

No.67

真庭商工会景況調査

令和6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6年10～12月期の現状 令和7年1～3月期の見通し
調査時期	令和7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	
	30社	41社	29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

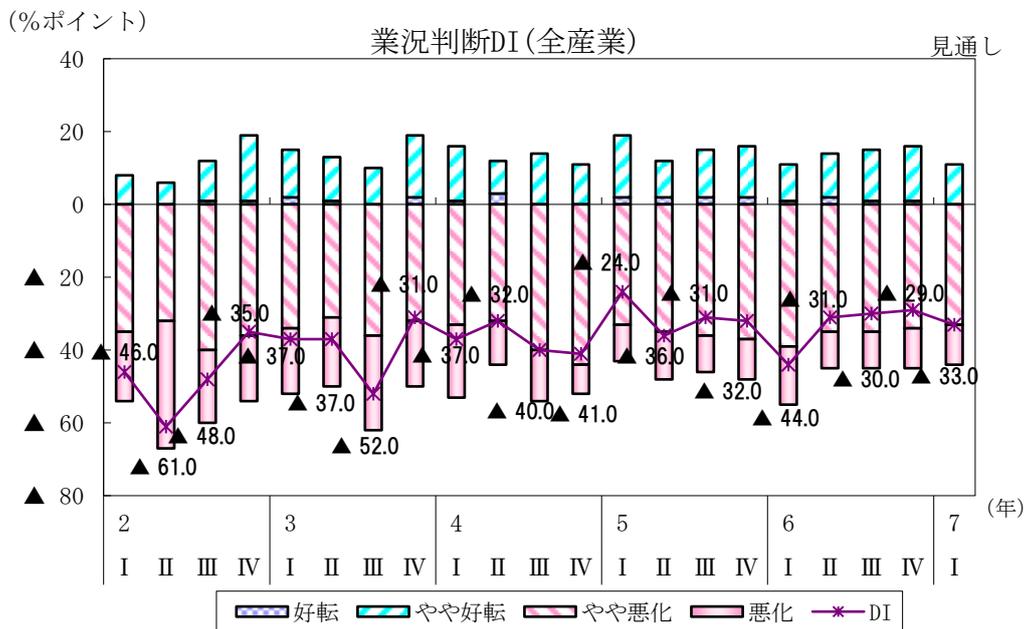
概況.....	1
1. 今期の状況と来期の見通し.....	3
a) 業況判断.....	3
b) 売上高(完成工事高、加工高等).....	4
c) 売上単価(加工・受注単価等).....	5
d) 仕入単価(原材料、商品等).....	6
e) 在庫(商品、製品等).....	7
f) 資金繰り.....	8
g) 借入難度(含む手形割引).....	9
h) 収益状況(経常利益).....	10
i) 雇用人員(人手).....	11
2. 今期直面している経営上の問題点.....	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策.....	14
4. その他(景気動向に関するコ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

概況

令和6年10～12月期の業況判断DIは、前期比1.0ポイント上昇の▲29.0と3期連続で改善した。売上単価DIはプラス圏で価格転嫁の動きが続く一方、売上高DIが低下したことで収益は悪化し、景況感はほぼ横ばいである。

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は「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」である。これに対して現在(今後)進めている(いく)経営改善対策で最重要として挙げられた項目は「販売・受注・出荷数量の増加」で前回調査から上昇しており、販売量の増加による収益確保をより重視している姿勢がうかがえる。

先行き令和7年1～3月期は、4.0ポイント低下の▲33.0と、4期ぶりに悪化する見通しである。仕入単価DIは低下を見込むものの、卸小売業を中心に需要は低下し、収益の悪化が見込まれる。



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)	23.0
2位	民間需要の停滞	22.0
3位	人手不足・確保難	11.0
〃	燃料費・物流費など経費の増加	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	15.0
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
6/4～6	 ▲ 31.0	 ▲ 8.0	 ▲ 44.0	 ▲ 56.0	 ▲ 16.0
6/7～9	 ▲ 30.0	 ▲ 20.0	 ▲ 28.0	 ▲ 52.0	 ▲ 20.0
6/10～12	 ▲ 29.0	 0.0	 ▲ 40.0	 ▲ 52.0	 ▲ 24.0
7/1～3	 ▲ 33.0	 ▲ 16.0	 ▲ 32.0	 ▲ 48.0	 ▲ 36.0

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6年10～12月期の業況判断DIは、前期比20.0ポイント上昇の0.0と2期ぶりに改善した。仕入単価DIが低下した一方、売上単価DI、売上高DIがともに上昇したことで収益状況DIが上昇し業況感は改善した。売上高DIは食料品製造業を中心に改善がみられた。先行き令和7年1～3月期の業況判断DIは16.0ポイント低下の▲16.0と、2期ぶりに悪化する見通しである。

(建設業)

令和6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3期ぶりに悪化した。仕入単価DIは低下したものの、売上単価DI、売上高DIがいずれもマイナスとなり、収益状況DIは低下した。先行き令和7年1～3月期の業況判断DIは、仕入単価の上昇幅が和らぐことなどを背景に8.0ポイント上昇の▲32.0と、2期ぶりに改善する見通しである。

(卸小売業)

令和6年10～12月期の業況判断DIは、前期比横ばいながら、景況感の水準は▲52.0と、他の業種と比較して低い。仕入単価DIは全業種で唯一上昇したものの価格転嫁が伴わず、収益状況DIは低下した。先行き令和7年1～3月期の業況判断DIは4.0ポイント上昇の▲48.0と2期ぶりに改善する見通しである。

(サービス業)

令和6年10～12月期の業況判断DIは、前期比4.0ポイント低下の▲24.0と2期連続で悪化した。売上単価DIが上昇し価格転嫁が進んだ一方で、需要が低下し売上高DIのマイナス幅は24.0ポイント拡大した。先行き令和7年1～3月期の業況判断DIは12.0ポイント低下の▲36.0と3期連続で悪化する見通しである。

