

業況判断D I 10月~12月は2期連続で上昇

業種名	2014年 7月~9月	2014年 10月~12月	2015年 1月~3月 (見通し)
全業種総合	☁ △5.8	☁ 0.1	☂ △14.6
製造業	☁ △2.6	☂ △15.3	☂ △20.4
卸売業	☂ △22.7	☁ △9.2	☂ △22.7
小売業	☂ △27.0	☂ △10.6	☂ △18.4
サービス業	☁ 3.0	☁ △1.5	☂ △20.9
建設業	☁ 1.5	☁☀ 19.1	☁ △4.7
不動産業	☁ △5.6	☁ 5.5	☁ 5.5

景況判断D I 30以上 10以上 0以上 △10以上 △30以上 △30未満 30未満 10未満 0未満 △10未満 △10未満 △30未満

景況判断D I 好調 ← ☀ ☁ ☂ ☃ ☄ ★ ☆ ☇ ☈ ☉ ☊ ☋ ☌ ☍ ☎ ☏ ☐ ☑ ☒ ☓ ☔ ☕ ☖ ☗ ☘ ☙ ☚ ☛ ☜ ☝ ☞ ☟ ☠ ☡ ☢ ☣ ☤ ☥ ☦ ☧ ☨ ☩ ☪ ☫ ☬ ☭ ☮ ☯ ☰ ☱ ☲ ☳ ☴ ☵ ☶ ☷ ☸ ☹ ☺ ☻ ☼ ☽ ☾ ☿ ♀ ♁ ♂ ♃ ♄ ♅ ♆ ♇ ♈ ♉ ♊ ♋ ♌ ♍ ♎ ♏ ♐ ♑ ♒ ♓ ♀ ♁ ♂ ♃ ♄ ♅ ♆ ♇ ♈ ♉ ♊ ♋ ♌ ♍ ♎ ♏ ♐ ♑ ♒ ♓ → 低調

【2014年10月~12月期の業況判断D I】

今回調査期間における業況判断D Iは全業種総合で2期連続上昇し0.1(前回調査比+5.9ポイント)とプラスに転じました。

製造業とサービス業は前回調査比で低下していますが、他の4業種は前回調査比で上昇しており、いずれも10ポイント超の大幅上昇となりました。

【2015年1月~3月期の業況判断D I】

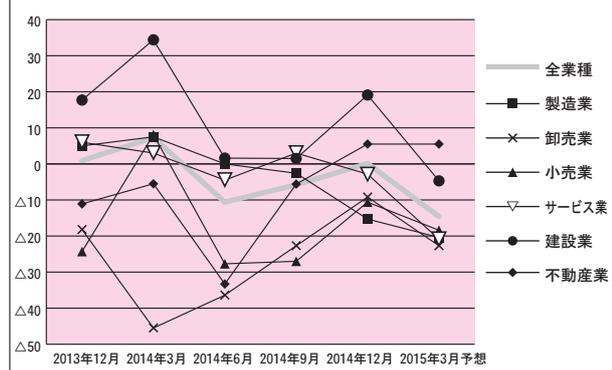
次回調査期間の業況判断D Iは全業種総合で△14.6(今回調査比△14.7ポイント)と大幅な低下を予想しています。特に建設業で今回調査比△23.8、卸売業で同△13.5、サービス業で同△19.4と大幅な低下予想となっています。

【各業種業況判断D Iの推移】

製造業のD Iは前回調査比△12.7ポイントと大幅に低下しており、△15.3と全業種で最も低い数値となりました。

卸売業、小売業共に前回調査比10ポイント超の大幅な上昇となり、D Iのマイナス幅が縮小しています。サービス業のD Iは前回調査比△4.5ポイントとなり、△1.5とマイナスに転じました。

