

No.61

# 真庭商工会景況調査

令和5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5年4～6月期の現状 令和5年7～9月期の見通し
調査時期	令和5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	
	29社	41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

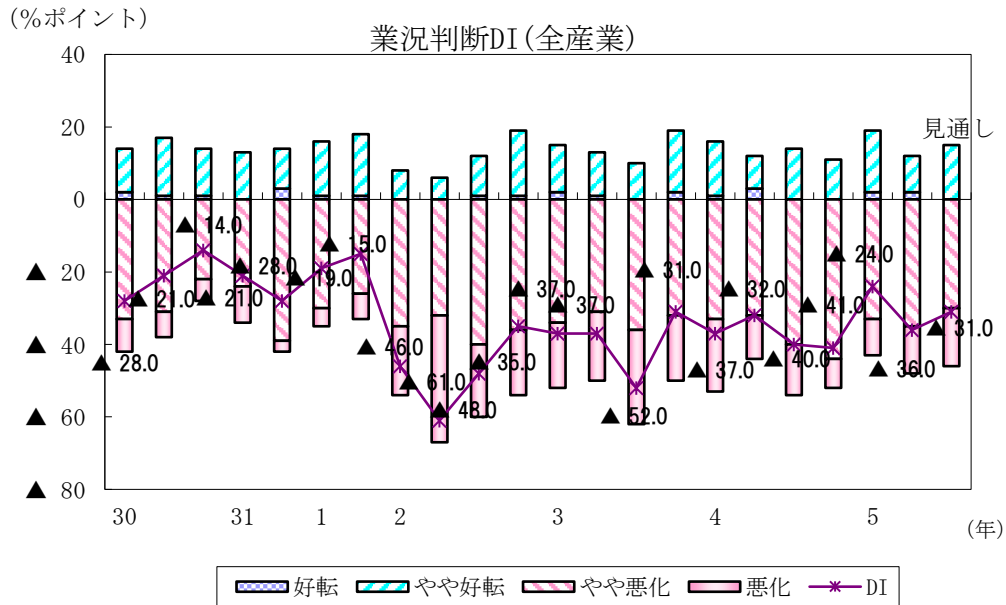
概況.....	1
1. 今期の状況と来期の見通し.....	3
a) 業況判断.....	3
b) 売上高(完成工事高、加工高等).....	4
c) 売上単価(加工・受注単価等).....	5
d) 仕入単価(原材料、商品等).....	6
e) 在庫(商品、製品等).....	7
f) 資金繰り.....	8
g) 借入難度(含む手形割引).....	9
h) 収益状況(経常利益).....	10
i) 雇用人員(人手).....	11
2. 今期直面している経営上の問題点.....	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策.....	14
4. その他(景気動向に関するコ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

## 概況

令和5年4～6月期の業況判断DIは、前期比12.0ポイント低下の▲36.0と2期ぶりに悪化した。売上高DIは低下する一方で仕入単価DIの高水準が続くことに加え、人件費やエネルギー料金などの経費上昇により収益DIは低下した。業種別にみると、製造業を除く全ての業種が悪化し、特に建設業は調査開始以降2番目に低い数値となった。

今期直面している経営上の問題点では「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」が前期に続き最も多い。さらに、現在進めている経営改善策においては、「経費の削減」が「販売単価の引上げ」を上回るなど、企業経営において人件費やエネルギー料金など「経費上昇（販管費）」の存在感が高まっている。真庭地域の企業にとって、物価上昇や人件費への対応が収益の状況を左右していると言える。

先行き7～9月期は、仕入単価DIが若干低下する一方、売上高DI、収益状況DIともに上昇し、業況判断DIは、5.0ポイント上昇の▲31.0と、改善を見込んでいる。もっとも、人流の回復が進む中、東瀬戸圏の企業と比べ卸小売業やサービス業の持ち直しの動きが弱い。人流の回復の一部が地域内での消費につながらず、地域外に取りこぼしていることも懸念される。



### 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	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	26.0
2位	民間需要の停滞	21.0
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	25.0
2位	経費の削減	18.0
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
4/10～12	 ▲ 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	 ▲ 36.0	 ▲ 8.0	 ▲ 68.0	 ▲ 48.0	 ▲ 20.0
7～9	 ▲ 31.0	 ▲ 20.0	 ▲ 52.0	 ▲ 44.0	 ▲ 8.0

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4～6月期の業況判断DIは、前期比12.0ポイント上昇の▲8.0と2期連続で2桁改善した。自動車や食品関連の受注が増加したことや、人手不足感が改善したことなどが影響した。先行き7～9月期の業況判断DIは3期ぶりに悪化する見込み。好調な受注は続くものの、仕入単価とともに、経費の高騰も重なり収益が圧迫される。

(建設業)

令和5年4～6月期の業況判断DIは、前期比24.0ポイント低下の▲68.0と3期ぶりに悪化した。工事高の低迷に加え、工事原価の上昇に対して価格転嫁が進まず、収益が下押しされたことなどから調査開始以降2番目に低い水準となった。先行き7～9月期の業況判断DIは16.0ポイント上昇の▲52.0となり2期ぶりに改善するものの、過半数が悪化見込みであり、依然として持ち直しの兆しはうかがえない。

(卸小売業)

令和5年4～6月期の業況判断DIは、前期比16.0ポイント低下の▲48.0と2期ぶりに悪化した。人流の回復により小売の需要は改善したものの、卸売業（事業者向け）の需要が悪化したことで、全体として低下した。先行き7～9月期の業況判断DIは4.0ポイント上昇の▲44.0と2期ぶりに上昇し、総じて持ち直しが続く見込み。

(サービス業)

令和5年4～6月期の業況判断DIは、前期比20.0ポイント低下の▲20.0と3期ぶりに悪化した。売上高が低下したことや、経費上昇などの煽りを受けた。もっとも、先行き7～9月期の業況判断DIは、12.0ポイント上昇の▲8.0と2期ぶりに改善し、卸小売業と同様に総じて持ち直しの動きが続く見込み。

