

No.62

# 真庭商工会景況調査

令和5年7～9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7～9月期の現状 令和5年10～12月期の見通し
調査時期	令和5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	
	30社	38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

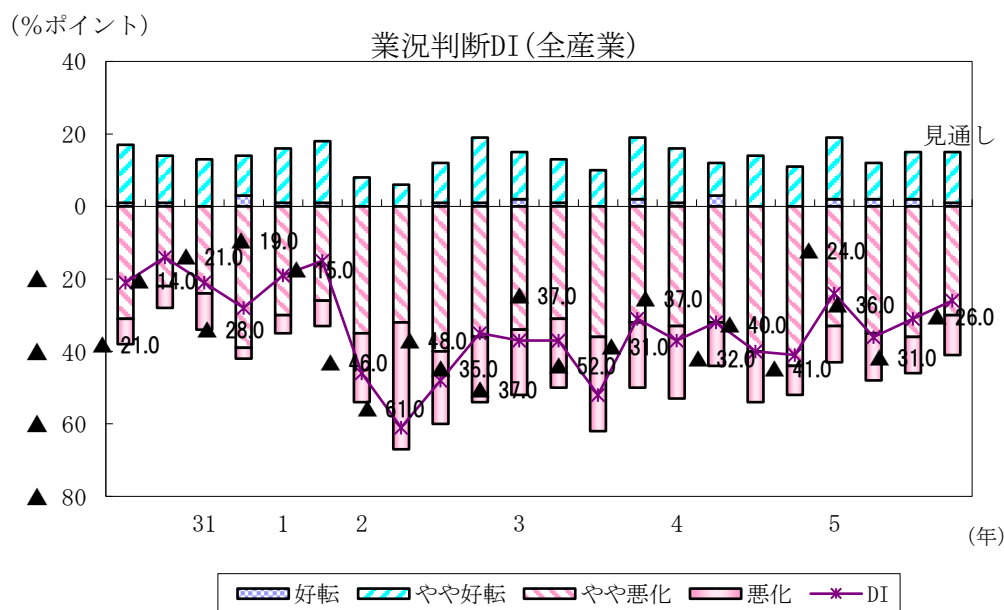
概況.....	1
1. 今期の状況と来期の見通し.....	3
a) 業況判断.....	3
b) 売上高(完成工事高、加工高等).....	4
c) 売上単価(加工・受注単価等).....	5
d) 仕入単価(原材料、商品等).....	6
e) 在庫(商品、製品等).....	7
f) 資金繰り.....	8
g) 借入難度(含む手形割引).....	9
h) 収益状況(経常利益).....	10
i) 雇用人員(人手).....	11
2. 今期直面している経営上の問題点.....	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策.....	14
4. その他(景気動向に関するコ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

## 概況

令和5年7～9月期の業況判断DIは、前期比5.0ポイント上昇の▲31.0と2期ぶりに改善した。コロナの感染症法上の位置づけが5類へ移行したことに伴い、売上高DIが上昇するなど人流の回復が幅広い業種の需要に波及した。業種別にみると、製造業を除く全ての業種で改善し、特に個人消費持ち直しの影響を受ける卸小売業、サービス業においてはそれぞれ16.0ポイント、12.0ポイント増と、増加幅は全体平均を上回る。

今期直面している経営上の問題点の上位は「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(30.0%)、「民間需要の停滞」(26.0%)であり、これらの存在感が高まっている。一方、現在進めている経営改善策においては、「販売・受注・出荷数量の増加」(3位→2位)と「販売単価の引上げ」(2位→3位)の順位が入れ替わった。仕入単価DIは未だに70を超えており、価格転嫁の停滞は、業況の回復を遅らせる要因となりかねない。

先行き10～12月期は、5.0ポイント上昇の▲26.0と、2期連続で改善する見通しである。もともと、個人消費の持ち直しを背景に改善した卸小売業、サービス業は、来期悪化に転じる。人流の回復が進む中、上昇基調にある個人消費をいかに地域内の消費につなげるかが今後の課題と言える。



### 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)	30.0
2位	民間需要の停滞	26.0
3位	人手不足・確保難	11.0

### 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	30.0
2位	経費の削減	16.0
3位	販売単価の引上げ	11.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
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	 ▲ 64.0	 ▲ 32.0	 ▲ 8.0
10～12	 ▲ 26.0	 8.0	 ▲ 56.0	 ▲ 44.0	 ▲ 12.0

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7～9月期の業況判断DIは、前期比12.0ポイント低下の▲20.0と3期ぶりに悪化した。需要が停滞する中、売上単価上昇の流れは減速する一方で仕入単価は高水準が続いており、収益が圧迫された。先行き10～12月期の業況判断DIは28.0ポイント上昇し、プラスに転じる見通し。広く需要が回復するとともに、価格転嫁も進むことが期待される。

(建設業)

令和5年7～9月期の業況判断DIは、前期比4.0ポイント上昇の▲64.0と2期ぶりに改善した。工事高は低迷しながらも、工事原価の上昇テンポが鈍化した。先行き10～12月期の業況判断DIは8.0ポイント上昇の▲56.0となり2期連続で改善する見通し。依然として過半数が悪化見通しであるものの、工事高の持ち直しが見込まれる。

(卸小売業)

令和5年7～9月期の業況判断DIは、需要が持ち直し、前期比16.0ポイント上昇の▲32.0と2期ぶりに改善した。もっとも、先行き10～12月期の業況判断DIは売上DI低下の影響により、12.0ポイント低下の▲44.0と2期ぶりに低下する見通しであり、需要の回復を一時的とみる意見が多い。

(サービス業)

令和5年7～9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期ぶりに改善した。仕入単価が上昇傾向にあるものの、売上高、売上単価ともに上昇し、収益が改善した。先行き10～12月期の業況判断DIは、仕入単価上昇傾向が続くことで、4.0ポイント低下の▲12.0と2期ぶりに悪化する見通し。