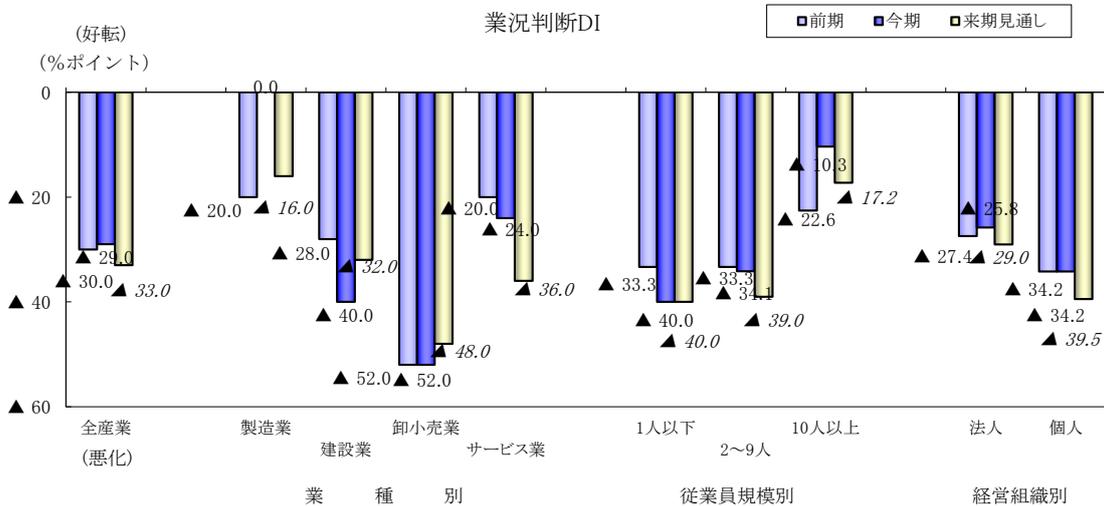
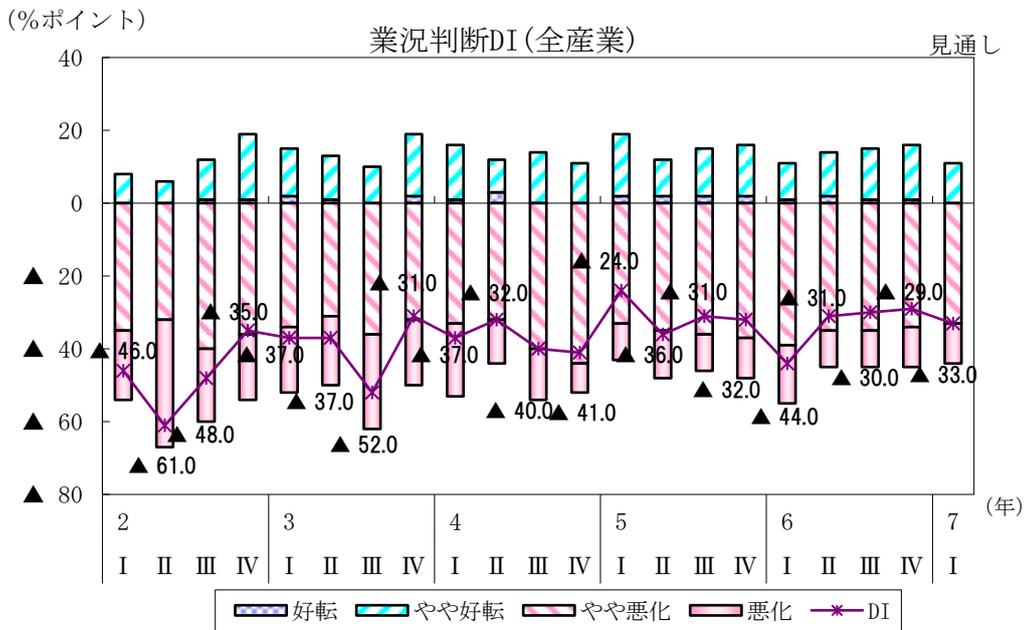
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、3期連続で改善

令和6年10～12月期の業況判断DIは、前期比1.0ポイント上昇の▲29.0と3期連続で改善した。売上単価DIはプラス圏で価格転嫁の動きが続く一方、売上高DIが低下したことで収益は悪化し、景況感はほぼ横ばいである。業種別にみると、卸小売業は横ばい、建設業は3期ぶり、サービス業は2期連続で悪化したものの、製造業は2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人～9人は2期連続で悪化したものの、10人以上は2期ぶりに改善した。

先行き令和7年1～3月期は、4.0ポイント低下の▲33.0と、4期ぶりに悪化する見通しである。仕入単価DIは低下を見込むものの、卸小売業を中心に総じて需要は低下し、収益の悪化が見込まれる。業種別にみると、建設業、卸小売業は2期ぶりに改善する一方、製造業は2期ぶり、サービス業は3期連続で悪化する見通しである。

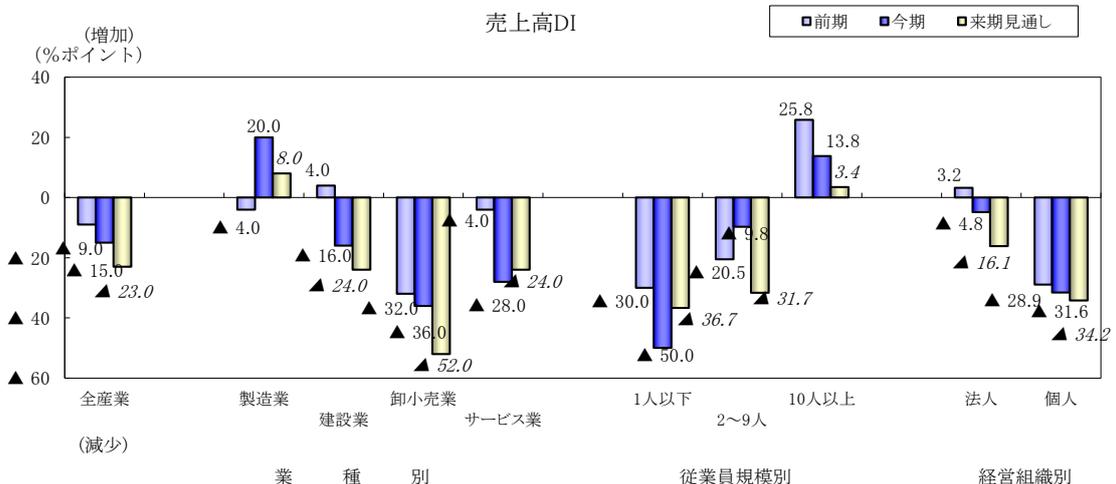
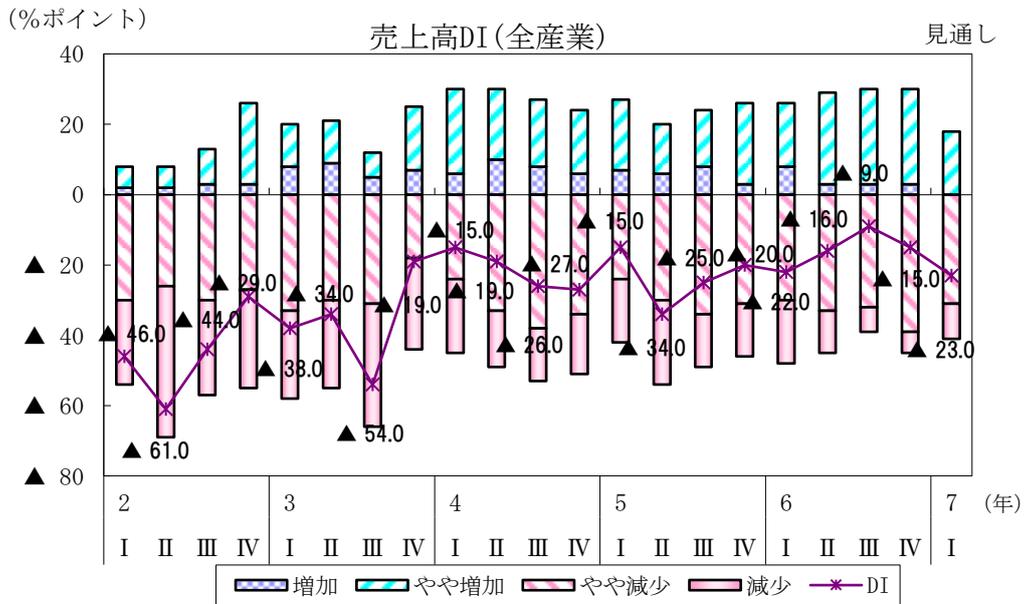


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、3期ぶりに低下

令和6年10~12月期の売上高DIは、前期比6.0ポイント低下の▲15.0と3期ぶりに低下した。業種別にみると、製造業は4期ぶりに上昇しプラスとなったものの、建設業は5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、2人~9人は2期ぶりに上昇したものの、1人以下は3期ぶり、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3期ぶり、個人は2期ぶりに低下した。

先行き令和7年1~3月期は、8.0ポイント低下の▲23.0と2期連続で低下する見通しである。業種別にみると、サービス業は2期ぶりに上昇するものの、製造業は2期ぶり、建設業、卸小売業は2期連続で低下する。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに上昇するものの、2~9人は2期ぶり、10人以上は2期連続で低下する見通しである。経営組織別にみると、法人、個人いずれも2期連続で低下する見通しである。

