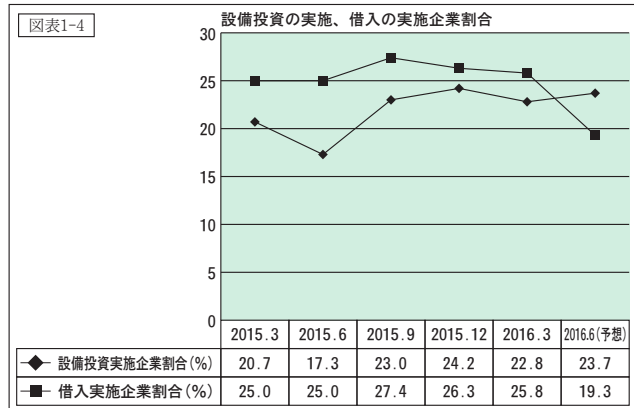
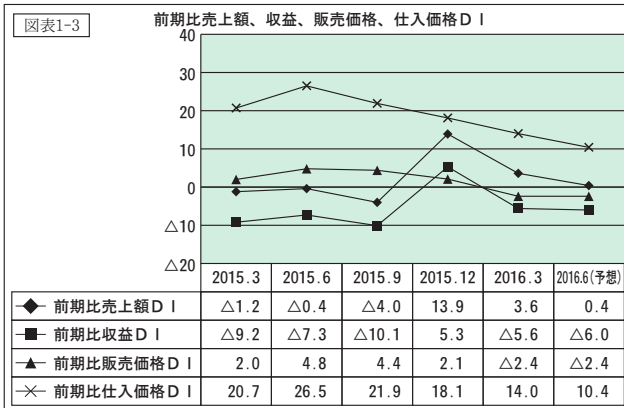
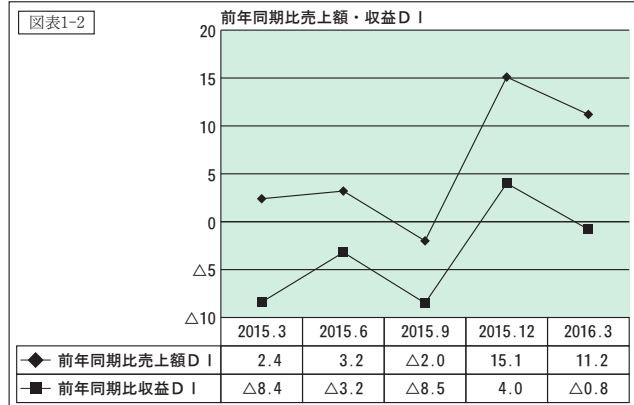
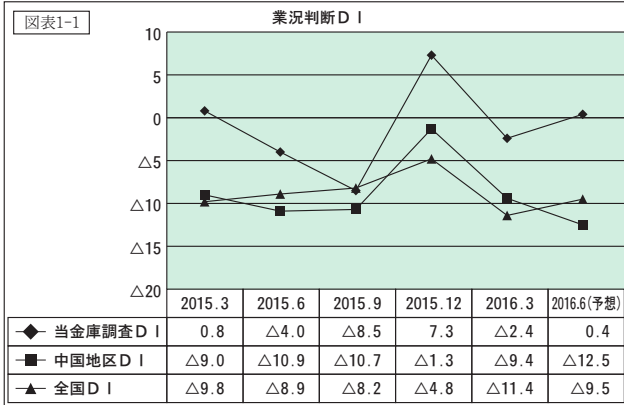


全業種総合



景況 ～業況判断D I 2期ぶりの低下でマイナスに転じる～

今回調査期間の業況判断D Iは全業種総合で7.3→△2.4と前回調査比9.7ポイントの低下となり、マイナスに転じました(図表1-1)。不動産業を除く5業種が前回調査比で低下となり、特に卸売業、小売業、サービス業で10ポイント超の大幅低下となりました。また、次回調査期間(2016年4月～6月)の業況判断D Iは△2.4→0.4と今回調査比2.8ポイントの上昇予想となっています。