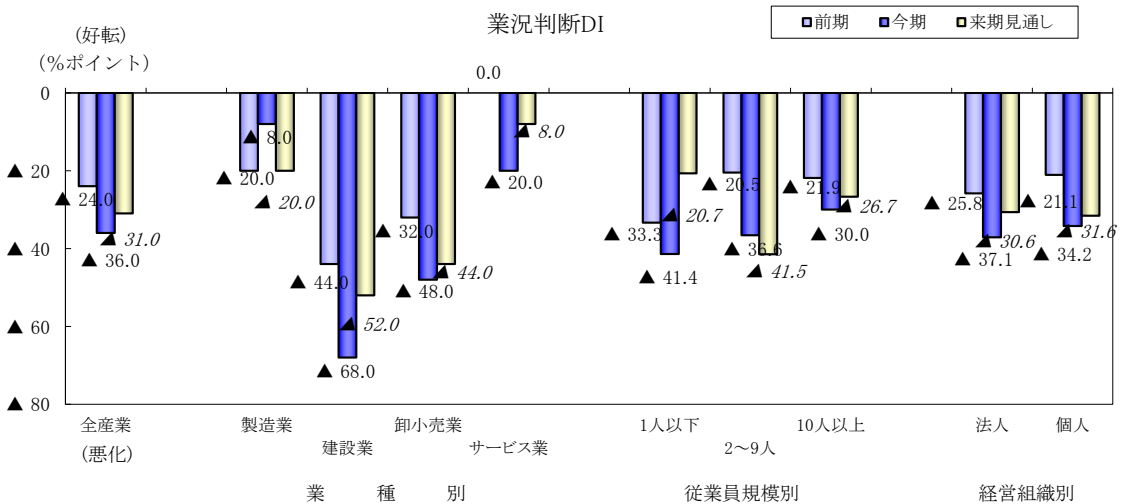
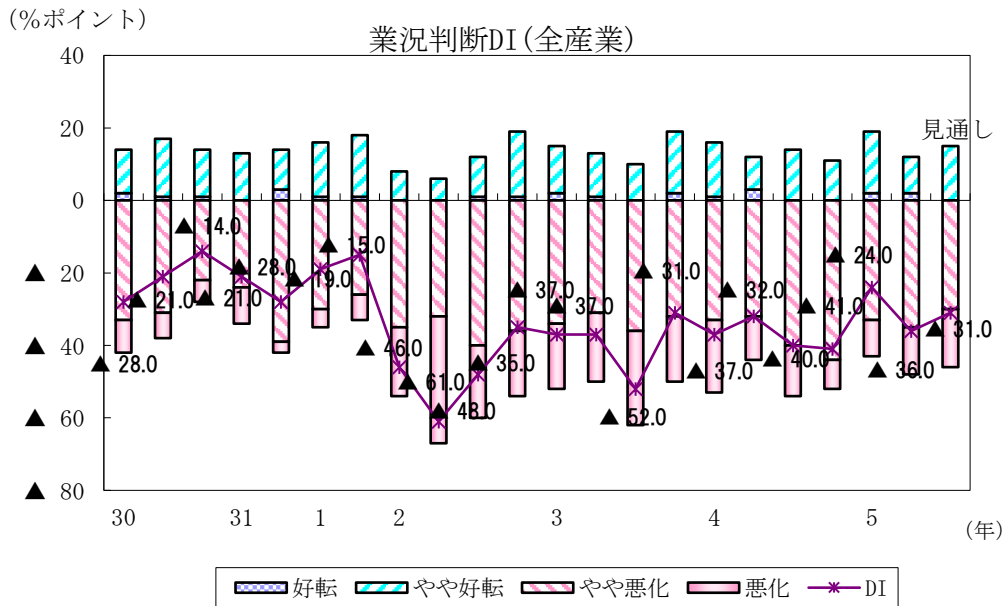
# 1. 今期の状況と来期の見通し

## a) 業況判断

### 業況判断DIは、2期ぶりに悪化

令和5年4～6月期の業況判断DIは、前期比12.0ポイント低下の▲36.0と2期ぶりに悪化した。コロナの感染症法上5類への移行に伴い人流が回復しながらも、原材料価格に加え、人件費やエネルギー料金など経費が上昇したことで収益が下押しされた。業種別にみると、製造業を除く全ての業種が悪化し、特に建設業は調査開始以降2番目に低い水準となった。従業員規模別、経営組織別にみると、全ての項目で悪化した。

先行き7～9月期は、5.0ポイント上昇の▲31.0と、2期ぶりに改善する見込みである。もっとも、人流の回復が進む中、東瀬戸圏の企業と比べ卸小売業やサービス業の持ち直しの動きが弱い。人流の回復の一部が地域内での消費につながらず、地域外に取りこぼしていることも懸念される。

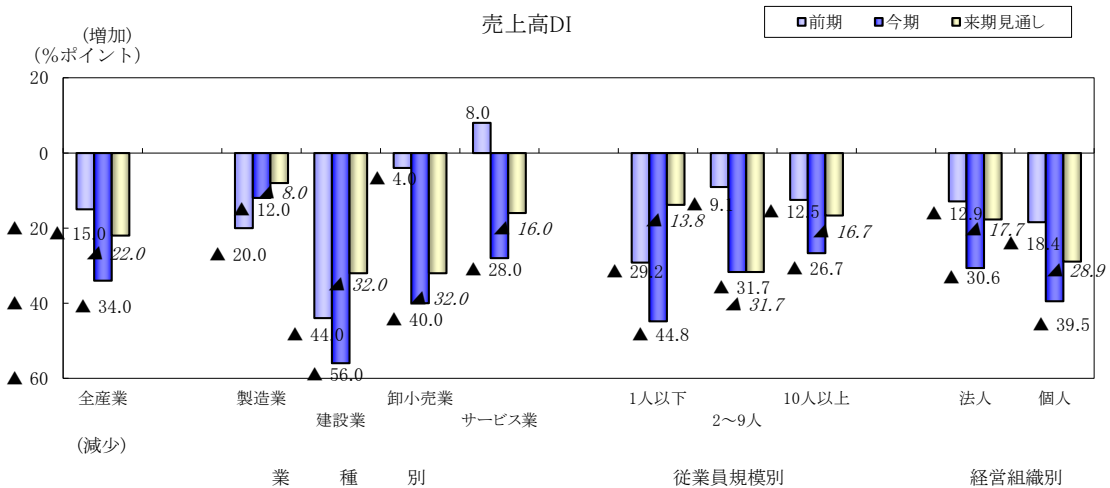
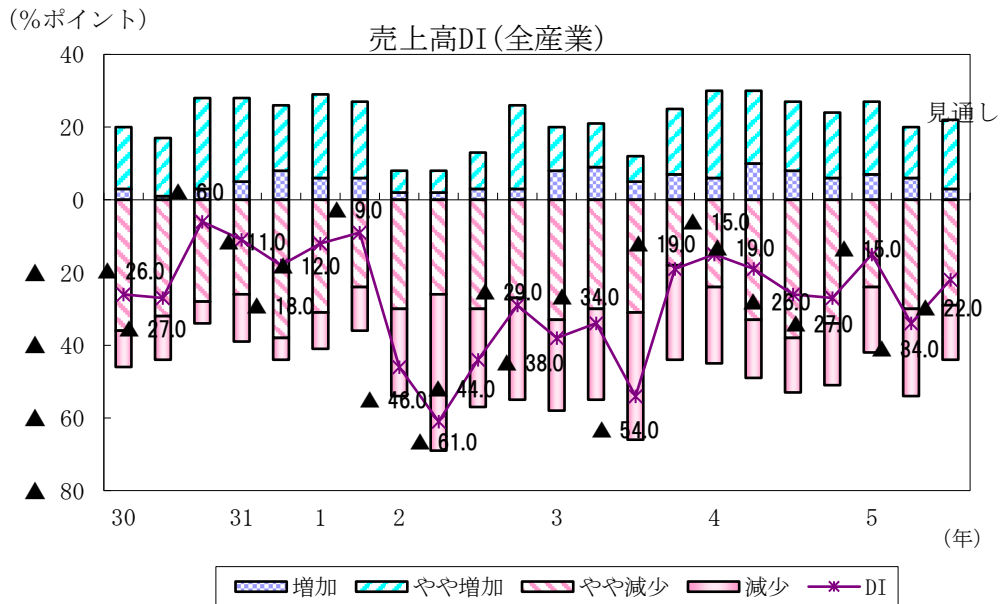