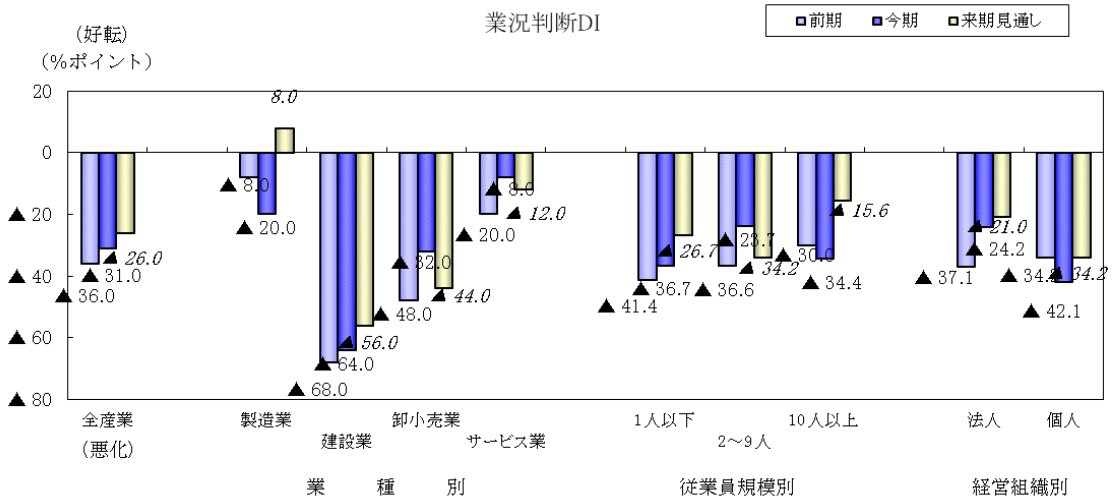
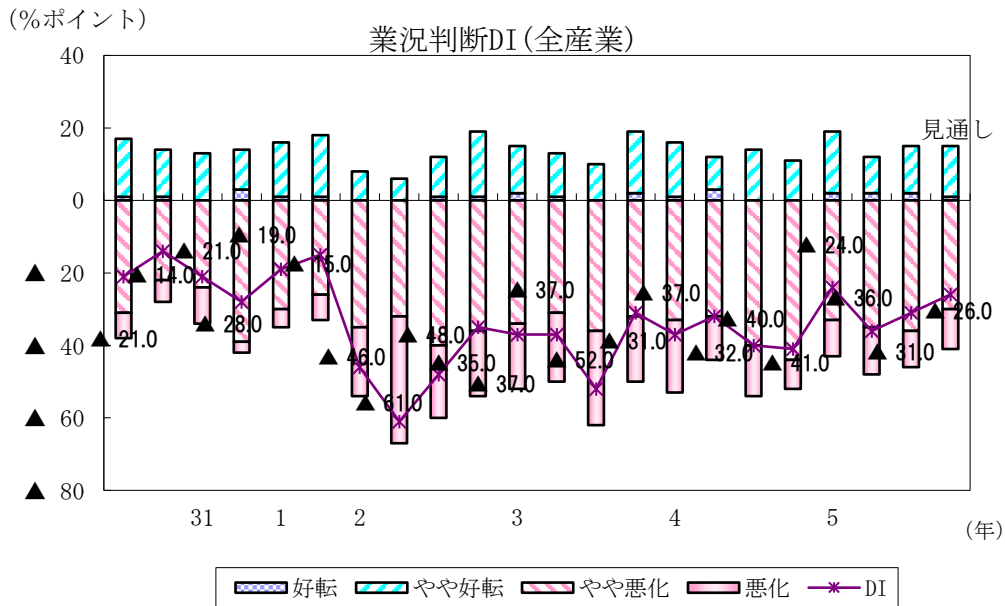
# 1. 今期の状況と来期の見通し

## a) 業況判断

### 業況判断DIは、2期ぶりに改善

令和5年7～9月期の業況判断DIは、前期比5.0ポイント上昇の▲31.0と2期ぶりに改善した。コロナの感染症法上の位置づけが5類へ移行したことに伴い、売上高DIが上昇するなど人流の回復が幅広い業種の需要に波及した。業種別にみると、製造業を除く全ての業種で改善し、特に個人消費持ち直しの影響を受ける卸小売業、サービス業においてはそれぞれ16.0ポイント、12.0ポイント増と、増加幅は全体平均を上回る。

先行き10～12月期は、5.0ポイント上昇の▲26.0と、2期連続で改善する見通しである。業種別にみると、個人消費持ち直しを背景に改善した卸小売業、サービス業は、来期悪化に転じる見通し。人流の回復が進む中、上昇基調にある個人消費をいかに地域内の消費につなげるかが今後の課題と言える。

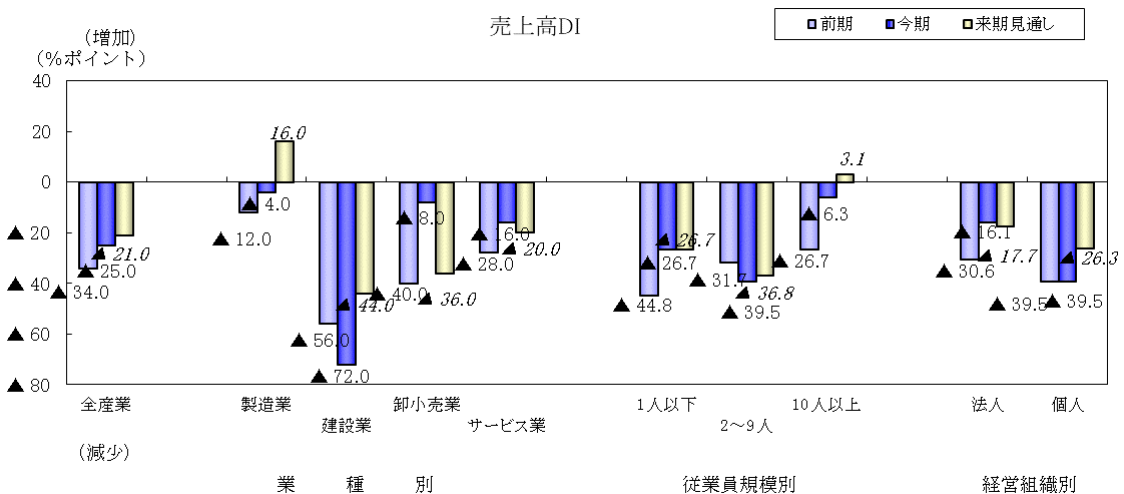
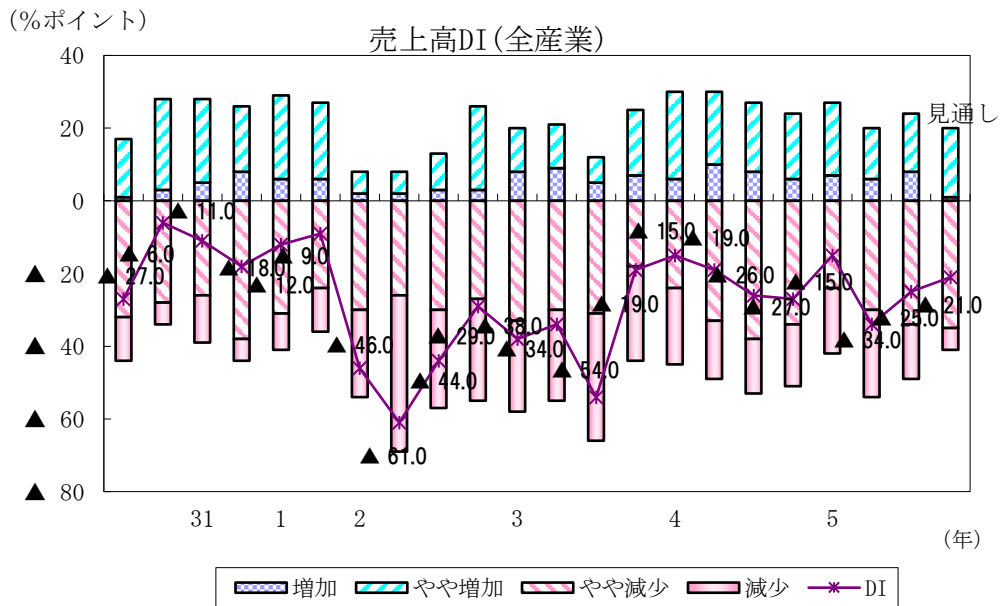