中国地区D I(△9.4)、全国D I(△11.4)も同様に前回調査比で低下しており、当金庫調査エリアの景況感は依然高めに推移しています。

前年同期比売上額D Iは11.2、同収益D Iは△0.8となっており、業況判断D Iがプラスであった2015年3月期に比べ収益面での厳しさが窺えます(図表1-2)。

前回調査との比較である前期比売上額D Iは3.6とプラスですが、同収益D Iが△5.6、同販売価格D Iが△2.4となっており、価格競争による単価下落が収益を圧迫していることが窺えます(図表1-3)。

今回調査期間で設備投資を実施した企業の割合は22.8%となり、前回調査比1.4ポイントの低下、借入を実施した企業の割合は25.8%と前回調査比0.5ポイントの低下となりました。

設備投資を予定している企業の割合は23.7%と今回調査比0.9ポイントの上昇、借入を予定している企業の割合は19.3%と今回調査比6.5ポイントの低下となっています(図表1-4)。また、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が52.9%と、前回調査比7.9ポイントの上昇となっていることから、当調査においては設備投資需要の喚起、金融機関借入の増加といった日銀のマイナス金利政策による効果・影響は小さいものと考えられます。

おかやま信用金庫からのお知らせ

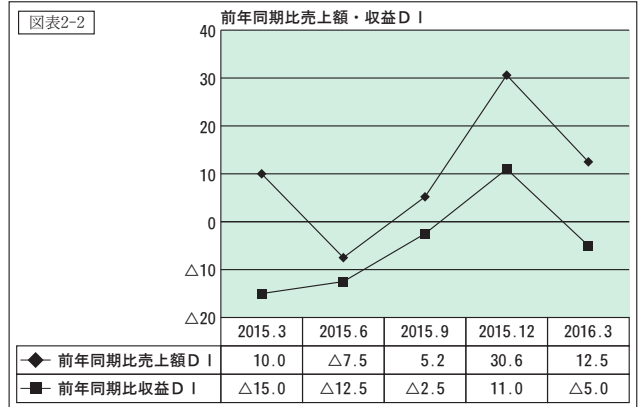
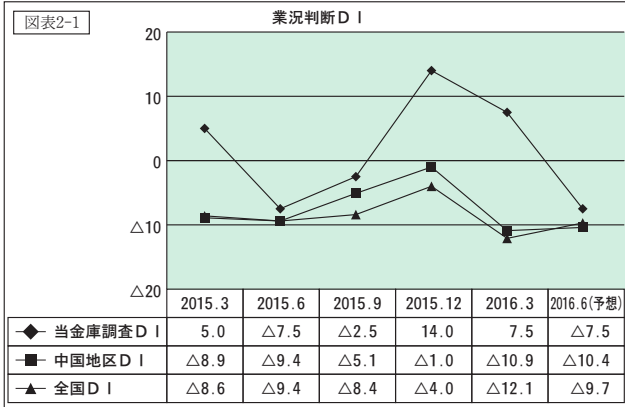
「おかやましんきん職域サポート契約」制度のご案内

「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ご利用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
- ◆ 利用いただ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 ～今期低下 来期は更に大幅低下の予想～

今期の業況判断D Iは14.0→7.5と前回調査比6.5ポイントの低下となりました(図表2-1)。

来期の予想業況判断D Iは7.5→△7.5と15.0ポイントの大幅低下予想となっています。

なお、当調査は、三菱自工の燃費不正問題発覚以前に行っており、今後の予想は自動車関連業者にとどまらず多くの業種への悪影響が懸念されます。全国D I、中国地区D Iと比較して高位で推移していた当エリア内の製造業にとっては、非常に大きなダメージとなることが予想されます。