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期ぶりに悪化

令和5年4～6月期の売上高DIは、前期比19.0ポイント低下の▲34.0と2期ぶりに低下した。業種別にみると、製造業は2期ぶりに上昇したものの、建設業は3期ぶり、卸小売業、サービス業は2期ぶりに低下した。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期ぶりに低下するなど、全ての従業員規模で低下した。経営組織別にみると、法人は2期ぶり、個人は3期ぶりに低下した。

先行き7～9月期は、12.0ポイント上昇の▲22.0と、ふたたび改善する見通しである。業種別にみると、全ての業種で改善する。従業員規模別・経営組織別にみると、2～9人こそ横ばいながら、その他のいずれにおいても改善する。

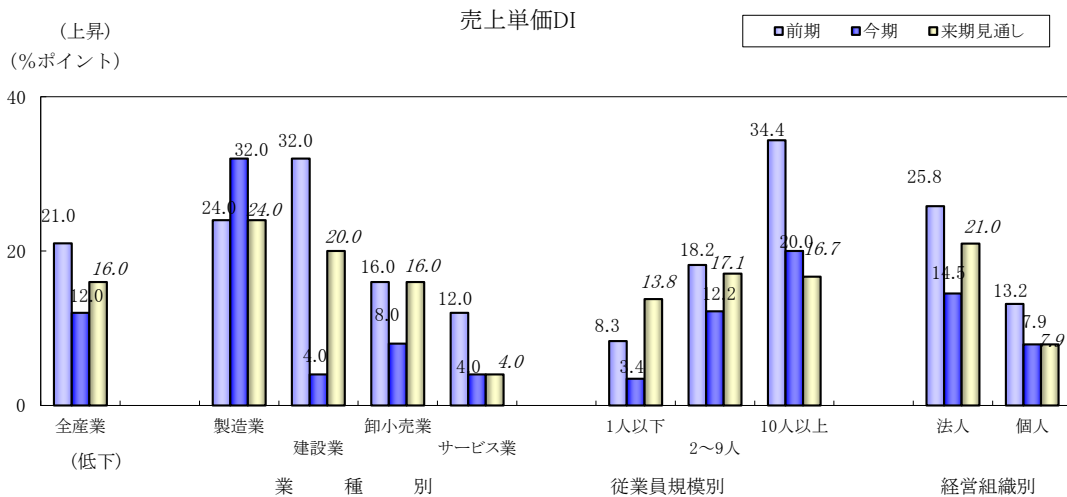
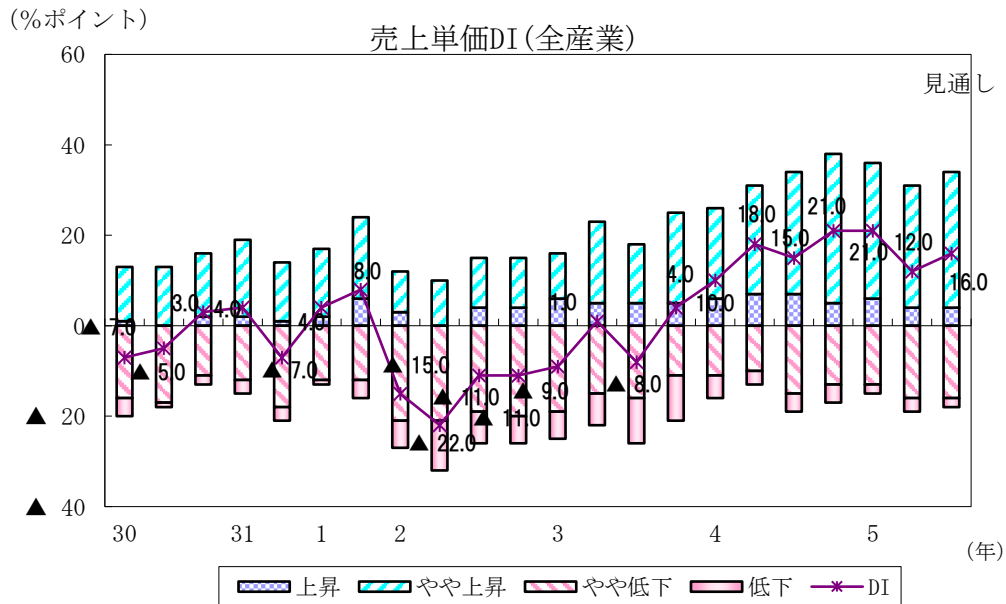


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、3期ぶりに悪化

令和5年4~6月期の売上単価DIは、前期比9.0ポイント低下の12.0と3期ぶりに低下した。業種別にみると、製造業は4期ぶりに上昇したものの、建設業は4期ぶり、卸小売業、サービス業は3期ぶりに低下した。従業員規模別にみると、1人以下は4期ぶり、2~9人は2期連続、10人以上は2期ぶりに低下するなど、全ての従業員規模で低下した。経営組織別にみると、法人は2期ぶりに、個人は2期連続で低下した。

先行き7~9月期は、4.0ポイント上昇の16.0と8期連続プラス圏で推移する見込みである。令和4年10~12月期、令和5年1~3月期の21.0から水準は縮小しているものの、価格転嫁の動きは続く。



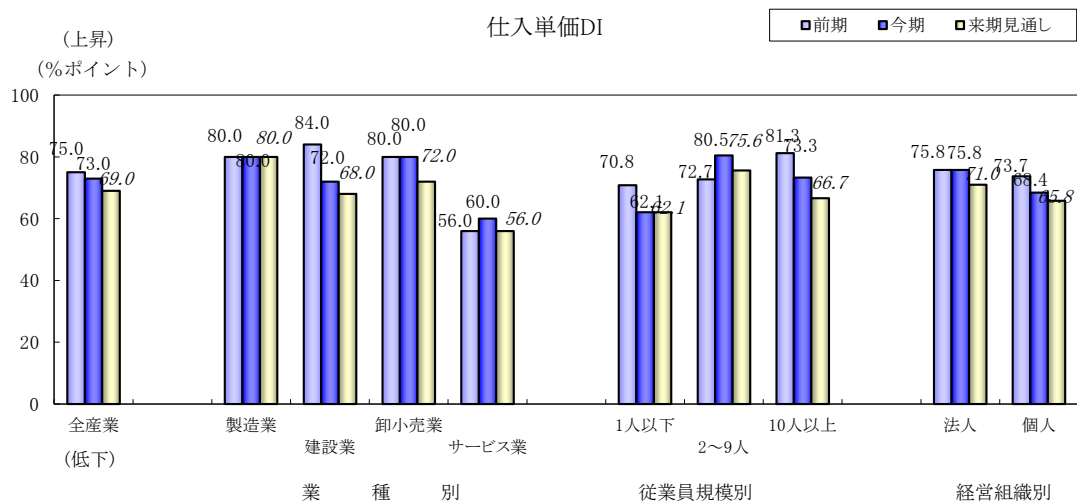
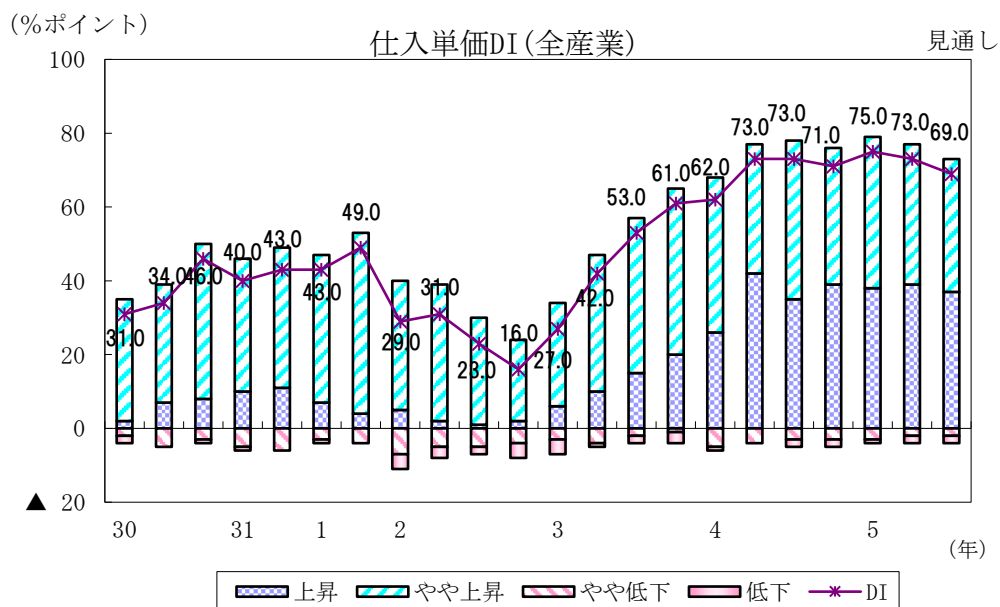


