

中小企業景況レポート vol.60

2019.7~9

業況判断D I 7月~9月は6.0 前回調査から低下も5期連続のプラス

【2019年7月~9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7.8ポイント低下したものの、6.0と5期連続のプラスとなりました。

一方で、直近1年間D Iがプラスで推移していた製造業は今回調査期間でマイナスに転じるなど、業種によって停滞感が強まっています。

【2019年10月~12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0.7ポイント低下し5.3となっています。

業種名	時期	2019年 4月~6月		2019年 7月~9月		2019年 10月~12月 (予想)
全業種総合		13.8	Δ 7.8	6.0	Δ 0.7	5.3
製造業		20.0	Δ 22.5	Δ 2.5	Δ 0.1	Δ 2.6
卸売業		Δ 15.0	Δ 5.0	Δ 20.0	15.0	Δ 5.0
小売業		5.4	Δ 18.5	Δ 13.1	23.6	10.5
サービス業		7.4	8.8	16.2	Δ 13.3	2.9
建設業		29.7	Δ 7.9	21.8	Δ 9.2	12.6
不動産業		16.6	Δ 16.6	0.0	5.6	5.6

景況天気図の目安

D I 好調 ←

30以上

10以上30未満

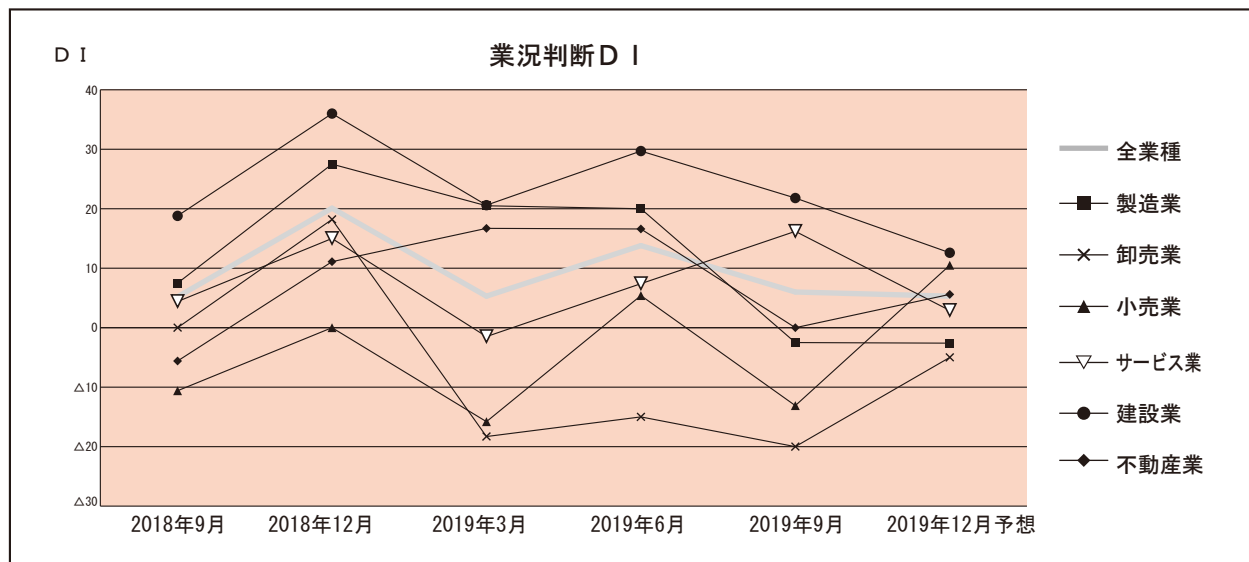
0以上10未満

Δ10以上0未満

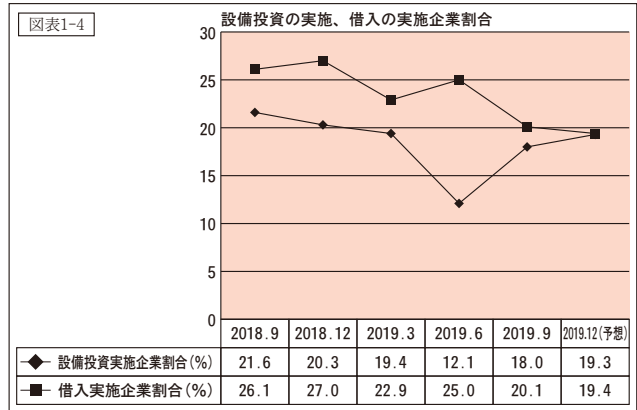
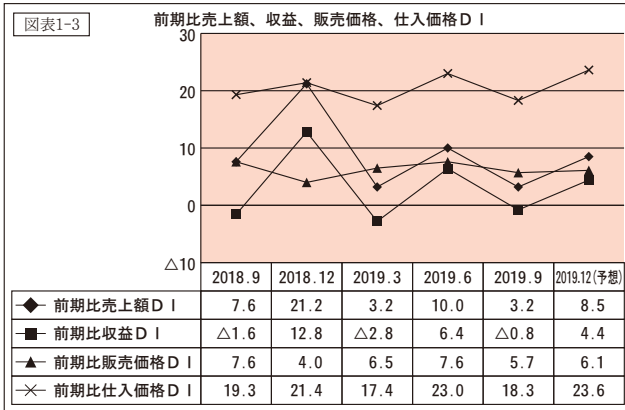
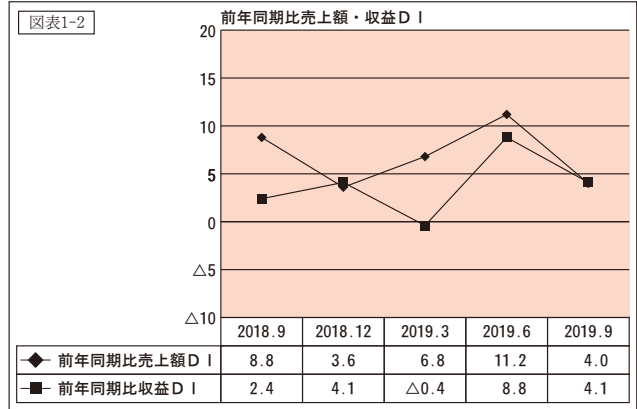
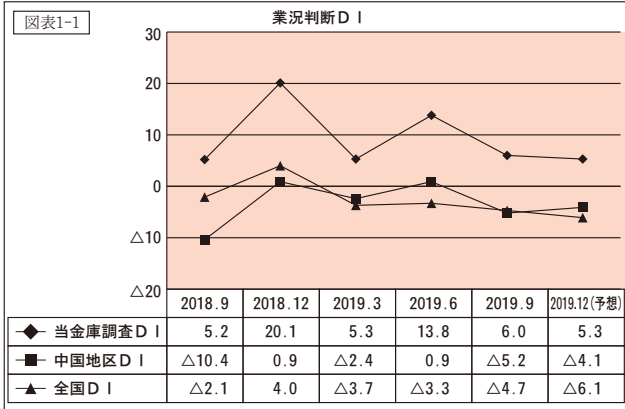
Δ30以上Δ10未満

Δ30未満

→ 低調



全業種総合



景況 ～業況判断D Iは6.0で5期連続のプラス～

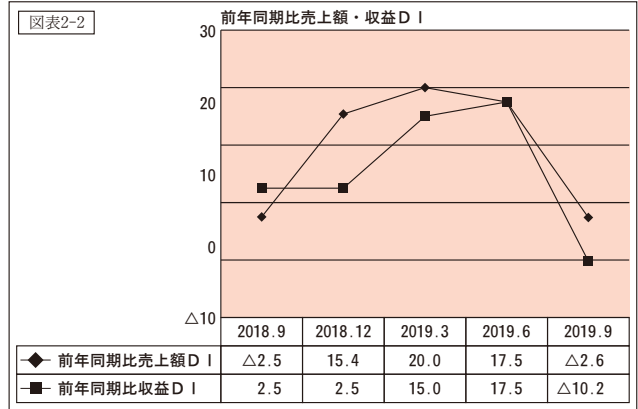
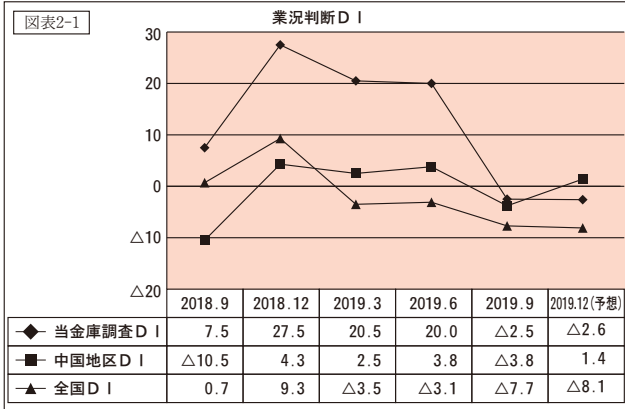
今期の業況判断D Iは全業種総合で前回調査比7.8ポイントの低下により13.8→6.0となりました。中国地区D I (△5.2)、全国D I (△4.7)と比較して当金庫営業エリアの景況感は高くなっています。なお、次回調査期間(2019年10月～12月)の業況判断D Iは6.0→5.3と、今回調査比0.7ポイントの低下予想となっています(図表1-1)。

