

中小企業景況レポート vol.54

2018.1~3

業況判断D I 1月~3月は大幅低下し2期ぶりのマイナス

【2018年1月~3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16.6ポイント低下し△2.8と2期ぶりのマイナスとなりました。

前回調査比で、製造業を除く5業種のD Iが低下しました。特に卸売業、サービス業、建設業が20ポイントを超える大幅低下となり、全体のD Iを押し下げる要因となりました。

【2018年4月~6月期の予想業況判断D I】

次回調査期間の全業種総合の業況判断D Iは今回調査比で0.8ポイント低下し△3.6となる予想となっています。製造業と不動産業はプラス予想ですが、他の4業種がマイナス予想となっています。

業種名	時期	2017年 10月~12月	2018年 1月~3月		2018年 4月~6月 (予想)	
全業種総合		13.8	Δ16.6	Δ2.8	Δ0.8	Δ3.6
製造業		7.5	7.5	15.0	Δ7.5	7.5
卸売業		Δ9.1	Δ27.3	Δ36.4	13.7	Δ22.7
小売業		2.8	Δ5.4	Δ2.6	Δ2.7	Δ5.3
サービス業		18.0	Δ25.4	Δ7.4	3.0	Δ4.4
建設業		27.0	Δ27.0	0.0	Δ6.3	Δ6.3
不動産業		16.6	Δ11.1	5.5	5.6	11.1

