

業況判断D I 10月~12月は△10.0と依然マイナス

【2021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12.8ポイント上昇し△10.0となりました。

今回調査期間は緊急事態宣言やまん延防止等重点措置が解除された後であり、大幅に改善しましたが、依然として新型コロナウイルス感染症（以下、コロナウイルス）の影響が続いており、厳しい状況が続いています。

【2022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2.1ポイント低下し、△12.1となっています。

業種名	時期	2021年 7月~9月	2021年 10月~12月		2022年 1月~3月 (予想)	
全業種総合		△22.8	12.8	△10.0	△2.1	△12.1
製造業		△30.8	15.8	△15.0	2.5	△12.5
卸売業		△14.3	△8.4	△22.7	△4.6	△27.3
小売業		△34.2	29.0	△5.2	△13.2	△18.4
サービス業		△30.8	23.3	△7.5	△6.0	△13.5
建設業		△11.4	5.2	△6.2	1.5	△4.7
不動産業		0.0	△16.7	△16.7	16.7	0.0

景況
天気図
の目安

D I
好調 ←

30
以上

10以上
30未満

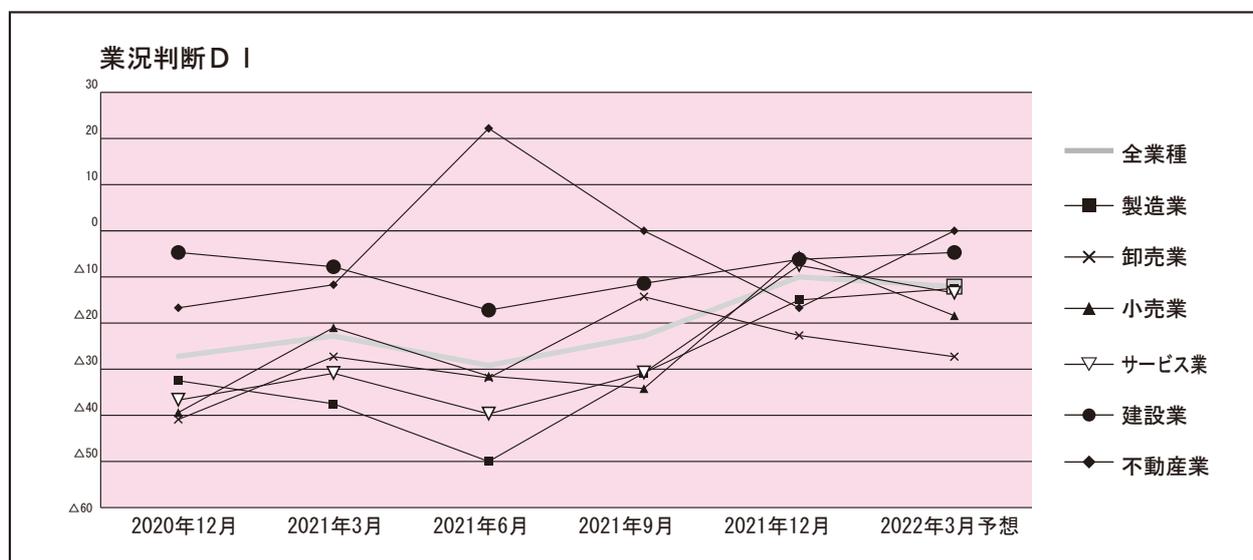
0以上
10未満

△10以上
0未満

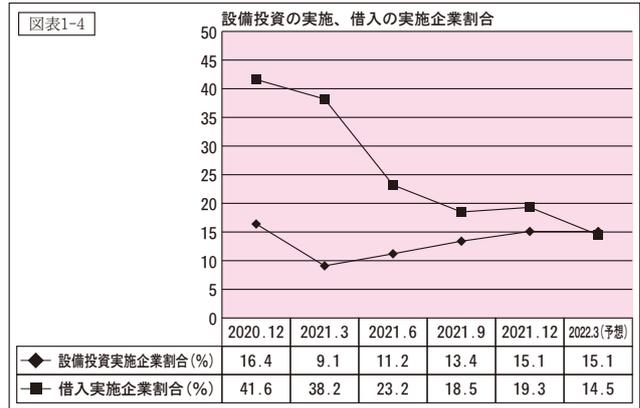
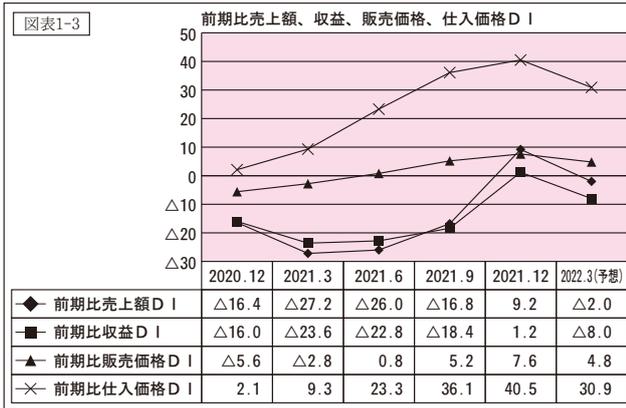
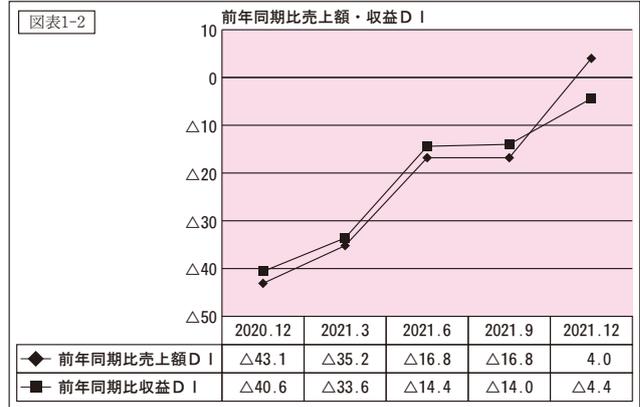
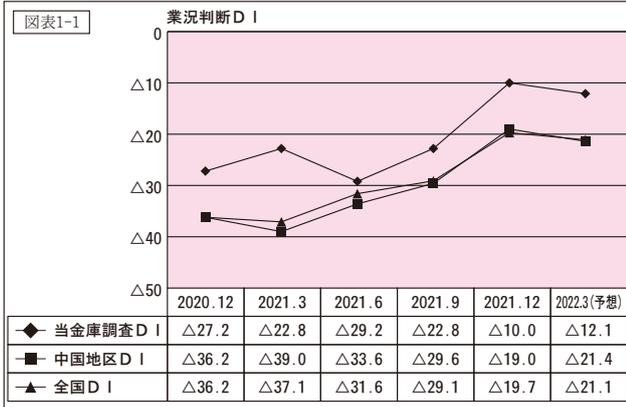
△30以上
△10未満

△30
未満

→ 低調



全業種総合



景況 ～業況判断D Iは△10.0 前回調査比大幅プラスも依然マイナス～

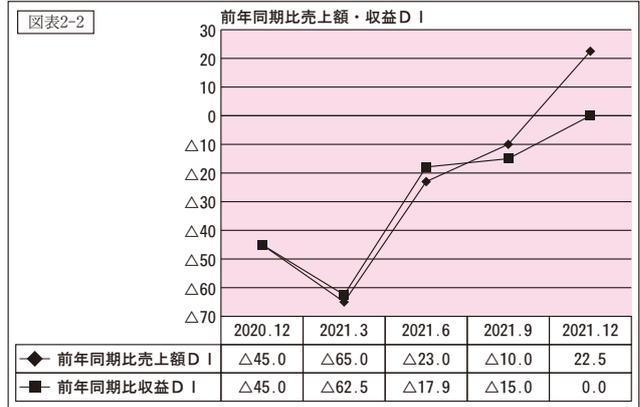
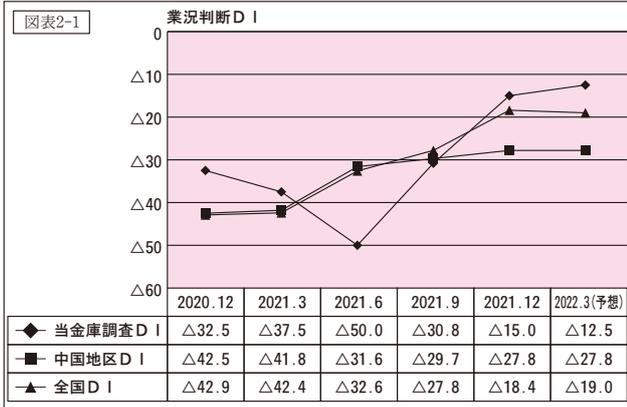
今期の業況判断D Iは全業種総合で前回調査比12.8ポイントと大幅上昇し△22.8→△10.0となりました。依然としてマイナスですが、中国地区D I（△19.0）、全国D I（△19.7）と比較して当金庫営業エリアにおける景況感が高めに推移しています。次回調査期間（2022年1月～3月）の予想業況判断D Iは△10.0→△12.1と、今回調査比2.1ポイントの低下予想となっています。コロナウイルスの変異株による感染拡大が懸念されるなど、先行き不透明な状況が続いているため、景況感は低調に推移するものと予想されます。（図表1-1）。