前年同期比売上額D Iは4.0、同収益D Iは4.1であり、1年前と比較して同水準で推移していることが窺えます(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18.0%となり、前回調査比5.9ポイントの上昇、借入を実施した企業の割合は20.1%となり、前回調査比4.9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19.3%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1.3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19.4%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0.7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66.7%(前回調査比+0ポイント)であり、今回調査で設備投資実施企業割合が上昇したとはいえ、設備投資に慎重な企業が依然多いようです。

製造業



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20.0→△2.5と前回調査比22.5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→△2.6と0.1ポイントの低下予想となっています（図表2-1）。

前年同期比売上額D Iが△2.6、同収益D Iが△10.2と直近1年間高めに推移していた製造業の景況感に減速の懸念が出ており、2018年3月期以来の業況判断D I マイナスとなりました。

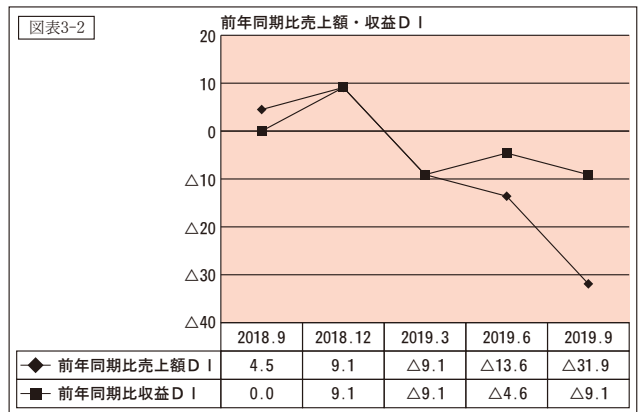
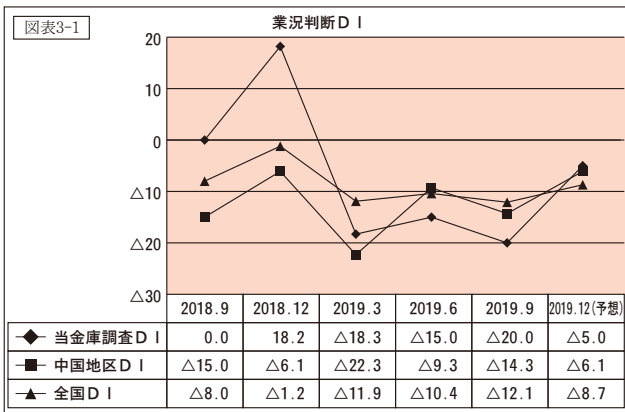
経営上の問題点において「人手不足」との回答率が前回調査比13.7ポイント、「売上の停滞・減少」が11.0ポイントと大幅に上昇していることから製造業の停滞感が顕著になっています。

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	人手不足	46.2%	売上の停滞・減少	38.5%	原材料高	28.2%
当面の重点経営施策	販路を広げる	64.1%	人材を確保する	38.5%	経費を節減する	35.9%

卸売業



景況 ～今期低下 来期は大幅上昇の予想～

今期の業況判断D Iは△15.0→△20.0と前回調査比5.0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△20.0→△5.0と15.0ポイントの大幅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が△31.9と大幅に低下しており、景況感の高かった1年前と比べて売上の悪化が顕著になっています。

