

業況判断D I 1月~3月は5.3となり3期連続のプラス

【2019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14.8ポイントと大幅低下したものの5.3とプラスを維持しました。

前回調査比で製造業と不動産業を除く4業種において業況判断D Iが10ポイント以上の大幅低下となりました。

【2019年4月~6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1.2ポイント低下し4.1となっています。

| 業種名 | 時期 | 2018年 10月~12月 | | 2019年 1月~3月 | | 2019年 4月~6月 (予想) |
|-------|----|------------------|-------------|----------------|-------------|------------------------|
| 全業種総合 | | ☁️ 20.1 | ↘️ △14.8 | ☁️ 5.3 | ↘️ △1.2 | ☁️ 4.1 |
| 製造業 | | ☁️ 27.5 | ↘️ △7.0 | ☁️ 20.5 | ↘️ △2.6 | ☁️ 17.9 |
| 卸売業 | | ☁️ 18.2 | ↘️ △36.5 | ☔️ △18.3 | ↗️ 4.7 | ☔️ △13.6 |
| 小売業 | | ☁️ 0.0 | ↘️ △15.8 | ☔️ △15.8 | ↗️ 5.3 | ☔️ △10.5 |
| サービス業 | | ☁️ 15.0 | ↘️ △16.5 | ☁️ △1.5 | ↗️ 13.3 | ☁️ 11.8 |
| 建設業 | | ☀️ 36.0 | ↘️ △15.4 | ☁️ 20.6 | ↘️ △20.6 | ☁️ 0.0 |
| 不動産業 | | ☁️ 11.1 | ↗️ 5.6 | ☁️ 16.7 | ↘️ △5.0 | ☁️ 11.7 |

