

中小企業景況レポート vol.55

2018.4~6

このたびは平成30年7月豪雨により被災された皆様に、謹んでお見舞い申し上げます。一日も早い復旧と、皆様のご健康を心からお祈り申し上げます。

また、本レポートにおける調査は当該豪雨前に実施していますので、現在の景況感と異なる場合があります。予めご了承ください。

業況判断D I 4月~6月は上昇し0.0となりマイナスから回復

【2018年4月~6月期の業況判断D I】

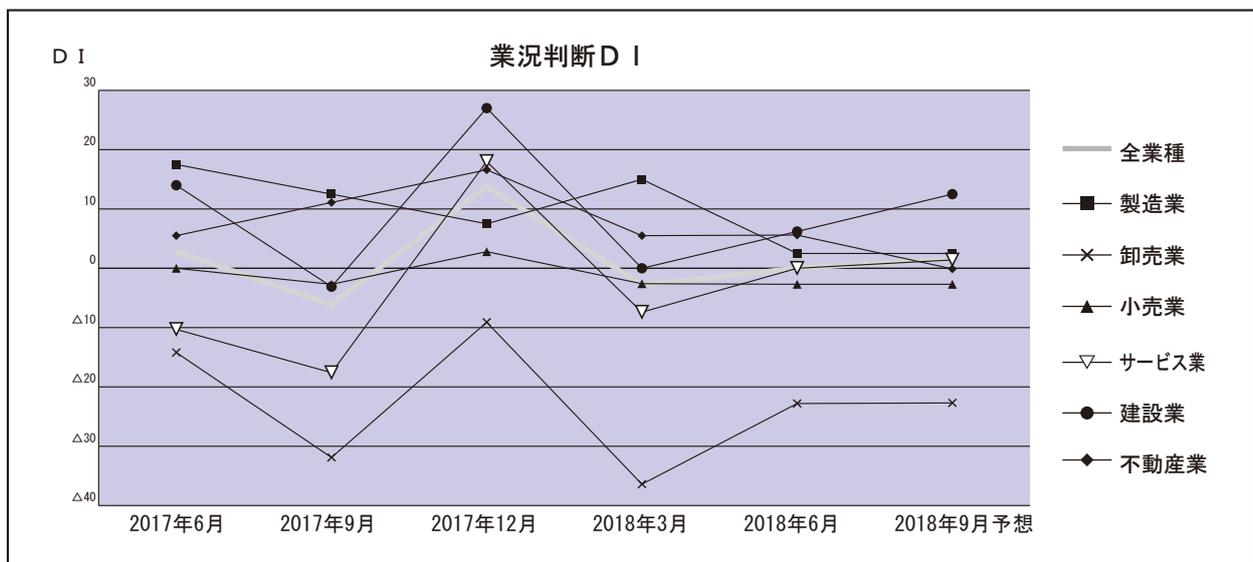
今回調査期間における全業種総合の業況判断D Iは前回調査比で2.8ポイント上昇し0.0となりました。前回調査比で卸売業、サービス業、建設業、不動産業で上昇しました。