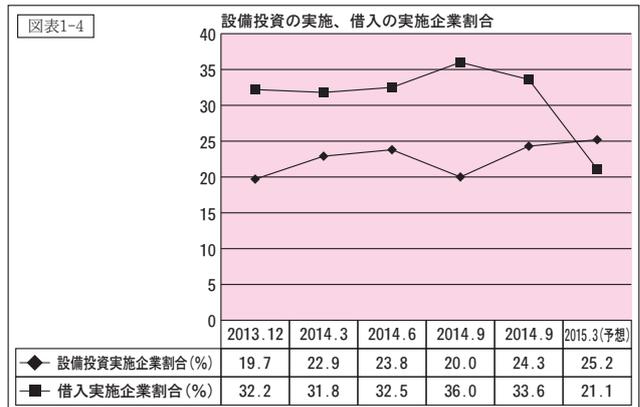
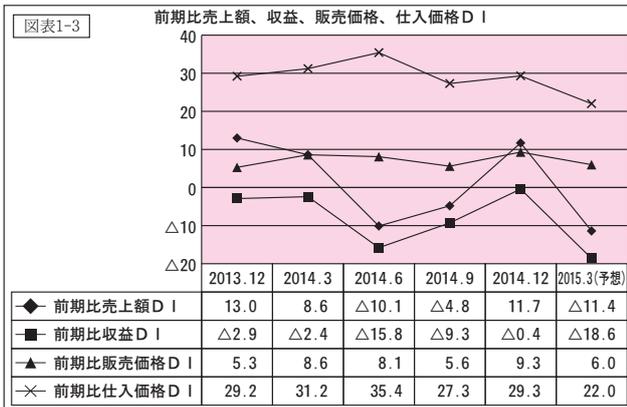
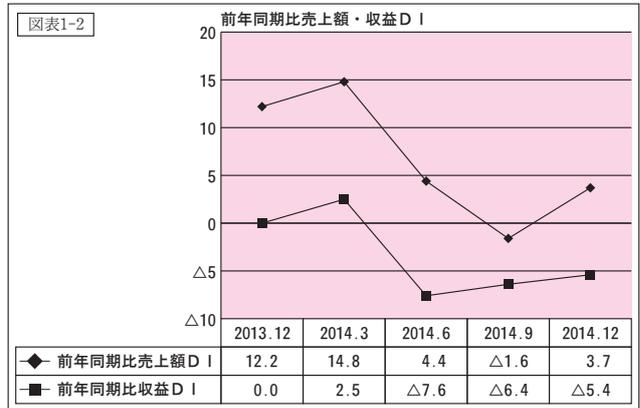
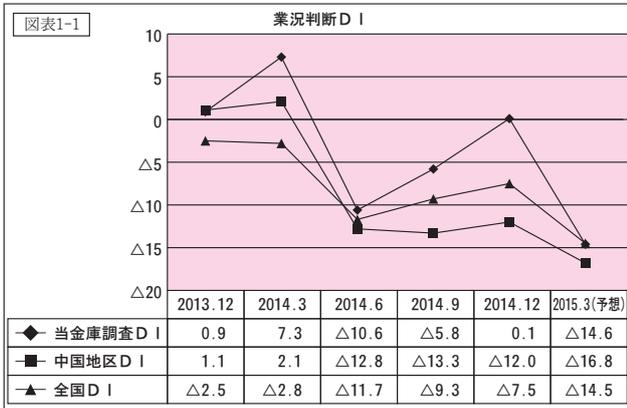
D Iがプラスの業種は建設業(19.1)と不動産業(5.5)であり、特に建設業は2013年12月期調査より5期連続でプラスを維持しています。



おかやま信用金庫トピックス (2014年10月~12月)

- 10月 8日 横井支店にて「保険相談会」を開催
- 10月 9日 平井支店にて「資産運用セミナー」を開催
- 10月10日 中庄支店にて「保険相談会」を開催
- 10月15日 玉野ゴルフ倶楽部にて「おかやましんきん相好会」秋季ゴルフ大会を開催
- 10月15日~17日 内山下スクエアにて「オートムフェア」を開催
- 10月16日 クリスタルリンクスゴルフクラブにて「おかやましんきん相好会」秋季ゴルフ大会を開催
- 10月16日 本店にて『「おかやまPRODUCE」第19回定例会』を開催
- 10月22日 岡山カンントリークラブにて「おかやましんきん相好会」秋季ゴルフ大会を開催
- 10月23日~11月27日 本店にてTKC岡山県支部との連携による「第6回後継者塾」を開催(全6回)
- 11月 6日 和田支店にて「資産運用セミナー」を開催
- 11月 8日 本店にて「おかやましんきん相基会」を開催
- 11月10日 岡山県庁にて「岡山県との連携・協力に関する包括協定書の締結式」を開催
- 11月13日~11月27日 岡山商工会議所西大寺支所にて「第2回経営革新塾」を開催(全3回)
- 11月14日 庄内支店にて「保険相談会」を開催
- 11月26日 内山下スクエアにて「資産運用セミナー」を開催
- 11月26日 本店にて『「おかやまPRODUCE」第18回ミーティング・懇親会』を開催
- 12月12日 本店にて「平成26年度上半期業務報告会」を開催
- 12月15日 平井支店にて「保険相談会」を開催
- 12月16日 内山下スクエアにて「資産運用セミナー」を開催
- 12月19日 本店にて『「おかやまPRODUCE」第19回ミーティング』を開催

全業種総合



景況 ～業況判断D I 2期連続で上昇 D Iもプラスに転じる～

今回調査期間の業況判断D Iは全業種総合で△5.8→0.1と前回調査比**5.9ポイント上昇**し、2期連続上昇となり、D Iもプラスとなりました(図表1-1)。業種別D Iでは建設業(19.1)と不動産業(5.5)の2業種がプラスとなっていますが、今回調査でマイナスに転じたサービス業(△1.5)をはじめとして、4業種でマイナスとなっています。中国地区D I、全国D I共に上昇していますが、いずれも当金庫調査に比べ低く推移しており、当金庫営業エリア内における景況感は比較的高いものと判断されます。

前年同期比売上額D Iはプラス、同収益D Iはマイナスであり、1年前と比較して売り上げは順調に推移しているものの、原材料高騰、仕入価格上昇等の要因により収益性は厳しい状況であることが窺えます。(図表1-2)。

前期比売上額D Iは11.7(前回調査比+16.5ポイント)、同収益D Iは△0.4(前回調査比+8.9ポイント)、同販売価格D Iは9.3(前回調査比+3.7ポイント)、同仕入価格D Iは29.3(前回調査比+2.0ポイント)となっています(図表1-3)。売上額D Iが大幅に上昇しており、消費税増税の影響は薄れてきていることが窺われます。

次回調査期間(2015年1月～3月)の予想業況判断D Iは、0.1→△14.6と**14.7ポイントの大幅低下予想**となっています。業種別では建設業(今回調査比△23.8ポイント)、サービス業(同△19.4ポイント)、卸売業(同△13.5ポイント)の3業種が大幅な低下予想であり、不動産業(同0.0ポイント)を除く5業種で今回調査より低下すると予想しています。

