

中小企業景況レポート vol.51

2017.4~6

業況判断D I 4月~6月は上昇し2015年12月期以来のプラス

【2017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は前回調査比で4.9ポイント上昇し2.8と2015年12月期以来のプラスとなりました。

前回調査比でサービス業を除く5業種が上昇しました。特に製造業、卸売業が10ポイント超の大幅上昇となっており、全体のD Iを押し上げる要因となりました。

【2017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△4.0(今回調査比6.8ポイント低下)となっています。小売業、建設業、不動産業が10ポイント超の大幅低下予想となっており、製造業、建設業以外の4業種でD Iがマイナス予想となっています。

業種名	時期	2017年 1月~3月	2017年 4月~6月		2017年 7月~9月 (見通し)	
全業種総合		☁ △2.1	↗ 4.9	☁ 2.8	↗ △6.8	☁ △4.0
製造業		☁ 5.0	↗ 12.5	☁ 17.5	↘ △7.5	☁ 10.0
卸売業		☂ △27.3	↗ 13.1	☂ △14.2	↗ 4.6	☂ △9.6
小売業		☁ △8.0	↗ 8.0	☁ 0.0	↘ △13.5	☂ △13.5
サービス業		☁ △6.0	↗ △4.3	☂ △10.3	↗ 0.0	☂ △10.3
建設業		☁ 9.5	↗ 4.5	☁ 14.0	↘ △10.9	☁ 3.1
不動産業		☁ 0.0	↗ 5.5	☁ 5.5	↘ △16.5	☂ △11.0