【2018年7月~9月期の予想業況判断D I】

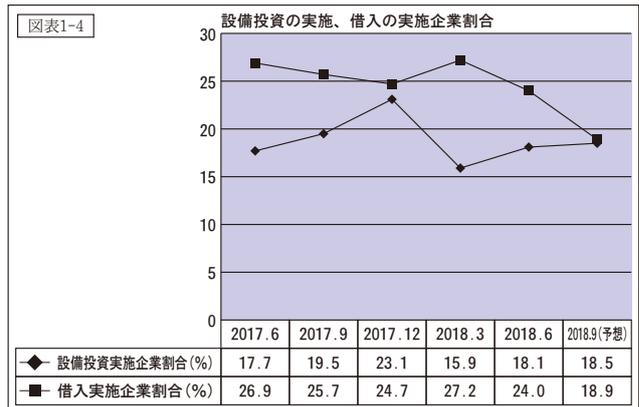
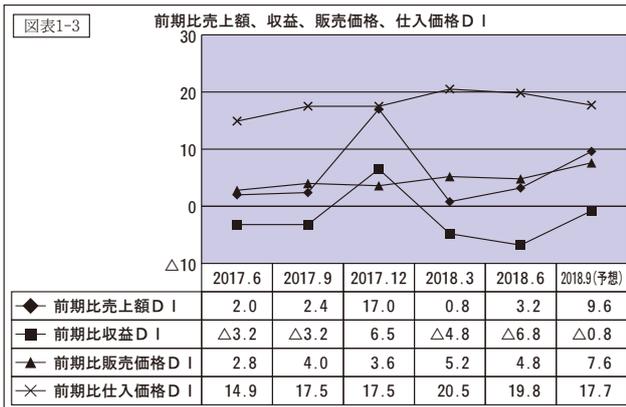
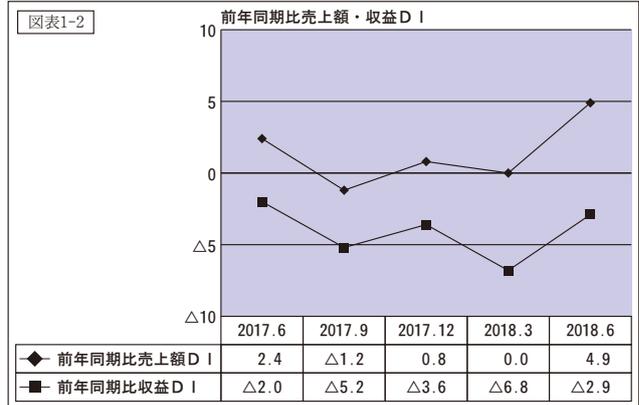
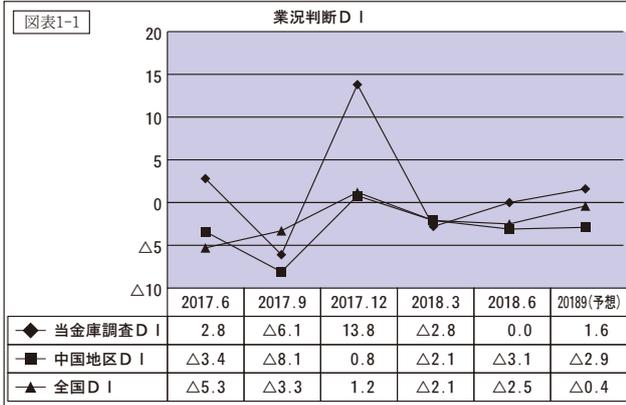
次回調査期間の業況判断D Iは全業種総合で1.6（今回調査比1.6ポイント上昇）の予想となっています。

業種名	時期	2018年 1月~3月		2018年 4月~6月		2018年 7月~9月 (予想)
全業種総合		Δ2.8	2.8	0.0	1.6	1.6
製造業		15.0	Δ12.5	2.5	0.0	2.5
卸売業		Δ36.4	13.6	Δ22.8	0.1	Δ22.7
小売業		Δ2.6	Δ0.1	Δ2.7	0.0	Δ2.7
サービス業		Δ7.4	7.4	0.0	1.4	1.4
建設業		0.0	6.2	6.2	6.3	12.5
不動産業		5.5	0.1	5.6	Δ5.7	Δ0.1

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 Δ10以上0未満 Δ30以上Δ10未満 Δ30未満 Δ10未満 → 低調



