

## 業況判断D I 1月~3月は3期連続で上昇

業種名	時期	2014年 10月~12月	2015年 1月~3月	2015年 4月~6月 (見通し)
全業種総合		☁ 0.1	☁ 0.8	☁ 0.3
製造業		☂ △15.3	☁ 5.0	☁ △10.0
卸売業		☁ △9.2	☁ 0.0	☁ 28.5
小売業		☂ △10.6	☁ △5.3	☁ 5.4
サービス業		☁ △1.5	☂ △10.5	☁ 0.0
建設業		☁ 19.1	☁ 9.5	☁ △1.6
不動産業		☁ 5.5	☁ 16.7	☂ △11.7

景況判断D I 天気図の目安  
 好調 ← 30以上 ☀ 10以上30未満 ☁ 0以上10未満 ☁ △10以上0未満 ☁ △30以上△10未満 ☂ △30未満 ☂ → 低調

### 【2015年1月~3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3期連続上昇し0.8(前回調査比+0.7ポイント)となりました。

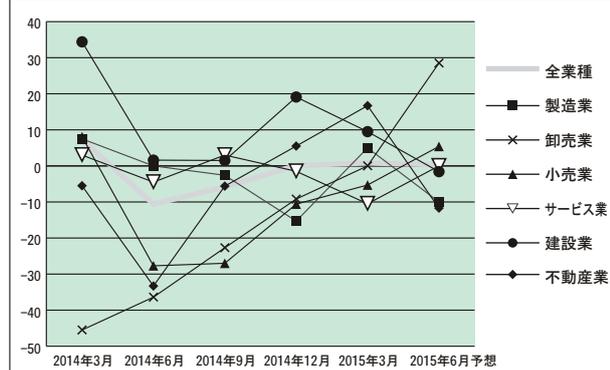
サービス業と建設業は前回調査比で低下していますが、製造業、卸売業、小売業、不動産業で上昇しており、特に製造業で前回調査比+20.3、不動産業で同+11.2と大幅な上昇となりました。

### 【各業種業況判断D Iの推移】

製造業は前回調査比+20.3ポイントの大幅上昇となり、D Iも4期ぶりにプラスとなりました。卸売業は、D Iが1年前の△45.5から右肩上がりに上昇し、今回調査で0.0となりました。小売業もD Iが△5.3まで回復しています。サービス業は前回調査比マイナスとなり、6業種中最もD Iが低くなっています。建設業は前回調査比マイナスですが、D Iはプラスを維持しています。不動産業は前回調査比+11.2の大幅上昇となりD Iも2期連続でプラスとなっています。

### 【2015年4月~6月期の業況判断D I】

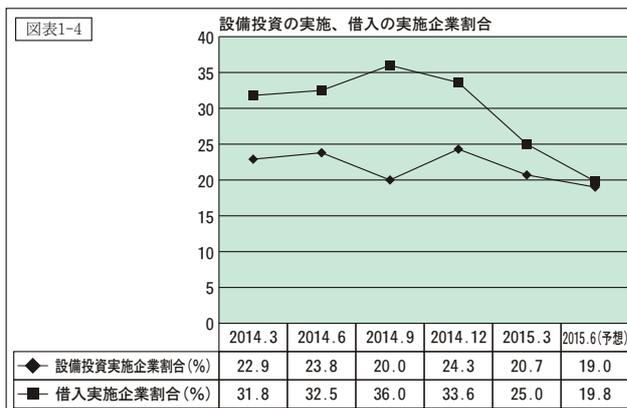
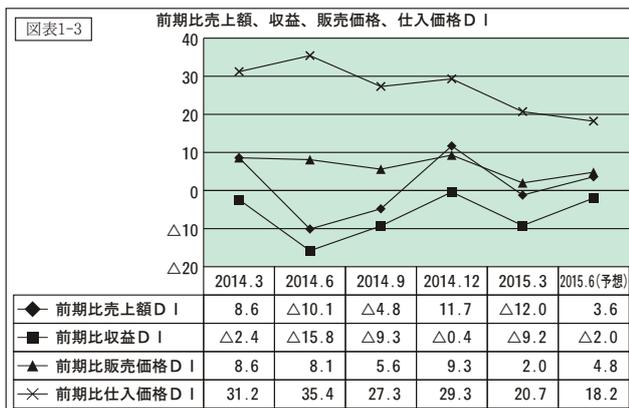
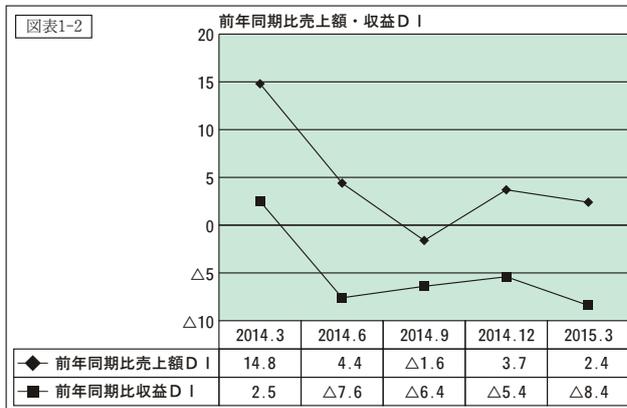
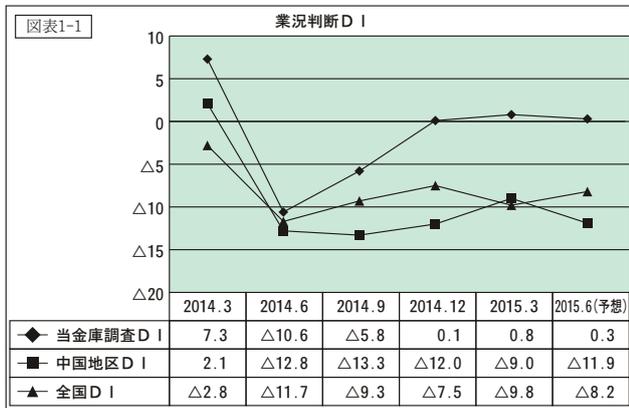
次回調査期間の業況判断D Iは全業種総合で0.3(今回調査比△0.5ポイント)と低下を予想しています。製造業、建設業で今回調査比10ポイント超、不動産業で同20ポイント超の大幅な低下予想となっている反面、卸売業で同20ポイント超、小売業、サービス業で同10ポイント超の大幅な上昇予想となっています。



