

業況判断D I 7月~9月は△2.4と2期ぶりにマイナス

【2023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5.6ポイント低下し△2.4となりました。業種別では卸売業、サービス業以外の業種において前回調査比マイナスとなり、全業種総合で悪化となっています。

【2023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4.8ポイント上昇し、2.4の見込みとなっています。

業種名	時期	2023年 4月~6月		2023年 7月~9月		2023年 10月~12月 (予想)
全業種総合		☁ 3.2	↘ △5.6	☁ △2.4	↗ 4.8	☁ 2.4
製造業		☀ 20.0	↘ △15.0	☁ 5.0	↗ 15.0	☀ 20.0
卸売業		☁ 0.0	↗ 22.8	☀ 22.8	↘ △18.2	☁ 4.6
小売業		☁ △5.2	↘ △2.7	☁ △7.9	↗ 0.1	☁ △7.8
サービス業		☁ 1.5	↗ 0.0	☁ 1.5	↗ 1.5	☁ 3.0
建設業		☁ 1.6	↘ △15.7	☂ △14.1	↗ 12.5	☁ △1.6
不動産業		☁ 0.0	↘ △11.8	☂ △11.8	↗ 6.0	☁ △5.8

景況
天気図
の目安

D I
好調 ←

30
以上
☀

10以上
30未満
☁

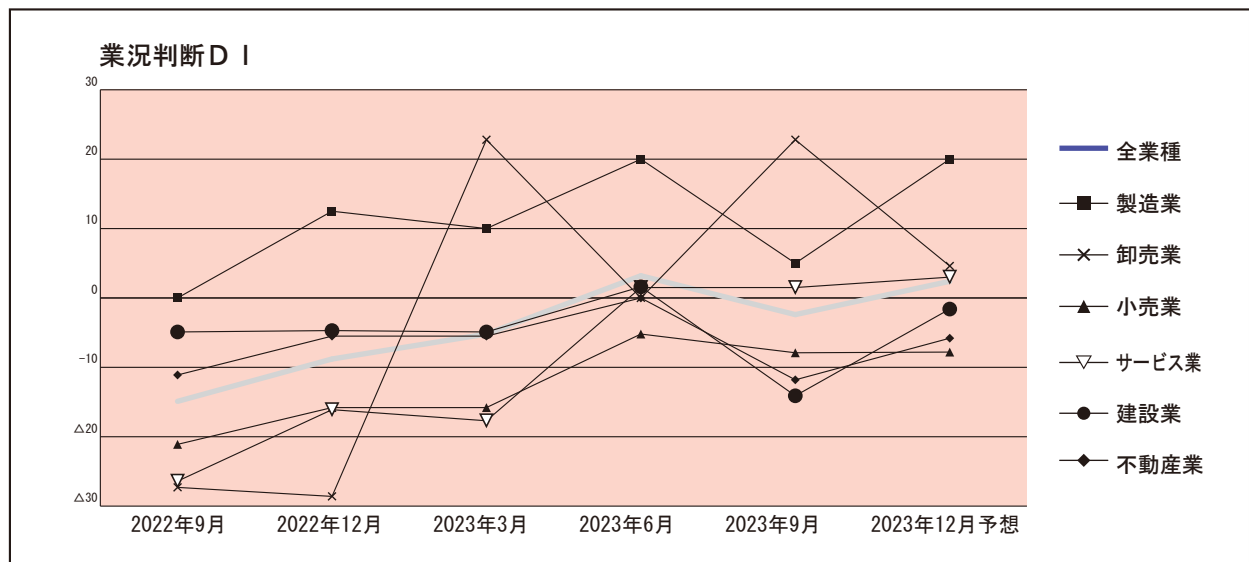