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期ぶりに上昇

令和5年7~9月期の売上高DIは、人流の回復が幅広い需要に波及し、前期比9.0ポイント上昇の▲25.0と2期ぶりに上昇した。業種別にみると、建設業は2期連続で低下したものの、製造業は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、2人~9人は2期連続で低下したものの、1人以下、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2期ぶりに上昇した一方、個人は横ばいであった。

先行き10~12月期は、4.0ポイント上昇の▲21.0と、2期連続で上昇する見通しである。業種別にみると、卸小売業、サービス業は低下するものの、製造業、建設業は上昇し、特に製造業においては、令和3年10~12月期以来8期ぶりにプラスに転じる見通し。従業員規模別にみると、1人以下は横ばいながら、2~9人、10人以上は上昇する見通しである。

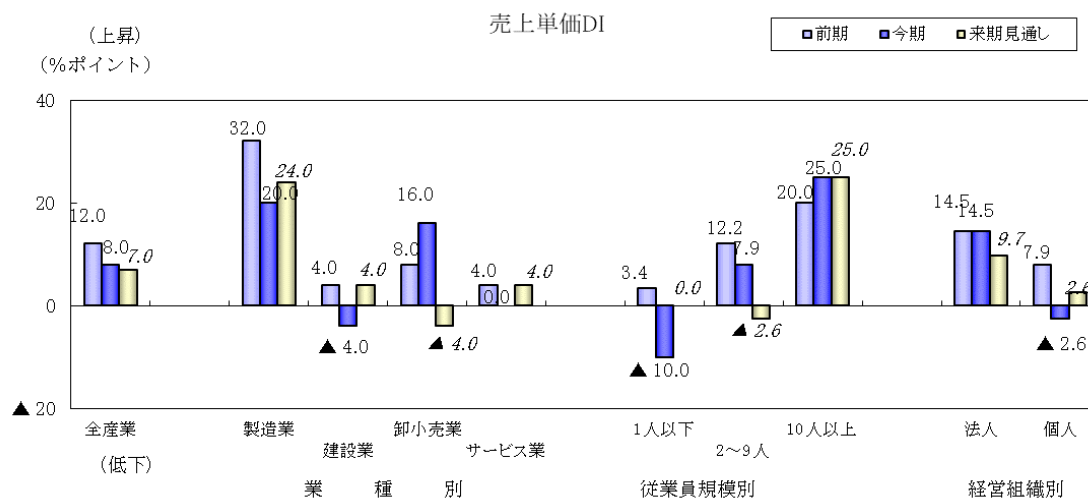
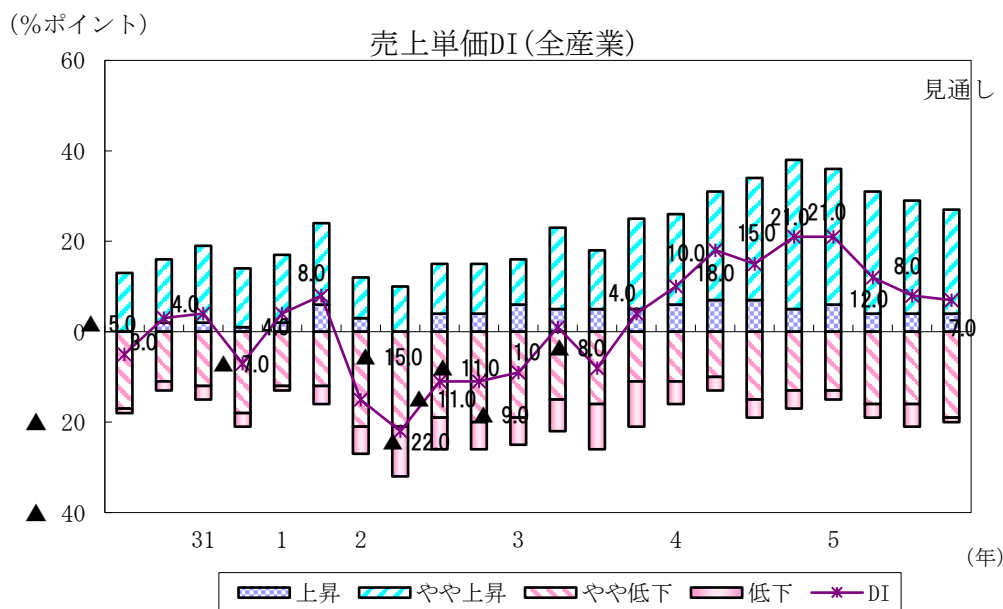


### c) 売上単価(加工・受注単価等)

#### 売上単価DIは、2期連続の低下

令和5年7～9月期の売上単価DIは、前期比4.0ポイント低下の8.0と2期連続で低下した。業種別にみると、卸小売業は3期ぶりに上昇したものの、製造業は2期ぶり、建設業、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、10人以上は2期ぶりに上昇するものの、1人以下は2期ぶり、2～9人は3期連続で低下した。経営組織別にみると、法人は横ばい、個人は3期連続で低下した。

先行き10～12月期は、1.0ポイント低下の7.0と9期連続プラス圏ながら、3期連続で低下する見通しである。令和4年10～12月期、令和5年1～3月期に21.0となるなど、これまで上昇基調にあった売上単価であるが、このところ上昇の勢いが減速している。



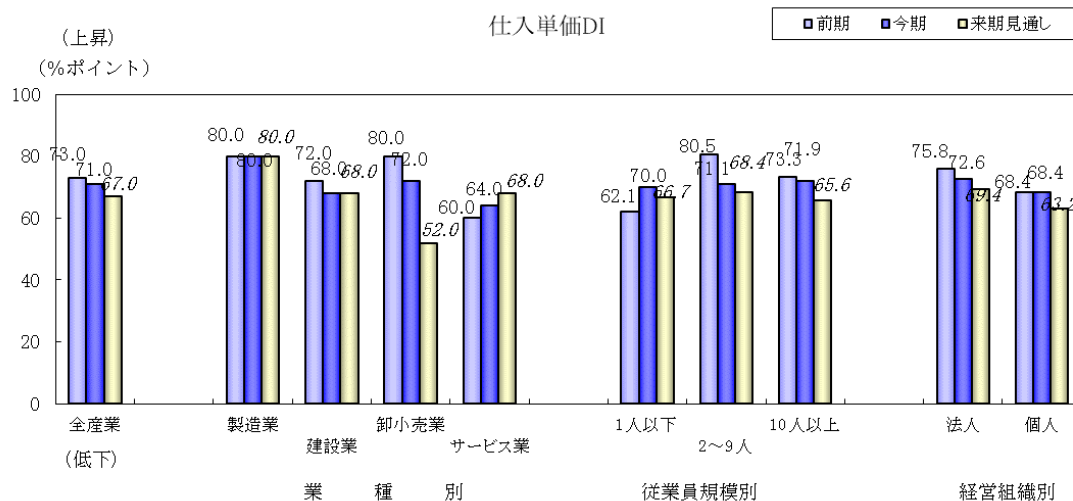
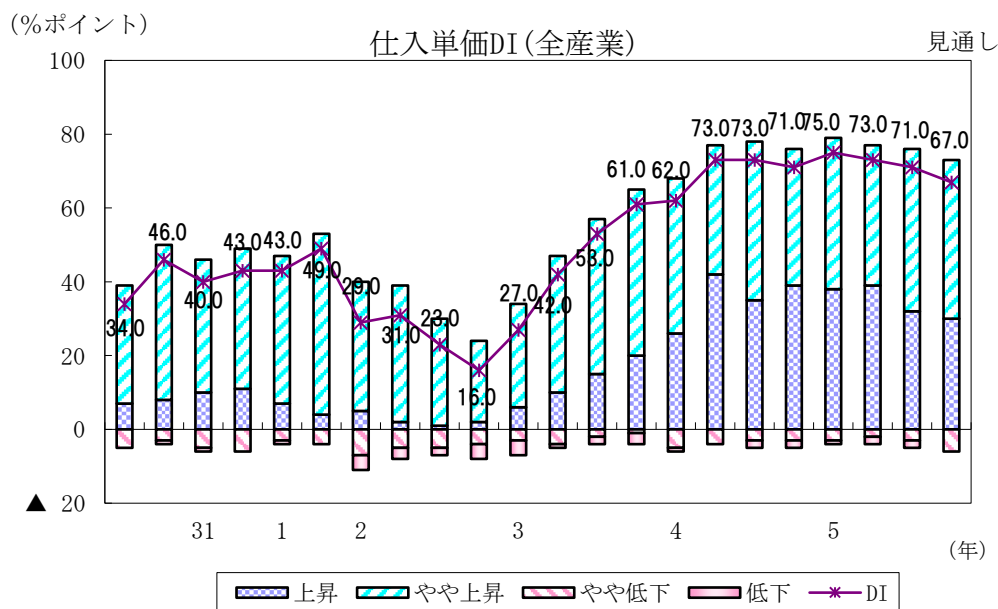