## おかやま信用金庫トピックス (2015年1月~3月)

- 1月9日 琴浦支店にて「保険相談会」を開催
- 1月13日 東岡山支店にて「保険相談会」を開催
- 1月20日 内山下スクエアにて「資産運用セミナー」を開催
- 1月20日 本店にて『「おかやまPRODUCE」第21回定例会』を開催
- 1月23日 本店にて「おかやましんきん地域活性化支援制度“エリアサポート”」二次審査会を開催
- 2月13日~14日 『「おかやまPRODUCE」企業視察』を実施(京都)
- 2月13日 西奉還町支店にて「保険相談会」を開催
- 2月20日 本店にて『「おかやまPRODUCE」第20回ミーティング』を開催
- 2月22日 本店にて「おかやましんきん将棋会」将棋大会を開催
- 2月23日 新保支店を当新田支店に統合
- 2月23日~27日 海外経済事情視察(インドネシア)を実施
- 3月12日 玉野営業部にて「保険相談会」を開催
- 3月13日 本店にて『「おかやまPRODUCE」第21回ミーティング』を開催
- 3月18日 岡山コンベンションセンターにて「第16回おかやましんきんビジネス交流会」を開催
- 3月20日 本店にて『「おかやまPRODUCE」第22回定例会』を開催
- 3月26日 本店にて「おかやましんきん地域活性化支援制度“エリアサポート”」贈呈式を開催

# 全業種総合



## 景況 ～業況判断D I 3期連続で上昇 D Iは2期連続プラス～

今回調査期間の業況判断D Iは全業種総合で0.1→0.8と前回調査比0.7ポイント上昇し、3期連続上昇となり、D Iは2期連続でプラスとなりました（図表1-1）。業種別D Iでは小売業（△5.3）とサービス業（△10.5）の2業種がマイナスとなっていますが、他の4業種はプラスとなっています。中国地区D I（△9.0）、全国D I（△9.8）と比較しても当金庫D Iは比較的高いものと判断されます。特に小売業、卸売業、不動産業が複数期連続して上昇しており、全業種総合D Iを押し上げています。これはイオンモール岡山のオープンによる地域の小売業を中心とした物流全体の活性化、近隣不動産需要の高まり等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、同収益D Iはマイナスであり、消費税増税前の駆け込み需要が顕著であった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、仕入価格上昇等の要因により収益性は厳しい状況となっていることが窺えます。（図表1-2）。

前期比売上額D Iは△1.2（前回調査比△12.9ポイント）、同収益D Iは△9.2（前回調査比△8.8ポイント）、同販売価格D Iは2.0（前回調査比△7.3ポイント）、同仕入価格D Iは20.7（前回調査比△8.6ポイント）となっています（図表1-3）。

次回調査期間（2015年4月～6月）の予想業況判断D Iは、0.8→0.3と0.5ポイントの低下予想となっています。業種別では製造業（今回調査比△15.0ポイント）、建設業（同△11.1ポイント）、不動産業（同△28.4ポイント）の3業種で大幅な低下予想である一方で、卸売業（今回調査比+28.5ポイント）、小売業（同+10.7ポイント）、サービス業（同+10.5ポイント）の3業種は大幅な上昇予想となっています。