前年同期比売上額D Iは4.0、同収益D Iは△4.4となっています。1年前も今回調査期間と同様にコロナウイルスの感染拡大が和らいだ時期であり、売上額は若干改善となった一方で、収益は若干悪化となっています（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15.1%となり、前回調査比1.7ポイントの上昇、借入を実施した企業の割合は19.3%となり、前回調査比0.8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15.1%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じとなっています。また、次回調査期間に借入を予定している企業の割合は14.5%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4.8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60.0%（前回調査比+10.0ポイント）にのぼっており、依然として設備投資に慎重な企業が多いことが窺えます。

製造業



景況 ～今期大幅上昇 来期も若干上昇の予想～

今期の業況判断D Iは△30.8→△15.0と前回調査比**15.8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△15.0→△12.5と**2.5ポイントの上昇予想**となっています（図表2-1）。

今回調査期間中に日本銀行より発表された岡山県金融経済月報（以下、「日銀月報」）によると、県内主要製造業の生産は、自動車関連において供給制約の影響から弱めの動きとなっているものの、全体としては緩やかに持ち直しているとの判断となっています。

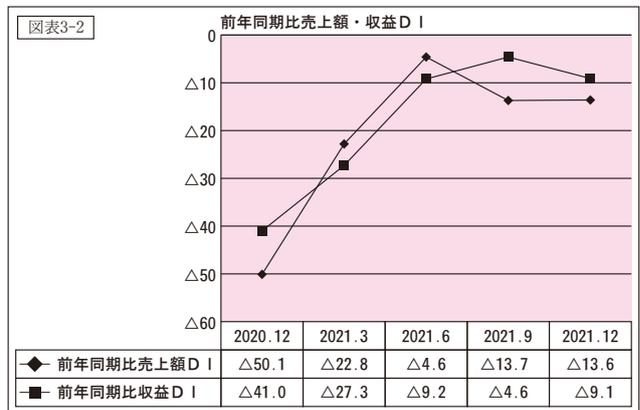
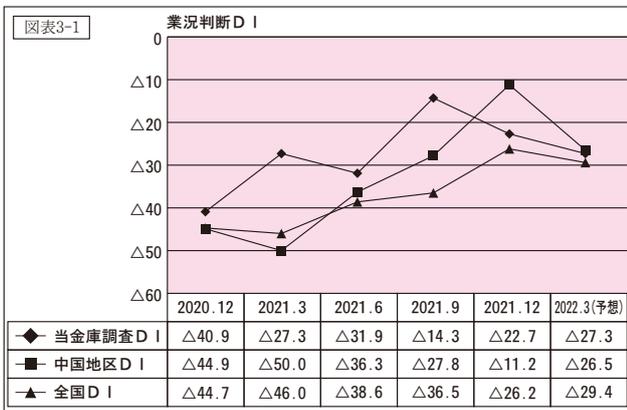
経営上の問題点において「原材料高」の回答が大幅に上昇しています。利益確保のために当面の重点経営施策においても「経費を節減する」の回答が上昇しています。

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	原材料高	52.5%	売上の停滞・減少	45.0%	人手不足	25.0%
当面の重点経営施策	販路を広げる	47.5%	経費を節減する	45.0%	人材を確保する	27.5%