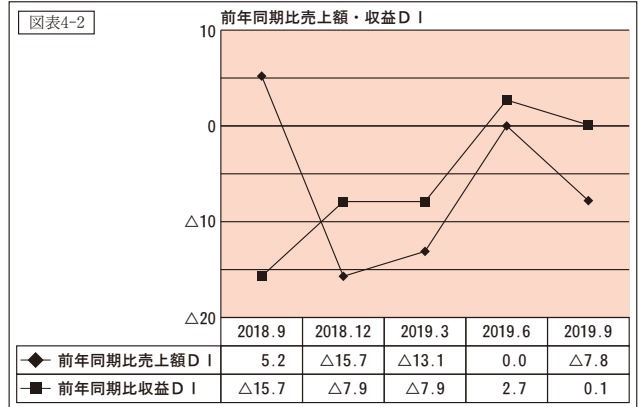
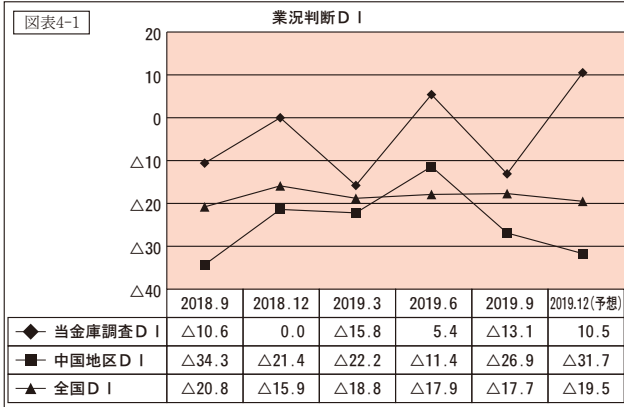
経営上の問題点では「売上の停滞・減少」との回答が6割を超えており、これを受けて当面の重点経営施策において「販路を広げる」「情報力を強化する」との回答が大幅に上昇しています。

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	61.9%	同業者間の競争の激化	38.1%	取引先の減少	28.6%
当面の重点経営施策	販路を広げる	76.2%	情報力を強化する	38.1%	経費を節減する	33.3%

小 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5.4→△13.1と前回調査比18.5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△13.1→10.5と23.6ポイントの大幅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が低下し△7.8、同収益D Iは0.1となっていることから、売上の低下が景況感を押し下げている要因となっています（図表4-2）。

今回調査期間中に発表された岡山県金融経済月報によると、個人消費は「持ち直している」との判断ですが、10月からの消費税増税後の消費動向にも注視する必要があります。

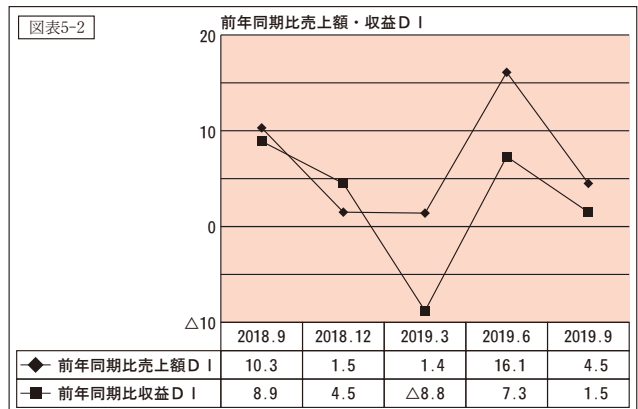
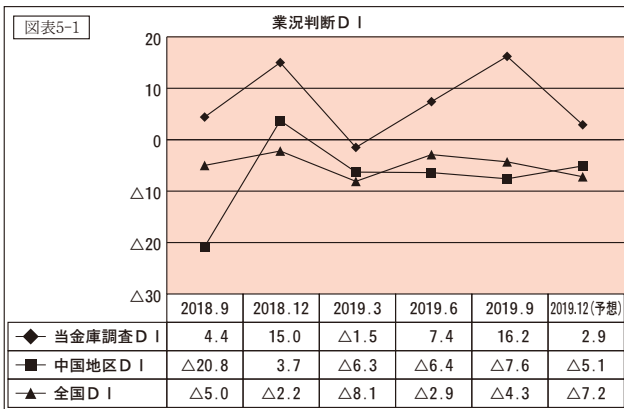
当面の重点経営施策では「宣伝・広告を強化する」「販路を広げる」との回答率が上昇しているように、売上増加に対する施策を検討している先が増加しています。

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	44.7%	同業者間の競争の激化	26.3%	人手不足 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	36.8%	宣伝・広告を強化する	34.2%	販路を広げる	31.6%

サービス業



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7.4→16.2と前回調査比8.8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16.2→2.9と13.3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、同収益D Iともにプラスであり景況感は順調に推移していますが、小売業と同様に、消費税増税後の動向に注視が必要です（図表5-2）。