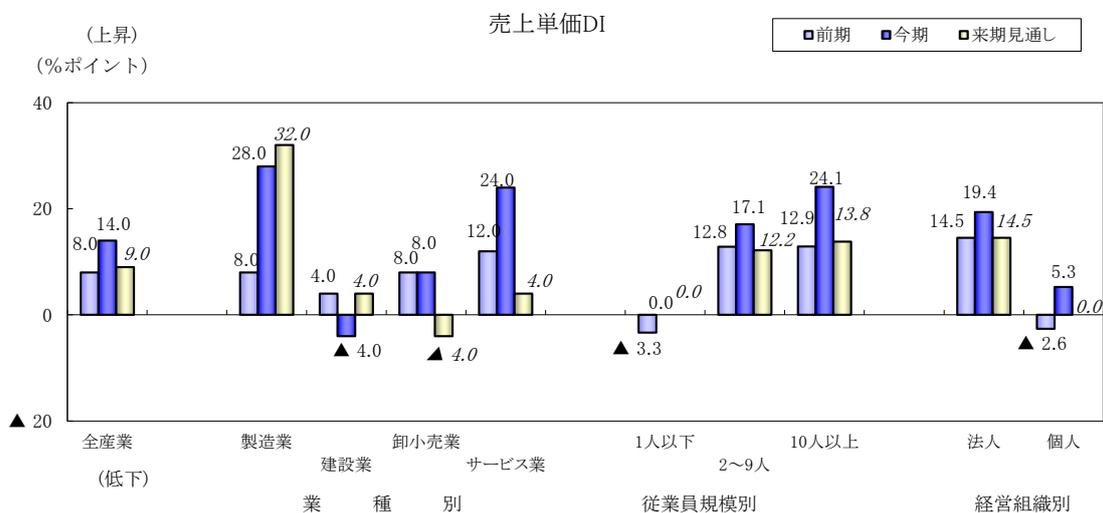
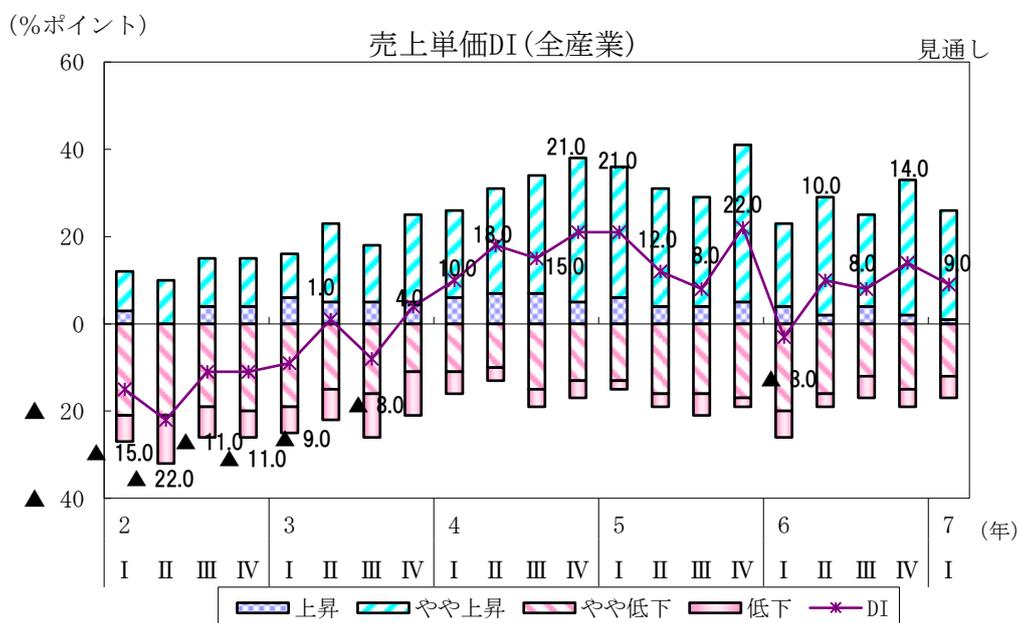


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、2期ぶりに上昇しプラス圏を維持

令和6年10～12月期の売上単価DIは、前期比6.0ポイント上昇の14.0と2期ぶりに上昇し、3期連続でプラス圏を維持した。業種別にみると、卸小売業は横ばい、建設業は2期連続で低下したものの、製造業、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期ぶり、2～9人は3期連続、10人以上は4期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、法人、個人いずれも2期ぶりに上昇した。

先行き令和7年1～3月期は、5.0ポイント低下の9.0と2期ぶりに低下するものの、4期連続でプラスを維持する見通しである。業種別にみると、製造業は2期連続、建設業は3期ぶりに上昇するものの、卸小売業は3期ぶり、サービス業は4期ぶりに低下する見通し。従業員規模別にみると、1人以下は横ばい、2～9人は4期ぶり、10人以上は2期ぶりに低下する見通しである。

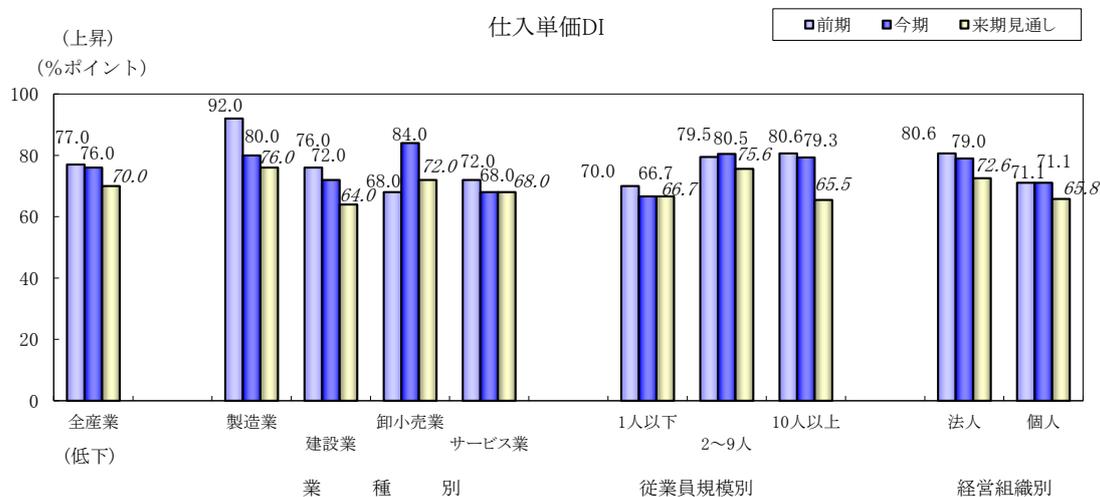
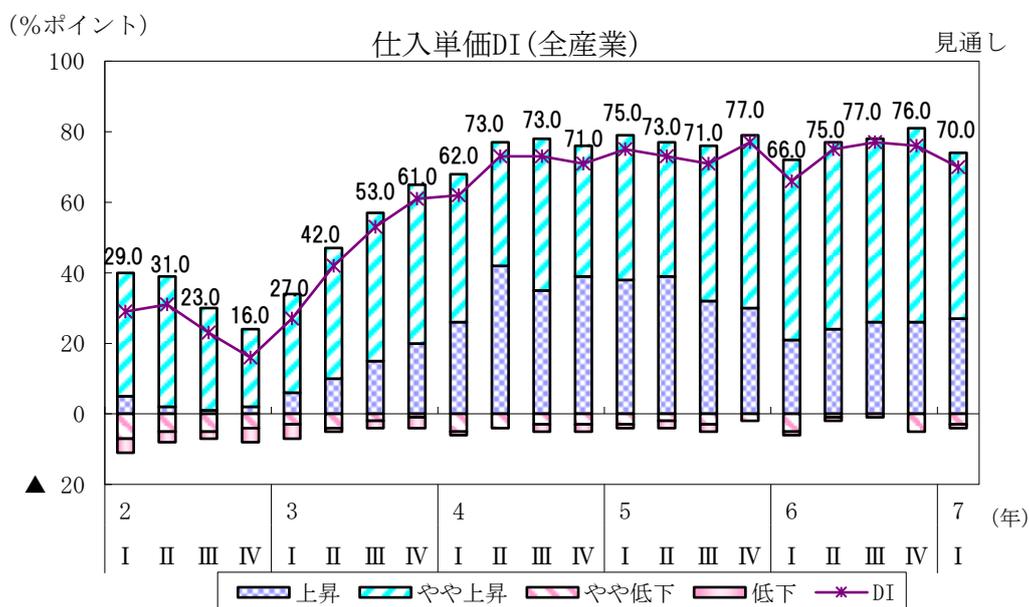


