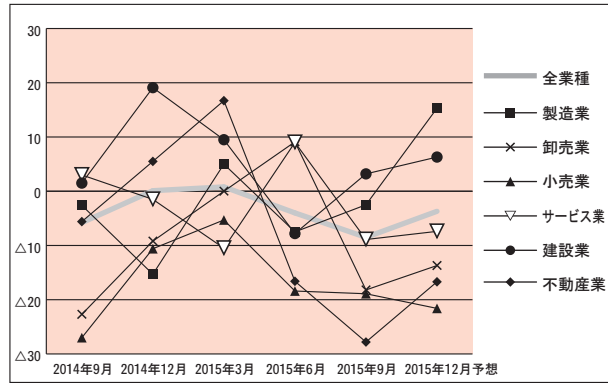


業況判断D I 7月~9月は2期連続の低下

業種名	2015年 4月~6月	2015年 7月~9月	2015年 10月~12月 (見通し)
全業種総合	☁ △4.0	☁ △8.5	☁ △3.7
製造業	☁ △7.5	☁ △2.5	☁ 15.3
卸売業	☁ 9.1	☂ △18.2	☂ △13.7
小売業	☂ △18.4	☂ △18.9	☂ △21.6
サービス業	☁ 9.0	☁ △8.9	☁ △7.4
建設業	☁ △7.8	☁ 3.2	☁ 6.3
不動産業	☂ △16.6	☂ △27.8	☂ △16.7

景況判断の目安
 D I 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7月~9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2期連続で低下し△8.5(前回調査比△4.5ポイント)となりました。
 建設業を除く5業種でD Iがマイナスとなっており、全体的な景気の停滞感が見て取れます。

【各業種業況判断D Iの推移】

製造業は前回調査比5.0ポイントの上昇で、D Iは△2.5となりました。
 卸売業は、前回調査比27.3ポイントの大幅低下で、D Iは△18.2とマイナスに転じました。
 小売業は前回調査比0.5ポイントの低下で、D Iは△18.9となりました。
 サービス業は前回調査比17.9ポイントの大幅低下で、D Iは△8.9とマイナスに転じました。
 建設業は前回調査比11.0ポイントの大幅上昇で、D Iは3.2と2期ぶりにプラスとなりました。
 不動産業は前回調査比11.2ポイントの大幅低下で、D Iは△27.8となりました。

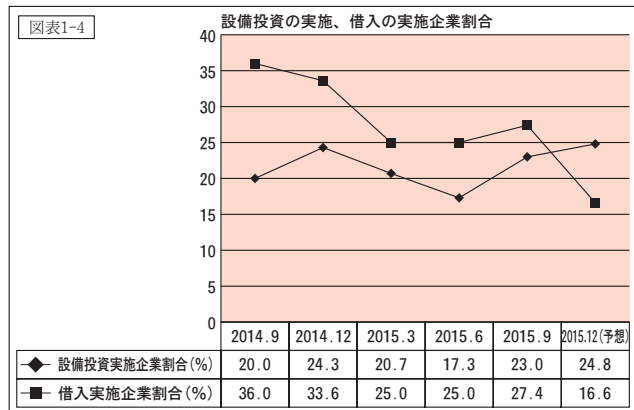
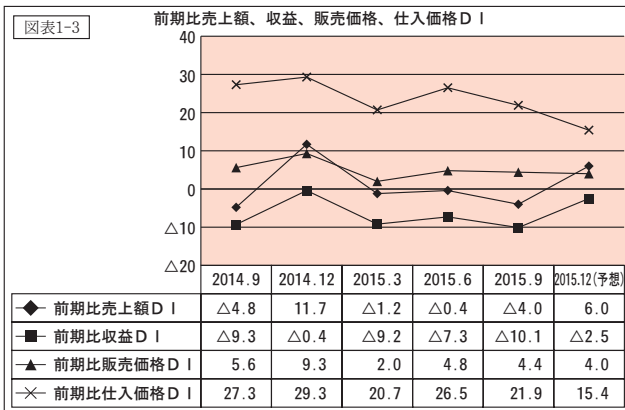
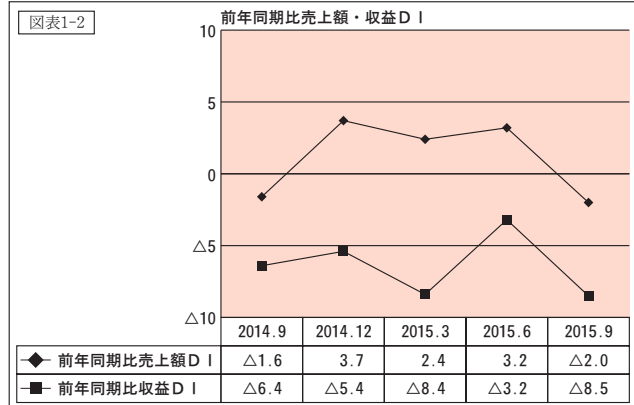
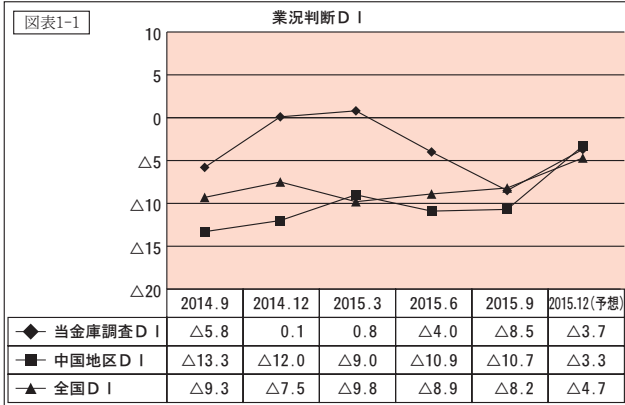
【2015年10月~12月期の業況判断D I】