景況
天気図
の目安

D I
好調 ←

30
以上
☀️

10以上
30未満
☁️

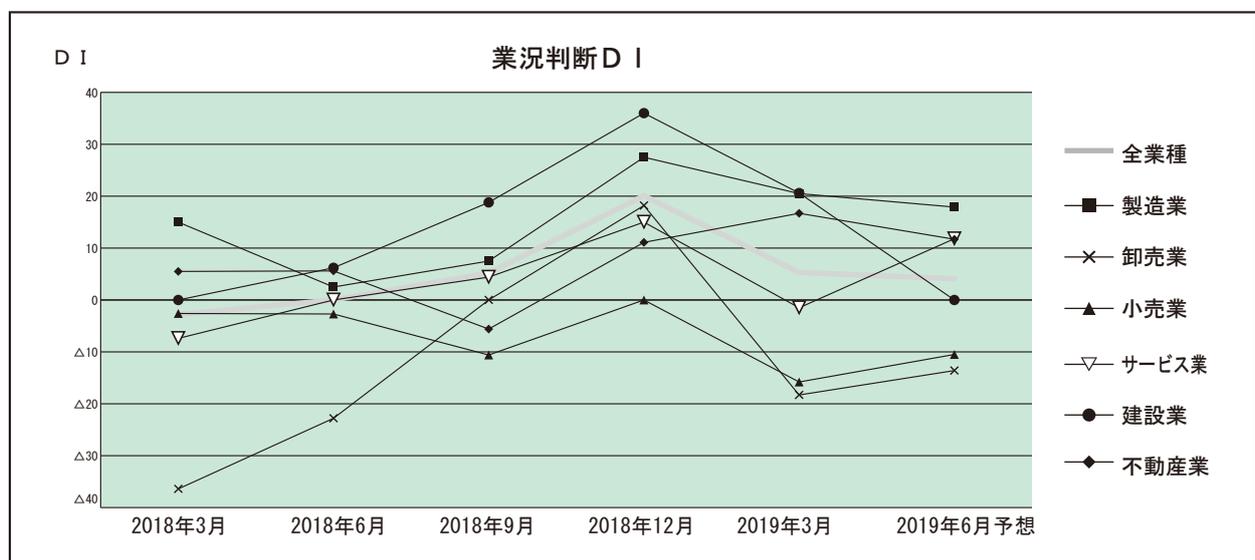
0以上
10未満
☁️

△10以上
0未満
☁️

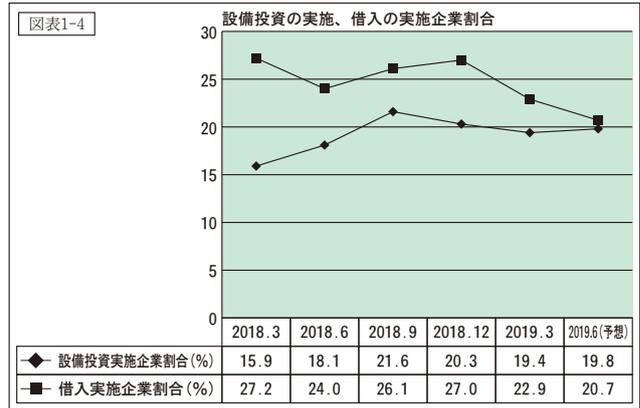
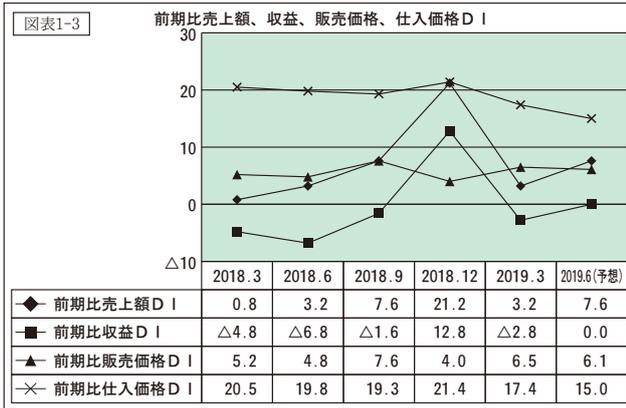
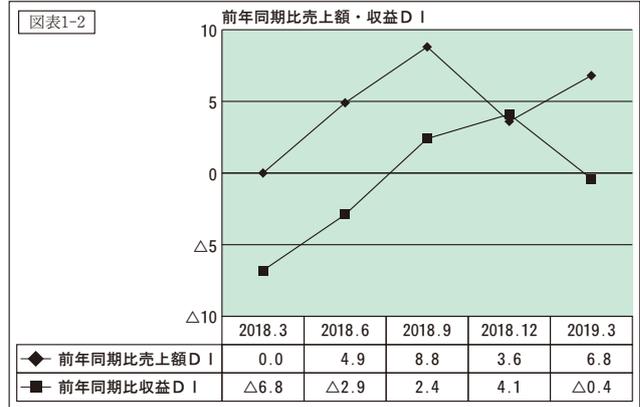
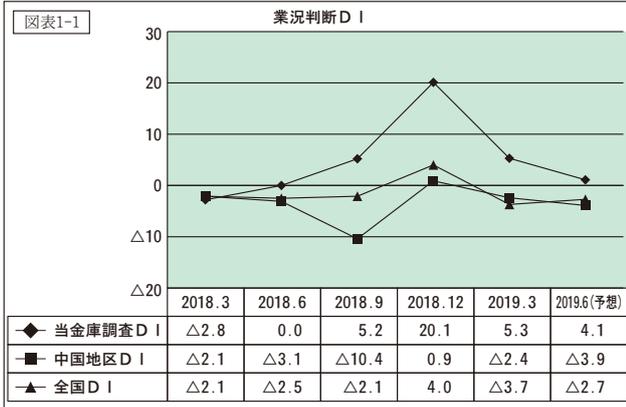
△30以上
△10未満
☔️

△30
未満
☔️

→ 低調



全業種総合



景況 ～業況判断D Iは5.3 前回調査比大幅低下も3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14.8ポイントの大幅低下により20.1→5.3となりました。中国地区D I (△2.4)、全国D I (△3.7)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4月～6月)の業況判断D Iは5.3→4.1と、今回調査比1.2ポイントの低下予想となっています(図表1-1)。

