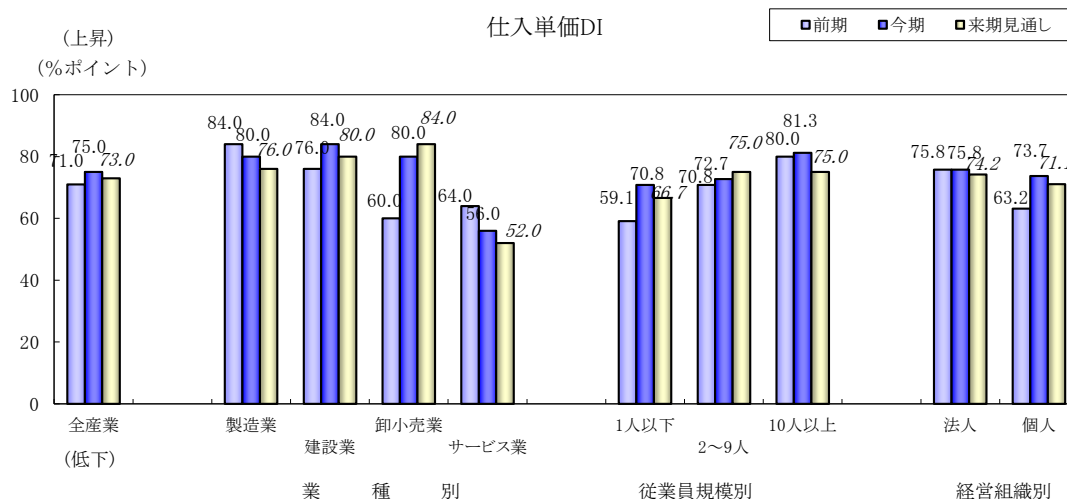
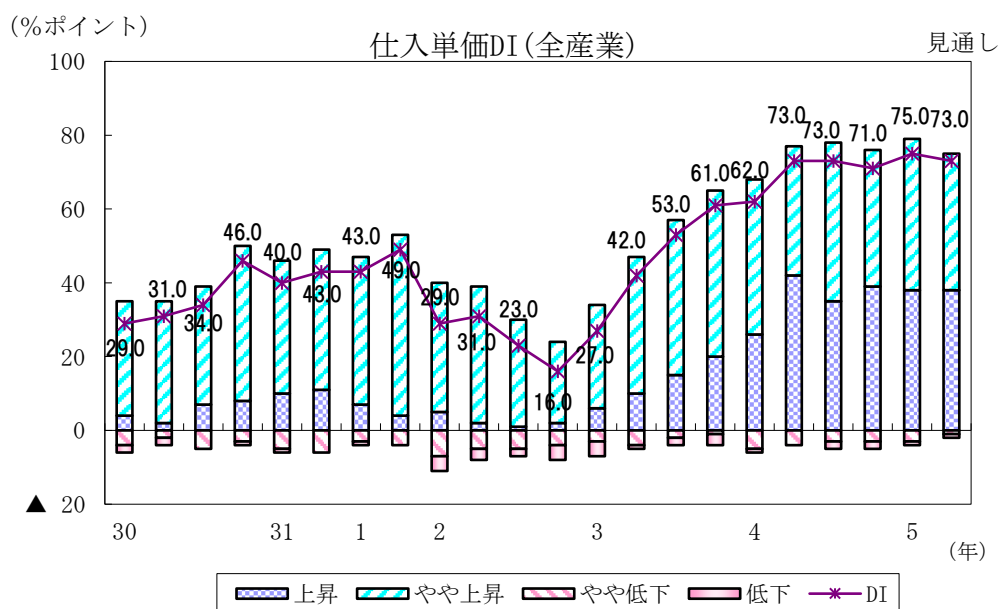


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、過去最高を更新

令和5年1~3月期の仕入単価DIは、前期比4.0ポイント上昇の75.0と、3期ぶりに上昇し、過去最高を更新した。業種別にみると、製造業は3期連続、サービス業は9期ぶりに低下したものの、建設業は2期連続、卸小売業は3期ぶりに上昇した。DIの水準をみると、サービス業を除いて80.0以上となり、建設業、卸小売業は過去最高値となるなど物価の上昇が幅広い業種へ波及している状況がみてとれる。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、法人は横ばいだった一方、個人は2期ぶりに上昇した。

先行き4~6月期は、2.0ポイント低下の73.0と、2期ぶりに低下する見通しである。もともと4年4~6月期から続く、仕入単価DIが70を超える高水準の推移は変わらない。