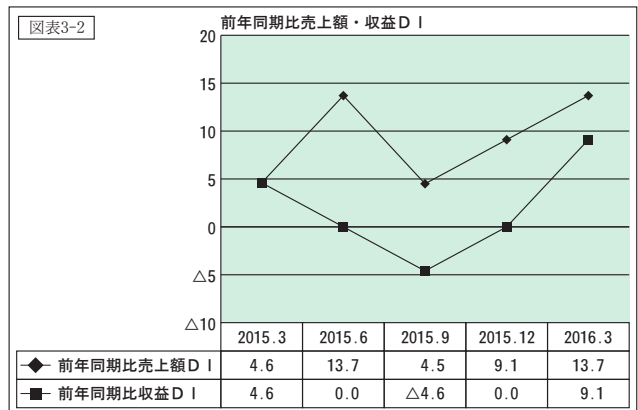
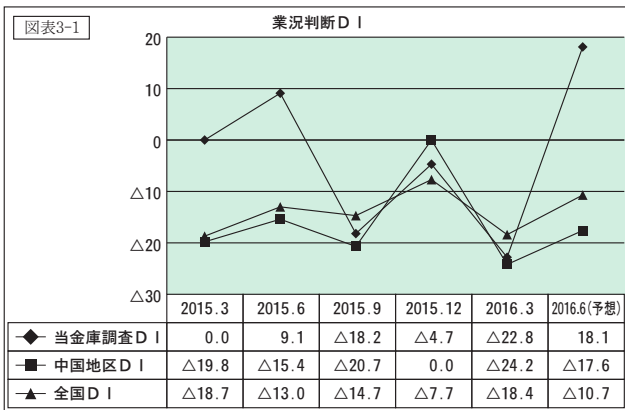
経営上の問題点・当面の重点経営施策についても、次回調査以降の回答に注視する必要があります。

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)

	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	32.5%	人手不足 同業者間の競争の激化	25.0% 25.0%	利幅の縮小 工場・機械の狭小・老朽化	17.5% 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	37.5%	人材を確保する	25.0%

卸売業



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△4.7→△22.8と前回調査比18.1ポイントの大幅低下となりました(図表3-1)。中国地区D I(△24.2)、全国D I(△18.4)と同様、年明けからの物流に停滞感が見て取れます。ただ、次回調査期間(2016年4月～6月)の業況判断D Iは△22.8→18.1と40.9ポイントの大幅上昇予想となっていることから次期以降に期待が持てます。

前年同期比売上額D I、同収益D I共にプラスであり(図表3-2)、今期業況判断D Iはマイナスですが、全体的な景況感が高いようです。

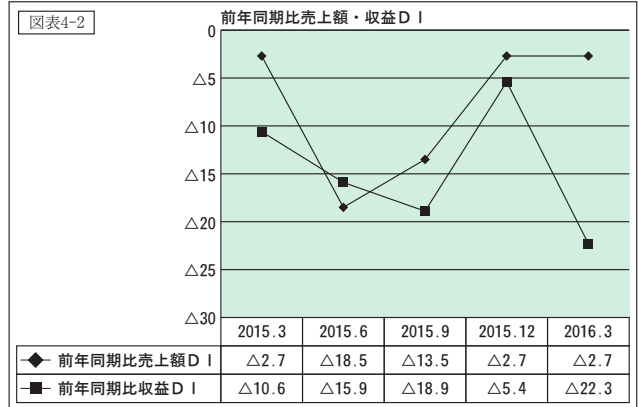
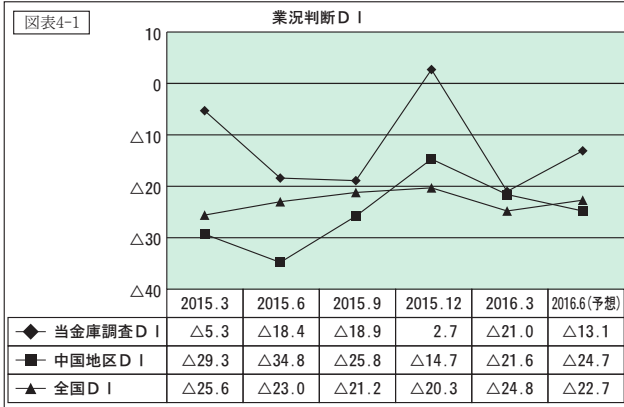
当面の重点経営施策では7割近くの企業が「販路を広げる」と回答しています。