#### d) 仕入単価(原材料、商品等)

##### 仕入単価DIは、高水準が続く

令和5年4～6月期の仕入単価DIは、前期比2.0ポイント低下の73.0と、2期ぶりに低下した。業種別にみると、サービス業は3期ぶりに上昇したものの、製造業、卸小売業は横ばい、建設業は3期ぶりに低下した。従業員規模別にみると、2～9人は2期連続で上昇したものの、1人以下、10人以上は2期ぶりに低下した。経営組織別にみると、法人は2期連続で横ばいであった一方、個人は10期ぶりに低下した。もともと、DIの水準をみると、サービス業を除いて70.0以上と高水準を維持しており、仕入単価の上昇が幅広い業種へ波及している状況が続いている。

先行き7～9月期は、4.0ポイント低下の69.0と、2期連続で低下する見通しである。4年1～3月期以降6期ぶりに、仕入単価DIが70を下回る。

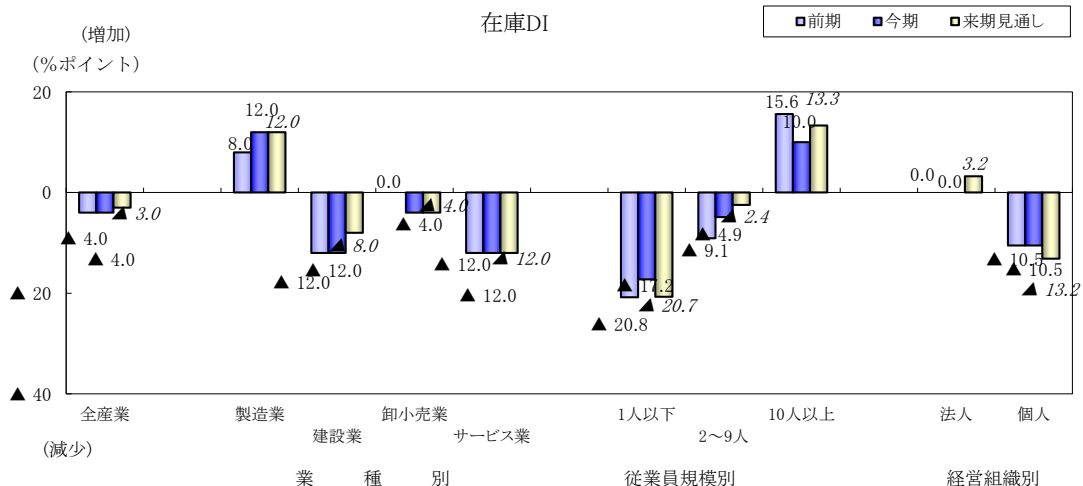
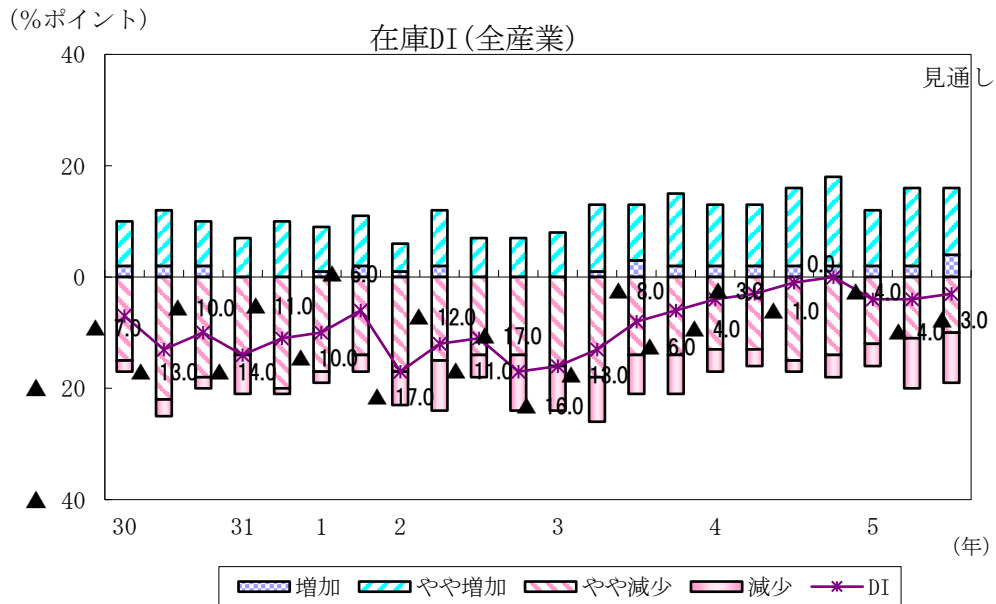


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは横ばい

令和5年4～6月期の在庫DIは、前期から横ばいの▲4.0であった。業種別にみると、製造業は2期連続で上昇し、建設業、サービス業は横ばい、卸小売業は2期連続で低下した。総じて在庫抑制の動きが続く中で、製造業のみ増加している。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人は2期ぶりに上昇した一方、10人以上は2期ぶりに低下した。経営組織別にみると、法人、個人とも横ばいであった。