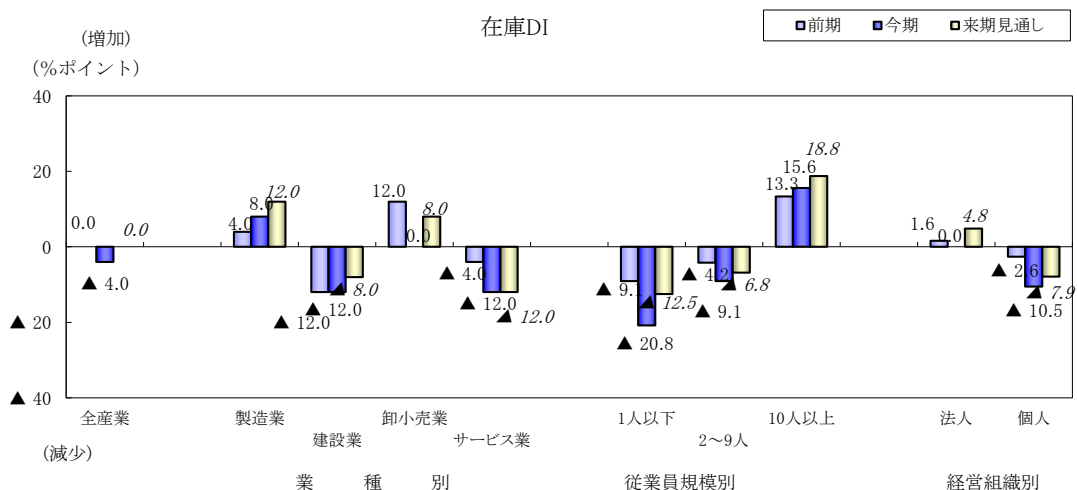
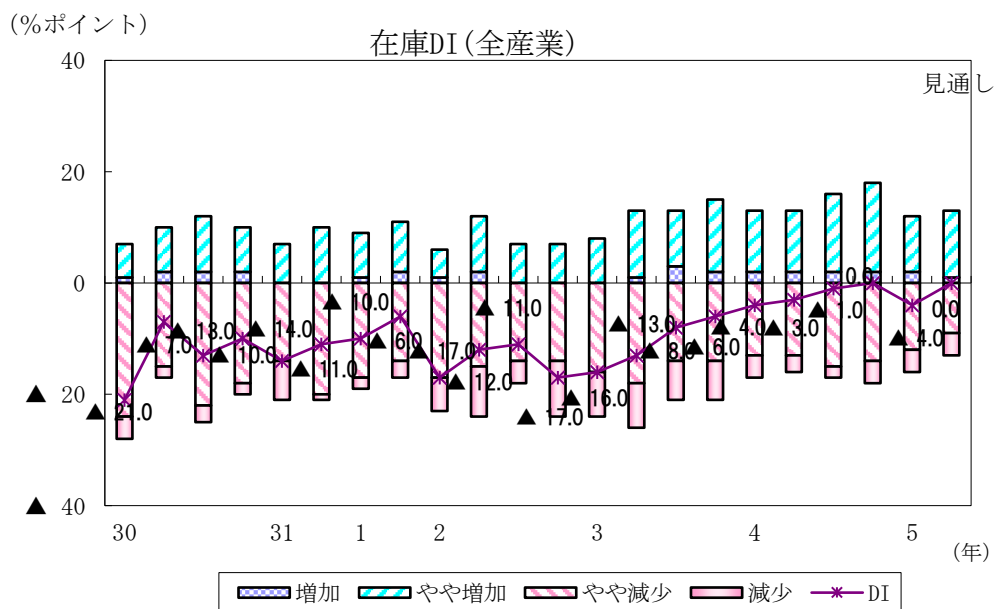


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、9期ぶりに低下

令和5年1～3月期の在庫DIは、前期比4.0ポイント低下の▲4.0と9期ぶりに低下した。業種別にみると、製造業は2期ぶりに上昇し、建設業は横ばいだった一方、卸小売業は2期ぶり、サービス業は3期ぶりに低下した。総じて在庫抑制の動きの中で、製造業のみ増加の動きがみられる。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人は2期ぶりに低下した一方、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期ぶり、個人は3期ぶりに低下した。