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)

	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 仕入先からの値上げ要請	27.3% 27.3%
当面の重点経営施策	販路を広げる	68.2%	経費を節減する	45.5%	人材を確保する	18.2%

小 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2.7→△21.0と前回調査比**23.7ポイントの大幅低下**となり、マイナスに転じました（図表4-1）。なお、来期の予想業況判断D Iは△21.0→△13.1と**7.9ポイントの上昇予想**となっています。2016年5月10日発表の岡山県金融経済月報（以下、「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、その中で百貨店およびスーパー売上高は「持ち直している」とのことから、卸売業、サービス業も併せた流通関連業種は次回調査以降回復の期待が持てます。

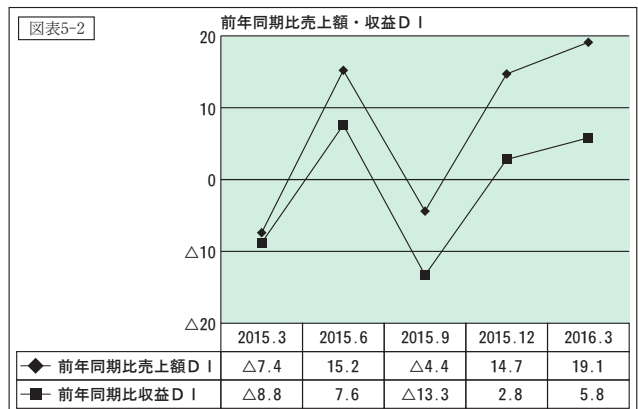
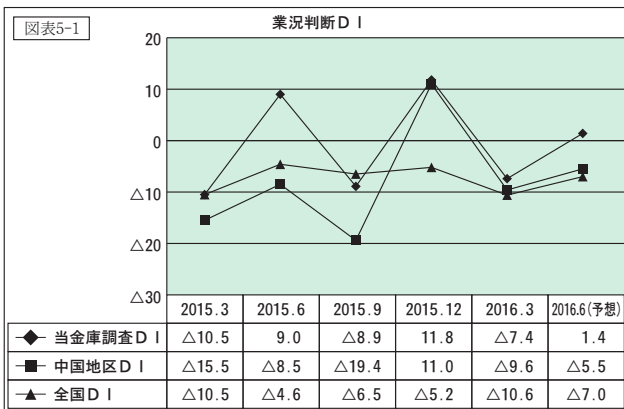
前年同期比売上額D I、収益D I共にマイナスですが、収益D Iが極端に低下しています。経営上の問題点でも「利幅の縮小」の回答率が前回調査16.2%から31.6%とほぼ倍増しています。調査データでは、仕入価格の上昇にもかかわらず販売価格が横ばいであり、このことが収益を圧迫している要因のひとつとなっています（図表4-2）。

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	44.7%	同業者間の競争の激化	36.8%	利幅の縮小	31.6%
当面の重点経営施策	経費を節減する	42.1%	売れ筋商品を取り扱う	34.2%	販路を広げる	31.6%

サービ 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11.8→△7.4と前回調査比**19.2ポイントの大幅低下**となり、マイナスに転じました（図表5-1）。なお、来期の予想業況判断D Iは△7.4→1.4と**8.8ポイントの上昇予想**となっています。

