

# 中小企業景況レポート

vol.57

2018.10~12

## 業況判断D I 10月~12月は20.1となり2期連続のプラス

### 【2018年10月~12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14.9ポイント上昇し20.1となりました。前回調査比で全ての業種において業況判断D Iが10ポイント以上の大幅上昇となりました。

### 【2019年1月~3月期の予想業況判断D I】

次回調査期間における全業種総合の予想業況判断D Iは今回調査比で16.5ポイント低下し3.6となっています。

業種名	時期	2018年 7月~9月	2018年 10月~12月		2019年 1月~3月 (予想)	
全業種総合		☁ 5.2	↗ 14.9	☁☀ 20.1	↘ △16.5	☁ 3.6
製造業		☁ 7.5	↗ 20.0	☁☀ 27.5	↘ △20.0	☁ 7.5
卸売業		☁ 0.0	↗ 18.2	☁☀ 18.2	↘ △22.8	☁ △4.6
小売業		☂ △10.6	↗ 10.6	☁ 0.0	↘ △18.4	☂ △18.4
サービス業		☁ 4.4	↗ 10.6	☁☀ 15.0	↘ △15.0	☁ 0.0
建設業		☀☁ 18.8	↗ 17.2	☀ 36.0	↘ △15.7	☀☁ 20.3
不動産業		☁ △5.6	↗ 16.7	☀☁ 11.1	↘ △5.5	☁ 5.6