全業種総合



景況 ～業況判断D I 上昇し0.0に回復～

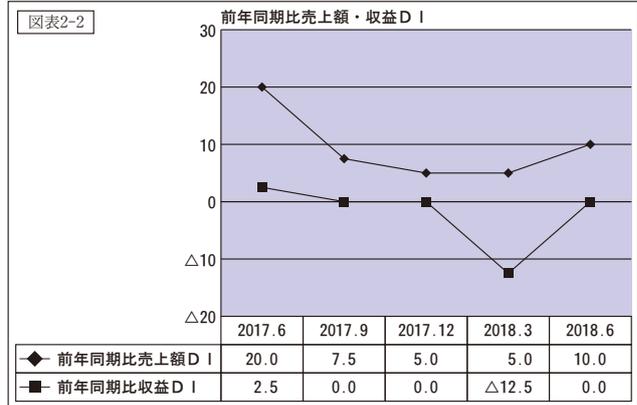
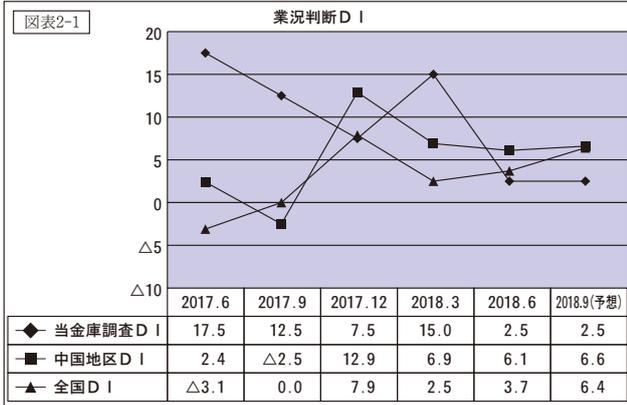
今期の業況判断D Iは全業種総合で前回調査比**2.8ポイントの上昇**により△2.8→0.0となりました。中国地区D I (△3.1)、全国D I (△2.5)と比較しても、当金庫営業エリアの景況感
は高くなっています。なお、次回調査期間(2018年7月～9月)の業況判断D Iも0.0→1.6と、
今回調査比**1.6ポイントの上昇予想**となっています(図表1-1)。

前年同期比売上額D Iは4.9、同収益D Iは△2.9であり、売上の回復と比べて収益面での状況
は依然厳しいことが窺えます(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18.1%となり、前回調査比で2.2ポイントの
上昇、借入を実施した企業の割合は24.0%と前回調査比3.2ポイントの低下となりました。
次回調査期間に設備投資を予定している企業の割合は18.5%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0.4ポイントの上昇となっています。また、次回調査期間に借
入を予定している企業の割合は18.9%となっており、今回調査期間に借入を実施した企業の割
合と比較して5.1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46.7%(前回調査比△20.0ポイント)となっており、設備投資
意欲は回復傾向にあります。

製造業



景況 ～今期大幅低下 来期は横ばいの予想～

今期の業況判断D Iは15.0→2.5と前回調査比**12.5ポイントの大幅低下**となりました。また、来期の予想業況判断D Iは2.5と**横ばいの予想**となっています（図表2-1）。

本調査期間中に発表された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」との判断ですが、当金庫営業エリアのものづくり企業に比較的多い造船、農機具関連が「緩やかに低下」となっていることが、今回の大幅低下の要因のひとつと考えられます。

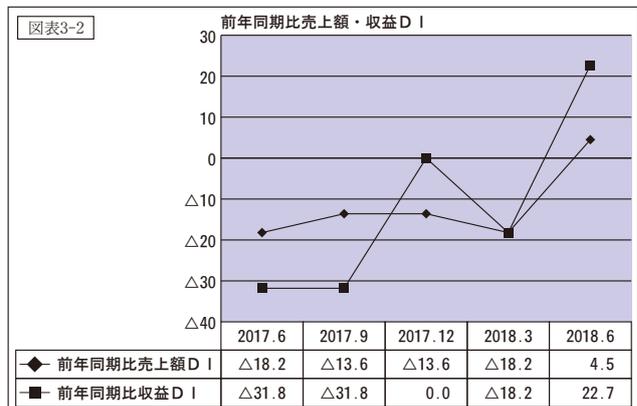
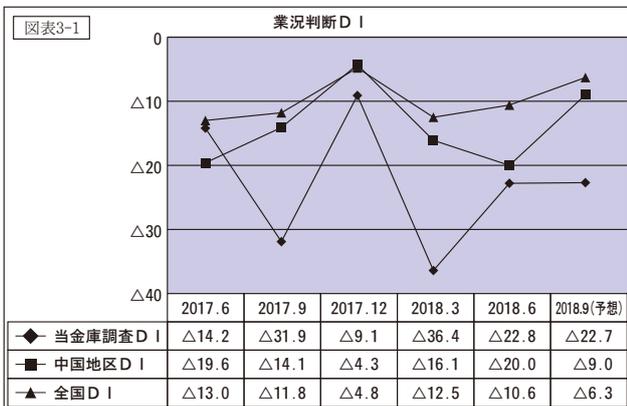
経営上の問題点・当面の重点経営施策において「人手不足」「人材を確保する」との回答がいずれも前回調査比で5.0ポイント低下しており、人手不足感は僅かながら緩和していることが窺えます。

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)