設備投資を実施した企業の割合は20.7%となり、前回調査比3.6ポイントの低下、借入を実施した企業の割合は25.0%となり、前回調査比8.6ポイント低下となりました。また、設備投資を予定している企業の割合は19.0%と今期実績比1.7ポイントの低下、借入を予定している企業の割合は19.8%と今期実績比5.2ポイントの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53.3%となっており、前回調査時から横ばいとなっています。

### おかやま信用金庫からのお知らせ

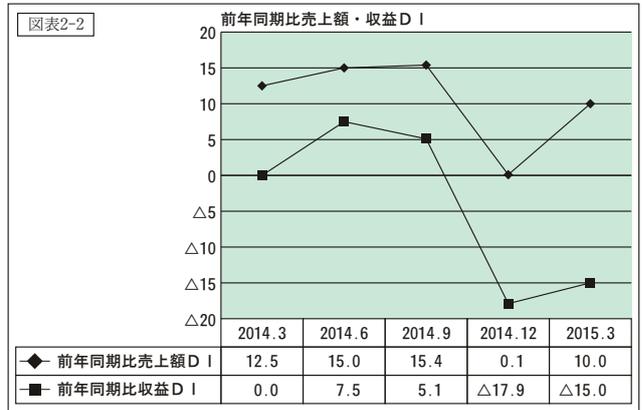
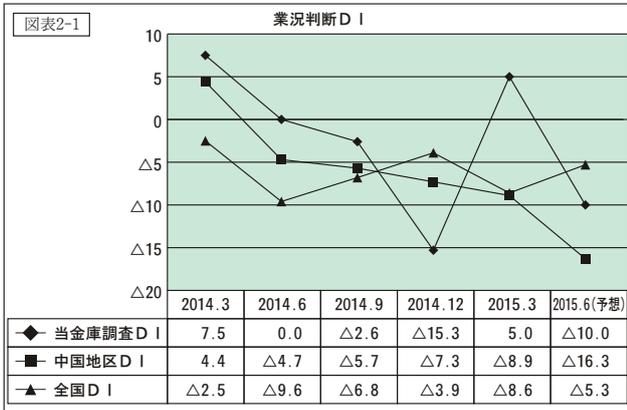
#### 「おかやましんきん職域サポート契約」制度のご案内

「おかやましんきん職域サポート契約」は、ご契約いただくと、当該事業所で働いておられる役員、従業員の皆様、当金庫の指定するローン商品を優遇金利にて利用可能いただける制度です。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 ～今期大幅上昇 来期は大幅低下の予想～

今期の業況判断D Iは△15.3→5.0と前回調査時の今期予想値(△20.4)を大きく上回り、前回調査比**20.3ポイントの大幅上昇**となり、プラスに転じました(図表2-1)。

来期は今期比**15.0ポイントの大幅低下**の予想であり、D Iは△10.0の予想となっています。4月1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、「製造業の生産は持ち直している」とのことであり、地域内の中小製造業の景況感は回復しています。しかしながら原材料価格の高どまり等が収益を圧迫しており、先行きは不透明であることが窺えます。

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

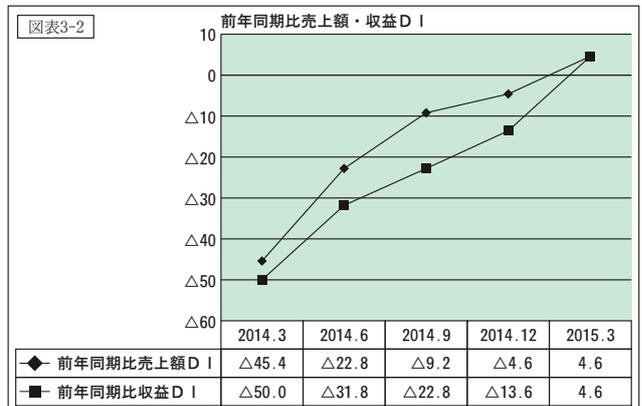
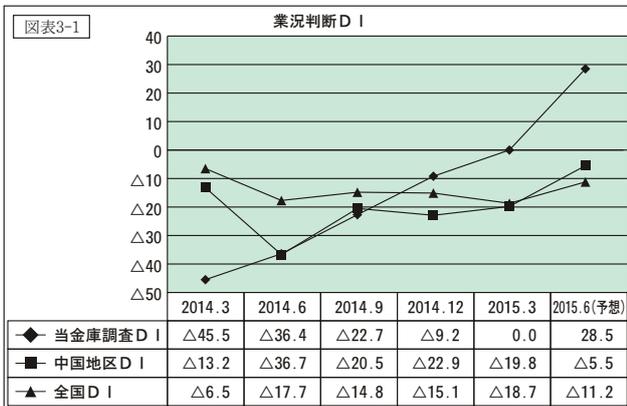
経営上の問題点	1		2		3	
	回答内容	回答率	回答内容	回答率	回答内容	回答率
経営上の問題点	売上の停滞・減少	40.0%	同業者間の競争の激化	22.5%	人手不足 有価の増大 原料料高 仕入先からの値上げ要請	17.5%
当面の重点経営施策	販路を広げる	55.0%	経費を節減する	42.5%	新製品・技術を開発する 人材を確保する	17.5%