設備投資を実施した企業の割合は24.3%と、前回調査比4.3ポイントの上昇となっていますが、借入を実施した企業の割合は33.6%となり、前回調査比2.4ポイント低下しています。また、設備投資を予定している企業の割合は25.2%と今期実績比0.9ポイント上昇、借入を予定している企業の割合は21.1%となり今期実績比12.5ポイントの大幅な低下となっています(図表1-4)。なお、設備状況の見通しを「やや不足」「不足」と判断している企業のうち、設備投資を行わないと回答している企業は前回調査で66.7%であったものが今回53.3%と大幅に低下していることから、設備投資意欲に僅かながら回復の兆しが窺えます。

おかやま信用金庫からのお知らせ

「おかやましんきん職域サポート契約」制度のご案内

「おかやましんきん職域サポート契約」をお申込みいただくと、当該事業所で働いておられる役員、従業員の皆様が、当金庫の指定するローン商品を、優遇金利にて利用可能となる制度です。ぜひ御社の福利厚生サービスの一環として、本制度をご活用ください。

◆契約要件

- ・当金庫営業区域内にある法人(個人事業主は不可)
- ・当金庫との取引の有無は問いません

◆利用頂ける従業員の方の要件

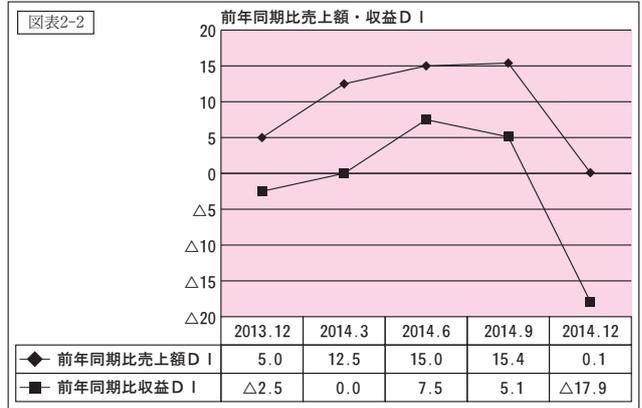
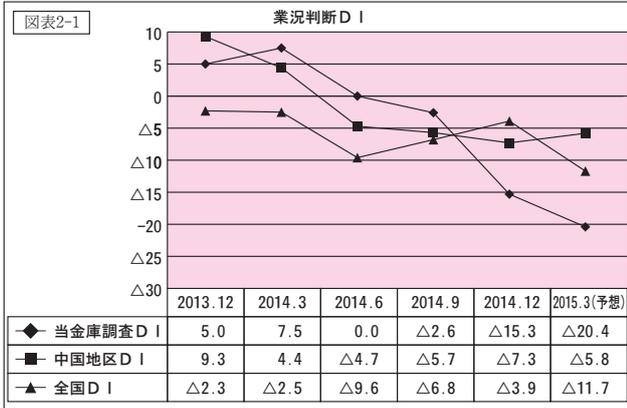
- ・契約締結事業所の代表者、役員及び従業員(非正規雇用者も含む)
- ・申込時年齢が20歳以上

◆契約期間

- ・原則1年の自動更新

対象となるローン商品等、詳しくは各支店の担当者、もしくは営業支援部(086-223-7672)までお問い合わせください。

製造業



景況 ～今期大幅低下 来期も低下の予想～

今期の業況判断D Iは $\Delta 2.6 \rightarrow \Delta 15.3$ と前回調査比**12.7ポイントの大幅低下**となりました(図表2-1)。前回調査時の予想値としていた「今期+10.5ポイントの大幅上昇」に反し、大幅な低下となりました。来期も**5.1ポイントの低下予想**であり、D Iは $\Delta 20.4$ の予想となっています。12月26日付で発表された日本銀行岡山支店の岡山県金融経済月報(以下、日銀月報)によると、「製造業の生産は下げ止まっている」とのことですが、地域内の中小製造業の景況感は大幅な悪化となっています。原材料価格の高騰と、それを販売価格に転嫁できておらず、収益を圧迫していることが、大きな要因と考えられます。前年同期比売上額D Iはプラスですが、同収益D Iはマイナスとなっており、1年前に比べ収益性が大幅に悪化していることが窺えます(図表2-2)。

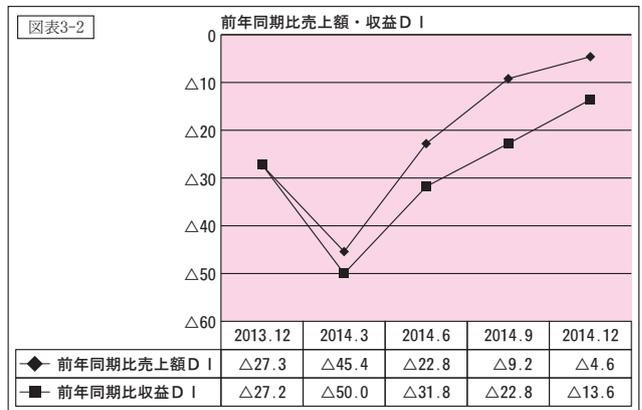
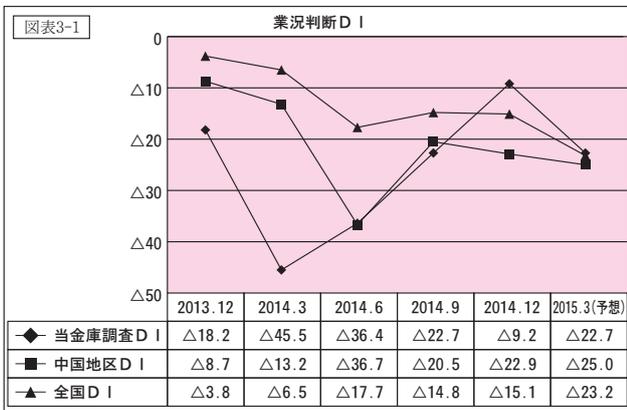
経営上の問題点・当面の重点経営施策

