

## 業況判断D I 4月~6月は2期連続のマイナス

### 【2016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2期連続低下し△8.1(前回調査比△5.7ポイント)となりました。

小売業を除く5業種のD Iが前回調査比で低下しました。特に製造業、建設業が10ポイント超の大幅な低下となっており、全体の景況感を押し下げる要因となっています。

### 【2016年7月~9月期の予想業況判断D I】

次回調査期間の業況判断D Iは全業種総合で△11.1(今回調査比△3.0ポイント)と低下を予想しています。建設業を除く5業種でD Iがマイナスとなり、その内、製造業(△15.0)とサービス業(△29.8)で二桁のマイナス予想となっています。

業種名	時期	2016年 1月~3月	2016年 4月~6月		2016年 7月~9月 (見通し)	
全業種総合		△2.4	△5.7	△8.1	△3.0	△11.1
製造業		7.5	△15.0	△7.5	△7.5	△15.0
卸売業		△22.8	△1.0	△23.8	14.4	△9.4
小売業		△21.0	23.7	2.7	△8.1	△5.4
サービス業		△7.4	△9.1	△16.5	△13.3	△29.8
建設業		17.2	△17.2	0.0	6.3	6.3
不動産業		△11.1	△0.6	△11.7	5.8	△5.9

景況  
天気図  
の目安

D I  
好調 ←

30  
以上  
☀️

10以上  
30未満  
☁️

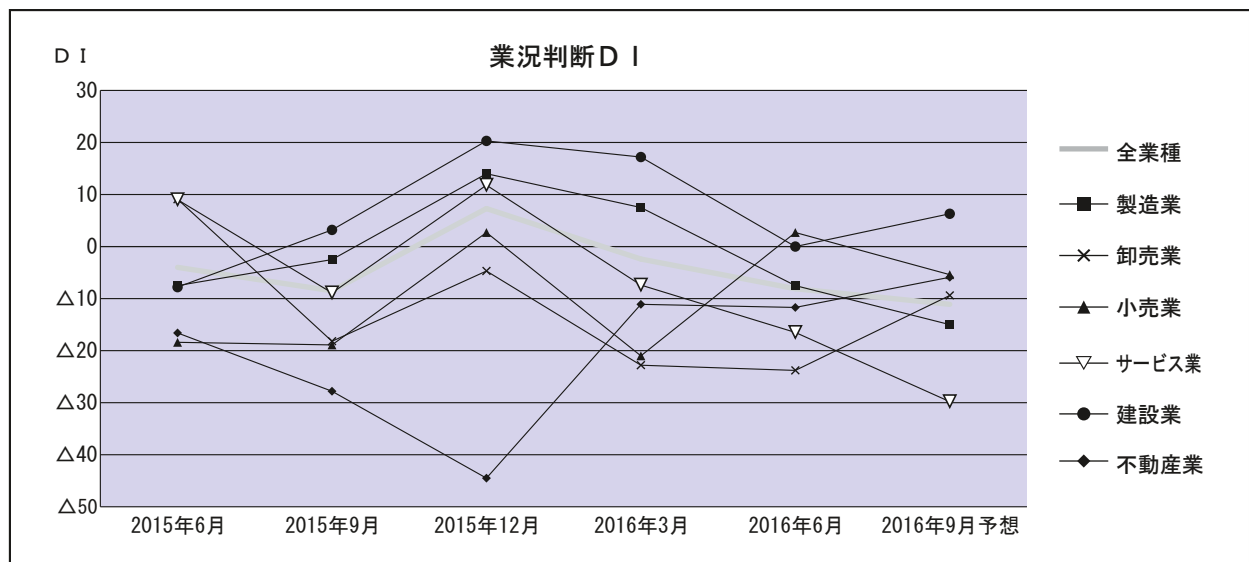
0以上  
10未満  
☁️

△10以上  
0未満  
☁️

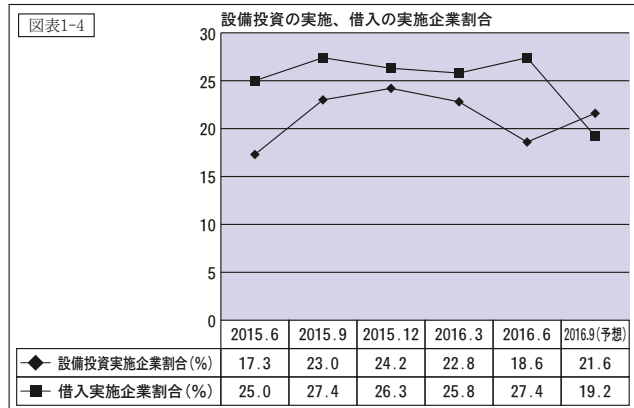
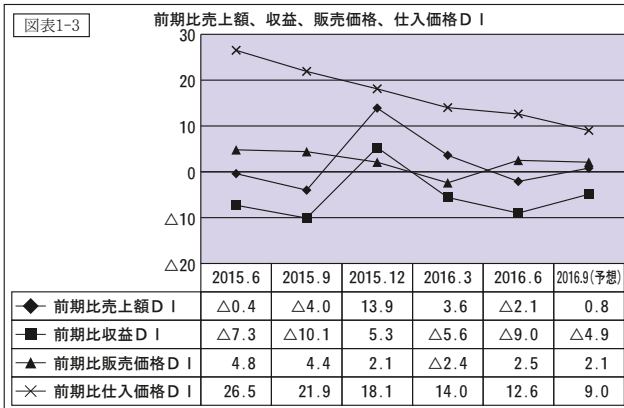
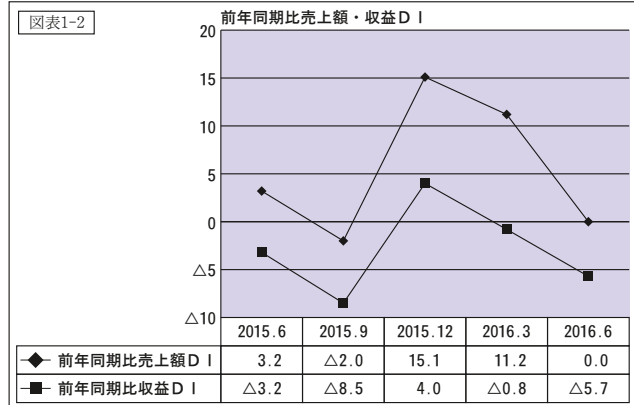
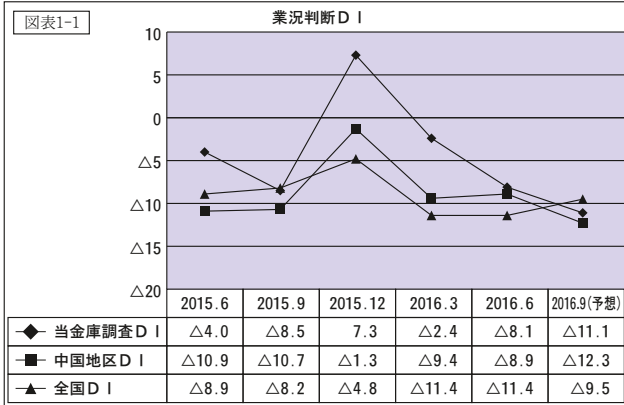
△30以上  
△10未満  
☔️

△30  
未満  
☔️

→ 低調



# 全業種総合



## 景況 ～業況判断D I 2期連続のマイナス～

今回調査期間の業況判断D Iは全業種総合で△2.4→△8.1と前回調査比**5.7ポイントの低下**となり、2期連続のマイナスとなりました（図表1-1）。小売業を除く5業種が前回調査比で低下となり、特に製造業、建設業で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7月～9月）の業況判断D Iは△8.1→△11.1と今回調査比**3.0ポイントの低下予想**となっています。