景況
天気図
の目安

D I
好調 ←

30
以上

10以上
30未満

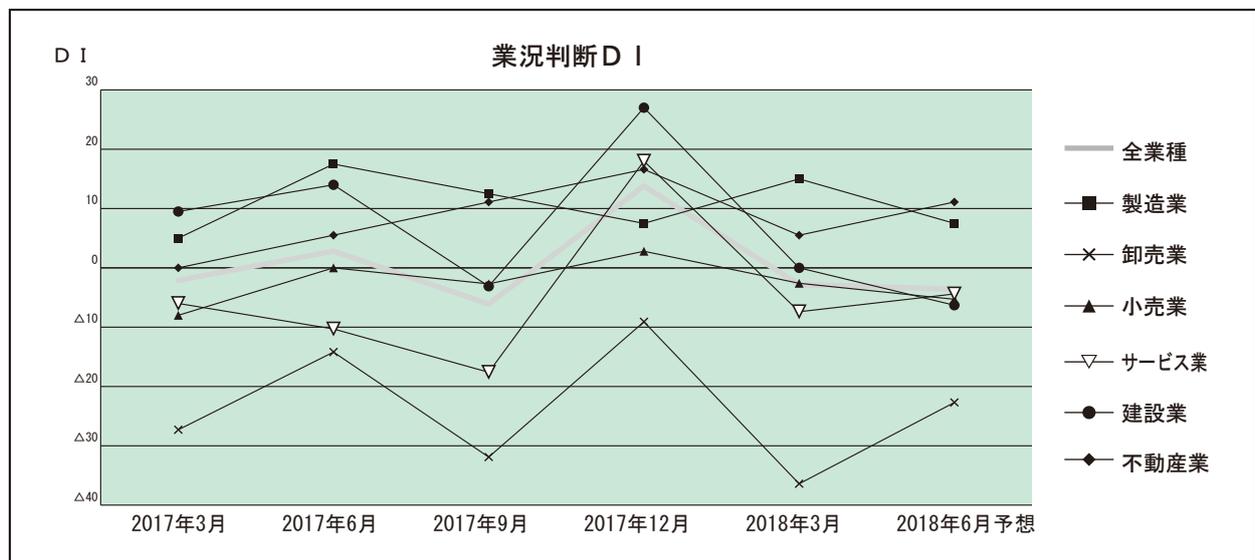
0以上
10未満

△10以上
0未満

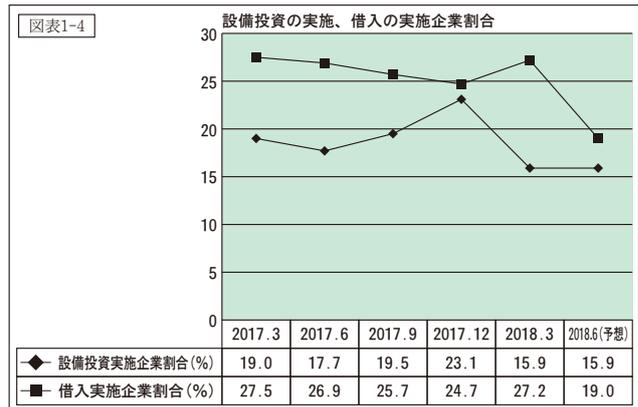
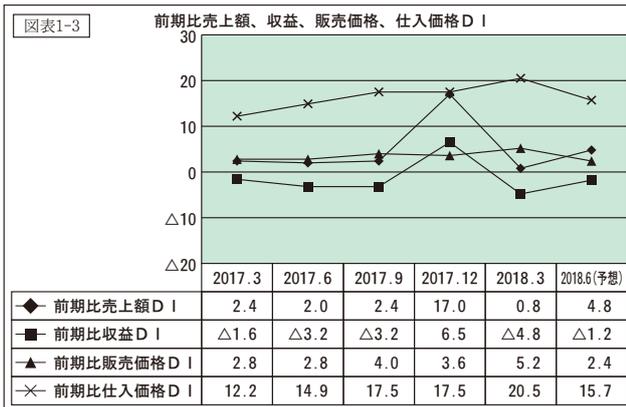
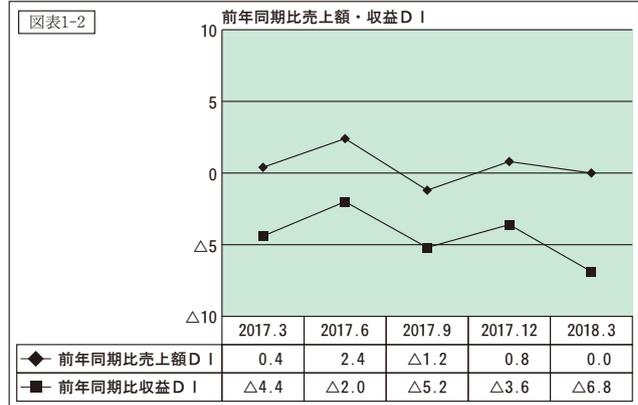
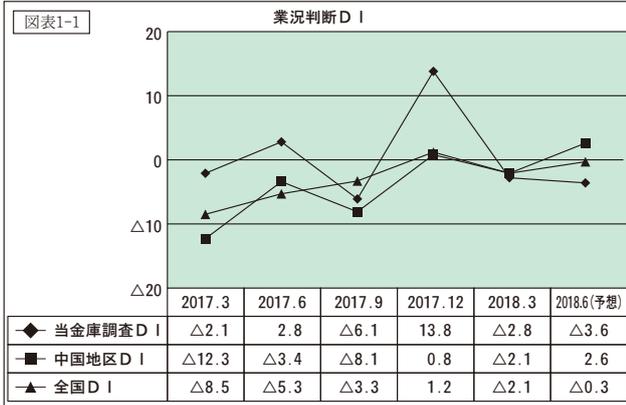
△30以上
△10未満

△30
未満

→ 低調



全業種総合



景況 ～業況判断D I 大幅低下し2期ぶりのマイナス～

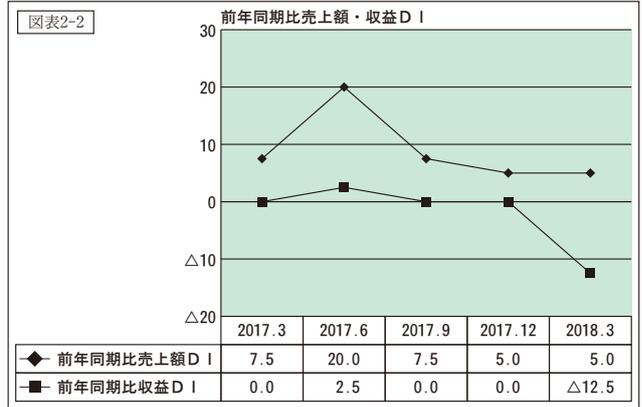
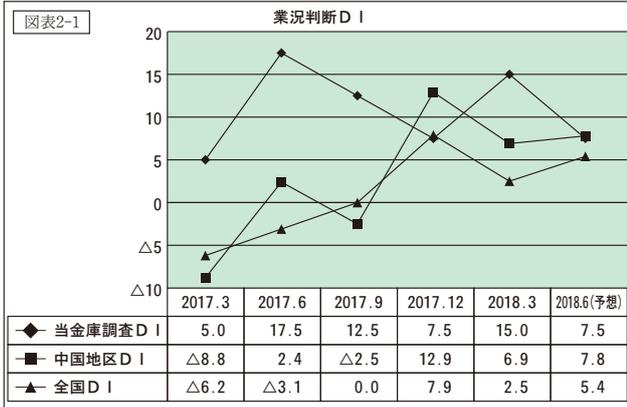
今期の業況判断D Iは全業種総合で前回調査比**16.6ポイントの大幅低下**により13.8→△2.8と、2期ぶりのマイナスとなりました。中国地区D I（△2.1）、全国D I（△2.1）と比較しても、当金庫営業エリアの景況感は低くなっています。なお、次回調査期間（2018年4月～6月）の業況判断D Iは△2.8→△3.6と、**今回調査比0.8ポイントの低下予想**となっています（図表1-1）。