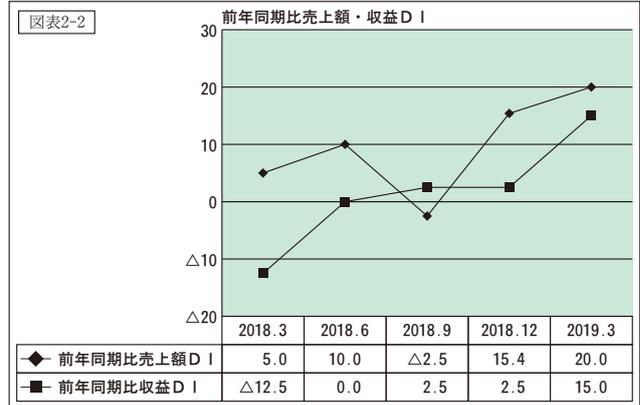
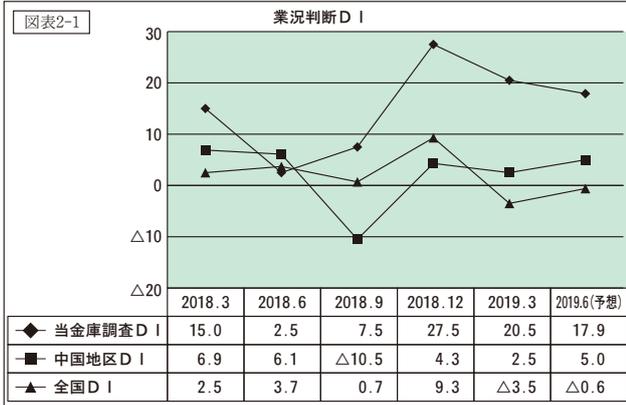
前年同期比売上額D Iは6.8、同収益D Iは△0.4であり、1年前と比較して売上額は堅調に推移していますが、収益性の低下が窺えます(図表1-2)。

今回調査期間で設備投資を実施した企業の割合は19.4%となり、前回調査比で0.9ポイントの低下、借入を実施した企業の割合は22.9%となり、前回調査比で4.1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19.8%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20.7%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2.2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は55.6%(前回調査比同数値)であり、設備投資に慎重な対応をおこなう企業が依然多いようです。

製造業



景況 ～今期低下 来期も低下の予想～

今期の業況判断D Iは27.5→20.5と前回調査比7.0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20.5→17.9と2.6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「増勢が一服している」との判断であり、工作機械生産を除き弱めの動きとなっていることが影響し、業況判断D Iも低下傾向となっています。

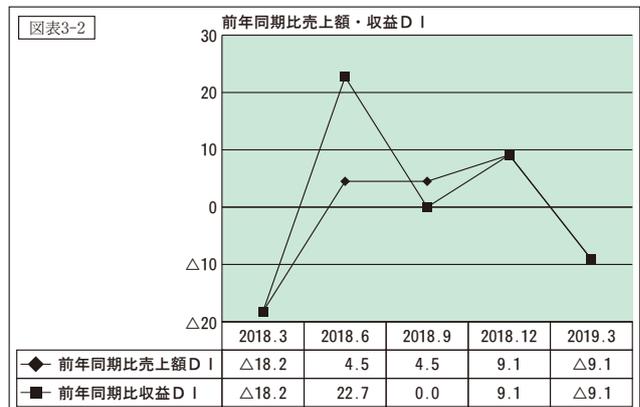
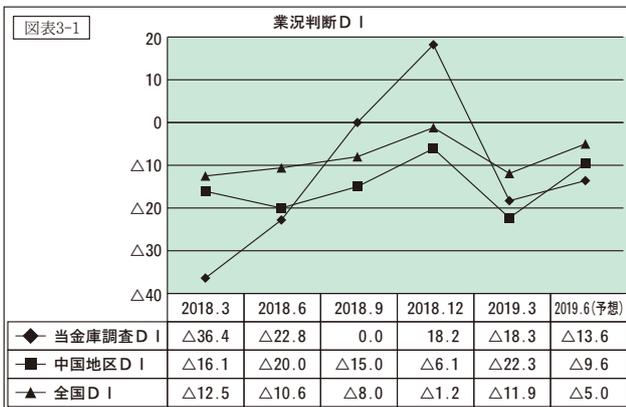
経営上の問題点において「売上の停滞・減少」ならびに「同業者間の競争の激化」との回答が大幅に上昇しており、受注の伸びが鈍化していることが窺えます。