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

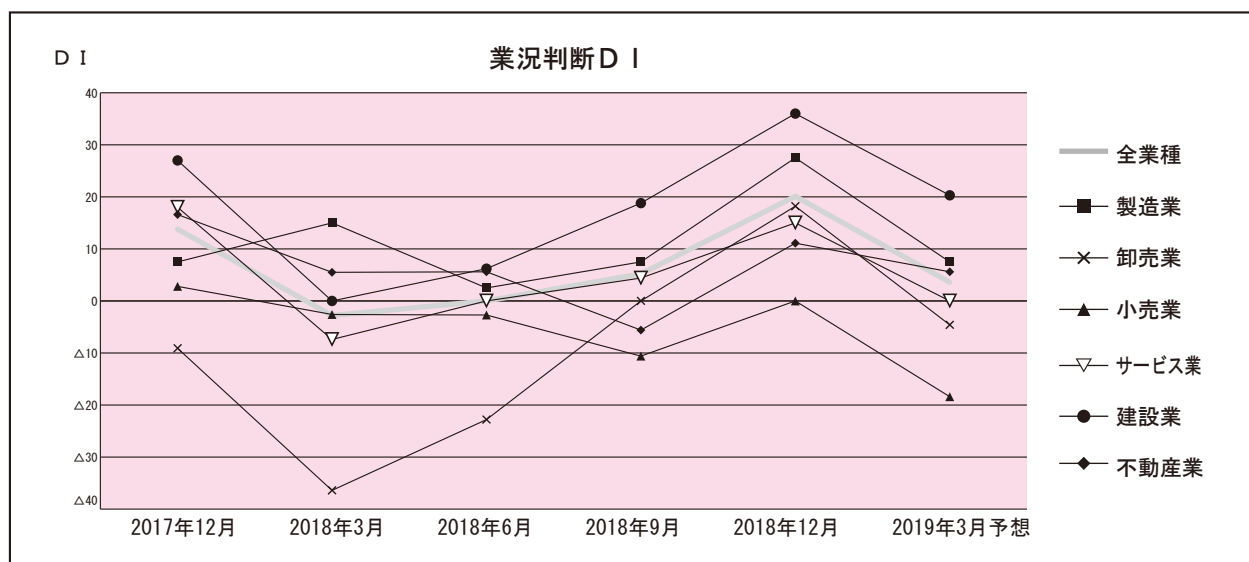
☁☀  
△10以上  
0未満

☂  
△30以上  
△10未満

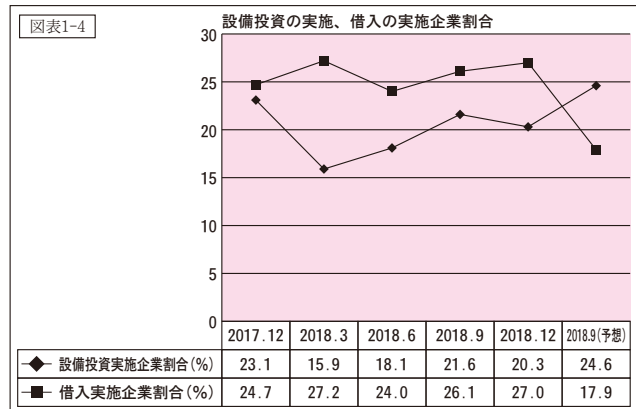
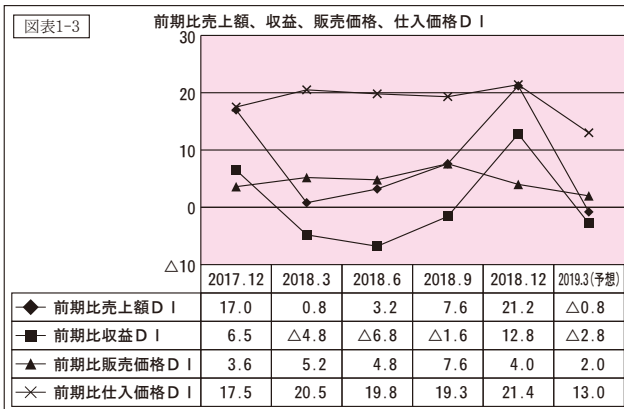
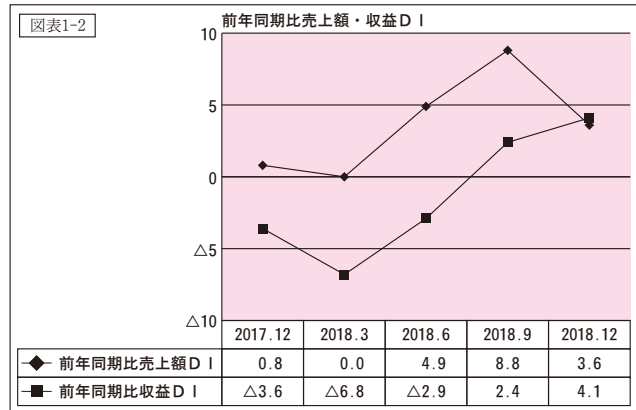
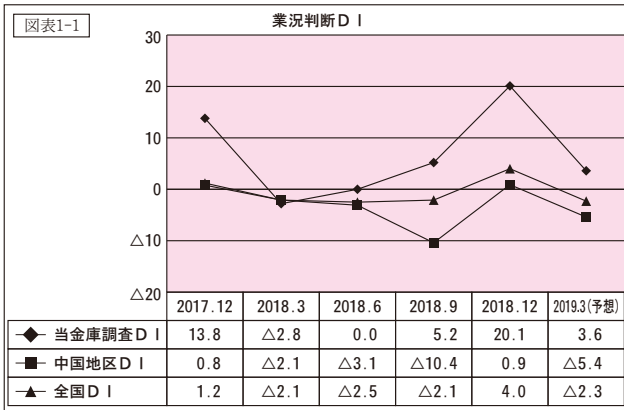
☂  
△30  
未満

☂  
△30  
未満

→ 低調



# 全業種総合



## 景況 ～業況判断D I 20.1となり2期連続のプラス～

今期の業況判断D Iは全業種総合で前回調査比14.9ポイントの大幅上昇により5.2→20.1となりました。中国地区D I (0.9)、全国D I (4.0)と比較して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(2019年1月～3月)の業況判断D Iは20.1→3.6と、今回調査比16.5ポイントの大幅低下予想となっています(図表1-1)。