次回調査期間の業況判断D Iは全業種総合で△3.7(今回調査比+4.8ポイント)と上昇を予想しています。
 また、来期D Iのプラス予想は製造業と建設業の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7月~9月)

- 7月 4日 ファジアーノ岡山「おかやましんきんデー」(シティライトスタジアム)
- 7月11日 内山下スクエアにて「新入社員向けマネーセミナー」を開催
- 7月14日 本店にて「第11回しんきん合同ビジネス交流会参加者向け事前セミナー」を開催
- 7月16日 玉野営業部にて「おかやましんきん“資産運用”セミナー」を開催
- 7月16日 本店にて『第24回「おかやまPRODUCE」ミーティング』を開催
- 7月24日 内山下スクエアにて「積水ハウス株式会社との共催による 相続税対策セミナー」を開催
- 8月1日~2日 「第22回うらじゃ」に参加
- 8月 4日 玉野営業部にて「おかやましんきん“資産運用”セミナー」を開催
- 8月 8日 本店にて「おかやましんきん将棋会」を開催
- 8月20日 本店にて『第25回「おかやまPRODUCE」ミーティング』を開催
- 8月27日 内山下スクエアにて「おかやましんきん“資産運用”セミナー ~グローバルマーケット環境について~」を開催
- 9月 9日 コンベックス岡山にて「第11回しんきん合同ビジネス交流会」を開催
- 9月16日 西大寺支店にて「おかやましんきん“資産運用”セミナー」を開催

全業種総合



景況 ～業況判断D I 2期連続の低下～

今回調査期間の業況判断D Iは全業種総合で△4.0→△8.5と前回調査比**4.5ポイントの低下**となり、D Iは2期連続のマイナスとなりました(図表1-1)。特に卸売業(前回調査比△27.3)、サービス業(同△17.9)、不動産業(同△11.2)の3業種が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。

全業種総合でのD Iは直近1年間、中国地区D I、全国D Iと比較して高位で推移していましたが、今回調査にて同水準にまで低下しました。

前年同期比売上額D Iは△2.0、同収益D Iは△8.5といずれもマイナスであり、消費税増税後の反動減から回復基調にあった2014年9月期との比較では景況感が低下していることが窺えます(図表1-2)。

2015年6月期調査との比較である前期比売上額D Iは△4.0、同収益D Iは△10.1、同販売価格D Iは4.4、同仕入価格D Iは21.9となっています(図表1-3)。