前年同期比売上額D Iは0.0、同収益D Iは△6.8であり、利益を取りにくい状況が景況感悪化に影響を与えていると考えられます（図表1-2）。

今回調査期間で設備投資を実施した企業の割合は15.9%となり、前回調査比7.2ポイントの低下、借入を実施した企業の割合は27.2%と前回調査比2.5ポイントの上昇となりました。次回調査期間に設備投資を予定している企業の割合は15.9%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同水準となっています。また、次回調査期間に借入を予定している企業の割合は19.0%であり、今回調査期間に借入を実施した企業の割合と比較して8.2ポイントの低下となっています（図表1-4）。

また、設備状況の見通しが「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66.7%（前回調査比16.7ポイントの上昇）となっており、設備投資に慎重な姿勢が窺えます。

製造業



景況 ～今期上昇 来期は低下の予想～

今期の業況判断D Iは7.5→15.0と前回調査比**7.5ポイントの上昇**となりました。また、来期の予想業況判断D Iは15.0→7.5と**7.5ポイントの低下予想**となっています（図表2-1）。

今回調査期間中における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「持ち直しが明確になっている」との判断であり、引き続きD Iがプラス域で推移するものと考えられます。

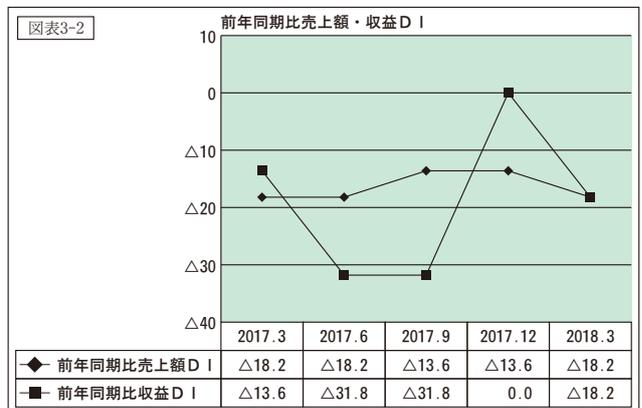
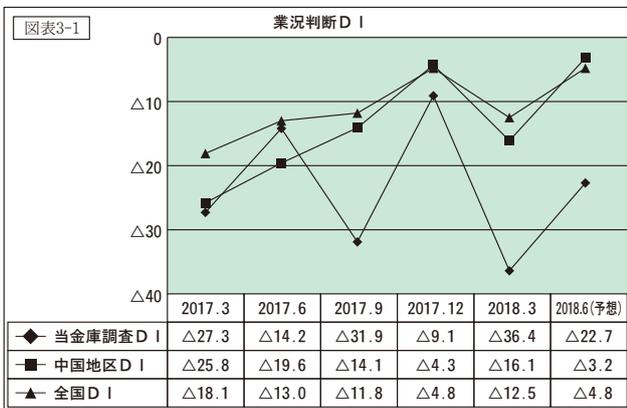
製造業は直近1年間のD Iがプラスで推移しており、前年同期比売上額D Iは5.0と順調に推移していますが、同収益D Iが△12.5と急激に低下しています（図表2-2）。前年同期比収益D Iの大幅低下は、経営上の問題点において回答率が大幅に上昇している「原材料高」が大きな要因と考えられます。

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	35.0%	原材料高	30.0%	人手不足	27.5%
当面の重点経営施策	販路を広げる	62.5%	経費を節減する	50.0%	人材を確保する	27.5%