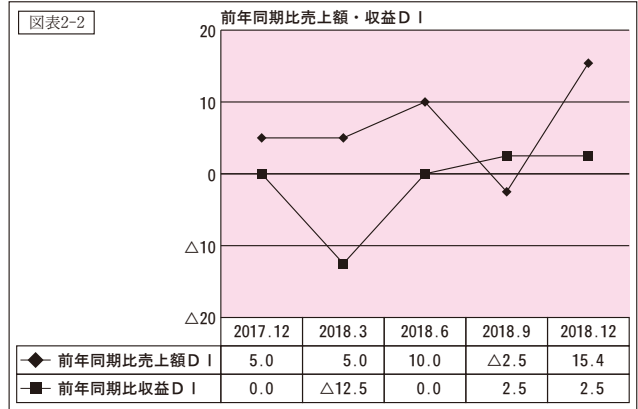
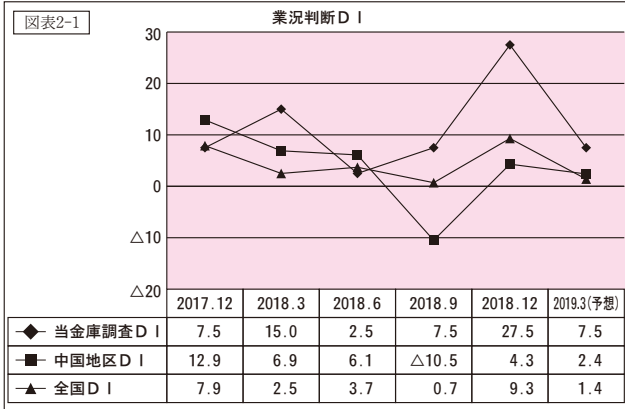
前年同期比売上額D Iは3.6、同収益D Iは4.1といずれもプラスであり、1年前と比較しても景況感が高まっています(図表1-2)。

今回調査期間で設備投資を実施した企業の割合は20.3%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27.0%となり、前回調査比で0.9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24.6%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4.3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17.9%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9.1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は55.6%(前回調査比8.9ポイント上昇)であり、設備投資に慎重な対応をおこなう企業が増加しています。

# 製造業



## 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7.5→27.5と前回調査比20.0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27.5→7.5と20.0ポイントの大幅低下予想となっています（図表2-1）。

今回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、生産活動は「増加している」との判断であり、中でも自動車、工作機械などが牽引役となり、製造業は当面景況感が高めに推移するものと考えられます。

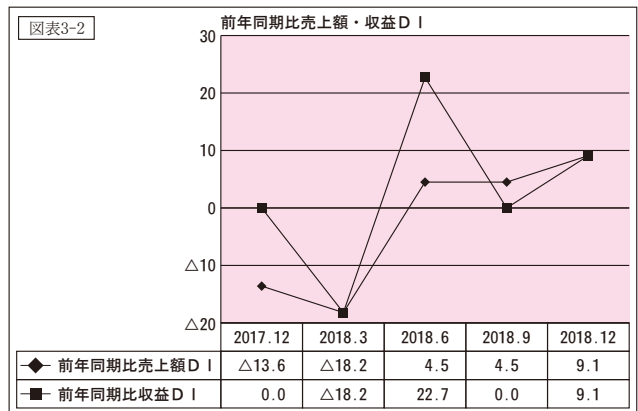
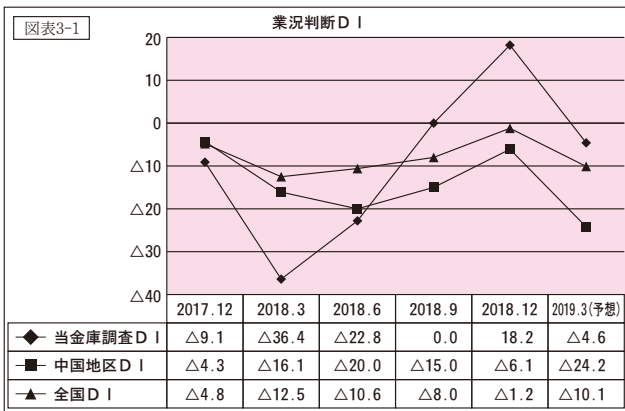
経営上の問題点において「人手不足」の回答が上昇しており、高操業のもとで人材の確保がポイントとなっているようです。

## 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)

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	原材料高	30.0%	同業者間の競争の激化	27.5%	人手不足	25.0%
当面の重点経営施策	販路を広げる	57.5%	経費を節減する	37.5%	人材を確保する	25.0%

# 卸売業



## 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0.0→18.2と前回調査比18.2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18.2→△4.6と22.8ポイントの大幅低下予想となっています（図表3-1）。