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは高水準

令和6年10～12月期の仕入単価DIは、前期比1.0ポイント低下の76.0と、3期ぶりに低下したものの高水準が続く。業種別にみると、卸小売業は4期ぶりに上昇したものの、製造業、サービス業は3期ぶり、建設業は2期連続で低下した。従業員規模別にみると、2人～9人は3期ぶりに上昇したものの、1人以下は2期連続、10人以上は3期ぶりに低下した。経営組織別にみると、個人は横ばい、法人は3期ぶりに低下した。

先行き令和7年1～3月期は、6.0ポイント低下の70.0と、2期連続で低下する見通しである。業種別にみると、サービス業は横ばい、製造業は2期連続、建設業は3期連続、卸小売業は3期ぶりに低下する。従業員規模別にみると、1人以下は横ばい、2人～9人は2期ぶり、10人以上は2期連続で低下する見通しである。

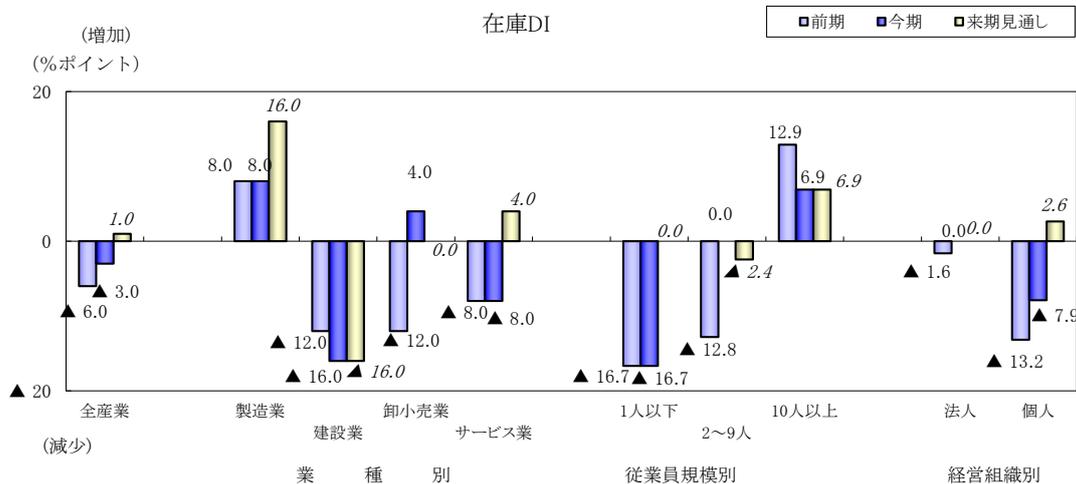
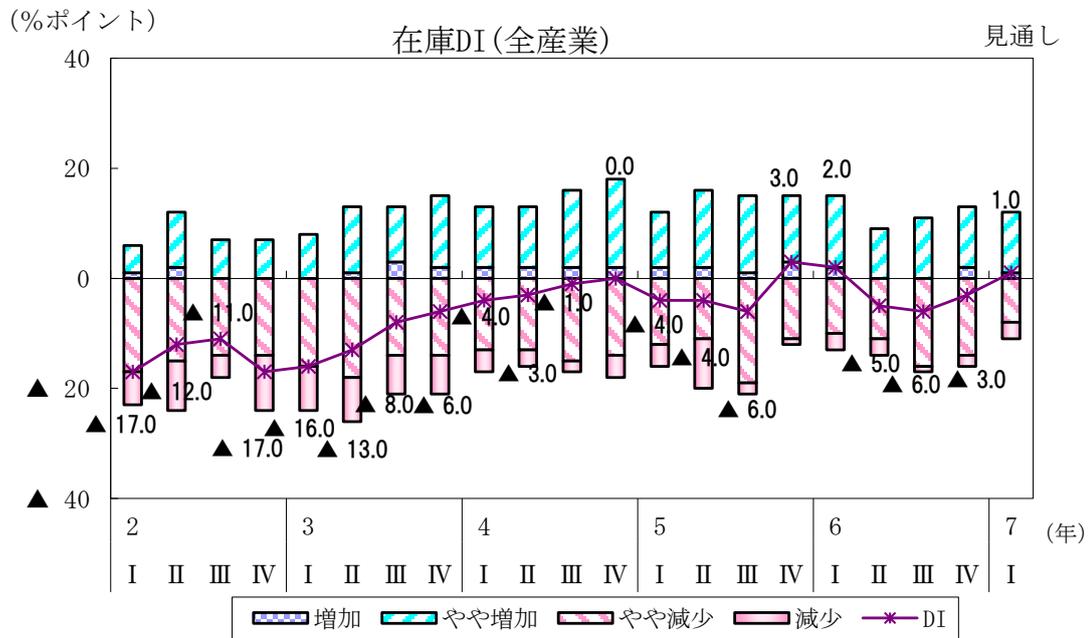


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは4期ぶりに上昇

令和6年10~12月期の在庫DIは、前期比3.0ポイント上昇の▲3.0と、4期ぶりに上昇した。業種別にみると、製造業、サービス業は横ばい、建設業は2期連続で低下した一方、卸小売業は4期ぶりに上昇した。従業員規模別にみると、1人以下は横ばい、10人以上は2期連続で低下したものの、2~9人は3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期ぶりに上昇した。

先行き令和7年1~3月期は、4.0ポイント上昇の1.0と2期連続で上昇する見通しである。業種別にみると、建設業は横ばい、卸小売業は3期ぶりに低下するものの、製造業は5期ぶり、サービス業は2期ぶりに上昇する。従業員規模別にみると、10人以上は横ばい、2~9人は2期ぶりに低下するものの、1人以下は2期ぶりに上昇する。経営組織別にみると、法人は横ばい、個人は2期連続で上昇する見通しである。