景況
天気図
の目安

D I
好調 ←

30
以上
☀

10以上
30未満
☁

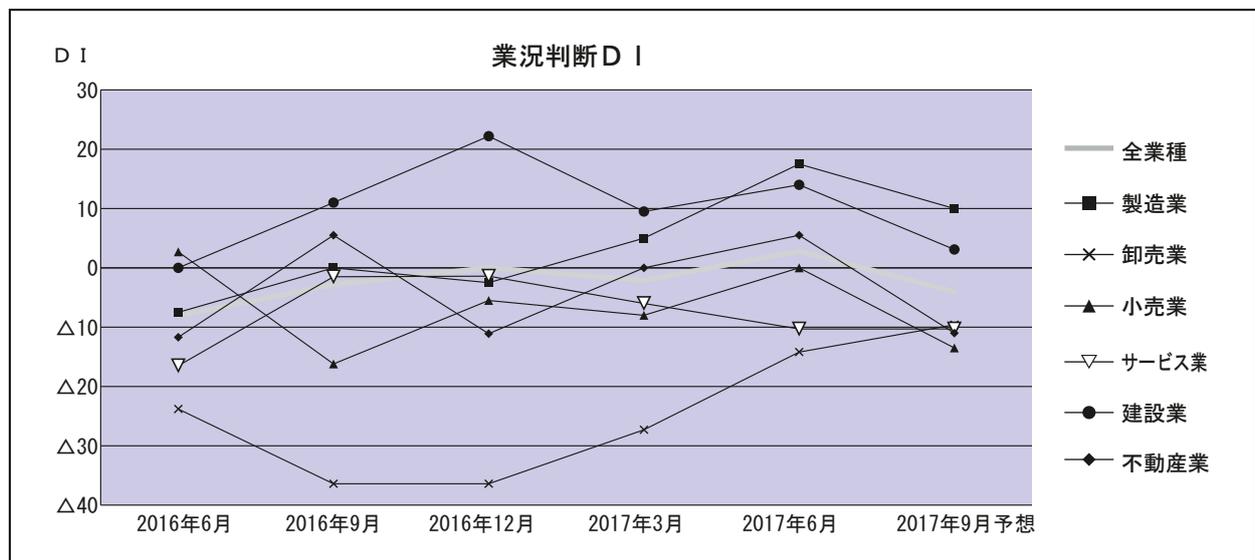
0以上
10未満
☁

△10以上
0未満
☁

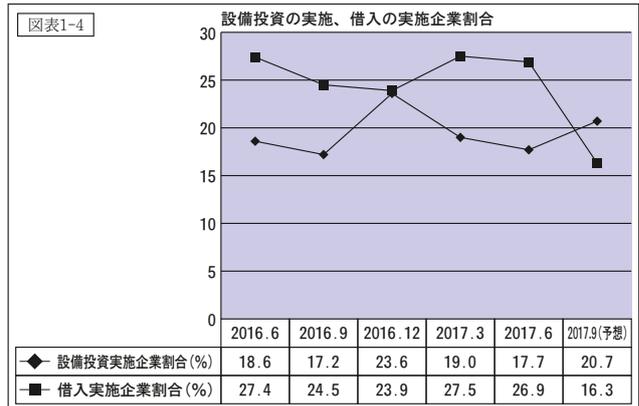
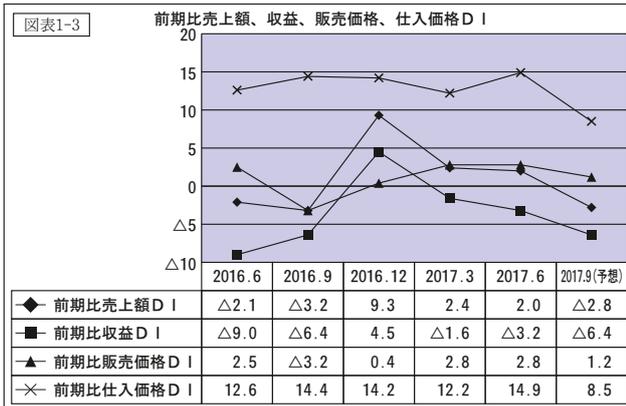
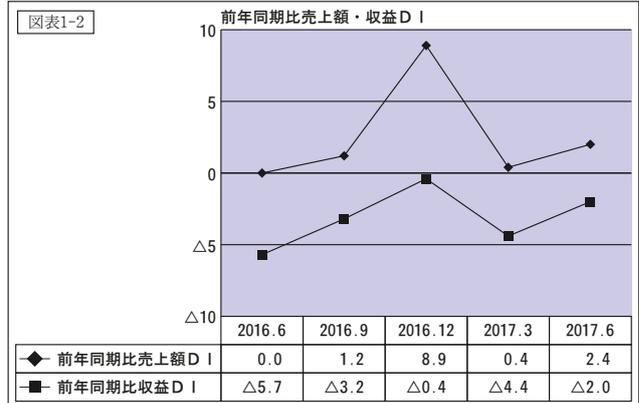
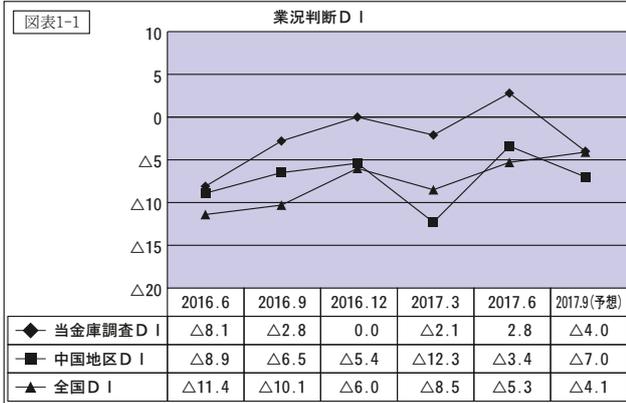
△30以上
△10未満
☂

△30
未満
☂

→ 低調



全業種総合



景況 ～業況判断D I 上昇し2015年12月期以来のプラス～

今期の業況判断D Iは全業種総合で前回調査比**4.9ポイント上昇**し△2.1→2.8となりました(図表1-1)。前回調査比で製造業、卸売業が10ポイント超の大幅上昇となり、全業種総合の業況判断D Iを押し上げる要因となりました。中国地区D I(△3.4)、全国D I(△5.3)ともにマイナスである中、当金庫調査エリアの景況感はプラスとなっています。