卸売業



景況 ～今期低下 来期も低下の予想～

今期の業況判断D Iは△14.3→△22.7と前回調査比**8.4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△22.7→△27.3と**4.6ポイントの低下予想**となっています（図表3-1）。

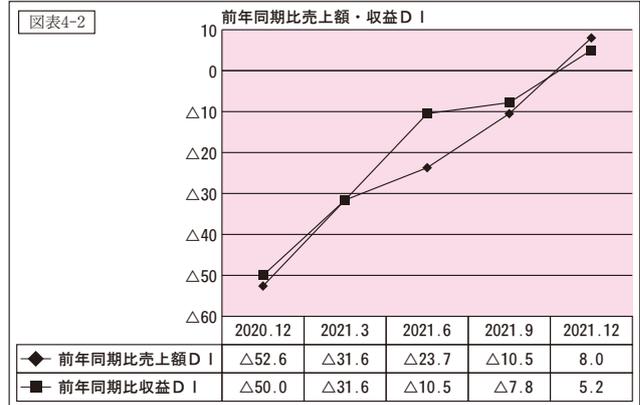
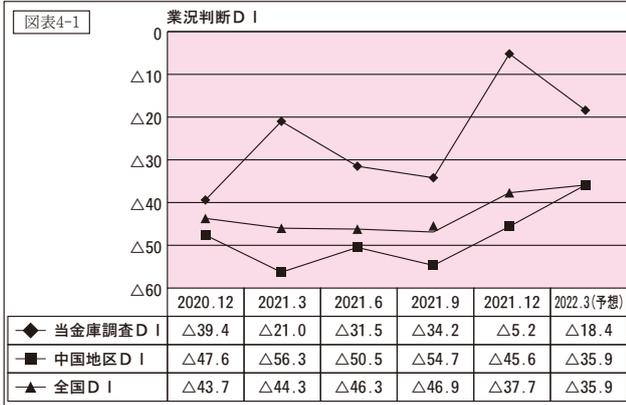
自動車関連等の製品の供給不足や原油価格高騰から、同業者間の競争激化や取引先との価格交渉が続いており、今後の先行き不透明感もあって景況感が悪化していることが考えられます。当面の重点経営施策では厳しい経営環境の中において利益計上をするため、「経費を節減する」との回答が大幅に増加しています。

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	同業者間の競争の激化	45.5%	売上の停滞・減少	40.9%	利幅の縮小	18.2%
当面の重点経営施策	販路を広げる	59.1%	経費を節減する	50.0%	販売納入先からの値下げ要請	18.2%
					取引先の減少	18.2%
					情報力を強化する	31.8%

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△34.2→△5.2と前回調査比**29.0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△5.2→△18.4と**13.2ポイントの大幅低下**予想となっています（図表4-1）。

緊急事態宣言やまん延防止等重点措置が解除となり、徐々にではあるものの強制貯蓄の一部取り崩し、いわゆる“リベンジ消費”によって個人消費が回復したことが要因と考えられます。

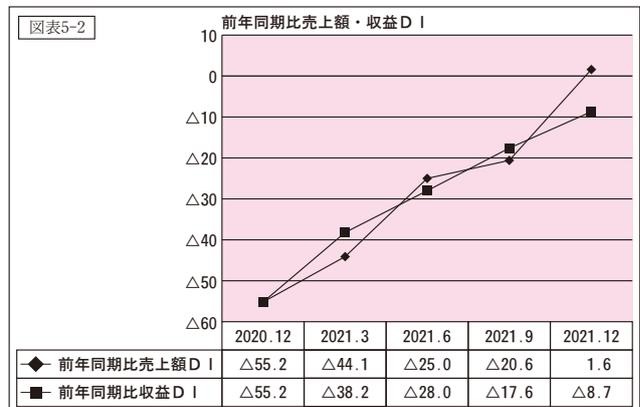
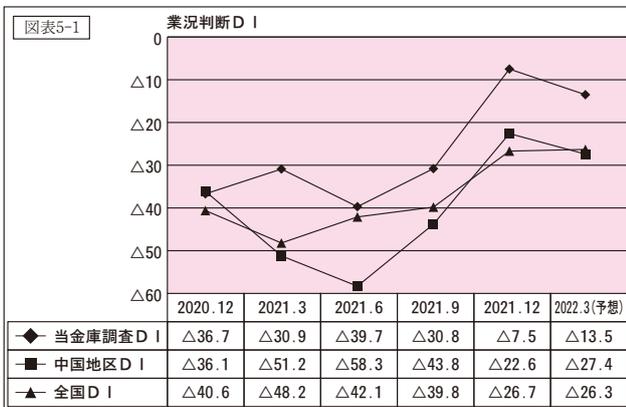
経営上の問題点では「同業者間の競争の激化」との回答率が上昇しており、個人消費の回復を契機に顧客の奪い合いが起きていることが考えられます。