#### d) 仕入単価(原材料、商品等)

##### 仕入単価DIは、高水準が続く

令和5年7～9月期の仕入単価DIは、前期比2.0ポイント低下の71.0と、2期連続で低下した。業種別にみると、サービス業は2期連続で上昇したものの、製造業は横ばい、建設業は2期連続、卸小売業は3期ぶりに低下した。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに上昇したものの、2人～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、法人は3期ぶりに低下した一方、個人は横ばいであった。これまで仕入単価DIの水準が70.0以上の高水準を維持していた、製造業、建設業、卸小売業に一服感がみられる一方、比較的DI水準の低かったサービス業では上昇傾向が続いており、単価上昇が幅広い業種へ波及している。

先行き10～12月期は、4.0ポイント低下の67.0と、3期連続で低下する見通しであり、令和4年1～3月期以降7期ぶりに、仕入単価DIが70を下回る見通しである。

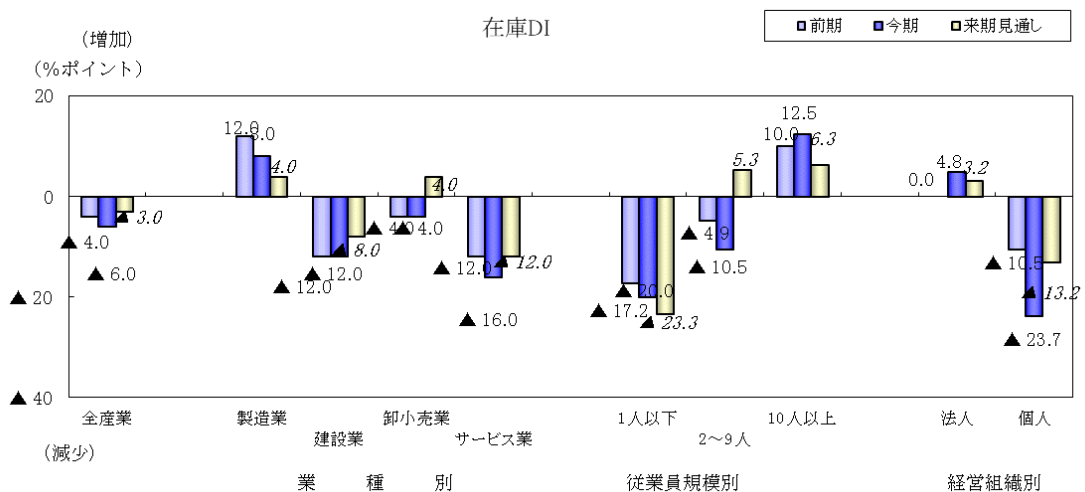
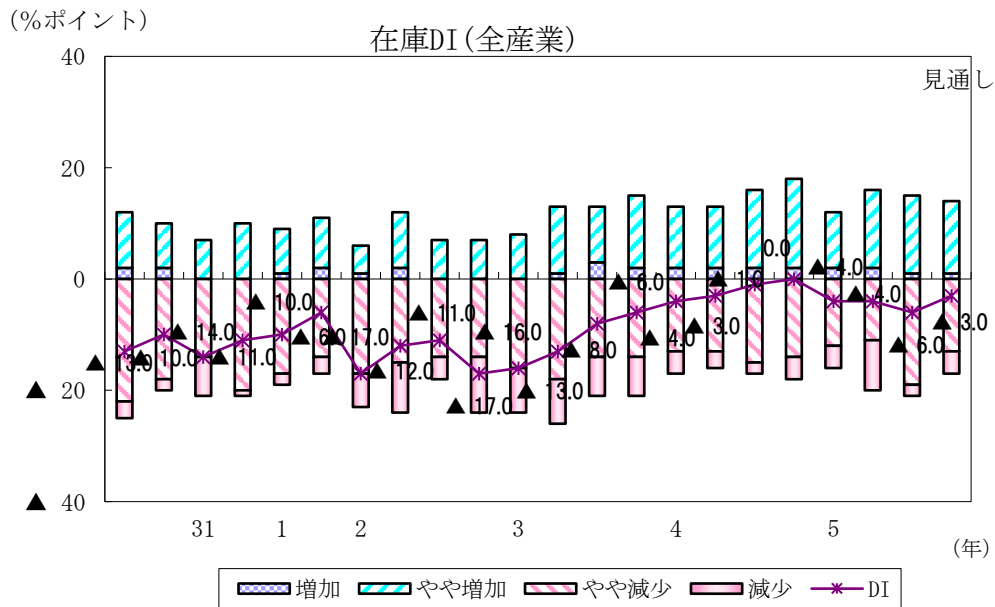


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは2期ぶりの低下

令和5年7～9月期の在庫DIは、前期比2.0ポイント低下の▲6.0と、2期ぶりに低下した。業種別にみると、製造業が3期ぶり、サービス業が2期ぶりに低下し、建設業、卸小売業が横ばいとなった。従業員規模別にみると、10人以上は2期ぶりに上昇した一方、1人以下、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5期ぶりに上昇したものの、個人は2期ぶりに低下した。

先行き10～12月期は、在庫抑制の動きはやや弱まり、3.0ポイント上昇の▲3.0となる見通しである。業種別にみると、製造業は3期ぶりに低下するものの、建設業は5期ぶり、卸小売業、サービス業は4期ぶりに上昇する見通しである。