中国地区D I（△8.9）は上昇、全国D I（△11.4）は横ばいとなる中で、当金庫調査エリアの景況感は低下基調となっています。

前年同期比売上額D Iは0.0、同収益D Iは△5.7となっており、売上に対して収益性の悪化が窺えます（図表1-2）。前回調査との比較である前期比販売価格D I（2.5）が上昇、同仕入価格D I（12.6）が低下している反面、同売上額D I（△2.1）、同収益D I（△9.0）ともに低下となっていることから、全体的な生産活動・消費の停滞が窺えます（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18.6%となり、前回調査比4.2ポイントの低下、借入を実施した企業の割合は27.4%と前回調査比1.6ポイントの上昇となりました。

設備投資を予定している企業の割合は21.6%と今回調査比3.0ポイントの上昇、借入を予定している企業の割合は19.2%と今回調査比8.2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55.6%と、前回調査比2.7ポイントの上昇となっており、設備投資に慎重な企業が多いことが窺えます。

### おかやま信用金庫からのお知らせ

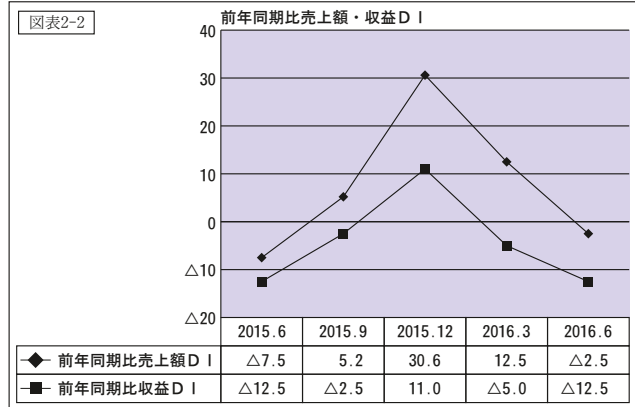
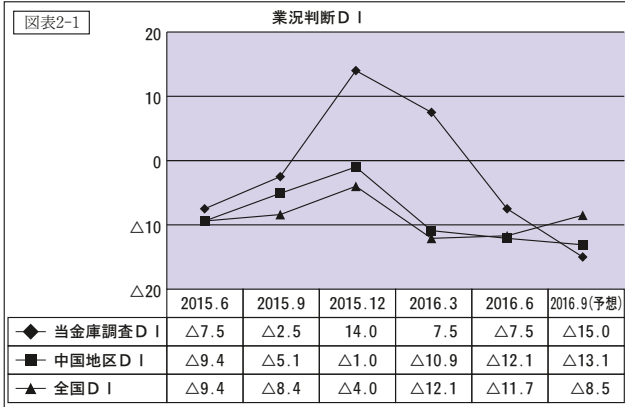
#### 「おかやましんきん職域サポート契約」制度のご案内

「おかやましんきん職域サポート契約」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 ～今期大幅低下 来期も低下の予想～

今期の業況判断D Iは7.5→△7.5と前回調査比15.0ポイントの大幅低下となりました（図表2-1）。

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

三菱自工の燃費不正問題発覚後、水島での生産がストップし、再開のめどが立っていない時期の調査であったため、大幅な低下、ならびに低下予想となったものと考えられます。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ですが、来期は下回る予想となっています。