	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%	同業者間の競争の激化	25.0%	人手不足	22.5%
当面の重点経営施策	販路を広げる	67.5%	経費を節減する	45.0%	人材を確保する	22.5%

卸売業



景況 ～今期大幅上昇 来期は僅かに上昇の予想～

今期の業況判断D Iは△36.4→△22.8と前回調査比**13.6ポイントの大幅上昇**となりました。また、来期の予想業況判断D Iは△22.8→△22.7と**0.1ポイントの上昇予想**となっています（図表3-1）。

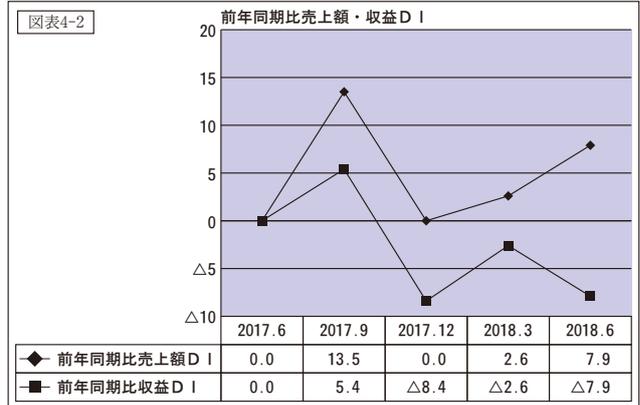
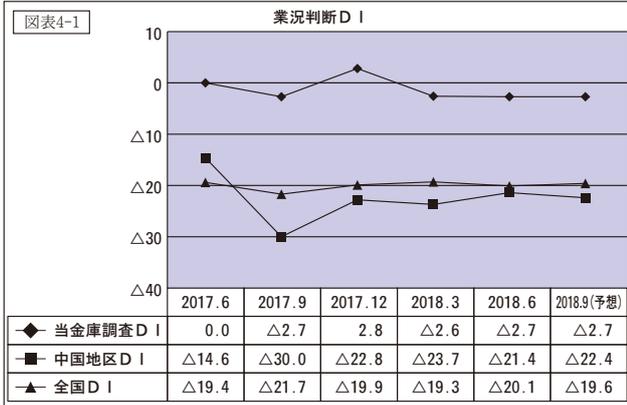
前年同期比売上額D Iは4.5、同収益D Iは22.7といずれも前回調査比で大幅な上昇となっています（図表3-2）。特に経営上の問題点における「利幅の縮小」との回答率が36.4%→13.6%と大幅に低下したことから、収益性の改善が窺えます。ただ、D Iはマイナスが続いており、依然厳しい経営環境であることに変わりありません。

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	54.5%	同業者間の競争の激化	40.9%	人手不足	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	45.5%	輸入製品との競争の激化	13.6%
					利幅の縮小	13.6%
					人材を確保する	22.7%

小 売 業



景 況 ～今期僅かに低下 来期は横ばいの予想～

今期の業況判断D Iは△2.6→△2.7と前回調査比0.1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△2.7と横ばいの予想となっています（図表4-1）。

前年同期比売上額D Iは7.9、同収益D Iは△7.9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）。

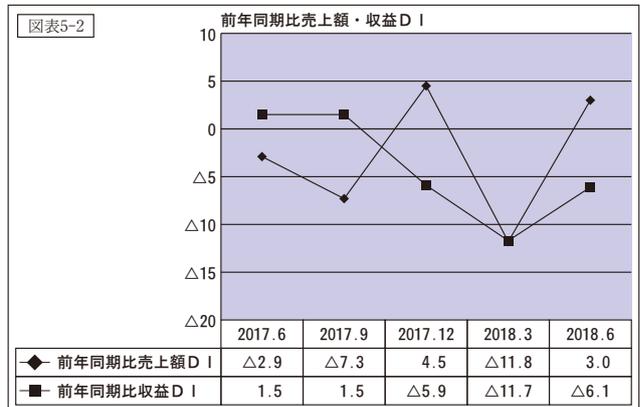
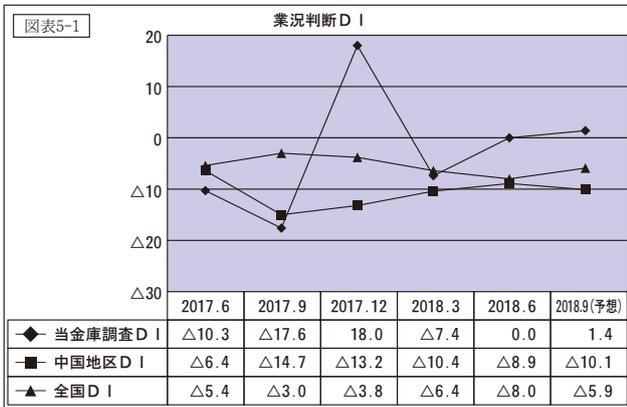
「日銀月報」によると個人消費は「持ち直している」との判断であり、中国地区D I（△21.4）、全国D I（△20.1）と比較しても、当金庫営業エリアの景況感の方が高くなっています。ただ、当面の重点経営施策における「経費を節減する」との回答率が大幅に上昇していることから、収益面での厳しさが窺えます。