経営上の問題点	1		2		3	
	回答内容	回答率	回答内容	回答率	回答内容	回答率
経営上の問題点	売上の停滞・減少	51.3%	同業者間の競争の激化	35.9%	利幅の縮小	33.3%
当面の重点経営施策	経費を節減する	61.5%	販路を広げる	53.8%	人材を確保する	23.1%

※色付きは前回より回答率が上昇した項目(10ポイント以上上昇は濃)

経営上の問題点では「**売上の停滞・減少**」が前回に引き続き1位となっており、前回調査から回答率が大幅に上昇しています。当面の重点経営施策では「**経費を節減する**」が1位、「**販路を広げる**」が2位となっており、前回4位の「**人材を確保する**」の回答率が7.7ポイント上昇し、今回3位となりました。地域内の中小製造業においては、受注確保、収益確保に加え、人材確保も大きな課題となっています。

卸売業



景況 ～今期大幅上昇 来期は大幅低下の予想～

今期の業況判断D Iは $\Delta 22.7 \rightarrow \Delta 9.2$ と前回調査比**13.5ポイントの大幅上昇**となりました(図表3-1)。前回調査時の予想値としていた「今期+4.5ポイント上昇」を大きく上回る結果となりました。前年同期比売上額、同収益ともにD Iは上昇しておりますが、依然マイナスとなっており、1年前に比べ売上、収益とも厳しいと感じている企業が多いようです(図表3-2)。来期の予想業況判断D Iは $\Delta 9.2 \rightarrow \Delta 22.7$ と**△13.5ポイントの大幅低下予想**となっています。

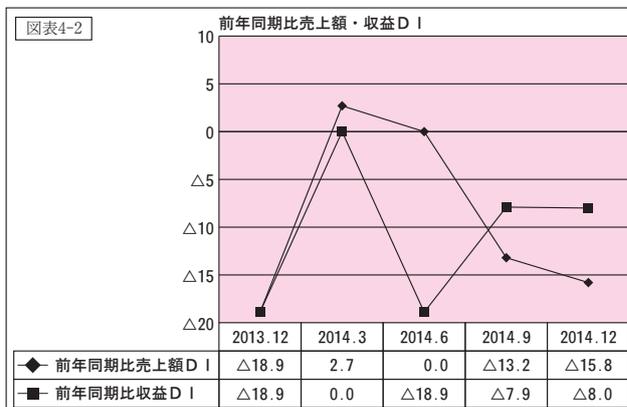
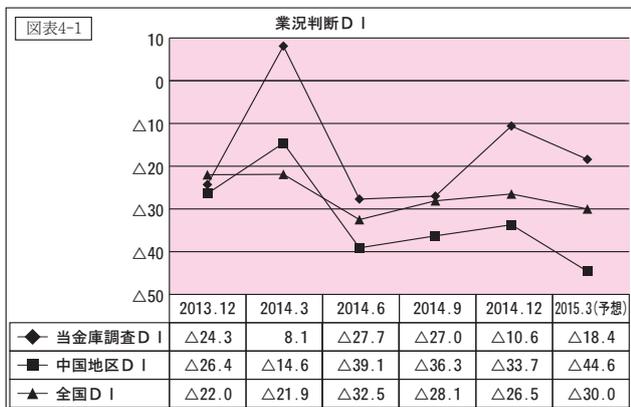
経営上の問題点・当面の重点経営施策

経営上の問題点	1		2		3	
	回答内容	回答率	回答内容	回答率	回答内容	回答率
経営上の問題点	売上の停滞・減少	54.5%	同業者間の競争の激化	40.9%	利幅の縮小	31.8%
当面の重点経営施策	販路を広げる	77.3%	経費を節減する	50.0%	情報力を強化する	22.7%

※色付きは前回より回答率が上昇した項目(10ポイント以上上昇は濃)

経営上の問題点では「**売上の停滞・減少**」が前回調査に引き続き1位となっています。2位は「**同業者間の競争の激化**」、3位は「**利幅の縮小**」となっており、前回調査と順位の変化はありません。当面の重点経営施策については、1位の「**販路を広げる**」と回答した企業の割合が前回調査比+18.2ポイントと大幅に上昇し、77.3%となっています。卸売業においては「**売上の停滞・減少**」と「**同業者間の競争激化**」の回答率が高く、必然的に販路拡大による売上・利益の確保が重点施策となっているものと考えられます。

小 売 業



景 況 ～今期大幅上昇 来期は低下の予想～

今期の業況判断D Iは $\Delta 27.0 \rightarrow \Delta 10.6$ と前回調査比**16.4ポイントの大幅上昇**となりました(図表4-1)。前回調査時の予想値としていた「今期+7.5ポイントの上昇」を上回る結果となりました。来期の予想業況判断D Iは $\Delta 10.6 \rightarrow \Delta 18.4$ と**7.8ポイントの低下**予想となっています。日銀短観によると個人消費は底堅く推移しているとのことですが、地域の中小小売業における景況感は依然厳しい様子が窺えます。