次回調査期間(2017年7月～9月)の業況判断D Iは2.8→△4.0と今回調査比**6.8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は2.4、同収益D Iは△2.0(図表1-2)であり、前回調査との比較である前期比売上額D Iは2.0とプラス、同収益D Iは△3.2とマイナスとなっていることから、売上の増加に対して、利幅が確保できていない状況であることが窺えます(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17.7%となり、前回調査比で1.3ポイントの低下、借入を実施した企業の割合は26.9%と前回調査比0.6ポイントの低下となりました。

また、設備投資を予定している企業の割合は20.7%であり今回調査期間に設備投資を実施した企業の割合と比較して3.0ポイントの上昇、借入を予定している企業の割合は16.3%と今回調査期間に借入を実施した企業の割合と比較して10.6ポイントの大幅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、設備投資をおこなわないと回答している企業が57.9%と前回調査比24.6ポイントの大幅上昇となっており、設備投資に慎重であることが窺えます。

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いらっしゃる役員、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。ぜひ貴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

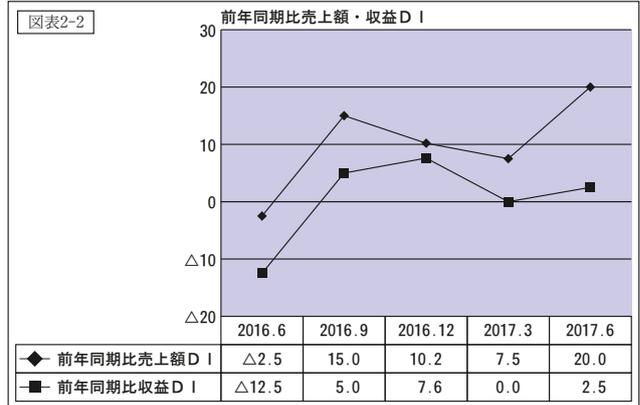
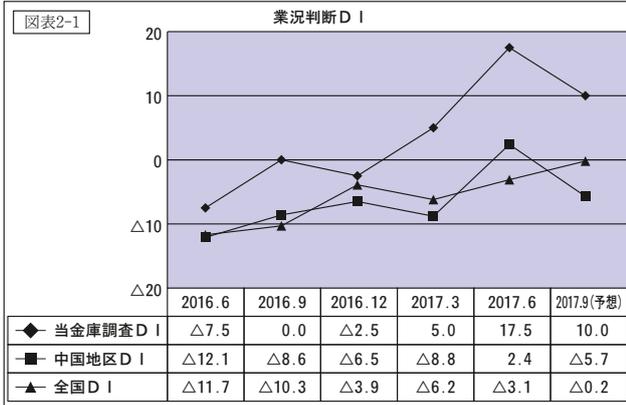
- ・契約締結事業所の代表者、役員および従業員(非正規雇用者も含む)
- ・申込時年齢が20歳以上

◆契約期間

- ・原則1年の自動更新

対象となるローン商品など、詳しくは各支店の担当者、もしくは価値創造部(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 来期は低下の予想～

今期の業況判断D Iは5.0→17.5と前回調査比**12.5ポイントの大幅上昇**となりました（図表2-1）。

来期の予想業況判断D Iは17.5→10.0と**7.5ポイントの低下予想**となっています。

8月1日に発表された岡山県金融経済月報（以下、「日銀月報」）では、岡山県内の生産は「持ち直している」との判断であり、当金庫営業エリア内における製造業の景況感も直近1年間概ね右肩上がりでも推移しています。また、中国地区D I（2.4）、全国D I（△3.1）と比較しても当金庫営業エリア内における製造業の景況感は大幅に高くなっています。前年同期比売上額D Iは20.0、同収益D Iは2.5と共にプラスとなっており（図表2-2）、売上に対して収益性が低いながらも、前年同期と比較して景況感は改善しています。