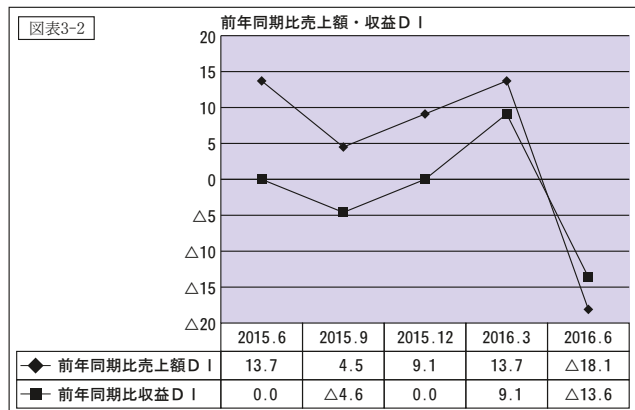
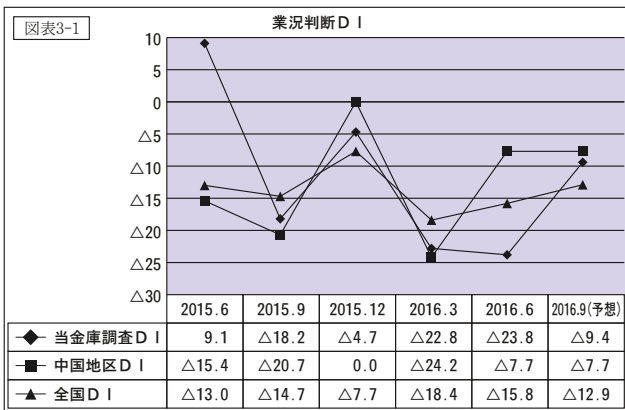
なお、9月1日に日銀岡山支店から発表された「岡山県金融経済月報」（以下、「日銀月報」）では、自動車の生産は「下げ止まっている」とのことであり、特に自動車関連の製造業においては本年後半からの回復が期待されます。経営上の問題点・当面の重点経営施策についても、受注減少の影響から「売上の停滞・減少」「同業者間の競争の激化」が大幅に上昇しています。

## 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)

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	42.5%	同業者間の競争の激化	37.5%	人手不足	30.0%
当面の重点経営施策	販路を広げる	57.5%	経費を節減する	42.5%	人材を確保する	27.5%

# 卸売業



## 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△22.8→△23.8と前回調査比1.0ポイントの低下となりました（図表3-1）。中国地区D I（△7.7）、全国D I（△15.8）より下回っており、地域内の物流に停滞感が見られます。なお、来期の予想業況判断D Iは△23.8→△9.4と14.4ポイントの大幅上昇予想となっています。

前年同期比売上額D I、同収益D I共にマイナスに転じており（図表3-2）、比較的景況感の高かった1年前と比較して売上、利益とも非常に厳しい状況となっています。

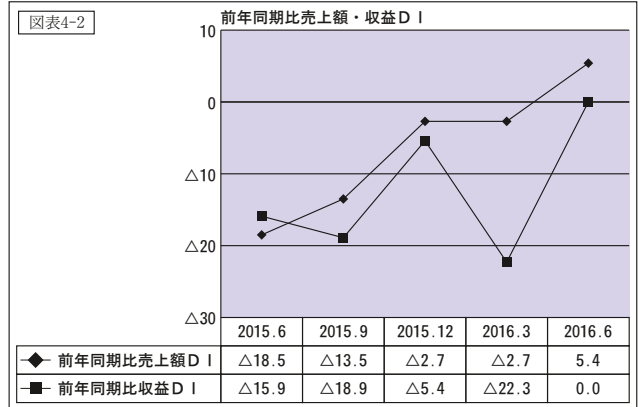
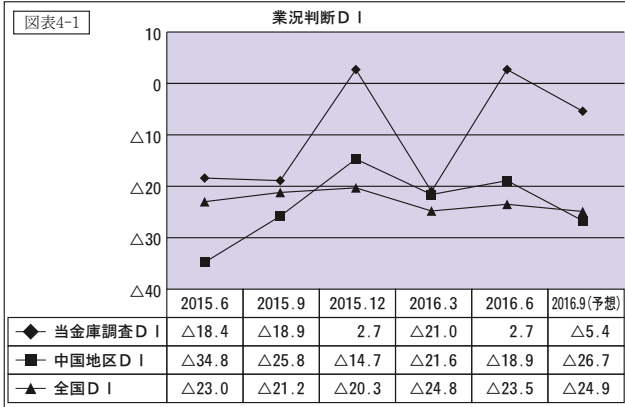
経営上の問題点では、半数の企業が「売上の停滞・減少」と「同業者間の競争の激化」と回答しています。