前年同期比売上額D I、収益D Iともにマイナスとなっており、1年前に比べ売上、収益とも厳しいと感じている企業が多いようです(図表4-2)。

経営上の問題点・当面の重点経営施策

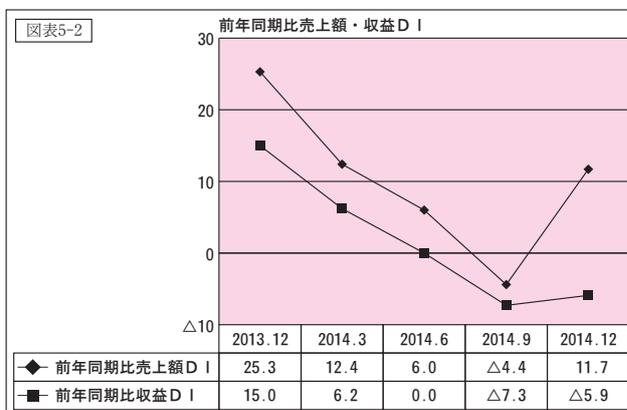
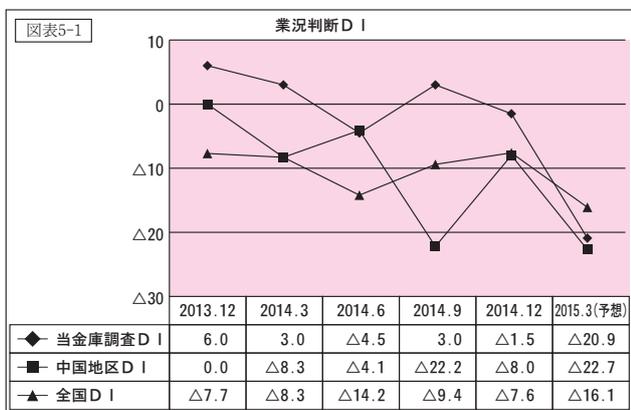
経営上の問題点	1		2		3	
	回答内容	回答率	回答内容	回答率	回答内容	回答率
経営上の問題点	売上の停滞・減少	47.4%	同業者間の競争の激化	28.9%	取引先の減少	21.1%
当面の重点経営施策	経費を節減する	39.5%	販路を広げる	36.8%	売れ筋商品を取扱う	18.4%

※色付きは前回より回答率が上昇した項目(10ポイント以上上昇は濃)

経営上の問題点では「**売上の停滞・減少**」が1位、「**同業者間の競争の激化**」が2位で共に回答率が上昇しています。また3位「**取引先の減少**」の回答率が前回調査比で+10.6ポイントと大幅に上昇しています。

重点経営施策では「**経費を節減する**」が1位、「**販路を広げる**」が2位、「**売れ筋商品を取り扱う**」が3位となっており、前回調査と変わりありません。

サービスマ



景 況 ～今期低下 来期は大幅低下の予想～

今期の業況判断D Iは $3.0 \rightarrow \Delta 1.5$ と前回調査比**4.5ポイントの低下**となり(図表5-1)、前回調査時による予想D Iどおりの結果となりました。来期の予想業況判断D Iは $\Delta 1.5 \rightarrow \Delta 20.9$ と**19.4ポイントの大幅低下**予想となっています。サービス業は比較的堅調に推移していますが、人材の問題や、業態によっては仕入価格の上昇が収益を圧迫しており、先行きの不透明感が強まっていることが、来期の大幅な低下予想に繋がっているものと推察されます。

前年同期比で売上額D Iはプラス、収益D Iはマイナスとなっています。1年前に比べて売り上げは伸びているものの、仕入価格の高騰等の要因により、収益が圧迫されていることが窺えます(図表5-2)。

経営上の問題点・当面の重点経営施策

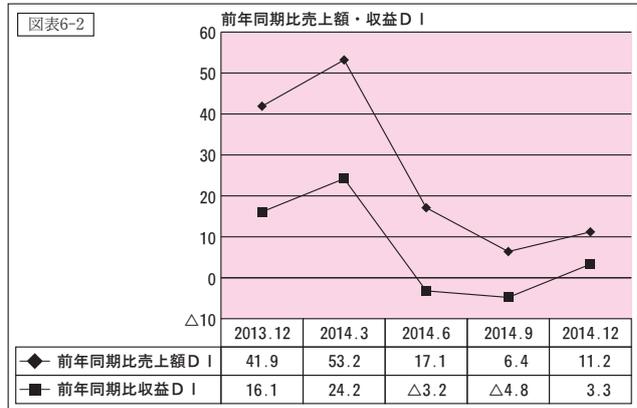
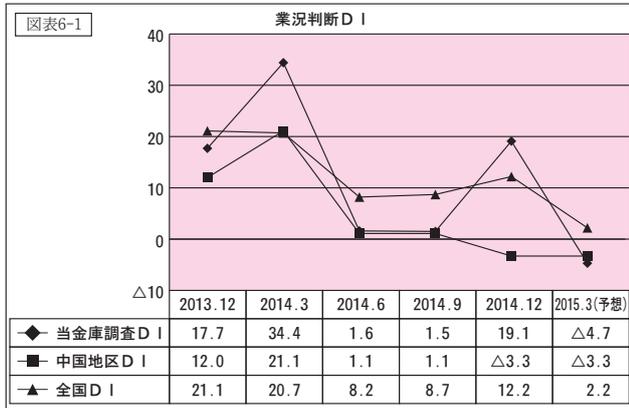
経営上の問題点	1		2		3	
	回答内容	回答率	回答内容	回答率	回答内容	回答率
経営上の問題点	売上の停滞・減少	45.6%	同業者間の競争の激化	35.3%	利幅の縮小	23.5%
当面の重点経営施策	経費を節減する	50.0%	販路を広げる	42.6%	人材を確保する	25.0%