前年同期比売上額D I、同収益D Iともに9.1とプラスで推移しており景況感の回復が窺えます（図表3-2）。

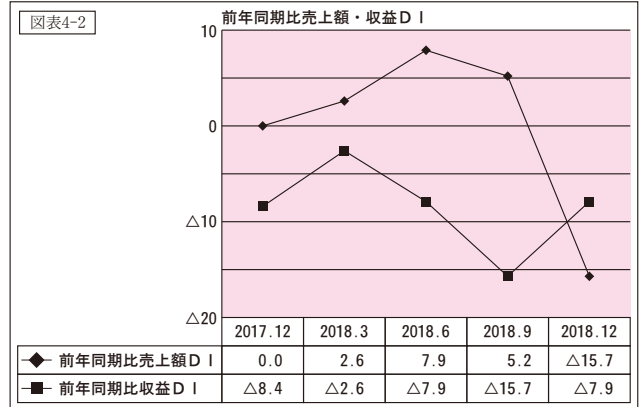
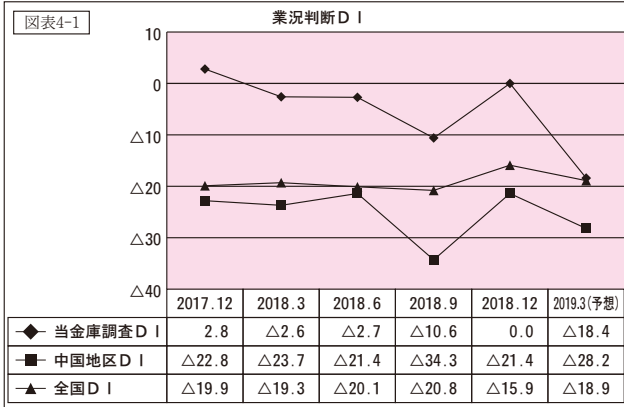
経営上の問題点では「人手不足」、当面の重点経営施策では「人材を確保する」の回答率が上昇していることから、卸売業においても景況感回復局面において人手不足が表面化しています。

## 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	54.5%	同業者間の競争の激化	36.4%	人手不足	22.7%
当面の重点経営施策	販路を広げる	77.3%	経費を節減する	31.8%	新しい事業を始める 人材を確保する	18.2% 18.2%

# 小 売 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 $\Delta 10.6 \rightarrow 0.0$ と前回調査比10.6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 $0.0 \rightarrow \Delta 18.4$ と18.4ポイントの大幅低下となっています(図表4-1)。

前年同期比売上額D Iが $\Delta 15.7$ とマイナスに転じていることから、前年の景況感にまでは至っていないことが窺えます。(図表4-2)。

「日銀月報」によると、個人消費は「持ち直している」との判断となっています。また、7月の豪雨以降、主要観光地への入り込みが前年を下回っていましたが、12月の同月報の報告では「前年を上回った」とのことであり、今後観光関連企業の回復に期待が持てます。

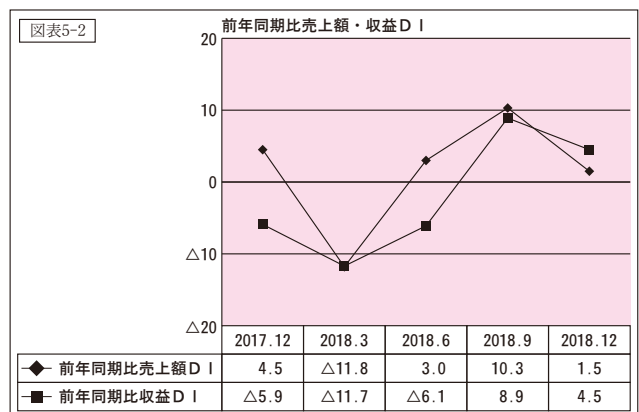
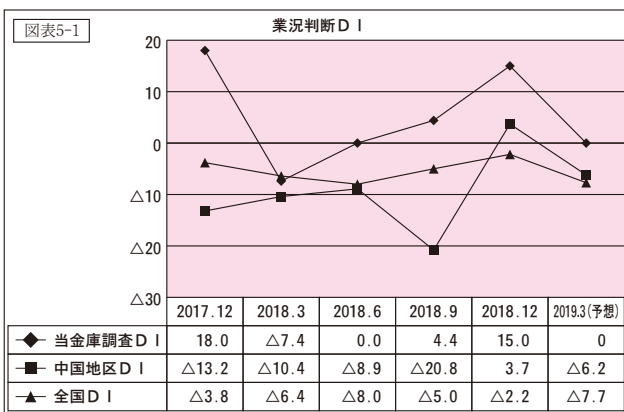
経営上の問題点では「売上の停滞・減少」の回答率が大幅に上昇しており、来期の予想においてもD Iがマイナスであることなどから、小売業における景況感の本格的な回復に至っていないことが窺えます。