※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位となっていますが、前回調査比△11.3と大幅低下しているように売上については回復基調となっています。また3位には4項目が同率で並んでおり、特に「仕入先からの値上げ要請」が前回調査比で10ポイント以上上昇し17.5%となっています。製造業の売上高推移は比較的順調ですが、利幅の拡大には障壁が多く存在していることが窺えます。

当面の重点経営施策では「**販路を広げる**」が1位であり、半数以上の企業が回答しています。また、「新製品・技術を開発する」が3位に入っていることから、新たな製品を開発し販路の開拓を行うという考えが窺えます。

# 卸売業



## 景況 ～今期上昇 来期は更に大幅上昇の予想～

今期の業況判断D Iは△9.2→0.0と前回調査比**9.2ポイントの上昇**となりました(図表3-1)。前回調査時の予想D Iは△22.7であったことから、予想に反して上昇する結果となりました。また、卸売業のD Iは前年同期調査時点の△45.5から右肩上がりに上昇し、今期で0.0となりました。

来期の予想業況判断D Iは0.0→28.5と△28.5ポイントの**大幅上昇**の予想となっており、D Iもプラスとなる予想です。

前年同期比売上額、同収益ともにD Iは上昇しプラスとなっており、明確に景況感の回復が見て取れます(図表3-2)。

## 経営上の問題点・当面の重点経営施策

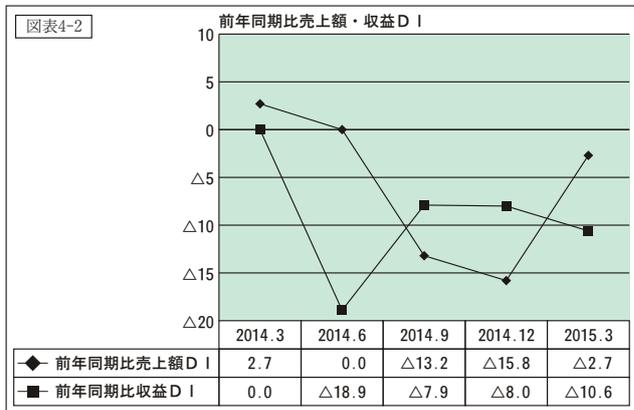
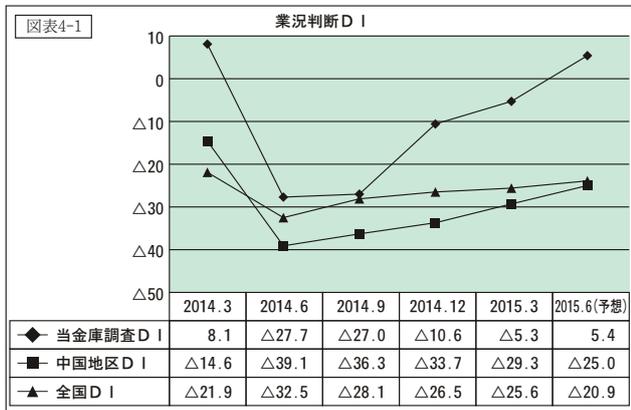
経営上の問題点	1		2		3	
	回答内容	回答率	回答内容	回答率	回答内容	回答率
経営上の問題点	売上の停滞・減少	45.5%	同業者間の競争の激化	36.4%	利幅の縮小	31.8%
当面の重点経営施策	販路を広げる	77.3%	経費を節減する	40.9%	情報力を強化する 流通販路の見直しをする	22.7%

※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が、いずれも回答率が低下していることから景況感の回復が窺えます。

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時と同じ割合(77.3%)となっており、依然多くの企業が販路拡大を施策として挙げています。

# 小 売 業



## 景 況 ～今期上昇 来期は大幅上昇の予想～

今期の業況判断D Iは△10.6→△5.3と前回調査比5.3ポイントの上昇となりました(図表4-1)。前回調査時の予想であった「今期7.8ポイントの低下」に反して上昇となりました。来期の予想業況判断D Iは△5.3→5.4と10.7ポイントの大幅上昇予想となっております。消費税増税前の2014年3月期以来のD Iプラス予想となっています。