※色付きは前回より回答率が上昇した項目(10ポイント以上上昇は濃)

経営上の問題点では1位「**売上の停滞・減少**」、2位「**同業者間の競争の激化**」、3位「**利幅の縮小**」と、前回調査と同様の順位となっています。

当面の重点経営施策では「**経費を節減する**」が「**販路を広げる**」に替わり1位となっています。また「**人材を確保する**」が3位となっており、人手不足も大きな経営課題となっています。

建設業



景況 ～今期大幅上昇 来期は大幅低下の予想～

今期の業況判断D Iは1.5→19.1と前回調査比17.6ポイントの大幅上昇となりました（図表6-1）。前回調査時の予想値としていた「今期9.6ポイントの上昇」を大きく上回る結果となりました。

日銀短観によると「住宅投資は、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動減が続いている」とのことですが、個人住宅を扱う調査対象企業からは「受注が多く繁忙」といった声もあり、地域の中小住宅建築業は比較的順調に推移しているものと考えられます。来期の予想業況判断D Iは19.1→△4.7と23.8ポイントの大幅低下予想となっています。

前年同期比で売上額D I、収益D I共にプラスとなっており、1年前に比べ景況感が高いようです（図表6-2）。

経営上の問題点・当面の重点経営施策

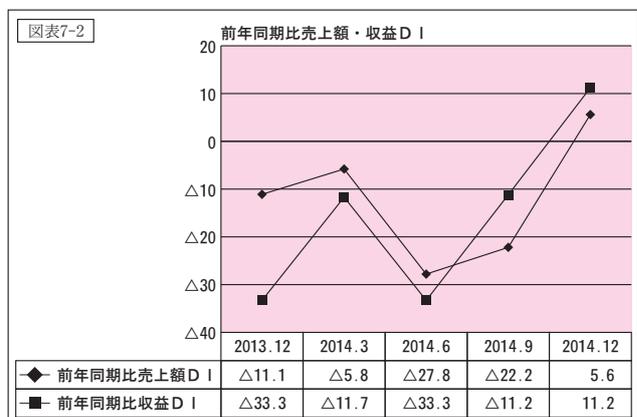
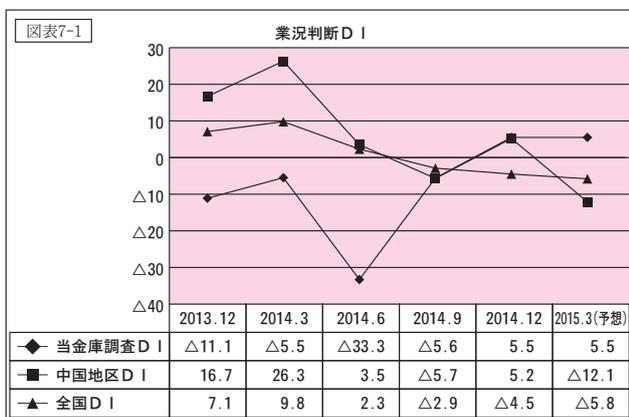
経営上の問題点	1		2		3	
	回答内容	回答率	回答内容	回答率	回答内容	回答率
経営上の問題点	材料価格の上昇	39.7%	売上げの停滞・減少	34.9%	利幅の縮小	33.3%
当面の重点経営施策	販路を広げる	55.6%	経費を節減する	41.3%	人材を確保する	38.1%

※色付きは前回より回答率が上昇した項目(10ポイント以上上昇は濃)

経営上の問題点では「材料価格の上昇」の1位は変わらないものの、「売上の停滞・減少」が2位となっています。前回調査時に2位であった「人手不足」「同業者間の競争の激化」はランキング外となっていますが、回答率は前者が27.0%、後者が31.7%と、高い回答率となっており、大きな問題点であることには変わりありません。

当面の重点経営施策では「販路を広げる」が1位、「経費を節減する」が2位、「人材を確保する」が3位となっており、前回調査と変わりありません。

不動産業



景況 ～今期大幅上昇 来期は横ばいの予想～

今期の業況判断D Iは△5.6→5.5と、前回調査比11.1ポイントの大幅上昇となりました（図表7-1）。前回調査時の予想値としていた「今期11.0ポイントの大幅低下」に反して大幅な上昇となりました。また、来期の予想業況判断D Iは横ばいの予想となっており引き続き景況感は高くなっています。

10月に発表された岡山県不動産鑑定士協会調査の岡山市中心市街地の商業地の地価動向D Iが、その他の地区と比較して相対的に高い水準を維持しており、イオンモール岡山への期待感から、好調さが目立つ結果となった」とのことであり、イオンモールのオープンが地域内不動産の活性化の一因となっていることが窺えます。

前年同期比で売上額、収益D I共にプラスに転じていることから、1年前と比べて景況感は回復しています（図表7-2）。

経営上の問題点・当面の重点経営施策

経営上の問題点	1		2		3	
	回答内容	回答率	回答内容	回答率	回答内容	回答率
経営上の問題点	商品物件の不足	55.6%	同業者間の競争の激化	50.0%	売上の停滞・減少	22.2%
当面の重点経営施策	情報力を強化する	50.0%	宣伝・広告を強化する	44.4%	販路を広げる	33.3%