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	44.7%	同業者間の競争の激化	36.8%	大型店との競争激化	26.3%
当面の重点経営施策	経費を節減する	50.0%	売れ筋商品を取扱う	36.8%	販路を広げる	18.4%

サービスマ



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△30.8→△7.5と前回調査比**23.3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△7.5→△13.5と**6.0ポイントの低下**予想となっています（図表5-1）。

小売業と同様に個人消費の回復から大幅に業況回復となっています。「日銀月報」では主要観光地への入り込みは低水準ながら緩やかに持ち直しているとなっており、コロナウイルスの影響が続いてはいるものの徐々に回復していることが窺えます。

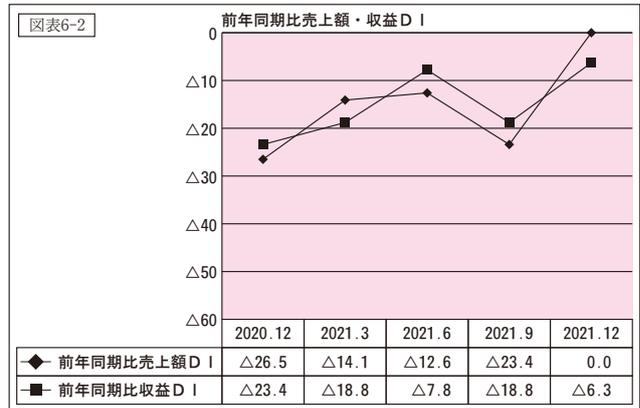
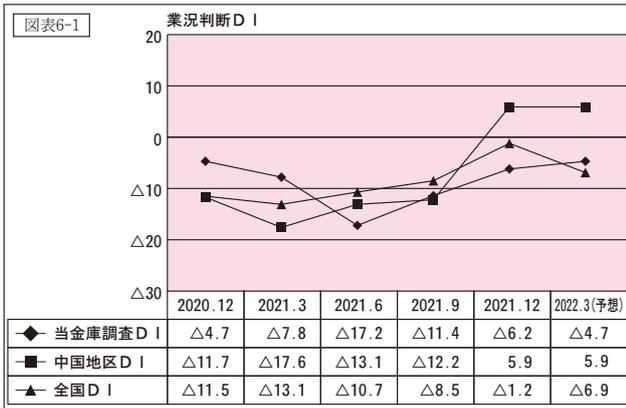
当面の重点経営施策では「宣伝・広告を強化する」との回答が上昇しており、消費者へのPRを強化することで売上増加につなげることを検討している先が多くなっています。

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	売上の停滞・減少	44.1%	同業者間の競争の激化	27.9%	人手不足	25.0%
当面の重点経営施策	販路を広げる	45.6%	経費を節減する	41.2%	宣伝・広告を強化する	25.0%

建設業



景況 ～今期上昇 来期は若干上昇の予想～

今期の業況判断D Iは△11.4→△6.2と前回調査比5.2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△6.2→△4.7と1.5ポイントの上昇予想となっています（図表6-1）。