先行き4～6月期は、在庫抑制の動きはやや弱まり、4.0ポイント上昇の0.0となる見込みである。

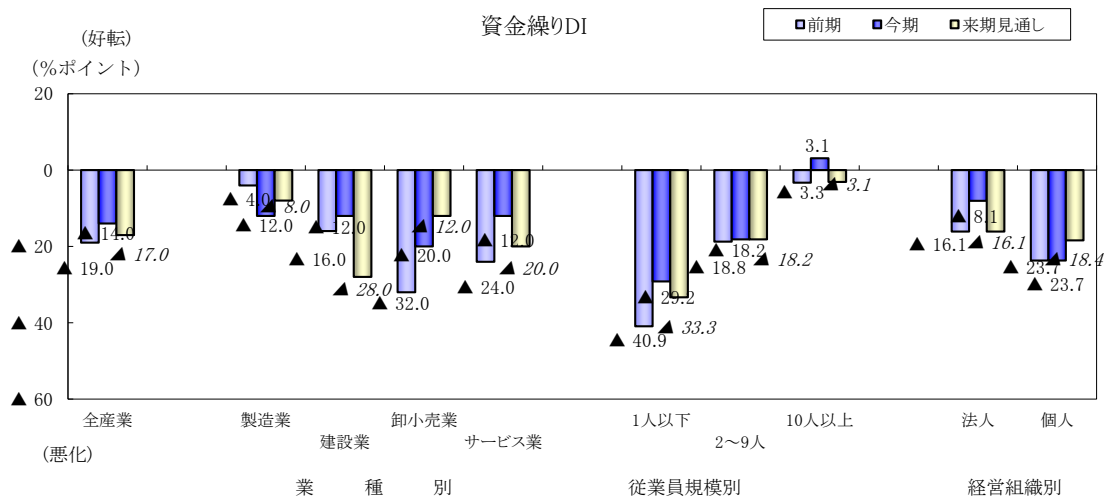
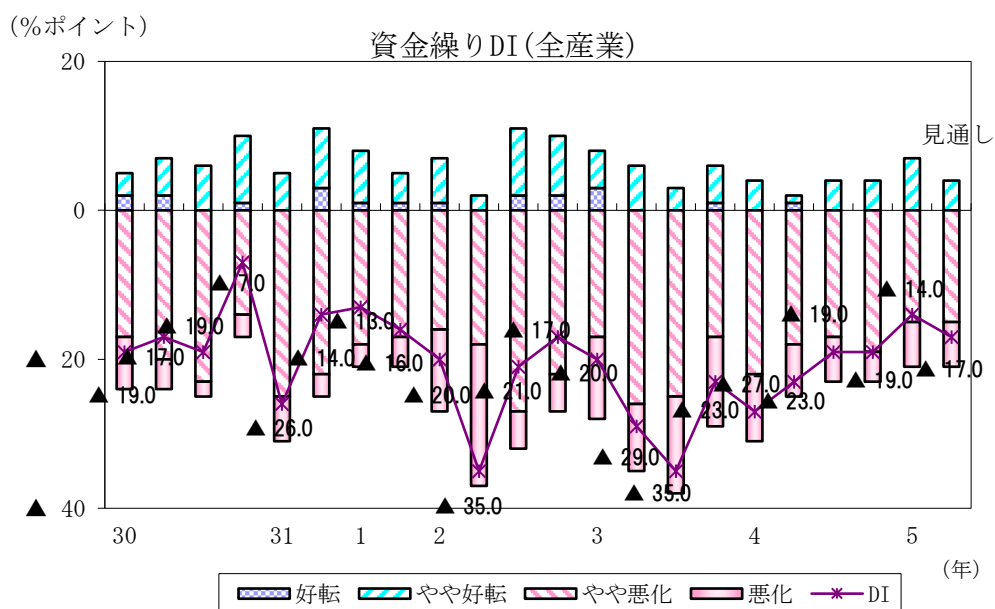


f) 資金繰り

資金繰りDIは、2期ぶりに改善

令和5年1～3月期の資金繰りDIは、前期比5.0ポイント上昇の▲14.0と2期ぶりに改善した。悪化超は続くものの、3年7～9月期を底に資金繰りの状況は改善傾向が続いている。業種別にみると、製造業は4期ぶりに悪化した一方、建設業は2期連続、卸小売業は2期ぶり、サービス業は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人は4期連続、10人以上は2期ぶりに改善した。1人以下、2～9人では悪化超が続く一方、10人以上は8期ぶりに好転超となった。経営組織別にみると、法人は2期ぶりに改善し、個人は横ばいとなった。