※色付きは前回より回答率が上昇した項目(10ポイント以上上昇は濃)

経営上の問題点では「商品物件の不足」が1位となっています。2位の「同業者間の競争の激化」の回答率が、前回調査比+22.2ポイントと大幅上昇した反面、3位の「売上の停滞・減少」の回答率は前回調査比△22.2ポイントと大幅低下していることから、不動産の動きが活発化していることが窺えます。

当面の重点経営施策では1位の「情報力を強化する」の回答率が前回調査比+11.1ポイント、2位の「宣伝・広告を強化する」が同+16.6ポイントと、いずれも大幅に上昇しています。

調査先企業の声

製造業

- ・携帯電話の部品を製造していたがスマートフォンが主流となり受注が減少。新たな受注先の開拓が必要。
(弱電設備機器製造)
- ・自動車部品メーカーからの受注が好調で業況順調に推移。人手不足が問題となっている。(産業機械製造)
- ・仕入高の高騰、消費税増税にもかかわらず、販売価格の上げ幅は少なく業況は厳しい。(石材の加工及び販売)

卸売業

- ・海外からの仕入れの為、円安の影響で原価率が大幅に上昇。売上は増加しているものの業況は厳しい。(箸卸)
- ・ペーパーレス化により売上減少傾向。今後の展開を模索中。(洋紙卸)
- ・土壌改良の有機肥料を開発しており、ロコミ販売先が増加している。(農業資材卸)

小売業

- ・消費税増税により売上は減少している。固定客に加え新規顧客を取り込む策を検討する。(バイク販売)
- ・ゴールデンウィーク以降、消費税増税の影響を受けていたが、10月頃から回復傾向にある。(中古自動車販売業)
- ・営業地区内の高齢化が進み、固定客が減少傾向。広告・宣伝強化、商品の見直し等営業努力を行っている。
(電化製品小売)

サービス業

- ・学校関係の耐震工事が途切れず続くため、当面は安定した受注が見込まれる。(建築設計)
- ・材料価格の高騰が止まらない。価格の値上げを検討している。(飲食業)
- ・売上については増税の影響をあまり受けなかったが、人手不足、人件費増加、仕入高の高騰により利幅が減少している。(飲食業)

建設業

- ・左官業自体が衰退しており、将来的には業種転換も視野に入れた経営を行う方針である。(左官業)
- ・売上安定も、材料・資材高騰により利益率が低下している。付加価値を高めた提案により利益を確保していく方針。(住宅建築)
- ・現在受注増加により多忙を極めているが、今後、消費税10%増税も控えており、先行きの見通しは目途が立てにくい状況である。(内装工事)

不動産業

- ・個人住宅の販売が好調であり、今後も高い需要が見込まれる。(不動産全般)
- ・1年前と比較して不動産の動きが徐々に始り、売上・利益ともに増加見込み。(不動産売買、仲介)
- ・中古収益物件の売買が好調に推移しており、仲介手数料も安定的に確保できている。(不動産売買、仲介)

第16回おかやましんきんビジネス交流会のご案内

【開催日時】平成27年3月18日（水） 13：00～16：30
13：00～13：20 開会式
13：30～14：55 個別商談会（25分×3回）、経営相談会
15：00～16：25 フリー商談会、経営相談会
16：25～16：30 閉会式

【場 所】岡山コンベンションセンター
（ママカリフォーラム、3Fコンベンションホール、他）

「第16回おかやましんきんビジネス交流会」は、参加事業者様同士の“商談”と、相談機関等との“相談”を通じて、参加事業者様同士の交流はもちろん、販路・仕入先の開拓や企業間連携、経営上の課題やお悩みの解決にご活用いただける機会を提供します。

商談について

◎ “個別商談会”について

参加企業様同士、又はバイヤー企業との「おかやま方式」による個別商談を行います。
※「おかやま方式」…参加事業者様から頂いた事前予約に基づく「強制お見合い」方式による個別商談

◎ “フリー商談会”について

PRブース出展事業者様に加えて、事前お申込みを頂いたフリー参加者と自由に商談を行って頂くセミ・オープン方式の商談会を行います。

相談について

◎ “経営相談会”について

参加事業者様の経営上の問題点等を解決するため目的別相談コーナーを設置し、経営相談会を開催します。

- ▶アカデミックインターミディエイトコーナー…産学官連携に関する相談コーナー
- ▶インキュベーションコーナー……………新規創業に関する相談コーナー
- ▶オフィシャルサービスコーナー……………公的支援団体による相談コーナー
- ▶グローバルビジネスコーナー……………海外進出に関する相談コーナー
- ▶ジョブアレンジメントコーナー……………人材に関する相談コーナー
- ▶ビジネスバックアップコーナー……………民間支援団体による相談コーナー

企画のご案内

◎ スポットゾーンの設置

- ・新規性・独自性のある商品、サービスをもって新たに創業された方もしくは創業準備中の方に当該事業を広く認知していただくことを目的として出展いただく「スタートアップカンパニーゾーン」（新企画）
- ・若手経営者の会「おかやまPRODUCE」会員事業者様に出展いただく「おかやまPRODUCEゾーン」

◎ 「岡山の美味しいもの販売会in “とっとり・おかやま新橋館”（仮称）」出展選考会（新企画）

岡山県のアンテナショップ「とっとり・おかやま新橋館」にて、岡山の農水産品、食品を対象とした販売会を開催するにあたり、当交流会参加事業者様の内、出展希望者を対象として、出展の選考会を行います。