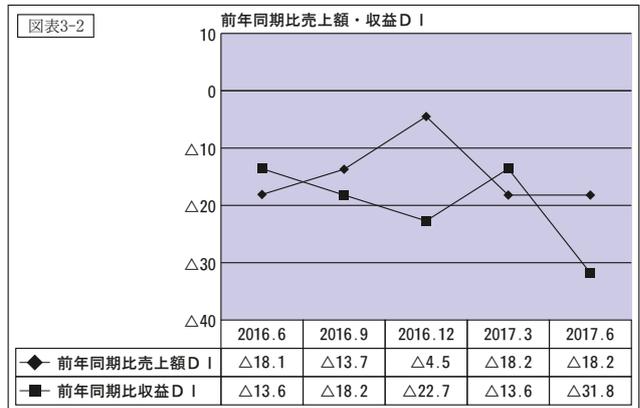
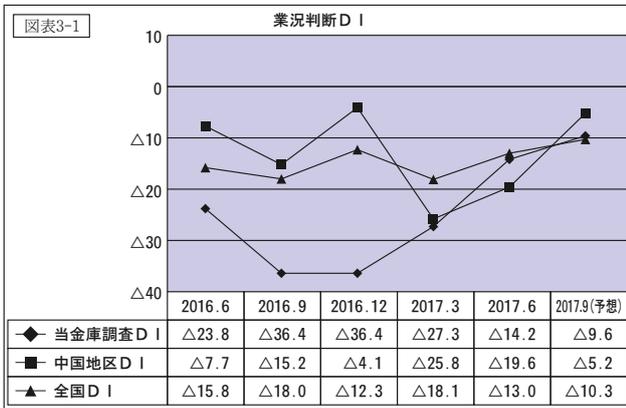
経営上の問題点では、「工場・機械の狭小・老朽化」の回答率が上昇しており、受注が回復傾向にある局面において設備更新の必要性を感じている企業が増加しているようです。

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	43.6%	同業者間の競争の激化	30.8%	工場・機械の狭小・老朽化	20.5%
当面の重点経営施策	販路を広げる	56.4%	経費を節減する	46.2%	教育訓練を強化する	20.5%

卸売業



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△27.3→△14.2と前回調査比**13.1ポイントの大幅上昇**となり、マイナス幅が縮小しました（図表3-1）。来期の予想業況判断D Iは今回調査比で**4.6ポイント上昇**し、△9.6となる予想です。

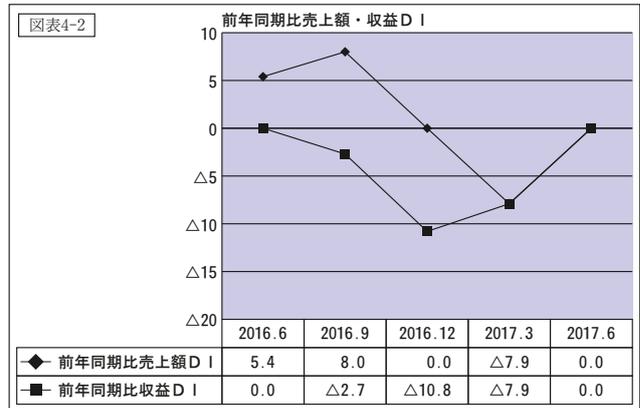
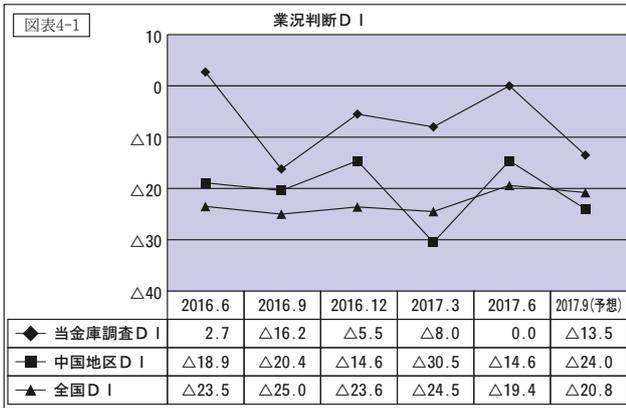
「日銀月報」によると「県内景気は緩やかな回復を続けている」とのことで、個人消費を含め持ち直しの動きがある中で卸売業の景況感も2016年12月期調査を底として良化傾向にあります。業況判断D Iは依然マイナスの状態が続いています。前年同期比売上額D Iは△18.2、同収益D Iは△31.8と共にマイナスとなっており（図表3-2）、他業種と比較して厳しい状況であることに変わりありません。