前年同期比売上額D I、収益D Iともにマイナスですが、売上額D Iについては△2.7であり、1年前の消費税増税前の駆け込み需要時に迫るまでに回復していることが窺えます。一方で収益D Iは低調であり、売上上昇の割に利益確保が難しい状況となっています。(図表4-2)。

## 経営上の問題点・当面の重点経営施策

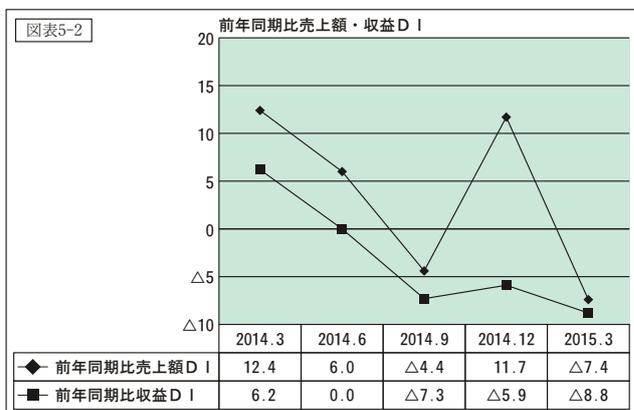
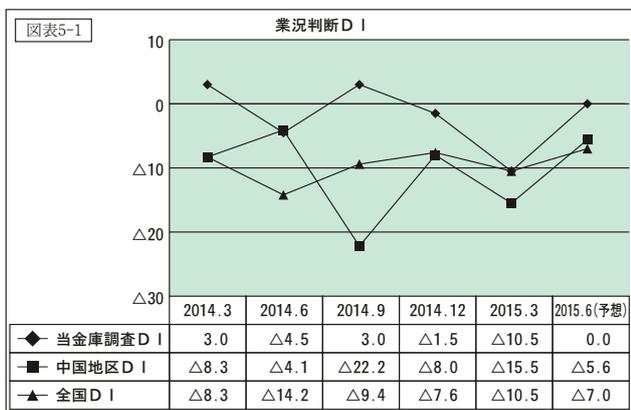
経営上の問題点	1		2		3	
	回答内容	回答率	回答内容	回答率	回答内容	回答率
経営上の問題点	大型店との競争激化	42.1%	売上の停滞・減少	28.9%	同業者間の競争の激化	26.3%
当面の重点経営施策	経費を節減する	60.5%	売れ筋商品を取扱う	28.9%	販路を広げる	26.3%

※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「大型店との競争激化」の回答率が前回調査比+23.7ポイントと大幅に上昇し1位となりました。これは昨年12月にオープンしたイオンモール岡山の影響が大きいと考えられます。また、前回1位の「売上の停滞・減少」は回答率が前回調査比△18.5ポイントと大幅に低下しており、競争が激化している反面、売上の減少傾向は和らいでいることが窺えます。このことから、イオンモール岡山のオープンによる相乗効果で小売業全体が活性化していることが考えられます。

重点経営施策では「経費を節減する」が前回調査同様1位で変わりありませんが、回答率は前回調査比+21.0ポイントと大幅に上昇しています。同様に2位の「売れ筋商品を取り扱う」は前回調査比+10.5ポイントとなっております。利益確保に向けた経営努力と、大型店・同業者に対抗するための売れる商品選定が重要であるとの認識が高まっていることが窺えます。

# サービスマ



## 景 況 ～今期低下 来期は大幅上昇の予想～

今期の業況判断D Iは△1.5→△10.5と前回調査比9.0ポイントの低下となりました(図表5-1)。前回調査時による予想であった「19.4ポイントの大幅低下」が、実際には10ポイント以内の低下にとどまりました。来期の予想業況判断D Iは△10.5→0.0と10.5ポイントの大幅上昇予想となっています。サービス業においては比較的堅調に推移していましたが、他業種が上昇傾向にある中で、今期最もD Iが低い業種になりました。

前年同期比で売上額D I、収益D Iともにマイナスとなっています。1年前の2014年3月期が比較的高い景況感であったことから相対的にD Iがマイナスとなっているものと考えられます(図表5-2)。