先行き4～6月期は、3.0ポイント低下の▲17.0と5期ぶりに悪化し、改善は小休止となる見通しである。

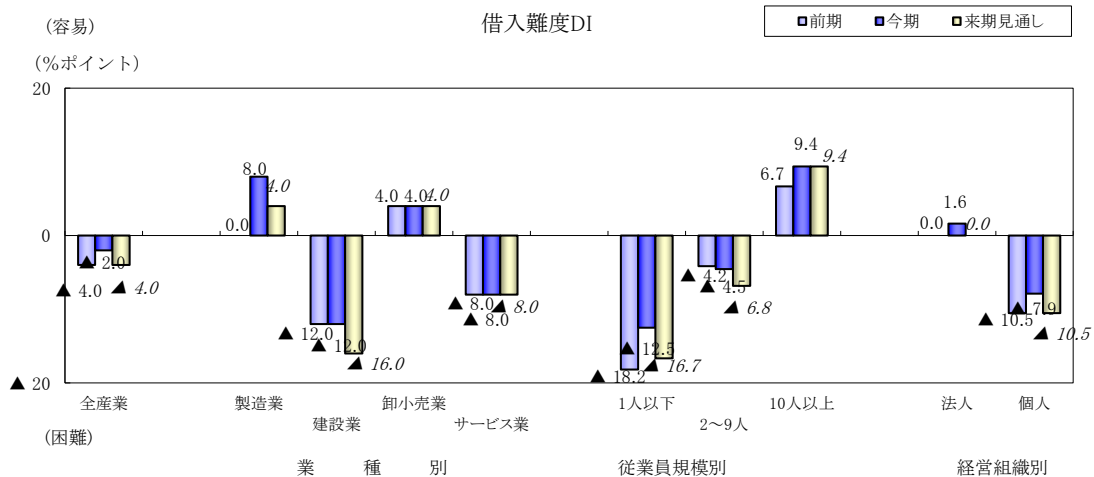
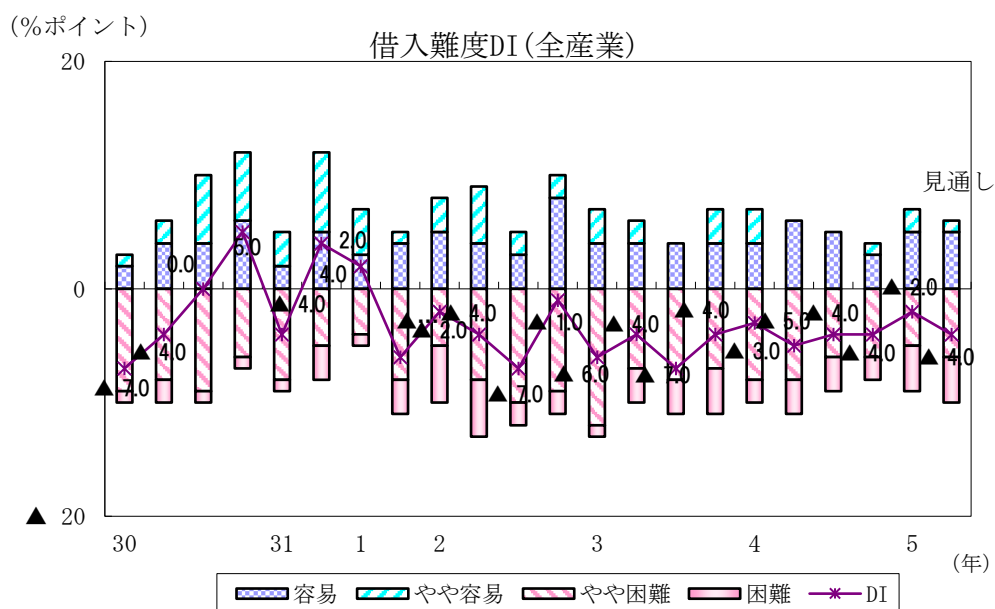


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、2期ぶりに改善

令和5年1～3月期の借入難度DIは、前期比2.0ポイント上昇の▲2.0と2期ぶりに改善した。業種別にみると、製造業は2期連続で改善し、建設業、卸小売業、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3期ぶりに悪化した一方、1人以下、10人以上は3期ぶりに改善した。なお、DIの水準をみると、1人以下は▲12.5と36期連続の困難超、10人以上は9.4と21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、法人は4期ぶり、個人は2期ぶりに改善した。

先行き4～6月期は、2.0ポイント低下の▲2.0と4期ぶりに悪化する見込みである。全体の悪化幅は小さいものの、困難超が▲10.0ポイントを超えるものをみると、業種別では建設業、従業員規模では1人以下、経営組織別では個人、が挙げられる。