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	52.2%	同業者間の競争の激化	43.5%	販売商品の不足	17.4%
当面の重点経営施策	販路を広げる	69.6%	経費を節減する	47.8%	人材を確保する 教育訓練を強化する	13.0%

小 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△8.0→0.0と前回調査比8.0ポイントの上昇となりました（図表4-1）。また、来期の予想業況判断D Iは0.0→△13.5と13.5ポイントの大幅低下予想となっています。

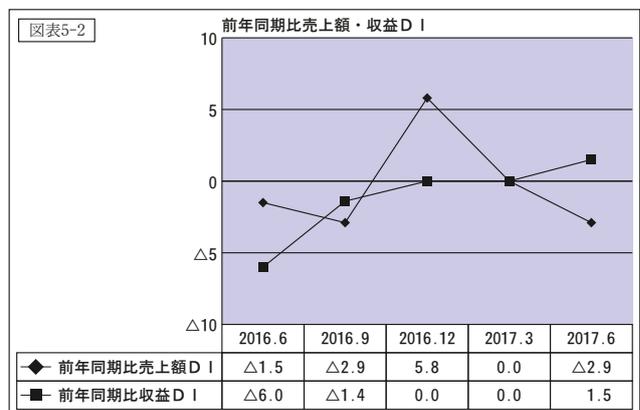
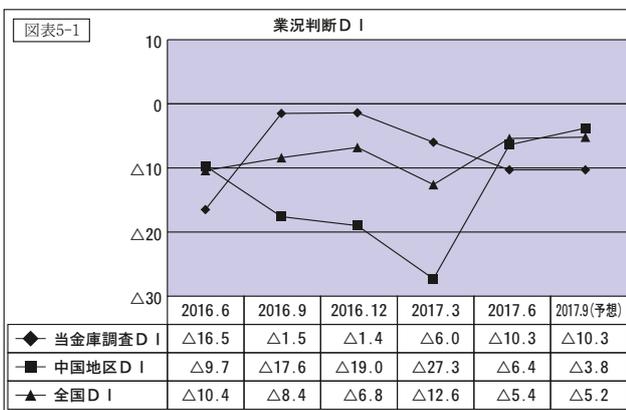
今期D Iが0.0となったように、小売業は回復基調にあります。「日銀月報」でも、岡山県内の個人消費、百貨店・スーパー売上高ともに「持ち直している」との判断であり、前年同期比売上額・収益D I共に0.0と比較的景況感の高かった2016年6月期の水準まで回復しています。しかしながら、依然として「同業者間の競争の激化」「大型店との競争激化」が大きな問題点となっており、独自性を出した商品構成、プロモーションが必要となっています。

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	44.7%	人手不足	39.5%	大型店との競争激化	26.3%
当面の重点経営施策	経費を節減する	47.4%	宣伝・広告を強化する	28.9%	販路を広げる 売れ筋商品を取り扱う	26.3%

サービスマ



景 況 ～今期低下 来期は横ばいの予想～

今期の業況判断D Iは△6.0→△10.3と前回調査比4.3ポイントの低下となりました（図表5-1）。また、来期の予想業況判断D Iは△10.3と横ばいの予想となっています。