## 経営上の問題点・当面の重点経営施策

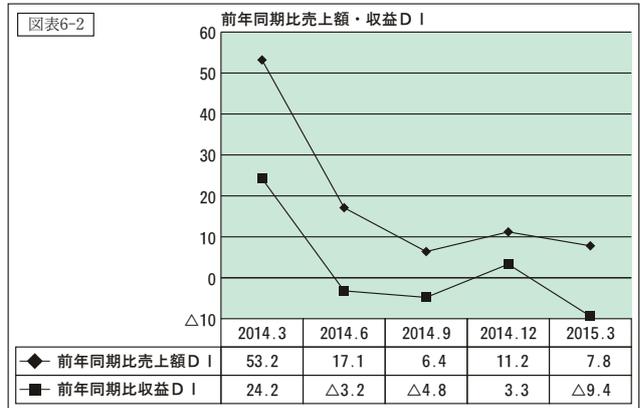
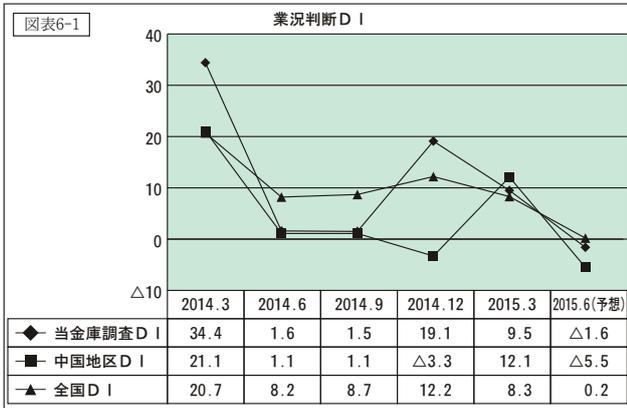
経営上の問題点	1		2		3	
	回答内容	回答率	回答内容	回答率	回答内容	回答率
経営上の問題点	売上の停滞・減少	45.6%	利幅の縮小	30.9%	人手不足 材料価格の上昇	23.5% 23.5%
当面の重点経営施策	経費を節減する	52.9%	販路を広げる	50.0%	人材を確保する	26.5%

※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位が「売上の停滞・減少」で回答率は前回調査と変わりません。2位「利幅の縮小」、3位「人手不足」「材料価格の高騰」のいずれも回答率が上がっており、利益が確保できにくくなっていることが窺えます。

当面の重点経営施策では1位の「経費を節減する」から3位の「人材を確保する」まで前回調査と同順位ですが、いずれも回答率が上昇しています。

# 建設業



## 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19.1→9.5と前回調査比9.6ポイントの低下となりました（図表6-1）。前回調査時による予想であった「23.8ポイントの大幅低下」が、実際には10ポイント以内の低下にとどまりました。

来期の予想業況判断D Iは9.5→△1.6と11.1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はプラスですが、収益D Iはマイナスとなっていることから、1年前に比べ受注は堅調な半面、利益確保は厳しいことが窺えます（図表6-2）。

## 経営上の問題点・当面の重点経営施策

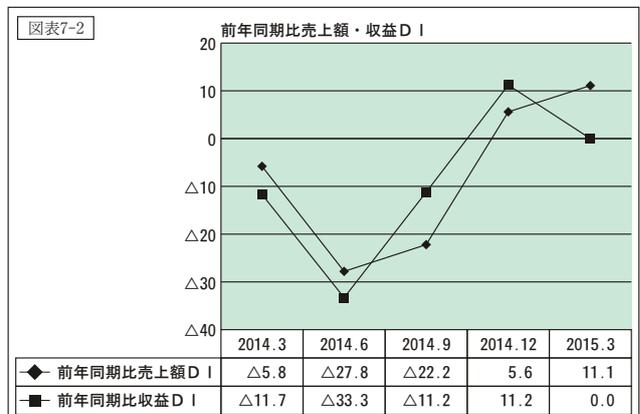
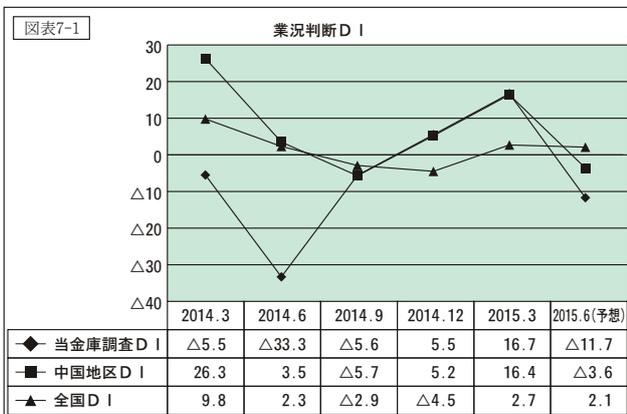
	1		2		3	
	回答内容	回答率	回答内容	回答率	回答内容	回答率
経営上の問題点	売上げの停滞・減少	40.6%	同業者間の競争の激化	34.4%	材料価格の上昇	29.7%
当面の重点経営施策	販路を広げる	51.6%	経費を節減する	43.8%	技術力を強化する	32.8%

