

業況判断D I 4月~6月は4期ぶりの低下

業種名	2015年 1月~3月	2015年 4月~6月	2015年 7月~9月 (見通し)
全業種総合	☁ 0.8	☁ △4.0	☁ △4.5
製造業	☁ 5.0	☁ △7.5	☁ △7.5
卸売業	☁ 0.0	☁ 9.1	☁ △4.6
小売業	☁ △5.3	☂ △18.4	☂ △32.4
サービス業	☂ △10.5	☁ 9.0	☁ 4.5
建設業	☁ 9.5	☁ △7.8	☁ 9.3
不動産業	☁ 16.7	☂ △16.6	☂ △22.2

景況判断の目安
 D I 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4月~6月期の業況判断D I】

今回調査期間における全業種総合の業況判断D Iは4期ぶりに低下し△4.0(前回調査比△4.8ポイント)となりました。

製造業、小売業、建設業、不動産業の4業種が前回調査比△10ポイント超の大幅低下となり、全業種総合D Iを押し下げる要因となりました。

【各業種業況判断D Iの推移】

製造業は前回調査比△12.5ポイントと大幅低下し、D Iはマイナスに転じました。

卸売業は、前回調査比+9.1ポイントと上昇し、D Iはプラスに転じました。

小売業は前回調査比△13.1ポイントと大幅低下し、4期ぶりの低下となりました。

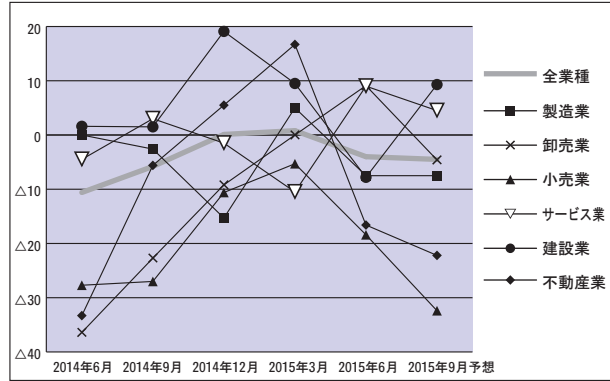
サービス業は前回調査比+19.5ポイントと大幅上昇し、D Iは3期ぶりにプラスとなりました。

建設業は前回調査比△17.3ポイントと大幅低下し、2013年9月期以来7期ぶりにD Iがマイナスとなりました。

不動産業は前回調査比△33.3ポイントと大幅低下し、D Iは3期ぶりのマイナスとなりました。

【2015年7月~9月期の業況判断D I】

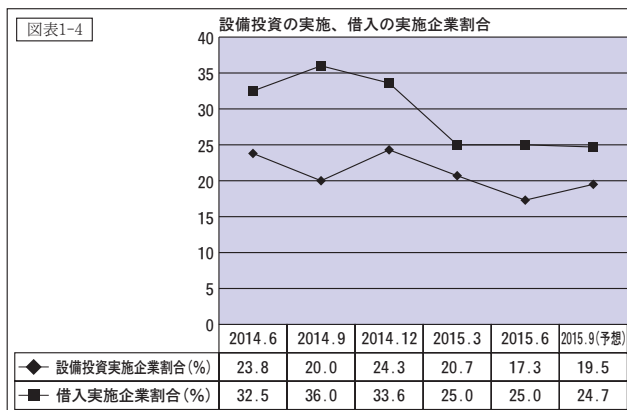
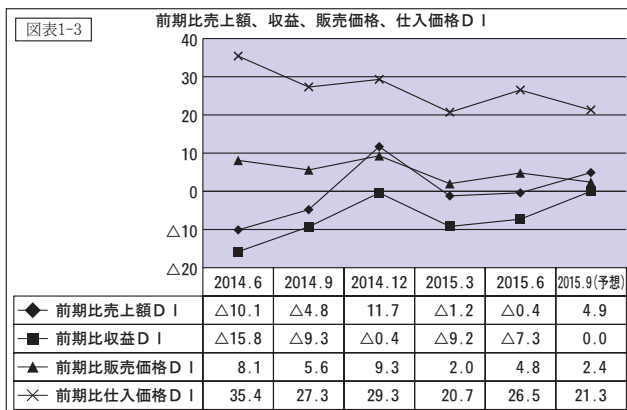
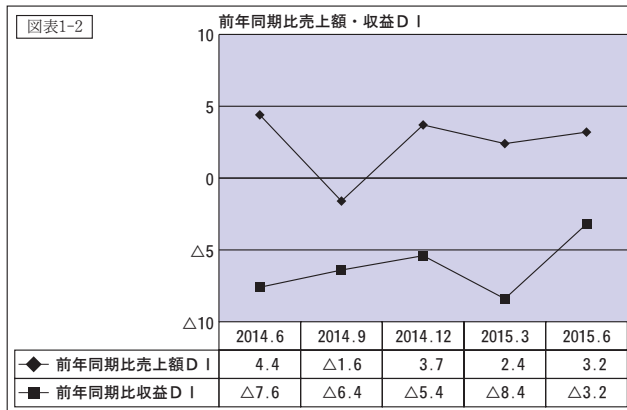
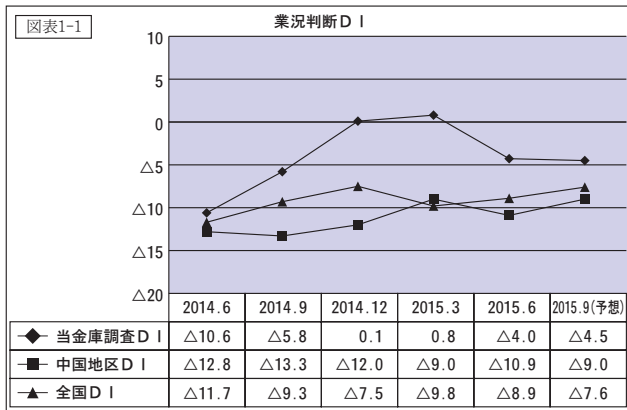
次回調査期間の業況判断D Iは全業種総合で△4.5(今回調査比△0.5ポイント)と低下を予想しています。D Iのプラス予想はサービス業と建設業の2業種となっています。