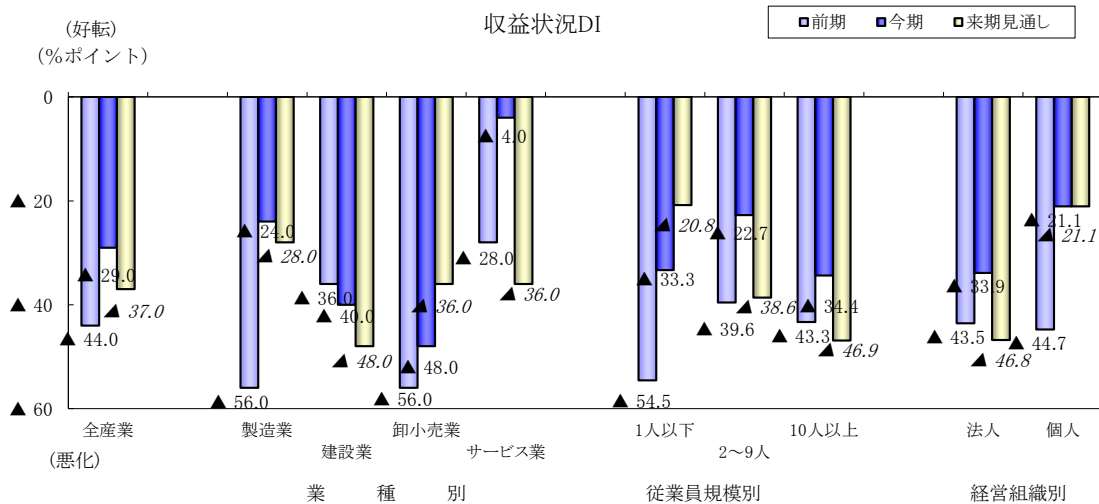
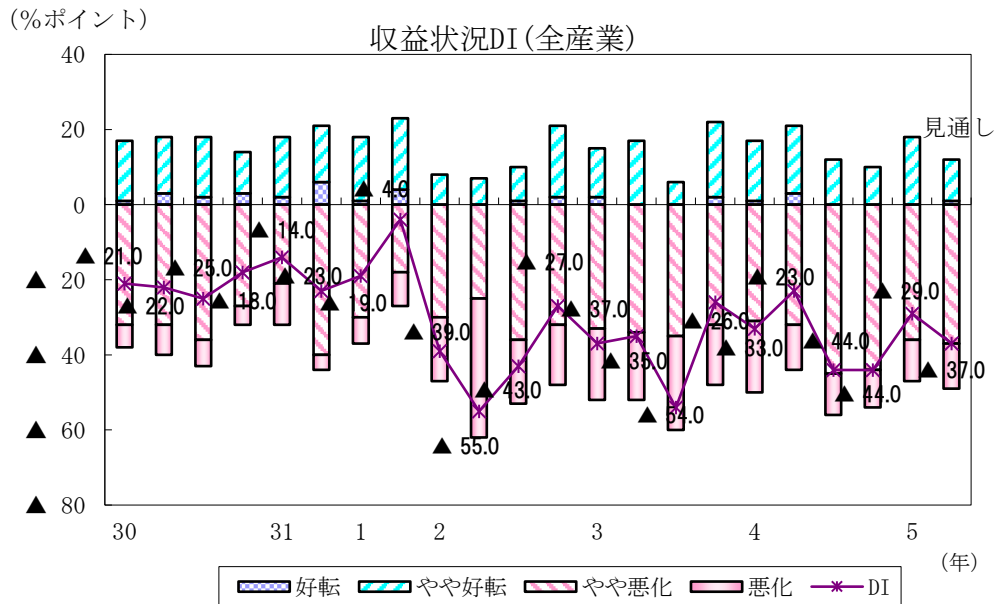


h) 収益状況(経常利益)

収益状況 DI は、3 期ぶりに改善

令和 5 年 1～3 月期の収益状況 DI は、前期比 15.0 ポイント上昇の▲29.0 と 3 期ぶりに改善した。業種別にみると、建設業は 2 期ぶりに悪化したものの、製造業、サービス業は 3 期ぶり、卸小売業は 2 期ぶりに改善した。変動をみると、製造業は 32.0 ポイントの上昇、サービス業は 24.0 ポイントの上昇と、両業種が全体を押し上げた。従業員規模別にみると、1 人以下、10 人以上は 2 期連続、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 3 期ぶり、個人は 2 期連続で改善した。

先行き 4～6 月期は、8.0 ポイント低下の▲37.0 と、2 期ぶりに悪化する見通しである。収益状況は再び低位水準に押し戻され、今期の持ち直しは一時的なものにとどまる見込みである。