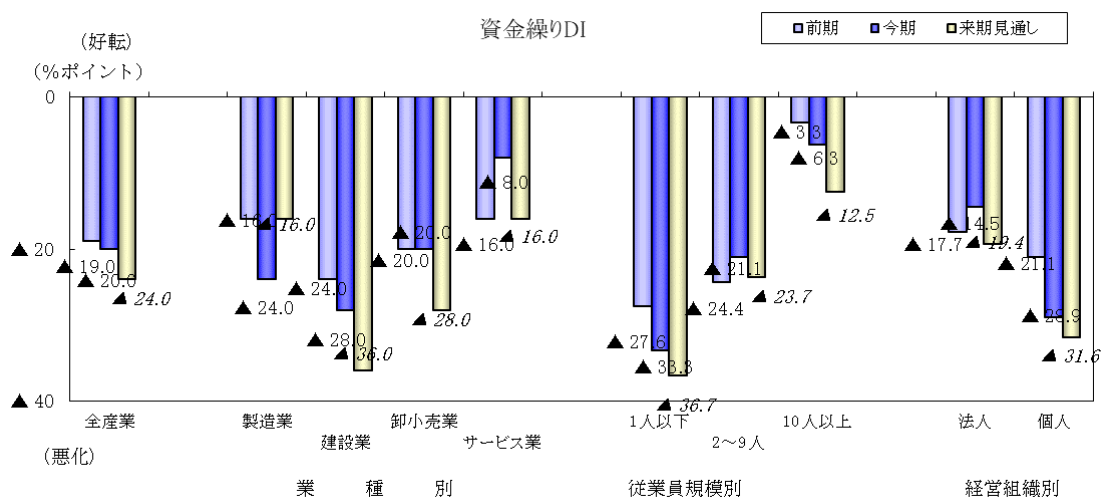
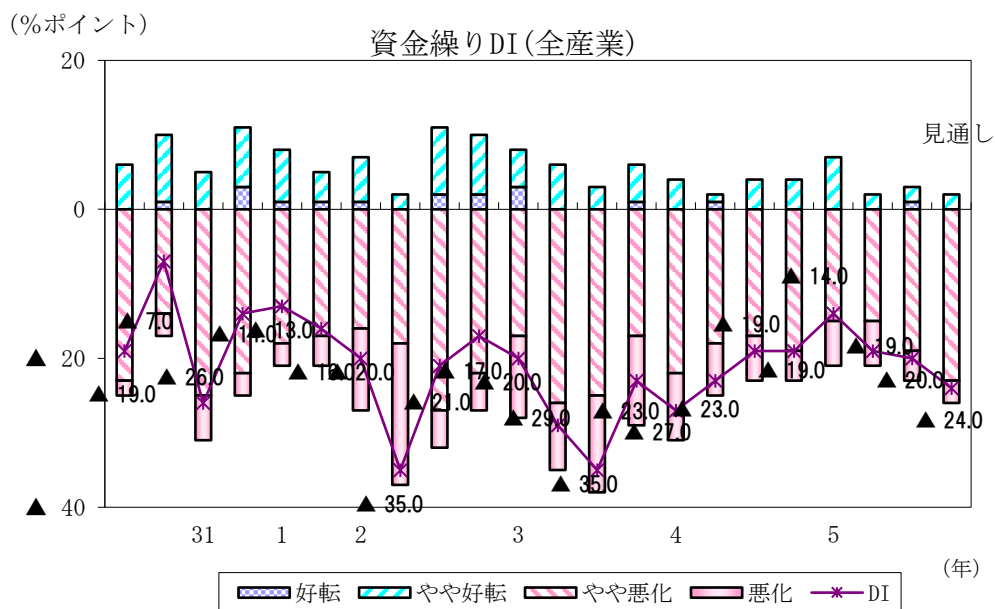


## f) 資金繰り

### 資金繰りDIは、2期連続で悪化

令和5年7～9月期の資金繰りDIは、前期比1.0ポイント低下の▲20.0と2期連続で悪化した。業種別にみると、卸小売業は横ばい、サービス業は2期ぶりに改善したものの、製造業は3期連続、建設業は2期連続で悪化した。従業員規模別にみると、2人～9人は2期ぶりに改善したものの、1人以上は3期ぶり、10人以下は2期連続で悪化した。経営組織別にみると、法人は2期ぶりに改善したものの、個人は4期ぶりに悪化した。

先行き10～12月期は、4.0ポイント低下の▲24.0と3期連続で悪化する見通しである。業種別にみると、製造業は4期ぶりに改善するものの、その他の業種は悪化する見通しである。

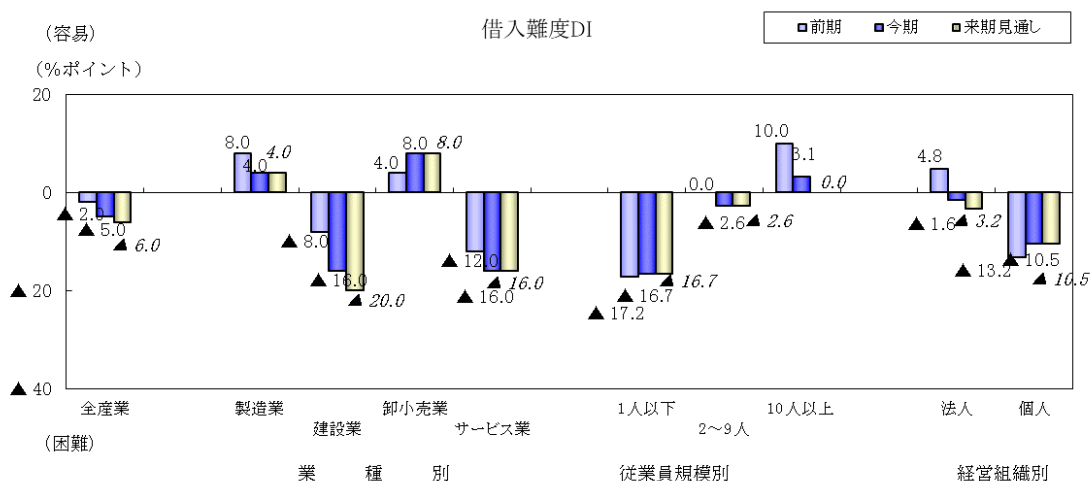
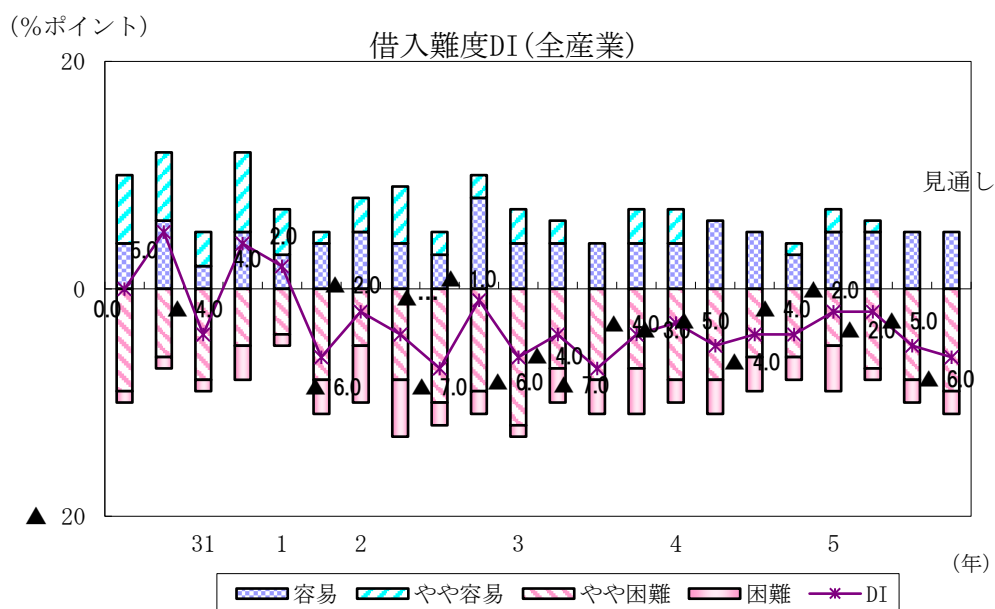