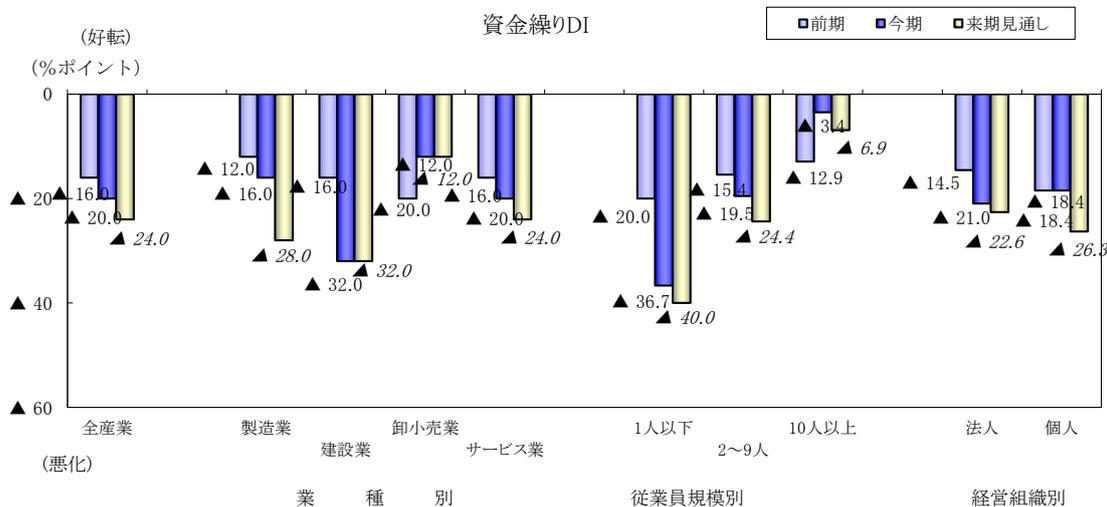
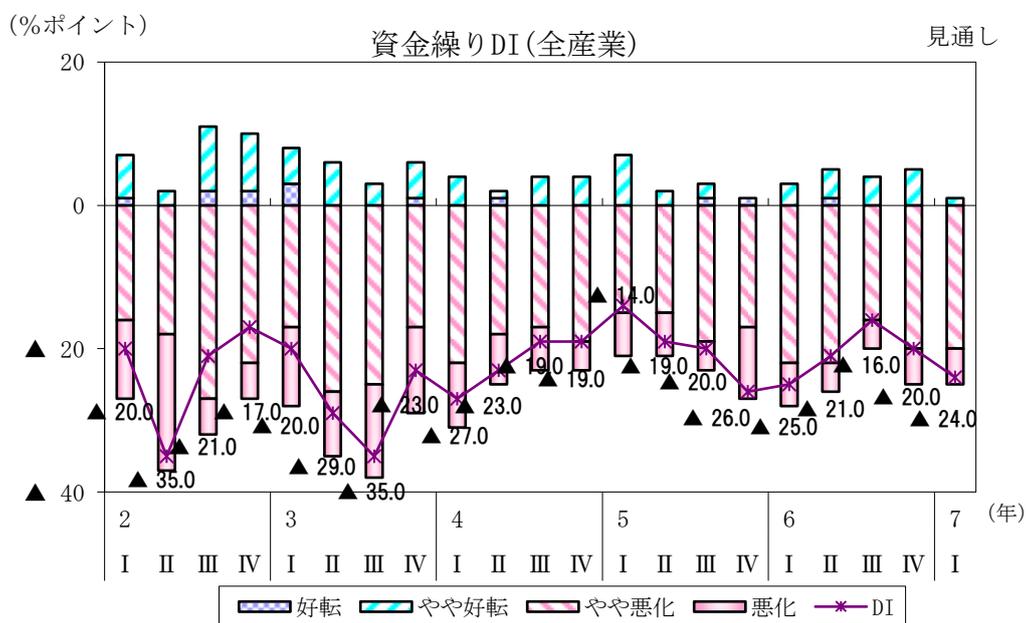


f) 資金繰り

資金繰りDIは、4期ぶりに悪化

令和6年10～12月期の資金繰りDIは、前期比4.0ポイント低下の▲20.0と4期ぶりに悪化した。業種別にみると、卸小売業は2期連続で改善したものの、製造業は2期連続、建設業、サービス業は4期ぶりに悪化した。従業員規模別にみると、10人以上は2期ぶりに改善したものの、1人以下、2人～9人は4期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、個人は横ばい、法人は3期ぶりに悪化した。

先行き令和7年1～3月期は、4.0ポイント低下の▲24.0と2期連続で悪化する見通しである。業種別にみると、建設業、卸小売業は横ばい、製造業は3期連続、サービス業は2期連続で悪化する。従業員規模別にみると、1人以下、2人～9人は2期連続、10人以上は2期ぶりに悪化する。経営組織別にみると、法人は2期連続、個人は5期ぶりに悪化する見通しである。

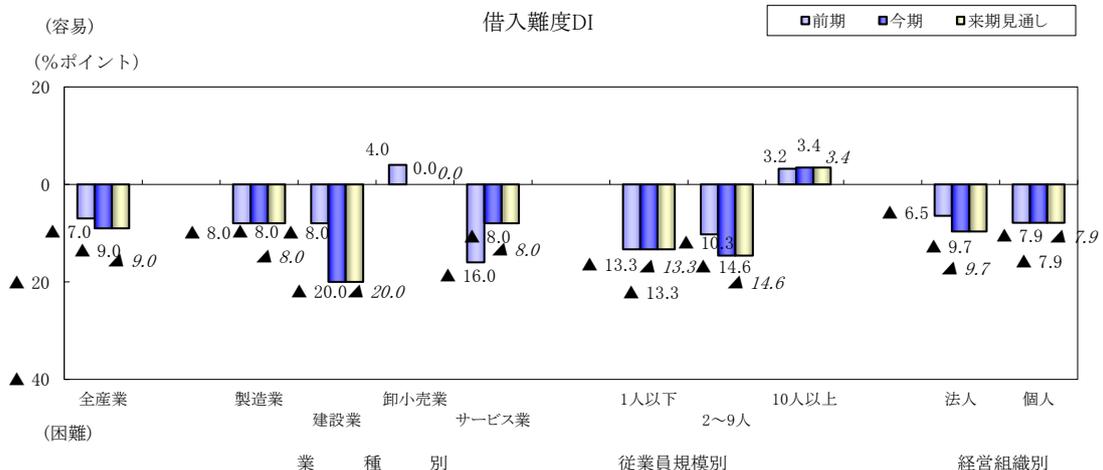
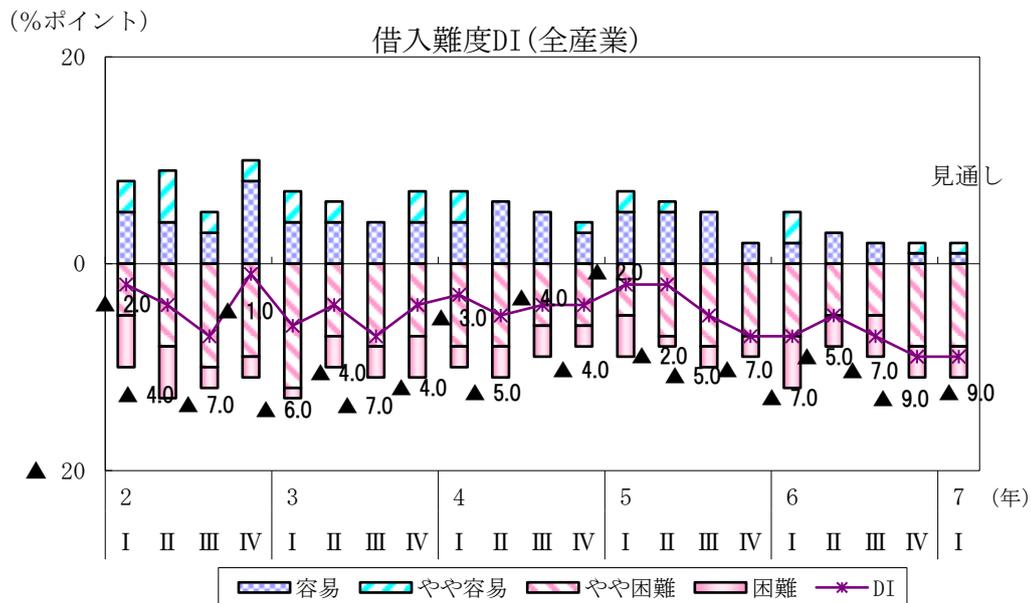


g) 借入難度

借入難度DIは2期連続で悪化

令和6年10～12月期の借入難度DIは、前期比2.0ポイント低下の▲9.0と2期連続で悪化した。業種別にみると、製造業は横ばい、サービス業は3期ぶりに改善したものの、建設業は4期ぶり、卸小売業は2期ぶりに悪化した。従業員規模別にみると、1人以下は横ばい、10人以上は2期連続で改善したものの、2～9人は2期連続で悪化した。DIの水準をみると、1人以下は▲13.3と平成26年4～6月期以来43期連続、2～9人は▲14.6と6期連続で困難超、一方、10人以上は3.4と28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、個人は横ばい、法人は2期連続で悪化した。