※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位となっており、前回調査で1位であった「材料価格の上昇」は3位に後退しています。

当面の重点経営施策では「販路を広げる」が1位で前回調査と変わりありませんが、「技術力を強化する」が回答率で前回調査比15.3ポイントと大幅に増加し3位となっています。

# 不動産業



## 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5.5→16.7と、前回調査比11.2ポイントの大幅上昇となり2期連続でD Iがプラスとなりました（図表7-1）。前回調査時による予想であった「今期横ばい」に反して大幅な上昇となりました。昨年12月のイオンモール岡山のオープンが地域内不動産活性化の一因となっていることが考えられます。

ただ、来期の予想業況判断D Iは28.4ポイントの大幅低下を予想しています。

前年同期比で売上額D Iはプラス、収益D Iは0.0となっています（図表7-2）。

## 経営上の問題点・当面の重点経営施策

	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	61.1%	売上の停滞・減少	50.0%	同業者間の競争の激化	44.4%
当面の重点経営施策	情報力を強化する	72.2%	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。また「売上の停滞・減少」の回答率が前回調査比で27.8ポイントの大幅上昇となり、2位になりました。不動産の需要が旺盛で、動きが活発な反面、商品物件の不足等懸念材料も強いことが来期のD I大幅低下の要因となっているものと考えられます。

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+22.2ポイントと大幅に上昇していることから、優良な商品物件を探す努力が必要と感じている企業が増加しています。

## 調査先企業の声

### 製造業

- ・自動車、農機具部品を加工しており売上伸び悩んでいる。経費見直しにより利益確保を目指す。（金属部品加工）
- ・高速道路サービスエリアの売上減少により減収となっている。（海産物加工）
- ・独自の商品開発等を積極的に行い知名度も上がってきているが、後継者不在のため、事業承継が今後の課題となっている。（飼料製造）

### 卸売業

- ・為替の変動により仕入価格上昇し利益率低下。価格転嫁も検討している。（業務用割箸卸）
- ・春以降の行楽シーズンには売上増加が期待できる。昨年4月の消費税増税時には価格転嫁を行わなかったが消費税10%に上る際には値上げを行う予定。（精肉加工・卸）
- ・天候に左右される業種であり、天候不順の年が多く一年の見通しが立ちにくくなっている。（青果物卸）

### 小売業

- ・新商品ブランドの確立に向け地方農家との連携に注力している。（茶販売）
- ・地元固定客を中心に堅実に経営しているが、事業承継について不安がある。（建材金物小売）
- ・若者を中心に車・バイク離れが進んでいることに加え、常連客が高齢化し、徐々に減少しているため、将来の見通しが立ちにくい。（バイク販売）

### サービス業

- ・売上減少に加え材料価格が上昇しており厳しい状況ではあるが、企業努力により利益確保している。人材の確保が当面の課題である。（飲食店）
- ・地元固定客多数で業況も安定推移している。「人材の育成」が経営方針のひとつであり若手従業員の技術力向上に注力している。（自動車钣金・整備）
- ・従業員の独立等で人手不足の状況である。また、近隣に競合店も増え競争が激化している。（美容業）

### 建設業

- ・公共工事から民間中心に変更し3年経過。コンスタントに受注確保しており順調に推移している。若手の人材が不足していることが問題点である。（総合建設）
- ・消費税増税後、消費マインド低下が影響し売上は低迷している。（ガラス・サッシ施工販売）
- ・受注は安定しているが材料価格上昇により利益率は低下している。（総合建設）

### 不動産業

- ・昨年に比べ活況となっているが、東京・大阪等から大手業者が買い付けに来ており商品物件が不足している。（不動産仲介）
- ・現在、市場に出る物件で魅力的なものはあまりないため、情報力を強化して市場に出る前に押さえるように努めている。（不動産賃貸業）
- ・物件の売買が活発になっている。言い換えれば競争も激化している状態である。（不動産売買、仲介）

# 平成27年度 おかやましんきん地域活性化支援制度 “エリアサポート” 募集のご案内

「おかやましんきん地域活性化支援制度“エリアサポート”」は岡山発のブランド創出、地域の活性化と発展に貢献することを目的とした助成制度です。つきましては、下記の要領で平成27年度の募集を開始致しますので、奮ってご応募頂きますようお願い申し上げます。

## 記

### 1. 募集期間

平成27年6月1日（月）～7月31日（金）

### 2. 応募対象先

原則として、当金庫の営業エリア内で、以下の事業を営む法人・個人事業主

※当金庫との取引の有無は問いません。

※過去に当制度による助成金を交付された事業での応募はできません。

#### (1) 創業

創業前から創業後1年以内で、新規性・独自性を有し、今後の成長・発展が見込まれる事業

#### (2) 新商品・新サービスの開発

- ① 大学と新たに共同で行う技術・商品開発事業
- ② 地元食材等の地域資源を活用した商品開発事業
- ③ 企業間連携等による新商品・新サービスの開発事業
- ④ その他、地域経済の活性化に寄与できることが見込める事業