次回調査期間(2015年10月～12月)の業況判断D Iは△8.5→△3.7と**今期実績比4.8ポイントの上昇予想**となっています。

設備投資を実施した企業の割合は23.0%となり、前回調査比5.7ポイントの上昇、借入を実施した企業の割合は27.4%と前回調査比2.4ポイントの上昇となりました。また、設備投資を予定している企業の割合は24.8%と今期実績比1.8ポイントの上昇、借入を予定している企業の割合は16.6%と今期実績比10.8ポイントの大幅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37.5%となっており、前回調査比22.5ポイントの大幅低下となっています。

おかやま信用金庫からのお知らせ

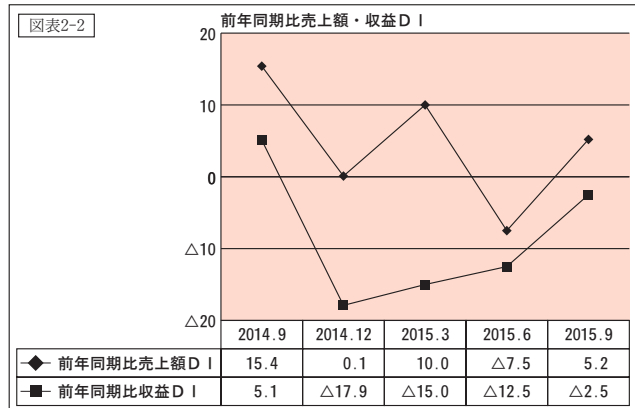
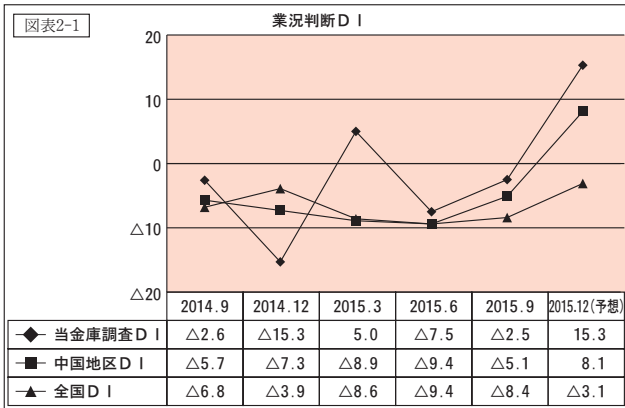
「おかやましんきん職域サポート契約」制度のご案内

「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 ～今期上昇 来期は更に大幅上昇の予想～

今期の業況判断D Iは△7.5→△2.5と前回調査比**5.0ポイントの上昇**となりました（図表2-1）。

来期は今期比17.8ポイントの大幅な上昇予想となっています。9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。調査対象先からは「受注はあるものの単価が低いこと、材料価格が高まっている」等の声が多く、収益面で厳しい状況が窺えます。ただ、来期予想は大幅な上昇を予想しており生産活動が活性化する見込みですが、希望的観測も多分に含まれているものと考えられるため、今後の動向に注意する必要があります。

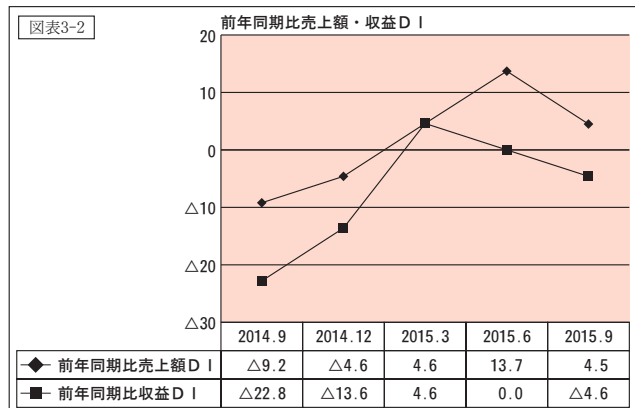
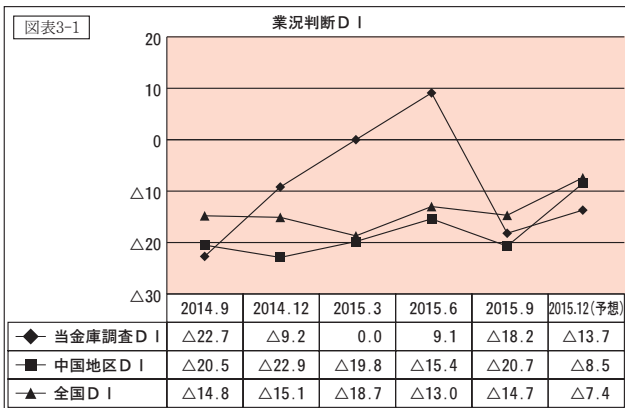
前年同期比売上額D Iはプラス、同収益D Iはマイナスとなっており、1年前に比べ操業度は高まっているものの収益面では悪化していることが窺えます（図表2-2）。