先行き令和7年1～3月期は、横ばいの▲9.0となる見通しである。業種別にみると、全ての業種で横ばいの見通しである。従業員規模別にみても、全ての規模で横ばいの見通しである。

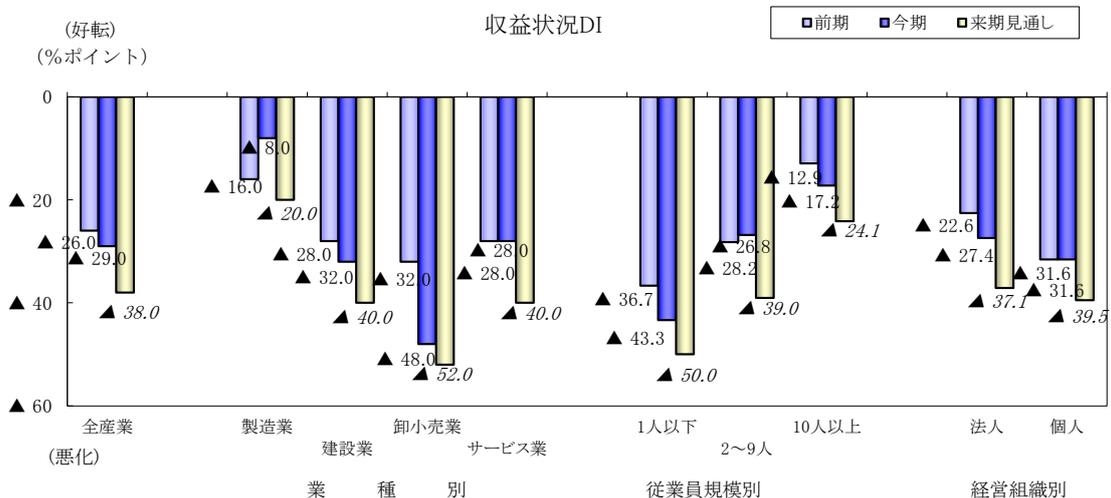
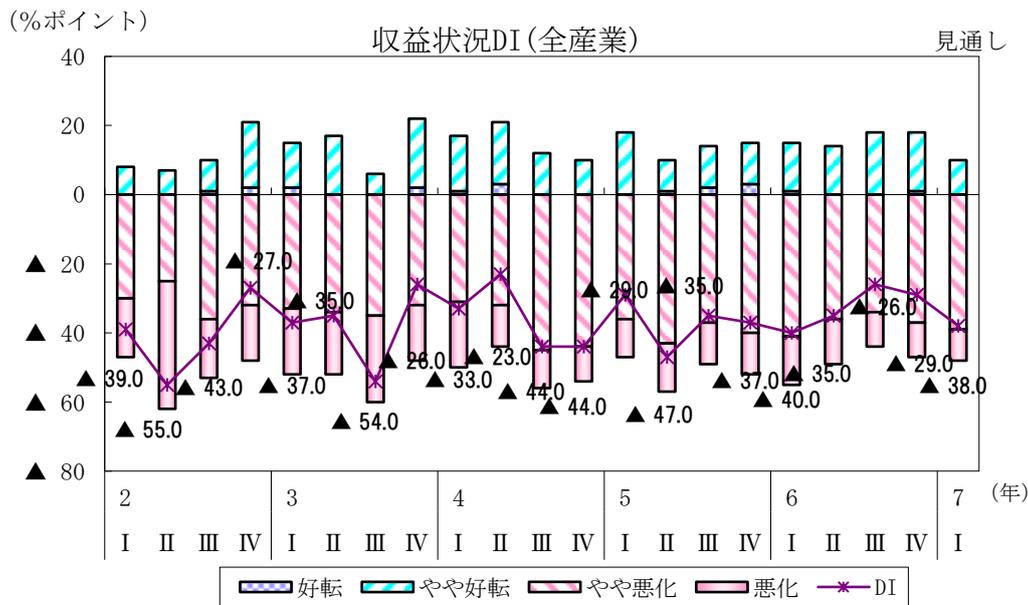


h) 収益状況(経常利益)

収益状況 DI は、3 期ぶりに悪化

令和 6 年 10~12 月期の収益状況 DI は、前期比 3.0 ポイント低下の▲29.0 と 3 期ぶりに悪化した。売上単価 DI と仕入単価 DI の差が縮小して価格転嫁の動きが進んでいる一方で、需要が低下し売上高 DI が悪化したことで収益が悪化した。業種別にみると、サービス業は横ばい、製造業は 3 期ぶりに改善したものの、建設業、卸小売業が 3 期ぶりに悪化した。従業員規模別にみると、2~9 人は 2 期連続で改善したものの、1 人以下、10 人以上は 3 期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、個人は横ばい、法人は 3 期ぶりに悪化した。

先行き令和 7 年 1~3 月期は、9.0 ポイント低下し▲38.0 と、2 期連続で悪化する見通しである。業種別にみると、全ての業種で悪化し、製造業は 2 期ぶり、建設業、卸小売業は 2 期連続、サービス業は 5 期ぶりに悪化する。従業員規模別にみると、全ての規模で悪化し、1 人以下、10 人以上は 2 期連続、2 人~9 人は 3 期ぶりに悪化する見通しである。経営組織別にみると、法人は 2 期連続、個人は 5 期ぶりに悪化する見通しである。