◎ 食品販路開拓相談ブース（新企画）

上記「岡山の美味しいもの販売会in “とっとり・おかやま新橋館”（仮称）」への出展エントリー事業者様並びに農水産品や食品関連の商品を取り扱う事業者様を対象として、バイヤー出身のコーディネーターによる、食品の県内・国内販路開拓に関する相談ブースを設置します。

◎ 「～岡山で包む、岡山を包む～コンテスト2015」の開催

学生ならではの新しい感性と自由な発想により、独自性あふれる“岡山産”新商品を創出することを目的として、岡山県内学生による“新商品・新アイデア”創出コンテストを開催します。

15：00からのフリー商談会は入場無料となっております。皆様のご来場をお待ちしております。なお、ご不明な点につきましては、当金庫本支店もしくは下記までお問い合わせください。

お問い合わせ先

おかやましんきんビジネスクラブ事務局 おかやま信用金庫 営業支援部

TEL：086-223-7672 FAX：086-226-2288 e-mail：sien@okayama.shinkin.jp

調査の要領

- 1) 調査時点 2014年12月1日～5日
 2) 調査対象期間 2014年10月～12月(12月については感触)
 3) 調査対象 250企業(有効回答数246企業・回答率98.4%)
 4) 調査方法 おかやま信用金庫各営業店の調査員による面談による聞き取り調査
 5) 分析方法 各質問事項で「良い」(上昇)とした企業が全体に占める構成比と、「悪い」(低下)とした企業の構成比との差(判断D I)を中心に分析
 ※D I=ディフュージョン・インデックスの略
 一般にプラスは好調、マイナスは不調を示す(仕入価格D Iについては逆)
 6) その他 全国D Iならびに中国地区D Iは、全国の信用金庫が中小企業15,713先を対象として調査し、信金中央金庫が取りまとめた数値を使用

(単位:先、%)

	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
回答企業数	40	22	37	67	62	18
回答率	100.0	100.0	97.4	98.5	96.9	100.0

従業員数

(単位:人)

(単位:人)	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業	計	構成比
0～9	21	14	32	51	44	17	179	72.8%
10～19	10	5	2	6	14	0	37	15.0%
20～29	4	2	1	3	1	1	12	4.9%
30～49	1	0	2	4	3	0	10	4.1%
50以上	4	1	0	3	0	0	8	3.3%
計	40	22	37	67	62	18	246	100.0%
構成比	16.3%	8.9%	15.0%	27.2%	25.2%	7.3%	100.0%	

資本金等

(単位:千円)

(単位:千円)	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業	計	構成比
10,000未満	18	8	20	34	32	8	120	48.8%
10,000～49,999	19	14	16	30	30	10	119	48.4%
50,000～99,999	3	0	1	2	0	0	6	2.4%
100,000以上	0	0	0	1	0	0	1	0.4%
計	40	22	37	67	62	18	246	100.0%
構成比	16.3%	8.9%	15.0%	27.2%	25.2%	7.3%	100.0%	

お客さまへのインタビュー

岡山市で印刷業を営んでいる企業にインタビューを行いました。

～事業の内容について～

当社の得意とする業務はダイレクトメール印刷です。ダイレクトメール印刷は、顧客である企業から個人情報をお預かりし、宛名印刷をする為、個人情報の管理には大変な注意が必要です。当社は、永年ダイレクトメール印刷に携わっており、印刷のノウハウはもちろんのこと個人情報の管理に対するノウハウも蓄積されております。今後、一層のQCD向上による受注拡大をめざし、最新式の機械を導入する予定です。

～当面の重点施策について～

昨今のIT化や不況により市場では印刷物が減少傾向となっています。その為、当社はWEBやデータベース等にも力を入れていく考えです。「紙媒体」が主体の印刷業とWEBやデータベースというものは、相反すると思われがちですが、印刷で培ってきたデザイン力や企画力は充分通用するため、相乗効果が期待できると考えています。

～おかやま信用金庫へのメッセージ～

創業者である先代からの永年の取引であり、今後も引き続き支援をお願いします。特に当社では後継者である息子の育成も課題となっているため、事業承継に対しても、様々な提案を頂きたいと考えています。

編集後記

今回調査にて全業種総合でD Iは前回調査比5.9ポイント上昇し、0.1とプラスに転じました。消費税増税に伴う駆け込み需要の反動は和らいでいるものの、円安による原材料価格、仕入価格の高騰や、それに対する価格転嫁ができていないことから、収益を圧迫しているものと考えられます。この流れは当面続くものと考えられ、ほとんどの業種で来期(平成27年1月～3月期)の景況感は低下する予想となっています。また、岡山の中心市街地に平成26年12月5日にオープンしたイオンモールの影響が、来期の調査から表れるものと予想されることから調査結果が注目されます。

今回調査にて全業種D Iがプラスに転じたものの、まだまだ地域の中小企業にとっては厳しい経営環境が続いています。おかやま信用金庫は引き続き地域の皆様に向けた適切な金融支援や、今後の事業展開に対する支援、企業体質強化に向けた支援等を積極的に進め、地域の皆様の事業価値向上の一助となるよう取り組んで参ります。



おかやま信用金庫
営業支援部

— 2015.1 —

〒700-8639 岡山市北区柳町1丁目11番21号
 TEL 086 (223) 7672 FAX 086 (226) 2288
<http://www.shinkin.co.jp/okayama/>
 E-mail: sien@okayama.shinkin.jp