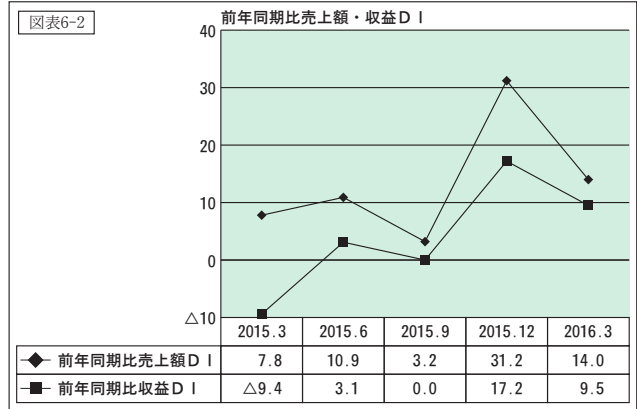
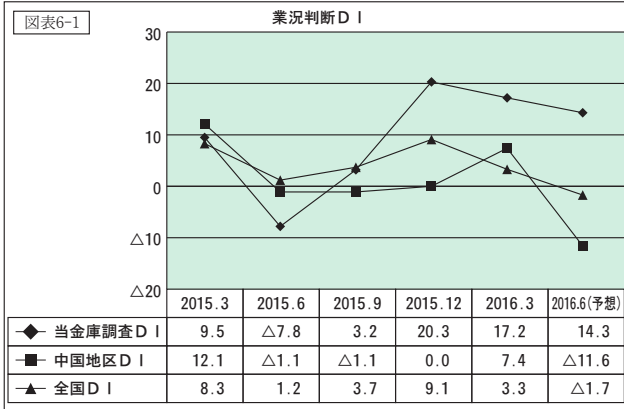
前年同期比売上額D I、収益D I共にプラスであり、前年同期に比べ景況感は高くなっています（図表5-2）。当面の重点経営施策で「宣伝・広告を強化する」の回答率が17.6%から29.4%と大幅に上昇しており、同業者間の競争の激化に対し、認知度やイメージ向上を図りターゲット層を取り込もうとする動きが窺われます。

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	35.3%	同業者間の競争の激化	29.4%	人手不足	26.5%
当面の重点経営施策	販路を広げる	42.6%	経費を節減する	39.7%	宣伝・広告を強化する	29.4%

建設業



景況 ～今期低下 来期も低下の予想～

今期の業況判断D Iは20.3→17.2と前回調査比**3.1ポイントの低下**となりましたが、景況感の高水準で安定しています（図表6-1）。また、来期の予想業況判断D Iは17.2→14.3と**2.9ポイントの低下予想**となっています。

「日銀月報」では住宅投資が「持ち直し」から「持ち直しに一服感」、公共投資が「横ばい」から「緩やかに減少」との発表であり、比較的景況感の高かった同業種であります。僅かながら停滞感が出ています。

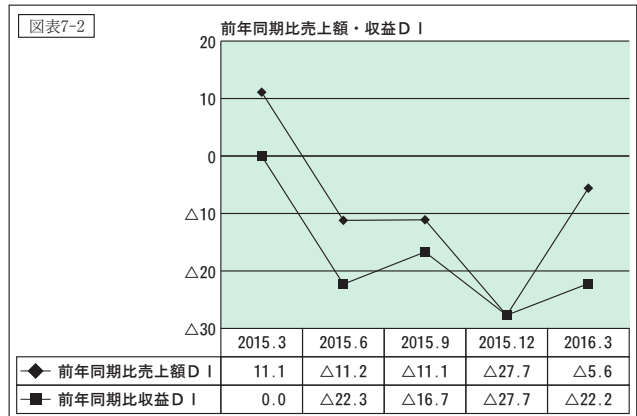
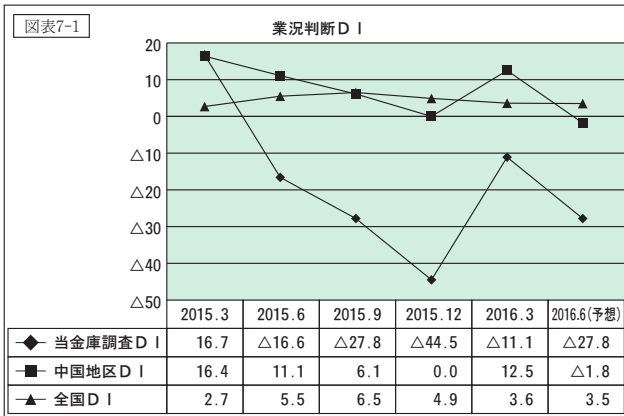
前年同期比売上額D I、収益D I共に前回調査時に比べ低下していますが、依然プラスとなっており、景況感は高くなっています（図表6-2）。