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	43.6%	同業者間の競争の激化	41.0%	利幅の縮小	30.8%
当面の重点経営施策	販路を広げる	59.0%	経費を節減する	48.7%	人材を確保する	23.1%

卸売業



景況 ～今期大幅低下 来期は上昇の予想～

今期の業況判断D Iは9.1→△18.2と前回調査比**27.3ポイントの大幅低下**となり3期ぶりのマイナスとなりました（図表3-1）。前回調査時の予想（13.7ポイントの大幅低下）を更に下回る結果となったものの、前期、前々期と卸売業における当金庫エリア内の景況感が高かったこともあり、今回大幅低下にもかかわらず中国地区D I（△20.7）、全国D I（△14.7）と同水準のD I値となりました。前期比売上額D I、同収益D I共に大幅低下していることから、夏場にかけて物流が鈍化したものと推察されます。また経営上の問題点で「為替レートの変動」が3位に入っていることから、円安基調により材料や商品等の仕入価格が上昇し、収益を圧迫していることも要因のひとつと考えられます。

来期の予想業況判断D Iは△18.2→△13.7と**4.5ポイントの上昇**予想となっています。

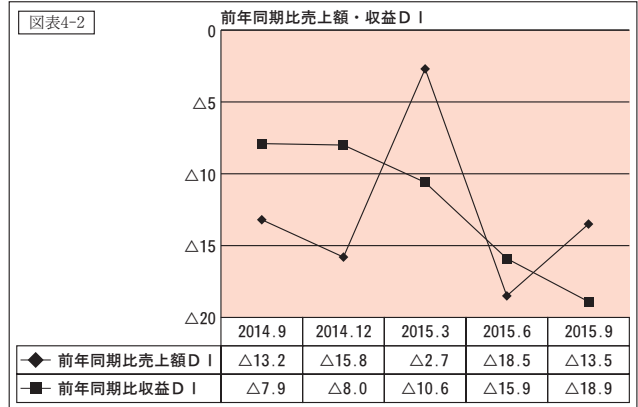
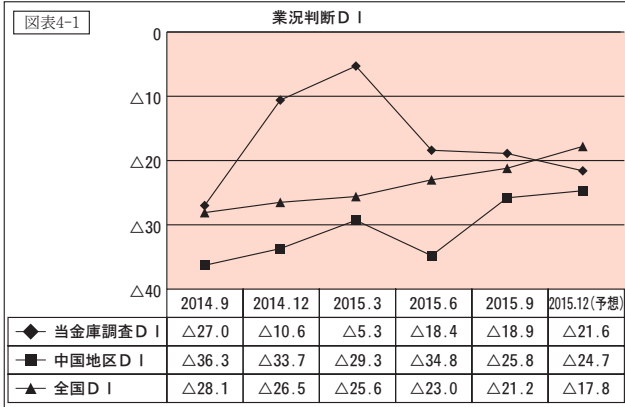
前年同期比売上額D Iは低下しているもののプラスを維持していますが、同収益D Iは低下しマイナスとなりました（図表3-2）。

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	45.5%	利幅の縮小	30.8%	為替レートの変動	13.6%
当面の重点経営施策	販路を広げる	72.7%	経費を節減する	63.6%	情報力を強化する	31.8%

小 売 業



景 況 ～今期僅かに低下 来期も低下の予想～

今期の業況判断D Iは△18.4→△18.9と前回調査比0.5ポイントの低下となり、前回調査時の予想であった「今期14.4ポイントの大幅低下」に反して小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は「底堅く推移している」との判断であり、「さくらレポート」においても7月、10月の発表共に中国地方は「緩やかに回復している」との判断となっています。しかしながら、経営上の問題点にランクされているように、当金庫営業エリア内の中小小売事業者様においては、同業者や大型店との競争激化により来店客、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△18.9→△21.6と2.7ポイントの低下予想となっています。