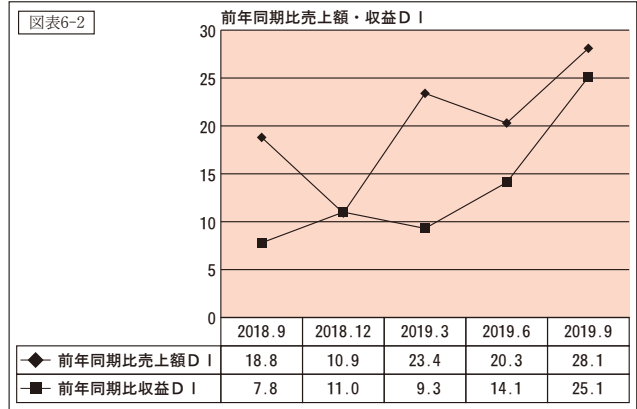
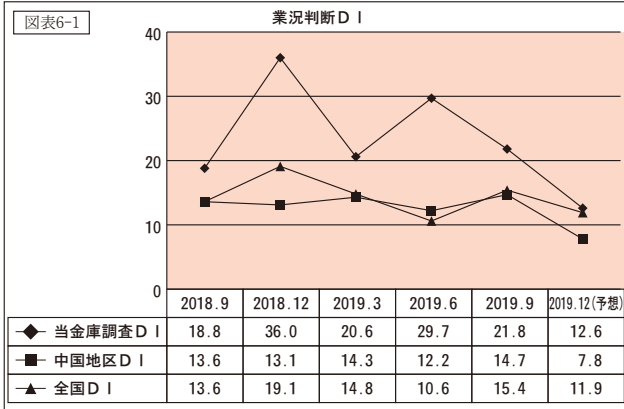
経営上の問題点では「人手不足」「売上の停滞・減少」との回答率が上昇、当面の重点経営施策では「人材を確保する」との回答率が大幅に上昇しているのとおり、依然深刻な人手不足であることが窺えます。

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	人手不足	42.6%	売上の停滞・減少	30.9%	同業者間の競争の激化	27.9%
当面の重点経営施策	経費を節減する	42.6%	人材を確保する	39.7%	販路を広げる	35.3%

建設業



景況 ～今期低下 来期も低下の予想～

今期の業況判断D Iは29.7→21.8と前回調査比7.9ポイントの低下となりました。なお、来期の予想業況判断D Iは21.8→12.6と9.2ポイントの低下予想となっています（図表6-1）。

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（図表6-2）、低下傾向ではあるものの業況判断D Iは20を超えて推移していることから高い景況感を維持しています。

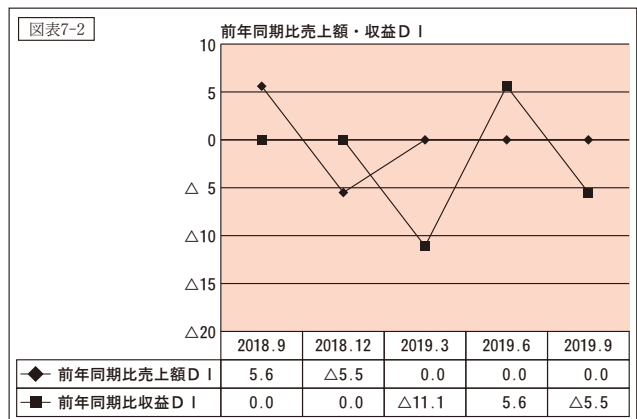
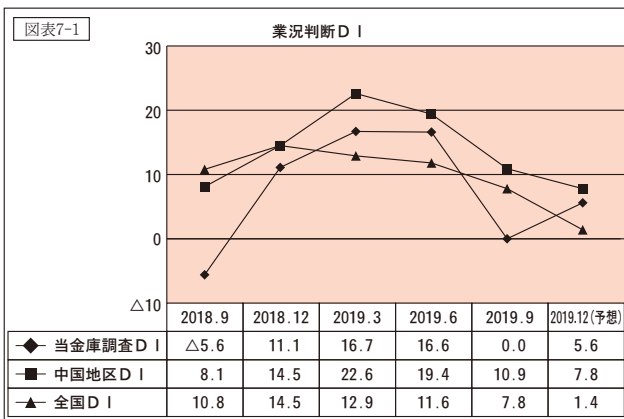
経営上の問題点、当面の重点経営施策では依然として「人手不足」「人材を確保する」との回答率が最も高くなっているように、建設業では旺盛な受注に対する人手不足が深刻となっています。