おかやま信用金庫トピックス (2015年4月~6月)

- 4月 2日~7日 内山下スクエアにて「スプリングフェア」を開催
- 4月 4日 おかやましんきんゆうゆうツアーを実施(兵庫県宝塚市)
- 4月14日~15日 本店にて「お取引先新入社員研修会」を開催
- 4月16日 本店にて『「おかやまおかやまPRODUCE」第23回定例会、第22回ミーティング』を開催
- 4月17日 内山下スクエアにて「女性経営者セミナー」を開催
- 5月 8日 岡山全日空ホテルにて『「おかやまおかやまPRODUCE」結成三周年記念講演会』を開催
- 5月12日 玉野ゴルフ倶楽部にて「おかやましんきん相好会」春季ゴルフ大会を開催
- 5月12日 福島支店にて「お客様向け資産運用セミナー」を開催
- 5月13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」春季ゴルフ大会を開催
- 5月23日~24日 東京新橋の「とっとり・おかやま新橋館」にて「おかやまの美味しい逸品販売会」を開催
- 6月 4日 大元支店にて「保険相談会」を開催
- 6月10日 本店にて「信用金庫の日」献血活動を実施
- 6月10日 三浜町支店にて「お客様向け資産運用セミナー」を開催
- 6月10日 本店にて『「おかやまおかやまPRODUCE」第25回定例会』を開催(6月10日、16日、25日の3回開催)
- 6月12日 岡山メルパにて「信用金庫の日」映画鑑賞会を開催
- 6月14日 本店にて「おかやましんきん相基会」囲碁大会を開催
- 6月17日 津島支店にて「保険相談会」を開催
- 6月17日 本店にて『「おかやまおかやまPRODUCE」第23回ミーティング』を開催
- 6月20日 本店周辺にて「信用金庫の日」清掃活動を実施
- 6月23日 内山下スクエアにて「お客様向け資産運用セミナー」を開催
- 6月26日 本店にて第103期通常総代会を開催

全業種総合



景況 ～業況判断D I 4期ぶりの低下 D Iは3期ぶりのマイナス～

今回調査期間の業況判断D Iは全業種総合で0.8→△4.0と前回調査比**4.8ポイントの低下**（4期ぶりの低下）となり、D Iも3期ぶりのマイナスとなりました（図表1-1）。特に前回調査比でマイナスの4業種（製造業、小売業、建設業、不動産業）はいずれも10ポイント超の大幅低下となっており、全業種総合D Iを押し下げる結果となりました。業種別D Iでは卸売業（9.1）とサービス業（9.0）の2業種がプラスとなっていますが、他の4業種はマイナスとなっています。

全業種総合でのD Iについては、中国地区D I（△10.9）、全国D I（△8.9）と比較して、当金庫D I（△4.0）は今期マイナスとなりましたが、限定的な下げ幅にとどまっている感があります。

前年同期比売上額D Iはプラス（+3.2）、同収益D Iはマイナス（△3.2）であり、消費税増税直後の調査であった2014年6月期と比較して、売上は回復しているものの、収益は依然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△0.4（前回調査比+0.8ポイント）、同収益D Iは△7.3（前回調査比+1.9ポイント）、同販売価格D Iは4.8（前回調査比+2.8ポイント）、同仕入価格D Iは26.5（前回調査比+5.8ポイント）となっています（図表1-3）。

次回調査期間（2015年7月～9月）の予想業況判断D Iは△4.0→△4.5と今期実績比**0.5ポイントの低下予想**となっています。

設備投資を実施した企業の割合は17.3%となり、前回調査比3.4ポイントの低下、借入を実施した企業の割合は25.0%と前回調査と同じ割合となりました。また、設備投資を予定している企業の割合は19.5%と今期実績比2.2ポイントの上昇、借入を予定している企業の割合は24.7%と今期実績比0.3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60.0%となっており、前回調査比6.7ポイントの増加となっています。