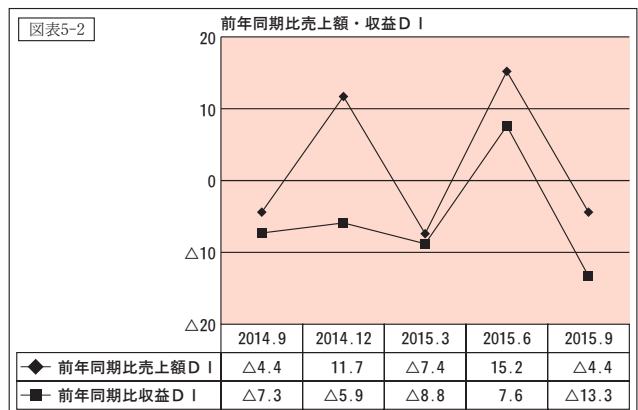
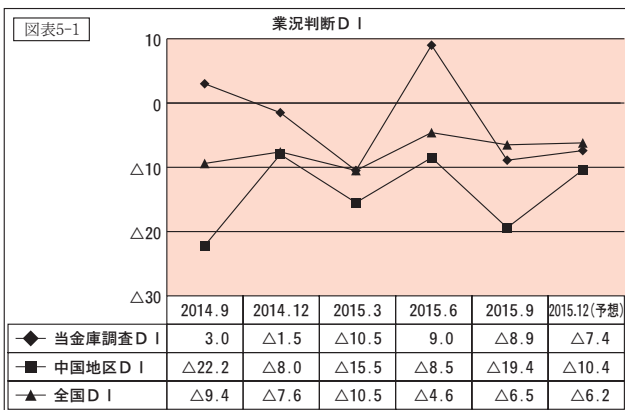
前年同期比売上額D I、収益D Iともにマイナスであり、特に収益面で厳しい状況が続いていることが窺えます(図表4-2)。

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	43.2%	同業者間の競争の激化	35.1%	大型店との競争激化	31.6%
当面の重点経営施策	経費を節減する	54.1%	売れ筋商品を取扱う	35.1%	宣伝広告を強化する	27.0%

サービス業



景 況 ～今期大幅低下 来期は上昇の予想～

今期の業況判断D Iは9.0→△8.9と前回調査比17.9ポイントの大幅低下となりました(図表5-1)。来期の予想業況判断D Iは△8.9→△7.4と1.5ポイントの上昇予想となっています。今期の低下で全国D I(△6.5)を下回りましたが、中国地区D I(△19.4)と比較すれば高位で推移しています。

前期比売上額D I、同収益D I共に大幅低下しており、景況感が低下しているようです。加えて、人材の確保、人材の定着が難しくなっており、それに伴った人件費の増加も収益を圧迫する要因のひとつとなっています。

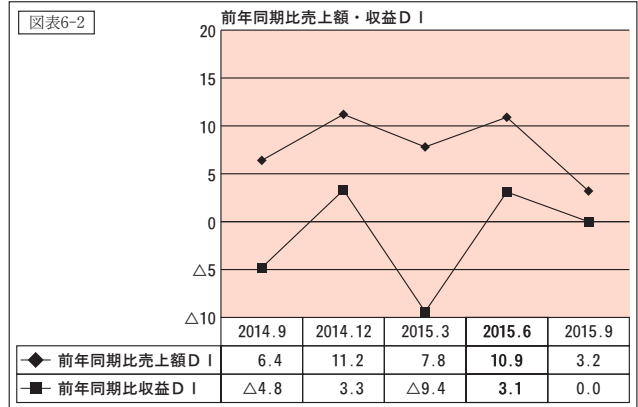
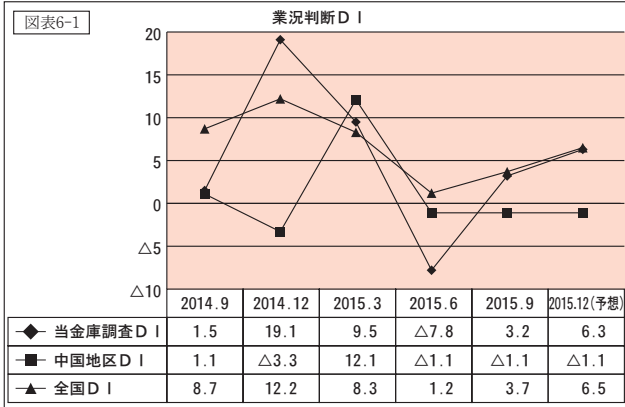
前年同期比においても売上額D I、収益D Iともにマイナスとなっており、1年前の比較的景況感の高かった時期と比較すれば、サービス業の停滞感が顕著に表れています。(図表5-2)。