### g) 借入難度(含む手形割引)

#### 借入難度DIは、5期ぶりの悪化

令和5年7～9月期の借入難度DIは、前期比3.0ポイント低下の▲5.0と5期ぶりに悪化した。業種別にみると、卸小売業は4期ぶりに改善したものの、製造業は4期ぶり、建設業は5期ぶり、サービス業は3期連続で悪化した。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに改善した一方、2～9人は2期ぶり、10人以上は3期ぶりに悪化した。DIの水準をみると、1人以下は▲16.7と2014年4～6月期以来38期連続、2～9人は2期ぶりの困難超、一方、10人以上は3.1と23期連続の容易超と、規模による格差は続いている。経営組織別にみると、個人は2期ぶりに改善したものの、法人は5期ぶりに悪化した。

先行き10～12月期は、1.0ポイント低下の▲6.0と2期連続で悪化する見通しである。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業が横ばいであり、建設業のみが低下する見通しである。

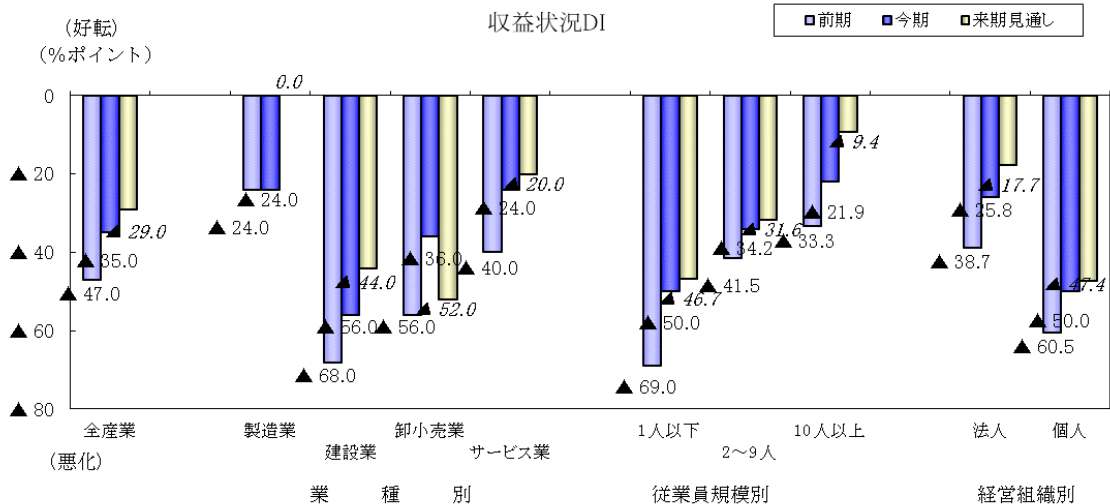
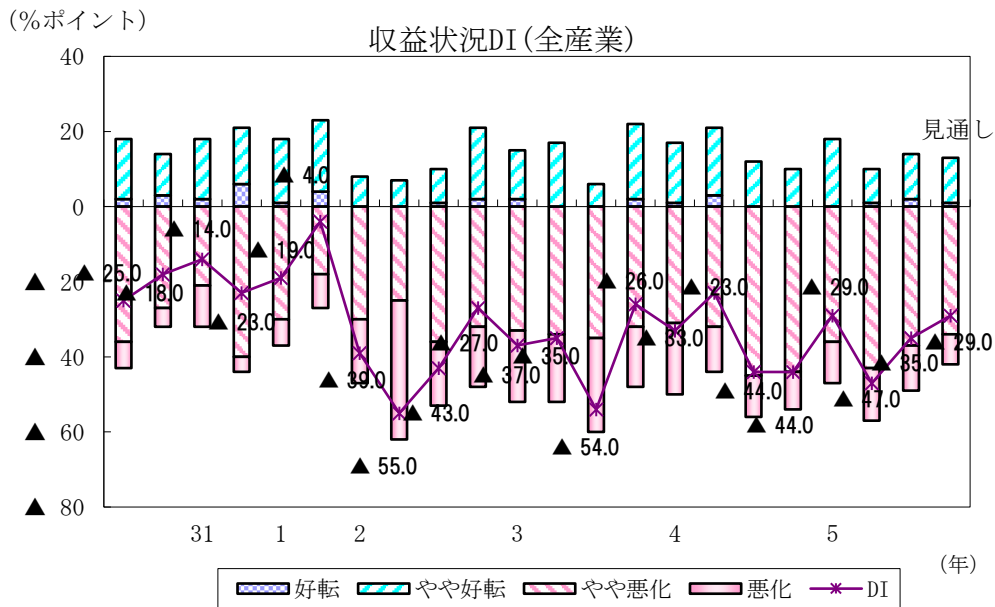


## h) 収益状況(経常利益)

### 収益状況 DI は、2 期ぶりに改善

令和 5 年 7～9 月期の収益状況 DI は、前期比 12.0 ポイント上昇の▲35.0 と 2 期ぶりに改善した。業種別にみると、製造業は 2 期連続で横ばいとなったものの、建設業は 3 期ぶり、卸小売業、サービス業は 2 期ぶりに改善した。従業員規模別にみると、1 人以上、2～9 人は 2 期ぶり、10 人以上は 4 期連続で上昇し、全ての規模で改善した。経営組織別にみると、法人、個人いずれにおいても 2 期ぶりに改善した。

先行き 10～12 月期は、6.0 ポイント上昇の▲29.0 と、2 期連続で改善する見通しである。業種別にみると、卸小売業を除く全ての業種で上昇する見通しである。