## 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)

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	50.0% 50.0%	利幅の縮小	18.2%	仕入先からの値上げ要請	13.6%
当面の重点経営施策	販路を広げる	68.2%	経費を節減する	59.1%	情報力を強化する	27.3%

# 小 売 業



## 景 況 ～今期大幅上昇 来期は低下の予想～

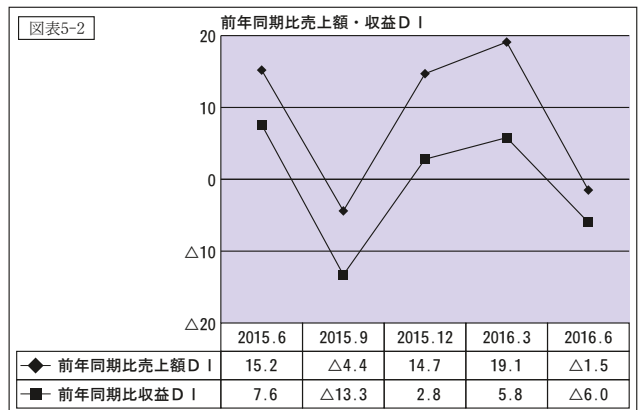
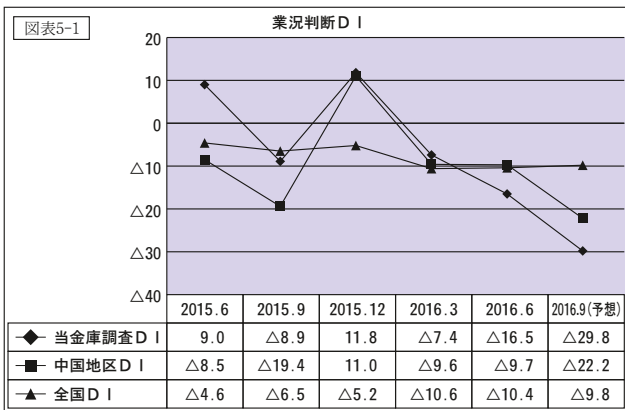
今期の業況判断D Iは△21.0→2.7と前回調査比23.7ポイントの大幅上昇となり、プラスに転じました(図表4-1)。なお、来期の予想業況判断D Iは2.7→△5.4と8.1ポイントの低下予想となっています。「日銀月報」では、岡山県内の個人消費は「底堅く推移」、百貨店・スーパー売上高は「持ち直し」との判断であり、中国地区D I(△18.9)、全国D I(△23.5)と比較しても当金庫営業エリア内の小売業の景況感は高位で推移しています。特に前回調査比において収益D Iが△23.7→0.0と大幅に上昇しており、その要因として販売価格D Iの大幅上昇(△10.5→18.9)が考えられます。経営上の問題点でも「利幅の縮小」の回答率が前回調査31.6%から21.6%と大幅に低下し、ランク外(4位)となったことから、「適正な利幅が確保できる販売価格」設定が可能となっていることが窺えます。

## 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	45.9%	同業者間の競争の激化	43.2%	人手不足	27.0%
当面の重点経営施策	経費を節減する	40.5%	売れ筋商品を取り扱う	35.1%	宣伝・広告を強化する	27.0%