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

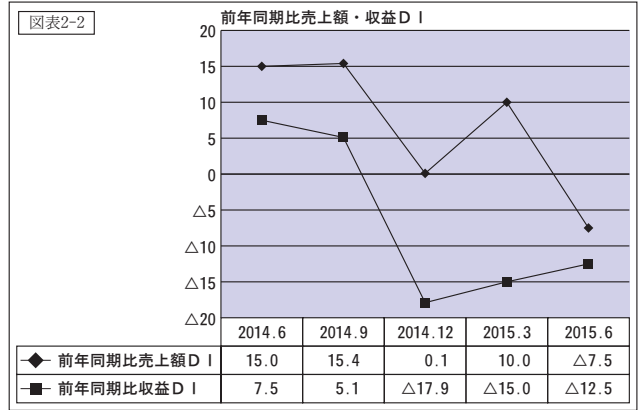
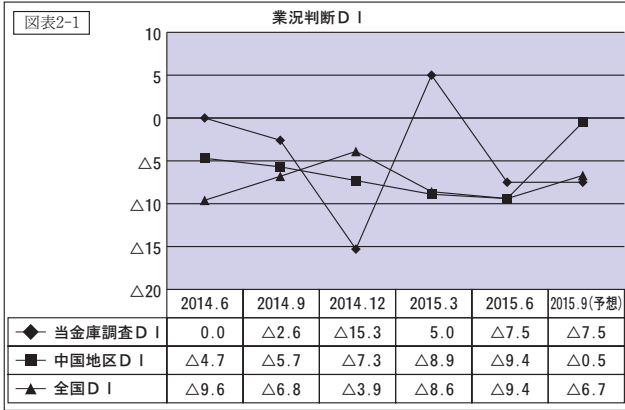
- ・契約締結事業所の代表者、役員及び従業員（非正規雇用者も含む）
- ・申込時年齢が20歳以上

◆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 ～今期大幅低下 来期は横ばいの予想～

今期の業況判断D Iは5.0→△7.5と前回調査比12.5ポイントの大幅低下となり、マイナスに転じました(図表2-1)。来期は今期比横ばいの予想となっています。7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、「製造業の生産は弱めの動き」となっています。特に高操業を続けていた鉄鋼関連が在庫調整の影響により「弱含み」、自動車生産も「弱めの動き」となっており、加えて為替の円安基調は歓迎するものの、燃料費や材料費の上昇につながることへの警戒感も強く、関連する多くの製造業をはじめとして先行きの不透明感が強まっているものと考えられます。前年同期比売上額D I、同収益D Iともにマイナスとなっており、1年前に比べ操業度、収益性とも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

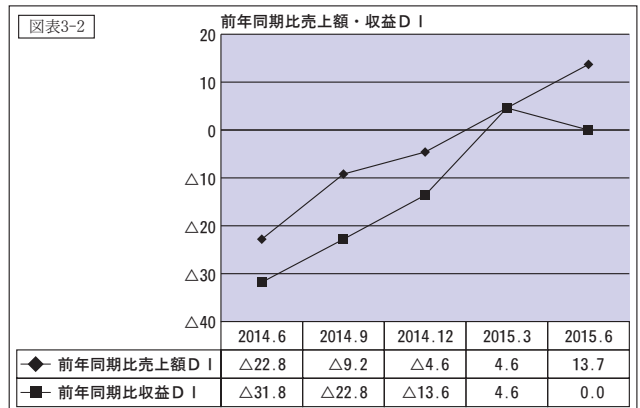
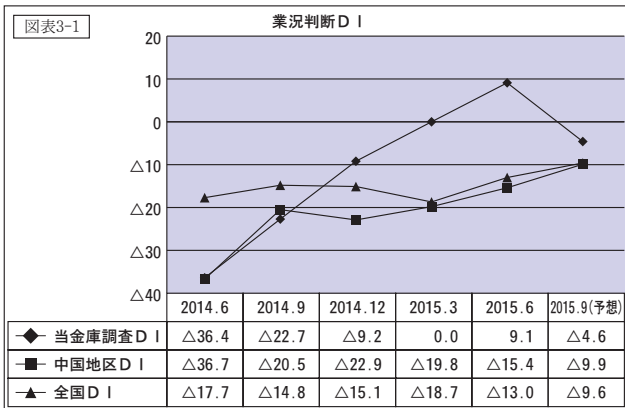
※色付きは前回より回答率が上昇した項目(10ポイント以上上昇は濃)

経営上の問題点	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	37.5%	利幅の縮小	35.0%	同業者間の競争の激化	32.5%
当面の重点経営施策	経費を節減する	55.0%	販路を広げる	50.0%	人材を確保する	27.5%