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 | 売上の停滞・減少 | 45.0% | 同業者間の競争の激化 | 42.5% | 人手不足 | 25.0% |
| 当面の重点経営施策 | 販路を広げる | 62.5% | 経費を節減する | 35.0% | 人材を確保する | 32.5% |

卸売業



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18.2→△18.3と前回調査比36.5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△18.3→△13.6と4.7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、同収益D Iともに△9.1とマイナスに転じており、景況感の悪化が窺えます（図表3-2）。

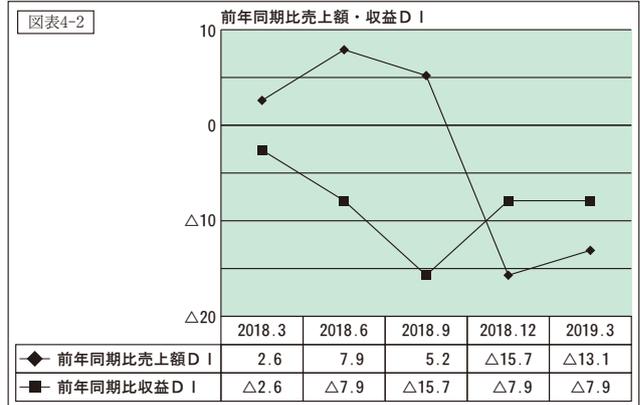
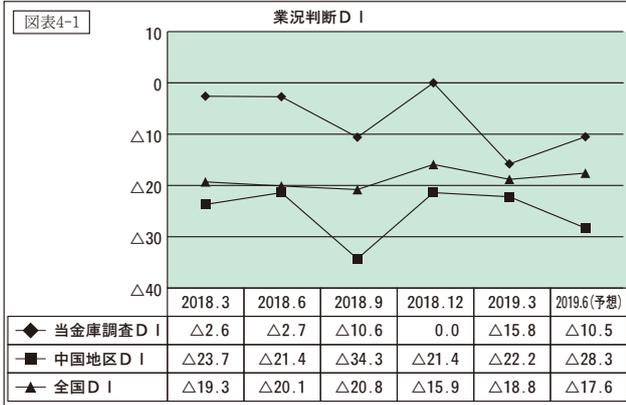
経営上の問題点では「同業者間の競争の激化」との回答が大幅に上昇、また「人手不足」との回答も上昇しています。

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 | 50.0% | 人手不足 | 27.3% | 取引先の減少 | 18.2% |
| 当面の重点経営施策 | 販路を広げる | 63.6% | 経費を節減する | 36.4% | 情報力を強化する | 27.3% |
| | | | | | 人材を確保する | 27.3% |

小 売 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0.0→△15.8と前回調査比15.8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△15.8→△10.5と5.3ポイントの上昇予想となっています(図表4-1)。

前年同期比売上額D I、同収益D Iともにマイナスとなっていることから、比較的景況感の高かった前年同期と比べて悪化していることが窺えます。(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ることから、同業者間ならびに大型店との競争を勝ち抜くための独自性の発揮が必要とされるものと考えられます。