## 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	47.4%	同業者間の競争の激化	44.7%	人出不足	23.7%
					大型店との競争激化	23.7%
					利幅の縮小	23.7%
当面の重点経営施策	経費を節減する	55.3%	販路を広げる	28.9%	宣伝・広告を強化する	26.3%

# サービス業



## 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 $4.4 \rightarrow 15.0$ と前回調査比10.6ポイントの大幅上昇となりました。来期の予想業況判断D Iは $15.0 \rightarrow 0.0$ と15.0ポイントの大幅低下予想となっています(図表5-1)。

前年同期比売上額D Iは1.5、同収益D Iは4.5といずれもプラスを維持しています(図表5-2)。

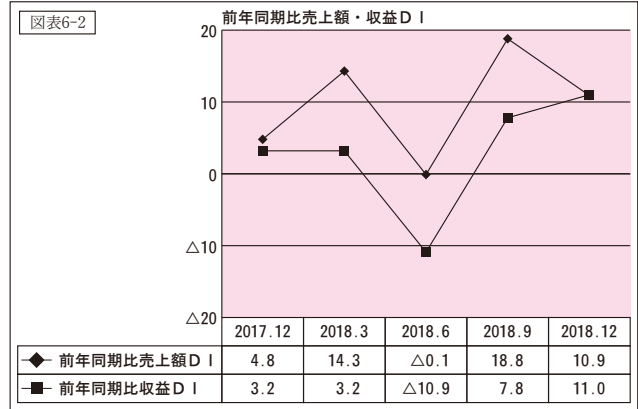
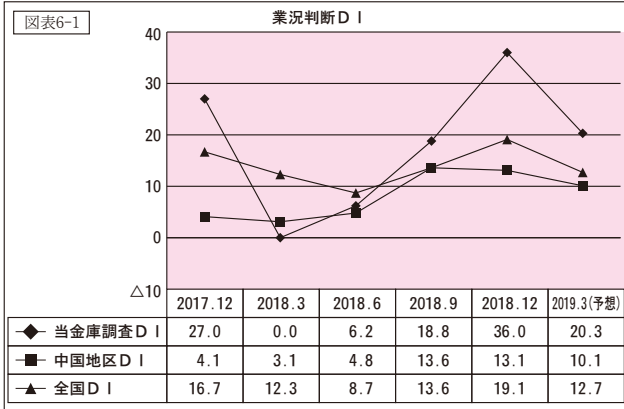
経営上の問題点、当面の重点経営施策において、「人手不足」「人材を確保する」との回答が多く、引き続きサービス業における大きな課題のひとつとなっています。

## 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	人手不足	35.3%	売上の停滞・減少	33.8%	同業者間の競争の激化	27.9%
当面の重点経営施策	販路を広げる	38.2%	人材を確保する	36.8%	経費を節減する	29.4%

# 建設業



## 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18.8→36.0と前回調査比17.2ポイントの大幅上昇となりました。なお、来期の予想業況判断D Iは36.0→20.3と15.7ポイントの大幅低下予想となっています（図表6-1）。

前年同期比売上高D Iが10.9、同収益D Iが11.0といずれもプラスとなっています（図表6-2）。前回調査に引き続き平成30年7月豪雨による災害の復旧に関する受注により繁忙となっていることが窺えます。

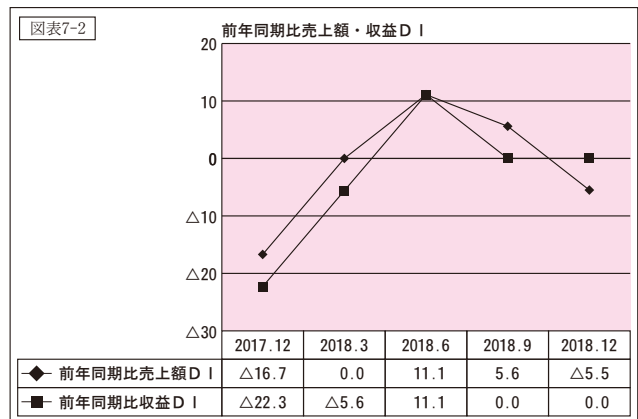
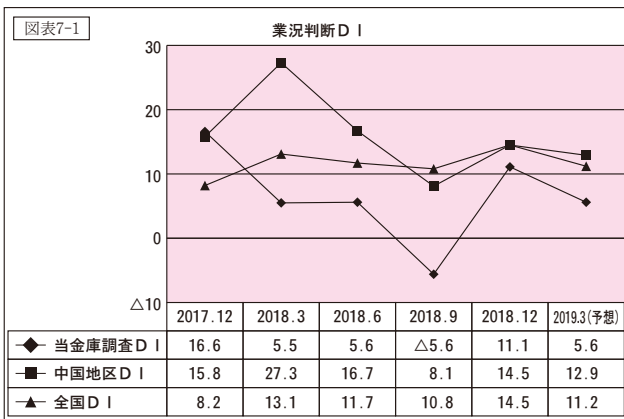
経営上の問題点、当面の重点経営施策では依然として「人手不足」「人材を確保する」の回答率が高止まっており、受注をこなしていくうえでの深刻な問題となっています。