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	42.1%	同業者間の競争の激化	34.2%	人手不足	26.3%
当面の重点経営施策	経費を節減する	47.4%	販路を広げる	26.3%	売れ筋商品を取扱う	23.7%
			宣伝・広告を強化する	26.3%		
			人材を確保する	26.3%		

サービスマ



景 況 ～今期上昇 来期も上昇の予想～

今期の業況判断D Iは△7.4→0.0と前回調査比7.4ポイントの上昇となりました。来期の予想業況判断D Iは0.0→1.4と1.4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3.0とプラスになりましたが、同収益D Iは△6.1となっており、1年前と比較しても収益面が厳しい状況となっています（図表5-2）。

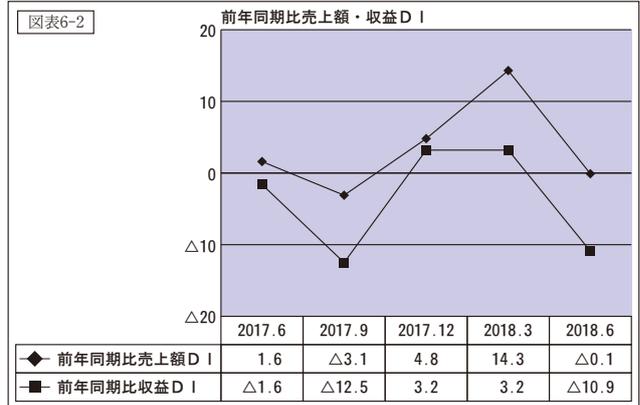
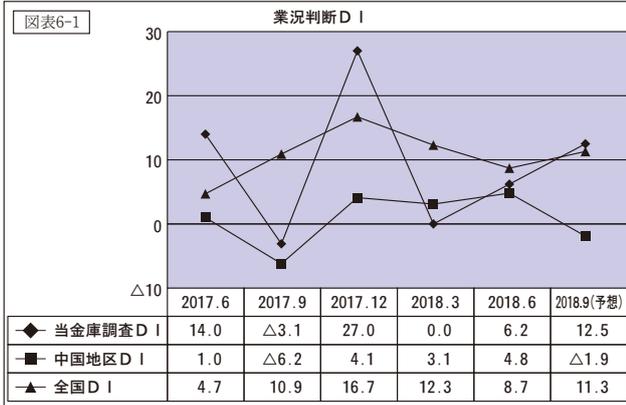
経営上の問題点・当面の重点経営施策において「人手不足」「人材を確保する」との回答がいずれも低下しており、製造業と同じく人手不足感は僅かながら緩和していることが窺えます。

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	同業者間の競争の激化	41.2%	売上の停滞・減少	35.3%	人手不足	27.9%
当面の重点経営施策	販路を広げる	48.5%	経費を節減する	35.3%	人材を確保する	26.5%

建設業



景況 ～今期上昇 来期も上昇の予想～

今期の業況判断D Iは0.0→6.2と前回調査比**6.2ポイントの上昇**となりました。なお、来期の予想業況判断D Iは6.2→12.5と**6.3ポイントの上昇予想**となっています(図表6-1)。

前年同期比売上高D Iが△0.1、同収益D Iが△10.9といずれもマイナスとなっており(図表6-2)また、「日銀月報」では住宅投資は「弱めの動き」、公共投資は「横ばいから持ち直し」との判断であることから、本格的な回復基調にはあと一息であることが窺えます。