また、前年同期比売上額D Iは△2.9、同収益D Iは1.5と収益性に改善が見られます（図表5-2）。

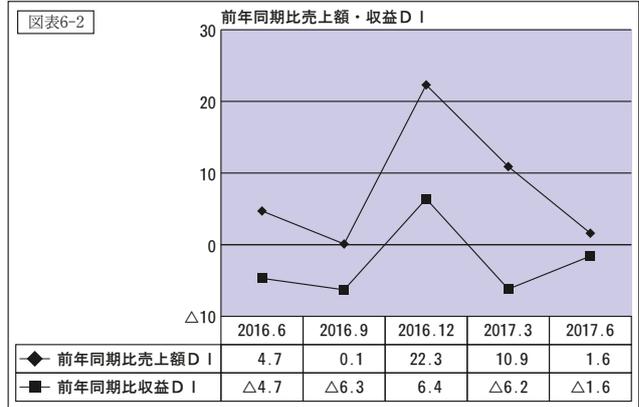
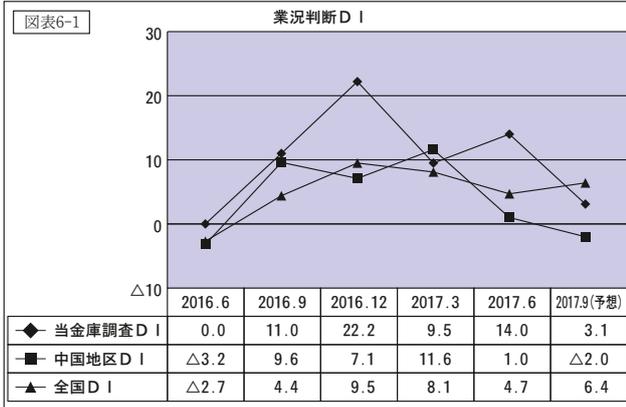
サービス業においても依然人手不足の状態が続いており、人材の確保・育成に加え、定着率を高めるための従業員満足度（E S）の向上など、ヒトに関わる問題の対応が大きな経営課題のひとつであると感じている企業が多いようです。

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	39.7%	同業者間の競争の激化	29.4%	人手不足	25.0%
当面の重点経営施策	経費を節減する	39.7%	販路を広げる	32.4%	人材を確保する	25.0%

建設業



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9.5→14.0と前回調査比4.5ポイントの上昇となりました(図表6-1)。なお、来期の予想業況判断D Iは14.0→3.1と10.9ポイントの大幅低下予想となっています。

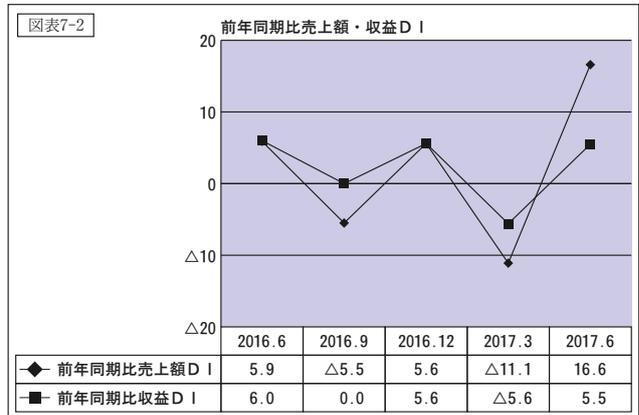
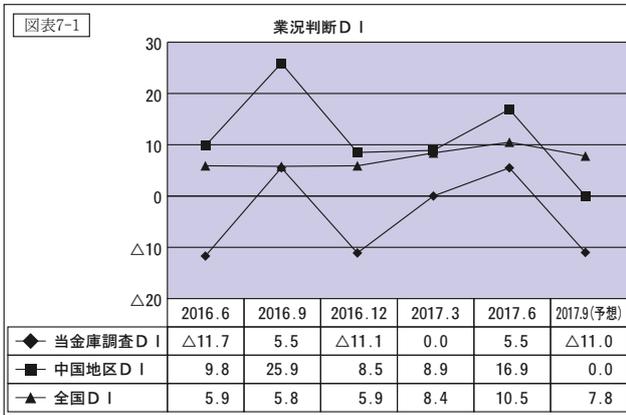
「日銀月報」にて住宅投資は「横ばい圏内」、公共投資は「弱含んでいる」とのことであり、建設業においては若干の足踏み感が出ています。また、経営上の問題点で「人手不足」、当面の重点経営施策で「人材を確保する」との回答率が半数近くに上っており、建設業の景況感の低下は、受注の減少傾向もさることながら、受注をこなすための人手が不足していること、技術的な承継が進んでいないことが要因のひとつであると考えられます。