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△9.1→△36.4と前回調査比**27.3ポイントの大幅低下**となりました。直近1年間の卸売業のD Iは変動幅が大きく不安定な動きとなっています（図表3-1）。

前年同期比売上額D Iは△18.2と前回調査比4.6ポイントの低下、同収益D Iは△18.2と同18.2ポイントの大幅低下となっています（図表3-2）。

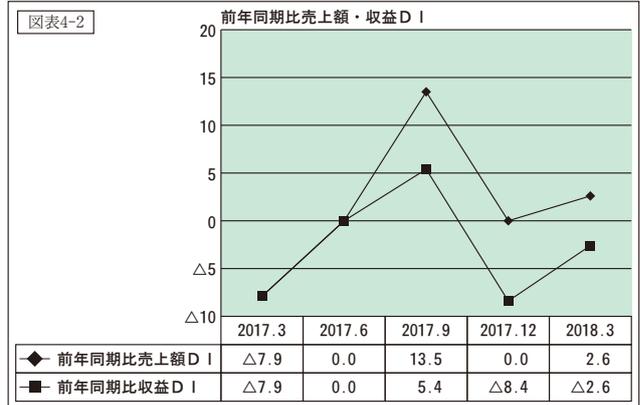
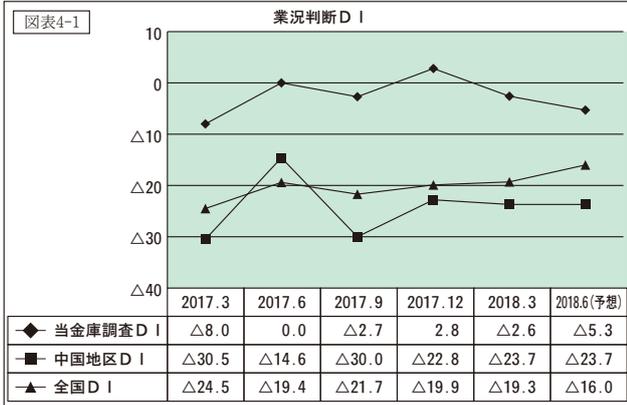
経営上の問題点において「利幅の縮小」との回答率が大幅に上昇していることから、安定的な利益確保が難しい状況であることが窺えます。

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	54.5%	同業者間の競争の激化	45.5%	利幅の縮小	36.4%
当面の重点経営施策	販路を広げる	72.7%	経費を節減する 人材を確保する	36.4% 36.4%	情報力を強化する	18.2%

小 売 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2.8→△2.6と前回調査比5.4ポイントの低下となりました。また、来期の予想業況判断D Iは△2.6→△5.3と2.7ポイントの低下予想となっています(図表4-1)。

前年同期比売上額D Iは2.6、同収益D Iは△2.6であり、依然として収益性が厳しいことが窺えます(図表4-2)。

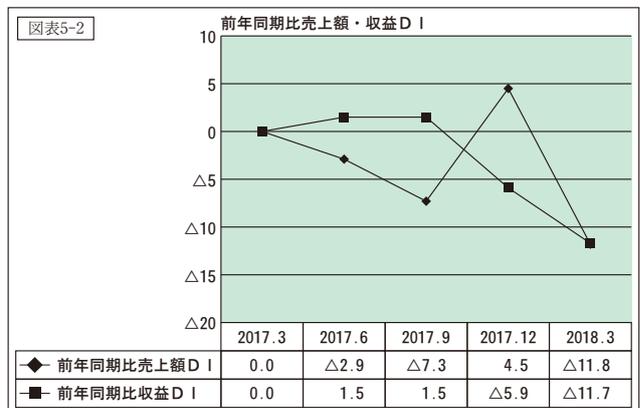
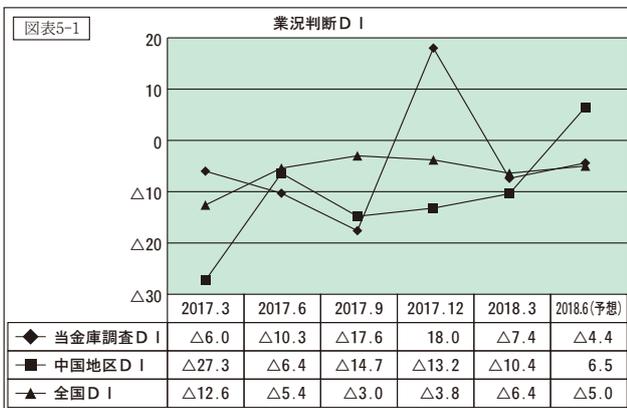
「日銀月報」によると個人消費は「持ち直している」との判断ですが、地域の中小小売業者にとっては「人手不足」に加え「大型店・同業者間の競争の激化」などにより売上や利幅が縮小傾向であり、D Iもプラス域とマイナス域を行き来している状態が続いています。