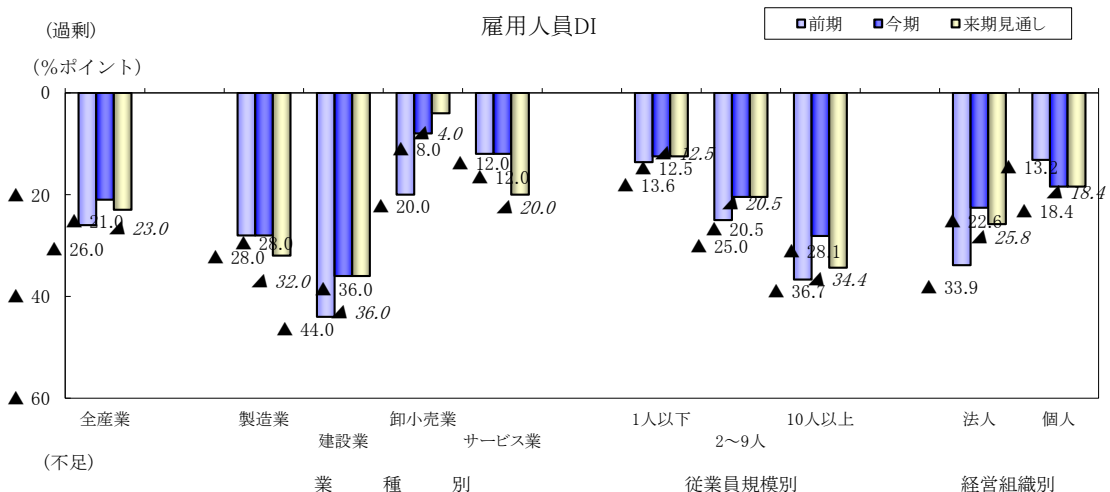
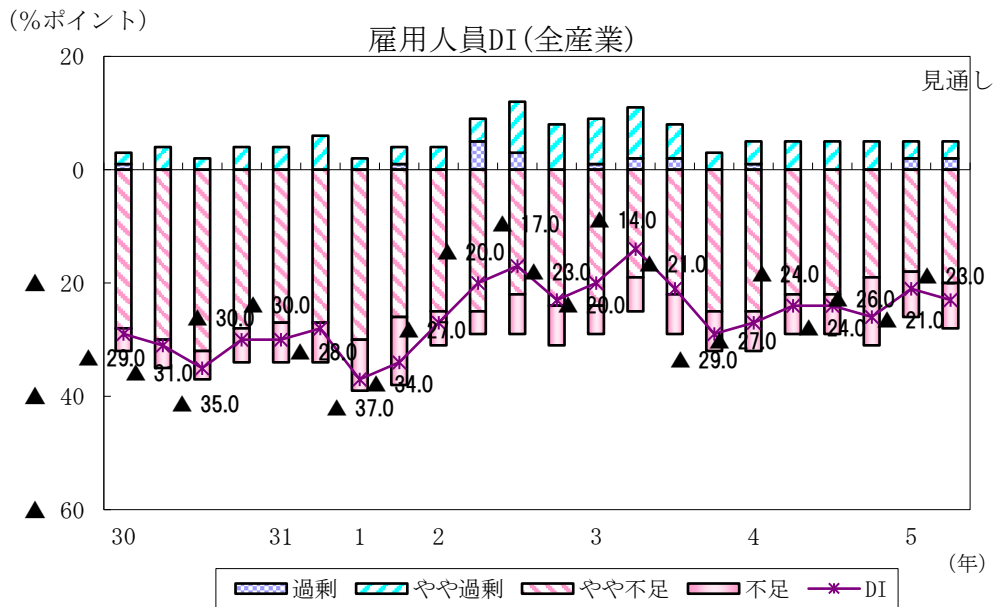


i) 雇用人員(人手)

依然として人手不足感は続く

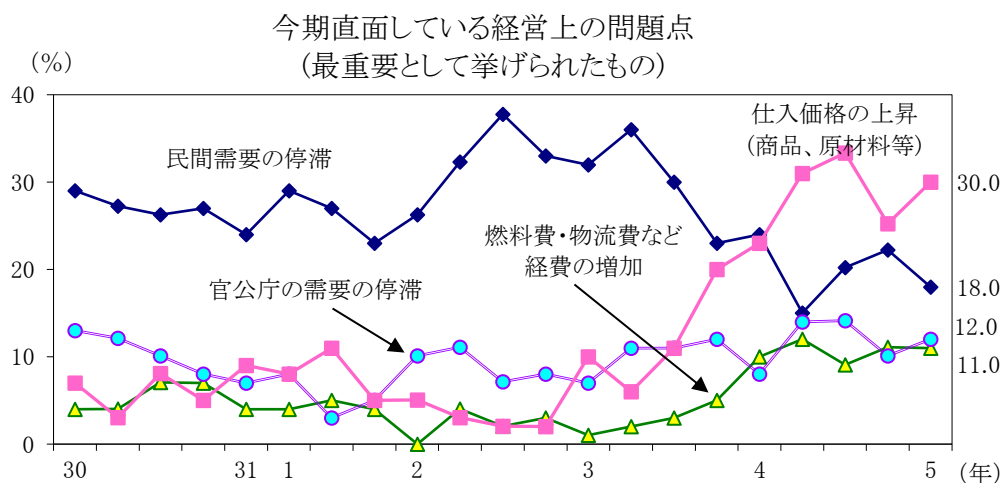
令和5年1~3月期の雇用人員DIは、前期比5.0ポイント上昇の▲21.0と、3期ぶりに不足超幅が縮小した。もっとも、「不足超」は43期連続となった。業種別にみると、製造業、サービス業は横ばい、建設業は3期ぶり、卸小売業は2期ぶりに不足超幅が縮小した。従業員規模別にみると、1人以下は3期連続、2~9人は3期ぶり、10人以上は2期ぶりに不足超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人は2期ぶりに不足超幅が縮小した一方、個人は2期ぶりに不足超幅が拡大した。