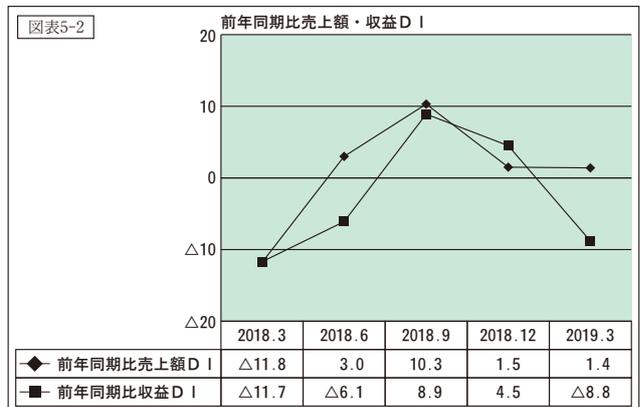
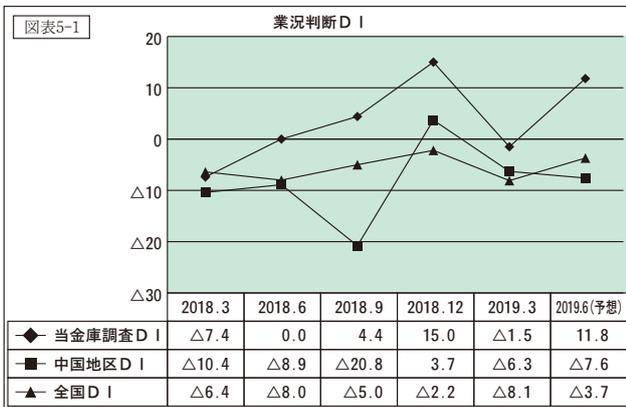
当面の重点経営施策では「宣伝・広告を強化する」「人材を確保する」との回答率が上昇しており、消費者への訴求方法と、人員の確保が急務であることが窺えます。

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 | 42.1% | 同業者間の競争の激化 | 39.5% | 大型店との競争激化 | 23.7% |
| 当面の重点経営施策 | 経費を節減する | 50.0% | 宣伝・広告を強化する | 31.6% | 人材を確保する | 26.3% |

サービス業



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15.0→△1.5と前回調査比16.5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△1.5→11.8と13.3ポイントの大幅上昇予想となっています(図表5-1)。

前年同期比収益D Iが△8.8となっており、収益性の低下が顕著となっています(図表5-2)。

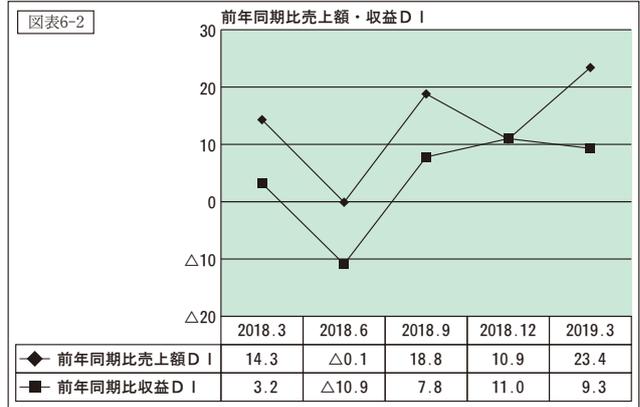
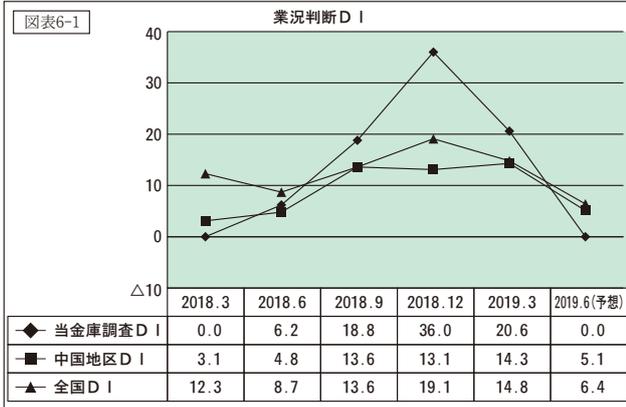
経営上の問題点では「同業者間の競争の激化」との回答が大幅に上昇、当面の重点経営施策では「販路を広げる」「経費を節減する」との回答が大幅に上昇していることから、サービス業では「競合」「販路」「コスト」といった多くの経営課題を抱えていることが窺えます。