## 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	人手不足	53.1%	同業者間の競争の激化	31.3%	売上の停滞・減少	23.4%
当面の重点経営施策	人材を確保する	53.1%	経費を節減する	39.1%	販路を広げる	31.3%

# 不動産業



## 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△5.6→11.1と、前回調査比16.7ポイントの大幅上昇となりました。なお、来期の予想業況判断D Iは11.1→5.6と5.5ポイントの低下予想となっています（図表7-1）。

前年同期比売上高D Iは△5.5、同収益D Iは0.0となっています（図表7-2）。

経営上の問題点では「商品物件の不足」が「同業者間の競争の激化」に繋がっていると考えられ、「情報力を強化」して優良な物件をいち早く確保することがポイントとなっています。また、「人材を確保する」との回答が上昇しており、不動産業においても人手不足が問題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)

	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	44.4%	利幅の縮小	33.3%	商品物件の高騰	27.8%
当面の重点経営施策	情報力を強化する	66.7%	経費を節減する 宣伝・広告を強化する	27.8% 27.8%	人材を確保する 不動産の有効活用を図る	22.2% 22.2%

## 調査先企業の声

### 製造業

- ・同業他社との競合が激化している。独自技術で明確な差別化が必要と感じている。【石材加工】
- ・バター不足や他の原材料価格の高騰など仕入環境が悪化している。【菓子製造】
- ・受注旺盛も、人手不足が深刻であり、外注に回さざるを得ない仕事も多い。【プラスチック加工】

### 卸売業

- ・長期的な観点から、新規顧客の獲得により一定以上の取引先数を維持していく必要がある。ネットなど情報ツールの活用を強化する考えである。【食肉卸】
- ・関西方面の飲食店と大手スーパーにターゲットを絞った結果、増収となった。【米穀卸】
- ・7月豪雨災害の復興に向けて建築資材の取引量が増加している。一時的と考えられるが、「少しでも復興の力になっている」と誇りを持って取り組んでいる。【建材卸】

### 小売業

- ・キャッシュレス化の対応を急いでおり、決済形態の変化にうまく対応していきたいと考えている。【食料品小売】
- ・今夏の猛暑の影響で漁獲量が減少し、仕入価格が上昇しているが、販売価格に転嫁できず利幅は縮小している。【鮮魚小売】
- ・来年の消費税増税までは需要が旺盛となる可能性があり、品揃えなどで対応する考えである。【インテリア家具小売】

### サービス業

- ・人手不足が深刻である。人手のかかる業態でありサービス維持のために様々な工夫や改善策を検討している。【貸おしぼり、クリーニング】
- ・介護資格を持つヘルパーの確保が難しく、その分他の従業員に負担がかかっている。【訪問介護】
- ・若手従業員への技能承継に取り組んでいる。資格取得推奨も含めモチベーションを高め働き甲斐のある職場としたい。【自動車整備】

### 建設業

- ・東京オリンピックに次いで大阪の万博が決まったことで、更に景況感が高まっていくものと考えられる。【総合建設】
- ・秋より7月豪雨災害の復興による受注が急増しており多忙である。【タイル工事】
- ・7月豪雨災害の復興に加え、再開発など、建設関連全体が多忙となっている一方で、人手不足が深刻さを増している。【総合建設】

### 不動産業

- ・近隣の物件を含め空室が増えている。リノベーションや家賃値下げなどで何とか入居者を確保したい考えである。【不動産賃貸】
- ・商品物件が少ない。出てきても良好な物件かどうか見極める目利きが必要。【不動産仲介・売買】
- ・不動産価格が上昇しており、規模は小さいもののバブル期のような雰囲気になりつつある。【不動産仲介】