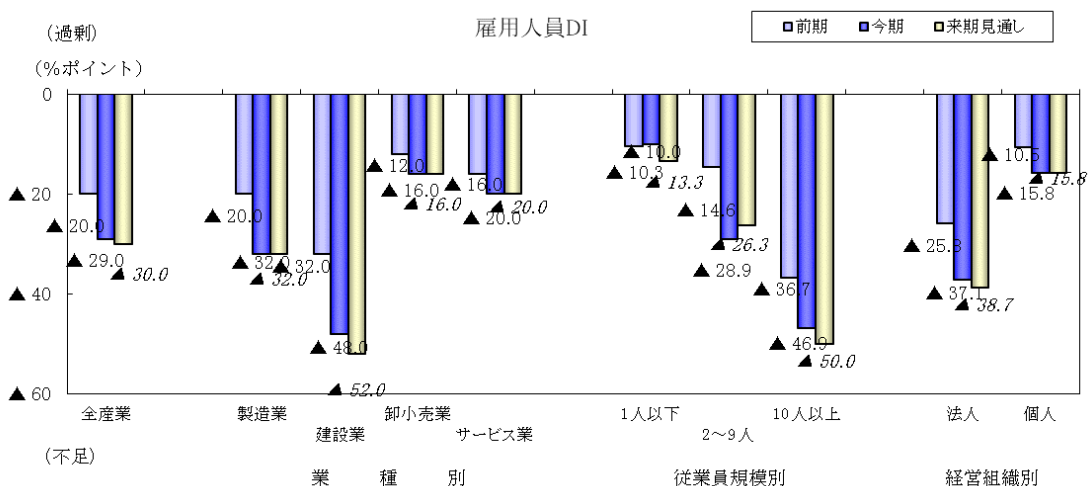
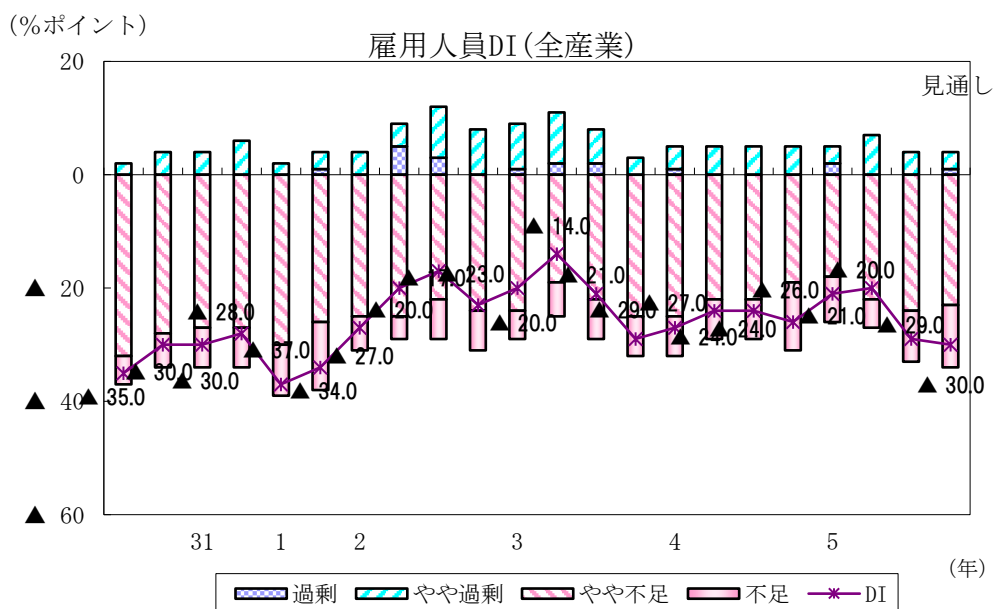


## i) 雇用人員(人手)

### 依然として人手不足感は続く

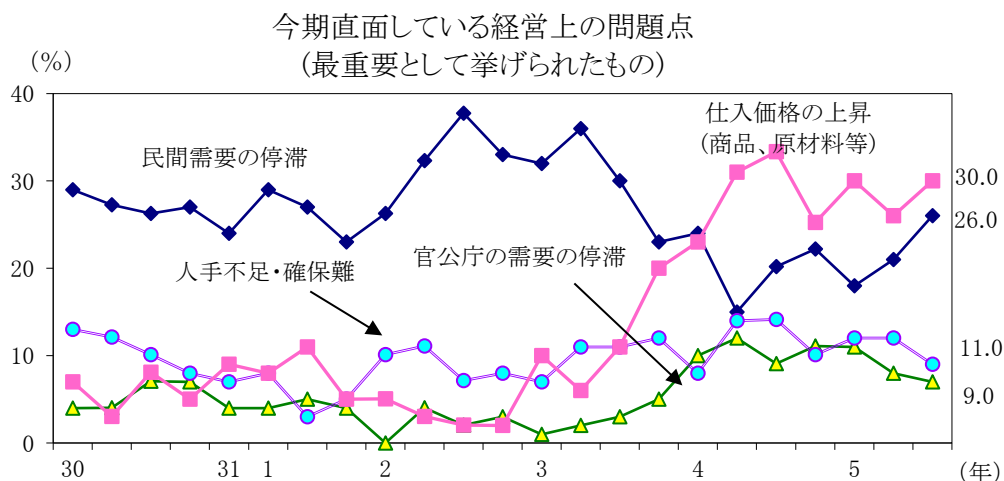
令和5年7～9月期の雇用人員DIは、前期比9.0ポイント低下の▲29.0と、3期ぶりに不足超幅が拡大した。DIの水準をみると「不足超」は45期連続であり、人手不足感が続いている。業種別にみると、製造業は4期ぶり、建設業は3期ぶり、卸小売業、サービス業は2期連続の低下となり、全ての業種において不足超幅が拡大した。従業員規模別にみると、1人以下は5期連続で不足超幅が縮小したもの、2～9人は3期ぶり、10人以上は2期ぶりに不足超幅が拡大した。経営組織別にみると、法人は2期連続、個人は2期ぶりに不足超幅が拡大した。

先行き10～12月期は、1.0ポイント低下の▲30.0と2期連続で悪化する見通しである。業種別にみると、他の業種が横ばいを見通す中、建設業は不足超幅が一段と拡大する見通しである。



## 2. 今期直面している経営上の問題点

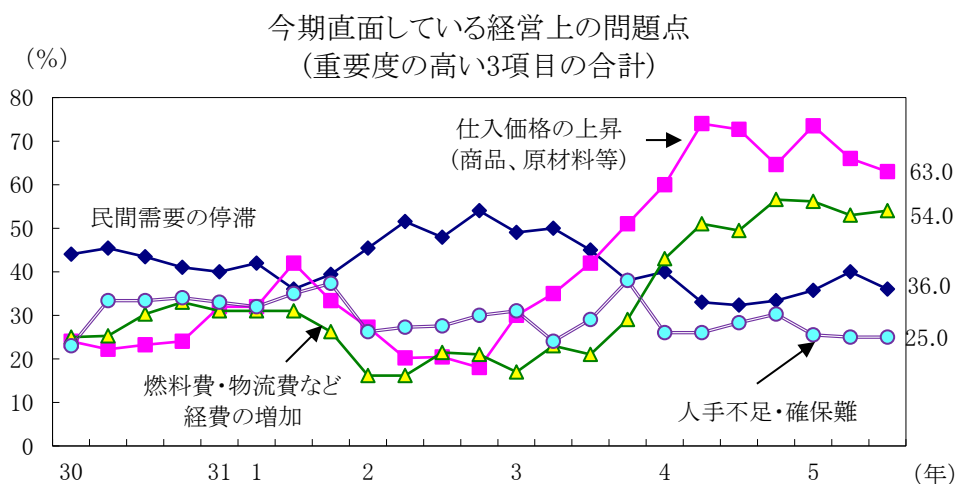
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（30.0%）で、2位に「民間需要の停滞」（26.0%）、3位に「人手不足・確保難」（11.0%）が続いた。3位、4位の割合が低下した一方、1位と2位の問題は拡大している。業種別にみると、製造業、サービス業は「仕入価格の上昇」、建設業は「官公庁の需要の停滞」、卸小売業は「民間需要の停滞」が最多となった。従業員規模別、経営組織別にみると、いずれも「仕入価格の上昇」が最多、次いで民間需要または官公庁の「需要の停滞」が続いた。