0以上
10未満
☁

△10以上
0未満
☁

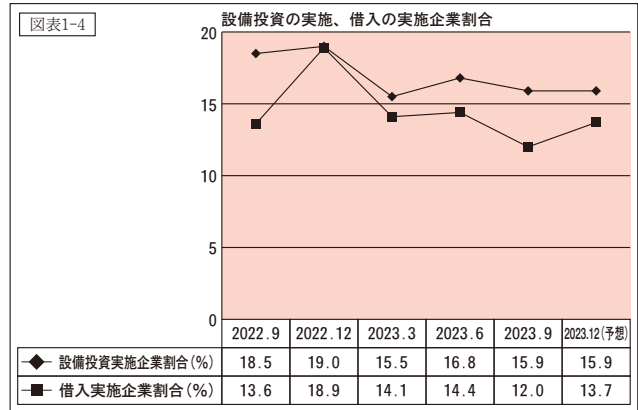
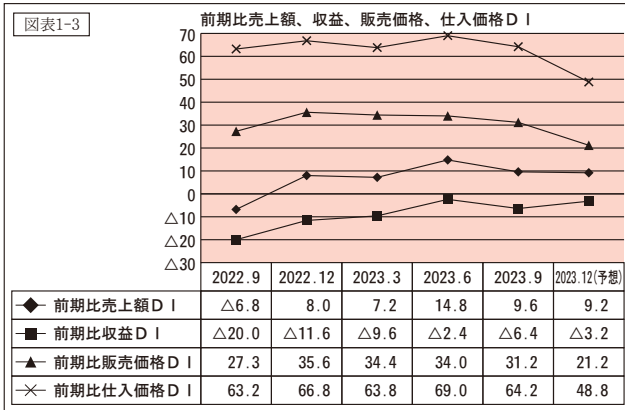
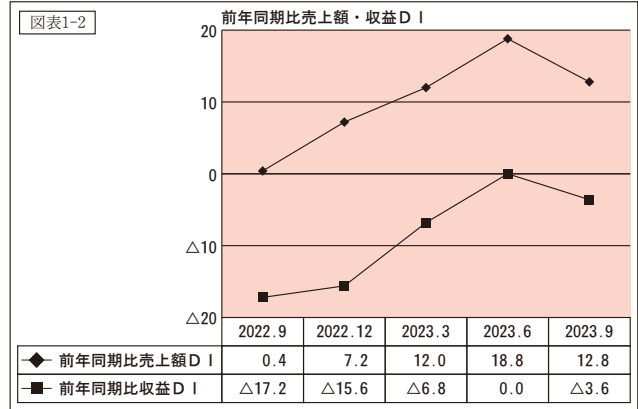
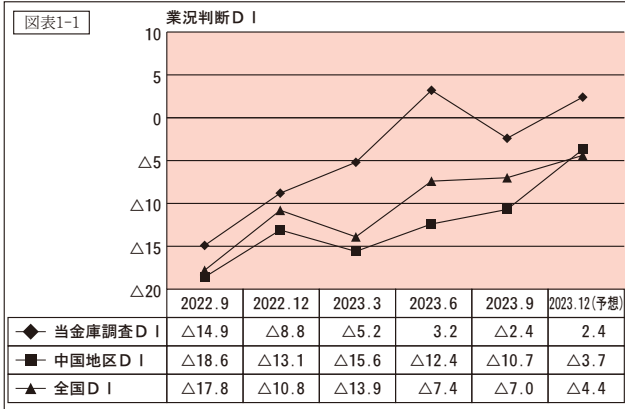
△30以上
△10未満
☂

△30
未満
☂

→ 低調



全業種総合



景況 ～業況判断D Iは△2.4で2期ぶりのマイナス～

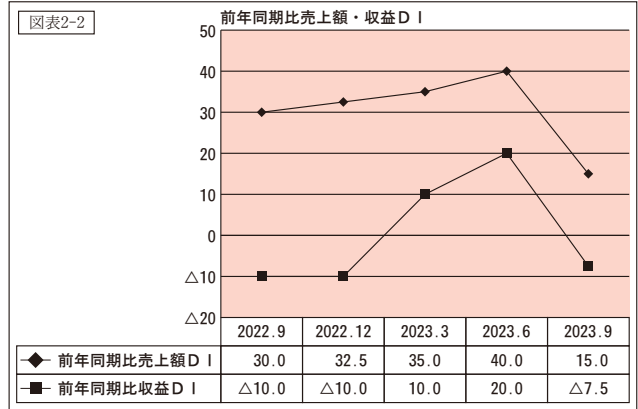
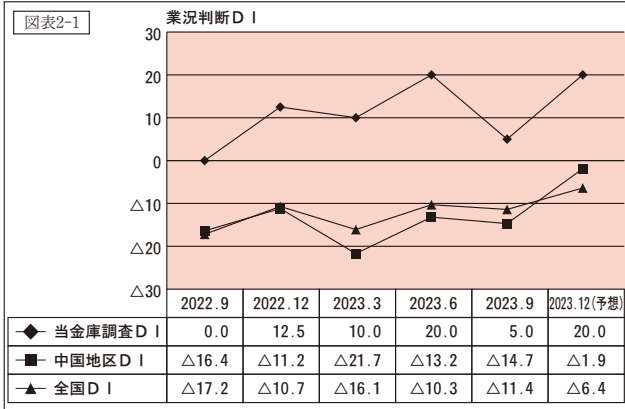
今期の業況判断D Iは全業種総合で3.2→△2.4と前回調査比で**5.6ポイント低下**しました。通常の経済活動が戻りつつあることから同業者間での競争も激しくなっており、業況判断について悪化したものと考えられます。中国地区D I（△10.7）、全国D I（△7.0）と比較して当金庫営業エリアにおける景況感が高めに推移しています。次回調査期間（2023年10月～12月）の予想業況判断D Iは△2.4→2.4と、今回調査比で**4.8ポイント上昇する見込み**となっています。依然として原材料や燃料費の高騰の影響が続いているものの、年末に向けての需要増加を期待して業況判断D Iはプラスの見込みとなっています（図表1-1）。