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	39.5%	人手不足	23.7%	大型店との競争激化	18.4%
	同業者間の競争の激化	39.5%			利幅の縮小	18.4%
当面の重点経営施策	経費を節減する	31.6%	宣伝・広告を強化する	23.7%	販路を広げる	21.1%
			売れ筋商品を取扱う	23.7%		
			人材を確保する	23.7%		
					商圏人口の減少	18.4%

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18.0→△7.4と前回調査比25.4ポイントの大幅低下となりました。来期の予想業況判断D Iは△7.4→△4.4と3.0ポイントの上昇予想となっています(図表5-1)。

前年同期比売上額D Iは△11.8、同収益D Iは△11.7といずれもマイナスとなっており、1年前と比較しても売上、利益両面で厳しい状況と感じている企業が多いようです(図表5-2)。

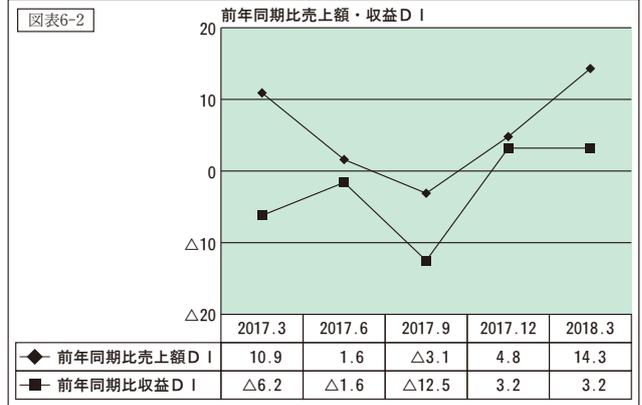
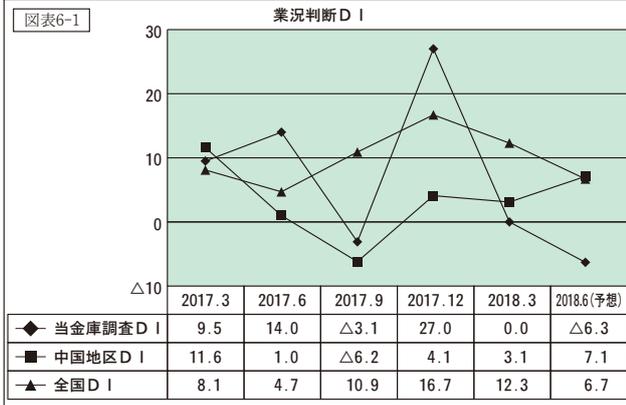
サービス業は前回調査においてD Iがプラスとなりましたが、今回調査でふたたびマイナスとなりました。サービス業では「同業者間の競争の激化」に対抗するための差別化要因として従業員のスキルが大きく影響するため、優秀な人材を確保・育成し定着率を高めることが最重要課題と考えられます。

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	同業者間の競争の激化	39.7%	売上の停滞・減少	33.8%	人手不足	30.9%
当面の重点経営施策	人材を確保する	38.2%	販路を広げる	36.8%	経費を節減する	35.3%

建設業



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27.0→0.0と前回調査比**27.0ポイントの大幅低下**となりました。なお、来期の予想業況判断D Iは0.0→△6.3と**6.3ポイントの低下予想**となっています(図表6-1)。

「日銀月報」では公共投資が「横ばい」、住宅投資は「弱めの動き」との判断であり、D Iも0.0と、足元の景況感
は高くないものの、前年同期比売上高D Iは14.3、同収益D Iは3.2といずれも1年前に比べ好転していると感じて
いる企業が多いようです(図表6-2)。