先行き7～9月期は、在庫抑制の動きはやや弱まり、1.0ポイント上昇の▲3.0となる見込みである。

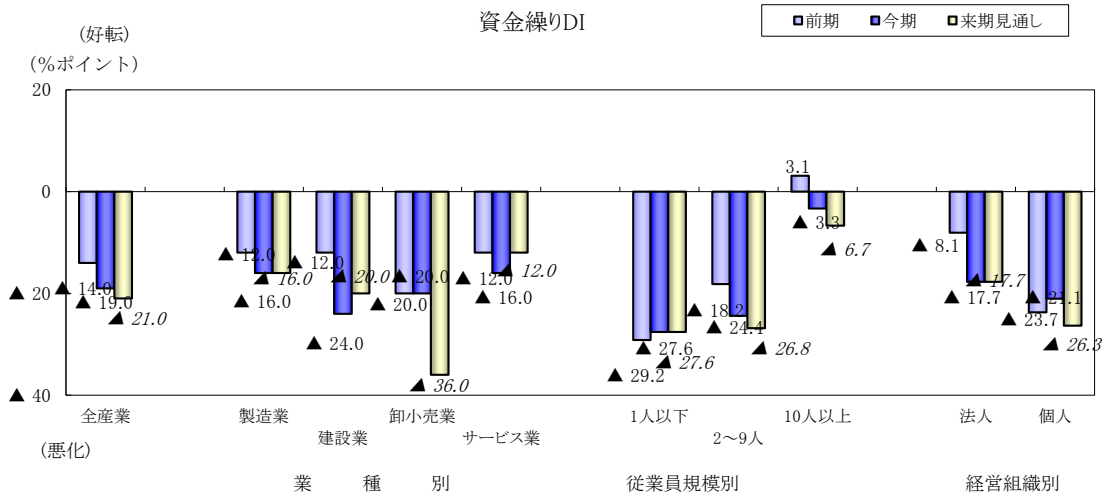
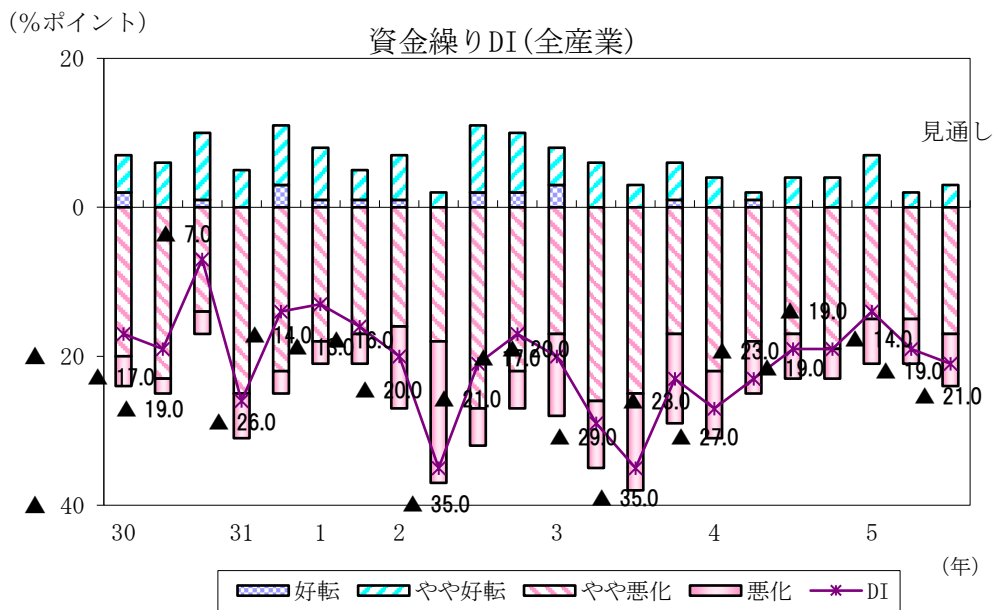


f) 資金繰り

資金繰りDIは、5期ぶりに悪化

令和5年4～6月期の資金繰りDIは、前期比5.0ポイント低下の▲19.0と5期ぶりに悪化した。業種別にみると、卸小売業は横ばいであったものの、製造業は2期連続、建設業は6期ぶり、サービス業は2期ぶりに悪化した。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続で改善したものの、2～9人は5期ぶり、10人以上は2期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、法人は2期ぶりに悪化した一方、個人は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▲21.0と2期連続で悪化する見通しである。

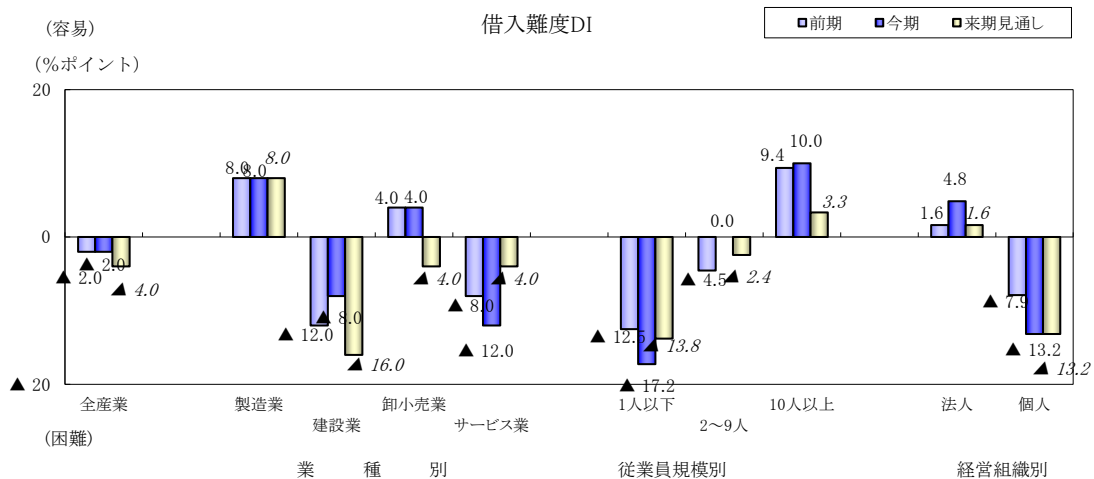
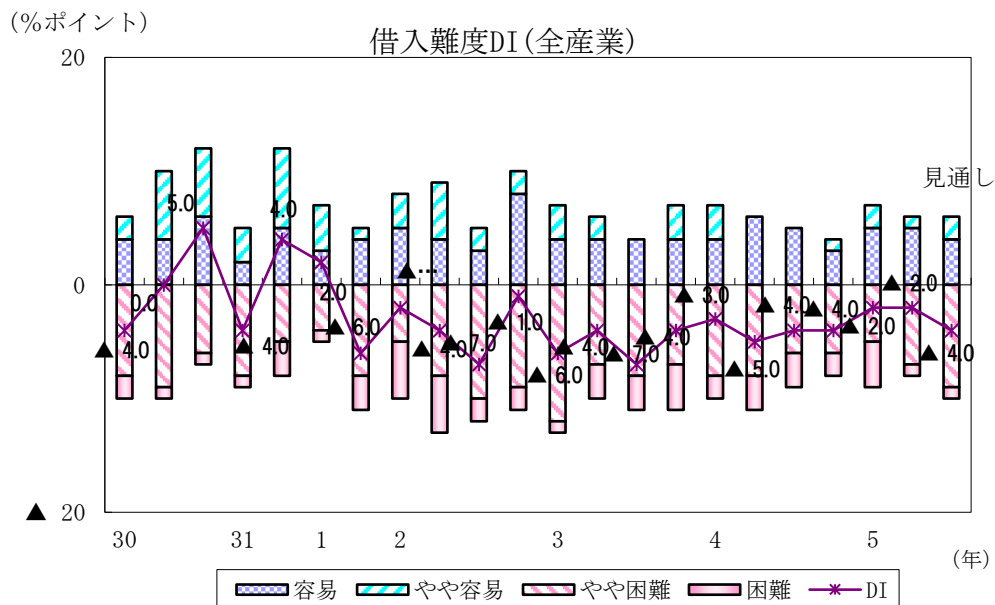