前年同期比売上額D Iは12.8、同収益D Iは△3.6となっています。1年前と比較して増収減益となっており、原価高騰の影響が出ているものと思われます（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15.9%となり、前回調査比0.9ポイントの低下。借入を実施した企業の割合は12.0%となり、前回調査比2.4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15.9%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13.7%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1.7ポイントの上昇となっています（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40.0%（前回調査比△13.3ポイント）となっており、半数以上の企業が設備投資を実施する意向であることが窺えます。

製造業



景況 ～今期低下 次回調査期間は上昇の見込み～

今期の業況判断D Iは20.0→5.0と前回調査比**15.0ポイントの低下**となりました。また、次回調査期間の予想業況判断D Iは5.0→20.0と**15.0ポイント上昇の見込み**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によると、県内主要製造業の生産は「海外経済の回復ペース鈍化の影響を受けつつも、供給制約の影響が和らぐもとで、横ばい」との判断となっており、輸送用機械は持ち直し、鉄鋼は自動車向け等の持ち直しから横ばいとなっています。

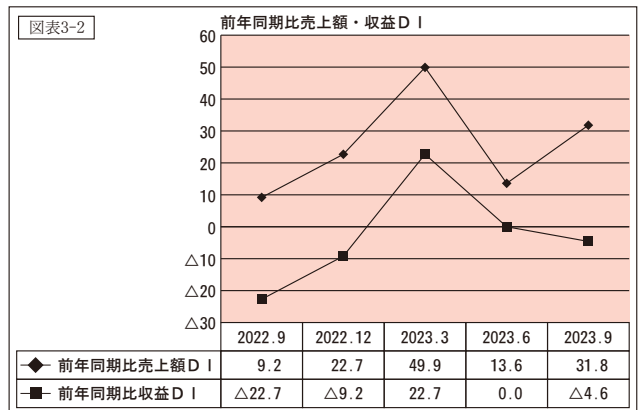
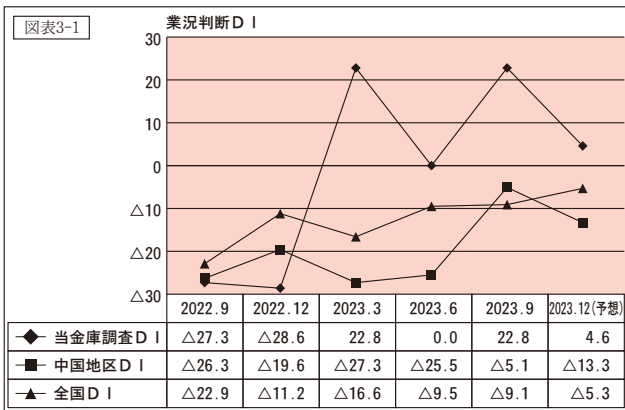
当面の重点経営施策では「人材を確保する」と回答する企業が増加しており、経営上の問題点の「人手不足」に対応する企業が多くなっています。

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	原材料高	60.0%	人手不足	42.5%	売上の停滞・減少	22.5%
当面の重点経営施策	人材を確保する	47.5%	販路を広げる	45.0%	経費を節減する	42.5%