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 | 44.1% | 売上の停滞・減少 | 32.4% | 人手不足 | 29.4% |
| 当面の重点経営施策 | 販路を広げる | 51.5% | 経費を節減する | 47.1% | 技術力を強化する | 20.6% |

建設業



景況 ～今期大幅低下 来期も大幅低下の予想～

今期の業況判断D Iは36.0→20.6と前回調査比15.4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20.6→0.0と20.6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、同収益D Iともにプラスとなっており(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るものの、前回調査期間がピークと考えられ、今期以降は従来通りの景況感となることが予想されます。

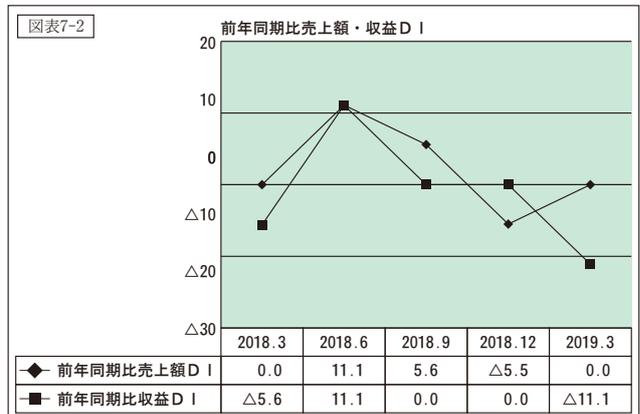
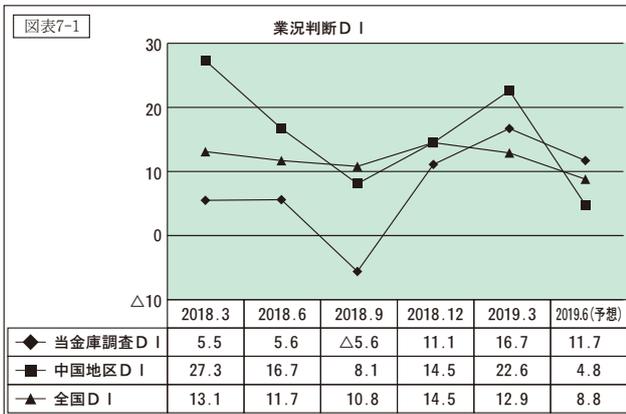
経営上の問題点、当面の重点経営施策では依然として「人手不足」「人材を確保する」の回答がいずれも1位となっていますが、回答率は低下しており、平成30年7月豪雨による災害の復旧という特殊要因による人手不足は解消されつつあることが窺えます。

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 | 人手不足 | 46.9% | 同業者間の競争の激化 | 35.9% | 売上の停滞・減少 | 26.6% |
| 当面の重点経営施策 | 人材を確保する | 43.8% | 販路を広げる | 31.3% | 経費を節減する | 28.1% |

不動産業



景況 ～今期上昇 来期は低下の予想～

今期の業況判断D Iは11.1→16.7と、前回調査比5.6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16.7→11.7と5.0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は0.0、同収益D Iは△11.1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)

| 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 | 44.4% | 商品物件の高騰 | 22.2% | 人手不足 | 16.7% |
| 当面の重点経営施策 | 情報力を強化する | 33.3% | 経費を節減する 不動産の有効活用を図る | 27.8% 27.8% | 宣伝・広告を強化する | 22.2% |

調査先企業の声

製造業

- ・人手不足が深刻である。人材確保とあわせ、教育体制の整備が必要と感じている。【産業用機械部品製造】
- ・流行に左右される製品を扱っているため情報収集と先を見通す力が必要となっている。【スマホケースなどアクセサリ類製造】
- ・東京オリンピック開催に向けて人工芝の需要が高まっており、期待が持てる。【ゴム製品再生】