### g) 借入難度(含む手形割引)

#### 借入難度DIは、横ばい

令和5年4～6月期の借入難度DIは、前期から横ばいの▲2.0であった。業種別にみると、製造業、卸小売業が横ばい、建設業が2期ぶりに改善したものの、サービス業が3期ぶりに悪化した。従業員規模別にみると、2～9人は2期ぶり、10人以上は2期連続で改善した一方、1人以下は2期ぶりに悪化した。なお、DIの水準をみると、1人以下は▲17.2と37期連続の困難超、2～9人は横ばい、10人以上は10.0と22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2期連続で改善したものの、個人は4期ぶりに悪化した。

先行き7～9月期は、2.0ポイント低下の▲4.0と5期ぶりに悪化する見込みである。

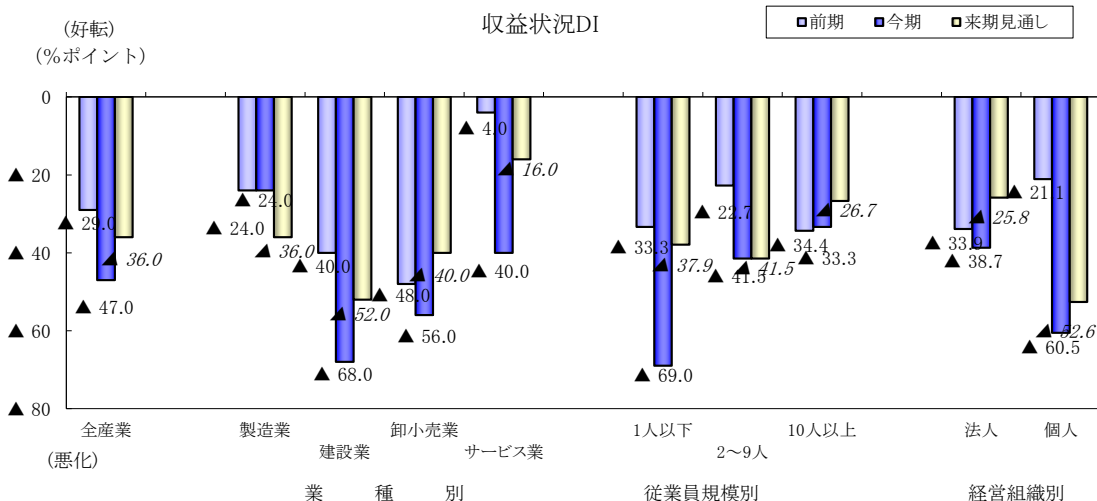
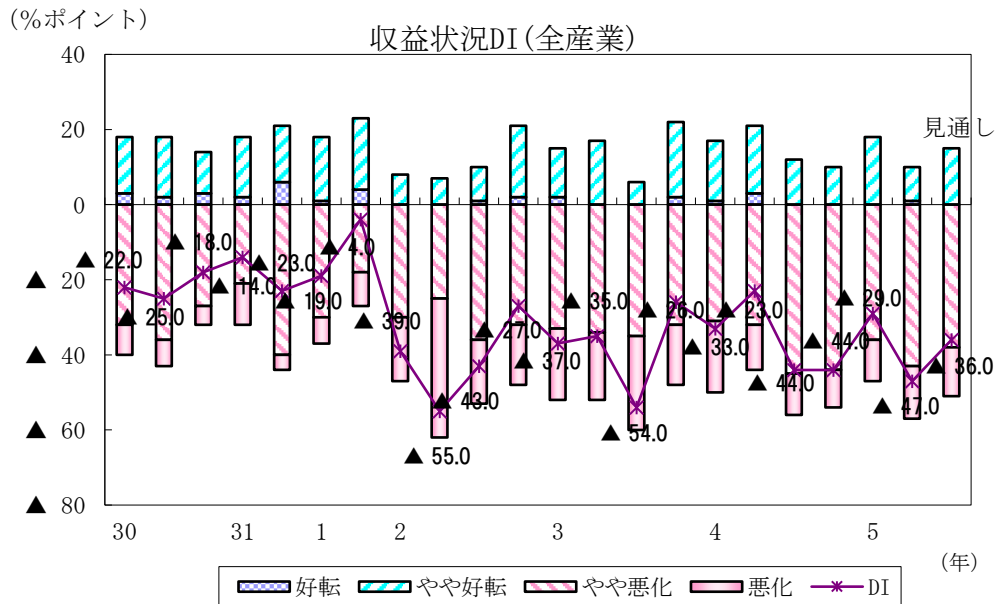


## h) 収益状況(経常利益)

### 収益状況 DI は、3 期ぶりに悪化

令和 5 年 4~6 月期の収益状況 DI は、前期比 18.0 ポイント低下の▲47.0 と 3 期ぶりに悪化した。業種別にみると、製造業は横ばいであったものの、建設業は 2 期連続、卸小売業、サービス業は 2 期ぶりに悪化した。売上単価 DI の悪化した建設業 (28.0 ポイント低下)、卸小売業、サービス業 (各 36.0 ポイント低下) において収益状況 DI が悪化していることから、原材料費に加えて人件費やエネルギー価格といった経費の上昇分を販売価格に転嫁できていないことが収益の悪化を招いていると考えられる。従業員規模別にみると、10 人以上は 3 期連続で改善したものの、1 人以下は 3 期ぶり、2~9 人は 2 期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、法人は 2 期ぶり、個人は 3 期ぶりに悪化した。

先行き 7~9 月期は、11.0 ポイント上昇の▲36.0 と、人流回復による売り上げ増加や、原料費・経費等の上昇が一服することで、2 期ぶりに改善する見通しである。