卸売業



景況 ～今期上昇 次回調査期間は低下の見込み～

今期の業況判断D Iは0.0→22.8と前回調査比**22.8ポイントの上昇**となりました。また、次回調査期間の予想業況判断D Iは22.8→4.6と**18.2ポイント低下の見込み**となっています(図表3-1)。

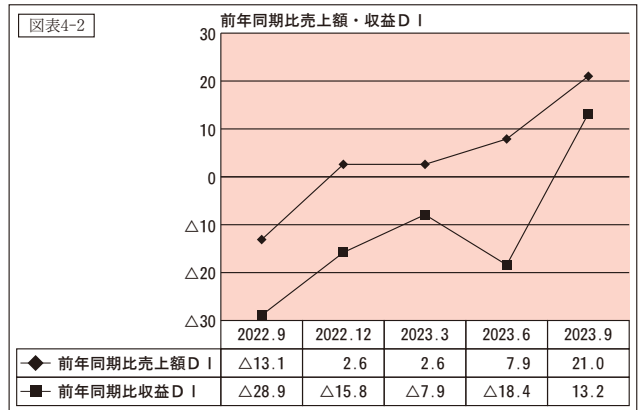
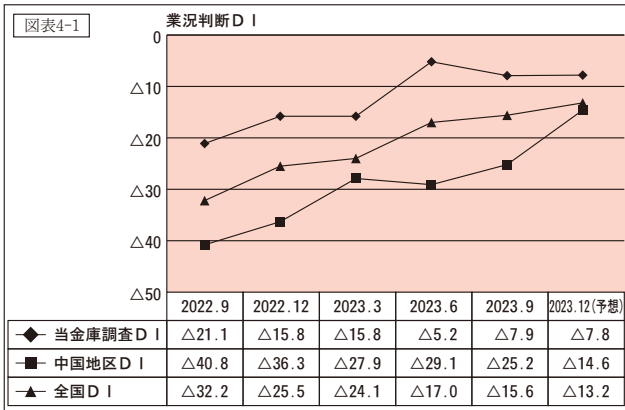
経営上の問題点としては「同業者間の競争の激化」の回答が増加し最も多くなっています。それらに対応するため「販路を広げる」を重点経営施策とする企業が多くなっています。

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	同業者間の競争の激化	40.9%	利幅の縮小	31.8%	売上の停滞・減少	18.2%
当面の重点経営施策	販路を広げる	68.2%	経費を節減する	54.5%	仕入先からの値上げ要請	18.2%
					情報力を強化する	18.2%
					提携先を見つける	18.2%

小 売 業



景 況 ～今期低下 次回調査期間は上昇の見込み～

今期の業況判断D Iは△5.2→△7.9と前回調査比**2.7ポイントの低下**となりました。また、次回調査期間の予想業況判断D Iは△7.9→△7.8と**0.1ポイント上昇する見込み**となっています（図表4-1）。

経営上の問題点において、「売上の停滞・減少」の回答が増加し最も多くなっています。「利幅の縮小」と回答する企業も多く、減収減益が問題点となっています。

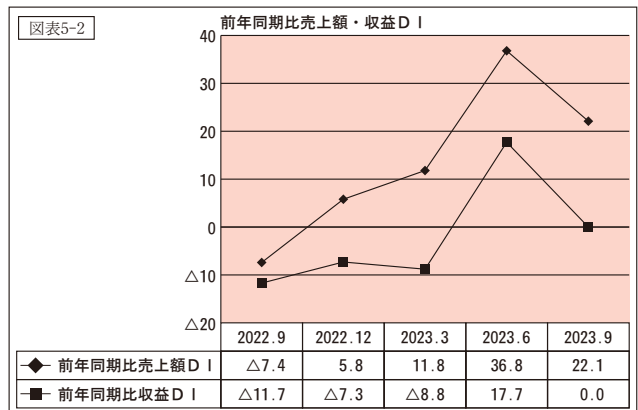
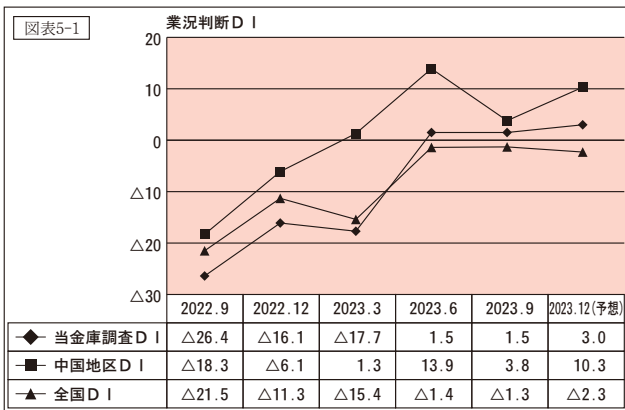
当面の重点経営施策では「経費を節減する」、「宣伝・広告を強化する」の回答が増加しており、同業他社との差別化により売上増加、利益確保を目指す企業が多くなっています。