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	39.1%	人手不足	34.4%	売上の停滞・減少	29.7%
当面の重点経営施策	販路を広げる	53.1%	経費を節減する	37.5%	人材を確保する	34.4%

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△44.5→△11.1と、前回調査比**33.4ポイントの大幅上昇**となり、3期連続の大幅低下に歯止めがかかりました（図表7-1）。また、来期の予想業況判断D Iは△11.1→△27.8と**16.7ポイントの大幅低下**を予想しており、不動産業においては本格的な景況感の回復はまだ先といえます。

前年同期比売上額D I、収益D I共にマイナスとなっていますが、売上額D Iについては改善が見受けられます（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	売上の停滞・減少 同業者間の競争の激化 商品物件の不足	50.0% 50.0% 50.0%	利幅の縮小	16.7%	大手企業との競争の激化 商品物件の高騰	11.1% 11.1%
当面の重点経営施策	情報力を強化する	61.1%	販路を広げる	38.9%	宣伝・広告を強化する	27.8%

調査先企業の声

製造業

- ・主要取引先からの受注調整は終わり、現在は休みなく稼働している。ただ、4月以降受注減少となるため先行きが不透明である。（農機具部品製造）
- ・為替、原油価格の影響はなく収益は安定している。職人の高齢化が進んでおり、人材確保と技術の承継が課題である。（木工製品製造）
- ・親会社は原油価格の影響を受けているが、当社には直接影響はない。下請けもQCDで厳しく選別されており気を引き締めての営業が続いている。（金属加工）
- ・業況順調に推移している。マイナス金利により低レートでの資金調達が可能になると考えている。（ゴム製品製造）

卸売業

- ・原油価格の変動で仕入価格が大きく左右されている。マイナス金利による影響や恩恵はあまりないと考えられる。（包装資材卸）
- ・株価乱高下により取引先企業が影響を受けており、あおりで今後の売上・利益が不透明となっている。（清掃用品卸）
- ・仕入業者との価格交渉を続けているが、仕入値下げには至っていない。（理美容品卸）

小売業

- ・原油価格低下により利益確保が困難な状況となっている。（ガソリンスタンド）
- ・団塊の世代が退職後、趣味として利用するため、この世代に対する売上は安定しているが、若年層の顧客数が伸びておらず、今後の課題となっている。（自動二輪車販売）
- ・中高年を対象とした衣服を扱っており固定客多数。今後品揃えを工夫して次世代の顧客層を取り込むことが課題である。（婦人服販売）

サービス業

- ・原油安を背景に燃料費が減少し資金繰りに好影響を与えている。（運送）
- ・同業他社との競合や材料費高騰により経営環境は厳しい。現在広告関連業は停滞気味である。（屋外広告）
- ・事業承継がスムーズに進んだが、新代表者の経営手腕はまだ未熟なため、先代と協調して事業経営にあたっている。（レンタル）

建設業

- ・売上利益共に安定している。資金繰りも安定しており現在資金需要は無いが、マイナス金利の影響で低レートの借入ができることを期待している。（塗装）
- ・マイナス金利の影響で消費税10%への増税前までは新築住宅の需要が期待できる。（一般住宅建築）
- ・人手不足が続いている。特に若手のなり手が少なく、長期的に見て不安がある。（左官）
- ・材料価格は低下傾向にあるが、請負金額がそれ以上に下げられており、受注量も減少している。（地盤改良工事）

不動産業

- ・仲介業務は取引も多くなってきており忙しい。購入者はネットで情報を得る傾向が強く、情報を多く持っているため、利幅が取りづらい状況である。（不動産仲介）
- ・事業承継が課題である。今後後継者育成に注力する。（不動産仲介）
- ・学生アパートの管理、斡旋が主で、3月～4月が最も忙しい。ただ、少子化の影響からか学生が減少している。（不動産管理・仲介）
- ・近年、不動産売買需要は増加傾向にあるが、物件が少なく価格は上昇傾向である。（不動産売買）

平成28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

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「おかやましんきん地域活性化支援制度“エリアサポート”」の平成28年度の募集を6月1日より開始いたします。下記の趣旨をご理解いただき、奮ってご応募ください。

記

1. 「おかやましんきん地域活性化支援制度“エリアサポート”」とは. . .