# サービ ス 業



## 景 況 ～今期低下 来期は大幅低下の予想～

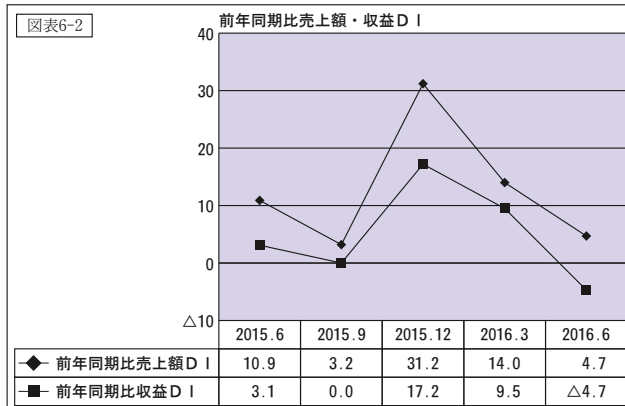
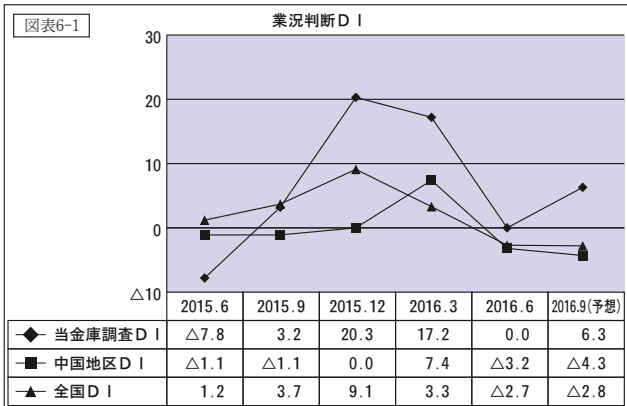
今期の業況判断D Iは△7.4→△16.5と前回調査比9.1ポイントの低下となり、2期連続のマイナスとなりました(図表5-1)。なお、来期の予想業況判断D Iは△16.5→△29.8と13.3ポイントの大幅低下予想となっています。前年同期比売上額D I、収益D I共にマイナスとなり、比較的堅調に推移していた当金庫営業エリア内のサービス業は減速傾向にあります(図表5-2)。経営上の問題点においても「売上の停滞・減少」の回答率が35.3%から48.5%と大幅に上昇しており、同業者間の競争の激化も伴い、厳しい状況となっています。

## 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)

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	48.5%	同業者間の競争の激化	30.9%	人手不足 利幅の縮小	19.1% 19.1%
当面の重点経営施策	経費を節減する	39.7%	販路を広げる	38.2%	人材を確保する	23.5%

# 建設業



## 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17.2→0.0と前回調査比17.2ポイントの大幅低下となりました（図表6-1）。また、来期の予想業況判断D Iは0.0→6.3と6.3ポイントの上昇予想となっています。

「日銀月報」では住宅投資が「弱含み」から「持ち直し」と回復基調ですが、公共投資は「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はありますが、若干の停滞感が出てきています。

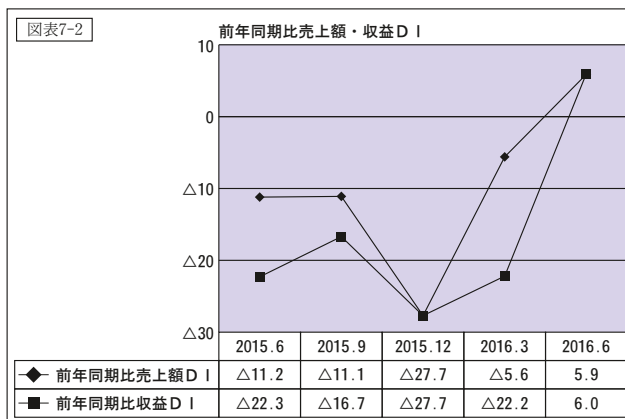
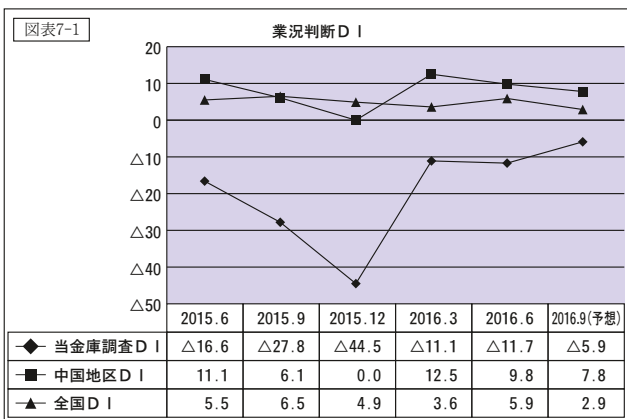
前年同期比売上額はプラスですが、収益D Iがマイナスとなっており1年前に比べ収益性が低下していることが窺えます（図表6-2）。これは、「売上の停滞・減少」もさることながら「同業者間の競争の激化」が大きな要因となっているものと考えられます。