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)

	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	34.2%	同業者間の競争の激化	26.3%	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%	売れ筋商品を取扱う	28.9%	宣伝・広告を強化する	23.7%

サービ ス 業



景 況 ～今期変わらず 次回調査期間は上昇の見込み～

今期の業況判断D Iは1.5→1.5と**前回調査と同じ結果**となりました。また、次回調査期間の予想業況判断D Iは1.5→3.0と**1.5ポイント上昇する見込み**となっています（図表5-1）。

経営上の問題点として「材料価格の上昇」の回答が最も多くなっています。また「同業者間の競争の激化」の回答も増加しており、通常のエコ活動が戻り、競争も激化しているものと思われます。

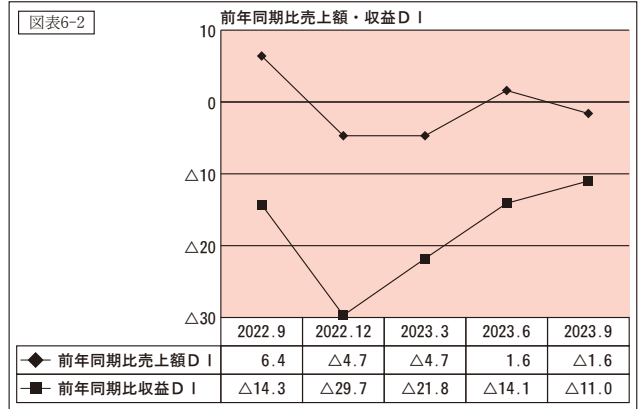
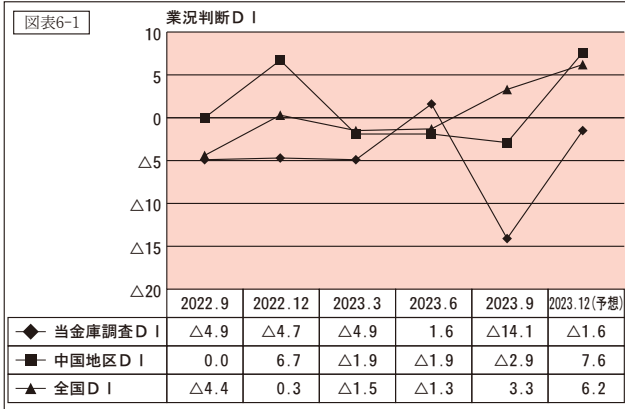
当面の重点経営施策としては「経費を節減する」の回答が最も多くなっています。材料価格の上昇により利幅が減少しており、固定費削減によって利益確保を目指す企業が多いことが分かります。

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	材料価格の上昇	42.6%	同業者間の競争の激化	29.4%	売上の停滞・減少	25.0%
当面の重点経営施策	経費を節減する	42.6%	販路を広げる	38.2%	人材を確保する	26.5%

建設業



景況 ～今期低下 次回調査期間は上昇の見込み～

今期の業況判断D Iは1.6→△14.1と前回調査比**15.7ポイントの低下**となりました。また、次回調査期間の予想業況判断D Iは△14.1→△1.6と**12.5ポイント上昇する見込み**となっています(図表6-1)。

経営上の問題点として「材料価格の上昇」との回答が引き続き最も多くなっています。「同業者間の競争の激化」の回答も増加しており、それに伴い「売上の停滞・減少」の回答も多くなっています。