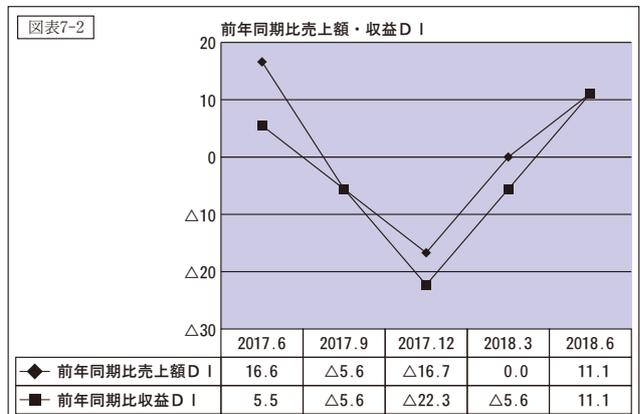
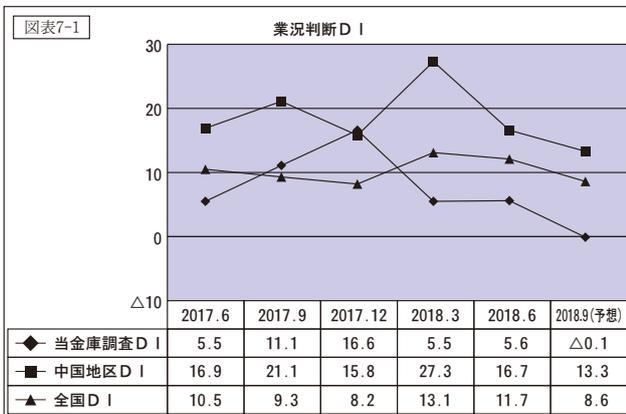
経営上の問題点、当面の重点施策では製造業、サービス業と同様に「人手不足」「人材を確保する」の回答率が低下しており、人手不足感が僅かながら緩和されていることが窺えます。

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)

	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	37.5%	人手不足	29.7%	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	39.1%	人材を確保する	35.9%	販路を広げる	28.1%

不動産業



景況 ～今期僅かに上昇 来期は低下の予想～

今期の業況判断D Iは5.5→5.6と、前回調査比**0.1ポイントの上昇**となりました。なお、来期の予想業況判断D Iは5.6→△0.1と**5.7ポイントの低下予想**となっています(図表7-1)。

前年同期比売上額D I、同収益D Iともに11.1となっており、1年前と比較して売上、収益ともに回復傾向にあります(図表7-2)。

経営上の問題点、当面の重点経営施策では引き続き「商品物件の不足」の回答率が高くなっており、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	55.6%	同業者間の競争の激化	33.3%	利幅の縮小	27.8%
当面の重点経営施策	情報力を強化する	61.1%	売上の停滞・減少 宣伝・広告を強化する	33.3%	販路を広げる	27.8%

調査先企業の声

製造業

- ・主要取引先からの受注が一時的に減少している。たちまちの影響はないものの、先行きが不透明な点が気がかりである。（船舶部品加工）
- ・印刷・出版関連に加え、自社が保有しているイラスト制作やレイアウト技術を活用した企業向け広告・宣伝媒体の提供をおこなう新事業に取り組む考えである。（印刷）
- ・東京オリンピックの関係で今後受注増加が期待できるものの、価格競争も激化しており利益率の低下が懸念される。（看板製造業）

卸売業

- ・代表者による積極的な新規開拓、従業員の意識改革、売上主義から粗利主義への転換などにより増収増益を続けている。（青果卸）
- ・人手不足、売上の伸び悩みに対応し、店休日を週2日に増やしたことで人件費削減と人繰りの問題をクリアしている。（飲食店）
- ・営業、配送スタッフに対し、情報収集を徹底し、売れ筋商品や今後需要が高まりそうな商品を見抜く力を養うよう指導している。（文具・雑貨卸）

小売業

- ・代表者高齢で後継者も不在。近隣に大手ホームセンターができて苦戦している。（建築材料販売）
- ・観光客の増加に加え、インスタ映えするとのことで自社商品がテレビに採り上げられたことから来店客が増加している。一方でアルバイト人員の確保が難しくなっている。（飲食品の加工販売）
- ・燃料の仕入単価高騰に伴い、売上増加も利益率は低下している。（ガソリン・軽油販売）