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	47.1%	人手不足 同業者間の競争の激化 利幅の縮小	22.1% 22.1% 22.1%	人件費の増加	17.6%
当面の重点経営施策	経費を節減する	50.0%	利幅販路を広げる	44.1%	人材を確保する	23.5%

建設業



景況 ～今期大幅上昇 来期も上昇の予想～

今期の業況判断D Iは△7.8→3.2と前回調査比11.0ポイントの大幅上昇となりD Iもプラスとなりました(図表6-1)。来期の予想業況判断D Iは3.2→6.3と3.1ポイントの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いており、今後東京オリンピックまでは、好景気が続くとの声が聞かれます。

「日銀月報」では、住宅投資が「持ち直し」、公共投資が下げ止まった後の「横ばい」と比較的先行きの見通しが明るいため、建設業は引き続き順調に推移するものと思われます。一方で人手不足は深刻化しており、いかに人材を確保し旺盛な受注をこなすかが課題となっています。

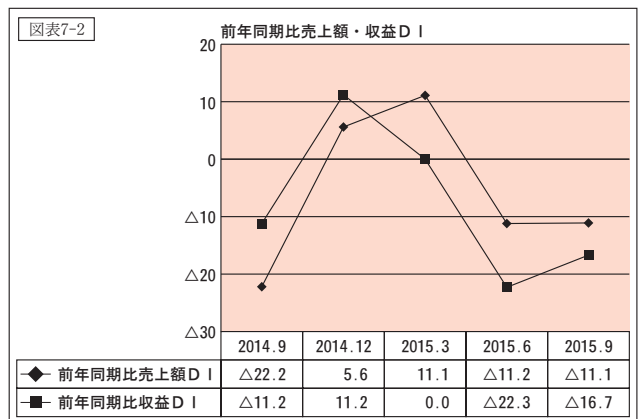
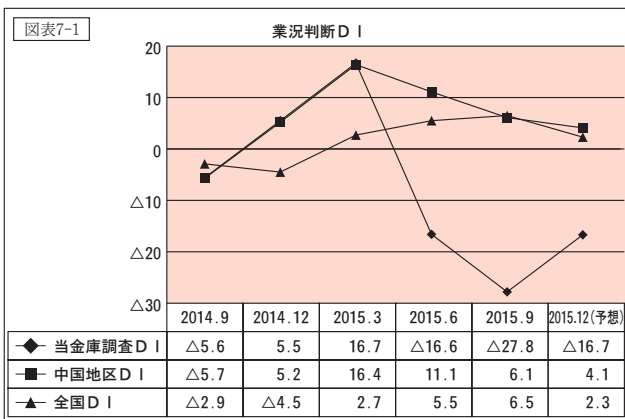
前年同期比売上額D Iはプラス、収益D Iはプラスマイナス0となっています(図表6-2)。

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	同業者間の競争の激化	48.4%	売上げの停滞・減少	31.3%	人手不足	29.7%
当面の重点経営施策	販路を広げる	46.9%	人材を確保する	32.8%	技術力を強化する	28.1%
	経費を節減する	46.9%				

不動産業



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△16.6→△27.8と、前回調査比11.2ポイントの大幅低下となりました(図表7-1)。来期の予想業況判断D Iは△27.8→△16.7と11.1ポイントの大幅上昇を予想しています。不動産売買・仲介業においては、商品物件の不足が慢性化しており、売上の伸び悩み、収益の減少が続いています。賃貸業においては岡山市中心部のオフィスの空室率は改善傾向にあるものの、当金庫エリア内全域では稼働率が高いとは言えません。全国D I、中国地区D I共にプラスの状況と比較すると当金庫営業エリア内の不動産業界の景況感は大幅に低下しています。事業者の間では現状打開に向けた様々な対策を講じていることが窺われ、下記「当面の重点経営施策」においても、4項目が同率で1位となっています。