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。なお、前回調査時に3位であった「原材料高」は、今回4位となっていますが、回答率は前回調査比10.0ポイント上昇し27.5%となっていることから、依然原材料高騰が大きな問題点のひとつとなっています。

当面の重点経営施策では、前回2位であった「経費を節減する」が1位となり、半数以上の企業が回答しています。また、「人材を確保する」の回答率が前回調査比10.0ポイント上昇し3位に入っていることから、ヒトの問題も依然大きな問題となっています。

卸売業



景況 ～今期上昇 来期は大幅低下の予想～

今期の業況判断D Iは0.0→9.1と前回調査比9.1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(28.5ポイントの大幅上昇)に比べると上昇幅は小さかったものの、2014年3月期を底に右肩上がりに上昇し、今期でD Iがプラスとなりました。中国地区D Iは△15.4、全国D Iは△13.0、岡山県商工会議所連合会の県内景気観測調査4月～6月期(以下、会議所連調査)でのD Iは△13.8といずれもマイナスで、数値も接近していますが、当金庫D Iは高位で推移しています。これは、当金庫営業エリア内である岡山県南の物流が活性化しているものと考えられ、売上額D Iが18.2(前期比+31.9ポイント)、収益D Iが4.6(前期比+13.7ポイント)といずれもプラスとなっていることから景況感の回復が見取れます。

来期の予想業況判断D Iは9.1→△4.6と13.7ポイントの大幅低下予想となっており、前述の他の調査数値と同程度になるとの見方が強いようです。

前年同期比売上額D Iは上昇、同収益D Iは低下し±0となっていますが、直近1年間の回復を裏付けるように上昇基調となっています。(図表3-2)。

経営上の問題点・当面の重点経営施策

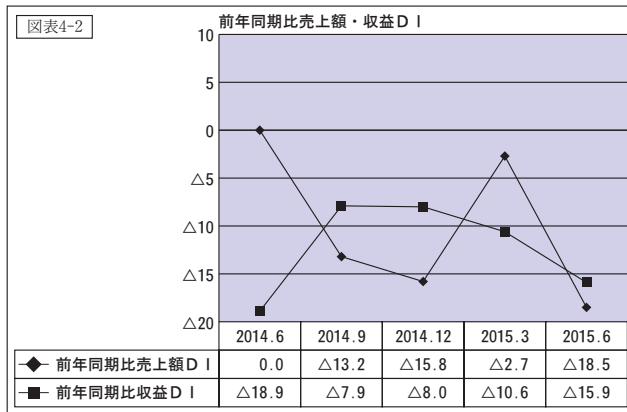
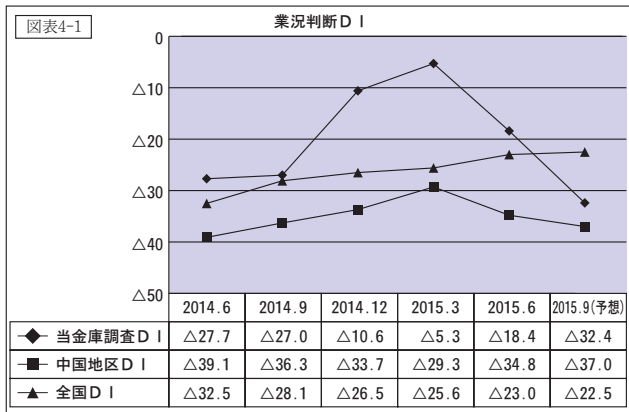
※色付きは前回より回答率が上昇した項目(10ポイント以上上昇は濃)

経営上の問題点	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	50.0%	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	72.7%	経費を節減する	45.5%	品揃えを充実する 情報力を強化する	18.2% 18.2%

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。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、D Iがプラスとなる一方で、半数の企業が「売上の停滞・減少」を問題点と捉えていることから、地域の中小売業を含めた更なる流通業界の活性化が望まれます。

当面の重点経営施策について、「販路を広げる」と回答した企業の割合が前回調査時(77.3%)より減少したとはいえ、依然7割超の企業が挙げており、そのための「品揃えを充実する」「情報力を強化する」が回答率上位(3位)に位置しています。

小 売 業



景 況 ～今期大幅低下 来期は更に大幅低下の予想～

今期の業況判断D Iは△5.3→△18.4と前回調査比**13.1ポイントの大幅低下**となり、前回調査時の予想であった「今期10.7ポイントの大幅上昇」に反して大幅な低下となりました(図表4-1)。「日銀月報」による岡山県内の個人消費、7月6日に発表された「さくらレポート」による中国地方の個人消費共に「底堅く推移」しているとの判断に加え、卸売業の景況感が回復しているにもかかわらず、D Iが低迷している現状から、地域内中小零細小売業は大型店との競争により来店客、購買客の減少が続いているとの見方ができます。