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	人手不足	48.4%	売上の停滞・減少 同業者間の競争の激化	28.1%	下請けの確保難	20.3%
当面の重点経営施策	人材を確保する	46.9%	経費を節減する	45.3%	販路を広げる	39.1%

不動産業



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→5.5と、前回調査比5.5ポイントの上昇となりました(図表7-1)。なお、来期の予想業況判断D Iは5.5→△11.0と16.5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、同収益D Iともにプラスとなっており、特に売上額D Iは16.6と大幅に上昇していることから、不動産市場が活性化していることが窺われます(図表7-2)。

経営上の問題点・当面の重点経営施策の回答から、「情報力を強化する」ことで独自の物件取扱いを増加させ、「商品物件の不足」ならびに「同業者間の競争の激化」を回避しよ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)

	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	50.0%	同業者間の競争の激化	33.3%	売上の停滞・減少	27.8%
当面の重点経営施策	情報力を強化する	44.4%	販路を広げる	33.3%	不動産の有効活用を図る	27.8%

調査先企業の声

製造業

- ・単価が下落しており、加えて造船不況による今後の受注減少が予想されており、対策が必要である。（船舶向けエンジン部品製造）
- ・人材不足により、受注増加に対応しきれしていない。若手人材の積極的な採用と中堅社員によるOJTが今後の課題である。（産業機械部品製造）
- ・仕事は大口受注先1社に依存しているため、波動が大きい。販路開拓に取り組み、安定した受注量の確保に努めたい。（製缶・鋼材・ステンレス加工）

卸売業

- ・従業員が高齢化しているにもかかわらず若手人材の確保が困難な状況である。商品目利き・知識・人脈の承継が進んでいないことが現状最大の問題点である。（木材卸）
- ・商品の品揃えを充実させることに注力し、在庫過多となっている。今後、負担減少のため、商品の選定、売れ行き予測をしっかりとおこなう考えである。（土産品卸）
- ・ペーパーレス化により売上減少傾向。同業者間の価格競争も激化しており、対策が急務である。既存事業のノウハウを活かした新たな事業を模索中である。（洋紙卸）

小売業

- ・在庫削減のため、店頭での展示販売を縮小させ、メーカー展示場へお客様と出向き販売する形態を取っている。（家具・カーテン販売）
- ・大手ドラッグストアが近隣にオープンし競争激化している。販促を強化し売上増加を図っている。（薬局）
- ・個人向けの中古車販売・修理が主業であるが、今までの経験を活かし、トラック・重機・農機具の輸出に取り組んでおり、新たな利益を生んでいる。（中古車販売）
- ・大手書店との競合が激化している。小回りの利いた営業で固定客を確保し、売上高維持に尽力している。（教材・教具販売）

サービス業

- ・食材の高騰、同業者との競合激化など、厳しい経営環境であるが、常に商品開発をおこない顧客を飽きさせないよう努めている。（回転寿司店）
- ・価格競争が以前にも増して厳しくなっている。いかに付加価値を高められるか日々試行錯誤している。（音響設備販売・レンタル）
- ・西日本を中心に測量業務をおこなっているが、オリンピックなどの影響で関東での仕事で技術者が不足している。（測量）

建設業

- ・受注は安定しているが同業者間の価格競争が厳しくなっている。廃業も含め事業承継をどのようにするか検討中である。（クレーン工事）
- ・東京をメインに活動している。東京オリンピックに向けて受注が増加しており、今後更に忙しくなる見込み。（土木工事）
- ・人材の確保が大きな課題である。外注先も人手が不足しており断られるケースも出てきている。（左官工事）