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	26.0
	3位	人手不足・確保難	11.0
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	32.0
	2位	民間需要の停滞	28.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	32.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	32.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	44.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	16.0
サービス業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	40.0
	2位	民間需要の停滞	24.0
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)	36.7
	2位	民間需要の停滞	30.0
2人～9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	28.9
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	24.2
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	28.9

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）」（63.0%）、2位は「燃料費・物流費など経費の増加」（54.0%）、3位は「民間需要の停滞」（36.0%）と続いた。引き続き仕入価格の上昇、燃料・物流費などの経費の増加が経営上の問題点の過半数を占めている。業種別にみると、いずれの業種でも上位2位以内に「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。



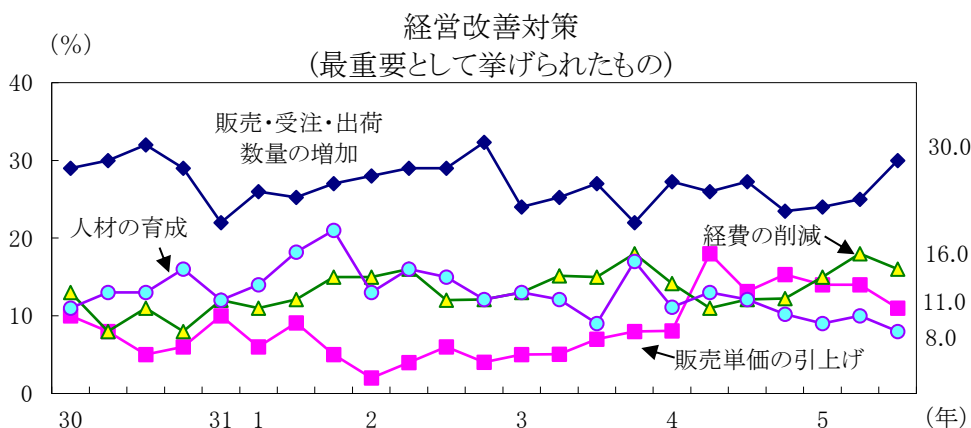
今期直面している経営上の問題点  
重要度の高い3項目の合計

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)	
	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)		63.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加		54.0
	3位	民間需要の停滞		36.0
業種別				
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	64.0	
	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)	68.0	
	2位	官公庁の需要の停滞	48.0	
卸小売業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	60.0	
	2位	民間需要の停滞	56.0	
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)	63.3	
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	50.0	
2人～9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	60.5	
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	57.9	
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	53.1	
経営組織別				
法人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	64.5	
	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)	60.5	
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	52.6	



### 3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

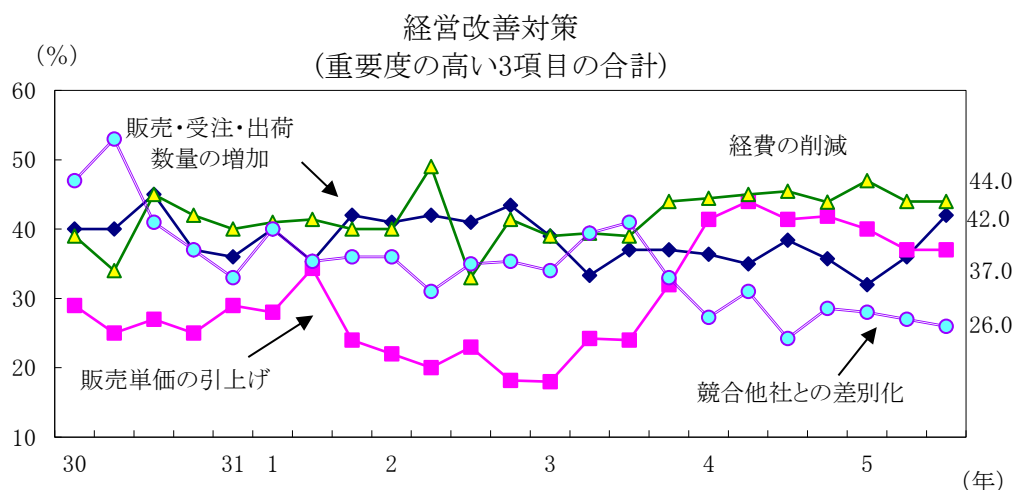
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「販売・受注・出荷数量の増加」(30.0%)となり、2位に「経費の削減」(16.0%)、3位に「販売単価の引上げ」(11.0%)が続いた。販売数量を増加させることで、経営上の問題点において上位となっていた原材料価格の高騰や需要の停滞に対応しようとしている。業種別では、「販売・受注・出荷数量の増加」、「経費削減」が上位となり、「販売単価の引上げ」が上位2位以内となったのは製造業のみであった。仕入単価DIは未だに70を超えており、価格転嫁の停滞は、業況の回復を遅らせる要因となりかねない。



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	2位	
総合	1位	販売・受注・出荷数量の増加	30.0
	2位	経費の削減	16.0
	3位	販売単価の引上げ	11.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
	2位	販売単価の引上げ	16.0
建設業	1位	経費の削減	28.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	28.0
	2位	経費の削減	16.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	2位	経費の削減	20.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	26.7
	2位	販売単価の引上げ	20.0
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	20.0
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	46.7
	2位	雇用の拡大	16.7
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	33.3
	2位	経費の削減	16.7
	〃	人材の育成	16.7
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	33.9
	2位	人材の育成	12.9
個人	1位	経費の削減	26.3
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	23.7

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・受注・出荷数量の増加」(42.0%)、3位に「販売単価の引上げ」(37.0%)と続いた。2位と3位の順位が入れ替わっており、売上単価DIが低下傾向にあることを踏まえると、価格転嫁の勢いが減速している可能性がうかがえる。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、卸売業は「経費の削減」、サービス業は「販売単価の引上げ」が最多となった。



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・受注・出荷数量の増加		42.0
	3位	販売単価の引上げ		37.0
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	44.0	
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	販売単価の引上げ	52.0	
	2位	経費の削減	40.0	
従業員規模別				
1人以下	1位	経費の削減	53.3	
	2位	販売単価の引上げ	50.0	
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	47.4	
	2位	販売単価の引上げ	39.5	
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0	
	2位	人材の育成	43.8	
	〃	経費の削減	43.8	
経営組織別				
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0	
	2位	経費の削減	38.7	
個人	1位	経費の削減	52.6	
	2位	販売単価の引上げ	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)

##### 【建設業】

- ・木材木製品の動向は非常に低調に推移しており、売上は減少している。電気等のエネルギー価格の高騰により収益減。賃金の上乗せを検討するも、実行が難しい状況下にある。
- ・車両、機械が多い。現場が遠方も多く、燃料費の高騰が利益を下げる一因となっている。

##### 【卸小売業】

- ・木材製品の動きが鈍く、原木の販売にも影響が出ている。
- ・人材育成が課題。
- ・地元の公共工事の指名業者に入れないのが一番の難。(電気工事指名の場合)。