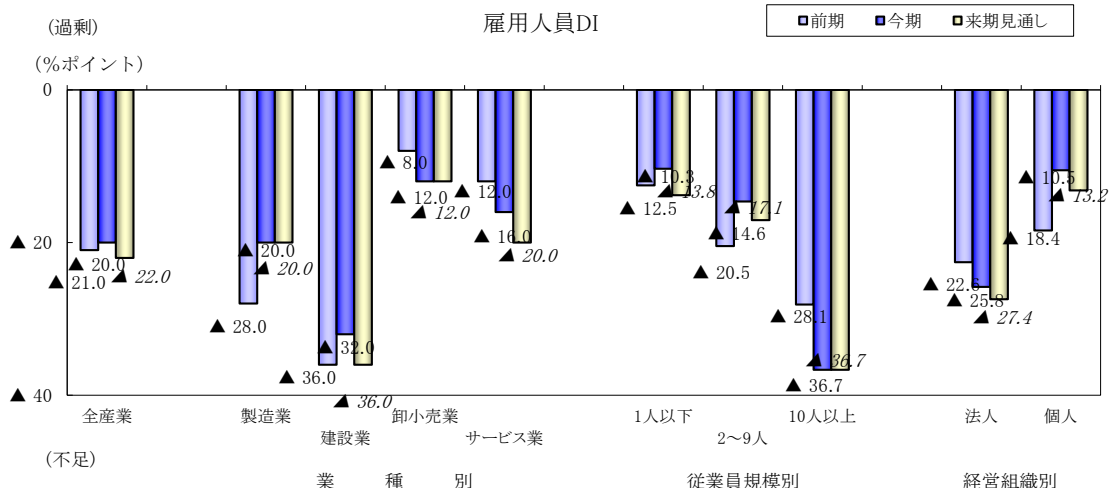
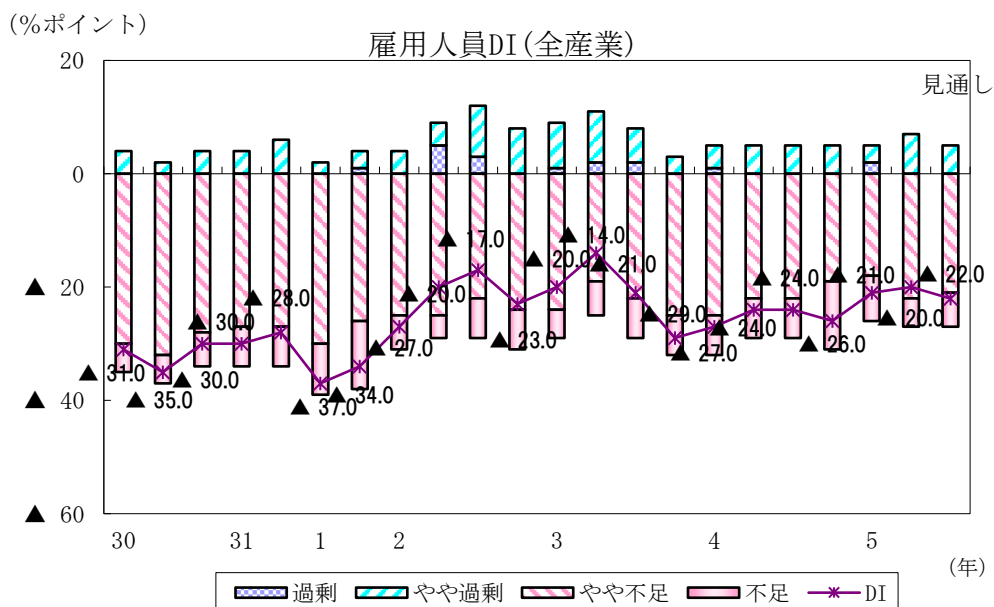


## i) 雇用人員(人手)

### 依然として人手不足感は続く

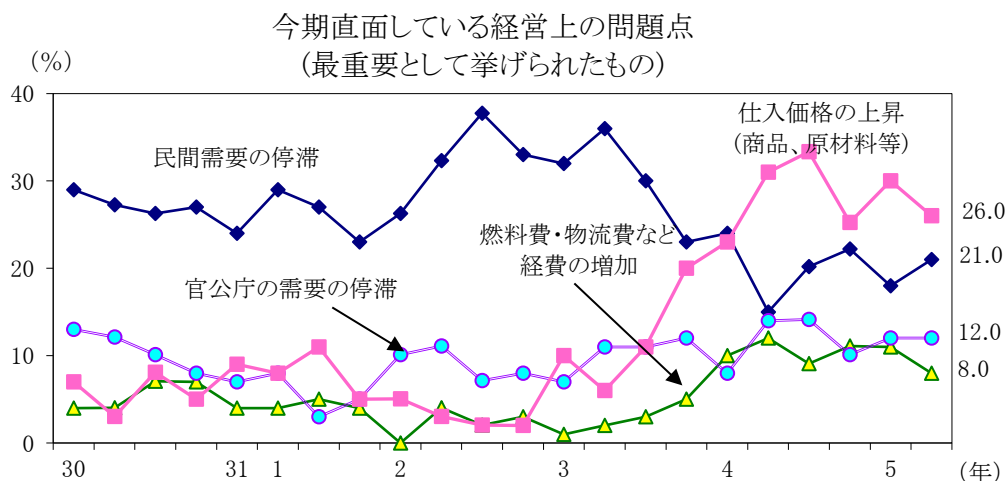
令和5年4~6月期の雇用人員DIは、前期比1.0ポイント上昇の▲20.0と、2期連続で不足超幅が縮小した。もともと、「不足超」は44期連続。業種別にみると、卸小売業は2期ぶりに、サービス業は4期ぶりに不足超幅が拡大したものの、製造業は2期ぶり、建設業は2期連続で不足超幅が縮小した。従業員規模別にみると、10人以上は2期ぶりに不足超幅が拡大したものの、1人以下は4期連続、2~9人は2期連続で不足超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人は2期ぶりに不足超幅が拡大した一方、個人は2期ぶりに不足超幅が縮小した。

先行き7~9月期は、2.0ポイント低下の▲22.0と3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

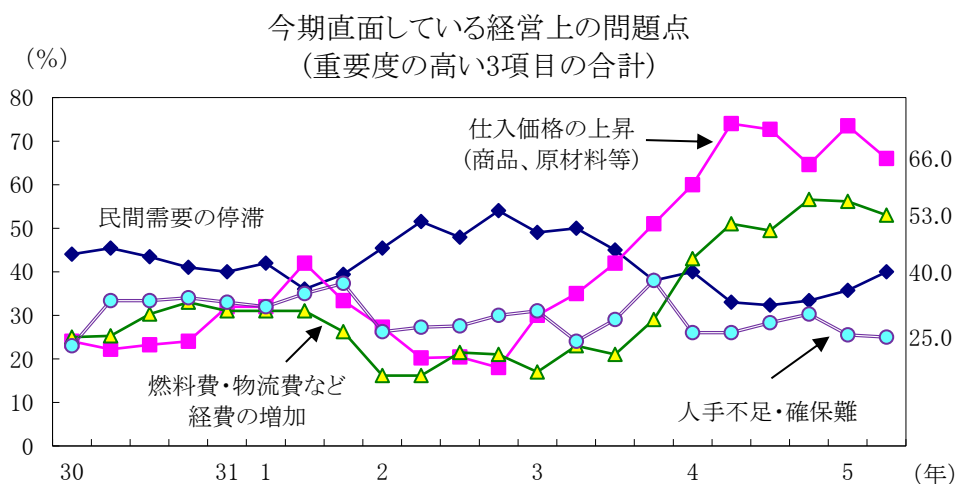
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（26.0％）で、2位に「民間需要の停滞」（21.0％）、3位に「官公庁の需要の停滞」（12.0％）が続いた。1位2位の順位は変わらなかったものの、その差は縮小した。業種別にみると、製造業、サービス業は「仕入価格の上昇」、建設業は「官公庁の需要の停滞」、卸小売業は「民間需要の停滞」が最多となった。従業員規模別にみると、10人以上は「官公庁の需要の停滞」が最多であり、その他はいずれも「仕入価格の上昇」が最多となった。