## 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)

	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%	売上の停滞・減少	35.9%	人手不足	29.7%
当面の重点経営施策	販路を広げる	45.3%	人材を確保する	39.1%	経費を節減する	35.9%

# 不動産業



## 景況 ～今期低下 来期は上昇の予想～

今期の業況判断D Iは△11.1→△11.7と、前回調査比0.6ポイントの低下となりました（図表7-1）。また、来期の予想業況判断D Iは△11.7→△5.9と5.8ポイントの上昇を予想しており、不動産業においては僅かながら回復の兆しが見えています。

前年同期比売上額D I、収益D I共にプラスとなっていることから、停滞感の強かった過去1年に比べ業況は回復傾向であることが窺えます（図表7-2）。

しかしながら、商品物件の不足は依然続いており、売上・利益確保の足かせとなっています。

## 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	商品物件の不足	47.1%	売上の停滞・減少	41.2%	同業者間の競争の激化	35.3%
当面の重点経営施策	情報力を強化する	58.8%	販路を広げる	35.3%	経費を節減する 宣伝・広告を強化する	29.4% 29.4%



## 調査先企業の声

### 製造業

- ・地元メーカーからの受注でほぼ固定されていることから、今後は新規開拓が必要と感じている。（農機具部品製造）
- ・同業他社との競争激化に加え、ベテランの退職が重なり人材・技能不足に陥っている。（印刷・出版）
- ・新規設備導入により生産性が向上し、加えて内製化も図れたため売上利益増加。現在は中国人の派遣社員の教育に注力していく。（衣服・繊維加工）

### 卸売業

- ・建築資材の動きについて、東日本では活発であるが、名古屋以西は動きが鈍い。（断熱材卸）
- ・メーカーからは販売単価引き上げ、卸先である小売店からは価格引き下げの要請があり利幅確保が厳しい。（文具・事務用品卸）

### 小売業

- ・ターゲットを明確に設定し品ぞろえを充実させることで固定客を多数有するようになり、売上利益が安定してきている。（衣類小売）
- ・原油価格が下落し販売単価も下がったが収益面は安定している。（ガソリンスタンド）
- ・近隣にスーパーマーケットがオープンし相乗効果で売上増加傾向にある。（コンビニエンスストア）

### サービス業

- ・三菱自動車の車両も取り扱っているが、通常時からシェアは高くなかったため、燃費不正事件以降も大きな影響はない。（自動車販売）
- ・新聞折り込み広告、店舗周辺にのぼり設置、来店客に粗品プレゼント等集客策を実施している。現状大幅な売上増加にはつながっていないが、継続して実施する考えである。（屋外広告）
- ・熊本大地震後、西日本中心に測量の受注が増加している。（測量）
- ・昨年からの客単価が大幅に上昇していることから消費者心理の変化が窺われる。（焼肉店）

### 建設業

- ・岡山県内の大規模病院の新築工事がほぼ終了したため、今後は県外への進出を検討している。（内装工事）
- ・マイナス金利の影響からか、住宅購入を検討される方や不動産投資を行う方が増加している。（住宅建築）
- ・建材価格の上昇に加え、受注単価は下落しており利幅の確保が難しい。（地盤改良工事）