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	57.8%	売上の停滞・減少	31.3%	材料価格の上昇	23.4%
当面の重点経営施策	人材を確保する	54.7%	販路を広げる	37.5%	経費を節減する	25.0%

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→0.0と、前回調査比16.6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→5.6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ですが、同収益D Iが△5.5となっており、収益性の悪化が景況感を押し下げている要因であることが窺われます（図表7-2）。

当面の重点経営施策では「経費を節減する」「不動産の有効活用を図る」との回答率が大幅に上昇しており、商品物件の不足に対応して、いかに売上・利益を確保するかが課題となっています。

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	商品物件の不足	38.9%	売上の停滞・減少 人手不足 商品物件の高騰	22.2% 22.2% 22.2%	同業者間の競争の激化	16.7%
当面の重点経営施策	経費を節減する	38.9%	情報力を強化する 不動産の有効活用を図る	33.3% 33.3%	販路を広げる	22.2%

調査先企業の声

製造業

- ・消費税増税により仕入価格が高くなるが、売価に転嫁できないため利益率が低下する可能性がある。【機械部品加工】
- ・同業種の廃業が数件あり、受注は増加している。事業承継について課題と考えており、検討する時期に来ている。【輸送用機械部品製造】
- ・米中貿易摩擦の影響が今後出てくるものと思われ、先行きが懸念される。【自動車部品製造】

卸売業

- ・い草卸売から農業資材、畜産資材卸売に転換し順調に推移している。【農業資材卸】
- ・大手業者との競合により卸売価格が下落し収益面で影響を受けている。【自動車部品卸】
- ・販売先からの値下げ要請が厳しく、利益確保に苦労している。【米穀・酒類卸】

小売業

- ・高齢者を対象とした見守りサービスに注力するなど地元に密着した薬局を目指して営業中である。また近年、薬剤師の不足が続いており人材確保が課題となっている。【薬局】
- ・大型店やインターネット販売との競合に対応して、細かい気配りと親しみのある接客による顧客サービスに力を入れて営業をおこなっている。【二輪車小売】
- ・ネット社会により価格比較などの情報を消費者が簡単に入手できるようになったため利幅が取りにくくなっている。【中古車販売】

サービス業

- ・材料費、機材などの値上がりにより利益率低下傾向にある。あわせて人手不足も深刻である。【イベント企画・会場設営】
- ・人手不足が深刻となっている。派遣職員やパート職員などを活用して受注をこなしている。【建物管理】
- ・トラックを更新し必要な設備が整ったため、次は人員の確保と教育に注力する。【運送】

建設業

- ・再開発事業などにより業界全体が多忙になってきている。一方で人手不足が解消されないため納期への対応に苦慮している。【土木建築】
- ・後継者について、従業員の中から決める予定であり、適性や能力を見極めて選定したいと考えている。【防水工事】
- ・働き方改革により大工の時間管理も徹底されることから、知恵を出し合い効率化を進めて納期厳守を徹底するべく取り組んでいる。【内装工事】

不動産業

- ・近隣における販売用不動産の情報が少ない。情報収集力を高めることが喫緊の課題と考えている。【不動産仲介】
- ・建物の経年劣化が進んでおり、修繕、建て替えなど今後の方針を検討する必要がある。【不動産賃貸】
- ・物件が少なく、出ても競争により価格が高騰している。地元の情報をしっかりと収集し、一足先に手を打てるよう努力する。【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” 助成金贈呈事業者のご紹介

◆株式会社ラグロフ設計工房様

応募事業テーマ：民間防災ネットワークおよび防災見守り隊の結成

ゼネコンが保有している防災器具（土のう、立ち入り禁止看板など）や建設機械の備蓄状況を登録し、起こりうる災害のケースを洗い出し、その場所の対策法をゼネコンと共に作成するというものである。GIS（地図情報システム）を用いてゼネコン間、そのゼネコンが守る地域住民間、また当該地域住民の三軒両隣間を結ぶネットワークは他に例がなく、防災技術とICTの両方の技術を研鑽してきた同社でしかできないプラットフォームである。