サービス業

- ・人手不足が深刻である。従業員の採用に加え、シフトを工夫するなどして効率よく営業ができるように努力している。（クリーニング）
- ・食ブログへの掲載によりweb予約が増加している。当該客は年齢層が若いため、リピーターを増やし来店客の若返りを図りたいと考えている。（中華料理店）
- ・女性の整備士を雇用しており、女性ならではの細かい気配り、サービスを売りとしている。（自動車美装）

建設業

- ・永年の実績から安定した受注があるものの、職人の後継者不在が問題点となっている。新規採用からの専門教育の他、M&Aも視野に入れて検討している。（防水工事）
- ・受注は旺盛も収益性が低下している。資材高騰、人材不足が経営の足かせとなっている。（管工事）
- ・現在繁忙で人手不足気味であるが、官公庁からの受注が増減することで人繰りにも影響が出ることから、従業員の採用には慎重になっている。（電気工事）

不動産業

- ・地域には大手業者のアパートが乱立しており、需給バランスが崩れている。自社物件には家賃を下げないと入居者が来ないのが現状である。（不動産賃貸）
- ・販売物件の不足に加え価格が高騰している。情報収集能力を高め、競争になる前に物件を確保したい。（不動産売買）
- ・学生の入居者が減少。少子化に加え、県外からの学生が減少しているように感じている。（不動産賃貸）

第14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30年9月12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14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30年9月12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）	12：00～15：55
経営に役立つセミナー	
①「事業承継」について	13：00～14：00
②「地方発“ヒット商品”の作り方」	14：15～15：15
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

◎ジョブアレンジメントプロジェクト【新企画】

事業における重要な経営資源のひとつである“ヒト”にスポットを当て、参加企業様の「人材確保」、「人材育成」などに関する課題解決に向けた相談・マッチングの機会をご提供します。

「ジョブアレンジメントコーナー」の充実

「ヒューマンリソースエリア」の新設

◎ブースの魅せ方グランプリ【新企画】

自社の商品・サービスを広く発信し、本交流会のみならず、各地で開催される展示会・フェアなどでの訴求効果を高めていただくため、「魅力的」かつ「わかりやすい」展示・PRをおこなっているかを競っていただきます。

<フリー商談会について>

◆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

岡山県しんきん合同ビジネス交流会実行委員会 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6月1日～7日
 2) 調査対象期間 2018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	22	16	32	49	48	16	183	73.2%
10～19	5	4	3	6	12	2	32	12.8%
20～29	6	1	1	6	3	0	17	6.8%
30～49	2	0	1	2	1	0	6	2.4%
50以上	5	1	1	5	0	0	12	4.8%
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	17	15	14	29	31	10	116	46.4%
50,000～99,999	3	0	1	2	0	0	6	2.4%
100,000以上	1	0	0	1	0	0	2	0.8%
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の社長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～

業界全体に言えることですが、業況については厳しい状況にあります。

ただ、最近はいくらかパンフレット、チラシの見積りの引き合いが多くなっており、若干景気がよくなっていると感じています。

相変わらず単価競争が激しく、引きあいの割に成約まで至る案件は少ないと感じます。

～当面の重点施策について～

営業面の強化が必要と痛感しています。利益率から顧客をランク別に整理し、上位の顧客から営業をかけていく方針です。また、人件費を含めた固定費は既に削減しており、次の手として内製化に努め外注費を押さえることで原価率を落とす方針を進めています。

～将来像～

異業種(例えば、デザイナーなど)との交流から販路の拡大を目指します。

中小企業の場合、大手に単価面などではかなわないので、隙間を狙った営業展開を模索していかなければと考えています。

編集後記

今回調査における全業種総合の業況判断D Iは前回調査比で2.8ポイント上昇し0.0となりました。当金庫営業エリアの景況感については、厳しいながらもD I値が0.0付近で推移しており比較的安定しています。ただ、今回調査後に発生した豪雨災害により、全ての業種において大きな影響が出ています。被災された皆様には、謹んでお見舞い申し上げます。

おかやま信用金庫では地元岡山の経済ならびに皆様の生活が一日も早く被災前の状態に戻るべく、復旧・復興支援に取り組みますので、ご相談、お困りごとなどがございましたら、お問い合わせください。