来期の予想業況判断D Iは△18.4→△32.4と**14.0ポイントの大幅低下予想**となっています。

前年同期比売上D I、収益D Iともにマイナスであり、2014年6月期の消費税増税後の反動減時と比べても厳しい状況であると回答となっています。(図表4-2)。

経営上の問題点・当面の重点経営施策

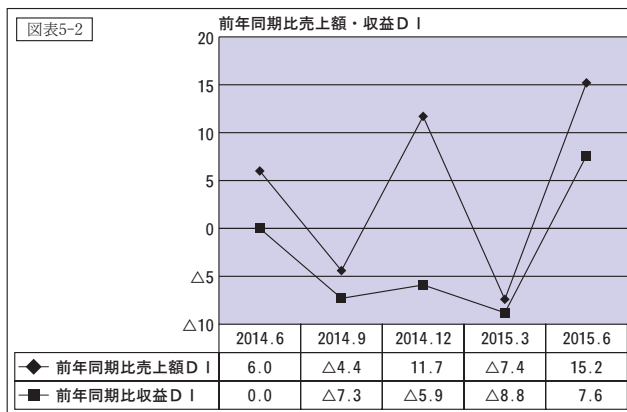
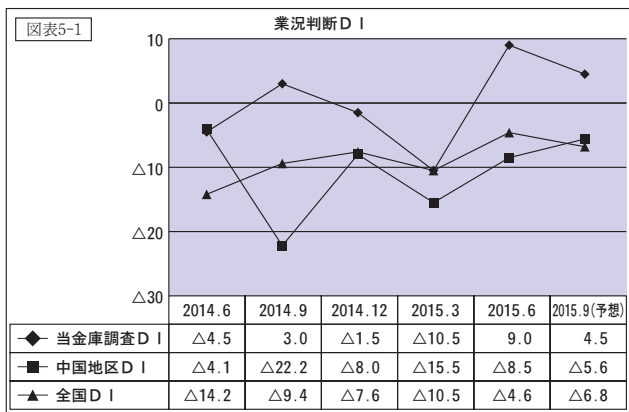
※色付きは前回より回答率が上昇した項目(10ポイント以上上昇は濃)

経営上の問題点	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	50.0%	大型店との競争激化	31.6%	同業者間の競争の激化	28.9%
当面の重点経営施策	経費を節減する	42.1%	販路を広げる	36.8%	宣伝広告を強化する	21.1%

経営上の問題点では「**売上の停滞・減少**」の回答率が前回調査比+21.1ポイントと大幅に上昇し1位となりました。また、「商圏人口の減少」が5位(回答率17.5%)となっており、特に郊外、郡部において永年地域に根差した営業を行っている中小零細の小売業にとっては、その地域の高齢化、過疎化による顧客の減少も深刻な問題となっています。

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、2位の「**販路を広げる**」の回答率が前回調査比+10.5ポイントと上昇しており、前述の「商圏人口の減少」も販路拡大を進める大きな要因と考えられます。

サービス業



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△10.5→9.0と前回調査比**19.5ポイントの大幅上昇**となり、D Iも3期ぶりにプラスとなりました(図表5-1)。来期の予想業況判断D Iは9.0→4.5と**4.5ポイントの低下予想**となっています。中国地区D I(△8.5)、全国D I(△4.6)、会議所連調査(△7.1)といずれもD Iはマイナスの中で、当金庫D Iはプラスとなっており、過去2年間についても、他の調査数値より概ね高位で推移していることから、岡山市を中心とした岡山県南におけるサービス業の景況感が高い状態が続いているものと考えられます。

前年同期比においても売上D I、収益D Iともにプラスとなっています。(図表5-2)。

経営上の問題点・当面の重点経営施策

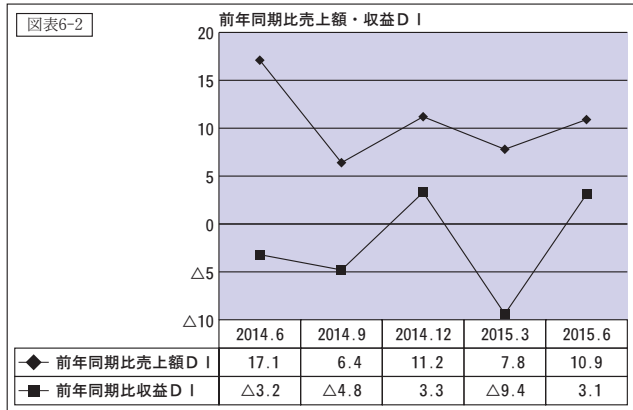
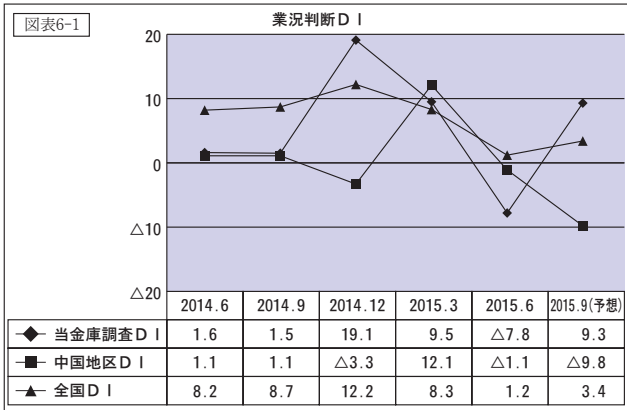
※色付きは前回より回答率が上昇した項目(10ポイント以上上昇は濃)