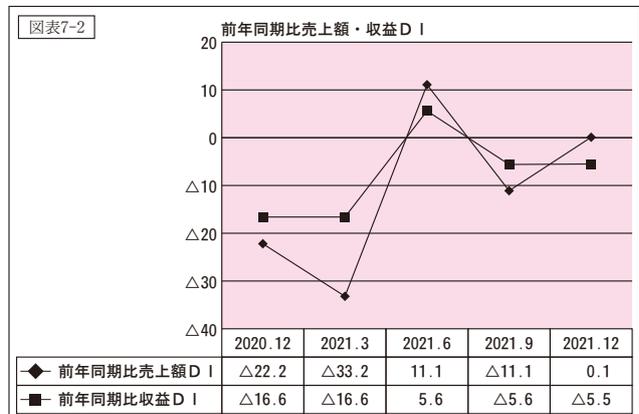
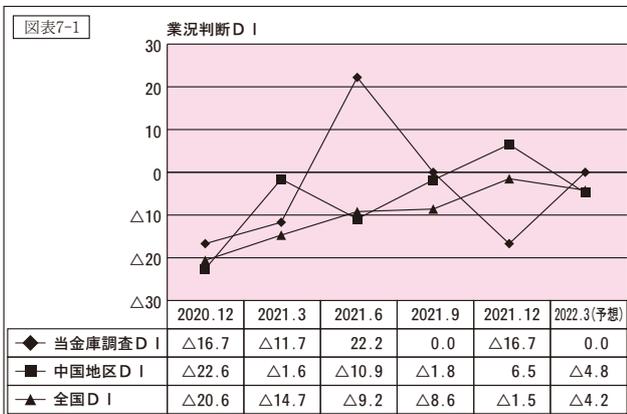
コロナウイルスの感染拡大が和らぎ、停滞していた案件が再開したことで景況感が回復傾向にあります。しかしながら「材料価格の上昇」が依然として経営上の問題点となっており、利益を圧迫することが懸念されます。そのため「経費を節減する」を当面の重点経営施策にあげている先が最も多くなっています。

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	材料価格の上昇	53.1%	人手不足	35.9%	売上の停滞・減少	32.8%
当面の重点経営施策	経費を節減する	46.9%	販路を広げる	45.3%	人材を確保する	31.3%

不動産業



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0.0→△16.7と前回調査比16.7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△16.7→0.0と16.7ポイントの大幅上昇予想となっています（図表7-1）。

前回調査時から引き続き、業況判断D Iが低下しています。「同業者間の競争の激化」や「売上の停滞・減少」が経営上の問題点として多くあげられており、その原因は「商品物件の不足」と考えられます。当面の重点経営施策では上位に「販路を広げる」「情報力を強化する」があげられており、商品物件の確保と売上の増加のために、顧客や取引先への接触機会を増やす施策を検討している企業が多くなっています。

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	売上の停滞・減少 同業者間の競争の激化	33.3%	商品物件の不足	27.8%	人手不足	22.2%
当面の重点経営施策	販路を広げる	61.1%	情報力を強化する	44.4%	経費を節減する	16.7%

調査先企業の声

製造業

- ・関東方面への営業活動を再開し、新たな受注確保が出来ている。【ゴムチップ製造】
- ・巣籠り需要により売上増加。新商品の開発に注力している。【プラスチック製品製造】
- ・外国人研修生の入国の目途が立たないため、日本人労働者の雇用が急務となっている。【被服縫製】

卸売業

- ・ウッドショックで木材を例年通りに確保できておらず、売上・利益共に減少している。【木材卸】
- ・仕入先からの値上げ交渉が相次いでおり、販売価格への転嫁が課題。【化粧品卸】
- ・売上は堅調に推移しているが、仕入は海外から輸入しているため円安により仕入価格上昇している。【畜産・農業資材卸】

小売業

- ・健康志向の高まりから売上増加傾向。今後も安定推移の見通し。【茶・茶道具販売】
- ・近隣にホームセンターが出店し、競合している。【建築資材・日用品販売】
- ・原油価格高騰により仕入価格上昇。先行き不透明であり不安。【ガソリン・経由販売】

サービス業

- ・地域イベントなどが再開となり売上好調。変異型ウイルスの影響がどうなるか気になる。【式典企画・演出】
- ・ガソリンの高騰により経費増加。人手不足も改善の見通しなく業況好転していない。【運送業】
- ・コロナウイルス対策のための消毒等の特需により売上・利益共に好調。【ビル管理・メンテナンス】