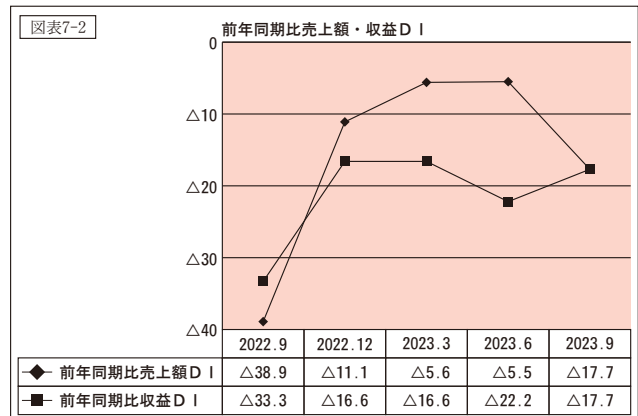
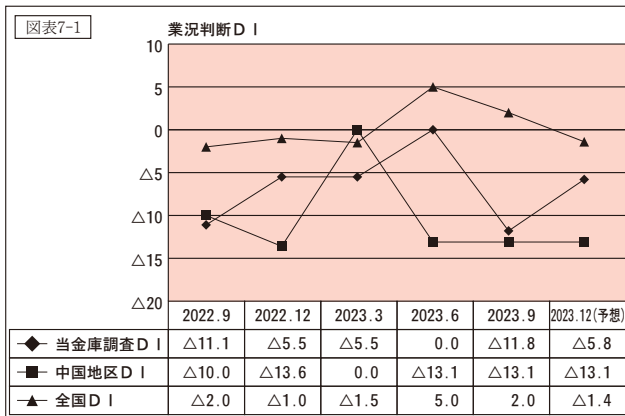
当面の重点経営施策としては利益確保のため、「経費を節減する」、「販路を広げる」と回答をする企業が引き続き多くなっています。さらに「人材を確保する」の回答も増加しており、人材確保に苦慮していることが予想されます。

経営上の問題点・当面の重点経営施策

※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	材料価格の上昇	50.0%	売上の停滞・減少	35.9%	同業者間の競争の激化	32.8%
当面の重点経営施策	経費を節減する	54.7%	販路を広げる	46.9%	人材を確保する	32.8%

不動産業



景況 ～今期低下 次回調査期間は上昇の見込み～

今期の業況判断D Iは0.0→△11.8と前回調査比**11.8ポイントの低下**となりました。また、次回調査期間の予想業況判断D Iは△11.8→△5.8と**6.0ポイント上昇する見込み**となっています(図表7-1)。

「商品物件の高騰」、「商品物件の不足」による「同業者間の競争の激化」の回答が最も多くなっています。「大手企業との競争の激化」の回答も増加しており、競争相手が地元同業他社以外にも広がっていることが予想されます。重点経営施策として「情報力を強化する」との回答が最も多く、同業他社との競争に打ち勝つために物件確保のための努力をしている企業が引き続き多いことが分かります。

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	44.4%	商品物件の高騰 商品物件の不足	38.9% 38.9%	売上の停滞・減少 大手企業との競争の激化	22.2% 22.2%
当面の重点経営施策	情報力を強化する	55.6%	宣伝・広告を強化する	38.9%	経費を節減する	33.3%

調査先企業の声

製造業

- ・導入した設備により生産効率がアップした。更なる設備投資も検討中。【印刷】
- ・県外の同業他社をM&Aにより子会社化し、事業規模の拡大をおこなった。今後も積極的な事業展開を考えている。【砕石】
- ・生地や糸の値段が高騰しており、利益率悪化となっている。人材面においては入国規制緩和により外国人の受け入れが再開したことで人材不足は解消した。【被服縫製】

卸売業

- ・昨年と比べて売上に変化なく安定しているが、仕入価格は微増しており今後も上昇見込み。価格転嫁できるように交渉が必要。【割箸】
- ・米の価格が前年比上昇予想。農家からの仕入値上昇分をいかに価格転嫁できるかが重要となる。【米】
- ・部材を中心に物価高騰の影響を受けている。取引先ごとに価格交渉を行っていく方針。【清掃用品】

小売業

- ・一定数の固定客を有しており、業況順調に推移。最近の傾向として価格の安い車両が売れている【自動車】
- ・大型スーパー内に店舗があり、集客力自体はあるが、売上は減少傾向。【婦人服】
- ・新型コロナウイルス感染症の位置づけが5類感染症となり、飲食業界が動き出したことから業況活発で売上増加傾向。仕入単価上昇分も価格転嫁できている。【鮮魚】