所在地：岡山市北区学南町3-14-45
主たる業種：土木設計
お取引店舗：津島支店

◆株式会社アイスライン様

応募事業テーマ：ドライアイスの再生と加工バリエーション化による新サービス提供

機械設備の導入によりドライアイスの再生および加工バリエーション化を実現し、ドライアイスをより多くの業者・消費者へ提供することで地域経済の活性化を図る。

ドライアイス再生装置では、今まで無駄に溶かしていたドライアイスの切れ端を新製品として再生することで生産性を向上させることができ、また、カットシステムバンドソー霧丸の導入により、今まで対応できなかった加工依頼にも対応可能となる。

所在地：岡山市北区青江2丁目4-6
主たる業種：冰冰菓の製造販売・
ドライアイス加工販売他
お取引店舗：青江支店

◆株式会社WORK SMILE SATELLITE様

応募事業テーマ：テレワークを活用し、地方の採用格差をなくそうプロジェクト

新しい働き方・生産性の高い働き方の提供として法人顧客向けにサテライトオフィスを開設するというものである。このサテライトオフィスは、単なるシェアオフィスではなく、テレワーク・web会議システムを利用することで、本部オフィスと同じ空間を作り出すことを可能にする。地域に根付いたサテライトオフィスを通じて地元企業の働き方をより柔軟にし、企業の働き方改革をサポートする。

所在地：岡山市南区福浜町15-10
主たる業種：共有型サテライトオフィスの運営
お取引店舗：福島支店

◆吉備木工株式会社様

応募事業テーマ：木製建具とオリジナル家具とのコラボによる新たな空間コーディネートの提案

木製家具製造機械を導入することにより、家具製造の内製化を図り、営業から施工まで一貫したサービスの提供を進める。機械による精密加工能力の向上とともに、若手職人の雇用を進め、年配の職人技術者からの技術継承を積極的におこなうことで、木工技術の維持・向上を図る。

所在地：岡山市北区平野765-13
主たる業種：家具・装備品製造
お取引店舗：吉備支店

◆二葉ゴム工業株式会社様

応募事業テーマ：新素材セルロースナノファイバーを活用した高強度水膨張ゴム製品の開発
通常の親水性、または疎水化した種々のセルロースナノファイバーを用いて、天然ゴム中にセルロースナノファイバーを分散させる。これにより、従来よりも高強度で、高圧負荷環境での使用を想定した新たな水膨潤ゴムを作製する。おかやまグリーンバイオマス事業へも参画し、県内に存在する木質資源を活用し、高付加価値新素材製品の開発と環境に配慮したバイオマス産業の創出を図る。

所在地：岡山市北区中島田町2丁目7-8
主たる業種：ゴム製品製造
お取引店舗：本店営業部

調査の要領

- 1) 調査時点 2019年9月2日～6日
- 2) 調査対象期間 2019年7月～9月（9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%）
- 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	19	16	31	48	50		
10～19	8	4	4	9	9	1	35	14.0%
20～29	8	1	0	5	4	0	18	7.2%
30～49	0	0	3	2	1	0	6	2.4%
50以上	5	1	0	4	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	20	7	23	36	33		
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%	

お客様へのインタビュー

日本料理店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～

老舗の日本料理店として地元顧客を中心に営業してきましたが、近年、売上が伸び悩んでいます。

～当面の重点施策について～

新規顧客の増加と売上アップを図りたいと考えています。

外部環境は厳しい状況ですが、老舗料理店としての味、価格、サービス（おもてなし）、店舗の雰囲気をもより洗練させるとともにイメージ戦略としてホームページのリニューアル、ダイレクトメールの発送、テレビ取材など複数のメディアを組み合わせた広告活動に取り組んでいます。

また、受け身であった営業スタイルから、ターゲティングなどを丁寧に実施し、ご来店されたお客様とのコミュニケーションを積極的に取ることで、当店のファンを増やし、リピーター顧客と新規顧客の確保を図っていく考えです。

～将来像～

老舗という言葉にあぐらをかかず、新しい取組みにより常にお客様に新鮮さを提供できるような店舗にし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7.8ポイント低下したものの、6.0と5期連続のプラスとなりました。景況感が高めに推移していますが、米中の貿易摩擦や韓国との関係悪化などの影響が製造業を中心に今後懸念されることから先行き不透明感が広がっており、次回調査期間（2019年10月～12月）の業況判断D Iも低下予想となるなど、停滞感が出てきているようです。また、岡山における人手不足は依然深刻であり事業活動に影響を及ぼしています。

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」に向けて取り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

— 2019.11 —

〒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