不動産業

- ・近年、ハウスメーカーからの土地の相談案件が増加している。（不動産仲介）
- ・今後、岡山における空き家問題や賃貸物件の入居率低下など、地元不動産業界では不透明感が広がっている。（不動産仲介・管理）
- ・周辺は以前からアパート・マンションが多い地域であったが、周辺人口の変遷から現在は需給バランスが崩れ供給過多となっている。入居率を維持向上させるために、いかに特色を出し、差別化を図るかが課題である。（不動産賃貸）

第13回岡山県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29年9月13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13回岡山県しんきん合同ビジネス交流会」を開催いたします。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29年9月13日（水）10：00～16：00

※フリー商談会に参加される方は12：00より入場可能となります。

◆開催スケジュール

開会式	10：00～10：20
第一部（個別商談会、経営相談会）	10：30～12：05
第二部（フリー商談会、経営相談会）	12：30～15：55
補助金活用セミナー	12：30～13：30
売れるヒット商品の作り方セミナー	13：40～14：40
経営革新セミナー	14：50～15：20
ビジネスコンテスト表彰式	15：55～16：00
閉会	16：00

◆セミナー・企画など

◎経営に役立つセミナーの開催（新企画）

大展示場メインステージにて、午後から以下のセミナーを開催します。なお、聴講についての事前予約は必要ありません。

- 補助金活用セミナー
- 売れるヒット商品の作り方セミナー
- 経営革新セミナー

◎「わが社の“新作”」展示コーナーの設置

PRブース出展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することをおして、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”」展示コーナーを昨年に引き続き設置いたします。

<現在フリー商談会参加企業様を募集しております>

◆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おこなわず、自由に会場内のブースを訪問していただき、商談いただくことが可能です（バイヤーとの商談はできません）。

◆フリー商談会参加のお申込みについて

◎営業部店より申込みいただく場合

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込みください。

◎ホームページからお申込みいただく場合

以下の当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いただき、必要事項をご記入のうえ、当交流会実行委員会事務局宛に送付してください。

以上

◀ 岡山県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・お申込み先

おかやま信用金庫 価値創造部 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 2017年6月1日～7日
 2) 調査対象期間 2017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職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	16	30	46	49	16	176	70.4%
10～19	8	4	3	8	11	2	36	14.4%
20～29	7	1	1	9	2	0	20	8.0%
30～49	1	0	2	3	2	0	8	3.2%
50以上	5	1	2	2	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

(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	33	8	127	50.8%
10,000～49,999	18	15	14	28	31	10	116	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	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

岡山市内にて印刷業を営んでいる企業様にインタビューをおこないました。

～事業の内容・現状について～

近年、印刷業界の市場は縮小傾向にあります。特にITソリューションの発達による印刷物の減少は避けられなく、消費税増税による駐込み需要終了以降、受注量も落ち込み先行不透明感が広がっています。

～当面の重点施策について～

売上拡大が急務であります。若手営業の教育による営業力の強化、また、ターゲットを絞り営業活動の効率化などに取り組んでいます。

～将来像～

自社ブランドの確立とあわせ、お客様に対しては高付加価値なサービスを提供し、地元と共に発展する企業をめざしています。

編集後記

今回調査で全業種総合の業況判断DIは4.9ポイント上昇し2.8とプラスに転じました。各業種の景況感のばらつきが小さくなっており、全体的に景況感は回復傾向にあることが窺われます。ただ、依然としてどの業種においても人手不足は深刻さを増しており、技能・ノウハウの承継と併せて危機感を強めている企業の方が増加しています。おかやま信用金庫ではビジネス交流会における人材のマッチングをはじめとして経営に関する様々な課題解決に向けた取組みのお手伝いをいたします。地元岡山を盛り上げ、地域活性化・地方創生に向けて全力で取り組みますので引き続きよろしくお願いいたします。

— 2017.8 —



おかやま信用金庫
価値創造部

〒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