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、厳しい状況が続いています(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	商品物件の不足	55.6%	売上の停滞・減少	50.0%	同業者間の競争の激化	27.8%
当面の重点経営施策	販路を広げる	33.3%	経費を節減する	27.8%	人材を確保する	11.1%
	取引・広貨を強化する	32.3%				
	情報力を強化する	32.3%				
	不動産の有効活用を図る	33.3%				

調査先企業の声

製造業

- ・後継者が不在であり、今後いかに事業を継続していくかが課題です。M&Aも視野に入れた取組みが必要と考えています。（発泡ウレタン加工）
- ・受注は増加傾向ですが、原材料価格上昇・販売価格下落等により利益確保がますます困難になってきています。加えて職人不足も深刻化しています。（木工製品製造）
- ・新たな設備を導入し生産性向上を図ります。従業員についても4名増加の予定であり内製化も進めます。（繊維製品製造）
- ・若手社員の退職により多忙な日々が続いています。求人をかけるものの、なかなか良い人材が見つかりません。（産業機械部品製造）

卸売業

- ・経費削減を図り財務面の立て直しを図っています。減収となっていますが、利益率は改善しています。（原反卸売）
- ・仕入価格上昇が続き、やむを得ず販売単価を上げました。既存事業のみでは利益確保が困難なことから新事業展開を考えています。（精肉加工卸）
- ・主販売先の動向に左右されている状況です。地方の販売では、多くを望めないため首都圏での営業が主体となっています。（洋紙卸）
- ・中国経済の減速が国内景気にも大きく響いていると感じています。（容器卸）

小売業

- ・地元密着の営業を続けていますが、商圏内の高齢化による人口減少が懸念材料となっています。（食料品小売）
- ・仕入価格高騰により利益率が低下しており業況は厳しい状態が続いています。（医療品・化粧品小売）
- ・前期まで好調であった太陽光発電設備の受注が減少しており、苦戦しています。（家電製品小売）

サービス業

- ・昨年の消費税増税時には値上げを見送りましたが、次回の増税時には価格を見直さざるを得ません。また事業のスムーズな承継も課題となっています。（理容）
- ・競合他社に後れを取らないように、教育訓練等を実施し既存従業員の質を高めることに注力しています。（英語教室）
- ・事業計画に基づき収益は向上していますが、人材の定着が当面の課題となっています。（飲食店）

建設業

- ・民間からの受注が安定していますが、とにかく人手不足が深刻です。（総合建設）
- ・後継者への技術の承継と、取引先への紹介、引き継ぎが課題となっています。（大工）
- ・東京オリンピックまでは好景気が続くものと考えています。現在は即戦力になる人材を求めています。（とび工事）

不動産業

- ・商品土地が無く困っています。需要は旺盛ですが、物件が出ないため話が進みません。（不動産仲介）
- ・物件の動きを察知するため、今後一層情報力を強化し、取り扱い物件を増加させたいと考えている。（不動産売買）
- ・後継者がいないため今後事業をどのように継続させるかが課題です。（不動産仲介）

第17回おかやましんきんビジネス交流会 参加募集のご案内

平成28年4月8日（金）、岡山コンベンションセンター ママカリフォーラムにて「第17回おかやましんきんビジネス交流会」を開催いたします。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、販路・仕入先の開拓や企業間連携、経営上の課題やお悩みごの解決にご活用いただける機会を提供いたします。現在、参加事業者様を募集いたしておりますので、奮ってご応募ください。

記

◆開催日時

平成28年4月8日（金）13：00～16：30

◆開催場所

岡山コンベンションセンター ママカリフォーラム（岡山市北区駅元町14-1）

◆開催スケジュール

- | | |
|----------------|-------------|
| ① 開会式 | 13：00～13：20 |
| ② 個別商談会・経営相談会 | 13：30～14：55 |
| ③ フリー商談会・経営相談会 | 15：00～16：25 |
| ④ 閉会式 | 16：25～16：30 |