卸売業

- ・取引先における代表者の高齢による廃業などで売上減少。同業他社間の競合も厳しく利幅確保ができにくい。【理容器具卸】
- ・代表者は76歳であるが、経営意欲は非常に高い。まずは本人の体調管理が一番であるとのこと。【土産品卸】
- ・紙の卸売は今後一層の競争激化が見込まれる。既存のノウハウ、技術を活かした新事業展開が必要と感じている。【洋紙卸】

小売業

- ・近年、大型ドラッグストアの進出もあり業況悪化している。地域の方にきめ細やかな対応をして、固定客確保に注力。【医薬品販売】
- ・昔からの固定客が高齢化している。今後は近所周りを中心に自宅へ訪問するなど新たな営業方法が必要と考えている。【家電販売】
- ・鮮魚販売をおこなっている直営店から直接仕入れたメニューが好調である。【鮮魚販売】

サービス業

- ・従業員の高齢化が問題となっている。若手の人材を確保するが定着率低く育成にまで至らないケースが多い。【自動車整備・販売】
- ・固定客からの整備依頼はあるものの、頻度が減少しており、売上に少しずつ影響している。【大型車整備】
- ・ドライバー不足が深刻であり、募集しても集まらない。【運送業】

建設業

- ・若手の確保、育成が悩み。長続きしない者が多く定着率が低い。【左官工事】
- ・消費税増税前の駆け込み需要は期待できるが、その後の反動による受注減に対応できる策を検討しなければならない。【総合建設】
- ・代表者は「職場環境の改善が優秀な人材の確保に繋がる」と考えており、働き方改革に真剣に取り組んでいる。【管工事】

不動産業

- ・営業は代表者の人脈によるところが大きいいため、後継者への承継がスムーズにできるかが悩みとなっている。【不動産仲介】
- ・物件価格の高騰が見られるが、市場のニーズは高い様子である。【不動産仲介・売買】
- ・物件の不足感が高まっている。情報力の強化が必要と感じている。【不動産売買】

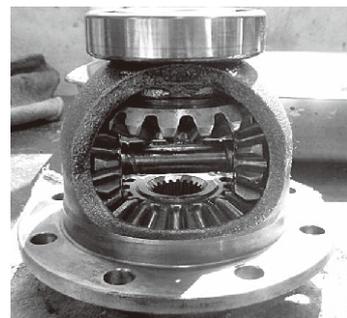
平成30年度 おかやましんきん地域活性化支援制度 “エリアサポート” 助成対象企業のご紹介

◆株式会社ハル技術研究所様（1位、「岡山市長賞」受賞）

“世界のオンリーワン企業を目指して”

自動車がコーナーを曲がる際に左右のタイヤの回転数を変えてスムーズなコーナリングを実現させている部品がデフレンシャルであり、それを格納しているものが「デフケース」である。同社はこのデフケース加工において、形状の異なるヨーロッパ向けと日本向け二種類の加工が1台でできる汎用性の高い加工機を開発中であり、まさに世界でのオンリーワン企業となるべく奮闘中である。

所在地：岡山市東区古都南方3670番地2
TEL：086-208-3113
ホームページアドレス：<http://www.harutl.com/>
主たる業種：製造業 金属工作機械製造
お取引店舗：東岡山支店
応募事業テーマ：全球面デフケース複合加工機の研究開発

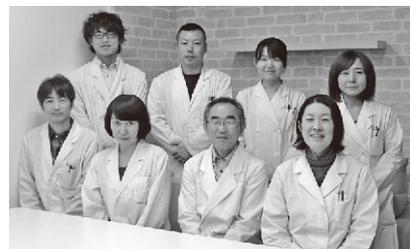


◆日本オリーブ株式会社様（2位）

“オリーブ葉の可能性を引き出す”