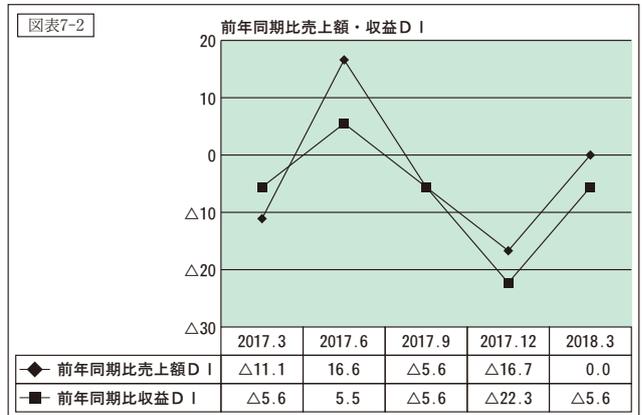
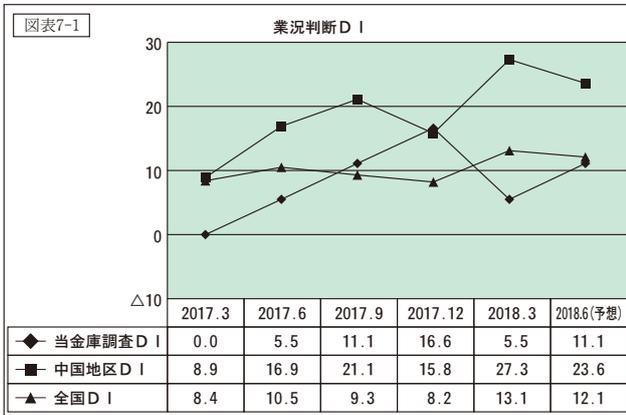
経営上の問題点、当面の重点施策では「人手不足」「人材を確保する」の回答率が依然高く、経費節減と併せて、
「ヒト」に関する問題解決が建設業のポイントになると考えられます。

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)

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	人手不足	43.8%	同業者間の競争の激化	34.4%	売上の停滞・減少	28.1%
当面の重点経営施策	経費を節減する	48.4%	販路を広げる	45.3%	人材を確保する	40.6%

不動産業



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16.6→5.5と、前回調査比**11.1ポイントの大幅低下**となりました。なお、来期の予想業況判断
D Iは5.5→11.1と**5.6ポイントの上昇予想**となっています(図表7-1)。

前年同期比売上額D Iは0.0、同収益D Iは△5.6っており、景気回復局面であった1年前に比べ収益面が厳しいと
感じている企業が多いようです(図表7-2)。

経営上の問題点、当面の重点経営施策より、旺盛な需要に対し「情報力を強化」して優良な物件を確保し「宣伝・
広告を強化」して「同業者間の競争の激化」に対抗することが、現在の不動産業のポイント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	商品物件の不足	61.1%	売上の停滞・減少 同業者間の競争の激化	33.3%	利幅の縮小	22.2%
当面の重点経営施策	情報力を強化する	61.1%	宣伝・広告を強化する	50.0%	販路を広げる 経費を節減する	27.8%

調査先企業の声

製造業

- ・東京オリンピック開催によるグラウンド向け人工芝需要の高まりにより、ゴムチップ加工部門の売上増加が見込まれる。（樹脂加工）
- ・納入先からの値下げ圧力、仕入先からの値上げ圧力により、利幅が縮小している。（印刷）
- ・原材料価格が高騰しており利益は減少傾向にある。作業効率の見直しと経費節減によりカバーしている。（金属部品加工）

卸売業

- ・固定客を多数有しているが、高齢化しており売上も徐々に減少傾向である。（食肉卸）
- ・取引先の廃業が多く、加えて同業他社との価格競争が激しいため、売上、利益ともに低迷している。（理容器具、材料卸）
- ・今期より前代表者は完全に退いたが、取引先との関係性も維持しており事業承継が順調に進んでいるものと思われる。（木材卸）

小売業

- ・固定客を多数有しているが、近年は大型ドラッグストアの進出の影響で業況は下降気味である。（医薬品販売）
- ・同業者間の競合は厳しいが、固定客を大切にし、紹介などをいただきながら徐々に売上を伸ばしている。お客様が満足いただけることを第一に営業している。（自動車販売）
- ・競合他社の積極的な営業活動かつ、価格競争が激化しており、業況に影響を与えている。（食料品販売）