経営上の問題点	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	35.8%	同業者間の競争の激化	32.8%	利幅の縮小	28.4%
当面の重点経営施策	販路を広げる	55.2%	経費を節減する	46.3%	人材を確保する	29.9%

経営上の問題点では1位が「**売上の停滞・減少**」で前回調査と変わりません。2位に「同業者間の競争の激化」、3位に「利幅の縮小」となっていますが、4位「人手不足」(回答率23.9%)、5位「材料価格の上昇」(同22.4%)の回答率も高いことから、サービス業を取り巻く経営環境には多くの問題点が存在しています。

当面の重点経営施策では「**販路を広げる**」が前回1位の「経費を節減する」と入れ替わり1位となっています。

建設業



景況 ～今期大幅低下 来期は大幅上昇の予想～

今期の業況判断D Iは9.5→△7.8と前回調査比**17.3ポイントの大幅低下**となりました(図表6-1)。これにより建設業のD Iは2013年9月期以来7期ぶりにマイナスとなりました。来期の予想業況判断D Iは△7.8→9.3と**17.1ポイントの大幅上昇予想**となっています。建設業は過去2年間、景況感の高い状態が続き、今後もその傾向は継続するものと考えられますが、今期は一時的に売上、利益とも期待に反して低迷したためD Iが大幅に低下したものと考えられます。しかしながら、「日銀月報」や「さくらレポート」においては、住宅投資や公共投資は「下げ止まり」、「横ばい」との判断となっており、今後の期待感から、来期の予想は大幅上昇となっています。

前年同期比売上額D I、収益D Iは共にプラスとなっています(図表6-2)。これは、平成26年6月期において消費税により、住宅を中心とした受注の減少を受けた期との比較であることから、プラスとなっているものと考えられます。

経営上の問題点・当面の重点経営施策

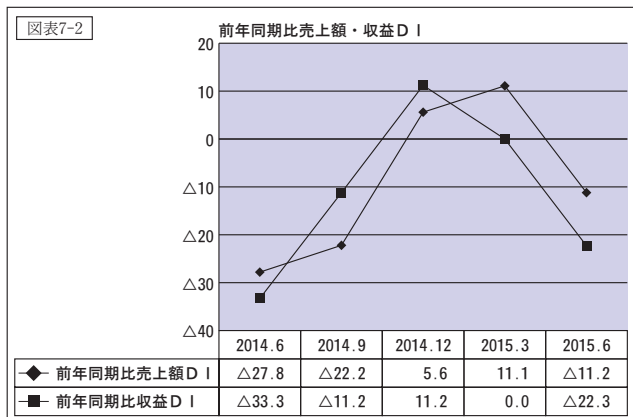
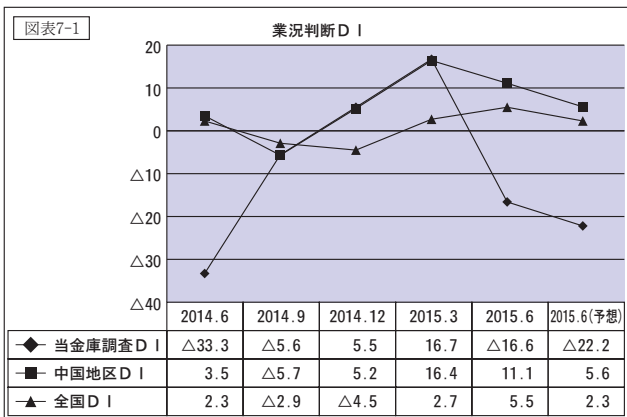
※色付きは前回より回答率が上昇した項目(10ポイント以上上昇は濃)

経営上の問題点	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 同業者間の競争の激化	37.5%	材料価格の上昇	34.4%	人手不足	21.9%
当面の重点経営施策	販路を広げる	48.4%	経費を節減する	35.9%	人材を確保する	31.3%

経営上の問題点では「**売上の停滞・減少**」「**同業者間の競争の激化**」が並んで1位となっており、2位「材料価格の上昇」、3位「人手不足」と、近年建設業を取り巻く問題点が上位にランクされています。

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、「**人材を確保する**」が回答率で前回調査比11.0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 ～今期大幅低下 来期も低下の予想～