#### (3) 販路拡大

新たに県外・海外へ進出するための事業

### 3. 助成金について

10万円以上100万円以下（応募事業の活動に要する経費の50%以内の額）

### 4. 募集開始から表彰式までのスケジュールについて

募集期間・・・・・・・・平成27年 6月 1日～7月31日

一次審査期間・・・・・・・・平成27年 8月上旬～9月下旬

一次審査の結果通知・・・・・・・・平成27年10月中旬

二次審査会の実施・・・・・・・・平成28年 1月下旬

二次審査の結果通知・・・・・・・・平成28年 3月上旬

助成金贈呈式の開催・・・・・・・・平成28年 3月下旬

### 5. 応募方法

当金庫ホームページより応募用紙、収支計画書をダウンロードのうえ各項目を入力いただき、必要書類を添付して当金庫営業部に提出ください。併せて応募用紙、収支計画書については作成されたデータを事務局宛にe-mailにて送付してください。

### 6. その他

ご不明の点、詳細につきましては、当金庫各営業部店、または下記までお問い合わせください。

以上

#### お問い合わせ先

おかやましんきん地域活性化支援制度“エリアサポート”事務局

おかやま信用金庫 営業支援部 担当：小倉、廣田

TEL：086-223-7672 FAX：086-226-2288

E-MAIL：sien@okayama.shinkin.jp

URL：http://www.shinkin.co.jp/okayama/

## 調査の要領

- 1) 調査時点 2015年3月2日～6日  
 2) 調査対象期間 2015年1月～3月(3月については感触)  
 3) 調査対象 250企業(有効回答数250企業・回答率100.0%)  
 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	38	68	64	18
回答率	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

## 従業員数

(単位:先)

業種 (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	20	14	29	46	52	17	178	71.2%
10～19	8	5	3	6	10	1	33	13.2%
20～29	6	1	2	9	0	0	18	7.2%
30～49	2	1	3	3	2	0	11	4.4%
50以上	4	1	1	4	0	0	10	4.0%
計	40	22	38	68	64	18	250	100.0%
構成比	16.0%	8.8%	15.2%	27.2%	25.6%	7.2%	100.0%	

## 資本金等

(単位:先)

業種 (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	19	8	21	36	34	8	126	50.4%
10,000～49,999	18	14	16	29	30	10	117	46.8%
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	38	68	64	18	250	100.0%
構成比	16.0%	8.8%	15.2%	27.2%	25.6%	7.2%	100.0%	

## お客さまへのインタビュー

岡山市で和菓子製造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～

当社は和菓子を中心に製造、卸・小売を行っています。近年、消費者の嗜好の多様化から、和菓子といえども、新しく独創的な商品の開発が必要となってきました。併せて地域の特産品を使用したもの、安全面、健康面にも配慮した商品が求められています。

### ～当面の重点施策について～

定番の商品に加え、県内の他業種の方とのコラボレーションによる新しい商品の開発に力を入れています。岡山の特産品を生産している農家様や他の菓子製造業者様に加え調味料製造業者様などと連携し、今まで当社単独では思いもつかなかった発想で新商品づくりを行っています。また、商品を包むパッケージデザインも重要であり、この点についても、デザイン業者様と連携を図っています。新たに出来上がった商品は、当社の店頭販売だけでなく、駅や空港、高速道路サービスエリアなどへもアプローチし、販売チャネルの拡大に努めています。

### ～将来像～

長年、定番商品のみを作り続けてきておりましたが、伝統の製法や味も守りつつ、次の世代以降にも親しんでいただけるお菓子作りに取り組んで参ります。岡山のお菓子屋と言えば当社と言われるような企業を目指します。

## 編集後記

今回調査にて全業種総合で業況D Iは前回調査比0.7ポイント上昇し、0.8と2期連続でプラスとなりました。製造業、不動産業の景況感上昇に加え、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岡山の影響もあり、近年低調に推移していた卸売業、小売業の景況感が上昇しています。ただ、売上高、受注高の上昇に比べて収益の上昇は鈍く、「忙しいが儲けが少ない」状態が現在の中小企業の実情と考えられ、資金繰りD Iも全業種総合で△8.0と業況D Iほどの上昇とはなっていません。

業況D Iがプラスとはいえ、業種、業態によっては厳しい状況が続いています。引き続き、おかやま信用金庫は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。

— 2015.5 —



おかやま信用金庫  
営業支援部

〒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