創業または新商品・新サービスの開発、販路拡大、海外進出等の独自性・成長性のある事業に取り組む事業者を支援することによって、岡山発のブランド創出、地域経済の活性化と発展に貢献することを目的とした助成金制度です。

2. 募集期間

平成28年6月1日（水）～ 7月29日（金）

3. 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・個人事業主を対象とします。

※同一の事業者が過去のエリアサポートにおいて助成対象となった事業内容で再度応募することはできません。

(1) 創業

(2) 新商品・新サービスの開発

(3) 販路拡大

4. 助成金額

応募事業の活動に要する経費の50%以内で、10万円以上100万円以下とします。

5. 募集開始から贈呈式までのスケジュールについて

募集期間 平成28年 6月 1日 ～ 7月 29日

一次審査期間 平成28年 8月 上旬 ～ 9月 下旬

一次審査の結果通知 平成28年10月 中旬

二次審査の事前説明会 平成28年11月 中旬

二次審査会の実施 平成29年 1月 下旬

二次審査の結果通知 平成29年 3月 上旬

助成金贈呈式の開催 平成29年 3月 下旬

6. 応募方法

応募用紙の各項目をもれなく記入のうえ、必要書類を添付して当金庫各営業部に提出してください。

※応募用紙等のダウンロード、提出書類の詳細は当金庫ホームページをご覧ください。

ホームページアドレス . . . <http://www.shinkin.co.jp/okayama/osirase/20160506.htm>

7. その他

ご不明の点につきましては、各営業部店担当者または下記事務局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

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

調査の要領

- | | |
|-----------|--|
| 1) 調査時点 | 2016年3月1日～7日 |
| 2) 調査対象期間 | 2016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DI)を中心に分析
※DI=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DIについては逆) |
| 6) その他 | 全国DIならびに中国地区DIは、全国の信用金庫が中小企業約16,000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	19	15	31	45	50	17	177	70.8%
10～19	9	4	5	8	11	1	38	15.2%
20～29	6	2	0	7	1	0	16	6.4%
30～49	2	0	2	5	2	0	11	4.4%
50以上	4	1	0	3	0	0	8	3.2%
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	7	23	37	34	8	128	51.2%
10,000～49,999	18	15	14	28	30	10	115	46.0%
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

岡山市内で酒類小売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～

岡山市街地で長年酒屋を営んでいます。昔から競合店が多く、加えて近年はディスカウントのチェーン店の進出などにより、商圏も狭まり売上減少傾向でありました。

～当面の重点施策について～

当社の強みはフットワークが良く、小回りの利くことです。最近は注文配達をする業者が減少していたため、近隣の飲食店を主な顧客として、注文配達も行うようにしました。

また、午前10時から午後7時までの営業時間を午後3時から深夜12時までに変更し、急な夜の注文にも対応できるようにし、新たな顧客の獲得にも繋げています。

～将来像～

今後は更なる売上増加を図るため、アルバイトを雇い営業時間の延長も検討しています。地域のお客様のニーズにきめ細かくお応えし、地元になくなくてはならない店舗として地域密着型の営業スタイルを確立させるべく日々努力しています。

編集後記

今回調査にて全業種総合で業況DIは2期ぶりに低下し△2.4とマイナスに転じました。今期は卸売業、小売業、サービス業の「個人消費」に比較的関連性の強い3業種が大幅低下となりました。また、今回調査後に発生した三菱自工の燃費不正問題に端を発する水島工場での操業停止や、熊本地震など、自動車関連の企業以外にも影響が及ぶものと懸念されます。併せて急激な円高による経済の混乱など、グローバルな観点からも、不透明な要素が多数存在します。おかやま信用金庫では次回調査以降も景況動向に注視し、地域の事業者様に対するスピーディーで適切な支援を行ってまいります。

— 2016.6 —



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