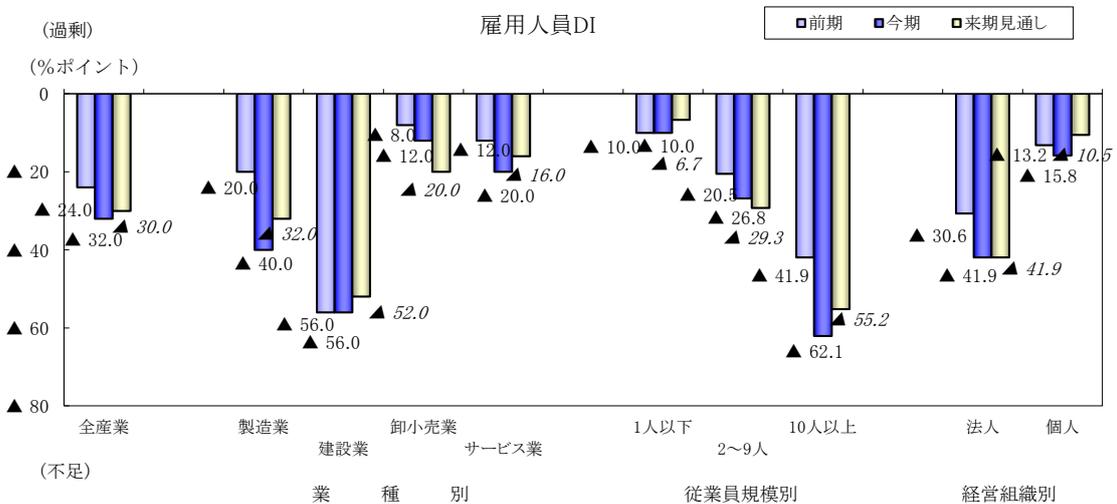
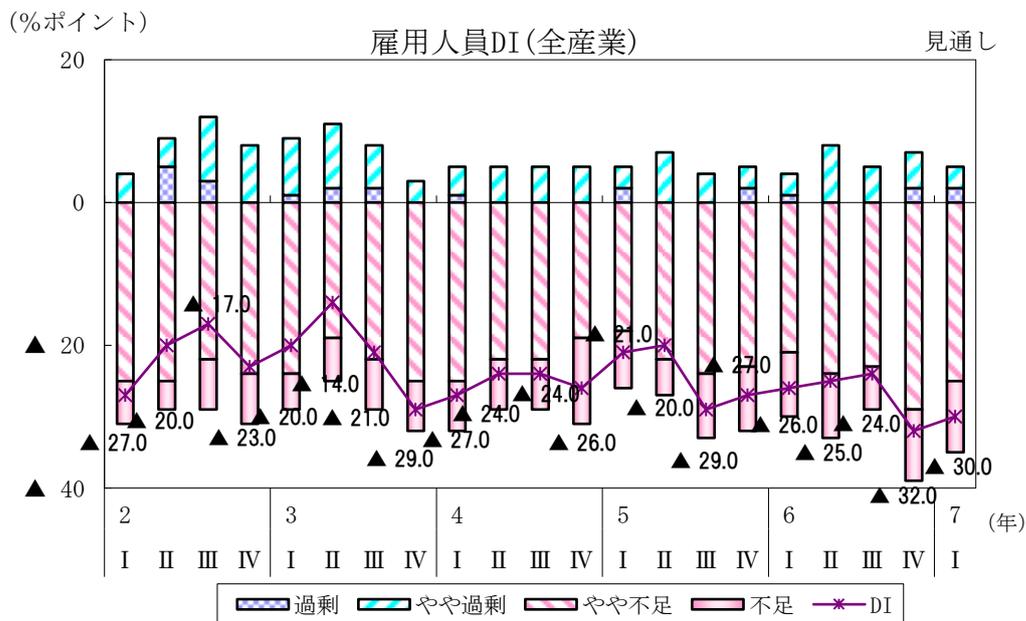


i) 雇用人員(人手)

人手不足感が悪化

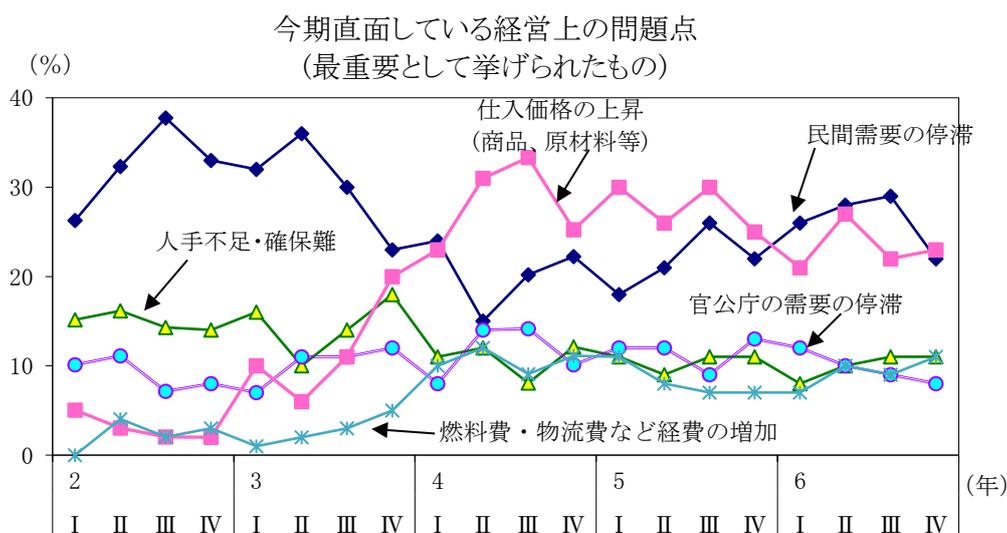
令和6年10~12月期の雇用人員DIは、前期比8.0ポイント低下の▲32.0と、5期ぶりに不足超幅が拡大した。DIの水準をみると、コロナ禍前の令和元年10~12月期(▲34.0)以来20期ぶりの低水準であり、人手不足感は強まっている。業種別にみると、建設業は横ばい、製造業、卸小売業、サービス業は5期ぶりに不足超幅が拡大した。従業員規模別にみると、1人以下は横ばい、2~9人は2期連続、10人以上は2期ぶりに不足超幅が拡大した。

先行き令和7年1~3月期は、2.0ポイント上昇の▲30.0と2期ぶりに不足超幅が縮小する見通しである。業種別にみると、卸小売業の不足超幅は2期連続で拡大するものの、製造業、サービス業は2期ぶり、建設業は3期ぶりに縮小する。従業員規模別にみると、2人~9人の不足超幅は3期連続で拡大するものの、1人以下、10人以上は2期ぶりに縮小する見通しである。



2. 今期直面している経営上の問題点

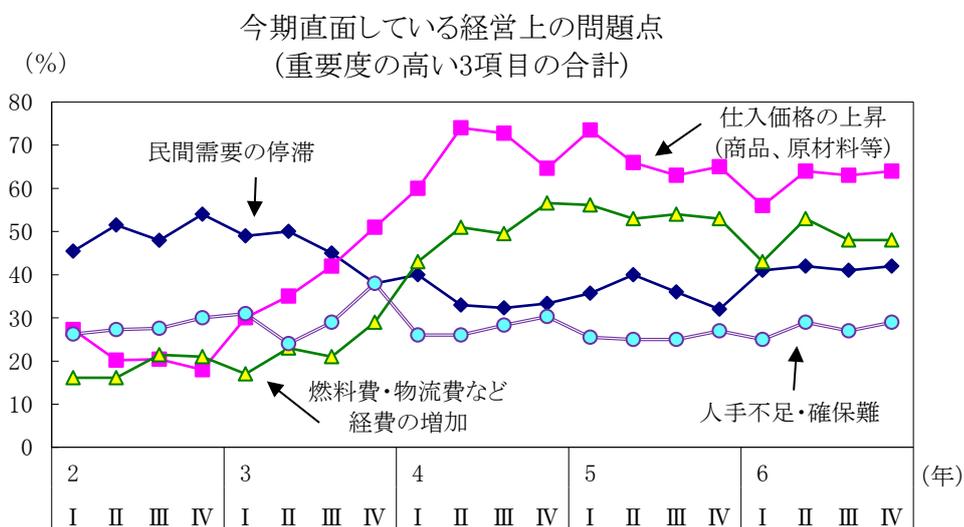
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（23.0%）であり、仕入価格の上昇が収益を下押ししていることが背景にあると思われる。2位は「民間需要の停滞」（22.0%）、3位は「人手不足・確保難」（11.0%）、「燃料費・物流費などの経費の増加」（11.0%）と続いた。2位の「民間需要の停滞」は売上高DIがプラスとなった製造業など総じて指摘割合が低下しているものの、上位2項目が他の項目を大きく上回る構図に変化はみられない。業種別にみると、製造業、サービス業は「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」、建設業は「官公庁の需要の停滞」、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 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	23.0
	2位 民間需要の停滞	22.0
	3位 人手不足・確保難	11.0
	〃 燃料費・物流費など経費の増加	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 燃料費・物流費など経費の増加	20.0
建設業	1位 官公庁の需要の停滞	24.0
	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 消費者(製品)ニーズへの対応	16.0
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	20.0
従業員規模別		
1人以下	1位 民間需要の停滞	36.7
	2位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	26.7
2人～9人	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	26.8
	2位 民間需要の停滞	14.6
	〃 人手不足・確保難	14.6
10人以上	1位 民間需要の停滞	17.2
	2位 官公庁の需要の停滞	17.2
	〃 他社(大手以外)の市場参入による競争の激化	17.2
経営組織別		
法人	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	19.4
	2位 民間需要の停滞	17.7
個人	1位 民間需要の停滞	28.9
	2位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	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）」（64.0%）、2位は「燃料費・物流費など経費の増加」（48.0%）、3位は「民間需要の停滞」（42.0%）と続いた。業種別にみると、いずれの業種でも「仕入価格の上昇」は上位2位以内に入っている。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」が最多であった。