### 不動産業

- ・地域内での売買物件数が少ないため、より広範囲の情報収集を行っている。（不動産仲介）
- ・立地条件旅行で入居率も安定しているが、今後は他のマンションとの差別化が必要と考えている。（賃貸マンション経営）
- ・不動産価格の下落も一服し物件購入の相談も増加傾向にある。（不動産仲介）
- ・消費税増税が先送りされたため、住宅購入希望者も落ち着いて物件を選定するようになった。（不動産売買）

# 経営者セミナーのご案内

おかやま信用金庫では、助成金・補助金の傾向と対策、財務対策、労務対策に関する中小企業支援施策の活用方法を知っていただく目的で、「経営者セミナー」を開催いたしますので、奮ってご参加ください。

## 記

1. **開催日時**：平成28年11月22日（火） 14：00～16：30
2. **開催場所**：おかやま信用金庫 本店 7階大ホール（岡山市北区柳町1丁目11番21号）
3. **対象者**：当金庫営業エリア内で事業を営まれている方
4. **定員**：50名
5. **参加費**：無料
6. **開催内容**：
  - (1) 各機関からの制度説明（14：00～14：30）
  - (2) セミナー（14：30～16：30）  
演題：売り上げを変えずに会社にお金を残す方法  
講師：株式会社エフアンドエム 中小企業コンサルティング事業本部 本部長 清水 篤 氏

セミナー内容	2016年度版 助成金・補助金の傾向と対策 知らなかったら損をする！公的助成金は70種以上！
	10年先も勝ち残るための財務対策 お金を残すための管理会計/マイナス金利時代の金融機関対策と基金繰り改善法
	増え続ける労務トラブルと内部不正 リアルな事例で話す内部不正対策/最新の法改正と会社を守る労務対策

7. **その他**：お申し込み、お問い合わせにつきましては、各営業部店担当者または下記までご連絡ください。

以上

### お問い合わせ先

おかやま信用金庫 営業支援部 担当：鈴木

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6月1日～7日
- 2) 調査対象期間 2016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	37	68	64	17
回答率	100.0	100.0	97.4	100.0	100.0	94.4

### 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	27	48	52	15	176	71.0%
10～19	10	4	7	8	9	2	40	16.1%
20～29	6	2	0	6	1	0	15	6.0%
30～49	1	0	3	2	2	0	8	3.2%
50以上	4	1	0	4	0	0	9	3.6%
計	40	22	37	68	64	17	248	100.0%
構成比	16.1%	8.9%	14.9%	27.4%	25.8%	6.9%	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	22	37	34	7	126	50.8%
10,000～49,999	18	15	14	28	30	10	115	46.4%
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	68	64	17	248	100.0%
構成比	16.1%	8.9%	14.9%	27.4%	25.8%	6.9%	100.0%	

## お客さまへのインタビュー

岡山市内で製麺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・現状について～

岡山市内で長年製麺業を営んでいます。原材料価格の高止まりに加えスーパー等小売店向けの商品は値引き要請が強く利幅は僅かですが、取り扱いロットが大きいいため重要な位置づけであることには変わりありません。

### ～当面の重点施策について～

大胆な取扱商品の変更はできませんが、既存商品に手を加え、付加価値を高めた商品の開発を検討しています。

### ～将来像～

上記取り組みを進め、当社のブランド力を高められる商品の開発を行い、地元根差した「なくてはならない企業」として成長し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DIは△8.1と2期連続でマイナスとなりました。三菱自工の燃費不正問題の影響もあり、製造業DIが前回調査比大幅低下でマイナスとなりました。三菱自工水島工場の生産は再開されたものの、次回調査以降も関連する中小企業事業者様の動向に注視してまいります。

おかやま信用金庫は、地域中小企業事業者様の経営上のお悩みや、販路拡大、新たな事業展開等、様々な課題の解決に全力で支援させていただく考えです。

— 2016.10 —



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