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)	26.0
	2位 民間需要の停滞	21.0
	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)	40.0
	2位 人手不足・確保難	16.0
	〃 販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	16.0
建設業	1位 官公庁の需要の停滞	40.0
	2位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	16.0
	〃 民間需要の停滞	16.0
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)	20.0
サービス業	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	28.0
	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
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)	31.0
	2位 民間需要の停滞	24.1
2人～9人	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	29.3
	2位 民間需要の停滞	22.0
10人以上	1位 官公庁の需要の停滞	23.3
	2位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	16.7
	〃 民間需要の停滞	16.7
経営組織別		
法人	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	21.0
	〃 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)	34.2
	2位 民間需要の停滞	21.1

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）」（66.0%）、2位は「燃料費・物流費など経費の増加」（53.0%）、3位は「民間需要の停滞」（40.0%）と続いた。仕入価格の上昇に加え、「燃料・物流費など経費の増加」の存在感が高まっている。業種別にみると、いずれの業種でも上位2項目に「仕入価格の上昇」が挙げられている。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」が最多で「燃料費・物流費など経費の増加」が続いた。



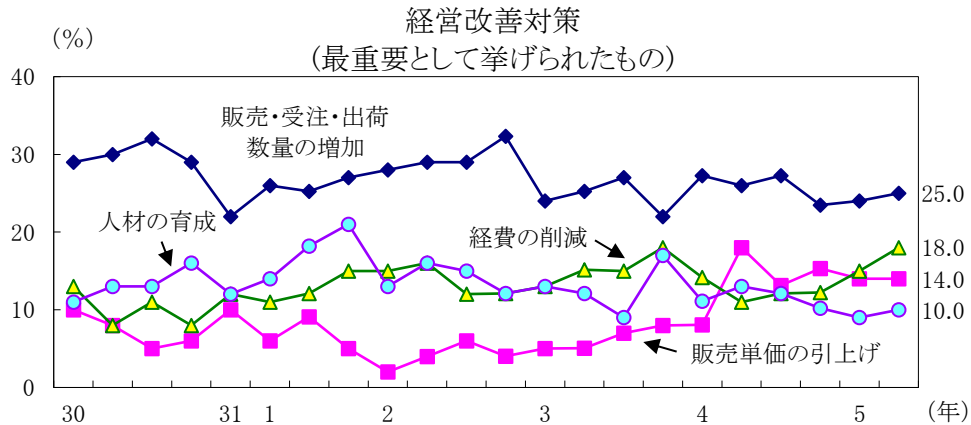
今期直面している経営上の問題点  
重要度の高い3項目の合計

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)
	1位	2位	
	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	66.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	53.0
	3位	民間需要の停滞	40.0
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	76.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	60.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	60.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	56.0
卸小売業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	72.0
	2位	民間需要の停滞	60.0
サービス業	1位	燃料費・物流費など経費の増加	80.0
	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)	65.5
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	55.2
2人～9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	68.3
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	56.1
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	63.3
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	46.7
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	45.2
個人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	71.1
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	65.8



### 3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

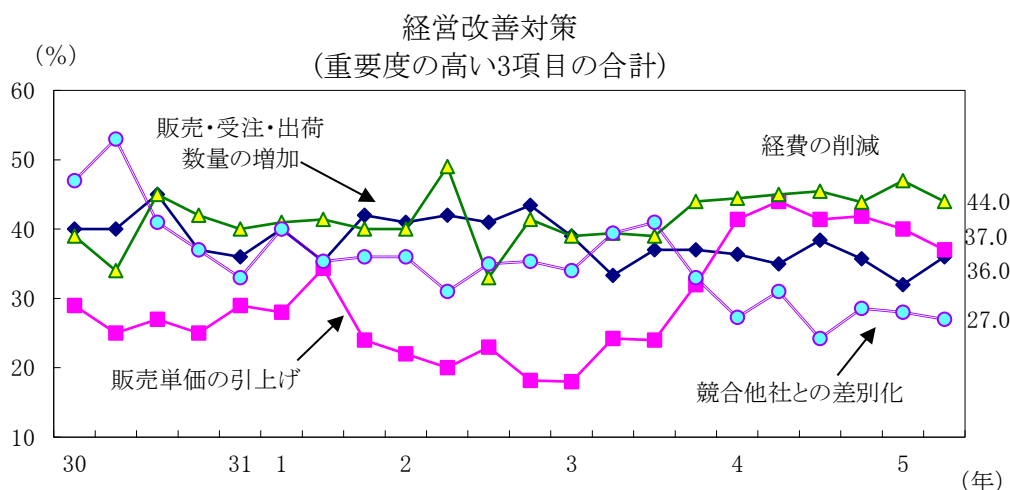
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「販売・受注・出荷数量の増加」(25.0%)となり、2位に「経費の削減」(18.0%)、3位に「販売単価の引上げ」(14.0%)が続いた。エネルギー価格や人件費の上昇などを受け、「経費の削減」対策が「販売単価の引上げ」を上回った。業種別では、「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となったのは製造業、建設業、サービス業、「経費の削減」が最多となったのは卸小売業であった。



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 (%)
	1位	販売・受注・出荷数量の増加	25.0
	2位	経費の削減	18.0
	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	36.0
	2位	人材の育成	20.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	20.0
	〃	経費の削減	20.0
卸小売業	1位	経費の削減	32.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	28.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	16.0
	〃	販売単価の引上げ	16.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	27.6
	2位	販売単価の引上げ	24.1
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	31.0
	2位	人材の育成	20.7
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	34.5
	2位	経費の削減	20.7
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	29.0
	2位	経費の削減	16.1
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」(44.0%)で、2位に「販売単価の引上げ」(37.0%)、3位に「販売・受注・出荷数量の増加」(36.0%)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」、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。また、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1位となった。



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	44.0
	2位 販売単価の引上げ	37.0
	3位 販売・受注・出荷数量の増加	36.0
業種別		
製造業	1位 販売・受注・出荷数量の増加	56.0
	2位 販売単価の引上げ	40.0
建設業	1位 経費の削減	56.0
	2位 人材の育成	36.0
卸小売業	1位 販売単価の引上げ	48.0
	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	36.0
従業員規模別		
1人以下	1位 経費の削減	58.6
	〃 販売単価の引上げ	58.6
2人～9人	1位 販売・受注・出荷数量の増加	36.6
	〃 人材の育成	36.6
10人以上	1位 人材の育成	53.3
	2位 販売・受注・出荷数量の増加	46.7
経営組織別		
法人	1位 人材の育成	46.8
	2位 販売・受注・出荷数量の増加	40.3
個人	1位 販売単価の引上げ	55.3
	2位 経費の削減	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)

##### 【製造業】

- ・原材料高騰、アルコール飲料離れ、外飲みが伸びない。
- ・仕入単価の高騰に対する公的支援が求められる。

##### 【建設業】

- ・ウッドショックの反動が大きく、業況は昨年に比べて大幅に落ち込んでいるため、新たな活路を見い出す必要がある。
- ・賃上げ・エネルギー価格上昇分の価格転嫁をしたいが、大手商社は外国産材を引き合いにするため値上げ出来ず、業界の従業員の生活水準の向上を図ることが難しい。

##### 【卸小売業】

- ・梅雨で外回りが進まない。これから回復する見込み。
- ・新商品、新製品の開発を強化したい。