現在「微生物変換オリーブ葉エキス」の安全性、安定性の評価、機能性の解明、製造技術の確立、剤型の開発をおこなっている。微生物変換オリーブ葉エキスは、ビタミンC、ビタミンEよりはるかに抗酸化活性が高いため、基礎化粧品市場においてシェアを伸ばすことが可能と考えている。また、植物由来の成分であることから、消費者に対する安全・安心に対するインパクトが強い。

所在地：瀬戸内市牛窓町牛窓3911-10
TEL：0869-34-9111
ホームページアドレス：<http://www.nippon-olive.co.jp>
主たる業種：製造業 化粧品、食品、苗木の製造販売
お取引店舗：西大寺支店
応募事業テーマ：微生物変換による未利用資源オリーブ葉からの高機能性素材の開発

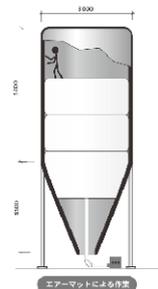


微生物変換オリーブ葉エキスの開発メンバー

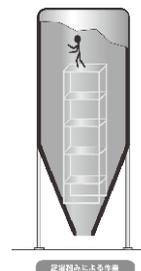
◆有限会社エール様（3位、「岡山市まち・ひと・しごと地方創生特別賞」受賞）

“プラントメンテナンス業界変革の起爆剤となる”

当社は、各種オーダーメイドのエア遊具などの企画・製造・販売をおこなっているが、このエアマットを利用してプラント内の清掃・メンテナンス現場の足場として活用する取組みを始めた。鉄骨足場と異なり、墜落・転落の危険が無く安全であり、空気を送風するだけで少人数・短時間で足場設置作業が完了できる。人手不足が深刻化し作業の効率化が求められている現代にマッチした全く新しい発想の足場であり、プラントメンテナンス業界の大きな変革の起爆剤となる可能性を秘めている。



エアマットによる作業



足場による作業

所在地：岡山市中区桑野708-3
TEL：086-277-3112
ホームページアドレス：<http://www.air-jp.com>
主たる業種：製造業 エア遊戯・遊具の製造
お取引店舗：操南支店
応募事業テーマ：高所作業を安全かつ効率よく行えるエアマット 足場の開発



調査の要領

- 1) 調査時点 2019年3月1日～7日
 2) 調査対象期間 2019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 | 22 | 14 | 31 | 42 | 50 | 16 | 175 | 70.0% |
| 10～19 | 7 | 7 | 3 | 13 | 9 | 1 | 40 | 16.0% |
| 20～29 | 5 | 0 | 2 | 5 | 3 | 1 | 16 | 6.4% |
| 30～49 | 2 | 0 | 2 | 4 | 2 | 0 | 10 | 4.0% |
| 50以上 | 4 | 1 | 0 | 4 | 0 | 0 | 9 | 3.6% |
| 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

岡山市内で不動産賃貸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～

私は岡山市内で、大学生向けのアパートを数棟所有しています。大学にも近く、閑静な場所に加え、自社物件は比較的敷地が広いなど条件は良好であり、入居率もほぼ100%となっています。

～当面の重点施策について～

年数が経過している物件については、魅力度を維持するために、設備の更新が必須となります。特にセキュリティ面、通信設備面など最近のスタンダードに合わせることで、入居率維持に必要であり、ある程度の設備投資は継続的に必要と考えています。

～将来像～

学生さんに安心して生活していただき、岡山を第2の故郷と感じていただけるように、物件の整備を怠らないように取組んでまいります。

編集後記

今回調査期間における全業種総合の業況判断DIは前回調査比で14.8ポイント低下し5.3となりました。前回調査比で大幅低下したものの、DIはプラスを維持しており3期連続のプラスとなりました。前回調査で比較的景況感の高かった「卸売業」「小売業」が大幅低下しDIもマイナスとなっています。

おかやま信用金庫では地元岡山の経済活性化ならびに皆様の生活が豊かになることを応援し、「地域価値向上」に向けて取組んでまいりますので、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

— 2019.6 —

〒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