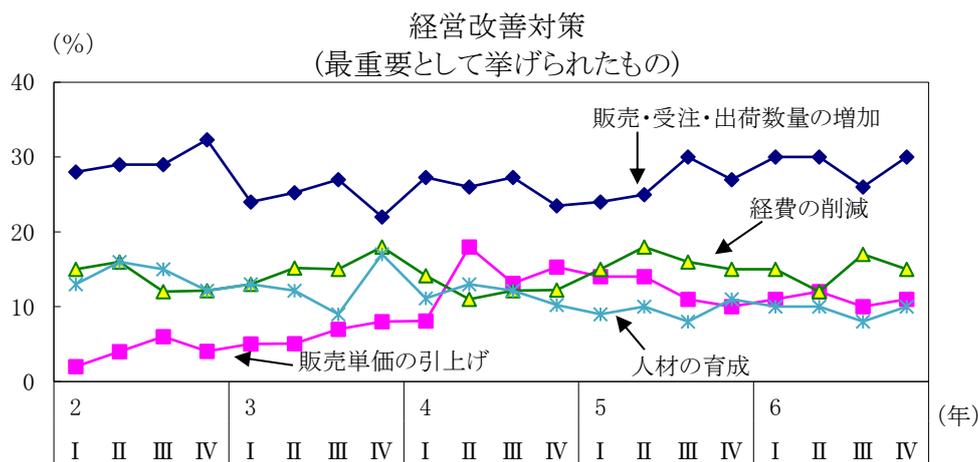


今期直面している経営上の問題点
重要度の高い3項目の合計

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)	64.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	48.0
	3位	民間需要の停滞	42.0
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	56.0
建設業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	52.0
	2位	人手不足・確保難	48.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	68.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	56.0
サービス業	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	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)	66.7
	2位	民間需要の停滞	63.3
2人～9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	61.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	43.9
10人以上	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	48.3
	〃	人手不足・確保難	48.3
経営組織別			
法人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	61.3
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	43.5
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	55.3

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

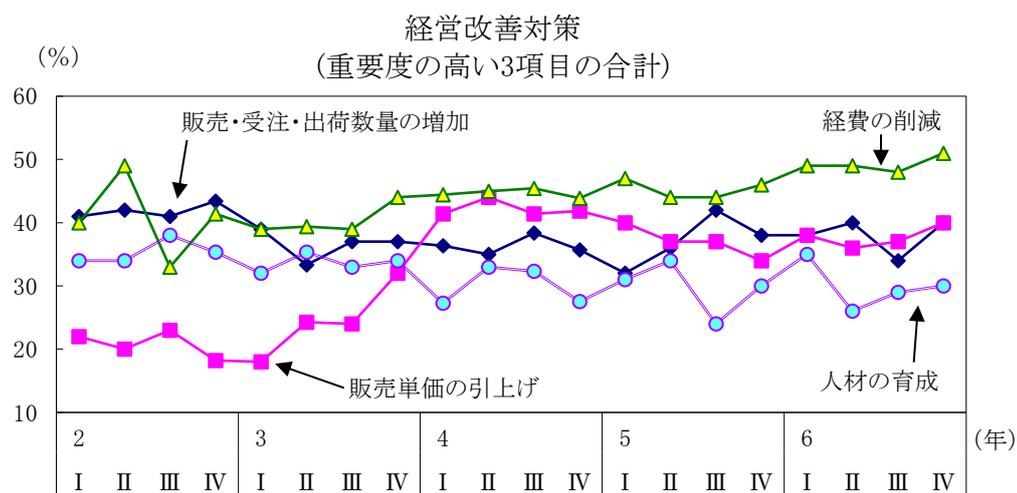
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「販売・受注・出荷数量の増加」(30.0%)で全ての業種で最も多く指摘されている。2位は「経費の削減」(15.0%)、3位は「販売単価の引上げ」(11.0%)と続いた。「販売・受注・出荷数量の増加」の指摘割合は前回調査から上昇している。経営上の問題点の上位2項目として「仕入価格の上昇」と「民間需要の停滞」が挙げられる中、販売量の増加による収益確保をより重視している姿勢がうかがえる。



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	
	1位	販売・受注・出荷数量の増加	30.0
	2位	経費の削減	15.0
	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	36.0
	2位	経費の削減	20.0
	〃	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	28.0
	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	40.0
	2位	経費の削減	12.0
	〃	人材の育成	12.0
サービス業	1位	経費の削減	16.0
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	16.0
	〃	仕入単価の圧縮	16.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	23.3
	〃	販売・受注・出荷数量の増加	23.3
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	2位	人材の育成	26.7
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	36.7
	2位	経費の削減	13.3
	〃	雇用の拡大	13.3
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.3
	2位	経費の削減	12.9
	〃	人材の育成	12.9
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	26.3
	2位	経費の削減	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、最多は「経費の削減」(51.0%)、2位は「販売単価の引上げ」(40.0%)、「販売・受注・出荷数量の増加」(40.0%)と続いた。業種別にみると、製造業、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」が最多となっている。卸小売業以外の業種では「販売単価の引上げ」は上位2位以内に入っておらず、需要の停滞を懸念し価格転嫁の動きが遅れている可能性がある。



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	51.0
	2位 販売単価の引上げ	40.0
	〃 販売・受注・出荷数量の増加	40.0
業種別		
製造業	1位 経費の削減	60.0
	2位 販売・受注・出荷数量の増加	48.0
建設業	1位 経費の削減	48.0
	2位 人材の育成	40.0
	〃 販売・受注・出荷数量の増加	40.0
卸小売業	1位 販売単価の引上げ	60.0
	2位 販売・受注・出荷数量の増加	48.0
サービス業	1位 経費の削減	60.0
	2位 仕入単価の圧縮	36.0
	〃 競合他社との差別化	36.0
従業員規模別		
1人以下	1位 経費の削減	60.0
	〃 販売単価の引上げ	60.0
2人～9人	1位 経費の削減	51.2
	2位 販売・受注・出荷数量の増加	39.0
	〃 人材の育成	39.0
10人以上	1位 販売・受注・出荷数量の増加	51.7
	2位 人材の育成	44.8
経営組織別		
法人	1位 経費の削減	45.2
	2位 販売・受注・出荷数量の増加	43.5
個人	1位 経費の削減	60.5
	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)

【製造業】

- ・原料となるお米などが非常に高くなった。近いうちに販売価格を引き上げる。
- ・生産販売、流通コストのアップに対する支援の強化。

【建設業】

- ・人材の確保が難しい状況が続いており、生産性が低下する懸念が大きくなっている。人員不足に対応すべく、無人化機械の導入を検討するも高価であり、足踏みをしている。又、労務費についても価格転嫁が出来ず、賃上げが難しい。
- ・仕入費、燃料等の上昇により厳しい状況。

【卸小売業】

- ・住宅補助等の駆け込み需要が一時的に単価を引き上げるかもしれないが、継続的ではない。
- ・人口減、物価上昇の影響が顕著に表れてきた。