今期の業況判断D Iは16.7→△16.6と、前回調査比**33.3ポイントの大幅低下**となり3期ぶりにD Iがマイナスとなりました(図表7-1)。また、来期の予想業況判断D Iは△16.6→△22.2と**5.6ポイントの低下**を予想しています。岡山県不動産鑑定士協会による「岡山県不動産市況D I調査 平成27年4月1日時点調査」によると、岡山の中心市街地においては居住用、店舗用ともに不動産賃貸物件の需要が高くなっており、これはイオンモール岡山のオープンが周辺地域へ好影響を与えているものと推察されます。一方で、岡山中心市街地以外の地域においては、賃貸物件の供給過剰、売買物件の供給不足といった現象が起こっていることが考えられ、全体的に不動産業界において景況感は停滞気味であることが窺えます。

前年同期比売上額D I、収益D I共にマイナスとなっており、1年前に比べ不動産市況は厳しいようです。(図表7-2)。

経営上の問題点・当面の重点経営施策

※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	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	61.1%	商品物件の不足	50.0%	同業者間の競争の激化	38.9%
当面の重点経営施策	情報力を強化する	66.7%	宣伝・広告を強化する	61.1%	販路を広げる 不動産の有効活用を図る	33.3%

経営上の問題点では「**売上の停滞・減少**」が1位となっています。要因のひとつとして2位の「商品物件の不足」が挙げられます。前述のとおり、収益物件については岡山の中心市街地以外は低調、商品物件については購入需要が高いものの物件が不足しているといった状況であると推察されます。

当面の重点経営施策では1位「**情報力を強化する**」2位「**宣伝・広告を強化する**」の回答率が共に6割を超えているように、情報発信、情報収集が重要と考える企業が多いことが窺えます。

調査先企業の声

製造業

- ・販路開拓に成功し、昨年より取引を開始した企業から、定期的にまとまった受注があり、既存先からの受注が少ない時でも忙しい。（農機具部品製造）
- ・親会社からの受注が旺盛であり厳しい単価面を補って、売上、利益は増加している。（原反製造）
- ・技術者の高齢化が進んでおり、若手への技能承継を中心とした人材育成が急務となっている。（木製品加工）

卸売業

- ・売上は増加しているが円安により利益率は低下傾向。（業務用タオル卸）
- ・商品については海外からの仕入れが多いため、円安の影響を大きく受けている。また、当社は社内の環境が良いことから従業員の定着率は良い。（土産品卸）
- ・売上は毎期安定している。収益面についてはコスト管理を徹底しており利益確保に努めている。（清掃資材等卸）

小売業

- ・商圏内の高齢化が進み、売り上げは伸び悩む。今後は販管費を抑え利益率改善を目指す。（車販売・整備）
- ・専門の知識を持った社員が必要な業種であり、人材の確保が当面の課題である。（トラック販売）
- ・お客様の趣向の多様化を踏まえ、品揃えの充実、売れ筋商品の把握を行い、常に目新しいものを用意しておく様に心がけている。（雑貨販売）

サービス業

- ・材料価格の高騰、人件費の増大等により利益を圧迫している。（飲食店）
- ・格安店への顧客流出や既存顧客の来店頻度低下等、減収要因に対しての抜本的な対策の検討が必要と考えている。（理容・美容）
- ・イオンモール岡山にオープン時から出店。現在はお客様も付き売上安定。人材確保と雇用形態の整備が必要と考えている。（飲食店）

建設業

- ・消費税増税後の反動減が続いていることに併せ材料費の高騰により売上・利益ともに減少。人手不足のため営業による販路拡大にも限界がある。（電気工事）
- ・公共工事から民間工事にシフトし安定した受注を確保しているが材料価格の高騰を価格に転嫁できていないことが問題点である。（総合建設業）
- ・近年、公共工事が安定しているがいつまで続くかが気になる。夏以降の動向が鍵と考える。（総合建設）

不動産業

- ・昨年より不動産売買で動きが活発化しているが、商品物件の数が不足している。今後、情報力強化に努める。（不動産全般）
- ・岡山市郊外では不動産の動きが活発とは言えない。賃貸物件についても空室が目立つ（不動産賃貸業）
- ・商品となりえる物件は少ないが、問い合わせは多い。情報収集力を高めて、需要に対応できるように努める。（不動産売買、仲介）

第11回しんきん合同ビジネス交流会 フリー商談会参加募集のご案内

平成27年9月9日（水）、コンベックス岡山にて地域中小企業の皆様に新たなビジネスチャンスをご提供することを目的として、「第11回しんきん合同ビジネス交流会」を開催致します。現在フリー商談会参加企業様を募集しております。皆様奮ってご参加ください。

記

◆開催日時

平成27年9月9日（水）10：00～16：00

◆開催スケジュール

開場	8：00～
① 開会	10：00～
② 第一部（個別商談会、経営相談会） ～休憩～	10：30～12：05
③ 参加企業プレゼンテーション	12：45～15：45
④ 第二部（フリー商談会、経営相談会）	13：00～15：55
⑤ ビジネスコンテスト表彰式	15：55～16：00
⑥ 閉会	16：00