先行き4~6月期は、2.0ポイント低下の▲23.0と2期ぶりに悪化する見込みであり、依然として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）」（30.0％）で、2位に「民間需要の停滞」（18.0％）、3位に「官公庁の需要の停滞」（12.0％）が続いた。1位2位は変わらなかったものの、その差は拡大した。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。従業員規模別、経営組織別にみると、いずれも「仕入価格の上昇」が最多となった。

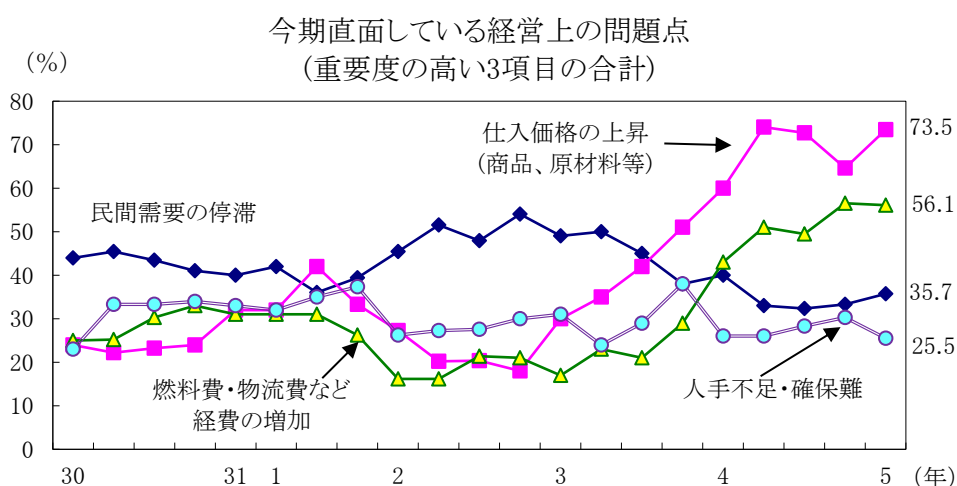


今期直面している経営上の問題点

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)	30.0
	2位	民間需要の停滞	18.0
	3位	官公庁の需要の停滞	12.0
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	44.0
	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	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	16.0
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)	32.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	16.0
	〃	民間需要の停滞	16.0
	〃	人手不足・確保難	16.0
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)	25.0
	2位	民間需要の停滞	16.7
2人～9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	36.4
	2位	民間需要の停滞	20.5
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	25.0
	2位	官公庁の需要の停滞	21.9
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	民間需要の停滞	17.7
	〃	官公庁の需要の停滞	17.7
個人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	34.2
	2位	民間需要の停滞	18.4

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）」（73.5%）、2位は「燃料費・物流費など経費の増加」（56.1%）、3位は「民間需要の停滞」（35.7%）と続いた。前期と比べ1～3位の順位に変動はなく、いずれも増加した。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、いずれも「仕入価格の上昇」が最多となった。



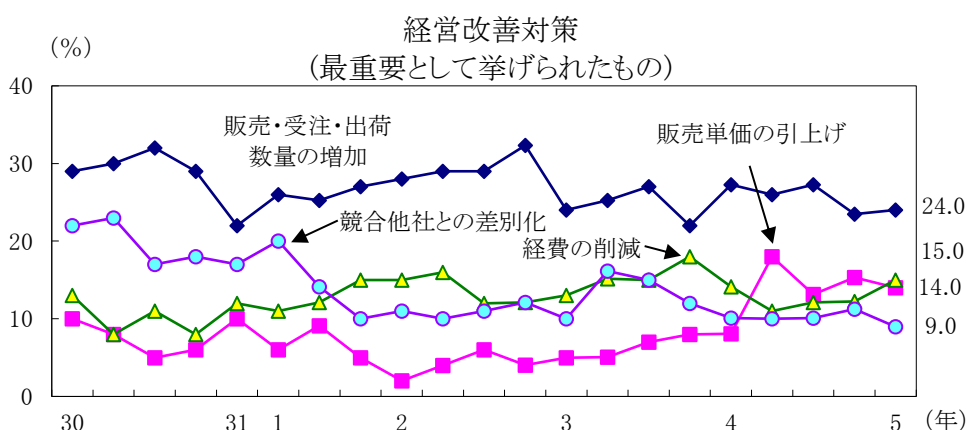
今期直面している経営上の問題点

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	2位	
総合	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	73.5
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	56.1
	3位	民間需要の停滞	35.7
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	88.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	64.0
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	52.0
卸小売業	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	52.0
	〃	民間需要の停滞	52.0
サービス業	1位	燃料費・物流費など経費の増加	72.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	68.0
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)	66.7
	2位	民間需要の停滞	54.2
2人～9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	77.3
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	61.4
10人以上	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	50.0
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	53.2
個人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	68.4
	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