サービス業

- ・長年のお取引先を有しており売上は安定しているが、現在配達ドライバーが不足しており意外な部分で事業に支障が出てきている。（貸おしぼり、クリーニング）
- ・人手不足を受け、新卒、中途採用とも積極的におこなっている。従業員の若返りが長期的に必要と感じている。（金属容器販売・リース）
- ・ベテラン従業員の退職によりサービスに大きな影響が出ている。他の従業員も高齢化していることから、若手人材の確保と育成が喫緊の課題となっている。（自動車整備）
- ・同業他社の廃業が多いことから、現在は逆に売上利益ともに増加している。（イベント企画・運営）

建設業

- ・昨年に比べ大型工事は少ないものの、小口多数で売り上げは増加傾向にある。引き続き販路拡大に注力する。（土木工事）
- ・今後は従業員の技術面での質を高め、多様な業務ができるよう指導教育をおこなう考えである。（電気工事）
- ・代表者は健康で元気に仕事をこなしているが、高齢であることから、事業承継の準備を進めており、スムーズな移行を目指している。（タイル工事）

不動産業

- ・岡山県内において商品土地が圧倒的に不足していると感じている。情報力の強化が必要である。（不動産売買）
- ・自社の遊休地をコインパーキングやコインランドリーとして活用しており順調に稼働している。（不動産賃貸）
- ・代表者の人柄、人脈を活かした営業活動をおこなっているが、近々、後継者問題、事業承継問題を真剣に検討しなければならないと感じている。（不動産仲介）

平成30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”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30年度の募集を6月1日（金）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、海外進出などの独自性・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30年6月1日（金）～7月31日（火）

3. 対象先・対象事業

原則として、当金庫の営業エリア内で事業を営む法人・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。

※過去のエリアサポートにて助成金合計が100万円以上となった事業者の方は原則応募できません。

【対象事業】

- 創業(創業前または創業後1年以内)
- 新商品・新サービスの開発
- 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30年 6月 1日 ～ 7月31日
一次審査期間（書類審査）	平成30年 8月上旬 ～ 9月下旬
一次審査の結果通知	平成30年10月中旬
二次審査の事前説明会	平成30年11月下旬（当金庫7階大ホール）
二次審査会の実施（プレゼンテーション審査）	平成31年 2月上旬（当金庫7階大ホール）
二次審査の結果通知	平成31年 2月下旬
助成金贈呈式の開催	平成31年 3月下旬（当金庫7階大ホール）

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。

※応募用紙などのダウンロード、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/business/area_support/

7. その他

ご不明の点につきましては、各営業部担当または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 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 2018年3月1日～7日
 2) 調査対象期間 2018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

回答率

(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	21	15	31	45	49	16	177	70.8%
10～19	5	4	4	10	10	2	35	14.0%
20～29	8	2	0	6	2	0	18	7.2%
30～49	2	0	3	4	3	0	12	4.8%
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

(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	36	33	8	126	50.4%
10,000～49,999	18	15	14	29	31	10	117	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	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

岡山市内にて製造業を営んでいる企業の専務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～

重工業系のメーカーからの受注によりコンプレッサーの部品を鋳物で製造しています。特殊な部品であるため競争力があり、メーカーからも技術力を認められており、今後も安定した受注が期待できます。

～当面の重点施策について～

木型製作は外注に100%依存しており、納期や価格については外注先主導で決定されています。改善策として木型の内製化による一貫鋳造体制を早期に実現し、高品質、コスト優位、短納期を目指します。

～将来像～

熟練工の優れた技術力で取引先の信用を築き、主力メーカーの第一次下請けとして、会社も社員も成長し続ける活気のある会社になりたいと考えています。今後は内製化による木型製作のノウハウを蓄積し、若手工員の育成をすすめます。

編集後記

今回調査における全業種総合の業況判断DIは前回調査比で16.6ポイント低下し△2.8となりました。前回調査時は全業種を通して景況感が高かったものの、年明け以降足踏み状態が続いているようです。来期も引き続き低下する予想であり、DIのプラス域への上昇にあと一步届かない状況が続く見込みです。また、引き続き全ての業種において人手不足が深刻な問題となっており、更なる業績向上のためには、いかに「人手不足を解消するか」が鍵となってきます。加えて同業者間、大手企業との競争激化、原材料の高騰による利益圧迫など地域の中小企業にとっては厳しい経営環境が続いています。おかやま信用金庫ではお客様との対話の中から真のご要望を汲み取り、様々な課題解決に向けた取組みのお手伝いをおこないます。地元岡山を盛り上げるべく全力で取り組んでまいりますので、お気軽にご相談ください。

— 2018.5 —



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