# 第20回おかやましんきん ビジネス交流会開催のご案内

2019年4月18日(木)、岡山コンベンションセンター ママカリフォーラムにて「第20回おかやましんきんビジネス交流会」を開催いたします。参加企業様同士の“商談”と、相談機関などとの“相談”を通じて、販路・仕入先の開拓や企業間連携、経営上の課題やお悩みの解決にご活用いただける機会を提供いたします。

2019年1月28日(月)までPRブース出展募集ならびに個別商談会参加募集を、2月上旬よりフリー商談会参加募集をおこないますので、奮ってご応募ください。

※フリー商談会は、ブースを持たない企業様にもご入場いただき、参加企業様同士、自由に商談をおこなっていただく形式となります。

## 記

◆開催日時 2019年4月18日(木) 13:00~16:30

※フリー商談会参加企業様は13:30より入場が可能です。

◆開催場所 岡山コンベンションセンター ママカリフォーラム(岡山市北区駅元町14番1号)

### ◆開催スケジュール

- |                      |             |
|----------------------|-------------|
| ① 開会式                | 13:00~13:20 |
| ② 個別商談会・経営相談会・フリー商談会 | 13:30~16:25 |
| ③ 閉会式                | 16:25~16:30 |

### ◆参加費用

- |            |                  |
|------------|------------------|
| ① PRブース出展  | 15,000円/1ブース(税込) |
| ② 個別商談会参加  | 5,000円(税込)       |
| ③ フリー商談会参加 | 無料               |

### ◆参加申込方法

①営業部店でお申込みいただく場合

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お問い合わせください。

②ホームページからお申込みいただく場合

おかやま信用金庫ホームページ内「おかやましんきんビジネス交流会」から参加申込書などをダウンロードしていただき、必要事項をご記入のうえ、e-mailにておかやましんきんビジネスクラブ事務局宛に送付してください。

### ◆申込期限

- |                  |               |
|------------------|---------------|
| ①PRブース出展、個別商談会参加 | 2019年1月28日(月) |
| ②フリー商談会参加        | 2019年4月12日(金) |

以上

お問い合わせ先

おかやましんきんビジネスクラブ事務局 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

おかやま信用金庫ホームページURL <http://www.shinkin.co.jp/okayama/>

## 調査の要領

- 1) 調査時点 2018年12月3日～7日
- 2) 調査対象期間 2018年10月～12月（12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	17	32	50	50	16	187	74.8%
10～19	5	3	2	7	9	2	28	11.2%
20～29	7	1	0	3	3	0	14	5.6%
30～49	1	0	1	4	2	0	8	3.2%
50以上	5	1	3	4	0	0	13	5.2%
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	20	7	23	36	33	8	127	50.8%
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	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

岡山市内で農業を営んでいるお客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～

私は岡山市北区の北部で稲作をおこなっています。周囲には田園が広がり、豊かな土壌ときれいな水のおかげで美味しいお米を作ることができます。5年ほど前より、この地域でできたお米を広くPRしたいとの思いから、魅力的なネーミングやパッケージを考え、付加価値を付けた商品として売り出しました。

### ～当面の重点施策について～

この地域のお米をブランド米として成長させていくためには、まずは認知度を高める必要があると考え、販路開拓を目的として、おかやま信用金庫のビジネス交流会をはじめとした各フェアに出展しています。おかげさまで興味を示していただく大手バイヤーもいらっしゃるのですが、生産から販売までを私一人でおこなっていることから、商談や売込みに出向く時間が多く取れません。今後はプロモーションから販売までをお願いできるパートナーを見つけ協働で進める必要があると考えています。

### ～将来像～

このお米を中心に、地域の資源（川、森、田んぼ、古民家など）を活用して、人が集まり活気のある地域づくりを進めていきたいと考えています。

## 編集後記

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14.9ポイント上昇し20.1と2期連続でプラスとなりました。今回は全ての業種でD Iがマイナスを脱しており、多くの業種において景況感が回復していることが窺えます。

平成30年7月豪雨による災害の復旧・復興にはまだ時間はかかるものと思われませんが、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被災前の状態に戻り、さらに発展するべく取り組みますので、引き続きよろしく申し上げます。



おかやま信用金庫  
価値創造部

— 2019.1 —

〒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