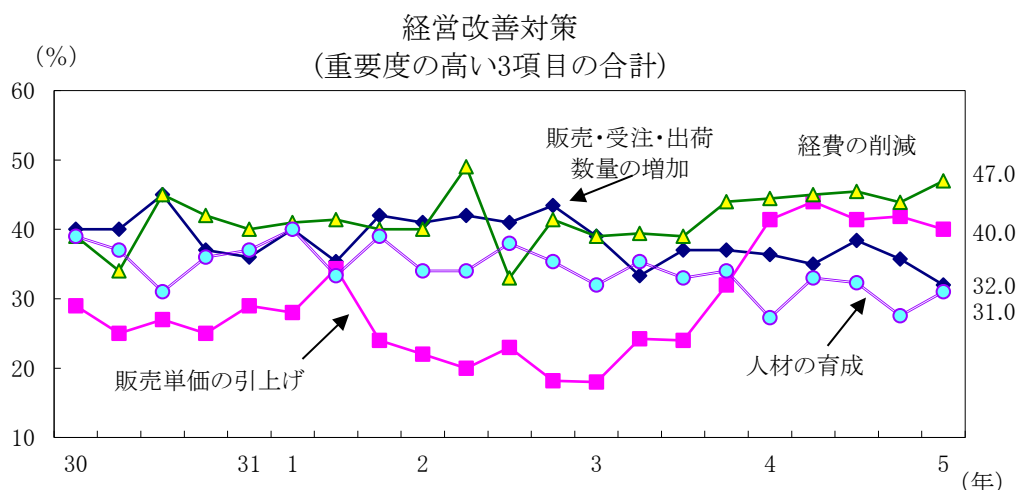
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「販売・受注・出荷数量の増加」(24.0%)となり、2位に「経費の削減」(15.0%)、3位に「販売単価の引上げ」(14.0%)が続いた。「経費の削減」、「販売単価の引上げ」といった利益率を高める対策が重要視されていて、小規模企業ほどその傾向が強い。業種別では、「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となったのは製造業、建設業、サービス業、「経費の削減」が最多となったのは卸小売業、サービス業であった。



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 24.0
	2位	経費の削減 15.0
	3位	販売単価の引上げ 14.0
業種別		
製造業	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
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加 24.0
	2位	仕入単価の圧縮 20.0
	〃	競合他社との差別化 20.0
卸小売業	1位	経費の削減 24.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加 20.0
サービス業	1位	経費の削減 20.0
	〃	販売・受注・出荷数量の増加 20.0
従業員規模別		
1人以下	1位	経費の削減 20.8
	2位	販売単価の引上げ 16.7
	〃	仕入単価の圧縮 16.7
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加 54.2
	2位	販売単価の引上げ 25.0
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加 33.3
	2位	競合他社との差別化 20.8
経営組織別		
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加 27.4
	2位	人材の育成 11.3
	〃	競合他社との差別化 11.3
	〃	経費の削減 11.3
個人	1位	販売単価の引上げ 21.1
	〃	経費の削減 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は、最多が「経費の削減」(47.0%)で、2位に「販売単価の引上げ」(40.0%)、3位に「販売・受注・出荷数量の増加」(32.0%)と続いた。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、サービス業は「経費の削減」が最多となった。前期に続き「経費の削減」、「販売単価の引上げ」が重要視されているなか、従業員規模別、経営組織別にみると、10人以上、法人では「人材の育成」が当期も上位となっている。



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(%)
	1位	2位	
	1位	経費の削減	47.0
	2位	販売単価の引上げ	40.0
	3位	販売・受注・出荷数量の増加	32.0
業種別			
製造業	1位	販売単価の引上げ	48.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
建設業	1位	経費の削減	48.0
	2位	仕入単価の圧縮	36.0
	〃	人材の育成	36.0
卸小売業	1位	経費の削減	52.0
	2位	販売単価の引上げ	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	62.5
	2位	販売単価の引上げ	54.2
2人～9人	1位	販売単価の引上げ	43.2
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	43.2
10人以上	1位	人材の育成	53.1
	2位	経費の削減	50.0
経営組織別			
法人	1位	経費の削減	41.9
	2位	人材の育成	38.7
個人	1位	経費の削減	55.3
	2位	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】

- ・モノの動きが非常に鈍い。需要減は景気の見通しが立たないことと、金利上昇の懸念、物価高によるものと推察している。電気代など固定費が増加しており、かなり収益力が弱くなっている。(仕入) 価格の維持に注力している状況である。

【卸小売業】

- ・地域の少子高齢化による小売業の悪化。

【サービス業】

- ・高齢なので仕事売上を少なくしたい。調査員を変わりたい(調査対象から外してほしい)。