サービス業

- ・主要取引先との関係は良好だが、受注先が偏っていることが気になっているため取引先の拡大が課題と感じている。【清掃】
- ・コロナ禍ではイベントが無くなり業況悪化したが、最近ではイベントが再開しており、売上も回復しつつある。しかしながらコロナ前の水準には戻っていない。【貸衣装】
- ・売上安定しているが人材不足の状況。人材確保できれば、現在断っている受注を受けることができ、売上増加が期待できる。【建築設計】

建設業

- ・大型案件を確保しており一定の売上は見込まれる。資金繰り的には小口案件の受注も必要であり獲得に注力している。【建設工事】
- ・現状において従業員は確保できているが、高齢化が進んでおり、若手の確保が必要。業況としては安定している。【管工事】
- ・個人宅のリフォームを主に営業。少子高齢化の影響から市場は先細りしている。過去の顧客に対しての営業を強化している。【住宅建築】

不動産業

- ・大手不動産仲介業者に押され、売上低迷している。【不動産仲介】
- ・商品用不動産がやや過剰気味であったが徐々に売却が決まってきており、適正在庫になる見込み。【不動産販売】
- ・市街化調整区域の宅地開発申請が厳しくなり商品土地が不足してきている。収益物件購入や異業種参入も視野に入れている。【不動産販売】

おかやましんきんビジネスローン 「夢応援団」のご案内

おかやま信用金庫では、法人のお客さま専用にあらゆる事業性資金にスピード対応できる商品を取扱いしております。ご利用に関するお問い合わせは、お取引いただいております当金庫営業部店または価値創造部までご連絡ください。

記

<商品の特徴>

- ・スピード審査（仮審査は、15:00までの受付は当日回答）
- ・担保不要
- ・信用保証協会対象外業種である農林水産業の法人もご利用可能
- ・「期限一括返済」が可能
- ・一定の条件を満たせば、創業資金への対応可能
- ・3段階の金利設定

<商品説明>

1. 商品名
おかやましんきんビジネスローン「夢応援団」（株式会社クレディセゾン保証付）
2. 対象者
以下の要件を全て満たし、株式会社クレディセゾンの保証が受けられる法人のお客様
 - ・原則として当金庫に口座を保有している業歴2年以上の法人
 - ※業歴2年未満でも、商工会議所や商工会などの創業支援組織に加盟し、当金庫が推薦する場合は可とします
 - ・信用保証協会対象業種であること。ただし、農林水産業も可とします
 - ・当金庫の営業区域内に本店または支店を置く法人
 - ・反社会的勢力に該当しない方
 - ・当金庫の会員であること
3. 資金用途
事業資金（借換も可）
4. 融資限度額
10万円以上500万円以下（1万円単位）、ただし業歴2年未満の場合は200万円を上限とします
5. 融資期間
6ヵ月以上10年以内（業歴2年未満の場合は5年以内）
※期日一括返済の場合は最長1年以内
6. 返済方法
毎月5千円以上の元金均等返済、または、期日一括返済（毎月利払い、最終期限に元金一括返済）
7. 融資利率（保証料込み）
固定金利
 - ・パターン1／年4.00% ・パターン2／年7.00% ・パターン3／年11.00%※金利については、審査のうえで決定させていただきます
8. 担保
不要
9. 連帯保証人
法人代表者様（実質的支配者であり、申込時年齢が20歳以上の方）
10. 保証会社
株式会社クレディセゾン

以 上

調査の要領

- 1) 調査時点 2023年9月1日～7日
- 2) 調査対象期間 2023年7月～9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	20	12	32	47	48	16	175	70.0%
10～19	8	7	2	10	11	2	40	16.0%
20～29	5	2	1	2	5	0	15	6.0%
30～49	2	0	2	5	0	0	9	3.6%
50以上	5	1	1	4	0	0	11	4.4%
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%	

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	24	35	34	8	128	51.2%
10,000～49,999	17	15	13	30	30	10	115	46.0%
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5.6ポイント低下し△2.4となりました。卸売業、サービス業以外の業種において前回調査比マイナスとなり、全体として悪化傾向となっています。通常の経済活動が戻りつつあることから同業者間での競争も激しくなっており、業況判断について悪化したものと考えられます。おかやま信用金庫では引き続き、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

— 2023.11 —

〒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