◆参加費

- ①PRブース出展：15,000円（PRブースでの出展）
- ②個別商談会参加：5,000円（PRブースを持たず個別商談を行う）

◆参加申込

①営業部店を通してお申込みいただく場合

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お問合せください。参加申込書類一式をお渡しいたしますので、必要事項をご記入のうえご提出ください。

②ホームページからお申込みいただく場合

下記のおかやま信用金庫ホームページ内「第17回おかやましんきんビジネス交流会」から参加申込書をダウンロードしていただき、必要事項をご記入の上、おかやましんきんビジネスクラブ（おかやま信用金庫営業支援部）宛に送付してください。

◆申込期限

平成28年1月15日（金）

※応募事業者数は105社を予定しております。定員に達した時点で応募終了となりますのであらかじめご了承ください。

◆開催概要

①商談会

- ・個別商談会：参加事業者様同士、又はバイヤー企業との「おかやま方式」による個別商談（1回あたり25分間×3回）を行っていただきます。
- ・フリー商談会：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様と自由に商談を行っていただきます。

②経営相談会

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、経営相談会を開催いたします。

以上

お問い合わせ先

おかやましんきんビジネスクラブ 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-mail：sien@okayama.shinkin.jp

<おかやま信用金庫ホームページURL> <http://www.shinkin.co.jp/okayama/>

調査の要領

- 1) 調査時点 2015年9月1日～7日
 2) 調査対象期間 2015年7月～9月(9月については感触)
 3) 調査対象 250企業(有効回答数248企業・回答率99.2%)
 4) 調査方法 おかやま信用金庫各営業部店の調査員による面談での聞き取り調査
 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	39	22	37	68	64	18
回答率	97.5	100.0	97.4	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	19	14	29	46	48	17	173	69.8%
10～19	11	6	4	7	12	1	41	16.5%
20～29	5	1	0	8	2	0	16	6.5%
30～49	1	0	3	4	2	0	10	4.0%
50以上	3	1	1	3	0	0	8	3.2%
計	39	22	37	68	64	18	248	100.0%
構成比	15.7%	8.9%	14.9%	27.4%	25.8%	7.3%	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	20	36	34	8	125	50.4%
10,000～49,999	17	14	16	29	30	10	116	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	39	22	37	68	64	18	248	100.0%
構成比	15.7%	8.9%	14.9%	27.4%	25.8%	7.3%	100.0%	

お客さまへのインタビュー

岡山市内で太陽光事業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～

法人にて太陽光発電システム(以下、「システム」)の販売・施工を行っており、政府の「固定価格買取制度」を利用したシステムの普及に取り組んでいます。

～当面の重点施策について～

太陽光発電事業を取り巻く環境としてはシステムの普及が進んでいる一方で、毎年「固定価格買取制度」の買取価格が見直しされており、平成27年度も4月と7月に引き下げが実施されています。

買取価格は下落していますが、太陽光パネルメーカーの生産技術も年々進歩しているため、システム導入における初期投資費用も併せて下落傾向にあります。

また、システム導入のメリットとしては、売電による収入増加だけでなく、遊休地の活用、一括償却による節税、企業のイメージアップなどが挙げられます。今後、これらのメリットを前面にアピールし「システム」の増々の普及に努めていく考えです。そのためには営業スタッフのスキルアップが必須であり、人材確保・教育といった「ヒト」の部分での充実を図る必要があります。

～将来像～

再生可能エネルギーの重要性、素晴らしさを広め、エネルギーを通じて地域社会に貢献できるような企業になり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業況D Iは2期連続で低下し△8.5となりました。不動産業の他、卸売業、小売業、サービス業の「消費」に直結する3業種が苦戦しており消費回復基調の中、地域の事業者においては「同業他社・大型店との競合」、「人材の確保・育成」等が問題点として多く挙げられています。また、中国経済の減速による影響を受けている事業者も見受けられ、心理面においても景況感を押し下げていることが推察されます。

D Iが2期連続で低下しているように、地元岡山の経済は停滞気味となっております。このような中、おかやま信用金庫では経営課題の解決、事業価値の向上に向けた支援により、地元岡山の経済活性化の一助となるよう引き続き取り組んでまいります。



おかやま信用金庫
営業支援部

— 2015.12 —

〒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