◆今回の新企画について

①「6次産業化ゾーン」の設置

「6次産業化」に取り組んでいる、または今後取り組みを検討している農林水産業者様を対象として、自社商品の開発・販路拡大に向けた商談、自社PR・情報交換等の機会の提供を目的に「6次産業化ゾーン」を新たに設けます。

②「わが社の新作展示コーナー」の設置

参加企業様が独自の技術、ノウハウで創り出した新商品を広くPRすることを通して、当該商品の認知度向上、販路拡大に繋げることを目的に、「わが社の新作」展示発表コーナーを設けます。

◆前回から継続して実施する企画等

①しんきん合同ビジネスコンテストの開催

事前にお申し込み頂き、1次審査を通過した出展企業様を対象として、開催当日に2次審査を行い、上位3社を表彰します。

②参加企業プレゼンテーション

事前申込みによる、自社商品や取り扱いサービス等のPRステージを設置致します。

〈現在フリー商談会参加企業様を募集しております〉

1. フリー商談会とは

フリー商談会では、商談相手・商談時間・商談ブースの指定を行わず、自由に会場内のブースを訪問して頂き、商談頂くことが可能です。

※「フリー商談会参加企業様」は、12：30から会場内に入場頂き、13：00から開催するフリー商談会で、PRブース出展企業様と自由に商談頂くことができます。但しバイヤーコーナー等、ご利用頂けないコーナーもございます。

2. フリー商談会参加のお申し込みについて

・営業部店を通して申し込み頂く場合

フリー商談会への参加をご希望される企業様は、お取引いただいている営業部店の担当者もしくは窓口にてお申し込み下さい。

・ホームページからお申し込み頂く場合

下記のしんきん合同ビジネス交流会ホームページからフリー商談会参加申込書をダウンロードして頂き、必要事項をご記入の上、しんきん合同ビジネス交流会実行委員会事務局宛に送付頂きますようお願い申し上げます。

《 しんきん合同ビジネス交流会URL : <http://www.shinkin-business.jp/> 》

お問い合わせ先

おかやま信用金庫 営業支援部 担当：小倉

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

調査の要領

- 1) 調査時点 2015年6月1日～5日
 2) 調査対象期間 2015年4月～6月(6月については感触)
 3) 調査対象 250企業(有効回答数249企業・回答率99.6%)
 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	67	64	18
回答率	100.0	100.0	100.0	98.5	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	16	30	44	52	17	179	71.9%
10～19	6	2	4	8	10	1	31	12.4%
20～29	10	2	0	7	0	0	19	7.6%
30～49	1	0	2	4	2	0	9	3.6%
50以上	3	2	2	4	0	0	11	4.4%
計	40	22	38	67	64	18	249	100.0%
構成比	16.1%	8.8%	15.3%	26.9%	25.7%	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	50.6%
10,000～49,999	18	14	16	28	30	10	116	46.6%
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	67	64	18	250	100.0%
構成比	16.1%	8.8%	15.3%	26.9%	25.7%	7.2%	100.0%	

お客さまへのインタビュー

岡山市内で洋菓子製造販売を営んでいる事業者様にインタビューを行いました。

～事業の内容について～

個人事業主として洋菓子を中心に製造・販売を行っています。同業界では、多様化している消費者の嗜好をいかに捉えるかが重要視されています。特に健康面に気を使う消費者が増加し、味だけではなく食材にも十分な配慮が必要となっています。

～当面の重点施策について～

店舗改装を行い、イートインスペースを設けランチを提供する予定です。ランチには色々なケーキを少しずつ食べたいとのお客様の声を反映させ、3種類のケーキを付ける予定としています。ランチのターゲット層を30代から40代の女性に絞り、ランチから洋菓子への誘導を図ります。新規のお客様を増やし、クリスマスや誕生日にホールケーキをお歳暮には焼き菓子等を買っていただけるようにしっかりとプロモーションを行う考えです。

～将来像～

店舗近隣には人気雑貨店も出店しています。この雑貨店と提携して、お店でケーキに合う雑貨を売る、反対に雑貨店で焼き菓子売る場所を確保してもらうなどの工夫を凝らし、相乗効果を発揮し地域内全体の活性化を図りたいと考えています。また、本店がその中でも核となり「地域になくてはならない」店舗を目指し努力していきます。

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4.8ポイント低下し、△4.0と3期ぶりのマイナスとなりました。特に上昇傾向であった小売業、不動産業が苦戦したこと、直近一年以上D Iがプラスであった建設業が、前回調査比大幅低下となったことなどが大きな要因と考えられます。地元岡山では昨年4月の消費税増税以降、消費の回復と併せイオンモール岡山のオープンにより様々な業種が特需とも言える影響を受けてきました。同モールオープンから半年が経過し、今後は継続的なまちの発展、まちの賑わいに同モールをいかに活用できるかがカギとなります。地域から活力を生み出し地域経済の活性化・発展を図るための、いわゆる「地方創生」に向けた支援におかやま信用金庫は今後も引き続き取り組んで参ります。

— 2015.8 —



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