建設業

- ・コロナウイルスの影響で商品の入荷が遅れていることと材料価格が上昇していることが悩みとなっている。【水道管敷設工事】
- ・原油価格の高騰、鉄・樹脂製品の価格高騰、資材不足が起こっており、工事が進められないケースが増えている。【電気工事】
- ・業況好調に推移しているが、従業員の高齢化と人手不足が問題。【総合建設工事】

不動産業

- ・コロナウイルスの影響少なく、売上に特に変化はない。同業者間での競争激しいため情報力の強化が課題。【不動産賃貸】
- ・ビルの老朽化を懸念している。改修工事を実施する予定。【貸事務所】
- ・売上高は増加しているが、今後も順調に推移するとは考えにくいいため新たな事業展開を検討している。【不動産仲介】

Webビジネスマッチングサイト 「岡山県しんきん合同Webビジネス交流会“岡山CREATION”」 のご案内

このたび、岡山県下7信用金庫が主体となり、ウィズコロナ・ポストコロナを見据えた取組みとして、オンライン上でビジネスマッチングの機会を創出するサイト「岡山県しんきん合同Webビジネス交流会“岡山CREATION”」を創設いたしました。

“岡山CREATION”は24時間365日マッチング可能なサイトであり、高い利便性と参加事業者は信用金庫の取引先という安心感が特長です。

参加事業者同士の“商談”を通じて、新たな販路や仕入先の開拓、業種の枠を超えた事業者間連携の促進と、各種支援機関との相談の場を提供することで、参加事業者の事業価値向上、地域価値の発展、地方創生の一助となるべく、マッチングサービスを提供してまいります。

記

◆ 対象者

岡山県内7信用金庫でお取引いただいている事業者の方（個人、法人問いません）

◆ 参加料（税込）

年間5,000円（毎年4月から3月の1年間）

※初回申込み特典として、2022年3月までにお申込みいただいた方は、5,000円の参加料で2023年3月までご利用いただけます。

◆ 申込方法

当金庫営業部店に用意している申込用紙に必要事項をご記入のうえ、お申込みください。申込みを受け付けたのち、Webサイトに入るためのID、パスワードを、ご指定いただいたメールアドレス宛に送付いたします。

◆ ご利用の流れ

参加事業者は本サイト内に企業マイページとして自社のPRページを掲載していただきます。その後、掲載されている他の参加企業のマイページを閲覧していただき、自社の「売りたい」「買いたい」「連携したい」といったニーズに合致した先に対してチャット機能を通じて問い合わせや商談オファーをおこなっていただきます。商談等については相手先との話し合いでリモート、面談どのような形でも結構です。なお、成約にかかる報酬等は一切いただきません。

◆ お問い合わせ先

- ・お取引いただいている当金庫営業部店
- ・おかやま信用金庫 価値創造部（担当：小倉、水田）
TEL：0120-173-299（ガイダンス番号5）

以上

調査の要領

- | | |
|-----------|--|
| 1) 調査時点 | 2021年12月3日～9日 |
| 2) 調査対象期間 | 2021年10月～12月 |
| 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	16	32	44	49	16	178	71.2%
10～19	7	3	3	11	9	2	35	14.0%
20～29	6	1	0	5	5	0	17	6.8%
30～49	2	1	3	4	1	0	11	4.4%
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	6	24	36	33	8	127	50.8%
10,000～49,999	17	16	13	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%	

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12.8ポイント上昇し△10.0となりました。今回調査期間は、緊急事態宣言およびまん延防止等重点措置の解除後であり、景況感としては改善傾向となっています。しかしながら新型コロナウイルスの変異株による感染拡大が懸念されるなど、先行き不透明な状況が続いているため、来期の予想業況判断DIは全業種総合で低下予想となっています。おかやま信用金庫では引き続き新型コロナウイルスの感染状況を注視し、地元岡山の中小企業の皆様の実情をしっかりと把握したうえで、迅速で最適な支援をおこない地域経済を支えてまいります。



おかやま信用金庫
価値創造部

— 2022.2 —

〒700-8639 岡山市北区柳町1丁目11番21号
TEL:フリーダイヤル 0120-173-299(ガイダンス番号5)
FAX:086-226-2288
http://www.shinkin.co.jp/okayama/
e-mail:sien@okayama.shinkin.jp